

<<孙子兵法的提醒>>

图书基本信息

书名：<<孙子兵法的提醒>>

13位ISBN编号：9787502836207

10位ISBN编号：7502836209

出版时间：2009-12

出版时间：地震

作者：贺建华

页数：310

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<孙子兵法的提醒>>

前言

公元前512年，年轻的孙武为避内乱离开故乡来到吴国，寻求施展才华的用武之地。他结识伍子胥后，以兵书“十三篇”进献吴王，并训练宫女，力斩吴王宠姬，终被任为将军。

孙武的“十三篇”兵书就是流传到现在的《孙子兵法》。

《孙子兵法》内容博大精深，思想精邃，逻辑缜密，自问世以来，对中国古代军事学术的发展产生了巨大而深远的影响，被人们尊奉为“兵经”、“百世谈兵之祖”。

历代兵学家、军事家无不从中汲取养料，用于指导战争实践和发展军事理论。

宋朝以后《孙子兵法》被列入了《武经七书》之首，8世纪在唐初传入日本，18世纪传入欧洲。

现今已翻译成29种文字，在世界上广为流传，已经形成了《孙子兵法》研究的国际热。

《孙子兵法》不仅是一部总结战争规律的军事学杰作，而且是一部包含政治、外交、经济、文学、历史、地理、管理等内容的综合性著作。

《孙子兵法》是智慧的结晶，它超越了战争，拓展了人类智慧的领域，渗透到社会生活的各个方面。

每一个人从不同的角度，都能够找到自己立身处世、搏击风雨、应变万千的准则。

这也正是《孙子兵法》充满活力、长领风骚的原因之所在。

教育部推荐的中学生课外文学名著必读书目40种，《孙子兵法》就名列其中。

《孙子兵法》不仅仅是一部军事名著，它更代表着炎黄子孙的智慧、思想、文化，是几千年华夏文化的积淀，是中华文明的智慧根基、源泉。

《孙子兵法》是活的，它生生不息，它不断地在提醒，不断地让人们去思考。

《孙子兵法》提醒人们，要处理好义与利的关系。

孙子一开始就讲“兵以诈立，以利动”，“合于利而动”，“不合于利而止”。

以是否符合利益、有利益可取来决定是否打仗。

孙子是很讲道德的，他要“上兵伐谋”，要用最小的损失来取得最大的战争效果。

他提倡“伐谋”、“伐交”，反对“伐兵”、“攻城”。

孙子提醒我们，做什么事情都既要讲究利，又要讲究义，做到道义和功利统一起来。

《孙子兵法》提醒人们，要处理好力与谋的关系。

孙子不仅仅讲谋略，也很注重实力。

谋略虽好，必须用实力做基础，没有实力，谋略就根本无所施展，但是没有谋略，实力也是空摆设，两者要有机地统一起来。

《孙子兵法》提醒人们，要处理好常与变的关系。

孙子特别重视军事学的一般原则，这个一般原则就是“常”。

但是孙子认为，用兵更重要的是“变”，随机应变，通权达变，才是用兵的最上层的那种境界。

做事既要遵从客观规律，同时又要创造性地运用这些原则，去发挥去运用。

《孙子兵法》提醒人们，要处理好物与我的关系。

战争是一种客观现象，必须实事求是，尊重客观实际，但同时应该主动积极地去创造条件，发挥主观能动性，使胜利早点到来。

《孙子兵法》提醒人们，要处理好虚与实的关系。

目标可以定得很高，但你还得先把基础做好，最后才能实现远大的目标。

《孙子兵法》提醒人们，要处理好利与害的关系。

他认为任何事物，都包含着利和害两个方面。

“智者之虑必杂于利害”，就是说把利与害放在一起，来辩证地对待，只有在做一件事情的时候，考虑利的同时，你才会想到有可能危害；在危害的时候，你也要想到有利的一面。

《孙子兵法》提醒人们，要处理好迂与直的关系。

孙子特别强调，要通过曲折的道路，来达到效率，达到你想要有的效率。

这就是孙子讲的“迂为直，以换为利”，实际上表面上是走远路，实际上是走近路。

《孙子兵法》提醒人们，要处理好事与节的关系。

孙子特别强调，要把握分寸，当心“过犹不及”。

<<孙子兵法的提醒>>

我们做任何事情都有一个大局限。

《孙子兵法》提醒人们，要处理好全与偏的关系。

他里面讲“自保而全胜”，追求那种万全之策。

但孙子也看到了，有时候事情要走偏锋。

全与偏两者应该是统一的。

《孙子兵法》提醒人们，要处理好知与行的关系。

他特别强调，既要善于学习，但是更要重视实践。

没有学习没有知识积累，没有理论做指导，实践是盲目的。

但是没有实践，理论那是虚摆设，中看不中用的。

总之，《孙子兵法》是用兵的真艺术，是人生的大智慧。

读《孙子兵法》，慢慢地咀嚼，慧性灵光似月明星闪，心智也越来越高，让人一生受益无穷。

<<孙子兵法的提醒>>

内容概要

《孙子兵法》是世界上最早的兵书，是中国兵学的奠基之作，它展现出引导人们走出现代竞争迷宫的理性之光。

这种理性之光，通过一系列“以智克力”、“以柔克刚”、“不战而胜”等深刻的战略理念展示出来，通过蕴涵在其中的“以德服人”、“天人合”等深刻的哲学理念展示出来。

教育部推荐的中学生课外文学名著必读书目40种，《孙子兵法》名列其中。

《孙子兵法》代表着炎黄子孙的智慧、思想、文化，是几千年华夏文化的积淀，是中华文明的智慧根基、源泉。

《孙子兵法》是活的，它生生不息，它不断地在提醒，不断地让人们去思考。

<<孙子兵法的提醒>>

书籍目录

计篇第一 用兵之道，攻心为上 多算胜，少算不胜 攻其无备，出其不意 因势利导，因利制权 用兵贵变，胜不可一作战篇第二 兵马未动，粮草先行 就地取材，以战养战 冲锋陷阵，激励士气 兵贵神速，以快制胜谋攻篇第三 不战而屈人之兵 上兵伐谋，以巧求胜 以交代兵，赢取胜利 将能而君不御者胜 知彼知己，百战不殆军形篇第四 先为不胜，待敌可胜 攻守相辅，进退自如 胜兵先胜而后求战 运筹帷幄，决胜千里兵势篇第五 战以正合，战以奇胜 奇正之变，不可胜穷 势如弓广弩，节如发机 欲取先予，以利动之虚实篇第六 我欲战，攻其所必救 形兵之极，至于无形 战胜不复，形于无穷 兵无常势，因敌而变军争篇第七 兵以诈立，利动分合 三军夺气，将军夺心 以近待远，以逸待劳 围师必阙，穷寇勿迫九变篇第八 通于九变，不拘常规 智者之虑，必杂于利害 用兵之法，恃吾有以待行军篇第九 审地度势，择便处军 察微知著，以料敌情 令之以文，齐之以武地形篇第十 行兵之道，贵知地利 动而不迷，举而不穷 知天知地，胜乃可全九地篇第十一 围地则谋，死地则战 首尾相应，并敌一向 践墨随敌，以决战事用间篇第十二 发展内奸，收集情报 策反敌谍，为我所用 微哉！无所不用间火攻篇第十三 火攻者明，水攻者强 不以怒兴师，不以愠而战 胜攻取而不修其功凶 非利不动，非得不用

<<孙子兵法的提醒>>

章节摘录

插图：在这里，孙子提出的“道”是使上下同欲的最根本、最重要的因素。

孙子在本篇中讲道：“经之以五事。”

”这是指从“道”、“天(自然时机和社会时机)”、“地(地理形势和交通运输之利害)”、“将(选择将帅)”、“法(军队的组织体制、编制和国家的法制)”五个方面分析研究战争胜负的可能性，即把“道”列于首位。

由此可见，“道”在治国、治民、治军和治业中的重要性，也说明有作为的统帅者和领导者重“道”的意义所在。

在战争前夕，要搞清楚这些情况，进行分析比较，哪些有利，哪些有害，然后决定战争的打法。

古往今来，凡兴国安邦之君王都认识到，政治的成功或失败，统治的稳固或崩溃，并不取决于天命，而在于统治者对于民众的态度和随之而来的民心向背。

首先是以“道”治国。

孙子强调发动战争、进行作战必须争取民心，使上下和谐，同心同德，即“令民与上同意”，“上下同欲”、“与众相得”，采取的手段就是“修道而保法”、“惟民是保”。

这些精彩的命题和论述，成为治理国家的重要依据。

古往今来，统治阶级都把争取人心向背、以“道”安民、求得清明政治作为追求的目标。

在现代社会中，经营一个团队和治理国家的道理是一样的。

一个团队，人心凝聚一致，事业必然兴旺。

一个团队，人心涣散若沙，事业必然衰败。

“得人心者得天下”的道理，通用于天下。

人都是有感情的，赢得人心，“情义”两字不能少。

能为别人着想，也善于为别人着想，这会使对方一下子就知道你的义气情分，知道跟着你做事决不会吃亏，他也就心悦诚服地被你拉住了。

员工的忠诚和积极性是企业生存和发展的关键，它是凝聚整个企业组织的黏合剂。

所以企业的领导一定要拿出“笼络”之方，关心每一位员工，关心的动作无须太大，从一件小事开始就行。

“你真的找到最好的医生了？”

如果有问题，我可以向你推荐这里看这种病的医生。

”这是谁在说话？

这是谁在跟什么人说话？

这是摩托罗拉总裁保罗·高尔文在对员工们表达他的关怀和爱护。

只要高尔文听到公司哪位员工或其家人生病时，他就打电话这样询问：“你真的找到最好的医生了？”

在经济不景气的年代，工人们最怕失业。

为了保住饭碗，他们最怕生病，尤其怕被老板知道。

比尔·阿诺斯是一位采购员，他现在的两个担心都发生了。

他的牙病非常严重，而且，他的病还被高尔文知道了。

高尔文看到他痛苦不堪的样子，非常心疼：“你马上去看病。

不要想工作的事，你的事我来想好了。

”比尔·阿诺斯做了手术，但他从未见到过账单。

他知道是高尔文替他支付了手术费用。

他多次向高尔文询问，得到的回答直截了当：“我会让你知道的。

”阿诺斯的手术很成功，他知道凭自己的普通收入是难以承受手术费的。

阿诺斯勤奋工作，几年后，他的生活大有改善。

一次，他找到高尔文。

“我一定要偿还您代我支付的那个账单的钱。

”“你呀，不必这么关心这件事。

<<孙子兵法的提醒>>

忘了吧！

好好干。

”阿诺斯说：“我会干得很出色的。

但我不是要还您钱……是为了使您能帮助其他员工医好牙病……当然还有别的什么病。

”高尔文说：“谢谢，我先代他们向您表示感谢！

”阿诺斯的手术费是200美元，这对高尔文来说是一个小数目，可是这200美元代表的价值是对人的关怀和尊重，“买”下了一个人的心灵。

北宋文学家苏洵在他的《心述》中有这样的话：“为将之道，当先治心。

”在企业管理中，我们可以把它变成“用人之道，当先得心”。

吴起是战国初期一位善于治军的将领。

吴起为魏国大将时，一次行军之前，士兵中有人长了毒疮，吴起亲口为该士兵吸脓。

将军为士兵吸脓除疮，是很少见的。

吴起的行为不仅仅是要医除一位士兵身上的脓疮，使他能上战场，还以浓厚的情感打动士兵，激发他在战场上的拼死精神。

这一行为还体现了将军与士兵的平等态度，对所有士兵都是一种极大的鼓舞。

企业的管理者要善于与员工沟通，才能有效调动员工的积极性。

要想真正得到一个人的忠诚与归顺，必须从情感和良知上征服他。

让人惧怕你，这只是短时之功，而让人感激你，才是永久之功。

三国时期，诸葛亮便曾采用“攻心为上，攻城为下，心战为上，兵战为下”的策略平定了南中之乱。

诸葛亮采取反问计杀了叛乱首领雍闿、朱褒，全歼高定部后，五月渡泸，深入不毛，开始征讨孟获。

孟获收雍闿等人的余部，继续与蜀军对峙。

作为少数民族的首领，孟获在南中为“夷汉所服”，是当地一位很有影响和威望的人物。

诸葛亮决定收服孟获，使他从心里臣服蜀汉政权，在西南少数民族中造成影响，以便长期稳定南中局势。

孟获在蜀汉大军到来时，聚集三洞元帅讨论，后派三位洞帅各领兵5万，分左、中、右三路来迎战。

诸葛亮用激将法，使赵云、魏延两位老将军杀奔敌军营寨，大败蛮兵，斩了敌军中路元帅，左、右两路敌军元帅从山路逃跑时被埋伏的蜀军擒获。

诸葛亮命人解去两位洞主元帅的绳索，赐给酒食衣服，让两人各自归去。

孟获闻知兵败，大怒，遂率兵进发。

诸葛亮使王平诈败，引诱孟获军进入埋伏圈。

孟获见蜀军旌旗四起，队伍杂乱，即生轻敌之意，驱兵追击王平。

正追杀时，蜀将张疑、张翼两路兵马突然杀出，截断后路。

王平领兵杀回，赵云、魏延从两侧夹击，孟获抵挡不住，被魏延生擒活捉。

诸葛亮让人解去被俘蛮兵的捆绑，安抚说：“你们都是好百姓，受他人蛊惑，今受惊吓了。

我想你们的家人一定倚门而望，我今天全放你们回去，以安各自家人之心。

”士兵深感其恩，哭着拜谢归家。

诸葛亮对孟获不杀不辱，反而加以款待，让他观看蜀军的营垒和阵容。

孟获并未服气，声称自己是因为未知虚实而中了埋伏，并说再战必胜。

诸葛亮便笑着放他回去，让他整顿军马再来交锋。

结果孟获又一次兵败被捉。

可他还是不服气，于是诸葛亮又把他放回去。

就这样，捉一次放一次，直到孟获第七次被捉住。

当诸葛亮微笑着又一次说要放他回去时，孟获终于心悦诚服地说：“公，天威也，南人不复返矣。

”这就是历史上诸葛亮“七擒孟获”的故事。

诸葛亮对孟获七擒七纵就是一种攻心的战术，他所采取的“不以力制，而取其心服”的策略，有着明显的进步性，并收到了很好的效果，“自是终亮之世，在战争中确实有着武力无法比拟的优势。

<<孙子兵法的提醒>>

<<孙子兵法的提醒>>

媒体关注与评论

吾观兵书战策多矣，孙武所著深矣。

——曹操朕观诸兵书，无出孙武：孙武十三篇，无出虚实。

夫用兵识虚实之势，则无不胜焉。

——李世民《孙子》在全世界只有这么一家，还没有听说世界上哪一种著作像《孙子》这样深刻，本质讲得这么透，一直到现在还有极大的生命力。

——任继愈

<<孙子兵法的提醒>>

编辑推荐

《孙子兵法的提醒》：一部总结战争规律的军事学杰作，被世人尊奉为[兵经]、[百世谈兵之祖]，包含政治、外交、经济、文学、历史、地理、管理等诸多内容，它超越了战争，拓展了人类智慧的领域，渗透到社会生活的各个方面。

每一个人从不同的角度，都能够找到自己立身处世、搏击风雨、应变万千的准则。

<<孙子兵法的提醒>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>