

<<孙子兵法经商智慧活学活用>>

图书基本信息

书名：<<孙子兵法经商智慧活学活用>>

13位ISBN编号：9787504473301

10位ISBN编号：7504473308

出版时间：2011-9

出版时间：中国商业出版社

作者：马银文

页数：286

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>

<<孙子兵法经商智慧活学活用>>

前言

《孙子兵法》是中国古典军事文化遗产中的璀璨瑰宝，古今中外的军事家常常使用其中论述的军事理论来指导战争，而且其中论述的基本理论和思想经常运用到现代经营决策和社会管理方面。

兵法谋略，也就是进行“战争”的计谋、韬略。

号称“汽车大王”的美国福特汽车公司老板罗杰·史密斯公开申言：“我成功的法宝是《孙子兵法》

。”《孙子兵法》是将帅指挥战争的战略技术，是军事谋略家理性思维智慧的结晶。

兵法谋略在战争中的重要作用不言而喻。

我们说商场如战场，正如美国石油巨贾哈默所说：“一旦投入生意，就等于把自己拴在一列飞驰的列车上。

这场不宣而战的特殊战场——商战，将会使人领悟到在纷繁激烈的竞争中，求得生存发展、用计取胜的重要性。

”兵战需要谋略，商战更需要谋略。

《孙子兵法》提出“多算胜，少算不胜”。

“算”就是谋划、谋略。

在现代，施谋得当依然能够像孙膑指导田忌赛马一样，以智取胜，以劣胜优，使己方作战的技术手段发挥出奇制胜的作用。

日本“经营之神”松下幸之助说：“《孙子兵法》是天下第一神灵，我们必须顶礼膜拜，认真背诵，灵活运用，公司才能发达。

”麦肯锡公司董事长大前研一认为：“采用中国兵法指导企业经营管理，比美国的企业经营管理思想更合理更有效。

”在现代，孙子兵法的作用远远不再局限于一本军事著作的范畴，它还被广泛运用于政治斗争、商业竞争等社会生活的方方面面。

给我们提供了许多思考问题、解决问题的方法，使我们在商战中增添几分智慧，少走些弯路。

商业发展的历史，以前是大鱼吃小鱼，而今是快鱼吃慢鱼，巧鱼吃呆鱼。

如何用最巧妙的策略打败竞争对手？

如何用最经济的模式赢得巨大收益？

让《孙子兵法》成为你的商战向导，帮助您对自己的企业进行自我剖析和检测，挖掘成功妙招；帮助您训练出最称职满意的得力助手，让其成为您决战商场的坚实臂膀；帮助您将公司的每个员工凝聚在一起，为企业发展尽绵薄之力。

<<孙子兵法经商智慧活学活用>>

内容概要

《孙子兵法》是传统经典文明的精髓，它是活的，是灵动的，是与我们在生活息息相关的文化积淀。《孙子兵法》不仅是一部兵书，还是一部讲智慧的书，更是一部讲生存的书。

商业发展的历史，以前是大鱼吃小鱼，而今是快鱼吃慢鱼，巧鱼吃呆鱼。

如何用最巧妙的策略打败竞争对手？

如何用最经济的模式赢得巨大收益？

本书让《孙子兵法》成为你的商战向导，帮助您对自己的企业进行自我剖析和检测，挖掘成功妙招；帮助您训练出最称职满意的得力助手，让其成为您决战商场的坚实臂膀；帮助您将公司的每个员工凝聚在一起，为企业发展尽绵薄之力。

<<孙子兵法经商智慧活学活用>>

书籍目录

第一章 始计篇

- 一、智慧经典
- 二、现代诠释
- 三、兵法评析
- 四、商场智慧活用
 - 1.全面权衡未竟之功
 - 2.勇毅果断谦逊严谨
 - 3.灵活运作 巧借外力
 - 4.我行我素 战略凸显
 - 5.信誉至上注重服务
 - 6.卓有远见脚踏实地

第二章 作战篇

- 一、智慧经典
- 二、现代诠释
- 三、兵法评析
- 四、商场智慧活用
 - 1.把握时机具体筹划
 - 2.机遇垂青插柳成荫
 - 3.远见卓识 英明决策
 - 4.因粮于敌 借力使力
 - 5.付诸行动 不断尝试
 - 6.坚持奋斗 永不停息

第三章 谋攻篇

- 一、智慧经典
- 二、现代诠释
- 三、兵法评析
- 四、商场智慧活用
 - 1.大显身手 声名鹊起
 - 2.多方调查 了解需求
 - 3.夯实基础 理智创业
 - 4.运筹帷幄 点子取胜
 - 5.肯定人生 坚定乐观
 - 6.荆棘丛生 坚毅面对

第四章 军形篇

- 一、智慧经典
- 二、现代诠释
- 三、兵法评析
- 四、商场智慧活用
 - 1.真诚交易 以信为本
 - 2.求实经营 质量至上
 - 3.巧言观色 投其所好
 - 4.比较经营 敢于挑战
 - 5.纵横捭阖 从不放弃
 - 6.寻求机会 不断革新

第五章 兵势篇

<<孙子兵法经商智慧活学活用>>

- 一、智慧经典
- 二、现代诠释
- 三、兵法评析
- 四、商场智慧活用
- 1.标新立异奇效见彰
- 2.突发奇想 翱翔天空
- 3.沉着冷静厚利多销
- 4.洞悉市场稳抓消费
- 5.不畏困苦 卧薪尝胆

第六章 虚实篇

- 一、智慧经典
- 二、现代诠释
- 三、兵法评析
- 四、商场智慧活用
- 1.推陈出新抢占市场
- 2.以弱制强避锐击惰
- 3.独出匠心别具一格
- 4.开阔视野捕捉商机
- 5.认清自我 积累资源
- 6.苦心谋划 尽心竭力

第七章 军争篇

- 一、智慧经典
- 二、现代诠释
- 三、兵法评析
- 四、商场智慧活用
- 1.逆风而行坚持不懈
- 2.好风借力 苦心经营
- 3.敏锐视角 过人胆识
- 4.兵不厌诈精益求精
- 5.经受挫折静水深流
- 6.苦心经营 积累经验

第八章 九变篇

- 一、智慧经典
- 二、现代诠释
- 三、兵法评析
- 四、商场智慧活用
- 1.挑战困境 积累经验
- 2.施以小利 巧妙推销
- 3.刺激消费打造声誉
- 4.智慧明达取舍有道
- 5.创造开拓 刚毅勤俭

第九章 行军篇

- 一、智慧经典
- 二、现代诠释
- 三、兵法评析
- 四、商场智慧活用
- 1.相互信任令出必行

<<孙子兵法经商智慧活学活用>>

- 2. 吃苦耐劳 精明能干
- 3. 将心比心 动之以情
- 4. 凝聚人心 慎言敏行
- 5. 勤俭奋发 奋斗不懈

第十章 地形篇

- 一、智慧经典
- 二、现代诠释
- 三、兵法评析
- 四、商场智慧活用
- 1. 明谋暗诈 明眸识珠
- 2. 审时度势 稳步经营
- 3. 英明预见 决议果断
- 4. 梦想奋斗 燃烧激情
- 5. 眼光独到 大胆创新
- 6. 追求挑战 不断创新

第十一章 九地篇

- 一、智慧经典
- 二、现代诠释
- 三、兵法评析
- 四、商场智慧活用
- 1. 抓住机遇 稳中求进
- 2. 深思熟虑 另辟蹊径
- 3. 灵动多变 变速战速撤
- 4. 勤勉敬业 爱人散财

第十二章 火攻篇

- 一、智慧经典
- 二、现代诠释
- 三、兵法评析
- 四、商场智慧活用
- 1. 巧借东风 素享盛誉
- 2. 睿智广告 名扬四海
- 3. 理智判决 明智选择
- 4. 借鸡生蛋 互惠互利
- 5. 独出心裁 创造未来

第十三章 用间篇

- 一、智慧经典
- 二、现代诠释
- 三、兵法评析
- 四、商场智慧活用
- 1. 密谋筹划 商海情报
- 2. 加强防范 严实保密
- 3. 高超妙计 智反谍战
- 4. 借助时势 以竞获利
- 5. 善用谋略 猎取信息

<<孙子兵法经商智慧活学活用>>

章节摘录

版权页：1.全面权衡未竟之功为了保证“争战”的顺利，必须进行“庙算”——预测，准确预测，慎重制定战略、策略。

商业经营企业的生产也是这样，在进入市场前，必须针对相关的消费倾向、生产趋势及市场变化进行分析和预测，以此作为经营决策的依据。

1954年，作为营销员的克罗克首次走进了圣伯丁诺的麦当劳，就被它所吸引，从此与麦当劳结下不解之缘。

麦当劳本为麦氏兄弟所创，克罗克付出了努力与艰辛将它发扬光大。

1954年，克罗克与麦氏兄弟经过协商签订了经营合约，开始了对麦当劳的经营管理。

随着克罗克在速食业中的良好发展，麦当劳兄弟的阻碍作用也越来越明显了。

由于麦氏兄弟目光短浅，克罗克的连锁原则得不到充分的发展。

麦氏兄弟贪婪地取得了克罗克仅有的1.9%服务费中的0.5%作为权利金，这严重阻碍了麦当劳的扩展。

自1961年初开始，麦当劳兄弟和克罗克就为麦当劳出让一事进行再次磋商。

最后，麦氏兄弟开价了：“我们一定要270万美元。

一定要现金……一分也不能少！

”克罗克差点要崩溃了，他没想到他们竟会这样狠心。

他不忍看到自己的心血白费，只得遵从。

克罗克与麦氏兄弟俩签约的时候，并没有发现那里面简直让人无法接受的苛刻限制。

他当时过于急躁和匆忙，以至于没能全面权衡，为以后的发展埋下了很深的祸患。

合约里有这样一项规定：在未获书面许可以前，任何麦当劳兄弟设定的快速服务系统，都不得转变、修改，或做任何变动。

任何事物都是发展变化着的，为了适应发展变化的情况，就必须不断更改旧的、过时的东西。

克罗克在从事速食业的7年中，在麦氏兄弟的默许下，对麦当劳的诸多制度进行了修改，但麦氏兄弟从未出示过相关证明。

严格地讲，克罗克无时无刻都在违反合约。

因此，克罗克卖出去的连锁越多，违反合约的地方就越多，这就成了恶性循环。

这对克罗克来说，简直糟透了。

麦氏兄弟虽然没有威胁说要控诉克罗克违反合约，但不安时时萦绕着克罗克。

稍有不慎，惹翻了麦氏兄弟，克罗克就有麻烦了。

到1960年，麦氏兄弟与克罗克的10年合约期限，仅剩4年。

虽然克罗克有权再续10年，但由于技术违约太多，只要麦氏兄弟不高兴，续约也就泡汤了。

并且，麦氏兄弟随时都可以控制连锁权。

备受折磨的克罗克开始与麦氏兄弟就续约一事磋商。

克罗克想先续90年，并希望得到自己可以开店的权利。

麦氏兄弟派法律代理人卡特与克罗克直接磋商。

卡特坚持不改动原合约条款，但麦氏兄弟表示愿意有弹性地接受要求。

1961年2月，双方正式签订续约。

克罗克得到99年的续约，并且可以在麦当劳系统公司下直接开设连锁店；在不改变“店面设计、大小、外观”的情况下，可以改变新店的蓝图。

然而事情并没有结束，麦氏兄弟与克罗克之间隔阂日深。

克罗克一边设法筹款，一边委托律师伯纳草拟连锁权转让合约。

几经周折，克罗克终于如愿以偿。

由于起初计划不周及受不可抗力的阻挠，克罗克在营造麦当劳宏伟蓝图的过程中，饱受煎熬。

因而，在一定程度上，麦当劳公司的蒸蒸日上，可谓姗姗来迟。

在商海激战、企业运营中，都必须讲究“决策术”。

正确决策是经营目标完成的先决条件和重要因素。

<<孙子兵法经商智慧活学活用>>

这就要求决策者必须熟知自身条件和外部环境，谋长远，谋全局，谋效益，慎重仔细，经深思熟虑，谋而后战，力争使经营决策有科学性、准确性，以指导生产经营活动顺利达到目标。否则，万事只能功亏一篑。

2.勇毅果断谦逊严谨孙子在阐述决定战争胜负的条件时，把“道”（政治）列为首要一条，进一步体现了他军事思想的卓越与非凡之处。

孙子解释说：“道者，令民与上同意也。”

而今直白来讲，就是进行这场战争是否正义，是否得民心。

得道多助，失道寡助，只有正义的战争，才能将帅一致，生死同心，取得胜利。

一个企业的领军人物在企业的发展壮大的过程中往往发挥着不可磨灭的作用。

美国奇异电器公司是一家拥有30多万职员综合性电器制造公司。

在其发展壮大的过程中，由于信息不灵和轻率行事，公司盲目地从事核能、电脑及喷射引擎三大“冒险项目”，结果被IBM公司击败。

奇异公司因此陷入一片混乱之中。

在这生死存亡的关键时刻，公司选择了没有任何“背景”的雷振诺德·琼斯，委以总裁重任。

雷振诺德·琼斯在工作与生活中头脑敏锐、勇毅果敢、赏罚有信、关心下属、谦逊严谨，具有作为一个“将才”所应具备的所有条件。

琼斯高瞻远瞩，上任不久果断地将电脑部门弃让他人，卸去了公司的一个沉重包袱，使公司转危为安。

当时，国内外企业界都在拼命地扩大生产，奇异公司的许多高级领导也意图步人后尘，扩大公司的现有生产规模。

琼斯冷静地分析了公司各生产部门的未来性和获利程度，力排众议，果断地行使手中的权力，不但不扩大生产规模，反而把发展潜力不大的有关部门全部砍掉，用所得的资金大力发展前途远大的生产部门。

这一高超、果断的战略经营计划使奇异电器公司在同行中处于遥遥领先地位。

琼斯胸怀坦荡，为人诚恳，对任何人都一视同仁。

奇异电器公司从无任用白领女职员的先例。

一女工在为公司的一种新产品的推销工作中做出重大贡献，使该产品畅销不衰，琼斯立即把该女工提升为她所在部门的副总经理。

琼斯在与职员交谈时，敏锐地发现一名女工对公司的发展趋向有独到见解，力排公议，任命该女工为董事会中唯一的女董事。

他经常说：“一个员工，无论出身贵贱、容貌美丑、男女有别，只要技湛艺精、聪慧机敏、踏实苦干，在我公司都会获得一个舒适的生存、发展空间。”

正是因为如此，琼斯赢得了公司所有职工的绝对信任，人们甚至送他一个绰号：“怀抱火炉的老好人。”

不过，琼斯更喜欢称自己为“机翼下飞出的潇洒王子”。

琼斯领导着一个拥有几十万员工的大公司，业务繁重，但他同时兼任政府贸易审议会的会员。

他一天的工作作息表是这样安排的：清早，到公司；10点，乘飞机到华盛顿出席政府会议；下午，返回公司主持董事会议；晚上，赴纽约参加商务宴会。

琼斯好像有用不尽的精力，总是有着火热的工作热情，他脸上也总是洋溢着自信的微笑。

就这样，雷振诺德·琼斯不负众望成功地“指挥”美国奇异电器公司走出困境，步入坦途。

勇是将帅人格精神的集中体现；不过，将帅之勇并不是所谓的“一夫之勇”，而是“万夫不当之勇”。

雷振诺德·琼斯以其商业之勇带领企业团队在商场创出自己的成就。

无论是政治界、经济界，还是科技界、文化界，领导者的作用都是不言而喻的。

我们的领导者如果能融会《始计篇》所揭示的精神，遇事究其“五事”，素养衡之“五德”，行事因势利导，工作上就会取得惊人的成就。

21世纪是人类文明高度发展的时代，也是竞争空前激烈的时代，从某种意义上说，更是人才竞争的时代。

<<孙子兵法经商智慧活学活用>>

代。
把握人才发展战略，才能更好地决战现代商业战场。

<<孙子兵法经商智慧活学活用>>

编辑推荐

《孙子兵法经商智慧活学活用》是我国最古老的兵法理论著作之一，是商战中的“圣经”，它蕴含着丰富而深刻的思想内容，闪烁着智慧的光辉。

《孙子兵法经商智慧活学活用》是世界三大兵书之一，享有“兵学圣典”的美誉。

文化遗产中的奇珍瑰宝，经商征途上的指路明灯。

活学兵家经典谋略，智胜商场，活用孙子战场兵法，驰骋商海。

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>