

<<品国学话谋略>>

图书基本信息

书名：<<品国学话谋略>>

13位ISBN编号：9787510701375

10位ISBN编号：7510701376

出版时间：2010-5

出版时间：中国长安

作者：吴如松

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>

<<品国学话谋略>>

前言

所谓谋略，顾名思义，就是有一定目的性的谋划策略。

谋即谋划、计谋、策划、运筹；略即韬略、经略、策略、方略。

谋略的前提和基础是智慧，换句话说，谋略就是人与人之间的智慧较量。

纵观中外政治风云变幻、战争胜负、文化兴衰、经济强弱、人生得失，无不与各种各样的谋略密切相关。

谋略，在一定意义上，可以说是一切事业成败的生命线。

世人办成任何一件事都离不开谋略。

办大事要有大谋略，办小事要有小谋略。

而且办同样的事情，不管难易，谙于韬略、巧用智谋的人往往胜过疏于计谋、不善筹算者。

所以，要想在仕途上亨通、事业上有成、工作中取胜，就要学会熟练运用谋略。

要想做到自如运用，首先就要了解它，那么，通过何种途径去了解呢？

这就需要去我们的国学文化中去探寻一番了。

我国的国学文化素以博大精深著称于世，其中的谋略文化更是源远流长。

我国早在奴隶制社会初期，就已经有了谋略思想的萌芽。

随着社会的进一步发展，不仅涌现出一批批精通谋略的军事家，还产生了一部部堪称经典的军事谋略著作。

在众多的论述谋略的古代典籍中，被誉为“世界古代第一兵书”的《孙子兵法》深受军事家们的推崇。

曹操说：“吾观兵书战策多矣，孙武所著深矣。”

唐朝李世民说：“观诸兵书，无出孙武。”

在《孙子兵法》这本书中，孙武提出了很多重要的谋略思想，诸如：“兵贵胜，不贵久”，这一谋略，在军事上就是用兵要抢时间、争速度、速战速决；“凡战者，以正合，以奇胜”，奇与正是孙子兵法中最生动、最富有创造性的内容之一，由于这一策略的取胜价值高，历代的兵家谋略思想的重心多放在出奇制胜上……《三十六计》是根据中国古代卓越的军事思想和丰富的斗争经验总结而成的一部智谋全书，是一部堪称“益智之荟萃，谋略之大成”的兵学奇书，它集历代“韬略”、“诡道”之大成，被兵家广为援用。

它其中的谋略智慧，已经被广泛地运用到军事、社会、人生等各个方面，这一点就是《孙子兵法》也难以企及。

《鬼谷子》一书立论奇诡幽深，集中反映了纵横家的处世哲学和智谋思想，宋代的高似孙称：“其智谋、其算术、其变诘、其辞谈，盖出战国诸人之表。”

倚重智谋，用心、斗智、出奇、弄巧也是现代竞争不得不用手段。

所以，鬼谷子智谋正好对我们有很好的借鉴意义。

中国古代的各种学术思想的实际政治效应还没有超过《韩非子》的，正如一位名人所说的那样：“诸子中，唯韩非书最切实用。”

他的法治、术治、势治三位为一体的谋略思想顺应了当时的时代潮流，加快了一个崭新的时代的到来，就是时至今日，我们也可以从他的谋略思想中吸取到管理、处世精华，为我所用。

有人说，一部人类的发展史就是一部谋略的创造史和实践史。

我们品味国学，探寻、学习其中的谋略，其出发点也就在于借鉴先人的谋略，古为今用，丰富自己的头脑。

国学中的经典谋略思想可以说是浩如烟海，并不是一两本书就可以包容得了的。

在这里，我们精心选取了一些权威的、典型的、实用的谋略，然后配以相应的事例，和大家共同解读。

这些虽然只是国学文化中谋略思想的冰山一角，但是只要是能激发起大家学习的兴趣，能让大家在自己的生活实践中得到些许启发，从而不自觉地将这些谋略融入到自己的思维当中，用以指导自己的实际行动，我们就不胜欣慰了。

<<品国学话谋略>>

内容概要

谋略是人们在解决社会矛盾过程中，实现预期目的与效果的高超艺术。

谋略的本质是解决矛盾。

这种矛盾包括：政治、军事、外交、商业等，也包括生活和情感、人际沟通中的各种矛盾。

在我国诸多的经典谋略著作中，多是以兵家谋略为主线，而事实上，这些谋略一样可用于日常工作和生活。

古人以独特而奇绝的非凡智慧，创造着他们那个时代的辉煌，如今，这些宝贵的思想财富也会帮助我们以最小的代价赢取最大的胜利。

书籍目录

1分利予人才能得人拥护2谋划到位,往往能稳操胜券3想要战胜对手,不妨用点"诈"4善于学习他人长处,为己所用5快速起步,才能跑在对手前面6让智慧超群的人担当重任7让人心悦诚服强如压服8百战百胜未必好,不战而胜才最佳9暂时退让是为了更好的前进10善用奇招的人,往往令对手防不胜防11择人任势,给下属提供施展才能的空间12行人所未行,另辟蹊径反而大获成功13管理要抓大放小,收放自如14善于抓住对方弱点,采取应对措施15让对方先出动,然后对症下药16"致人而不致于人",是克敌制胜的法宝17正面进攻不行,不妨采用迂回战术18利害相随,趋利不忘避害19法无常法,不要拘泥于大道理20不善利用有利条件者必败21善于观察才能捕捉有用信息22用恩威并施、刚柔相济的方式管理23爱护人才,才能换取他们的忠心24"置之死地而后生",出奇制胜25积极创造条件化害为利26威加于敌,摧毁对手的精神防线27对于不同的人,灵活选择自己的交往策略28找准突破口,集中力量定能攻克29以长攻短,让自己更有优势30"动于九天之上",攻对手一个措手不及31"藏于九地之下",以待转圜之机32示假隐真,化行动于无形33借他人之力为己服务34以逸待劳,紧紧把握主动权35利用可乘之机,收取事半功倍之效36虚晃一枪,转移对手注意力37虚实互变,让对手判断失误38事情的发展未明朗之时,不要贸然出手39为保大局,不妨"李代桃僵"40微利必得,才有可能壮大自己的事业41善于利用一切可以利用的事物42急事缓办,欲擒故纵43抓住关键,则事半功倍44以柔克刚,使对手的"刚"无用武之地45乱中取胜,坐收渔翁之利46进攻有术,撤退更要有法47远交近攻,创造一种新型的强强联合48借别人之力,实现自己的目的49改头换面,走出困境不再难50惩小戒大,树立起威信51该糊涂时就要糊涂52寻找一个强有力的靠山好成事53反客为主,化被动为主动54投其所好,为自己争取利益55巧设反间计,打开牢不可破的堡垒56"自找苦吃",为自己赢得取胜的砝码57有时候放弃是最明智的战略58以小的代价换取大的利益59相互接应,形成一张牢不可破的网60马上可得天下,但不可治天下61处理好人际关系胜算会大大增加62增强自身实力,才是智谋中的智谋63扬长避短,人尽其才64见微知著,灵敏地抓住微小信息65对亲近之人也不要姑息纵容66赏罚严明,让管理取信于人67后发制人更让人佩服68打好人才战,取胜不再难69兼顾眼前和长远利益,事业才会长久70善于决断,抓住万事之本71选一个德才兼备的人作"灵魂人物"72仔细体察世事人情大有益处73困兵疾战,时间就是生命74用金钱铺路,收事半功倍之效75要学会两条腿走路76上下一心,才能成就大事77知人善任,则无坚不摧78有功必赏,方得人心79重情重义也是一条重要的管理策略80守住"德"字别动摇81感情投资是一项重要投资82广开言路,接受多方信息83对听来的言语不妨加一个"过滤器"84用人不要求全责备,要用其所长85审时度势,从控制全局人手86以子之矛,攻子之盾87严以责己,为下属做出表率88欲取反予,是一种智慧89察言观色,探知人心90说反话做反事,可察知真相91山中有虎,迂回而行更明智92懂得拿捏,不要让下属恃宠而骄93法规一定要简短干脆、一目了然94领导者要善于整合自己的人才结构95相互争斗不如精诚合作96为人才提供施展才能的空间97对下属要摸得清、握得住98领导者不要和下属"打成一片"99不与小人为邻,也不要得罪他100决策权要掌握在自己手中101为自己预留转身的余地102见其表,更要探其里103学会变通,根据时代需要不断调整自我104要想有所发展,不妨去"烧冷灶"105诚信是最上等的谋略106不赏私劳,不罚私怨

章节摘录

1分利予人才能得人拥护道者，令民与上同意也，故可以与之死，可以与之生，而不畏危。

——《孙子兵法·始计篇》孙武主张“道者，令民与上同意”，要求战争的筹划、组织者要尊重民众意愿，想方设法使统治者与民众间的意志统一起来，这样上下团结一致，同舟共济，才能夺取战争的最终胜利。

而为了达到“令民与上同意”这一目标，很多高明的军事家大多采用“分利予人”的策略。

很多历史事实证明，那些能熟练运用这一策略的人，在战争中往往能凝聚众人的力量，取得战争的胜利；而不谙此道的人，则只能是铩羽而归。

楚汉战争中的项羽和刘邦就是鲜明的例子。

楚汉战争前，刘邦兵少将寡，力量弱小，但不到四年就打败了曾经不可一世的西楚霸王项羽。

在楚汉相争这场大战中，项羽和刘邦在力量的对比上其实是很不平衡的。

项羽无论就个人的勇猛威武、士卒的精锐、战功的卓著、名望的影响力，都远远超过刘邦，可是，最后却败在刘邦的手下，这究竟是什么原因呢？

其中最关键的一点就是刘邦懂得如何让属下与自己团结一致，也就是“令民与上同意”。

刘邦采用的策略就是用慷慨的赏赐来笼络人心。

韩信是刘邦取得胜利的一个关键人物，可以说没有韩信，便没有刘邦的江山，而韩信原来却是项羽的部下，他为什么要弃项而归刘呢？

在同刘邦谈到项羽时，他曾说过这样一段话：“项羽这个人，威风凛凛，他一发起怒来，谁也不敢再吭一声。

可是，他不能发挥其他良将的作用，这只不过是个匹夫之勇罢了。

他对人也恭敬慈爱；同人说起话来，平易近人，好像拉家常；谁要是有了疾病，他会急得流泪，将自己的饮食送给病人。

可是，当别人立了大功，应该封官赏爵时，他把封赏的印鉴都刻好了，放在手上摩弄得印角都磨圆了，还舍不得交给应受封赏的人，实在是太小家子气了。

”从韩信的这段话中我们可以看出，对于项羽这一不懂得“分利予人”的上司，属下真是满腹的怨言。

怨气多了，他们还会真心为他效力吗？

当然不能，所以他们或者消极怠工，或者就是像韩信那样另投明主了。

与项羽比起来，刘邦就要明智得多了，他深知，要想让人为自己卖命，要想打败项羽这个强劲的对手，就要花大本钱，所以，对于有功之臣他毫不吝啬，从来都是大加封赏的。

特别是在听了韩信对项羽满腹怨气的一番话，刘邦从心里更加明白了这一策略实施的必要性。

其实，在这之前，他就已破格将韩信这个投奔来的普通士卒一步登天地提升为大将，而且拜将的礼仪极为隆重。

韩信果然很为他卖命，取得了一次又一次重大胜利。

后来，韩信帮他占据了山东的大片土地。

为了稳定这一地区的人心，韩信向刘邦请求封自己为“假齐王”（即代理齐王）。

当时刘邦正被困荥阳，盼着韩信来解救他，一接到韩信的请求，十分恼火，不由破口大骂道：“我被困在这里，瞪大了眼睛盼他来救我，他倒想自己称王！”

”这时，他的谋士张良暗暗地踩了一下刘邦的脚，附耳低声对他说：“我们现在处境十分困难，还怎么能够禁止不让韩信自己称王？”

不如顺势卖个好，就立他为王，对他客气点，让他固守在齐地。

要不然，会出乱子的！”

”刘邦立刻醒悟了，他现在实际上是控制不了韩信的，只有来个顺水推舟，答应韩信，才能将他笼络住。

于是立刻改口道：“大丈夫平定天下，要当就当真王，干吗当假王？”

”当时便派了张良去韩信那里，当面封他为齐王。

<<品国学话谋略>>

后来，到了楚汉相争的关键阶段，刘邦又一次受困，通知韩信及另一位大将彭越前来会战，这两个人没能如约前来，刘邦一筹莫展，又是张良给他出谋划策：“楚兵眼看就要失败，而韩信、彭越没有得到划分的封地，他们不来，也是理所当然的了。

君王您如果能同他们共分天下，他们马上便会前来，如果不能，事情就很难预料了。

君王能将淮阳到海边的这一片土地尽划归韩信，从睢阳以北到谷城这一片土地尽划归彭越，让他们各自为战，楚王很快便会失败了。

”刘邦接受了张良的建议，韩信与彭越便分进合击，大败项羽于垓下，迫使他自刎乌江，而将刘邦推上皇帝的宝座。

从刘邦和项羽这个例子我们可以看到“分利予人”这一策略的高明之处。

刘邦之所以能得到众人的拥护，在很大程度上就得益于对这一策略地巧妙运用；而项羽手下人才稀少，很多将领都弃他而去归顺刘邦，也多是因为他独享利益，冷了人心。

“分利予人”不仅在军事上是一个取胜的重要因素，在现代企业竞争中也是一个制胜策略。

一个企业要想得到长久地发展，要想不断壮大，需要公司全体人员拧成一股绳，心往一处想，劲往一处使。

而要想达到这一目标，作为领导者就要善于“分利予人”，它是笼络人心，得到支持和拥护的奇谋良策。

.....

<<品国学话谋略>>

编辑推荐

《品国学,话谋略》由中国长安出版社出版。

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>