

<<孙子学院>>

图书基本信息

书名：<<孙子学院>>

13位ISBN编号：9787801755162

10位ISBN编号：7801755162

出版时间：2006-10

出版时间：长安

作者：秦榆

页数：307

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>

<<孙子学院>>

前言

《孙子兵法》一书作为我国古代最伟大的军事家和军事著作，其军事思想至今仍然光芒万丈，具有世界范围的影响力。

不仅如此，作为军事著作《孙子兵法》，不仅对当今世界军事学起着弥足珍贵的启迪意义，其所蕴含的丰富而又深刻的哲理在我们日常生活的各个方面也具有极强的指导意义。

尤其是现代商业竞争中，它的作用已被愈来愈多的商界人士所重视。

据说，第二次世界大战结束后的日本商界，《孙子兵法》几乎人手一册，更有甚者，号称日本“经营之神”的松下幸之助，竟把《孙子兵法》列为松下公司全部管理人员的必读书。

日本商人为何如此痴迷于中国古代的一本兵书呢？

况且打仗与做生意根本是两码事嘛！

这些问题在当时很让国人费解，但纵观战后日本经济的腾飞，以及日本商人高超的商战韬略，人们起码可以得出这样一个结论：《孙子兵法》的战争艺术与现代商战韬略有很多内在的联系。

基于当今世界经济日益全球化，市场竞争空前残酷，比之于战争也毫不过分的现实，如何打赢现代商战，制定自己的商战谋略，成了每一位企业决策者的必修之课。

《孙子兵法》所提倡的上兵伐谋、兵贵神速、出奇制胜、先为不可胜、避实就虚、知己知彼、重用人才等等对现代商战极富启示意义。

因此，从这一方面来解读孙子的兵法谋略是有着巨大价值和空间的。

本书正是以孙子的兵法谋略为底料，从《孙子兵法》中汲取智慧，试图将孙子的兵法谋略与现代商战有机结合在一起，为广大读者朋友编写一本商战谋略全书。

一部论语可治天下，一部《孙子兵法》亦足以称霸商场。

前人的智慧，后人的财富，古为今用。

值得提醒读者的是：《孙子兵法》最讲究的就是灵活二字，所以在运用时万不可刻舟求剑，胶柱鼓瑟，不知变通，此乃读书之大忌也！

当然，作为一本研究孙子及其兵法谋略的书，本书不仅限于商战，而且将孙子兵法谋略在处世中的重要意义也一并奉献给了读者。

另外，为了证明其可操作性和典型性，又用孙子的兵法谋略在历代政治得失上的影响来加强其指导作用。

相信读者在读完本书之后一定能领略到孙子商战艺术和处世智慧的精髓。

<<孙子学院>>

内容概要

孙子是世界军事史上最负盛名的思想家之一，他的思想不但在中国，而且对中国之外的许多国家都有很大影响。

而《孙子兵法》一书自问世以来，就对中国古代军事学术的发展乃至整个中国传统社会的进步产生了极其巨大而深远的影响，被人们尊封为“兵经”、“百世谈兵之祖”。

历代军事家、政治家甚至是医学家无不从中汲取养料，用于指导其自身的实践。

《孙子学院》正是以孙子的兵法谋略为底料，从《孙子兵法》中汲取智慧，试图将孙子的兵法谋略与现代商战有机结合在一起，为广大读者朋友编写一本商战谋略全书。

书籍目录

第一章 东方谋略——孙子和他的《孙子兵法》孙子是世界军事史上最负盛名的思想家之一，他的思想不但在中国，而且对中国之外的许多国家都有很大影响。

而《孙子兵法》一书自问世以来，就对中国古代军事学术的发展乃至整个中国传统社会的进步产生了极其巨大而深远的影响，被人们尊封为“兵经”、“百世谈兵之祖”。

历代军事家、政治家甚至是医学家无不从中汲取养料，用于指导其自身的实践。

进入近代以后，《孙子兵法》则奇迹般地成为了商人们的经营“圣经”。

孙子其人《孙子兵法》的思想与智慧享誉世界的东方圣典百家皆尊的制胜秘诀第二章 做人不妨活一点——一孙子与现代人的处世之道孙子与现代人的处世之道？

有些人看了这个题目或许会产生疑问，那是一本兵学书而已，怎么能与处世扯上关系，难道让我们用其中的“诡道”谋略去处世？

然也，我们正是建议你用“诡道”去处世，当然前提是正确理解孙子所谓的“诡道”，万不可把它当成你走入邪道的工具。

《孙子兵法》教你处世就是告诉你：做人不妨活一点。

暂时让步以图更好的选择动人心者先以情临危不乱，随机应变察微知著，细节决定成败敢于挑战权威交往贵在相互理解敢于以奇招表现自我利而诱之，惩治奸诈之徒防人之心不可无灵活应对各种人第三章 创业凭什么——孙子教你走出创业之路有人说：掌握了成功创业之道，就等于拿到了成功创业的钥匙。

确实如此，非凡的成功，不同凡响的创业招数，最实用、最有效的创业方法都是有章可循的。

而当我们翻开《孙子兵法》一书时，就会惊奇地发现，原来孙子早在两千多年前，就为我们精心制作了一本无往而不利的创业秘籍。

借米下锅，没有资本要会套人脉即财脉，早为创业储备社会关系步步为营，选准创业的领域聚沙成塔，把企业由小做大的艺术顺势而为，紧抓机会创大业说干就干，勇敢迈出创业的第一步标新立异，创业需要创新单干难成大事，合伙生意风险小创业须有全局和长远眼光第四章 商者，诡道也——孙子谋略与现代商战的制胜之道孙子云：“凡战者，以正合，以奇胜。

故善出奇者，无穷如天地，不竭如江河……战势不过奇正，奇正之变，不可胜穷也，奇正之生，如循环之无端，孰能穷之？

”孙子指出决战靠“奇兵”取胜，作战的方式无非“奇”，“正”两种，但其变化却无穷无尽。

孙子又云：“攻其无备，出其不意。

”这一作战思想对商战的启示是：市场竞争要靠“出奇”的诡道韬略制胜。

市场竞争不相信眼泪以实力说话，不可盲目出击危言耸听，百事反败为胜投石问路，艾柯卡力挽狂澜捏人软肋，戴尔与对手玩柔道攻其不备，古耕虞出奇招整洋商反传统反垄断，中内功“造反”制胜商场不相信眼泪装疯卖傻，小心背后被捅金融鳄鱼巧破“毒丸”灵活取舍，不与对手硬拼第五章 精心策划，不打无准备的商战——孙子谈现代商战的策划之道“夫未战而庙算胜者，得算多也；未战而庙算不胜者，得算少也。

多算胜，少算不胜，而况于无算乎？

吾以此观之，胜负见矣。

”《孙子兵法》军事思想的一大亮点是强调对战争的准备，孙子指出只有经过精心策划的作战方案，才有胜算的把握。

做生意讲求生财之道。

商战中，善于精心策划者必然财源滚滚，不善于策划者则可能被淘汰出局。

商业策划以精准的预测为根本战术的运用是胜利的关键“专案定位”，攻击对手弱点面向大众，精心谋划广告策划，常用常新尤伯罗斯：巧妇能为无米之炊巧施烟幕，迂回制胜不要小看比你弱的对手开风气之先，抢占市场第六章 知己知彼，百战不殆——孙子与现代商业的信息战孙子在《孙子兵法》里用一个整篇来论述了谍报工作在战争中的重要性，指出在战时要做到“知己知彼”，就必须重用间谍，“故明君贤将，所以动而胜人，成功出于众者，先知也。

”，

<<孙子学院>>

”在当今全球经济日益全球化的今天，企业之间的交往期日趋密切，可以说情报工作是决胜商战的前提。

要在商战中制胜，首先得了解竞争对手的情况.其次要做到保守自身的商业机密。

保密，筑起反商谍的防火墙“技术扒手”，无孔不入情报信息是决策成败的关键重金收买，情报扭转乾坤将计就计，反问更具杀伤力巧用信息，先发制人谍中谍，让人防不胜防闭门造车没好处，利用信息广赚钱全方位的获取信息第七章 上下同欲者胜——孙子与现代企业的团队精神企业文化要符合人情和人性劳资关系决定生产力发动全体职员改进工作毫无保留地接纳意见决策总在讨论之后最大限度发挥员工的积极性激情利剑无所不能进退一致，方能所向披靡独木不成林，独花不是春第八章 形象宣传懂谋略——孙子与现代企业的形象塑造赞助公益，让形象来推销你迂曲公关，看利益要立足长远提高知名度，扩大市场占有率塑造企业形象，从名称开始“礼品”开路，白兰地倾倒美国巧借名人效应，摆脱经营困境企业宣传也要斗智斗勇-吸引顾客要卖巧又学乖借树开花，造势宣传出奇迹第九章 善于合作，追求双赢——孙子与现代企业的战略合作意识取长补短，追求双赢合作是壮大自己实力的手段多兵团作战，有钱大家赚从合作对手的阴影中走出来欲取先予，互惠互利共同发展在商言利，要合作更要竞争有利共享，与竞争对手合作靠着大树好乘凉第十章 得人才者得天下——孙子的用人之道用人只用聪明人学会尊重每一位员工为人才而收购对手收兵马，借脑生财薪酬是争夺人才的手段提升所有员工的竞争力用纪律来保障企业的发展招聘人才不妨用“诈”术激发手下的士气视“员工”如子第十一章 攻心为上——孙子与现代商家赢得顾客的谋略了解顾客的心理需求多花心思打“广告”巧妙地调动客户兴趣赞美的语言最能打动客户的心别把顾客当作实验品以诚信取得顾客的信任多收集客户的资料让顾客自己说服自己顾客就是上帝攻心为上，说到顾客心里去第十二章 “将”听吾计则必胜——从孙子谋略看政治智慧五“德”兼备，化敌为友政者，诡道也兵不血刃，不战而屈人之兵知己知彼，方能占尽先机善战者，敌人而不敌于人避其锋锐，击其“软”肋杂于利害，政治家的双重眼光

章节摘录

《孙子兵法》是我国同时也是世界上最古老的一部兵书，自诞生一来就一直为历代政治家、军事家、商人、学者奉为至宝。

该书对中国历代军事家学术的发展产生了巨大而深远的影响，被人们奉为“兵经”、“百世谈兵之祖”。

《孙子兵法》共13篇，约6000余字，但言简意赅，回味无穷，正可谓字字千钧，掷地有声。

它从“始计”开始，到“用间”结束，把用兵中的各个侧面、各个环节都论述得细密而周全。

特别是由于它使用“舍事而言理”的叙述方式，将战争中的计与战、力与智、利与害、全与破、迂与直、数与胜等等的相互冲突又相互连结的辩证关系，分析得鞭辟入里，更显示出它特有的哲理之光。

如孙武最著名的论断：“知彼知己者，百战不殆。”

孙武认为，战争有客观的法则，这些法则可以被认识，因此，战争双方的胜负也可以预知。

这些法则究竟是借助于哪些条件而起作用呢？

他提出道、天、地、将、法五条。

一是决策时必须使老百姓和他的意愿一致，“令民与上同意”（“道”）；二是有利的天候气象条件（“天”）；三是便于作战的地形地貌和有利的地理位置（“地”）；四是有善于指挥作战的将领（“将”）；五是有良好的军事纪律及充分的后勤供应（“法”）。

假若这五方面都胜过对方，便可以兴兵作战，有取胜把握：假如其中一项或两项不合乎要求，又没有相应的补偿办法，便不应发兵，即使发兵也难以取胜。

当然，以上这几点并不是制胜的全部。

在孙子看来，全面地了解敌我双方情况，只是提供了战争中取胜的必要条件，尚不是充分条件。

想要取得最终的胜利，还须对了解来的实际情况，进行“察”（考察、研究）、“算”（计算、谋划），形成具体的战略、战术，然后在行动中力求创造出使自己不被敌人战胜的条件，再设法战胜对方，也就是“先为不可胜，以待敌之可胜”。

这里的“察”和“算”都要有上乘的思维方式辅助进行，也就是运用辩证思维。

孙武还提出：“乱生于治，怯生于勇，弱生于强。”

这里说的生，意思就是出现、发生或转化。

这种转化就像在自然界里“四时无常胜，五行无常位，日有短长，月有死生”一样的道理。

孙武这种把考察对象看成活生生的、运动变化的、相互联结而又彼此对立的观点，体现了科学的辩证思维。

既然战争是变化万端，难以把握，那么，从事战争的人，无论国君或将帅也必须适应这种变化，善于将变与不变巧妙结合起来，方能取胜对方。

孙武说：“声不过五，五声之变，不可胜听也。

色不可五，五色之变，不可胜观也。

味不过五，五味之变，不可胜尝也。

战势不过奇正，奇正之变，不可胜穷也。

他把变与不变的落脚点归到奇正（正是正规，奇指奇变），认为两者可相机使用或交替运用。

《孙子兵法》在谈到战争指挥者要把战争原则灵活运用时又说：“兵无常势，水无常形。

能因敌变化而取胜者谓之神。

《孙子兵法》其书，不仅有明显的哲学思辨的特色，而且有深邃博大的文化意识内涵，即中国古人特有的人文睿智，这当中包括谋略、系统方法及心理分析等几个方面。

谋略是什么？

简言之就是智谋与方略，由于在战争行为里，参战双方往往在限定的时间与地域，倾其所有物质力量与精神力量，进行全方位的生死较量，因此将它当成谋略学最初的发源地也在情理之中。

《孙子兵法》作为一本最上乘的军事哲学著作，它所提供的谋略内容也必然成为其中的核心组成部分。

书中说的“兵者诡道”、“多算胜”、“上兵伐谋”、“攻其无备，出其不意”、“知彼知己者，百

<<孙子学院>>

战不殆”、“兵无常势，水无常形”，乃至“齐勇若一”、“吴越同舟”、“不战而屈人之兵”等，更成为名传千古、家喻户晓的名言粹语，为古今中外之千万人所传诵。

系统方法则是《孙子兵法》里以朴素形态出现的一种相当重要的方法。

例如，在《计篇》里，孙武提出军事系统里五种相关要素是道、天、地、将、法；在《形篇》里分析一个国家的战争能力与潜力究竟有多大时，又提出了度、量、数、称、胜五个关节；在分析到一位将领应具备哪些基本素质时，又举出智、信、仁、勇、严五项；当分析间谍的类型时，还提出其包括因间(乡间)、内间、反间、死间、生间五类；在《地形篇》与《九变篇》里则又分别提出了兵有六败、将有五危，即用兵不当，有六种情况要失败，主将不力，有五种情况很危险。

所有这些，都表现了孙武在分析战争问题时，极善于从其各个侧面进行系统分析或整体分析，并通过对这些相关要素的分析与估算，去推断战争的未来与结局。

除了谋略内容与系统方法的使用以外，《孙子兵法》里心理分析也很突出。

也就是说孙武着重于研究某一个体或群体在特定社会生活条件下，或处在一定的特殊境遇时，其心理活动的内容及心理态势变化的规律。

比如，书中分析道：君有三患，一是不了解军队该前进还是该后退而贸然做出决定；二是不熟悉军队的正确管理而盲目干涉下属的行军部署事务；三是不懂得谋略而给部下乱出主意。

这三种祸患都是由于君主自以为身处高位便全智全能，这是一种极不正常的心理态势，须时刻加以防范。

孙武又分析说，作为主将也有一些性格上的弱点很危险，如过分地自信、懦弱及优柔寡断，特别是当将帅和士卒心理态势不统一时往往招致战争的失败。

他举例说：有的部队里士卒强悍而将领懦弱，上级难以对部下统帅约束，致使军政废弛而失败，叫做“弛”；又有些队伍里，主将极有谋略且有主见，但命令下达后，部下却不理解主将意图，不服从指挥，埋怨之余又自行出战，叫做“崩”。

诸如此类，都告诉人们：做一名主帅，如果不能从根本上改善自己的心理素质和心理态势，那么就难以成为合格将领，更不必说去统兵御敌了。

编辑推荐

《现代国学大讲堂·孙子学院:孙子的兵战谋略(新版)》桌由中国长安出版社出版的。

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>