

<<孙子兵法与战略管理>>

图书基本信息

书名：<<孙子兵法与战略管理>>

13位ISBN编号：9787807296652

10位ISBN编号：7807296658

出版时间：2010-1

出版时间：凤凰

作者：钟永森

页数：239

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>

<<孙子兵法与战略管理>>

前言

《孙子兵法》是一本具有指导商业行为价值的书。

企业的经济利益都是从与别人的竞争中获得的，如何赢得竞争，是管理者每日必须面对的重要问题，而解决这个问题的最好方法全在《孙子兵法》中。

从这个角度来看，《孙子兵法》就是我们如何获得经济利益的方法库。

战争是从准备工作开始的，因为任何优秀的将领都不会打无准备之仗。

同样，任何商业竞争也都是以准备工作为发端，竞争的实质是比拼谁准备更充分。

在准备工作中，最为重要的是对对手的了解，以及对竞争的环境的分析。

孙子说：“故知兵者，动而不迷，举而不穷。

故曰：知彼知己，胜乃不殆；知天知地，胜乃可全。

”仅“知”一字，足以体现出孙子的战略分析思想。

孙子始终把“知”看做是战略思想的核心基础，认为只有知才能为战略环境分析提供足够的信息依据。

知彼能把握彼之弱点，知己能发挥己之优势。

战略准备的充分与否，决定着战略结果。

其实，战争的结果往往从决策时就已经注定。

孙子说：“夫未战而庙算胜者，得算多也；未战而庙算不胜者，得算少也。

”将有所指，军有所向，如果出现错误的决策，无论士兵再怎么努力，只能是南辕北辙，与成功背道而驰。

同样，在商业竞争中，如果管理者不能识别时局，制定出正确的决策来，最终会使努力付之东流，不仅与成功无缘，而且会陷入万劫不复的衰败深渊。

<<孙子兵法与战略管理>>

内容概要

《孙子兵法》是一本具有商业价值的战略管理书，从商业竞争的角度对战略思想进行实践性解构。如何赢得竞争，是管理者每天要面对的重要问题，而解决这个问题的最好方法全在《孙子兵法》中。《孙子兵法》就是我们获得经济利益的方法库，其战略思想对现代商业竞争中的企业具有指导意义。

<<孙子兵法与战略管理>>

作者简介

钟永森，先生高级经济师
香港宝石集团有限公司董事长
香港国际投资集团董事长
澳大利亚ASI砂岩矿山发展公司(上市公司)主席
香港宝石商会名誉会长
中华全国工商联合会金银珠宝业商会会长
广东省政协委员

钟永森先生，当代儒商，曾获“全球百佳中华儒商人物”、“中华十大才智人物”等荣誉。他对中国历史有深入研究。

热爱并熟稔中国传统文化。

他把中国传统文化的优秀价值观与西方管理精髓结合起来，弘扬了中国传统文化的精华，对企业管理者具有指导意义。

钟永森先生在大陆投资众多实业。
任多家企业的董事长。

他治理企业以人为本，厚德载物，具有高度的战略眼光和深厚的管理经验。

他经营产业，能够把公益性与企业的可持续性发展相结合，能把传统优势转化为现实优势，把资源优势转化为产业优势，把文化优势转化为效益优势。

钟永森先生被多个城市授予荣誉市民的殊荣，同时担任多家社会商团会长职务。

钟永森先生曾主编中国企业家协会的《企业文化培训教程》三册，出版《服务：打造一个卓越的服务型企业》等专著，在企业界有很好的口碑与影响。

<<孙子兵法与战略管理>>

书籍目录

商战卷 企业家唯《孙子兵法》是瞻 孙正义：《孙子兵法》衍生“孙正义兵法” 罗杰·史密斯：《孙子兵法》是最好的商战书 松下幸之助：松下腾飞靠《孙子兵法》 张亚勤：《孙子兵法》时读时新战略目标卷 追求全胜之境界，成就鳌头之霸业 目标的高度取决于企业家的胆识 目标的价值在于离现实有多远 好目标要为企业精准地找到下一个栏 不要让目标成为企业冒进的推手 不能执行的目标就是摆设 不出效益的目标等于没有目标战略分析卷 知己知彼，不打无准备之仗 知己之短能为自己找到防守之盾 知己之长能为自己找到进攻之矛 出其不意，荒地也能成卖点 市场细分是创造蓝海的重要途径 只有夕阳的心态，没有夕阳的产业 越是危险的地方，越是有机遇的地方战略决策卷 胜道预知。

不做思考的侏儒 最成功的决策就是能未战先胜 不为未来决策，而是目前决策的前瞻性 可以应对变化的决策，才是好决策 很多调查是进一步验证：别人是错的，自己是对的 成功决策需要有利于决策的信息 关键时候，企业要敢于革自己的命战略手段卷 以形诱敌，不为神鬼所察觉战略优势卷 以数守之，不打弹尽粮绝的战争 制度保障卷 文令齐武，不做乌合之众战略执行卷 齐勇若一，不为行动找借口人才战略卷 将有五德，不发光杆司令团队管理卷 上下同欲，不使组织有罅隙创新战略卷 应形无穷，不让组织僵硬如死尸战略管控卷 智者之虑，不做死于安逸的恐龙

<<孙子兵法与战略管理>>

章节摘录

出其不意，荒地也能成卖点 孙子说：“攻其无备，出其不意。”

意思是说，要在敌人毫无准备的情况下进行攻击，要在敌人料想不到的地方进行行动。

对于企业管理者而言，要想做到攻其不备，出其不意，首先要做好分析工作，也就是说要知道对手哪些地方准备充足，哪些是其薄弱之处。

1935年9月中旬，陕甘苏区红军进行第三次反“围剿”作战。

红15军团军团长徐海东、政治委员程子华、副军团长兼参谋长刘志丹，决心运用围城打援的战法，以一部兵力包围甘泉县城，切断驻延安国民党军的补给线，迫其回援甘泉；主力进至大小劳山地区设伏，伺机歼灭由延安回援之国民党第67军一部。

在什么地方歼灭敌人呢？

刘志丹参谋长提供了一个伏击地区，十分理想。

劳山是延安到甘泉的必经之地，这里群山耸立，树林茂密，地势险要，有利于部队隐蔽。

军团果断决定在劳山摆下一个口袋阵，口袋口设在劳山以北的九沿山。

战斗部署完毕后，徐海东、刘志丹下令甘泉战斗首先打响，然后，他们亲率主力在劳山耐心等待“猎物”上钩。

一连两天还没有看到敌人的影子，直到第三天中午时分，狡滑的敌110师才从延安方向开来。

敌人以为我军会在地势险要的九沿山打伏击，但是我军只派了少数部队在九沿山放了几枪就跑了。

敌人以为我军被赶跑了，在周围随便搜索一下，就放心前进了。

过了九沿山，敌师长何立中以为已经闯过了龙潭虎穴，把两路纵队变成四路纵队，行军速度加快了，队形也缩短了。

公路上黑压压挤满了敌人，来势汹汹。

正当其自鸣得意之时，突然，枪炮声大作，徐海东和刘志丹分别指挥部队从两翼杀出。

敌军顿时乱作一团，犹如釜中惊鱼，乱拥乱碰。

经过六个多小时的激战，敌军3000多人全部就歼，无一漏网。

师长、副师长均被击毙，我军缴获的各种战利品堆积如山。

劳山伏击战是红15军团成立后的第一仗，它成功地运用了围城打援的战法。

由于准确地分析判断了敌情，巧妙地选择了阵地，周密地部署了兵力，适时地予敌以勇猛的打击。

以极小的代价，换取了较大的胜利。

“攻其无备，出其不意”不仅适用于战争中，在经商部门的领导决策方面，如果能够“出其不意，攻其不备”，也能收到很好的效果。

日本的西武集团在其发展过程中就有一段这样的故事：日本西武集团开办的第一家酒店为樱花酒店，在它刚建成时，正值避暑的旺季。

由于西武集团不惜巨资在一些媒体上大做广告，所以，酒店刚开业便人满为患，着实让酒店的经理小泽感到很头疼。

一天，他跑到集团主席堤义明面前诉苦。

“生意不是很好吗？”

你为什么看上去一副愁眉苦脸的样子？”

“是的，生意是不错，一天到晚，总是有顾客不断光顾，可是……” “还有什么事？”

“随着酒店的顾客越来越多，酒店已经不能提供足够的空间来满足人们的休闲活动。

酒店后面倒是有一大片山地属于我们集团，可是要扩建肯定得等到明年才能完工，一个大问题就是应该建个什么样的场所，又快捷又美观。

我正是因此才来找您的。

堤义明也被这个问题难住了，他想了又想，最后对小泽说：“好吧，明天你将那块土地的相关资料拿过来让我看看。”

第二天一大早，小泽就赶到了堤义明的办公室。

<<孙子兵法与战略管理>>

堤义明仔细地分析了这些资料，他认为，那确实是一块非常荒凉的土地，在那里建设什么最合适呢？

两个人商议了半天，也没有结果。

当天下午，他们再次会面。

没过多久，小泽的一个建议得到了堤义明的赞赏，两人一拍即合。

第二天，当顾客走过樱花酒店的走廊时，发现墙上贴着一张大海报：“亲爱的顾客，你们好！

本酒店的后面有一片幽静的土地，是专门供客人种树之用。

如果您有兴趣，请在这个山坡上种下一株象征纯洁的樱花树吧，以表示您忠贞不渝的感情。

本酒店还特别提供小树照相留念，并在树旁留下您个人的资料。

如果您有兴趣，只需要1万日元的费用。

”当所有的顾客得知这个消息后，都表示有极大的兴趣，尤其是一些前来度蜜月的新婚夫妇，他们都选择了这项服务，要在这里种下一棵树以纪念他们的爱情。

没多久，酒店后边的那个山坡上就种满了树木，并且立上了一块块写满名字与日期的牌子。

从此，到樱花酒店的顾客都习惯性地到山坡上散步，并且要亲手种上一株小树。

就这样，几年之后荒山披上了翠衣，也给西武集团带来了丰厚的经济效益。

西武集团的成功是多方面的，在这个案例中出其不意的经营思想也许算不上主要原因，但毫无疑问为西武集团开辟了一个前所未有的广阔市场，从而为其赚取了空前的商业利润。

在谋划企业发展的时候，领导者知道扬长避短的道理，但是往往只知扬长，而不知道用短。

短板是企业的致命弱点，也可以变成企业发展的突破口。

处理荒地原本要很多资金，但是让别人为开垦荒地埋单，是西武集团的独到之处。

<<孙子兵法与战略管理>>

媒体关注与评论

如果没有《孙子兵法》，就没有孙正义。

——孙正义 我的成功法宝是《孙子兵法》。

——罗杰·史密斯 《孙子兵法》是第一神灵，我们必须顶礼膜拜。

——松下幸之助 微软的中国历程正契合了《孙子兵法》里所说的“道、天、地、将、法”。

——张亚勤

<<孙子兵法与战略管理>>

编辑推荐

追求全胜之境界，成就鳌头之霸业。

<<孙子兵法与战略管理>>

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>