第一图书网, tushu007.com

<<孙子兵法经营智慧>>

图书基本信息

书名：<<孙子兵法经营智慧>>

13位ISBN编号：9787113078188

10位ISBN编号：7113078184

出版时间：2007-4

出版时间：中国铁道

作者：虞先泽

页数：129

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

前言

当今人们的工作、生活节奏很快。
你也许想忙里偷闲，读一些增长自己 智慧的书，以便能“ 运筹帷幄，决胜千里 ”。
依我看来，这方面的书固然很 多，最值得一读的要数《孙子兵法》。
《孙子兵法》，是我国春秋末期大军事家孙武，为助吴王阖闾成就霸业 所写的一部兵书。
全文十三篇，五千余言。
内容博大精深，体系完备，哲理 深邃。
千百年来，举世公认它是人类智慧瑰宝，取之不尽，用之不竭的谋略 宝库。
比如：“ 不战而屈人之兵 ”的全胜谋略，计深远虑的先胜谋略，安国 全军的慎战谋略，刚柔相济的战道谋略，五德兼备的将帅谋略，令文齐武的 治军谋略，九地六形的地理谋略；奇正相生的阵法谋略；避实击虚的易胜谋 略，……其内涵之深，运用之妙，神奇之极，举世瞩目。
自它诞生问世以来，在军事领域，哺育了一代代著名将帅。
在非军事领域，也哺育了许多杰出 政治家、外交家、经济家及许多经营管理人才。
当今的许多国家元首、高端 人物对《孙子兵法》也爱不释手。
全球不断掀起一波又一波的“ 孙子热 ”， 就是《孙子兵法》魅力的生动体现。
其实，借鉴兵法谋略智慧，进行经营管理，古之有之。
值得注意的是， 第二次世界大战以来，它成为一种势不可挡的潮流，逐渐在全球经济领域汹 涌澎湃。
二战后，日本一个军人出身的大桥武夫，接管了一家即将破产的大 公司。
他应用《孙子兵法》思想进行管理，使企业奇迹般地起死回生，继而 迅速发展30余年而不衰。
为此他写了《用兵法指导经营》一书，非常畅销， 在经营界引起巨大反响。
后被应邀演讲数千次，编著了长达10卷的《兵法经 营全书》，被尊为别具一格的兵法经营学派首创者。
非军人出身的老企业家 麦肯锡公司董事长大前研一对《孙子兵法》也很推崇，他把《孙子兵法》称为“ 最高的经营教科书 ”，声称“ 没有哪一本书能像《孙子兵法》一样为我 们提供如此丰富的经营思想。
它有着取之不尽的战略思想，每次读它，我都 会涌出无限的想象力。
”欧美等国的学者和企业家也很快意识到孙子智慧在 经营管理中的巨大潜力。
美国摩根·威策尔等著名管理学家们在不同著作中 都告诫管理者：“ 要想成为一名优秀管理者，就必须阅读《孙子兵法》 ”。
然而，《孙子兵法》并不是人人可以读懂的，将其深奥思想成功运用于 经营管理现实更不容易。
本人长期从事高校工商管理教学与《孙子兵法》的 研究，这方面感受颇多，现将自己研究的心得体会整理成《孙子兵法经营智 慧》一书，旨在引导对此感兴趣的朋友入门。
本书先用通俗语言对《孙子兵 法》原文进行释读，以帮助你掌握其要义。
后列举了诸多商用案例，实行兵 法智慧与经营管理的对接，以启发你领悟孙子智慧奥妙，掌握制胜法宝，助 你事业人生登上一个又一个高峰。
21世纪是进入经济全球化的时代，市场竞争必然更加激烈。
时代祈盼着 具有大智慧的国际商贸领袖和管理人才大批成长，呼唤着具有中国特色的经 营管理理论诞生。
如果这本《孙子兵法经营智慧》，对你的成长和事业发展 有所帮助，那就是笔者最大的欣慰。
编者 2007年3月

<<孙子兵法经营智慧>>

内容概要

本书在《孙子兵法》的理论基础上，根据从事工商经营活动的企业家和经营者应用实践的需要编写而成。
借古论今，做到了译文通俗易懂，理论要点突出，兵法商用，案例并举。
阅读本书，有利于经营者树立战胜对手的竞争意识，学会处理人事百端的策略手段，掌握摆脱困境的行为方法。
　《孙子兵法》是我国春秋末期大军事家孙武，为助吴王阖闾成就霸业所写的一部兵书。
全文十三篇，五千余言。
内容博大精深，体系完备，哲理深邃。
千百年来，举世公认它是人类智慧瑰宝，取之不尽，用之不竭的谋略宝库。
比如：“不战而屈人之兵”的全胜谋略，计深远虑的先胜谋略，安国全军的慎战谋略，刚柔相济的战道谋略，五德兼备的将帅谋略，令文昌武的治军谋略，九地六形的地理谋略；奇正相生的阵法谋略；避实击虚的易胜谋略，……其内涵之深，运用之妙，神奇之极，举世瞩目。

作者简介

虞先泽 现任苏州孙子兵法国际研究中心研究员。
1955，年毕业于复旦大学经济系，一直在苏州大学等高校教授经济管理课程，任研究室主任、教授、硕士研究生导师。
出版著作有：《企业管理教程》、《企业经营管理》、《现代实用市场学》等。
1994参与孙子兵法研究和应用，出版有：《(孙武与吴地》和《现代市场经营韬略——孙子兵法运用》等副主编，撰写论文多篇，多次参加国际性学术交流，有一定的影响力。

书籍目录

第一章 驾驭全局 先谋后策第二章 兵贵神速 速者获益第三章 以谋止争 不战而胜第四章 创造条件 稳操战机第五章 奇正相映 知势造势第六章 识虚知实 则无不胜第七章 以迂为直 以患为利第八章 智者之虑 杂于利害第九章 察微知情 文武兼施第十章 兴业择地 经商问市第十一章 分析九地 因地制胜第十二章 以火佐攻 非利不动第十三章 上智为间 搜集商情后记主要参考书目

章节摘录

一、【行军篇】原文孙子日：凡处军相敌，绝山依谷，视生处高，战隆无登，此处山之军也。
绝水必远水；客绝水而来，勿迎之于水内，令半济而击之，利；欲战者，勿附于水而迎客；视生处高，无迎水流，此处水上之军也。
绝斥泽，惟亟去无留；若交军于斥泽之中，必依水草而背众树，此处斥泽之军也。
平陆易处，而右背高，前死后生，此处平陆之军也。
凡此四军之利，黄帝之所以胜四帝也。
凡军好高而恶下，贵阳而贱阴，养生而处实，军无百疾，是谓必胜。
丘陵堤防，必处其阳而右背之。
此兵之利，地之助也。
上雨，水沫至，欲涉者，待其定也。
凡地有绝涧、天井、天牢、天罗、天陷、天隙，必亟去之，勿近也。
吾远之，敌近之；吾迎之，敌背之。
军行有险阻、潢井、葭苇、山林、翳荟者，必谨复索之，此伏奸之所藏处也。
敌近而静者，恃其险也；远而挑战者，欲人之进也；其所居易者，利也。
众树动者，来也；众草多障者，疑也；鸟起者，伏也；兽骇者，覆也；尘高而锐者，车来也；卑而广者，徒来也；散而条达者，樵采也；少而往来者，营军也。
辞卑而益备者，进也；辞强而进驱者，退也；轻车先出居其侧者，陈也；无约而请和者，谋也；奔走而陈兵车者，期也；半进半退者，诱也。
倚仗而立者，饥也；汲而先饮者，渴也；见利而不进者，劳也。
鸟集者，虚也；夜呼者，恐也；军扰者，将不重也；旌旗动者，乱也；吏怒者，倦也；粟马肉食，军无悬罐，不返其舍者，穷寇也。
谆谆翕翕，徐与人言者，失众也；数赏者，窘也；数罚者，困也；先暴而后畏其众者，不精之至也；来委谢者，欲休息也。
兵怒而相迎，久而不合，又不相去，必谨察之。
兵非益多也，惟无武进，足以并力、料敌、取人而已。
夫惟无虑而易敌者，必擒于人。
卒未亲附而罚之则不服，不服则难用也；卒已亲附而罚不行，则不可用也。
故令之以文，齐之以武，是谓必取。
令素行以教其民，则民服；令素不行以教其民，则民不服。
令素信著者，与众相得也。
二、【行军篇】译文孙子说：军队行军作战和观察判断敌情，应该注意以下原则：通过山地，必须沿着山谷行进，驻在高处，使前面视界开阔；敌人占领高地，不要仰攻。
这是在山地行军作战的原则。
横渡江河，要在离江河稍远的地方驻扎；敌人渡水而来，不要在江河中迎击，而要乘它过一半时去攻击它，这样比较有利；如果要与敌军交战，那就不要靠近江河迎击它；在江河地带驻扎，也要居高向阳，不要面迎水流。
这些是在江河地带行军作战的原则。
通过盐碱沼泽地带，应迅速离开，不要逗留；如在盐碱沼泽地带与敌军相遇，那就要占领有水草而靠树林的地方。
这些是在盐碱沼泽地带上行军作战的原则。
在平原地带驻军，要选择地势平坦的地方，最好背靠高处，前低后高。
这些是在平原地带行军作战的原则。
以上四种“处军”原则的好处，就是黄帝所以能够战胜四周部落的重要原因。
凡是驻军总是喜欢干燥的高地，讨厌潮湿的洼地，重视阳面，避开阴面，驻扎在便于生活和地势高的地方，将士就不至于发生各种疾病，这是军队致胜的一个重要条件。

在丘陵、堤防驻军，必须驻扎在向阳的一面，并且要背靠着它。
对军队的这些好处，是得自地形的辅助。
上游下雨，洪水突至，要渡河的，应等待水流稍平稳之后。
凡是遇到“绝涧”、“天井”、“天牢”、“天罗”、“天陷”、“天隙”等地形，必须迅速避开而不要靠近。
我们应远离这种地形，让敌人靠近它；我们应面向着它，而让敌人去背靠着它。
进军路上遇有悬崖绝壁的隘路、湖沼、水网、芦苇、山林和草木茂盛的地方，必须仔细反复地摸索，这些都是敌人可能设下埋伏或隐伏侦探的地方。
敌军离我很近而仍保持镇静的，是依仗它占领险要地形；敌军离我很远而又来挑战的，是想诱我前进，因为他占领了平坦的地形，有利于同我决战。
树林里很多树木摇动，是敌人隐蔽前来；草丛中有许多障碍，是敌人布下的疑阵；鸟儿突然飞起，是下面有伏兵；野兽受惊猛跑，是敌人大举突袭；飞尘高而猛，是敌人的战车向我开来；飞尘低而广，是敌人步兵向我开来；飞尘分散而细长的，是敌人在砍柴伐木；尘土少而时起时落，是敌人正在扎营。
敌人使者言词谦卑而实际上又在加紧战备的，是准备向我进攻；敌人使者言词强硬而军队又向我进逼的，是准备撤退；敌人战车先出动，部署在翼侧的，是在布列阵势；敌方未受挫而突然来请求议和的，是另有阴谋；敌方急速奔走并布列兵车的，是期求与我交战；半进半退的，是企图引诱我军。
敌兵倚仗手中兵器站立的，是饥饿的表现；从井里打水而急于先饮的，是干渴的表现；见利而不前进的，是疲劳的表现；敌人营寨上集聚鸟雀的，下面是空营；敌营夜间有人惊呼的，是恐慌的表现；敌营纷扰无秩序的，是敌将无威严；旗帜摇动不整齐的，是敌人队伍已经混乱；敌人军官急躁易怒的，是全军疲倦的表现；用粮食喂马，杀牲口吃，收起炊具，部队不返营寨的，是准备突围的“穷寇”；敌兵聚集一起私下低声议论，是其将领失去人心；再三犒赏士卒的，说明敌军已没有别的办法；不断惩罚部属的，是敌人处境困难；将帅先对士卒凶暴后又畏惧士卒的，是最不精明的将领；敌人借故派使者来谈判的，是想休兵息战。
敌军盛怒前来，但久不交战又不撤退，必须谨慎观察其企图。
打仗不在于兵力愈多愈好，只要不轻敌冒进，并能集中兵力，判明敌情，取得部下信任必能取胜。
那种无深谋远虑而又轻敌的人，必成为敌人的俘虏。
将帅在士卒尚未亲近依附时，就贸然处罚士卒，那么士卒一定不服，就难以使用他们去打仗了。
如果士卒对将帅已经亲近依附，仍不执行军纪军法，这样的军队也是不能打仗的。
所以，要用“文”的手段去笼络他们，用“武”的手段去管束他们，这样就必能取胜。
平素能严格贯彻命令、教育士卒、士卒就会服从；平素不认真执行命令、教育士卒，士卒就不会服从。
平素所以能认真执行命令，是由于将帅与士卒相互取得信任的缘故。
三、内容要点孙子围绕着行军作战论述了“处军相敌”、“文武之道”的作战方法和治军原则。
古人说：“用师之本，在知敌情”，“未知敌情，则军不可举。
”孙子总结了前人的经验提出相敌32法，他能以细微定征候，通过逻辑推理，察微知情，看到事物的本质。
虽相隔2000多年，即使通讯技术发达的今天，这种从直观看到的事物、听到的声音和摸到的情况中做出正确判断的观点仍然是很有用的。
“文武之道”为治军方略。
所谓“文”是指教育、爱抚、感化、奖赏等管理方法；所谓“武”是指纪律、约束、惩罚等的管理方法。
所以说，“文”与“武”是控制人类行为两种最具普遍性方法，充分体现精神与物质内在辩证关系。
“文”与“武”这两种手段在什么时候用，在什么场合用，对什么人用，用到什么程度，这全在公司领导的职能范围内，它是管理者的水平在管理艺术上的反映。
文武之道有着无穷的变化，在管理中这种变化可以产生各种奇思妙想。
P79-82

第一图书网, tushu007.com

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