

<< 《孙子兵法》 品读 >>

图书基本信息

书名：<< 《孙子兵法》 品读 >>

13位ISBN编号：9787505422858

10位ISBN编号：7505422855

出版时间：2010-3

出版时间：朝华

作者：周广宇

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>

## &lt;&lt; 《孙子兵法》 品读 &gt;&gt;

## 前言

中华民族五千年璀璨文化中的瑰宝，享有“东方兵学鼻祖”、“世界古代第一兵书”、“兵经”等美誉，这就是《孙子兵法》，一个智慧的宝库。

北大教授李零说：“《孙子》是一部兵书，但不是一般的兵书，而是具有战略高度，带有哲学色彩，侧重于运用之妙的兵书。

在兵书中地位最高，是经典中的经典。

”《孙子兵法》问世以来，经久不衰，流传到国外，同样受人瞩目。

《孙子兵法》的英译本写道：“《孙子兵法》在兵法类的作品中出现最早，但其阔远，却迥无超越者。

此书真可谓集运用之妙的大成。

在以往所有的军事思想家中，只有克劳塞维茨可与之相比……孙子有更清晰的眼光，更深刻的见解和可以垂之永久的魅力。

”《孙子兵法》是智慧的结晶，它超越了战争，拓展了人类智慧的领域，其哲学意蕴早已超越了军事的范畴，而渗透到社会生活的各个方面。

可以说《孙子兵法》既是兵法，又不仅仅是兵法，它包含了生存哲学、管理理念、成功智慧等多方面的丰富内容。

无论从哪个角度去读，都会给人以启发。

法有定论，而兵无常形，事态发展的多变性引发了《孙子兵法》智慧的无限延伸。

战争没有什么固定不变的作战原则，尤其是战术原则。

在当今竞争十分激烈、形势相当复杂的大背景下，《孙子兵法》不拘一格的智慧对于打破陈旧、呆滞的思维定势，有着极为重要的意义。

“商场如战场”，智谋是共通的，并且无处不在。

现代管理之道、生存之道与古代用兵之道虽然千差万别，但在今天看来，兵家的机智权谋，尤其同现代社会管理的规律，是完全可以互相补充、互相借鉴、互相融通，并且相辅相成的。

有一位企业家就这样说过：“企业就像一盘棋，企业家就像棋手，善弈者谋势，不善弈者谋子。

”《孙子兵法》虽然讲“诡道”，却又远非“诡道”那么简单；它是君子的智慧，而非小人的伎俩。

兵家表面上不讲情，不讲德，但最终却是以不情为大情，以不德为大德。

《孙子兵法》开篇就说到：“兵者，国之大事，死生之地，存亡之道，不可不察也。

”可见，兵家所谓的情并非以个人的好恶为标杆，而是一种超越小我、立足大我的伟大襟怀。

从大利大害上来考虑问题，任何的妇人之仁都是不可取的。

“不战而屈人之兵”是《孙子兵法》的最高境界，《孙子兵法》力主“伐谋为上”。

《孙子兵法》的这种智慧不仅仅用于兵家，对整个中华民族的影响也非常之大，深至中国文化精神，浅至百姓的言谈举止，上至帝王将相的你争我夺，下至普通布衣的人伦日用，可以说，都有《孙子兵法》智慧的深深烙印。

《孙子兵法》给予人们的启示是多方面的，可以说，每一个人从不同的角度，都能够找到自己立身处世、搏击风雨、应变万千的准则，这也正是《孙子兵法》充满活力、长领风骚的原因之所在。

《孙子兵法》自问世至今已有2500多年，古汉语中的字、词、句对今天的人来说多少会有阅读和理解上的障碍，彻底读懂《孙子兵法》存在很大困难。

以流畅、易懂的文字加以解说，使读者饶有兴趣地进入一个快乐的阅读氛围当中，轻松地获知《孙子兵法》的精髓，是我们编著本书的首要目标。

思想有多远，我们就能够走多远。

通过认真阅读本书，相信你会“技高一筹”，在生活和事业上更加“如鱼得水”，比其他人“道高一尺”。

一册在手，你便可以轻易地揭开成功的神秘面纱，迈向更辉煌的彼岸！

## <<《孙子兵法》品读>>

### 内容概要

《孙子兵法》是中国古代军事家智慧的结晶。  
它超越了战争，拓展了人类的智慧领域。

《孙子兵法》中的哲学意蕴早已超越了军事的范畴，渗透到社会生活的各个方面，包含了生存哲学、管理理念、成功智慧等多方面的丰富内容。  
无论从哪个角度去读，都会给人以启发。

## &lt;&lt; 《孙子兵法》 品读 &gt;&gt;

## 书籍目录

始计篇 孙子兵法的战略总论 以情感人，攻心为上 周密的谋划是成功的保障 在对方没有准备的情况下发起攻击 因势利导，事半功倍 变化是没有止境的作战篇 速战速胜，不打无准备之仗 兵马未动，粮草要先行 就地取食，以战养战 充分调动下属的积极性 借别人的鸡，生自己的蛋 先发制人，以快制胜谋攻篇 力求“全胜”，不战而屈人之兵 不费一兵一卒也能取胜 以巧求强，以谋制胜 打好“外交牌”，胜利自然来 争人才比争什么都重要 用信任换取忠诚 知彼知己，百战不殆军形篇 先自保而后全胜 打铁先要自身硬 攻守相辅，进退自如 胜于无形是一种大智慧 抓住“七寸”才是最关键 预则立，不预则废 运筹帷幄，决胜千里兵势篇 任人择势，争取指挥主动权 出奇才能制胜 以迅雷不及掩耳之势发起进攻 欲取先予，以利动之 择人而任势虚实篇 兵形像水，形人而我无形 争取主动，避免被动 攻击对手必须保护的一面 佯装迟钝，示人以弱 一味照搬“复制”不可取 随机应变，机灵做人军争篇 以迂为直，争利争胜 巧“兜圈子”，以迂为直 兵不厌诈，攻其不备 从心理上征服对方 “击败”并不等于“击垮”九变篇 趋利避害巧变通 战遭必胜，君命不受 临事适变，不拘泥于常规 利中有害，害中有利 未雨绸缪，防患未然 处变不惊，从容应对行军篇 察微知著，处军相敌 审地度势，择便处军 独具慧眼，以细微处察知局势 恩威并施才能驾驭好下属 其身正，不令而行地形篇 地形也是一部“兵书” 因地制宜巧胜敌 灵活机动，变化无穷 用“仁爱”赢得拥戴 认识规律，利用规律九地篇 因地制宜随敌应变 占据“衢地”，掌握主动权 置之死地而后生 首尾相应，并敌一向 机会来了要狠狠抓住 践墨随敌，不生搬硬套 计中计，反间更具杀伤力 防人之心不可无 用间：智慧的交锋炎攻篇 巧借外力，以火佐攻 他山之石，可以攻玉 激将法：另一种“火攻”形式 保护好自己的胜利果实 谨慎是成大事者的必修课

## &lt;&lt; 《孙子兵法》 品读 &gt;&gt;

## 章节摘录

插图：始计篇孙子兵法的战略总论以情感人，攻心为上在这里，孙子提出的“道”是使上下同欲的最根本、最重要的因素。

孙子在本篇中讲道：“经之以五事。

”这是指从“道”、“天（自然时机和社会时机）”、“地（地理形势和交通运输之利害）”、“将（选择将帅）”、“法（军队的组织体制、编制和国家的法制）”五个方面分析研究战争胜负的可能性，即把“道”列于首位。

由此可见，“道”在治国、治民、治军和治业中的重要，也说明有作为的统帅者和领导者重“道”的意义所在。

在作战前夕，要搞清楚这些情况，进行分析比较，哪些有利，哪些有害，然后决定战争的打法。

古往今来，凡兴国安邦之君王都认识到，政治的成功或失败，统治的稳固或崩溃，并不取决于天命，而在于统治者对于民众的态度和随之而来的民心向背。

首先是以“道”治国。

孙子强调发动战争、进行作战必须争取民心，使上下和谐，同心同德，即“令民与上同意”，“上下同欲”、“与众相得”，采取的手段就是“修道而保法”、“惟民是保”。

这些精彩的命题和论述，成为治理国家的重要依据。

古往今来，统治阶级都把争取人心向背，以“道”安民，求得清明政治作为追求的目标。

在现代社会中，经营一个团队和治理国家的道理是一样的。

一个团队，人心凝聚一致，事业必然兴旺。

一个团队，人心涣散若沙，事业必然衰败。

“得人心者得天下”的道理，通用于天下。

人都是有感情的，赢得人心，“情义”两字不能少。

能为别人着想，也善于为别人着想，这会使对方一下子就知道你的义气情分，知道跟着你做事决不会吃亏，他也就心悦诚服地被你拉住了。

员工的忠诚和积极性是企业生存和发展的关键，它是凝聚整个企业组织的粘合剂。

所以企业的领导一定要拿出“笼络”之方，关心每一位员工，关心的动作毋需太大，从一件小事开始就行。

“你真的找到最好的医生了？”

如果有问题，我可以向你推荐这里看这种病的医生。

”这是谁在说话？

这是谁在跟什么人说话？

这是摩托罗拉总裁保罗·高尔文在对员工们表达他的关怀和爱护。

只要高尔文听到公司哪位员工或其家人生病时，他就打电话这样询问：“你真的找到最好的医生了，在经济不景气的年代，工人们最怕失业。

为了保住饭碗，他们最怕生病，尤其怕被老板知道。

比尔·阿诺斯是一位采购员，他现在的两个担心都发生了。

他的牙病非常严重，而且，他的病还被高尔文知道了。

高尔文看到他痛苦不堪的样子，非常心疼：“你马上去看病。

不要想工作的事，你的事我来想好了。

”比尔·阿诺斯做了手术，但他从未见到过账单。

他知道是高尔文替他支付了手术费用。

他多次向高尔文询问，得到的回答直截了当：“我会让你知道的。

”阿诺斯的手术很成功，他知道凭自己的普通收入是难以承受手术费的。

阿诺斯勤奋工作，几年后，他的生活大有改善。

一次，他找到高尔文。

“我一定要偿还您代我支付的那个账单的钱。

## &lt;&lt; 《孙子兵法》 品读 &gt;&gt;

” “你呀，不必这么关心这件事。

忘了吧！

好好干。

”阿诺斯说：“我会干得很出色的。

但我不是要还您钱……是为了使您能帮助其他员工医好牙病……当然还有别的什么病。

”高尔文说：“谢谢，我先代他们向您表示感谢！

”阿诺斯的手术费是200美元，这对高尔文来说是一个小数目，可是这200美元代表的价值是对人的关怀和尊重，“买”下了一个人的心灵。

北宋文学家苏洵在他的《心述》中有这样的话：“为将之道，当先治心。

”在企业管理中，我们可以把它变成“用人之道，当先得心”。

企业的管理者要善于与员工沟通，才能有效调动员工的积极性。

要想真正得到一个人的忠诚与归顺，必须从情感和良知上征服他。

让人惧怕你，这只是短时之功，而让人感激你，才是永久之功。

战例三国时期，诸葛亮便曾采用“攻心为上，攻城为下，心战为上，兵战为下”的策略平定了南中之乱。

诸葛亮采取反间计杀了叛乱首领雍闿、朱褒，全歼高定部后，五月渡泸，深入不毛之地，开始征讨孟获。

孟获收雍闿等人的余部，继续与蜀军对峙。

作为少数民族的首领孟获在南中为“夷汉所服”，是当地一位很有影响和威望的人物。

诸葛亮决定收服孟获，使他从心里臣服蜀汉政权，在西南少数民族中造成影响，以便长期稳定南中局势。

孟获在蜀汉大军到来时，聚集三洞元帅讨论，后派三位洞帅各领兵5万，分左、中、右三路来迎战。

诸葛亮用激将法，使赵云、魏延两位老将军杀奔敌军营寨，大败蛮兵，斩了敌军中路元帅，左、右两路敌军元帅从山路逃跑时被埋伏的蜀军擒获。

诸葛亮命人解去两位洞主元帅的绳索，赐给酒食衣服，让两人各自归去。

孟获闻知兵败，大怒，遂率兵进发。

诸葛亮使王平诈败，引诱孟获军进入埋伏圈。

孟获见蜀军旌旗四起，队伍杂乱，即生轻敌之意，驱兵追击王平。

正追杀时，蜀将张疑、张翼两路兵马突然杀出，截断后路。

王平领兵杀回，赵云、魏延从两侧夹击，孟获抵挡不住，被魏延生擒活捉。

诸葛亮让人解去被俘蛮兵的捆绑，安抚说：“你们都是好百姓，受他人蛊惑，今受惊吓了。

我想你们的家人一定倚门而望，我今天全放你们回去，以安各自家人之心。

”士兵深感其恩，哭着拜谢归家。

诸葛亮对孟获不杀不辱，反而加以款待，让他观看蜀军的营垒和阵容。

孟获并未服气，声称自己是因为未知虚实而中了埋伏，并说再战必胜。

诸葛亮便笑着放他回去，让他整顿军马再来交锋。

结果孟获又一次兵败被捉。

可他还是不服气，于是诸葛亮又把他放回去。

就这样，捉一次放一次，直到孟获第七次被捉住。

当诸葛亮微笑着又一次说要放他回去时，孟获终于心悦诚服地说：“公，天威也，南人不复返矣。

”这就是历史上诸葛亮“七擒孟获”的故事。

诸葛亮对孟获七擒七纵就是一种攻心的战术，他所采取的“不以力制，而取其心服”的策略，有着明显的进步性，并收到了很好的效果，“自是终亮之世，夷不复返”。

可见，攻心之术在战争中确实有着武力无法比拟的优势。

## << 《孙子兵法》 品读 >>

### 编辑推荐

《品读》：《孙子兵法》是一部具有战略高度、带有哲学色彩、侧重于运用之妙的兵书，是一部极具价值的军事著作。

20世纪80年代以后。

世界范围内掀起研究“孙子学”热潮。

至今方兴未艾。

书中不仅体现了卓越的军事思想，其积极的人生哲学与辩证巧妙的处世艺术。

对于世人同样有借鉴的意义。

古代人的生存谋略，现代人的立身指南掌上千秋史，胸中百万兵。

《孙子兵法》融汇中华谋略精髓，渗透着辩证哲学，它的意义远远超出了兵法本身。

静下心来品读，从中汲取有益的精神养分和人生经验，可以激活我们的智慧潜能，帮助我们以智者的襟怀，谋者的韬略去经营人生。

从而提升自我生存与发展的空间。

<< 《孙子兵法》 品读 >>

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>