

《孙子兵法与企业战略》

图书基本信息

书名：《孙子兵法与企业战略》

13位ISBN编号：9787508038629

10位ISBN编号：7508038622

出版时间：2006-1

出版社：华夏出版社

作者：张文儒

页数：300

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《孙子兵法与企业战略》

内容概要

《孙子兵法与企业战略》作者张文儒，《孙子兵法》作为兵学圣典，之所以使人百读不厌，回味无穷，就在于它的许多认识与结论是超时空的；也就是说，它所包含的是一种哲学智慧。中国古代思想家的抽象思维、=朴素的整体性思维和辩证思维，在这部军事专著中得到了集中的体现。由于孙子对瞬息万变的战场状况进行了高度抽象的概括，因此提出的谋略思想和思维技巧，不仅可以适用于军事活动领域，同样也适用于商品贸易与企业管理。《孙子兵法》中对于现代企业管理最有价值的部分正是它的哲学思维模式及巧妙的战略构思。

有人曾说：二十一世纪的领袖既不是中国元首，也不是将军，而是跨国公司的总裁和国际货币经营者。

这句话虽然不无偏颇，但从总体上说，还是适合于我们时代状况的。

让中外企业家，都能跨上《孙子兵法》这匹骏马，在风云变幻的商场上拼搏，去努力创造更多更好的业绩！

《孙子兵法与企业战略》

作者简介

张文儒，山西定襄人，1937年生于太原。北京大学哲学系教授，博士生导师，中国当代研究兵学文化的杰出学者。历任北京大学中国现代哲学教研室主任、全国军事辩证法研究会常务理事、中国现代哲学史学会副会长等职。讲授过“中国兵学文化”、“东西方军事哲学比较研究”、“孙子兵法与企业战略”等课程。出版过《军事辩证法》、《中国现代哲学》、《中国兵学文化》、《孔武·孙臆·中华文化》、《中外名战与名帅——兼论东西方兵学文化意识》等著作。

书籍目录

第一章 知

一 亲知与闻知

二 推知

三 是谁开启了现代商战奥秘之门

四 情报意识

五 现代智囊组织

第二章 计

一 从计划到计谋

二 全、破与目标

三 作、角、形与可行性试探

四 上兵伐谋及对比选优

五 庙算与集体决策

第三章 力

一 力是作战的基本条件

二 力与智应相互配合

三 现代社会是实务社会

四 力的支点是科学

五 中国人自古有力的观念

六 中国人的以德统力

第四章 智

一 孔子论智

二 从柏举大战看孙子的智

三 智与选择

四 智与创意

五 普通人的智与上智

六 情感智慧

第五章 争

一 浅说竞争

二 竞争力

三 寻找盲点

四 注意力经济

五 合作式竞争与双赢

六 竞争的良性发展与竞争意识

第六章 时

第七章 势

第八章 权

第九章 数

第十章 奇

第十一章 险

第十二章 策(上)

第十三章 策(下)

第十四章 心

第十五章 法

第十六章 道

第十七章 信

第十八章 节

后记

《孙子兵法与企业战略》

《孙子兵法与企业战略》

章节摘录

现代商战中，人们普遍把孙子说的“先知”的理念看做是开启商战奥秘之门的一把钥匙。无论是多么出类拔萃的企业家，都会把“先知”奉若神明。在这一点上，美国企业家阿曼德·哈默是一个成功的范例。哈默于1898年5月21日出生于美国，父亲是纽约东区的药商，祖籍是俄国。23岁的时候，1921年，也就是俄国十月革命后第四年，哈默从报上获悉：红色苏俄的民众与士兵，正在受疾病与饥荒的熬煎。他出于人道主义的考虑，决定购买一座野战医院，以救援俄国的普通男女。无心插柳柳成荫。当他为兑现自己的救援行动而亲赴俄国时，并未想到要同俄国人作生意。然而，在到达叶卡捷琳堡时，他却在无意中看到了空旷的广场上堆积着高得像山一样的皮毛。由于欧洲国家对俄实行经济封锁，皮毛难以运出。这一事实激发了哈默的灵感。他想：如果能将这些皮毛及时运往欧洲销售，岂不是一件两全其美的事！他当即向俄方表示，愿以100万美元购得乌克兰民众急需的小麦，但俄方应以与购买小麦相同价值的皮毛作为补偿。此事传到了克里姆林宫，列宁决定召见哈默。他对哈默说：“我们这儿最需要的，是美国商人。你派船只运粮给我们，这就是说，你挽救了无数男女老少的生命，……我代表我的政府向你致谢。”有了列宁的承诺和帮助，哈默成了第一个经营租让制企业的美国人，而且做成了第一笔原本没有想做的毛皮生意。如果说，哈默做的第一笔生意，还是靠误打误撞的话，那么，他的下一笔生意，则是有意识地在俄国土地上寻访到的。这是指他的铅笔生意。大约在20世纪20年代中，有一天，哈默在莫斯科街道漫步，走进一家文具店买铅笔。谁知，当时苏制铅笔的质量差得惊人。有人形容说：如果用这种铅笔在石头上写字还可以，但如果在纸上写，只能戳得满纸窟窿。

《孙子兵法与企业战略》

媒体关注与评论

享誉海内外的兵法经典《孙子兵法》，不仅几千年来被兵家奉为圭臬，也是现代企业家的智慧宝库。本书精心提炼出《孙子兵法》中十七种核心的兵学智慧，以此融会贯通300多年来经济发达国家成功的企业管理经验及我国自改革开放以来提供的新鲜经验，是对传统兵学智慧现代价值的一次极有意义的系统思考和开发。全书思路独特，实用性强，资料丰富，涵盖面广，通俗易懂，是一部古为今用、洋为中用的优秀的管理学著作。

精彩短评

1、对于这本书,我只能用这句话来形容:禅理易求,禅心难得我相信大多数想买这本书的朋友,想法和我应该是一样的---希望在孙子兵法里获取一些对于企业战略的新思想.如果你的想法和我一样,我觉得里面还是有些不错的东西的.比如:胜者,先胜而后战者,败者,先战而后求胜者.再如:行XXXX者,必行于无里之地也.其实这些道理,用现代企业战略管理书籍中的话来说,都是非常简单的道理.但有时,用古语来表达的确会更有触动感.会激起读者更多感悟和思考.这些是我的体验,你也可以去试试.其实最近发觉,买书是所有生活消费中最少的,我除了今天买了1500元书之外,翻看了之前三年在当当买书的记录.几乎每次少着一两百,多者也就五六百.买书其实花不了多少钱.相反可以给自己很多的提高.最难听的话来讲,就算放家里,也会给客人留下很多好印象.我的家里卧室里没有放电视机,所以可以逼着自己看很多书.现在每天都是看着书睡着的.孙子兵法的书,我认为应该是现代企业管理者有义务去看的一本书.

2、孙子的理念是集中华文化之大成,阅读这本书对管理能有一定的启发.

3、近些年不断有人将经典的中国传统文化与企业运营和商战结合起来研究,而其中运用得最多的是兵家中的孙子兵法,看看应该有一定的价值

4、希望卖家下次注意,书本在运输过程中不包装很容晚破损,心情很不好,

5、今天书刚到,还没看,感觉还会蛮好的

6、很期待,速度很快

7、对于中国几千年的精髓,对这本书我怀着的不是去读它,而是去研究它.十三篇的经典策略谋与企业的发展战略很好的结合在了一起,为任何一家企业的发展指明了很好的方向.就像里面说的那样:“夫兵形象水,兵无常势,水无常形,水避高而趋下,兵避实而击虚.....”企业的“企”,是由“人”和“止”组合而成,对于一个企业来讲应该坚持以人为本,企业要能很好的发展必须要有员工的努力才行,如果脱离了员工就什么也不会存在.我们常说顾客是上帝,其实我们的员工才是我们真正的上帝,相信大家研究过这本书不会遗憾,对一位管理者而言,更是一本应该值得去研究的书

8、质量不太好,内容更是平平

9、一部很值得伴随自己的书籍,多看,多思考,多实践。。时至他日,必能有所练就。。

10、内容还行,但不知道为什么给我发了本封面很旧的书

11、虽然还没来得及看内容,其他方面现在看来都挺好

12、送货速度快,书的质量很好,蛮不错的。

这本书与其他的有很大不同,一般的都会是先是正文,再是翻译再是讲解举例,而这本走出这一模式.主要都是讲解,尤其是商业从目录上就可知一二.刚看目录,就眼前一亮。

13、开篇就没怎么吸引人的地方,至少没有把孙子的哲理很好的现代企业管理联结起来,而且选得一些管理案例讲解的也很一般,所以只能放在卫生间看了,真是对不起古人啊。

14、作者的研究很仔细,是值得一读的好书!

15、《九变篇》篇中有一段话:涂有所不由,军有所不击,城有所不攻,地有所不争,君命有所不受.就是说在战争中,将领对于道路、攻击目标、是否夺城等都应根据战场形势有所选择,即使是上级领导下达的命令,也不能够毫无异议的全盘接受.而当部将在战场上执行策略时,与君主所坚持的具体方案有所差别时,君主不应当以意识形态主管的予以否定.在实际的管理当中为何有很多管理者不能够做到“将能而君不御”,其原因就在于上级对于下级不够信任,不信任下级的应变能力,对于自己的能力自视过高,以为自己无所不能无所不知.但是在孙子兵法里,指出了君主(领导)可能会存在三种祸害:糜军、惑军、疑军,也就是束缚下面的人,使下面的人不知战斗的方向,或者使下面的人自相怀疑。

另外如何保证下属的工作积极性其实有一个很简单的方法:信赏信罚。

需要做到以下几点:

孙子曰:令之以文,齐之以武;

赏罚要及时,中国有句古语:赏不逾日,罚不还面。

但是也要注意:数赏者,窘也;数罚者,穷也.除了普通的物质赏罚,我们还应当将球感召力和平素实行很好的教育。

另外还要注意: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

《孙子兵法与企业战略》

之以文，齐之以武，是谓必取。

16、有点不合实际

17、这本书非常不错，语言简练，通俗易懂，作者是北大哲学系的博士，非常喜欢他的思路，受益匪浅。

18、质量不错，是正品，发货速度也很快，三天就拿到书了

19、一般，没有这么看呢。

20、书很快到，但是买回来是一本旧书，封面很脏，还有破损，伤心！内容还没看，不知道怎么样！

21、孙子兵法与商业谋略完美结合的一个尝试性分析

22、送给朋友的，希望对他有帮助

23、这本书真得值得好好看一看。难得的好书。

24、这本书太旧了吧！！！！！！

25、这本孙子兵法与企业战略，是我所读的孙子解读中比较优秀的一本，值得推荐给朋友！

26、好书，把企业管理学和孙子兵法进行了融合，有启发

27、哲学

28、深奥的好书,慢慢品,细细读!

29、你们送书的人太差劲啦，怎么不把书给我！

30、孙子曰：故三军可夺气，将军可夺心。人之为人，独在此心：微乎微乎，无穷如天地；神乎神乎，至于无声；出其不意：乘人所不及，由不虞之道，攻其所不戒也。制造错觉：兵者，诡道也。注释家张预在解读什么是诡道时说：“故曳柴扬尘，栾枝之譎；万弩齐发，孙臆之奇也；千牛聚奔，田单之权也；囊沙阙水，淮阴之诈也。”夺气攻心：

31、属于科普，历史类书籍啊

32、书很好，质量不错，内容很精彩

33、经验可以根据比尔都过的日子吸取教训，但个人管理策略思维的培养，不是一跃而就，得慢慢来

34、好书，理论实例配合讲解！非常不错！

35、这是一本不错的书籍带你走进孙子兵法的微妙之处

36、书皮也太脏了，擦都擦不干净，本来打算送人的，因为和其专业有关，可是外边看上去感觉太不好了，当初是看它是畅销书籍买的，真的很失望。书的具体内容没看，反正不是我想要的那种类型，我也看不了，所以只能退了。

1、《九变篇》篇中有一段话：涂有所不由，军有所不击，城有所不攻，地有所不争，君命有所不受。就是说在战争中，将领对于道路、攻击目标、是否夺城等都应该根据战场形势有所选择，即使是上级领导下达的命令，也不能够毫无异议的全盘接受。而当部将在战场上执行策略时，与君主所坚持的具体方案有所差别时，君主不应当以意识形态主管的予以否定。在实际的管理当中为何有很多管理者不能够做到“将能而君不御”，其原因就在于上级对于下级不够信任，不信任下级的应变能力，对于自己的能力自视过高，以为自己无所不能无所不知。但是在孙子兵法里，指出了君主（领导）可能会存在三种祸害：糜军、惑军、疑军，也就是束缚下面的人，使下面的人不知战斗的方向，或者使下面的人自相怀疑。另外如何保证下属的工作积极性其实有一个很简单的方法：信赏信罚。需要做到以下几点：孙子曰：令之以文，齐之以武；赏罚要及时，中国有句古语：赏不逾日，罚不还面。但是也要注意：数赏者，窘也；数罚者，穷也。除了普通的物质赏罚，我们还应当将球感召力和平素实行很好的教育。另外还要注意：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。

2、对于中国几千年的精髓，对这本书我怀着的不是去读它，而是去研究它。十三篇的经典策略谋与企业的发展战略很好的结合在了一起，为任何一家企业的发展指明了很好的方向。就像里面说的那样：“夫兵形象水，兵无常势，水无常形，水避高而趋下，兵避实而击虚.....”企业的“企”，是由“人”和“止”组合而成，对于一个企业来讲应该坚持以人为本，企业要能很好的发展必须要有员工的努力才行，如果脱离了员工就什么也不会存在。我们常说顾客是上帝，其实我们的员工才是我们真正的上帝，相信大家研究过这本书不会遗憾，对一位管理者而言，更是一本应该值得去研究的书

3、孙子曰：故三军可夺气，将军可夺心。人之为人，独在此心：微乎微乎，无穷如天地；神乎神乎，至于无声；出其不意：乘人所不及，由不虞之道，攻其所不戒也。制造错觉：兵者，诡道也。注释家张预在解读什么是诡道时说：“故曳柴扬尘，栞枝之譎；万弩齐发，孙臆之奇也；千牛聚奔，田单之权也；囊沙阂水，淮阴之诈也。”夺气攻心：

《孙子兵法与企业战略》

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：www.tushu000.com