

<<诸葛亮智谋全书>>

图书基本信息

书名：<<诸葛亮智谋全书>>

13位ISBN编号：9787503539534

10位ISBN编号：7503539534

出版时间：2009-4

出版时间：中共中央党校出版社

作者：刘爽

页数：295

字数：250000

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>

<<诸葛亮智谋全书>>

前言

诸葛亮，字孔明，号卧龙，蜀汉丞相，千百年来一直被誉为智慧的化身。

他不仅是一个用兵如神的军事政治家，也不单是一个忠君报国的丞相，还是一个集兵家、纵横家、政治家、外交家智慧于一身的谋略者。

他未出茅庐而知天下事，火烧赤壁，巧取汉中，使天下鼎足而分；足智多谋，攻心和抚，促成孙刘联盟；远观近查，知人善任，洞悉人情世故，被誉为“智圣”，也成为妇孺皆知的神仙般的人物。

诸葛亮智慧超群，极其善于处理人际关系，有人说“诸葛亮成功的奥秘不仅在于他有超人的智慧，而且在于他掌握了运用智慧的法则。

”这些法则与现代企业经营管理中的许多理念不谋而合，但诸葛亮不是老板，用现代的语言讲他可以称得上是一位近乎完美的职业经理人。

本书把当时的整个中国比作一个经营大环境。

以魏、蜀、吴三国争夺“市场份额”为主线，在全面分析诸葛亮一生巧妙运用智慧与上与下与敌与友周旋相处的经典事件中，融入现代企业经营管理理念，幽默而不失深刻的为您阐述诸葛亮辅助老板、统领下属的秘诀。

孙子兵法有三十六计，这被誉为是“东方思想宝库的明珠”，而诸葛亮的智谋就是完美的将这三十六计融会贯通的运用到战略战术的典型代表。

商场如战场，三十六计同样适用。

孙子讲：“百战百胜，非善之善者也；不战而屈人之兵，善之善者也。

”现在的市场，到处充满了看不见硝烟的战争，讲求“不战而屈人之兵”一向被誉为作战的最高境界，善于运用心理战术的诸葛亮也在空城之计、三气周瑜、七擒七纵中向我们完美的体现了这一点。

正是凭借过人的才识、超凡的智慧以及强大的人格魅力，才成就了他一生的卓越成就，也为后人留下了宝贵的精神财富。

本书一开始便分析，早在刘备三顾茅庐之前，诸葛亮就已经做好了自已的职业生涯规划，机会总是属于有准备的人，而这也才促使他一步步成就了自己的政治抱负。

回想那诸葛孔明从隆中对策开始。

便可看出他胸罗天下的志向，这又岂是一个甘于隐居的人所为？

本书的第一章《起点决定终点》从诸葛亮早年的经历讲起，指出他早年的人生志趣便是做一个“不飞则已一飞冲天”的人。

从对诸葛亮早年人生规划的种种事件分析，结合现代求职理念，向读者提出求职前应做的准备，包括树立职业目标、加强自身积累以及各种巧妙的求职方法等。

确立了自己的目标，并且做好了自已的人生规划，之后便是如何去实践的问题。

而这些问题也在日后的工作中变得愈加现实与棘手。

总体分析来看主要包括两个方面，即如何做好本职工作和如何处理好工作中的人际关系。

但这两者不是相互独立的，他们往往交织着发生，尤其是在中国这样一个关系无处不在的国家，似乎后者比前者更重要一些。

只有先建立一个良好的人际关系圈，才能顺风顺水的开展自己的本职工作。

本书就是通过分析诸葛亮一生中那些典型的事件，针对这些问题向大家一一阐述巧妙的应对策略。

书中的每篇文章都是通过三国争夺“市场”这一巧妙的比喻阐述事件，引入现代的营销学、管理学的相关知识，道理通俗易懂而不失趣味性，把这些您可能早就熟知的三国智慧运用到求职工作中，您会发现有意想不到的收获。

关系处理好了，之后便是如何开展工作的的问题。

现在工作都讲求工作效率，工作成效要靠业绩说话。

尽心尽力、努力工作自然是必不可缺，但是除了这一点我们也要讲求方法，而决不能一味的蛮干。

在这一方面，诸葛亮又是怎样向我们展示他的高明之处的呢？

每一个老板都希望自己的下属是忠臣良将，因此“诚”在现代企业员工素质中不可或缺，也只有这样才能获得老板的赏识。

<<诸葛亮智谋全书>>

诸葛亮勤闻已短、忠信立身、临危受命，力挽狂澜，平定南中，治蜀以法，百姓安居。

而这也才使他获得了老板刘备的信任与重用，也赢得了后世芳名。

对工作要尽力，对老板也要尽心，尽管做了蜀国的丞相，但是诸葛亮毕竟不是老板，他还要听老板的话，为老板着想。

在这里就要注意一个“度”的问题，对老板不能管多了，但是也不能不管。

处理好了可以促进自己的事业更上一层楼，处理不好惹恼了老板也绝对有你好看。

在这里，诸葛亮提出一个对待老板的态度就是既要“敬”又要“畏”还要“管”，不要触犯老板的威严，对老板的话要听，哪怕是错听，但是劝谏老板也是主管的本分，否则，池塘坏了连鱼鳞都捞不到，更别说钓大鱼。

诸葛亮一生征战无数，可谓战绩卓著。

他通晓兵法之道，用兵如神，他在人才的使用上的一些做法值得大家深思，他的人才管理思想对今天的现代职业经理人也有很好的警示作用。

知人善任是诸葛亮的用人之道，对待不同的人要用不同的方法，他博望烧屯，折服张飞；七擒七纵，收服孟获；他以德才兼备为取士的标准，蜀汉大业出发，选拔重用了一大批人才。

他不讲门第、资历，破格用人，大胆地授以要职，委以重任。

何祗原为蜀郡太守杨洪手下的一个书佐小吏。

杨洪亦是犍为郡太守李严之功曹小吏，何、杨都先后被诸葛亮擢为太守与李严同列。

用人之道，是领导才能的最重要组成部分。

它是领导者实施领导过程的重要工作，正确用人必须实现能者上、平者让、庸者下、劣者汰，达到“人尽其才，才尽其用”。

当然，被誉为“智圣”的诸葛亮的高明之处还不止这些，在本书的最后一章《教你怎样耍心眼》中就带您分析诸葛亮的足智多谋。

在与对手的斗争中，诸葛亮总是善于把握全局，随机应变，因势利导，牢牢掌握制胜的主动权。

他重视掌握情报，善于调动对方，善于打心理战，善于“用奇”，或伏击，或偷渡，或伪装，或奔袭，虚虚实实，千变万化，因而一次又一次地赢得了胜利。

而这些都是如今的企业的企业中经常遇到的状况，我们虽不能学到像诸葛亮一样料事如神，但通过这些阅读，真诚的希望能给您的工作带来收获与帮助！

<<诸葛亮智谋全书>>

内容概要

千百年来诸葛亮一直被誉为智慧的化身，他料事如神、知人善任、足智多谋，的确是个难得的奇才。商场如战场，本书在全面阐述诸葛亮一生的大小事件中，从新的角度，融合现代企业管理理念，将三足鼎立的战场比作企业争夺市场份额的竞争，教您通过虚虚实实的心理战、声东击西的游击战、随机应变的阵地战等巧妙的战术制服对手。同时书中还涉及到人际相处的部分内容，将诸葛亮为人处世的原则引入现代的职场。

<<诸葛亮智谋全书>>

书籍目录

第一章 起点决定终点 做个一飞冲天的人 为什么“死磕”老师 为出山做好一切准备 择业如择妻 老板是这样选择的 与众不同的求职方法 拿出有水准的策划方案 认准了就不再跳槽第二章 “关系”问题至关重要 营造事业发展的关系网 交朋友的几步棋 怎一个“靠”字了得 朋友也需要用利益来维系 选接班人也和他打好关系 朋友、助手、对手第三章 把事业做大得靠业绩说话 把皮包公司变成根据地 关键时刻露一手 业绩重要，尽心尽力更重要 要得到上司的赏识，就得拿出自己的看家本领来 只有想不到的事，没有做不到的事 做事最好是做了再说第四章 一切为老板着想 我一般不掺和老板的家事 老板的婚姻大事自当放在心上 老板，是我们可以管的吗？

不要挑战老板的权威 别让老板累着，也别让老板闲着 老板的话该听就听，哪怕是错听 劝谏老板也是主管的本分 业绩是自己的，光荣是老板的第五章 识人、用人、管人 用人、管人先要识人 对关、张这两个特殊人物的管理 对赵云、马超、黄忠三位业务骨干的用法 用人要疑，疑人要用 善用人，更善用外来户 用尽能为我所用之人 营造办公室里的“人和”氛围 知人才能善任 换脑袋确实比换人难 分配工作是一门学问 搞管理不可不知不用人性 胡萝卜加大棒，两手都要硬 出了错，主管要勇于承担责任 授权属下，担子、章子都给他 用信举赢得信任 制造竞争气氛，提高办事成效 挂靠非长久之计 事必躬亲，管理者的大忌第六章 学会怎样耍心眼儿 最成功的骗术，就是用知识骗人 耍心眼儿的较高层次——将计就计 仅靠聪明是不够的 做黄雀背后的射手 戏是假的，演出来便是真的了 以非常手段，应付非常对手 捡一堆柴禾，不如预备一根火柴 孟获以为自己死了 聪明人装傻最可信 不用鱼饵，鱼不上钩 玩出对手相信的虚招，你就赢 死诸葛，吓走生仲达 空城计惊了我一身冷汗 声东击西招数平常，可每用都有神效 让对手水深火热第七章 口才绝不是末节 口才绝不是末节 笑语背后的智慧 我把王朗骂惨了 就着糖水送药吃 把“我的”变成“我们的” 河南人惹谁了——我与东吴公司高管层的较量 职场口才方与圆

<<诸葛亮智谋全书>>

章节摘录

做事最好是做了再说刘备刚死不久，曹丕接受司马懿的计策，分五路大兵同时四面夹攻蜀汉集团公司，希望借此使蜀汉集团公司首尾不能救应，然后吞并蜀汉的市场。

当有人将这个�息告诉给刚继任的刘禅刘总，刘禅马上没了主意，忙叫诸葛亮开董事会商量对策，但诸葛亮却宣称有病不肯召开会议。

其实这种事开会没有用，大家都没有充分准备。

七嘴八舌议论半天得不出任何结果。

他们便以为诸葛亮耍大牌。

刘禅还亲自跑到诸葛亮的家里探个究竟。

当刘禅进入诸葛亮家后，见他一个人倚着竹杖，在小池边观色。

刘禅忍不住问道：“近日我们公司不知道怎么了，处处与人结怨，曹丕竟然能说服四个公司来找我们的茬，而且都相当棘手。

南有孟获造假肆虐，西有一个搞设计的公司名誉侵权案，北边曹魏公司的孟达、曹真两路人马再起衅端，东吴公司也赶来凑热闹，要跟我一争短长。

干爹（他父亲临终让他认诸葛亮做干爹），你可知道，现在我们该如何是好？

”诸葛亮大笑，扶刘总入内室坐定，说：“五家公司来找我们的麻烦，我怎么不知呢，我不是在观鱼，我觉得在家清静一些，便于集中精神思考近日困扰公司上下的那几件大事。

五家公司看起来来势汹汹，实是表面之象，曹魏公司想使我首尾不能相顾而生乱罢了！

辄比能、孟获、孟达、曹真，此四路我已有破敌之策。

但第五路东吴公司。

我虽有退敌之计，可惜仍缺一谈判高手，未得其人，故须详加思虑。

”刘禅道：“干爹有什么好计谋？

”诸葛亮说：“西番设计公司总裁辄比能，与西平关办事处的那桩名誉侵权案，没有什么大不了的。我想马超是企业策划的高手，在广告界有一定的知名度和影响力，况且辄比能是羌人，马超祖上是西川人，他们早就把马超当着神了。

有他与辄比能的设计公司交涉，相信对方会卖他一个面子。

我早就派遣了一人，连夜飞奔命令马超加紧防守西平关，埋伏四路人马，每日监视西番设计公司的动静，应该不成问题，这一路不必担忧了；孟获造假由来已久，现在他又想毁坏我南边四个办事处的声誉，虽然根除不易，但暂可威慑，魏延打假有经验，我已派他去相机行事，右出左入，使孟获怀疑，相信他能解决。

所以，这一路又不用担心了；第三路是以前在我们蜀汉公司当经理的孟达，他与我公司的董事李严曾经结为生死之交，我回到成都时，让李严把守白帝城那片市场，我已经写了一封信。

假作李严的笔体和口气，派人送给孟达，孟达一看到这封信，总会有所顾忌。

此一路又不足忧矣；至于曹真，他资金雄厚，难对付，还好阳平关的市场也不是那么好打开的，我已经命令赵云，让他把守好每个关口，不让曹真的商品进入阳平关市场，曹真要是看见他的商品不能进入阳平关市场，不久就会回去了，这第四路也用不着害怕了；至于东吴公司，不可轻视。

他们的CEP陆逊，在商业界的声望很高，而且经验也很丰富，但他做什么事都很谨慎，如果其他四路都从我们公司捞到了一点油水，那么他肯定会前来骚扰，反之就不会来骚扰了。

所以。

五路兵马中，以东吴一路最为重要，我须先行瓦解，以稳定东面。

但我还没有找到合适的谈判高手，因此一时之间还没有决断。

总之刘总你就放心地在后宫享受吧，不用忧虑。

”刘禅听后大喜道：“干爹你办事真是未雨绸缪啊，这样的话我还有什么可担心的？

”说完满面春风地走了。

诸葛亮对东吴公司的政策仍是以和为贵，上天不负有心人，终于，诸葛亮找到与他所见相同的人力资源部总监邓芝，让他做为大使，专赴东吴公司洽谈合作大计。

<<诸葛亮智谋全书>>

结果，诸葛亮没有看错邓芝。他与东吴公司的谈判很是让他满意。

这样五路兵马在诸葛亮恰当而有序的安排下巧妙地解决了。

如今市场竞争激烈，我们何妨走在老板的前头呢？

只要积极、主动地工作，想在前头，做在前头，自动自发，还怕公司效益不好吗？

在一个企业组织中，这一点在最基层的员工中电许可有可无。但对上层领导，尤其是管理层、高级管理者，这一点可不能少。

试想一下，如果一个主管老是很被动，是一个不能自动自发工作的管理者，那么我们可以肯定他的适应范围一定很狭窄，业绩能好到哪里去。

另外，如果一个企业里缺乏自动自发工作的管理者，那么这个组织就会随时有脱节的危险，想获得大的利益。

怕是一句空话吧。

一个人是否敬业，体现之一就是自动自发地工作。

一个人不敬业，那么他就不可能主动、积极地工作。

那么怎样才能自动自发地工作呢？

那就是把敬业精神转化为对职业的兴趣与热爱，那么就可以让积极、主动工作获得一种自然而然至、源源不竭、发自内心的动力。

同时，一个人工作素质的体现，也可以从自动自发地工作看出。

一个人是否有能力、有水平完成这项工作，一个衡量标准就是干得快慢、好坏，另一个衡量标准就是能否积极主动地工作。

积极主动地工作，对一个管理者尤其重要，他如果不能积极主动地工作，从小的方面说会影响自己的工作，从大的方面说会影响整个部门或整个团队的工作。

自动自发地工作，包括分内工作和不是分内的工作。

对一个管理者来说，不管身处何种职级、何种部门，只要是企业的工作都应该关心。

这并不是越权，相反，从这里可以看出一个管理者的责任心，也可以看出这个人是否能够适应更广、更高层次的工作。

<<诸葛亮智谋全书>>

媒体关注与评论

“拨乱扶危主，殷勤受托孤。
英才过管乐，妙策胜孙吴。
凛凛出师表，堂堂八阵图。
如公全盛德，应叹古今无。”
——元微“三顾频频烦天下计，两朝开济老臣心。
出师未捷身先死，长使英雄泪满襟。”
——杜甫“千秋有管葛，看镜汗吾颜。”
——陆游“诸葛亮云：鞠躬尽瘁，死而后已。
为人臣者，惟诸葛亮能如此耳。”
——康熙帝

<<诸葛亮智谋全书>>

编辑推荐

《诸葛亮智谋全书》让你让你越玩越聪明的，1000个全脑思维游戏。锻炼脑力的方式有很多，而《诸葛亮智谋全书》是提升思维能力超好用的一本《诸葛亮智谋全书》根据诺贝尔生理学或医学奖得主斯佩里博士的“左右脑分工理论”、美国创造力协会“终身成就奖”获得者奈德·赫曼提出的“全脑四分模型学说”和哈佛大学加德纳教授提出的“多元智能理论”，综合世界顶尖益智游戏专家群的精心力作，更权威、更实用！

将智商智能（IQ）、创意智能（CQ）、情商智能（EQ）、逆商智能（AQ）、机智智能（TQ）一网打尽，以游戏玩出制胜5Q，让脑力再升级！

题目难易程度都有标示，在规定时间内让你循序渐进完成挑战。

2分钟内提升你的大脑完好度，越玩越有趣，越玩越聪明。

这是一本将诸葛这的智慧法则融入现代企业管理理念的智慧读本诸葛这千百年来一直被誉为智慧的化身，他用兵如神、知人善任、足智多谋，《诸葛亮智谋全书》从全新的视角，为您阐述智对智慧！

<<诸葛亮智谋全书>>

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>