

<<孙子兵法叫我们灵活点>>

图书基本信息

书名：<<孙子兵法叫我们灵活点>>

13位ISBN编号：9787802209992

10位ISBN编号：7802209994

出版时间：2011-3

出版时间：中国画报

作者：龙柒

页数：252

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>

## <<孙子兵法叫我们灵活点>>

### 内容概要

进入近现代社会以后,《孙子兵法》除了越来越受到军事家们的重视,更是奇迹般地成为了商人们必读的“圣经”。

据说,第二次世界大战结束后的日本商界,《孙子兵法》几乎是人手一册,尤其是被称为“经营之神”的松下幸之助,更是把《孙子兵法》列为松下公司全部管理人员的必读之书。

那么,为什么现代的商人们如此痴迷于这样一本古老的兵书呢?

其实,原因很简单,正所谓“商场如战场”,战场上的战争艺术与商场上的竞争策略,实际上拥有很多内在的联系。

尤其是在经济日益全球化的今天,市场竞争越来越激烈,其残酷程度可以说并不亚于战场上的你死我活。

而《孙子兵法》所提倡的上兵伐谋、兵贵神速、出奇制胜、先为不可胜、避实就虚、知己知彼、重用人才等各种观念,对现代的商战乃至所有的竞争策略,可以说都具有积极的启发和指导意义。

当然,《孙子兵法》最讲究的就是“灵活”二字,可谓“通变之谓事”、“运用之妙,存乎一心”。所以,在对《孙子兵法》的实际运用中,一定要因时、因地制宜,灵活变通,才能常用常新。

## <<孙子兵法叫我们灵活点>>

### 书籍目录

#### 第一章 做人一定要灵活点

或许有些读者一看到这个标题就开始产生这样的疑惑，《孙子兵法》只是一部教人如何打仗的书，怎么又扯到做人上面了呢？

而且怎么还把这一章放在最前面？

的确，《孙子兵法》是一部兵学之书，其内容基本上也全是教人如何才能打胜仗。

但实际上，打仗这件事，其实跟做人也有很大的关系，可以说只有把人做好了，才能打胜仗；反之，即使是侥幸获胜，最终的失败仍然是无法避免的。

所以，要想学好兵法，首先要学会如何做人。

当然，孙子教给我们的做人之道，也是与众不同的，那就是——做人一定要灵活点！

临变不惊，化忧为喜12

察微知著，赢在细节14

有备才能无患16

出奇才能制胜18

惩治奸诈之徒也要灵活点20

#### 第二章 创业一定要大胆点

有人说：掌握了正确的创业之道，就等于拿到了成功的金钥匙。

但是，我们也应该知道，拿到金钥匙，不代表你已经走进了成功之门。

在现实中也是如此，很多人虽然已经拿到了通往成功的金钥匙，但他们却仍然在成功的大门之外徘徊，那是因为他们害怕，害怕自己会失败，所以不敢去打开那把锁住成功之门的大锁。

而当我们翻开《孙子兵法》一书时，就会惊奇地发现，原来孙子早在两千多年前，就已经教给我们快速获得成功的方法了，而且这些方法也很简单，只要我们再大胆一点就可以了。

借米下锅，生财有道24

人脉就是钱脉27

消除祸患才能将事业做大32

认准机会，抓住机会36

敢于行动才能获得成功42

不走寻常路的制胜之道46

拥有全局观才能使事业常青不败49

#### 第三章 用人一定要明智点

孙子认为，一场战争能否取得最终的胜利，除了要看是否师出有名，就要看将帅的指挥能力了。

而历史上的诸多战役，由于选将出现失误而导致战争失败的战例也屡见不鲜。

可见，人才（尤其是将帅之才）对于战争的结果，确实起到举足轻重的作用。

那么，在现代的社会中，我们又该如何用人，才能在激烈的竞争中使自己立于不败之地呢？

孙子给我们提出的忠告是--用人一定要明智点。

得人才者得天下53

从尊重每一位员工做起56

引进人才，留住人才60

帮助员工提升竞争力64

再优秀的员工也要遵守公司制度68

想办法激发出员工的士气72

关心员工，爱护员工74

#### 第四章 团队管理一定要用心点

## <<孙子兵法叫我们灵活点>>

孙子曾经提出了“上下同欲者胜”的观点，并说“道者，令民与上同意也，故可以与之死，可以与之生，而不畏危”。

由此可见，作为一代兵圣的孙子，已经敏锐地察觉到，军心的向背问题，对于战争的影响是具有决定性的。

而在现代商战中，作为企业的管理者，应该怎么做才能使自己的团队达到“上下同欲”这个目标呢？孙子告诉我们，没有别的办法，只有用心。

实际上也是如此，只要你真的用心了，那么一切也将会按照你预定的目标去发展。

得道者多助，失道者寡助79

激励机制决定生产力81

集思才能广益85

决策总在讨论之后88

激发每个团队成员的积极性90

进退一致才能所向披靡92

独木不成林，独花不是春95

第五章 形象宣传一定要出彩点

对于现代企业来说，产品的质量固然最为重要，但形象宣传也不容忽视，毕竟过去那种“酒香不怕巷子深”的时代已经一去不复返了。

所以，我们只能主动出击，把自己的产品推向市场。

那么，当我们把自己的产品推向市场时，应该怎样做才能让顾客注意到我们产品的同时，产生眼前一亮的感觉，进而使我们的产品迅速打开市场呢？

这就需要我们在形象宣传上下一番功夫了。

公益活动就是最好的“广告”100

将欲取之，必先予之103

形象塑造从员工的认同度开始105

用最少的付出换取最多的回报108

巧借名人效应111

第六章 决策一定要果断点

孙子云：“凡战者，以正合，以奇胜。

故善出奇者，无穷如天地，不竭如江河……战势不过奇正，奇正之变，不可胜穷也，奇正之生，如循环之无端，孰能穷之？

”从这几句话中，我们可以看出，孙子认为双方决战时，要靠“奇兵”取胜。

实际上，作战的方式无非“奇”，“正”两种，但其中的变化却是无穷无尽的。

因此，作为决策者，一定要在这两者之间做出准确的判断，并果断地做出决策。

商场不相信眼泪116

实力是制胜的基础119

看准时机，乘虚而入124

“火力侦察”必不可少127

学会运用逆向思维129

留心对手设下的陷阱和圈套132

金融鳄鱼巧破“毒丸”136

该舍弃的东西要果断舍弃140

第七章 信息时代中的情报战

在《孙子兵法》一书中，孙子曾用了一个整篇的内容来论述信息对于战争的重要性，并指出只有做到“知己知彼”，才能“百战百胜”。

## <<孙子兵法叫我们灵活点>>

为了达到这个目的，孙子甚至还主张必须重视间谍工作。而在信息化时代的今天，要想在激烈的商战中获胜，就必须首先打好商业情报这场“战争”。可以说，在这方面，孙子已经给我们提供了很多可以借鉴的策略和技巧。

无处不在的商业间谍145

无孔不入的“技术扒手”148

如何获取准确的商业情报153

如何全方位地获取信息158

收买间谍，为我所用161

将计就计的反间技巧163

巧用信息，先发制人168

第八章 多算胜，少算不胜

孙子云：“夫未战而庙算胜者，得算多也；未战而庙算不胜者，得算少也。

多算胜，少算不胜，而况于无算乎？

吾以此观之，胜负见矣。

”孙子的这一段论述，可以说是整部《孙子兵法》的一大亮点。

孙子指出，只有经过精心策划的作战方案，才有胜算的把握。

在当今的商战中也是如此，只有善于策划，精于策划，才能让你无往不胜！

商业策划中的预测术173

战术是实现战略目标的关键176

多算胜，少算不胜179

有造势，才有气势183

精心策划，巧妇能为无米之炊187

巧施障眼法192

轻敌是最大的祸患194

尽量抢占制高点197

第九章 在竞争中合作，在合作中竞争

在这个弱肉强食、竞争极为激烈的社会里，为了生存，为了发展，为了实现自己的抱负，你可以选择恃强凌弱，打击对手，你死我活，有你没我，唯我独尊。

但是，这绝对不是竞争的最高境界，竞争的最高境界，应该是在竞争中学会与别人合作，学会与竞争对手互惠共生，各得其所，这样才能不战而胜。

所以，很多时候，我们是没有必要一定要去竞争的，只要改变一下思路，尝试另外一种方式，或许就会取得预料不到的效果，甚至会出现令人皆大欢喜的双赢局面。

学会合作才能壮大自己的实力202

学会多兵团作战205

学会与竞争对手合作210

互惠互利才能共同发展213

利益共享的合作策略217

既要合作，也要竞争219

第十章 顾客永远是“上帝”

而在当今的商战中，我们除了挖空心思与对手进行竞争，更要想办法“俘虏”顾客的心，因为只有赢得了顾客的青睐和支持，我们才能在激烈的市场竞争中脱颖而出。

所以，我们一定要把顾客当成“上帝”。

但是，我们也要知道，这个“上帝”是需要我们进行引导的，而要引导“上帝”，其前提条件是必须取得“上帝”的信任，只有“上帝”相信你了，他才能够真心地支持你，帮助你。

## <<孙子兵法叫我们灵活点>>

而在这方面，孙子也给我们总结出了很多具有指导意义的经验。

了解顾客的心理需求225

把话说到顾客的心里去229

想方设法调动起客户的兴趣233

真心赞美才能打动客户的心235

别把顾客当作实验品238

尽可能多地收集到客户的资料240

吸引顾客要卖巧又学乖244

让顾客自己说服自己247

顾客永远是“上帝”250

<<孙子兵法叫我们灵活点>>

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>