

<<左学三十六计 右学孙子兵法>>

图书基本信息

书名：<<左学三十六计 右学孙子兵法>>

13位ISBN编号：9787807539520

10位ISBN编号：7807539526

出版时间：2010-5

出版时间：哈尔滨出版社

作者：李博实

页数：289

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>

## <<左学三十六计 右学孙子兵法>>

### 前言

千百年来，世界各国的学者都在为一个问题而争论不休——世界上最经典的谋略之书是哪本？有人说是《孙子兵法》，因为西方国家花了上千年的时间，经历了无数战争之后才认识到孙子的伟大和智慧；也有人说是《三十六计》，因为它使无数政治家、军事家、商人成名于天下。

可以说，这两本奇书，是中国古代军事文化遗产中的璀璨明珠。

不但内容博大精深，而且载誉数千年，传抄翻刻者历代不绝。

凡用兵者，必先认真拜读，领悟其精髓，方能决胜千里。

据历史记载，《孙子兵法》成书于2500年前，共计十三篇，虽寥寥五千余言，却已成后世取之不尽、用之不竭的资源宝库。

《三十六计》最早见于《南齐书》，语出《王敬则传》，不过区区几百言，却字字珠玑，句句经典，集世人的智谋之大成。

时至今日，《孙子兵法》和《三十六计》已不仅仅是兵法言论，它们的影响已经渗入到社会的各个领域之中，为人、处世、政治交往、商战谋略等，都将这两本书奉为圭臬。

就连世界上最著名的美国西点军校，也曾将《三十六计》列为教学参考书，严令学生深入钻研，活学活用。

而日本松下电器总裁松下幸之助，则视《孙子兵法》为企业文化，用《孙子兵法》的思想来管理员工……可见，《三十六计》和《孙子兵法》这两部奇书，不仅在古代起到了非凡的作用，即使在文明高度发达的现代，仍具有不可估量的作用。

为了深入地挖掘这两本书的精髓之处，我们编写了《左手三十六计，右手孙子兵法》一书。

## <<左学三十六计 右学孙子兵法>>

### 内容概要

现代西方媒体声称，一个崭新的中国正建立在古代战略上。

《孙子兵法》不仅是兵家必胜之战策，更是现代人在商场、职场、人际关，系中游刃有余的法宝。

三十六计，计计相扣，数中有术，术中有数，不但能成就伟大的政治家、军事家，更能成就现代商业英才、职场精英。

## &lt;&lt;左学三十六计 右学孙子兵法&gt;&gt;

## 书籍目录

上篇：左学《三十六计》 第一章 胜战计 第1计：瞒天过海——瞒在恰到好处 第2计：围魏救赵——避实击虚妙制敌 第3计：借刀杀人——借力当有分寸 第4计：以逸待劳——以不变应对万变 第5计：趁火打劫——浑水摸鱼捞好处 第6计：声东击西——声东要逼真，击西要自然 第二章 敌战计 第7计：无中生有——假作真时真亦假 第8计：暗度陈仓——在别人想不到的地方下手 第9计：隔岸观火——寻找最佳时机 第10计：笑里藏刀——杀人不见血的诡计 第11计：李代桃僵——不要成为背黑锅的人 第12计：顺手牵羊——巧取胜过强夺 第三章 攻战计 第13计：打草惊蛇——敌意不明不可冒进 第14计：借尸还魂——利用空壳上市 第15计：调虎离山——制造假象诱敌上当 第16计：欲擒故纵——成则欲擒故纵，败则放虎归山 第17计：抛砖引玉——放长线钓大鱼 第18计：擒贼擒王——办事要抓关键 第四章 混战计 第19计：釜底抽薪——在别人的痛处下手 第20计：浑水摸鱼——把水搅浑借机行事 第21计：金蝉脱壳——不露痕迹稳住对方 第22计：关门捉贼——套牢口袋好捉狼 第23计：远交近攻——不要忽视身边的对手 第24计：假道伐虢——取得信任两头欺骗 第五章 并战计 第25计：偷梁换柱——暗中更换，以旧充新 第26计：指桑骂槐——旁敲侧击试深浅 第27计：假痴不癫——表面上装傻，暗地里卖乖 第28计：上屋抽梯——不给他人留后路 第29计：树上开花——借局布势创造奇迹 第30计：反客为主——逞强不要遭人忌恨 第六章 败战计 第31计：美人计——英雄难过美人关 第32计：空城计——布置疑阵迷惑敌人 第33计：反问计——双重间谍诱敌上当 第34计：苦肉计——自我伤害取信于敌 第35计：连环计——互相牵制各个击破 第36计：走为上——学会保全自己 下篇：右学《孙子兵法》 始计篇 存亡之道，不可不察 兼具五德，方为将才 五事不忘，七计活用 攻其无备，出其不意 未战庙算，多算则胜 作战篇 劳民伤财，必将灭亡 兵贵神速，以快制胜 就地取食，以战养战 谋功篇 军形篇 兵势篇 虚实篇 军事篇 九变篇 行军篇 地形篇 九地篇 火攻篇 用间篇

## &lt;&lt;左学三十六计 右学孙子兵法&gt;&gt;

## 章节摘录

战国时，魏将庞涓率军围攻赵国都城邯郸。

赵国向齐国求救，齐王命田忌、孙臆率领军队解救赵国。

孙臆认为魏军主力集中在赵国，内部必定空虚，于是就带兵攻打魏国都城大梁，因而，魏军不得不从邯郸撤军，回救本国。

路经桂陵要隘，又遭齐兵截击，几乎全军覆没。

这个战役采用的是包抄敌人的后方来迫使它撤兵的战术。

公元前354年，魏国军队包围赵国都城邯郸，双方不断交战，赵国军事实力十分弱小，而魏国也同样疲惫不堪。

这时，齐国应赵国的求救，派田忌为将，孙臆为军师，率兵八万救赵。

但是，攻击方向选在哪里？

起初，田忌准备直接把军队带到邯郸。

但孙臆认为，要解开纷乱的丝线，不能用手强拉硬扯，要排解别人打架，不能直接参与去打。

派兵解围，要避实就虚，击中要害。

因此，他向田忌建议说，现在魏国精锐部队都集中在赵国，内部空虚，如果带兵向魏国（今河南开封）都城大梁猛插进去，占据它的交通要道，袭击它空虚的地方，魏国必然放下赵国回师自救。

后来果然如同孙臆所言，魏国匆忙回兵，齐国军队乘其疲惫，在预先选好的作战地区桂陵设下埋伏，魏军大败，而赵国被围的险情自然迎刃而解。

孙臆用围攻魏国的办法来解救赵国的危困，这在我国历史上是一个很有名的战例，被后来的军事家们列为三十六计中的重要一计。

围魏救赵这一避实就虚的战法为历代军事家所欣赏，至今仍有其生命力。

无论在战场还是在商场，甚至在我们的生活中，每个人都希望以低成本小代价的投入，得到高收益高回报。

而“围魏救赵”就是能够起到这样效果的一种策略。

需要注意的是，想要成功运用“围魏救赵”这一计谋，则需要运用逆向思考的方式。

二战后期，盟军已经开始在与法西斯同盟战争中渐渐占据上风，即将发动诺曼底登陆作战。

在登陆作战的时候，有一个重要的条件，就是要先夺得制空权。

对于如何夺取制空权，盟军统帅部内发生了一些争执，盟军统帅艾森豪威尔将军由于是陆军出身，所以他对于空军的使用，并不是十分了解，比如说现在马上要发动登陆作战了，他认为就应该让空军直接在英吉利海峡上空夺得制空权，或者直接打击德军的供应线。

他判断德军在正面，有一个强大的大西洋壁垒，这个强大的大西洋壁垒每天都要为德军提供很大的供给，如果能切断它的供应线，他认为德军就可能顶不住，可能坚持不下去。

这是一种陆军式的思维，它比较直截了当，而当时美国的一个空军将领史巴兹则持另外一种意见。

史巴兹认为，不需要直接打击眼前的敌人，而应该去打击德国的本土，打击它的石油供应线，那是德军的生命线。

因为现代战争，没有石油就等于没有血液，不可能坚持多久，可是艾森豪威尔不同意史巴兹的这个建议。

艾森豪威尔将军认为要打到德国的本土为时尚早，所以他不同意。

史巴兹只好执行统帅的命令，派他的航空队继续去轰炸德军在法国境内和比利时境内的直接供应线。

但是他认为自己的意见是正确的，应该坚持，于是就跟艾森豪威尔讲，我可以执行你的命令，但是你必须给我一小部分人，让我去打击德军的石油供应线。

后来艾森豪威尔派出了第八航空队直接深入德国的本土去打击德国的石油设施和石油供应线。

结果就是，因为德国空军没有了石油，所以德国的空军就不复存在了，德国只能把它全部的空军收回去保卫它的本土，这样一来就使诺曼底上空的空中优势全部倒向盟军这一边，也就使诺曼底登陆得以顺利实行，这次战役也可以看做是一次围魏救赵战术。

它符合围魏救赵这一计谋的共同特点，就是表面上舍近求远，从看似最远的距离发起进攻，实际上这

## <<左学三十六计 右学孙子兵法>>

是最接近胜利的地方。

围魏救赵的计谋产生于战争，但它不仅仅限于使用在战争之中，智慧的力量是随机应变的，在商场如战场的世界经济大战中有很多有智慧的人利用“围魏救赵”的计谋战胜比自己更加强大的对手。

到1984年，无数新兴航空公司在英国挑战英航的图谋均告惨败。

英航拥有几乎垄断的地位，使得竞争者毫无希望。

所以，当维珍集团开辟维珍大西洋航线后，许多业内专家表示怀疑。

维珍面临众多不利因素，它缺乏资金、能力、政治影响、经验，而且也控制不了订票系统。

与英航比较，它的失败看来不可避免。

但是，维珍采取了一种全新的策略。

维珍把自己的品牌投入游戏，引入了一个强大的新盟友。

维珍使英航心神不定，之后，它有了一连串的胜利。

鉴于其规模与声誉，英航能对付几乎所有的直接竞争者。

然而维珍让人不可思议：它在音乐行业是个很著名的品牌。

英航面对的不仅是维珍大西洋航空公司，而且是维珍唱片。

维珍卖出的每张唱片，都在帮助维珍大西洋赢得乘客。

更让英航挠头的是维珍集团将影响扩展到无线电、电视、旅馆行业。

受到来自不同方向的攻击，英航不能像对付其他新兴航空公司那样，轻而易举地把维珍大西洋排除在行业之外。

5年内，维珍大西洋航空公司赢得了1000万英镑的利润。

5年后，它的航线扩展到亚洲、澳洲。

维珍明白，用一个行业来保护另一个行业，不至于耗尽资源，通常情况下是双赢。

在这则案例中，“围魏救赵”的计谋变得更为实用，如同维珍集团的创始人理查德·布兰森观察的那样：它们（指公司）有着互利关系，它们彼此保护。

当维珍大西洋开辟南非航线时，我就想到，我们可以向那里推出维珍电台和维珍可乐。

同样，我们会套用在航空业订票的经验，使火车票的买卖更简易、更便宜。

我们能够把飞机上提供给乘客的娱乐模式移植到火车上。

我们让观众在电影院里试饮维珍可乐。

我们动用维珍特大型商店里的大量娱乐存货，使消费者在维珍电影院里享受更多的乐趣。

## <<左学三十六计 右学孙子兵法>>

### 媒体关注与评论

《孙子兵法》是天下第一神灵，我们必须顶礼膜拜，认真背诵，灵活运用，公司才能发达。

——松下电器总裁 松下幸之助懂得计谋分析，才能够避免计盲，上了当还不自知，这样的分析智慧对于管理者在制、订策略上是相当重要的。

——瑞士汉学家 胜雅律与认为应该完全摧毁敌方城市和人民的西方战略家不同，《孙子兵法》的作者、中国古代伟大的军事战略家孙子建议人们广泛地使用欺诈战、心理战和非暴力作战方法。

——《环球时报》世界上所有的军事院校都应把《孙子兵法》列为必修课。

——英国元帅 蒙哥马利

## <<左学三十六计 右学孙子兵法>>

### 编辑推荐

《左学三十六计,右学孙子兵法(精华版)》编辑推荐：中国经典之成功学巨著 br 决胜千里的智慧运筹帷幄的诀窍 br 商场、处世、领导游刃有余的法宝 br 在竞争日趋白热化的现代社会，我们会面对严酷的现实和激烈的角逐，从《孙子兵法》和《三十六计》中借鉴智慧、汲取力量是明智的选择，它将带领我们在职场、商界中取得成功，成就辉煌的人生！

<<左学三十六计 右学孙子兵法>>

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>