

<<孙子兵法与三十六计>>

图书基本信息

书名：<<孙子兵法与三十六计>>

13位ISBN编号：9787560147338

10位ISBN编号：756014733X

出版时间：1970-1

出版时间：吉林大学

作者：孙武

页数：355

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;孙子兵法与三十六计&gt;&gt;

## 前言

古书有云：“用兵如孙子，策谋三十六。”

一部是“天下第一奇书”，一部是“天下第一谋略书”。

纵观古今中外，我们不难发现：舍“奇书”不智，缺“谋略”不明，只有融二为一，才能战无不胜、事无不成、业无不立。

《孙子兵法》成书于中国春秋晚期，作者是具有“百世兵家之师”称号的孙武，成书至今已近2500年，历来被列为中国兵家之首，更被世人喻为世界军事学术金字塔的塔顶。

它还是一部饮誉世界的兵学圣典，是中华民族引以为傲的奇书圣典。

大凡有所作为的军事家、政治家、商业家，没有不熟读《孙子兵法》的。

“治世之能臣。

乱世之奸雄”曹操，深爱此书，并用心作注，他的《孙子注》颇为后人称道；唐太宗、宋仁宗、明代大儒王阳明、丞相张居正、清人朱墉都曾力主学习此书；毛泽东同志曾在其名著《论持久战》中高度评价《孙子兵法》。

不仅国人对《孙子兵法》爱不释手，国外的人们对《孙子兵法》更是推崇备至。

美国最著名的军校——西点军校，一直把《孙子兵法》定为必读教科书；日本“经营之神”松下幸之助对《孙子兵法》更为推崇，他说：“商场就是战场，买卖就是用兵。

中国古代先哲孙子，是第一神灵，我公司职员必须顶礼膜拜，认真背诵，灵活运用，公司才能兴旺发达。

”美国著名的亚洲问题专家詹姆斯·克拉维尔在其1983年出版的《孙子兵法》英译本前言中写道：“我真诚地希望你们喜欢读这本书。

当然，我希望能把这部书列为自由世界中所有官兵、一切从事政治活动的人以及政府和大学里所有人的必读之作。

如果我是最高统帅，或被选为总统或当上总理，我还要更进一步。

我要以法律的形式确定下来：所有的军官，特别是所有的将官，每年都要参加两次《孙子兵法》13篇的考试，一次口试，一次笔试，及格分数是95分。

考试不及格的将官将立即自动罢免，并不准上诉，其他军衔的军官则自动降级。

”1772年，法文版《孙子兵法》在巴黎出版，开始了《孙子兵法》在西方的传播。

时至今日，《孙子兵法》一书已以近30种文字在世界范围内广泛流传，以它不朽的智慧指挥着整个世界。

《三十六计》也不逊色。

在古代，《三十六计》曾使中国历史多次被改写。

也使世界无数政治家、军事家、商人扬名于天下。

现代，它仍以永恒的魅力影响着世界的政治、经济和军事。

美国国防部长拉姆斯菲尔德曾感叹道：“《三十六计》是中国战略的经典著作，是一部小百科全书，其关于战略的描述要比克劳塞维茨的《战争论》精细得多。

它既适用于具体的战术，也适用于重大的政治抉择，各行各业的领导人都能从中找到新的秘诀。

”瑞士的汉学家胜雅律对此书的评价更是一语中的，他说道：“西方人无论计谋怎样花样翻新，大抵都跳不出中国人‘三十六计’的范围。

”商家历来视商场如战场，而《孙子兵法》与《三十六计》里古老的军事思想中有很多精华仍适用于现代企业管理的理论和实践。

在如今这个竞争日趋激烈的商场之上，如果你不懂得孙子兵法的神奇、三十六计的精妙，那么别人的任何一法、一计都可能将你置于死地。

在2500年的历程中，无数军事家靠《孙子兵法》与《三十六计》的军事思想流芳百世、永垂千古。

在2500年后的今天，我们若能深刻领悟其内涵，并将二者融会贯通、运用自如，我们亦能轻松纵横政坛、驰骋商海、畅游职场，成为各竞争领域内的“善之善者”。

本书以生动灵活的方式再现了《孙子兵法》、《三十六计》在古今中外的具体应用，是成大事、谋大

<<孙子兵法与三十六计>>

略者必读的书，希望先贤的智慧能让你如虎添翼。

## <<孙子兵法与三十六计>>

### 内容概要

《孙子兵法与三十六计》以生动灵活的方式再现了《孙子兵法》、《三十六计》在古今中外的具体应用，是成大事、谋大略者必读的书，希望先贤的智慧能让你如虎添翼。

《孙子兵法》是一部饮誉世界的兵学圣典，是中华民族引以为傲的奇书圣典。

《三十六计》也不逊色。

在古代，《三十六计》曾使中国历史多次被改写。

也使世界无数政治家、军事家、商人扬名于天下。

在2500年后的今天，我们若能深刻领悟其内涵，并将二者融会贯通、运用自如，我们亦能轻松纵横政坛、驰骋商海、畅游职场，成为各竞争领域内的“善之善者”。

<<孙子兵法与三十六计>>

作者简介

作者：(春秋)孙武等

## &lt;&lt;孙子兵法与三十六计&gt;&gt;

## 书籍目录

孙子兵法第一篇 始计篇 关云长“借”水灭七军毛泽东锦州一战赢局势第二篇 作战篇 国家发展中的“拿来主义”轻补给桓温北伐大业功败垂成第三篇 谋攻篇 李靖抓战机，败突厥商汤巧计“攻欲”晋文公妙策“攻心”第四篇 军形篇 秦赵邯郸之战吴蕴初商战显奇招第五篇 兵势篇 杜预一鼓作气平吴国冈村使奇计滞销变畅销第六篇 虚实篇 一个“蛋糕大王”的崛起误战机宋襄公落败泓水之战第七篇 军争篇 解放军大迂回解放大西南岛村先予后取行客户赢利润第八篇 九变篇 黄忠计斩夏侯渊体坛耐克风第九篇 行军篇 诸葛亮义服众军退魏军克莱斯勒的起死回生第十篇 地形篇 田穰苴恩威并用治齐军美国汽车大王艾柯卡的魅力第十一篇 九地篇 曹操“疏忽大意”刘备“蛟龙入海”魏国抢占要塞蜀国战策失利第十二篇 火攻篇 希特勒弃英攻苏闪电战功败垂成巧借政治之舟渡难关第十三篇 用间篇 陈平巧使反间计 范增无奈离霸王张飞妙计夺巴蜀三十六计的智慧第一计 瞒天过海麦克唐纳快餐店的主仆易位妙用耳朵以“聋”促销第二计 围魏救赵苹果“虎落平阳”微软“雪中送炭”第三计 借刀杀人索尼借皇家之力成功杀入英国市场阿迪达斯的特殊宣传载体第四计 以逸待劳以逸待劳福特公司第二次腾飞第五计 趁火打劫土耳其趁火打劫暴意图基督教国联合成盟灭舰队果敢抓战机信息变财富第六计 声东击西舍“鱼”取“熊掌”的经营方式第七计 无中生有故布疑阵促销法棺材酒吧的怪招第八计 暗度陈仓巧定价格推销术第九计 隔岸观火见缝插针巧赚钱第十计 笑里藏刀“谢谢”让顾客慷慨解囊第十一计 李代桃僵灵感变实物小贩成大亨第十二计 顺手牵羊用脑子而非铁锹“淘金”漱口“漱”出来的创意第十三计 打草惊蛇亨氏集团的“探雷器”表“打草”实“惊蛇”的咨询服务第十四计 借尸还魂时装公司的活广告第十五计 调虎离山一山不容二虎调虎离山需良计 巧借总统的广告词第十六计 欲擒故纵软件狂人的谈判技巧第十七计 抛砖引玉烟台啤酒巧计 赢市场第十八计 擒贼擒王巴西航空一鸣惊人奔驰悬赏万金找故障第十九计 釜底抽薪“盯人之术”战无不胜奥纳西斯寻“墙隙”击败世界最大石油公司第二十计 浑水摸鱼百货公司的独特推销术市场如“浑水”企业智“摸鱼”第二十一计 金蝉脱壳策略调整及时波音日益复苏变换立场和藕解困第二十二计 关门捉贼特色系列化服务第二十三计 远交近攻本田舍“近”取“远”建立独特销售网第二十四计 假道伐虢松下的诚与信制药公司施良计 售假药店现“真身”第二十五计 偷梁换柱丑小鸭变成白天鹅巧挖墙角的克莱斯勒第二十六计 指桑骂槐肃军纪假斩徐达“杀鸡儆猴”假亦真第二十七计 假痴不癫同舟共济互惠互利挑衅逼出的丝线袋第二十八计 上屋抽梯“上屋抽梯”讨债灵第二十九计 树上开花“猴兵”火烧敌寨第三十计 反客为主师爷献一语巡抚保平安第三十一计 美人计 广告公司“鲜”用美人计 第三十二计 空城计 积压红茶变畅销第三十三计 反间计 硅谷的反间战“侏儒”餐厅“高大”效益三十四计 苦肉计 恪守“五包”策略，收获火爆订货第三十五计 连环计 钻石圈套里的连环计 第三十六计 走为计 松下的撤退谋略

## &lt;&lt;孙子兵法与三十六计&gt;&gt;

## 章节摘录

第一篇始计篇【译文】孙子说：军事是国家的大事，是与军民生死攸关的重要领域，它蕴含着国家存亡的深刻道理，所以不可不认真地研究考察。

因此，要用五项(决定战争胜败的基本因素)常规原则，把敌我双方的优劣条件从总体战略上进行估计谋划和比较，来探索战争胜负的基本情况。

这些影响战争胜负的因素是：政治，天时，地利，将帅，法制。

政治，是说要使平民百姓和君主的愿望相一致，能够同心同德，这样就可以患难与共，使他们能为君主而生、为君主去死，从而不敢违抗君主。

天时，是讲昼夜、阴晴、寒冬、酷暑等气候季节情况。

地利，是讲路途远近。

险要平坦、广阔狭窄、高峻低矮、死地生地等地形条件。

将帅，是要具备才智、诚信、仁慈、勇敢、威严等基本素质的。

法制，是讲军队的组织编制、指挥信号的规定、将帅的职责、粮食来源和军需物品的管理情况和制度。

凡是属于这五个方面的情况，将帅不能不知道。

知道熟悉这些情况的就能打胜仗。

不了解的就不能胜利。

因此，要把敌我双方的以上五个方面在总体上进行充分估计比较，探索弄清战争胜负的情势。

我认为，战争的胜负要看：哪一方君王的政治开明，哪一方将帅的指挥高明，哪一方占天时地利的有利条件，哪一方的军规能贯彻执行，哪一方的军事实力比较强大，哪一方的兵卒训练有素，哪一方的赏罚比较严明。

我们根据这些，就可以推断谁胜谁败了。

【智慧启悟】本篇是孙子兵法的首篇。

开宗明义地指出：战争，是关系到国家生死存亡的大事，应持慎重态度。

接着，孙武又论述了进行战争必须考察的五个方面。

第一是“道”。

用我们今天的话说，就是进行这场战争是否是正义的，是否得民心。

得道多助，失道寡助。

只有正义的战争，才能上下一致，生死同心，才能同仇敌忾，同凶恶的敌人进行决死的斗争。

第二是天时。

气候对战争的胜负太重要了。

古往今来的许多著名战例中，气候都扮演了极其重要的角色。

第三是地利，是指地形的远近、险夷、宽窄等条件。

第四是将领，是指将领的智谋、诚信、仁爱、勇敢、严明。

第五是法规，是指军队的编制、官吏的执掌、军需的管理。

【智慧典例：预局势曹操胜官渡】官渡之战前，曹操在兵力、土地、资源等方面都远非袁绍的对手，此时郭嘉和另一名智多星荀彧，便向曹操分析曹、袁之间的强弱优劣。

他们指出，曹操看似处于弱势，却非袁绍能比。

当年楚、汉争霸，项羽实力虽强，终究不敌刘邦的谋略，更何况袁绍有十败，而曹操有十胜。

所谓“十胜”指：一、待人处世：袁绍重视繁文缛节，讲究形式；而曹操出于自然，毫无做作。

这是第一胜——“道”胜。

二、政治号召：袁绍割地称雄，形同叛国；而曹操奉戴天子，名正言顺。

这是第二胜——“义”胜。

三、管理方法：袁绍政令松弛，权力不彰；而曹操的管理重纪律，讲制度。

这是第三胜——“治”胜。

四、用人举才：袁绍外表宽厚，实际上多疑猜忌，对属下不信任，只任用自己的亲戚子弟；而曹操平

## <<孙子兵法与三十六计>>

易近人，精明睿智，用人只问有无才干，不考虑他的出身背景，用了之后，则信赖不疑。

这是第四胜——“度”胜。

五、谋略决断：袁绍深谋远虑，遇事却迟疑不决，错失先机；而曹操行动果敢，又能随机应变。

这是第五胜——“谋”胜。

六、领袖魅力：袁绍喜欢高谈阔论，谦恭揖让，一意追求美好的外在形象，但所吸引的只是一些好说大话、浮夸不实的人士；而曹操待人推心置腹，不重虚名，忠诚正直而有远见的人才都愿意投效。

这是第六胜——“德”胜。

七、道德声望：袁绍看见他人挨饿受冻，不忍之情，溢于言表，对于眼前看不见的民间疾苦，反而忽略不予重视；而曹操对于眼前小事，似乎不甚注意，但能着眼于天下大事，考虑周详，恩泽远播，赢得民间声望。

这是第七胜——“仁”胜。

八、识人能力：袁绍左右的官员彼此明争暗斗，争权夺势，打小报告风气盛行；而曹操用人有一定法则，不为谗言所惑。

这是第八胜——“明”胜。

九、法治制度：袁绍是非不分，漫无标准；而曹操坚持是非，部属做对了，就以礼相待，做错了就用法令制裁。

这是第九胜——“文”胜。

十、军事才干：袁绍用兵喜欢虚张声势，不合兵法；而曹操能以寡击众，用兵如神。

这是第十胜——“武”胜。

曹操进一步分析道：“我很了解袁绍这个人。

他志向高，但智谋低：外表英勇，但胆识不足；兵多将广，但权责不明；善猜忌，不能建立威信：将领傲慢，不听指挥。

因此，他的土地虽广，粮食虽多，到头来只不过是奉送给我们的礼物罢了。

”荀彧也认为：“袁绍的兵员虽多，但是纪律不奎。

手下几名谋士，田丰刚直，容易犯上；许攸贪婪，操守不佳；沈配专权而没有谋略；逢纪果决而刚愎自用。

这几个人一定无法团结、互相排斥，内斗难免。

至于颜良、文丑，一介勇夫罢了，不难制服。

”袁绍这些缺点，在日后与曹操的官渡大战中，终于一一暴露。

先是为了幼儿的病情，他竟然放弃渔翁得利、可乘虚出击曹操的大好良机：后来又刚愎自用，不听田丰、沮授等独具慧眼之士的劝告，轻率出兵。

在整个战役过程中，袁绍处处显出他应变力不够、包容性不足的毛病。



## <<孙子兵法与三十六计>>

### 媒体关注与评论

如果人的一生只能读一本书的话，那就应该是《孙子兵法》。

——美国亚马逊网站评论如果二十年前能见到《孙子兵法》这本书，历史将会是另外一种结局。

——【法】拿破仑《孙子兵法》是第一神灵，我公司职员必须顶礼膜拜，认真背诵，灵活运用，公司才能兴旺发达！

——【日】松下幸之助

## <<孙子兵法与三十六计>>

### 编辑推荐

《孙子兵法与三十六计》：古书有云：“用兵如孙子，策谋三十六。

”一部是“天下第一奇书”，一部是“天下第一谋略书”。

纵观古今中外，我们不难发现：舍“奇书”不智，缺“谋略”不明，只有融二为一，才能战无不胜、事无不成、业无不立。

在2500年后的今天，我们若能深刻领悟其内涵，并将二者融会贯通、运用自如，我们亦能轻松纵横政坛、驰骋商海、畅游职场，成为各竞争领域内的“善之善者”。

<<孙子兵法与三十六计>>

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>