**《 孙子兵法 与 商战谋略 》©**

**杨子老师独立版权课**

****

**课程背景：**

商场如战场，红海博弈，首推兵法。《孙子兵法》是中国古代兵法的始祖，也是世界上最早的军事著作，被誉为“兵学圣典”。

在中国，从古至今，学习《孙子兵法》的热潮从来都没有停止过。

在国际上，《孙子兵法》声名显赫，有口皆碑。作为中国的国礼，《孙子兵法》被许多国家的元首和领导人所竞相收藏。《孙子兵法》是美国西点军校和哈佛商学院高级管理人才培训的必读教材。《孙子兵法》更直接影响了任正非、马云、比尔·盖茨、松下幸之助、孙正义等一大批企业家。

北京师范大学国学博士、资深培训师杨子老师研究和推广《孙子兵法》20多年，在本课程中，将《孙子兵法》与现代企业经营管理及商业运营进行深入的碰撞和思辨，力争为企业家和各级管理者破解现代企业的经营管理难题和实现事业成功而构建一套出奇制胜的创新方案。

**课程目标：**

1、提升领导艺术和经营管理能力

2、提升创新思维和商业运营能力

3、提升事业修为和国学应用能力

**课程时长：**1—2天（每天6小时）

**课程对象：**总裁班、国学班、研学班、领导干部提升班

**课程提纲：**（持续更新，以现场呈现为准）

**一、始计篇：打之前先想清楚，算明白再动手**

1、兵者，国之大事：商场如战场，胜利始于敬畏

2、校之以计，而索其情 ：商战，计算者胜，算计者败

3、经之以五事，校之以七计 ：企业必知的五件大事、七个项目

4、将者，智、信、仁、勇、严也：将相五德，德以配位

5、道者，令民与上同意也：客户喜欢是关键，产品之道，大道无形

6、辅周则国必强，辅隙则国必弱：打造像死党一样的头部人才

7、兵者，诡道也 ：在商言商，商战中的阴谋与阳谋

8、亲而离之：上下级之间不要中了别人的离间计

9、攻其无备，出其不意：创新是打破市场格局的奇兵

**案例：** 小纸盒一年卖出七个亿

**案例：** 褪黑素不只是帮助睡眠

**二、作战篇：准备要快，花钱要省，速战速决**

1、日费千金，然后十万之师举矣：打仗就是打钱粮，商业背后看资本

2、兵贵胜，不贵久：准备可以慢，出手一定要快

3、智将务食于敌：营销要借力打力，以战养战

4、兵闻拙速，未睹巧之久：经营企业要慢慢来，欲速则不达

5、钝兵挫锐，屈力殚货：降低成本，才能提高胜算

6、取敌之利者，货也 ：两种激励法，让下属变得有狼性

**案例：**胖东来的委屈奖和不开心假

**案例：**德云社与郭德纲的商演策划

**三、谋攻篇：上策是聪明地赢，最好让别人没法打**

1、上兵伐谋：直接破坏对手的想法是上上策

2、其次伐交：打好牌，对手和队友都很重要

3、知己知彼，百战不殆：危机管理，时刻都要准备着

4、知可以战与不可以战者胜：五种胜利基因：成功的领导者都是相似的

5、将能而君不御者胜：三种失败基因：失败的领导者各有各的失败

6、不知三军之事而同三军之政：老板可以不懂销售，销售不能不懂老板

7、知彼知己者，百战不殆：看清对手不难，要在自己身上多下功夫

**案例：**大陆第一个首富的故事

**案例：**易中天给董宇辉讲兵法

**四、军形篇：先保证自己不会输，再找机会去赢**

1、胜兵先胜而后求战：商战，要先赢，后打

2、修道而保法，故能为胜败之政：胜利要靠积累

3、善守者，藏于九地之下：向无冕之王致敬

4、地生度，度生量，量生数，数生称，称生胜：营销学的万能公式

5、无智名，无勇功：做大事要低调，不要做网红

**案例：**雷军问道王阳明心学

**案例：**孙正义办公室的对联

**五、兵势篇：出奇招造大势，用对人办成事**

1、治众如治寡，分数是也：学会兵家的形与名，多少兵都能带

2、奇正之变，不可胜穷也：掌握商业的奇与正，什么货都好卖

3、故善战者，其势险，其节短：玩转各种势，没有什么是不可能的

4、任势者，其战人也，如转木石 ：即使为了自己着想，也要主动养敌

5、故善战者，求之于势，不责于人 ：择人而任势，心内求法，心外无物

6、乱生于治，怯生于勇：细节不一定导致成功，但导致失败

**案例：**史上最互黑的广告赢家

**案例：**一招让广告位升值百倍

**六、虚实篇 ：躲开对手强处，专打他的软肋**

1、凡先处战地而待敌者佚：抢占先机，主场作战有利

2、策之而知得失之计：投石问路，做好样板工程

3、形人而我无形：成功就要我能看穿你，不让你看透我

4、兵无常势，水无常形 ：没有常胜将军，要看懂决定胜败的机会

5、能因敌变化而取胜者，谓之神：纸上谈兵靠不住，战神都是因敌而变化

**案例：**电影百亿票房俱乐部的新玄机

**案例：**一代央视标王发起的商战始末

**七、军争篇：弯路可能是近路，士气比武器重要**

1、以迂为直，以患为利：有些弯路很有价值，结果导向要用恰当

2、其疾如风，其徐如林：领导要适当给员工创造节奏感、仪式感

3、三军可夺气，将军可夺心：领导内心强大，团队才能气势如虹

4、以治待乱，以静待哗：从自己身上寻求破局之法，兵法就是心法

5、不知山林、险阻、沮泽之形者，不能行军：暴露自己的弱点，才能知道对手的弱点

6、金鼓旌旗者，一人之耳目：企业的CI系统也关乎企业的兴衰成败

7、朝气锐，昼气惰，暮气归：成败看面相，兴衰看气象

**案例：**央视春晚的孙子兵法

**案例：**杜国楹最失败的策划

**八、九变篇：计划不能死板，利弊都要权衡**

1、故用兵之法，无恃其不来：发现自己的不足，就是进步了

2、途有所不由，军有所不击：不战，是战斗的重要组成部分

3、无恃其不攻，恃吾有所不可攻也：丢掉幻想，强大自己才是关键

4、君命有所不受：领导提前要知道，下属总会找机会让君命有所不受

5、故将有五危：领导者最危险的五种性格缺陷

6、智者之虑，必杂于利害：兼顾利与害，胜利要往坏处想

**案例：**李嘉诚与张子强对决

**案例：**洋快餐包装袋的秘密

**九、行军篇：带队伍要心细，管团队要公平**

1、军无百疾，是谓必胜：营造健康的组织环境，兵法也是养生法

2、杖而立者，饥也 ：一定不要小看大人物身边的小人物

3、兵非益多也，惟无武进：管人首在用人，用人首在识人

4、卒未亲附而罚之，则不服：子弟兵是企业必须善待的宝贝

5、令素行者，与众相得也：平时要多养兵多练兵

**案例：**腾讯的自愿加班法

**案例：**让辣椒大卖的秘密

**十、地形篇：看清市场环境，该冲就冲，该停就停**

1、唯人是保，利合于主：将相的使命，对上对下都要负责

2、进不求名，退不避罪：将相的原则，来实的，不玩虚的

3、视卒如爱子，故可与之俱死：将相如果不容易，士兵就更不容易

4、大吏怒而不服，遇敌怼而自战：沟通不畅，上级要比敌人更可怕

5、兵有走者，有弛者，有陷者，有崩者，有乱者，有北者 ：六种失败的团队

6、夫势均，以一击十，曰走：避免在劣势下硬拼，善于等待，才会成功

**案例：**共享雨伞幕后真相

**案例：**董明珠的恩威并施

**十一、九地篇：团队抱成团，绝境也能打赢翻身仗**

1、故善用兵者，譬如率然：团队就要打造的像率然之蛇

2、能愚士卒之耳目，使之无知：霸王之兵，将贵智，兵贵愚

3、投之亡地然后存，陷之死地然后生：创造危机感，才能提升执行力

4、将军之事，静以幽，正以治：当领导必须拿得起，也必须要放得下

5、践墨随敌，以决战事：成熟的领导者做事既要有原则，也又要灵活

**案例：**每天排一万个号的小吃店

**案例：**巴菲特午餐竞拍的新秘密

**十二、火攻篇：看准时机再出手，赢了也要懂收手**

1、发火有时，起火有日：万事俱备，不如看懂天时

2、战胜攻取，而不修其功者凶：打赢是第一步，关键还要赢得起

3、主不可以怒而兴师：情绪管理是做领导的基本功

4、非利不动，非得不用：要评估风险和收益，给胜利买一份意外险

5、不修其功者凶 ：做事情要注意节点，学会善后

**案例：**放火为什么要看天象

**案例：**老戏骨的翻车与塌房

**十三、用间篇 ：信息就是钱，用人是关键**

1、三军之事，莫亲于间：最厉害的资本是人才

2、有因间，有内间，有反间，有死间，有生间：常见的五种商业间谍

3、非圣智不能用间：人才流失的三种原因

4、非仁义不能使间 ：防止人才流失的三种对策

5、非微妙不能得间之实 ：精准识别人才价值，特别是有四种人才

**案例：**华为的全球招募天才计划

**案例：**中美史克演绎的危机公关