

# 《孙子兵法》与城市建设“道谋将治”应用思考

## ——基于西部城市房地产开发管理和人居环境建设

唐 瑞<sup>1</sup>, 唐礼寿<sup>2</sup>, 袁 磊<sup>2</sup>, 刘菊花<sup>2</sup>

(1. 四川音乐学院, 四川 成都 610021; 2. 西南石油大学, 四川 成都 610500)

**摘 要:**世界范围内,距今 2 500 余年的我国古代兵家经典《孙子兵法》正在得到越来越广泛的应用。除军事方面以外,其“道胜、谋胜、将胜、治胜”等谋略思想,被越来越多的有识之士应用于政治、经济、社会管理、企业管理以及人才教育管理等活动之中,不断产生着越来越大的社会效益和经济效益。在我国城市化进程飞速发展的今天,城市建设中的“道、谋、将、治”应从《孙子兵法》中借鉴思路、吸取营养,进而达成管理的优化。因此站在领导者、管理者高度,从西部城市房地产开发管理和人居环境建设的角度,提出了《孙子兵法》与城市建设“道谋将治”应用的思考与建议。

**关键词:**孙子兵法;城市建设;房地产开发

**DOI:** 10. 6049/kjbydc. 2012GC0157

**中图分类号:** F291

**文献标识码:** A

**文章编号:** 1001-7348(2012)18-0110-05

## 0 引言

快速推进的城市化进程、低迷的房地产市场、山水画般美丽或杂乱无章的人居环境,总是人们茶余饭后热议的话题。广大民众热衷于对城市建设和管理中的“道(路线方针政策、企业文化)、谋(谋略策略)、将(各级各类组织者管理者)、治(管理活动)”等成就和问题品头论足,既是主人翁责任意识的强烈反映,也是民众给城市建设决策者、管理者积极建言献策的行为使然。

能否将距今 2 500 余年前的《孙子兵法》理论应用于城市建设的“道、谋、将、治胜”活动中去,认真探讨其逻辑关系的一致性、理论指导实践的合理性,开启城市建设者的工作思路、信心及决心的可能性。笔者站在城市建设管理者的高度,从西部城市房地产开发管理和人居环境建设的角度,重点提出《孙子兵法》与城市建设“道、谋、将、治”应用于“开启工作思路、‘道谋势将治胜’综合运用的可能性”,仅供参考。

## 1 《孙子兵法》“道、谋、将、治胜”理论在城市房地产开发管理中的作用

《孙子兵法》“道、谋、将、治胜”理论应用于城市房

地产开发管理中,并开启城市建设者管理者工作新思路,既具逻辑联系的一致性,也有实践应用的可能性。全球公认的兵学圣典《孙子兵法》,其博大精深的理论体系、丰富的谋略思想内容,在哲学、管理学、文学、社会管理学等众多领域得到了广泛应用并产生了巨大影响,是兵家、商家、政治家、哲学家、教育管理学家、城市建设者的必读书目。国外对《孙子兵法》的研究应用侧重在军事、经济和管理方面,其研究的深度和应用的广度大有胜过我国本土的趋势。国内业已将《孙子兵法》谋略思想应用于城市建设、建筑行业、人才管理、大学生教育管理和房地产开发与管理之中,取得了一些重要成果,其间有著名房地产开发商魏建军主编的《地产攻略——孙子兵法与房地产实践》,有李娱的“房地产营销策划领域中孙子兵法的应用”论述,有笔者所著的“建筑施工项目管理与孙子兵法理论的应用”论文和《孙子兵法与高校学生教育管理》专著,在行业内产生了积极的影响。

如今,《孙子兵法》理论应用于城市建设、房地产开发管理和人居环境建设之中,其中的“道、谋、将、治”理论与实践的紧密结合,以事实来论证高深的理论,给城市管理者的工作思路以新的启发,促进其主动进行理论创新和实践创新。将《孙子兵法》“道、谋、将、治胜”

收稿日期:2012-07-18

基金项目:成都市社科规划基金项目(ZST10-006)

作者简介:唐瑞(1980—),男,四川南充人,四川音乐学院硕士研究生,研究方向为思想政治教育暨《孙子兵法》与应用;唐礼寿(1952—),男,四川达州开江人,西南石油大学教授,研究方向为《孙子兵法》理论应用和项目管理。

理论应用于房地产开发管理以开启城市建设者的工作新思路,应注重以下 4 个方面的内容:

(1)“道者,令民与上同意”理论彰显了城市建设和房地产开发管理之“魂”。通常,政府、房地产开发企业和普通民众在城市建设和房地产开发方面具有各自的诉求,这些诉求是“和而不同”的,在某些方面不完全一致甚至是相悖的。正确处理好政府、开发商、普通民众三者的关系,必须立足于建设美好宜居城市的整体目标,同时保证房地产行业的健康发展,最终使广大老百姓得到更多的实惠。首要的,看其“道”的科学、合理和正确的程度,这个“道”是路线、方针、政策和企业文化。“令民与上同意”,其间包含两个层面的意思,一方面,“令”强调的是出台好的政策和举措,并引导民众理解、执行“道”,将“道”变成人们的自觉行动;另一方面,“民与上同意”与否,很大程度上取决于民众对“道”的认可、服从和维护程度。何为正确的城市建设和房地产开发管理之“道”?最根本的是要解决“基于什么立场、为谁服务”的问题。例如,如果某些地方政府欺上瞒下、挤占农民利益,大搞领导者的形象工程或政绩工程,或者房地产开发商偷工减料,以牺牲工程质量来降低成本以谋求利益最大化。尽管他们中的某些人特别钟情于学习应用《孙子兵法·计篇》“能而示之不能,用而示之不用,近而示之远,远而示之近。利而诱之,乱而取之,实而备之,强而避之,怒而挠之,卑而骄之,佚而劳之,亲而离之”<sup>[1]</sup>等诡道谋略,但由于用之于“私”,到最后,其坑民害民的恶劣行径终将暴露无遗,并一定会遭到人民的唾弃。相应地,《孙子兵法》的“道”,主要强调的还是“政治道”,路线方针政策正确了,老百姓就“可以与之死,可以与之生,而不畏危”<sup>[1]</sup>。其中最有效的方法则是“知胜有五:知可以战与不可以战者胜,识众寡之用者胜,上下同欲者胜,以虞待不虞者胜,将能而君不御者胜”<sup>[1]</sup>。显然,不管是从思想方法还是从工作方法上看,“令民与上同意”之“道胜”理念与实践,都是城市建设和房地产开发管理之“魂”。

(2)“谋”务必须坚持“知己知彼,百战不殆”、“上兵伐谋,其次伐交,其次伐兵,其下攻城”<sup>[1]</sup>的谋略思想。随着我国经济社会快速发展和市场经济步伐的不断加快,城市建设都在原有基础上走向更快更高更强。其间,不管是政策层面、工程管理层面还是普通百姓享受改革开放成果的层面,都存在一个与时俱进的问题。生产力提高了,人们要求改善生活状况的标准会同步发生变化。城市建设和房地产开发管理规律及其指导规律倘若跟不上时代步伐和人们的诉求,政府和企业不满意,一般民众也不会满意。于是,《孙子兵法》“谋胜”策略,给我们提出了清晰的“识、远、智、众、勇、稳、善谋”<sup>[1]</sup>的工作思路。总之,在城市建设和房地产开发管理方面应做到以下两个方面:①正确“识谋”是有具

体内容的。正如日本小林一三所强调的“对社会能预见一百步的近乎狂人。能预见五十步的人要成为牺牲者,仅仅能预见一步的人才能获得成功”<sup>[1]</sup>的道理一样,远景规划若仅是美好蓝图是远远不够的,通常抓好最关键的一步,才能真正推动城市建设健康有序发展和达成房地产稳步推进目的。这与毛泽东同志“关照全局把握重要关节”<sup>[1]</sup>的论述,着实有异曲同工之妙;②用战略眼光作长远打算的,便要远谋;该用智慧以智取获胜的,便要智谋;该集思广益的,便要用众谋;该果断决策的,便要用勇谋;不能冒进,要稳妥,处心积虑时,便要用稳谋;仅凭实力难以取胜,要学会以奇制胜,此时便要运用到善谋。而前述所有的制胜谋略,都必须以“知己知彼,百战不殆”为出发点和思想路线,以“上兵伐谋,其次伐交,其次伐兵,其下攻城”来区分工作层次并做好实践参照。

(3)“将者”,务必“智信仁勇严也”。《孙子兵法》通篇以“将”为基础并分类展开谋略策略论述。至今最熠熠生辉的要数《计篇》“将者,智(智谋才能)、信(赏罚有信)、仁(爱护士卒)、勇(勇敢果断)、严也(军纪严明)”的五德选将标准以及《九变篇》的“必死,可杀也;必生,可虏也;忿速,可侮也;廉洁,可辱也;爱民,可烦也。凡此五者,将之过也,用兵之灾也,覆军杀将,必以五危,不可不察也”等五危论述。距今 2 500 余年前的《孙子兵法》对各级将帅“五德五危”要求,与目前各级组织和企事业单位选拔任用领导干部的“德能勤绩”标准和“反腐倡廉”要求以及各种配套的规章制度相比,“五德五危”非但不逊色,反倒更加言简意赅和更加实在具体。

在城市建设活动中,政府和房地产企业的各级各类管理者,从相对意义上讲都是“将”,都应当从维护人民群众的根本利益出发,坚持按《孙子兵法》将帅的“五德”标准做人做事,避免“五危”发生。既做到“主不可以怒而兴师,将不可以愠而致战”<sup>[1]</sup>,更时时处处体现出“进不求名,退不避罪,唯人是保,而利合于主,国之宝也”的“将帅”气质和人格。这样,“将”的作用才能得到最大发挥,“将胜”也才会真正成为可能。

(4)遵循管理规律,坚持“分数、形名”的制胜理念。《孙子兵法》“治众如治寡,分数是也;斗众如斗寡,形名是也”<sup>[1]</sup>的“治胜”论,以及“令之以文,齐之以武,是谓必取”<sup>[1]</sup>的管理原则,既是《孙子兵法》管理谋略的精华,也是当前和今后相当长时间内城市建设、房地产开发管理和优美宜居环境建设中最常见的理论和最直观的实践。在同一经济制度环境中,通常企业的生存与发展主要取决于企业管理水平和管理方法的科学性。房地产开发管理仅靠技术优势是不够的,必须依靠科学管理,及时进行资源的优化组合,坚持“三分技术七分管理”,人的创造潜能才能得以充分发挥。

## 2 《孙子兵法》理论在西部城市房地产开发管理和人居环境建设中的应用

用《孙子兵法》理论比照西部城市建设、房地产开发管理和人居环境建设中的成就与问题,理论联系实际并有的放矢,有利于坚定城市建设领导者、管理者、建设者综合运用“道谋势将治胜”理论的信心和决心。依据政府、企业和城市建设受益者各自的角色、职责和利益诉求,从《孙子兵法》“无所不备则无所不寡”<sup>[1]</sup>的谋略角度看如何确定城市建设和房地产开发管理的工作重点。结合《孙子兵法》理论,给人最大的启发主要体现在“重城市建设管理发展之‘道’、房地产开发管理之‘谋’、人居中环境之‘势’、房地产企业诚信求真务实敬业之‘将’与‘治’”<sup>4</sup>个方面。

### 2.1 重视城市建设管理发展之“道”

用《孙子兵法》理论比对,重城市建设管理发展之“道”。笔者认为:坚持“兵者,国之大事,不可不察”,而要察,应该“上兵伐谋、其次伐交、其次伐兵、其下攻城”,而真正要达成目的,则必须“令民与上同意”<sup>[1]</sup>。

城市建设的好与差,与城市的大小关系不大。把城市建设得更美好,关键要立足于城市的区位特征、邻里特征、建筑特征、自身环境、地理与资源、产业和交通、文化与历史以及可持续发展等特点和要求。合理规划,统筹兼顾,分步实施,让“蓝天白云常驻城市,让花园绿地遍布街头”,使“城市民众住有所居,劳有工作,病有医疗保障,学有教育资源利用,行有便捷交通,消费购物方便,乐有文化娱乐和良好公共服务”。全省全国全球的人来了就不想走,并且还能主动为城市建设服务。

目前,成都是西部重要的政治经济文化中心,经济迅猛发展,以休闲娱乐著称而入围全国人民最喜爱的十佳城市前列。目前,这里的人民正齐心协力努力将成都打造成“世界田园城市”。而成都市的北部新城——新都区,既有成都卫星城优势,又迎来了良好的发展机遇。从历史和现状看,新都既是成都市主城区和历史文化名城的重要组成部分,曾为古蜀国三大名都之一,已有2800余年建城历史,素有“天府名珠”、“香城宝地”美誉。按当前城市建设管理规划之“道”,新都正承担“现代商贸物流、综合服务、新型工业、居住、旅游文化观光”职能。鉴此,新都城区房地产开发管理主动确定其“道”为“根据功能区规划建设需要,积极推进房地产业健康稳定发展,增强房地产业作为北部新城快速建设和现代服务业发展提供载体服务的功能,大力发展商务地产、旅游地产,健康发展住宅地产,奋力打造环境优美、社会和谐宜居新区,传承创新、独

具魅力的文化名区,建成生态优良、配套完善、现代时尚的高端商务区和高尚住宅区,提升城市人居环境形象”<sup>[2]</sup>。而距成都以东两百余公里外的南充,早在公元前316年即为巴国辖区,又是三国文化的源头和发祥地。根据地处长成渝经济区三角地带的点,城市建设发展之“道”经过数次修改,2011年最终确定为把南充建设成为川东北区域中心城市。在原有基础上,以嘉陵江为轴,拥江发展,跨江东进并南延北拓。其间,城市建设定位要准确,规划要合理,建设要实在,管理要得法,环境要优化,优秀文化要传承。

成都、南充两市的城市建设、管理和发展,顺应区域经济发展需求,给城市确定了正确的发展走向,给出了“道”的主要内容,道出了《计篇》“兵者,国之大事,不可不察”中的“兵”之内涵;而在路线方针政策确定和实施的过程中,坚持谋略在先(上兵伐谋)、交互互动(其次伐交)、凭实力和实绩求地位促发展(其次伐兵、其下攻城),既是正常的工作程序,也是正确的思想和工作方法。值得强调的是,任何政策措施的出台并让广大民众在理解的基础上变成自觉行动,都必须在“令民与上同意”上下功夫。

### 2.2 关注房地产开发管理之“谋”

用《孙子兵法》理论衡量房地产开发管理企业,首先宜用“五事(道天地将法)七计(主孰有道、将孰有能、天地孰得、法令孰行、兵众孰强、士卒孰练、赏罚孰明)”和“未战而庙算胜者,得算多也”精心谋划;其次应坚持“以虞待不虞者胜”、“智者之虑,必杂于利害。杂于利,而务可信也;杂于害,而患可解也”以及“无恃其不来,恃吾有以待也;无恃其不攻,恃吾有所不可攻也”等“强身健体”和有备无患策略;第三避免投机取巧和不诚信行为的发生,以便减少房地产消费者的“围则御、不得已则斗、过则从”<sup>[1]</sup>等被动时局发生。

众所周知,2008年9月因美国房地产次贷危机而引发的全球金融危机,至今仍让世界各国在其漩涡中打转。我国当前和今后一个时期房地产市场状态低迷,业内人士很是不安。加上民众的投资弱化与转向、购房者的焦虑与观望,延缓了房地产业的复甦,也打击了业内人士的信心和决心。如何理性看待房地产业的“政治、经济、社会和技术环境”,是摆在业内管理和决策层高管面前的现实问题。诸如,在房价过快上涨、社会资源过度向房地产行业集中的背景下,为保持宏观经济和房地产行业健康发展,政府出台了一系列针对房地产行业的调控政策,应不应该?2010—2011年我国房地产政策调控相对密集、调控力度大,房产税、信贷紧缩、限购、保障性住房、闲置土地查处等成为政策调控重点。房地产调控目标也由“遏制房价过快增长”向“促进房价合理回归”方向发展。房地产企业在不理

怨环境和政策的前提下,如何“知己知彼和多算胜少算不胜”?如何研判和改善行业内外的“五事七计”?如何认真挖潜并努力寻找企业新的经济增长点?加快普通商品住房建设,扩大有效供给,促进房地产市场健康发展,房地产企业应当如何主动有所作为?这些情况和问题均等着房地产开发管理者去主动求解。

从西部城市房地产开发管理情况调查中得知:目前,西部城市居民可支配收入水平仍然偏低,就业压力仍然较大。一方面房价居高不下,另一方面居民可支配收入增幅有限。要知道,房地产的市场需求是由居民购房能力决定的,而居民购房能力主要取决于居民的可支配收入。房地产企业要想在竞争中立于不败,就必须迎合消费者的需求,以消费需求为发展导向,提供符合当前消费模式的地产产品和服务。同时,人们对于房地产商品的需求已经呈现出多样化特点,日益向绿色、环保、节能、智能化等方向发展,这就促使房地产企业要跟上技术变革的步伐。企业应该紧紧把握住消费需求,在开发项目中注重引入技术因素。包括采用新型建筑装饰材料,提高采暖、制冷、照明、通风效果,积极利用太阳能、风能等清洁能源,科学地进行小区规划,实现再生资源循环利用等措施打造品牌形象,以及积极发展低碳节能建筑。

浅而又浅的道理是房地产开发管理企业只有主动探索与创新,才会减少企业的怨气;只有“以虞待不虞”,才会减少企业的盲目性、增加企业的自信心;只有主动地“杂于利害”,以质量、信誉占领市场份额并让消费者满意,企业才会逐渐具备“恃吾有所不可攻也”的强势。

### 2.3 要准确识别人居环境建设之“势”

《孙子兵法》作者孙武告诫后人:面对“己”和“彼”都十分关心的权益问题——包括当今社会错综复杂的人居环境形势,基于维护自身利益,往往“善战者,求之于势,不责于人。故能择人而任势”<sup>[1]</sup>。而要能动地驾驭局势并把握好主动权,弄清“知战之地,知战之日,则可千里而会战。不知战地,不知战日,则左右前后,不能相救”<sup>[1]</sup>和明白“知天知地,胜乃不穷”的道理是非常重要的。于是,“体现利益性、考虑保险性、强调预见性”变得既合情合理又实实在在,老百姓主动关心支持城市人居环境建设和为其作出自己应有的贡献,就变得顺理成章了。

随着改革开放的步步深入,国人深切体会到“提高生产力解放生产力发展生产力的最大目的,是为了最大限度地满足人民群众日益增长的物质文化需要”。因此,不管是城市永久住民、流动人口或进城务工人员,都特别关注城市人居环境建设取得的成就、存在的问题和下一步的发展趋势。

如果把政府相关部门、房地产企业与广大城市房地产消费人群各为一伍的话,许多时候对待同一类问题,各自均有着不同的心态和解读。例如,在“政策抑制了房价上涨、开发商房价预期发生改变、原材料和劳动力成本逐步上升、收入分配格局悄然变化”等的看法上,房地产企业及管理人员心里特别窝火,但盼房屋降价的老百姓却拍手称快。又如,日本吉田公司董事长、“拉链大王”吉田忠雄的“善的循环”哲学,颇有兵法中欲擒故纵之妙。吉田主张“企业必须赚钱,但利润不可独吞”。他将利润分成 3 部分:三分之一用于降低售价,使消费者受益,三分之一分配到与公司有协作关系的厂家,剩下的三分之一留作公司的利润和积累。他说:“不为别人利益着想,就不会有自己的繁荣。如果我们撒播善的种子,与人为善,那么,善还会循环归给我们。大家都得到善的实惠”<sup>[13]</sup>。而我国习惯了高利润率的部分企业,一见利润下降,便成天埋怨环境、诅咒政策,甚至以次充好、以假乱真地去欺骗消费者。虽然企业家们也知道面对复杂的市场环境“薄利多销、降低成本、凭质量和信誉占领市场以及视情况适时转向”极具合理性。但许多时候,一些人的脑筋就是转不过来这个弯。再如,人居环境建设管理工作中,政府、企业与百姓看问题时应该尽可能多地站在对方角度寻找共同点和努力达成方法、权益上的一致性。如果出现一方面政府和企业都很努力地履行着职责,另一方面部分老百姓却始终“端着碗笑着吃肉、放下碗就皱脸骂娘”,那就不仅仅是人们期望值不断提高的问题,而是民众素质急待提高的问题了。

用前述理论与实证研究成果相比较,我们不难从中看出许多现状、抱怨、商机和期盼。例如,从 2011 年成都市新都区房地产开发管理调查问卷中得获知:①新都民众最大的期望是将城市打造成“休闲娱乐”的宜居城市;②该地域目前和今后一个时期,商品房的需求潜力较大;③尽管有“90/70”政策的影响,一部分购房者在意向购房面积的选择上会有所顾虑,但 90~120m<sup>3</sup> 仍然成为最理想的购房面积,而且 30 岁以下人群欲购此类面积的人占被调查年龄段的人数的 55%、30~50 岁的占 47%、50 岁以上的占 30%,只有极少部分人愿意购买 60m<sup>2</sup> 以下的户型;④交通便利成为消费者购房时优先考虑的因素;⑤市民对小区物业管理水平满意度不高;⑥建筑质量是购房者购买商品房时最担心的问题;⑦诚信经营是提高房地产消费环境的首要前提;⑧房地产纠纷中消费者存在维权难的问题;⑨对消费地点的选择,市民偏向传统的“带有文化韵味的商业街和就近的购物街”消费;⑩商铺投资首先选择地理位置和人流集中之处。从民众问卷回答中概括出的这十大议题,对房地产开发管理企业和相关人员,无不具有重要的思路启迪和导向选择的指导意义。又如,从正努

力打造百万人口的川北城市南充市人居环境调查中看出:①百姓充分肯定城市人居环境建设成就,对“楼房间距、小区内公共活动场所及康乐设施、绿化面积、生活配套及物业管理”均较为满意;②基于地理位置、天候情况和当地居民的文化及生活习惯,多数民众建议南充市城市建筑色彩宜采用浅色或中性色;③绿色建筑方面民众希望搞楼顶和室内绿化;④百姓在住宅选择方面,多数人乐意住“郊区”和“文化区”;⑤在净化居住环境方面,民众特别关注解决城区污染问题,其间也包括“将处在城市上风口和市中心的中国石油天然气总公司南充炼油厂迁出市中心,以提高城市空气质量和保护民众安全”的呼声。

#### 2.4 坚持房地产企业“诚信求真务实敬业”之“将”与“治”

将房地产企业各级各类决策者管理者比作“将”(或曰“将下将”),并用“将”的要求衡量其“诚信、求真、务实和敬业”之“治”(管理)的水平,是一点也不牵强、不过分的。把《孙子兵法》对“将”的要求引入到房地产开发管理中来,其要求和标准是很高的,领导干部和承担管理工作任务的同志务必时刻铭记:①各级管理干部要给自己以正确的角色定位,“将者,国之辅也,辅周则国必强,辅隙则国必弱”<sup>[1]</sup>;②要不断自觉提高思想政治业务素质,达到“智信仁勇严”的素质要求,而且应该具备“进不求名,退不避罪,唯人是保,而利合于主,国之宝”<sup>[1]</sup>的意志品质、“主不可以怒而兴师,将不可以愠而致战”<sup>[1]</sup>的技能要求;③组织者管理者尤其是位高权重的领导干部,更要具备“涂有所不由,军有所不击,城有所不攻,地有所不争,君命有所不受”<sup>[1]</sup>的敏锐性、洞察力、高度的责任意识和随机处置的工作能力。

政府部门、企事业单位中甚至是企业活动中的“将”,常常因职位高低不同而各自承担的责任义务不同。从普遍意义上看,各单位、各部门、各企业中的人才大多处在“将”的位置上,或者说只要在一段时间内负一定责任的组织者管理者,都属于“将”的范畴,至少可以算作“将下将”之列。具体到各房地产开发管理企业,“人才是企业价值的主要创造者和利润的主要来源”的观念,已为行业所接受。假设人才频频流失尤其是关键岗位的人才流失,往往会因技术机密外泄、部分客户和信息资源流失而使企业的损失难以估计<sup>[4]</sup>。通常,成熟和成功的企业,不但不会唯学历论英雄,反而会全方位地体现行业人才观。许多单位认同“谁为项

目创造了效益,谁就是人才;谁为生产及时解决安全、质量、工期上的难题,谁就是人才;谁能打开楼市房市局面,为企业创造和带来利润,谁就是人才”<sup>[4]</sup>。可以说,现实社会中房地产企业对人才标准和领导干部思想政治业务素质的要求,从本质上看是一致的,都与《孙子兵法》强调“将帅”的能力、品质、技能、作风等要求相通相连。虽然存在着某些差别,尤其是对不同层次不同级别的人才和领导干部的具体要求在程度上会有所区别,但在其“诚信、求真、务实和敬业”的要求上绝对一视同仁。不然,他们就不能被人民视为“将”。如果领导者管理者在“将”的位置上不按“将”的要求去有所作为,时间久了,最终也非被上级组织和企业员工们炒了“鱿鱼”不可。

### 3 结语

综上所述不难看出,城市建设、房地产开发管理、人居环境建设和各项管理工作中的“道、谋、将、治”,并非不着边际的空泛理论,相反,其“道谋将治”分别有着十分具体且让人看得见摸得着的工作内容。人们学习运用《孙子兵法》理论,最根本的,无非是借鉴《孙子兵法》谋略思想,及时调整和端正自己的思想、工作方法,根据不断变化的“形”与“势”,未雨绸缪,“以虞待不虞”,或“藏于九地之下”,或“动于九天之上”,审时度势和“胜于易胜”。只要人们尤其是各级领导者管理者坚持这样做,哪怕在一两个具体问题上应用得当并有所感悟,就一定会深切体会到《孙子兵法》彰显的古为今用的魅力和经久不衰的生命力。

#### 参考文献:

- [1] 唐礼寿.《孙子兵法》与高校学生教育管理[M].成都:四川出版集团天地出版社,2006:401-413.
- [2] 中央政府门户网站.中华人民共和国国民经济和社会发展第十二个五年规划纲要[EB/OL].[http://www.gov.cn/2011lh/content\\_1825838.htm](http://www.gov.cn/2011lh/content_1825838.htm)
- [3] 刘伯健.《孙子兵法》与领导决策方略[M].北京:北京图书出版社,2000:233-235.
- [4] 周长秋,唐礼寿,汪国斌,等.西部中小建筑企业人才管理刍议——基于孙子兵法理论与企业人才状况[J].四川建筑,2010,30(5):241-243.

(责任编辑:陈晓峰)