

<<商道博弈>>

图书基本信息

书名：<<商道博弈>>

13位ISBN编号：9787510411748

10位ISBN编号：7510411742

出版时间：2010-10

出版时间：新世界出版社

作者：（春秋）孙武 著，富杰 注译

页数：324

译者：富杰

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>

<<商道博弈>>

前言

近三千年来,《孙子兵法》一直被尊为“兵学圣典”、“百世兵家之师”,享有“世界第一兵书”的雅誉。

实际上,它的贡献远不止于此。

据《韩非子》讲,早在战国时期,《孙子兵法》就已经家喻户晓,而且其运用已经超出了军事范围,广泛应用于政治、经济、医学、人际关系和日常生活等方面。

汉代的韩信百战百胜,战术大都源于《孙子兵法》;魏武帝曹操深研历代兵书,对《孙子兵法》推崇备至,不但在实践中加以运用,而且十分重视对这部“旷世兵典”的整理研究,成为历史上第一个为《孙子兵法》作注释的军事家;到了宋代,《孙子兵法》被正式确立为官方经典,沿至明清而不衰;近代以后,《孙子兵法》影响更大。

孙中山认为:“那十三篇兵书(《孙子兵法》),便成立了中国的军事哲学。

”现代历史上,毛泽东对《孙子兵法》的推崇和精通是人所共知的,完全可以说,《孙子兵法》中的许多思想,构成了毛泽东军事思想的重要来源。

20世纪80年代以来,海外的“孙子热”日趋高涨,对《孙子兵法》的研究和运用,扩展到了军事以外的众多领域,在政治、外交、经济、体育、人事等方面的发展尤其显著。

日本企业家率先把《孙子兵法》运用于企业之间的竞争和企业内部的经营管理,取得了很大成效。

最典型的一个例子,军人出身的大桥武夫将孙子的军事思想与经营学融为一体,把濒临破产的小石川工厂一举改造成生机勃勃的东洋精密工业公司。

他的《用兵法经营》一书,内容新颖,独树一帜,畅销一时。

<<商道博弈>>

内容概要

《孙子兵法》内容博大精深，思想精邃富赡，逻辑缜密严谨。

《孙子兵法》不但在军事上影响深远，其影响还扩展到了政治、经济、文化等社会生活的方方面面，在日本更是形成了“孙子兵法管理学派”。

被誉为日本“经营之神”的松下幸之助、本田宗一郎、盛田昭夫、稻盛和夫无不将其奉为圭臬。

<<商道博弈>>

书籍目录

前言曹操序第一篇 始计篇 第一章 兵者，国之大事 第二章 经之以五事 第三章 计利以听，乃为之势 第四章 兵者，诡道也 第五章 未战而庙算第二篇 作战篇 第一章 用兵之害 第二章 因粮于敌 第三章 胜敌而益强 第四章 兵贵胜，不贵久第三篇 谋攻篇 第一章 不战而屈人之兵 第二章 谋攻之法 第三章 夫将者，国之辅也 第四章 知胜之道 第五章 知彼知己，百战不殆第四篇 军形篇 第一章 胜可知，而不可为 第二章 不可胜者，守也；可胜者，攻也 第三章 胜于易胜者 第四章 立于不败之地 第五章 度、量、数、称、胜第五篇 兵势篇 第一章 以投卵者，虚实是也 第二章 以正合，以奇胜 第三章 善战者，其势险，其节短 第四章 乱生于治，怯生于勇，弱生于强 第五章 择人而任势第六篇 虚实篇 第一章 致人而不致于人 第二章 攻其所不守，守其所不攻 第三章 形人而我无形 第四章 无所不备，则无所不寡 第五章 兵无常势，水无常形第七篇 军争篇 第一章 后人发，先人至 第二章 军争为利，军争为危 第三章 军争之法 第四章 避其锐气，击其惰归 第五章 用兵之法第八篇 九变篇 第一章 将受命于君 第二章 君命有所不受 第三章 通于九变之利 第四章 智者之虑，必杂于利害 第五章 将有五危第九篇 行军篇 第一章 四军之利 第二章 谨复索之 第三章 必谨察之 第四章 兵非贵益多也 第五章 令之以文，齐之以武第十篇 地形篇 第一章 此六者，地之道也 第二章 此六者，败之道也 第三章 地形者，兵之助也 第四章 进不求名，退不避罪 第五章 知天知地，胜乃可全第十一篇 九地篇 第一章 合于利而动，不合于利而止 第二章 运兵计谋，为不可测 第三章 登高而去其梯 第四章 为客之道 第五章 陷之死地然后生 第六章 践墨随敌，以决战事第十二篇 火攻篇 第一章 凡火攻有五 第二章 因五火之变而应之 第三章 不修其功者凶第十三篇 用间篇 第一章 必取于人，知敌之情者也 第二章 用间有五 第三章 非微妙不能得问之实 第四章 反间可得而用也 第五章 以上智为间

<<商道博弈>>

章节摘录

所以善于进攻的，会让敌人不知道该如何防守；善于防御的，会让敌人不知道怎么进攻。
微妙啊，微妙到看不出任何形迹？
神奇啊，神奇到听不见丝毫声音？
所以，这样才能成为敌人命运的主宰。

向前攻击而让敌人无法抵御，是由于袭击了敌人懈怠空虚的地方；撤退了，敌人不能追击的，是因为迅速的行动使得敌人追赶不上。

在我军要交战时，敌人即使高垒深沟也不得不出来与我交锋，这是因为我们攻击了敌人必须保全的地方；我军不想打，驻扎在一个地方防守，敌人却无法来交战，这是因为我们诱使敌人改变了进攻方向。

李嘉诚——经营独到的“塑胶花大王” 1957年春天，李嘉诚揣着强烈的希冀和求知欲，登上了飞往意大利的班机去考察。

他在一间小旅社安下身后，就急不可待地去寻访那家在上世界上开风气之先的塑胶公司的地址，经过两天的奔波，李嘉诚风尘仆仆地来到该公司门口，但却戛然而止。

他素知厂家对新产品技术的保守与戒备。

也许应该名正言顺地购买技术专利，然而，一来，当时长江厂小本经营，绝对付不起昂贵的专利费；二来，厂家绝不会轻易出卖专利，它往往要在充分占领市场，赚得盘满钵满。直到准备淘汰这项技术时方肯出手。

情急之中，李嘉诚想到一个绝妙的办法。

这家公司的塑胶厂招聘工人。

他去报了名，被派往车间做打杂的工人。

李嘉诚只有旅游签证，按规定，持有这种签证的人是不能够打工的，老板给李嘉诚的工资不及同类工人的一半。他知道这位亚裔劳工非法打工。

不敢控告他。

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。

——日本松下电器创始人松下幸之助 《孙子兵法》中所谈到的战略战术对于现代企业管理与个人成功谋划都具有很好的指导作用。

——美国通用汽车CEO杰克·韦尔奇 采用《孙子兵法》中的思想来指导企业的经营管理，比美国的企业管理方式更合理、更有效。

——日本孙子兵法管理学派倒始人大桥武夫 经过长时间的思索和调查，我终于找到了一本教科书，这就是《孙子兵法》。

没有哪本书能像《孙子兵法》一样为我们提供如此丰富的经营思想，每次读它，我都会涌出无限的想象力。

——日本管理学家大前研一

<<商道博弈>>

编辑推荐

哈佛商学院高级管理人才培训必读教材，影响松下幸之助、本田宗一郎、盛田昭夫、井深大一生的书，通用汽车CEO罗杰·史密斯、软银总裁孙正义成功的法宝，商界必备实战手册启迪人生权变创新的智慧。

兵法的核心在于挑战规则，唯一的规则就是没有规则，兵法是谋略，谋略不是小花招，面是大战略、大智慧。

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>