

<<十面埋伏>>

图书基本信息

书名：<<十面埋伏>>

13位ISBN编号：9787807477716

10位ISBN编号：7807477717

出版时间：2010-3

出版时间：海天出版社

作者：朱健

页数：227

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>

## <<十面埋伏>>

### 内容概要

春秋战国时期，诸侯之间不断暴发战争，从事军事斗争的智谋有识之士，总结战争的经验教训，研究致胜的规律，这一类学者，古称之为兵家，为“诸子百家”之一。

兵家的实践活动与理论，影响当时及后世甚大，为我国古代宝贵的军事思想遗产。本书的兵家思想运用范畴已经超越政治军事方面，涉及经济、管理等诸多领域，为广大读者领略中国古代兵家精妙思想提供一个很好的读本。

## &lt;&lt;十面埋伏&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 何谓兵家 兵家的产生和发展 兵家的流派 兵家对后世的影响第二章 兵之大家 孙武与《孙子兵法》 吴起与《吴子兵法》 孙臧与《孙臧兵法》 姜尚与《太公六韬》 司马穰苴与《司马法》 李筌与《太白阴经》 李靖和《李卫公问对》 广泛流传的《三十六计》 许洞和《虎铃经》第三章 计与战 自古知兵非好战 不信鬼神信自己 运筹于帷幄之中 知己同时要知彼 善战者可胜在敌第四章 力与智 吾宁斗智不斗力 兵不厌诈对不对 智谋的运用之妙 攻心为上的设计 不战而屈人之兵 为何要先礼后兵第五章 利与害 杂于利害的智慧 以患为利的智慧 利害之间的转化 利害随时势而变 饵兵勿食的智谋 千万别利令智昏第六章 迂与直 走远路还是近路 避开敌人的锋芒 伐交与迂回进攻 牵着对手鼻子走第七章 奇与正 以正合，以奇胜 扩大自己的优势 奇策要分清形势 在正奇之间变通第八章 顺与逆 立于不败的智慧 故意地顺应对手 用兵像流水一样 因其势而利导之第九章 虚与实 避其实而击其虚 隐藏自己的实力 浑水之中好摸鱼 以虚声而致实用 无中生有的策略第十章 动与静 一动一静的韬略 处乱不惊的智慧 动而不迷的智慧 以逸待劳的策略第十一章 缓与疾 兵贵神速的要诀 缓慢也可以制敌 以缓济疾分化敌人 静坐山顶观虎斗第十二章 势与能 不同时宜不同势 借势四两拨千斤 不同势下的勇怯 归师的正反成败第十三章 明与暗 战场上的明与暗 因其敌间而用之 离间挑拨的计谋 备受争议的“死间”

## &lt;&lt;十面埋伏&gt;&gt;

## 章节摘录

《孙子兵法》中说：当部队陷入“不战则亡”的境地，就不恐惧了。

因为迫不得已，只能苦斗。

所以，这样的军队不用整治就能加强戒备，不用要求就能完成任务，不用约束就能亲近相助，不用申令就能信守纪律。

把他们投放不战就不能返回的绝境作战，需要将领有超凡的勇气。

士卒怕死，是一个不利的因素，但是如果使他们陷于“不战则亡”的“死地”，反而可以得生；在不利的情况下考虑到有利的方面，危险就可以解除。

害也就转化为利了。

这一点，在现代生活中同样是很有用的。

韩国第一商人林尚沃经商之初，他的师傅石崇大师曾预言他一生将经历三次危机，并交付三条锦囊妙计助其化险为夷。

林尚沃为打破长久以来人参价格的垄断，抬高价格出售，却遭到了中国商人的联合抵制。

如果再降低价格售出人参，以后将永远受到中国商人的牵制无利可得；如果不降低价格，人参卖不出去，将面临着破产的危险。

是进亦死，退亦亡。

石崇交给他的锦囊妙计也是一个字：“死”。

在百尺竿头上求生的办法，就是从悬崖绝壁再前进一步。

“必死即生，必生即死”，抱定了必死的念头即可求生，好歹都求生，就只有一死，一切政治，一切宗教，一切艺术，人类社会所有的一切只有抛却自身，通过死亡的无，才能得到生的愉悦和存在的有。

于是，林尚沃将人参放火焚烧，甘愿与参俱焚，中国商人按捺不住，只好以更高的价格收购烧剩下的人参。

不过，使用置之死地而后生的策略，是有一定的条件。

第一，双方力均势敌，将自己置于“死地”的一方就可以取胜。

如果把特别弱的当成特别强的，把弱小的自己投向“死地”，那是自找灭亡。

第二，也有兵家指出：“把大众放在地形险要的地方，然后才能决定胜败。”

因此知道，使用“死地”的战术，必须要上下一心。

## <<十面埋伏>>

### 编辑推荐

这是一本通俗的兵家攻防秘笈。  
全书十三章，可分成三大部分：第一部分为第一章，介绍了兵家的产生、发展、流派及其对后世的影响；第二部分是第二章，介绍了古代最为著名的9部兵法及其著者；剩下的章节为第三部分，介绍了11种兵法及其作战案例。

<<十面埋伏>>

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>