第一图书网, tushu007.com

<<取胜之道>>

图书基本信息

书名：<<取胜之道>>

13位ISBN编号：9787301175859

10位ISBN编号：730117585X

出版时间：2010-9

出版时间：北京大学出版社

作者：宫玉振

页数：204

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

战争是人类社会中最激烈、最残酷、最紧张的对抗形式，决策正确与否所带来的影响，马上就会显现出来，因而与其他领域相比，战争中的取胜法则也就更加明晰、深刻而有力度。
用战争中的取胜法则来审视企业竞争，往往可以帮助我们更好地理解竞争的本质及其取胜原理。
可以说，战争理论在本质上是最具有实战性和操作性的竞争取胜之道。
　　孙子兵法是公认的战争理论经典之作，它对战争中取胜之道的深刻理解，至今都具有打动人心的力量。
今天，孙子兵法已经不单纯是一部战争的著作，它已经延伸到了包括商业竞争在内的所有竞争领域。
它已经成为一部竞争理论的专著，散发着引导人们走出竞争困境的智慧之光。
宫玉振博士在军事科学院从事了10年的兵学研究，又在北京大学从事了6年的MBA教学。
在长年积累的基础上，作者从孙子兵法中提炼出“全胜”、“诡道”、“出奇”、“击虚”、“任势”、“主动”、“集中”、“先知”、“五事”九大取胜原则，并结合当代企业竞争理论的精华进行了深入的关联探讨，从而从一个全新的视角，揭示了孙子兵法对于企业竞争取胜的理论与应用价值。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

宫玉振
北京大学国家发展研究院北大国际（BiMBA）副教授、学术委员会副主任，兼任中国孙子兵法研究会理事、北京大学孙子兵法研究中心研究员、滨州学院孙子兵法研究院客座研究员、苏州孙武书院顾问等职。
曾任中国军事科学院战略研究部团职研究员，并先后担任中国孙子兵法研究会对外联络部主任、事业发展部主任等。
2000年获中国军事科学院军事学博士学位。
2006年至2007年在美国康奈尔大学东亚研究中心任访问学者。
主要从事孙子兵法与竞争战略、不确定环境下的战略与领导力、战略文化与战略行为、大国战略等领域的研究与教学工作。
著有《中国战略文化解析》等学术著作。
在《中国军事科学》等学术刊物上发表论文40余篇，承担及参与国家及军队重大科研项目10余项。

<<取胜之道>>

书籍目录

前言 Ⅰ从战争到竞争Ⅰ孙子兵法的核心是取胜之道Ⅱ孙子兵法与竞争理论Ⅴ 第一章 全胜——竞争样式的选择 竞争的最高境界是超越竞争 我们如何超越竞争：伐谋 我们如何超越竞争：伐交 我们如何超越竞争：伐兵 我们如何超越竞争：攻城 第二章 诡道——竞争策略的运用 诡道的核心是什么 竞争中策略为什么重要 现实竞争中的操纵策略 第三章 出奇——竞争思维的创新 最致命的一击往往并不来自正面 出“奇”是一种颠覆性的策略 出“奇”反映了战略的独特性 奇正之变，不可胜穷也 “出奇”与平庸无缘 第四章 击虚——攻击方向的确定 兵之胜，避实而击虚 从对手力量薄弱的地方入手 充分利用对手的失误 打对手强点中的弱点 利用对手节奏的空档 突破后保持持续的投入 进攻对方的心理弱点 第五章 任势——资源效能的放大 取胜的重心在于任势 时来天地皆同力，运去英雄不自由 创造出一种有利的态势 审时度势与警惕“势”背后的陷阱 第六章 主动——竞争规则的掌控 竞争的本质是主动权的争夺 采取积极的攻势行动 你打你的，我打我的 “利”与“害”：调动对手的主要手段 第七章 集中——竞争优势的集聚 并敌一向，千里杀将 城有所不攻，地有所不争 让敌人分散：敌则能分之 有效的集中需要出乎对手意料 第八章 先知——竞争环境的分析 先知是取胜的前提 校之以计而索其情 无所不用其间 非圣智不能用间 信息本身就是充满对抗的领域 第九章 五事——竞争取胜的基础 “道”：愿景为什么重要 “天”、“地”：战略环境 “将”：战争中的领导力 “法”：组织与管理的力量 经之以五事：第一个战略管理的模型 结语取胜的关键在于总结出取胜的规律 附录《孙子兵法》原文及译文 计篇 作战篇 谋攻篇 形篇 势篇 虚实篇 军争篇 九变篇 行军篇 地形篇 九地篇 火攻篇 用间篇 参考文献 后记

编辑推荐

这是一部用战争的法则来对接企业竞争理论，以帮助人们从新的视角理解竞争的本质及其取胜原理的佳作。

这是一部用兵法的智慧来分析企业竞争实践，以帮助人们在激烈的市场竞争中更好地掌握取胜之道的宝典。

本书对《孙子兵法》的取胜之道进行了提炼、总结，并充分结合当代竞争理论的已有文献进行了探讨，以揭示孙子兵法对于竞争取胜的深刻启发价值。

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