第一图书网, tushu007.com

<<对弈>>

图书基本信息

书名：<<对弈>>

13位ISBN编号：9787508603155

10位ISBN编号：750860315X

出版时间：2004-10

出版时间：中信出版社

作者：（俄）阿那托里·卡尔波夫,（法）让-弗朗索瓦·费黎宗

页数：155

字数：9500

译者：赵清源

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

内容概要

卡尔波夫结合商战中不同对手的特点，阐发了直接接敌、间接接敌、侧翼接敌第三种战术方式，直接接敌“一把定输赢”，以实力取胜；间接接敌避实就虚，充分利用对方的弱点；侧翼接敌“不战而屈人之兵”，可谓符合最省力的经济原则。

本书即记述了卡尔波夫的实战经历，又穿插有卡尔波夫关于国际象棋的深刻感悟，而卡尔波夫这些切中肯綮精奇论述运用于商场博杀也应是屡试爽，故本书绝不只针对对卡尔波夫的传奇经历感兴趣的国际象棋爱好者，对于渴望能笑傲商场的弄潮儿，阅读本书也绝对是一次收获颇丰的体验之旅。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

阿那托里·卡尔波夫　1975年首获国际象棋世界冠军，此后将这一称号保持了10年之久，后又于1993年至1999年重获世界冠军，他与卡斯帕罗夫并称国际棋坛的“双卡”。

让-弗朗索瓦·费黎宗毕业于法国高等商学院，获经济学博士学位，现任世界百强企业之一的法国圣格

书籍目录

引言 通往大师之路 痴迷战略 谈判就是竞技 心理战第一篇　知已知彼——做好战前准备 准备越充分越容易取胜 捕捉对手心理特征 后方支持 理想团队 对战规则 制造胜势 以正力进攻，以奇力制胜 时间是个关键因素 抛砖引玉 战略与战术第二篇　直接接敌战术 两种对阵风格 如何应对挑衅 和解与屈服 直接接敌、间接接敌、侧翼接敌 直接接敌：谁最强谁说话就最有理 骄傲是一种毒品 最后通牒 回归谈判的本质 管理精力 力量与速度 直接接敌的弱点第三篇　间接接敌战术 间接接敌 退避战术 不打无把握之仗 两败俱伤 孰优孰劣 战术起源 被推则顺拉，被拉则顺推 避实就虚 间接式语言 弱点暴露于残局之时 完全自主、完全自信的对手最可怕 信息的重要性第四篇　侧翼接敌战术 不战而屈人之兵 战争的艺术就是欺骗的艺术 猫捉老鼠的游戏 用计 聪明的狡诈 善动摇适度心者胜 隐喻式语言 象棋比赛中的心理战 商业中一切都是计谋 谈判中的各种策略 ……第五篇　成败之后附录

媒体关注与评论

卡尔波夫——有时为了击溃对手的布局，宁可牺牲一些重要棋子，从这个意义上看，象棋和谈判有些类似。

费黎宗——事实上，一切形式的谈判都可与一种竞技游戏相类比，因此也可与一场对弈相类似。

卡尔波夫——时间既可成为一个盟友也可变为一个对手，一切都取决于使用者在它面前如何自我定位。

费黎宗——谈判不会重新返回到一个已为双方达成一致的议题上，或起码这是不合规则的。

卡尔波夫——人们的自我赞赏不一定都是病态的，因为它正是人们精神的重要支撑力量。

费黎宗——莫要按照竞争对手的规则行事；相反，要出其不意地改变游戏规则！

编辑推荐

卡尔波夫和卡斯帕罗夫是国际象棋棋坛并峙的双峰，而在国际象棋这项智慧博弈中浸淫多年，卡尔波夫的盛名决非偶得。

商场的变幻风云诡谲，如何在其间占尽先机？
商业谈判逐渐演变为旷日持久的拉锯战，如何攻心为上，摸清对对底牌？
在熟谙商业规则及中国传统军事计谋的费黎宗的精心设音以及不失时机的妙追问下，卡夫波夫爆发了惊人的思想火花，棋道即商道，集卡尔波夫的数十年的弈战经验于一身，我们将不是商场上受人支配的棋子，我们将不是商场上受人支配的棋子，而是如卡尔波夫一般“万物皆备于我”的高明棋手。

第一图书网, tushu007.com

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