第一图书网, tushu007.com

<<中国第一奇书-鬼谷子>>

图书基本信息

书名：<<中国第一奇书-鬼谷子>>

13位ISBN编号：9787531817932

10位ISBN编号：7531817934

出版时间：1970-1

出版时间：黑龙江美术出版社

作者：苏秦，东方羽 著

页数：325

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

前言

《鬼谷子》，是苏秦以战国时代的七国为对象，以游说合纵与连横之策的经验为基础，总结对各国外交权术与谋略的秘诀，反省检讨自己失败与成功的经验，就自己所实行的外交谋略加以整理记述而成的一部外交纪实。

苏秦（？～前317年），出生于洛阳的一个贫穷庶民之家，他自称曾学于鬼谷子门下而通晓外交谋略，因此他为倡导连横之策而前往秦国，不料虽然经过十几次的努力游说，却并未得到秦惠王的赏识，最后无功而返。

由于长期的落魄失业，以致使他穷困不堪，不得已他只好离开秦国，经过千辛万苦才回到故乡洛阳。当时他因一副狼狈不堪的样子而受到人们的轻视，甚至连家人妻子都不理他，于是他伤心地叹息说：“妻不以我为夫，嫂不以我为叔，父母不以我为子，是皆秦之罪也。”从此以后他日夜苦读，头悬梁、锥刺骨，经过一年多时间对国际外交权谋的研究，终于精通了书中所有的策略，倡导了有名的“合纵之策”，并且发明了能使人信服的独特游说术“揣摩”。之后，他首先试行游说赵王，结果一举成功，被赵王封为武安君，同时任命他为宰相。这时苏秦判断，秦国必然采取连横之策，他为了破坏秦国这种连横外交政策，就向各国君主游说有立刻实行合纵外交政策的必要。

内容概要

《鬼谷子》一书，一直为中国古代军事家、政治家和外交家所研究，现又成为当代商家必备之书。
它所揭示的智谋权术的各类表现形式，被广泛用于内政，外交、战争，经贸及公关等领域，其思想深受世人尊敬，享誉海内外。
然而，就是这样一本赫赫有名的书籍，因为所崇尚的是谋略、权术及言谈，辩论之技巧，其思想与儒家所推崇的仁义道德大相径庭，因此，历来被视为洪水猛兽，更有禁而毁之者，私下却时而习之，乐此不疲。
《鬼谷子》一书，历来被人们称为“智慧禁果，旷世奇书”。
它在中国传统文化中颇具特色，是乱世之学说，乱世之哲学。
它的哲学是实用主义的道德论和价值观，讲求名利与进取，是一种讲求行动的实践哲学，其方法论是顺应时势，知权善变。
《孙子兵法》侧重于总体战略，而《鬼谷子》则专于具体技巧，两者相辅相成。

作者简介

东方羽，本名李一宁。
所学颇杂，上略知天文，下略查地理，中略通人事，是谓李氏“三略”。
曾出版图书《中国文化的由来》，《世界文化的由来》。

书籍目录

第一章 捭阖第一术 捭阖阴阳第二术 刚柔弛张第三术 守司门户第四术 周密贵微第五术 为人自为第六术 阴极返阳第二章 反应第七术 张网得实第八术 欲取反与第九术 见微知类第十术 圆方决策第十一术 知之始己第三章 内揵第十二术 得情制人第十三术 环转退却第四章 抵巇第十四术 抵巇第十五术 深隐待时第五章 飞箝第十六术 飞箝……第六章 忤合第七章 揣篇第八章 摩篇第九章 权篇第十章 谋篇第十一章 决篇第十二章 符言第十三章 本经阴符七篇附录《鬼谷子》后记

章节摘录

现任老板波里于30多年前，从该店创始人福雄手里买下了这家濒临倒闭的店。
波里接手后，完全改变了原来的经营思想和方式。
他认为传统的食杂品经营思想是小商品经营意识。
他决定要为食杂经营开创一个新纪元。
波里将破旧的店铺门面装修一番，然后到全国各地去采集引人注目和稀有的货物，如冰桶、五颜六色的大型胡桃磨子、香料瓶架子等等，很快地，食杂店吸引了大量消费者。
波里对自己的经营方式更有了信心，他进一步放开了步伐、放眼世界。
他组织了一批精练的采购队伍，向世界各地采购各国的特殊食品和杂货，力求迎合生活富裕了的欧洲人。
于是，在巴黎12月能吃到日本的冬草莓、智利的樱桃、夏威夷的菠萝。
“福雄”国际食品部还可以买到加拿大的野稻米、槭糖浆和大哈马鱼罐头；埃及的无花果浆、巴西的木薯面，马来西亚的可可牛奶……真是琳琅满目，集世界各地精华食品一万余种。
“福雄”不仅商品的花色品种繁多，而且质量上乘，再加上优质服务，店员们对有钱人和一般顾客都同样对待，于是各阶层顾客都拥向“福雄”，还吸引了世界各地的消费者，通过邮购来“福雄”订货。
更有一些尊贵的有钱人坐飞机千里迢迢来购货。
如摩洛哥的公主来这里购买玉米片，以美式玉米片当早餐；希腊船王每周都用私人飞机来装载各类稀有食品。
经过十几年的努力，“福雄”终于成为了一家国际性的大企业。
（五）张品牌之网　　立不败之地　　在马狮百货公司里，所有的商品，无论是服装、鞋类、日用品或是食品、酒类，都是一个牌子：“圣米高”。
这是马狮公司经营中的最大特色之一。
单一的牌子，顾客没有选择余地，那么为什么还能吸引众多的消费者呢？
关键在于“圣米高”这个牌子本身就是高品质的象征，是价廉质优的代名词，因此，对顾客有强大的吸引力。

编辑推荐

《中国第一奇书：鬼谷子(典藏版)》纵横天下的四十二术。
策略至上的治世思想，举贤使能的用人主张；争利求名的人生哲学，审时度势的处事方法。
《鬼谷子》这部两千多年的谋略学巨著，是中国传统文化中的奇葩。
它集中了中国人心理揣摩、演说技巧，政治谋略等精华，为当代政界军界人上、企业界人士、商业经营者、管理人员、公关人士所必读。
《中国第一奇书：鬼谷子(典藏版)》以政治、军事斗争案例和商用案例为经典案例，深入剖析《鬼谷子》的智慧谋略，本着批判地继承之的原则，去其阿庚奉承等封建糟粕，汲取善于处理人际关系的精华；去其玩弄权术等封建糟粕，汲取谋略方法的精华。
这样，我们就不会困于古书，面能将优秀的文化遗产为已所用，发扬光大。
《鬼谷子》一部研究、社会、经济、政治谋略权术的智慧之书。
《鬼谷子》一部历来享有“智慧禁果、旷世奇书”之称的巨著。
欧阳修谓《鬼谷子》：“因时适变，权事制宜，有足取者。
”　长孙无忌谓《鬼谷子》：“便辞利口，倾危变诈。
”　柳宗元《鬼谷子》：“险戾峭薄，恐为妄言，乱世难信，学者不宜道之。
”　为什么一本书会有如此极端的毁誉褒贬，因为《鬼谷子》这部书以功利主义思想冷眼静观尘世，为了达到自己的目的，一切自认为最合理的手段都可以运用，这在那思想已泡烂于仁义道德酱缸的道学家们看来，不啻于洪水猛兽，必置之死地而后快，乃理所当然之事。
当今时代，商战之激烈残酷，甚于兵战，置身商场，你不用“谋略”，你的对手却用，所以，最后失败的肯定是你。
孙子曰：“兵不厌诈”，你不诈，你甚至厌诈，你就不能和别人竞争，就要被社会所淘汰。

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