

<<大智无疆>>

图书基本信息

书名：<<大智无疆>>

13位ISBN编号：9787533320850

10位ISBN编号：7533320859

出版时间：2008-8

出版时间：齐鲁

作者：姚振文

页数：327

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>

<<大智无疆>>

内容概要

《大智无疆：孙子兵法在非军事领域的应用》分为“理论篇”、“应用篇”、“未来篇”三篇：首篇“理论篇”着重向读者说明为什么《孙子兵法》可以运用于非军事领域的道理。全篇共设八个思想专题分别论述，最后还归纳了《孙子兵法》中“慎”、“谋”、“力”、“势”、“变”、“诈”、“仁”、“全”等主要观点及其相互关系，从思想体系的高度对孙子精义作通贯性解读，颇便于初窥孙子思想之门径者去领会体悟。

其次是“应用篇”，作者选取了目前孙子在非军事领域应用的十个典型方面，着眼于社会热点，破除了贴标签式的“观点加案例”的简单解说模式，让读者能够深入体悟到孙子智慧的应用之妙。而作者在本篇中敢于批评当前孙子应用研究的一些错误倾向，纠正诸多孙子思想应用之误区，堪称书中亮点。

在最后一篇“未来篇”中，作者提出了三个问题，即孙子文化产业如何做大？
孙子文化普及如何做广？
孙子文化品牌如何做响？

以此为起点，阐发了自己“学术带动产业，产业促进学术”的发展理念，也为孙子思想应用如何走上良性循环的轨道提供了新的见解。

<<大智无疆>>

作者简介

姚振文，男，1966年生，山东邹平县人。

硕士，滨州学院孙子研究院副教授。

主要研究方向为中国先秦史和孙子兵法研究。

曾参编《孙子兵法概论》（副主编）、《图说孙子》等书，主持和参加《孙子文化普及研究》、《孙子兵学体系研究》、《孙子文化产业开发研究》等多项省级重点课题，在《中国军事科学》、《内蒙古社会科学》、《领导科学》、《山东体育学院学报》、《兰州学刊》、《历史教学》、《历史教学问题》、《贵州师大学报》等学术杂志上发表文章二十余篇。

<<大智无疆>>

书籍目录

序超越战争的大智慧导论上部 理论篇第一章 哲理光辉第二章 战略价值第三章 科学理性第四章 竞争之道第五章 统御之道第六章 思维特征第七章 美学价值第八章 理想主义与现实主义的完美结合第九章 道之于上，精义自通——《孙子兵法》思想体系的整体解读中部 应用篇第十章 兵战如商战——《孙子兵法》与商业经营第十一章 治众如治寡——《孙子兵法》与人力资源管理第十二章 用药如用兵——《孙子兵法》与医学第十三章 拳、兵同源——《孙子兵法》与武术第十四章 兵家善弈——《孙子兵法》与弈棋第十五章 赛场如战场——《孙子兵法》与竞技体育第十六章 人生如战场——《孙子兵法》与人生第十七章 兵无常势与教无定法——《孙子兵法》与教育教学第十八章 战争是危机的特殊形式——《孙子兵法》与危机处理第十九章 谈判桌上的战争——《孙子兵法》与商务谈判下部 未来篇第二十章 从更广阔的视野审视孙子文化产业开发第二十一章 用科学的方法和手段推动孙子文化的普及第二十二章 打造孙子文化品牌的创新尝试附录一《孙子兵法》原文附录二古今中外名人评孙子主要参考文献后记

章节摘录

第二章 战略价值 六、“知彼知己”、“避实击虚”等哲理化的战略原则，对人类竞争性实践活动具有普遍的指导意义。兵法生存哲学，《孙子兵法》一书参透了战争的玄机，提出了诸多克敌制胜的哲理化的战略原则，为历代兵家所推崇和尊奉，至今仍是军事理论发展不竭的思想源泉，它们同时也是指导当代人类竞争行动的制胜法宝。

1. 知胜原则 知胜是孙子思想体系的一个核心内容。

其重要的指导价值在于：人们处理任何事情，不能凭感觉主观臆断，应在全面调查研究的基础上，做到“知彼知己，胜乃不殆；知天知地，胜乃可全”（《地形篇》）。

《孙子兵法》关于“知”的思想具有超越时空的价值，是其战略战术原则中首要的原则之一。

2. 致人原则 任何事物都存在着互相排斥、互相对立、互相斗争的两个方面，有矛盾就有对立，有对立就有竞争。

在竞争过程中，谁掌握了主动权，谁就会发展、前进，谁就能取得胜利，否则，就被动，就失败，就会被淘汰。

因此说，在孙子战略思想体系中，“致人而不致于人”的主动权意识是一个带有全局性的关键问题，对人类的各种竞争活动都具有普遍指导意义。

3. 速胜原则 《孙子兵法》中的《作战篇》提出了战略上的速胜思想，强调“兵闻拙速，未睹巧之久也”。

而《九地篇》又提出了战术上的速胜思想：“兵之情主速，乘人之不及，由不虞之道，攻其所不戒也”。

这种速战速决、突袭致胜的思想，不能简单地理解为军事层面的“兵贵神速”，它普遍适用于人类实践活动中一切对应的问题情景。

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>