

<<竞道>>

图书基本信息

书名：<<竞道>>

13位ISBN编号：9787300071848

10位ISBN编号：7300071848

出版时间：2006-4

出版时间：中国人民大学出版社

作者：李兵

页数：297

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>

## &lt;&lt;竞道&gt;&gt;

## 内容概要

《孙子兵法》的核心价值 《孙子兵法》成书于中国春秋时期，它的核心价值，就在于把中国春秋及春秋以前的战争规律总结到竞争哲学的高度；其文辞简约优美，意境深远悠长。

《孙子兵法》高度概括。

《孙子兵法》建立在大量观察事实的根基之上，是对经验事实的一种归纳浓缩，为中国古代兵学集大成，前无古人，后无来者。

古今中外的战争案例，其成败原因都可在《孙子兵法》里得到解释和印证；明代军事家茅元仪曾对《孙子兵法》有过最中肯的评价：“前孙子者，孙子不遗；后孙子者，不遗孙子”。

《孙子兵法》高度实践。

《孙子兵法》虽然是对冷兵器时代的战争总结，但其所阐述的竞争原理适用于热兵器战争，适用于现代战争，适用于任何对抗性的领域。

在这个市场经济时代，《孙子兵法》对我们研究市场竞争规律提供了最好的参考和借鉴。

市场与战场有太多的相似之处，就某种程度而言，市场可以说是战场的演变。

细节不能决定成败，过于注重细节会让我们失去整体；战略不能决定成败，过于注重战略会让我们染上好高骛远的恶习；管理不能决定成败，过于强调管理，团队的能动性会慢慢丧失；执行力不能决定成败，过于强调执行力，企业有可能加快偏离既定的力向；惟一能决定竞争成败的，就是竞争规律

《孙子兵法》，竞争之道，竞争规律；顺之者昌，逆之者王。

中国企业没能走出国门，是它们一直努力吸收西方营销理论的结果。

中国企业必将争雄世界，是它们正在尝试运用传统竞争哲学的缘故。

《孙子兵法》高度抽象。

《孙子兵法》的内容大多属于观念层次、方法层次、原则层次，即使是一些理论概念，也属于元理论、元概念范畴。

正是这个“元理论”的特点，在给人们指出正确原则后，还给每一位运用或探究其道者预留了巨大的运作空间，每位运用或研究者都可以根据自己的体验、心得或结果，填充上适当的内容，较自由自在地想像发挥。

## 作者简介

李兵，兵法痴迷人士、资深营销策划专家，市场竞争规律的探索者和实践者，北京国际文化传播公司首席咨询顾问。

## &lt;&lt;竞道&gt;&gt;

## 书籍目录

上卷 市场导读：市场决胜之条件 计篇（市场导读：战略制胜） 兵法原文 题旨纲要 兵法白话 市场导读——战略制胜 闲言杂语——“隆中对”有感 营销案例——中国“可乐”之道 作战篇（市场导读：以快取胜） 兵法原文 题旨纲要 兵法白话 市场导读——以快取胜 闲言杂语——纪念第二次世界大战之感想 营销案例——发飙的蒙牛 谋攻篇（市场导读：不战而胜） 兵法原文 题旨纲要 兵法白话 市场导读——不战而胜 闲言杂语——孔子高徒善“忽悠” 营销案例——外资“全争”中国 形篇（市场导读：先胜后战） 兵法原文 题旨纲要 兵法白话 市场导读——先胜后战 闲言杂语——务实、修道、保法 营销案例——解读国美 中卷 市场导读：市场运作之策略 势篇（市场导读：营销造势） 兵法原文 题旨纲要 兵法白话 市场导读——营销造势 闲言杂语——孙武面试 营销案例——剖析脑白金造势 虚实篇（市场导读：市场主动） 兵法原文 题旨纲要 兵法白话 市场导读——市场主动 闲言杂语——美国“9·11事件”感言 营销案例——舒蕾挑战宝洁 军争篇（市场导读：竞争优势） 兵法原文 题旨纲要 兵法白话 市场导读——竞争优势 闲言杂语——话说孙膑 营销案例——中国手机的崛起 九变篇（市场导读：市场变化） 兵法原文 题旨纲要 兵法白话 市场导读——市场变化 闲言杂语——性格决定命运 营销案例——哈慈：推销时代的终结者 行军篇（市场导读：营销控制） 兵法原文 题旨纲要 兵法白话 市场导读——营销控制 闲言杂语——印度洋海啸有感 营销案例——倾销陷阱 下卷 市场导读：市场分析之要点 地形篇（市场导读：市场需求管理） 兵法原文 题旨纲要 兵法白话 市场导读——市场需求管理 闲言杂语——“庖丁解牛”有感 营销案例——纳爱斯的“雕牌神话” 九地篇（市场导读：战略地位决策） 兵法原文 题旨纲要 兵法白话 市场导读——战略地位决策 闲言杂语——天下无不散之筵席 营销案例——汇源：中国果汁行业的领跑者 火攻篇（市场导读：公关营销） 兵法原文 题旨纲要 兵法白话 市场导读——公关营销 闲言杂语——火攻与营销 营销案例——超级女声与公关营销 用间篇（市场导读：信息管理） 兵法原文 题旨纲要 兵法白话 市场导读——信息管理 闲言杂语——中国企业之“老年痴呆症” 营销案例——微软、Google和李开复 参考文献后记

#### 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>