

<<究竟向狼学习什么>>

图书基本信息

书名：<<究竟向狼学习什么>>

13位ISBN编号：9787200064711

10位ISBN编号：7200064718

出版时间：1970-1

出版时间：北京出版

作者：若木 郑中

页数：185

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>

<<究竟向狼学习什么>>

前言

狼族在草原上纵横了几千年，以自己桀骜不驯的品格，不屈不挠地搏斗着、生存着、繁衍着，把可歌可泣的事迹留给了苍天，留给了茫茫的草原。

从狼的身上，我们能得到许多有益的启示，化作源源不尽的精神力量，为我们的人生和事业增添无限精彩。

对从事商业经营管理的人士来说，狼的启示作用尤为明显，也更为深刻。

海尔集团董事局主席张瑞敏深有感触地说：“狼有许多令人难以置信的战法很值得借鉴。

其一，不打无准备之仗。

踩点、埋伏、攻击、打围、堵截，组织严密，很有章法。

其二，最佳时机出击，置对方于死地。

其三，最值得称道的是战斗中的团队精神，协同作战，甚至不惜为了胜利粉身碎骨，以身殉职。

商战中这种对手最为恐怖，也是最具杀伤力的。

” 狼的智慧和策略永远是我们学习的榜样。

从狼的一系列行动中，我们看到的是强者与智者的完美结合。

学学狼的这些策略，能使我们在市场竞争中获益匪浅。

也许有人不以为然，认为市场经营应该信誉至上，而狼过于狡诈、残忍，是与“信誉第一、顾客至上”的宗旨格格不入的。

其实这完全是一种误解。

激烈的商战与狼的生存竞争惊人地相似：在你死我活的生存竞争中，在“胜者为王、败者为寇”的市场角逐中，如果心存善良，对竞争对手一味地心慈手软，那么就会被对方毫不留情地吃掉，这已经被无数事实所证明，而且还将不断被新的事实证明。

所以，在开展商业活动的时候，我们一定要像狼一样，做到快、狠、准。

另一方面，狼也是讲责任、有亲情的。

狼对家族中的老弱病残都是一往情深，给予无微不至的照顾。

刚烈、凶猛的品性与有情、有义的亲情在狼身上得到了完美的统一，比起我们身边那些奸商们不知要强上多少倍。

我们认为，学习狼的策略、战术，学习狼的精神、意识，对经营人士来说，已经成了一门重要的必修功课。

基于此，笔者特意编写了这本书，从狼王、狼士、狼智、狼勇、狼谋、狼策、狼术、狼计、狼决、狼义、狼魂等11个方面入手，来阐述狼族的智勇对市场竞争的现实意义，并通过商战中一系列有代表性的经典案例，总结出一些切实可行的具体做法，希望能给搏击商海的朋友们一些有益的参考。

狼有品格，人有精神。

自强自立，开拓进取，就是狼之魂，就是人之神。

从狼策中悟出商经，从商经中把握成功之道，这是我们由衷的希望，也是把这本书奉献给朋友们最根本原因。

如果真能达到这个目的，那么我们的欣慰将是难以用语言来形容的。

由于时间仓促，作者的水平有限，书中难免有一些不尽如人意之处，恳请读者朋友给予批评指正。

2006年6月6日

<<究竟向狼学习什么>>

内容概要

狼的智慧和策略永远是我们学习的榜样，从狼的一系列行动中，我们看到的是强者与智者的完美结合。

学学狼的这些策略，能使我们在市场竞争中受益匪浅。

基于此，作者特意编写了这本书，从狼王、狼士、狼智、狼勇、狼谋、狼策、狼术、狼计、狼断、狼义、狼魂等十一个方面入手，来阐述对市场竞争的现实意义，并通过商战中一系列有代表性的经典案例，总结出一些切实可行的66个具体的策略。

<<究竟向狼学习什么>>

书籍目录

自序 / 1
第一章 狼王：沉稳老辣，总揽全局
1. 组建强有力的领导班子 / 32
2. 具有超前的决策意识 / 63
3. 做好模范带头作用 / 94
4. 时刻保持王者风范 / 125
5. 内在权威与外在影响 / 15
第二章 狼士：组织严密，进退一致
1. 有效的内部管理机制 / 212
2. 责任明确才能协同作战 / 243
3. 敢于任用常人不敢用之人 / 264
4. 激励机制调动积极性 / 295
5. “减法”和“加法”的共同功效 / 32
第三章 狼智：稳守地盘，图谋发展
1. 让自己的品牌与众不同 / 392
2. 市场由自己说了算 / 423
3. 让对手防不胜防 / 454
4. 以小利谋大利 / 485
5. 尽早解决潜在问题 / 51
第四章 狼勇：以命相拼，奋勇争先
1. 向对手亮出你的态度 / 572
2. 永远保持强烈的“食欲” / 603
3. 敢于空手打天下 / 624
4. 骨干的中坚力量 / 655
5. “韧性精神”让自己做主 / 68
第五章 狼谋：运筹帷幄，精心布局
1. 准备程度决定行动质量 / 732
2. 提高成功几率的前提 / 763
3. 必不可少的重要环节 / 794
4. 准备多套应急方案 / 815
5. 如何用好谈判的砝码 / 84
第六章 狼策：选择时机，耐心等待
1. 了解你的竞争对手 / 912
2. 超出寻常的信息收集能力 / 933
3. 内部交流与外部公关 / 974
4. 耐心，耐心，再耐心 / 995
5. 深藏你的真实目的 / 101
第七章 狼术：痛下杀手，一击必中
1. 对竞争对手毫不留情 / 1072
2. 集中力量打开突破口 / 1103
3. 善于捕捉转瞬即逝的商机 / 1134
4. 抓住要害盘活全局 / 1155
5. 建立快速反应机制 / 117
第八章 狼计：善于伪装，诡计多端
1. 巧妙利用客观条件 / 1232
2. 制造麻痹对手的假象 / 1263
3. 利用混乱打开局面 / 1294
4. 能想到就能赚到 / 1325
5. 具备博取信任的迷人外表 / 134
第九章 狼断：勇于割舍，保存实力
1. 退却也是胜利 / 1412
2. 有所舍才能有所得 / 1443
3. 保存实力避困境 / 1464
4. 安全至上的退出机制 / 1495
5. 果断地以退为进 / 150
第十章 狼义：家族责任，团队意识
1. 关爱弱者有回报 / 1572
2. 团队声誉重于一切 / 1603
3. 增强员工的归属感 / 1634
4. 培训积蓄成长后劲 / 1655
5. 团结比利益更重要 / 167
第十一章 狼魂：自强自立，开拓进取
1. 经营要有个性化 / 1732
2. 塑造企业精神 / 1763
3. 拿来主义让你与时俱进 / 1784
4. 把风险转化为财富 / 1805
5. 新思维催生美丽传奇 / 183

<<究竟向狼学习什么>>

章节摘录

狼群有着强有力的、稳定的领导核心，对一个现代化的公司来说，也需要如此。

如果上层领导勾心斗角、势不两立，那么整个公司势必如一盘散沙，经济效益下滑，朝不保夕。要想改变这种现状，就必须首先从领导机构人手，进行大规模的整顿。

1978年，举世闻名的克莱斯勒汽车公司陷入破产的边缘，在这危急关头，艾柯卡走马上任，当上了公司的总裁。

艾柯卡惊奇地发现，公司居然有35位副总经理，不仅人浮于事，而且更严重的是，这些上层领导之间互相争斗，推诿扯皮，使公司的业务大受影响。

他当机立断，一下子解除了33位副总经理的职务，只留下了两位确有才干，又敢于负责的副总经理进入他的领导班子。

与此同时，他还大力选拔人才，如财务专家史蒂夫·米勒在短短半年时间里，就把公司乱七八糟的账目整理得清清楚楚，理所当然地进入了他的领导机构；再如汽车设计专家哈尔·斯珀科奇对市场有超出常人的预感，也被他吸收进了领导核心之中。

如果在生产经营中出现了问题，他就及时召集公司高层人员开会研究，集中大家的智慧，提高解决问题的针对性和果断性。

他还有意识地请来各部门的经理，让他们也参与公司的重大决策，加强他们对公司的归属感和责任感。他把这种方式称之为“共识管理”。

艾柯卡的一系列改革举措，彻底扭转了公司原有的涣散面貌。

全体员工都在为公司走出低谷而勤奋工作。

到了1983年，公司终于奇迹般地起死回生，实现了大幅度的盈利。

1985年，他被许多人视为竞选总统的最佳人选之一，连当时的美国副总统布什也承认艾柯卡是竞选总统的“最强有力的竞争对手”。

然而他放弃了这样的机会，又对克莱斯勒公司进行了重组，划分为四大部门，以便在更激烈的市场竞争中进一步壮大自己。

人们常说：“兵熊熊一个，将熊熊一窝。”

如果领导机构软弱无能，行动迟缓，甚至大闹“窝里斗”，那么这样的公司要不了多久就会自动垮台。

面临破产边缘的克莱斯勒公司就曾这样，这惨痛的教训应该让市场中的每一个人都永远铭记在心。

有的人会说：“我做的是小本生意，用不着那么多的领导，凡事自己说了算，领导机构与我何干？”

如果你真的抱有这样的想法，那就太危险了。

拿破仑曾说：“不想当元帅的士兵不是好士兵。”

如果你真的不想把生意做大，永远停留在混口饭、小打小闹地步的话，那么你的经营观念、经营能力都将是十分可悲的，并且随时有倾覆于风浪的可能。

众所周知，小本生意的抗风险能力是极低的，必须仰人鼻息，看别人脸色行事；市场中稍有风吹草动，就很可能人仰马翻，再也无法翻身了。

尽管大公司面对的风险同样不可小视，但至少是在大风大浪中才有翻船的可能，而面对市场的小风小浪，一般总是如履平地，有惊无险的。

生意做大了，不仅能给自己赚来更多的钱，还能有力地提高自己的社会地位，更充分地实现自己的人生价值。

所以，只要我们投身于市场的生态群之中，就一定要摆脱当“羊”的弱者心理，努力使自己成为一只“狼”，并且还要更进一步，有成为狼王的“野心”和心理准备。

刚开始起步，公司的规模肯定是很小的，甚至只有三四个人，但这并不妨碍你组建领导机构的努力。

即使只有三四个人，你也要精挑细选。

要知道，这几个人在未来壮大起来的公司里，将会是领导机构的核心人物。

<<究竟向狼学习什么>>

只有组建起一个以自己为核心、以有能力的人和志同道合的人为成员的领导班子，你的公司才会有战斗力，才能在激烈的市场竞争中站稳脚跟。

在选拔人才的时候，要采用科学的手段，避免一些对公司不利的因素。

和自己的亲朋好友共事，一起来创业，这种愿望是好的，也是可行的。

但在这样做之前，你必须要考虑清楚，亲朋好友能不能对自己的事业提供帮助，能不能和自己同舟共济、共同把公司发展起来。

以家族的形式来组建公司，有其有利的一面，也有其不利的一面。

有利的一面是，在自己的心目中，觉得大家都是自己人，胳膊肘不朝外拐，话容易谈得开、谈得拢，公司理应发展得更快一些。

不利的一面是，你常常会过多考虑血缘关系，而排斥了人才，使公司的领导机构混入平庸之辈，从而影响公司的发展。

还有，更可怕的是，有时候亲友争权夺利，干起仗来，反而比外人更加凶狠。

两相比较，我们觉得，在领导机构里，最好不要有自己的亲朋好友。

有一种危险是过分看重人才。

在没有事先考察其人品的前提下，因一些不好推脱的客观原因，就在开创之初把与自己志趣相左的人才招进领导机构里来。

这样一来，你就不得不面临这样的困境：你们之间的争执与协调，不仅会错失不少发展的良机，而且还会使公司进退维谷。

因此，如果你决心组建一个公司，想在商场竞争中激流勇进的话，那么你就一定要把自己摆放到“狼王”的位置上，然后再运用比较科学的手段，提拔一些才华横溢、情投意合的人才进入你的领导机构，形成一个以你为核心的坚强、团结的领导集体，这样才能确保你的事业乘风破浪，在任何艰难险阻面前都能够同舟共济、合力闯关。

<<究竟向狼学习什么>>

编辑推荐

学习狼的策略、战术，学习狼的精神、意识，对经营人士来说，已经成了一门重要的必修功课。笔者阐述狼族的智勇对市场竞争的现实意义，并通过商战中一系列有代表性的经典案例，总结出一些切实可行的具体做法。

狼有品格，人有精神。

自强不息，开拓进取，就是狼之魂，就是人之神。

从狼策中悟出商经，从商经中把握成功之道，是编者由衷的希望，也是把这本书奉献给朋友们最根本原因。

<<究竟向狼学习什么>>

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>