

<<给力科学决策实用战略思维>>

图书基本信息

书名：<<给力科学决策实用战略思维>>

13位ISBN编号：9787503546761

10位ISBN编号：750354676X

出版时间：2012-1

出版时间：中共中央党校出版社

作者：袁正领

页数：257

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>

## <<给力科学决策实用战略思维>>

### 内容概要

曾几何时，战略思维还仅仅是国家高层谋划军国大事的“专利”，而如今，战略思维下嫁公众的时代已经到来！

它是由普通走向卓越，由平凡走向伟大，由低谷走向高潮，由失败走向成功，长风破浪、扬帆远航、高效成就事业与人生的思维利器！同时，它也是常被忽视的时代亟需！  
当今时代，人人需要战略思维！

## <<给力科学决策实用战略思维>>

### 作者简介

袁正领，山东人，战略学硕士，曾任军事科学院副团职研究员，主要从事军事战略、国家安全战略、国防发展战略、军事变革等领域的研究。

2002、2004年两次参加起草《中国的国防》白皮书，参与过多项重大现实课题研究，主笔起草研究报告、院主要领导重要会议发言稿等30余份，多项成果获军事科研特等奖、一等奖等奖项；在《中国军事科学》、《军事历史》、《学习时报》等国家核心重点期刊发表论文10余篇；合著有《盟军的军事谋士——马歇尔》、《从核战争到有限战争——&lt;核武器与对外政策&gt;浅说》。

2005年退出现役进入文化传媒领域，主要从事产业发展战略和政策研究、媒体管理等工作，《中国广播影视》专栏作者，在行业重点期刊、省部级《决策参考》等发表理论、建言性文章10余篇，起草行业形势分析报告、调研报告等数十份。

# <<给力科学决策实用战略思维>>

## 书籍目录

- 自序 我为什么要写《给力科学决策——实用战略思维》
- 第一章 什么是战略, 什么是战略思维
  - 第一节 回到“隆中”认识“战略”
    - “立志高远”成就蜀汉
    - 认识战略目标
    - “全局在胸”铸就“经典”
    - 了解战略形势判断
    - “战略构想”智略超群
    - 熟悉战略决策
    - “四大败笔”千古遗憾
    - 理解战略实施
    - 《隆中对》堪称“战略模型”, 战略思维堪称“实用哲学”
  - 第二节 “全方位”解剖“战略”
    - “没有战略, 明天就吃不到饭”
    - 战略是竞争的产物
    - 刘备的“前19年”与“后12年”
    - 战略是实现“效率效益最大化”的“利器”
    - “三大战役”一盘棋
    - 战略是用来筹划“全局”的
    - 切莫“赢得战役却输掉战争”
    - 战略位居“顶层”
    - “七星宝刀”解剖“战略”
    - 战略具有“七大特性”
    - 普及战略思维, 是“不易被察觉”的当务之急
- 第二章 如何选择战略方向
  - 机遇最大化的关键
  - 第一节 “大方向”决定“战略机遇”
- .....
- 第三章 如何确定战略目标
- 第四章 如何进行战略谋划
- 第五章 如何达成战略突破
- 第六章 如何实现战略提升
- 第七章 如何谋求战略转型
- 参考书目
- 后记

## <<给力科学决策实用战略思维>>

### 章节摘录

在关于“战略方向”的章节已经说过，“避实就虚”是一条运用最为广泛的战略原则之一，被历代战略家所推崇，在主攻方向和突破口的选择上当然也要遵循它。

上面讲的“挺进中原”之所以进展顺利，就是因为毛泽东抓住了蒋介石的“虚处”。

从1947年3月开始，国民党开始对山东、陕甘宁两大解放区实施重点进攻，形成了两个“拳头”左右开弓、东西同时出击的架势，作为“心脏”的中部地区则相对空虚，暴露在可机动作战的刘邓大军面前。

避实就虚历来是兵家要旨，这个破绽被毛泽东抓个正着。

再比如商业上选择主攻方向和突破口，就是选准“主营业务”和“主打产品”，按照“避实就虚”原则，就是要独辟蹊径，寻找“蓝海”，即某种新的市场需求--尚没人涉足或空间巨大有待开发，就像马云开展B2B电子商务、陈天桥开发网络游戏、李彦宏主打搜索引擎一样，一旦打开口子就是先行享受“超额利润”，并且很快树起品牌，成为行业老大--市场领先者；如果市场已不乏开拓者，那就退而求其次，采取“差异化”竞争，进行“窄众”定位，针对特定用户群，突出自己的特质、特色，突出别人不具备的功效，就像茅台突出“国酒”品位，“娃哈哈”锁定少儿一样，一旦打开局面也能站得很稳。

就是前面所说的“有空子钻空子，没空子找缝子”。

不但打仗做生意是这样，筹划自身的发展，应对平时的职场竞争也是这样。

违背“避实就虚”原则最常见的现象就是：“跟风”--避虚就实，即跟在成功者的屁股后面，走别人走过的路，吃别人吃剩的食，并且跟风者之间争夺激烈，无论如何也强大不起来。

动物界有一种叫鬣狗的“腐食性”动物，喜欢成群结队地整天跟在老虎、狮子屁股后面，只能吃点它们吃剩的、腐烂的残食，剩多少吃多少，人家不剩自己就得饿着。

吃的时候更是相互打架，都想多吃一口。

那形象更是邋邋遢遢，还没有普通的狗威风，一看就成不了气候。

.....

<<给力科学决策实用战略思维>>

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>