第一图书网, tushu007.com

<<历史棋局中的经营智慧>>

图书基本信息

书名：<<历史棋局中的经营智慧>>

13位ISBN编号：9787543055810

10位ISBN编号：7543055813

出版时间：2011-3

出版时间：史光起 武汉出版社 (2011-03出版)

作者：史光起

页数：206

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

第一图书网, tushu007.com

前言

商场亦战场，战场如棋局，在这个“局”中取胜之“术”在于对细节的谋划，取胜之“道”则在于对局势的把握。
对于常人而言，在乎的是一兵一马，一招一式；对于高手而言，关注的则是整个棋局。
从这本书讲述的战术杀着中可以看出严谨、精妙的逻辑与极强的实战价值，纵观“棋局”，又可以悟出其中蕴含的大道智慧。

都说“以史为鉴”，但是读过历史后，想从中感悟到事件背后的道理与大智慧却并不容易，这就需要一个能够透彻领悟并可以融会贯通的智者去讲解，史光起就是这样一个人。
作为一个一线的企业经营管理者，他不仅是一个“行者”，而且是一个“悟空”。
近来，他站在企业经营的角度，以全新的视角，详尽、深刻地解读了古今中外许多著名的军事、政治以及伟人的各类事例，而后结合自身多年企业管理、营销实践经验，撰写了许多历史结合企业经营的系列文章，发表在我国营销管理领域的权威期刊上，并于近期整理集结成《历史棋局中的经营智慧》这本书，让企业管理者、营销人有机会一口气，全面系统地读完这本近年来本土营销管理领域难得的好书。

这本书可读性很强，让我们可以轻松进入，在慢慢被精彩内容吸引的同时，无形中领悟到博弈的智慧与经营的学问。

通过阅读书中商鞅变法图强的事例，我们可以知道游戏规则的重要性与如何制定市场规则，掌握竞争的主动权；通过阅读战国时期赵武灵王的军事策略，我们不仅看到即使四面强敌林立，也可以迅速崛起的成功路径，更了解到了那段历史中很多不为人知的轶事；看雅典的政治、文化、经济改革与执政官梭伦的精彩破局与布局之术，我们学会了怎样化解执行中的阻力，以及如何一面完善立法，一面推行文化，让软硬件相结合，相辅相成推动组织进化；走近那场令世界陷入崩溃边缘的第一次世界金融危机，以及危急中睿智、从容应对的罗斯福总统，我们看到了四面楚歌时崛起、反击的方法与治大国如烹小鲜的超凡智慧……虽然历史已经离我们远去，但真理与方法是千古共通的，尤其在“道”的层面，历史长河中的智慧更显精妙。
史上失败的案例，我们可以引以为戒，不重蹈覆辙，成功范例则可以古为今用，创造性地去复制。

这本书更大的价值不仅是增长读者的历史知识与获取营销管理专业技能，更在于贯穿全书深刻、睿智、高远的智慧哲学，可以启迪我们的思维，帮助我们发现与创造未来。
希望透过这本书中一个个生动的事件与作者犀利、深刻的解读与启发，能使读者感悟到经营中的“小巧”与“大道”。

第一图书网, tushu007.com

<<历史棋局中的经营智慧>>

内容概要

我们常说“以史为鉴”、“以史为师”。
的确，前事不忘，后事之师，审视与学习历史可以让我们吸取很多成功的经验，少走许多弯路。
历史的智慧光芒可以指引我们理性前行，甚至会点亮我们明天的道路。
《历史棋局中的经管智慧》通过讲述中外历史上经典的文化、成功的军事战役、精妙的政治手段以及一些散发着智慧光辉的伟人事迹，结合作者多年实践总结得出的诸多具有前瞻性的营销与管理思想，汇集成了这本适合中国市场和企业，具有创新、实战特点的营销、管理书籍。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

史光起，在职工商管理博士，画家，职业经理人，财经报刊专栏作家，清华大学EMBA总裁班特聘讲师，国际品牌研究院顾问，中国职业经理人协会成员，“明日森林”全国公益活动发起人。
“回忆营销”、“规则竞争力”等诸多新营销、管理概念的创始人与实践者，被业界誉为“中国营销管理领域创新、实践的先行者”。
中国青年美术家协会理事、中国书画家联谊会理事、中国画研究会会员、中国当代书画社副社长、吉林省美术家协会会员。
个人传记载入《中国书画名人辞典》《世界艺术百科——中国卷》。

第一图书网, tushu007.com

<<历史棋局中的经营智慧>>

书籍目录

第一章 明天的市场竞争规则的力量——从商鞅变法学习如何制定营销规则／2形状和体积差不多，但有人喜欢篮球，有人却只对足球狂热，而有人偏爱排球或手球，为什么呢?因为它们的规则不同。
同样的，在市场中，有些营销活动受到消费者热情追捧，而有些营销活动则无人问津，其根本原因同样是因为规则的不同。
“游戏”是否精彩，取决于规则／3如何制定规则／5规则是一种力量／14成长路上量好的伙伴：敌人——从赵武灵王的对敌方式看市场竞合策略／15我们通常认为，促进我们成长，给予我们帮助的都是朋友。
其实，真正推动我们成长的恰恰是敌人。
朋友让我们在客观环境的辅助下变得强大，却无形中削弱了我们自身能力的成长，而敌人则让我们自身或主动或被动地不断成长。
以市场竞合思维来思考，敌人不是我们前进的绊脚石，更多的时候是我们前进的动力，甚至是我们最好的伙伴和帮手。
敌人——生存与成长中的必要存在／15轻视敌人与重视敌人／19以你的对手为师／22组织内部任用“敌人”／25利用敌人之间的矛盾渔利，26深刻了解你的对手／28睿者无“敌”／30市场聚焦战略与聚焦战术——从“希波战争”看聚焦定位的方式与方法／31“定位”这一概念大家都熟知，定位理论的一个核心要素就是聚焦——明确目标后集中力量于该目标，区隔对手的同时获得相对竞争优势。
这样的方法在今天的市场营销活动中非常有效，未来市场竞争必然更加激烈，有效的聚焦对于相对弱小的企业更是必须选择的竞争方式。
但是，聚焦的具体方法有哪些?在中国又该如何实施聚焦的战略与战术，使定位与聚焦的方法能够有效落实呢?市场聚焦如何落地／32市场聚焦的四种方法／33打造一支利箭／40“闪电”给我们带来的启示——从古德里安的“闪电战”看市场竞争的组合策略，／41在今天的市场中，速度制胜、集中资源等竞争策略已经被谈得很多，但是，在未来的市场竞争中，想单纯依靠速度或强大的力量取得胜利，将越来越难。
必须要整合一套系统的竞争模式，打出组合拳，才能在激烈的市场竞争中胜出。
令对手胆寒的闪电／42以战略的思维应用闪电战／51……第二章 明天的企业管理第三章 明天的团队管理第四章 明天的企业管理者

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

版权页：距马拉松平原战争10年之后，新任波斯王泽克西斯一世为了完成父亲的遗愿，发倾国之兵，亲率陆军30余万，战舰1000艘，号称百万大军，再度进兵希腊。
30多个相对弱小的希腊各国为了抵御强敌，组成了希腊同盟军，同盟军统帅由希腊最强大善战的斯巴达国国王列奥尼达担任。
波斯军队已经踏上了希腊的领土，而由于联军刚刚组建，各盟国意见不一，初期，列奥尼达只召集了几千人的队伍，双方实力百倍的差距让列奥尼达不得不策划出一个以弱胜强的作战策略。
温泉关是希腊的第一道防线，也是希腊的大门，关口极其狭窄，山道陡长，仅能勉强通过一辆战车。
斯巴达国王列奥尼达以此为战场，将有限的兵力全部部署在关口两侧。
波斯军队最多也只能同时并肩三人通过，而关口两侧则有几千希腊联军队守卫，波斯军队攻打了几天，死尸几乎堵塞了温泉关关口，但就是寸步难进。
希腊联军借助地利优势，仅用几千人即抵挡住了波斯几十万的军队。
虽然后来由于一个希腊叛徒的出卖，波斯军队从小路攻进了温泉关，列奥尼达与斯巴达勇士全部战死，但是同盟军用几百人的伤亡代价换取了波斯军队近三万人的死伤。
在战略性聚焦时要先选择一个有利的优势位置，使对手被迫只能用很少的资源与自己相对多的资源对阵，笔者称之为“主动聚焦”。
比如，某新品牌染发产品，因为品牌没有影响力，比起行业中的大哥们，企业实力又明显不足，资源也有限，推广费用很少，如此一来，想在品牌林立的染发市场杀出重围十分困难。
于是，其提出植物染发概念，其他强大的对手都被迫划归到了化学染发的阵营，自己创造了一个对自己有利的对阵局势后，把全部资源投入到自己开创的优势战场中，让对手的丰富资源无从介入。
投入不多，竞争也不是很激烈，却取得了非常理想的市场战绩，这就是主动聚焦的力量。

第一图书网, tushu007.com

<<历史棋局中的经营智慧>>

编辑推荐

《历史棋局中的经管智慧》：以史为鉴，巧学营销，以史为师，妙学管理。
《历史棋局中的经管智慧》让您轻松领悟到最具实战性的营销策略，最具前瞻性的管理思想。

第一图书网, tushu007.com

<<历史棋局中的经营智慧>>

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