

<<从战场到董事会>>

图书基本信息

<<从战场到董事会>>

内容概要

商战可能是不流血的，但是却同战场上的战争一样残酷。无论一家公司是准备扩张还是要保持它的市场地位，管理者们就像战场上的将军们一样，必须制定适宜的战略。

丹尼斯·劳瑞提出了10个曾被成功运用的制胜军事战略——从古希腊到沙漠风暴，并且至今仍在延续。

劳瑞引用了很多从商业新闻的头版头条中摘录的事件，说明了这些战略如何使各种不同行业和规模的公司能够在今天获得成功。

例如，通过探究拿破仑入侵俄国的失败，劳瑞详细描述了忍耐和待机而动战略。正如俄国军队利用寒冷刺骨的冬天击败拿破仑一样，诸如雅虎和波音这样的公司现在也通过让竞争者们过度膨胀而从中获益。

通过描述西庇阿在迦太基攻击敌军强势而击败敌人的例子，劳瑞阐明了现代世界的公司可以利用同样的战略来获胜。

当受到以伦敦为基地的《金融时报》在美国的威胁时，《华尔街日报》就通过发行它自己的伦敦版来进行报复。

《从战场到董事会：商业战场中的制胜战略》从实用的角度出发，提供的商业战略可以帮助各个级别的管理者铺成他们各自的胜利之路。

<<从战场到董事会>>

作者简介

丹尼斯·劳瑞，曾在克莱蒙特大学彼得F.德鲁克管理研究生院就读，师从于彼得·德鲁克教授，并获得博士学位。

他还是该学院的一位高级研究员。

此外，他还从加利福尼亚大学洛杉矶分校（UCLA）分别获得了物理学学士学位和统计学硕士学位。

劳瑞博士曾经主持过一档为“美国-日本投资”的电视节目，凌志、佳能、爱普生、洛杉矶警察局（LAPD）、沃莱特（Variety）、盛世广告和松下等企业都曾请他作战略规划咨询。

他曾在休斯电子和英国石油这两家公司大约工作了30年，担任过多种高级管理职务。

他在此之前曾出版过畅销书《美国武士》（Yankee Samurai）。

<<从战场到董事会>>

书籍目录

致谢序言第1章 侦察——全书内容与目的一览第2章 “歼灭可口可乐的红色军队”——发动商业战争
第3章 战略——胜利的关键第4章 虎！
虎！
虎！
——攻击强势第5章 巴顿的摩洛哥行动第6章 摩西在西奈率领的希伯来人——衰败公司的变革战略第7
章 沙漠风暴——集中兵力第8章 美国-英国-前苏联——打造战略聪明第9章 拿破仑对俄国的入侵——忍
耐与待机而动第10章 温泉关的斯巴达人——卡住瓶颈第11章 谢尔曼穿过佐治亚的进军——穷追猛打
第12章 越南战争——遏制就足够了第13章 黑鹰陨落！
——形成时刻准备战斗的企业文化第14章 讲评——内容总结战略家的话参考书目

<<从战场到董事会>>

媒体关注与评论

“劳瑞博士再一次生动透彻地讲解了日益全球化的市场环境中进行管理。以历史上著名的战场为背景来介绍管理战略，使阅读充满了乐趣。

”——布赖恩·伯格斯丁森 丰田汽车美国销售公司，丰田大学，集团副主席 “很棒的一个研究商业战略的方法！”

此书具有两个令我难忘的特点：第一，它读起来很有趣；第二，它强调了我所运用的首要工具，即专注。

他的所有战略和战术都在强调，成功的企业总是专注于对其成功至关重要的东西。

”——马克 E.巴齐曼 泛太平洋地区金融咨询公司主席，政府住房贷款协会原主席兼首席执行官

<<从战场到董事会>>

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>