

<<蚂蚁扳倒大象>>

图书基本信息

书名：<<蚂蚁扳倒大象>>

13位ISBN编号：9787807305620

10位ISBN编号：7807305622

出版时间：2009-1

出版时间：学林出版社

作者：陈东

页数：155

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>

## <<蚂蚁扳倒大象>>

### 前言

每天早上，一只非洲羚羊醒来，它就知道自己必须比跑得最快的非洲狮子还要快，否则它就会被吃掉。

每天早上，一只非洲狮子醒来，它就知道自己必须比跑得最慢的羚羊还要快，否则它就会饿死。

在当今竞争激烈的市场中，逆水行舟，不进则退，无论有多强大的企业都必须时时刻刻具有危机意识。

激烈的市场竞争赋予了大企业危机感，也同样给予了小企业机会，因此蚂蚁扳倒大象的故事也就层出不穷。

本书精选了世界三大著名企业和我国一家著名大企业如何从一个小企业成长起来并成功扳倒行业内大象的案例，给予不同规模的企业以启发和触类旁通的灵感。

一位动物学家对生活在非洲大草原奥兰治河两岸的羚羊群进行过研究。

他发现东岸羚羊群的繁殖能力比西岸的强，奔跑速度也不一样，每分钟要比西岸的快13米。

对于这些差别，这位动物学家曾百思不得其解，因为这些羚羊的生存环境和属类都相同，饲料来源也一样，全以一种叫鸢萝的牧草为主。

经过分析对比，这位动物学家终于发现：东岸的羚羊之所以强健，是因为在它们附近生活着一个狼群，西岸的羚羊之所以弱小，正是因为缺少这么一群天敌。

压力产生动力，危机意识让企业保持竞争力、发现未来潜在的危险，并刺激企业不断转变、寻找新的市场发展点，从而领导市场变化趋势，获得并保持领先地位。

这就是撰写本书的目的。

本书在编写过程中参考、借鉴了诸多相关文献，在此对原作者表示由衷的感谢。

由于部分资料来自网络，我们未能确认出处，暂时也无法联系到原作者，在此我们深表歉意，并欢迎原作者随时与我们联系。

由于时间仓促，书中难免纰漏之处，敬请广大读者谅解。

如果本书能对读者有所帮助，将是对我们最大的鼓舞。

市场在不断变化之中，在撰写本书的过程中，市场数据仍在不断的调整。

因此本书并非立足于企业之间强弱的静态对比，而是侧重于分析一种动态的变化。

我们必须以变化的眼光看待问题：昨日的蚂蚁成长为今日的大象，而今日的大象又可能被明日的蚂蚁扳倒——这就是企业与个人持续不断超越自己的原因。

希望与读者共勉。

## <<蚂蚁扳倒大象>>

### 内容概要

《蚂蚁扳倒大象：企业以弱胜强的经典案例》精选了世界四大知名企业如何从小企业成长起来并成功扳倒行业内“大象”的案例。

在当今竞争激烈的市场中，逆水行舟，不进则退，无论多么强大的企业时时刻刻都必须具有危机意识。激烈的市场竞争使大企业产生危机感，也同样赋予了小企业无穷的机会，因此蚂蚁扳倒大象的故事层出不穷。

压力产生动力，危机意识让企业保持竞争力、发现未来潜在的危险，并刺激企业不断转变、寻找新的市场发展点，从而适应市场的变化趋势，力争获得领先地位。

这就是作者在《蚂蚁扳倒大象：企业以弱胜强的经典案例》中给当下小企业的创业者的忠告。

市场在不断地变化。

作者在撰写《蚂蚁扳倒大象：企业以弱胜强的经典案例》的过程中，市场数据仍在不断地调整。

因此《蚂蚁扳倒大象：企业以弱胜强的经典案例》并非立足于企业之间强弱的静态对比，而是侧重于动态分析。

我们必须以变化的眼光看待问题昨日的蚂蚁成长为今日的大象，而今日的大象又可能被明日的蚂蚁所扳倒——这就是企业和个人持续不断超越自我的原因。

## <<蚂蚁扳倒大象>>

### 作者简介

陈东，美国ICAREER咨询公司的运营总监。他曾经为金融、电信、消费品等各个行业的公司提供咨询服务。他还为其所在的公司建立了“战略思想库”、“最佳实践资料库”、“问题解决案例库”以及“咨询工具箱”等重要知识系统。

基于作者对各类企业的丰富了解，他在本书中精选了世界四大知名企业以弱胜强的案例，希望能够给予读者帮助和启发。

## <<蚂蚁扳倒大象>>

### 书籍目录

微软（Microsoft）抓住信息的小公司变身IT新贵巧借大象之力，做自己的嫁衣能屈能伸，拿下软件领域我能扳倒大象，市场非我莫属耐克体育（NIKE）凭借突破性创新挑战大象运动行销开创广阔市场产品线差异化、多样化巩固胜利成果丰田汽车（TOYOTA）丰田模式，造就超越大象的优势要超越大象，先学习大象用甜菜系统打造无与伦比的团队紧跟市场，巩固已有地位蒙牛乳业（MENGNIU）站在大象的背上，蚂蚁也能称雄蚂蚁的原则就是紧盯目标、志在长远先声夺人，蚂蚁造势而取胜

## <<蚂蚁扳倒大象>>

### 章节摘录

有一个聪明的男孩，一天妈妈带着他到杂货店去买东西，老板看到这个可爱的小孩，就打开一罐糖果，要小男孩自己拿一把。

但是这个男孩却没有任意的动作。

几次的邀请之后，老板亲自抓了一大把糖果放进他的口袋中。

回到家中，母亲很好奇地问小男孩，为什么没有自己去抓糖果而要老板抓呢？

小男孩回答得很妙：“因为我的手比较小，而老板的手比较大，所以他拿的一定比我拿的多很多！”

这个聪明的孩子他知道自己的有限，因此他懂得如何巧借强者之手。

学会适时地依靠他人，是一种谦卑，更是一种聪明。

盖茨一直认为微软的最大竞争对手是IBM。

盖茨曾经表示，计算机产业中有史以来最大的公司是IBM，其员工是微软的4倍，销售收入也高得多。

IBM始终是微软最大的竞争对手。

<<蚂蚁扳倒大象>>

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>