

<<硬球战略>>

图书基本信息

书名：<<硬球战略>>

13位ISBN编号：9787100049108

10位ISBN编号：7100049105

出版时间：2006-8-1

出版时间：商务印书馆

作者：(美)乔治·斯托克,罗伯特·拉舍诺

页数：206

译者：文跃然,周禹

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>

<<硬球战略>>

内容概要

伟大的公司失败了，是因为失去了“优势”；一旦让竞争对手注意到你已失去“优势”，那么一向自负的你可能就要跌跟头了；新创业的公司如果没能建立并发展“优势”，那可能很快就会关门大吉。如果认为“优势”仅仅就是所谓的竞争优势，那么你正带领公司走向失败。

战略专家乔治·斯托克和罗伯特·拉舍诺预言在下一个10年里竞争将变得更加激烈，以致小打小闹和短期优势并不足以支撑企业的生存和发展。

硬球战略着眼于将竞争优势转化为决定性优势的严格战略执行力，从而使竞争对手受到压制、排斥甚至惩罚。

本书将带领读者深入到“硬球比赛”的世界里——这个世界里的角逐者们正以极大的热情追求胜利，以冷酷无情的态度追求强势，甚至以各种激进的、不择手段的方式超越竞争对手，为其所不能为，达其所不能达。

基于25年来对许多企业的研究和咨询经验，斯托克和拉舍诺向我们揭示了“硬球手”们怎样获得决定性的胜利——当然，前提是既不钻法律的空子，也不折损对客户和股东应尽的义务和责任。

尽管大多采用硬球战略的公司态度强硬，并且不懂道歉，但同时他们往往也是进行“软性”管理的行家老手——比如他们能够通过有效地笼络人才、抓住关键性的问题和事件迅速建立起组织文化等方面来获得成功。

基于对多个产业的细致观察和丰富素材的积累，本书为我们勾勒出了七种具有代表性的硬球战略，它们包括：发挥强势、全力打压；以反常取胜；进攻对手的利润要害；学以致用的“拿来主义”；诱使敌人撤退；打破妥协；硬球并购。

最后作者还明确了应该由谁来使用和推行以上的硬球战略，每种战略在什么样的环境下最为有效，以及如何轻松化解对手的攻击。

本书为我们描述的战略是持续有效的，它们也正是那些已经获得胜利的世界级企业的选择。本书同时也为新代的商业角逐者们重新定义并诠释了竞争的要义。

<<硬球战略>>

作者简介

乔治·斯托克是波士顿咨询公司的副总裁，畅销书《与时间竞争》的合著者。

<<硬球战略>>

书籍目录

第一章 硬球宣言第二章 强势打压第三章 出奇制胜第四章 直捣黄龙第五章 拿来主义第六章 声东击西第七章 打破妥协第八章 硬球并购第九章 赛场风云第十章 硬球思维注释作者简介

<<硬球战略>>

媒体关注与评论

每一位领导者都应该教给继任者竞争的方法，《硬球战略》一书教会我们玩硬球并取胜的途径。

——通用电气主席兼首席执行官 杰弗里·伊梅尔特 《硬球战略》指出了一条清爽的终结当今贪婪和堕落的犬儒主义横行的商业社会之路。

——《彭博财经》总编辑 马休·温克勒 《硬球战略》一书指出了在激烈竞争的市场环境下挥出重拳的绝佳途径。

——Databullt公司主席兼首席执行官 J.史蒂芬·利芙考夫 《硬球战略》使读者置身于不安的真实世界，在那里，公司要么是猎人，要么是猎物。

这本书无论是在精神还是物质层面，都使人耳目一新。

——《与时间竞争》一书的合著者 汤姆·霍茨 《硬球战略》一书提供了许多经典的战略执行创意。

本书对每一个在环球市场中追求繁荣的公司都有裨益。

——SBS沟通公司执行经理 布赖恩·巴芬顿 运用引人入胜的案例，《硬球战略》展示了一条严肃的企业成功之路。

——Cargill Ventures公司总裁詹姆斯·塞尔

<<硬球战略>>

编辑推荐

全力打击竞争对手，将竞争优势转化为决定性优势，进攻对手要害，以反常取胜。
商务印书馆——哈佛商学院出版公司携手引领经济管理新思维。

<<硬球战略>>

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>