

<<硬球>>

图书基本信息

书名：<<硬球>>

13位ISBN编号：9787508434117

10位ISBN编号：7508434110

出版时间：2006-1

出版时间：中国水利水电出版社

作者：张科

页数：135

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>>

### 内容概要

在商界有两类公司：一类在竞争中温文尔雅，彬彬有礼；另一类则惯于采取强硬激烈，甚至是无情的竞争方式。

前一类公司经常因为它们的君子风范而受到媒体的赞扬，而后一类公司屡屡因为其“粗野”的行为而遭到舆论的指责。

我们把前一类公司称为打软球的公司，自然，后一类公司就是打硬球的公司。

## &lt;&lt;硬球&gt;&gt;

## 书籍目录

引言 商业世界硬者为王一、管理需要新理念二、直面竞争对手三、关注未来四、正视硬球第一部分  
不要再打软球，该是“玩硬的”时候了第一章 一味打软球的后果一、一味打软球的后果（1）：  
丧失市场领先者的地位二、一味打软球的后果（2）：失去打败领先者的机会三、一味打软球的后果  
（3）：从市场中直接出局本章小结第二章 该“玩硬的”了一、什么是硬球二、硬球能够带来成功  
本章重要观点第二部分 硬球理念第三章 硬球理念（1）不断保持并扩大竞争优势一、企业竞争优  
势来源之一：成本领先二、企业竞争优势来源之二：差异化三、肯德基的成功对实施差异化竞争战略  
的启示本章重要观点第四章 硬球理念（2）力争“核心”竞争优势一、核心竞争力有四个特点二、  
如何培养竞争力本章重要观点第五章 硬球理念（3）避免硬碰硬一、侧面进攻二、包围进攻三、迂  
回进攻四、游击进攻本章重要观点第六章 硬球理念（4）始终保持极强的求胜心一、不为薪水而工  
作二、不要看不起自己的工作三、将工作当成人生的乐趣，做到荣辱不惊四、别向他人诉苦，争取自  
己的进步并且勇于自己承担责任本章重要观点第七章 硬球理念（5）玩转警戒区，善打擦边球一、  
你这一行动是否违反了现行法律？二、你的行为有利于客户吗？三、你的行动是否会触动某些集团的敏  
感神经？本章重要观点第三部分 硬球方式第八章 粉碎对手的核心利润本章重要观点第九章 善于模  
仿本章重要观点第十章 瞒天过海本章重要观点第十一章 利用媒体打击对手本章重要观点第十二章  
出奇制胜营造新颖概念本章重要观点第十三章 重拳出击本章重要观点第十四章 以快速多变战胜  
对手本章重要观点第四部分 总结第十五章 硬球六戒一、戒狂二、戒骄三、戒躁四、戒追求完美五  
、戒做好好先生六、戒僵本章重要观点第十六章 硬球心态

<<硬球>>

编辑推荐

商业世界就是一个大球场，或者说许多球场，在这些比赛中，敌人就是竞争对手，目标就是要取得胜利。

而只有那些能玩硬球的公司才能最终取得成功。

因为打软球的公司只是为了打球而打球，打硬球的公司则是为了胜利而打球。

本书为你讲述了企业竞争取胜的另一种手段——硬球，让你在残酷的商业世界不再被无情地淘汰。

<<硬球>>

#### 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>