

<<爆米花竞争学>>

图书基本信息

书名：<<爆米花竞争学>>

13位ISBN编号：9787504732385

10位ISBN编号：7504732389

出版时间：2009-11

出版时间：中国物资出版社

作者：王宇

页数：225

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>

<<爆米花竞争学>>

前言

地球的诞生已经有数亿万年了，地球上的生物在不断地更新演变，不同的生物之间存在着这样或那样的竞争，直接或间接的竞争。

人类也在这个范围内。

人类自身不仅有着竞争，人类与其他的生物也有着竞争。

可是，人与人之间的竞争更加明显，更加令人紧张。

也许你昨天上班时还是满员，当你今天上班时，你会发现同一个职位的两个人现在只剩下一个人了，很明显这是竞争的结果。

达尔文说：优胜劣汰，适者生存。

这句话道出了现代社会竞争的根本法则，也道出了竞争的最终结果，优秀的将被留下来加入下一轮的竞争，劣势的将被淘汰，只有适合这个社会的人才能生存，才能算得上人才。

经济的全球化使每一个国家的经济都明显地受到直接或间接的影响，对于全面参与经济全球化的中国来说亦是一种必然。

全球化和知识经济已经成为现代社会的两大主题，我们每一个人都应该而且必须采用认真的态度来对待社会中正在发生的变化以及这些变化对人们提出的要求。

现代社会对人才的定义已经不再局限于高学历的范围，只要是有能力、有素养、有道德、有发展潜力的人都可以算得上人才。

可是，符合这样标准的人仍然有很多，一个职位仍然有很多人来争抢。

求职人员在抱怨，招聘人员也在抱怨，他们无法确定哪些人是自己最终想要的。

于是，各个招聘单位增加招聘条件，提高招聘门槛。

于是大批的求职人员被踢出局。

是不是自己被踢出局就没有机会了？

当然不是！

只是这个职位不适合你，或者你与这个招聘单位要求不符，而不是你永远地被淘汰了。

要想在这个竞争如爆米花一样爆发的社会中找到一席之地，找到属于自己的舞台，你就应该停下来，仔细思考什么样的人才是这个社会需要的人。

也许你对英语一窍不通，你对文学毫无兴趣，但只要你知道如何操作软件行业的领先软件，并且达到熟练的地步，你一样可以拥有不错的工作，一样有发展前景。

倘若你什么都知道，但又什么都不精，那你只能永远处在寻找当中。

《爆米花竞争学——人生中竞争的最愉快的方略与哲学》一书探讨了爆米花味儿竞争的竞争理念与竞争法则，讲述了有效竞争的基础所在，提出了应对爆米花竞争的策略：驾驭局势与掌握主动、依靠谋略战胜竞争者、明察现状与整合形象、知己知彼百战不殆、神兵无诀与灵活多变等。

同时本书将竞争的人生哲学运用得淋漓尽致，精辟地阐述了爆米花竞争中的人生哲学。

《爆米花竞争学——人生中竞争的最愉快的方略与哲学》语言通俗，结构清晰，让读者在轻松中掌握竞争的要领和应对竞争的策略，是人们在竞争中的良师益友，更好地指导人们在竞争中生存！

<<爆米花竞争学>>

内容概要

任何事物都有两面性，竞争也一样，在加剧竞争程度的同时，它改变现代社会中人们的工作理念，促使人们不断地学习，更新知识，提升自我的竞争力，进而达到竞争的良性循环。

所以，只要人们用正确的态度和观点看待竞争，人们就会理解竞争存在的必然性并看到自己努力的必要性。

《爆米花竞争学——人生中竞争的最愉快的方略与哲学》从爆米花味儿竞争的理念与法则出发，向人们讲述了如何应对竞争的策略，比如要有驾驭局势的能力，注意打造自己的整体形象，在竞争的过程中要学会采用一定的谋略，要学会灵活多变等。

《爆米花竞争学——人生中竞争的最愉快的方略与哲学》从另一个角度出发，从竞争带来的益处着手，详细阐述了爆米花竞争给人们的生活带来的影响以及人们应对爆米花竞争的策略。

本书通俗易懂，轻松幽默的文字展示了爆米花竞争的正面效应，在轻松愉悦的氛围中给处在竞争中的人们提供很好的参考和学习的资料。

<<爆米花竞争学>>

书籍目录

第一章 爆米花味儿的竞争理念 1. 什么是竞争 2. 什么是合作 3. 正确处理竞争与合作的关系 4. 文化竞争力促进城市发展 5. 客户满意度决定的竞争要素 6. 技术创新决定的竞争要素 7. 培养良好素质适应新世纪的竞争

第二章 爆米花味儿的竞争法则 1. 打破“思维定式”，框架之外的思考 2. 竞争是非线性的，领悟曲线的奥妙 3. 认知偏差，避免经验引起的错误 4. 变化无终点，永不停止变革的脚步 5. 实施差异化战略，你才会脱颖而出 6. 灵活思考，“喜新厌旧”求发展 7. 引领时代，永远比别人早半步 8. 重视无形价值，把企业做大做强

第三章 有效竞争，关键在于理念 1. 竞争，先到者喝甜茶 2. 速度就是竞争力 3. 企业需要在生存中求发展 4. 市场地位与竞争战略 5. 领导者要讲究策略 6. 企业如何合理分配资源 7. 壁垒越高收益越好 8. 认清企业自身的优缺点 9. 当挑战者对阵领军者 10. 挑战企业的竞争策略

第四章 驾驭局势与掌握主动 1. 主动出击，赢得竞争 2. 命运掌握在自己手中 3. 远见胜于短见 4. 如何操控大局 5. 未战先算，多算取胜 6. 示弱致胜，扮弱取胜

第五章 依靠谋略战胜竞争者 1. 有智谋才能取得竞争力 2. 企业的创新，是竞争的力量 3. 合作取得双赢 4. 懂得借力取胜的妙处 5. 化危机为生机 6. 出奇制胜，于竞争中立于不败 7. 逆向思维，独辟竞争力

第六章 明察现状与整合形象 1. 理清思路，打造企业管理形象 2. 企业积极生存的战术 3. 科技决定经济 4. 擦亮眼睛，看清市场 5. 不能盲目扩张 6. 不要让利润沉默 7. 让企业好好活下去

第七章 知己知彼，百战不殆 1. 知己知彼需要过程 2. 知己知彼才有竞争力 3. 企业如何才能长寿 4. 企业的生存之基是什么 5. 适合自己的才是正确的 6. 先思考后行动 7. 超越竞争之术：专注产品

第八章 神兵无诀与灵活多变 1. 宝洁公司：不断开创新事业 2. 灵活多变塑造企业生命 3. 企业务必做到随机应变 4. 为企业寻找神兵利器 5. 想生存，就要特色 6. 常探市场运作情况 7. 超越竞争之道：实现服务

第九章 千秋大业以文化取胜 1. 文化是企业的灵魂和精神 2. 文化促进企业发展 3. 打造企业文化的竞争优势 4. 企业文化提高员工关系管理水平 5. 提升企业文化，提高市场竞争力 6. 企业文化与品牌信仰 7. 特色企业文化，提升企业管理 8. 企业文化并不“万能”

第十章 盛极易衰，要成功防败 1. 树大招风 2. 居安思危，防患未然 3. 适时退让，加快前进 4. 胜一时，败也可一时 5. 企业自身的防败措施是什么

<<爆米花竞争学>>

章节摘录

所谓的思维定式，就是你固执地坚持你的想法，而且很难有所改变。你认为“只有这样是正确的，我的经验告诉我准没错”，你极度自信。我们一旦形成思维定式，就不会轻易向其他领域眺望，只关注自己眼前狭小的空间。而这样的视角观念只会成为你企业竞争中的绊脚石。

你怎样看世界，你也就得到怎样的世界。

多年前，某些专家对其领域的断言，在当时可能有着绝对的权威，然而，随着时间的流逝，它们变得滑稽可笑，比如，“没有理由让每个人在家中配备一台计算机”，这曾是肯尼斯·奥尔森，数字设备公司的奠基人和总裁，1979年的言论。

走出传统思维的框架 我们乐于沉醉在传统的思维里，这种熟悉的环境让我们感觉安全稳妥。可是，这种思想就像是一种慢性毒药，终有一天会让你药性发作。

及早改造自己的头脑，走出自己的小王国，拿出创意，开启框架之外的思考，那些变幻无常的竞争原理才能深刻被领悟到。

获取真正的竞争优势，就从摒弃传统思维开始。

虽然摒弃现有的观念很困难，但是，现有的观念会造成你将来的失败。

所以，你必须走出传统思维的条条框框。

电器公司总裁约翰和家具公司的总裁杰克出于公事一起来到一座城市。

在他们愉快地谈完合同后，约翰沉思了下来。

他感慨万千地说：“知道吗？”

这座城市曾经救过我。

十年前，我穷困潦倒地来到了这座城市，不幸突发急病昏倒在路旁。

城市里善良的人们把我送到医院，善良的医生治好了我的病。

可是，我却不知道我的恩人是谁，因为我醒来的时候，他们都没有留下自己的姓名。

后来，我离开了。

我的钱越来越多，却越发想念这座城市，越发想念我的恩人，我要报答他们。

“那你想为这座城市做些什么呢？”

“杰克意味深长地问道。”

“我有三颗最珍贵的宝石，我要把它们奉送给这里最善良的人们。”

约翰说。

“那好，你就按照自己的计划去做，看你的宝石是否真的能够按你的意愿送到人们的手中。”

同为企业管理者，约翰对杰克的话有些迷惑。

不过，他很快就能明白了。

他们在这座城市住了下来。

第二天，约翰就在自己门口摆了一个小摊，上面放着三颗闪闪发光的宝石。

约翰还在摊前写了一张告示：我愿将这三颗珍贵的宝石无偿送给善良的人们。

可是，过往的行人大都只是驻足观望一会儿，就又各走各的了。

一整天都过去了，三颗宝石无人问津。

两天过去了，情况依旧，三颗宝石还在冷落中。

现在已经三天了，三颗宝石依旧寂寞无主。

约翰大惑不解。

杰克笑了笑说：“让我来做个试验吧！”

于是，杰克找了一根稻草，将它装在一个精美的玻璃盒里，盒中铺上红丝绒布，标签上写着：稻草一根，售价一万美元。

杰克此举一出，立刻产生轰动效应。

人们争先恐后，前来询问稻草的非凡来历。

杰克说此稻草乃某国国王所赠，系王室家中传家之物，保佑着主人的荣华富贵。

<<爆米花竞争学>>

昂贵的宝石依然在熠熠发光，城里的人只是把它们当做假货，当做哄小孩子的东西而已。

你是不是已经开始嘲笑买走稻草以及不屑宝石的人？

在他们的思维定式里，物品的价格和价值是成正比的。

但是，这岂不是也是你的思维呢？

企业的竞争激烈，变化无常，传统的思维观念只会让你像故事中的人们一样，失去获得“珠宝”的机会，甚至可能导致你的企业发生更严重的后果。

而只有打破这种定式，才能获得发展的机会，才能获得真正的价值。

打破思维定式，保持高度敏感，用多向思维思考问题和开展工作。

甚至，必要的时候，与对手的合作，也是一种“竞争”，能为你实现双方利益的最大化。

摒弃三种思维模式 狭隘的工程师思维。

拿互联网企业为例。

互联网公司主要提供服务，用户不会在乎你用的是A，还是AA，只要他觉得用得顺手就行了。

那些认为一些东西很酷的尖端的技术，很多时候都是些噱头，当然也不排除能吸引许多不更事的少年。

摒弃狭隘的“工程师思维”亦即摒弃“技术至上的思维”。

企业的生存壮大讲究的是谋略，你的思维模式决定你的成败。

固执的工程师思维。

企业总希望把自己的产品质量做到最好，就像做技术的总希望技术越高深越好一样。

注意，这是小孩子的想法，从现在开始，你要做一个聪明人，聪明人做事，最怕的就是以不聪明的方式去做。

而一般人往往把事情由简单变得复杂，别人想要的就是一个三轮车，你花费大量的时间和精力给人家弄出一套宝马生产线来，恐怕造出来的三轮车也没人买得起，还浪费你的原材料，这条可以归结为摒弃“高深技术至上的思维”。

小众思维。

某天自己触物思情，或者闲扯，突发奇想，觉得某个东西我很喜欢，别人肯定也很喜欢，于是，就要根据自己的创意开发这个产品了。

如果你经常这样做，可能要被称为顶着一颗聪明的脑袋却做不出聪明的事情。

用你的智慧细分用户人群，细化用户需求，哪些需求可以为你带来持久而稳定的收益，等作完这个评估而且结论是正确的，你就可以行动了。

所以说，一味为了满足小众需求而忽略全局的利益，只能说明你眼光狭隘。

一个企业就是一个团队，一个聪明的团队在一个“聪明人”的带领下，以聪明的方式做事情。

这是一个团队能够百战不殆的关键，细化到一个团队中的每个个体，尤其需要摒弃的就是这三种思维。

思维定式有时候是一件很可怕的事情。

你要学会创新，学会用你聪明独特的眼光去发现常态中的细节。

比如说，你透过一层橱窗发现人们约会的时候男士会表现得绅士一些，透过一滴水你发现人们每天都要做白日梦等。

这些都还不够，大多数人往往仅停留在这个发现的层次。

一个灵活的企业，要对这些进行加工，提取出一个合适的需求来，最后利用各种资源评估这个idea有多大的市场，整个过程就是一个思维不断提升的过程。

对一个企业而言，能够做出符合需求的东西是最终目的，原则就是选择最能实现目标的手段，而不是先有手段再考虑怎么满足目标。

P20-23

<<爆米花竞争学>>

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>