

<<突破重围>>

图书基本信息

书名：<<突破重围>>

13位ISBN编号：9787111258421

10位ISBN编号：7111258428

出版时间：2009-1

出版时间：机械工业出版社

作者：奥伦·哈拉利

页数：262

译者：齐安甜

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>

<<突破重围>>

前言

冬天终于来了，来得很突然，大部分人没有来得及准备棉衣。

似乎只是一夜间，不少我们一向推崇的基业常青的公司枯萎凋零了：美国的五大投行去了三家，另两家也只能改弦更张惨淡度日；三大汽车公司悉数挣扎在破产的边缘……人们有理由问，全球化依然是时代的大趋势吗？

虚拟经济走入死胡同了吗？

下一代的企业是什么样的？

我们的管理理念，商业模式应该怎样转变？

真的还会有基业常青的公司吗？

首先，世界上延续最长的公司也不过百余年历史，与数千年人类文明相比，这很难称常青。

第二，基业常青的公司其实都是旧瓶装新酒。

<<突破重围>>

内容概要

《突破重围：模仿经济下的创新价值》作者哈拉利会先带你了解“商品大众化的炼狱”，找出企业陷入重围后的10大通病。

然后，介绍驱动企业成长、甩开对手的6大策略。

你将学到如何主导市场（还有何时离场），如何设定崇高目标来鼓舞你的利益相关者，如何打造一个前卫、极具吸引力的颠覆性产品线。

随后，哈拉利论述了如何让客户意想不到地满意，展示了如何在企业哪怕最平淡无奇的业务环节进行创新。

此外，你可以从《突破重围：模仿经济下的创新价值》中了解如何避免毁灭性的并购、如何真实有效地进行并购：掌握人才、技术、远见、速度及想象力的最佳获取方式。

最后，《突破重围：模仿经济下的创新价值》会提出带领团队出奇制胜的“12, 9”进级方案，用以改善你的领导行为，以便你能够引领潮流，并把对手远远抛于脑后。

在我们所处的模仿经济时代，任何人都可以参与到竞争中，产品和服务同质化造成的经营困境日益加剧，企业处于重围之中。

作者奥伦·哈拉利教授是全球最伟大的40位管理思想家之一，他在书中分析了10种常见的错误对策，提出了突破重围、赢得竞争优势的6种创新手段，并进一步给出了12种领导企业实施创新的方法。

<<突破重围>>

作者简介

奥伦·哈拉利，“世界上最伟大的40位管理思想家”之一，《纽约时报》（New York Times）最佳畅销书作者，美国前国务卿科林·鲍威尔的顾问和好朋友，美国旧金山大学商学院战略与全球管理教授，加州大学伯克利分校博士，美国国务院管理与领导咨询委员会委员，《管理问题学报》（Journal of Management Issues）编委，1984～1996年汤姆彼得斯集团资深顾问，1991～2000年《管理评论》（Management Review）特约评论员，1997～1998年《时代杂志展望》（Time Vista）特约专家，2001～2002年美国管理协会（AMA）首席评论员。

<<突破重围>>

书籍目录

推荐序译者序关于作者序言致谢第一部分 防止陷入企业重围第1章 欢迎来到商品大众化的炼狱：模仿经济的危险第2章 如何失去：10种强迫行为使你陷入重围第3章 麦当娜效应和威廉·尼尔松原理：创新的力量第4章 好奇、前卫与疯狂：建立一种有纪律的狂热文化第二部分 如何从重围中突破第5章 主导市场，否则撤出第6章 整合资源：为崇高目标而奋斗第7章 建立颠覆性的产品线第8章 让你的顾客意想不到地满意第9章 地下组织创新第10章 为标新立异而并购第三部分 如何超越竞争第11章 如何做好团队的领导者：12步进阶方案后记

<<突破重围>>

章节摘录

第一部分 防止陷入企业重围 第1章 欢迎来到商品大众化的炼狱：模仿经济的危险 更快、更大、更难 “要么创新，要么灭亡。

如果你和别人做的一样，你的公司将会举步维艰。

现在已经和过去的经济模式大不相同了。

” 对于IBM董事长兼CEO萨姆·帕尔米萨诺（Sam Palmisano）的这番话，罗伯特·温奎斯特（Robert Winquist）不得不痛苦地表示认同。

温奎斯特是VSi公司（Vending Supply Inc.）的首席执行官，该公司是孩子们的文身贴纸（stickers and temporary tattoos）领域顶尖的设计商、制造商和分销商。

你的小家伙在商场或杂货店的自动售货机上每买四个文身贴纸，其中就可能有一个是VSi公司的产品。

自从1993年成立以来的两年时间里，随着自动售货机的不断普及，公司飞速发展、业绩卓著。

在VSi公司成立之前，这一行业发展缓慢，被几家因循守旧的大型企业所主导，这些企业的文身贴纸上的图样非常传统、平淡无奇，如鲜花、仙女、微笑的鱼等等。

这个状况被VSi公司改变了。

温奎斯特和他的合作伙伴，谢林·贝克曼（Sherry Backman）一起创造了激进的前卫艺术，他们设计了一些新颖的形象，如微笑的骷髅、外星人、滑板英雄等。

他们把第三方联盟的概念引入了贴纸行业，与世界摔跤协会合作，根据著名角斗士的姿势创造出各种图样。

公司的经营方式也是不同寻常的：让8~12岁的孩子们决定什么是“酷”，与拥有自动售货机的公司紧密合作，把目标市场分为英国人和拉丁美洲人，并使用最先进的制造技术以追求速度和执行效率。

<<突破重围>>

媒体关注与评论

《突破重围：模仿经济下的创新价值》针对如何在竞争激烈的环境中制胜，提供了广泛且令人振奋的视角。

有别于一般书籍偏重共性而很少涉及特殊性的缺憾，哈拉利以形象的案例指出了如何实现关键的战略目标，以及无法实现的原因。

我向所有企业领导人推荐这本书。

——美国Earthlink网络公司董事长兼总裁格里·贝蒂（GarryBetty） 在《突破重围：模仿经济下的创新价值》一书中，哈拉和又一次使我们直面现实的挑战，以清晰、幽默的笔调将复杂、有违直觉的事情论述得井井有条。

本书既有观赏性又有实践性，为我们当前面对的商业冲突提供了一个崭新的视角。

——美国HOSC医疗保险公司董事长兼总裁雷·马克凯斯基（RayMcCaSkey） 哈拉利以生动的笔调，检视企业常常会误闯的陷阱，并说明处于劣势的企业如何成为有远见的领导者。

——米尔肯机构（MilkenInstiute）主席米尔肯（MichaelMilken） 企业主管可从哈拉利对市场动态、差异化原则及创新的崭新观点中受益匪浅。

“把零瑕疵作为进场代价”以及“必须热切追求目标和精确性”的看法完全适用于保健产业。

如果你是那种会先翻阅最后一章的读者，我保证你会乖乖回到第一页，享受整个阅读过程！

——美国医院协会（AmericalhospitalAssoclation）主席理查德·安登史达克（RichardL.Umbdenstock） 对现今全球市场的领导挑战，哈拉利博士的分析不但具有说服力，也很有影响力（还有点古怪）。

他勾勒出一个特殊模型，协助企业达到最佳绩效及竞争优势。

无论是哪国的领袖，都会发现他的建议很明确、有意义、具挑战性，也是可行的。

——畅销书《特殊企业》和《卡拉OK经济》作者、斯德哥尔摩经济学院凯林·诺德斯壮（KiellNordstrom）博士

<<突破重围>>

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>