

<<协作战略>>

图书基本信息

书名：<<协作战略>>

13位ISBN编号：9787111313434

10位ISBN编号：7111313437

出版时间：2010年11月

出版时间：机械工业出版社

作者：Nilofer Merchant

页数：253

译者：李静

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>

## <<协作战略>>

### 内容概要

曾经在一代人中，一本书伴随着商业前景的变化。

对于今天的商业领袖而言，本书重新定义了企业创建战略并且赢取全新市场的方式。

通常，管理层都会说是“人为原因”。

但是，这些管理者仍会将战略交付给那些关注于框架、冗长演示稿以及分步实施的一组精英执行者。

通常，商业战略都由那些公司的领导们在年会上制订，接着再交由经理们实施。

本书彻底地颠覆了这一观念。

在与Apple、Adobe、HP等众多公司共事多年后，作者发现了这一隐蔽的根源：创建成功战略最好的方法是将所有不同水平的雇员揽于麾下，共同来制订那个他们不仅会坚信而且会全力以赴实施的战略。

## <<协作战略>>

### 作者简介

Nilofer Merchant CEO、战略家以及作者，是创建成功商业战略领域的先驱。她总结了独特的协作方式来解决当你与类似于Adobe、Apple、Nokia、HP等公司共事及服务时所遇到的疑难问题。

## &lt;&lt;协作战略&gt;&gt;

## 书籍目录

前言绪论：为什么战略会一败涂地第1章 系统超负荷 责备他人最终于事无补 3种失败的体系模式  
预兆 组织系统中的战略 命名系统问题以解决之第一部分“成为”合作者 第2章 我们中间的  
每个人 当个人都在改善自己的战略时，整体战略就会更完善 观念的改变 超越头衔 每  
个人都成为协作创造者 一鸣惊人的5种练习 挺身而出，前进 第3章 当我们做领导时 加  
速组织化 “答案之王”的时代已经终结 目标是不断的胜利 向“配角”转变 7大职责  
成为一个协作型领导第二部分 协作战略的QuEST进程 第4章 阶段一：提问 了解我们需要  
询问并回答什么 一切是如何进行的 提问阶段的先后顺序 目标：达成共识 第5章 阶段  
二：构想 创建关键备选方案并且了解它们为何关键 如何做 目标：找到人们坚信的可行性  
备选方案 第6章 阶段三：选择 清除所有不好的想法以便让好的想法茁壮成长 选择“最佳  
的一个” 什么是专案谋杀板 专案谋杀板操作步骤 选择角色和职责 选择顺序 目标  
：选择成功的战略 继续前进 .....第三部分 协作型组织成功的基础后记：这取决于我们如何  
看待它致谢附录A 工具附录B 资源注释

## <<协作战略>>

### 媒体关注与评论

“这本书的内容充实，一为我们提供了激动人心的视野，因为这些建议是切实可行的。作者破解了全新事实——与其说失败是因为领导阶层的不完善的战略引起的，倒不如说失败是因为错误地雇用了那些负责执行战略的人。

在一个拥有高效执行力的企业，每个人都扮演着领导人的角色，他们对战略具有认同感，并且为之付诸行动以确保它的成功。

如果你关注差异化的话，那么请阅读本书吧。

” ——Barry Posner 《The Leadership Challenge》的作者 “团队协作是一个强有力的、极其有竞争的武器：本书向你展示了如何通过协作来赢取市场。

” ——Mark Interrante 雅虎公司内容产品副总裁（VP） “在一个变换节奏日益加快的世界中，团队协作而非全盘控制才是成功企业的必由之路。

本书告诉你如何让企业更有凝聚力。

作者的著作是明事理的典范。

” ——Barry Schwartz 《The Paradox of Choice：Why More Is Less》的作者 “想要把你的团队变成一个协作的团队吗？

作者在这本书中介绍了先进的、实战性的战略。

” ——Padmasree Warrior Cisco Systems公司首席技术官（CTO） “本书是一本讲述从战略到执行转型的指南。

书中描述的多种协作工具均可帮助公司获得战略性成功。

避开成功路上的沟沟坎坎。

” ——Tom Kelley IDEO总经理，《Ten Faces of Innovation》的作者 “在你甚至不知道‘空气三明治（Air Sandwich）’是什么的时候，你打算如何消除这个问题？

激励与实践同在。

” ——Seth Godin 《Linchpin》的作者

#### 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>