

<<创新>>

图书基本信息

书名：<<创新>>

13位ISBN编号：9787508611297

10位ISBN编号：7508611292

出版时间：2008-10

出版时间：中信出版社

作者：理查德·福斯特

页数：198

译者：王宇锋

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>

## <<创新>>

### 内容概要

为什么一流企业突然间将它们的市场拱手让与新的竞争者?要避免这样的命运,需要无情地抛弃那些过去使它们成功的技能和产品,那么究竟哪些企业能够做到这一点呢?企业如果总是墨守成规、因循守旧,那么长期下去,必然无法以市场的速度及规模进行革新或创造价值。

这样的企业会像得州仪器、施乐等市场领先者一样,被一些资源较少、技术较差、市场支配力较弱的竞争对手超越,而这些所谓进攻者的优势,正是基于它们的创新优势。

许多人认为,创新是一个孤立的过程,这一过程需要创造力和天赋,也许甚至还需要漫长的过程。

在他们看来,创新是无法管理和预测的,只能寄之于希望,最多也许能在一定程度上促进它。

不过,本书将告诉你,创新不完全是这样的,创新就是进攻者和防守者之间一场竞争激烈的争斗,为了保持基业长青,即使是最成功的企业也需要对自己发起“创新”讲攻。

## 作者简介

理查德·福斯特，耶鲁大学工程及应用科学博士，麦肯锡咨询公司资深合伙人兼董事。

于1973年加入麦肯锡，在1977年获选为合伙人，并于1982年成为资深合伙人。  
福斯特在麦肯锡曾为五十多个产业部门提供过顾问服务，最主要的领域包括医疗产品、制药业、影像、电子业、化学业、消费性产品、零售业以及资产管理产业。  
他特别专注于改善大型组织在成长与创新方面的绩效表现。  
福斯特曾在《商业周刊》、《华尔街日报》、《哈佛商业评论》上撰写过有关创新及商业绩效的文章。

## 书籍目录

序自序第一章 为什么领导者会失败 翻船的“帆船”们 理解竞争的动态性 S曲线 极限：思考技术的新角度 进攻者的优势 一种新的范式 变革的勇气第二章 断层的时代 就在我们周边 第四次浪潮 研发的衰落 断层管理第三章 极限主义者的经验 理解极限 大船的经验 寻找极限 领导者的经验 极限机制 极限突破者第四章 S曲线：一种全新的预测工具 心脏与心智 收益递减 一种预测工具 断层的战略管理 效率VS效能第五章 领导者的失利根源 企业走向衰亡的根本 联合公司VS巴斯夫公司 杜邦VS赛拉尼斯 欢迎来到锺谷 “糖”的成功 防守者的悖论第六章 防守者的困境 文化冲击 日本的经验 及时反应 防守者的傲慢 技术的健康 熟悉客户 界定市场 进攻者和防守者 转换的速度第七章 进攻者的优势 懂得研发的真谛 成功方程式 CEO面临的挑战 防守者的困境 研发乘数 家政学第八章 反击：最佳的防守方式 空中“混战” 进攻者未必常胜 防守者的防御 跳跃式进步 加速 混合产品 IBM与王安电脑公司 进攻者的盛气凌人 避免麻烦 如何发现新技术 “死亡之谷” 独立战线 占据技术优势第九章 不死鸟：保持领先地位的领导者 一个产业奇迹 攻击你自己 合资公司 不断转型 事后“诸葛亮”第十章 重大转型 CEO的新角色 文化和理解力 结语 超越极限致谢附录一 你在遵循这些基本原则吗？附录二 评估威胁（绘制S曲线）附录三 测定攻击的时间（产量分析）

章节摘录

第一章 为什么领导者会失败 珍惜传统、古建筑、古典文化和典雅的生活方式是有价值的，不过在科技的世界，固守过时的生产方法、旧的生产线、旧市场、管理者或工人的陈腐态度，则是一剂自杀的药方。

——勒阿恩·马多克爵士 (Leuan Maddockl)。

新科学家杂志 (New Scientist)，1982年 翻船的“帆船”们 1907年12月13日，星期五，在接近拂晓的时候，托马斯·W·劳森号 (Thomas W·Lawson) 沉没在英吉利海峡的希里岛 (Scilly Isles)。

除了船长和一位

## <<创新>>

### 编辑推荐

《创新：进攻者的优势》是全球公认的创新经典之作，即使是成功企业也需要对息发起“创新”进攻被《华尔街日报》评为管理人员必读的五本书之一。

什么时候产品将要失去竞争优势？

如何生产、创造能够获得成功的新产品？

为了击败竞争对手，应该在什么时候把产品推向市场？

“美国所有的工商业人士都在谈论创新。

由于福斯特非常重要的贡献，我们现在在这个关键的议题上有了一种全新的视角。

” ——《追求卓越》作者汤姆·彼得斯 “充满了令人着迷的思路、强而有力的观点以及有趣而难得的案例……今日的科技将带我们

#### 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>