第一图书网, tushu007.com

<<拯救索尼>>

图书基本信息

书名：<<拯救索尼>>

13位ISBN编号：9787541125560

10位ISBN编号：7541125563

出版时间：2007-6

出版时间：四川文艺

作者：立石泰则

页数：250

译者：姚佳

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

前言

最近读了这本书，或者说作为工作翻译完了这本书，总归是有些想法的，虽然出版社并没有要求我写前言或后记之类的，但读完一本书后，却意外地想写几句，以供自己去回味。

索尼给我的印象比较模糊，大概是我很少用索尼产品的缘故吧，说到索尼，也就是觉得它是一个知名的电子厂家，想到的也和电子产品有关，哪里会想到它是一个拥有电子产品软硬件开发制造、音乐·影视制作发行、涉足金融保险业的综合性企业集团呢？

电子厂家的形象的确是深入人心了。

但作为一个喜欢音乐·影视的年轻人，我万万没有想到是索尼收购了哥伦比亚电影公司，是索尼的好莱坞电影公司拍出了令年轻人倾倒的《蜘蛛人》，索尼音乐库竟然是苹果公司的夙敌！

这本书的主要内容是讲索尼集团总经理出井伸之改革的10年，从1995年到2005年，这个范围说大不大，说小不小，对于一个针眼都可以写一篇硕士毕业论文的日本人来说，我在看之前就有些好奇，作者要如何在一本书中阐述这10年的时间，而作为一个喜欢大理论泛泛而谈的中国人，我也很好奇10年时间难道足够日本人写这么厚一本书了么？

从时间上说，是顺叙，因为不是小说，采用倒叙的话恐怕会引起读者阅读的混乱，只不过在这本书的一开始就提出了结局，出井伸之和前任经营阵容全体更新。

……

内容概要

这《拯救索尼》乍一看是本经济学方面的书，其实并不尽然，读起来不会觉得枯燥，它的内容是层层推进的，一环扣一环，你读着读着常常会有恍然大悟的感受。
而且好人不一定是好人，坏人也不一定是坏人，这让我想起了之前一个朋友给我看的某片的片头曲：“正无恒正，邪亦非邪，无邪不正，无正不邪”，当然经营并不会上升到正邪的高度，只是说这个人到底是红脸还是黑脸，没有一个恒定的规则，看着这些人物在不同的背景中沉浮，从这个意义上说这《拯救索尼》就犹如一部小说，讲述了索尼兢兢业业的创业者，鞠躬尽瘁的创业家族，大权在握的专业经营者，固执己见的技术枭雄，唯唯诺诺的执行董事。
难怪有人说：“最大的舞台是世界，最小的舞台是人心。
”而在索尼这个特定的舞台上，则演绎着百变众生相的酸甜苦辣、喜怒哀乐。

<<拯救索尼>>

书籍目录

第1章 索尼高层引发的“ 地震 ”第2章 “ 索尼神话 ”的崩溃第3章 陷入独裁管理的窘境第4章 新任总经理的挑战第5章 数码 · 新颖 · 便利第6章 音乐 · 影视公司的成败第7章 新经营理念的产生第8章 索尼美梦难成真第9章 一步跨进数码网络第10章 “ 制造大王 ”不再安分守己第11章 究竟谁是朋友，谁是敌人?!第12章 最大的舞台是世界，最小的舞台是人心第13章 索尼，向何处去?第14章 全球化中的新索尼

章节摘录

“在敝社于今日召开的临时董事会上，由现任执行董事提出了索尼集团新的经营体制的方案，并得到了董事会的认可，为此，特召开此次新闻发布会，向大家宣布董事会的结果。
迄今为止，一直由我担任的执行会长兼集团CEO一职，将由坐在我右侧的霍华德·斯金格先生接任；由安藤国威先生担任的索尼株式会社(”株式会社“即”股份制公司“)总经理一职，将由中钵良治先生接任。
另外，井原胜美先生将出任执行副会长兼集团CFO(最高财务负责人)。
”　　随后，出井伸之就三人出任集团经营首脑，以及包括自己在内的7名公司高管将同时退任的决定，作了详尽的说明。
这次索尼集团的大换血，不仅仅是索尼历史上空前的决定，即使在日本的企业经营史上，像这样的一次性更换所有企业高层首脑，也着实是闻所未闻的壮举。
　　接着，出井伸之对三位新任高层首脑做了评价。
首先是对自从进入索尼公司以来就一直担任影视和音乐产业部负责人的霍华德·斯金格进行了评价，并就选择他作为自己继任的理由作了说明。
　　“霍华德．斯金格在索尼公司不仅是负责与影视和音乐相关的经营业务，对电子产品经营也倾注了很大的精力，比如索尼·加拿大，以及SEL(负责电子产品制造与销售的索尼美国公司)等，也都是由他来负责的。
另外，他还是索尼集团总部在美国的代表。
因此，可以说对于电子产品的经营，他是非常熟悉的。
更重要的是，我们之间有着良好的信赖关系。
当初，在好莱坞的索尼电影公司遇到了不少的困难与挫折，但在霍华德．斯金格先生的苦心经营之下，公司成功地渡过难关，取得了辉煌的业绩。
到了2000年前后，即使我不再亲自前往好莱坞，索尼电影公司同样能够顺利地发展经营。
虽然我在纽约有自己的办公室，但现在只是一个月左右去一次而已。
我和霍华德·斯金格之间的信任关系，是我们在电子产品业务以及索尼在美国的业务的成功合作上建立起来的。
虽然他主要是在美国开展业务，但却建立起了与东京总部之间牢固的信赖关系。
因此，我有理由相信，即使他不常住东京，我们也不必为此担心，在公司的电子产品经营业务上，他是有足够的信心的。
只要公司有良好的管理体制，就能够正常、顺利地向前迈进。
　　……

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