

<<远见>>

图书基本信息

书名：<<远见>>

13位ISBN编号：9787100046312

10位ISBN编号：7100046319

出版时间：2006-6

出版时间：商务印书馆发行部

作者：（美）克里斯滕森，安东尼，罗恩 著，王强 译

页数：430

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>

## &lt;&lt;远见&gt;&gt;

## 内容概要

一个炙手可热的新创企业将会成功还是失败?何种新兴技术是消费者可以利用的?进入者是否对领先的在位者构成真正的威胁?政府管制将如何影响竞争战?公司的管理者作出的决策是明智的还是短视的?哪个公司将最终成功? 不管你是投资者、分析家, 还是经理主管, 你的成功将直接取决于你准确回答这些问题的能力。

在这本具有开创意义的书中, 国际知名的创新专家克莱顿·M.克里斯滕森及其研究伙伴斯科特·D.安东尼和埃里克·A.罗恩提出了一种可靠的方法, 将帮助你解决这些问题。

本书是以克里斯滕森具有里程碑意义的两本书——《创新者的窘境》和《困境与出路》中所阐述并被证实的理论为基础的。

《创新者的窘境》一书解释了为什么成功的公司常常被破坏性创新所颠覆, 《困境与出路》一书则阐述了准创新者可以使用的预测程序, 以成功地发起这些创新。

在本书中, 作者们认为, 即使那些不拥有产权信息的人也可以使用创新理论来获取对某一行业未来的强有力的洞察, 并基于这些洞察作出更加明智的决策。

本书通过对五个行业——航空业、教育业、半导体业、医疗保健业和电信业的深入研究, 提出了一种分析模式和切实可行的工具, 使决策制定者能够: 在市场和专家识别出变化之前, 发现改变产业的公司或者商业模式 预测正面竞争战中的胜利者和失败者 评估特定公司的选择将提高或者降低其成功的概率 凭借其对行业变化的独特视角, 本书将帮助投资者更加清晰地观察未来, 并将创新理论的预测能力应用到他们自己的工作中。

<<远见>>

作者简介

克莱顿·M.克里斯滕森：哈佛商学院罗伯特和简·西齐克教席企业管理学教授，同时还研究技术、业务管理以及综合管理。

书籍目录

致谢导言第一部分 如何使用创新理论进行分析 第一章 变化的信号：机会在何处 第二章 竞争战：如何评估竞争者的实力 第三章 战略选择：识别关系重大的选择 第四章 非市场因素如何影响创新第二部分 基于理论分析的例证 第五章 破坏性的文凭：教育业的未来 第六章 破坏展翅高飞：航空业的未来 第七章 摩尔定律会继续适用吗：半导体业的未来 第八章 治愈庞然大物：医疗保健业的未来 第九章 海外创新：运用创新理论评估公司和国家战略 第十章 冲破有线网络的束缚：电信业的未来结论 下一步会发生什么注释 附录 核心概念摘要专业词汇作者简介译后记

## &lt;&lt;远见&gt;&gt;

## 章节摘录

第二种模式要求公司使顾客更容易地完成想做而未能做（且经常被忽略）的重要工作。电话使人们能在短距离内更容易地沟通，而且是以一种熟悉、自然的谈话方式。用户只需拿起电话，要求接线员接通电话。

随后，当无线电话推出，它们很明显也符合顾客现有的行为模式。顾客使用一个相似的设备，在标准化的键区内拨号，对着听筒讲话。甚至基本特征和计价模式也模仿了线路电话。

唯一的重大区别就是拨号音的消失。

无线电话使人们更容易完成过去他们优先考虑但未被满意地完成的工作，例如“使我的通勤路程更有效”，或者“紧急情况下可以联络”。

新市场破坏性创新对行业的长期变化具有巨大的潜力。

然而，它们是最难识别的创新。

一个公司正在创造新市场破坏性增长的信号是什么呢？

一个明显的信号就是在一个新崛起市场中的高增长且持续提高的增长率。

关键在于要在新市场的绝对规模之上，关注增长率和增长率的提高。

识别具有持续增长率的新市场，使你能在市场规模尚微不足道时就发现这些重要的发展。

电话和无线电话都在新的通信背景下创造了巨大的增长。

另一个信号就是目标顾客的行为，例如青少年、大学生、“黑客”、小企业主或者发展中国家的人们

。当一个新的产品或服务使他们更方便地完成过去无法完成的事情时，他们通常能够容忍性能的不完善

。如何识别非消费者是否存在？

一种方法就是绘制出产品或服务输送链。

新市场破坏性创新倾向于从输送链中取出一个链环，使人们自己做过去需要专门技术才能完成的工作

。此外，通过正确的市场研究来设法识别出无法完成的工作也是十分有用的方法。

在此顺便谈谈关于价格的一个提示：新市场破坏性创新通常是相对低价的。

然而，就绝对值而言，它们并不必然便宜。

首批移动电话、个人电脑、照相机等等，都很昂贵。

尽管如此，比起现有的、可利用的技术所提供的产品，它们明显更便宜。

例如，20世纪70年代末期，移动电话仅有的真正替代品就是向每个你希望联系的人提供民用波段无线电，但它过于昂贵，极为不方便且难以实现。

一些新产品昂贵的特性限制了那些迫切需要完成某一工作的人们的消费。

不过，随后的改进通常能够创造生产效率，使价格下降，从而使更多的顾客群能够使用破坏性产品或服务。

## <<远见>>

### 媒体关注与评论

在克里斯滕森、安东尼和罗恩令人赞叹的新书中，不仅仅预测了未来，还为我们提供了预测未来的工具。

如果你不想对未来毫无所知，请现在就读这本书，你将从中获益。

——管理顾问 《出人头地》的作者 约翰·哈格尔 本书研究透彻，见解精辟，想要作出明智选择的决策者不可不读。

——卡克斯顿健康医疗控股公司首席执行官迪克·福斯特 对企业领袖、投资者和分析师而言，本书提供了实用的诊断工具、补救方法以及精辟的案例分析，无论你是攻击者还是防御者，都能凭借此书获得成功。

——北极星风险投资公司合伙人艾伦·斯普 本书作者对一些最重要的管理思想作了引人入胜的延伸，给经理人提供了最需要的东西——更合时宜的行动以及取得更佳成果的明确实用的向导。

——摩立特公司总裁 马克·富勒 这是一本美妙、充满智慧、鼓舞人心的佳作！借助于简单易懂的隐喻、具有说服力的分析过程以及实践者的工具箱，作者清楚地解释了这个理论，并以令人信服的分析证明了它。

——朗讯科技公司前首席技术执行官鲍勃·马丁 如果你的工作需要预测变化，本书将是一本有价值的工具书。

——通讯与硬件研究公司高级副总裁克劳福德·德尔普雷特 运用这一思想，冷静踏实地预测产业变化，我们都可以成为破坏专家了。

这些理论经得起时间的考验，投资者们都需要在他们的书架上加上本书。

——美林证券全球技术战略家史蒂文·米卢诺维奇

<<远见>>

编辑推荐

亚马逊网站年度十大好书,《创新者的窘境》和《困境与出路》作者的最新力作!

商务印书馆——哈佛商学院出版公司携手引领经济管理新思维。

大公司不是一夜间就倒闭的。

事实上任何产业的巨大变化不会在瞬间发生,而一旦不幸发生了,对孤注一掷的投资人以及数百万的持股者来说,其结果是毁灭性的。

所以拥有远见,用变革理论预测产业未来成为一种必要! 教育界能运用创新理论吗?航空业的未来在哪里?半导体和通信业如何面对创新的挑战?医疗保险业已经进入了破坏式创新的春秋战国时代了吗? 本书通过对以上行业的深入研究,提出了一种分析模式和切实可行的工具,使决策制定者能够:在市场和专家识别出变化之前,发现改变行业的公司或者商业模式;预测竞争中的胜利者和失败者;评估特定公司的举措是否将提高其成功的概率。

本书适合企业经理人员、管理学者、商学院师生和一般读者。

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>