

<<超越竞争>>

图书基本信息

书名：<<超越竞争>>

13位ISBN编号：9787111219132

10位ISBN编号：7111219139

出版时间：2007-8

出版时间：机械工业出版社

作者：陈春花

页数：170

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>

## <<超越竞争>>

### 内容概要

21世纪中国企业所面临的生存和竞争环境已与过去大不相同。

今天的企业若想获得成功就不能再用过去的眼光和理解来指导行动，而必须摒弃旧有的习惯、观念和思维方式，重新理解当今国际化的市场竞争。

竞争的最终目的是远离竞争、超越竞争。

唯有深刻领悟了这一点，企业才能深刻理解竞争的本质和竞争能力的实质内涵，才能从简单模仿、价格大战等低级竞争中走出来，真正获得价值增长的实力，从而与世界顶级企业在全全球化的赛场上争高下。

本书案例鲜活，观点犀利，发人深省。

适合广大企业高层管理者及企业管理研究者阅读。

## <<超越竞争>>

### 作者简介

陈春花，教授，华南理工大学经济与贸易学院常务副院长、教授、博士生导师，广州市政府决策咨询专家、《北大商业评论》副主编。

陈春花教授长期致力于企业组织与文化管理以及中国企业成长方式的研究，出版专著及教材近20多部，其中代表专著有：《领先之道》、《中国管理1

<<超越竞争>>

书籍目录

序第1章 我的七个不安 第一个不安：持续的高增长是否有泡沫？

第二个不安：能否保持稳定的持续增长？

第三个不安：中国企业是否真的具备大规模作战 的系统能力？

第四个不安：在市场竞争中我们到底靠什么活着？

第五个不安：中国企业是否已经达到了国际化的 运作水准？

第六个不安：中国企业是否已形成有效的服务模式？

第七个不安：中国企业的状态、心态、能力能否支撑 其走得更远？

第2章 企业时代结束，顾客时代开始 商业宗旨已经改变 重新认识消费者 重塑企业的经营第3章

超越竞争之道 营销理性变阵 波特的竞争之外的理解：远离竞争 超越竞争之道之一：专注产品

超越竞争之道之二：协作效应 超越竞争之道之三：顾客需求的选择 超越竞争之道之四：时间优

势 超越竞争之道之五：实现服务第4章 创新、价值、全球化 自主创新：中国持续增长的真正来

源 太阳马戏团、少林寺、星云大师 持续增长来源于企业的价值增长 中国企业国际化的思考后记

在《销售与市场》2006年年会上的讲话参考文献

## &lt;&lt;超越竞争&gt;&gt;

## 媒体关注与评论

独特说服力的诚意之作 ——评《超越竞争：微利时代的经营模式》 武晓鹏 读闭

《超越竞争》，作者充满不安的警世、对企业转型的规劝仍然环绕耳边。

中国产业所呈现的趋同化确实严重，类似于对标方法等陈旧思维模式的泛滥更让企业在相互学习和借鉴中越来越像，从而在产业结构同化的迷局中越陷越深。

更让人担心的是，诸多企业因为无力改变格局，甚至已经开始出现满足于价格竞争所带来的微利。在这种情况下，所谓企业核心竞争力更多是依靠对市场的敏感，支撑要素确实不够牢靠，难以实现企业成功的持续化。

因此，作者开篇就提出“持续的高增长是否有泡沫、能否保持稳定的持续增长”等七大不安，从产业到企业、从资源到能力，都给予了较为充实的分析。

值得一提的是，作者通过对“不安”的描述，将女人感性思维和理性思维融合起来，让本书通篇充满了影响力和说服力，无疑能够引起诸多读者的广泛共鸣。

全书的脉络并不复杂，“七个不安”勾勒出了一个清晰的企业危机画面，作者开始尝试提供答案。

可惜的是，从提出深刻的问题到指出转型的本质，再到解决方案的提供，本书略有虎头蛇尾之感。

本书要驾驭的内容实在庞杂，开篇所提出的七大不安如何一一释怀，如何基于案例和理论给予解释，可能作者也略有力不从心。

诚如作者所说，“环境真的已经发生了巨大的变化，这种变化要求企业作出深刻的改变”，“企业时代结束，顾客时代开始”，明确告诉大家市场已经从卖方主导转型到了买方主导，“现在轮到企业的经营作出改变了”。

而改变的具体模式，本书先后从产品、顾客、协作、时间、服务等角度去探索，却未能在同一个层面将要素进行细分分析，作者更多是从思维模式的区别入手进行了分析，并未对顾客时代进行更多的实质分析。

实际上企业转型是一个系统工程和博弈过程，如何实现转型需要企业灵活把握形势和机遇，因势利导。

思维模式的转变固然是起点，但到了落实层面仍然需要细致、到位的节奏设计和路线规划。

目前中国企业可能需要这方面的指导更多一些，所缺乏的指导思想和操作典范更为缺乏一些。

倘若能够通过产业细分，指出不同产业类别、不同行业地位的企业实现真正意义顾客导向的基本模式，明确到底是应该采取将制造产品服务化、还是采取业务流程外包化而专注于核心环节，形成足够细致的分析则本书的说服力可以大大增强。

在充满诚意的文字背后，个人认为这是《超越竞争》的最大遗憾。

企业转型类别的书籍可谓是汗牛充栋，本书突围本属不易。

从核心观点上来看，本书是向《追求卓越》的“崇尚行动；贴近顾客；自主创新；以人助产；价值驱动；不离本行；精兵简政；宽严并济”等原则基本看齐的。

要特别肯定的是，本书诸多思维亮点散落全书，尤其是对一些中国式企业的具体操作给出了部分建议，诸如让一线员工能够调动资源、按照用户需求来设计企业流程等，这些值得思考的案例和观点让行文显得生动。

《超越竞争》不妨成为企业管理者的案头必读。

<<超越竞争>>

编辑推荐

《超越竞争：微利时代的经营模式》案例鲜活，观点犀利，发人深省。  
适合广大企业高层管理者及企业管理研究者阅读。

<<超越竞争>>

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>