第一图书网, tushu007.com

<<绝不是靠运气>>

图书基本信息

书名：<<绝不是靠运气>>

13位ISBN编号：9787121088988

10位ISBN编号：7121088983

出版时间：2009-7

出版时间：电子工业

作者：高德拉特

页数：235

译者：周怜利

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

内容概要

《绝不是靠运气（修订本）》以企业产品的营销和分销为主线，进一步扩展了“TOC制约法”的应用范围，具体介绍了TOC制约法了一个极其重要的组成部分：企业要改善些什么？
要改善成什么样子？
怎样才能进一步有效地执行这些改善？
书中三家企业的故事，都是根据高德拉特博士亲身参与提供顾问服务的真实案例改编的。
叙述层层深入，通过追根究底，破解冲突，探讨出治本的对策……

作者简介

高德拉特（EliyahuM.Goldratt）高德拉特博士是以色列物理学家及企管顾问，他与科克斯合著《目标》，大胆地藉着小说的手法，说明如何以近乎常识的逻辑推演，解决复杂的管理问题，结果一炮而红。
高德拉特二十岁时就立志要教导别人思考的方法，他对于传播观念，抱着极大的狂热，可以一天只睡三个小时，奔波世界各地发表演说。
他还创立了“ 高德拉特机构 ”，并在全球广设分部，以此来训练TOC人才，推广TOC制约法，辅导对象包括通用汽车、波音飞机在内的诸多知名企业，以及包括教师、美国空军将领等各行各业的人士。
继《目标》之后，高德拉特相继出版了《绝不是靠运气》、《关键链》和《仍然不足够》三本企业管理小说以及数本TOC制约法理论专著，在全球各地引起了强烈反响。

第一图书网, tushu007.com

<<绝不是靠运气>>

书籍目录

导读　事业与人生，都不能靠运气1　他们究竟在打什么主意？
2　无论在哪里，都要“ 谈判 ”3　如何拔云见日？
4　在泥潭中打滚5　化冲突为双赢6　老友再度并肩作战7　唯一的出路8　借车风波9　零报废，零库存10　股东的利益与员工的利益11　柳暗花明12　单靠直觉还不够13　虚伪的数字世界14　只是常识而已15　扮演教练16　抓出核心问题17　原来你真的都明白！
18　寻找圣杯的骑士19　做生意的第一课20　空中楼阁？
21　合伙买车的困境22　交换角色23　先赔再赚24　时间就是金钱25　典范转移26　也该为自己打算了！
27　一切操之在己28　不是强人所难29　转败为胜30　什么是好的策略？
31　超出预期的结果读者调查表

章节摘录

不错嘛，我心里想，他的话中一个字都没提到自己过去的成就，总算 有点进步。
现在轮到食人鲨了。
谁会带头挑剔格兰毕的报告，然后像往常 一样，提出更多要求呢？
其中一条食人鲨说：“ 我认为明年的预算过于保守。
”另一位附和：“ 你们全靠预期市场复苏来作预估。
在计划书中我完全 看不到优尼公司打算在哪里真正下工夫。
”不出所料，这些人简直就是现代版的奴隶主，不管你怎么尽力，总是 不够，他们还是挥舞着鞭子，驱策你卖命。
格兰毕不想回答，不过道尔提 开口了。
“ 我想我们需要不时地提醒自己，生意不像以前那么好做了。
我们需 要多下点工夫才行。
”然后他转向格兰毕，“ 在七年前你接任执行总裁时，股价是60．20美元一股。
现在已经跌到32美元一股！
”总比两年前的20美元好吧！
我心里想。
道尔提继续说：“ 还有，公司有太多错误的投资决策，严重侵蚀了资 产的根基。
优尼公司的信贷评等已经下降两级，我们完全无法接受这样的 状况。
我想明年的计划应该要反映出管理阶层重整优尼的决心。
”我从没听过道尔提讲过这么多话，他一定是有感而发。
当然，如果不 考虑整个经济大环境的变化，他的话也蛮有道理的。
竞争从来没有像现在 这么激烈过，市场要求也比从前严苛。
我个人觉得，以这个工作的艰难程 度而言，格兰毕其实算是表现很好了。
他接手的虽然是一个绩优公司，但 产品根基已经受到蚕食。
这家公司原本一直在赔钱，而他却能扭亏为盈。
杜鲁曼举起手示意大家安静。
这下事态严重了，如果他也支持道尔提，那么他们就有足够的力量为所欲为了。
一桌子人都安静下来。
杜鲁曼看了看每个主管，然后慢慢地说：“ 如 果管理阶层所能提出的最好计划也不过如此，那么我们恐怕要另请高明了 。
”哇！
好大的一颗炸弹。
格兰毕一年后就要退休了，大家都以为角逐接 班人宝座的只有皮区与史麦斯，他们是两个最主要产品群的执行副总。
我 个人比较希望皮区夺魁，史麦斯只是一条玩弄办公室政治的毒蛇罢了。
不 过，现在游戏完全改观了。
“ 你们一定考虑过更具野心的做法吧？
”杜鲁曼问格兰毕。
“ 我们的确想过。
”格兰毕承认。
“ 皮区？
”皮区开始解释：“ 我们的确有一个计划，不过，我必须强调，这个计 划尚未成熟，而且内容十分敏感。
我们可以把成本再降低七个百分点，借 此重整公司，不过还需要先敲定许多细节，才能公布这个计划。
这个计划 工程不小。

”别又来了！
我以为我们已经度过了这个阶段。
每次只要碰到提高盈余 的压力时，管理阶层的第一个反应就是要削减开支，说穿了也就是裁员。
这真荒唐，我们已经削减了数千个职位，不只削减了多余的脂肪，而且连 骨带肉都砍掉了。
在过去，不管我身为厂长或事业部门主管，都时常需要 为了保护部属而和皮区抗争。
我们如果把花在重组上的精力，放在想想如 何获取更大的市场占有率上，公司情况一定会好很多。
意料之外的援手出现了。
道尔提说：“ 这样还不够。
”杜鲁曼马上接口：“ 这样没办法解决问题。
华尔街对这类举动不再感 兴趣。
最近的统计资料显示，裁员的公司有超过半数并没有改善获利状况 。
”不只是我，这下子所有的人都傻住了。
很显然，这次董事们似乎事先 已有默契，有所图谋，但是，他们究竟在打什么主意呢？
“ 我们必须将力量集中在核心事业上。
”史麦斯斩钉截铁地说。
不要希望从史麦斯口中能吐出什么有意义的话。
有谁会阻碍他专注在 核心事业上呢？
这本来就是他的职责所在。
杜鲁曼也提出同样的问题：“ 如果要将核心事业发展得更好，你还需 要什么其他支援吗？
”“ 更多的投资。
”史麦斯回答，在格兰毕的首肯下，他走到投影机旁 ，开始让大家看投影片。
了无新意，都是这几个月来他一直用来轰炸我们 的相同内容：投资更多钱在新设备上、多投资在研发上、购买其他公司， 以让“ 产品线更完整 ”。
真不知道他从哪得来的信心，确信这些做法有用 。
我们过去这几年，不就是这样葬送掉数亿美元的投资吗？
“ 这绝对是我 们应走的方向。
”道尔提说道。
“ 没错。
”杜鲁曼附议。
“ 不过，我们不应忽略史麦斯在开头说的话 。
我们必须专注在核心事业上。
”P2-3

编辑推荐

另有同系列图书：史上最成功的企业管理小说作家，高德拉特博士扛鼎之作。
绝不是靠运气——创造事业和人生的双赢。
分销和市场管理的突破性新思维与新方法对人生与事业的深层次思考与启示用TOC思维方法实现系统思考。
史上最成功的企业管理小说作家，高德拉特博士扛鼎之作。
绝不是靠运气——创造事业和人生的双赢。
本书以企业产品的营销和分销为主线，进一步扩展了“TOC制约法”的应用范围，具体介绍了TOC制约法了一个极其重要的组成部分：企业要改善些什么？
要改善成什么样子？
怎样才能进一步有效地执行这些改善？
书中三家企业的故事，都是根据高德拉特博士亲身参与提供顾问服务的真实案例改编的。
叙述层层深入，通过追根究底，破解冲突，探讨出治本的对策……

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