

<<毁灭优秀公司的七宗罪>>

图书基本信息

书名：<<毁灭优秀公司的七宗罪>>

13位ISBN编号：9787300127194

10位ISBN编号：7300127193

出版时间：2010年10月

出版时间：中国人民大学出版社

作者：谢斯

页数：262

译者：仲理峰

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>

<<毁灭优秀公司的七宗罪>>

前言

古希腊哲学家亚里士多德曾经说过：“我们每一个人都是由自己一再重复的行为所铸造的，因而优秀不是一种行为，而是一种习惯。

”很显然，这里的“习惯”指的是好习惯；一个人之所以优秀，是因为他养成了好的习惯或优秀的习惯。

对一个企业来讲，其CEO或核心领导团队的风格或习惯，往往决定了整个企业的状态，他们的优秀风格或习惯会引领企业追求卓越、走向成功。

但是，如果他们和他们领导的企业养成了不良习惯或致命的坏习惯，那么这个企业就很难再继续有卓越的表现和骄人的业绩了。

在本书中，谢斯博士凭借其广博的专业知识和深邃的洞察力，对那些曾经辉煌卓越而后来却走向衰败或倒闭的世界级公司的发展历程及其在关键发展时刻的选择和决策，进行了深入细致的分析和探讨，从而揭示出导致这些优秀公司衰败或倒闭的深层原因。

他认为，当公司经过多年不懈努力逐步走向卓越或成功时，常常会在不知不觉中养成了一些坏习惯，比如，自欺欺人、骄傲、自满、竞争力依赖、竞争近视、数量沉迷和领地守护等。

这些坏习惯有的是公司CEO直接照成的，有的是在公司长期发展过程中慢慢养成的，一经形成往往影响面大，改变起来难，持续下去不仅会大大阻碍公司的健康发展，而且有时会非常致命，导致公司衰败或自我毁灭。

<<毁灭优秀公司的七宗罪>>

内容概要

通用、福特、AT&T、西尔斯、柯达 它们都曾盛极一时，成为卓越企业的代表，然而却走向失败。

为什么连卓越的企业都会崩溃?为什么优秀的企业都在重蹈着覆辙?怎样避免衰败宿命的罪与罚?找出答案。

为你的企业在黑暗中点亮灯火。

赶在你摧毁自己之前，发现毁灭自己的致命习惯：自欺欺人、傲慢、自满、竞争力依赖、竞争近视、数量沉迷和领地守护，并将这些问题全部根除! 然后，让你的企业养成所需的好习惯，培养可持续盈利能力和市场领导地位。

这本书会告诉你怎么做——从始至终，娓娓道来。

<<毁灭优秀公司的七宗罪>>

作者简介

<<毁灭优秀公司的七宗罪>>

书籍目录

第1章 优秀公司为什么会衰败 数字设备公司 IBM公司... 英特尔公司 都是领导惹的祸第2章 自欺欺人：神话、仪式和传统形成的桎梏 守愚藏拙 对新技术视而不见 无视不断变化的顾客偏好 无视全球化新环境 自欺欺人的征兆’ 如何改掉自欺欺人的习惯第3章 傲慢：骄者必败 情境1：过去的卓越成就扭曲了你对现实的感知 情境2：大卫征服了巨人歌利亚 情境3：公司率先推出了他人无法复制的产品或服务 情境4：你觉得自己比他人聪明 傲慢的征兆 如何改掉傲慢的习惯第4章 自满：成功之中孕育着失败 情境1：昔日的成功通过管制垄断取得 情境2：过去的成功建立在分销垄断上 情境3：政府的“选择”使你取得成功 情境4：政府拥有或是控制企业 自满的征兆 如何改掉自满的习惯第5章 竞争力依赖：失职的祸根 研发依赖 设计依赖 销售依赖 服务依赖 竞争力依赖的征兆． 如何改掉竞争力依赖的习惯第6章 竞争近视：一种毫无远见的竞争观 行业的自然演变 群集现象 行业第一与行业先驱 相反的情形：行业第二角逐行业第一 竞争近视的征兆 如何改掉竞争近视的习惯第7章 数量沉迷：成本增加和利润减少第8章 领地守护：文化冲突和地盘之争第9章 无为而治

<<毁灭优秀公司的七宗罪>>

章节摘录

插图：通过定期搜寻并收购那些可能会引起范式改变的外围或利基企业（拥有颠覆性技术的新兴小企业），也可以避免竞争近视。

这是一个让你有机会恢复对核心技术进行投资的有效途径。

或者你的目的也许是控制引进颠覆性技术的时机，从而保证你的现有技术获得较好的投资回报率后退出市场。

在硅谷，特别是在应用软件行业中，这种情况司空见惯。

你也可以把一个未来可能会带来竞争的新兴市场作为目标。

在经济发达国家中，如果你是一家业务集中在汽车、汽车零配件、汽车附属品和电子消费行业的公司，你就应该留意中国和印度的同类产品生产商，因为它们最有可能成为你未来的竞争对手。

你现在就应该进入这些市场，在它们的一亩三分地上学习如何同潜在对手进行竞争，而不是担心在你的领域内同它们打遭遇战。

如果你能在它们的地盘上同它们展开竞争并获胜，那么当它们进入你的地盘时，你就会具有竞争优势。

这也是一个让你的崭露头角的竞争对手忙于保护它们的基础业务，并使它们延缓进入你的业务领域的方式。

<<毁灭优秀公司的七宗罪>>

媒体关注与评论

很多书都在告诉你怎样使公司基业长青，但是一旦你成功了，就一定要时刻铭记：此时此刻的成功很可能就是一剂潜在的毒药。

感谢杰格迪什·N·谢斯，一位商业世界中敏锐观察者，通过他的独特视角你可以发现并避免有可能使你的大好前程毁于一旦的七宗罪。

——菲利普·科特勒 一帆风顺的时候，领导者的确很容易看不清现实。

落入成功途中的陷阱。

谢斯博士发现了这一点，并用很多事例让本书读起来饶有趣味。

尤其重要的是本书出现的时机。

这是最好的时机了。

对明智的领导者而言。

本书发出了一个很好的警告信号，并为积极管理企业的未来提供了有价值的观点。

——哈希·马瑞瓦拉（Harsh Mariwala）。

马力高有限公司主席、常务董事 祝贺杰格迪什·N·谢斯。

他针对导致优秀企业自我毁灭的坏习惯提出了非常宝贵的观点。

每天都有曾经被认为坚固无比的企业传来痛苦的重组的消息——其中很多案例都涉及谢斯博士所分析的这些习惯。

对各地的管理者而言，本书都是必读的，对那些发展中国家里新兴的全球企业则更是如此。

——阿齐姆·普莱姆基（Azim Premji），威普罗公司主席

<<毁灭优秀公司的七宗罪>>

编辑推荐

《毁灭优秀公司的七宗罪》：优秀公司为什么会衰败？

你的公司也走向了相同的命运吗？

你从何而知？

你怎样改变航线？

诊断治愈企业的疑难杂症，预防摧毁企业的致命恶习，致每一位希望取得成功的执行官、战略家、企业家和管理者。

那些信奉变革的领导者，其管理哲学反映了对明天世界的预测和准备，所以他不仅能够使公司改掉昨天的自我毁灭的坏习惯，而且还可以摆脱明天的坏习惯的束缚。

领导是塑造期望，管理则是传递期望。

领导者必须预测环境的变化，主动给企业定位，取得比在“现状”管理情境下更大的成功，他们必须干预、改革企业的文化、流程、组织结构和内部系统，他们还必须会调整各种对外的规章制度，以保障公司在技术、竞争、资本市场、制度、国际化和市场需求不断变化的世界中赢得一席之地。

当一个公司走过了卑微的初期阶段，开始为自己的伟大创造神话的时候，自欺欺人似乎就开始了。

在我看来，这就是“从优秀到卓越”的真正意思：公司本身并没有改变，但是，它的成就却被媒体过度渲染的言辞和故事夸大了。

渐渐地，有傲慢倾向的公司开始相信自己被媒体塑造起来的形象。

于是，就有了我们所熟知的故事：成功招致自我毁灭。

<<毁灭优秀公司的七宗罪>>

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>