

<<骆驼的兔子化生存>>

图书基本信息

书名：<<骆驼的兔子化生存>>

13位ISBN编号：9787801970961

10位ISBN编号：7801970969

出版时间：2005-01

出版时间：企业管理出版社

作者：蒋仁开

页数：227

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>

<<骆驼的兔子化生存>>

内容概要

无论骆驼还是兔子，都要选择能最大限度地允许它们利用潜在盈利机会的战略。由于环境变化，你也许会得出在经营战略中没有什么能持久，而成功的战略恰恰就源于把不变的原理应用于不断变化的经营条件下。

如果遇到猎人追捕，骆驼是很难逃脱的。因为庞大的身躯同时也就决定了它行动迟缓。大还有大的难处！

作为一个庞然大物，微小的侵蚀在开始根本算不了什么！也不会为人察觉！这就是许多百年老店最终寿终正寝的根源。

创新绝不能轻视企业活动中的既不相同却又相互关联的每一个细节。因为它的本质意义就在于把战略规划有效贯彻到每个环节并发挥作用。速度带来的不只是直接生产商业利益，还有更大的现金流量、更高的盈利能力及更高的市场份额。无论做什么事，无论在哪些方面，你都要走在别人前面，都要超过别人才行。

扁平就是通过缩减组织的中间管理层，来精简管理层次，使组织原来高耸的“金字塔”结构扁平化，从而克服德鲁克所说的“不良组织症”。

世界上最强悍的动物不是大象、不是骆驼，当然也不是兔子！而是老虎和狮子！

就是说，任何企业都有它的最佳规模，就是指企业在现有技术条件下长期平均费用最低的规模，也是指利润率、利润额、附加价值额、人均附加价值生产率等为最高的规模。

骆驼的兔子化生存，为全新的企业战略提出了新的要求。没有一个具体战略可以重复救活两家濒临倒闭的企业。

不同行业的企业、不同资本、不同结构、不同技术的企业需要选择不同的战略；同一企业在不同成长时期、拥有不同的生产规模也必须选择不同的战略。

然而，普遍的原则还是有的，这就是全方位、多层面、多视角、大纵深地进行战略管理创新，打造新型的企业战略管理模式。

<<骆驼的兔子化生存>>

作者简介

黄朝椿，中国人民大学经济学博士，阳光共好管理顾问公司高级咨询师。

曾在国有大型企业。

外资企业从事管理工作，为国内数家大型企业提供过管理咨询。

其理论和实践在业界卓有声誉。

在《当代经济研究》。

《中国经济导报》等一级报刊上发表过数十篇学术论文，主要著作有《市场，你还要不要》。

《深度》等。

蒋仁开，经济师，中国人民大学经济学博士生，阳光共好管理顾问公司高级咨询师。

曾任贵州省国际信托投资公司国际业务部和信贷部经理助理。

数家中外合资公司财务经理，并在美国任职数年，有较高的政策理论水平和丰富的企业管理经验。

<<骆驼的兔子化生存>>

书籍目录

第一章 骆驼：长大的诱惑与无奈长大的诱惑：大有大的好处巴林的长大：获得特殊客户"英国皇室"允许犯错的机制：人类有限理性的无奈遭遇玻璃定理：放任还是别无选择成败一线间：最可怕的是财大气粗的神气并无创新的犯罪模式：巴林为何一无所觉继续上演的悲剧：还没有引起普遍重视的教训大企业病：骆驼衰败的一种综合病症大企业病的征兆：骆驼的高大忽略眼前的陷阱第二章 兔子：生存的优势与难处小有小的优势：小企业存在的理由竞争力量的源泉：小企业的适应性强取胜的关键：小企业具有抢先的速度规模递减：高效率会被管理成本抵减市场缝隙的结果：大企业越强小企业越多小企业的先天不足：兔子的不动与盲动病症第三章 出路：骆驼的兔子化生存优势的结合：船太好冲浪,船小好掉头成长的优势：大企业具有规模经济效益范围经济：兔子难以长成骆驼的解释纵向一体化：避免了分散消耗的浪费集聚效应：在空间意义上的外在经济内在不经济：为何庞然而非大物适当的规模：什么决定组织的合理限度快速稳步前进：骆驼的兔子化生存兔子化生存：可供选择的战略模式八剂良药：骆驼如何兔子化生存第四章 战略：兔子化生存的路标缺乏战略：企业就会四处流浪缺乏战略意识：战略迷惘的根源没有战略规划：巨人没能长大成人的原因扩张到底错在哪里：没有一套"量身订做"的战略战略目标的误区：企业战略问题的表现战略的目的：确保企业持续地经营与发展战略的执行：怎样确保目标的实现战略要求：新型企业战略管理模式第五章 精细：兔子化生存的基础.....第六章 速度：兔子生存的保证第七章 灵活：兔子化生存的整合营销第八章 信息化：兔子生存的神经系统第九章 扁平化：兔子化生存的组织构架第十章 学习型组织：兔子化生存的源泉第十一章 流程再造：去除兔子化生存的藩篱

<<骆驼的兔子化生存>>

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>