第一图书网, tushu007.com

<<偷學>>

图书基本信息

书名：<<偷學>>

13位ISBN编号：9789866526848

10位ISBN编号：9866526844

出版时间：大是文化有限公司

作者：石家安（Oded Shenkar） 著

页数：288

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

第一图书网, tushu007.com

前言

作者引言　一般人普遍認為「偷學者」（copycats）就是在模仿（imitate）別人，做不道德的事。
企業總是在談創新，模仿是依附在企業生活邊陲、令人羞於啟齒的芒刺。
本書的目標是改變這樣的心態，進而將模仿——應該說偷學——帶到企業策略及企業運作的中央舞台。
我會舉很多例子，來證明為什麼我會這麼認為。
等你讀完這本書，你不但能領會到偷學的價值，也能理解偷學背後需要的成本及潛在風險。
你會有個實用的概念，知道如何辨識並開發模仿能力，學習如何處理、分析、研擬一個能夠模仿、發揮其潛力的策略規劃，並且付諸執行。
你還會學到模仿成敗的主要原因，因此能夠從五花八門的策略錦囊中，選擇一個既能駕馭模仿力量又能解決模仿重大挑戰的良策來運用。
這本書從頭到尾，會讓你學到這樣的觀點：偷學和創新並非勢不兩立的黑與白，而是魚幫水、水幫魚的不同色調，意味著合作共生與相輔相成。
你會慢慢領會到，偷學非但不是創新的絆腳石，反而是創新的一種驅動力。
我舉出生物學、歷史、認知科學和腦神經科學等各種學科的例子，來分析偷學。
你會發現，這些科學過去視為原始本能的事，如今卻轉而成為一種盤根錯節、攸關重大、不可多得的重要能力。
現今這個年代，如果不懂偷學，就等著被淘汰：知識的規格化、企業的全球化與現代化讓偷學更普及、更快速、更易於實現，也更有利可圖。
我會以美國西南航空、沃爾瑪、蘋果公司為例子，帶你看出他們怎麼偷學別人、別人又是怎麼偷學他們，包括成功或失敗的例子都有，可以幫助我們歸納出一些偷學可能的通則。
接下來，我會列舉能創新的偷學者必須具備哪些能力，並描述幾個好用的偷學策略。
其實偷學有方法，而且是可以學會的。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

美國《哈佛商業評論》、《富比士》、中國《世界經理人》雜誌專訪　　為什麼要偷學？
因為……　　祕訣，就算別人幫你整理好、開班授課教你，你還是會忘；　　但達人不想教，只能自己偷看、偷學的本事，你總是記得最清楚。
偷學，就是不等別人教、自己主動學習，你必須「既模仿又創新」。
前哈佛大學教授、以《行銷近視病》奠定大師地位的李維特（Theodore Levitt）曾說：「偷學是成長與獲利的康莊大道。
」不信，看看這些世界第一名：　　◎零售之王、沃爾瑪超市創辦人山姆．華頓（Sam Walton）說：「我的所作所為，多半都是偷學別人怎麼做。
」他的大型超市概念，是去了一趟巴西偷學來的。
◎蘋果電腦前執行長約翰．史考利（John Sculley）則表示，麥金塔的技術有很大一部分「不是從蘋果大樓裡發明的。
」　　◎「創新是大家嘴裡講的熱門話題；偷學卻是正在發生的事。
」——百事可樂前副總裁諾維爾（Lionel Nowell）　　◎「你不一定非得發明個什麼獨特的東西出來不可。
」——P＆G寶鹼首席技術總監克勞德（Gilbert Cloyd）　　如果「偷學」只是照抄，那就不必出書開課了。
由初段到高手，偷學分三種：　　◎全盤照抄的模仿，很快就會有一大堆人跟你做同樣的事，導致無利可圖。
所以你得：　　一、根據自己的情境和能力，做的跟你偷學的對象不太一樣；　　→標靶百貨（Target）偷學沃爾瑪，但是以「優質的平價」的定位讓自己和沃爾瑪的廉價區隔開來：品質比廉價商店來得好、價格又比專賣零售店來得低。
二、你懂得修改，做到比原版更好。
→沃爾瑪從其他零售業者偷學來、加以變化改良的條碼技術就是一例。
條碼不只用來計算價格，更利用這項技術去分析消費模式，於是所有業者紛紛跟進偷學。
三、你甚至能運用各個元素，打散後重組，加上自己的想法。
→蘋果的賈伯斯說：「其實蘋果的真本事在於穿針引線……，蘋果是諸多科技的協調者與整合者，這家公司勇於將外界的想法帶進來，但一定會加上自己的巧妙變化。
」　　教你創新的書汗牛充棟，但是從來沒有一本書教你「該怎麼偷學」：　　◎先問自己五個問題：　　1.「我該從哪裡偷？
」——從哪種產業或領域找尋你偷學的目標：　　在法律保護力還不夠強的地方，偷學相對比較容易。
已經商品化賺到錢的東西，如個人電腦或基本服務，偷學特別容易奏效。
2.「我該偷學什麼？
」——是某種行為、某個產品、某個流程，還是一整個生意模式？
3.「學誰？
」——你偷學的範本模式背後，是誰在主導？
成功或失敗者都要參考。
4.「在什麼時候下手偷學？
」——偷學的時機。
你有把握夠快、夠不同，或是能在新地盤「應用」所學的時候。
5.「我知道如何模仿嗎？
」：你必須有能力從偷學的過程中，篩選出對你有利的部份。
◎第二步，把這些問題的答案總結在一起看看，你就知道偷學者（你）和被偷學者兩者之間哪裡不一樣，你能學的很像、卻又很不一樣嗎？
◎最後，分析你得付出多少學費、預期能獲得多少回報。

第一图书网, tushu007.com

也就是分析成本效益和預期報酬。

並非每種學習都得用正式管道，竅門，更是不可能透過教育訓練學會，你得靠「偷學」，這向來是王道。

作者简介

石家安（Oded Shenkar）　美國哥倫比亞大學博士，專攻國際企業管理、社會學及東亞研究，為研究中國管理及全球策略權威學者。
現為俄亥俄州立大學費雪商學院福特汽車全球商業管理講座主席、管理與人力資源學系教授。
曾於美國夏威夷大學、以色列特拉維夫大學、美國紐約大學等多所院校專職任教，以及受邀香港中文大學、英國劍橋大學、中國北京大學、日本國際大學等校擔任客座教授。
受邀擔任多家企業、政府機構、國際組織和大學院校等機關團體顧問，並是位多產的作家，著作大量被知名刊物引用，包括《華爾街日報》（Wall Street Journal）、《紐約時報》（New York Times）、《經濟學人》（Economists）等，著有《中國大世紀》（The Chinese Century），已經被翻譯成十二種語言。
席玉蘋　筆名平郁，政治大學國貿系畢業，美國德州理工大學企業管理碩士，四度獲得文建會梁實秋文學獎譯文、譯詩獎。
現居高雄，專事譯作、寫作。
譯著有《你一定愛讀的極簡歐洲史》、《贏家通吃的社會》、《匠心獨具》、《愛因斯坦檔案》等三十餘部。

书籍目录

作者引言 第一章　偷學，成長與獲利的康莊大道偷學的意涵不但比創新更豐富，就企業成長與獲利來說，更是一條康莊大道。
——行銷大師 希奧多．李維特（Theodore Levitt）第二章　別只是模仿，要偷學諸多建築研究顯示……人類自古對外在世界的模仿，遠比我們以為的要多。
——法國社會學家、心理學家 加百列．塔爾德（Gabriel Tarde）第三章　這年頭，不偷學就等著被淘汰開發中國家的科技水準即便在初始時期遠遠落後，但藉由各種產品的仿造，廉價的勞工便減輕了科技的落差。
——日本前外交官 田中均（Hitoshi Tanaka）第四章　原創不夠優，偷學改版大升級我們只是複製（美國）西南航空的成功模式而已。
事實上，我們或許是唯一複製成功的人，而且發揮得更加淋漓盡致。
——瑞安（歐洲規模最大廉價航空）執行長 麥可．奧利里（Michael O'Leary）第五章　偷學者得會些什麼本領？
觀賞繪畫作品的人一定要有仿真的能力；沒有人看得懂畫中的牛或馬，除非他知道這些生物的真實面貌。
——古希臘新畢達哥拉斯主義哲學家 提亞納的阿波羅尼奧斯（Apollonius of Tyana）第六章　怎麼偷最高明？
企業的結構……對於創新，它們設有一套完整的程序，對於偷學就沒有。
——前百事可樂副總裁 萊尼奧．諾維爾（Lionel Nowell） 結語　用偷學攻破壁壘，還設下障礙

媒体关注与评论

一本具有煽動力的書。
」　——Forbes.com　「做個成功的偷學者，一點都不丟臉。
」　——《TIME》書評　「我們從這本書學到：偷學是個重要、而且會讓你更成功的商業策略。
」　——宣偉塗料董事長兼執行長／康納（Christopher Connor）　「一直以來對模仿抱著負面態度的讀者，請讀這本書。
」　——前百事可樂副總裁／諾維爾（Lionel Nowell）

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

◎聯合推薦晶讚光電股份有限公司執行長／李紹唐美國《哈佛商業評論》、《富比士》、中國《世界經理人》雜誌專訪北京對外經濟貿易大學受邀訪問

第一图书网, tushu007.com

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