第一图书网, tushu007.com

<<商业怪杰>>

图书基本信息

书名：<<商业怪杰>>

13位ISBN编号：9787508609881

10位ISBN编号：7508609883

出版时间：2007-12

出版时间：中信

作者：威廉·泰勒

译者：赵妮

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

<<商业怪杰>>

内容概要

入选《商业周刊》年度推荐书目，英国《经济学人》年度四大商业好书之一，亚马逊书店年度十大商业好书之一
在商场上，说“我也是”的公司必定行不通，企业出众的唯一途径是有真正独特的创意，与众不同，才能脱颖而出。

你的公司能一直保持前进吗？

你能吸引到行业中更多的优秀人才吗？

如果你的产品这么好，那你的客户为什么还这么不快乐？

我们迫切需要具体、引人注目、催人奋发的新型优秀实例来引导企业前进发展。
当你读完本书后，你就可以找到答案。
威廉·泰勒和波利·拉巴尔是优秀的演说家和分析家，他们能让我们见证更好的未来，比他们承诺的更美好。
我不是在读这本书，我是在饕餮。

——汤姆·彼得斯，《追求卓越》作者
如果这本书在我开始运作TheStreet.com网站之前就出版的话，我可以为投资者和自己省下1亿美元了——因为我可以将书中的经验教训应用到企业的日常运营中。
如果你拥有了一家企业，或者想要运营一家企业的话，这本书很适合你！

——詹姆斯·克莱姆
长期以来，一般企业都依循传统的逻辑思考方式制定竞争策略。
如何推出更优越的产品？
如何选择更有利的市场？
如何创造更好的绩效和回报？
大多数企业只着眼于如何超越竞争者，采取的策略大同小异，但有些企业却敢于抛弃传统法则，采取异于市场的思考模式，从而彻底改变了市场的游戏竞争规则。

本书作者采访了32家不同背景的“怪杰企业”，它们都是勇于挑战传统、质疑现状的冒险家，凭着独特的价值与理念，获得员工、顾客和投资人的认可，并在市场上领先群雄。
书中揭示了它们以个性化的理念和强有力的实践成为领袖企业的秘诀，包括：制定独特的竞争策略、发掘新创意、与顾客建立良好的联系、帮助优秀人才创造优异成果。

这类不追随其他人脚步的怪杰，让他们脱颖而出的不是独特的产品，而是一套独特的价值观，以及随之衍生的独特竞争策略。
它们的商业实践有力地说明：在今天充满风险规避、一致性以及对标杆管理的盲目模仿等困扰的商业环境中，企业出众的唯一途径是有真正独特的构想、概念与做法。
唯有“创新”，不随波逐流，才有机会在竞争市场上取得优势。
相信读完本书，企业领导者会重新审视自己的经营模式，以新的理念应用于日常经营，从而不断刺激企业新的突破和成长，使企业始终立于不败之地！

第一图书网, tushu007.com

<<商业怪杰>>

作者简介

作者：(美)威廉·泰勒 等 译者：赵妮威廉·泰勒，《快速公司》杂志的共同创始人和主编。
在他的任期内，这个杂志赢得了无数的荣誉（包括两个国家级杂志类奖项），也赢得了众多充满激情的企业主和高级主管的认同。
他是《纽约时报》的“新式管理”专栏作家，并且在《哈佛商业评论》上发表了多篇论文和总裁采访。
他和妻子以及两个女儿生活在马萨诸塞州韦尔兹利市。
波利·拉巴尔，《快速公司》杂志高级编辑。
她写了很多关于企业策略、创造性、个人成功的论文，并协助举办了杂志社的“实时会议”。
经常在《早安美国》、美国财经电视频道CNBC、美国公共电视网《晚间商业报道》中亮相，她的商业评论文章的读者已经遍布全世界。
现居于纽约。

第一图书网, tushu007.com

<<商业怪杰>>

书籍目录

导读　创新的时代　怪杰的时代引言　怪杰的承诺第一篇　重新思考竞争　第一章　不仅是一个公司，更是一项事业：宣传战略　　你代表什么理念——战略就是宣言　　激进的变革——边缘的战略　　“我也是”战略行不通——创意战略　第二章　竞争及其结果　　通过不竞争来竞争——企业的“书呆子价值”　　你的想法决定你的说法——创造自己的战略词汇　　成功意味着什么——通过重塑行业开创未来　第三章　特立独行的战略之一：评估你的战略第二篇　重塑革新　第四章　理念无限：没有人比所有人更聪明　　最聪明的人不在房间里——最好的创意来自最多的人群　　合作……竞争……喜剧？
设计众人参与的体系结构　第五章　革新公司：商界的开放模式　　对我最有用的是什么？
开放模式的艺术　　“每天都要愚蠢地走进来”——一位采用开放模式的领导意味着什么　第六章　特立独行的战略之二：开放式的商业思维　第三篇　再度联系顾客　第七章　从销售价值到分享价值：超越过剩的时代　　优质的产品！
低廉的价格！
不满意的顾客？
为什么“好交易”总是不够好　　要让公司独特，公司的表现必须令人难忘　　“顾客就是我们的类别”——销售一种独特感　第八章　小手势，大信号：从平庸中脱颖而出的策略　　设计激情——从倾销商品到讲故事　　分享激情——为什么社会的力量那么强大　　理念共享——拥有最聪明的顾客的公司能够胜出　第九章　特立独行的战略之三：与顾客保持良好的关系　　品牌很重要：营销市场的新利器第四篇　重新定义工作　第十章　公司就像重要的人　　超越信任——竞争的品质
态度及倾向——为什么“你是谁”可以击败“你知道什么”　　塑造公司特质——“你找到我们”挑战“我们找到你”　　雇用声明：招收新员工成了企业生活的经常项目　第十一章：　员工和表现：明星，系统，工作地点　　从自由代理到团队合作——教会聪明人一起工作　　从官僚作风到自主决策——凌乱工作场所的优点　　从雇员到所有者——每个人都是商人　第十二章　特立独行的战略之四：训练员工的技术致谢

第一图书网, tushu007.com

<<商业怪杰>>

编辑推荐

入选《商业周刊》年度推荐书目，英国《经济学人》年度四大商业好书之一，亚马逊书店年度十大商业好书之一在商场上，说“我也是”的公司必定行不通，企业出众的唯一途径是有真正独特的创意，与众不同，才能脱颖而出。
你的公司能一直保持前进吗？
你能吸引到行业中更多的优秀人才吗？
如果你的产品这么好，那你的客户为什么还这么不快乐？
我们迫切需要具体、引人注目、催人奋发的新型优秀实例来引导企业前进发展。
当你读完本书后，你就可以找到答案。
威廉·泰勒和波利·拉巴尔是优秀的演说家和分析家，他们能让我们见证更好的未来，比他们承诺的更美好。
我不是在读这本书，我是在饕餮。
——汤姆·彼得斯，《追求卓越》作者如果这本书在我开始运作TheStreet.com网站之前就出版的话，我可以为投资者和自己省下1亿美元了——因为我可以将书中的经验教训应用到企业的日常运营中。
如果你拥有了一家企业，或者想要运营一家企业的话，这本书很适合你！
——詹姆斯·克莱姆长期以来，一般企业都依循传统的逻辑思考方式制定竞争策略。
如何推出更优越的产品？
如何选择更有利的市场？
如何创造更好的绩效和回报？
大多数企业只着眼于如何超越竞争者，采取的策略大同小异，但有些企业却敢于抛弃传统法则，采取异于市场的思考模式，从而彻底改变了市场的游戏竞争规则。
本书作者采访了32家不同背景的“怪杰企业”，它们都是勇于挑战传统、质疑现状的冒险家，凭着独特的价值与理念，获得员工、顾客和投资人的认可，并在市场上领先群雄。
书中揭示了它们以个性化的理念和强有力的实践成为领袖企业的秘诀，包括：制定独特的竞争策略、发掘新创意、与顾客建立良好的联系、帮助优秀人才创造优异成果。
这类不追随其他人脚步的怪杰，让他们脱颖而出的不是独特的产品，而是一套独特的价值观，以及随之衍生的独特竞争策略。
它们的商业实践有力地说明：在今天充满风险规避、一致性以及对标杆管理的盲目模仿等困扰的商业环境中，企业出众的唯一途径是有真正独特的构想、概念与做法。
唯有“创新”，不随波逐流，才有机会在竞争市场上取得优势。
相信读完本书，企业领导者会重新审视自己的经营模式，以新的理念应用于日常经营，从而不断刺激企业新的突破和成长，使企业始终立于不败之地！

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