第一图书网, tushu007.com

<<成长的博弈>>

图书基本信息

书名：<<成长的博弈>>

13位ISBN编号：9787111190417

10位ISBN编号：7111190416

出版时间：2006-6

出版时间：机械工业出版社

作者：[美] 安德鲁.坎贝尔（Andrew Campbell）等

页数：202

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

本书以大量的研究为基础，驳斥了那些被普遍接受的“至理名言”，并得出结论：企业的风险投资并不能推动新的成长；大多数企业只有很少的值得投资的新际遇；大多数企业在寻找新事业时花费太多，而不是太少。

在寻找新的在成长平台时为避免误入岐途，应该遵循的基本规则是：1.要非常清楚你确实知道和不知道的事情。

正是不可见的、未经证实的假设破坏了成功。

基于现有经验的假定往往最具破坏性。

2.按照对临终成功的危害将不确定性因素排序。

把信心检测作为一种排序方法。

3.开发具有创造性的、低成本的、低风险的方法以解决不确定性问题。

作者简介

安德鲁·坎贝尔，是阿什里奇战略管理中心主任，担任过伦敦商学院经营战略中心的研究员，在麦肯锡公司工作过6年，主要研究战略与组织问题。

安德鲁·坎贝尔发表了许多文章，包括在《哈佛商业评论》上的6篇文章。
出版的著作有：《设计效率型组织》、《协同》、《基于核心

书籍目录

译者序推荐序 摒弃成长中的投机行为前言第1章 新事业的挑战第2章 抓住机遇第3章 创建新事业的困难第4章 当低速成长比冒险更好时第5章 新事业的信号灯第6章 多元化第7章 寻找新事业第8章 企业风险投资作用几何第9章 组织和支持新事业第10章 现实主义时代附录A 其他作者的建议附录B 成功案例数据库注释

章节摘录

此外，并不是只有英特尔和麦当劳如此。
《商业周刊》指出：微软在它 的新事业，包括游戏、网络在线服务（MSN）、商务软件、汽车软件和掌上电 脑等领域投入了数十亿美元，然而在成长和利润上都收效甚微。
。
另外如柯 达的经典案例，它经过了20年的努力想要进人数字照相领域，但直到最近还 在为失败所困扰。
而一些石油企业也在尝试在许多其他的事业上徒劳无功。
事实上，麦当劳和英特尔的经验是很好的范例：尽管拥有丰富的资源，尽管 管理者会全力投入，尽管准备承担很大的风险，但拥有成熟核心事业的大型 企业很难发展新的成长事业。
我们研究团队中的成员克劳斯·沃尔克豪兹长期观察半导体产业，曾经 担任过飞利浦公司规划与战略部门的负责人，他发现英特尔的失败非常难以 理解。
他指出：英特尔在制造和设计上非常有实力，这应该是它在许多半导 体相关事业上的巨大优势。
他推测问题应该出在英特尔想要寻找能够和微处 理器提供同样收益的事业上，但这是一个无法跨越的栏杆。
我们对英特尔的失败很惊奇，于是专门访问了一位对英特尔的经验有着 第一手资料的管理者。
他解释道，如果从内部来看，失败更加显著。
他指出 ：问题并不是出在缺乏努力，而是来自于已被深深地烙进每位英特尔管理者 头脑中的管理思维方式，这种管理思维方式就是微处理器领域的思维方式： 它实质上是一个垄断事业，在这个事业中对竞争对手的多疑、拒绝双重的材 料来源、技术上的自大、缺少顾客敏感性和其他的思维习惯占据优势，这些 习惯在微处理器事业这一特殊环境中可以起作用，但是对绝大多数的其他事 业则明显是错误的。
我们恰好在英特尔的一家新的芯片工厂观察到提高产量的过程。
在这家 工厂中，英特尔独特的做事方式的每一点都得到了充分的体现，管理者承担 着繁重的、长时间的工作，以奉献的精神努力增加产量，力图使这家加工厂 成为英特尔家族中最棒的企业。
但是我们可以看到这些习惯：包括工作时间 、不计成本的追求产出、对安全的盲从等等，可能对英特尔不能控制市场的 事业来讲是一种劣势。
正是对英特尔和其他许多企业的观察使我们形成了有关开发新事业的谨 慎立场：核心事业上的优势应用到其他事业，甚至是相邻的事业上时，经常 成为劣势，而且这些优势和劣势在管理者的头脑中根深蒂固，就算是让他们 从企业离开都不容易改变他们的看法。
微软的共同创始者保罗·艾伦（Paul Alien）在比尔·盖茨（Bill Gates） 管理微软内部，而他在外部开发新事业的过程中也遇到了同样的困难。
《商 业周刊》指出艾伦的“连线世界”构想使他“烧掉”了120亿美元的投资， 这种设想把促使娱乐和通信融合存一起的技术看作是一座金矿。

媒体关注与评论

这本书为我们理解新事业诞生所面临的挑战，做出了及时且有意义的贡献……大量深刻的见解，现实的建议和有益的忠告。
我毫不怀疑，这本经过全面研究和仔细论证的书，将有助于你的企业在成长博弈中更加明智。
——加里·哈默尔 《竞争大未来》的作者 设想世界上主要的管理思想家聚集在一起，给像麦当劳那样的企业提出建议，然后将这些建议与系统的研究相对照，这正是《成长的博弈"一书虚构的理性盛典。
这部引人深思的著作以令人沮丧的事实说明，应该调整那些宏大的成长目标。
——罗莎白·默丝·坎特 哈佛商学院教授 企业建立核心事业和发现“增长引擎”是当代最基本的管理挑战。
坎贝尔和帕克的“成长的博弈》一书为回应这种挑战提供了以研究为支撑的、清晰的、实用的观点。
他们还让读者感受到了这一研究领域的活力。
管理者将从中获取更强的洞察力和特殊的能力，用以解决今天以及未来的管理难题。
——迈克·图什曼 哈佛商学院教授 《成长的博弈》为当今大多数高层管理者提供了一套清晰的分析方法来解决他们所面对的最复杂的问题，即如何进入新的事业领域而又不损坏现有的核心事业。
管理者将从真实可靠的事例和坎贝尔与帕克发人深思的分析中学到他们所需要的知识。
——克里斯·祖克 贝恩咨询公司合伙人

编辑推荐

《成长的博弈》是一部批判企业成长中机会主义导向的力作。
把一些企业的失败教训作为讨论成长问题的切入点，并对这些企业历经失败的原因做了深入剖析。
这《成长的博弈》为我们理解新事业诞生所面临的挑战，做出了及时且有意义的贡献。
大量深刻的见解，现实的建议和有益的忠告，将有助于你的企业在成长博弈中更加明智。

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