

<<应变>>

图书基本信息

书名：<<应变>>

13位ISBN编号：9787300066271

10位ISBN编号：7300066275

出版时间：2005-12

出版时间：中国人民大学出版社

作者：沃尔夫冈·格鲁尔

页数：310

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>

<<应变>>

内容概要

作为21世纪的经济信仰，应变不是一种选择，而是一种必然！

成功与失败的差别在于是否采取应变的态度，应变让你打破常规，抢占制胜先机！

应变已成为21世纪的经济信仰，然而应变本身并不能把你与“一帮人”区分开来。

要想在今天兴旺发达，就需要激进应变。

不错，你以前已听人谈论过这一切。

一些狂热的经济顾问曾极力推崇不断应变。

托马斯·斯图尔特（Thomas Stewart）在他撰写的《财富》杂志（For?鄞tune）专栏中把应变比喻成机器和花园。

假如应变是一部机器，公司就应当设计、制造和管理它。

假如应变是一个花园，公司就应当创造条件让鲜花盛开，然后奇迹就会发生。

作者将在本书中，试着说明应变既是机器又是花园，应变要有过程，需要管理和工具、有魄力的领导，还有灵感以及开放的宽容的文化氛围，这样才能获得成功。

不过，你会发现这本书不是应变的蓝图，不是一本技术性的书，也不是通向名为应变的领域路线图。

也许你已经注意到，大多数地图并没有很好地描绘地域。

现在的纽约地图跟50年前的差不多，地图上没有任何一处标明了什么地方有坑洞或交通阻塞，也没有标明在什么地方当你正在听收音机时你的收音机会被偷走。

约翰内斯堡的地图上也没有任何一处标明了在什么地方你的汽车会遭抢劫。

你了解现实世界地域的惟一途径是与幸存者交谈，并听取他们的意见。

也许你急于想知道我书中的结构，作者在此时此处就告诉你：没有任何蓝图能保证将成功的生意变为变革性的生意，没有任何秘密武器能让你激进应变。

失败，可能是成功的强大催化剂。

成功，恐怕不能减少应变的风险。

成功的公司似乎个个都变成了循序改革的渐进主义者，把激进应变的玩意儿让给了疯狂的年轻暴发户。

作者打算研究伟大应变者的实践经验，从中寻找在你的经营中可能行之有效的办法。

不过，有一点是肯定的：你越是追求激进应变，你失败的可能性就越大。

如果要想成为激进应变的企业家，就得接受50%的失败率。

真正重要的是不要放弃，从失败中吸取经验教训，把它们应用于实践，继续冒险，继续应变。

但为什么要让我们自己以及我们的生意去冒这种风险呢？

不激进应变的后果是严重的，这在经济绩效上会直接表现出来。

考虑一下南非这个例子。

在20世纪60年代，南非占有世界生产总值的6%，今天这个数字低于0.5%。

可是南非历年的经济并没有缩减，南非只是在变革方面被其他国家超过了。

那些国家发现了预兆并迅速地行动了。

当今，美国的经济增长一半来源于10年前几乎不存在的产品！

这种比例已成为衡量国家成功的尺度。

应变已成为21世纪的经济信仰，然而应变本身并不能把你与“一帮人”区分开来。

要想在今天兴旺发达，就需要激进应变。

这本书就是关于这一点的。

它描述像你我这样的真实人物，这些人敢于冒风险，为自己定了狂妄的目标，面对几乎无法克服的困难。

他们只不过是领导人们向未来冲击的个人和公司中的几个。

在书中作者写进了自己与之共命运的个人和公司。

编著们常在一起通宵达旦地工作和辩论，完全没有睡觉的时间观念。

<<应变>>

本书中还有一些如同作者一样对未来充满激情的人的故事。他们愿意分享他们的见解，并期盼在分享的过程中产生奇迹，一种让他们的雇员、投资者和顾客着魔的奇迹。

通过思想的引导和突破性的应用,他们使激进应变成为活生生的现实。

结果，这些人不仅使市场和竞争对手感到惊讶，他们自己也常常对改革中达到的水平大吃一惊。这些人定下的狂妄目标起初连自己都觉得难以实现。

然而他们采取行动，超过了那些预定目标。

<<应变>>

作者简介

沃尔夫冈·格鲁尔克（Wolfgang Grulke）是世界企业及技术思想智库未来世界公司的缔造者和董事会主席。

他和他的智库网成功地帮助了一些大企业和风险投资公司在多变的世界经济中确立自己的地位。

沃尔夫冈原先为国际商用机器公司工作，并被授予极负盛誉的卓越创新奖。

作为一名公众演讲者，他富有激情和感染力，在全世界都声誉卓著。

他的前一本畅销书《未来启示十讲》（Ten Lessons from the Future）在全世界发行，并被翻译成中文和西班牙文。

在业余生活中，沃尔夫冈还是海洋生物和化石的热爱者。

你可以通过www.WolfgangGrulke.com 网站或登录未来世界公司的网站www.FutureWorld.org 与沃尔夫冈联系。

<<应变>>

书籍目录

序言：蓝图不能保证成功应变！

第1课 满怀激情——重大应变的动力 经典案例：演变、发明、应变和技术；创造性破坏；经济和商业周期；激进应变的重大意义。

第2课 突变——改变游戏规划，也改变自己 经典案例：一个古老的法国供水和垃圾处理公司如何转型为多媒体通讯联合企业。

第3课 吞噬自我——由内到外推陈出新 经典案例：英国两家有名的机构保诚保险公司和Co-op公司摒弃传统，是如何让自己培植的暴发户吞噬其银行业分部的。

这个暴发户就是两家名为“鸡蛋”和“微笑”的不设分行的在线银行。

第4课 打破模式——超越传统与应变间的碰撞 经典案例：厨师系列产品如何改写一个行业的全球规则并建立不规则的家庭生意样板。

第5课 亲近客户——挑战客户服务规则 经典案例：丹麦的IHI公司是如何将顾客置于其价值体系的首位并由此正在全球市场改写客户服务的规则的？

第6课 超越困难——尝试别人不敢做的事 经典案例：马克·沙特尔沃思如何卖掉他的公司，成为时机把握的完美典范。

第7课 获取创意——找出和推进应变过程 经典案例：德勤公司是怎样运用思考的无穷威力而获得有关创意和推进应变的全球视角的？

第8课 聚集人才——凸显个体的无限才华 经典案例：如何吸引和留住最具才华的年轻人以及与他们一起工作的意义。

第9课 战略思考和行动——透彻思考和创造未来 经典案例：在你的理想中，你想要你的企业成为怎样的企业？

你怎样将杰出的创意变成商业现实？

你怎样选择自己的企业和个人的前途？

<<应变>>

编辑推荐

因为蜕变，蝴蝶被誉为最有禅意的昆虫。
同样，企业的成长也要经历由毛毛虫到蝴蝶的蜕变过程。
一颗种子，只要你给他一片适合的土壤，它就能生长，一个企业，只要抓住合适的机遇，它就有了蝴蝶蜕变的能量。

这是一个处处充满变的时代：市场在变，需求在变，目标客户在变，竞争对手在变，生产成本在变，产销量在变，价格在变，员工在变，合作伙伴在变，计划在变……“变”每时每刻在发生着。
故有人言，这世界上惟一不变的就是“变”，一切都在变。

因为蜕变，蝴蝶被誉为最有禅意的昆虫。
同样，企业的成长也要经历由毛毛虫到蝴蝶的蜕变过程。
一颗种子，只要你给他一片适合的土壤，它就能生长，一个企业，只要抓住合适的机遇，它就有了蝴蝶蜕变的能量。

<<应变>>

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>