

<<并非越大越好>>

图书基本信息

书名：<<并非越大越好>>

13位ISBN编号：9787508614144

10位ISBN编号：7508614143

出版时间：2009-2

出版时间：中信出版社

作者：罗伯特·M·托马斯科

页数：226

译者：苏昊

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>

## <<并非越大越好>>

### 内容概要

你期望企业成长，但不要把“成长”和“扩张”混淆起来。

当然，规模有可能是帮助企业成功的一个重要元素，但是那些扩张得太大、太快，或是对扩张执迷不悟的企业，很快就会发现自己过于自信了。

那么，什么才是真正的成长？

简而言之，成长就是进步，它带动企业突破自设的局限。

成长高手们知道，真正的成功是由想象力驱策的，而不是靠一连串的兼并，也不能靠操纵股价，或是仰赖精明的会计手法。

这些成长高手具有七个不为人所知的秘密理念：寻找独特视角；树立明确目标；正视现实；创造张力，推动前进；赢得众人支持；从行动中获取动力；适时放权，分享财富。

这些使得他们的企业能够获得真正的、可持续的成长。

历经十年的研究，访谈了遍及三大洲的相关人士，作者罗伯特·M·托马斯科用来自耐克、星巴克、微软、IBM、百事、丰田、联邦快递、佳能等国际著名企业的真实案例剖析了这七大秘密理念。

这些企业均从创新的战略中获益良多——这些战略着眼于真正的成长，而不是表面上的成长。

书中也举出了有说服力的例子，解析那些信奉“大就是好”哲学的公司的败因。

书中提出的新模式不赞同这个逻辑：体积庞大的企业仅凭规模或人为制造数字就可以统治市场。

新模式展示了成长高手们如何运用积极心理学来驾驭繁荣并获得可持续的成长。

结合真实的案例、全面的研究成果，以及富有洞见的分析，《并非越大越好》为你揭示了企业的成长之道。

## <<并非越大越好>>

### 作者简介

罗伯特·M·托马斯科，企业组织效率方面的专家。硕士毕业后，他即加入了著名的理特咨询公司工作。他曾经为可口可乐、万豪和丰田等国际著名企业提供过管理咨询服务。他是《规模精简》与《企业成长》两本书的作者。

托马斯科目前定居于华盛顿，继续从事企业管理咨询服务工作，并做全球演讲。

## &lt;&lt;并非越大越好&gt;&gt;

## 书籍目录

导言 企业成长谋求的是进步，而不是庞大的规模 成长高手们做了什么 成长是一场思维模式的较量 企业成长的起始点是人，不是战略第一部分 认识企业成长的真谛 第一章 越大越好吗？

企业成长不是“增大规模”的同义词 庞大规模是不可持续的 规模会报复 规模会产生相反效果 第二章 高股价未必是好事 追求规模的逻辑是靠不住的 股价高并不等于公司好 追求规模会导致高风险的行为 追求规模是出于错误的心理 规模是手段，不是目的 第三章 成长意味着前进 超越限制，超越对业务的定义 如何看待成长 成长的机会来自何处 成长是不是变革和创新的另一种说法？

平衡让成长持续 约束引领成长 学会舍弃 第四章 你是个墨守成规的人，还是个成长高手？

柏灵顿北方的故事 同一情势，两种看法 情绪的关键作用 成长高手一定比墨守成规者好吗？

从思维模式到行动第二部分 成长高手的做法 第五章 寻找独特视角 换个角度看世界 移去眼前的障碍 发现机会 肯定式探询 到视野更好的地方去 第六章 树立明确目标 2008年根除小儿麻痹症 目标的作用 墨守成规者的目标和成长高手的目标 错误的目标类型 成长高手如何运用目标 找出你的目标 第七章 正视现实 真相提供动力 我们思考问题的方式会扭曲现实 我们的信念和假设也会扭曲现实 发现真相并讲出真相的技巧 第八章 创造张力，推动前进 认知不协调导致了创造性张力 创造紧迫感 起始点 沙利文原则 第九章 赢得众人支持 强迫或操纵是唯一的选择吗？

一切从成长高手开始 聆听的重要性 从听到说的基本原则 帮助人们减轻防御性的偏见 人们都愿意和更宏伟的目标站在一起 一个全新的故事 改变心理学的研究领域 第十章 从行动中获取动力 动力源自一系列小小的胜利 乐观产生弹性 利用“开放空间”进行盘点 第十一章 适时放权，分享财富 急流勇退 为未来播种结束语致谢

<<并非越大越好>>

章节摘录

第一部分 认识企业成长的真谛 第一章 越大越好吗？

把增长本身当做目标，这是个彻头彻尾的错误。

在规模日渐庞大的企业中没有美德。

——彼得·德鲁克（Peter Drucker） 企业成长不是“增大规模”的同义词 当你听见“成长”这个词儿的时候，脑海中浮现出的是什么景象？

大多数人会把企业成长同“增大规模”联系起来。

商业领域中，成长总是用一些由关键参数构成的图表来表现：销售额、利润、资产，或是股价。

随着时间变化，数字出现增长。

在传统看法中，曲线的倾斜度越陡峭就越好。

扩张、量级增长，

## <<并非越大越好>>

### 媒体关注与评论

这是一本重要的、充满智慧的、实用的书！

没有油腔滑调的行话和商业说教。

托马斯科引用生动的案例，告诉我们如何发掘潜藏的机会，并用富有创见的朴素忠告指导人们如何理解成长的精髓。

——杰弗里·索伦菲尔德 耶鲁管理学院高级副院长，《英雄谢幕》作者 “规模庞大并不等于真正的成长。

”托马斯科的这个看法不仅极有见地，还破除了很多商业社会中的传统教条。

他没有用什么理论，而是举出很多发生在真实世界中的例子，极有说服力。

如果你思考过公司成长的最佳方法，考试过哪些方法有用而哪些无用，那么你一定喜欢托马斯科的这本书。

<<并非越大越好>>

编辑推荐

美国管理协会经典读物！

每一个志在谋求企业可持续发展的管理者和员工都需要读的书！

历数耐克、星巴克、微软、IBM、百事、丰田、联邦快递、佳能等成功企业的成长传奇，揭示比尔·盖茨等商界领袖引领企业持续发展所具备的七大秘密理念！

在全球经济衰退的大背景下，企业应该如何真正成长？

其实，企业真正的成长是指开发出最大的潜能，而不是达到最大规模。

它韵味着进步，而不是赶超；它的动力是想象，而不是扩张……而那些不惜代价追求“规模”、“扩张”、“并购”、“高股价”的很多伟大的公司，已经走上了一条病态的“发展道路”！

<<并非越大越好>>

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>