

# 《毁灭优秀公司的七宗罪（沃顿商学院图书）》

## 书籍信息

版次：1

页数：262

字数：

印刷时间：2010年10月01日

开本：16开

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787300127194

丛书名：沃顿商学院图书

## 内容简介

通用、福特、AT&T、西尔斯、柯达

它们都曾盛极一时，成为卓越企业的代表，然而却走向失败。

为什么连卓越的企业都会崩溃？为什么优秀的企业都在重蹈着覆辙？怎样避免衰败宿命的罪与罚？

找出答案。为你的企业在黑暗中点亮灯火。赶在你摧毁自己之前，发现毁灭自己的致命习惯：自欺欺人、傲慢、自满、竞争力依赖、竞争近视、数量沉迷和领地守护，并将这些问题全部根除！

然后，让你的企业养成所需的好习惯，培养可持续盈利能力和市场领导地位。这本书会告诉你怎么做——从始至终，娓娓道来。

## 目录

### 第1章 优秀公司为什么会衰败

数字设备公司

IBM公司...

英特尔公司

都是领导惹的祸

### 第2章 自欺欺人：神话、仪式和传统形成的桎梏

守愚藏拙

对新技术视而不见

无视不断变化的顾客偏好

无视全球化新环境

自欺欺人的征兆

如何改掉自欺欺人的习惯

### 第3章 傲慢：骄者必败

情境1：过去的卓越成就扭曲了你对现实的感知

情境2：大卫征服了巨人歌利亚

情境3：公司率先推出了他人无法复制的产品或服务

情境4：你觉得自己比他人聪明

傲慢的征兆

如何改掉傲慢的习惯

### 第4章 自满：成功之中孕育着失败

情境1：昔日的成功通过管制垄断取得

情境2：过去的成功建立在分销垄断上

情境3：政府的“选择”使你取得成功

情境4：政府拥有或是控制企业

自满的征兆

如何改掉自满的习惯

第5章 竞争力依赖：失职的祸根

研发依赖

设计依赖

销售依赖

服务依赖

竞争力依赖的征兆

如何改掉竞争力依赖的习惯

第6章 竞争近视：一种毫无远见的竞争观

行业的自然演变

群集现象

行业第一与行业先驱

相反的情形：行业第二角逐行业第一

竞争近视的征兆

如何改掉竞争近视的习惯

第7章 数量沉迷：成本增加和利润减少

第8章 领地守护：文化冲突和地盘之争

第9章 无为而治

媒体评论

很多书都在告诉你怎样使公司基业长青，但是一旦你成功了，就一定要时刻铭记：此时此刻的成功很可能就是一剂潜在的毒药。感谢杰格迪什·N·谢斯，一位商业世界中敏锐观察者，通过他的独特视角你可以发现并避免有可能使你的大好前程毁于一旦的七宗罪。

在线试读部分章节

第1章 优秀公司为什么会衰败

优秀公司为什么会衰败?坦白地讲，我最初对这个问题思考得并不多。后来，我的一个CEO朋友跟我提起62家“卓越”公司，这些公司都曾在20世纪80年代早期的畅销书《追求卓越》中受到汤姆·彼得斯和罗伯特·沃特曼的赞誉。在随后的20年中，其中的绝大多数公司——包括西尔斯公司、施乐公司、IBM公司和柯达公司，都遭遇了严重的困难。这中间有些公司成功摆脱了困境，有些公司，就像我在本书中写的那样，正在为摆脱困境而顽强挣扎着。有些公司已经倒闭或不久也十有八九会倒闭。

那么，为什么优秀公司会衰败?这一发自内心且富有洞察力的问题，促使我踏上了探索之旅。我开始查阅过去几十年中已经倒闭的公司的档案资料，走访一些倒闭公司的员工，

最后得到了书中呈现的结论。

尽管人们普遍认为惯例是(至少可能是)一成不变的，人的生命是有限的，我却发现，公司的平均生命周期在缩短，而人的寿命在延长。其他人也得出了相同的结论。在这个领域最著名的《长寿公司》(The ' LivingCompany)一书中，阿里·德赫斯(AriedeGeus)发现，到1983年，' 1970年的《财富》500强公司中有1 / 3已不复存在，它们不是被收购、兼并，就是被拆分。德赫斯引用的一项荷兰研究表明，在日本和欧洲，公司的平均生命周期是12.5年。另一项研究发现，在欧洲经济体国家中，公司的生命周期缩短的情况是：德国，从45年缩短至18年；法国，从13年缩短至9年；英国，从10年缩短至4年。近几十年来大规模的公司兼并与收购行动，是导致公司生命周期缩短的主要原因。

.....

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www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)