

《再造卓越(巨人也会倒下，但有的公司从不放弃！超级畅销书《基业长青》《从优秀到卓越》作者吉姆·柯林斯最新力作！一本商业阶层的“**警世通言**”，一部永不过时的管理经典！)》

书籍信息

版次：1
页数：
字数：
印刷时间：2010年11月01日
开本：12k
纸张：胶版纸
包装：平装
是否套装：否
国际标准书号ISBN：9787508623887

编辑推荐

为什么贝尔斯登、雷曼兄弟公司、房利美这些业内翘楚纷纷陨落？为什么那么多卓越的公司难以基业长青？企业帝国是如何陨落的？我们又该如何尽早预测并避免这种局面出现？一个企业在坠入万劫不复的深渊之前颓势会延续多久？一个陷入衰退的企业又该如何自救？

柯林斯向我们揭示了向我们揭示了企业衰落的五个阶段：狂妄自大、盲目扩张、漠视危机、寻找救命稻草和遭人遗忘或濒临灭亡。

但即使企业已经陷入了衰退，它们仍然可以扭转乾坤。如果对于上述五个阶段能做到了然于胸，那么领导者就能极大地降低企业坠入谷底的机率。强者恒强并非世间法则。但衰落是可以避免的，衰落是可以察觉的，衰落是可以逆转的。

《基业长青》阐明了企业永续经营的准则；《从优秀到卓越》描绘了优秀公司实现向卓越公司跨越的宏伟蓝图。本书将告诉你：巨人也会倒下，卓越企业也可能摔跟头，但有的公司从未放弃，仍然可以扭转乾坤、东山再起。

内容简介

为什么贝尔斯登、雷曼兄弟公司、房利美这些业内翘楚纷纷陨落？为什么那么多卓越的公司难以基业长青？企业帝国是如何陨落的？我们又该如何尽早预测并避免这种局面出现？一个企业在坠入万劫不复的深渊之前颓势会延续多久？一个陷入衰退的企业又该如何自救？

吉姆·柯林斯和他的研究小组直面这些难题，认真分析了11家在历史上走过从辉煌到衰落历程的企业，并对这些企业的历史进行了深入剖析。历时4年多的研究项目向我们揭示了企业衰落的五个阶段：狂妄自大、盲目扩张、漠视危机、寻找救命稻草和遭人遗忘或濒临灭亡。

但即使企业已经陷入了衰退，它们仍然可以扭转乾坤。如果对于上述五个阶段能做到了然于胸，那么领导者就能极大地降低企业坠入谷底的机率。强者恒强并非世间法则。但衰落是可以避免的，衰落是可以察觉的，衰落是可以逆转的。

作者简介

吉姆·柯林斯 著名商业畅销书作家。柯林斯早年在斯坦福大学商学院从事教学与研究工
作，并获得杰出教学奖。1996年，他回到家乡科罗拉多州的博尔德市，创办了自己的管理实验室，与各种企业和社会机构的领导人一起开展对商业生活的研究。曾在默克公司、星巴克、时代明

目录

序一
序二
序三
前言

导言 危机悄然降临

身临险渊却全然不知

企业衰落的五个阶段

研究历程

研究成果：衰落的五个阶段的框架

01 企业衰落第一阶段狂妄自大

因傲慢导致决策失误

“自我夸耀”代替了“自我反思”

衰落第一阶段主要症状

02 企业衰落第二阶段盲目扩张

战线过长

执迷于增长，偏离核心使命

违背“帕卡德定律”

伯乐难

衰落第二阶段主要症状

03 企业衰落第三阶段漠视危机

困难的赌注

“吃水线”风险

领导团队的精神状态

衰落第三阶段主要症状

04 企业衰落第四阶段寻找救命稻草

四处寻找灵丹妙药

衰退产生恐惧情绪

衰落第四阶段主要症状

05 企业衰落第五阶段被人遗忘或濒临灭亡

缴械投降

积重难返

鸵鸟心态

06 坚定的希望

附录 1 衰落公司的选择标准

附录 2 成败对照分析选择

附录 3 房利美和 2008 年的金融危机

附录 4 (A) 公司衰落的证据

附录 4 (B) 寻找救命稻草的证据

附录 5 确保关键岗位是合适的人选

附录 6 (A) 企业东山再起的案例：IBM
附录 6 (B) 企业东山再起的案例：纽柯公司
附录 6 (C) 东山再起的案例：诺思通公司
附录 7 从优秀到卓越的理念汇总
致谢

媒体评论

基业长青对于每一个企业领导者都具有双重意义。一方面，要坚守不因时而变的核心价值观，这是企业立足之本；另一方面，则需要时刻洞察和控制局面，为环境变化做积极的准备。衰败并不可怕，扭转现状的主动权要时刻掌握在自己手中。——常

在线试读部分章节

导言
危机悄然降临
2004年秋天，我接到了领导人学会（Leader to Leader Institute）创始人弗朗西斯·赫塞尔本（Frances Hesselbein）的电话，“世界大企业联合会和领导人学会想邀请你来西点军校，为一些优秀学生做一堂讲座。”
“学生都是些什么人呢？”我问道，脑子里浮现出了许多军官坐在一起的场景。
“12位美国陆军将军，12位公司首席执行官，还有12位社会组织的领袖，”弗朗西斯·赫塞尔本告诉我，“他们会分成6个小组，每个小组里都有两名来自军队、商业和社会领域的领袖。他们真的想对一个话题进行深入讨论。”
“什么话题？”
“话题很棒，我想你肯定也会喜欢的，”
停顿片刻后，弗朗西斯·赫塞尔本说道，“话题就是：美国。”
美国？我迟疑片刻。面对这样一群各界精英，关于这个话题我又能教给他们什么呢？之后，我又想起了我的恩师比尔·拉齐尔（Bill Lazier）教给我的授课诀窍：在课堂上，不用搜索枯肠地给出正确的答案，只需要想办法提出好问题。
我静下心来思考，几经犹豫，最后提出了这样一个问题：美国正在延续自己的辉煌，还是陷入了从卓越退化到优秀的危险边缘？
我之所以抛出这样一个兼顾正反两方面的问题，本意只是不想有失偏颇，结果没想到它在西点军校引发了激烈的讨论（我坚信美国有责任不断地续写辉煌，美国在过去也一直做得很好。参与讨论的一半人认为美国同以往一样强大，而另一半人则认为美国正蹒跚于衰退的边缘。历史一再表明，强者也是会摔跟头的。古埃及帝国、古克里特王国、中国周朝、赫梯帝国、玛雅文明都从盛极一时走向了衰落。同样，古雅典、古罗马也走向了衰败。连英国这样一个持续了一个世纪繁荣的全球超级大国如今也是日暮西沉。美国

也将是这样的命运吗？还是美国总会找到摆脱衰败的良方，不辜负林肯总统提出的“美国是地球上最后一个福音”的期待呢？

讨论的间歇，美国一家知名企业的首席执行官把我拉到一旁说：“我觉得我们的讨论发人深省，一个上午我都在结合你谈的内容来对照我公司的情况。”他一边沉思一边告诉我说：“最近几年，我们公司取得了突飞猛进的成就，不过我对此也有担忧。我想知道的是，你是怎样预知的呢？”

“什么意思？”我不解地问道。导言 危机悄然降临

2004年秋天，我接到了领导人学会（Leader to Leader

Institute）创始人弗朗西斯·赫塞尔本（Frances Hesselbein）的电话，“世界大企业联合会和领导人学会想邀请你来西点军校，为一些优秀学生做一堂讲座。”

“学生都是些什么人呢？”我问道，脑子里浮现出了许多军官坐在一起的场景。

“12位美国陆军将军，12位公司首席执行官，还有12位社会组织的领袖，”弗朗西斯·赫塞尔本告诉我，“他们会分成6个小组，每个小组里都有两名来自军队、商业和社会领域的领袖。他们真的想对一个话题进行深入讨论。”“什么话题？”

“话题很棒，我想你肯定也会喜欢的，”

停顿片刻后，弗朗西斯·赫塞尔本说道，“话题就是：美国。”美国？我迟疑片刻。面对这样一群各界精英，关于这个话题我又能教给他们什么呢？之后，我又想起了我的恩师比尔·拉齐尔（Bill Lazier）教给我的授课诀窍：在课堂上，不用搜索枯肠地给出正确的答案，只需要想办法提出好问题。我静下心来思考，几经犹豫，最后提出了这样一个问题：美国正在延续自己的辉煌，还是陷入了从卓越退化到优秀的危险边缘？我之所以抛出这样一个兼顾正反两方面的问题，本意只是不想有失偏颇，结果没想到它在西点军校引发了激烈的讨论（我坚信美国有责任不断地续写辉煌，美国在过去也一直做得很好。参与讨论的一半人认为美国同以往一样强大，而另一半人则认为美国正蹒跚于衰退的边缘。历史一再表明，强者也是会摔跟头的。古埃及帝国、古克里特王国、中国周朝、赫梯帝国、玛雅文明都从盛极一时走向了衰落。同样，古雅典、古罗马也走向了衰败。连英国这样一个持续了一个世纪繁荣的全球超级大国如今也是日暮西沉。美国也将是这样的命运吗？还是美国总会找到摆脱衰败的良方，不辜负林肯总统提出的“美国是地球上最后一个福音”的期待呢？讨论的间歇，美国一家知名企业的首席执行官把我拉到一旁说：“我觉得我们的讨论发人深省，一个上午我都在结合你谈的内容来对照我公司的情况。”他一边沉思一边告诉我说：“最近几年，我们公司取得了突飞猛进的成就，不过我对此也有担忧。我想知道的是，你是怎样预知的呢？”

“什么意思？”我不解地问道。“当你站在世界顶峰时，当你的国家是最强大的国家时，当你的公司成为业界翘楚时，当你成为某个领域绝对权威时，你表面上的辉煌成就有可能掩盖你已经在走下坡路的事实。因此，我想知道，你是如何预知这种趋势的呢？”他的这个问题激发了我的想象力，也成为我创作这本书的原动力之一。在科罗拉多州博尔德市的研究室里，我和研究团队之前也探讨过公司衰落的可能性，其中一个原因就在于创作《从优秀到卓越》和《基业长青》时研究的一些公司已经没有了昔日的辉煌。一方面，这一事实并不会让我们感到困惑，因为一家企业陷入了低谷，并不意味着研究它在巅峰时期的表现就没有任何意义。但在另一方面，我自己也开始越来越感兴趣：强者为什么会衰落呢？一些昔日的行业帝国为何基业难以长青呢？我们从中能够得到怎样的启示？后人又该吸取什么教训，避免重蹈覆辙？从西点军校返回家后，我的脑子里充满了创作的兴致，我想要把自己的兴趣火花转化为实实在在的研究动力。能否在企

业衰落的早期就发现苗头并实现逆转呢？或者争取更理想的局面，给企业开出抗衰老的预防药？我开始将衰落与疾病等同视之，比方说就像癌症一样，肿瘤在你的体内，但你看起来还是强壮健康。我的这个比方也许并不完美，后面我们还会进一步探讨，和癌症不同，衰落的企业都是咎由自取。然而，这个疾病的例子还是有些帮助的。我不妨和大家分享一段自己生活中的经历。2002年8月的一天，风和日丽，我和太太乔安妮来到科罗拉多州阿斯彭市的静电峰，我们打算一路小跑翻越这座山峰。我们从大约9800英尺高处开始跑，说好要冲上13000英尺高的山顶。大约跑到11000英尺高的山路上时，因为感到缺氧，我只能放慢脚步，乔安妮则继续向山顶攀登。因为高海拔缺氧的原因，高山上没有参天大树，只有稀疏的灌木丛和耐寒的高山花卉。透过低矮稀疏的植被，我看到穿着亮红色运动衫的乔安妮远远地跑在了前面，沿着之字形的爬坡路线向山顶冲刺。可是，仅仅过了两个月，乔安妮就被诊断出患有乳腺癌，需要切除两个乳房。回顾我们两个月前爬山的经历，我头脑中浮现出乔安妮风风火火冲向静电峰顶时的情景，想必当时癌细胞已经侵入她的身体了。乔安妮看似健康、实则患病的模样一直停留在我脑海之中，也让我想到了关于企业衰落的这样一段比喻：我认为企业的衰落和人患病是有相似之处的：患病早期，不容易察觉，但却容易治愈；等到病入膏肓的时候，很容易察觉，但却很难根治了。企业也一样，表面看起来或许坚不可摧，其实已经病入肌体了，很有可能会一落千丈，坠入深渊。我们很快就会对这一观点进行深入研究，不过我们首先还是来看一家极其成功的美国公司衰落的故事。

[显示全部信息](#)

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)