

《转型》

内容概要

本书作者写就的《执行》一书推动了企业家和经理人对执行问题的关注，但通过走访数十个国家，与数千位管理者讨论，作者发现，管理者们经常是带着全心全意的注意力和火热的激情，但所执行的其实是错误的战略，向着错误的方向前进，做着错误的事情。将军们往往在准备打过去的战争。这种执行与结果的差距源自管理者们如何认识企业面对的现实，以及根据自己的判断采取什么样的应对策略这一根本性的问题。自《执行》出版以来，全球商业环境已经发生了质的变化，过去的做法和熟悉的管理办法已经不再灵验，新的商业环境和时代特征要求企业必须转变以往的商业模式，进行根本性的转型。

在《转型》一书中，作者创造性地提出了他们开发设计的商业模式分析体系。它是一种基于现实的可靠的思维框架，用于全方位考虑企业的现实情况，帮助管理者将财务目标、外部现实和内部活动有机地联系在一起。

通过书中所详细部析EMC、思科、太阳微系统公司、家居仓储、3M、汤姆森等公司的转型案例，管理者可以很清楚地了解转型的时机，原则重点，如何思考，如何操作等等关键性的问题。

《转型》一书及其提出的商业模式为处理转型问题带来了理智，它指导着什么时候应该变革，什么时候不应该变革，哪些应该改变，哪些不应该改变。

作者简介

霍尼韦尔国际总裁和CEO。霍尼韦尔是一爱资产达250亿美元的多种技术提供商及制造业的领袖型企业。博西迪曾经在1991-1999年期间担任联合信号公司总裁兼CEO，1999年12月该公司与霍尼韦尔国际合并后，他当选为霍尼韦尔公司总裁。2000年4月，他因退休而离开公司，2001年再次接受聘请，重新担任公司CEO兼总裁的职位。博西迪于1957年作业一名实习生进入通用电气公司，在为联合信号公司茶之前，他曾经在通用电气公司从事过执行和财务工作。他曾先后担任过能用电气信贷公司的首席运营官、通用电气服务和原料部门执行副总裁及总裁，以及通用电气公司副总裁和首席执行官等职位。

（美国）拉姆·查兰（Ram Charan），在全球范围内声誉卓著的公司董事会和CEO的咨询顾问，同时也是畅销书作者和杰出的教授。他对商业问题的卓越洞察，以及提出的实用解决方案深受企业领导者的推崇。

查兰在通用电气公司克罗顿维尔的“杰克·韦尔奇领导力发展中心”和沃顿商学院从事了30年的教学工作，获得过克罗顿维尔和西北大学凯洛格管理学院最佳教师的荣誉称号。

查兰拥有哈佛商学院的MBA和DBA学位，获得贝克学者奖（Baker Scholar）。

书籍目录

中文版序

前言 告别过去

第一部分 为什么要转型

第二部分 转型的利器：商业模式

第三部分 有所变，有所不变

第四部分 如何为转型做准备

结束语 给简的一封信：从危机到转轨

鸣谢

作者介绍

章节摘录

书中揭示的问题 《执行》作者最新力作，2005年经管第一书，本书甫一上市即荣登亚马逊排行榜亚军，企业管理者不可不读。 近年来全球经济增速放缓。无论是在纽约还是在北京，几乎所有的企业都要面对现实，顺应市场变化，追求新的赢利模式。但具体应该怎样操作，战略转型是一项艰巨的系统工程，高投入，高风险。作者拉里和拉姆作者集多年理论与实践经验于一身，提出本书涉及的要点如下：

- 经济环境的改变对企业结构与产品周期有无影响？
- 企业能否迅速作出对应，这种改革能够占尽先机吗？
- 谁是业界成功者？谁是失

媒体关注与评论

评论 转型对于中国的企业显的尤为重要，因为今天中国的企业都在努力提升自身的核心竞争力，准备在全球市场上一试身手。这本书对于变革中的中国企业家们将起到很好的参考作用。——周伟琨，IBM大中华地区董事长及首席执行官

惟一永恒不变的，就是“变”。在瞬息万变、分秒必争的全球经济大转型的大舞台上，谁能以变应变，就决定谁沉谁浮。作者毫不妥协地指出企业必须诚实面对现实，并且勇敢地对现实“摊牌”；采用新的商业模式，结合企业内外的动力及优势转型。《转型》这本书是每位管理者的必修读本。——叶莺，伊士

编辑推荐

《执行》作者最新力作，2005年经管第一书，本书甫一上市即荣登亚马逊排行榜亚军，企业管理者不可不读。近年来全球经济增速放缓。无论是在纽约还是在北京，几乎所有的企业都要面对现实，顺应市场变化，追求新的赢利模式。但具体应该怎样操作，战略转型是一项艰巨的系统工程，高投入，高风险。作者拉里和拉姆作者集多年理论与实践经验于一身，提出本书涉及的要点如下：

- 经济环境的改变对企业结构与产品周期有无影响？
- 企业能否迅速作出对应，这种改革能够占尽先机吗？
- 谁是业界成功者？谁是失败者？为什么？

《转型》

精彩短评

- 1、拉里·博西迪写的书都是像为自己的下一跳做广告
- 2、这种类型的书大多数都会看的时候有同感，但很少能落实到行动。
- 3、在全球一体化的时代，每个人和企业都要面对的思考
- 4、还好

1、在看《转型》的过程中，我前公司的颓态似乎一览无遗：好不容易为新产品上线，却发现它不再是众人追捧的宝贝，其利润空间已不再具有相当的吸引力。《转型》这本书举了若干个案例，分别就三点进行阐述：财务目标、内部活动、外部环境。拿财务目标来说，正如余世维所说：中国有百分之八十的企业领导人不具备一定的财务管理知识，而倒闭的企业中有百分之八十是因为资金链断裂。很显然我的前公司也存在这样的问题：1) 把不多的资金用在不容易收回货款的订单上，反而忽略了带来现金流的长期订单；2) 不正当的投资：除本业之外，还烧钱搞网络；3) 短贷长用：一旦银行缩紧，则马上捉襟见肘；4) 内部舞弊：与其说舞弊，不如说因为无能造成浪费；5) 原料均用现金买，收款却需三月后；6) 太多存货没有及时处理；再拿内部活动来说：用人不当、执行力差、人员不稳定、政策总在变、流程混乱等，虽然订单增多，但是因为以上问题造成成本居高不下。外部环境：竞争对手一夜之间成倍出现，且很多对手已掌握原料生产技术，不再受供货商的掌控；加工商的定价能力越来越差，因为定价权又回来了买方手中。另外一方面：转型前一定要分清楚，目前公司所面临的困境是周期型变化还是结构性变化。但是不管是哪一种变化，公司都必须追求最佳成本，以及领先机会。

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:www.tushu000.com