

《困境与出路》

图书基本信息

书名：《困境与出路》

13位ISBN编号：9787508601946

10位ISBN编号：7508601947

出版时间：2004-05

出版社：中信出版社

作者：（美）克里斯坦森等

页数：268

译者：容冰

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《困境与出路》

内容概要

《困境与出路》

作者简介

《困境与出路》

书籍目录

致谢

导言：公司的增长要求

第一章 如何才能击败最强大的竞争对手

第二章 顾客希望购买什么产品

第三章 谁是我们产品的最佳顾客

第四章 确立正确的业务范围

第五章 如何避免商品化

第六章 公司有能够实现破坏性增长吗

第七章 战略开发程序管理

第八章 优质资本与不良资本

第九章 高级执行主管在领导新增长中的作用

后记：传递接力棒

《困境与出路》

章节摘录

成长的动力来自管理大师的指引 许多优秀的企业在技术和市场发生突破性变化时，往往会丧失行业领先地位。其原因是：这些公司不能克服以往成功的束缚，总是将目标放在满足当前客户快速增长的需求上，以致这些企业巨头被蒙住了双眼，看不见新兴市场上重要的新技术，其实，恰恰是那些无法满足当时主流客户需求，看来很粗糙的破坏性技术会让原来名不见经传的企业笑傲江湖。

- 美国《哈佛商业评论》中文版

《困境与出路》

媒体关注与评论

2004年最重量级经管著作！本书的母本论文《破坏性技术：逐浪之道》被《哈佛商业评论》评为管理史上的奠基之作！《纽约时报》2004年1月畅销书排行榜；“商业类”第8名，3月第15名；哈佛商学院出版社2003年最佳经管书。最适合中国企业现实的经典力作，解答企业家最焦虑的问题！

《困境与出路》

编辑推荐

《纽约时报》2004年1月畅销书排行榜“商业类”第8名，3月第15名，哈佛商学院出版社2003最佳经管书。本书的母本论文《破坏性技术：逐浪之道》被《哈佛商业评论》评为管理史上的奠基之作。

《困境与出路》

精彩短评

- 1、这是一本商业杰作，作为管理科学化的开始
- 2、：
F270/4264-4
- 3、一本讲产品及营销的书，道理说的很明白，也很在理。但是创新者需要看这种书吗？不需要。他们只会抗住苦头，坚持再坚持。一切产品策略在实践之前都是空谈。
- 4、对于创业者很值得一看
- 5、创新者的解答。
- 6、对于业余人士来说，这是我目前为止读过的最清晰明了的经营管理类书籍了~
- 7、想起刚工作那会还真是努力看书呀
- 8、虽然是《创新者的困境》和《创新者的解答》的延续，但是将这个问题更深入地进行讲述。
- 9、重新认识了"破坏"真正的正面意义
- 10、一本很有洞察力的战略著作。事实上，我只勉强努力读了三分之二，因为实在无法忍受更多的蹩脚的翻译体，读起来太费劲。我决定去读原著了，虽然也不一定能读懂更多，但至少不用受这种糟糕的翻译体和糟糕的编辑（是的，所有糟糕的翻译体背后总有一位或两位不是很有职业精神的编辑，偏偏这类编辑出版了80%以上的外版引进突出）的闷气。这本书让我想起了差不多七八年前一位编辑吐过的槽：中信出的很多书，翻译都很烂（大意如此）。真希望中信能做得更好，起码在要求文字编辑把关中文表达上。
- 11、以实例来解企业的发展之道~值得一读
- 12、读书笔记：1 R-P-V（资源配置之成本结构 - 持续改进和突破创新的不同流程 - 价值观之激励机制），2 一体化和专业化如何选择
- 13、创业的人初期入门适合看看
- 14、有
- 15、翻译不忍卒读。环境。
- 16、从客观角度，看成功为何成功，失败为何失败。
- 17、可以和蓝海战略对比着来看
- 18、很不错的一本书，第一章是全书的重点。值得一看！
- 19、企业高管和欲将成为企业高管的人士必读。

1、那年，我所在的企业面临很大困境，无意间购买。所知其论证结构为破坏性增长，依我看实际上大体与差异化市场细分有关。本书除了讲述围绕产品周围的，诸如市场，价格，服务的差异化以外，还重点说明了企业的竞争力远不止做自己最擅长的事情，而是做客户看重的事情。它还以鲜明的手法判断性提出组织结构对企业创新能力的重要性，以及企业优质资本与不良资本的利用区别。正如作者阐述的——假设你是一个行为驱动的管理者，那你很有必要反思如何使用本书中理论体系。若想获取管理理论架构的系统思维，推荐一阅！

2、一个企业家，他之所以成功，那是天时、地利、人和的结果。经营方法只是他成功原因的一部分，而为人更是他成功的一小部分。我们在憧憬成功企业家时，千万不要忘了他们都是凡人，都是时代和市场的产物。如果一个人不去磨练自己，你读的书越多包袱也就越多。如果你勇敢地实践和承担，你就会遇到许多书上找不到答案的烦恼和痛苦，那时你会自然地发现，那些让你眼前一亮的話，往往不是来自名人之口，而是我推荐的。

3、我是先看的英文版前几章，最近发现有中文版开始看的。书里面的一些理论对创新有很好的帮助，很帮助人思考。

4、只有当一种说明行为导致成功的理论说明了结果会随着环境的变化而改变时，我们才可以相信这个理论。管理学中，永远都不会缺少万金油式的说教，但是理论描述的不应该仅仅是单一环境下的行为导致结果，更应该是在变化莫测的商业环境中，如果做合适的行为变化。破坏性的创新破坏性的创新并不是向现有市场提供更好的产品，而是引入与现有产品相比还不够好的产品和服务。与此同时，破坏性的创新提供了其他方面的便利，比如更加的便捷以及廉价，这对于要求不高的消费者是很有吸引力的。而一旦在新的或者是低端的市场获得自己地位的时候，这些公司就开始技术上的改进。你可以将破坏性创新理解成为是一种迅速占领市场的战略，一种进入相对低端的细分市场的战略。为什么破坏性创新会成功动机的不对称-市场领导致力于高端市场的维持，很少会在低端的市场上进行防卫。破坏性战略之所以能够成功的原因在于，竞争对手的态度是回避而不是迎战。钢铁公司的案例引起的我们的思考，我们是否应该投资和保护那些获利最低的业务领域，从而留住那些对公司不忠对价格敏感的顾客？还是应该加强自身在高端产品领域的投入巩固自身的地位？维持性创新也并非是一个坏主意。业务专一的公司往往在技术上更容易突破，把新的技术出让，不断的创新和研发，如此循环，而这正是医疗保健行业的普遍做法。而对于新增长型企业，维持性的战略往往会引起市场竞争者的迎战而不是回避。破坏性创意的战略应该是对市场中所有的竞争对手而言，如果对于一些市场竞争者他是维持性的战略，那么你就需要重新思考了。新市场破所面临的是问题是如何创造一种新的价值网络，他的对手不是市场在位者，而是非消费。低端破坏根植于最初的或者是主流的价值网络进行的破坏为低端破坏。通过获取成熟企业不重视的低端客户群而发展壮大。

5、本书的目的性很明确，不同于其他畅销的管理类书籍，这本以战略管理为主要内容的书从时间和空间上给与读者一个系统的战略设计思路，并且给出了设计战略所需要的工具和模型。以专业的角度分析了各种案例所带来的启示，更适合具有一定管理理论基础的人群阅读，如果对管理理论不甚了解可以先读一下蓝海战略，这样更有利于理解这本书所叙述的理论。但是此书与蓝海战略有一个共同的问题就是在执行面讲授的方法还嫌少。尤其是蓝海战略中所提到的更多的组织内部在执行中可能遇到的实际问题没有涉及，反而是蓝海战略有所提及，不过言之却步甚深。不过仍然不失是一本真正的战略设计者应该读的好书。对于创业和二次创业者以及公司高层管理者来说是一本很有价值的书。不过我对其中有些地方仍然不是很了解希望有兴趣的朋友给我启示。先谢过了。我的邮

箱swearer23@163.com

6、《创新者的解答》由中信出版社于2010年6月出版。这位作者的另外一本知名之作是《创新者的窘境》，观点独到，值得一读。

7、Christensen在《困境与出路》中说明了许多市场营销书籍没有说明的一个问题：如何进行市场分析和细分？他的建议是依据消费者环境而不是消费者进行市场细分，通过这种以环境为基础的市场细分获取破坏性的市场立足点。进行预测性的市场分析，通常需要了解消费者购买和使用产品的环境。消费者意识到自己需要别人完成某项工作时，就会四处寻找可以雇佣的产品或者服务，包括价格的比较。消费者需要请别人完成工作的功能性、情感性和社会性等方面构成了消费者购买的环境。因此，市场分析的关键内容是消费者所处的环境而非消费者。这一观点与BCG的《打破妥协》一书中的观点有

《困境与出路》

着异曲同工之妙，打破妥协指出了丰裕社会的消费者仍然面临着需求与现实供给的落差，进而向市场妥协的现实。这两本书都在证明，任何向消费者致敬的思考都值得尊敬。四年前《商学院》创刊，第一期浓墨介绍了Godin的《紫牛》一书，紫牛的道理浅显易懂，这本书似乎并不值得专门破费购买，不过紫牛现象佐证了标新立异的思路如何大量的赢得市场，标新立异并不难，难点在于如何发现消费者的需要和现实的妥协。最好的市场细分方法竟然从战略学家的著作中获得，这种体验甚是奇异。这种蓦然回首灯火阑珊处的感觉，在今年尤为明显，我记得有一本书叫《美第奇效应》，介绍了有关各种领域交叉思维的故事，也许，我也碰到了美第奇效应。

《困境与出路》

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