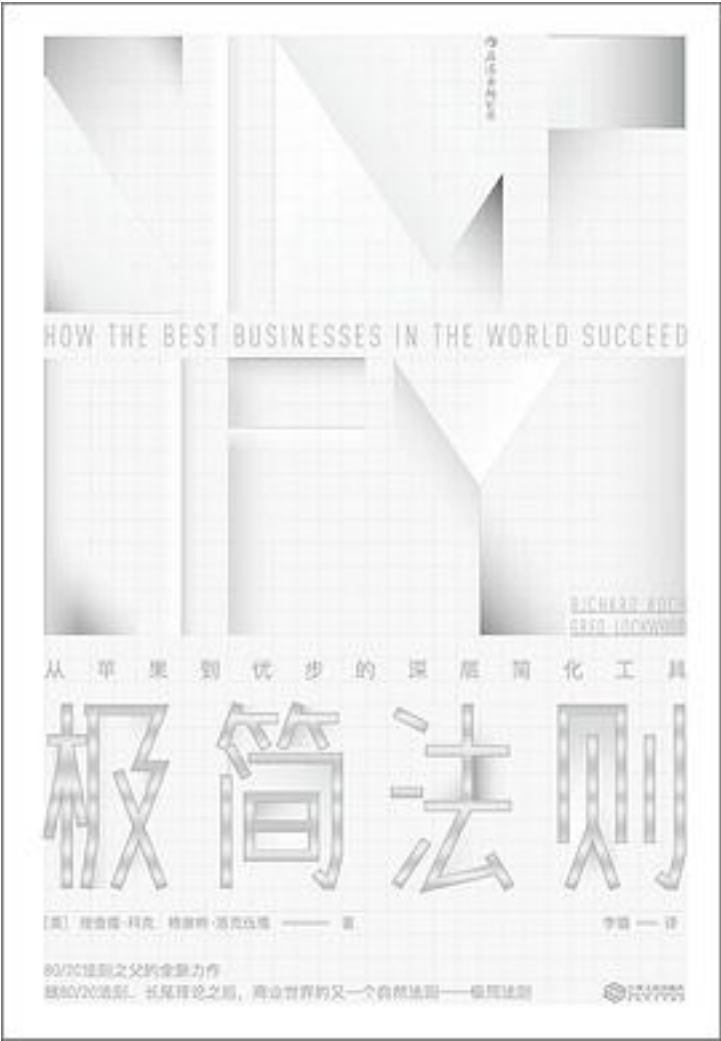


极简法则



[极简法则_下载链接1](#)

著者:[美] 理查德·科克

出版者:后浪 | 江西人民出版社

出版时间:2018-2

装帧:精装

isbn:9787210097211

80/20之父的全新力作

继80/20法则、长尾理论之后的又一个商业法则

.....

※编辑推荐※

☆

80/20法则的首创人理查德·科克对互联网时代的商业进行了新的诠释，总结了老牌世界级企业和互联网新贵都在使用的商业生存法则。

☆

第一本用“极简”的商业指导手册，对企业管理、产品定位、团队合作等等管理者、创新者面临的问题都有新的启示。

.....

※内容简介※

第一台具有可视化操作界面和鼠标的电脑是“施乐之星”，曾经制霸全球个人电脑的品牌是IBM，为什么他们都成了苹果电脑的登上王者之位的垫脚石？没有司机、没有车的优步（Uber）是如何实现每年100亿美元的价值增长，成为全球化出租车公司的？

看似来自互联网的便利，简化了商业的运行方式，实际上互联网本身也是一种简化。谷歌、亚马逊用一键可达隐藏起复杂的算法，只留下顾客友好的极简界面。而在互联网之外的商业世界，世界级大企业无不用极简法则提升自己的竞争力和效率。咨询服务三巨头麦肯锡、BCG、贝恩看似简单的咨询模型是对大量案例的简化和升华。所以，卓越的公司之所以成功，不是因为规模和资金，而在于因简化而超越。

80/20法则之父理查德·科克在本书中告诉我们，商业发展也有自然规律，商业世界中也有压倒性的力量，即“法则”（principle）。他总结了一种全新的商业法则：极简法则；还提供了全方位、深层次的简化工具：价格简化和命题简化。在本书中，科克诚意拳拳地帮我们厘清商业环境、评估企业真事实，让你我这样的凡夫俗子也能深入每一天的日常工作，科学地应对商业领域的各类问题，带领企业脱颖而出。

作者介绍:

理查德·科克（Richard Koch），80/20法则的首创人，同时也是一位知名的“连续创业家”。他很早就开始了成功的商业实践活动，曾是美国波士顿咨询公司（BCG）的高级咨询师，也是贝恩管理咨询公司（Bain & Company）的合伙人，以及英国著名的LEK（艾意凯）公司的联合创始人。

格雷格·洛克伍德（Greg Lockwood），著名投资人，专注于互联网企业。先后就职于IBM和埃森哲两家国际咨询公司，从事人力资源咨询工作。

李璐，新闻学硕士。曾参与翻译“哈佛商业评论管理必读”系列丛书之《自我发现与重塑》。

目录: 目录

前言一
前言二
第一部分 伟大的简化者
第1章 将出行大众化的人
第2章 坐巴士的亿万富翁
第3章 食品流水线
第4章 打败老大哥——1984的真实故事
第5章 战略简化者
第6章 出租车，以及APP的美丽新世界
第7章 两种策略与它们的权衡取舍
第二部分 如何简化
第8章 成为哪一种简化者？
第9章 如何进行命题简化？
第10章 如何进行价格简化？ I：产品再设计
第11章 如何进行价格简化？ II：商业系统再设计和规模扩大
第10章与第11章的关键点
第三部分 拯救恐龙？
第12章 它们需要救助吗？
第13章 强大公司的弱点：经理拒绝简化的 5 大糟糕理由
第14章 市场领导者怎样轻松简化？
第四部分 简化的回报
第15章 价格简化是否能带来回报？
第16章 命题简化是否能带来回报？
第17章 简化的成功表现：一次考古发掘
第18章 简化的界限、力量与荣光
注释
致谢
• • • • • ([收起](#))

[极简法则_下载链接1](#)

标签

商业

管理

极简

经济学

创新

通俗经济学

眼界

后浪

评论

极简的商业应用

什么鬼

80/20法则之父全新力作， 第一本用“极简”的商业指导手册，
对企业管理、产品定位、团队合作等等管理者、创新者面临的问题都有新的启示。

几个案例反复论证……

观点有一定的参考价值，翻译在涉及专业内容方面有提升空间。

商业的竞争充满套路，表面上看起来很简单价格战背后需要的是一整套技术和体系的进步和变革，而创造一个新产品，所需要的并不仅仅是灵光一闪，而是更多的技术和方针的支持与维护，正是一个又一个秉持极简之道的创新者的投入，才让我们的生活更加美好。

理查德.科克以他自己对企业成长的观察+格雷格.洛克伍德的投资经验+法国OC&C咨询公司收集的案例，三方的力量共同写成的本书，有案例，有数据，有理有据，不敢说浅显易懂，有点经济管理学的人很好读就是了。 我的估计是本书会成为畅销书哈！

【实体书】在……书店读的（）

任何一种商业模式的成功都可归结于价格简化或命题简化，但其二者可相交结合，却又会因不明白自身战略定位而失去市场主导优势。

苹果和优步没记住，宜家更有印象了

看完这本书，你会发现苹果和KFC的优势在哪里，你会决定你使用哪种极简法则。

“用简单的手段达成最好结果。”

中规中矩，您说的都对

例子后面反复在说

未来属于极简主义

命题简化：使用便捷，实用性，艺术性。／没太看懂，了解了几家公司运作模式

为想要完成之事设限

《创新者的窘境》的白话文版，并不会如克里斯坦森的书那么抽象和晦涩。

价格简化 命题简化

作者搭建了一个类似于波士顿矩阵那样简单的框架，以命题简化（独特功能，让客户使用方便）和价格简化（价格优势，让客户成本降低）为框架，对福特、麦当劳、宜家、谷歌、苹果等企业商业模式进行了针对性阐述，围绕核心就是简化。一本中规中矩的商业类著作，深度略有欠缺，但至少作者提出的核心观点颇有价值，在这样一个注意力稀缺的时代，企业家都要想一下，如何简化自己的产品为消费者创造价值。

[极简法则 下载链接1](#)

书评

以前我在文里提到在工地里干活且热爱文字的小均，最近可能对经济学感兴趣。某天下午，窗外是阳光明媚，他在微信问我一个问题：“一件物品只生产了十件，但想买的人有20个，于是商家就涨价了，这个是通货膨胀吗？”“你们认为呢？”当然不是了。这个是供求关系的问题，跟通货...

国家一直在号召“大众创业，万众创新”。其中一个原因就是企业要长期存活，就要面临从创业者向创新者的蜕变，只有永远不断的创新，企业才有可能在变幻莫测的市场中存活下来。这个道理可能你都明白，但是如何创新？怎么创新才是有效的？这些问题往往萦绕在创业者的脑海中。 ...

前不久，有数据表明，2017年末，微信的月活已经超过10亿用户，这意味着每个月有10亿人在使用微信。在每隔3小时就有一款新app上线的当下，月活10亿以上的应用，微信还是第一个。不少人把微信的主要负责人张小龙称为“微信之父”，并对微信的成功加以各种分析。其实，早在2016年...

在过去的40年中，我一直在找寻简单、基本、巧妙与简约的法则，也就是那些能够帮助个人建立伟大的新企业，从而使人类与社会更加丰富充盈的法则。法则（principles）是好东西，因为如果它们足够有力，就能够让我们事半功倍，不撞南墙。在科学与商业领域，恰好就有这样一些法则...

简化不是一个新词。毕竟，早已经有人发现了简化的威力，并且靠它赚到了大钱。从福特到苹果，我们看到了价格简化和命题简化的最佳表现，也看到了两种简化的不可分割。从价格简化到命题简化，我们都可以用商业模式或商业战略几个词来概括，虽然后两者的含义也不尽相同。但不管如...

当然，一般来说，简化者会更容易成功——80/20法则的首创人理查德·科克根据近两天的新闻：美国太空探索技术公司SpaceX成功完成了今年第16次“猎鹰9号”火箭发射任务，把铱星通信公司的10颗通信卫星送到近地轨道。此外将在下个月12月发射重型火箭。这两则新闻是什么意思？意...

• 找工作时，不能只是让公司面试你，你也要“面试”公司
• 面试官评估你，你评估面试企业了么？
• 如何评估一家公司是否值得你燃烧青春
• 无关情怀或现实，你真正了解你现在的公司么
过去，我们找工作时，精心准备简历，看公司有没有合适岗位，自己是不是专业对口，...

算上这眼下毫无起色的蜂蜜生意，我前后已经经历过6次失败的创业了，其中有4次是在创业公司上班，有2次是我搞事情，然而，最终都是没有搞成事，写下这个题目难免有几分忐忑，为我即无效益也无规模的创业生涯。“每一个贤良淑德的女子，心中都有个妖妃”——株株校长说，同理，每...

极简：从IDEA 到IKEA的秘诀——读[美]理查德·科克《极简法则》
本书作者格雷格.洛克伍德是80/20法则的创始人，即80%的回报、结果和产出来自于20%的投入、努力和原因。
这本书介绍了理查德.科克另一个成果：明星法则。简单地说，明星法则是指最好的企业是“明星”，占所有的企...

法则是好东西，因为如果它们足够有力，就能够让我们事半功倍，不撞南墙。在《极简法则》一书的前言里，作者理查德.科克一开篇便对法则下了如上定义。身为一位知名创业家，80/20法则的创始人，上面那段话可以说是非常有道理。
当然，任何一个对商业社会稍有了解的人通常也都认为...

你知道的法则有多少？相信一定不会少，因为法则往往解释的是最核心的原理，具备简单、普适、可验证等特点。例如物理和数学的各种定理，都属于法则的一种形式。理查德·科克就是一个比较善于总结法则的人，他是如雷贯耳的80/20法则之父。80/20法则也叫二八原理，现在普遍适用在...

当你在周末约上朋友在宜家里逛的时候，被一件件便宜且实惠的东西吸引的时候，你是否想过这些让人们居家变化的物品，是经过一场场简化革命后的结果，当你赶时间不知道该吃点什么转身走进麦当劳的时候，你可知道你吃的不仅仅是一个汉堡，而是打破传统餐饮简化后的巨无霸，你是否...

[极简法则 下载链接1](#)