

當對手變夥伴



[當對手變夥伴_下载链接1](#)

著者:蓋瑞·哈默爾等

出版者:天下文化

出版时间:2006/12/25

装帧:平裝20.5×14.8cm

isbn:9789864178339

商業競爭激烈、環境變化快速，企業不得不借重與其他企業聯盟，來擴大自己的實力。與競爭對手合作似乎違反常理，有時候卻是不得不然的選擇，蓋瑞·哈默爾等人稱之為「競爭式合作」（competitive collaboration）。

在這樣的合作關係中，「和諧」不是首要目標，讓己方從聯盟中得到最大的利益，才是最實在的硬道理。在此前提下，從一開始談好適當的條件、畫清敵我界線、把握機會向對方學習等等，都是企業必須時刻謹記在心的。

本書對策略聯盟提供全面的解讀，包括聯盟為什麼能帶來策略優勢；如何使用合資、共同開發等聯盟方法，極大化自己的效益；如何有效建立與維持跨國界的聯盟關係等等。

知名的哈佛商學院教授羅莎貝絲·肯特在書中指出，公司若是能知道如何善用聯盟，並有效管理之，就能掌握一項重要資產：「合作優勢」（collaborative advantage）；有了這項優勢，才能從競爭中脫穎而出。本書正是企業建立「合作優勢

」的最佳指南。

作者介绍:

蓋瑞·哈默爾等 著

自1983年便任職於倫敦商學院（London Business Schoole），現為該校策略與國際管理客座教授，同時也是「管理創新實驗室」（Management Innovation Lab）的共同創辦人，這是一個由頂尖商業思想家和先進企業共同組成的聯盟，致力於打造管理的未來。哈默爾是全球最有威望的管理學先驅之一。《經濟學人》（The Economist）封他為「世界第一流的策略大師」；《財星》（Fortune）把他譽為「全球頂尖的企業策略專家」。《金融時報》（Financial Times）則稱哈默爾為「無人能出其右的管理創新者」。《第五項修練》的作者彼得·聖吉（Peter Senge）則讚譽他是「西方世界在策略領域最具影響力的思想家」。曾經進入許多知名企業董事會擔任顧問的哈默爾，有件出名的故事是他帶著手機大廠諾基亞的一群主管到倫敦都會區中的國王路（King's Road）「逛街」，原來「他希望這群主管了解，今日手機的功能已不全是電話，而是一種時尚飾品。過了幾個月後，諾基亞便推出一系列華麗奪目的彩色手機。」（摘錄自著名英倫管理學人查爾斯·韓第〔Charles Handy〕的《大師論大師》一書）哈默爾發明出「策略意圖」（strategic intent）、「核心競爭力」（core competence）、「產業革命」（industry revolution）等知名觀念，改變了全球的管理語言和實務。哈默爾之前的著作《啟動革命》（Leading the Revolution，天下文化出版）和《競爭大未來》（Competing for the Future）曾登上各個管理書籍排行榜，並翻譯成二十多種語言。過去二十年間，哈默爾在《哈佛商業評論》上發表了15篇文章，其中有五篇榮獲素負盛名的麥肯錫卓越獎（McKinsey Prize for excellence）。他也經常在《華爾街日報》、《財星》、《金融時報》和全球其他許多財經報章雜誌發表文章。哈默爾本人也應用專長創辦了策士（Strategos）公司，該公司主要業務是幫助客戶發展革命性的策略，目前他擔任該公司的董事長。此外，哈默爾也是世界經濟論壇（WEF）的成員。他的電子郵件是：gh@managementlab.org。

蔡慧菁 譯

台灣大學經濟系學士、美國紐約大學（NYU）公共行政碩士。曾任《遠見》雜誌記者、天下文化出版公司財經叢書編輯。著有《回甘人生味：茶王李瑞河傳奇》（天下文化出版公司出版），《商業》（小天下出版），譯有《小鼠紅花歷險記》、《誰偷了維梅爾？》、《午夜12點的願望》等書並曾翻譯商業類書籍。現任天下文化財經叢書副主編。

目录:

[當對手變夥伴_下载链接1](#)

标签

评论

[當對手變夥伴_下载链接1](#)

书评

[當對手變夥伴_下载链接1](#)