

战略思维: 乔布斯、格鲁夫和盖茨的5条长赢法则



[战略思维: 乔布斯、格鲁夫和盖茨的5条长赢法则 下载链接1](#)

著者:[美] 大卫·B.尤费

出版者:中信出版社

出版时间:2018-9-1

装帧:精装

isbn:9787508687797

《战略思维》披露：苹果、英特尔、微软共同的秘密是什么？

Google、Facebook、亚马逊、腾讯竞相模仿的商业战略是什么？

哈佛商学院与MIT斯隆管理学院两大教授联手，披露给下一代创业者的5项致胜法则！

1968-1976年，比尔·盖茨、安迪·格鲁夫、乔布斯领导的三家公司，在全球范围内定义了高科技产业，重新改写了我们的个人和商业生活。微软、英特尔、苹果这三家公司的总市值约为15000亿美元。

来自哈佛商学院与MIT斯隆管理学院的两位知名战略教授，花了近30年时间研究三位传奇领导人和他们的公司，第一次同时检视了改变世界的这三位战略家，分析他们商业战略的差异、商业实践的成功与失败。

比尔·盖茨、安迪·格鲁夫、史蒂夫·乔布斯这三位风格迥异的领导者，在策略和执行上有许多相同之处，然而却又与以往的竞争对手有着天壤之别。

他们聚焦于以下五项战略原则：

1. 向前看，向回推理
2. 下大赌注，但是不要赌上公司
3. 打造平台和生态系统，而不仅仅是产品
4. 利用杠杆和权力——玩柔道和相扑
5. 在个人抓手的基础上塑造组织

比尔·盖茨、安迪·格鲁夫、乔布斯这三位战略家的继承者，都无法超越他们。Google、Facebook等后起之秀，也都在学习他们的战略。《战略思维》结合战略管理和高科技公司创业与经营实务，告诉我们好的领导者不是天生的，如何成为一个优秀的领导者，以及如何处理战略和执行力之间的关系。不同领域的企业家和管理者都能从中得到宝贵的启发！

作者介绍:

大卫·B

尤费，哈佛商学院教授，竞争战略领域的研究权威，英特尔等高科技公司的董事会成员。他首次见到安迪·格鲁夫是在1987年，并于1989年加入英特尔董事会。他是英特尔董事会服务时间最长的董事。尤费长期关注英特尔、微软和苹果，发表了40多篇被广泛引用的研究文章。著有《柔道战略》。

迈克尔·A

库苏马罗，麻省理工学院管理学教授，长期关注商业与科技，熟悉软件商务，著有多部作品，包括《微软的秘密》（Microsoft Secrets），《平台领导力》（Platform Leadership），以及与尤费合著的《因特网时代的竞争》（Competing on Internet Time）等。

目录: 序言

前言

第一章 向前看，向回推理

伟大的战略家既是博弈理论家，也是国际象棋大师，他们向前看，来决定在未来的某一个时刻他们想要的公司是什么样子，然后向回推理，来判断需要采取什么行动让企业达到这样的状态。

第二章 下大赌注，但是不要赌上公司

战略不是为了要心生畏惧。伟大的战略家会做那些不易察觉的事、难事，以及反直觉的事，以此来将竞争格局向着有利于他们的方向改变。

第三章 打造平台和生态系统，而不仅仅是产品

如何平衡与权衡创造好的产品与打造行业平台之间的关系？好的产品可以体现其自身价值，而行业平台需要来自其他企业的互补性创新，以在市场中获得成功。

第四章 利用杠杆和权力——玩柔道和相扑

仅仅进行宏大思考是不够的。想要成为伟大的战略家，你需要将自己的愿景以及高层的想法变成触及客户并且挡住竞争对手的战术、行动以及组织。

第五章 在个人抓手的基础上塑造组织

为了保证企业中最优的头脑受训于最重大的问题，他们深入挖掘自己的组织去寻找知识最丰富的个体，不问其地位与资历。

结论 下一代明星领导者的养成

本书的五个战略法则仍是现今世界上战略、执行和企业家精神的有效指导，谷歌的拉里·佩奇、脸谱网的马克·扎克伯格、亚马逊的杰夫·贝佐斯和腾讯的马化腾已经开始使用这些技巧。

注释

• • • • • ([收起](#))

[战略思维: 乔布斯、格鲁夫和盖茨的5条长赢法则_下载链接1](#)

标签

战略

管理

思维

经济管理

新经济

中信出版社

2018

途径_手机

评论

比《战略的本质》差很多，因为描述的表象居多，本质和归纳不足，只是把几家公司的事例套在自己琢磨出的框架里。1天看完就可以了，要带着问题去看

印象深刻的几点： - 三位CEO都是工作狂，都超级关注细节，和执行 -
都是面向外部的，未来的战略家 -
达到目的不择手段（保持低调，需要仗势欺人的时候也不客气） -
为了有大局观，和未来观的长远的思考，例如盖茨的每年两周的思考周。
值得一看的书。

关于战略的论述一般般 感觉是格鲁夫 盖茨 乔帮主的传记

方法值得借鉴

并没写出什么实质内容，勉强看完

这种大师都是不世出的天才。关键就是，向前看，99.9%的人都看歪了或者不够远。只能当做传记看看了。

感觉翻译的活儿真是不好做。读到一些译文，就想这英文原文是不是就是……或是这原来应该是怎么说的来着？作者写一本书通常要花上数年，中间动用多少资源，经过多少次修改，译者却好像没有这样的历程，特别是现在很多书的译文都着急问世。

战略原则和战略思维还是有区别的，书中用例证方法描述战略原则，而战略究为何物还

是云里雾里，始终差口气。 应该是书名翻译的锅，译成“原则”就好了。

[战略思维: 乔布斯、格鲁夫和盖茨的5条长赢法则_下载链接1_](#)

书评

第一作者1989年加入英特尔董事，看书的扉页的介绍，现在还是。书中前言第9页说作者做过11年的首席执行官，没提是哪家公司的首席执行官。
第一作者跟格鲁夫有过不少公司业务相关的交流，跟盖茨,乔布斯都有过当面交流，对微软、苹果、英特尔许多内部领导做过访谈。 两位作者尝试...

[战略思维: 乔布斯、格鲁夫和盖茨的5条长赢法则_下载链接1_](#)