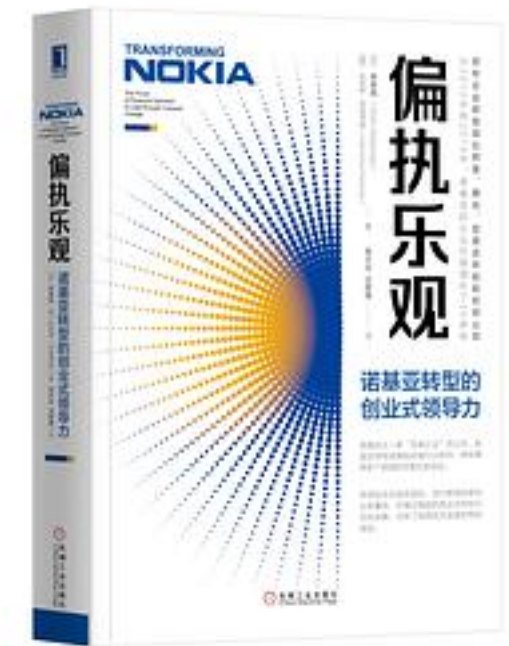


偏执乐观



[偏执乐观 下载链接1](#)

著者:[芬]李思拓（Risto Siilasmaa）

出版者:机械工业出版社

出版时间:2019-10-16

装帧:精装

isbn:9787111638285

诺基亚曾经统治了智能手机行业，在iPhone和Android突然出现后，诺基亚被推下了悬崖。在短短的四年时间里，这家公司损失了超过90%的价值，收入呈自由落体状态，裁员成为普遍现象。专家预测，诺基亚破产只是一个时间问题。

但令人震惊的事情发生了。在极短的时间里，诺基亚反弹了。从2012年到2016年的四年里，企业价值增长了20倍以上，诺基亚得以重生。

在诺基亚的转型过程中，策划和领导诺基亚东山再起的人就是本书作者，诺基亚董事会主席李思拓。他深刻揭示了诺基亚崩溃的根源，并和盘托出了诺基亚在内部管理、业务

重组和商业谈判等所有细节。

阅读本书，你将学习到如何利用李思拓所说的“偏执乐观主义”的精神，借鉴他在企业转型时刻的商业生存策略和领导力模式，从容应对商业和管理中的各种挑战，推动企业走向可持续的成功。

作者介绍:

李思拓 (Risto Siilasmaa)

现任诺基亚公司董事会主席。他于2008年加入诺基亚董事会，2012年5月出任董事会主席。作为董事会主席，他带领诺基亚从一家每况愈下的手机公司，转型成为一家成功的通信网络基础设施公司。在转型过程中，他将诺基亚的终端设备及服务业务剥离给微软，并收购了诺西通信和阿尔卡特-朗讯。

李思拓也是芬兰网络安全公司F-Secure Corporation（芬氏安全）的创始人，自1988年至2006年，担任公司总裁兼首席执行官。在此之后，他一直担任该公司的董事会主席。李思拓同时兼任Futurice公司董事会成员、芬兰工业联合会董事会副主席。他还是芬兰科技业协会主席、欧洲工业领袖圆桌论坛成员。

此外，李思拓还是清华大学经管学院顾问委员会委员、北京市市长国际企业家顾问委员会委员、世界互联网大会高级专家咨询委员会委员。而且，他还是最近成立的中芬创新企业合作委员会的芬兰主席。

李思拓曾获得多个奖项，包括2009年度北欧董事会主席奖、2007年度最具影响力的IT领袖奖、2003年度十年最佳领袖奖，以及欧盟开放创新战略和政策小组授予的2015年创新杰出人物奖。

李思拓拥有赫尔辛基理工大学理学硕士学位，并于2018年被阿尔托大学理工学院授予荣誉博士学位。

凯瑟琳·弗雷德曼 (Catherine Fredman)

曾与多位商界领袖合作，参与创作了多本最畅销商业类图书，包括与安迪·格鲁夫 (Andrew Grove) 合著的《只有偏执狂才能生存》(Only the Paranoid Survive)、《游向彼岸》(Swimming Across)，以及与迈克尔·戴尔 (Michael Dell) 合著的《戴尔直销》(Direct from Dell)。

目录: 推荐语

译者序

致谢

导读 自由落体般坠落：危崖之边 // 001

我们手机业务的营收几乎像自由落体般在坠落，投资者开始把诺基亚的股票归为“垃圾股”，甚至连媒体也在猜测诺基亚何时会破产。

一家之言，引以为戒 // 007

第一部分 成功之毒 // 011

第一章 微弱的声音扰乱心弦：鱼跃龙门 // 012

1988—2008年：诺基亚是一艘引领着世界走向未来的行业巨轮。我既需要以他们为榜样去学习，也希望能探究他们成功的秘诀。

创建我理想中的公司 // 013

系统性故障 // 015

初创公司排名倒数第二的合作伙伴 // 018
来自董事会的邀请函 // 019
董事会到底做什么 // 020
第二章 让人眼花缭乱的光芒：瞬息京华 // 027
2008年：这与我曾经参加过的会议议程截然不同。但是，我却对其中的一项感到诧异，或者更确切地说，是对几乎没有触及这一话题而感到意外。因为我们只花了几分钟去讨论苹果手机。
短暂的时尚还是潜在的威胁 // 031
塞班陷阱 // 034
从硬件转向软件 // 037
在北京大开眼界 // 038
“如何”及“为何” // 040
情况大不相同 // 042
学会用偏执乐观主义去领导 // 043
第三章 “你来自一家小软件公司”：烽鼓不息 // 049
2009年1—7月：在危机之中，企业可能无法辨别不同的事件，会误以为这些事件都是由单一的原因导致的，所以常常无法做到正本清源。
追逐地平线 // 051
走错派对的客人 // 053
进入塞班隧道 // 054
“来自各个方面的挑战” // 056
情况有多糟糕 // 058
重组带来的负面影响 // 061
与奥利拉共进午餐 // 063
三个问题，阐明事实 // 065
第四章 我们的Maemo赌注：孤注一掷 // 071
2009年9—12月：Maemo系统展现了诺基亚仍然具有一种神奇的力量，而我们现在需要把这种力量转化成产品销量。诺基亚迫切地需要赢得一场胜利。
遭到诺西通信的重拳一击 // 074
再次调整战略 // 076
成功的毒药 // 078
第五章 现实带来的伤痛：感时抚事 // 086
2010年1—8月：在那一瞬间，我明白了在过去两年里让我忧心忡忡，同时又百思不得其解的原因。
带有火药味的备忘录 // 088
“安卓无处不在” // 092
“你们不是我的竞争对手” // 093
董事长的沉默讯息 // 094
赫尔辛基，麻烦来了 // 095
战略会议上的意外 // 098
更换首席执行官 // 102
不要被你的角色所束缚 // 106
第六章 新任首席执行官掌舵：下车伊始 // 110
2010年9月—2011年1月：塞班已经败下阵来，MeeGo还处于起步阶段。鉴于苹果和安卓的优势，诺基亚到底能否迎头赶上呢？
塞班系统的“技术债务” // 113
MeeGo登场 // 115
流淌着诺基亚的“蓝色血液” // 116
象征与讯号 // 118
带来新气象 // 119
创建第三个生态系统 // 120
关于MeeGo的其他意见 // 123
MeeGo，皇帝的新装 // 124
第七章 艰难的抉择：一掷乾坤 // 128

2011年1—2月：选择Windows

Phone是一场豪赌，我们既有可能满载而归，也极有可能输到倾家荡产。尽管安卓带来的收益不可与之相提并论，但完全失败的可能性也相对要小得多。

“为什么选择安卓” // 129

为什么不选择安卓 // 130

另一种选择 // 131

与微软共同前进 // 133

总是凝视黑暗的一面 // 136

第八章 逃离熊熊燃烧的钻井平台：风萧萧兮 // 140

2011年2—12月：诺基亚总是能在危急关头创造奇迹，所以，我们可以再次创造奇迹的可能性也绝非异想天开。

充分地沟通，但小心你说出的话 // 144

三足鼎立 // 146

假如我们需要奇迹 // 147

大规模裁员与“员工转职计划” // 149

一个令人悲伤的春天 // 150

让“婚姻”美满 // 151

高层变动 // 153

董事会为何没能做得更好 // 155

第二部分 转型再战 // 163

第九章 在危机中肩负责任：天降大任 // 164

2012年1—4月：“创业式领导力”的理念是任何人和组织为了成功适应当今这个风云变幻的世界而不可或缺的。

棺材板上敲钉子 // 165

养成记笔记的习惯 // 168

打破常规的勇气 // 169

加强与管理团队的往来 // 171

绝望之声传来 // 173

警钟响起 // 174

创业式领导力的前进之路 // 176

偏执乐观主义的力量 // 182

第十章 黄金准则：规矩绳墨 // 188

2012年5—6月：这八大准则为董事会的运作方式提供了清晰的框架，也阐明了当我们试图控制自身所面临的混乱时，应该采纳哪些原则。

年度股东大会上的残酷考验 // 189

董事会的行为规范 // 191

黄金准则 // 192

通向公开透明的征途 // 197

打造可成功的计划 // 198

战略性象征 // 199

重整旗鼓，始于信任 // 200

第十一章 B计划，C计划还有D计划：计出万全 // 204

2012年6—12月：情景规划，既能让你们把忽略重要内容的可能性降到最低，又能让你们为最终可能发生的任何情况都做好最充分的准备。

考虑备选方案 // 205

你是司机还是乘客 // 207

记起我们的弃婴 // 210

来自微软的双重打击 // 211

智能手机的备选情景 // 213

聚光灯下的Lumia // 216

在企业文化中，融入情景思维 // 218

第十二章 挽救与微软的联姻：情何以堪 // 222

2013年1—4月：成败输赢，这在很大程度上取决于你如何举棋落子。

试图维护我们的合作关系 // 223

规划我们绝处逢生的情景 // 224
以正确的方式对弈 // 227
鲍尔默开始言归正传 // 228
为谈判争取时间 // 230
我们似乎是在两个不同的星球上 // 233
“事在人为，成事在人” // 235
第十三章 不断地重启谈判进程：循环往复 // 238
2013年4—6月：我们设计了更好的谈判方式：4×4会议方法。
约束投行顾问 // 239
4×4会议方法 // 240
时间耗尽 // 242
企业价值的三角划分法 // 244
“该死”的会议 // 245
绝望是创新之母 // 248
微软的意外 // 249
事不过三？ // 250
我们必须前进 // 252
动之以情，助画方略 // 253
第十四章 果敢笃定地去行动：大勇若怯 // 257
2013年4—7月：微软拥有大量海外资金。他们需要进行投资，为什么不和我们一起呢？
寻找出路 // 258
转变我们的思路 // 261
多笔交易正在进行中 // 263
钱就在那里 // 264
出售王冠上的宝石 // 267
机不可失的会议 // 268
偏执乐观主义者的成功谈判策略 // 271
第十五章 交易进行中：天下大事 // 276
2013年7—11月：这笔交易从理性而言完全合理，但在情感上变得错综复杂。
倒计时开始 // 277
千丝万缕的细节 // 279
两周任务清单 // 281
发布声明的前一周 // 282
“手机诺基亚”的最后一天 // 283
家庭会议 // 285
发表公开声明 // 286
反对的声音 // 289
特别股东大会 // 293
不矜细行，终累大德 // 295
第十六章 诺基亚转型的秘诀：重塑之道 // 301
2013年9—12月：我们意识到对于转型后的诺基亚来说，重要的是要去从事一些有意义的事情，成为一家优秀的企业，让人们的生活变得更加美好。
全新的棋局 // 302
首席执行官的五大目标 // 306
寻找折中的办法 // 309
可编程世界 // 311
勇于拥抱远大梦想 // 313
谁来执掌新诺基亚 // 315
“言不信者，行不果” // 316
第十七章 脚踏两个世界：行胜于言 // 320
2014年1—4月：如同壮士断臂，当壮士走向微软的时候，手臂却被留下来，去解决问题。
与监管审批的搏击 // 321
建立我们全新的资本结构 // 323

领导转型过渡期 // 324
一个诱人的机会 // 327
新的诺基亚，终于诞生了 // 328
新任首席执行官 // 329
弥合企业文化之鸿沟 // 331
以身作则，相习成风 // 333
第十八章 建立我们未来的基础：基业长青 // 338
2013年10月—2016年1月：阿尔卡特-朗讯和诺基亚可以各自取长补短、相得益彰，我们双方的业务恰似“华容道”上的各块，拼在一起严丝合缝，在整合之后稳操胜券。
谨慎地前行 // 340
确立“缅因州”项目 // 342
从A计划转向B计划 // 344
“是时候出手了” // 346
拼图中的所有碎片 // 347
像上了机油般运转 // 350
获取信任 // 351
最佳及最终报价 // 353
持股比例达到95% // 355
联合公司的第一天 // 359
“我们是一家重生的公司” // 360
结语 创造你自己的幸运：劳谦君子，有终吉 // 369
一年有三百六十五天，每一天我们都有机会尽可能地促使积极正面的情景发生。
．．．．．(收起)

[偏执乐观_下载链接1](#)

标签

商业

诺基亚

传记

战略

通信

每天听本书

情景规划

评论

诺基亚从衰落到转型这个过程中不为人知的幕后故事。诺基亚的成功转型，跟三笔巨额交易有非常大的关系。1. 处在生死存亡阶段的诺基亚，做了第一笔关键交易，把手机业务卖给微软，这才活了下来。2. 活了下来却没有“心脏”业务的诺基亚，通过第二笔关键交易，收购了一家通信行业的公司，重新校准了前进方向。3. 换到新赛道的诺基亚，通过收购竞争对手阿尔卡特-朗讯，让自己“咸鱼翻身”，甚至跻身全球通信行业前三名。

多重愿景还有点意思。

诺基亚的起死回生是近代商业史上最激动人心的转型之一。在李思拓的带领下，诺基亚成功克服了种种困难，现如今已经走在了网络通信技术的最前沿。李思拓分享了在领导诺基亚度过危机的过程中，他自身所领悟到的企业生存战略及变革管理方法。他向人们阐述了如何通过偏执乐观主义的力量，以及“创业式领导力”的准则去构建可持续的成功。他的深刻反思为每一位领导者提供了看得见摸得着的经验教训，同时他的领导力原则无论是在昌盛之时还是危难之际都适用。——里奇·莱塞（Rich Lesser）
波士顿咨询集团首席执行官

偏执乐观、情景规划、未来倒推法
诺基亚的转型：卖掉“心脏”、新建核心业务、咸鱼翻身

得到APP每天听本书分享：本书中讲述了诺基亚从衰落到转型这个过程中不为人知的幕后故事。诺基亚的成功转型，跟三笔巨额交易有非常大的关系。首先，处在生死存亡阶段的诺基亚，做了第一笔关键交易，把手机业务卖给微软，这才活了下来。第二，活了下来却没有“心脏”业务的诺基亚，通过第二笔关键交易，收购了一家通信行业的公司，重新校准了前进方向。第三，换到新赛道的诺基亚，通过收购竞争对手阿尔卡特-朗讯，让自己“咸鱼翻身”，甚至跻身全球通信行业前三名。

未来构想

『如果你能够偏執到，凡事都準備很多個準備方案，那麼就算遇到了最壞的情况，也能做到樂觀地應對。』

电子书待详解

书是ceo读过分发给大家读的，李思拓的偏执乐观的创业式领导力，带着诺基亚从破产边缘，业务转型，重新焕发生机，悄无声息的在全球网络基础设施服务商中名列前茅。书中令我印象深刻的部分是，李思拓始终乐观的信念，无论在推动和微软的谈判，还是阿尔卡特朗讯的谈判中，建立信任的重要性，反复讨论多种情景的规划，不断调整变通对不确定性保持始终乐观的态度，随时准备跳出自己角色的囿囿，创新的解决问题思路，都给了我深深地启发。

是一个时代吧

每天听本书

ok

诺基亚转型故事

我们可以在大脑里想象出一棵情景树，树干的最底部，是你对当下情景的设想。从树干的底部往上出发，我们可以描绘出很多分支，也就是从现在到未来可能会发生的各种情景。如果你是组织的管理者，问题的分支很多很复杂，可以指定不同的团队专门负责不同的分支，最后把大家的各种发现汇集起来，所有人一起研究方案。情景规划对个人来说，也有两个好处。李思拓说，首先，遇到事情多做准备，多想想备选方案，可以帮助我们缓解焦虑。如果你有了足够多的备选方案，就不会害怕去想下一步自己该怎么办。另一个好处是，完备的计划能让你控制局面。不管你遇到哪种情况，就算是最坏的情况，完备的计划都能让你迅速作出反应。

流水账，立场过于片面了。还是有收获

我想我会再读几遍。

一本关于战略和决策的极好的书，尤其强调了情景规划方法的应用。对与微软合作的决策过程的复盘值得认真反思和借鉴。

在经济下行时，更多的公司将会面对不利局面，值得学习的方法。

今天跟偏执杠上了...跟不苟且杠上了....诺基亚“换心”

有很多管理的点值得学习。比如4X4的谈话形式、黄金法则、多重愿景以及聚焦。聚焦非常重要，虽然问题就像小火苗一样无处不在，但如果只是四处灭火，就会把时间耗费在解决小问题上，而重大的事情将永远无法完成！

[偏执乐观_下载链接1](#)

书评

[偏执乐观_下载链接1](#)