

發明未來的企業



[發明未來的企業_下载链接1_](#)

著者:William C. Taylor

出版者:大塊文化出版股份有限公司

出版时间:2008

装帧:平装

isbn:9789862130926

《經濟學人》、《金融時報》、《邁阿密論壇報》年度最佳商業類好書

亞馬遜網路書店商業類年度十大暢銷書

《商業週刊》創新設計類年度十大好書

一家知名企業的成功創業青年，身價億萬，在其新股上市時發表了該公司要脫離普通企業的「獨立宣言」。「Google並不是一家傳統公司，」他們在創辦人致股東信中寫道：「我們不想成為一家傳統公司。」這麼做，是有理由的。你在本書中所碰到的各種非傳統演員，也不想淪為傳統公司。你所遇到的公司、企業執行長，和企業家，個個都為其事業發明出更刺激、更令人激賞，且報酬更豐盛的未來。他們針對各種規模的組織，及各行業領導人所要面對的四大挑戰提出解答：制定策略、開發新構想，和客戶連結，及協助優秀員工達成最佳成果。本書是站在未來最前線所做的報告——記錄了我們所看

到的事物，以及這些事物對企業的意義，對你的公司、你的同事，和你的職場生涯之重要性。這不是一本最佳實務的書，而是一本未來實務的書——對二十一世紀的事業計劃，對新的領導、競爭，和成功方法，提出一套見解和個案研討。再沒有比見證未來更令人興奮的事了。

做一個不一樣的人，待在與眾不同的公司

要在極度競爭的市場中成功，「打安全牌」已經不再是明智的玩法。在產能過剩、過度供給，及極盡感官過度刺激的經濟之下，脫穎而出的唯一方法就是針對你的產業趨勢，採取一套真正特殊的構想。如果你認為只要做得比競爭對手稍微好一點就夠了，你就不可能在競爭上大有作為。

這就是你在《發明未來的企業》中所見到的公司、專業經理人，和企業家背後的心得。他們靠重新思考做生意的方法而大獲全勝。各種規模的組織、各種領域的領導人，都要面對迫在眉睫的挑戰：你如何制定策略？如何激發新點子？如何和客戶建立關係？如何讓公司最優秀的人達成最優秀的成果？對這些挑戰，他們已經有令人興奮的新答案。

他們的成功證明：

- ．作為一個不一樣的人，表現自然與眾不同。
- ．分享價值勝過銷售價值。
- ．擁有最聰明客戶的公司才是贏家。
- ．三個臭皮匠勝過一個諸葛亮。
- ．性格和資歷一樣重要。
- ．偉大的領導人是永不滿足的學習者。

不論你是剛要在事業上一展身手的年輕專業人士、想要讓組織成長的資深經理人，或是白手起家的企業家，《發明未來的企業》幫助你，讓你想得更大、目標設得更高，並且更篤定地勝出。

作者介绍:

William C. Taylor（威廉．泰勒）

《快速企業》（Fast Company）雜誌的共同創辦人及創刊編輯。在他任職期間，該雜誌贏得許多獎項（包括全國雜誌獎〔National Magazine Awards〕），也贏得專業經理人和企業家的推崇。他在《紐約時報》撰寫專欄，並在《哈佛商業評論》上發表文章及C E O專訪。現與妻子及二名女兒住在麻薩諸塞州的衛斯理（Wellesley）。

Polly LaBarre（波莉．拉巴爾）

《快速企業》資深編輯，寫過有關策略、創意，和個人成功故事的文章，並擔任該雜誌「即時」（Real Time）會議的共同主持人。曾經上過C N B C「美國早安」（Good Morning America）、P B S「夜間商業報導」（Nightly Business Report）等節目，對全世界的商業聽眾播出。現住紐約市。

目录: 前言：怪咖的承諾
第一部
重新思考競爭
1不只是一家公司，而是一個心願
策略作為主張
2競爭及其後果
顛覆者、外交官和討論事業的新方法
3怪咖訊息（一）
評估你的策略
第二部
重新發明創新
4創意無限公司
為什麼三個臭皮匠勝過一個諸葛亮
5創新公司
開放原始碼落實為實際商機
6怪咖訊息（二）
打開你企業的心胸
第三部
重新連結客戶
7從銷售價值變成分享價值
克服「超載年代」
8小動作，大訊號
以傑出的策略脫穎而出
9怪咖訊息（三）
和客戶建立關係
第四部
重新設計工作
10你想要留下來的公司
以人為重的事業
11人員和表現
明星、體制和發揮作用的工作場所
12怪咖訊息（四）
練習你的人事技巧
附錄
快咖文獻
附註
謝詞
• • • • • ([收起](#))

[發明未來的企業 下载链接1](#)

标签

未来学

评论

創業家或職業經理人都可以從中獲得一些感悟和方向

[發明未來的企業_下载链接1_](#)

书评

[發明未來的企業_下载链接1_](#)