

<<持续创新的七条法则>>

图书基本信息

书名：<<持续创新的七条法则>>

13位ISBN编号：9787300151717

10位ISBN编号：730015171X

出版时间：2012-2

出版时间：中国人民大学

作者：托尼·达维拉

页数：280

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<持续创新的七条法则>>

内容概要

创新不是为企业锦上添花，而是关系到企业生存和发展的关键所在。

若想通过创新获得持续成功，你需要掌握七条创新法则：

在制定创新战略方面显示出强大的领导力

将创新融入企业的经营理念

使创新与企业的战略相吻合

处理好创新与获利之间的关系

削弱组织中的反对力量

构建创新网络

为创新制定正确的评估指标和激励机制要想在当今的商业环境中获得竞争优势，创新必不可少。许多企业都意识到了这一点，比如苹果公司，但是创新往往被看成在某个关键时刻扭转乾坤的猛药。

《持续创新的七条法则》作者基于其丰富的创新管理咨询经验以及创新调研结果，证实只有将创新作为日常经营业务，持续加以管理、评估和实施，才能从创新中真正受益。如果企业能将技术创新与商业模式创新结合起来，更有可能为自己带来翻天覆地的变化。

<<持续创新的七条法则>>

作者简介

托尼·达维拉

哈佛商学院博士，毕业后以其研究成果与两家大型工业企业及一家硅谷的新创企业合作，共同设计了有利于创新的管理控制和绩效评估系统。

现为斯坦福大学商学院教授。

曾在《哈佛商业评论》等诸多著名杂志上发表具有影响力的论文。

马克·J·爱泼斯坦

莱斯大学琼斯管理学院杰出教授，哈佛商学院客座教授。

曾任斯坦福商学院和欧洲工商管理学院教授，担任政府和若干家著名企业的高级顾问长达25年之久，特别精通战略实施、创新以及绩效评估方面的咨询工作。

.....

<<持续创新的七条法则>>

书籍目录

第1章 创新推动成功：如何创新决定创新成果

创新可以改变整个行业

要想使顶线和底线得到长期发展，就必须进行创新

如何使创新奏效：如何创新决定创新成果

创新法则

小结：创新型企业

第2章 创新概述：什么是创新，如何利用创新

战略性创新的新模式

商业模式创新

技术创新

三种创新方式

创新模式和创新法则

第3章 命运的抉择：如何制定制胜的创新战略

选择正确的战略

必胜或不输战略

太多的好事

只有明确的创新战略才能取得创新的成功

持续创新的七条法则

你会选择创新战略吗？

风险管理与创新战略

创新战略：医药行业的案例分析

创新战略与创新法则

第4章 组织创新：如何构建一个有利于创新的组织

组织创新

为创新营造内部环境

创新外包

将创新融入组织

领导者的任务

组织和创新法则

第5章 管理系统：设计创新流程

一切从系统和流程开始

完善创新管理系统的目的

选择并设计创新系统

创新管理系统比较

电子合作

创新管理系统和创新法则

第6章 指明途径：如何评估创新

评估还是不评估？

用来评估创新的平衡计分卡

设计并实施创新评估系统

进行有效评估的障碍

评估与创新法则

第7章 奖励创新：如何建立有利于创新的激励机制

<<持续创新的七条法则>>

激励和奖励的重要性

激励

激励机制的制定

为评估绩效设定目标

表现评估及奖励合同

奖励合同

规划创新激励机制时应考虑的主要问题

激励、奖励及创新法则

第8章 学习创新：如何才能将创新工作做得更好

学习的重要性

学习方式

创新学习系统

如何使企业所学知识发挥功效

创新战略的变动性

学习与创新法则

第9章 培育创新：如何建立有利于创新的文化

企业文化是如何影响创新的

创新是一种新的信仰吗？

成功的危险

创新文化的多个层面

不同的国家文化孕育了不同的创新文化

人与创新

高层管理者的职责

创新文化和创新法则

第10章 结论：将创新法则运用到你的组织中

将创造力与商业常识相结合

有效实施

领导的作用

分析和行动

创新行动

创造创新价值

<<持续创新的七条法则>>

章节摘录

第1章 创新推动成功：如何创新决定创新成果 创新可以改变整个行业 对于任何企业来说，创新不仅为其提供了生存和发展的机会，而且为其提供了影响整个行业发展方向的巨大力量。苹果电脑公司就因推出了iTunes和iPod而震惊了整个个人电脑行业。主要原因并不在于这是个人电脑领域里的开创之举，而在于其将技术创新与商业模式创新合二为一的战略。

而iTunes与iPod的结合仅仅是产生许多新概念的开始，最近的一个例子就是与U2乐队（著名的摇滚乐队）合作而成的一个iPod特别版，它为苹果电脑发掘出了与内容提供商合作的广泛空间。随着iPhone和iPad的推出，苹果电脑再次显示了其在个人计算机行业中的地位，而这一地位很难被其他企业动摇。

就像我们从苹果电脑、丰田、戴尔、纽可钢铁（Nucor Steel）、索尼等创新领袖和其他企业那里看到的，通过改变商业模式或核心技术中的关键部分，可以改写整个行业的竞争格局。

创新为它们提供了一个显示其力量的机会。

通过为其所从事的行业制定游戏规则，这些企业占据了行业领导者的地位，并且以最有利于它们的方式参与游戏。

创新不仅是市场竞争的武器，而且是以社会创新和社会企业家精神为口号而进行的慈善事业和政府机构改革的主要动力。

这方面最有名的一个例子是孟加拉乡村银行（Grameen Bank）。

与之相关的小额贷款的设想提高了成千上万人的生活水平，这些人都曾因支付高额贷款利息而陷入贫困。

小额贷款提供的都是数额仅为30美元~40美元的贷款，但它可以帮助个人开始或发展自己的生意。

由于小额贷款通常用来扶持个人、家庭和地区经济的发展，因此一般来说，只有发展中国家和经济落后地区才会提供小额贷款。

提供小额贷款的机构可以通过谨慎地选择贷款对象、社会监督和多元化等手段来降低风险。

低风险又会带来低利率，从而提高了贷款人的生活水平。

成为创新领袖绝非易事，而保住这一称号也越来越富有挑战性。

创新的那种可以影响行业发展方向的力量是无法保证创新企业获得成功的。

企业通常所犯的一个错误是，为得到持久的发展而滥用创新成果。

[1]例如，波音公司曾极为成功地推出了777型飞机，并借此为21世纪的商用飞机订立了标准。

但是，波音并没有成为行业霸主。

2004年，空中客车以高于波音的销售额对波音发起了挑战。

所有的企业都目睹了波音建立在突破性创新成果上的竞争优势消失殆尽，最终被竞争对手赶超的过程。

风行一时的创新成果并不能保证企业的成功，而只是为企业提供了成功的机会。

紧随其后的应该是从循序渐进的到大规模的一系列的创新活动。

领先企业都深谙此道，通过制定创新组合来获得持久的发展。

……

<<持续创新的七条法则>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>