

《只有偏执狂才能生存》

图书基本信息

书名：《只有偏执狂才能生存》

13位ISBN编号：9787538263985

10位ISBN编号：7538263985

出版时间：2002-8

出版社：中信出版社 辽宁教育出版社

作者：[美] 安迪·格鲁夫

页数：227

译者：安然

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《只有偏执狂才能生存》

内容概要

分“计算机工业的形态”、“是‘信号’还是‘噪声’？”、“乱中求治”等九章，格鲁夫回忆了英特尔公司发展壮大的历程。

他说“本书观点有两个实践来源。第一个来源，也是最重要的来源，是我在Intel公司的多年管理经验。多年来，我经历了不少战略转折点。第二个来源是我的教学经验。5年来，我在斯坦福大学商学院的研究生院与另一位教师共同讲授企业战略管理课程。借助学生们的视角，我回顾了自己和他人的一些经验。第一个实践来源是亲身处理变化了的经验，第二个则与它互补，是从外到内的剖析。”

《只有偏执狂才能生存》

作者简介

安迪·格鲁夫（Andrew S. Grove）1956年移居美国，他参与了英特尔公司的创建，于1979年成为公司的总裁。1987年兼任英特尔公司的CEO。格鲁夫还在美国斯坦福大学商学院的研究生院任教。目前他任英特尔公司董事会主席。

在格鲁夫的领导下，英特尔成为世界上最大的电脑芯片公司，并在美国《财富》杂志500家最赚钱的公司中排名第7位。

《只有偏执狂才能生存》

书籍目录

前言 只有偏执狂才能生存

第一章 事情出现了变化

第二章 10倍速变化

第三章 计算机工业的形态

第四章 它们无处不在

第五章 “为什么不自己动手？”

第六章 是“信号”还是“噪声”？

第七章 让混乱统治一切

第八章 乱中求治

第九章 因特网：信号还是噪声？威胁还是希望？

附录I 身体出现了变化

附录II 英特尔与微软的对话

《只有偏执狂才能生存》

精彩短评

- 1、 Only the Paranoid Survive
- 2、 wow.....
- 3、 关注外界的变化，尤其是战略转折点。用理性战胜情感，用另一个角度看待问题。沟通渠道的创建。对于个人职业发展也是一样的。需要甩开过去，拥抱变化。
- 4、 断断续续的读了大概一个月(真不敢相信一本200页的书居然读了一个月),感觉这本书并不像老罗说的那么好,可能是自己的水平层次不够吧。
印象比较深的几个概念“10倍速....”“适应变化”.....
总而言之就是企业要适应变化,但是又不能被变化迷惑。
有时间还需要再读~~
- 5、 精悍有力的小书.是给在商海和职场上奋斗着的小蚂蚁们非常坦诚而有效的指导。

转折点,三个字贯穿始终.不谈商业中的助益,因为和我个人的生活相差甚远,就说我一个打工者的感想吧。觉得我们大多数人都比较在职业和生活上倾向于一劳永逸,比如“求安定”,去国企,嫁公务员,是我听到的最多的愿望和说教。但我想运动才是永恒的,生活又会为谁而静止呢。所以想来对人生转折的迎来送往,是我们每个人的必修课。此书也正像一堂危机预警与解决的课程,有实例,有比照,有数据图表和具体的方法,来告诉你应该怎样做,或者说,告诉你已被人证实的行之有效的办法。

也推荐给最近那些众多的想换工作的朋友,希望这本书也给你们带来一些有益的思考。

另外此书简直就是一IT发展简史,活在电脑的时代,但竟然对他的出现和发展所知甚少,想来我们对自己的需求,对新行业的出现是这样的麻木,而又如此的缺乏思考。又一次失望的察觉我们生活的面貌不过掌控在几个人的手里,实在是。。。。。。悲哀。倾听自己内心的声音,内心的声音,内心的声音,需要时间去努力搜寻!

鸣谢老班的推荐。

- 6、这本元生推荐的快餐书读了挺长一段时间,其中几个观点不得不服。尤其最后一章,安迪和前列腺癌的较量,让人肃然起敬
- 7、象征意义多于实际意义
- 8、可以,作者理论和实践都有,站在高层管理者的阶段看待战略转折等问题,其中写到乔布斯离开苹果后,自己创办Next,但仍然按照旧的纵向化的发展方式来作为公司PC的发展,最终不得不在当时的竞争环境中妥协,放弃硬件开发,主攻软件设计,因为书是在十几年前写的,而就我所知,十年前乔布斯又带着他旧的纵向战略发展转战手机市场,从手机硬件到软件到他最钟爱的界面,但是这次却大大领先于竞争对手,所以苹果的市场份额和盈利能力让其他竞争对手望尘莫及,而经过这么多年的发展,其他竞争对手也无法再像苹果这样走纵向发展的路,即使微软也是这样走的,但是却晚了一步,当时乔布斯死守Next的业务方向是没有错的,只是进入的时间和当时的竞争格局不对。但是他在Next破产之前还是妥协了,并把自己的执念放在了手机市场,这真的是很好的一课~
- 9、Intel创始人安迪.格鲁夫写的,非常好的一本书,一个可爱又智慧的人!
- 10、互联网
- 11、可能由于具体情况不同,我对本书最大感触在于后边附送的安迪的癌症史,个人方面的判断与成长。
做出自己的调查研究,得出自己的结论,别把任何人的话当圣经。

生命是自己的,应该自己对自己负责,他人只会倾向于他所熟悉的领域进而给出他自己本身就有

《只有偏执狂才能生存》

缺陷的建议

12、很激励我的鸡血一本

13、“只有”，“凡是”这种十分绝对化的词，都不太讨喜。看到这书名，我特别想知道的是在这样的书名下，Andrew S. Grove，intel的创始人之一，到底想说什么。

1. 这本书中得偏执狂是指什么样的人？
2. 为什么会说只有这样的人才能生存？

偏执：paranoid，英文解释是suspicious and afraid of other people，see enemies all round。
自命不凡、固执、敏感多疑，存有被害妄想。

我不知道Andrew在现实生活中是不是这样的，但是可以肯定的是从书上看到的完全不是这样的形象。偏执用忧患与警惕来代替更适合一些。当然，本身也许前后的区分也就是程度而已。书中的Andrew有许多特点：

1. 重视公司员工（卡桑德拉）
2. 并不自满，相反十分谦逊。在决策中，并没有强调自己“个人”发挥的作用。
3. 在书中赞成“要承认自己才疏识浅，有必要学习新知识”（C8.资源再分配）

我只能说，书名真是个太大的误解。

书中所坚持的“偏执”：是一种敏感的忧患意识。至于为什么只有这种人能生存（其实我更愿意这也只是表达一种倾向性而已），作者在第6章提到员工管理时说道：担忧最能激发激情，他们担心竞争、担心破产、担心被人误解、担心丢掉用作，这些担忧都是极强的推动力。

这本书其实总得来说，并没有非常集中于我想到的这两个问题。大篇幅是作为一个全球顶尖公司创始人大半人生的经历与感悟，关于公司生存的，强调

1. 转折随时可能到来，战略转折点得“点”字是误用，它不是一个点，而是漫长的艰辛的奋斗
2. 要想走出死亡之谷，需要争论（混乱统治）和目的鲜明地前进（扫除混乱）

书中最后提及面对癌症的一章，也非常值得阅读。

===部分书摘===

#第1章 风向便利#

那些经历转折点变化而开始衰退的企业，很少能够复兴。

经历巨变是一种怎样的情形和怎样面对对付巨变的框架模型。

“巨大的规模和特殊身份所造成的后果”

识别风向的转变，并且及时采取正确的行动以避免沉船，对一个企业的未来式至关重要的。

高层总是最晚接触到风向改变—》所有人都要去接触风向的改变。

#第2章#

静态分析：某一时期内存在的相关因素，并解释这些因素如何作用，从而给起来带来利益或造成麻烦。

影响企业竞争力的六大因素：

1. 企业经营项目采用其他方式经营的可能性
- 2/3. 现有/潜在对手
4. 客户
- 5/6. 互补企业/供应商

《只有偏执狂才能生存》

当因素紊乱不定的时候，静态分析失效，关注点落在“超竞争因素”。出现改变形成转折点。

转折点不会成型，但是也不能等到知道答案后再行动。所以要在情报不完全、不清楚的时候就采取行动。一旦卷入转折点急流中，只有感觉和个人判断能作为你的指南。

#第3章 计算机产业的形态#

“竞争的基础变了”

当所有变化中有一股变得十分强大时，它改变了一个产业中商业运作的本质。

产业结构由纵向型转为横向结构

激烈竞争中的规则：

1. 不要盲目地标新立异，不要仅为了战胜竞争对手便进行改进，同时还需要考虑为客户带来的实质性好处。

2. 当出现技术革新或有了其他根本性变化，机遇就敲响你的大门了。

3. 以市场能承受的限度去定价，以产品数量去定价，而不是已成本为基础定价。

#第4章 它们无处不在#

“一件可能发生的事情，一定会成为现实”

为什么那些精明、有创造力的计算机公司经理们没有那么难以面对技术变化带来的战略转折点的现实呢？

—》“拒绝面对痛苦的新现实”

“前一个时代辉煌的巨星往往是最后一个适应变化的人”

“一个公司的变化取决于其适应变化的能力” — 要么适应，要么灭亡

技术、用户、供应商、营运规则等发生巨大的变化时，只有适应变化才能生存下来。

#第5章 为什么不自己动手#

下决心接受艰巨而又前途未卜的任务。

“除了在危机中的个人经之外，还要讲述如何在全身心的震撼之中认识战略转折点，又如何举步维艰地走过了它”

Intel公司在从存储器走向处理器的艰难选择：“从领导层到整个企业，都彻底放弃存储器”

“空降兵”

常出现在战略转折点的时间；

新的经理不存在情感上得难题，因而更能不偏不倚地做出决策。

我懂得了战略转折点得“点”字是误用。它不是一个点，而是漫长的艰辛的奋斗。（Intel用了3年，从谈话，到退出存储器业务，再到回收效益）

#第6章. 如何察觉他们#

市场不会允许举棋不定（intel关于CSIC，RSIC的选择）

大多数转折点，只有在回忆往事的时候才会显现出来。“蹑着猫步而至”

怎么才能发现他们？作者似乎十分倾向于观察竞争公司、互补公司、基层员工，期望从中能够获取信号，去除噪声。（这些人中，很多被认为是有益的卡桑德拉）

把最初模型的优劣与该产品或技术的长期潜能和长远意义区分开来（诸如mac，pc等的原型机体

《只有偏执狂才能生存》

验都不是很好，但是考虑其快速发展的可能，就会得出它们是具有改变产业的潜力)

辩论；

保持“担忧”的心态。

促进支持人士和管理人员的交流

#第7章 让混乱统治一切#

成功的情性使得对事实的否认更加严重。几乎本能地坚持走老路。

一改旧辙，才能柳暗花明--》解决问题的速度非常慢

#第8章 乱中求治#

“大多数公司的死亡，并不是由于选错路径，而是由于三心二意，在优柔寡断的决策过程中浪费了宝贵的资源”

“千万不要把鸡蛋都放在同一个篮子里” vs “把所有的鸡蛋都装进一个篮子里，然后看好那个篮子”

方向清晰的必要性

两个重要的阶段：争论（混乱统治）和目的鲜明地前进（扫除混乱）

#第9章. 互联网#（似曾相似的场景，到今天还在重复）

#第10章. 职业转折点#

职业即生意；

获取信息，清楚地发现职业转折点得存在。培养不断质疑工作环境的习惯。审视隐含在日常工作中得默认假设。养成对自己工作环境进行自我内部讨论的习惯。

（会哭的孩子有奶吃）

时间就是一切：（预料到变化，并且做好准备）

为了改变而锻炼：最困难的不是有信念，而是清晰的走向。“无论你加盟一家公司或者独立创业，你都必须放弃一个身份，重新打造一个新的，需要时间、精力，当然，也检测勇气。”

总是相信：新的世界值得你去冒险。

#11. 生命的转折点：#

经过这一章，我不太相信作者是我立即的“偏执”。如果我说“偏执”是带有一定的贬义的话，用来形容作者在这一章中面对前列腺癌表现出的积极、理智与坚持是十分不合适的。在此，看到是一个具有科学素养的人，在以客观地态度看待着另一个领域的问题。（例如针对一篇论文“前列腺癌的死亡率很低，因为大多数前列腺癌并不是扩散的”这一结论，作者提出“是否因为患者年纪太大，未等及扩散就死于其他疾病”的可能）另一点值得钦佩的是作者看待问题并不固化，他也说“做事有一个原则，往前要了解到十年以前，往后要了解到10年以后”。

===

题外：

卡桑德拉(Cassandra)，不被相信的先知

公司的形象设计，被管理学家称为vision。设计的重点在于简明扼要，适于记忆，便于理解。

个人也应该有一种形象设计，作为个人的愿景，希望称为什么样的人，回答“是什么，不是什么”

《只有偏执狂才能生存》

14、战略转折点无论在哪里都很适用且确实存在，再强势的企业或股票也可能在短时间内土崩瓦解，过于短视的关注于预期与成长业绩，可能忽略了那些那些影响全局的大转折。

15、洗脑加打鸡血

16、The greatest danger is in standing still.

最危险的莫过于原地不动。

17、因为看了老罗的视频，他在演讲中推荐了这本书，估计是被老罗的现实扭曲场给忽悠了，然后就想着有机会一定要读一读，看看到底有多牛。于是去学校图书馆借来了这本书，很老的一本书，97年出版的，到现在都快15年了。

断断续续的读，大部分时候是在课间的时间读的，偶尔是在晚自习的时候看看，就这样将近20多天读完了。只有偏执狂才能生存，也许葛洛夫就是个标题党吧，至少我觉得全书和偏执狂没什么关系。

大部分内容都是和企业管理，战略有关的，对于我这种很少有机会实际接触到这样的内容，所以读起来貌似无关痛痒，也打不起什么精神。倒是看到输的最后，看到96年的葛洛夫对于互联网的看法着实让我惊奇，看到他15年前的预见如今确实实是这样的，也让我好生佩服这样一个人。

总的来说这本书就是这样，看看还是不错的，倘若有一天有机会参与企业管理，对于某些问题才会有机会会有更深的理解吧。

18、看不下去

19、对于现有企业应对新变化不错~

20、应对变化的最好方法不是随之而变，而是改变于变化之前，甚至引领变化。这就要有偏执狂一般的敏感和执拗

21、第九章成功地预言了当前的形势，说明作者还是相当有才的。最后将“战略转折点”的处理技巧运用到生活中去也是蛮有实际意义的。

22、如果是做到高层，或者投资行业，必读

23、谢谢这本书 无论是职业 公司运营还是身体方面都有所谈 都值得借鉴 有Mark之处还会再温习

24、生存

25、英特尔传记 对时代巨变中的企业转型反思。

26、断断续续近半个月终于读完了。我认为战略转折点不仅仅存在于企业，在其他地点、场景等都会产生，不过可能此转折点不是那么“战略”罢，身处转折点的漩涡中，虽然通常都不曾意识到，或者意识到时已为时过晚，或者就算意识到也无能为力任其肆虐、摧毁，很难说怎么做才是正确的。

27、自下而上无障碍的沟通，加上自上而下坚定的推行变化

28、大有收获的书都值得给五分!!!如果有这么一份书单，叫人生必读的100本书，这书一定位列其中。另外：科技工业的工作狂是不是都很容易得癌症啊==!

29、如何判断企业是否该转型，以及声音是噪音还是信号。

在资源的转移上好的建议~建议当老板的同学读一读还是好的。其他人就不要读啦，没有用的。

30、能率领企业于逆境中力挽狂澜的人，确实非同一般，从他对待生病时治疗方案的态度来看，真是彻彻底底的偏执狂。

31、啊 可能是不太了解 这个行业 读起来有点梗住

32、我看到的书中观点是当日本的存储器超越intel时，他们做出做存储器的决定，而把企业和存储器链接起来。

当企业利润节节转低的时候，也就是行业的价值慢慢降低的时候，由财务和面对客户的销售人员最先发现，而由于企业的老总高高在上，距离遥远，所以企业老总得不到真正危机的画面，他们身处的画面是别人小心描述的危险，过滤后已经显得没有关系起来。

其实想想也是，做市场的知道市场的情况，财务也知道财务具体的，做技术的知道技术领域是前沿还是落后，之后在反馈给老总，让老总做决定，而每个部门当然是说自己部门是最重要的，层层环

《只有偏执狂才能生存》

节下来，老总总是无法得到有用的信息。。。或者容易得到歪曲的信息。。。

最后他些了一些关于他对于前列腺肿瘤的决定，不同医生对自己的领域最了解，所以自然会各抒己见，所以不得不被自己的背景所限制。

10倍速因素

现在看上去不那么有趣，很可笑的东西，经过改进之后可能改变格局。比如当年的电视，第一台没有键盘 没有显示器的电脑，第一次缓慢的互联网。。。

33、你的企业迟早会走到一个战略转折点，企业的根基瞬间发生剧变，技术、规则、竞争环境、行业形态.....一切的一切都变了。在本书里，格鲁夫将他的珍贵经验和系统思考公之众，指点在最可怕的环境下、最频繁的变化中的不败之路。

安迪·格鲁夫多次被推到战略转折点的悬崖边。最凶险的一次是20世纪80年代中期，日本的存储器厂商几乎把英特尔逼入死角，英特尔最终不得不退出内存芯片的生产，转入另一块比较新的领地，即微处理器的开发。对战略转折点的思考，帮助英特尔在激烈的竞争中得以生存，并成为全球最大的芯片制造商。

34、文中着重点都放在了“战略转折点”这个词语上。

如何分辨它？在它出现之前，出现之后，会发生什么？如果才能利用它而非被它毁灭？

其中还提到了10倍速度变化这一因素，个人认为和查理芒格的复合效应有相似之处。

关于偏执狂这一词语，我的理解是从以下几方面的：

1.专注性。P45:在多数领域都成为一流要比仅在一个领域中领先难得多。

2.适应性。P84:“你是说你能想象没有存储器的英特尔公司”；我勉强咽下一口饭，说：“我想我能。”

3.果断性。P85:最后，我们下定决心从领导层到整个企业，都彻底放弃存储器。（此处也有一个问题，这需要多少时间，书中给出了一个答案，即基层人员往往比高层人员更能感知环境的变化，但我想问的是，什么样的公司才能又快又有效率的执行这一决定？或是，如果我们要创建一个公司，什么样的企业文化能够让我们能迅速调整和适应变化？）

4.时间上要越早越好，提前的行动总比落后的好得多。书中同时也提出了一些能够帮助你判断战略转折点的问题，后面的关于职业转折点的建议也相当中肯。

书中也提到了空降兵（对原公司没有太多情感牵扯，即当局者迷，旁观者清），但空降兵在面对讨论型，民主型的公司时，如何推行自己的决策呢？

与数据争论。P109，你应该清楚何时使用数据，何时离开数据。

成功带来的惰性。P120.

战略矛盾。P120.

实验。P122.以及P132提出的，要清楚的为公司形象下定义，除了回答“它是什么”之外，还要回答“它不是什么”。

由于这是一本类似于自传性质的书，所以不难发现，本书体现的更多是格鲁夫自身的观点和看法，但我们能从中学习到什么？主动调整自己，学习新知识，不笃信权威（详见第十一章）等等。

35、这里的偏执狂应该是指“ If you say that someone is paranoid, you mean that they are extremely suspicious and afraid of other people. ”，担忧和怀疑吧

36、初看这本书的时候被这个题目忽悠了，读来的感觉和预想的完全不同，但是读罢后依然收获不少，遂对于中信这次“标题党”的行为姑且忘记吧.....

“只有偏执狂才能生存”在我看来是对企业管理在面对重大变化如何将人的主观能动性发挥出来，以迅速感知和把握战略转折点，在避免10倍速因素对于企业发展的冲击的同时，迅速做出适应性变化，将其作为企业向更高的高度迈进的新起点的过程....

可能是翻译的问题，或是文章本身语言的问题，亦或是我的经历匮乏的原因，其中的很多语言和论述对我来说有些晦涩难懂，甚至有些不知所措，但是从中我也体会到了很多启发性的观点：

1 战略转折点之所以很难被人发现的原因，从数学模型的角度来论述即为曲线二阶导数符号变

《只有偏执狂才能生存》

化的点，即由凹面转变为凸面的转折点，这种转折往往出现在曲线上升速度最快的时候，所以很难被人发现；

（个人认为是对战略转折点的经典的描述啊！）

2 在面对战略转折点时，由于某一因素的冲击（即所谓10倍速因素），日常管理中的很多方法很难再实行，很多量化的标准也无法再遵循，这个时候对于行业发展的直觉和判断显的非常重要；

（企业的循序渐进确实需要量化的标准，但是当冲击到来时，一切可以量化的东西在多变的环境中都代表着不切实际，所以管理者的感觉和职业判断也是必不可少的）

3 当战略转折点到来时，要果断打破公司内部的一些束缚，使得公司被所谓的“混乱统治”，在争论中交流意见，加深公司内部对转折点的认识并加快思想的产生；而在转折逼近的时候，要果断“乱中有治”，迅速在情况还没有明朗前做出明确判断，并带领公司上下采取明确的行动，这样才能安然度过所谓的“死亡之谷”这一痛苦和危险的过程

（让混乱统治不得不说是一种很有创造性的思路啊）

4 “自下而上”与“自上而下”两者的均衡，既是高层管理者和中层管理者的均衡，也就是第一手信息和宏观视野的有效结合。

5 生命转折点的章节告诉我们，要对外界的信息作出积极反应，并通过亲身实践找到最佳的解决方法，这对于我们的公司管理，职业发展，甚至是人生历程都是有着重要意义的一种意识！

也许这本书之所以命名为此，是想告诉我们：

只有偏执狂才有忧患意识，

只有有忧患意识才能积极捕捉十倍速因素的产生，

只有意识到这些因素的产生才会积极的去发掘其中所潜藏的战略转折点，

只有发现了这些战略转折点才能迅速做出适应性反应安然度过，

只有安然度过这些战略转折点企业才能长久发展下去，

只有那些能长远发展的企业才能有在多变的环境中生存下去.....

37、2013-11-06

38、船小好调头，密切注意影响公司的环境变化，主动适应变化。翻译不佳。

39、读书笔记

只有偏执狂才能成功

--Intel公司安迪格鲁夫自传

第一件事：intel公司遇到了浮点问题，最后决定完全更换，损失巨大，但是是对客户负责的态度。媒体有些时候副作用太大了，对一个事情不是很明了，但是经过他们的煽风点火，这件事会走向极端，可能会影响一个企业的生存，还好，intel明智的采取了负责任的做法，没有使得他们越陷越深。

第二件事：现代企业的发展受到多方面的影响，这些速度都是非常快的。如果不能迅速适应的话可能走向衰亡。Dell公司的兴起，当时dell读大学的时候，就在宿舍里面倒腾这些零件，把他们最优的便宜的组装然后卖给同学，结果慢慢成为了他们发家的商业模式，邮购电脑。他做成功了，当时的所有商业大佬都认为不可能这样卖电脑，不过市场并不是人们脑袋里那样想的，人们还是喜欢便宜的东西，物美价廉谁会嫌弃了。

Walmart的兴起，它集中了百货，然后控制了上游供货商，然后以低价获得了市场。这个才是最牛的，控制了整个产业链。他可以选择卖谁家的货，优胜劣汰，使得自己家的产品始终是物美价廉的。

第三件事：intel明确的退出了存储器市场，在80年代中期他们一家独大，获益很多，但是随着日本公司的进入，日本公司的策略还是物美价廉，扼杀了他们的市场，人们对于一些基本消费品还是相对理智的，这个时候，格鲁夫问ceo如果他们俩被换了过后新的ceo会怎么做，得出的结论是放弃存储器市场，所以他决定自己做。人们当时对intel的认识就把他等同于了存储器，如现在把他等同于微处理器一样。怕以后客户不和他们打交道了，但是当他给客户说这件事的时候，客户们都很认可，说了“你做这个决定一定花了很长时间吧”。另外，可以想象当时他要说服中层的经理和其他人士有多难，用了3年他们最终抽身了。但是3年对于一个企业也是相当拖沓的了，应该长痛不如短痛，另一方面，这么长时间的原因有人情世故的作用，如果是一个新的ceo的话，大刀阔斧，可能会快一些，新

《只有偏执狂才能生存》

的ceo不一定比老ceo强很多只是他们在一些事情上没有那么多顾虑罢了。作为一个ceo不能忘记中层经理们在执行这些任务时候的刻苦和努力，他们转行做微处理器的时候，正是由于这些中层的不懈拼搏，才能让intel迅速转型。

想想最近的柯达公司，就不禁同情。他们以前是胶卷行业之霸，但是更不上新的形势，不能及时割弃自己的劣势领域，导致了一个130多年的大公司濒临倒闭。

第四件事：书中有个观点叫做银子弹实验，假设你只有一个银子弹，你面前有很多敌人，你该怎么办，这就涉及刀解决最重要的难题，解决当下最大的问题。不然慌乱打的话，于事无补。

40、《惶者生存》

41、看完的第一念头就在追溯，为何那时候买了这么一本书？

简单地吐槽一下：

1、文不对题吧（发现好多书现在都这样），全文不是在讲什么偏执，反而重点是在讲“战略转变”；

2、封面写着“特种经理人的培训手册”，但是完全对不起“手册”二字，没有可以直接上手的操作指点；

3、干巴巴完全没有一点波澜和诱惑力的语言，虽然没读过英文版，但我相信会对中文版来得更生动一些；

4、（要吐槽干脆吐多一点）对了，为什么封面选择安迪这么一张相呢？是惊喜？还是惊讶？跟主题吻合度如何体现？

（我想把评论私密化o()o）

42、不要被书名骗了！这不是一本情感管理励志书！而是一本宏观战略管理书！

43、书名给三星，内容给零星。

44、讲的二十年前的事情，不过很多规则在任何时候都是成立的。

45、巴菲特不投资高科技企业的一个原因是这些行业变化太快，今天风光无限，可能过几天就成明日黄花，摩托罗拉、柯达、网景...，一个个曾经的明星企业已经光影暗淡，而导致这一现象的原因就在于战略转折点。如果你能够抓住战略转折点带来的机会并及时作出改变，那你就能把企业带上新的高度，否则只能跌入深谷，这就是战略转折点的重大意义。推而广之，战略转折点不光对企业存在，对国家前途、个人职业发展，都具有很强的适用性。

安迪葛鲁夫带领Inter安然度过了战略转折点，但无疑惊出了一身冷汗，之后的时间里不断的反思这其中的经验和教训，然后才有了这本书。在这本书里面安迪告诉了我们：

1.什么是战略转折点，他的意义是什么

2.战略转折点是怎么产生的？

3.战略转折点出现都有哪些征兆？怎么样去发现战略转折点？如何区别噪音？

4.战略决策、组织构架、管理团队如何去适应战略转折点？

5.个人在职业发展中如何应对战略转折点

是的，就像有些书评里面所说的，面对这些问题作者给出的都是一些想想就能明白，不需要说的大道理，比如多和底层员工接触、和客户和专家探讨、对多种可能进行试验、在传统业务仍然发展很好的时候就开始做转型努力、方向确立后不动摇、多与员工沟通传达战略选择、建立学习型组织以使团队适应新的发展需求等。固然如此，但当你真正身处这个环境之下，你才知道安迪对转型期企业现状的描述有多真实，把这些理念牢记在心而去付之行动有多难。要不然又怎么会有那么多企业在转型期倒下呢？

《只有偏执狂才能生存》

远的不说，看看当今的百度，就是一个处于战略转型期的典范。传统搜索依然是个聚宝盆，吸金源源不断，但是在移动互联网上发展乏力，重要的是李彦宏并没有很早的发现并重视这个趋势，公司内部一片混乱。相信这本书对他们一定大有裨益。

这本书永远都有他的价值，尤其在互联网这种快速变化的领域。

46、十倍速变化

47、这么看来，Grove也是在写怎样摆贱逼的影响

48、言语诚恳，口语化。和看题目想像的内容不大一致，本书并未看出有多“偏执”之处，可能是作者本人形象即是如此（据说雷厉风行大刀阔斧），起这么个题目更能吸引读者吧。本书主要讲了企业面临战略转折点的相关问题。怎样度过战略转折期，什么样的特质有利用度过战略转折期，怎样识别战略转折点的出现。对于这类高科技并且迭代迅速的行业，作为CEO的确需要这种特质。初看三星，细看四星，值得再读。

49、看过了，但是印象不深了

50、学会提问

51、大概讲述公司的一些战略的转变与要点，与决策。要review

52、时代的弄潮儿

53、无聊

54、本来就不是讲“偏执”，而是在不确定环境下保持警戒状态，“偏执”只不过满足国人对人的主观能动性驾驭一切的幻想

55、如何做成一件事，如何分析判断抉择，如何形成自己的战略眼光呢？

56、首先得要努力。

57、中信出版社的书

58、名字很好，但是内容主要是讲的英特尔的发展，属种举例都很好，但是，对于非相关从业人员随意看看就好。

59、很喜欢这本书，几年前读过，最近重新读一次，体会更深！回想诺基亚等的倒闭，转折点真的很重要：要么上行，要么下行。而且下行的发展速度会远远超过预测。

60、讲解了如果应对关键事件，

提到了他是怎么做出癌症治疗方法选择的

我觉得后者对我的触动比较大

前者和把自己的实业当做一个公司来运作和思考对我很有帮助

标题党....

61、总得来说，居安思危。

62、读到三分之一才发现被标题欺骗了，so sad

《只有偏执狂才能生存》

精彩书评

《只有偏执狂才能生存》

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:www.tushu111.com