

Firma przetrwania. Rekonstrukcja przedsiębiorstwa w obliczu kryzysu.

Autor: [Donald N. Sull](#)

- Tworzenie nowej firmy w sercu starej
- Przełamywanie inercji upadającej firmy
- Dodatek specjalny: przełomowy artykuł "Zarządzanie przez zobowiązania" z czasopisma Harvard Business Review

Każda recepta na sukces kiedyś traci ważność, a wtedy potrzebne jest nowe lekarstwo. Problem w tym, że menedżerowie i przedsiębiorcy reagują na kryzys, kontynuując działania, które sprawdziły się w przeszłości. Wpadają w pułapkę inercji. Zamiast zatrzymać się i nabrać dystansu, rozpaczliwie dociskają pedał gazu i brną w otchłań. Czasem angażują renomowane firmy konsultingowe i stosują inne półśrodki, ale to nic nie daje. Co jest przyczyną takiej reakcji? Jak sprawić, by podobny los nie spotkał Twojej firmy?

Niniejsza książka jest produktem 10-letnich badań Harvard Business School. Autor przedstawia w niej trzyetapowy model rekonstrukcji firmy, chroniący przed powielaniem utrwalonych postaw w obliczu kryzysu. Donald N. Sull przybliży prawdziwe historie wzrostu i upadku wielu korporacji i gałęzi gospodarki. Odpowiada na pytanie, dlaczego niektóre firmy szybko zawracają ze złej drogi i błyskawicznie odzyskują siłę, podczas gdy inne w obliczu kryzysu zdają się akceptować fakt, że ich czas przeminął.

Z książki dowiesz się:

- Jakie czynniki wzmacniają, a jakie osłabiają inercję firmy?
- Nieudane transformacje firm zagrożonych upadkiem: Arthur Andersen, AT&T, Compaq
- Zarządzanie firmą w obliczu kryzysu: nowa rola menedżerów
- Testy diagnostyczne: czy Twoja firma jest zagrożona upadkiem?
- Powielanie obcych wzorów i inne błędy popełniane przy rekonstrukcji zagrożonej firmy
- Korzyści i koszty wynikające z wprowadzenia do firmy menedżerów z zewnątrz.

Spis treści:

HBR OnPoint. Artykuł opublikowany w Harvard Business Review

Zarządzanie przez zobowiązania (9)

Podziękowania (41)

Wprowadzenie (45)

ROZDZIAŁ 1. Cykl życia zobowiązań (59)

ROZDZIAŁ 2. Pułapka aktywnej inercji (87)

ROZDZIAŁ 3. Czy Twoja firma jest zagrożona? (113)

ROZDZIAŁ 4. Siła zobowiązań przekształcających (145)

ROZDZIAŁ 5. Wybór właściwego punktu zaczepienia (167)

ROZDZIAŁ 6. Wybór odpowiedniej osoby do wzięcia udziału w przedsięwzięciu (197)

ROZDZIAŁ 7. Wprawienie zobowiązań przekształcających w ruch (223)

ROZDZIAŁ 8. Siedem grzechów głównych zobowiązań przekształcających (245)

ROZDZIAŁ 9. Osobisty aspekt publicznych zobowiązań (269)

DODATEK A Inwentarz zobowiązań (279)

O autorze (287)

Przypisy (289)

Skorowidz (325)