

Contenido

¡Jaque mate de Deep Blue a Kasparov! 1

PARTE I

LA ESPIRAL DE LA MUERTE Y EL SALVADOR

- Capítulo 1: No considerar el éxito como un hecho 15
- Capítulo 2: La arrogancia puede ser fatal 31
- Capítulo 3: Los de afuera conocen más de lo que usted cree 41
- Capítulo 4: Me encanta derrotar a la competencia 50

PARTE II

LA SALVACIÓN DE UNA COMPAÑÍA EN MEDIO DE GRANDES DIFICULTADES

- Capítulo 5: Hay que comenzar a seleccionar lo que se puede rescatar 61
- Capítulo 6: Acabar con la tortura china de la lenta agonía 70
- Capítulo 7: La estrategia parece buena 81

PARTE III

CONSTRUIR UNA NUEVA CULTURA EMPRESARIAL

- Capítulo 8: No liquidar: dividir es una tarea muy difícil 89
- Capítulo 9: Vive y pregona la cultura o simplemente no pasará nada 98
- Capítulo 10: Hacer a un lado la cultura empresarial obsoleta si es necesario, pero hacerlo inmediatamente 107
- Capítulo 11: No hay que preocuparse por la gran visión 119
- Capítulo 12: Nada es más importante que la ejecución de los planes de negocios 127

PARTE IV

DESHACERSE DE LA COMPLACENCIA CORPORATIVA

- Capítulo 13: No perder más tiempo, ¡hay que dar en el clavo! 135
- Capítulo 14: Establezca altas expectativas: no acepte la mediocridad 141
- Capítulo 15: Comunicar confianza en sí mismo, demostrar liderazgo 148
- Capítulo 16: Mostrarse combativo, desarrollar una estrategia de adquisiciones agresiva 157
- Capítulo 17: Cómo es Lou Gerstner: ¡Usted no sabe qué estoy pensando! 166

PARTE V**¡ESTÚPIDO, SE TRATA DEL CLIENTE!**

Capítulo 18: No más arrogancia, no más distancia *175*

Capítulo 19: Escuche a los clientes: ellos saben mejor qué es lo que necesitan *184*

Capítulo 20: Elija los productos que el cliente desea comprar *195*

PARTE VI**ASEGURANDO EL FUTURO DE UNA COMPAÑÍA EN CRECIMIENTO**

Capítulo 21: Necesitamos el trabajo en equipo, pero hay que promover el espíritu empresarial *205*

Capítulo 22: Cambiar las tácticas de transformación: acabar con la reducción de costos y buscar ingresos *213*

Capítulo 23: Si usted no lidera, no llegará a ninguna parte *221*

PARTE VII**LA BÚSQUEDA DE NUEVOS MERCADOS Y NUEVAS OPORTUNIDADES**

Capítulo 24: Hay dinero disponible a cambio de servicios *233*

Capítulo 25: No venda productos, venda soluciones *240*

Capítulo 26: Explotar el ciberespacio es el próximo gran desafío en los negocios *248*

Capítulo 27: ¿El mundo se encuentra preparado para el procesamiento de información en redes? *257*

Capítulo 28: Al borde del gran crecimiento *262*

PARTE VIII**EL FUTURO**

Capítulo 29: Cuando usted cree que ya todo está listo, usted está en dificultades *274*

Epílogo *289*

Reconocimientos *293*

Notas de pie de página *295*

Índice *303*