

INDICE

¡Jaque mate Deep Blue a Kasparov!	1
Parte I.	
La Espiral de la Muerte y el Salvador	
Capitulo 1. No considerar el éxito como un hecho	15
Capitulo 2. La arrogancia puede ser fatal	31
Capitulo 3. Los de afuera conocen más de lo que usted cree	41
Capitulo 4. Me encanta derrotar a la competencia	50
Parte. II	
La Salvación de una Compañía en Medio de Grandes Dificultades	
Capitulo 5. Hay que comenzar a seleccionar lo que se puede rescatar	61
Capitulo 6. Acabar con la tortura china de la lenta agonía	70
Capitulo 7. La estrategia parece buena	81
Parte III.	
Construir una Nueva Cultura Empresarial	
Capitulo 8. No liquidar: dividir es una tarea muy difícil	89
Capitulo 9. Vive y pregona la cultura o simplemente no pasará nada	98
Capitulo 10. Hacer a un lado la cultura empresarial obsoleta si es necesario, pero hacerlo inmediatamente	107
Capitulo 11. No hay que preocuparse por la gran visión	119
Capitulo 12. Nada es más importantes que la ejecución de los planes de negocios	
Parte IV.	
Deshacerse de la Complacencia Corporativa	
Capitulo 13. No perder más tiempo ¡hay que dar en el clavo!	135
Capitulo 14. Establezca altas expectativas: no acepte la mediocridad	141
Capitulo 15. Comunicar confianza en sí mismo, demostrar liderazgo	148
Capitulo 16. Mostrarse combativo, desarrollar una estrategia de adquisiciones agresivas	157
Capitulo 17. Cómo es Lou Gertner: ¡Usted no sabe estoy pensando!	166
Parte V.	
¡Estúpido, se trata del Cliente!	
Capitulo 18. No más arrogancia, no mas distancia	175
Capitulo 19. Escuche a los clientes: Ellos saben mejor qué es lo que necesitan	184
Capitulo 20. Elija los productos que el cliente desea comprar	195
Parte VI.	
Asegurando el Futuro de una Compañía en Crecimiento	
Capitulo 21. Necesitamos el trabajo en equipo, pero hay que promover el espíritu empresarial	205
Capitulo 22. Cambiar las tácticas de transformación: acabar con la reducción de costos y buscar ingresos	213
Capitulo 23. Si usted no libera, no llegara a ninguna parte	221
Parte VII.	
La Búsqueda de Nuevos Mercados y Nuevas Oportunidades	
Capitulo 24. Hay dinero disponible a cambio de servicios	233
Capitulo 25. No venda productos, venda soluciones	240
Capitulo 26. Explotar el ciberespacio es el próximo gran desafío en los	248

negocios	
Capitulo 27. ¿El mundo se encuentra preparado para el procesamiento de información en redes?	257
Capitulo 28. Al borde del gran crecimiento	262
Parte VII. El Futuro	
Capitulo 29. Cuando usted cree que ya todo ésta listo, usted está en dificultades	274
Epílogo	289
Reconocimientos	293
Notas de pie de página	295
Índice	303