第一图书网, tushu007.com

<<创新者的思考>>

图书基本信息

书名：<<创新者的思考>>

13位ISBN编号：9787111400936

10位ISBN编号：7111400933

出版时间：2013-1

出版时间：机械工业出版社

作者：大前研一

页数：169

译者：王伟,郑玉贵

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

前言

事业的创新思考创业者商学院（ABS）并非我所创立。
当时“平成维新会”的志愿者们热切地动员我：请我将自己的经营技巧传授给年轻人，于是就有了创业者商学院的问世。
另外一个经营策略学校—“一新塾”也是在同样的情形下成立的。
自创建以来，两校已经走过了10年历程。
当时我虽然担任创业者商学院的校长，但其实整个学校的运营都是由志愿者们负责的。
1998年我创立了与ABS相关联的“商业突破”（BBT）电视台，它面向经营管理人员进行24小时节目播放，由于ABS与BBT有诸多合作，所以后来将二者合并，并一直延续到今天。
创业者商学院的课程时间为半年，每年举办2期，现在正在进行第19期的课程。
毕业生约4000人，创办的企业达600多家。
学生毕业后仍然在网上保持着联系，一旦有事情就可以立刻联系到大家。
我在开创新事业时，也经常把他们召集来，请他们出谋划策。
创业者商学院的诸位讲师每次都给我诸多的帮助。
通过同学间的合作、与毕业生的交流，创业者商学院的学生们扩展了自己的交际网络。
创业者商学院虽然是由志愿者们组织创立的，但在10年后的今天，它已经名副其实地成为全日本最适合学习创业方法的讲习所、最有激情的创业修炼地。
在创业者商学院，每期我都有10个小时的课，开学典礼和毕业典礼时各讲5个小时。
开学典礼的时候，我多是讲一些关于在创业开始时应如何培养思维及想象力的方法；毕业典礼的时候，我会对毕业生提交的商业计划一一评价，另外还会讲一些我个人的观点，例如，在当今的社会中创业的重要性等。
因为是拿别人的钱去创业，所以需要教给大家的东西很多，如社会责任感、诚信以及与股东、职员的关系等。
此次出版社提出了一个计划，希望能精选一些我的评论将其编成一本书。
其实我写过很多企业经营类的书，书里不仅有我的话还有各位讲师的话，我尽力想将创业者商学院的课程内容以及那里的氛围传达给不曾听过课的人们。
在创业者商学院，我遇见的人都很乐观、开朗、积极向上，他们确实吸收领会了我以及各位老师所说的话。
正因为他们，我对日本的将来充满了希望。
我深切地感受到，只要把资金投给这些乐观积极、立志创业的人们，日本的人才还是相当多的。
本书是从10年前的讲义记录开始的，所以很多话题大家可能会觉得陈旧。
另外每次讲义的内容也有些是重复的。
10年前我就是ADSL的支持者，但当时整个日本都把目光转向光纤，所以讲义中罗列了光纤的很多问题。
孙正义先生通过Yahoo BB低价竞逐宽带网，在日本一下子就普及了ADSL宽带网。
今天看来，可能有人会想：“你着什么急啊？”但在当时，根本没有人能预见到会发生这种事。
既然是讲稿，我认为还是保持原样的好，所以没做修改。
在讲义中我还提到了乐清公司当时的千叶弘二社长，我也没有删掉这一段。
虽然千叶弘二现在被逮捕，是有罪之人，但是我认为这并不能磨灭他在壮大乐清公司时表现出的卓越经营能力以及做出的业绩。
说到我自己创建的企业，虽然当时在向学生们讲述时我充满了信心和希望，但后来这些公司中既有经营失败的也有被拍卖的。
麦肯锡的东京事务所是我几乎从零一步一步创建起来的，我认为自己是个创业者。
我也曾深入参与了麦肯锡事业的全球化发展。
“根据自己对5年、10年后的预见，每年积累一些成绩”，这种工作很符合我的性格。

我为顾客提供了许多有关新产品开发和服务项目的方案。
在相当长的一段时期内，每次去东京秋叶原电器街，我都能发现几件根据我的想法开发出来的新产品。
现在我仍然给年轻的学生们讲述当时开发那类商品时的构思方法，而且能一连讲上几个小时。
从创业者商学院成立到今天，所有的课程都被拍摄成了录像。
现在这些录像已被数字化，完全可以流动播放。
企业经营者们的讲话大约也有几百个小时，讲师们的授课内容也都可以播放。
应出版社的邀请，我将自己的讲义整理成书，于是就有了这本书的问世。
这10年中我把大量的时间都花在了创业者商学院上，如今我已过花甲之年，不知道今后还有几年时间能像现在这样与各位同学积极热情地交流。
在世界上找不到类似创业者商学院这样的学校了，我希望能让这盏灯（ABS）继续亮下去。
大前研一

内容概要

什么是创新？
什么是经营？
做生意该学什么？
思考障碍如何破除？
大前研一已经用本书中的方法培养出600位成功的老板。
在九年积累之后，大前研一为每一位想在事业上有所创新突破的读者，首度公开创业讲义。

这本书不是大前研一第一本谈论创新及创业的书，却是他第一本专门讨论创业的书，书中内容来自他九年来在创业者商学院的授课讲义。
一般创业的著作比较偏重创业过程及创业后的管理，大前研一的重点则着重在创意的思考。
看大前研一的书或文章经常会觉得这个人怎么会有这么多点子、这么奇特的想法，在本书中，我们将得到答案——因为他随时随地都在思考。

作者简介

大前研一
早稻田大学理工系毕业后，获得东京工业大学硕士学位，麻省理工学院博士学位。
曾任麦肯锡咨询公司日本分社社长、公司董事、国际著名企业顾问。
1994年7月离开麦肯锡，现任创业者商学院校长和一新塾校长，1996年起任加利福尼亚大学洛杉矶分校研究生院教授，斯坦福大学商学院客座教授。
被英国《经济学家》杂志评选为“全球五位管理大师”之一，“日本战略之父”。

<<创新者的思考>>

书籍目录

前　言　事业的创新思考
第1章　用创业打破旧秩序
　风险投资的必要条件与充分条件
　接力成功无往不胜
　日美风险投资家的差异
　开始风险投资的思想准备
　通过打破“心理之墙”来锻炼自己
　成功者的共同点是问“为什么”
　扼杀创业家的日本学校教育
　把流动的东西都看成事业的构思
　把决策进行到底的创业家之魂
　掌握打破“心理之墙”的方法
　创意以数字形式提出胜算更大
　人人赞成的创意是平庸的
　每月500万日元即可有卫星频道
　由数字通信和互联网引发的巨大变化
　无国境时代的商机
　事业战略的基本：3C
　组合既有产品，整理重复功能
　找到自己最喜欢的领域
第2章　挑战自己，创新思想
　事业成功的关键词：创新
　成就事业的开门锁：核心技术
　数字化信息革命与没落的“19世纪型”企业
　Java环境的出现使邮政业务面临消失
　数字转播和通信基础设施
　颠覆常识，把握创业机会
　经济大改革震动1 200兆日元的市场
　21世纪的必备品：信息和资金
　要用不受束缚的心构思创意
　新构思也可从旧东西中破茧而出
　用数字评价创意
　信息收集要靠网络检索和自己的双手
　应该向前辈创业家学习构思方法
第3章　数字时代开创事业的构思法
　老虎伍兹身价缘何超过1 000亿日元
　网络能瞬间事业化的想法大错特错
　从事金融业要有决心冒风险
　发挥低成本优势的苏比克湾老年公寓
　网络商业的关键是附加值
　国际竞争力的杀手锏：生产指挥中心
　SOHO相关商业成为经济复苏的原动力
　网络时代物流控制者必胜
　双向数字电视带来的新商机
　电子商务衍生的商机

在老龄化社会中飞速发展的集体公寓
益于社会发展的“夏令营”
远程教育将成为一项巨大产业
把现有的公共设施活用为观光资源
前所未有的创业时代
第4章　企业家成功的必备条件
必须具备向人学习的行动力
向人学习一定要谦虚
找出值得学习的部分也是创业者的重要素质
不要过分信任自己的能力
是否具有预见未来的想象力
解决问题需要科学的方法和瓶颈式思维
事业萌芽从“为什么”中诞生
创业者的共通点：提问专家
市场细分极其重要
是注重娱乐性，还是重视市场细分
流行趋势转变的应对之策
手头资金不多依然可以创业
众多的创意要靠专心致志的态度
创业者的基本条件：强烈的好奇心和执著的精神
以一个支柱为中心拓展兴趣领域
优秀企业家的想法、构思和态度
要“打破思维定势”就要打破沙锅问到底
不可思维懈怠
打破束缚，扩展兴趣范围
大型企业自我否定的重要性与艰巨性
要靠新创意组建新事业
制订事业计划书的几点建议
第5章　向染色体异常企业“哥斯拉”的组织体系学习
势头良好的美国经济潜藏着“虚业”部分的危险性
网络经济使全世界美国化
“世界经济＝美国经济”的现象
1998年圣诞节销售模式突变
1985年染色体异常企业“哥斯拉”初登场
哥斯拉企业＝网络公司的共通点
从“外资企业”的概念束缚中解放出来
制造业成功秘诀SCM
重新从零做起
第6章　如何培养创业想象力
21世纪风险企业成功的关键
一枝独秀的风险企业的成长方程式
第7章　什么是开创事业必需的
训练就会掌握想象力
不自我否定就产生不了新的构想
没有想象力就没有创新
听父母、老师的话不一定正确
具有不同思考方式的性格互补“二人组”是企业发展的原动力

无聊的构想产生无聊的理念和事业计划
第 8 章　21世纪事业机会无限
新事业要盯紧“ 钱袋子 ”
商业活动中10%的概率就是机会
网络商机成功的启示
亚马逊创造出的新商机
不存在什么IT不景气，商机就在其中
“ 普适 ”将创造出庞大的市场
“ 普适 ”使公共事业评价成为可能
事业的“ 实时化 ”孕育巨大商机
商业机会的宝库：“ 优衣库化 ”经营理念
时间距离、费用距离很重要
向世界性一枝独秀企业学习
经验和信息的储备体系相当重要
胜利属于创业成功的人
译者后记

章节摘录

版权页： 插图： 有没有听说过一个词叫“心理之墙”，意思是说“我一直认为那是行不通的”、“以前虽未曾想到过，但被别人一说觉得还真是那样”，等等。
一般的日本人都有这种“心理之墙（思维定势）”。
想成为一名风险企业家，必须要打破这种思维定势，掌握推倒“心理之墙”的方法。
日本的学校教育只会在记忆上下工夫，不培养人的思考能力。
培养出来的人一旦把知识记入脑中，就认为事情就是那样的，变得不再思考，思维也随之僵化。
要靠打破“心理之墙”锤炼自己，必须得学会打破砂锅问到底。
“真是那样吗？
”“真的没有特例吗？
”“他为什么会那样讲？
”切不可当“全懂先生”，好像自己什么事情都明白似的。
坐电车或者看电视的时候是进行自我训练的最好时机。
你坐上一辆电车，发现车内有十多条广告，这时就要琢磨这些广告是面向谁的，想告诉大家什么，如“假如我是这家公司的业务经理，会做这样的广告吗？
”或者站在广告公司部门主管的角度上想：“还能不能写条略有不同的广告语呢？
”如果到下一站还有5分钟的话，就试着在这5分钟内想出几条方案来。
因为映入你眼帘的全都是相同的广告，所以这种训练持续进行一周后，就需要换车，或者也可以把从车窗看到的广告牌作为观察对象。
这样持续训练3个月后，你的大脑就会变得不再无精打采，而是跃跃欲试。
以前看见广告时，脑子里只会下意识地想：“这个结婚仪式是在某某酒店啊，说起来，有个朋友的结婚典礼就是在那里举办来着。
”但3个月后的你会考虑：“某某酒店那种档次的星级酒店怎么会做这么差的广告，业务经理每天在忙些什么啊？
如果换成我，情况又会怎么样呢？
”这样一来，以前的心理定势就会慢慢改变，大脑也会脱胎换骨。
如果换作是我，我也会这样做吗？
这种东西真的会吸引客户吗？
这真的是客户关注的焦点吗？
每天都看这十多条广告，边看边思考，慢慢地大脑就会动起来，再乘坐电车时你就会习惯性地进行积极思考。
思维怠惰的人不会这样。
这种训练持续1000天，就会进行高达1万多次的思考。
每天脑海里如此的波澜起伏，当然就会养成思考的习惯。
看电视的时候也同样如此。
“换作我，剧本会写成这样吗？
”“那个故事的结尾不好。
”总是让大脑有考虑的素材。
即使看15秒或20秒的插播广告，也要思考：“如果换成我，我会用这个艺人，会让他如此这般说……
”尝试着每看一个广告都考虑30秒。
等你习惯养成后再看广告时，就不是被动地接受、光看热闹了，就会考虑要是我的话怎么办，从各个不同的角度进行思考。
漫无目的地看电视会成为被动接受者，这种被动接受是思维懒惰的最大元凶。
事实就是如此，必须要把所有的机会都用来训练自己的思考能力。
不这样做，日本的教育制度培养出来的人就无法自救，他们只会记忆、理解、接受，是不会思考的人。

要有独立思考的嗜好。
也许有人会想，只是无目的地看电视而已，没那么恐怖吧，但是很多人在看《自以为是》、《世界真奇妙》等电视节目时，突然看见“啊，在阿根廷有这种事”，然后大脑马上下意识地就想把这些信息记住。
这种单纯记忆的做法是错误的，因为就在你想要记的那一刻，其实你的头脑就在偷懒了，所以大脑的自我训练非常重要。
比如说，看完一则广告后马上关上电视，想象如果换作自己的话该如何做，再试着写在白纸上。
成功者的共同点是问“为什么”作为一名经营顾问，我感到幸运的是，曾经和缔造了战后日本的第一代经营管理者一同工作过，今后即使有人成为企业顾问，也不可能和那些人共同工作了，所以我很偶然地年纪轻轻就当上了企业顾问，也是受惠于曾和那些一线创业者共同工作过这一经历。
他们的共同特征是好奇心强烈，对什么都感兴趣并不断询问；有求知欲，习惯于思考，自己不知道停止这种思考，也不想停止。
然而，他们中的大多数人都没有上过大学，都不是大学毕业生，即便是，毕业学校也是些不知名的二三流学校。
例如，松下幸之助，松下幸之助是在列举风险企业家例子时绝对不能遗漏的一个人。
当初他是带着发明踏入社会的，那项发明就是二相插座。
虽然他只有小学毕业，却对电器非常感兴趣，是一位发明家。
现在墙壁里有很多插口，所以我们不会感觉到以前的那种不方便；以前电灯泡只有一个电源，所以开着灯的时候就不能熨衣服。
松下幸之助想办法克服了这种不便，发明了二相插口，其后，他也提出了许许多多电器改革方面的方案，这就是松下幸之助的创业历程。
“为什么呢？
你怎么会那么想呢？
”松下幸之助经常这样问别人。
一般人被誉为经营之神的松下幸之助这么一问，都会紧张，但如果你对答如流，他就会小声嘟囔：“是啊，确实如你所言啊。
那个时候如果按你说的那样做，现在结果就不一样了。
”松下幸之助的特点是当他看到新事物产生时，就会考虑旧事物也许是错误的。
他会反思自己以前为什么那样做，等明白是前提条件已经改变时，就会当即以迅雷不及掩耳之势进行改变，即使是改变此前像公司章程一样的东西也是如此。
“请稍等一下，那种事是理所当然的吧，我们的公司就这么办。
”说这种话的人会被他说道：“你没有一颗平常心，是个偏执的家伙。
”与此相反，当考虑开创新事业时，松下幸之助一定会找来三个人：“你怎么认为，你又是如何考虑的？
”他会从不同的角度询问别人的意见。
当自己想不出办法时就询问别人的意见。
松下幸之助会把自己直觉上认为最好的人叫来，对那个人说：“就是你了！
在咱们公司这项工作非你这小子莫属了！
”被誉为经营之神的松下幸之助喊一声“你这小子”，自己就会感觉热血沸腾，然后就会欣欣然拼死努力的。
那种被委以重任、被信任的感觉确实很棒。
松下幸之助就是这样一个直到最后都连续发问“为什么”的人，从二相插座时代一直到现在，他一直保持着这一姿态。

后记

大前研一是闻名全球的企业战略大师。
1943年出生于日本福冈县，先后获得早稻田大学工学学士、东京工业大学工学硕士和麻省理工学院工学博士学位。
大前研一于1972年加入麦肯锡咨询公司日本分公司，凭借着自己的努力，仅用3年时间就成为麦肯锡公司收费最高的管理咨询顾问，1天的薪金高达150万日元。
1979年大前研一成为麦肯锡日本分公司的总经理，1981年担任麦肯锡总公司的董事及亚太分公司的总经理。
1996年大前研一成为斯坦福大学的客座教授，1998年大前研一与他人合作创建Ohmae Associates公司并任执行董事，同时还兼任创业者商学院校长一职。
　大前研一曾在麦肯锡公司工作过23年，他提供咨询服务的对象包括索尼、欧姆龙、GE、IBM等跨国大公司，积累了丰富的经营和管理经验。
他曾戏称：“麦肯锡是最昂贵的咨询管理公司，我是麦肯锡最昂贵的咨询顾问，依此类推，我是全世界最昂贵的咨询顾问。
”　大前研一认为今后的事业开创成功的关键是创新。
　大前研一在本书中提到了大量的事业创意，并对其可行性进行了深入的探究。
通过本书你将学会如何构思创意、如何评价创意、如何具体实施。
大前研一认为现在的时代是前所未有的创业时代，任何人都可以成为风险投资家，关键是要掌握风险投资的秘诀。
大前研一认为这种投资秘诀是可以通过训练习得的，并且他在书中介绍了自己的投资训练方法。
　大前研一还在本书中提出了很多问题，比如网络经济会导致全世界被美国同化吗？
如何解读“世界经济=美国经济”这一现象？
何谓“哥斯拉”企业？
“哥斯拉”是创造网络公司神话的原因吗？
你知道“普适”这个将会使人类社会的生活发生翻天覆地变化的概念吗？
大前研一通过具体的企业案例对以上问题进行了精辟的回答。
　在本书的翻译过程中，我们尽力做到使译文准确、流畅，但难免会有不妥或错误之处，欢迎读者批评指正。
　王伟

媒体关注与评论

我不想隐瞒这些创意。
为什么呢？
因为我本人开创过很多事业，所以很希望大家能有所借鉴。
创意是可以借用的，你完全可以直接照搬我的创意。
开创事业的过程中，哪怕最初的创意是从别人那里借用的，只要最后能成功就算得上是胜利者。
——大前研一

编辑推荐

《创新者的思考:发现创业与创意的源头(珍藏版)》中提出了很多问题，比如网络经济会导致全世界被美国同化吗？
如何解读“ 世界经济=美国经济 ”这一现象？
何谓“ 哥斯拉 ”企业？
“ 哥斯拉 ”是创造网络公司神话的原因吗？
你知道“ 普适 ”这个将会使人类社会的生活发生翻天覆地变化的概念吗？
大前研一通过具体的企业案例对以上问题进行了精辟的回答。

名人推荐

我不想隐瞒这些创意。
为什么呢？
因为我本人开创过很多事业，所以很希望大家能有所借鉴。
创意是可以借用的，你完全可以直接照搬我的创意。
开创事业的过程中，哪怕最初的创意是从别人那里借用的，只要最后能成功就算得上是胜利者。
——大前研一

第一图书网, tushu007.com

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