

《策略思考:建立自我独特的ins》

图书基本信息

书名：《策略思考:建立自我独特的insight,让你发现前所未见的策略模式》

13位ISBN编号：9789866031519

出版时间：2014-4-7

作者：御立尚資(Takashi Mitachi)

页数：272

译者：梁世英

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.tushu000.com

《策略思考:建立自我独特的ins》

內容概要

本書為經濟新潮社於2011年出版的《經濟新潮社》改版書！
許多人埋頭苦讀策略大師的著作，真正遇到問題時，策略卻「用不出來」。這是因為，大多數的策略理論，是從過去的成功個案歸納而成的制式框架，缺少另一個能夠出奇制勝的關鍵——「insight」。insight，難以言傳。正因如此，以往的策略理論相關著作裡，幾乎一概隻字未提「insight」。結果，使得多數人即使熟讀策略理論，做出的策略仍然完全沒有效果。

究竟什麼是insight？

insight，就是以右腦與左腦均衡思考，進而推演出獨一無二（unique）的觀點。

insight，也是超越既成理論、現有框架與慣性思維的能力。

事實上，成功的策略背後，都有「insight」支持，富有「insight」的策略，才能帶來有效的競爭優勢。本書作者御立尚資是波士頓顧問公司（BCG）資深合夥人、董事總經理兼日本代表，也是擁有近二十年經驗的資深管理顧問。在這本書裡，他把難以言傳的「insight」以淺顯易懂的方式來說明：

獨特的策略 = 既成理論架構 + insight

insight = 速度 + 視角

速度 = （模式辨認 + 圖表思考）× 假想檢驗

視角 = 「廣角」視角 + 「顯微」視角 + 「變形」視角

本書以豐富的案例，說明如何鍛鍊富有「insight」的思考方式，進而發想致勝策略。

【專文推薦】

司徒達賢（國立政治大學講座教授）

楊千（國立交通大學經營管理研究所教授）

何飛鵬（城邦媒體集團首席執行長）

郭曉濤（前BCG合夥人兼董事總經理）

徐瑞廷（BCG合夥人兼董事總經理、BCG台北分公司負責人）

《策略思考:建立自我独特的ins》

作者簡介

御立尚資(Takashi Mitachi)

波士頓顧問公司 (BCG) 資深合夥人、董事總經理兼日本代表，BCG全球執行委員會 (Worldwide Executive Committee) 核心成員。畢業於京都大學文學部，哈佛商學院 (Harvard Business School) MBA。曾任職日本航空 (JAL)，而至現職。參與BCG多項事業策略、集團營運策略、併購等策略規畫與執行，以及培育管理人才、提升組織能力等專案。

書籍目錄

【前言】動動你的右腦，以Insight發想策略！

推薦序 活學活用策略理論 / 司徒達賢

推薦序 將Insight融入生活、養成習慣，你也能擁有策略腦！ / 楊千

推薦序 感受到不足、體會到不滿，就是商機所在！ / 何飛鵬

推薦序 構思差異化的策略，永保競爭優勢！ / 郭曉濤

導讀 有Insight的策略，才有真正的競爭優勢 / 徐瑞廷

第1章 Insight，是策略的靈魂

1 獨一無二，是致勝策略的關鍵

- 火星探測器的獨特登陸方式
- 織田信長獲勝，是因為「不受現有框架所限」
- 既成的策略理論，不等於必勝法則
- 模仿他人、複製得來的策略，根本不叫策略

2 創造超越既成理論框架策略的技巧 Insight

- 有Insight，才能發想獨一無二的策略

公式1 獨特的策略 = 既成理論架構 + insight

- 組成Insight的要素是「速度」與「視角」

公式2 insight = 速度 + 視角

- 培養Insight，靠的是親身的體悟

第2章 提升思考「速度」

1 以邏輯方式思考，相當耗費時間

- 只要三分鐘，算出後續十四手棋的電腦
- 將棋棋士走的，是「美妙的一步」
- 左腦負責語言與計算，右腦負責意象

2 速度，相當於「(模式辨認 + 圖表思考) X 假想檢驗」

- 提升思考速度的三大要素

公式3 速度 = (模式辨認 + 圖表思考) X 假想檢驗

- 右腦與左腦通力合作

3 對於策略理論的精髓，進行模式辨認

- 傑出顧問們的共通能力

(1) 成本類概念詞彙：規模曲線 / 經驗曲線 / 成本習性

(2) 顧客類概念詞彙：區隔化 / 轉換成本、顧客忠誠度、品牌

(3) 結構類概念詞彙：V型曲線 / 競爭優勢矩陣 / 事業解構

(4) 競爭模式類概念詞彙：先行者優勢 / 先發制人

(5) 組織能力類概念詞彙：時基競爭 / 組織學習、知識管理

【案例】伊藤園在便利商店設置「寶特瓶溫瓶機」策略

- 模式辨認有助於推敲下一著棋

4 以圖表思考進行速度模擬

- 動起來吧！你的右腦！
- 「圖表思考」和「圖解思考」的差異
- 連結「圖表思考」與「模式辨認」
- 站在「去平均」的立場觀看圖表

5 假想檢驗 右腦與左腦的協奏曲

- 不斷縮小構想或假說的範圍，讓假說更加進化
- 「假想檢驗」有助於激發行動
- 體驗「靈魂出竅」的感覺
- 了解自己的動腦習慣
- 均衡運用左右腦

《策略思考:建立自我独特的ins》

· 檢視思考的過程

· 刻意進行鍛鍊以提升思考速度

第3章 用三種視角強化策略發想力

1 用三種不同的視角看事情

· 改變觀看的方式，發想獨一無二的策略

· 九種典型視角與使用方式

公式4 視角 = 「廣角」視角 + 「顯微」視角 + 「變形」視角

2 擴大眼界的「廣角」視角

(1) 善用市場白地

· 你不認為是「市場」的地方，更要注意！

· 【案例】卡夫食品搶奪天然乳酪市場

(2) 擴張價值鏈

· 從價值鏈的上至下游完整檢視企業的事業範圍

· 【案例】擴張價值鏈的豐田汽車

(3) 用進化論思考

· 以長期時間軸觀察市場

· 【案例】能在日本適者生存的愛速客樂

· 以進化論思考，有助於掌握稍縱即逝的商機

· 【一起動動腦！】運用「廣角」視角的練習

3 深入聚焦的「顯微」視角

(1) 徹底化身為使用者

· 掌握購買行為的全貌與細節

· 受到什麼樣的刺激？以什麼樣的方式購買？

· 【案例】打破消費者購買CD時的妥協點

(2) 有效運用槓桿

· 找出能夠「牽一髮動全身」的施力點

· 【案例】在中國的小學高年級裡，應鎖定哪些人以產生槓桿效果？

· 【案例】找出組織的槓桿支點以進行改革

(3) 點對「穴位」，打通任督二脈

· 誰是你的核心客層？

· 【案例】金融服務業的核心客層在哪裡？

· 【案例】如何增加餐廳常客？

· 【一起動動腦！】運用「顯微」視角的練習

4 讓思考跳脫制式的「變形」視角

(1) 反向操作

· 勇於不同、敢於叛逆

· 【案例】主攻二級城市的愛德華瓊斯證券經紀公司

(2) 尋找異質點

· 如何發現預防壞血病的方法 觀察異質點

· 找出離群值以獲取線索

· 【案例】每星期噴完一罐殺蟲劑的老婦人

· 【案例】雖是慕斯卻會硬化的「定型慕斯」

· 【案例】掌握管理「異類」的訣竅

(3) 以類推方式思考

· 在A成立的事情，能否在B也成立？

· 【案例】大盤炒麵如何定價？

· 大盤炒麵與名牌商品的類似性

· 【案例】手機費率吃到飽，賣點是「控制預算」

· 嘗試轉動一下看事物的視角

《策略思考:建立自我独特的ins》

· 【一起動動腦！】運用「變形」視角的練習

第4章 六個步驟，培養Insight

1 構成Insight的要素

· 複習：如何拆解獨一無二的策略？

· 困難之處，在於實踐

2 能產生Insight的「動腦方式」

如果你是投資基金經理人 鎖定不動產領域進行擴張

· 步驟1 蒐集資料、擬定假說

· 步驟2 以假想檢驗的方式，讓假說更加進化

· 步驟3 首先「類推」，然後「徹底化身為使用者」

· 步驟4 思考應從何處取得競爭優勢？

· 步驟5 建立顧客忠誠度

· 步驟6 彙總整體策略方案

第5章 用團隊力量產生Insight

1 組合異質人才

· 一個人的力量，比不上群智群力

· 人才多樣化的團隊，更能激發Insight！

· 化為同質集團的「企畫部」

· 團隊成員性格多樣化的重要

· 判斷每個人思考與個性的類型，善加組合成員

2 激發創造力的「氛圍」與「規則」

· 促進智慧的交流

· P N I 法則 先從正面意見開始回饋

· 你有提出建議的義務，但沒有扼殺好點子的權利！

· 挑戰團隊的練習題

· 建構「持續性的競爭優勢」

結語：作者後記

附錄：索引

《策略思考:建立自我独特的ins》

精彩短评

1、一本關於How to generate insight的工具書

《策略思考:建立自我独特的ins》

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.tushu000.com