

《无国界的世界》

图书基本信息

书名：《无国界的世界》

13位ISBN编号：9787508608761

10位ISBN编号：7508608763

出版时间：2007-6

出版社：中信出版社

作者：大前研一

页数：315

译者：黄柏棋

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

《无国界的世界》

内容概要

在《无国界的世界》里，大前研一提出在此前“战略三角”的基础上，还应该考虑国家和货币的因素。在一国贸易政策突然改变，外汇汇率震荡不已时，一个完美的战略也可能演变为血本无归的败局，国家和货币必须成为无国界的世界中优先考虑的因素。大前研一还提出了企业迈向全球化的“五步走”战略，为中国企业“走出去”提供了极佳的战略指导。大前研一在本书中首倡的“无国界管理”已经成为众多跨国企业竞相采用的流程，商业领袖在管理过程中必须去除不合时宜的本地化思考模式，才能在无国界的世界中求得发展。对全球关联性经济和跨国公司的观点充满了真知灼见。令人信服地让政府和它的人民站在一起——无论他们作为消费者，客户还是市民。

——比尔·布莱德利（前美国参议员）

大前研一先生，数一数二的管理天才……本书逻辑严密，引人入胜，读起来犹如穿梭在五光十色的商业世界中，处处充满新奇，令人难以抗拒。

——罗伯特·海勒（《今日管理》）

大前研一认为，一个真正的全球性企业应该为消费者服务，而不是以政府为主导；它的财富来自市场，而不是自然资源。大前就像是一位激情澎湃的大学教授，用他颇具信服力的言辞点评当今的商业社会。

——多纳·豪利（《旧金山纪事报》）

[大前研一]

大前研一可以说是亚洲唯一赢得世界声名的管理大师，曾被《经济学人》评为“全球五位管理大师”之一，而本书则为大前研一最具代表性的作品，并且是最早论述全球化的经典著作之一，《世界是平的》作者托马斯·弗里德曼也直言深受大前作品的影响。

[大前研一的观点]

大前研一指导日本企业不要通过杀敌三千、自损八百的方式去赢得市场份额，而要通过给顾客提供增值服务去获取新的市场机会，比如钢琴市场几近饱和，但雅马哈却通过开发自动演奏的钢琴为顾客创造了新价值，通过战略把握住了新的机会。

“我首先是一个世界公民。”这是大前研一在不同场合一再宣扬的，在无国界的世界里，企业首先应当放弃的是对公司主义的盲目追求，如果被错误的战略引导，即使再努力，也会因南辕北辙而适得其反。我们必须具有全球化的视角，有舍我其谁的气概。作为全球性的选手参与市场竞争，我们必须要有动力和知识推动自己，并对于世界主要市场务必做到烂熟于心，而不是纠缠于本地市场这一方狭小天地。

《无国界的世界》

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，现任创业者商学院院长和一新塾校长，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《经济学人》杂志评选为“全球五位管理大师”之一，“日本战略之父”。

《无国界的世界》

书籍目录

前言第一章 战略家的调色盘 顾客：汹涌的力量 竞争：科技的分工 公司：控制成本的重要性 货币 国家：全球化新市场 新的跨国公司 政府所扮演的角色 所谓国家安全的神话 发达国家VS. 发展中国家第二章 无国界的管理 世界公民 全球性产品 古奇VS.可口可乐 小联合国式公司第三章 战略至上 夹心饼干 手指的新功用 温泉浴 薰出智慧来 快门相机拍不出好照片？ 多出来的空间 头痛问题第四章 不要“做得更好” 别人的问题 歌舞伎 公司主义也有好处 管理者的装备 汽车展览场 大“橡皮擦”第五章 中国人的智慧 开发新产品 种瓜得瓜 突破瓶颈 宇宙的中心第六章 分权与包办 公司总部的解体 全球运营的五阶段 全球整合 推倒金字塔第七章 播下全球丰收的种子 一分耕耘，一分收获 播种，成长，开花，结果第八章 全球战略联盟 平衡投资的危险性 从父母之命 平等婚姻 木马屠城的合资公司第九章 一派胡言与统计数字 搞混的谈判 口袋空空 资产还是债务 空架子第十章 外汇帝国 外汇的美丽新世界 恶棍之家 美元帝国第十一章 展望无国界的世界 资源幻想 国家利益的终结 价值观念的多元化第十二章 政府的新角色 政府角色的定位 新闻媒体的责任 美国公司VS.日本公司 国际性选手第十三章 亚洲危机与无国界世界的未来 不同经济体的较量 美国经济的未来 国界真的消失了吗附录：2005年互助互利宣言致谢

《无国界的世界》

编辑推荐

《无国界的世界》是全球化发轫之作，大前研一最具声名作品，入选全球50部最佳管理图书。企业如何自处，才能在无国界的世界中实现发展？对全球关联性经济和跨国公司的观点充满了真知灼见。令人信服地让政府和它的人民站在一起——无论他们作为消费者，客户还是市民。——比尔·布莱德利（前美国参议员）

大前研一先生，数一数二的管理天才……本书逻辑严密，引人入胜，读起来犹如穿梭在五光十色的商业世界中，处处充满新奇，令人难以抗拒。——罗伯特·海勒（《今日管理》）

大前研一认为，一个真正的全球性企业应该为消费者服

《无国界的世界》

精彩短评

1、这是日本企业管理教父级人物大前研一年轻时的论著处女作，也是上世纪90年代全球化开始兴起时的先锋性读物。由于是处女作，全书都散发着一股逼人的锐气，且功力极深。不少观点虽发自十多年前，但今天看来仍有着非常重要的借鉴价值。大前研一在本书的最后预言：美国人最终将自毁于他们日益负债消费而形成的『贪婪』。这个振聋发聩的预言，用在今天美国金融市场全线崩坏的现实，是多么的讽刺、多么的让人警醒。去年国内热潮美国人写的『世界是平的』，殊不知大前研一先生早在90年代初期就已经提出了类似的观点，并影响直至今今天。推荐一读

。-----<http://www.leeforce.com>

2、企业的全球化，信息、资金、人员的自由流动，这是很多年前已经开始的潮流，如何应对？企业该怎么办从战略上，要把发掘顾客需求，为顾客提供价值放在首位，而不是击败竞争对手。为此，企业要持续思考发展的方向，而不是仅仅把现在做的事情做到更好。为此，企业要鼓励创新，要兼容并蓄，要提供员工以合适的空间让其以其特有的方式作出贡献。在管理上，全球化的同时，要处理好集中和分权的关系，要建立企业所有经理人认同的价值观，在全球各区域各分支结构之间频繁的交流的基础上，充分授权给各区域机构，他们贴近客户贴近需求，可以及时反应。通过强大的企业价值观和扁平化的沟通，让各地的经营行进在正确的方向上。全球战略联盟、汇率问题，这也都是全球化经营必须要考虑的重要问题。政府该怎么办要放手，要把选择权交给民众，要保持小政府，地方分权，把国家分解为各个经济上能独立运行的小经济体，让经济体自行制定税收政策。这是个大胆的设想，也是很自然的选择。在企业要扁平化，要充分授权，要敏捷的今天，政府为什么不能这么做呢？在民众了解信息的手段越来越便捷，越来越全面，越来越快捷的今天，以及开始用脚投票的今天，为什么不主动把选择权还给民众呢？最后，民众该怎么办？书里没讲，需要自己继续去寻找答案Appendix:书中对日本社会的一些反思和设想，很有借鉴意义，摘抄部分：在世界各地机场免税商店前的日本人潮，可以作为日本政府的一种耻辱标记，因为人们在自己国家内不能有同样仅有的选择权利。政府实在不应该指派人们做什么样的选择。不错，政府可以在某些问题上，像安全性、可接受的最低服务满意度等方面做些指导工作。这样就够了，它们就可以功成身退，让民众的钱包去做选择。在无国界的世界里，政府的角色应该是代表并保护人民的利益，而不是为公司及某些行业但保护人。政府应该让一切透明化，好让人民能自己做主。这些事情如果做不到，政府官僚信誓旦旦认为一切为民众的服务，只不过是个幌子，远远落在为某些既得利益的服务之后。平成改革之地方分权：撤除日本强大的中央政府的大部分机关，把整个国家分成11个联邦制的道主联盟，从而使他们更好地与世界其他国家和地区发展贸易和金融关系。这11个“州”或者“地区”应该能够更好地满足市民的特殊需求，而且能够经济自主，可以自行制定税收政策。2013/6/16 21:59

3、做一个世界公民作者：乡村土狼2010-01-27 13:48:00诚然，大前研一先生是一个不折不扣的全球主义者、企业管理的专家，他倡导的关联经济、自由贸易等思想也广为世人接受；他提出的“不要做得更好”，其实也是一种蓝海战略；他呼吁的企业战略联盟，截至目前依然是企业战略发展所缺乏的。大前研一先生对于世界认识的大局观值得大家学习，他那种“胸怀天下”的胸襟和气度也值得赞赏。资源穷国为什么可以成为经济大国？因为他们开放、合作以及自身的努力。《无国界的世界》更是从一个管理者的角度出发，告诉大家要做一个世界公民，然后做一个社区居民，最后才是对国家的认同。姑且不评论民族主义国家中的民族情绪、贸易保护的经济思想，这种联合起来发展世界的思想还是值得我们称道的：不管世界是否区域大同或是个性化，经济的发展最好的作用就是造福于人民。大前研一先生还是一个市场主义者，他提出来的“将价值传递给顾客”、“不要做得更好”一些观点为企业发展提供了很好的建议；市场竞争很容易极端化，经济上的竞争很多经常会转化成公司与公司之间的直接斗争，造成了很多不必要的浪费。而通过顾客需求发现新的市场，避免企业之间的斗争与不必要的市场浪费，则是未来市场发展的大原则。我们对人与人之间的关系研究已经不少，可是对公司之间的关系研究还是少见。公司之间怎么联合？怎么共同发展各自的产业、产品和服务？大前研一先生提出了一些比较好的建议。除此之外，大前研一先生对政府的放松管制、统计信息的科学合理性、外汇市场的合理规避风险等方面也提出了很好的意见，本书值得一看。

4、（一）本周在IT业界最大的新闻，莫过于金山上市。金山创立19年，从扛着民族软件的爱国大旗，到以网游的名义最终上市，终于媳妇熬成了婆，修成正果。当然了，有人感叹：这是软件业的悲哀！金山怎么不拿WPS去冲锋陷阵？雷军说了：我们倒是把WPS做出来了，可大家不都喜欢盗版的Word吗

《无国界的世界》

谁给我们饭钱啊？微软是海，金山是一滴水。Word有的，WPS不一定有，而且现在连界面都改一样了。Word的盗版5元钱一张，WPS的正版除了政府采购来放仓库外，用的人还真是不多。技不如人，即使是盗版都轮不上。屋漏偏逢连阴雨。爱国主义嘴上容易说，可顾客又不是傻瓜：你见多少人是因为爱国才买你的东西的。顾客不多，公司就要关门。都不能活了，只能逃命。金山这几年总算是想明白了：谁给你钱少，对你的尊重就越少。咱还是先保命吧，游戏赚钱，还是改行吧！管它是流血上市，还是光腚上市，有钱才能发展，发展才是硬道理。谁惹得起盗版？微软也顶不住。网上有人说了这么一句经典：微软想挑战世界人民的智慧是以卵击石，想挑战中国人民的道德那更是自取灭亡。其实，互联网时代，世界人民都一样。（二）如果你不能改变现实，就只能先改变自己。这是真正成熟的心态。年轻的时候，哪个人不是血气方刚的，有的是力气，也肯花力气。以为愚公移山就是天把天的事情，遇到别人的爱国高帽，就激动的不行，还当使命了。我想，金山当时就是这样被广大的爱国份子送上贼船的。不过，送它上路的人，并不在船上，他们总是在岸边摇旗呐喊，谁也没体会过在船上是什么滋味。所以，被人定性的事情，当不得真。当然了，有被人带了高帽的，也就有人被人往海里扁的：这不行，肯定不行。你是干这行的料吗？对于这种声音，可以听听。除非是顾客发出的声音，你需要仔细分辨外，就把这些当耳边风好了。人只有想到要给自己有交代的时候，才能真正地扪心自问：什么样的结果是可以接受的？我该如何才能做到？人只有从自娱自乐的天真的情绪中挣脱出来的时候，才开始真正的成长。他象一个局外人一样打量自己：我原来是这样的。我有这些优点，有那些缺点。在这个行当中，他们需要这样的服务。我能做到。我可以为他们提供价值。我可以在这个环节上，生长、发财。（三）仔细想来，人的一生做的所有事情只有一件，那就是：选择。小的时候，你什么都不懂，父母或家人给你安排好了一切，你只要被牵着鼻子走就好了。好不情愿地长大，然后开始工作、结婚、生子、给下一代安排生活，你踏上选择之旅。问题是：你会怎么去选择？你会选择吗？你会怎样去选择自己的工作，或者事业？你该如何去选择自己的人生伴侣？你该如何去给下一代一个好的环境和支持？恐怕，我们的教育没有多少知识是关于选择的。选择题？只能把大家变成想法完全一样的机器人。除此之外，就是靠运气了？我们被教育要去竞争，跟你的同学去拼个你死我活的。而且，我们被告知要做很多的奥数，要记很多的英语单词，好像只要我们做了，通往名校的窄门就多了一份希望一样。我们被告知：每个人都得A是不正常的。想都不要想。我们只能没日没夜地做题，写比八股还八股的作文。好不容易，我们进了大学，我们好不容易混到了毕业，才发现：跟你竞争的不光是你的同学，还有比你老练得多的学长。同学人家也不跟你玩这些竞争的傻把戏：家里有钱有权的，早出了国，在国外打一个滚，回来就是海龟。傻了吧？老实人是这样的，总以为大家都是公平的，其实，大家都想用不同的方式赢，谁跟你比公平哦！所以，拼了命去跟人家竞争，某些时候，是很傻的事情。你没有必要用别人的标尺来折磨自己。被学校玩够了，不要再上当了。他们喜欢竞争，就让他们去拼过你死我活好了。你去想，我如何才能赢呢？我如何才能做到与众不同，把我自己的资源和优势，发挥到淋漓尽致？你去想：我的能力就这样了。我用不着自卑。我总可以发现人们需要我的地方。我总可以找到自己的位置。人的力量不在于拥有多少知识，而是我能用多少来影响他人。人生选择的战略，不是卖苦力似的竞争，而是找到属于自己的定位，然后竭尽全力，做到最好。（四）我很喜欢看大前研一的作品，看他的书可以感受到一种不可抑制的激情，你还可以看见一位世界公民是如何思考未来和人生的。《无国界的世界》是一本管理书，是全球化的发轫之作。你不一定需要理解书中的所有见解，但你一定可以看见一个人的高瞻远瞩，他的面向未来的系统化的思考方法，令人赞叹：在新的时代，需要新的思维和新的战略。组织如此，人生也是如此。金山的19年的妥协、改变和坚持，这样的坎坷，会给我们也带来同样的启示：找到你自己，找到属于自己的命运和格局，不要只埋头干活，不抬头看路。面对傲慢和偏见，我们必须学会放弃。我们要想着给顾客的价值何在，想想自己的价值何在。如果现实需要我们改变，就改变好了，做好一切心理准备：除了老婆、孩子外，没有什么是不可以改变的。人生应有大格局，我们应该相信：每个人都可以得A，每个人都可以拥有一份长远的期待，找到属于自己的金山。首发：喷嚏网 www.dapenti.com

5、6年前在公司的全球化进程中，开始接触全球视角，互联网风潮正兴，当好也看了一本年度的重书《世界是平的》，作者的论述有点极端，搞得我很长一段时间都处于极度没有安全感的状态。还有一本叫《转型》，好像低价、低成本才是王道，那这样下去，再过几年，我们只好回家种田去了。因为我们被越南或非洲等更低成本的地方取代了。6年过去了，美国重新整合产业，苹果否定了以上两本书的论点。日本也有一个牛人大前研一，看出问题所在，并且充满自信，给出解决方案。这本书里有战略，有战术，还有很多实实在在的例子，这些都在建立着对全球化的自信。这让我也想起了李安的书，他在与不同文化背景

《无国界的世界》

的人的交流的经验与观察力与大前研一很相似,他们能看到很多变化的细节,而这些细节决定了他们的成功.世界虽然会变,但我们的方法也会变.所以我们可以继续生存下去.

6、到目前为止,全球化对世界格局的直接结果是什么?托马斯曼给出了著名解答:世界是平的。在此之前,大前研一便论断:在无国界的世界中,关联经济体已站在经济舞台上的绝对中心。一个大约有10亿人口、人均年生产总值约有1万亿美元的巨型经济体,从地域上涵括美、日、欧以及东欧和亚洲新兴工业国,一起创造、消费和重新分配世界上的大部分财富。经济上的互利已经相互制衡,已经取代军事,成为维系国际关系的重要制衡力量。从产品开发到企业全球化战略,从货币与贸易讨论发展中国家的发展前景,书中这些涵括一切的议题看似松散和广泛,但把它们集合在一起,置于“无国界的世界”的背景下审视,就可以看出作者所定义的关联经济体的特征来:对信息、货币、产品以及各种服务自由流通,劳动力和公司自由转移的高度要求,与之相适应的,传统政府也必须为全球性的管理方式确立新的运作体制。事实上,国家间的对立和敌视从未在人类历史上间断过,那些被排除在关联经济体之外的国家将形成怎样的架构,他们与前者的冲突是否会把全球化格局引入更为微妙的境地?也许大前研一过于乐观。不过,对于这样一位有着类德鲁克视野的管理智者,在东方文化语境下的产生如此之多的洞见,已经足够。

7、标签:趋势;全球化;管理大师级的人物有个共性,即极好的前瞻性。当代管理大师中,德鲁克的前瞻性最厉害,五六十年前写的书到现在读来毫不过时。大前研一也很不错,本书1990年首版,至今20年间多次再版仍影响力不减,作者的功力可见一斑。作为最早论述全球化的人,大前研一提出了“无国界管理”这个概念。本书中的许多想法和方案虽然多以日本为背景,但是对目前的中国仍有很重要的参考价值。这些问题包括:本币升值问题;跨国并购问题,异地合资问题,公司核心价值观问题,政府在全球化时代的作用问题等。大前研一在书中都有精彩的论述。摘录本书精粹如下:“好的战略必须理解并触及“战略三角”:顾客Customers,同行竞争者Competitors和公司Company,并努力在这三者中间求取平衡。在今天,因为真正的关联经济已经出现,因此还必须增加另外两个C,第一个为国家Country,另外一个为货币Currency”“在已经无国界的环境下,要想进行有效的管理并非是指通过发现投资的宝地来构筑良好的现金流,也不是说一路跟到对手的巢穴,先发制人地将对手腰斩于他们本土市场里,更不是在新的殖民领域里盲目地复制本来的企业系统,而是要十分注意为顾客创造价值,等距地对待不同市场的顾客群及其需要。首先一定要瞄准顾客,这是第一要务。顾客是让你进行全球化思考时的根据”“知识是在如今无国界的世界里成功的秘密”“CEO的工作是让每个文化单元能保持分开和独立,而以最适合其特定环境的方式经营管理”“赤字是由已经不合时宜的会计系统制造出来的假象,这套系统所能度量的,只是国与国之间货品的有形流通……亚当斯密时代的统计学,已经没有办法衡量今天在这个无国界的世界里做生意的标准”“关联经济的崛起,乃是财富创造的源头”最后,阅读本书的一个副产品是:对了解日本文化,日本市场有意想不到的收获。

8、原文自本人博客:http://blog.sina.com.cn/s/blog_538f46f70100ened.html此处无格式。侧面的思索。不算书评。摘自大前研一所著《无国界的世界》繁体中文版(竖排)。我的人生转折点是读麻省理工学院研究院的时候。有一位教授把我叫到他的办公室,要我回答问题。他说:“这个问题你有什么看法。”我回答说:“我回去查图书馆后,一、二天内再跟您答复。”他说:“不行,这里有黑板,你就在此作答,假如在办公室里都没办法解决这个问题,那也没有其他任何人可以解决。我们都知道理论和最可能的解决问题的办法。我们不用再找别人,自己就可以解决问题。这里有粉笔,拿去吧!”我不免迟疑片刻。对此知道并不是很多,想到图书馆去找资料,但这不是这位教授的风格,他把知道如何解决问题的相关东西先写下来,然后再写他需要知道的东西,如果这两方面连不上,她可能会上图书馆,但可能是五天以后的事情,而不是隔天就去。这就是他教给我的东西,不要到别处去看别人怎么想,看你自己怎么想。之所以说自己有信心,不用别人帮忙就能办到,因为这是唯一让你能够避免重复别人走过路子的办法。实际上这本书主要不是讲这个,我单独抽出来说说罢了。上面这段话让我印象深刻是有感于现在太多人,包括我周围的同学和同事,容易相信别人说过的话许下的诺言;容易相信所谓的专家教授分析员;容易相信网上的资料收集,特别是那些貌似看上去很有正义感的草根人士写的评论……我倒不是说怀疑一切,只是希望在听取别人的话之前,自己能对某个看法有自己的认识,然后再辩证的去独立思考对方的观点,不要轻易从众,特别是在某些很容易激发当代青年正义感的事件上。释迦牟尼在《羯腊摩经(Kalama Sutta)》说到过:不要相信只凭听说的任何事物;不要相信那些世代代流传下来的传统;不要因为众人都这么说而相信它;不要因为经典上的记载而相信它;不要相信权威、导师或长辈的教导;当你经过观察和分析后认为事物与原则一致并有助于个人及大

《无国界的世界》

家的善行与利益才接受和实行。上面其实已经对独立思考这四个字解释的很明白了。在我看来，独立思考分成两部分，第一是独立，第二是思考。独立是现在很多青年和少年缺乏的最最基本的品质。记得我在中学起，父亲便拒绝回答我任何课堂/家庭作业的问题。他说，有问题可以去问同学、问老师，实在回答不出来就空着，老师总会解释和解答。最开始，这种行为在我看来简直就是不可思议，凭什么你懂却不回答我？还要我自己想，或者去问同学老师？其实后来想想，我这么多年，保持着相当独立的心态和习惯，其实根源得益于当时以及后来十几年如一日的锻炼，现在已经成了习惯。07年申请香港学校，我周围没一个能帮助我的人，只有我自己一个人在论坛上和官方网站上不停的阅读，最终拿到了offer。中间也加了一些QQ群，其实基本上都是我在帮助别人，真正从群上收获的甚少。我知道很多人经历和我一样，这样的人我很喜欢和他们做朋友。此外，我还遇到过太多，什么都不看不调查，一上来就问一堆我简直觉得想打人的问题。你如果不回答，或者回答的稍微简短点，他们还觉得你冷血不友善。还有事例我就不讲了。这群如此缺乏独立性的人，甚至我觉得是缺乏生存能力的人，我真的很难想象，他们将来走入社会后，即使拥有全身的专业本领，还需要多少年的摸爬滚打才能练就独立生存的能力（如果连专业本领都没有的，我觉得就更需要好好反省，放低身段做人做事了）。现今周围越来越多的人拥有硬实力，缺乏软实力。中国现在亦是如此。这种瘸腿现象注定你无法拥有全球化的视野、辩证冷静的思维方式和屡败屡战的拼搏精神。第二部分是思考。这又可分为两部分，思和考。思就是反思、沉思、静思、慎思。考就是考究、研究、学习、研习。今天想起孔子说过的话：“学而不思则惛，思而不学则殆。”突然发现，我好多时间，都是在学而缺乏思，要不就是在思而缺乏学。周围应该很多人也是如此。学习的东西，我们叫做学问。可多数时候我们是在学，而少问。问就是要学会质疑，也就是学会独立思考，多问几个“为什么”，多问几个W。很多时候我们只是know what，而其他的四个w，when、where、how、why，质疑的人不多，尤其是最后一个。当然有人不承认自己没有思。的确，可能你上述都做到了却收获甚少。要知道，思考是有技巧的。具体如何思考，这超出了本篇的范围，有兴趣可以看看这本书《思考的技术》。我也会另写博文的。其实读研究生，对我最大的锻炼就是独立思考与不断质疑。研究这玩意，从来都是非线性的。你不可能一个计划进行2年到3年不变化的。非线性的研究一直在培养我非线性的逻辑思维，过程是痛苦的。可巧的是，大前研一说：“要有逻辑性和非线性思维，这是麦肯锡做战略咨询的法宝。”如果讲创新，其实有很多因素。仅仅就建立在独立思考上的创新，我觉得是这样：唯有将独立思考养成习惯，如同呼吸的空气，随时随地，创新的源泉才会源源不断，紧急关头也能峰回路转。言归正传，来简单说一下这本书吧。插一句，欲转载我任何文章的同学，养成转载注明出处的习惯。就算是你转载我转载的文章，也请注明其原始出处。本来一篇文章也不值几个钱。既然没有金钱，起码讲点道德吧。这本是大前研一1990年写的书，台湾1993年出版，我们大陆2007年出版。其实是有政治原因的，这里不谈。所以过了这么久，如南方都市报记者杨吉所说：不要对阅读写作于上世纪九十年代的《无国界的世界》抱有太多奢望。它的使命在于在人们尚未认清世界发展趋势之前，较早且系统地论述全球化时代的到来。其中最需要记住的是，所谓战略不是别的，而是专为顾客创造出比同行竞争更具延续性的价值。大前研一的《无国界的世界》其贡献在于对全球关联性经济和跨国公司提出了充满真知灼见的观点，它对后来者予以启迪而又影响深远。真的不要以为你已经懂得什么是全球化，看完此书后你再来思考一下你是不是真的了解吧。虽然我没有读大陆的出版，但是因为其中的某些论述，大陆出版的也许是删节版的，想知道原因可以看看这个PPT。最后来点摘记，源自：http://club.bosee.cn/club/bbs/802_164.htm 原文很多，我随便摘几条我喜欢的。我们必须千方百计地反守为攻，对那些乍看起来很完整或是被常识包装起来的现象进行分析，并以事物的本质为标准，把这些现象分解为几个部分，最后把分解出的每部分按照对自己最有利的方式进行组合，这种方法为我的战略思考奠定了基础。战略思考的第一个阶段是思考事物的本质。当你开始着手解决问题时，“质疑的方式”至关重要。最终能够在如今这个时代生存下来的，既非专才又非通才，而是真正的专业人士。真正的专业人士即便将其置于一个完全陌生的环境中，他也能够有效地发挥自己的判断力与洞察力，发现前进的方向，进而披荆斩棘、一往无前。21世纪是呼唤精英的时代。一个国家有多少能够在世界范围内呼风唤雨的专业人士，甚至决定着这个国家的国力。外语能力、理财能力、解决问题的能力是打开专业主义大门的钥匙。当然，专业主义的内涵甚为广阔，但拥有这“三大神器”，才能够世界范围内畅通无阻。也即是说，以上三种能力是成为专业人士的最低要求。练习敏锐的英文听力，最好是一天从早到晚不间断地收听英语节目。只要坚持不懈地听下去，就会自然而然地掌握英语独特的节奏和语调了。我想告诫那些追根究底的人，英语是没有所谓正确的发音的。关于这一点，美国人会认为只要能够交流就无所谓，而究竟哪个发音正确

《无国界的世界》

，那是语言学家的事情。（BBF注：有人不同意么？哈哈，黄西告诉我们：发音不是问题，思想才更重要。黄西是谁？这么火的人你不知道啊？那赶快看看这里介绍，再来看看这里视频。）实际上在网络的销售中，不管生产厂商或服务提供商如何强加于顾客，选择的主动权始终在消费者手里。供给方只有转为吸引消费者，把全世界最便宜最优质的商品最及时地送到消费者手里，除此以外别无他法。以这种消费者为目标进行创业，其“构思”就是从这里来的。对于你想做的事情，首先要思考，你将用什么样的网络连接最终的消费者，而现在已有的网络又是什么样的，从而在其中选择最有利的网络。在现有的网络中，如果存在对消费者而言不方便的地方，这就意味着有机会。你如果能创造一个网络，排除这个不方便，你就有可能做成大的事业。——BBF尾注：这个尾注看不懂的可以忽略。身处这个年代，周围总是充斥着不少暴民与愤青（此处为贬义），其中不乏优秀的专业人士。有时真的不太明白为何要抱着一种极为偏激的观点来看待这个社会与世界。一遇到问题就抱怨、吵闹、讽刺……也许有人觉得我的观点也是偏激的，对此，我不予置评。我自认为我看问题是怀着了一颗包容的心态，去冷静辩证的看待所有的问题。

章节试读

1、《无国界的世界》的笔记-第233页

加入美国经济真得一直坏下去，则所有精明投资的钱都会飞走，就连美国人自己的钱也一样。

2、《无国界的世界》的笔记-第295页

prospect for an Asia community...

3、《无国界的世界》的笔记-第一章到第三章

我所谓的战略是指为顾客创造出比同行竞争者更具有延续性的价值。

美国国内经济繁荣以及在全球地位的持续稳固主要取决于以下三个原因：

- 1、 因为美国联邦政府相对于地方政府的职能和规模哈桑的局限性，给予各地区很大的灵活性。
- 2、 英语已经成为全球商业、科技和电子商务领域的通用的语言。
- 3、 美元作为国际结算和储备的货币。

第一章

战略家的调色盘

根据市场、顾客和产品的实际状况来做分析，在这日益复杂和诡谲的世界里至关重要。而这些就像调色盘的涂料一样，是战略家在心里构图的素材。

好的战略必须理解并触及“战略三角”——顾客Customers，同行竞争者Competitors和公司Company，并努力在这三者之间求取平衡。在今天，因为真正的关联经济已经出现，因此还必须增加另外两个C。第一个是国家Country，在此是指由政府创造出来的环境，跨国公司必须在其运转操作。另外一个货币Currency，这是指跨国企业暴露于外汇汇率波动之下的种种影响。

十几年来，企业的固定成本发生了根本的变动。在以前成本开销不固定的环境下，管理者的着眼点主要是：如何降低原料、工资和劳动力等成本以创造利润。而在一个成本开销固定的情况下，着眼点已经转移到如何在成本固定的基础上，尽量争取不亏本，也就是说如何推动销售。这个新逻辑迫使经理人将其固定成本加在越来越大的市场上。而如此一来，他们就迈向全球化了。

为了把汇率所带来的冲击减至最低，国际化公司所采取的对策基本上是让成本与税收的清醒保持一致（内部化），并设法让自己的公司在铁三角区域里都有强而有力的据点，确保及时一方受到负面影响的话，其他方面也会有正面的影响。

在一个真正相互关联的全球经济中，成功的关键已经从资源转移到市场上。你若想求得经济繁荣，非参与其中不可。而就公司而言，已过的繁荣富裕取决于其能否通过人民来创造价值，而非节约资源和科技。当然，发展中国家尤其得上这一课，而在美国、日本与欧洲共同体的老旧官僚也很需要。

政府的角色在确保人民能过上好日子的同时，也应该让他们能安安稳稳地从世界各地使用既好又便宜的产品和各项服务，而不是保护某些产业和某一群人。当今的政府应该让流通于世界各地的信息透明化，而不是对人民隐瞒实情。每当政府想保护资源、市场、工业和就业时，纳税人便要付出昂贵的代价。

新加坡现在一片繁荣，因为在全球经济里，经济上的连锁关系会增加安全性。正如同发展中的市场需要产品一样，商品生产者也需要市场。相互依赖和供需关系，这本身便有制衡的力量存在。

《无国界的世界》

现代政府所考虑的一个重要问题就是就业问题，政府之所以对外国产品和资本采取保护主义的主要原因之一即在保证本国就业市场，然后根据我们对过去10年所做的观察，这一见解是错误的。在里根主政的8年期间，美国的进口激增，然而美国在这段期间所创造的就业机会却也创下历史上最高的记录。日本由于受到经济合作与发展组织其他成员国的压力，不断开放各种市场，然而失业情况并没有激增。倒是由于劳工的严重缺乏，不得不有组织地从邻近的亚洲国家输进外籍劳动力。其他快速成长的经济体也有同样的经验。而一旦市场自由化，工资也会跟着提高。消费的习惯也跟着让步，经济体系也迅速的转移到以服务业为主，服务业在就业市场的比重也就愈来愈高。

第二章

无国界的管理

假如一切都做的比别人强，你就有发挥的时候。还有，你也有机会将国内的市场游戏改写成对自己有利的规则。

到了今天，推动企业全球化的压力主要并非来自于分散或竞争的要求，而是顾客的品味与需求。他们的需求已经全球化了，而满足顾客所求的固定成本已经飙升了。这正是我们必须实现全球化的原因。在已经无国界的环境下，要想进行有效的管理并非是指通过发现投资的保底来构筑良好的现金流，也不是说一路跟到你对手的巢穴，先发制人地将对手腰斩与他们本土市场里，更不是说在新的殖民领域盲目的复制本来的企业系统，而是要十分注意为顾客创造价值，等距地对待不同市场的顾客群及其需求。首先一定要瞄准顾客，这是第一要务。顾客是你进行全球化思考的根据。

第三章

战略至上

不管日本还是其他发达的工业经济国家的公司，如今都急着发展一套中级的战略课程，一套不用面对面地在低成本或高消费市场上跟人拼的头破血流，而公司又有利可图的战略。

现实中的竞争不应成为你检验战略的基础，顾客才是你制定战略的正确语境。对同行竞争者采取以牙还牙的回应可能是做对了，但这种反应通常是情绪性的巨多，应该把它摆在第二位，摆在你真正战略之后。而在没有对竞争做面对面的评估之前，你所构思的战略必须包含为顾客创造价值的决心。

4、《无国界的世界》的笔记-

现在的大公司里的人已经忘记如何发明东西了。这些人懂得如何兼并企业或者仿效对手的产品，但却无法开发更优良的产品，也不能够发展出支持新构想的新企业。

5、《无国界的世界》的笔记-第九章~第十三章

第九章

一派胡言与统计数字

在今天这个无国界的时代里，实在很难去分清楚什么是美国的产品，因为所谓美国或日本或是法国、德国的产品实在是没有什么实质性的区别。

贸易已经不再是宏观经济的一种现象，而是居全球领先地位的公司的小型集会。在经济学家李嘉图的时代，因为一般货品是主要的贸易项目，所以存在着价格弹性，因此调整币值以平衡贸易自有其意义。在今天的发达国家所流通的主要是特殊化的产品，而不是一般性的货品。币值在这样的流通情况下，不再扮演主要的角色。不管外汇的兑换比率如何，日本还是从美国买波音747，而美国也得买日本的视听设备。

《无国界的世界》

进出口的贸易数字，并没有办法反映出约占美国经济70%服务业活动的情形。当然，这些数字也跟就业的问题没有真正的关系，也不只是美、日之间困惑的问题。

事实上，美国人往往积极地消费以便能储蓄，实现“消费额”形式的储蓄，也因为这种缘故，使得美国人的消费统计数字高于实情。相反地，因为消费支出在日本并没有那么多残余价值，所以日本人必须有钱买东西和房子。而事实上，美日双方在所购买和所拥有的东西上，大致相差不大。

而一些相当成功的日本公司，此时已经有办法将货币波动所带来的冲击加以中立化。他们苦思对策，相处如下的办法：使收入与成本在主要的货币上能保持一致，到新兴工业国地区去生产制造（这些国家或地区的币值处于中间地带），进口的产品跟出口一样多，娴熟地运用金融操作技巧和货币贸易，经常改变或分化各种模型以提高价格，以及对供应商施加压力要求分享币值变动所带来的利益。如此一来，他们便得以在20世纪80年代美元对日元汇率的大变动中生存下来。

而在经营上已经相当成功的欧美厂商，他们所运用的战略更深一筹。他们对公司所有权做出各种决定，而在经费的调度上，则不只对其货币的波动预留后路，也利用各方显著不同的税率和收入水平来客服问题。他们也利用

第十章

外汇帝国

真正值得注意的是：外汇市场本身就是诱人的投资竞技场。政客和经济学家们想利用外汇来解决贸易问题，其结果徒让投机的外汇买卖者更趋之若鹜而已。

这个游资游往的“某处”是指其自主性的外汇帝国。当然，政府总想来规范它，希望能好好控制其动向。然而从布雷顿森林协议和固定汇率制终结以来，每次官方想平稳外汇，只让世界货币系统的变动更加反复无常而已。这种变动性更让投机者有机可乘，因为外汇乃为投机者的天堂，他们钱赚得越多，便越钟情于外汇买卖，而外汇帝国则更令人垂涎。

第十一章

展望无国界的世界

当地图上的国界日益消失的时候，潜伏在其下的不同价值观和品味便得以浮现出来。

由于信息快速流通，消费者能得到第一手的资料，使得政府把国家经济利益跟人民利益等同的伎俩，不能再得逞了。人民的消息越灵通，便越想自己做决定，而所做的决定已经不再为国界所限。如今国际性企业的本质已经发生变化，再将诸多产品归入某个确定的国别实在没有太大意义。

再次，我们是以另一种方式叙述无国界的世界。在这里面有一个相当重要但却常被忽略的自然结果：事实上，信息的流通亦没有创造出真正的新东西，并没有因而把顾客的品味或选择加以割裂，法尔使得全球的各种不同品位得到具体表现。当地图上的国界日益消失时，潜伏在其下的价值观和品味便得以浮现出来。

在经济上，我们所追求的美好生活，是跟个人所相信的种种价值观相协调的生活。政府的角色不是帮人民选择，而是让他们自己有自我选择的能力。任何体制一定要从多元主义这个不能被忽视的事实出发，才有办法为人民提供好生活。而这也正是关联经济的根基。

第十二章

政府的新角色

我非常敬佩美国人的创造力，但我却不能苟同他们把整个公司拱手让给他人的态度。特别是在今天全球化的环境中，长远的成功实在有赖于一双稳健的手。

第十三章

《无国界的世界》

亚洲危机与无国界世界的未来

我对这些国家评价的依据就是，他们是如何密切融合为一个无国界的世界，以及如何投入到数字化网络社会的繁荣发展的。

6、《无国界的世界》的笔记-第259页

政府的角色不是帮助人民选择，而是让他们有自我选择的能力。

No service is good service.

7、《无国界的世界》的笔记-第230页

汇率问题在当今世界，无力解决美国贸易逆差，将汇率问题政治化，只能搬起石头砸自己脚。发现大前研一先生对日美汇率的分析，跟时至今日的中国官方解释出奇相近，这不得不是中日之间一大共同之处。

8、《无国界的世界》的笔记-第六章-第八章

第六章 分权与包办

有才能的人可以走遍天下。在全球环境下，母国的认同必须让位给公司的认同。企业的五个阶段：第一个极端基本上是国内公司半生不熟式的外销活动，这种活动要借着当地的代理商和经销商的渠道进军新市场；第二个阶段是公司把这些活动全部接下来；第三阶段是以当地为据点的公司开始在各主要海外市场执行制造、营销与销售功能；第四阶段则是公司进入一个市场并完全本土化的情形，这里面还包括完备的企业系统和研究开发与工程部门。到了第五阶段则完全买入一个新境界。为了要做好这方面的组织转变，公司必须在其运营模式中去除本土色彩，创造一套由公司全球经理人员共有的价值系统，取代以本国为基础的导向。以这种方式经营的公司，便能将公司的注意力花在像人事系统的界定等国籍中立的事务。

第七章 播下全球丰收的种子

想播下全球丰收的种子，这本身是一种平衡地方需要与共有价值、平衡特殊成长情况与个别收成要求，既新老而又波折起伏的过程。

你怎么分别出不同的土壤呢？它们的不同处为何？在花园里的哪些地方可以划好界限，然后分别培育不同文化的土壤呢？对这些问题，我们若能好好地做土壤分析的话，会得到一些不错的答案。

- 1、 企业主要是制造产品吗？其成本结构为何？使用者花钱购买它的目的何在？
- 2、 主要产品的制造是大量生产？多样化生产？还是少量生产？
- 3、 投资的类型为何？如果是金属冶炼业，便需要大规模但非经常性的投资，家用产品则需要小量资本的混合性投资。
- 4、 企业愿景的实现可有时间限制？投资回报的情况是每5年，还是10年算一次？或者像品牌畅销的产品一样，有钱赚的话，每隔两三年算一次呢？
- 5、 产品的生命有多长？聚氯乙烯产品的话，就有很长的生命，你可以视供应情形做调整，并在企业的成本曲线上描出长远的变化情形。办公室产品的话，一般大概可用5年左右，你也可以做长远的计划与回报的打算。而照相机和其他消费性的电子器材，产品的生命不长，你也必须加以考虑。

《无国界的世界》

第八章

全球战略联盟

理论上，合资公司可以说得很好听；实际上，这只是一出木马屠城的演出而已。这些日子，我们变得比日本人更慢、更笨、更懒。让日本人得到一寸，他们马上就可以进尺，毫无顾忌地把我们的市场拿去。

9、《无国界的世界》的笔记-第28页

10、《无国界的世界》的笔记-第33页

11、《无国界的世界》的笔记-第4页

战略铁三角。customer, competitors, company(strength, weakness)

12、《无国界的世界》的笔记-第246页

日本的小学教科书一开始便灌输给小朋友一个相当清楚的概念：我们是一个穷国，我们没有自然资源，我们必须大量进口才能维持日常所需，也需要大量进口才能有钱付给别人，附件价值所产生的盈余，使得日本人有能力购买所需要的食物。要不然的话，他们就会饿死。

《无国界的世界》

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