

<<波士顿战略观点>>

图书基本信息

书名：<<波士顿战略观点>>

13位ISBN编号：9787300113456

10位ISBN编号：7300113451

出版时间：2009-11

出版时间：中国人民大学出版社

作者：卡尔·斯特恩

页数：316

译者：波士顿咨询公司

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>

## <<波士顿战略观点>>

### 前言

回顾历史，我们很难想象一些短文就能够对企业经营的思维方式产生如此深远的影响。波士顿咨询公司的《管理新视野》面向各大企业的高层管理人员，吸引了一大批忠实的读者。在某些公司内部，人们甚至复印这些文章，以便广为传阅。

《管理新视野》鞭策着高层管理人员以战略的眼光，而不只是从经营活动方面来考察自己的企业。这些文章从经济学角度分析了组织间的妥协行为怎样给管理决策造成扭曲。它们逻辑简洁，但却发人深省。

通过《管理新视野》，许多人首次了解了下面的道理：  
· 务必在某一业务领域中保持第一或者第二的地位。

- 多元化公司中风行一时的管理方式终将被摒弃，真正的管理组合将取而代之。
- 日本的竞争力不仅得益于宏观经济环境和文化传统，也得益于其对战略的重视。
- 竞争优势重于短期业绩。
- 现金流量是决定企业真实回报率的关键因素。
- 政府管制会给市场机制带来破坏性的影响。

这些见解很少是全新的发现。

它们大多是波士顿咨询公司在为富有远见的公司解决实际问题时的所学所思，同时也荟萃了各领域众多企业高层管理人员、经济学家、思想家和学者的成果。

然而，很少有人把这些思想诠释得如此言简意赅、引人入胜。

这些见解多有先见之明。

过去几十年间公司战略的推动力，大都可以在这些文章中找到：科学技术降低了成本，提高了生产能力；日本和其他亚洲国家制造业先后崛起；旨在增加股东价值的美国产业重组、组织学习和知识管理；诸如此类，这里只是略举一二而已。

在创作《管理新视野》的文章时，波士顿咨询公司的创始人布鲁斯·亨德森定下了严格的规矩。他说，每一篇文章都应六易其稿、甚至十易其稿，反复斟酌推敲。惟其如此，读者才会有深入的思考，这些文章才会令人百读不厌。

## <<波士顿战略观点>>

### 内容概要

《波士顿战略观点》汇集了波士顿咨询公司对全球各行业先进战略管理经验的研究成果，记录了波士顿公司在这一领域做出的许多重要贡献。

它就像一部电影，反映了波士顿咨询公司关于公司战略思维的演变轨迹。

书中讨论的各种问题和实例正是中国企业面临的情况和挑战，对我国许多企业家和管理人员思考企业的长远发展将提供有益的启迪。

## <<波士顿战略观点>>

### 作者简介

卡尔·斯特恩 (Carl W.Stern)，斯坦福商学院工商管理硕士，波士顿咨询公司总裁和首席执行官，已在波士顿咨询公司工作17年，他咨询过的客户包括国际知名的消费品公司、金融服务公司和制造企业。

迈克尔·戴姆勒 (Michael S.Deimler)，宾夕法尼亚大学沃顿商学院工商管理硕士，他是波士顿咨询公司亚特兰大办公室的高级副总裁，还是波士顿咨询公司的战略实践领导人。

## &lt;&lt;波士顿战略观点&gt;&gt;

## 书籍目录

前言第一部分 公司战略的本质战略与自然竞争第二部分 公司战略的发展第1章 奠基石从成本变动模式到经验曲线经验曲线为何有用经验曲线中成本与价格的关系定价策略悖论市场份额悖论债多不愁，还是无债一身轻？

“三”“四”定律“明星”“瘦狗”“金牛”和“问号”矩阵竞争战略的真正目标第2章 里程碑行业领先者的活力与生命周期成本均摊的罪过求专，还是求全？打破僵局，成为新赢家世纪年代的公司战略车间里的革命新时代：基于时间的竞争新时代：基于能力的竞争战略与新型信息经济网络——协同作业准则第三部分 公司战略实施第3章 顾客：市场细分和价值创造市场细分与战略问题每个企业都有自己的战略性局部市场专业化的价值实现专业化：借助成本还是借助价格？

一人细分市场？营销“发现”顾客的需求全方位管理品牌定价短视奢华，正在流行消费降级：一天挥霍美元第4章 变革与成长洞察先机善用异常现象打破妥协为什么每周都能出一本杂志？创新寻求利润收购未来第5章 价值链解构新型垂直一体化价值链解构解构如何引发“去平均化”对电子商务的战略性思考从“鼠标加水泥”到“鼠标加砖块”因特网革命的热月及未来网络雇员更丰富的采购资源和采购方式美国与中国之间的真正较量第6章 绩效考评以利润为中心的原则绩效这么高，为何还会被解雇？多元化企业的成长控制让绩效考评起作用经济增加值的欺骗性价值管理新略用工经济学第7章 资源配置现金黑洞关于明星产品剖析金牛多元化公司组合理论的复兴优秀的多元化企业上市公司时代的终结以优势回报和增长为序第8章 组织设计以利润为中心和分权管理激发组织的洞察力网络型组织横向型组织的误区行动中枢企业提升：从级别压缩的角度企业重组的幸存指南第9章 领导与变革变革为何如此之难？领导艺术变革的必要性常胜不败战略和学习让中层人员管事将不同风格融合为一个整体变革像一只怪兽不确定时期的领导力这是一个需要情感的时代转变中被忽视的另一半第四部分 商业思维第10章 对战略和竞争本质的思考商业决策：分析和直觉商业的边缘政策企业经营棋局探寻每一个问题的本质创造性的分析能力像战斗机飞行员那样做出决定简化思维的诱惑选择，建立竞争力的关键“棒球”宣言第五部分 社会问题评论第11章 社会问题评论市场缺乏竞争通货膨胀与投资回报相互矛盾的税收政策目标倾销敌人还是伙伴？疾病导向管理战略的应用前景真正独立不等于毫不知情

## <<波士顿战略观点>>

### 章节摘录

第一部分 公司战略的本质 战略与自然竞争 战略是什么?我们必须承认,它可能是当今企业界用得最多、也是用得最泛滥的名词,从广告、后勤到人事,甚至门房管理,什么东西都有战略。这是对战略的亵渎,因为战略是一个既深奥又实用的概念。

波士顿咨询公司的奠基人布鲁斯·亨德森对战略做出了经典的概括:“任何想要长期生存的竞争者,都必须通过差异化而形成压倒所有其他竞争者的独特优势。

勉力维持这种差异化,正是企业长期战略的精髓所在。

” 布鲁斯毕生都在寻求建立一个宏大而统一的战略理论框架。

他的这种追求涉及面相当广泛——最终还深入到现代生物学和进化论的领域。

《战略与自然竞争》是布鲁斯最后几篇文章之一,代表了他探究战略本质的最高思想成就。

他从进化论领域的经验分析新发现中推理出来的一些理论,预卜了今天许多非常流行的跨学科方法。

还记得我们以前说过的布鲁斯事业的最后挑战就是要“控制并扩展我们未来的潜力”吗?现在就不仅如此,还包括要让我们的社会和生活变得更好。

## <<波士顿战略观点>>

### 媒体关注与评论

在20世纪下半叶，很少有人能像波士顿咨询公司的创始人那样，对国际企业界产生如此深远的影响。

——《金融时报》 在中国，许多企业在新增长领域第一次面临严峻抉择，如国际化还是产品多元化、新的细分模式还是服务客户模式等。

本书没有简单地介绍“成功”秘诀，而是通过各章节来激发读者对传统“观点”的思考。

它或许并非具体的“指导手册”，但对这些经典的重温肯定会是非常有益的“精神之旅”。

——麦维德 波士顿咨询公司资深合伙人，大中华区主席 耐迪贤 波士顿咨询公司资深合伙人，大中华区技术和通信专项领导人

<<波士顿战略观点>>

编辑推荐

全球最具创新精神的著名咨询公司      30年最具价值、最富影响力的观点结晶      改变企业前进  
方向的最具突破性的战略思维      服务全球38个国家的国际最佳实践及经验

<<波士顿战略观点>>

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>