

<<推手>>

图书基本信息

书名：<<推手>>

13位ISBN编号：9787301214862

10位ISBN编号：7301214863

出版时间：2013-1

出版时间：北京大学出版社

作者：王志纲工作室

页数：276

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>

<<推手>>

前言

前言“你不去寻找战略，战略就会来找你”。

这句话无论对于国家，城市，还是企业亦或是个人都适用。

在事物纷繁复杂的变化中，如果没有清晰的战略目标，没有合适的实施路径，很容易被别人牵着鼻子走。

中国向来有重视战略的传统。

早在春秋战国时期，战略的得失往往决定国事兴亡，孙武助吴则吴胜，范蠡助越则越兴；三国时期，“卧龙凤雏，得一可安天下”，诸葛武侯更被国人视为智慧化身。

数千年以来，或者出将入相，或为师爷幕僚，几乎成为知识分子参与或推动历史进程的最佳途径。

虽然不乏成功案例，然而其中最难跨越之处在于无法摆脱人身依附的宿命。

能否以及发挥多大的作用，甚至个人的生死进退都与所依附的政治人物休戚相关。

有没有一种相对独立的生存方式？

有没有一种超越人身依附的合作关系？

有没有一种超出个人影响持续发挥作用的可能？

当古老中国面对新时代全球化冲击的时候，越来越多的知识分子开始探索新途径。

市场经济无疑提供了前所未有的机会，不少人找到了不依附体制的生存之道。

然而问题的另外一方面在于，离开体制之后即便生存不是问题，又如何能够实现最初的追求，用其所学推动小至企业大到城市国家的发展呢？

这无疑是一道难题，我用了将近二十年的时间去寻找其中的答案。

上世纪90年代初，十年新华社记者生涯之后，我卷起裤腿奔向市场经济的大潮。

碧桂园等一系列项目的小试牛刀，引起不少关注。

有一天，一位南中国著名的知识分子参加完一个研讨会，兴冲冲地找到我，说王志纲你给企业找定位，有没有给自己找定位？

我给你找到一个定位。

你知道美国的兰德吗？

你别只是搞点企业策划，应该去做这样的事情。

当时我礼貌地送别他。

作为一个关心家国天下的知识分子，对这个以战略研究影响国家决策的著名思想库何尝不是心存向往。

但我也清醒地认识到，要实现那样的目标就像攀登珠穆朗玛峰一样，不仅需要长期的积累，而且主客观条件都要具备。

就当时而言，无论是客观的需求，还是个人的准备，都还没有到时候。

那时候市场经济逐步恢复并开始快速发展，大量问题亟待解决，而政府也还没有找市场机构参与决策研究的先例，所以工作室成立之初，我把目标设定为打造“有中国特色的商业思想库”。

战略思想库和商业咨询机构有明显区别。

西方战略思想库的代表如兰德、伦敦战略研究所，主要从事趋势、政策和国家战略研究；商业咨询机构的代表如麦肯锡、波士顿，主要从事市场、管理等方面研究。

不同机构的产生有着不同的背景和使命。

拿美国来说，最初一批咨询公司诞生于上世纪二三十年代。

这时候一是大工业流水线生产催生科学管理思想，二是经济步入萧条，需要找出突破困境的方法。

比如麦肯锡，最初教会计学，经济危机后帮助别人整理烂账，从事企业兼并。

在此过程中发现企业管理的问题，意识到商机，于是开始从事管理咨询，一步步发展到今天成为咨询公司的代表。

兰德诞生于二战期间，最初作为讨论战略和作战计划的参谋机构，战后成为军工企业的研究发展部（Research and Development，缩写为RAND）。

伴随大量军事工业转化成民用工业（比如计算机及后来的互联网），军事服务业转化成民用服务业，

<<推手>>

原来服务于军事需求的兰德就继续服务于国家安全及相关发展趋势的研究。

这些机构在美国走向全球的过程中发挥了巨大作用。

正是这些机构持续的研究工作，使得美国对外无论是政治军事还是商业领域上的决策都能够长远着眼，比别人站得更高，看得更远。

反过来也是一样，时势造英雄，如果没有美国实力的支撑，麦肯锡也好，兰德也罢，无法随着美国的企业或是政治军事力量把触角伸向全世界。

二十年前的中国，首先需要解决自身的问题。

我们作为一家从根子上就是体制外的智力机构，除了将根深深地扎进市场的土壤，别无选择。

这并非迫于生存压力的无奈之举，相反是对思想库最好的锻炼。

因为真正的思想库有两个基本特征：第一，它要针对具体的问题提供对策，不是纯粹的理论研究；第二，它必须有独立性，拥有独立的视角和超然的位置才具备公信力。

对策研究是真刀实枪的考量。

下海之前，我作为记者在南中国这片市场经济热土上活跃多年，自认为对市场还是有感觉的，但是站在岸上观察和真正下到海里的感受是完全不同的。

从沙盘推演到战场上空手夺枪，考量的是临门一脚的实力。

回首将近二十年的市场化生存之路，不仅让我们具备了第三方的实力，更让我们在实践中检验了知识，锻炼了方法论武器，走出了一条有中国特色的思想库之路。

二十年的探索过去二十年是中国天翻地覆、快速发展的二十年，我们从一个特殊的角度见证并参与了这一过程。

对于我们来说，大概可以分为两个阶段：2003年之前，为人所熟知的是地产领域的影响，虽然这个时期参与的茅台、昆明世博会等项目已经有后来从事企业和城市战略的雏形，但主要还是在地产领域。早期的碧桂园且不多论，世纪之交的华南板块大盘之战是中国地产界的一场盛事，其竞争之激烈、竞争规模之大、竞争水平之高，至今仍是业界学习的经典。

当时许多地产行家和专业人士都对华南板块的前景表示悲观和怀疑，但是我们经过充分的研究，协助企业经三年精心准备，最终获得巨大成功，再次引领中国地产潮流。

正在地产行业一片高歌猛进的形势下，我们却开始从传统地产转向新的领域。

很多人觉得不可思议，明明已经发现了一个金矿，怎么会又要去开拓新的地方。

其实他们没有真正理解大盘时代的意义。

当房地产大盘的体量和价值已经足以影响城市发展格局的时候，如果不能理解、把握甚至影响城市的发展战略，其成功是不可想象的。

反过来，城市的发展如果只是靠此前的决策方式，依靠行政力量或者政府资源去推动，也是远远不够的。

中国城市化发展已经到了一个新阶段，市场已经拥有与政府跳双人舞的能力，但它同时也有与生俱来的盲目性，如果不以科学决策的方式去整合这两股力量，就像两个不合拍的舞者总是踩到对方脚一样，会造成社会资源的极大浪费，后果非常严重。

正是出于对这一趋势的认识，我们认为有可能以一种合理的方式把政府意志与市场力量有效结合起来。

当时代有这种需求的时候，我们毫不犹豫地“抓大放小”，退出常规地产，进军城市战略。

2003年夏，时任成都市委书记的李春城委托工作室为大成都未来5年的发展之路提供战略咨询，这是工作室参与城市与区域发展战略的前奏。

伴随着中国城市化进程的推进，一系列前所未有的课题蓦然摆在我们面前，从大北京到大上海，从东北到西南，越来越多的城市、区域乃至省级政府开始找到这家来自市场的机构。

十年后，已经不难看出当初决定的价值，而更让人欣慰的是，重新审视我们走过的一个个城市和地区，那些判断经受住了时间的考验：比如成都，如果按照常规的思路，作为一个西部的省会城市有一大堆竞争者，如果仅仅靠做大经济体量，跟一些东部城市相比也难有出头之日。

在全球化背景下，城市在全球体系中级别越高，越能吸引高端的人才和资源。

而要想占据更高的位置，就不能满足于自我循环，而要考虑在更大的舞台上能够扮演什么角色。

<<推手>>

今天看来，成都战略的成功之处在于跳出了一般意义上的经济体量或行政级别之争，把自己放在代言西部与东部城市群互动的格局中。

跳出单纯自身做大做强套路，不拘泥于工业化带动城市化，而是反弹琵琶，打造休闲之都，以宜居宜业的环境吸引高端产业和产业高端，在更高的层面上整合资源，将获得极大的空间。

过去十年中，得益于成都领导班子对于这一方向的坚持，从“一座来了就不想走的城市”到“新农村建设示范”，从高新技术产业到文化休闲产业的发展，从信息时代的城市到城乡统筹，每一步都是站在全国的格局中在谋求自己的位置。

当人们来到成都的时候，已经不觉得这是一个西部城市，而是一个与沿海处在同一水平甚至更有魅力的城市，因此五百强企业争相抢滩，世界级活动相继落地。

2009年，成都重新审视发展战略目标，充分肯定过去的发展成绩，开始在世界舞台上谋划自己的角色。

再比如大北京，首都圈的打造在经历了几十年的酝酿之后，为了真正实现世界城市的目标，开始进入到实质性推进的阶段。

无论从国内外区域合作的经验，还是从现实运作的实践来看，都不难发现：区域合作的推进，不仅需要政府层面的高度共识，更需要符合市场规律的操作来支持。

翻开我们的案例库，这个区域中的许多城市都赫然在列：从廊坊到张家口，从承德到保定，从秦皇岛到天津。

因此，北京市对口支援与区域合作领导小组委托工作室进行首都圈战略研究也就成了一个顺理成章的选择。

开放使得中国接轨全球化，融入了世界经济体系。

完整意义上的开放包括“沿海、沿江、沿边、沿线”开放。

在沿海快速发展的同时，沿边开放却是多年“只听楼梯响，不见人下来”。

虽然一些地方早在二十年前就已经提出沿边开放区域合作，但是无论是规模还是效应都无法与沿海开放相提并论。

这是经济发展的规律使然。

今天伴随着国际经济形势的改变，又一波世界产业转移浪潮兴起，沿边开放的新时代正在到来。

过去五六年间，我们从东北的满洲里、黑河、绥芬河、丹东、珲春到西北的新疆，再到西南的西双版纳、红河以及钦州和崇左等，几乎走遍了所有重要边境城市，帮助他们找到更为合理的发展路径。

很多战略已经变成现实，比如黑河的“两国一城”；比如牡丹江战略使得黑龙江从“哈大齐”走廊到“哈大齐”与“哈牡绥”并举，打通外向型通道等。

政府之外，很多企业探索新领域的时候也找到我们。

四年前，王健林牵头，泛海卢志强、复星郭广昌等企业家组成的考察团北上长白山，南下云南，探索旅游开发的新模式。

在跟时任吉林省委书记王珉会面中，我代表战略咨询方阐述了长白山整体开发的意义和价值，促进了项目的落定。

在云南的考察中，西双版纳、普洱、玉溪和昆明争相拿出最好的资源，究竟该不该投，投在什么地方，这些向来谨慎的大佬难以在短时间内做出决策。

恰好此前半年，我们受西双版纳政府委托完成区域发展战略，不仅挖地三尺，而且走出国门，充分研究了未来西双版纳的发展价值。

几位投资者非常认同我们对西双版纳发展趋势的判断，在此投资两百亿打造国际休闲目的地。

经过长白山和西双版纳的探索，这几家企业的投资组合在旅游产业开发上大展拳脚，在福建武夷山、大连金石滩、武汉等地攻城拔寨，用不了几年又将成为这个领域的领军者。

此次考察也给云南省方面很大的触动，陪同的省委领导后来在全省会议上感慨，之前的招商往往是把自己认为好的东西都拿出来，但是对于这些着眼长远的大企业来说，不仅要看到眼前的资源，更要看到未来的价值，而要能够深入挖掘价值，把资源与市场相结合，把企业与地方的共赢方式说清楚，则非需要经过战略策划的过程不可。

从沿海到内地，从北国到南疆，哪里有难以解决的课题，哪里就活跃着我们的小分队；从产业战略到

<<推手>>

企业战略，从文化旅游到区域发展，哪里需要前沿的突破和探索，哪里就出现我们的身影。

当我亲自奔赴前线或是翻看战报的时候，我深深地感到：一个战略时代终于到来了。

时代的呼唤思想库的发展与一个国家经济发展水平和国际战略地位密切相关。

美国拥有全世界最多的智库，一方面跟他的决策方式有关系，另一方面是他要走向全球，要对全球的趋势和动向进行研究和控制，需要借助这些智库的力量。

伴随中国的崛起，对于智库需求的增长是必然结果。

今天的中国一边快速发展，一边又面临经济、政治、社会等诸多领域的转型；一边要应对国内出现的种种问题，一边又要面对国际发展环境的风云变幻。

打个比方，昨天的中国像是长江和珠江里的航船，那时候只要“船老大”有经验就行了。

左边有村庄，右面有树林，他基本上可以知道自己在哪里。

但今天的中国已经到了珠江口、长江口，到了浩瀚的太平洋。

这时候如果没有航海图、没有罗盘、没有有效率的分工，船长、大副、二副、轮机长，就不可能“挂云帆济沧海”。

对于中国而言，一些根本性的变化正在发生：以这一轮危机为标志，中国正在从过去较为被动的全球化提升为更为主动的全球化，从过去产业层面的全球化提升为产业与资本相结合的全球化，从过去引进来为主的全球化提升为引进来和走出去并重的全球化。

比如在非洲中国的影响持续上升。

中国的援助以及中非合作给非洲带来了不可多得的机遇。

非洲国家希望更多借鉴中国的发展经验，于是在非洲设立数个经贸合作区。

这些愿望非常好，但是从愿景到现实有着艰苦漫长的过程。

在这过程中，有的操作者原本或者从事资源开发，或者从事贸易，对于合作区的运作规律不熟悉，对于特殊背景下的合作方式不熟悉，走了很多弯路。

我们参与了其中毛里求斯经贸合作区发展战略的研究。

工作室团队两次赴毛里求斯，遍访毛国总统总理及各部大臣。

深入考察中国“走出去”战略及境外合作区发展规律后递交的发展战略得到从毛国朝野到国内官方及企业的高度认同。

毛国总统总理与胡锦涛主席会晤中多次提到合作区，寄予极高评价。

再比如东南亚，从传统的观点来看，西南是闭塞的边陲；但是以全球化的眼光，西南则是前哨，是中国跨向另一个大洋的关键通道。

今天东南亚再度成为国际政治的热点。

美国高调回归，缅甸、泰国的动荡，都给这一区域带来不确定的因素。

这一区域对于我国具有独一无二的战略价值，除了国家层面加强合作与沟通之外，有没有一些操作层面的抓手，能够将合作落到实处，让联系更为紧密。

四年前，做西双版纳战略的时候，我们曾经沿着昆曼通道南下老缅泰，认识到西双版纳的价值在于打通国内国外两个扇面，由此确定了“金三角枢纽”的战略定位。

版纳迎来了爆发式增长，深耕版纳的企业也做得风生水起，不仅成为这一区域旅游资源的整合者，甚至参与到老挝国家经济特区的开发之中。

三年前，我们参与广西北海、钦州以及崇左的城市发展战略，深入河内、西贡，沿着南（宁）新（加坡）经济走廊深入考察越南，感受世界产业转移的又一波浪潮，梳理出在中国-东盟自贸区的发展过程中这些城市应该选择的发展路径。

2011年末，受中工国际的邀请，我们又深入老挝首都万象，参与为2012年亚欧首脑峰会打造的国际中心项目。

作为一家走出去多年的企业，中工在海外完成了众多的工程项目，承担了大量国家任务，也与对象国之间建立了良好的关系。

在中国走出去战略进一步深化的关键时刻，中工希望探索出一条从单纯工程向复合投资转变的道路，整合国家资源，将对外援助、对外投资、对外贸易以及相关优惠政策整合到一起，为央企走出去探索一种新的模式。

<< 推手 >>

毫无疑问，在海外的投资更为复杂，需要更充分地借助各个方面的力量。

比如我们做老挝项目的时候发现，万象的规划就是日本用援助的资金找日本的机构完成的，所以接下来他们对这里的投资就能获得更好的资源，也更容易让对方接受。

这无疑是中国下一步可以借鉴的方向。

把目光拉回国内，同样面临关键的转折。

中国作为世界工厂，低成本一直是最重要的竞争优势。

一般而言，当一个国家嵌入全球产业链低端的时候，过了十多年的时间就因为成本的上升要被迫往高端走，无论日本、韩国还是台湾都是如此。

但是中国由于特殊的国情，不断有劳动力从内地往沿海迁徙，一拨人走了又来一拨，竟然将这一“优势”保持了整整一代人的时间。

今天这个低成本的神话终将破灭：人口的迅速老龄化使得大量的青壮年劳动力不再唾手可得，新一代的农民工子弟不愿意从事父辈的工作；环境的成本，土地的成本也正在上升……从国际环境来看，全球经济低迷伴随着新一轮工业革命的发生。

全球经济的恶化使各种类型的保护主义重新抬头，而新的技术又将改变全球分工体系，制造业有回流本土靠近消费市场的趋势。

这都迫使中国进行升级和转型。

首当其冲感到巨大压力的是中国民营企业家群体。

过去三十年中千千万万的中小企业家、个体创业者作为微观经济运行的主体，走出了一条涓涓细流汇成江河的壮丽诗篇。

如今，由民营企业创造的生产总值已经占到全国国民生产总值的60%，而民营企业所解决的就业更是高达80%以上，民营企业成为中国经济的中坚力量。

转型是横着他们面前的一道坎：后发优势逐渐消失，简单发展模式就能带来快速增长的奇迹难再：对于个人来说，当年那一批为改变命运而奋勇前行的创业一代已经完成了原始的财富积累。

最初的目标实现之后，企业做下去的动力在哪里？

当财富的增长与幸福感的增加并不成正比的时候，做企业的最终目标是什么？

在日益严峻的外部竞争环境和逐渐消磨的创业激情双重夹击之下，许多企业家陷入内心的焦灼之中。

除了一小部分明星企业家之外，大量从事传统行业的中小企业家缺少主流社会的关注和认同，他们虽有顽强的生命力，有傲人的财富，却因为缺少精神的皈依而倍感困惑。

他们涌向商学院，但这样的问题不是商学院能够回答；他们拜倒在各路神仙之下，但飘渺的宗教目标仍然难以解决此世的难题。

在此背景下，以这个群体为对象的培训行业如雨后春笋一般蓬勃生长起来。

思八达是这一培训行业的代表。

在众多培训机构专注于技能培训的时候，思八达发现这些企业家精神领域的困惑。

专注于心灵拓展的智慧系列课程受到众多中小企业家的追捧。

如果缺乏终极目标，企业家只把企业当成实现财富的手段，一旦大势走低，他就会缺乏深入挖掘市场空缺的耐心和毅力。

中国的草根企业家们在真正实现从小草成长为大树的目标之前，势必面临一次脱胎换骨式的拷问：企业的真正动力在哪里？

这一群体的需求是什么，他们的真问题是什么，如何引导这一群体，如何切实解决他们的问题与困惑，不仅对于他们很重要，对于他们的企业能否真正成长壮大也很重要，甚至往远了说，这样一批民营经济的主体能否完成一次蜕变，从无意识的拼搏奋斗到有意识的理想追求，对于中国能否真正实现富民强，可持续发展也很重要。

也正是站在这样的角度上，工作室与这个颇受争议的培训机构——思八达的合作，以及与它所凝聚起来的这个群体的合作也就有了非同一般的意义。

同样面临考验的还有产业园区。

高新区、经开区这类园区作为城市发展的重要引擎，多年来在带动地方经济、促进创新发展过程中起到了举足轻重的作用。

<<推手>>

在经历了以税收、土地等优惠吸引企业的政策驱动阶段和以土地配比、城市建设的土地驱动阶段之后，用什么样的方式继续推动城市的发展？

大庆可能成为高新区探索新发展路径的一个代表。

它的特殊意义不在于它的体量，而是因为它的思路 and 模式——真正通过高新区的战略找到与城市战略的结合点，从高新区整体战略到产业推进策略，再到企业孵化战略，完成一个完整的战略演进过程。在完成整体战略和产业推进战略之后，大庆高新区再委托工作室和长城战略研究所完成100家重点企业的发展战略调查和发展策略建议。

希望通过探索一条从传统的“送政策、送土地”到“送智慧、送战略”的创新道路，帮助企业理清发展思路，推动企业跨越式成长，从而培育和孵化出一批国家级、世界级企业，为大庆转型提供动力引擎，为中国城市发展探索新的模式。

这不仅是大庆高新区的创举，在全国高新区发展史上也极具创新性。

这种发展理念和支持模式一经推出，就受到了科技部等各方的高度关注。

今天中国大范围的变革在如此短促的时期内发生，这是在稳定发展时期内的观察者难以想象的丰富体验，也爆发出对于战略的巨大需求。

感谢历史给了我们一个难得的机会。

面对一个个前所未有的、错综复杂的时代命题的时候，我深深地感到，在这样一个信息爆炸、机会频生而又扑朔迷离的时代里，如果不借助科学的方法，人们的认识往往会陷入迷途。

时代在呼唤更多的战略研究机构。

中国实力的增强和与世界更深度的交锋势必催生更多战略研究机构，而中国未来的发展要走得更合理，更少弯路无疑也离不开更多战略研究机构的工作。

迎接战略时代2009年年会上，我把工作室的目标从“打造中国特色的商业思想库”改成“打造中国最好的战略思想库”。

从商业思想库到战略思想库，虽然只是两个字的改变，却已经历了多年的积累和磨练。

我不禁又想起那位跟我讲兰德的朋友，不仅在问：今天的中国已经准备好了吗？

我们准备好了吗？

今天中国的战略思想库主要有三类：其一是政府主导的，例如社科院、国务院发展研究中心；其二是大学主导的，例如北大经济研究中心；其三还有一些企业的战略研究机构。

这些机构各有所长，比如政府机构在政策研究方面经验丰富；学校在理论研究上功底深厚；还有企业的研究，应该来说在专业领域上有广阔的前景。

未来中国需要能够打通这几个领域的战略机构。

用工作室的话来说就是“纵横官、产、学，打通学、术、道”。

这句话听起来口气很大，但确实是一个合格的战略咨询机构对自己的要求。

术是实践，是知其然，解决客户当下需要的；学是理论，是知其所以然，解决理论上可行的，很难说是学重要还是术重要。

实际工作中我们可能从“学”开始，也可能从“术”开始，但真正困难的是在学与术之间形成互动。

拿我们自身的探索来说首先是从学到术，首先去经受市场的考验，用复合地产、大盘开发等理念去指导“术”的实践；当我们把这些实践变成《大盘时代》、《城市中国》等作品的时候，实际上是向“学”回归。

今天工作室已经对政府和企业产生了一定的影响力，未来我们要完善分析方法和研究理论，形成更多专著，就像《国家竞争优势》一样成为世界研究中国和中国研究世界的理论武器。

理论若不和实践联系起来，就会变成空洞的理论；实践若不以理论为指南，就会变成盲目的实践。

在学与术之间起舞，在理论和实践之间穿梭，这对人提出更高的要求。

一个合格的战略研究者，往往需要经过由实践到理论、由理论到实践多次反复才能够成熟；一个合格的战略机构也要经历二三十年乃至更长时间的积累和检验才能够承担起更高层次战略研究的使命。

未来中国的战略思想库一定带有东方智慧思维的特征，也一定会与中国发展的阶段和实际相结合，提出可以实现的发展路径。

今天的中国已经成为世界上不可忽视的一股力量，目前这股力量更多是从经济体量上而言的，未来的

<<推手>>

中国需要向世界贡献更多的思想，才能无愧于中国悠久的历史、灿烂的文化 and 丰富的积淀。对于百年来西风东渐的中国来说，重估自身思想的价值，并以此作为全球竞争的支点成为我们不容回避的命题。

放眼未来，前方的道路还很长。

战略的研究和制定是一个发现规律的过程，更是一个承认规律的过程。

发现规律并不容易，承认规律则更难。

有的时候并不是不懂，而是因为“屁股指挥脑袋”，不愿意承认。

要改变这种状况无疑会涉及到更深层次的变革。

只有完成这一变革，中国才会更具竞争力。

令人欣慰的是，已经有不少政府和机构认识到原有决策方式的局限，开始了新决策方式的探索。

其中就包括尊重市场的力量，尊重科学的方法，按照一种较为科学的方式去寻找和发现规律。

毋庸讳言，正是因为有这样一批开明决策者的存在，我们作为一个来自市场的战略咨询机构才有可能参与到许多大战略的研究和制定之中去。

过去十几年里，我们不断把实践总结出来，贡献给大家。

很多人也在关心我们这两年又有哪些方面的探索。

一个机构能力再大所做的事情也是有限的，而今天中国需要以科学方法、战略思维去处理的问题太多。

因此我们一直试图把我们的探索和盘托出，希望能够对别人有所启发。

摆在大家面前的这本书也是基于这样的目的。

相比起来，这本书与之前有所不同。

其一是时间上的跨度：其中不少项目都有十年的跨度，十年中企业从几千万到几十亿几百亿的规模，城市从偏安一隅走向世界级城市，从他们的发展过程中可以看出一些规律；其二是领域上的跨度，不只是一个企业或者一个城市，而是涉及国家战略、地产战略、城市战略、区域战略、产业战略以及企业战略。

这六大领域如同一个六面体，每一个面的内容都与其它面的战略相关，甚至可以说正是因为不同领域之间的穿越才拓展了原来的视野，找到了新的突破口。

我们正在迎来一个战略时代。

今天的世界仍然处在不断的变化和动荡之中，就像处在地质活跃期的地球一样，矛盾频生，冲突不断。

中国的崛起意味着重新洗牌，中国与世界之间，中国自身每天都有很多新的问题发生，每天都有很多新的挑战。

这个时代呼唤科学的方法，更呼唤决断的勇气。

未来中国向何处去，需要更多的人参与进来，需要有更新的思路与方法去发现突破性的解决之道。

而这，正是我们作为一家战略咨询机构孜孜以求的目标，也希望通过我们的探索，通过把这一过程中的思考与收获跟大家分享，来对更大范围内的发展有所帮助。

如果或多或少真的能够有助于此的话，那么也就无愧于这个时代和这个时代所给予我们的诸多机会了！

<<推手>>

内容概要

在中国的咨询行业里，王志纲工作室一直是一个比较特殊的存在。过去二十年中，他们从一个特殊的角度见证并参与了中国天翻地覆的变化过程。从沿海到内地，从北国到南疆，哪里有难以解决的前沿课题，哪里就活跃着他们的队伍；从产业战略到企业战略，从文化旅游到区域发展，很多不同领域上的战略突破都有他们的参与。

像往常一样，王志纲工作室试图把自己多年的探索和实践毫无保留地贡献出来，但这本《推手：一家民间智库的战略实践》又有些不同：其一是时间上的跨度，过去十年里一批企业从几千万元到几十亿元、几百亿元的规模，一批城市从偏安一隅走向世界级城市，从它们的发展中可以看出一些规律；其二是领域上的跨度，涵盖国家战略、地产战略、城市战略、区域战略、产业战略和企业战略六大领域。

如同一个六面体，每个战略的制定都需要在其中碰撞，最后才得到一个既入乎其中，又出乎其外的战略。

这是一个多维坐标体系，甚至可以说正是因为打通了不同领域，才能拓展原来的视野，找到新的突破口。

今天的中国又在面临着全新的挑战，国内的转型升级发展进入到攻坚阶段，大量问题需要解决；国际方面伴随着中国与其他国家力量的对比，发展环境也在发生深刻的变化。

把握这一复杂的局面需要更多战略机构的深度参与。

希望王志纲工作室所做的一些探索能够激发更多的人、更多的机构一起，迎接战略的新时代！

作者简介

王志纲工作室，中国著名战略策划机构，自1994年由王志纲先生创立以来，工作室始终致力于解决中国快速城市化过程中企业与城市遇到的发展难题，近二十年来积累了数百个成功案例。

工作室以“打造中国最好的战略思想库”为目标，如今已形成北京、上海、深圳、广州、成都五个战略中心的布局。

工作室主要从事城市与区域发展战略、旅游休闲发展战略、大型不动产项目策划，以及企业发展战略咨询，尤其擅长破解具有前瞻性、创新性、趋势引导性和挑战性的课题。

在为客户提供战略思路、信心和方向的同时，协助客户整合资源、搭建操作平台，并提供具有可操作性的策略和操作方案。

书籍目录

前言 第一篇国家战略——穿越国境线 第一章深入中南半岛的心脏 第二章打造大西南的桥头堡 第三章通往东盟之门 第二篇区域战略——拥抱大北京 第四章规划首都圈 第五章穿越首都圈 第六章打造首都圈 第七章畅想首都圈 第三篇城市战略——新文化运动 第八章西安——文化之都，皇城复兴 第九章成都——西部之心，典型中国 第十章洛阳——国色天香 第四篇地产战略——走进新时代 第十一章事情正在起变化 第十二章地产的三个时代 第十三章狮子湖——开创主题休闲新时代 第十四章龙湖——山海湖计划 第十五章万达——旅游综合体 第十六章荣盛——荣华盛放 第五篇：产业战略——会战新大庆 第十七章十年之约 第十八章突破高新 第十九章能源之都 第二十章百团会战 第六篇：企业战略——草根的崛起 第二十一章草根的困惑 第二十二章导师的烦恼 第二十三章显现的力量 第二十四章升级的方式 第二十五章战略的时代 后记

章节摘录

版权页：插图：项目为体，战略为魂 王志纲 我认为，不能就项目谈项目，任何一个成功的项目，尤其是大项目，必须谈战略，同时也不能离开项目空谈战略。

离开战略的项目是行尸走肉，离开了项目的战略是空中楼阁。

所谓“项目为体，战略为魂”体现的正是这一辩证关系。

中国正进入一个休闲大时代，旅游休闲产业已成为拉动经济发展的重要力量。

一个“十一”假期，全国旅游消费高达上万亿元。

作为旅游大省的云南在这轮大潮中也充分享受到了“旅游休闲”这一黄金产业带来的利好。

作为国家发改委首批的全国第一个旅游示范省，新兴崛起的云南旅游地产将以什么样的发展态势作出示范？

什么样的旅游地产项目才是真正能带动云南大发展，能有效促进云南旅游转型升级的项目？

云南旅游产业是如何发展起来的，未来又将有哪些发展趋势？

搞清楚这些问题，对于云南旅游乃至整个云南经济的发展都非常关键。

我和云南的渊源比较深，从1998年昆明世博会开始就一直在参与和推动云南旅游产业的发展，对于云南旅游产业的发展和变迁也比较了解。

在此，我就云南旅游地产的发展谈一些自己的看法。

1.云南旅游发展的三阶段 云南是一个旅游资源大省，自然景观得天独厚，又有多民族风情。

早在改革开放之初，西双版纳就已凭借傣族风情和热带雨林景观风靡中国。

西双版纳旅游业的发展是云南省旅游发展第一阶段的代表。

当时有“不到版纳，不算到过云南”之说。

但这时候的旅游是以观光旅游为主，一方面是因为人们的收入水平没达到更高的阶段，另一方面是因为当时也没有更高端的休闲旅游产品，游客大都是去云南看看大象，看看孔雀舞。

风水轮流转，云南省旅游第二阶段的代表则是滇西北板块。

当时我受政府委托，参与了昆明世博会的战略研究，并明确提出“世博会不是世博园”。

要将这一事件转变为云南从旅游资源大省到旅游经济大省转变的契机，必须梳理旅游资源，构建旅游体系，当人们来到这里的时候不只是看一个世博园，而是借此打开云南的大门，把云南更多精彩的东西展示在世人面前。

滇西北板块在这一点上做得最为成功，高速路网的完善、丽江机场的修建，还有古城的修复，使人们走进了神秘的香格里拉，发现了这个天生丽质的休闲天堂。

滇西北板块的成功开创了一个新的时代——休闲时代。

人们到丽江不只是观光，而是来休闲和体验的，不是来一次就够了，而是要反复来体验和重温，欲罢不能。

丽江也因此找到了一条不依靠工业，而依靠第三产业来发展地方经济的科学发展道路。

改革开放三十年的时候，全国选了18个科学发展示范点，丽江便是其中之一。

在“科学发展在丽江的探索与实践论坛”上，我讲了三点：丽江开创了休闲产业的新时代；开创了文化产业的新时代；也开创了西部科学发展的新时代。

伴随着旅游大潮的发展，云南迎来了第三个发展阶段。

中国改革开放走过了三十年历程，前三十年基本上以沿海的开放为主，其他地方的开放无法与之相提并论。

伴随着中国国力的增强，沿边区域与中国深入合作的意愿也在增强，最近几年尤其是2008年，中国的沿边开放取得了突破性的进展。

其实，云南是边境开放条件最好的地方之一。

北依广袤的亚洲大陆，南连中南半岛，边境线总长4060公里。

各民族与老、缅、泰等国家在上世纪中叶之前一直杂居，民间交往非常密切。

全长近5000公里，在中国境内河流长度过半的澜沧江（湄公河）一江连六国，是联系中国和大湄公河区域的天然纽带。

<< 推手 >>

成功举办昆明世博会之后，云南本来准备接着申办东盟博览会，以加强大西南与东盟的合作。

最终这个机会被广西抢到，云南因此错过了一次参与国际区域合作的绝佳良机。

虽然与云南唇齿相依的大湄公河次区域合作也在推进，但一直没有显著成效。

究其原因，因为这里的大多数国家都比较贫穷，经济互补性不强，它们能够拿到全球参与市场竞争的只有自然风光和旅游资源。

而中国现在还处于大规模承接世界产业转移，充当世界工厂的阶段，这些自然资源对于中国来说并没有太大的吸引力；反过来，中国还无法向这些国家输出足够多的游客及资本。

但是，随着昆曼公路的打通，中国和东盟国家的合作关系也得到了发展，无论是出国游还是到中国旅游的浪潮都在这里汇聚。

一旦打通这两个潮流，云南必将迎来新一轮的发展机遇。

当今世界，休闲游已成为时代潮流，先后出现了如地中海沿岸、夏威夷、澳洲黄金海岸和加勒比海等众多知名度度假胜地。

东南亚地区也已成为全球休闲度假的热点，不但出现了曼谷、新加坡等世界级休闲城市，东盟及大湄公河次区域内部也出现了以巴厘岛、芭堤雅、普吉岛为代表的一批世界级休闲度假目的地。

现在，经由曼谷集散的全球旅游休闲人群已大量涌入泰国“北方玫瑰”——清迈、老挝古都——琅勃拉邦和金三角等地。

据统计，每年进入泰国的欧美游客已突破了1500万人次，其中近400万游客要到金三角地区——泰北清迈、金三角和琅勃拉邦。

一个极具吸引力的热点旅游区已然形成。

随着经济的发展，整个中国也迎来了一个休闲时代。

继沿海发达区域人均GDP达到8000~100000美元，当中国人均GDP达3000美元时，休闲需求开始爆发式地增长，先后产生了一批以成都、杭州、大连为代表的最佳旅游城市，也产生了以三亚为代表的国际休闲度假区。

传统旅游城市正向休闲城市升级。

而云南的大理、丽江则持续火爆，旅游休闲已经成为其当之无愧的支柱产业，支撑起城市的崛起。

不仅是国内游客的增加，随着中国旅游休闲产业档次的不断提升，预计到2020年中国接待国际旅游者将达1.37亿人次，成为世界第一旅游目的地。

后记

只有把写作当作一次精神探险的人，才会对帕斯卡尔的这句话深有感触。

这本书的写作比最初的预期要困难许多，一方面因为写作的对象是不断变化的现实，在今天中国日新月异的发展进程中，不断有新的东西涌现，以至于想要完整地描述这一过程变成了一件难以完成的任务；另一方面原因则源于自身的要求。

从工作室对于这本书的期望来说，它不只是对我们所做事情的描述和记录，更希望通过长达十年的案例回望和反思，重新梳理当年战略判断的价值。

战略的价值需要经受时间的检验，我们也难以站在当下模拟未来，所以“千金难买回头望”也就成了评估战略和学习战略思路的最佳方式。

因此，写作这本书的过程如同一次穿越。

穿越不同的时空，于现在照见未来，于此处照见彼处；穿越不同的领域，打通不同领域之间的关联，让政府和企业之间，让投资者和消费者之间，让在这个博弈游戏的各方之间能够相互理解；穿越也成了一种追求，成为我们向往的生活方式。

我们在中国在世界各地穿梭，跟不同的人打交道，快速地理解对方，体会不同的文化，入乎其内，出乎其外。

唯有这样，我们眼中的世界才不是一个割裂的世界；唯有这样，万物之间的关联才正如他们真实的关联一样被整体地认识和考虑；也唯有这样，我们才既不会犯“左倾冒险主义”的错误，也不会犯“右倾保守主义”的错误，而能够以一种让人耳目一新，又中正平和的大道之行去解决问题。

最终，摆在大家面前的这本书，是对这一方法、思路和追求所做的一次尚不成熟的描述和探寻。

无疑，这不是一件轻松的工作，幸好这不是一个人的战斗，而是团队协作的成果。

没有工作室众多同仁在战地一线对众多难题发起的冲击，这本书也就成了无本之木、无源之水：没有他们在紧张工作之余细心地记录和翔实的文案，这本书同样将无从着手。

成书的过程自然离不开工作室前辈的指导和众多同事的支援。

首席顾问王志纲老师不知道多少次耳提面命，几易其稿；北京战略中心任国刚总经理对项目的来龙去脉，以及战略意义一遍遍不厌其烦地细心讲解；上海战略中心总经理路虎、深圳战略中心总经理段明、成都战略中心总经理张志宇、广州战略中心金陵冰，为本书的写作提供了力所能及的帮助；王家洛整理的大量谈话资料为本书的写作提供了原始素材；而不少同仁如林小骥、熊海峰、颜克银、王加俊、宗伟、卢伟等都曾参与过本书初稿的写作，留下了大量有用的文字；尤其要感谢《南方人物周刊》记者王大骐，没有他的帮助，最后一章的写作将困难许多。

有一首歌里唱道：穿越迷雾，把世界看清楚。

在完成了这些案例的梳理之后回过头来看，发现把一件事情看清楚、说清楚远非易事。

也正因如此，我们才更需要这样的工作。

工作室的每一本著作都凝聚着所有人的心血，其宗旨就是希望将工作室所接触到的这样一幅生动鲜活、波澜壮阔的画卷展现给读者，和大家一起见证中国的巨变，感受时代的脉搏。

而这，也就是作为一个智库的真正价值所在吧！

编辑推荐

《推手:一家民间智库的战略实践》编辑推荐:王志纲工作室专门从事战略策划近二十年来,作为中国著名的战略规划第三方咨询机构,他们曾是“云南,彩云之南”的提出者,也是“成都,休闲之都,一个来了就不想走的城市”的战略规划者。

这些年他们更走出边界走到非洲,在更大的坐标系下为中国企业和政府部门找到了更宽阔语境下的战略定位。

这些前沿的探索与实践能帮助政府及企业的战略决策者从中掌握规律、抓住机遇,也能让普通读者开拓视野和思维,在大环境大背景下找准自己的位置、明确自己的方向。

《推手:一家民间智库的战略实践》不是一本冰冷、生硬的战略书,而是一本有温度的、有血有肉的思想 and 行动记录。

<<推手>>

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>