

<<过冬大智慧>>

图书基本信息

书名：<<过冬大智慧>>

13位ISBN编号：9787506033800

10位ISBN编号：7506033801

出版时间：2008-11

出版时间：东方出版社

作者：（美）辜朝明 等著，喻海翔 等译

页数：2652

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>

<<过冬大智慧>>

内容概要

大衰退：如何在金融风暴中幸存和发展： 1930年代的美国大萧条为何会那样严重和漫长？

这是一个长期以来一直都困惑着经济学家们的问题。

美国联邦储备委员会现任主席本·伯南克甚至将解明美国大萧条称之为依旧无法触及的“宏观经济学圣杯”。

但是1990年至2005年的日本大衰退通过证明在传统对策明显失效的同时，一个处于后泡沫期的经济体将会陷入长期衰退，最终为我们提供了一些决定性的线索。

《大衰退：如何在金融风暴中幸存和发展》一书主张每个经济体都可分为两个状态；普通（阳）态（此时的私营企业都是以利润最大化为目标，）和后泡沫（阴）态（此时的私营企业要么埋头于自身债务最小化，要么陷于补救病态资产负债表的泥沼之中）。

尽管传统经济学理论可以有效地分析处于阳态时的经济现象，但是当试图解释诸如“流动性陷阱”这类典型阴态现象时则显得力有不逮。

对于阴和阳这两个状态之间的辨别可以用来解释为什么一些政策在某些情况下能够卓有成效，而在另外一些情况下则截然相反。

事实上，这为宏观经济学提供了自凯恩斯的时代以来就一直缺失的重要基础。

这本具有开拓性意义的著作不仅解明了美国大萧条与日本大衰退的根源，同时也为包括正身陷次债危机之中的美国在内的，那些正在与后泡沫期经济衰退进行斗争的国家提供了重要的政策建议。

顶级竞争力： 竞争力是现代经济学中使用得最多的词汇。

30年前，人们对它还是闻所未闻；而今天，用谷歌一搜就能找到超过3500万个搜索结果。

竞争力像一场风暴席卷全球，不论是政客还是商界领袖，不论是新闻工作者还是学术界人士，人们都对谈论竞争力乐此不疲。

但是，究竟什么是竞争力？

竞争力是一时的噱头还是客观的存在？

本书将解答上述问题，并将带您游历崭新的竞争力世界。

无人之境： 《无人之境》这本书通过聚焦公司成长周期的关键阶段——这是一个公司处于中等规模的发展阶段，探究了公司成长的现实状况。

确切地说，这个阶段就是公司发展的转折点，汤姆森和伯奇在他们各自的研究中对此都有相关的研究记录。

在这个阶段——我称之为“无人之境”，企业家因准备不足而面临成长带来的新挑战。

就像一个人处于青春期一样，他的成长总是在接受磨炼的同时伴随着自我发现。

不幸的是，公司的成长过程经常会变成一场痛苦的战斗，孤立无援的企业家与无法改变的公司成长定律之间的战斗。

战斗的结果是公司变得混乱无序、停滞不前、士气低落，如果继续发展下去，则会最终导致公司破产。

了解这种特殊转折的现实情况，能够帮助你做出慎重周密的抉择：怎样去发展你的公司，以及在某些情况下，是否发展你的公司。

在公司处于扩张阶段时，认识这种“无人之境”的转变以及由它带来的不可避免的困难，是你的公司走向成功的第一步。

如果你是一位企业家，这本书将帮助你更加从容地运作你的公司，使它得到最好的发展，达到你期望的程度。

如果你正梦想着成为一位企业家，那么，《无人之境》这本书将帮助你为你的商业之旅做好必要的准备——那要比你想象的更加艰难。

本套丛书还包括以下内容：《洞察中国》《完美激励》《更高层面的领导》《世界是新的》《开放性成长》《才经》《第三次经营革命》《走出松下幸之助》《方向》。

<<过冬大智慧>>

作者简介

辜朝明，日本首屈一指的证券公司——野村证券旗下的研究机构野村综合研究所的首席经济学家，连续近10年被日本资本和金融市场人士选为最受信赖的经济学家之一，并为日本历届首相就如何应对日本经济与银行问题提供咨询。

进入野村证券之前，他作为经济学家任职于纽约联邦储备银行，获得过美国联邦储备委员会理事会博士会员的荣誉。

他著述良多，同时也是早稻田大学客座教授，2001年被美国商业经济学会授予艾布拉姆逊奖。他同时还是“商业周刊在线”的专栏作家以及日本内阁防务战略会议的唯一一位非日本籍委员。

<<过冬大智慧>>

书籍目录

大衰退：如何在金融风暴中幸存和发展： 导读 致谢 前言 第一章 日本经济衰退 一、结构问题与银行问题无法解释日本经济的长期衰退 1.日本的经济复苏并非源于结构改革 2.针对供给方的结构问题 3.遭遇需求不足的日本经济 4.日本的经济复苏并非由于银行问题得到解决 5.日本的经验与美国20世纪90年代早期遭遇的信贷紧缩完全相反 二、经济泡沫破灭引发的资产负债表衰退 1.20世纪90年代日本经历的资产负债表衰退 2.资产价格的暴跌引发企业资产负债表问题 3.日本企业集体转向负债最小化 4.经济泡沫的破灭摧毁了1500万亿日元的财富 5.借贷不足导致经济陷入颓势 6.日本企业的需求下滑超过其国内生产总值的20% 三、财政支出支撑日本经济 1.为什么经济泡沫破灭之后日本国内生产总值却没有减少 2.财政刺激支撑了日本经济 3.防止危机的人无法成为英雄 4.政府对存款的担保也有助于化解危机 四、负债最小化与货币政策 1.货币政策对资产负债表衰退无能为力 2.货币政策在缺乏投资需求时将失灵 3.货币供应量增长的机理 4.日本政府借贷推动了货币供应量的增长 5.财政政策决定了货币政策的效果 6.传统经济学理论不认同企业负债最小化 7.德国曾面临同样的问题 注释 第二章 资产负债表衰退的特征 一、走出资产负债表衰退 1.企业停止偿债 2.日本企业已经修复它们的资产负债表 3.资产负债表衰退：分析人士和经济学家盲点 4.悄无声息的资产负债表衰退 5.银行在经济衰退的大部分时间都有积极的放贷意愿 6.企业融资趋势显示真正的经济复苏即将开始 7.正在积累金融资产的日本企业 8.企业部门变成净投资者尚需时日 二、资产负债表衰退期间的税收收入 1.过早的财政整顿引发了第二次经济倒退 2.日本央行和财务省已经意识到资产负债表衰退问题 3.资产负债表衰退期间的税收收入 4.亏损递延期限失效导致的税收收入增长是一个陷阱 5.持续增长依赖于私营部门资金需求的复苏 6.自由现金流的用途同样重要 7.在2011年实现基本财政盈余的目标没有经济合理性 8.在资产负债表衰退期间，过多的财政刺激不足为虑 三、走出资产负债表衰退后的利率 1.税收增长减少了预算赤字，并导致长期利率低迷 2.预算赤字的减少抵消了私营部门资金需求的增加，并促进长期利率的稳定 3.债务抵触综合征导致低利率 4.利用消费税为社会保障提供资金的优点 四、要求执行宽松货币政策的呼声显示了对经济衰退本质的无知 1.定量宽松政策是21世纪最大的金融闹剧 2.正是因为没有借贷需求才产生过剩准备金 3.定量宽松政策的解除不等于金融紧缩政策 4.紧缩不会影响金融市场 5.整体物价稳定下的局部房地产价格上升 6.小泉的改革对日本有益吗 7.来自结构改革进程的教训 注释 第三章 美国大萧条就是一场资产负债表衰退 一、经济学家们为何忽视资产负债表衰退 1.企业负债最小化：被长期遗忘的可能性 2.作为借贷方现象的流动性陷阱 3.独立货币政策的消亡 4.恶性循环通货紧缩的原理 二、作为资产负债表衰退的美国大萧条 1.关于美国大萧条的最新研究发现 2.银行危机本身无法解释储蓄的减少 3.“信贷紧缩”本身无法解释银行放贷的减少 4.对于弗里德曼的批判 5.流动性本身无法阻止银行危机和企业偿债 6.将金本位当做罪魁祸首的观点同样也是误导 7.政府借贷导致了1933年以后美国经济的复苏 8.不仅是预算赤字，支出与税收也应该加以考虑 9.过早的财政整顿导致了高失业率的持续 10.财政刺激政策结束了经济衰退，化解了银行危机 三、经济衰退的类型不止一种 两种类型的经济衰退 注释 第四章 资产负债表衰退时期的金融、汇率和财政政策 一、非传统金融宽松政策的问题 1.通胀目标制与价格水平目标制 2.产品价格下跌无法解释企业行为向前瞻性的转变 3.中央银行对于风险资产购买 4.直升机货币：比灾难更糟糕的效果 5.普通通货膨胀和恶性通货膨胀是两种截然不同的现象 6.日本央行的国债购人 7.资产负债表衰退和“无税国家” 二、资产负债表衰退期间的汇率政策 1.贸易顺差国家没有政策选择的自由 2.贸易逆差国家的正确选择 三、必须为我们的后代留下一个健全的经济体 1.财政政策对于经济繁荣不可或缺 2.资产负债表衰退期间关于财政乘数的问题 3.银行问题并非导致日本衰退的原因 4.为我们的后代选择一个恰当的负担 5.日本在1996年曾经有过复苏的机会 6.对于财政政策的偏见 注释 第五章 阴阳经济周期与宏观经济学的圣杯 一、泡沫、资产负债表衰退以及经济周期 1.泡沫与资产负债表衰退的循环 2.“阴阳”经济周期 二、在“阴”态阶段实行“阳”态政策的错误 1.第一个任务：判断经济处于“阴”态还是“阳”态 2.预算平衡的功与过 3.超越

<<过冬大智慧>>

盲目信仰 三、凯恩斯和货币主义者们遗漏的东西 凯恩斯革命的负遗产 四、迈向经济学理论的大一统 1.2003年的两个重大决定 2.吸取日本的经验,为下一个经济泡沫做好准备 3.费雪的债务通货紧缩和资产负债表衰退 注释 第六章 全球化的压力 一、发达国家需要真正的改革 1.日本当年的崛起也迫使西方国家进行过重要调整 2.日本现在正处于美国20世纪70年代的处境 3.欧美国家对来自日本挑战的两种反应 4.在日本,悲观者远多于乐观者 5.悲观情绪在2007年7月日本参议员选举中爆发 6.货币和财政政策都无法解决全球化带来的伤害 7.刻不容缓的教育改革 8.真正的结构性改革终将到来 二、资本流动自由化和全球失衡 1.世界货币基金组织发出贸易失衡警告 2.美国依存增长模式的转移 3.美国的贸易和财政赤字之间并无关联 4.美国当局对于美元和资本流入的观点已经有了重大改变 5.利差交易削弱了中央银行的作用 6.资本流动加剧了全球失衡 7.经济 and 经济学都进入了一片未知水域 8.金融全球化造成的当前混乱 9.资本市场的开放是一个新生事物 10.假如全球经济完全一体化,贸易失衡将不再成为问题 11.只要移民流动仍被控制,全球失衡就是个问题 12.政府政策目标与全球化无法同步 13.政府介入外汇市场的实例 14.应该重新考虑资本市场的开放 15.投资者的资质也是一个重要因素 三、纠正全球失衡必须循序渐进 1.美国对于资本外逃依然脆弱 2.美元外逃曾经发生过 3.日本的回应 4.格林斯潘的观点从何而来 5.被遗忘的教训 6.矫正美国贸易失衡问题需要多久 7.美国迅速地打出白旗.....然后又迅速地收了回来 注释 第七章 进行中的经济泡沫和资产负债表衰退 一、美国的现状:次贷危机 1.次贷危机所导致的资产负债表衰退的特征 2.重温20世纪90年代日本经济泡沫的崩溃 3.美国陷入泡沫破灭之后的困境当中 4.政府金融机构支撑了美国的房地产市场 5.美国正在重走日本当年清理不良贷款的老路 6.次贷危机的解决方式与拉丁美洲债务危机存在相似之处,但是依然有所不同 7.由于美国经济放缓,此次危机也许要比拉丁美洲债务危机更难应对 8.住房期货市场预计房价将继续下跌 9.格林斯潘与伯南克的差别 10.更多的财政措施不可或缺 二、中国泡沫 1.中国台湾与日本之间经济泡沫的反差 2.中国国营企业改革所产生的影响 三、德国在马斯特里赫特条约下的选择 欧元区需要一个新条约 四、使世界经济能够应对“阴”态和“阳”态阶段 注释 附录 关于瓦尔拉斯与宏观经济学的一些思考 一、新古典经济学派轻视了货币存在的理由 1.作为交易媒介的货币 2.所有商品都有两种价格 3.货币存在的理由 4.专业化和货币 5.作为交易媒介的条件 6.通货膨胀、通货紧缩和货币政策 7.货币的使用与信息不完全密不可分 8.不完全信息下的一般均衡与完全信息下的部分均衡 二、货币使用的福利含义 1.与易货交易的对比 2.劳动分工是价格和工资粘性以及刚性的根源 3.在数学公式与生产现场现实之间的选择 三、结论 注释 参考文献 顶级竞争力: 鸣谢 序言 第一章 竞争力:改变思维模式 1.1 管理全部能力 1.1.1 竞争力不只是生产率 1.1.2 竞争力不只是有形资产 1.1.3 竞争力不只是财富 1.1.4 竞争力不只是实力 1.2 竞争力理论:思维方式的改变 1.2.1 忘记过去,竞争力始于现在 1.2.2 获胜是不够的 第二章 增强竞争力的道路漫长而曲折 2.1 对竞争力理论形成过程的简单回顾 2.1.1 经典经济学奠定了基础 2.1.2 比较优势法则 2.1.3 社会政治环境的重要性 2.1.4 价值体系的作用 2.1.5 企业家除旧布新 2.1.6 管理者的理性思考 2.1.7 知识和技术引领增长 2.1.8 竞争与集群:迈克尔·波特的钻石理论 2.2 国家竞争力的正式定义 第三章 计算国家竞争力:立方体理论 3.1 企业:竞争力的核心 3.2 竞争力四要素 3.2.1 经济效率 3.2.2 政府效率 3.2.3 经营效率 3.2.4 基础设施 3.3 四种竞争力策略 3.3.1 吸引力与渗透力 3.3.2 本地性与全球性 3.3.3 资源与加工工艺 3.3.4 冒险精神与社会责任 3.4 竞争力策略的组合 3.4.1 全球性与冒险精神 3.4.2 本地性与社会责任 3.5 透视竞争力:立方体的纵深 第四章 延伸企业模式 4.1 什么是延伸企业模式 4.1.1 核心企业与外围圈 4.1.2 追求效率的延伸企业模式 4.2 对延伸企业模式的挑战:与客户保持联系 4.2.1 从完成订单到赢得订单 4.2.2 将客户锁定在长久的关系中 4.3 延伸企业模式的新领域 4.3.1 脆弱性 4.3.2 复杂性 4.3.3 交易效率低 4.4 国家应该如何应对延伸企业模式 第五章 竞争力与工作:一种爱恨交加的关系 5.1 延伸的工作模式 5.1.1 在核心企业工作就真的很光荣吗 5.1.2 第一外围圈:谁是你的老板 5.1.3 第二外围圈:一个雇佣兵的世界 5.2 在焦虑的情绪中工作 5.2.1 办公室不再是身份的象征 5.2.2 在家工作:祸福参半的事 5.2.3 兼职工作能真正成为另

<<过冬大智慧>>

一种选择吗 5.3 工作真的会消失吗 5.3.1 工作是更少了还是更多了 5.3.2 制造业的工作机会正在减少 5.4 工作的市场价值 5.4.1 劳动力的就业能力 5.4.2 工作的企业价值和市场价格 5.5 轻易改变人事结构会损害企业的竞争力 第六章 竞争力与价值体系 6.1 东方与西方 6.1.1 日本：勤奋工作的国度 6.1.2 欧洲和美国也曾如此 6.2 价值体系随时间而变化 6.2.1 第一阶段：艰苦奋斗 6.2.2 第二阶段：追求财富 6.2.3 第三阶段：社会参与 6.2.4 第四阶段：自我实现 6.3 从集体主义价值观到个人主义价值观 6.4 价值体系的演变需要多长时间 6.5 竞争力价值体系的演进 6.6 多样性是价值体系的下一个阶段吗 6.7 整合国家与企业的价值体系 6.7.1 三种类型的员工：“老虎”、“猫”、“熊” 6.7.2 “老虎”、“猫”和“熊”之间的转变 6.7.3 融合国家和企业的价值体系 6.8 应对全球性企业的文化扩散 6.8.1 民族中心型 6.8.2 多中心型 6.8.3 地球中心型 6.9 新趋势：第三种文化的出现 第七章 能力不等于竞争力 7.1 更充沛的精力 7.2 更强烈的紧迫感 7.3 更强的目的性 7.4 更强的韧性 7.5 更敏锐地把握时机 7.6 更强的凝聚力 7.7 自信，但不要自大 7.8 不断重塑自我，切忌自满 后记：现代社会呼唤竞争意识 发展竞争力就是要不断探索未知世界 增强竞争力不是一帆风顺的过程 要想发展竞争力，就要容许来自内部的批评 提高竞争力要敢为天下先 未来与过去不一样 参考文献无人之境：致谢 引言 这一切到底有多么艰难 从小到大的转变 “无人之境”的故事 保护“国家财富” 四个“M”：市场、管理、模式和资金 第一章 公司发展的关键阶段 概念化快速成长 怎样穿越“无人之境” 第二章 市场错位 创新的诞生 维持契合点 维持契合点：创新的关键 市场错位：公司成长的自然结果 超人企业家 我如何战胜市场错位 测评系统化 市场暂停点 市场暂停点的问题 第三章 超越管理 面对公司管理的棘手问题 解雇员工是一件棘手的事情 要漂亮的游艇还是巨大的加油船 如何招聘高级管理团队 管理暂停点 管理暂停点的问题 第四章 超越模式 看到明显盈利 “窥视”公司的未来发展 低劳动成本、高收益回报的商业模式 低劳动成本、高收益回报模式的局限性 你公司的价值主张能够升级吗 驾驶员风险管理公司的案例 打破“阶段性固定成本”的障碍 向成功的顶层攀登 当公司转变商业模式时，你需要坚持 商业模式暂停点 商业模式暂停点的问题 第五章 超越资金 不要“游戏”资金 对现金流量的误解 一个更大的问题：资金缺口 DocuSource数字打印公司的案例 艾利奥特·温曼的案例 我该怎么 做 一线生机 资金暂停点：资金的挑战 资金暂停点的问题 第六章 第五个“M” “绿色M&M巧克力豆”的力量 理解发展的动能 培育动能：一位公司领导者的工作手册 林肯货运公司的案例 第七章 超越成长 普拉特的困境 从自身分析问题 由你来决定 第八章 国家财富 这样的事情一直在发生吗 新兴成长公司概况 经济发展的引擎 成长公司：国家的财富 历史背景 搬起石头砸自己的脚 不要伤害 最后的暂停点 附录一 瞪羚公司和大型企业的研究与发展 附录二 对私募基金的再探讨 附录三 BRIDGE法案概览 附录四 雇用你无法负担的人员 附录五 对资金缺口的再探讨 注释

<<过冬大智慧>>

章节摘录

第一章 才经：你的必修课那是1986年夏，我正要去苏黎世接受一次非常重要的面试。在此前的四天里，我已马不停蹄地走了四个城市——伦敦、巴黎、哥本哈根和布鲁塞尔。在每个城市我都接受了亿康先达国际（Egon Zehnder International）的咨询顾问们的轮番面试（亿康先达国际是一家全球性高管寻访公司）。这样我已总共完成了约30场面试，包括同该公司的多位合伙人及执行委员会的全体成员进行了面谈。而此刻在苏黎世，我即将见到易仁达（Egon Zehnder）本人，他正是亿康先达国际的创办人，时任董事长。

毫不夸张地说，当时我几乎紧张得手足无措了，我很清楚面前这个人物的地位，他在我出生那一年毕业于哈佛商学院，于1959年将高管寻访这一行业引入欧洲，又于1964年创办了自己的高管寻访公司，此后便大举扩张全球业务。

简言之，易仁达是个传奇。

老实说，我已淡忘了当天他问我的许多问题，但我确实还能记得当天我问他的一些问题，尤其是这一个：根据您超过25年的高管寻访实践经验，根据您同客户企业和候选人打交道的经历，令某人成功的因素究竟是什么？

我本以为他会详细阐述一个繁复的成功理论，毕竟他自己就是在事业上极为成功的人士，我也已经发觉他有很强的内心信念，且为人正直。

那么他是怎么回答的呢？

“靠运气！”

“我必须承认，当时我大感讶异——“运气？”

”易仁达接着说：“当然，我所遇到过的所有成功人士都很睿智，他们工作很努力，喜欢在事前做好充分准备，能同他人和睦相处，但你要问我助其取得成功的最重要因素是什么？

我相信是运气。

他们很幸运能生在条件较好的家庭或条件较好的国家中，他们很幸运能有独特天赋，他们很幸运能享受良好的教育，很幸运能为优秀的企业工作，很幸运能保持健康体魄，很幸运能得到升职机会。

所以，个人成功的首要因素就是运气要好。

”如果我不是因他的回答而措手不及，如果我重整旗鼓的速度再快一些，就会追问他成功的第二个重要因素是什么。

但时机稍纵即逝，我们已经开始谈其他话题了。

自多年前那次会面之后，我曾无数次重新审视和考虑当时提出的这个问题以及易仁达的回答。我们公司的这位创办人确实很有智慧，在许多人，包括我自己的职业生涯中，运气因素确实发挥了一定作用。

分册封面：

<<过冬大智慧>>

媒体关注与评论

关于日本20世纪90年代金融灾难的探讨也许永远不会结束，但是辜朝明的这本著作是迄今为止最重要的一本。

不管赞同与否，任何关于美国当前经济形势的分析都必须参考辜朝明的观点。

——劳伦斯·H·萨默斯 哈佛大学教授 哈佛大学前校长，美国财政部前部长 辜朝明再次出击

以美国大萧条与日本过去15年的经济不景气为切入点，一个独特的理论得以诞生，辜朝明为美国以及其他经济体当前发生的诸多问题提供了一种独到见解。

——出井伸之 Quantum Leaps公司创始人及首席执行官 索尼公司前董事长及首席执行官 辜朝明关于资产负债表衰退的开创性研究，对于解读日本经济与金融当局在过去15年间所面临的困境有着无法衡量的价值。

我真诚地希望这本著作所揭示的经验教训能够帮助我们战胜相同的衰退，包括此次的美国次贷危机。

——三重野康 日本银行前总裁 这是一部真正重要的著作。

那些成功穿越无人之境的公司就是美国经济的强大动力，它们所创造的变业机会是最多的，它们的创新成果也是最重要的。

道格·泰特姆对这种趋势的研究非常具有权威性，可以毫不夸张地说，在全世界范围内，他在这方面的研究是首屈一指的。

——《小巨人》一书的作者、《企业》杂志自由编辑 博·伯林厄姆 这部书使我更加坚定了我的观点：公司的终极目标是最具挑战性的。

我会像阅读《从优秀卓越》一样阅读这部书。

——迈克科克苗圃公司总裁 斯科特·迈克科克 《无人之境》是无价之宝，我希望每一位打算为公司融资的首席执行官都认真读一读。

——思瑞孚集团创始人、管理合伙人塔夫·因 在《无人之境》这部书中，道格·泰特姆阐述了在小公司成功发展成大公司的过程中所面临的挑战，并提供了极其重要的解决方案。

——《小公司推广节目》的主持人、AskJim.biz网站的创始人吉姆·布拉辛格姆

<<过冬大智慧>>

编辑推荐

《过冬大智慧》中有学习标杆企业经验，修炼十大过冬能力，平衡度过冬天。

中国企业必备的十大能力1.学会正确分析宏观经济形势的方法准确把握宏观经济的走势。

对企业家来说至关重要，尤其是在经济高度过热或者经济危机时更是如此。

日本野村证券首席经济学家辜朝明先生的大作《大衰退》，彻底实现了宏观经济学的“大一统”。即宏观经济大繁荣和大衰退的标志是什么。

在全球宏观经济处于大繁荣（阳态）或者大衰退（阴态）时，政府应该采取哪些政策或者使用哪些手段？

企业应该采取哪些策略？

对此，辜朝明先生都一一做了分析。

这是全球第一本也是目前唯一一本为全球经济危机提缺全新分析视角和解决办法的著作，它为政府、企业和个人提供了危机下更加有效的应对之道！

2.开拓新兴市场的基本功夫新兴市场或者未开发市场，不仅仅是一片蓝海，更是企业度过经济冬天的新战场。美国投资战略大师安东尼·范·阿格塔米尔的著作《世界是新的：新兴市场崛起的世纪》告诉我们：在当今这个竞争激烈且经济危机频发的时代，我们不仅仅要有国际视野，更需要具备占领新兴市场或者未开发市场的能力，这样才能化危机为商业上的成功。

3.基于本土和本行业思考的战略能力IBM商业价值研究院研究性著作《洞察中国》一书，集全球顶级精英的集体智慧，并基于对中国一些问题的思考，向我们展示了中国产业和行业新的发展路径。

该书从战略到管理，从市场到行业发展，对如何改变商业思维，逆势布局，从而在经济的冬天里大步前行进行了论述。

4.再造战略方向的基本能力战略能力是企业的基本能力，这也是中国企业和企业家最欠缺的能力。

全球顶级咨询顾问公司博思大中华地区总裁谢祖墀所著的《方向：中国企业应该学习什么》一书，分析了中国企业到底应该怎样走，应该学习什么。

解决了这些问题，有了正确的方向，我们何惧冬天的温度？

5.打造顶级竞争力的能力竞争力是一个国家、企业或个人综合运用其所有的实力以获得成功的能力。

洛桑商学院全球竞争力研究中心斯蒂芬·格瑞所著的《顶级竞争力》一书，告诉你一旦使用竞争力这个强大的武器，国家就可以开创空前的盛世，企业就可以获取更多的利润，个人就可以赢得更大的成功。

总之，拥有了最顶级的核心竞争力，就可以让你在冬天充满活力。

6.建设超级的投资能力当企业发展到一定程度时，会在某些方面产生新的问题。

这时，企业家可能会因准备不足而面临这些问题带来的新挑战。

对此，著名咨询专家道格·泰特姆著的《无人之境》一书教你在这个阶段怎样把企业做到大小自如。

包括如何筹集发展资金、如何维持客户的满意度以及如何摆脱困境。

如果企业能做到上述方面，即使在冬天也不会感到寒冷。

7.建设新商业模式的能力全球化导致了全球商业系统的变化，放松管制、经济全球化、基于互联网的技术这三种力量的交互作用带来了更为激烈的竞争。

在这一过程中，企业要想变得更具持久性，就必须使其成长来源于新的市场领域。

但企业的成长引擎在哪里？

IBM全球高级副总裁琳达·S·桑福德所著《开放性成长》一书，提供了一系列的方法和原则，让企业家们以此看清新兴的商业浪潮，从而获得成功的领导决策能力。

8.寻找、发现并留住顶级人才的能力人才是组织的核心，对组织的领导人来说，寻才、选才、育才、用才和成才绝对是其最重要的一项任务。

但人才决策既艰难又费时，而且风险极高。

全球人才大师易康先达全球合伙人、《才经》的作者费洛迪可助你“理才”，并告诉你怎样填补人才决策空白，发挥用人之道。

人在财在，这个冬天对你不太冷！

<<过冬大智慧>>

9.全员激励的能力在经济危机的冬天，每个企业面临生死抉择，每个企业的员工都在担心经济危机给个人带来影响。

建立一种鼓励员工自我激励的工作环境，这是振兴整个组织的关键！

IBM顶级绩效专家迪安·R·斯皮策的大作《完美激励》告诉你如何在经济危机的冬天激发组织全员动力并让这些能量将长期自我维持。

抱团取暖，在寒冷的冬天迸发出力量。

10.更高层面的超级领导能力一个企业家在经济危机的冬天，更应该在高层具备超级领导力，创建高绩效组织的同时带领你的员工走出困境：全球领导力大师、《一分钟经理人》作者肯·布兰佳汇聚了突破领导力方面25年的从业经验，为新一代的领导者奉献了领导力的经典著作——《更高层面的领导》，以帮你度过短期的发展瓶颈，从而在这个冬天打造最和谐的、最有战斗力的管理团队！

11.生死转型榜样一：松下是如何甩掉过去的所谓辉煌的包袱，走出自己的冬天的新经济时代的企业转型，通用用了20年，IBM用了10年，而松下只用了6年！

而你的企业如何转型，以面对经济危机的冬天？

这个过程需要多久？

全球著名经济学家弗朗西斯·麦肯纳利所著的《走出松下幸之助》一书，从理论和实践的两方面阐述了松下改革决策中所遵循的新理论，告诉你松下改革中所遇到的困境和解决手段。

这些理论和实践方面的改革经验对面临经济危机中的中国企业来说具有指导意义。

12.一个关键流程的革命，如何使宝洁迎来新的春天面对突如其来的经济危机，中国企业应该怎样过冬？

美国最大的管理咨询公司之一博思艾伦的主管顾问、来自日本的山崎康司，携其大作《第三次经营革命》，将告诉你世界500强企业宝洁公司怎样度过冬天。

谁能度过这个冬天？

谁能度过这个冬天？

请你安静下来，认真地阅读这套丛书。

面对诸多过冬问题，在这里可以找到答案.....你将真正获得过冬的大智慧！

！

！

没有经过冬天洗礼的民族，不会是伟大的民族没有经过冬天洗礼的企业家就不是真正意义上的企业家

。

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>