

<<提升你的创新力>>

图书基本信息

书名：<<提升你的创新力>>

13位ISBN编号：9787204115099

10位ISBN编号：7204115090

出版时间：2012-6

出版时间：内蒙古人民出版社

作者：黄寰，罗子欣 主编

页数：267

字数：250000

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>

<<提升你的创新力>>

前言

信息社会的最大特征表现为瞬息万变。

今天的信息在明天或许变成一堆垃圾。

今天的成功者明天可能却会关门倒闭。

今天的新点子明天也许已是陈年芝麻。

世界上没有永远成功的企业，也没有永远成功的人。

要想超越自己的对手，要想出人头地，你必须创新。

在哈佛商学院(HBS, Harvard University Graduate School of Business Administration)管理学教授、《哈佛商业周刊》(Harvard Business Review)前任主编康特尔(Rosabeth Moss Kanter)主持的国际演讲会中，反复指出当今世界经济最关切的共有七大课题，分别是策略、创新、顾客关系、全球化趋势、领导变革、策略联盟、报酬系统以及社区责任——康特尔的名字对于我们中国人来说也许不如彼得·杜拉克等人耳熟能详，但她在美国管理学界的知名度与影响力绝对不下于中国人所熟稔的任何管理大师。

这种创新不是他人的创新，也不是昨天或今天一时的创新，而是自己随时随地的创新。

本书所述的内容许多是受哈佛创业者们的创新观点影响或者足以证明他们创新观点的一些案例，但不要认为照本宣科就可以获得成功——在你看本书的同时，还有许多人也在看本书或从其他地方知晓这些方法——本书对于你来说重在启发，你对创新的方法和思维的领悟和掌握更胜于生搬硬套。

入世之后，中国的市场竞争秩序逐步规范，中国的企业也只有少来些旁门左道，而多一些创新，才会在越来越公正、平等的市场中赢得一席之地。

从今天开始，从看本书开始，请为自己筑就成功的阶梯。

<<提升你的创新力>>

内容概要

黄寰、罗子欣主编的《提升你的创新力》所述的内容许多是受哈佛创业者们的创新观点影响或者足以证明他们创新观点的一些案例，但不要认为照本宣科就可以获得成功——在你看《提升你的创新力》的同时，还有许多人也在看本书或从其他地方知晓这些方法——本书对于你来说重在启发，你对创新的方法和思维的领悟和掌握更胜于生搬硬套。

<<提升你的创新力>>

书籍目录

第一章 感悟创新

- 第一节 创新为本
- 第二节 何为创新
- 第三节 创新的基石
- 第四节 如何进行创新

第二章 创新管理

- 第一节 铺平创新变革之路
- 第二节 实现对创新的激励
- 第三节 培养创新的环境
- 第四节 借鉴日本式的创新管理
- 第五节 创新管理的落实
- 第六节 以创新精神创造世界名牌

第三章 技术争新

- 第一节 技术创新决定产品市场
- 第二节 技术创新淘得成功“第一桶金”
- 第三节 技术创新的推进器
- 第四节 创新技术支持服务
- 第五节 技术创新造就新世纪中国经济
- 第六节 超越对创新的盲目崇拜

第四章 逆向思维

- 第一节 寻找市场空白点
- 第二节 寻找人们的思维盲点
- 第三节 向惯性思维挑战
- 第四节 发现资源的新价值
- 第五节 把逆向思维作为企业加速器
- 第六节 把握创新变革的度

第五章 先行一步

- 第一节 自我创业引导市场
- 第二节 认清企业自身
- 第三节 优先考虑顾客
- 第四节 先声夺人要有创新的视角
- 第五节 面对变化要先变
- 第六节 让先行一步成为企业的不竭动力

第六章 直面挑战

- 第一节 以挑战促进创新
- 第二节 从竞争对手身上发现创新点
- 第三节 面对挑战“迟钝”的创新
- 第四节 让创新不成为角斗的绊脚石
- 第五节 用新思想应对挑战
- 第六节 挑战自我，创新无限

第七章 网络制胜

- 第一节 信息社会对创新的要求
- 第二节 没有量好只有更好
- 第三节 把商店搬上网络
- 第四节 充分挖掘网络潜力的eBay

<<提升你的创新力>>

第五节 创造网络经济新模式

第六节 传统企业的新生

参考文献

<<提升你的创新力>>

章节摘录

第一节 创新为本 一、创新求存 在企业的发展过程中，什么是最值得经理和员工们所重视的事情？对于许多企业发展的智者来说，创新是推动企业发展的一种根本性动力和源泉。

对于习惯了“各领风骚三五年”的中国企业来说，“百年老字号”始终是他们挥之不去的梦想。要做一个百年企业，究竟该如何确定自己的经营思路 and 战略定位？

让我们来看看存在于世已130多年的雀巢公司是怎么做的？

其成功的一个重要因素在于，公司长期以来非常重视持续的改良和创新，不断寻求营养和食品加工方面的最新技术经验，不遗余力地从事研究开发。

2001年，雀巢集团在瑞士洛桑的科研中心以及世界各地20个专业产品技术中心的研发费用达7亿美元。

再让我们带着审视的目光来看看一些正在新经济浪潮中搏击的国际大企业的生存和发展之道。

美国《财富》(Fortune)杂志每年均要推出最受赞赏的公司排行榜，用以对27个行业的发展做出有益的指导。

经济专家尼古拉斯·斯坦(Nicolas Stein)在《财富》杂志中披露了这些公司得以入选的原因——第一是创新，第二是创新，第三还是创新。

英特尔公司(Intel)董事长安迪·葛鲁夫(Andy Grove)的自传题目是“只有偏执狂才能生存”，他指的是新经济疯狂的发展速度，因为在新经济中，通过重大革新使整个行业彻底改观所需的时间，可能比天才高尔夫球手老虎·伍兹(Tiger Woods)用低于标准的杆数打完一场球所需的时间还要短。

甚至，有些公司在好不容易满足了客户、雇员和股东们竞相提出的种种不同要求之后，突然发现自己的产品和服务已被随后而来的竞争对手取而代之了。

在《财富》杂志每年一度的全球最受赞赏公司排行榜上位居前列的公司，无不恪守葛鲁夫的这一信条。

要想保住领先地位，关键在于不断创新。

管理人员和分析员们是根据以下九大标准来制定《财富》杂志的公司排行榜的名次：——管理质量；——产品和服务质量；——创新精神；——长期投资价值；——财务实力；——吸引、培养和留住人才的能力；——社会责任感；——公司资产使用状况；——对全球业务的反应敏锐程度。

入选的公司都拥有新经济特色的战略，清醒地认识到创新是维持一家公司竞争优势的关键所在，同时在财政措施上保持了旧经济时代的传统。

通用电气公司(GE)凭借其一流的管理队伍和新颖的全球战略，连续数年荣登榜首。

能跻身明星公司排行榜中的诺基亚公司(Nokia)、嘉信理财公司(Charles Schwab)、联合包裹运输公司(UPS)和高盛公司(Goldman Sachs)——全都是实行沟通新旧经济经营战略的典范。

而那些失去明星公司排行榜中位置的公司往往则是在实施新经营理念或并购业务方面遇到了麻烦。

当然，如果他们次年又有所创新，则可能再度返回榜上。

通过把同样的创造性思维运用到金融服务业——该行业在传统意义上并非创新思想的温床——嘉信理财公司对这一行业实现了改造。

该公司创始人查尔斯·施瓦布(Charles Schwab)在1974年用自己的名字成立它之后，成为提供自由开设个人退休金账户服务(IRA, 1982年)、引进软件交易产品(1985年)和开展网上证券交易业务(1996年)的第一人。

使该公司得以坐上证券经纪业第一把交椅的正是那些源源不断的创意，施瓦布则把这一点归功于自己不计较错误的做法——在公司内部，这种错误被昵称为“光荣的失败”。

“为了鼓励大家出主意，你就得容忍许多荒唐的想法，”施瓦布说：“如果你对那些不合适的主意拒之门外，有好主意的人也不会来找你了。

况且，要是50%的主意能行得通，那就相当不错了。

”要想积极接受变革、成功实现创新，企业必须有一种强烈的个性意识，丰田汽车公司在这方面做得相当出色。

它全力以赴地开发自己最擅长的产品：经久耐用、性能可靠的汽车，因而成为世界上最受赞赏的汽车

<<提升你的创新力>>

制造商。

丰田汽车公司推出的集内燃发动机和电动马达于一身的。

Prius型车就是该公司通盘考虑，不断创新的具体体现。

该车型无论在外观、成本还是保养要求上与传统的汽油驱动车型几乎毫无二致，但在耗油量上低于后者，尾气排放量则比后者低90%。

“在驾驶和保养方面，用户觉得它和普通车型没什么两样，”丰田北美分公司总裁田口俊明说：“这样，用户就能在丝毫没有感到不便的情况下享受到电动汽车的许多益处。

” 二、创新是社会发展的本质要求 美国著名经济学家熊彼特(Joseph Schumpeter)认为：资本主义经济的最本质特征就是创新，资本主义不断突破自身的各种局限性和经常发生的经济危机，其最主要原因就是资本主义经济的自发创新的机制。

事实上，这一观点有其偏颇的地方，这是因为，对于社会主义市场经济来说，最本质的特征仍是创新。

江泽民同志指出：“现在我们更应十分重视创新。

P1-3

<<提升你的创新力>>

编辑推荐

世界上没有永远成功的企业，也没有永远成功的人。

要想超越自己的对手，要想出人头地，你必须创新。

入世之后，中国的市场竞争秩序逐步规范，中国的企业也只有少来些旁门左道，而多一些创新，才会在越来越公正、平等的市场中赢得一席之地。

从今天开始，从看黄寰、罗子欣主编的《提升你的创新力》开始，请为自己筑就成功的阶梯。

<<提升你的创新力>>

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>