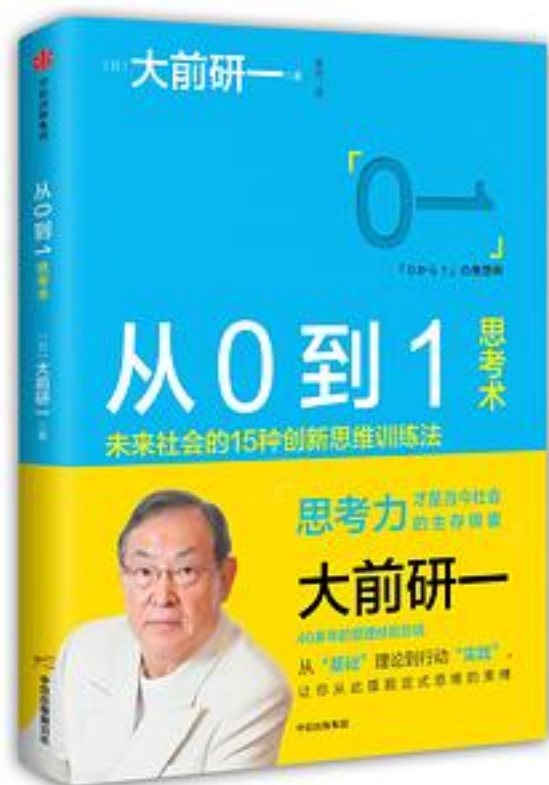


# 从0到1思考术



[从0到1思考术 下载链接1](#)

著者:【日】大前研一

出版者:中信出版集团

出版时间:2018-7

装帧:精装

isbn:9787508688046

我们正处于一个创意停滞的时代。一直以来，我们都习惯于按照业界约定俗成的做事方法解决问题，搜索引擎技术的进步更是改写了我们的思维方式，削弱了我们思考的能力。在这种惰性思维的长期主导下，你会发现，你已经很难进行创造性、批判性的思考了。

为什么当下我们如此缺乏创新思维？

大前研一认为，是过去的成功经验让我们产生了一种“我是专家”的错觉，而这种错觉就是思想僵化的表现，它不仅会让我们变得因循守旧，还会把萌芽的创意扼杀在摇篮之中，使我们在面对强劲的对手时变得毫无招架之力。

在这本书中，大前研一提炼出了15种训练创新思维的方法，针对企业该如何打造让消费者情有独钟的产品，在低迷的市场环境中先一步发掘商机，以及个人该如在团队中凸显自己的优势，增强社会生存力，给出了理论性和实操性的指导建议。

作者介绍:

大前研一

日本知名管理学家、经济评论家，麻省理工学院博士，被大众称为“日本战略之父”。他曾任麦肯锡咨询公司总经理职位，美国加州大学洛杉矶分校研究生院教授，斯坦福大学客座教授，还兼任许多跨国公司的管理顾问。

大前研一对于企业经营管理及战略规划方面有着精辟而独到的见解，他大胆地提出了“无国界经济学”和“地域国家论”的观点。被《经济学人》杂志评选为“全球五位管理大师”之一，是少数获得国际肯定的东方管理大师。著有《思考的技术》《专业主义》《M型社会》《OFF学》等多部具有深远影响的经典作品。

目录: 前言 “从0到1”——创造力的意义

基础篇 “从0到1”的11种思考法

1. 战略自由度思考法——正确理解消费者需求

有技术优势不等于有市场优势

商品没有“价值”就不能算作“品牌”

要想产品卖得好，就得从消费者身上找根源

制约条件越多，说明改良空间越大

用低成本开发高利润产品

培养预见性思维才是关键

2. 套利思考法——抓住信息差中隐藏的商机

合理地见缝插针

当创意被效仿时，赶紧找新的突破口

做一名优秀的“情报员”

波兰猪肉花落谁家

具体问题具体分析，找有价值的“信息差”

外包行业的“钱”景

限制你的敌人其实是你自己

3. 混搭思考法——“混搭”创造新价值

创新就是将既有事物重组

别当起大早赶晚集的“悲情英雄”

“混搭”对了才能创造价值

在强强竞争中，避其锋芒比死磕到底更明智

7-11的创赢之路

让你的自产商品销量“开挂”

避免增加消费者的使用负担

4. 以不变应万变思考法——提高产品的利用率

经营者的福音，不用裁员也能降低固定成本

用“屏蔽”的方式推行差别化服务

别做坚守利润的笨人

濒危企业也能漂亮地翻身

学会抓闲置资源的漏洞

让客户产生“真是赚到了”的感觉

5. 展望思考法—与时俱进才是决胜的关键

产品的更新换代会告诉你未来的发展趋势

没有谁能永久操控一个平台

不要把网站当成问事处，多思考未来的样子

活在井底的任天堂

不要沉迷于过去的成功经验

6. 快进思考法—把握萌芽期的新事物

除了学习与模仿，我们还能做什么

有发展潜力的企业会提示你新市场的动向

孙正义的“时差法则”

将“小萌芽”移接到新土壤

7. 变废为宝思考法—新兴产业的诞生

你的眼界够开阔吗？

把闲置资源变成自己的赚钱工具

闲置经济的本质是“借鸡下蛋”

网络平台是卖艺者的“天桥”

做众包时代的先行者

8. 插值思考法—不走寻常路

条条道路通创新

走投无路？不存在的

不要被“约定俗成”所束缚

9. 角色代入思考法—从对方的角度思考问题

看不到危机才是最大的危机

先把现状吃透，再去找突破口

角色扮演的思维训练

“僭越式”思考法，给自己“升职”

无能的领导才会让员工“咬牙坚持”

要有不在其位却谋其政的勇气

10. 创根问底思考法—铸就长寿企业的秘诀

发挥“打破沙锅问到底”的精神

市场低迷也能逆潮而上

制定赢利政策要对症下药

寻找性价比优势

11. 大格局思考法—你能发现什么

废港复活记

没有构想和战略还谈什么成功？

你的目标定得越大，创造力就会越强

学学时代先驱是如何用创意改变世界的

实践篇 告别平庸的4种思考法

1. 为什么消费者会对某个品牌情有独钟？

热情才是你坐拥一切的起点

个人信念与企业精神两者缺一不可

经营品牌要有奋斗拼搏的觉悟

想让别人爱上你的创意，请先爱上你的工作

2. 腰包思考法与细分市场思考法

聪明人都惯用逆向思维

对待客户该不该一视同仁？

不懂市场，就只能眼看商机从身边溜走

3. 化商品阻力为魅力的移动时间轴思考法

打造顾客眼中的高性价比商品

你有充分利用数码时代的经营优势吗？

巧备无米之炊

融资的高境界，没钱也能办大事

4. 风物长宜放眼量  
不要只向同行学习经验  
没有绝对原创，好的方法都是“偷”来的  
通过跨行学习，打败同行对手  
井井有条的等级制度经营模式  
结 语 从无到有，从小到大  
· · · · · · ([收起](#))

[从0到1思考术\\_下载链接1](#)

## 标签

大前研一

思维

方法

管理

商业

日本

提升

非常不错的一本书，值得推荐！

## 评论

先把现状吃透，再去找突破口；制约条件越多，说明改良空间越大；将既有事物重组就是创新（想象力=感受力），但不要只和同行学习经验；让客户产生“捡漏/赚到了”的感觉。

-----  
基本都是正确的废话；案例陈旧不说，很多透露出的是我牛逼，不是帮读者牛逼；字大内容少定价贵，中信奸商。

-----  
创新是一个不衰的主题，关于创新的书籍也就自然不少，比如前几年火热的克里斯坦森就有《创新者的窘境》、《创新者的解答》和《创新者的基因》等一系列关于创新的作品，著名创新设计公司Ideo首席执行官汤姆·凯利也写过《创新的10个面孔》和《创新的艺术》。以上这些作品在创新主题上各有侧重，但是都有一个共同特点，即基本上每本书都围绕创新主题构建一个宏大的体系或者是框架来说明自己的观点和理念，这样做的好处是理论结构性强，自成体系，但这种结构带来好处的同时也派生出了相应的缺点，这种大块头理论给读者带来了理解消化和使用上的不便，尤其是对于从事创新工作的新手和菜鸟来讲，给他一把巨斧丝毫无益于对付眼前需要马上搞定的小野狗。而大前研一的这本《从0到1思考术》则显然是另外一种风格，根据作者多年（后文见书评正文）

-----  
想有大把的时候躲在图书馆看各种杂书

-----  
2020年5月31日读，2020-185。单位读。

-----  
感觉一般，比较泛泛而谈，没有具体分析，深度不够。很多举例都比较基于表面，为了论证观点而提，前因后果，背后的逻辑、原因没有再细了，比较宽泛。不过思考方式的论点描述是没有问题的，浅层或者初学者可以看看，也比较好理解，相对比较基础的一本书，推荐略读

-----  
没有太出彩的地方，每个技巧都稍显单薄

-----  
“日本战略之父”大前研一的新书！必读！

-----  
理论知识有了，就看如何实现了。

-----  
只不过就是把很久以前的案例。重新拿出来讲一下。以为会有什么新发型。炒冷饭而已

-----  
商业思维的思考方式 锻炼思考的 速读的 没讲他的出名的A2笔记法

-----  
周末花了一天时间看完这本书，大前研一算是非常有智慧的管理学家了，他的思考维度很广，看完受益良多。

-----  
抽奖送的书，全书看得我犯困

-----  
中图分类 : F273.1

-----  
[从0到1思考术\\_下载链接1](#)

## 书评

创新是一个不衰的主题，关于创新的书籍也就自然不少，比如前几年火热的克里斯坦森就有《创新者的窘境》、《创新者的解答》和《创新者的基因》等一系列关于创新的作品，著名创新设计公司Ideo首席执行官汤姆·凯利也写过《创新的10个面孔》和《创新的艺术》。以上这些作品在创新...

-----  
读后比较失望，没看到跟作者名气相匹配的洞察。作者整理了11个名字特别高大上的所谓创新思维训练法，实际是事后诸葛亮类型的牵强的看问题角度。  
书中的案例相对老旧，作者自己的成功案例至少是20年前的了。  
比如第一个思考术：战略自由度思考术，实际就是要站在消费者的角度看...

-----  
[从0到1思考术\\_下载链接1](#)