

<<视野占先 决胜商法>>

图书基本信息

书名：<<视野占先 决胜商法>>

13位ISBN编号：9787802074194

10位ISBN编号：7802074193

出版时间：2006-1

出版时间：经济管理

作者：安西林

页数：295

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>

## <<视野占先 决胜商法>>

### 内容概要

近年来，结合古今中外经济社会领域的实况，针对世界很多成功和失败的企业与个体案例，我们较为系统和深入地进行了研究，当我们拉开时空，参照其早年的情况，再反观当今的状态，纵观其发展轨迹和演变规律，颇有心得，心界不仅豁然开朗，感悟之念犹如江河奔涌，信笔而书，一气呵成，在此愿与读者携手共享。

本书分为视野占先和决胜商法上下两篇，主体面向经济社会的业务实际，探讨商业境界和平台，追求立足持续发展的智慧。

我们知道，在公司企业组织范围，大体有三种类型的人，一种属于“创新型”，视野高远，别出心裁，见解独到，具有创新引领的超凡能力，另一种属于“执行型”，工于规章流程和命令，精工细活，擅长落实精美的结果；最后乃“平庸型”，喜好空想，眼高手低，不足说道。

在经济市场领域，不论人或者组织单位，竞争优势更多来自创造型的人，优势的保持则与执行型的人密切相关，两种类型兼备，可以保证稳定的竞争优势。

而《视野占先决胜商法》一书，前者较多讲求创新和方向及趋势，后者偏重描述基础和均衡及环境，两者合璧，贵在修养，培养优秀的品性，求取信患化时代发展的优势地位。

无论公司组织或者个人，求取发展，规避失败，乃是我们的基本目的。

追求商业运作的境界和智慧，万事贵在营造向上的发展趋势，以此铺垫，超越“大智慧与小聪明”、“长远发展与急功近利”、“做强做大与昙花一现”的矛盾局限，方才合于持续发展的战略方向，大体趋近“视野占先，步步为先”，“决胜商法，以胜为本”的高级商业境界。

此外，我们认为境界和智慧受慈于文化与素质的支撑，关键在于源于实际，升华于实际，指导于实际，必须植根于民族历史的精华，只有富含民族气息的东西，才真正具有世界价值（当然同时也必须穿越不适合发展的国情桎梏），所以我们特意虚拟了鬼谷这个中国的历史场合，并由此展开探讨，所谓立身民族文化精髓，从容纵观世界经济风云。

由于本书基于经济和业务管理的实际环境与需要，主体面向在工作中繁忙着和拼搏着的人士，如果能够用一种比较幽默和深入浅出的轻松方式表述，同时让每一章节相对独立完整，会更适合读者的需要和实际，在轻松的阅读条件下，花费最少的时间获得最有效的收获。

所以本书行文论字遵循“自然顺畅，切入生活，风趣幽默”三条脉络，力求踩着自然的韵律，谈笑之间抒怀纵论经济事项，读者只当躺在沙发上翻阅小说，浏览之余，笑口一开，最不济也提高了情商，如果不小心搞出一个寓教于乐，那就不是一般的境界。

## <<视野占先 决胜商法>>

### 作者简介

毕业于北京邮电大学，微波通信技术专业。

后加入中国建筑科学院，作为工程师从事技术活动，并担任处级领导工作。

80年代，随著改革开放的进程，转入经济业务领域，受命创办商业公司、开发进口和物流等业务工作，80年代中开始转入公司管理工作。

于80年代末期由中央人才引进办派驻美国工作和学习，广泛涉及公司管理、市场销售、生产调度和R&D等领域。

在90年代，陆续担任一些外资企业首席代表，国内及上市公司正副总经理，董事和顾问等高级管理职务，涉足科研、汽车、房地产、IT、电子、咨询，投资、贸易和工程等行业，曾在北京、上海、深圳等城市工作，目前主要从事关于公司企业管理的顾问和咨询工作。

由于工作期间涉猎文学、历史，宏观经济，统计学、哲学、心理学和国际政策等学科，因此在公司企业的微观管理方面，沉积有些许较系统完整的经验和知识，善长用幽默和通俗的方式论述与讲授经济管理概念。

E-mail : lane2@21cn.com

## <<视野占先 决胜商法>>

### 书籍目录

上篇 视野占先1 商业出道 1.1 视野第一 1.2 视野的起点 1.3 经商的基本看法2 视野的穿透力 2.1 由本质看问题 2.2 思维洞悉 2.3 不需要理由3 行动之道 3.1 大势为先 3.2 做大之路 3.3 探求时机 3.4 内心与环境互动4 直面实际 4.1 如何认识实际 4.2 如何认识最佳 4.3 营造环境和文化 4.4 不变应万变之道 4.5 空想与现实 4.6 何为均衡5 大智之道 5.1 取舍大义 5.2 辩证的视野 5.3 魔道之高低 5.4 水到渠成 5.5 寓工作于乐 5.6 无我和大势下篇 决胜商法1 见解独到 1.1 戴尔公司的成功之道 1.2 平凡中见真知 1.3 突破局限方有见解2 全方位沟通 2.1 大话沟通 2.2 与市场沟通 2.3 与伙伴沟通3 结合实际 3.1 结合实际者胜 3.2 透析扑朔迷离的实际 3.3 把握明天的实际4 拿捏轻重缓急 4.1 操控大局之道 4.2 明辨孰重孰轻 4.3 站立源头的高级境界5 局部优势决胜 5.1 追求局部优势 5.2 后来居上的范例 5.3 局部优势无所不在6 战略视野和创造 6.1 发展的长远之道 6.2 遵从环境大势 6.3 胜利源自创新7 荣辱与共业务链 7.1 营造健壮的供应链 7.2 业务链与双赢8 习惯是巨大的生产力 8.1 培养习惯是高级境界 8.2 保证成功的习惯——积极主动 8.3 保证升迁的习惯——负责守信 8.4 提高智商的习惯——追根溯源 8.5 保证持久的习惯——有始有终9 至高市场境界 9.1 指点未来 9.2 点评第一 9.3 营造和谐环境 9.4 精确对准需求10 因势利导之道 10.1 造势 10.2 借势借力 10.3 变被动为主动11 富庶与领先之道 11.1 效率领先 11.2 质量致胜12 技术当先 12.1 讲究经济性和专业化 12.2 寻求相对的技术机会13 战胜自己者得天下 13.1 突破自我 13.2 大智若愚 13.3 最佳团队14 知天命知真伪 14.1 穿透迷雾 14.2 成功的眼光15 企业文化至上 15.1 顺应企业文化 15.2 营造文化 大势后记

## <<视野占先 决胜商法>>

### 章节摘录

书摘4.3 营造环境和文化 如果从文化的视角看待业务，世界将变得两样。

任何单位都注重讲究“以人为本”的理念，现代体系的运作和竞争，本质是人相互关系作用的过程和结果，“以人为本”绝不是嘴上的功夫，主体属于文化运作管理的范畴，营造优秀文化是高级管理境界的核心表现。

大凡优秀的组织单位和经理人无不蕴涵丰富的文化底蕴，而缺乏文化的地方，大多产生昙花一现的风采。

现实中人力资源的开发运用远非理论描述的那样理想，粗略地讲，可以用三三制分割人的能力，大约1/3从事业务，大约1/3闭锁于心，大约1/3被他人冲销，而营造文化的用武之地正在这里。

依据以人为本位，围绕营造优秀文化体系进行管理的高妙之处在于：（1）产生全方位吸引人的向心力；（2）创造和谐自然与大展宏图的气氛；（3）激活人内心深处的能量。

一般而言，运用行政管理和谋略，也可以达到网罗和重用人才的形式，但其本质有把人一个个地抓来的味道，多少有点像拿枪顶着后腰冲锋的感觉。

赶上像林冲这样职业化比较强的人，还可以克己复礼舍命冲杀一阵，赶上李逵和鲁智深这样个性化的人物，转身就跟领导翻脸。

所谓重赏之下必有勇夫，不过中策，耗费巨资得一勇夫，强于懦夫，逊于智者。

中国是文化运作的古国，三千年文化管理长廊，一幅幅画卷可圈可点，发人深省。

P59

## <<视野占先 决胜商法>>

### 媒体关注与评论

书评长久以来，我们研究了很多成功和失败的企业与个体案例，并比对推论究竟什么导致了不同结局，其内在起源要素何在？

后来逐步清晰地意识到，首要本质原因之一，成败首先在于视野，是否合于实际，是否正确并高远，起步阶段，视野决定了一世的对错，中途阶段，视野有所悟知，可以转劣为优，视野步入昏聩，立刻转胜为败。

这就叫做视野占先。

本书分为视野占先和决胜商法上下两篇，主体面向经济社会的业务实际，探讨商业境界和平台，追求立足持续发展的智慧。

本书基于经济和业务管理的实际环境与需要，主体面向在工作中繁忙着和拼搏着的人士。

让您在轻松的阅读条件下，花费最少的时间获得最有效的收获。

所以本书行文论字遵循“自然顺畅，切人生活，风趣幽默”三条脉络，力求踩着自然的韵律，谈笑之间抒怀纵论经济事项，读者只当躺在沙发上翻阅小说，浏览之余，笑口一开，最不济也提高了情商，如果不小心搞出一个寓教于乐，那就不是一般的境界。

## <<视野占先 决胜商法>>

### 编辑推荐

本书分为视野占先和决胜商法上下两篇，主体面向经济社会的业务实际，探讨商业境界和平台，追求立足持续发展的智慧。

本书基于经济和业务管理的实际环境与需要，主体面向在工作中繁忙着和拼搏着的人士。

让您在轻松的阅读条件下，花费最少的时间获得最有效的收获。

所以本书行文论字遵循“自然顺畅，切人生活，风趣幽默”三条脉络，力求踩着自然的韵律，谈笑之间抒怀纵论经济事项，读者只当躺在沙发上翻阅小说，浏览之余，笑口一开，最不济也提高了情商，如果不小心搞出一个寓教于乐，那就不是一般的境界。

<<视野占先 决胜商法>>

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>