

<<眼力决定成败>>

图书基本信息

书名：<<眼力决定成败>>

13位ISBN编号：9787807140276

10位ISBN编号：7807140275

出版时间：2004-10

出版时间：甘肃文化

作者：何诚斌编著

页数：172

字数：103000

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>

<<眼力决定成败>>

内容概要

1974年，第一台个人电脑问世，比尔·盖茨从同学那里偶然得到了这上消息，他马上觉得自己的计算机编程技术有了用武之地，很快编出BASIC语言程序并成功运行。

年轻的盖茨感觉到，个人电脑革命刚刚拉开序幕，将来每俱都会有一台电脑，而这些电脑领先他们的软件来运转。

盖茨说：“我当时虽然很留恋乐趣的的大学生活，也希望有更多的时间完成学业，然而时间不允许我。

”他不顾父母的强烈反对，毅然辞退了在哈佛大学的第二年级学业，自己独立创立了微软公司，并在接下来的20多年里创造出了IT历史上的商业奇迹。

有人说，盖茨天生就是赢家。

我们更认为，他独特的眼力以及果断的选择决定了这辉煌的成就。

沃尔玛的成功首先要归功于它的创始人山姆·沃顿的眼力。

1945年，山姆在美国小镇本顿维尔开始进军商品零售业。

当时大型公司多在大中城市从事零售业，而对小城镇置之不理。

山姆却盯住这一市场空白，选定美国小镇为其服务的主要市场，采取了“农村包围城市”的战略，逐渐做大做强起来。

沃尔玛从别人看不上眼的地方着眼，一个小镇一个小镇地设店，以州为“战区”，直到整个州市场饱和，再向另一个州推进。

由一个州到一个地区，再一个无区到全美国，再从美国扩展到全世界。

沃尔玛稳扎稳打，成了世界零售业的老，在2001年世界《财富》排榜上超过了盖茨的微软公司。

<<眼力决定成败>>

作者简介

何诚斌，1965年9月生于安徽省怀宁县，于2002年负笈北京，受聘于多家公司，现任北京龙尊伟业文化中心策划部主管。

致力于中国传统哲学与现代企业经营理念相结合的研究，主要著作有《在六十四卦中畅游》、《揭开生活的符帖》、《一眼看透人心》、《我的红楼》等；另外，在种

<<眼力决定成败>>

书籍目录

第一章 控制祸福的玄关——像狼眼一样敏锐 绕过他人的视线，看清另一面 动静之中，不失时机 谋小局与谋大局 他的长处就是能“将将” 冲动是拿着感情赴险境 同僚们为何要倒戈相向 得一人而得天下 具有战略意识的远见 每种选择都是眼力的检验

第二章 操纵市场的商机——像猴眼一样明亮 嫁接与拆分信息的功夫 看到别人看不见的希望 引开别人的注意力 模式是眼力打造出来的 在社会热点中寻找财富 商品是情感与爱的载体 从别人忽略处着眼 近破既定思维模式 摊子大不等于实力大 伤其十指，不如断其一指

第三章 破译成功的密码——像鹰眼一样犀利 你有产生原子能的反应堆吗 在寂寞中坚持与等待 结果往往出人意料 推动好奇心是最大的不幸 拙劣的工匠埋怨他的工具 抓住灵感就抓住了智慧的翅膀 换个角度恍然大悟 看到别人看不到的价值 在干草垛里怎样寻找一颗针 做敢为天下先的人 砍断魔鬼手中的剑 创造之前必先破坏

第四章 掌握盛衰的命脉——像野猫眼一样机警 该出手时就出手 设计对方的行动路线 千年王八不去羡慕高飞的老鹰 明知山有虎，偏向虎山行 练好内功才能出手应招 偏见容易蒙住人的眼睛 “好眼力”带来的自刎之祸 差错由跳不出自己造成 此曲只应天上有！

直钩垂钓，静观时变 同是老鼠，天壤之别 孟尝君勇于戴绿帽子 是前世冤家，还是情人 “你比我的儿子还孝敬！

”给你这箱子奏章看看吧 一向得意的关大圣人必失荆州

第五章 洞察事物的细节——像龟眼一样专注 海岸警卫队里为什么没有黑人 今早的集市上有什么卖 什么都是这么讨厌的奶瓶 威尔逊旅游时发现了“假日客栈” 箕子为一双筷子哭了起来 没有优势就是最大的优势 他观察到了失望而去的观光者 三岁看大，七岁看老 拿小二子的命睹一下爹的眼力 他俩为何割席而别

第六章 检阅处世的得失——像蛇眼一样冷静 曾国藩不给肃顺写讨好信 林肯本来就是鞋匠的儿子 萧裕因“眼力”不凡掉脑袋 这是最为默契的毁灭 郑板桥误中“狗肉计” 你瞧，他的裤子太瘦了 和坤与乾隆，谁的眼力更高明 这乐曲让人积累500万年的财富 吕不韦因“暗种”而自杀 刘基掐算到了李善长后世难料！

被人称为“三姓家奴”的帅哥

第七章 勘破人心的奥秘——像大象眼一样深沉 岳飞的眼力确实不如秦桧 减薪10%还是加薪10% 就要在这个萧条之时杀进出 这面包真的三天就过期 十二封特别的推销单 杀母岂能再有归顺时 秦国碰壁成就了苏秦这小子 武则天就知道“青鹅”的含义 一个装哑巴，一个装聋子 往往栽在本能需要上

附录

<<眼力决定成败>>

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>