

视野占先 决胜商法



长久以来，我们研究了很多成功和失败的企业与个体案例，并试图探究究竟什么导致了不同结果，其中很重要的一个原因是：企业家清晰地定位自己。首屈一指的原则之一，就是首先在于视野，是否合乎实际，是否正确开宗达，起步阶段，战略决策了一定的时期，中途阶段，战略有所推延，可以诚实为佳，视野步入真理，三利两弊为弊，这是叫做视野占先。

视野占先 决胜商法

安西林 著

经济管理出版社

[视野占先 决胜商法 下载链接1](#)

著者:安西林

出版者:经济管理

出版时间:2006-1

装帧:

isbn:9787802074194

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，两种类型齐备，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“大智惹与小聪明”、“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。

作者介绍:

目录:

[视野占先 决胜商法 下载链接1](#)

标签

评论

[视野占先 决胜商法](#) [下载链接1](#)

书评

[视野占先 决胜商法](#) [下载链接1](#)