

<<经营未来>>

图书基本信息

书名：<<经营未来>>

13位ISBN编号：9787543052864

10位ISBN编号：7543052865

出版时间：2010-11

出版时间：武汉出版社

作者：曹俊杰

页数：273

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>

<<经营未来>>

前言

又一次提起笔来为朋友的书写序。

今年早些时候，接到曹俊杰先生邀请我为他的新书《经营未来——破解思维、决策和成功的奥秘》作序的任务。

当时他的书稿还没有改完，我也是非常之忙，所以写序的事情就一拖再拖。

曹先生已经写过很多本书了，诸如2001年中国纺织出版社出版的《中小企业经营方略》、2004年西苑出版社出版的《金钱游戏》、2005年西苑出版社出版的《跟毛泽东学思维》以及2007年由机械工业出版社出版的《决策就是找方法》等等。

由此看来，曹先生还是个多面手。

不像我那样，只是在大学里面专业学习历史，大学毕业后又教了二十多年的历史，上了《百家讲坛》、《文化中国》、《新安大讲堂》、《湖湘讲坛》、《新杏坛》等栏目还是讲历史。

话说到这里，自然有两个问题：曹先生为什么要邀请我为他的新书作序？

我为什么又要答应他的邀请？

其实，答案很简单。

我所讲的历史上的各色人物——无论他们或伟大、或平凡，或万古流芳、或遗臭万年——但有一点则是他们的共同点：他们都有过成功和失败。

而分析他们或成功或失败的原因，以为我们后来人做些借鉴，这才是我所追求的，也是朋友们喜欢我和我的节目的重要原因。

而曹先生的这本书，所研究的，正是如何让人少走弯路、以便迅速走向成功的诀窍。

这就是说，从本质上说，我们研究的是同一个主题，彼此在这方面都有较多的了解，能够做一个中肯的评价。

什么是能力？

能够一下子看清事物的本质，并能对其做出精密的推断，这就叫能力！

什么是思考的方法？

遇到问题后能够竭尽全力地去思考它，直到彻底地把它弄清楚为止，这就是思考的方法！

但是怎样才能掌握这种方法并且培养出超人一等的能力呢？

这是许多人都不了解的，甚或还没有一本书对此作过透彻的说明，而这本书就在这方面开了先河，走在了别人的前面。

当然，它的内容还不止这些。

但是从根本上来说，这本书是以探讨如何彻底地认识、思考、解决和处理问题为目的，对怎样思考与做出决定等问题做了目前为止最为透彻的分析和说明。

所以，我们可以说，这是迄今为止第一本透彻破解思考与决策奥秘的著作。

读过之后你还会发现，这本书对于有关思维、决策问题的研究在每一个环节上都有某种较大的突破和创新，处处都有发人深省的真知灼见，启人心智，授人以渔。

从这一点来看，它有可能成为一本流传后世的经典著作。

总之，这是近年来图书市场上很少见的一本好书，市场上已经很长时间没有看到这样有内容，并且具有实用价值的图书了。

是为序。

纪连海

<<经营未来>>

内容概要

本书乃作者选取近现代商、政、军等各个领域最为杰出的成大业者甚或领袖，并且从他们最出色的事件出发来考察其思考与处事的共同之处，历时五年研究而得到的成果。

它首次披露了商、政、军以及科学界等成大事业者高效率的思考与处事的方法及其原理原则，对于提高我们的思考、处事乃至人生的效率具有极大的参考价值和借鉴意义，堪称打开成功之门的金钥匙！

<<经营未来>>

作者简介

曹俊杰，一直致力于思维及解决问题等方面的研究，主要出版过《跟毛泽东学思维》及《决策就是找方法》，二者都多次重印，受到读者及各界的好评。而本书则是作者多年研究成果的集中展现，不仅与自己以前的书相比较，而且相对于其他同类图书，也是一种质的飞跃或提高。

<<经营未来>>

书籍目录

序言

前言

第一部分 成功来自对事物的透彻理解

一、先谋后事者昌，先事后谋者亡

二、做一事钻一事

三、智慧和能力是在突破种种艰难困苦的过程中得以提高的

四、慢工出细活——完美无缺地做好少量工作比马马虎虎做了十倍的工作更有效率

五、养成思考和研究的习惯是人生第一要务——不懂得思考将会毁掉我们宝贵的一生

六、做事即是学问——决策过程是一个科学研究的过程

第二部分 找不到方法的一个首要原因是信息不足

一、察之则明，不察则昏

二、搜集资料比坐着空想更能得到好的构思

三、在行动中不知就是一种罪过——一切行动都应该建立在对事物透彻认识的基础之上

四、真相在细节之中

五、能够最有效地解决问题的方法就是好方法

六、心智有时能够比眼睛看到更多的东西

第三部分 计算是获得优势的最根本的要素

一、凭分析办事，不要凭感觉办事——正确的行动产生于精确的分析

二、另类“潜规则”

三、清楚得到答案的过程比知道答案本身更重要

四、致广大而尽精微——思考的理想境界

五、我们的生活始终是一个有待解决的问题

六、不是事情本身而是其背后的整体决定着事情的成败

第四部分 预测及掌握变化是任何行动成功的决定因素

一、世界总是会向那些有目标和远见的人让路

二、以所见知所未见——不懂得见微知著、不能预见事情的未来，你永远都称不上才智过人

三、在未来面前我们不是无能为力的

四、未来属于那些今天就已经为之做好准备的人

五、谋不深则见不远，见不远则事难成——深谋远虑才能永远立于不败之地

六、未雨绸缪，智者所为也——在预见中提高预见能力

第五部分 从一切方面入手系统地解决问题

一、做好每一件小事才能成就大事

二、只有花时间对事情进行全方位的分析才能解决复杂的问题

三、智慧不可能被一个人垄断

四、达到目的的方法是多种多样的

五、不要放弃，方法一定会有的

六、一个成功的方案往往都是经过反复思考和千锤百炼而得到的

第六部分 足智多谋就在于会找方法

一、天才就是沉迷于思考的人

二、对常规、惯例以及一些通常的观念等不认为是“理所当然”的人才容易成功

三、当你遇到不满情绪时，要认识到正有无穷无尽的新天地等待你去开发

四、你唯一的限制就是你自己脑海中所设立的那个限制

五、最聪明的人往往是最善于总结经验的人

六、每一件事都是对我们的一次考验或考试

后记

<<经营未来>>

章节摘录

一、成功来自对事物的透彻理解先谋后事者昌，先事后谋者亡——没有免费的错误，任何错误都是要付出代价的在孔子的众多弟子中，子路是以勇敢而闻名的，但他是属于匹夫之勇的那种，所以孔子对他这点是不大喜欢的。

您想想看，孔子本身就小看体力劳动，那么与其相关的只有蛮力气而缺乏头脑、见到事情就不计后果地冲上前去，这种“拼命三郎”式的勇敢他会欣赏吗？

当然不。

可是，我们的子路同学是个实心眼，不能理解老师的弯弯拐，见到老师对自己不错，还以为老师喜欢自己的勇敢无畏呢。

所以在一次谈话中，子路就自作多情地问夫子：“子行三军，则谁与？”

满以为在打仗的时候自己是最合适的人选，没想到孔子不假思索地回答：“暴虎冯河，死而无悔者，吾不与也。

必也临事而惧，好谋而成者也。

”孔子不仅明显地拒绝了子路，而且还含沙射影地臭批了他一顿！

真是让我们的子路同学大丢面子！

不过，我们也不能怪孔子太不给面子了，实际上孔子提出的观点是他一贯的主张，只是以子路的实心眼是看不出来的。

孔子提出了一种与子路的观念完全相反的“勇敢”：“临事而惧，好谋而成”。

这是什么意思？

就是说，带兵打仗需要的不是那种敢于跟老虎搏斗、死都不怕，但却没有头脑、遇事一触即发不计后果的人；而是事情来了诚惶诚恐、生怕搞砸了，因此认真谋划和设计，力求成功的人。

于丹大姐说得好：“一个什么都不怕的人，是最让别人害怕的。

如果家里有这么一个人，全家整天提心吊胆，不知道他什么时候会捅娄子；如果单位里有这么一个人，可能经常要连累同事被处分、被扣奖金。

”这样的人谁敢用？

其实，从较为普遍的意义上说，这段对话第一次讨论了我们遇到事情时应该怎么办的问题，而且孔子给出了一个非常经典的答案，所以是很值得我们回味和思考的。

无论我们做什么事情，都面临着三种选择：是“先谋后事（办法想好了再做）”、“先事后谋（先行动起来，然后边做边想办法）”还是“事而不谋”？

不同的做法会产生不同的结果，很显然，后两者的结局是不乐观的。

下面我们就来看一个例子。

某合资公司有三个颇为自负的白领，总认为自己学富五车、才高八斗，所以除了老总之外目空一切，非常地牛气！

三个“白骨精”总是想，像我这样的人才怎么能屈居人下呢？

实在不应该呀！

因此他们都希望能够有机会见到老总，以便展示一下自己的才干，得到老总的青睐。

但是A或许还有点清高，还不好意思主动出击，所以他以一种“天生我才必有用”的心态等待着机会的降临。

而B则不同，他是那种“不怕做不到，就怕想不到”的人，当然他也是比较讲究技巧的，而不会蛮干；他去打听了老总经常上下班的时间，计算好他会在什么时间进电梯，他也在这个时候去，以便能够邂逅老总。

C则更老练一些。

他不仅打听了老总上下班的时间，而且详细地了解了老总的奋斗历程、知识结构、价值观念、性格特点、人际风格及其现在最关心的问题等等有关老总的有关情况，并据此设计了几句简单却有份量的见面词，然后也不辞辛劳地在算好的时间去乘坐电梯。

在跟老总打过几次招呼之后，终于有一天得到老总的邀请长谈了一次，不久就获得了一个更好的职位

<<经营未来>>

。在这个故事中，A是一个空想家，因为他根本没有采取行动，所以就不用多说了。剩下的是B和C。

B是那种“先行动起来，然后再去想办法”即“先事后谋”的人，结果他失败了；C与之相反，他的做法是“先谋后事”，最后获得了成功。

所以我们可以说，C是最有智慧的人。

由这个故事得出的结论，相信不用说大家都已经知道了：“事而不谋”是没有头脑的表现，“先事后谋”是轻率、鲁莽的做法，只有“先谋后事”才是最终能够成功的正确做法，才是我们应该倡导和秉持的做事原则。

孔子所说的“临事而惧，好谋而成”其实也就是要求“先谋后事”。

一位美国总统说，比其他事情更重要的是，你们要知道怎样把一件事情做好；与那些能做这件事的人相比，只要你比别人做得更好，你就会永远立于不败之地。

什么是“知道怎样把一件事情做好”？

就是说，我们已经找到了做好一件事的方法——当然是在做事之前知道了，如果事情都做了你才知道，那还有什么用？

只不过多一个事后诸葛亮而已。

这句话说出了一个最简单的真理：我们只有知道了怎样做一件事，才能做好它。

可能有人就说了，这不是废话吗？

你连一件事情怎样做就不知道，又怎么去做？

但是有人就是不知道这个理儿，现实生活中违反这一道理而行动的人还少吗？

不仅在不知道怎么做的情况下有人敢做，就是对事情根本不了解的时候仍然有人敢做！

偏偏有那么多“勇敢”的人，你有什么办法？

这些人在错误和失败的道路上真是勇往直前、前赴后继、视死如归，不撞南墙决不回头！

实际上，这些“先事后谋”者的队伍是十分强大的。

遇事要先行动起来，然后再去想办法——这几乎成了现在的一种流行观点，甚至拿破仑也曾这样说过：“首先要投入真正的战斗，然后再看分晓。

”但是他们真的能在行动开始之后想出什么奇招妙法来吗？

很多时候这种想法都只是一厢情愿罢了。

《兵法百言》上说：“凡事以未意而及者，则心必骇。

心骇则猝不能谋，败征也。

”这就是说，预先不进行谋划，就会遇到很多意想不到的情况，这些情况又会影响你的情绪，让你惶恐不安，这样在仓促之间你根本就没有时间和心境去谋划，又怎么能够想出什么锦囊妙计来呢？

所以，他们的失败也就是注定的了。

因此，在做事之前，我们一定要找到做好事情的方法，知道怎样做它、怎样做好它，然后才能去做；同时也只有这样，才能做好一件事情。

为什么C成功了而B没有？

原因就在于B没有按照这个道理去做。

这就是说，C的做法是符合真理的正确做法。

<<经营未来>>

媒体关注与评论

百家讲坛著名主讲人之一纪连海先生作序并隆重推荐！

什么是能力？

能够一下子看清事物的本质，并能对其做出精密的推断，这就叫能力！

什么是思考的方法？

遇到问题后能够竭尽全力地去思考它，直到彻底地弄清楚为止，这就是思考的方法！

但是怎样才能掌握这种方法并且由此培养出高人一等的能力呢？

这是许多人都不了解的，甚至还没有一本书对此作过透彻的说明，而这本书就在这方面开了先河，走在了别人的前面。

当然，它的内容还不止这些。

但是从根本上来说，这本书以探讨如何彻底地认识、思考、解决和处理问题为目的，对怎样思考与做出决定等问题做了迄今为止最为透彻的分析和说明。

读过之后你就会发现，这本书对于有关思维、决策问题的研究在每一个环节上都有某种较大的突破和创新，处处都有发人深省的真知灼见，启人心智，授人以渔。

从这一点来看，它有可能成为一本流传后世的经典著作。

总之，这是近年来图书市场上很少见的一本好书，市场上已经很长时间没有看到这样有内容，并且具有实用价值的图书了。

——纪连海著名企业家、石花酒业有限公司董事长曹远亮先生及其麾下销售副总联袂推荐！

品酒就品优质酒，读书只读一流书。

这是一本货真价实的好书，就像我们陈酿的石花酒一样，以其独一无二的口感——沁香、醇厚、绵长，让人愈品愈有滋味。

——曹远亮董事长及其麾下销售副总处处都是真知卓见，处处都有亮点！

打开书页就像置身于一座宝库一样，让人目不暇接，流连而忘返。

——网友人面桃花终于盼到这本书的出版了，以前看电子稿的时候就希望能够拥有一本，现在总算如愿以偿了！

这本书从思考与处事的角度对近现代各个领域的巨人们的经验和智慧进行了深刻而独到的总结，并且以融会贯通后通达浅近的语言，揭示出了其中深邃的道理。

作为我们人生尤其是事业不可缺少的指南，它绝对是物超所值的！

——书友万紫千红

<<经营未来>>

编辑推荐

《经营未来——商政军界的巨人们是这样思考的》是一本各界各层的领导者及一切希望走进领导阶层的人、所有公务员以及希望成为公务员的人，或者说，一切渴望有所作为的人，都必须拥有的案头书。

新东方的骨干教师王强说：“读书只读一流书。

”读一流书才能用最少的时间得到最多的收获，才能节省我们宝贵的时间。

用最少的时间来充实自己，是每一个忙碌的人都梦寐以求的事情，那么怎样做到这一点？

一个重要的途径就是读一流的书。

所以，读一流书应该成为我们买书以及读书的一个基本原则和口号！

如果你想在最少的时间得到最多的收益，那么就从这本书开始吧。

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>