<<如何打好成功的八张牌>>

图书基本信息

书名: <<如何打好成功的八张牌>>

13位ISBN编号: 9787544144605

10位ISBN编号:7544144607

出版时间:2011-3

出版时间:沈阳出版社

作者:柏顺

页数:261

字数:250000

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

<<如何打好成功的八张牌>>

内容概要

无论在工作中,还是在生活中,我们都会面临竞争,要在这些竞争中脱颖而出,最重要的是知己知彼、进行预测学会储备力量,并衡量利弊整合资源提高自己的战斗力。

应用你的胜箕,是以已之长克敌之短,而大获全胜;应用你的胜算,是共损不如共荣,而合作双 赢;应用你的胜算,是避实就虚、蓄势待发,而一举夺魁。

<<如何打好成功的八张牌>>

作者简介

柏顺,男,1975年生,毕业于北京师范大学,对中国传统文化深有研究,同时对成功励志也有着浓厚的兴趣。

对每一个领域都有自己独到的见解,编写了不少成功励志类图书。

主要作品有:《思考致富》《犹太人经商智慧》《人生羊皮卷》等。

<<如何打好成功的八张牌>>

书籍目录

- 第一章 人生如棋,一切从布局开始
 - 1.策划,决定你的未来
 - 2.赢,从策划人生开始
 - 3.策划家时代,靠知识与智力制胜
 - 4.布局,首先要"审局"
 - 5.成大事者需布大格局
 - 6.深谋远虑,大谋略才有大手笔
 - 7.布局攻防,胜算不失算
 - 8.人生如棋,落子无悔
- 第二章 知己知彼,取得"赢"的优势
 - 1.认识自我是人生制胜的起点
 - 2.审视自我,找到竞争优势
 - 3.商场博弈,要先学会"修己"
 - 4.你的竞争对手是谁
 - 5.竞争对手分析
 - 6.知己知彼,百战百胜
 - 7.深藏不露,蒙蔽对手
 - 8.占优策略——商战中的囚徒困境
- 第三章 神机妙算,没有你想象中复杂
 - 1.思考力也是竞争能力
 - 2.远见卓识,源于对商机的准确预见
 - 3.看准行业,钱要投到能赚大钱的行业
 - 4.商场博弈的逻辑性
 - 5.能预则能立
 - 6.情报、信息乃经商之宝

.

- 第四章 养精蓄锐,提高企业系统管理能力
- 第五章 靠势用势,大赌才能大赢
- 第六章 行动部署,取胜没有捷径
- 第七章 权衡利弊,懂得取舍法则
- 第八章 善于合作,共损不如共赢

<<如何打好成功的八张牌>>

章节摘录

 第一章 人生如棋,一切从布局开始 1.策划,决定你的未来 人生孺要策划,不懂策划者 , 不能明白"磨刀不误砍?

工&rdquo:的道理。

对人生危机,要么惊慌失措,要么垂头丧气。

人生的成功首先在于策划的成功,准确把握人生优势,科学运用人生中的有利条件,为人生成功奠定 坚实的基础。

有了科学的策划,人生就有强大的动力,就会产生坚韧不拔的意志。

人生策划作为一门科学,不是少数人的工具,不是可有可无的点缀.每个人的人生都需要策划。 策划不能违背人生规律,不能违背社会规律,不能一蹴而就。

应当因地制宜,因人制宜,具体问題具体分析。

人生策划的重点是:努力积累人生的成功感,认真总结自己的昨天,策划自己的今天和明天,找 出?

生中的亮点,让每一天都充满希望。

充满幸运,不再大起大落,大悲大喜.策划是把人生中的挫折当成是走向成功的契机,把令人烦恼的 事件作为激发才智、调整心态的良药,把逆耳的忠言和意见作为行动的指南。

那么,策划的能量到底有多大?

对于策划,许多人都认为,这是西方文明的产物。

而商界也大多将西方学者的专著视为经典, "圣纤"。

但是.只要稍微研究一下中国历史,你会发现在一部部典籍中隐藏着无数有关人生策划的智慧,其谋划之深,策略之妙,往往让人叹为观止,甚至超过当代的西方经典。

其中对世界影响最为深远?

要数战国末期吕不韦的惊天大策划。

从某种意义上来说,偌大的大秦帝国是吕不韦策划出来的,吕不韦的策划影响甚至是改变了中国的命运!

……

<<如何打好成功的八张牌>>

编辑推荐

当今世界,处处演绎着"强胜弱汰"的游戏,成王败寇是亘古不变的法则。 面对繁杂多变、眼花缭乱的社会面对乱云纷飞、强手如林的职场、商场,你在想什么? 你准备如何应对?

是否建立了自己开阔的人生格局?

是否做到了知己知彼?

是否为赢得未来而准备好了一切?

不善算计,就会雾里看花,水中捞月。

精于妙算,就能运筹帷幄,决胜千里。

人生格局,因博而生。

博弈人生,充满着谋略智慧,隐藏着未来的玄机。

《如何打好成功的八张牌》,让你用智慧战胜对手。

<<如何打好成功的八张牌>>

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