



成功学必读丛书



眼光 决定

你的未来

孤萍◎编著

八十年代初，摆个地摊就能发财，可很多人不敢。
九十年代初，买支股票就能挣钱，可很多人不信。
二十世纪初，开个网站就能赚钱，可很多人不试。

思路决定出路，眼光决定未来。

站的高，才会看的远；看的远，才会行的长。

西苑出版社



眼
決定
之

你的未来

八十年代初，摆个地摊就能发财，可很多人不敢。
九十年代初，买支股票就能挣钱，可很多人不信。
二十世纪初，开个网站就能赚钱，可很多人不试。

思路决定出路，眼光决定未来。

站的高，才会看的远；看的远，才会行的长。

 西苑出版社

图书在版编目(CIP)数据

眼光决定你的未来/孤萍编著. —北京:西苑出版社,2009. 11

ISBN 978 - 7 - 80210 - 621 - 5

I. 博… II. 易… III. 对策论 - 通俗读物 IV. 0225 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 189950 号

眼光决定你的未来

编 著 孤萍

出版发行 **西苑出版社**

通讯地址 北京市海淀区阜石路 15 号 邮政编码: 100143

电 话: 010 - 88624971 传 真: 010 - 88637120

网 址 www. xycbs. com E - mail: xycbs8@126. com

印 刷 北京中印联印务有限公司

经 销 全国新华书店

开 本 787mm × 1092mm 1/16

字 数 200 千字

印 张 19

版 次 2009 年 11 月第 1 版

印 次 2009 年 11 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978 - 7 - 80210 - 621 - 5

定 价 32.00 元

(凡西苑版图书如有缺漏页、残破等质量问题,本社邮购部负责调换)

版权所有 翻印必究

前 言

思路决定出路，眼光决定未来。站的高，看的远，看的远，行的长。你的眼光决定了你的发展，你的眼光越远，你的发展空间就越大；你越鼠目寸光，你的发展空间就越小。

比尔·盖茨说“要成功一定要眼光好。在信息时代，掌握资讯并不是最重要的，抓住未来最大趋势才最重要”。

比尔·盖茨曾经说过：“如果我当时不是从事个人计算机行业，相信我今天仍会是一位出色的企业家，但绝不会成为世界首富。”正如比尔·盖茨所说的电脑软件操纵硬件一样，在一定意义上来说，眼光是软件，行动是硬件，有什么样的眼光就有什么样的选择，有什么样的选择就会有什么样的行动。

八十年代初，摆个地摊就能发财，可很多人不敢。

九十年代初，买支股票就能挣钱，可很多人不信。

二十世纪初，开个网站就能赚钱，可很多人不试。

究其原因，是很多人目光短浅，看不到这些行业未来发展的希望所在，从而不敢贸然行动，失去了发展的良机。

有两个研究生毕业在即，导师带他们去参观一家大公司。参观完毕，导师问他们看到了什么？其中一个说看见豪华的办公楼，舒适的宿舍，宽大明亮的饭厅。能够在这里工作，真实人生最大的享受！另一个说看见的是这里产品是最先进的但市场不大，要开拓要更加专业的知识与更加执着的精神。数年之后，前者成为大公司的一名员工，后者却变成了该公司的总裁。在他们向导师汇报时，导师说：几年前，我就猜到了你们的今天。

怎样的选择，决定了怎样的工作；怎样的眼光，决定了什么样的命运。你所关注的东西，就是你的未来。

有位经济学家说的好，五年前的眼光，决定了你今天的结果！今天的眼光，决定了你五年后的成就！这话颇富哲理性。有时候只需变一变眼光，也许你的人生，将从此焕然一新！

编者

2009年10月



目 录

第一章 智慧的眼光悟人生	(1)
善识天时,培养敏锐灵感	(1)
审时度势,跟上时代的节奏	(6)
善叩冷门,逆时而动也相宜	(10)
捷足先登,赚钱才比别人多	(13)
商机无先后,要善于发现和利用	(14)
一分耕耘一分收获	(16)
机会在于识人之弃	(19)
挫折是成功之母	(21)
从别人的失败中吸取教训	(23)
完美,在于善于变通	(24)
第二章 开阔的眼光定人生	(28)
心有多宽广,人生舞台就有多大	(28)
不做无所谓的坚持	(30)
剑走偏锋,出奇制胜	(32)
目光放远,目标放大	(34)
自己掌握自己的命运	(36)
互惠互利,共同发展	(39)
对金钱要有全新的认识	(41)
与众不同成就人生	(44)
见异思迁图大谋	(46)
第三章 长远的眼光赢世界	(51)
眼光长远者才是最终的胜者	(51)
有多大眼界成多大事	(53)
任何时候都不能忘记自己的目标	(54)
放长线才能钓大鱼	(56)
做事要在大处着眼	(59)



眼光决定你的未来

时刻注意时势与位势	(60)
以迂为直,放眼长远	(62)
我之所爱为我天职	(64)
明确人生的目标	(65)
会思考才会成功	(68)
有了远见,也就有了整个世界	(70)
决断是各种考验的交集	(72)
凡事三思而后行	(75)
面对错误要三思	(77)
多一点思考就多一分收获	(79)
时刻反省才能不断进步	(83)
规划未来好处多	(84)
第四章 敏锐的眼光抓时机	(87)
随机应变,相时而动	(87)
创新更容易获得成功	(89)
机遇来临敢冒风险	(90)
风险与机会并存	(93)
果断出击,绝不手软	(96)
行动决定成功	(97)
生活处处有学问	(98)
坦然面对压力	(101)
冒险也讲究策略	(104)
第五章 坚定的眼光度逆境	(108)
在逆境中更需要坚定的光芒	(108)
沮丧泄气是最大的不幸	(110)
自古英雄多磨难	(113)
不要有沉沦的想法	(116)
等待下一个春天	(119)
换一个角度,失败就不一样	(121)
第六章 完美的眼光抓细节	(125)
细节成就未来	(125)
细节改变命运	(127)
得小者成之,失小者败之	(129)



积累小事,升华人生	(131)
夸夸其谈,使人厌烦	(133)
口才影响事业的成败	(137)
该出口时才出口	(139)
谈判中的说话技巧	(141)
言他人过,不可伤自尊	(146)
从小事做起,从低处起步	(149)
从细节中捕捉商机	(151)
小改观,大收获	(153)
突破细节,创造机遇	(154)
沟通障碍源于细节	(157)
大事不差,小事不丢	(160)
清楚表达自己的想法要注重细节	(162)
一分机会,百分努力	(164)
关注小事,收获成功	(166)
第七章 宽广的眼光多成就	(168)
开阔眼界,反向思维	(168)
成功属于坚忍者	(169)
出奇才能制胜	(171)
家庭教育,目标放大	(172)
和金钱保持“亲密接触”	(176)
要有与众不同的做法	(178)
为新的事业创造奋斗	(181)
第八章 卓识的眼光做事业	(184)
成功者大多都是独具慧眼的人	(184)
投资在熟悉的行业	(185)
不做人人知道能赚钱的生意	(188)
开辟赚钱新路	(190)
再坏的时机也能赚钱	(192)
欲速则不达	(193)
敏锐的眼光才能聚集财富	(196)
第九章 友善的眼光获人缘	(198)
生活中需要友善的眼光	(198)



眼光决定你的未来

善意的力量是无穷的	(199)
对别人的宽容就是对自己的宽容	(202)
从积极的方面理解别人的批评	(203)
把嫉妒转化成动力	(205)
不让虚荣左右自己	(207)
微笑是最受欢迎的语言	(209)
诚实守信是美德	(210)
第十章 取舍的眼光识成败	(215)
人生是一个充满变化的过程	(215)
选择一项终生为之奋斗的事业	(217)
为自己准确定位	(220)
做事要先分清轻重缓急	(222)
成大事者不要事必躬亲	(225)
凡事都要辩证地看	(227)
谋大事一定要有眼光	(229)
便宜别人,得益自己	(231)
扬长避短,智慧经营	(233)
第十一章 自信的眼光助行动	(236)
任何远见卓识都需要落实到行动上	(236)
生活即改变,行动即成功	(238)
没有什么不可能	(239)
当你不敢做时,你总会说我怕做错	(240)
别总说我没有时间	(241)
别怕犯错	(243)
停止发牢骚	(244)
别总等到最后才出手	(245)
跳出“温水效应”的怪圈	(246)
第十二章 发展的眼光谋成功	(249)
生命因追求而精彩	(249)
适应环境,接受挑战	(250)
用最佳心态去迎接挑战	(253)
多一些尝试就多一些成功	(255)
以长期目标作人生的理想	(257)

教你如何筹措资金	(260)
100% 的发挥你的潜能	(271)
确定自己的人生道路	(276)
第十三章 精准的眼光看未来	(278)
寻找人生的终极目标	(278)
在选择之中获得幸福	(279)
勇敢地为自己负责	(281)
伟大的禀赋就在你身上	(282)
乐观使人坚强	(284)
勇敢地把握现在	(286)
千里之行,始于足下	(288)
梅花香自苦寒来	(291)
拥抱生活中的变化	(292)

第一章 智慧的眼光悟人生

善识天时，培养敏锐灵感

天时、地利、人和历来为兵家所倚重，实则也是商家赚钱所必备之条件。天时，天之所赐的时间，时机就是商机，时间就是金钱。善观天时，巧用天时，就能抓住其中隐含的商机，掏出其中隐藏的资金，大发其财。

1981年7月29日，是英国查尔斯王子与戴安娜小姐举行婚礼的日子。人们早已急不可待，都想目睹这“本世纪最豪华的婚礼”。有的人几天前就在马路上划好地盘，写上名字，标明这是自己的“领地”；有的人索性晚上就睡在马路边上，有许多外国人也长途旅行赶来观看盛典。7月29日上午，伦敦市区从白金汉宫到圣保罗大教堂的3.2公里长的街道两旁，聚集着大约150万名群众，后面的人因为难以看清街道上的情形而显得焦躁不安，唯恐错过这次机会。9点40分，也就是距婚礼盛典还有20分钟的时候，奇迹出现了：不知道从什么地方一下子涌出近百名报童，一边奔向人群，一边高声叫着：“女士们，先生们，请用潜望镜观看盛典，一英镑一个。”他们把一个个用硬纸板做的潜望镜，出售给后面的群众，使那些想看盛典又担心看不清楚的人，得到了很大的满足。这次销售活动一下子就兜售出几十万个潜望镜。策划这次营销活动的老板为此大发其财。

分析一下这次营销活动，我们得到几点启示：首先，这次营销活动的策划者善于抓住时机。策划这次营销活动的是英国一家小印刷厂的老板，几个月前，当他得知查尔斯王子婚礼的消息时，就敏锐地预感到婚礼那天可能出现的盛况。于是，一种成本低廉、工艺简单的潜望镜，被设计生产出来了。其次，看潜望镜的售价——1英镑，价格低廉，且整数定价，便于快速、大量地销售。最后，看促销手段——隐蔽性。在后面的群众因担心看不清婚礼大典而几乎无望的时候，从天而降的潜望镜，给他们带来了希望，使他们不假思索地购买。之所以造成这种万人倾囊抢购的局面，促销手段的隐蔽性是至关重要的。否则，消息走露，将会使促销活动失败。



发生在我国的“日食观察卡”销售活动,也是巧用天时的成功案例。

据有关部门预报,1987年9月23日,我国部分地区将看到日环食,这是20世纪内在我国境内能够看到的最后一次日环食。沈阳市某汽车零件厂抓住这一时机,生产了大量的“日食观察卡”。日环食出现的那一激动人心的时刻,人们纷纷走出家门,大街小巷,千万人举头张望,价格只有几角钱的日食观察卡顷刻之间销售几百万张,仅上海一地就售出50万张。

1987年,缪寿良带着五华县的兄弟们,赤手空拳、浩浩荡荡开进了宝安。

他把发财的目光,投向了采石场。

因为,在当时,深圳在高速发展,建路、修桥、造大厦,没有一样离得了采石的。而在五华县,采石技术堪称全国一流。要发财,何不由此项去发展呢?

于是,缪寿良毅然选择了采石业,作为今后发展的突破口。

但缪寿良没有资金,没有朋友,环境是陌生的,语言又不通,咋办?知难而退还是迎难而上?缪寿良选定了目标,面对困难信心百倍,毫不退却。他说:“我虽然没有资金,但我有智慧,我有不可动摇的意志。”

一次偶然的机会,他听到一位供电局的朋友说:深圳电力严重不足,尤其七、八月,三天两头停电均属正常。

停电、停电、停电!停电将意味着什么?缪寿良反复思索这个问题。终于有了明确的答案:那将是意味着一到七、八月,所有的采石队将出现电力危机,影响正常作业。哦,原来这停电现象蕴藏着不可泄露的商机。

于是,缪寿良心生一计,东拼西凑筹集一笔款项,买了一台柴油发电机,坐观其变,静候机会。

果然不出他所料,1988年秋天,几十个采石场与广深一级公路签订的合同全部被废除,因为受电力不足影响,没有一个采石场可以保质保量完成任务。真是天赐良机!缪寿良终于有了用武机会。他的发电机在关键时刻大发威力,承揽了全部采石业务。聪明过人的缪寿良终于一夜之间击败了几十个采石工程队。当别人醒过来时,悔之已晚了。

由于独家生意,石子的价格由18元/立方暴涨到36元/立方,缪寿良此仗终于大赚了。他之所以获得成功,关键在于:

1. 巧用天时,必须看得准,能明察洞悉,透过现象抓住本质,发现别人不能发现的东西。

2. 巧用天时,必须下手快,能当机立断,有“迅雷不及掩耳之速”。



3. 巧用天时,必须守口严,不走露消息,一鸣则大功告成,其他商家无力相搏。

人不能未卜先知,但人类却有这样的一种能力,即通过对以往、现时世界的发展变化预测出未来的发展趋势,描绘出未来的生活蓝图。人之所以具有这种能力,是因为人有一种特殊的东西,即灵感。所谓灵感说具体点,就是人类的感知能力,就是这种感知能力可以使我们对事物做出正确的判断,对未来做出合理的预测。

我们常说创业要能抓住机遇,当机遇真正来了,你靠什么判断是不是真正的机遇呢?靠的是灵感,如果你没有敏锐的灵感,机会也许就同你失之交臂。另外,我们还常说,善创业者最善创新,而创新就需要有创新的意识和能力,但创新的目的是什么呢?难道仅仅是为了创新而创新吗?肯定不是。创新是为了使自己的创新成果能够有益于社会,得到社会承认,体现自身的价值,并能为自己带来可观的回报。那么,创新成果能不能为社会所接受,能不能为自己带来理想的回报,如何进行这些判断呢?还得用你的灵感。可以说,灵感不但在创业时使你牢牢地抓住了机会,灵感还在创业过程中引导着你积极创新。所以说灵感和创业看来不但有关系,而且关系还非同一般。

特别是对那些想在商海闯荡,想创办自己企业的创业者来说,敏锐的灵感,特别是敏锐的市场灵感更是不能缺少的重要素质之一。社会上的任何一种潮流或者趋势都有一定的先兆。如果我们有敏锐的市场灵感,我们就能从现在的事态发展中预测出未来的巨大商机。

例如在2000年,股市有一波十分凌厉的行情,而在这次行情中只有一部分的散户赚了钱,绝大多数散户都是赚了指数不赚钱,究其原因,能赚到钱的那些散户并不一定就是投资理财的专家或者有未卜先知的能力,他们就是凭着自己敏锐的市场灵感,从当时社会上人们对网络的热衷,从美国纳斯达克股指的疯狂上涨这些已发生的现象中感觉到中国网络科技股的即将崛起,于是果断地换掉自己手中持有的传统行业的股票,大量买进网络科技股。因而,在网络科技股狂潮到来时,美美地从股市“捞”了一把。而那些赚了指数赔了钱的散户股民,就是由于他们缺乏敏锐的市场灵感,从而丧失了一次赚钱的机会。当他们看到网络科技股赚钱,“奋不顾身”地抽出资金杀进去的时候,网络科技股已涨了几番,有的已翻了几十番,像亿安科技这样的股票正从当初的几元蹿至百元以上。因而,当这些失去先机的股民往股



市杀进的时候,正是庄家大肆疯狂出货的时候,这些散户一杀进去就成了人们戏谑的“少数民族”——套牢族,在股市里充分体味了一回高处不胜寒的感觉。

如果你有敏锐的灵感,你就能准确地预测到市场的未来。做好思想准备和物质准备,等待时机成熟,就能抓住机遇,成功地闯荡商海,扬起自己人生的风帆。2001年7月13日北京申奥刚刚成功,就有成千上万精明的商人开始了积极的准备,他们不就是由于有敏锐的市场灵感,预测到了北京在2008年存在着巨大的商机吗?其实,这些成千上万的商人已经晚了一步,你也许觉得说得太玄了,离2008年北京承办奥运会还有六七年的时间,这还算晚吗?

如何认识这个问题呢?如果我们把这些商人和那些没有看到申奥可以带来无限商机的人相比较,他们可以说具有一定的超前意识,他们的市场灵感还勉强可以算敏锐,但这种比较法本身就有问题,我们是拿先进的和落后的比,这一比自然先进者常先进、落后者常落后。如果换一种方法比较,即用先进和先进相比较,将会怎样呢?难道还有比这些精明人更精明的人吗?告诉你,不但有,而且还很多。这里仅举两个例子:

其一,你肯定看过这样一则广告,广告词是:现在你喝一瓶农夫山泉,你就为申奥捐了一分钱。很多人以前喝矿泉水觉得味道都一样,农夫山泉也并无多少特别之处,所以买水时并不固定买什么品牌的。但自从看了农夫山泉的广告后,心里便觉得温馨,一温馨心里就激动,一激动就口渴,一口渴就想起了农夫山泉,所以喝水时就非农夫山泉不可,况且每喝一瓶农夫山泉还为申奥捐了一分钱,那种喝水捐钱,为社会做贡献的感觉特别好。农夫山泉的这个创意为自己多挣了很多钱。

其二,中国申奥期间,街上到处都是画着奥运标志,写着“北京”、“奥运”等字样的小旗子,大人和小孩人手一旗。据卖旗的人说:“卖疯啦,一连赶做了几个月,还是供不应求。”

看了这两个事例,不知你是否有所感悟:强中自有强中手。有时候,你或许感觉你比别人起得早,但正如古人所言:莫道君行早,更有早行人。对于市场灵感来说也是这样,一般地敏锐还不够,必须特别地敏锐,一般地敏锐充其量只能使你搭上二班车,只有特别地敏锐才能保证使你登上第一辆快车。

那么,怎样才能培养出敏锐的灵感呢?



要使灵感敏锐须从以下几个方面着手:

1. 培养搜集信息的良好习惯

要有充分利用信息的能力,学会利用信息研究社会以及事物的发展趋势。

2. 培养研究能力

作为一个创业者,一定要深入研究自己将要从事的事业。研究的过程也就是学习的过程,是自己从“门外汉”走向“门内汉”的过程。只有自己成了行家,才能准确把握自己所从事的事业的前景,从而做出科学合理的预测,并在科学合理的预测之下决定自己的创业行为。

3. 培养分析能力

分析能力也就是去伪存真、去粗取精的能力。有了分析能力,就可以使我们不被事物的假象所蒙蔽,为正确判断提供准确可靠的前提。

4. 培养调查能力

调研是决策判断的基础,没有调查研究,我们的一切感知都无从谈起。调研活动是我们获得第一手资讯的重要途径。通过调查获得的资讯最为准确,可信程度高。

5. 培养决策判断力

决策判断力是一种高级的综合能力,它是在前几种能力的基础上形成和发展起来的。如果不能训练培养出这种能力,那么,我们前边所做的努力就都失去了意义。

总而言之,敏锐的灵感并非是先天的,它是人类在实践活动中不断培养而形成的,任何人只要勤奋努力就能拥有。拥有了敏锐的灵感,我们创业的步伐就会加快,我们离成功的彼岸的距离就会缩短。



审时度势，跟上时代的节奏

审时度势之精要在于正确把握时机、估量形势，从而运筹帷幄，采取相应对策或以较小的投入，获得大的利润，或以快速的行动，捷足先登抢占市场，或就虚避实，巧妙应对瞬息万变的市场，使自己立于不败之地。

1969年，曾被香港一家珠宝行雇用多年的陈先生决定自己出来闯一闯，于是，便以仅有的一万港元积累，开始了创业生涯。

在珠宝行，要从事珠宝买卖，1万港元实在少得可怜，根本无法入市。但陈先生并不知难而退，而是凭着自己已在珠宝行多年的滚打摔爬所积累的经验，凭多年的交情，向同行赊账购进了100多万港元的货物，从事珠宝制作贸易业务。那年他25岁。

1972年，尼克松访华，中美建交，给陈先生带来了意想不到的机会。他抓住了。

当时，中美建交后，封锁了多年的大门终于被打开，美国人忽然之间对这个神秘的大陆备感兴趣，什么事物都感到新鲜，一时间掀起了中国购物热。身在珠宝行的陈先生独具慧眼，看准了这一时机，便决意调整经营策略，专攻半宝石首饰，出口美国。这一招果然不同凡响，一炮打响了。半宝石价格相对低廉，但需求量相当大，因此，薄利多销，利润相当不错。这一成功全靠了尼克松帮忙。从此，陈先生的珠宝生意走上了坦途。

陈先生只不过受过小学教育，为什么会有如此领悟力和应变力呢？他之所以能够逢山筑路、遇水搭桥，能够因时制宜做生意，赚大钱，用他自己的话来说，是勤于学习、善于观察。

那时陈先生的半宝石生意，出口美国，以纽约为主，而纽约的珠宝商又以犹太人最为活跃。犹太人是世界上最善于经商的，但也最难应付。

因此，经过反复考虑之后，陈先生决定把自己的珠宝批发业务搬到美国来，以便直接控制在美国的货物销售，不再受制于人。

1977年，陈先生正式在美国开展批发业务，这样，在美国的市场更加牢固。这也为以后的发展奠定了更加坚实的基础。

陈先生时刻留意时势变化，并随时调整经营策略。1979年，中国内地实



行改革开放政策,陈先生看准这一时机,便将大部分产品都迁往中国内地加工。这样一来,大大地降低了成本,市场竞争力又提高了一步。

1984年,陈先生预料到,随着经济生活水平的提高,人们的购买力必将增强,风行了10多年的半宝石市场将会疲软,于是,当机立断,实行战略性转移,投资2000多万港元,向汇丰银行购入了当时被汇丰接收的丽丽珠宝行,向精美宝石市场进军,重走高档首饰之路。

这一步棋,他又走对了。果然,随着人们收入的不断增加,许多人都把眼光盯在了昂贵首饰物上,陈先生又一次大赚其钱。

1. 要把准时机,估准形势,顺时乘势,占尽先机。其次要有相对应的谋略战术。

2. 要知己知彼,掌握市场变化,有的放矢。

3. 审时与度势相辅相成,既要抓住时机,也要驾驭形势。才能立于不败之地。

王安电脑公司是一个创造奇迹的典型,它的衰落也同样具有传奇色彩。

同巨人公司一样,王安公司也曾经作为创业成功的典型被写入书中。而这里又把它作为失败的例证和巨人公司并列。这不是偶然的。这两家公司都是高科技公司,又都经过了辉煌的创业历程,然后盛极而衰。他们的经历说明了高科技企业确实具有一定的风险,在对未来的把握上远远没有传统工业那样容易预见。另外,这两家公司的最终失败又都跟他们没有处理好公司内部的关系有关。史玉柱是想不出一个恰当的办法留住人才;而王安在最后一刻不是唯才是举,而是把公司总经理职务让给了自己没有多大本事的儿子。在用人机制上,两家公司同样显示了用人机制在向现代化过渡中的局限性。

王安公司是王安博士在1951年建立的,今天我们办公室常用的打字机、电子键盘、文字处理软件大都是王安公司的杰作。到了60年代初期,王安公司基本上独霸了世界上所有的文字处理业务,不仅生产分离式产品,而且生产把这些产品连接起来的系统。到了1980年,王安公司雇佣了12000人,收入5.43亿美元,利润达到5200万元。更重要的是,公司的勃勃生气使全世界都为之瞩目。老牌的生产办公设备的国际商用机器公司也感到了王安公司的巨大威胁,还有些人竟然说王安公司是IBM的终结者。

然而,好景不长,王安公司走向衰落的速度远比发展的速度要快。1985年是王安公司的转折点。这一年,被王安公司逼入墙角的IBM生产出一种