

<<读到财智>>

图书基本信息

书名：<<读到财智>>

13位ISBN编号：9787501780846

10位ISBN编号：7501780846

出版时间：2007-9

出版时间：中国经济

作者：杨吉

页数：465

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>

<<读到财智>>

内容概要

商业人士意识到，是工作太忙、好书难寻、信息太多等三大因素阻碍了自己卓有成效的阅读。他们希望有这么一本书，或这么一群人能帮助他们“管理”阅读，帮助他们合理“投资”阅读时间，在最需要的时候，花费最经济的时间读到最合适的书，从阅读中获取最大的回报。而且无论何时何地，他们都可以享受到这种切实有用的信息服务。

本书就是这样一本好书指南，一本有关介绍好书，评点好书，推荐好书的书。

它是书，不过是一本对书“大书而书”的书。

该书的出版只有一个目的：为追求经典阅读的你提供最优质的内容导读!

作者简介

杨吉，男，1982年11月出生于浙江宁波。

现就读于浙江大学法学院，主要研究方向法学理论。

青年学者、专栏作家、文化批评家、媒体顾问。

现为浙江大学“求是学社”学术发展中心主任，智唐文化发展工作室创始人。

近几年，在包括《21世纪经济报道》、《青年参考》、《周末域搬》等各大媒体发表评论文章近百篇。

著有《法理的解释：思辨笔记》、《读到之处：一种书式生活》。

<<读到财智>>

书籍目录

序 方兴东(推荐序)运营管理 《企业定位法则》：“三”的标杆：企业定位法则 《金矿》：你需要了解的精益之道 《破窗》：不可忽视的细节管理 《赢》：韦尔奇意犹未尽之作 《榜样》：榜样，或是中国企业的“求其上” 《管理：使命、责任、实务》：彼得·德鲁克：发明管理的人 《觉醒的年代》：查尔斯·汉迪：管理界的哲学家 《砍掉成本：企业家的12把财务砍刀》：成本不能随便砍 《中国人的管理逻辑》：传统商业逻辑的“破相” 《关键时刻MOT》：关键时刻，时刻准备 《解放型管理》：解放型管理：能信吗？ 《经营DNA》：经营有道与企业DNA 《科学管理原理》：泰勒“科学管理”的现代意义 《儒墨道法与企业经营》：向“子曰”学管理 《好好学习——企业知识管理：从认识到实践》：知识管理：言之有物吗？ 《转型》：转型：更深度的执行 《现场力》和《可视力》：关于执行力的补充说明战略变革 《战略历程》：明茨伯格的战略清算 《雄霸亚洲：国际化大公司的亚太战略》：明天，谁来雄霸亚洲？ 《未来的社区》：人类需要社区，加入而非退出 《权力的转移》：托夫勒：下个世纪的权力主题 《暗战——无形垄断再造企业优势》：无形垄断，竞争未来？ 《数字化商业模式》：这个世纪的创业 《未来的组织》：组织并未终结，只是开始 《动荡时代的管理》：不确定性的管理挑战 《21世纪的管理挑战》：管理问题的未来 《巨变时代的管理》：巨变的未来，未来的管理 《跨越文化浪潮》：世上没有最好的管理方式 《长尾战略》：中国语境及其本土实践领导艺术 《领导力与激励》：领导是行动，而不是言说 《你会问问题吗？》：提问力也是领导力 《东方CEO》：东方CEO的角色扮演 《CEO的抉择》：CEO的角色扮演 《卓有成效的管理者》：智慧地追求卓越 《未来的领导者》：未来领导，冒号 《管理者而非MBA》：管理的是，MBA的非市场营销 《用脑拿订单——销售中的全脑博弈》：“全脑营销”的两种读法 《销售红宝书》：“人们为什么购买？” 《成为最伟大的销售员：苏格拉底销售笔记》：成功销售，少说多听 《口碑营销》：口碑营销，以何取胜？ 《当购买成为习惯：让顾客离不开你的N个理由》：你的企业可替代吗？ 《你的营销不对路》：你的营销对路吗？ 《放短线，钓大鱼：大客户销售攻略》：敲开大客户的门 《微利时代的成长》：微利时代的“利润区” 《软销售》：寻找你的潜在客户 《市场份额的神话》：市场份额的错觉 《水平营销》：水平营销：改变只是一点点 《影响力》：营销花招见招拆招 《顾客要买什么》：中端市场之死？ 《看电影学销售》：电影中的销售原理 《销售中的心理学》：销售中的内在博弈 《快品牌》：喜出望外与略失所望之作 《品牌密码》：卓越品牌的加减法经济理论 《搜》：“搜”是主语 《蝴蝶效应经济学》：短期预测可免则免 《边际的谋杀》：当侦探是一个经济学家的时候…… 《现代东亚经济论》：东亚经济的现实进路 《卧底经济学》：你喝咖啡，谁赚钱 《别做正常的傻瓜》：你是理性的傻瓜吗？ 《寓言中的经济学》：听梁小民讲寓言中的经济学企业与企业家人 《激荡三十年》：三十年太快，只争朝夕 《沃尔玛王朝》：定义沃尔玛：会变就是好样的 《公司为谁而生存》：公司为谁而生 《再造宏碁》：龙梦之旅：施振荣的智慧分享 《为什么：企业人思考笔记》：宁高宁在思考什么？ 《总裁的陷阱》：企业家的生门与死门 《展翅高飞——新加坡航空公司的经营之道》：如何飞得更高？ 《飞得更高——孙正义传》：孙正义：一个沉迷于因特网的男人或堂吉诃德 《雅芳传奇：打造世界顶级直销公司》：雅芳的秘密 《王石这个人》：有关王石的一种写法 《美国黑帮：公司强权的扩张和民主制度的衰落》：注意，公司出没！ 《中国式继承》：“南橘北积”的企业表述 《丰田生产方式》：Kaizen，丰田造 《大败局》：失去控制后的非意外宿命 《成败晋商》：读《成败晋商》金融投资 《民富论》：投资在后，理念先行 《在餐厅遇见巴菲特》：理财有方，投资有术吗？ 《在小吃店遇见凯恩斯》：小吃店“混搭”凯恩斯人力资源 《培养接班人》：千军易得，一将难求 《人事第一》：重点于事，关键在人 《改变公司的员工在哪里——寻找公司发动机》：谁能改变公司 《潜智：如何培养和传递持久的商业智慧》：潜智：是什么和做什么？创新趋势 《引爆点》：流行是这样炼成的 《重在实验：释放创新科技的潜能》：别让实验阻碍了创新 《财富的革命》：财富的未来 《穷途末路的美国梦》：白领的黄昏 《赖声川的创意学》：创意可学吗？ 《创意经济》：从“中国制造”到“中国创造” 《世界是平的》：地球是圆的，世界是平的 《思考的利器》：锻造思想的武器 《社交商》：情商的脑科学普及版 《重启思维》：彼得斯的呓语？职场/励志 《浑水摸鱼》：就是教你诈 《突破人才经营瓶颈》：各司其职、各得其所与各尽人事 《办公室里的大猴子》：公司动物 《修炼：我的职场十年》：管理的修炼 《别着急吃你的棉花糖》：吃不吃棉花糖，这是一个问题

<<读到财智>>

《追逐日光》：活在当下，追逐阳光 《乞丐国王的时光指环》：一个励志的两种写法 《请给我结果》：没有借口，请给结果

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>