第一图书网, tushu007.com

<<炼成>>

图书基本信息

书名：<<炼成>>

13位ISBN编号：9787806475683

10位ISBN编号：7806475680

出版时间：2004-3

出版时间：百花洲文艺出版社

作者：陈国华

页数：230

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

内容概要

CEO与总经理，形式上二者都是企业的“一把手”，CEO既是行政一把手，又是股东权益代言人。
在大多数情况下，CEO是作为董事会成员出现的，而总经理则不一定是董事会成员。
从这个意义上讲，CEO代表着企业，并对企业经营负根本责任。
本书讲述CEO是怎样练成的，内容有阿尔弗雷德·斯隆——第一位成功的职业经理人、通用汽车的内部改造者、斯隆兵法、斯降档案、松下幸之助——经营之神与人生导师、在学习中成长、松下经营法则、松下档案、杰克·韦尔奇——企业家和经理人的楷模等。

书籍目录

第一章 金融帝国——美国早期的繁荣与萧条 金融帝国——美国资金严重短缺 亚历山大·汉密尔顿和美国第一银行 尼古拉斯·比德尔和美国银行 杰克逊结束美国银行的经营 巴林银行的独特尝试第二章 美国内战与银行家的“功劳" 美国内战与欧洲银行界巨头 被逼无奈：林肯进行货币改革 银行家们下流的手段：刺杀林肯 妥协的产物：1864年《国家银行法》第三章 世界最大的中央银行一美国联邦储备委员会 联邦储备系统的酝酿 美联储幕后操纵黑手大揭密 伍德罗·威尔逊成功当选总统的背后 实施佯攻，雪藏B计划 法案过关，私有银行成立第四章 第一次世界大战：金融巨头获利颇丰 第一次世界大战的策源地：美国联邦储备委员会 威尔逊领着美国去参战 战争是美国金融业发展的催化剂 银行家们大发特发战争财 《凡尔赛条约》——停战20年的妥协书 1929年泡沫经济破裂第五章 罗斯福“百日新政”，开启银行家们新的收获季节 凯恩斯的“廉价货币”理论 逼上绝路的胡佛总统 富兰克林·德拉诺·罗斯福不为人知的一面 废除金本位：罗斯福“百日新政”的核心第六章 第二次世界大战：美国大发战争财 二战头目：希特勒如此胆大妄为 二战历史内幕大揭密 银行家的乐事：战争使我更富有第七章 战后银行家们的奇思构想 布雷顿森林体系：银行家们的新构想 战后国际银行家们的代言人：国际货币基金组织和世界银行 国际清算银行：中央银行的“中央银行” “布雷顿森林体系”下的阴影第八章 新形势下的货币战争第九章 局部战争映射金融威胁第十章 金融风暴席卷全球第十一章 美国与美元的毙命点第十二章 中国应该思考些什么？

章节摘录

运筹篇　一、巧用“筹钱心理学”　筹钱是一门人生哲学，因为向人开口借钱，要懂得对方的为人与作风，这是最基本的心理学；另外，还可以利用一些“人性的弱点”，施以巧妙婉转的技巧，才能既达到借钱的目的，又建立良好的人际关系。
这种知识不能不知，因为这样不仅可以让人轻松解决用钱之困，也更期望能建立美满和谐的个人人生，进而达到富裕社会的理想。
接下来，便利用条例哲理的方式，归纳出实用有利的借贷原则，希望能让读者领略到“向人借钱”的人生哲学。
（一）自己信用形象的优劣，是使别人掏钱的重要关键，在借贷上，金钱往来靠的是“信用”，而别人凭什么愿意做你的债权人，这要有良好的信誉做基础。
因此，在日常生活中要注意自己的金钱关系处理，务必小心谨慎，才不会有损声誉。
但“信用”这种东西，不能过度扩张，必须凭自己实力，因“度”适宜。
才能有为有守；也不可以信用太过苛求于朋友们的信任，用过头了反而会使你失去朋友，例如自己信用良好，为什么亲友不肯慷慨解囊？
这时你便不可太过苛求而钻牛角尖，因为别人无法借钱给你的理由有千百种，毕竟每个人对金钱的观念是不一样的。
（二）用借贷金额的“精确尾数”来换取别人高度的信赖感。
这是基于心理学的巧妙运用。
在有关金钱的商谈时，如果你能正确且有把握地说出金额（包括尾数），往往能给对方留下深刻的印象，而且对方对你还钱的信赖感也因而增加。
这是因为“清楚于借贷金额”，表示你有科学化的精算过程：显示认真负责的良好形象，若大致报个数字，容易被当成马虎随便之人，别人自然会产生疑虑了。

第一图书网, tushu007.com

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