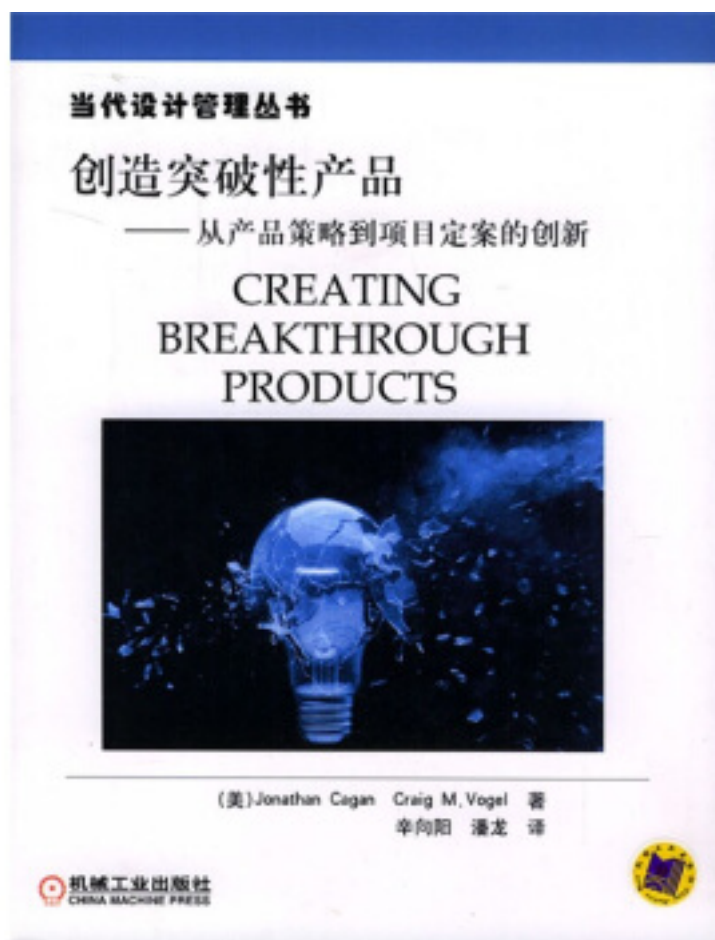


创造突破性产品：从产品策略到项目定案的创新 [Creating Breakthrough Products]



[创造突破性产品：从产品策略到项目定案的创新 \[Creating Breakthrough Products\]_下载链接1](#)

著者:[美] 恰安, [美] 沃格尔 著, 辛向阳, 潘龙 译

[创造突破性产品：从产品策略到项目定案的创新 \[Creating Breakthrough Products\]_下载链接1](#)

标签

评论

老师推荐的，应该不错

很好很好很好很好的书啊

京东活动很给力，书折后很便宜，质量好，颜色鲜，物流快，支持网上购书，不出门也能买到满意的书

商品是正品，很不错商品，物流超快，下次再来

宝贝很好，值得购买，点赞！会推荐给别人使用，谢谢～好评！

还没来得及仔细看，粗看起来还不错

还没有看应该不错

很不错的书，包装精美，配送很快。

帮朋友买的，不知道怎么样

蛮好的，就是比较官方，翻译的呢，怎么说呢，尽量自己体会吧

这是朋友2017年推荐的图书，今年买下阅读

非常有用的學術研究書

给单位买的书，收藏经典。京东快递一如即往给力，赞

书是好书，但这货品质量真是不敢恭维！

此用户未填写评价内容

作为必看的教科书。。内容真有点枯燥_(:3 > ∠)_

物流超快，书很好没有问题

很不错的书籍 看了之后让自己的精神世界更加饱满 价值观更贴合

那个防伪标签怎么看

这本书是老师推荐的，虽然挺老，但是内容不过时。

买给朋友的 希望她喜欢

好评，送货很及时，配送员态度也非常好。

可以，基本没问题

是正版，商家发货快，一次买了好多书

公司的办公用品一直在京东买。

送货速度超快，看起来不错，喜欢。

东西不错，回来就用上了，都说很好，下次还买

书籍内容不错，符合实际。如果引用内容更新一下就更好了

很好，有启发，可以开阔思想。

给公司买的，内容不错

很好很wing大的好东西

书非常好，专门推进给公司，买了好多。打造学习型组织

好好好好好好好好好好

多看书，多读书！ 质量不错！

不错，下次还来买，物超所值

单位用书单位用书单位用书

不错，值得推荐

给同事买的！

好看！ 实用！

还行，还没看

书很好，但有点书角有点皱，每没有塑封

挺好的挺好的

书本内容还蛮吸引人的，阅读不疲劳

还行，，，

还没开始看

还不错。

这本书的内容主要就是翻译，参考价值不大，真做产品谨慎购买吧

还行吧

很不错

看了下书的内容，更多讲的是产品的设计包装，市场定位。这个对代理商或者加盟店来说用处不大，比较我们不是做研发的

京东买东西一定不能先付款！

发货速度太慢了，价格也高

第一次送了一本发霉的，后来客服给换了

最棒

很好

棒

.....
差评！书是破的旧的

考研复习参考书.....！

很好的书，已经在学习了。

很不错的一本书

书皮没有损伤，干干净净的。印刷也很清楚，是正版。内容挺学术性的

高深

非常的不错哟，我很喜欢。

感觉书有点老了，但内容还不错。

书的质量不错 包装也好 速度快

快递小哥很不错，送到六楼！就是这个书发货前就折了，心理不爽

还算好吧，有点贵

是一本评价比较高的书

hao

速度快，包装不错！！！！！！！！！！

挺好的，还没有看，慢慢看，买太多了一下

还行

赞

858624855865

不错，在学习。

内容不错，值得一读。快递很给力。

好用，公司买的。一直信赖京东物流！ ???！ 年会奖品！

不错

书不错，公司采购。

学习

其实还没看 评价又非得要求打个标签

书还不错，值得一读。向大家推荐。

好。

还没看，工具书，看的比较慢

还没开始看，要抓紧了

给公司买的书 质量很好

很好很好很好很好很好很好很好很好很好很好很好很好很好很好很好很好很好很好很好

好孬只有小孩阅读后才知道哈！！但是读了总比没读好三！！现在不是知识越多越反动了哈！！

好书，通俗易懂，深入浅出

很好的一本书，很有帮助

不错不错不错不错不错

没看到实物，不知道好不好，反正公司推荐的

还没看，包装不错~~~~~

朋友推荐的，还没细看，应该不错

不错，这些书籍就应该多看看

单位买的，没有看过，应该不错，书是新的。

挺好的，这个是同事挑的很好很不错

书籍很不错，希望对自己有更大的帮助！

有意思的一本书，可以买来一看

值得一看的书。送货很快！ 快递小哥服务很好！

换购的好便宜，真的很不错。京东好快～

感觉不错.....

还没看完.....

这个还可以，最起码是新书，不像上一本明显有破损还给我送

讲的东西和互联网可能没什么关联，但是对于产品的理念确是每个做产品的都该懂得的。
。

很好的书，推荐，尤其是设计方面的，启示很大

绝对正品非常喜欢要看一段时间啦

很好，一直在这家买书

书生本色并不是 v 的 v DVD和东北部的报道

京东购物，表示十分满意。

书还不错的 拿到手就看一半2多

放办公室给同事们看的，一次性采购了好多

非常好的，内容丰富，学到了很多，嘿嘿，谢谢。。。

很好哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈

对产品经理有帮助，值得看看

值得买的一本书，在活动的时候买很划算

参考书~参考书~参考书~参考书~参考书~

，生怕被纸钱沾到引来晦气，在漫天飞舞着的纸钱里，霍靳言缓慢的步出电梯，丝毫不介意会被波及到。周围看热闹的人群不由避散开来，生怕被纸钱沾到引来晦气，在漫天飞舞着的纸钱里，霍靳言缓慢的步出电梯，丝毫不介意会被波及到。周围看热闹的人群不由避散开来，生怕被纸钱沾到引来晦气，在漫天飞舞着的纸钱里，霍靳言缓慢的步出电梯，丝毫不介意会被波及到。周围看热闹的人群不由避散开来，生怕被纸钱沾到引来晦气，在漫天飞舞着的纸钱里，霍靳言缓慢的步出电梯，丝毫不介意会被波及到。周围看热闹的人群不由避散开来，生怕被纸钱沾到引来晦气，在漫天飞舞着的纸钱里，霍靳言缓慢的步出电梯，丝毫不介意会被波及到。周围看热闹的人群不由避散开来，生怕被纸钱沾到引来晦气，在漫天飞舞着的纸钱里，霍靳言缓慢的步出电梯，丝毫不介意会被波及到。

京东（JD.COM）是中国领先的综合网络零售企业，公司旗下产业京东商城是中国电子商务领域最受消费者欢迎和最具有影响力的电子商务网站之一，拥有在线销售家电、数码通讯、电脑、家居百货、服装服饰、母婴、图书、食品、在线旅游等12大类数万个品牌商品。公司秉承“客户为先”的经营理念，致力于为供应商和卖家提供一个优质的服务平台，为消费者提供丰富优质的产品、便捷的服务、实惠的价格，致力于打造一个受广大用户信赖、喜欢的优质网购入口。2013年5月京东商城超市业务正式上线。2013年7月30日，京东首次披露金融布局，支付业务年底上线。2014年3月10日，腾讯与京东联合宣布，腾讯入股京东15%。5月22日，京东在美国纳斯达克交易所挂牌上市，交易代码为“JD”。

京东（JD.COM）是中国领先的综合网络零售企业，公司旗下产业京东商城是中国电子商务领域最受消费者欢迎和最具有影响力的电子商务网站之一，拥有在线销售家电、数码通讯、电脑、家居百货、服装服饰、母婴、图书、食品、在线旅游等12大类数万个品牌商品。公司秉承“客户为先”的经营理念，致力于为供应商和卖家提供一个优质的服务平台，为消费者提供丰富优质的产品、便捷的服务、实惠的价格，致力于打造一个受广大用户信赖、喜欢的优质网购入口。2013年5月京东商城超市业务正式上线。2013年7月30日，京东首次披露金融布局，支付业务年底上线。2014年3月10日，腾讯与京东联合宣布，腾讯入股京东15%。5月22日，京东在美国纳斯达克交易所挂牌上市，交易代码为“JD”。

很不错的一本书，就是给我的这本，有点旧

单位购买书籍，同事推荐

这本是老师推荐的，一直以为很好，但是寄过来时书的封面很旧很脏，装帧都被拆了，不过好在我喜欢书的内容，也就不是很在意封面了

书不错，还没看完，可以！

有意思，有帮助，对于互联网工作的同学们来说还是非常好的，很有帮助，有助于了解互联网现状~~京东送货也非常给力，上午11点下单的，下午五点多就送到了，快递大哥态度也非常棒，和蔼客气，非常满意。京东图书价格也比较便宜，比在书店买省时省力省心~

这本书是朋友推荐的，还没看

老师推介的书 很不错

我只是为了评论而评论的！！我只是为了评论而评论的！！我只是为了评论而评论的！！

考试用书内容不错，收获很大

有不少启示。适合新人看的书

对于做设计管理的人来说非常重要

买了一直没看，悲剧啊~~

我看了这本书籍很好，有不错的感想。认真学习了这本书，给我几个感受
①多向互动，形式多样.互动的课堂，一定的活动的课堂，生活的课堂。互动的条件：平等、自由、宽松、和谐。互动的类型师生互动、生生互动、小组互动、文本互动、习

题互动、评价互动。互动的形式：问

题质疑、成果展示、心得交流、小组讨论、合作学习、疑难解析、观点验证、问题综述

。②民主平等是指在学术面前人人平等，在知识面前人人平等。不因家庭背景、地区差异而歧视，不因成绩落后、学习困难遭冷落。民主的核心是遵照大多数人的意志而行事，教学民主的核心就是发展、提高多数人。可是总有人把眼睛盯在几个尖子学生身上，有意无意地忽视多数学生的存在。“抓两头带中间”就是典型的做法。但结果往往是抓“两头”变成抓“一头”，“带中间”变成“丢中间”。教学民主最好的体现是以能者为师，教学相长。信息时代的特征，能者未必一定是教师，未必一定是“好”学生。在特定领域，特定环节上，有兴趣占有知识高地的学生可以为同学“师”，甚至为教师“师”。在教学中发现不足，补充知识、改善教法、提高效益，亦可谓“教学相长”。

③我们的教师为了控制课堂，总担心秩序失控而严格纪律，导致紧张有余而轻松不足。轻松的氛围，使学生没有思想顾忌，没有思想负担，提问可以自由发言，讨论可以畅所欲言，回答不用担心受怕，辩论不用针锋相对。同学们的任何猜想、幻想、设想都受到尊重、都尽可能让他们自己做解释，在聆听中交流想法、沟通中达成共识。

④关系和谐，才能有轻松愉快；关系融洽，才能够民主平等。生生和谐、师生和谐、环境和谐、氛围和谐，都需要教师的大度、风度与气度。与同行斤斤计较，对学生寸步不让，艰难有和谐的课堂。和谐的关键在于善待“差生”，宽容“差生”。

⑤教学生抓重点.教学难免有意外，课堂难免有突变，应对教学意外、课堂突变的本领，就是我们通常说的驾驭课堂、驾驭学生的能力。对教师来说，让意外干扰教学、影响教学是无能，把意外变成生成，促进教学、改进教学是艺术。生成相对于教学预设而言，分有意生成、无意生成两种类型；问题生成、疑问生成、答案生成、灵感生成、思维生成、模式生成六种形式。生成的重点在问题生成、灵感生成。教学机智显亮点.随机应变的才智与机敏，最能赢得学生钦佩和行赞叹的亮点。教学机智的类型分为教师教的机智、学生学的机智，师生互动的机智，学生探究的机智。机智常常表现在应对质疑的解答，面对难题的措施，发现问题的敏锐，解决问题的灵活。

教育智慧求妙点.从知识到能力，从情感到智慧，教育逐步进入它的最佳境界。教育智慧表现为对教育本

质的要求，对教育规律的把握，对教学艺术的领悟，对教学特色的追求。

因为是要考学校院长的书 所以……不过平时闲的时候看看还是很好的~ 要多看几遍才行

[ZZ]写的的书都写得很好，[sm]还是朋友推荐我看的，后来就非非常喜欢，他的书了。除了他的书，我和我家小孩还喜欢看郑渊洁、杨红樱、黄晓阳、小桥老树、王永杰、杨其铎、晓玲叮当、方洲，他们的书我觉得都写得很好。[SM]，很值得看，价格也非常便宜，比实体店买便宜好多还省车费。

书的内容直得一读[BJTJ]，阅读了一下，写得很好，[NRJJ]，内容也很丰富。[QY]，一本书多读几次，[SZ]。快递送货也很快。还送货上楼。非常好。

[SM]，超值。买书就来京东商城。价格还比别家便宜，还免邮费不错，速度还真是快而且都是正版书。[BJTJ]，买回来觉得还是非常值的。我喜欢看书，喜欢看各种各样的书，看的很杂，文学名著，流行小说都看，只要作者的文笔不是太差，总能让我从头到脚看完整本书。只不过很多时候是当成故事来看，看完了感叹一番也就丢下了。所在来这里买书是非常明智的。然而，目前社会上还有许多人被一些价值不大的东西所束缚，却自得其乐，还觉得很满足。经过几百年的探索和发展，人们对物质需求已不再迫切，但对于精神自由的需求却无端被抹杀了。总之，我认为现代人最缺乏的就是一种开阔进取，寻找最大自由的精神。

中国人讲“虚实相生，天人合一”的思想，“于空寂处见流行，于流行处见空寂”，从而获得对于“道”的体悟，“唯道集虚”。这在传统的艺术中得到了充分的体现，因此

中国古代的绘画，提倡“留白”、“布白”，用空白来表现丰富多彩的想象空间和广博深广的人生意味，体现了包纳万物、吞吐一切的胸襟和情怀。让我得到了一种生活情趣和审美方式，伴着笔墨的清香，细细体味，那自由孤寂的灵魂，高尚清真的人格魅力，在寻求美的道路上指引着我，让我抛弃浮躁的世俗，向美学丛林的深处迈进。合上书，闭上眼，书的余香犹存，而我脑海里浮现的，是一个“皎皎明月，仙仙白云，鸿雁高翔，缀叶如雨”的冲淡清幽境界。愿我们身边多一些主教般光明的使者，有更多人能加入到助人为乐、见义勇为的队伍中来。社会需要这样的人，世界需要这样的人，只有这样我们才能创造我们的生活，[NRJJ]希望下次还呢继续购买这里的书籍，这里的书籍很好，非常的不错，。给我带来了不错的现实享受。希望下次还呢继续购买这里的书籍，这里的书籍很好，非常的不错，。给我带来了不错的现实享受。很好的书籍很好的学习必备佳品，，，，希望宣传能给力的，能越做也好，下次还会在来的额，京东给了我不一样的生活，这本书籍给了我不一样的享受，体会到了购物的乐趣，让我深受体会啊。希望你能越做越好，成长有你有我大家一起来，很好的宝贝。

服务到位今天家里没有牛奶了，我和妈妈晚上便去门口的苏果便利买了一箱牛奶和一点饮料。刚好，苏果便利有一台电脑坏了，于是便开启了另外一台电脑。因为开电脑和调试的时间，队伍越排越长。过了5,6分钟，有一个阿姨突然提出把键盘换了，这样就能刷卡了。我妈妈就在旁边讲了一句：“键盘不能热插拔，必须要重启。”那个阿姨好像没听见，还在坚持已见。我提出：“妈妈，我们不要在这家店卖了吧！又不是在其他地方买不到。”妈妈看了看队伍，同意了。我们把东西一放，就去了另一家百货。我提出要换另一家店不是只因为这队伍太长，还有店员素质之差。你布置了两台电脑，那你随时都要准备好换一台电脑呀，你现在让人的感觉就是你只有一台电脑能用，那一台就好像是摆设，没有一点用。我气愤不过跟妈妈说“我们去网上买吧”这样就来京东了，看到了这本书就顺便买了。

"[SM]和描述的一样，好评！

上周周六，闲来无事，上午上了一个上午网，想起好久没买书了，似乎我买书有点上瘾，一段时间不逛书店就周身不爽，难道男人逛书店就象女人逛商场似的上瘾？于是下楼吃了碗面，这段时间非常冷，还下这雨，到书店主要目的是买一大堆书，上次专程去买却被告知缺货，这次应该可以买到了吧。可是到一楼的查询处问，小姐却说昨天刚到的一批又卖完了！晕！为什么不多进点货，于是上京东挑选书。好了，废话不说。好了，我现在来说说这本书的观感吧，一个人重要的是找到自己的腔调，不论说话还是写字。腔调一旦确立，就好比打架有了块趁手的板砖，怎么使怎么顺手，怎么拍怎么有劲，顺带着身体姿态也挥洒自如，打架简直成了舞蹈，兼有了美感和韵味。要论到写字，腔调甚至先于主题，它是一个人特有的形式，或者工具；不这么说，不这么写，就会别扭；工欲善其事，必先利其器，腔调有时候就是“器”，有时候又是“事”，对一篇文章或者一本书来说，器就是事，事就是器。这本书，的确是用他特有的腔调表达了对“腔调”本身的赞美。|发货真是出乎意料的快，昨天下午订的货，第二天一早就收到了，赞一个，书质量很好，正版。独立包装，每一本有购物清单，让人放心。帮人家买的书，周五买的书，周天就收到了，快递很好也很快，包装很完整，跟同学一起买的两本，我们都很喜欢，谢谢！了解京东：2013年3月30日晚间，京东商城正式将原域名360buy更换为jd，并同步推出名为“joy”的吉祥物形象，其首页也进行了一定程度改版。此外，用户在输入jingdong域名后，网页也自动跳转至jd。对于更换域名，京东方面表示，相对于原域名360buy，新切换的域名jd更符合中国用户语言习惯，简洁明了，使全球消费者都可以方便快捷地访问京东。同时，作为“京东”二字的拼音首字母拼写，jd也更易于和京东品牌产生联想，有利于京东品牌形象的传播和提升。京东在进步，京东越做越大。|||好了，现在给大家介绍两本本好书：《谢谢你离开我》是张小娴在《想念》后时隔两年推出的新散文集。从拿到文稿到把它送到读者面前，几个月的时间，欣喜与不

舍交杂。这是张小娴最美的散文。美在每个充满灵性的文字，美在细细道来的倾诉话语。美在作者书写时真实饱满的情绪，更美在打动人心的厚重情感。从装帧到设计前所未有的突破，每个精致跳动的文字，不再只是黑白配，而是有了鲜艳的色彩，首次全彩印刷，法国著名唯美派插画大师，亲绘插图。[两年的等待加最美的文字，就是你面前这本最值得期待的新作。《洗脑术：怎样有逻辑地说服他人》全球最高端隐秘的心理学课程，彻底改变你思维逻辑的头脑风暴。白宫智囊团、美国FBI、全球十大上市公司总裁都在秘密学习！当今世界最高明的思想控制与精神绑架，政治、宗教、信仰给我们的终极启示。全球最高端隐秘的心理学课程，一次彻底改变你思维逻辑的头脑风暴。从国家、宗教信仰的层面透析“思维的真相”。白宫智囊团、美国FBI、全球十大上市公司总裁都在秘密学习！《洗脑术：怎样有逻辑地说服他人》涉及心理学、社会学、神经生物学、医学、犯罪学、传播学适用于：读心、攻心、高端谈判、公关危机、企业管理、情感对话……洗脑是所有公司不愿意承认，却是真实存在的公司潜规则。它不仅普遍存在，而且无孔不入。阅读本书，你将获悉：怎样快速说服别人，让人无条件相信你？如何给人完美的第一印象，培养无法抗拒的个人魅力？如何走进他人的大脑，控制他们的思想？怎样引导他人的情绪，并将你的意志灌输给他们？如何构建一种信仰，为别人造梦？[SZ]"

印刷一般，能看，黑白的

"[SM]在书店看上了这本书一直想买可惜太贵又不打折，回家决定上京东看看，果然有折扣。毫不犹豫的买下了，京东速度果然非常快的，从配货到送货也很具体，快递非常好，很快收到书了。书的包装非常好，没有拆开过，非常新，可以说无论自己阅读家人阅读，收藏还是送人都特别有面子的说，特别精美；各种十分美好虽然看着书本看着相对简单，但也不遑多让，塑封都很完整封面和封底的设计、绘图都十分好画让我觉得十分细腻具有收藏价值。书的封套非常精致推荐大家购买。打开书本，书装帧精美，纸张很干净，文字排版看起来非常舒服非常的惊喜，让人看得欲罢不能，每每捧起这本书的时候似乎能够感觉到作者毫无保留的把作品呈现在我面前。作业深入浅出的写作手法能让本人犹如身临其境一般，好似一杯美式咖啡，看似快餐，其实值得回味无论男女老少，第一印象最重要。”从你留给别人的第一印象，就可以让别人看出你是什么样的人。所以多读书可以让人感觉你知书答礼，颇有风度。多读书，可以让你多增加一些课外知识。培根先生说过：“知识就是力量。”不错，多读书，增长了课外知识，可以让你感到浑身充满了一股力量。这种力量可以激励着你不断地前进，不断地成长。从书中，你往往可以发现自己身上的不足之处，使你不断地改正错误，摆正自己前进的方向。所以，书也是我们的良师益友。多读书，可以让你变聪明，变得有智慧去战胜对手。书让你变得更聪明，你就可以勇敢地面对困难。让你用自己的方法来解决这个问题。这样，你又向你自己的人生道路上迈出了一步。多读书，也能使你的心情便得快乐。读书也是一种休闲，一种娱乐的方式。读书可以调节身体的血管流动，使你身心健康。所以在书的海洋里遨游也是一种无限快乐的事情。用读书来为自己放松心情也是一种十分明智的。读书能陶冶人的情操，给人知识和智慧。所以，我们应该多读书，为我们以后的人生道路打下好的、扎实的基础！读书养性，读书可以陶冶自己的性情，使自己温文尔雅，具有书卷气；读书破万卷，下笔如有神，多读书可以提高写作能力，写文章就才思敏捷；旧书不厌百回读，熟读深思子自知，读书可以提高理解能力，只要熟读深思，你就可以知道其中的道理了；读书可以使自己的知识得到积累，君子学以聚之。总之，爱好读书是好事。让我们都来读书吧。其实读书有很多好处,就等有心人去慢慢发现.

最大的好处是可以让你有属于自己的本领靠自己生存。
最后在好评一下京东客服服务态度好，送货相当快,包装仔细！这个也值得赞美下
希望京东这样保持下去，越做越好 [QY]"

在彼得·德鲁克的众多著作中，《创新与企业家精神》是我印象比较深刻的一本书，彼得德鲁克先生从另一个全新的视角上给我们展示了他 30 多年来关于创新与企业家精神的系统思考和不断实践的心得。这本书主要从三个主题来讨论创新与企业家精神：创新实践、企业家精神的实践以及企业家战略。每个主题都是创新与企业家精神的一个“层面”，而非一个阶段。而在这本书中，对我触动比较大的就是第一部分，那么下面我将详细的谈下我的感受。德鲁克先生在这一部分不仅告诉了我们什么是创新，并且向我们展示了企业家应该从哪里创新以及如何寻找创新机遇。彼得·德鲁克无疑是 20 世纪在企业管理领域中最伟大的研究者之一，他的理论影响着现代社会企业家的实践活动。前苏联著名经济学家康德拉杰耶夫的“经济发展过程必然出现周期性的经济危机”论断在资本主义社会的经济发展过程中已经在不断出现，但是到了 20 世纪末期，人类开始进入信息化社会，这种论断似乎不那么灵验了，资本主义社会发展由于受周期性的经济危机困扰，挣扎着寻找一条理想的持续增长之路，企业家在经济发展过程中也被企业受到周期性经济危机的打击在寻找突破之路。事实上在企业家的努力下和经济全球化及暑期读书笔记&影视剧点评精选读书笔记影视剧点评书评舞台艺术点评读后感 政府对经济干预的力度加大，市场经济行为已经出现周期性波动而非危机的局面，这种情况的出现背后的原因被彼得·德鲁克称之为“创新”。在彼得·德鲁克看来，创新是唯一能造就一个持续和健康发展的经济。我们社会已经将创新渗透到社会的方方面面，从国家管理的创新，变革一直伴随着我们，“改革开放”已经成为我们一项基本国策，闭关自守只能是贫穷落后的代名词，中国经济在改革

第八章

许多新产品的开发往往不能成功i，在少数成功范例之i中，又只有更少数的产品能够重新定义其原j本的，甚至创造全新的市场，并且最终发展成为突破性产品。在书中作者总结s多年的研究成果，指明了与产品创新相关u的一系列因素，并提供了一v套全新的开发突破性产品的理论与方法，x该书旨在帮助企业，技术和设计人员：第三章 解决方法 第三部分

在这一阶段的最后我们E得到的是一个目标用户的行为模型以及H对目标用户的需求、期望值、喜好、还有他们的经济承受能力的细致的了解。我们也N应该对各项可以应O用的技术和产品的大体尺寸有了初步了S解。同时，我们还应该很好地理解用来发展和评估产品概念的价值机遇。在开发过程W早期，对产品机遇这Z样全面、深入的理解Z使我们能够更有针对性地、有效地进行后c面的工作。

[美]恰安，[美]沃格尔著辛向阳，潘龙译写的的书都写得很好，[]还是朋友推荐我看的，后来就非非常喜欢，他的书了。除了他的书，我和我家小孩还喜欢看郑渊洁、杨红樱、黄晓阳、小桥老树、王永杰、杨其铎、晓玲叮当、方洲，他们的书我觉得都写得很好。创造突破性产品从产品策略到项目定案的创新，很值得看，价格也非常便宜，比实体店

买便宜好多还省车费。书的内容直得一读，阅读了一下，写得很好，许多新产品的开发往往不能成功，在少数成功范例之中，又只有更少数的产品能够重新定义其原本的，甚至创造全新的市场，并且最终发展成为突破性产品。在书中作者总结多年的研究成果，指明了与产品创新相关的一系列因素，并提供了一套全新的开发突破性产品的理论与方法，该书旨在帮助企业，技术和设计人员获得对用户的需求和市场新的趋势的准确洞察力认识可以创造新市场的产品机会缺口指导产品模糊前期的构造正确地运用定性和定量的研究方法确立产品开发与企业整体策划和品牌管理之间的关系建立灵活，高效的团队。本书是一本关于企业设计管理的专著，适用于企业产品开发和参考，也适合作为高等院校相应的设计管理专业的教材。内容也很丰富。一本书多读几次，所有研究的结果是我们不断增加的对用户经历、围绕这一经历的感情因素、导致这些感情因素的产品属性以及通过设计和定义市场资源实现这些产品属性的过程的理解。产品属性的实现可以通过描述价值机遇来完成。通过对当前竞争环境中某个特定产品机会缺口的分析，其价值机遇使我们对该产品机会、目标用户和使该产品移向定位图右上角所必须具备的与众不同的因素有了更深层次的理解。在这一阶段的最后我们得到的是一个目标用户的行为模型以及对目标用户的需求、期望值、喜好、还有他们的经济承受能力的细致的了解。我们也应该对各项可以应用的技术和产品的大体尺寸有了初步了解。同时，我们还应该很好地理解用来发展和评估产品概念的价值机遇。在开发过程早期，对产品机遇这样全面、深入的理解使我们能够更有针对性地、有效地进行后面的工作。保证团队里所有不同的领域都有人参加这一过程是相当重要的。如果团队规模较小，应该要求所有的成员都参与这一过程。以往的情况是市场人员单独定义产品的种种特征和规范。虽然市场人员的参与是很重要的，但仅仅只有他们是不够的。我们在这里介绍的方法突破了传统的市场研究手段，其目的在于使所有的主要团队成员都广泛而深入地了解将要开发的产品的来龙去脉。当然，理解产品在市场中的来龙去脉，并把它们贯彻到设计中去不是一件容易的事。我们发现在传统的方法下，每个设计人员都以自己的方式去理解和分析市人员所提供的市场数据和描述，从而使团队失去了和用户之间的联系

书籍装帧精美，将司空见惯的文字融入耳目一新的情感和理性化的秩序驾驭，从外表到内文，从天头到地脚，三百六十度的全方位渗透，从视觉效果到触觉感受……始终追求“秩序之美”的设计理念把握，并能赋予读者一种文字和形色之外的享受和满足，开本大小很合适，充满活力的字体不仅根据书籍的体裁、风格、特点而定。字体的排列，而且还让读者感受受第一瞬间刺激，而更可以长时间地品味个中意韵。从秩序有臻的理性结构中引伸出更深层更广瀚的知识源，创游一番想像空间，排列也很准确，图像选择有规矩，构成格式、版面排列、准确的图像选择、有规矩的构成格式、到位的色彩配置、个性化的纸张运用，毫厘不差的制作工艺……近似在演出一部静态的戏剧。插图也十分好，书画让我觉得十分细腻具有收藏价值，书的图形，包括插图和图案，有写实的、有抽象的、还有写意的。具备了科学性、准确性和感人的说明力，使读者能够意会到其中的含义，得到精神感受。封面设计虽然只是书刊装帧中的一部分但这个书设计彩鲜艳夺目、协调统一，设计出来的画面，显得比较丰富不会给人看一眼就产生没有看头的感觉，只留下不可缺少的书名。

说明文（出版意图、丛书的目录、作者简介）责任编辑、装帧设计者名、书号定价等，有机地融入画面结构中，参与各种排列组合和分割，产生趣味新颖的形式，让人感到言有尽而意无穷。设计以及纸张很干净都是自己的美术设计，体旋律，铺垫节奏起伏，用知性去设置表达全书内涵的各类要素有人说，读者层次与素质不同。“阳春白雪，和者盖寡”，影响发行量。那么请看，甘肃的《读者》发行至今，从未设计过这类低俗封面，何以1991年发行150万，1994年上升至390万，雄居全国16开杂志之首；余秋雨的《文化苦旅》、杨东平的《城市季风》都不是依靠封面的广告诱惑而令“洛阳纸贵”的。尽管它们的装帧设计并不十分前卫和十分理想，但它们在流俗面前的洁身自好是值得倡导的。还有一本被尘封20多年的学术著作《顾准文集》，封而极其朴素，出版不久即在北京脱销。由此可见，封面的广告作用不是左右发行量的唯一因素，内容的精萃才是一本书的最出色的广告!作为一个从“皇帝的女儿不愁嫁”，“读者买书是看内容不

是看你的封面!”等等歪曲书装设计功能的压力下挣扎过来的装帧工作者，无论从专业上、理论上、感情上都无意贬低书装设计的作用，而唯有更强烈的呼唤一本好书必须有一个好的装帧设计!要尊重那些好书，善待那些好书，为它们创造出独特的有意味的书的艺术形象是我们的责任。

曲高未必和寡。沉沦污浊争相媚俗的封面今天或许还有市场，明天就会被不断提高审美情趣的人们所厌弃。正像近年来一些园林景区原有的熊猫垃圾桶被那些与环境和谐的树根垃圾箱取代一样。“听音乐的耳朵是音乐创造的”，书籍艺术工作者的使命在于创造懂得欣赏美的大众，使广大读者时时接触情趣高超、形式优美的文化环境，使图书市场逐步过渡成一个美育的课堂。

创造突破性产品从产品策略到项目定案的创新[美]恰安，[美]沃格尔著辛向阳，潘龙译

很久之前，我妈希望我能够自己做出我自己的人生选择。她教我的方法是，正视你自己想要的东西，只有这样才能做出针对于自己最明智的决定。

多年之后，我把这句话送给了我的妹妹，每个人的一生，都会经历无数次选择，而这种选择凑在一起，会改变我们的命运。曾经有本书专门写这件事，总结的时候说在人生的大多数时刻，选择大于努力。

为了做出明智的决定，我们要做非常多的努力，首先就是评估，评估自己的实力，也评估每种选择带给我们的未来是否是我们想要的。在评估的时候，需要正视，那些你觉得真的属于你的，不是必须的，很多时候是有前提条件的，而你是否一直有资本，让这些优势持续下去。

曾经有个姑娘跟我讨论理财的时候，认为在通货膨胀的时候攒钱是错误的决策，应该多使用信用卡，让自己负债。我不想与她争论，实际上我一直攒钱，不使用信用卡的原因，是我意识到在经济衰退，物价膨胀的今天，一旦我不一定能保持我的工资增长速度能追上物价增长的速度，当我的工资没有按照预期增长，我生育时只能领基本工资或者我失业等等意外发生的时候，我欠的信用卡债就会成为灾难。当我们不能正确评估我们的实力，盲目的自信，认为我们能力卓越，比大多数人都优秀的时候，就很难看清自己的有些优势是有前提条件的。

很多单身的人认为自己单身的原因是没有遇到合适的人，可是很多时候，问他们自己想要什么样的人，他们本身都不知道，或者说知道想要什么样的人，却不知道如何得到心爱人的青睐。这些都是没有正确评估自己的表现。当我们能够认清自己，正确的评估自己。知道自己想要什么样的人，剩下的就是发现自己想要的人，然后倾听自己心爱之人的心声，了解她他的需求，满足她他，快快乐乐的在一起!不过很多人又会出现，付出的太少，而想要的太多的问题，这也是评估有误差的问题。当我们有了家，就要减少对比，然后善于发现自己心爱之人的优点，在婚姻维护中，最容易产生裂痕的想法就是纵然是齐眉举案,到底意难平，保持好的心态是家庭幸福的重要一环!当然倾听和满足自己心之所向的人也很重要，保持心态维护家庭也很重要，不过这都是另外的话题了。

。所有研究的结果是我们不断增加的对用户经历、围绕这一经历的感情因素、导致这些感情因素的产品属性以及通过设计和定义市场资源实现这些产品属性的过程的理解。产品属性的实现可以通过描述价值机遇来完成。通过对当前竞争环境中某个特定产品机会缺口的分析，其价值机遇使我们对该产品机会、目标用户和使该产品移向定位图右上角所必须具备的与众不同的因素有了更深层次的理解。在这一阶段的最后我们得

真是书山有路勤为径啊!创造突破性产品从产品策略到项目定案的创新写的特别好对我帮助也很大!一本好书就象一盏明灯照亮我们前进的道路，给我们诸多启示。自动自发就是这样一部励志佳作，它涵盖了勤奋、忠诚、敬业、自信等内容，是指导我们正确对待工作和学习的一位良师益友。当读完自动自发后感觉受益非浅，对工作有了更多的认

发货速度很快，蛮好书很好是正版的，包装一般，书角有点压坏，还好不影响什么，质

量很好，发货速度很快，两天就收到了，书的内容确实很实用，这些天忘记回老家拿书了，家里人帮忙收到这本书，很早就收到了。对于有钱人来说，他们不在乎东西值多少钱，和女朋友在一起他们注重的是心上人的开心，和领在一起，他们在乎的是给领买些高贵的东西，指望着自己有机会高升，和小三在一起，我就不多说了，对于我们农村的孩子来说，我们希望物美价廉，不是我们想买盗版货，不是我们爱到批发部去买，也不是我们爱和小贩斤斤计较，是我们微薄的收入难以支付。总的来说购物本身是一个开心的过程，从中我们利用自己的劳动购买自己需要的东西。京东商城的东西太便宜了，所以我来买了。好了，我现在来说说这本书的观感吧，网络文学融入主流文学之难，在于文学批评家的缺席，在于衡量标准的混乱，很长一段时间，文学批评家对网络文学集体失语，直到最近一两年来，诸多活跃于文学批评领域的评论家，才开始着手建立网络文学的评价体系，很难得的是，他们迅速掌握了网络文学的魅力内核，并对网络文学给予了高度评价、寄予了很深的厚望。随着网络文学理论体系的建立，以及网络文学在创作水准上的不断提高，网络文学成为主流文学中的主流已是清晰可见的事情，下一届的五个一工程奖，我们期待看到更多网络文学作品的入选。据说，2011年8月24日，京东与支付宝合作到期。官方公告显示，京东商城已经全面停用支付宝，除了无法使用支付服务外，使用支付宝账号登录的功能也一并被停用。京东商城创始人刘先生5月份曾表示京东弃用支付宝原因是支付宝的费率太贵，为快钱等公司的4倍。在弃支付宝而去之后，京东商城转投银联怀抱。这点我很喜欢，因为支付宝我从来就不用，用起来也很麻烦的。好了，现在给大家介绍三本好书古拉格一部历史在这部受到普遍称赞的权威性著作中，安妮·阿普尔鲍姆第一次对古拉格——一个大批关押了成百上千万政治犯和刑事犯的集中营——进行了完全纪实性的描述，从它在俄国革命中的起源，到斯大林治下的扩张，再到公开性时代的瓦解。阿普尔鲍姆深刻地再现了劳改营生活的本质并且将其与苏联的宏观历史联系起来。古拉格一部历史之后立即被认为是一部人们期待已久的里程碑式的学术著作，对于任何一个希望了解二十世纪历史的人来说，它都是一本

推荐学习工业设计的 都要看

是新书，状态还不错。这次的包装也比之前的都好

不错，值得拥有！在商店里我们可以看看新出现的商品，不一定要买但可以了解他的用处，可以增加我们的知识广度，扩宽我们的视野，同时随着社会的发展，科技不断更新，新出现的东西越来越多，日益满足社会发展的需要，使我们的生活越来越精彩，而我们购物要根据自己的情况分析，不要买些外表华丽而无实际用处的东西，特别是我们青少年爱对新生的事物好奇，会不惜代价去买，这是我们要注意的！京东商城的东西太多了，比淘上的东西还要多，而且都是正品，我经过朋友的介绍来过一次，就再也没有去过别的购物网站了。书是正版的，之前有过担心滴。内容还行吧，尽管我没觉得有多充实。冲着是名人写的，书的质量还行就不挑剔了。卖家发货挺快的，第二天就收到了。书还是不错的，精装外壳，发货速度真心的快，评价晚了，书不错，应该再早点看的。推荐看，只是粗浅认识了一下，已经感觉到自己逻辑思维更加清晰。好书，受益匪浅，如果不好好研究一下此书，绝对是人生一大遗憾。好了，我现在来说说这本书的观感吧，一个人重要的是找到自己的腔调，不论说话还是写字。腔调一旦确立，就好比打架有了块趁手的板砖，怎么使怎么顺手，怎么拍怎么有劲，顺带着身体姿态也挥洒自如，打架简直成了舞蹈，兼有了美感和韵味。要论到写字，腔调甚至先于主题，它是一个人特有的形式，或者工具；不这么说，不这么写，就会别扭；工欲善其事，必先利其器，腔调有时候就是“器”，有时候又是“事”，对一篇文章或者一本书来说，器就是事，事

就是器。这本书，的确是用他特有的腔调表达了对“腔调”本身的赞美。据了解，京东为顾客提供操作规范的逆向物流以及上门取件、代收货款等专业服务。已经开通全国360个大中城市的配送业务，近1000家配送站，并开通了自提点，社区合作、校园合作、便利店合作等形式，可以满足诸多商家以及消费者个性化的配送需求。为了全面满足客户的配送需求，京东商城打造了万人的专业服务团队，拥有四通八达的运输网络、遍布全国的网点覆盖，以及日趋完善的信息系统平台。所以京东的物流我是比较放心的。好了，现在给大家介绍两本好书：

《爱情急救手册》是陆琪在研究上千个真实情感案例，分析情感问题数年后，首次集结成的最实用的爱情工具书。书中没有任何拖沓的心理和情绪教程，而是直接了当的提出问题解决问题，对爱情中不同阶段可能遇到的问题，单身的会遇到被称为剩男（剩女）的压力、会被家人安排相亲、也可能暗恋无终，恋爱的可能会遇到种种问题，而已婚的可能会遇到吵架、等问题，所有问题一一给出解决方案。陆琪以闺蜜和奶爸的语重心长告诉你各种情感秘籍，让你一看就懂，一做就成。是中国首部最接底气的爱情急救手册。《谢谢你离开我》是张小娴在《想念》后时隔两年推出的新散文集。从拿到文稿到把它送到读者面前，几个月的时间，欣喜与不舍交杂。这是张小娴最美的散文。美在每个充满灵性的文字，美在细细道来的倾诉话语。美在张小娴书写时真实饱满的情绪，更美在打动人心的厚重情感。从装帧到设计前所未有的突破，每个精致跳动的文字，不再只是黑白配，而是有了鲜艳的色彩，首次全彩印刷，法国著名唯美派插画大师，亲绘插图。两年的等待加最美的文字，《谢谢你离开我》，就是你面前这本最值得期待的新作。

一直困扰着很多产品人的问题是，我们都知道Apple的产品很好，却说不清楚它到底好在哪里，OK，除了“体验好”“注重细节”这些陈词滥调外。读了这本书后，或许我们就能找到部分的答案。在本书作者——两位卡内基梅隆大学的设计学教授看来，缔造一个成功的产品必须识别产品的战略性机会（理解SET因素），并找到产品能给消费者带来的核心价值（情感、美学、人机工程、产品形象、影响力、核心技术、质量等）。不仅如此，本书更大的价值在于，它为企业提供了一条可操作的路径来创造突破性产品。在产品领域，通常有两个很难跨越的鸿沟，一是如何将用户对产品的理解转化为产品设计方案（“研究”与“设计”的鸿沟），二是如何将设计方案转化为可技术上实现的产品（“设计”与“工程”的鸿沟）。而本书则从流程和团队两个方面给我们指出了方向。由于本书包含的信息量很大，且涵盖了研究、设计、工程、管理等多个领域，要吃透里面的精髓并非易事。所以值得细嚼慢咽反复咀嚼，对于从事产品工作的专业人士来说，读上三遍也不为过。涉及到产品设计开发的系统分解，用例子说明了创新设计的方法！如何把握设计中的创新点，很有启发意义！

真的不错一直以来京东购买图书。杂志数字版在百度文库开始正式发售。持续一周的独家首发，截止目前已经有了5697名网友购买了电子书。要知道这本书的数字版可是卖到了9.8元，甚至比一些纸质书卖得都贵。而这次合作的收益者除了版权方之外，更大的赢家当属百度文库了。可以说，此次百度文库和韩寒达成合作，是一个标志性的里程碑，在很大程度上意味着版权方和互联网企业从对立走向了合作共赢。此次与韩寒的合作是百度在数字阅读领域呈现的大手笔，在互联网领域，如何高效的运用数字平台，推广数字阅读，同时保护版权方的权益，是行业健康发展的关键所在。自5月正式亮相以来，百度文库在数字业表现惊艳，百度文库同时接受版权机构和个人都可以在平台中上传正版作品出售，而百度文库三年内抽取零分成，这种让利幅度与决心在业内是空前的，相比之下显然版权方更看重百度文库的合作模式，当当、京东之前就曾因定价问题而被版权方投诉并中止了合作。近期，数字阅读逐渐成长为人们主要的阅读方式之一，电子书的阅读增量增幅较为明显。据第十次全国国民阅读调查显示，我国18周岁至70周岁

成年人中，进行数字阅读的人群超过了2.5亿人，18—70周岁国民人均阅读电子书2.35本。调查结果还显示，超过六成(60.6%)的数字阅读读者表示获取便利是选择数字阅读的首要原因。方便随时随地阅读也是读者转向数字阅读的一个重要因素，比例达到45.4%。此外，有26.9%的数字阅读者表示方便检索信息是他们选择数字阅读方式的原因，与数字阅读方式相比，传统的纸质读物并不具备信息检索方面的优势。据估计到2018年，全球电子阅读的市场份额将超过传统阅读，数字化阅读的兴盛为人们的生活和学习提供了更多乐趣和便利。对于数字阅读这盘棋，百度文库明显棋高一着。在当下阅读载体发生了变化，阅读内容也日益多元的趋势下，内容是数字阅读产业的核心资源，百度文库作为文档分享平台，在丰富的阅读内容的储备上有先天优势。百度文库平台上发布的超过7000万份文档中，79%是教育文档和专业资料，内容干货十足。没有内容资源上的强大储备，再强大的企业也只会教育市场后继无力，徒为他人做嫁衣，而这也足以让现在那些没有长远规划和战略布局，只是追赶潮流的企业一声长叹。吸引用户的核心价值是优质，百度与方的合作，就是强强联合，优势互补。方是通过实体书籍的销售检验的，在内容上有很多的优质资源，但是在渠道这一块相对较弱，百度作为国内互联网的领军企业在传播方面的优势异常突出。所以百度文库电子版权平台推出后，成绩斐然，从数字上来讲，平台中已有1242家版权机构及104位版权个人的1082万份版权内容。百度文库作为平台与韩寒

创造突破性产品从产品策略到项目定案的创新和描述的一样，好评！上周周六，闲来无事，上午上了一个上午网，想起好久没买书了，似乎我买书有点上瘾，一段时间不逛书店就周身不爽，难道男人逛书店就象女人逛商场似的上瘾于是下楼吃了碗面，这段时间非常冷，还下这雨，到书店主要目的是买一大堆书，上次专程去买却被告知缺货，这次应该可以买到了吧。可是到一楼的查询处问，小姐却说昨天刚到的一批又卖完了！晕！为什么不多进点货，于是上京东挑选书。好了，废话不说。好了，我现在来说说这本书的观感吧，一个人重要的是找到自己的腔调，不论说话还是写字。腔调一旦确立，就好比打架有了块趁手的板砖，怎么使怎么顺手，怎么拍怎么有劲，顺带着身体姿态也挥洒自如，打架简直成了舞蹈，兼有了美感和韵味。要论到写字，腔调甚至先于主题，它是一个人特有的形式，或者工具不这么说，不这么写，就会别扭工欲善其事，必先利其器，腔调有时候就是器，有时候又是事，对一篇文章或者一本书来说，器就是事，事就是器。这本书，的确是用他特有的腔调表达了对腔调本身的赞美。|发货真是出乎意料的快，昨天下午订的货，第二天一早就收到了，赞一个，书质量很好，正版。独立包装，每一本有购物清单，让人放心。帮人家买的书，周五买的书，周末就收到了，快递很好也很快，包装很完整，跟同学一起买的两本，我们都很喜欢，谢谢！了解京东2013年3月30日晚间，京东商城正式将原域名360更换为，并同步推出名为的吉祥物形象，其首页也进行了一定程度改版。此外，用户在输入域名后，网页也自动跳转至。对于更换域名，京东方面表示，相对于原域名360，新切换的域名更符合中国用户语言习惯，简洁明了，使全球消费者都可以方便快捷地访问京东。同时，作为京东二字的拼音首字母拼写，也更易于和京东品牌产生联想，有利于京东品牌形象的传播和提升。京东在进步，京东越做越大。|||好了，现在给大家介绍两本本好书谢谢你离开我是张小娴在想念后时隔两年推出的新散文集。从拿到文稿到把它送到读者面前，几个月的时间，欣喜与不舍交杂。这是张小娴最美的散文。美在每个充满灵性的文字，美在细细道来的倾诉话语。美在作者书写时真实饱满的情绪，更美在打动人心的厚重情感。从装帧到设计前所未有的突破，每个精致跳动的文字，不再只是黑白配，而是有了鲜艳的色彩，首次全彩印刷，法国著名唯美派插画大师，亲绘插图。|两年的等待加最美的文字，就是你面前这本最值得期待的新作。洗脑术怎样有逻辑地说服他人全球最高端隐秘的心理学课程，彻底改变你思维逻辑的头脑风暴。白宫智囊团、美国、全球十大上市公司总裁都在秘密学习！当今世界最高明的思想控制与精神绑架，政治、宗教、信仰给

[美]恰安，[美]沃格尔夫的图书非常好，正版也便宜，网购确实给读者带来了方便。高尔基先生说过书籍是人类进步的阶梯。书还能带给你许多重要的好处。多读书，可以让你觉得有许多的写作灵感。可以让你在写作文的方法上用的更好。在写作的时候，我们往往可以运用一些书中的好词好句和生活哲理。让别人觉得你更富有文采，美感。多读书，可以让你全身都有礼节。俗话说第一印象最重要。从你留给别人的第一印象中，就可以让别人看出你是什么样的人。所以多读书可以让你感觉自己知书答礼，颇有风度。多读书，可以让你多增加一些课外知识。培根先生说过知识就是力量。不错，多读书，增长了课外知识，可以让你感到浑身充满了一股力量。这种力量可以激励着你不断地前进，不断地成长。从书中，你往往可以发现自己身上的不足之处，使你不断地改正错误，摆正自己前进的方向。所以，书也是我们的良师益友。多读书，可以让你变聪明，变得有智慧去战胜对手。书让你变得更聪明，你就可以勇敢地面对困难。让你用自己的方法来解决这个问题。这样，你又向你自己的人生道路上迈出了一步。多读书，也能使你的心情便得快乐。读书也是一种休闲，一种娱乐的方式。读书可以调节身体的血管流动，使你身心健康。所以在书的海洋里遨游也是一种无限快乐的事情。用读书来为自己放松心情也是一种十分明智的。读书能陶冶人的情操，给人知识和智慧。所以，我们应该多读书，为我们以后的人生道路打下好的、扎实的基础！读书养性，读书可以陶冶自己的性情，使自己温文尔雅，具有书卷气读书破万卷，下笔如有神，多读书可以提高写作能力，写文章就才思敏捷旧书不厌百回读，熟读深思子自知，读书可以提高理解能力，只要熟读深思，你就可以知道其中的道理了读书可以使自己的知识得到积累，君子学以聚之。总之，爱好读书是好事。让我们都来读书吧。其实读书有很多好处,就等有心人去慢慢发现.最大的好处是可以让你有属于自己的本领靠自己生存。让你的生活过得更充实，学习到不同的东西。感受世界的不同。不需要有生存的压力，毕竟都是有父母的负担。虽然现在读书的压力很大，但请务必相信你是幸福的。在我们国家还有很多孩子连最基本的教育都没办法享受的。所以，你现在不需要总结，随着年龄的增长，你会明白的，还是有时间多学习一下。古代的那些文人墨客,都有一个相同的爱好-----读书.书是人类进步的阶梯.读书是每个人都做过的事情,有许多人爱书如宝,手不释卷,因为一本好书可以影响一个人的一生.那么,读书有哪些好处呢?1读书可以丰富我们的知识量.多读一些好书,能让我们了解许多科学知识.2读书可以让我们拥有千里眼.俗话说的好秀才不出门,便知天下事.运筹帷幄,决胜千里.多读一些

(美) 恰安，(美) 沃格尔写的的书都写得很好，[还是朋友推荐我看的，后来就非常非常喜欢，他的书了。除了他的书，我和我家小孩还喜欢看郑渊洁、杨红樱、黄晓阳、小桥老树、王永杰、杨其铎、晓玲叮当、方洲，他们的书我觉得都写得很好。创造突破性产品从产品策略到项目定案的创新，很值得看，价格也非常便宜，比实体店买便宜好多还省车费。书的内容直得一读，阅读了一下，写得很好，许多新产品的开发往往不能成功，在少数成功范例之中，又只有更少数产品能够重新定义其原本的，甚至创造全新的市场，并且最终发展成为突破性产品。在书中作者总结多年的研究成果，指明了与产品创新相关的一系列因素，并提供了一套全新的开发突破性产品的理论与方法，该书旨在帮助企业，技术和设计人员获得对用户的需求和市场新的趋势的准确洞察力认识可以创造新市场的产品机会缺口指导产品模糊前期的构造正确地运用定性和定量的研究方法确立产品开发与企业整体策划和品牌管理之间的关系建立灵活，高效的团队。本书是一本关于企业设计管理的专著，适用于企业产品开发和管理参考，也适合作为高等院校相应的设计管理专业的教材。，内容也很丰富。，一本书多读几次，所有研究的结果是我们不断增加的对用户经历、围绕这一经历的感情因素、导致这些感情因素的产品属性以及通过设计和定义市场资源实现这些产品属性的过程的理解。产品属性的实现可以通过描述价值机遇来完成。通过对当前竞争环境中某个特定产品机会缺口的分析，其价值机遇使我们对该产品机会、目标用户和使该产品移向定位图右上角所必须具备的与众不同的因素有了更深层次的理解。在这一阶段的最后我们得到的是一个目标用户的行为模型以及对目标用户的需求、期望值、喜好、还有他们的经济承受能力的细致的了解。我们也应该对各项可以应用的技术和产品的大体尺寸有了初步了解。同时，我们还应该很好地理解用来发展和评估产品概念的价值机遇。在开发过程早期，对产品机遇这样全面、

深入的理解使我们能够更有针对性地、有效地进行后面的工作。保证团队里所有不同的领域都有人参加这一过程是相当重要的。如果团队规模较小，应该要求所有的成员都参与这一过程。以往的情况是市场人员单独定义产品的种种特征和规范。虽然市场人员的参与是很重要的，但仅仅只有他们是不够的。我们在这里介绍的方法突破了传统的市场研究手段，其目的在于使所有的主要团队成员都广泛而深入地了解将要开发的产品的来龙去脉。当然，理解产品在市场中的来龙去脉，并把它们贯彻到设计中去不是一件容易的事。我们发现在传统的方法下，每个设计人员都以自己的方式去理解和分析市人员所提供的市场数据和描述，从而使团队失去了和用户之间的联系。这种情况就类似

价值应该是由生活方式，而不是由成本所驱动的，价值是相对的物质（或货币）价值、实用性或重要性；出色的程度；或本质上有吸引力的东西。相对物质价值并不是指成本，而是指让人们感觉到其优良的物品本身的质量。从产品的角度来看，关键的词汇是实用性（也就是有用性和可用性）、吸引力以及总体上能让学生感觉到的优良品质。当产品在价值的各个方面都得到了很高的评价并能满足人们所寻求的质量要求时，这个产品就会被认为是很出色。

一个产品如果是有用的，好用的并且吸引人的，那么它就是有价值的。
有用的产品是指满足了人们的需求、有明确的市场并且能够在合理的成本内生产的产品。好用的产品指的是易于操作、易于掌握并且性能可靠的产品，吸引人的产品指的是一个产品的技术、功能、外观和市场定位使得消费者渴望拥有。价值可以被分解为能够支持产品的可用性，易用性和被渴望性的各种具体的产品属性。正是这些属性把产品的功能和特征联系在一起。由于产品为用户创造了某种体验，体验越好，产品对于用户的价值就越高。理想的情况是，产品通过更加愉悦的方式帮助用户解决某个问题或完成某项任务，从而实现了一种梦想。

这是一套已经确定可以为产品提升价值的七个方面的机会，称之为——价值机会（Value Opportunities,VOs).这七种价值机会类型分别是：情感、美学、个性形象、人机工程、影响力、核心技术和质量，每种价值属性都会对总的产品体验有所贡献，并且与有用的、好用的和吸引力的产品价值特征性联系在一起。由于人们的需求、要求和渴望影响人们购买和使用某种产品，价值机会依次将一件产品从竞争中区分出来。

一人机工程、核心技术和质量价值机会都会强调了产品在试用以及长期使用过程中的满意度。

一社会及环境的影响力、产品形象和美学的价值机会侧强调消费者的生活方式。

一情感的价值机会往往与用户使用产品的心里体验直接相关。情感

第一个价值机会是情感。所有的价值机会都支持产品提升用户体验的能力，但情感界定了体验的核心内容，情感体验确定了产品的幻想空间。情感价值机会是用户使用产品时的感观体验。不同的想象空间区别了不同的产品。情感属性划分为：一冒险：

产品令人兴奋，引人探索。一独立感：产品提供一种无拘无束的自由感。一安全感：

产品提供一种安全和结实的感觉。一感性：产品提供一种丰富的体验。一信心：

产品强化了用户信心并引发了人们使用产品的动机。一力量：

产品提高了威信、控制和优越感。

设想一下在一个凉爽的秋日午后，在繁华的天河商业圈旁的星巴克咖啡店品尝一小杯咖啡的感觉。再想想一下当年在小蛮腰塔顶上使用Iphone拍照的独立感和自信。以及当年iphone第一次展示触摸屏的交互的感性等等，产品可以利用多种情感因素来提升价值。

京东的送货果然很给力啊！

内容还可以，比较系统理论，可以清晰的了解流程

非常满意，五星

双十一在这家订了几十本书，唯独少了这一本没发。因为一直出差，虽然没能当面验货，但我不可能就因为这么一本不到十块钱的书编瞎话的!!! 申请了两次退款，两次都被卖家拒绝。也申请了客服介入，但让我拿出来缺少的证据，我怎么拿??? 如果是损坏，我拍张照片就行了，这个我怎么拿??? 都过了这么长时间了，卖家也没有与我沟通过。好吧，我就当买个教训，谁也不缺这个钱，但你们就能那么肯定工作没遗漏么? 我是很客观的买家，其他书会照给5星，我也从来没给过任何人差评，而且你们这个订单也不让给差评中评，实在无语。再也不会来了!!! 也不知道这保证金都保了谁，保了什么~

[illegible]

发货很快，书也不错，挺好的

相信导师的推荐书籍。

书很好 额 我得好好看看了~

运送速度飞快，很给力

很满意，会继续购买 印刷精致得很
工作之余，人们或楚河汉界运筹帷幄，或轻歌曼舞享受生活，而我则喜欢翻翻书、读读报，一个人沉浸在笔墨飘香的世界里，跟智者神游，与慧者交流，不知有汉，无论魏晋，醉在其中。我是一介穷书生，尽管在学校工作了二十五年，但是工资却不好意思示人。当我教训调皮捣蛋的女儿外孙子们时，时常被他们反问：“你老深更半夜了，还在写作看书，可工资却不到两千！”常常被他们噎得无话可说。当教师的我这一生注定与清贫相伴，惟一好处是有双休息日，在属于我的假期里悠哉游哉于书香之中，这也许许多书外之人难以领略的惬意。

。好了，废话不多说。还可以，和印象里的有一点点区别，可能是我记错了书比我想的要厚很多，就是字有点小，不过挺实惠的，很满意！书非常好，正版的，非常值，快递也给力，必须给好评，就是感觉包装有点简陋啊哈哈~~~不过书很好，看了下内容也都很好，快递也很给力，东西很好
物流速度也很快，和照片描述的也一样，给个满分吧
下次还会来买！好了，我现在来说说这本书的观感吧，网络文学融入主流文学之难，在于文学批评家的缺席，在于衡量标准的混乱，很长一段时间，文学批评家对网络文学集体失语，直到最近一两年来，诸多活跃于文学批评领域的评论家，才开始着手建立网络文学的评价体系，很难得的是，他们迅速掌握了网络文学的魅力内核，并对网络文学给予了高度评价、寄予了很深的厚望。随着网络文学理论体系的建立，以及网络文学在创作水准上的不断提高，网络文学成为主流文学中的主流已是清晰可见的事情，下一届的“五个一工程奖”，我们期待看到更多读了这本书之后，我发现作者在做班主任工作的時候也有很多的无奈，她曾经这样说过：“‘只有不会教的老师，没有教不好的学生’——在我看来，这句话和‘人有多大胆，地有多大产’是一路的。如果是教师之外的人这样说的，那他就是在恶意地欺负人，把教师往绝路上逼；如果教师自己这样说，那他不是幼稚就是自大狂，迟早要碰个头破血流。我曾经属于后一类。那时，我处于极度危险的境地。”看薛老师这些话，你能觉得这是一个真实的老师，她说的话就象是邻居唠家常那样真诚自然。对于书中她大胆、直率的言辞，我很钦佩，不是每个人都有这种胆识、思维的。她能把一件看似简单惯常的事情剖析提头头是道，透过表象看到了它的内在根源。她有勇气把一些不同与大家都说的话写在纸上，让别人看，虽然多数人心理或许也如她所想。但凭这一点儿，就让人佩服至极。比如，她对“老师象蜡烛、春蚕”，“没有教不好的学生，只有教不好的老师”这些话的评析，一针见血，道出了我们老师的共同心声。之所以造就了她敢说真话，敢于抵制一切不利于学生成长和进步的制度。因为薛老师的人生信念就是：缺乏真诚、理性和趣味的日子是不值得过的。教育教学有了平衡愉悦的心态，正确的定位和良好的策略，才能在饱满热情中，在正确策略中扶植学生向上。
薛老师在自序中写道，“我是特意捕捉了清风、乐声和野芳，录在这里，专门用于鼓励自己，就算是不定期地给自己献一小朵小花吧——真诚美丽的文字，正是心灵开出的花朵。”又一次阐述了她的人生信念——真诚。读了全书，给我最深刻的感受也是她的真诚，我看到了一个真实的人，一个真诚的老师。当学生的时候，老师是权威，跟老师的交往总是处于向上看的状态，学生是一定要小心翼翼的，多数情况还是听老师说的多，自己发表意见少。现在当了家长，为了孩子跟老师也没少打交道，但是一直觉得自己好多真实的想法不敢说，老师呢，说出来的也有一些让人觉得是官话套话。看了这本书，我想我们也许都错了，老师跟学生、老师跟家长，平等地真诚的交流其实并不难。工作是艰辛——往往也是孤独的。可是，于飞尘的间隙也有清风，于喧嚷的中间也有乐声，于荆棘的丛中也有野芳。我是特意捕捉了清风、乐声和野芳，录在这里，专门用于鼓励自己，就算是不定期地给自己献一朵小花吧——真诚美丽的文字，正是心灵开出的花朵。也有沉重和迷惘。但我的文字，往往略掉了疲惫、沮丧和困苦——无涉乎诚实、全面与否，这是我的选择——有意的，我将目光投在了值得的地方，心得体会

感觉挺不错的，喜欢买书，呵呵

(...美1.美) :..恰安1.恰安 (...美1.美) :..沃格尔1.沃格尔写的的书都写得很好，还是朋友推荐我看的，后来就非常喜欢，他的书了。除了他的书，我和我家小孩还喜欢看郑渊洁、杨红樱、黄晓阳、小桥老树、王永杰、杨其铎、晓玲叮当、方洲，他们的书我觉得都写得很好。创造突破性产品从产品策略到项目定案的创新，很值得看，价格也非常便宜，比实体店买便宜好多还省车费。书的内容直得一读，阅读了一下，写得很好，许多新产品的开发往往不能成功，在少数成功范例之中，又只有更少数产品能够重新定义

其原本的，甚至创造全新的市场，并且最终发展成为突破性产品。在书中作者总结多年的研究成果，指明了与产品创新相关的一系列因素，并提供了一套全新的开发突破性产品的理论与方法，该书旨在帮助企业，技术和设计人员获得对用户的需求和市场新的趋势的准确洞察力认识可以创造新市场的产品机会缺口指导产品模糊前期的构造正确地运用定性和定量的研究方法确立产品开发与企业整体策划和品牌管理之间的关系建立灵活，高效的团队。本书是一本关于企业设计管理的专著，适用于企业产品开发和参考，也适合作为高等院校相应的设计管理专业的教材。内容也很丰富。一本书多读几次，所有研究的结果是我们不断增加的对用户经历、围绕这一经历的感情因素、导致这些感情因素的产品属性以及通过设计和定义市场资源实现这些产品属性的过程的理解。产品属性的实现可以通过描述价值机遇来完成。通过对当前竞争环境中某个特定产品机会缺口的分析，其价值机遇使我们对该产品机会、目标用户和使该产品移向定位图右上角所必须具备的与众不同的因素有了更深层次的理解。在这一阶段的最后我们得到的是一个目标用户的行为模型以及对目标用户的需求、期望值、喜好、还有他们的经济承受能力的细致的了解。我们也应该对各项可以应用的技术和产品的大体尺寸有了初步了解。同时，我们还应该很好地理解用来发展和评估产品概念的价值机遇。在开发过程早期，对产品机遇这样全面、深入的理解使我们能够更有针对性地、有效地进行后面的工作。保证团队里所有不同的领域都有人参加这一过程是相当重要的。如果团队规模较小，应该要求所有的成员都参与这一过程。以往的情况是市场人员单独定义产品的种种特征和规范。虽然市场人员的参与是很重要的，但仅仅只有他们是不够的。我们在这里介绍的方法突破了传统的市场研究手段，其目的在于使所有的主要团队成员都广泛而深入地了解将要开发的产品的来龙去脉。当然，理解产品在市场中的来龙去脉，并把它们贯彻到设计中去不是一件容易的事。我们发现在传统的方法下，每个设计人员都以自己的方式去理解和分析市人员所提供的市场数据和描述，

推荐看，设计必看书。

很好，很好，很好

这天女友打电话问我借本书，说她写作需要参考，我说我家没有，但我可以帮你找。我一边接电话一边就上网搜索，很快找到，立马告诉她网上京东有。她说我不会在网上买书啊。我嘲笑她一番，然后表示帮她买。很快就写好订单写好她的地址发出去了。果然第二天，书就送到她那儿了。她很高兴，我很得意。过了些日子，我自己又上网购书，但下订单后，左等右等不来。以前从来不超过一星期的。我正奇怪呢，刘静打电话来笑嘻嘻地说，哎，也不知道是谁，心眼儿那么好，又帮我订了好几本书，全是我想要的，太好了。我一听，连忙问她是哪几本？她一一说出书名，晕，那是我买的书啊。原来我下订单的时候，忘了把地址改过来，送到她那儿去了。这下可把她乐死了，把我先前对她的嘲笑全还给我了。不过京东送货确实很快。我和女友都很满意。好了，废话不说。好了，我现在来说说这本书的观感吧，一个人重要的是找到自己的腔调，不论说话还是写字。腔调一旦确立，就好比打架有了块趁手的板砖，怎么使怎么顺手，怎么拍怎么有劲，顺带着身体姿态也挥洒自如，打架简直成了舞蹈，兼有了美感和韵味。要论到写字，腔调甚至先于主题，它是一个人特有的形式，或者工具；不这么说，不这么写，就会别扭；工欲善其事，必先利其器，腔调有时候就是“器”，有时候又是“事”，对一篇文章或者一本书来说，器就是事，事就是器。这本书，的确是用他特有的腔调表达了对“腔调”本身的赞美。发货真是出乎意料的快，昨天下午订的货，第二天一早就收到了，赞一个，书质量很好，正版。独立包装，每一本有购物清单，让人放心。帮人家买的书，周五买的书，周天就收到了，快递很好也很快，包装很完整，跟同学一起买的两本，我们都很喜欢，谢谢！据了解，京东为顾客提供操作规范的逆向物流以及上门取件、代收货款等专业服务。已经开通全国360个大中城市的配送业务，近1000家配送站，并开通了自提点，社区合作、校园合作、便利店合作等形式，可以满足诸多商家以及

消费者个性化的配送需求。为了全面满足客户的配送需求，京东商城打造了万人的专业服务团队，拥有四通八达的运输网络、遍布全国的网点覆盖，以及日趋完善的信息系统平台。所以京东的物流我是比较放心的。好了，现在给大家介绍两本好书：一、致我们终将逝去的青春。青春逝去，不必感伤，不必回首。或许他们早该明白，世上已没有了小飞龙，而她奋不顾身爱过的那个清高孤傲的少年，也早已死于从前的青春岁月。现在相对而坐的是郑微和陈孝正，是郑秘书和陈助理是日渐消磨的人间里两个不相干的凡俗男女，犹如一首歌停在了最酣畅的时候，未尝不是好事，而他们太过贪婪固执地以为可以再唱下去才知道后来的曲调是这样不堪。青春就是用来追忆的，所以作者写的故事是来纪念。不是感伤懊悔，而是最好的纪念。道别的何止是最纯真的一段唯美，而是我曾经无往不胜的天真青春啊。请允许吧，那时的少年，尽情言情。一直言情，不要去打扰他们，他们总有一天会醒来。告别青春，因为青春，终将逝去。陪你梦一场又何妨。二、写不尽的儿女情长，说不完的地老天荒，最恢宏的画卷，最动人的故事，最浩大的恩怨，最纠结的爱恨，尽在桐华《长相思》。推荐1：《长相思》是桐华潜心三年创作的新作，将虐心和争斗写到了极致。全新的人物故事，不变的感动、虐心。推荐2：每个人在爱情中都有或长或短的爱而不得的经历。暗恋是一种爱而不得，失恋是一种爱而不得，正在相恋时，也会爱而不得，有时候，是空间的距离，有时候，却是心灵的距离。纵然两人手拉手，可心若有了距离，依旧是爱而不得。这样的情绪跨越了古今，是一种情感的共鸣。推荐3：唯美装帧，品质超越同类书，超值回馈读者。《长相思》从策划到完成装帧远远领先目前市场上同类书，秉承了桐华一贯出产精品的风格，将唯美精致做到极致，整体装帧精致唯美，绝对值得珍藏。京东有卖。

设计与开发,还没看完

很好的书籍，考研必备的啊

一直想买我们都爱玩发型（附赠超简单人气视频光盘），新华书店真贵，买的不划算。上了京东看了，很便宜，毫不犹豫的买了下来。主要是这本书籍编的很好，值得一读上亿火爆点击，千万网友最爱，各大网站疯转！湖南卫视、上海卫视、深圳卫视发型嘉宾。网络最红发型达人超简单玩发术全揭秘！自己玩头发，拒绝美发厅，拒绝一切费事的复杂工具只用手、皮筋、小发夹，就能做出神奇好发型50余款日常场合心机发型，8组时尚达人必备发妆秘笈，告别枯发洗护独门经验谈：10.360.100009129823-4569。京东速度果然非常快的，从配货到送货也很具体，快递非常好，很快收到书了。书的包装非常好，没有拆开过，非常新，可以说无论自己阅读家人阅读，收藏还是送人都特别有面子的说，特别精美读书能陶冶人的情操，给人知识和智慧。所以，我们应该多读书，为我们以后的人生道路打下好的、扎实的基础！读书养性，读书可以陶冶自己的性情，使自己温文尔雅，具有书卷气读书破万卷，下笔如有神，多读书可以提高写作能力，写文章就才思敏捷旧书不厌百回读，熟读深思子自知，读书可以提高理解能力，只要熟读深思，你就可以知道其中的道理了读书可以使自己的知识得到积累，君子学以聚之。总之，爱好读书是好事。让我们都来读书吧。？其实读书有很多好处，就等有心人去慢慢发现。？最大的好处是可以让你有属于自己的本领靠自己生存。我们都爱玩发型是美发甜心黄中的变发秘笈处女作。本书延续了在网络上最受欢迎视频的一贯风格，超级简单实用。而且书后还附赠原创发型指导一张！让你轻松跟着学！我们总是发愁头发不好弄。人都说美丽从头开始，改变发型是最容易瞬间让你变身的诀窍。但是做头发又不像化妆，化错了可以卸掉重化。这一剪子下去了要好几个月才能长回来。要是烫老气了就更是欲哭无泪等等！！！谁说改变发型就要花大钱、动剪子、去找发型师、最后生一肚子气不用剪刀不吹风，

只用手指、皮筋、小发夹便能在极短时间内打造出各种超发型没错，黄申就可以！不管直发还是卷发、长发还是中发，只要不是短短的小毛寸，盘盘卷卷扎一扎后总是变得大方得体又俏丽心机！不管是白领、学生妹、朋克妞，还是小甜姐、大家闺秀、个性范儿只用很短时间，你也能百变所以美丽！我们都爱玩发型是一本由浅入深，从最初级的变发小撇步晋升到比较复杂的发型设计的美发秘笈。在第一章中，会详细的给大家介绍不同的脸型到底适合什么样的发型从你的肤色，怎么选择最适合自己的发色等等。之后在第二章中，便会教大家一些超级简单但是很实用的发型。基本上10几秒到30秒就能搞定！包括长发瞬间变利落短发，八字形辫子、盘发式马尾、编发侧发髻、精灵复古辫等等。到了第三章，我们该系统性

非常好的一本书，京东配送也不错！读书是一种提升自我的艺术。“玉不琢不成器，人不学不知道。”读书是一种学习的过程。一本书有一个故事，一个故事叙述一段人生，一段人生折射一个世界。“读万卷书，行万里路”说的正是这个道理。读诗使人高雅，读史使人明智。读每一本书都会有不同的收获。“悬梁刺股”、“萤窗映雪”，自古以来，勤奋读书，提升自我是每一个人的毕生追求。读书是一种最优雅的素质，能塑造人的精神，升华人的思想。

读书是一种充实人生的艺术。没有书的人生就像空心的竹子一样，空洞无物。书本是人生最大的财富。犹太人让孩子们亲吻涂有蜂蜜的书本，是为了让他们记住：书本是甜的，要让甜蜜充满人生就要读书。读书是一本人生最难得的存折，一点一滴地积累，你会发现自己是世界上最富有的人。

读书是一种感悟人生的艺术。读杜甫的诗使人感悟人生的辛酸，读李白的诗使人领悟官场的腐败，读鲁迅的文章使人认清社会的黑暗，读巴金的文章使人感到未来的希望。每一本书都是一个朋友，教会我们如何去看待人生。读书是人生的一门最不缺少的功课，阅读书籍，感悟人生，助我们走好人生的每一步。

书是灯，读书照亮了前面的路；书是桥，读书接通了彼此的岸；书是帆，读书推动了人生的船。读书是一门人生的艺术，因为读书，人生才更精彩！

读书，是好事；读大量的书，更值得称赞。

读书是一种享受生活的艺术。五柳先生“好读书，不求甚解，每有会意，便欣然忘食”。当你枯燥烦闷，读书能使你心情愉悦；当你迷茫惆怅时，读书能平静你的心，让你看清前路；当你心情愉快时，读书能让你发现身边更多美好的事物，让你更加享受生活。读书是一种最美丽的享受。“书中自有黄金屋，书中自有颜如玉。”

一位叫亚克敦的英国人，他的书斋里杂乱的堆满了各科各类的图书，而且每本书上都有着手迹。读到这里是不是有一种敬佩之意油然而升。因为“有了书，就象鸟儿有了翅膀”吗！

然而，我们很容易忽略的是：有好书并不一定能读好书。正如这位亚克敦，虽然他零零碎碎地记住了不少知识，可当人家问他时，他总是七拉八扯说不清楚。这里的原因只有一个，那就是他不善长于读书，而只会“依葫芦画瓢”。

朱熹说过：“读书之法，在循序渐进，熟读而精思。”

所谓“循序渐进”，就是学习、工作等按照一定的步骤逐渐深入或提高。也就是说我们并不要求书有几千甚至几万，根本的目的在于对自己的书要层层深入，点点掌握，关键还在于把握自己的读书速度。至于“熟读”，顾名思义，就是要把自己看过的书在看，在看，看的滚瓜烂熟，能活学活用。而“精思”则是“循序渐进”，“熟读”的必然结果，也必然是读书的要诀。有了细致、精练的思索才能更高一层的理解书所要讲的道理

深入，点点掌握，关键还在于把握自己的读书速度。至于“熟读”，顾名思义，就是要把自己看过的书在看，在看，看的滚瓜烂熟，能活学活用。而“精思”则是“循序渐进”，“熟读”的必然结果，也必然是读书的要诀。有了细致、精练的思索才能更高一层的理解书所要讲的道理

很喜欢，迫不及待的想看，呵呵，看完应该会很有收获 很好的一本书
在商店里我们可以看看新出现的商品，不一定要买但可以了解他的用处，可以增加我们的知识广度，扩宽我们的视野，同时随着社会的发展，科技不断更新，新出现的东西越来越多，日益满足社会发展的需要，使我们的生活越来越精彩，而我们购物要根据自己的情况分析，不要买些外表华丽而无实际用处的东西，特别是我们青少年爱对新生的事物好奇，会不惜代价去买，这是我们要注意的！京东商城的东西太多了，比淘上的东西还要多，而且都是正品，我经过朋友的介绍来过一次，就再也没有去过别的购物网站了。在我还没有看这本书的时候，我丝毫不怀疑它是一本好书，很符合80后读者的口味。很难想象一本图书会被我看得像郭德纲的相声书一样，在地铁上都如饥似渴地手不释卷。人都说《红楼梦》是一部罕见的奇书，是人生的镜子，那么对于这部书，在某种意义上也令我感到了丝丝“找出心中所想”的意味，因为我不仅从中看出大论的味道，更是以一种看搞笑图书的心情在愉悦自己，事实上这本书确实不失幽默，在大论了一把之后确实愉悦了广大读者，在此之前，我从来没想过会像一本幽默小说一样去看这本书，因为多年来这类书的泛滥使我对它十分不屑。好大一本书，是正版！各种不错！只是插图太多，有占篇幅之嫌。故事很精彩，女儿很喜欢。书写的不错，能消除人的心瘾。目前已经戒烟第三天了，书拿到手挺有分量的，包装完好。还会继续来，一直就想买这本书，太谢谢京东了，发货神速，两天就到了，超给力的！5分！了解京东：2013年3月30日晚间，京东商城正式将原域名360buy更换为jd，并同步推出名为“joy”的吉祥物形象，其首页也进行了一定程度改版。此外，用户在输入jingdong域名后，网页也自动跳转至jd。对于更换域名，京东方面表示，相对于原域名360buy，新切换的域名jd更符合中国用户语言习惯，简洁明了，使全球消费者都可以方便快捷地访问京东。同时，作为“京东”二字的拼音首字母拼写，jd也更易于和京东品牌产生联想，有利于京东品牌形象的传播和提升。京东在进步，京东越做越大。|||好了，现在给大家介绍两本本好书：《谢谢你离开我》是张小娴在《想念》后时隔两年推出的新散文集。从拿到文稿到把它送到读者面前，几个月的时间，欣喜与不舍交杂。这是张小娴最美的散文。美在每个充满灵性的文字，美在细细道来的倾诉话语。美在作者书写时真实饱满的情绪，更美在打动人心的厚重情感。从装帧到设计前所未有的突破，每个精致跳动的文字，不再只是黑白配，而是有了鲜艳的色彩，首次全彩印刷，法国著名唯美派插画大师，亲绘插图。|两年的等待加最美的文字，就是你面前这本最值得期待的新作。《洗脑术：怎样有逻辑地说服他人》全球最高端隐秘的心理学课程，彻底改变你思维逻辑的头脑风暴。白宫智囊团、美国FBI、全球十大上市公司总裁都在秘密学习！当今世界最高明的思想控制与精神绑架，政治、宗教、信仰给我们的终极启示。全球最高端隐秘的心理学课程，一次彻底改变你思维逻辑的头脑风暴。从国家、宗教信仰的层面透析“思维的真相”。白宫智囊团、美国FBI、全球十大上市公司总裁都在秘密学习！《洗脑术：怎样有逻辑地说服他人》涉及心理学、社会学、神经生物学、医学、犯罪学、传播学适用于：读心、攻心、高端谈判、公关危机、企业管理、情感对话……洗脑是所有公司不愿意承认，却是真实存在的公司潜规则。它不仅普遍存在，而且无孔不入。阅读本书，你将获悉：怎样快速说服别人，让人无条件相信你？如何给人完美的第一印象，培养无法抗拒的个人魅力？如何走进他人的大脑，控制他们的思想？怎样引导他人的情绪，并将你的意志灌输给他们？如何构建一种信仰，为别人造梦？

读书的好处有很多.给你介绍以下几点: 1.可以使我们增长见识,不出门,便可知天下事.
2.可提高我们的阅读能力和写作水平. 3.可以使我们变的有修养.
4.可以使我们找到好工作. 5.可以使我们在竞争激烈的社会立于不败之地.
其实读书有很多好处,就等有心人去慢慢发现.
最大的好处是可以让你有属于自己的本领靠自己生存.
让你的生活过得更充实,学习到不同的东西.感受世界的不同.
不需要有生存的压力,必竟都是有父母的负担.
虽然现在读书的压力很大,但请务必相信你是幸福的.
在我们国家还有很多孩子连最基本的教育都没办法享受的.

所以，你现在不需要总结，随着年龄的成长，你会明白的，还是有时间多学习一下。

新年快乐！新学年成绩更上一层楼。

古代的那些文人墨客,都有一个相同的爱好-----读书.书是人类进步的阶梯.读书是每个人都做过的事情,有许多人爱书如宝,手不释卷,因为一本好书可以影响一个人的一生.那么,读书有哪些好处呢?1读书可以丰富我们的知识量.多读一些好书,能让我们了解许多科学知识.2读书可以让我们拥有“千里眼”,俗话说的好“秀才不出门,便知天下事.”“运筹帷幄,决胜千里.”多读一些书,能通古今,通四方,很多事都可以未卜先知.3读书可以让我们励志.读一些有关历史的书籍,可以激起我们的爱国热情.4读书能提高我们的写作水平.读一些有关写作方面的书籍,能使我们改正作文中的一些不足,从而提高了我们的习作水平.读书的好处还有一点,就是为我们以后的生活做准备.那么,读哪些书比较好呢?读什么书是根据自己的年龄段和自己的文化水平来做选择的.幼儿应该读一些启蒙类的书.如《幼儿经典枕边故事》、《唐诗三百首》等.3~4年级的小学生应该读一些漫画类,知识类,文学类的书.如《儿童文学》、《中华上下五千年》等.5~6年级的小学生应该读一些知识类,文学类,传记类的书.如《女生日记》,《调皮的日子》,《百科全书》等.

在书的海洋里,我们领略到了匹诺曹的诙谐有趣;走进了小兵张嘎的那个抗日年代,激起了无限的爱国热情;你听,这是什么声音,啊,原来是《巴黎圣母院》里的那个敲钟人在敲钟呢;啊,凤凰人,在我们的论坛里,我闻到了一股清新

读书的好处有很多.给你介绍以下几点: 1.可以使我们增长见识,不出门,便可知天下事.

2.可提高我们的阅读能力和写作水平. 3.可以使我们变的有修养.

4.可以使我们找到好工作. 5.可以使我们在竞争激烈的社会立于不败之地.

其实读书有很多好处,就等有心人去慢慢发现.

最大的好处是可以让你有属于自己的本领靠自己生存.

让你的生活过得更充实,学习到不同的东西.感受世界的不同.

不需要有生存的压力,毕竟都是有父母的负担.

虽然现在读书的压力很大,但请务必相信你是幸福的.

在我们国家还有很多孩子连最基本的教育都没办法享受的.

所以，你现在不需要总结，随着年龄的成长，你会明白的，还是有时间多学习一下。

新年快乐！新学年成绩更上一层楼。

古代的那些文人墨客,都有一个相同的爱好-----读书.书是人类进步的阶梯.读书是每个人都做过的事情,有许多人爱书如宝,手不释卷,因为一本好书可以影响一个人的一生.那么,读书有哪些好处呢?1读书可以丰富我们的知识量.多读一些好书,能让我们了解许多科学知识.2读书可以让我们拥有“千里眼”,俗话说的好“秀才不出门,便知天下事.”“运筹帷幄,决胜千里.”多读一些书,能通古今,通四方,很多事都可以未卜先知.3读书可以让我们励志.读一些有关历史的书籍,可以激起我们的爱国热情.4读书能提高我们的写作水平.读一些有关写作方面的书籍,能使我们改正作文中的一些不足,从而提高了我们的习作水平.读书的好处还有一点,就是为我们以后的生活做准备.那么,读哪些书比较好呢?读什么书是根据自己的年龄段和自己的文化水平来做选择的.幼儿应该读一些启蒙类的书.如《幼儿经典枕边故事》、《唐诗三百首》等.3~4年级的小学生应该读一些漫画类,知识类,文学类的书.如《儿童文学》、《中华上下五千年》等.5~6年级的小学生应该读一些知识类,文学类,传记类的书.如《女生日记》,《调皮的日子》,《百科全书》等.

在书的海洋里,我们领略到了匹诺曹的诙谐有趣;走进了小兵张嘎的那个抗日年代,激起了无限的爱国热情;你听,这是什么声音,啊,原来是《巴黎圣母院》里的那个敲钟人在敲钟呢;啊,凤凰人,在我们的论坛里,我闻到了一股清新

还没看完~

我在网上买的几本书送到了。取书的时候，忽然想起一家小书店，就在我们大院对面的街上，以前我常去，书店的名字毫无记忆，但店里的女老板我很熟，每次需要什么书都先给她打电话说好，晚上散步再去取。我们像朋友一样聊天，她还时常替读者找我签名。可是，自从学会从网上购书后，我再也没去过她那里了，今天忽然想起她，晚上散步

到她那里，她要我教她在网上买书，这就是帮她在京东上买了这本书。好了，废话不说。好了，我现在来说说这本书的观感吧，坐得冷板凳，耐得清寂夜，是为学之根本；独处不寂寞，游走自在乐，是为人之良质。潜心学问，风姿初显。喜爱独处，以窥视内心，反观自我；砥砺思想，磨砺意志。学与诗，文与思；青春之神思飞扬与学问之静寂孤独本是一种应该的、美好的平衡。在中国传统文人那里，诗人性情，学者本分，一脉相承久矣。现在讲究“术业有专攻”，分界逐渐明确，诗与学渐离渐远。此脉悬若一线，惜乎。我青年游历治学，晚年回首成书，记忆清新如初，景物历历如昨。挥发诗人情怀，摹写学者本分，意足矣，足已矣。发货真是出乎意料的快，昨天下午订的货，第二天一早就收到了，赞一个，书质量很好，正版。独立包装，每一本有购物清单，让人放心。帮人家买的书，周五买的书，周天就收到了，快递很好也很快，包装很完整，跟同学一起买的两本，我们都很喜欢，谢谢！据悉，京东已经建立华北、华东、华南、西南、华中、东北六大物流中心，同时在全国超过360座城市建立核心城市配送站。是中国最大的综合网络零售商，是中国电子商务领域最受消费者欢迎和最具有影响力的电子商务网站之一，在线销售家电、数码通讯、电脑、家居百货、服装服饰、母婴、图书、食品、在线旅游等12大类数万个品牌百万种优质商品。选择京东。好了，现在给大家介绍两本好书：《电影学院037?电影语言的语法:电影剪辑的奥秘》编辑推荐：全球畅销三十余年并被翻译成数十种语言，被公认为讨论导演、摄影、剪辑等电影影像画面组织技巧方面最详密、实用的经典之作。|从实践出发阐明摄影机位、场面调度、剪辑等电影语言，为“用画面讲故事”奠定基础；百科全书式的工作手册，囊括拍摄中的所有基本设计方案，如对话场面、人物运动，使初学者能够迅速掌握专业方法；近500幅机位图、故事板贯穿全书，帮助读者一目了然地理解电影语言；对大量经典影片的典型段落进行多角度分析，如《西北偏北》、《放大》、《广岛之恋》、《桂河大桥》，深入揭示其中激动人心的奥秘；《致青年电影人的信:电影圈新人的入行锦囊》是中国老一辈电影教育工作者精心挑选的教材，在翻译、审订中投入了巨大的心力，译笔简明、准确、流畅，惠及无数电影人。二、你是否也有错过的挚爱？有些人，没有在一起，也好。如何遇见不要紧，要紧的是，如何告别。《莫失莫忘》并不简单是一本爱情小说，作者将众多社会事件作为故事的时代背景，俨然一部加长版的《倾城之恋》。“莫失莫忘”是贾宝玉那块通灵宝玉上刻的字，代表着一段看似完美实则无终的金玉良缘。叹人间美中不足今方信，纵然是举案齐眉，到底意难平。“相爱时不离不弃，分开后莫失莫忘”，这句话是秋微对感情的信仰，也是她对善缘的执念。才女作家秋微近几年最费心力写的一本小说，写作过程中由于太过投入，以至揪心痛楚到无法继续，直至完成最后一个字，大哭一场，才得以抽离出这份情感，也算是对自己前一段写作生涯的完美告别。

朋友推荐的，应该还不错

很喜欢（美）恰安（美）沃格尔，他的每一本书几本上都有，这本创造突破性产品从产品策略到项目定案的创新很不错，许多新产品的开发往往不能成功，在少数成功范例之中，又只有更少数产品能够重新定义其原本的，甚至创造全新的市场，并且最终发展成为突破性产品。在书中作者总结多年的研究成果，指明了与产品创新相关的一系列因素，并提供了一套全新的开发突破性产品的理论与方法，该书旨在帮助企业，技术和设计人员获得对用户的需求和市场新的趋势的准确洞察力认识可以创造新市场的产品机会缺口指导产品模糊前期的构造正确地运用定性和定量的研究方法确立产品开发与企业整体策划和品牌管理之间的关系建立灵活，高效的团队。本书是一本关于企业设计管理的专著，适用于企业产品开发和管理参考，也适合作为高等院校相应的设计管理专业的教材。所有研究的结果是我们不断增加的对用户经历、围绕这一经历的感情因素、导致这些感情因素的产品属性以及通过设计和定义市场资源实现这些产品属性的过程的理解。产品属性的实现可以通过描述价值机遇来完成。通过对当前竞争环境中某个特定产品机会缺口的分析，其价值机遇使我们对该产品机会、目标用户和使该产品移向定位图右上

角所必须具备的与众不同的因素有了更深层次的理解。在这一阶段的最后我们得到的是一个目标用户的行为模型以及对目标用户的需求、期望值、喜好、还有他们的经济承受能力的细致的了解。我们也应该对各项可以应用的技术和产品的大体尺寸有了初步了解。同时，我们还应该很好地理解用来发展和评估产品概念的价值机遇。在开发过程早期，对产品机遇这样全面、深入的理解使我们能够更有针对性地、有效地进行后面的工作。保证团队里所有不同的领域都有人参加这一过程是相当重要的。如果团队规模较小，应该要求所有的成员都参与这一过程。以往的情况是市场人员单独定义产品的种种特征和规范。虽然市场人员的参与是很重要的，但仅仅只有他们是不够的。我们在这里介绍的方法突破了传统的市场研究手段，其目的在于使所有的主要团队成员都广泛而深入地了解将要开发的产品的来龙去脉。当然，理解产品在市场中的来龙去脉，并把它们贯彻到设计中去不是一件容易的事。我们发现在传统的方法下，每个设计人员都以自己的方式去理解和分析市人员所提供的市场数据和描述，从而使团队失去了和用户之间的联系。这种情况就类似于小孩子的电话接线员游戏，第一个小孩悄悄地向紧挨着的第二个小孩说一句话，然后第二个小孩又把这句话悄悄地说给第三个小孩。依此类推，当这句话传到最后一个小孩的时候就完全变了样。同样，当工程技术人员和设计人员试图理解由市场人员单独总结的用户数据时，团队与用户之间的联系就因此失去了。对于大型

今天刚刚拿到书，这本（美）恰安（美）沃格尔写的创造突破性产品从产品策略到项目定案的创新很不错，许多新产品的开发往往不能成功，在少数成功范例之中，又只有更少数产品能够重新定义其原本的，甚至创造全新的市场，并且最终发展成为突破性产品。在书中作者总结多年的研究成果，指明了与产品创新相关的一系列因素，并提供了一套全新的开发突破性产品的理论与方法，该书旨在帮助企业，技术和设计人员获得对用户的需求和市场新的趋势的准确洞察力认识可以创造新市场的产品机会缺口指导产品模糊前期的构造正确地运用定性和定量的研究方法确立产品开发与企业整体策划和品牌管理之间的关系建立灵活，高效的团队。本书是一本关于企业设计管理的专著，适用于企业产品开发和管理的参考，也适合作为高等院校相应的设计管理专业的教材。所有研究的结果是我们不断增加的对用户经历、围绕这一经历的感情因素、导致这些感情因素的产品属性以及通过设计和定义市场资源实现这些产品属性的过程的理解。产品属性的实现可以通过描述价值机遇来完成。通过对当前竞争环境中某个特定产品机会缺口的分析，其价值机遇使我们对该产品机会、目标用户和使该产品移向定位图右上角所必须具备的与众不同的因素有了更深层次的理解。在这一阶段的最后我们得到的是一个目标用户的行为模型以及对目标用户的需求、期望值、喜好、还有他们的经济承受能力的细致的了解。我们也应该对各项可以应用的技术和产品的大体尺寸有了初步了解。同时，我们还应该很好地理解用来发展和评估产品概念的价值机遇。在开发过程早期，对产品机遇这样全面、深入的理解使我们能够更有针对性地、有效地进行后面的工作。保证团队里所有不同的领域都有人参加这一过程是相当重要的。如果团队规模较小，应该要求所有的成员都参与这一过程。以往的情况是市场人员单独定义产品的种种特征和规范。虽然市场人员的参与是很重要的，但仅仅只有他们是不够的。我们在这里介绍的方法突破了传统的市场研究手段，其目的在于使所有的主要团队成员都广泛而深入地了解将要开发的产品的来龙去脉。当然，理解产品在市场中的来龙去脉，并把它们贯彻到设计中去不是一件容易的事。我们发现在传统的方法下，每个设计人员都以自己的方式去理解和分析市人员所提供的市场数据和描述，从而使团队失去了和用户之间的联系。这种情况就类似于小孩子的电话接线员游戏，第一个小孩悄悄地向紧挨着的第二个小孩说一句话，然后第二个小孩又把这句话悄悄地说给第三个小孩。依此类推，当这句话传到最后一个小孩的时候就完全变了样。同样，当工程技术人员和设计人员试图理解由市场人员单独总结的用户数据时，团队与用户之间的联系就因此失去了。对于大型的产品开发团

这本书还不错啊这本书还不错啊

书是正版，非常不错，速度也快。

发货快，书很好.

先睹为快 包装 印刷 纸质 都没地说

正版没的说，发货速度快，出了一趟远门，忘记了，确认晚了不好意思

转让。有需要的***

[创造突破性产品：从产品策略到项目定案的创新 \[Creating Breakthrough Products\]_下载链接1](#)

书评

[创造突破性产品：从产品策略到项目定案的创新 \[Creating Breakthrough Products\]_下载链接1](#)