

优秀信贷客户经理基础知识



[优秀信贷客户经理基础知识_下载链接1](#)

著者:孙建林 著

[优秀信贷客户经理基础知识_下载链接1](#)

标签

评论

好好学。。。。

很不错，适合客户经理用呦

开卷有益，不错不错

书籍很不错，包装精美，内容精华，赞

好很好非常好特别好

很好。 好

东西不错，价格也实惠。

挺不错的书，就是内容太基础了。

看到好评一片 希望能有帮助

很不错的 还会购买的

京东买书，又快又抵，沉下心看书。。。

还行，物流很快

帮朋友买的，去银行工作了，考试用

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。

对帮助很大的谢谢

很好，适合初学者

到了，各方面都还不错

还可以还可以还可以还可以

不错，值得购买～很满意

买来还没看。。。评价一下

经典中的经典之著

很错的东东，值得购买

书很赞，很快就看完了

很好很好很好很好很好很好

还没开始看，希望用得上

东西很不错。。东西很结实。。

非常不错的一本书！非常不错的一本书！

很好，很实用。内容简单易懂

很不错，看完还要买另外的

可以可以可以

东西不错，送货很快。

cuckoo

"[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]"

书很棒

很有用

还行吧

专业人士帮助有限.乱看吧

可以学习可以学习可以学习

内容很好，纸张颜色太差，费眼睛

一般无什么特别,价钱不贵.

书的质量是可以的，内容也是值得学习，但是呼和浩特的送货员简直是让人无语。。。

只能说很一般，外面的密封纸都被撕掉了，而且背面有点脏兮兮的，不怎么满意。书的内容还行。

不错

差劲，像买了本旧书，第二次了！

好！

包装很差，没有发票，也不知道是不是正品

好

过去而已。即使现在给了排头吃也不见得有成效，反倒让人更讨厌小红，他们何必？”赵令庸拍拍女友的头，拎她到一边吃喝去了。

“这老人不难对付，假若他可以吃到一百岁，也不是问题。”罗维观察了好一会，下了事。”罗南光立即扶住妻子。

“对哦，都快八点了，大家都还没吃东西呢，快快，我们吃东西去。小纳、小维、小绍，别饿着了，我先带你们母亲去吃。回头见。”见父母相偕走远，罗维才问：

“小红会在意老头子不喜欢她吗？”“她何必？”罗维淡淡反问。

“小说”一词最早见于《庄子·外物》：“饰小说以干县令，其于大达亦远矣。”(小说即“琐屑之言，非道术所在”，干，追求；县令，美好的名声。))“琐屑之言”“浅识小道”，正是小说之为小说的本来含义。桓谭在其所著《新论》中，对小说如是说：“若其小说家，合丛残小语，近取譬论，以作短书，治身理家有可观之辞。”(小说仍然是“治身理家”的短书，而不是为政化民的“大道”。)班固认为小说是“街谈巷语、道听涂(同“途”)说者之所造”，虽然认为小说仍然是小知、小道，但从另一角度触及小说讲求虚构，植根于生活的特点。清末民初，维新派梁启超等大力倡导“小说界革命”，小说理论面目一新。小说地位空前提高，乃至被奉为“国民之魂”“正史之根”“文学之最上乘”，再不是无足轻重的“街谈巷语”“琐屑之言”。

中国白话小说的前身是民间故事和所谓的“街谈巷语”，在我国文学发展的历史长河中，小说经历了不断的丰富和拓展，到宋代的话本阶段基本成熟定型，直到明代才迎来了真正的繁荣，成为与抒情文学分庭抗礼的一大文学体系。

“小说”一词最早出现于《庄子外物篇》：“饰小说以干县令，其于大达亦远矣。”这里认为小说是一种不登大雅之堂、不为学士大夫所重视的东西。郑振铎在《中国俗文学史》中说：“凡是不登大雅之堂、凡为士大夫所鄙夷、所不屑注意的文体都是‘俗文学’”，小说正是这样一种俗文学。班固也认为“小说家者流，盖出于稗官，街谈巷语，道听途说者之所造也”。他认为小说是末技，是小道小智所为。但小说的生命力极为旺盛，虽然饱经磨难和拒斥，却仍然有强烈的发展势头。随着社会经济不断发展，到唐宋之交，市民阶层兴起，尤其是宋代，生产力发展迅速，市民阶层日益壮大，他们对文化生活的需求，休闲娱乐的呼唤也日益强烈，城市文化越来越盛行，中国的长篇白话小说以此为契机，迅速的发展起来。到了明清时代，白话小说步入了它的黄金时代，有了质的飞跃。

明清时代是一个充满进步与守旧、启蒙与顽愚、思想解放与钳制的时代。一方面，个性觉醒，人本意识抬头，不少进步人士张扬个性，追求自由，肯定物欲财利，这反映在小说里就是小说中人性涌动，追求物欲，情爱描写细腻等。另一方面，封建统治者强化统治，中央集权突出，进一步加强思想控制，由此也出现了一些理学观念浓厚、伦理说教明显的小说作品。此外，还有两种思想皆有，禁欲主义和享乐之风并行。由此可见，明清小说内容丰富，类别繁多。本文将从以下几个方面来对明清以来的长篇小说做一个简单的分类。一、历史演义小说

宋元时的说话人讲历史故事大多是得心应手的。罗贯中在讲史的基础上广泛采集民间传说和有关三国时期的传闻逸事，“据正史，采小说，证文辞，通好尚”，写出了中国长篇章回体小说的开山之作《三国志通俗演义》。这种历史演义小说采用“七分实，三分虚”的写法，将历史故事与作者的主观理想结合起来，为后代历史演义小说的创作提供了借鉴。

《三国志通俗演义》小说一出，各种历史演义小说随之兴盛。余邵鱼的《列国志传》和冯梦龙的《新列国志》都是效仿的《三国志通俗演义》。此外，根据《迷楼记》、《海山记》、《开河记》等小说写成的《隋炀帝艳史》和《隋史遗文》也颇有代表性。在《三国志通俗演义》以后的创作中，《隋唐演义》穿插秦琼、尉迟恭等草莽英雄的故事，

《说唐演义全传》写瓦岗寨好汉的风云聚散，实际已经成为历史演义与英雄传奇相结合的小说了。而以此揭露阉党乱政的《翥机闲评》和反映辽东战事的《辽

知识面还蛮广的，但是都是此常识性的

对于那些刚参加工作的学生很使用

征信知识基础教材 征信知识基础教材 征信知识基础教材

还没看估计还可以！！！！

基本上满意，很厚的两本书，朋友开投资公司买的，据说比较基础，但书的印刷纸张都还可以。

优秀信贷客户经理基础知识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中，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

优秀信贷客户经理基础知识和描述的一样，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、信仰给我们的终极启示。

《金瓶梅》描写现实社会，取材家庭生活，日常琐事，将视角转向了平凡人物和平凡故事，给整个古代白话小说带来了前所未有的转变，有着鲜明的世俗情味和时代特征。对后来的影响除了如《续金瓶梅》、《隔帘花影》、《新金瓶梅》等多部续书外，还为其他文学样式提供了素材，为以后无论数量上还是质量上都有压倒性优势的世情小说的发展奠定了基础。

清代初年的《醒世姻缘传》是继《金瓶梅》之后的又一部长篇世情小说。这部小说营造了一个荒唐的两世姻缘的故事，描绘了真实而鲜活的世态人情，是清代世情小说的代表。

但清代最杰出的世情小说的代表还是比《醒世姻缘传》晚出半个世纪的《红楼梦》。在明清白话小说中，这部作品最为人称道。小说直接取材于现实生活，渗透着个人的血泪感情。从形形色色的人物关系中，显示出富贵之家的荒谬、虚弱及其离析、败落的趋势，表现出不可回避的人生苦涩和世态的炎凉冷暖。这部小说把中国小说从俗文学提到了

雅文学的品位，成为中国小说史乃至整个中国文学史上的一朵奇葩。

《红楼梦》问世之后，影响极其深远。在当时就有“开谈不说《红楼梦》，读尽诗书也枉然”之说。《续红楼梦》、《红楼圆梦》、《红楼复梦》、《补红楼梦》等续书，使《红楼梦》成为古今小说续书之冠。才子佳人

清初各类小说中，数量最多的要数才子佳人小说了。这些小说将晚明世情小说的纷繁世界转向文人淑女一角，由文人们的风流韵事变为择偶的庄语。这一类小说内容大体一致，即讲才子佳人求偶择婚的故事：才子必定文才非凡，相貌俊朗，佳人则貌美如花，颇有文才，于是，家长乃至朝廷都要试才选婿，于是出现权豪构陷，小人离间，于是才子佳人不得不为避难而易名迁徙，使得故事变的曲折生动，而最后总是有情人终成眷属，富贵风雅，一派大团圆结局。

才子佳人的代表作为《平山冷燕》、《玉娇梨》、《春柳莺》等，这些小说言男女之情而不悖乎礼，人物缺乏有血有肉的个性，因此使得其后的同类小说渐渐走向套路，成为千篇一律之作而失去生命力。侠义公案

清王朝步入后期，封建势力逐渐衰落，于是统治阶级大力宣传封建纲常名教，加强文化专制，政治上又腐败黑暗，生灵涂炭，人们渴望惩暴护民、伸张正义的清官和替天行道、扶危济困的侠士，而此时，都市文化的繁荣，使小说更接近于民众，于是在文学上便产生了侠义公案小说。

侠义公案小说最鲜明的特点是清官统治侠客，这在一定程度上符合广大人民群众的心愿，又适应鼓吹圣明的需要，这类小说虽然继承《水浒传》之勇，但精神已蜕变为取悦于封建法权和封建的伦理，一反以武犯禁的侠客特质，将侠客的行为纳入封建法权的运行机制当中，代表作为《三侠五义》和《儿女英雄传》。其中，后者成为后世京味小说的滥觞，“儿女英雄”的模式就此成立，又为侠义与言情小说的合流推波助澜。

还有其他一些侠义公案类小说，如《彭公案》、《施公案》、《绿牡丹》、《小五义》等，这些作品到后来演化为真正的武侠小说而与公案小说相脱离。公案小说也因为没有了侠客的助阵而演化为侦探小说。讽刺小说

鲁迅先生曾在《中国小说史略》中说：“寓讥谈于稗史者，晋唐已有，而明为盛……，迨吴敬梓《儒林外史》出……，于是说部中乃始有足称讽刺之书。”

吴敬梓的《儒林外史》以读书人为核心，以知识分子的功利观念和言行举止为内容，写了几代儒林士人在科举制度下的命运。他们为追求功名富贵，把生命白白耗费在毫无用处的无病呻吟之作上，造成精神的空虚和道德的堕落，丧失了独立的人格，文章通过精确的描述，无一贬词而情伪毕露。将深刻隽永的讥刺，含蕴犀利的针砭，入木三分的调侃融为一炉，把中国的讽刺文学推向了高峰。才学小说

所谓才学小说就是指作品中有大量作者本身所精通的才华学问，诸如作诗作词，论学说艺，数典谈经等，作家博学多才，对各方面的学问都有研究。这类小说的代表作当数清代李汝珍的《镜花缘》。由于作者精通音律，长于棋弈，还精于医术，所以此书以奇想见长，以博闻多识取胜，充满了学究气。这虽然偏离了小说的创作规律，排挤了作品的文学魅力，但思想敏捷，笔调幽默，使它成为一部别开生面，在文学史上有一定地位的作品。

不错，入门可以看看！！！！

《如果你也听说》文 / 糖心柚子 八岁，同为孤儿。她，生性孤僻，待他冷淡如冰；他，性格开朗，对她柔情似水。

他对她说：“不要害怕，从今天起，我们一起上学回家，我会保护你。”

十八岁，不同城市。不管时间和距离，专情如他。不顾友情和爱情，势利如她。

《爱要多残忍才不朽（出版名《谁将流年抛却》）》文 / 携爱再漂流

从十七岁的叛逆少女，到三十二岁，令对手心生怯意的女律师，始终没有变的，是对第三者的痛恨、对负心男的毫不留情。然而，当她的第一个祭品出现在眼前时，竟是丢盔

弃甲，慌乱不已。

从阴郁的十八岁少年，到33岁，从未做过输家的大律师，始终没有变的，是心底的那份千疮百孔的爱，以及那蚀骨铭心的罪名带来的伤害。然而，当看到她的那一瞬间，天地似乎再次颠覆。

那些伤痛能否忘记，那断了弦的吉他，能否再谱爱的篇章？爱恨交织的岁月长河中，谁将流年抛却？《相见，不如怀念（全本）》文/曼陀罗天使

曾经的情感不再，遥远到无从追忆。如今的情感早步入正轨，大石坠顶都起不了浪。当有一天一个曾经熟悉的陌生人从茫茫人海中蓦然出现，情感的天平失衡了……

继“七年之痒”之后，高克芳又提炼出“旧情复萌”的情感范式。

都说“新鲜旧情人”，我们如此念旧是否只是因为曾经失去？内外煎熬，左右为难，每个人都在做出自己的选择。

《相见，不如怀念》近日由河南文艺出版社改名《亲人爱人》出版上市，请喜欢的朋友们关注。《菩提岛之恋》文/天津石佛

林鹤鸣教授是一位药物专家，一直致力于克服白血癌症的研究工作。他发明了能够治疗白血癌病的《人体骨髓再生素》，也是目前国际上绝无仅有的重大发明。由于缺乏资金一直不能实施。

因此，林教授受侯子之约，前来洽谈合作事宜。为此他焦虑不安，面对如此优厚的待遇，林教授也曾犹豫过，但他最终没有妥协，他要把这项重大发明带回祖国。

《一朝醉生一梦死》文/胭脂落 谨以此文，献给我们灰飞烟灭的青春。

究竟要怎么样，你才会爱我。我们隐秘而伤痛的成长。血泪交织。

当我们相信爱情，相信一切时，那时我们还是年轻。能为爱粉身碎骨。

究竟什么才是幸福。我们无法逃离的感情将去向何处。

爱了，伤了，痛了，倦了，厌了。

我们惨痛而支离破碎的青春。却无法倾诉。像诡异而阴毒的符咒，无法解读。伤痛却甜美。沉堕却甘愿。仅仅如此。

我在好几篇小说中都提到过一座废弃的古园，实际就是地坛。

许多年前旅游业还没有开展，园子荒芜冷落得如同一片野地，很少被人记起。

地坛离我家很近。或者说我家离地坛很近。总之，只好认为这是缘分。地坛在我出生前四百多年就座落在那儿了，而自从我的祖母年轻时带着我父亲来到北京，就一直住在离它不远的地方——五十年间搬过几次家，可搬来搬去总是在它周围，而且是越搬离它越近了。我常觉得这中间有着宿命的味道：仿佛这古园就是为了等我，而历尽沧桑在那儿等待了四百多年。

它等待我出生，然后又等待我活到最狂妄的年龄上忽地残废了双腿。四百多年里，它一面剥蚀了古殿檐头浮夸的琉璃，淡褪了门壁上炫耀的朱红，坍圮了一段段高墙又散落了玉砌雕栏，祭坛四周的老柏树愈见苍幽，到处的野草荒藤也都茂盛得自在坦荡。

这时候想必我是该来了。十五年前的一个下午，我摇着轮椅进入园中，它为一个失魂落魄的人把一切都准备好了。那时，太阳循着亘古不变的路途正越来越大，也越红。在满园弥漫的沉静光芒中，一个人更容易看到时间，并看见自己的身影。

自从那个下午我无意中进了这园子，就再没长久地离开过它。

我一下子就理解了它的意图。正如我在一篇小说中所说的：“在人口密聚的城市里，有这样一个宁静的去处，像是上帝的苦心安排。”

两条腿残废后的最初几年，我找不到工作，找不到去路，忽然间几乎什么都找不到了，我就摇了轮椅总是到它那儿去，仅为着那儿是可以逃避一个世界的另一个世界。我在那篇小说中写道：“没处可去我便一天到晚耗在这园子里。跟上班下班一样，别人去上班我就摇了轮椅到这儿来。园子无人看管，上下班时间有些抄近路的人们从园中穿过，园子里活跃一阵，过后便沉寂下来。”

“园墙在金晃晃的空气中斜切下一溜荫凉，我把轮椅开进去，把椅背放倒，坐着或是躺着，看书或者想事，撅一杈树枝左右拍打，驱赶那些和我一样不明白为什么要来这世上的小昆虫。”“蜂儿如一朵小雾稳稳地停在半空；蚂蚁摇头晃脑捋着触须，猛然间想透了什么，转身疾行而去；瓢虫爬得不耐烦了，累了祈祷一回便支开翅膀，忽悠一下升空

了；树干上留着一只蝉蜕，寂寞如一间空屋；露水在草叶上滚动，聚集，压弯了草叶轰然坠地摔开万道金光。”

“满园子都是草木竞相生长弄出的响动，悉悉碎碎片刻不息。”这都是真实的记录，园子荒芜但并不衰败。

除去几座殿堂我无法进去，除去那座祭坛我不能上去而只能从各个角度张望它，地坛的每一棵树下我都去过，差不多它的每一米草地上都有过我的车轮印。无论是什么季节，什么天气，什么时间，我都在这园子里呆过。有时候呆一会儿就回家，有时候就呆到满地上都亮起月光。记不清都是在它的哪些角落里了。我一连几小时专心致志地想关于死的事，也以同样的耐心和方式想过我为什么要出生。这样想了好几年，最后事情终于弄明白了：一个人，出生了，这就不再是一个可以辩论的问题，而只是上帝交给他的一个事实；上帝在交给我们这件事实的时候，已经顺便保证了它的结果，所以死是一件不必急于求成的事，死是一个必然会降临的节日。这样想过之后我安心多了，眼前的一切不再那么可怕。比如你起早熬夜准备考试的时候，忽然想起有一个长长的假期在前面等待你，你会不会觉得轻松一点？并且庆幸并且感激这样的安排？剩下的就是怎样活的问题了，这却不是在某一个瞬间就能完全想透的，不是一性能够解决的事，怕是活多久就要想它多久了，就像是伴你终生的魔鬼或恋人。所以，十五年了，我还是总得到那古园里去，去它的老树下或荒草边或颓墙旁，去默坐，去呆想，去推开耳边的嘈杂理一理纷乱的思绪，去窥看自己的心魂。

十五年中，这古园的形体被不能理解它的人肆意雕琢，幸好有些东西是任谁也不能改变它的。譬如祭坛石门中的落日，寂静的光辉平铺的一刻，地上的每一个坎坷都被映照得灿烂；譬如在园中最为落寞的时间，一群雨燕便出来高歌，把天地都叫喊得苍凉；譬如冬天雪地上孩子的脚印，总让人猜想他们是谁，曾在哪儿做过些什么，然后又都到哪儿去了；譬如那些苍黑的古柏，你忧郁的时候它们镇静地站在那儿，你欣喜的时候它们依然镇静地站在那儿，它们没日没夜地站在那儿，从你没有出生一直站到这个世界上又没了你的时候；譬如暴雨骤临园中，激起一阵阵灼烈而清纯的草木和泥土的气味，让人想起无数个夏天的事件；譬如秋风忽至，再有一场早霜，落叶或飘摇歌舞或坦然安卧，满园中播散着熨帖而微苦的味道。味道是最说不清楚的。味道不能写只能闻，要你身临其境去闻才能明了。味道甚至是难于记忆的，只有你又闻到它你才能记起它的全部情感和意蕴。所以我常常要到那园子里去。 二

优秀信贷客户经理基础知识很满意，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。本书分为三个部分，第一部分是信贷业务概论，对信贷业务意义、政策、原则、分类、风险、职责以及信贷客户经理和信贷规章制度进行了介绍，有助于读者对信贷业务有一个全面系统地认识。第二部分则重点介绍信贷客户经理的素质，包括品德篇、志向篇、才能篇、营销篇和风险篇，基本涵盖了信贷工作各方面对客户经理个人素质的要求。最后，第三部分对信贷业务的相关知识进行了介绍，包括银行监管类、资产管理类、信贷管理类、信息系统类和业务知识类，全面详细地归纳了基本业务知识，是客户经理开展进一步工作的理论基础。本书具有较强的实用性、指导性、知识性和哲理性，既可以作为商业银行客户经理的自学读本，也可以作为商业银行开展客户经理培训的指导教材。对于有能力、出业绩的客户经理，要大胆提聘，多给予人力和财力资源的支持，多给他任务。当部门内有职务空缺时，应首先从本部门的员工中物色，慎重考虑认为确无合适人选时，才从外部招聘。这种内部优先的晋升机制向客户经理表明，只要你肯干且有能力，就不会被埋没。这也会创造一个良好的风气，激励客户经理从长远考虑自己同信贷部门的关系。从外部来的领导者，应比原有的人的能力强，这样才能带动信贷业务的开展和使原有人信服和便于领导。即使是优秀的客户经理在提升时也要看其是否能胜任，

有时客户经理中有成绩超群者，但提升起来做管理工作的结果却不很理想，原因是个人能力虽强，但不善领导和借助部属来提高业绩。对此，应进行提职培训和工作指导，或不予提升而给予其他相应的奖励，如专职制度。人事任免要慎重，不能搞滥竽充数，要做到宁可虚位以待人，不可滥人以充位。对领导职位上的人员也不能频于更换，走马灯式的任免只能使人感到无所适从。领导对于提升的客户经理要谈话，予以鼓励、指出不足，并提出要求。对条件略逊而未能提升的客户经理也要谈话，倾听意见和抱怨，避免因想不开而进入不良循环状态。不良循环状态是客户经理因思想和工作上的消极，领导对其评价低，由此导致其进一步的消极，领导评价更低，

孙建林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，本书分为三个部分，第一部分是信贷业务概论，对信贷业务意义、政策、原则、分类、风险、职责以及信贷客户经理和信贷规章制度进行了介绍，有助于读者对信贷业务有一个全面系统地认识。第二部分则重点介绍信贷客户经理的素质，包括品德篇、志向篇、才能篇、营销篇和风险篇，基本涵盖了信贷工作各方面对客户经理个人素质的要求。最后，第三部分对信贷业务的相关知识进行了介绍，包括银行监管类、资产管理类、信贷管理类、信息系统类和业务知识类，全面详细地归纳了基本业务知识，是客户经理开展进一步工作的理论基础。本书具有较强的实用性、指导性、知识性和哲理性，既可以作为商业银行客户经理的自学读本，也可以作为商业银行开展客户经理培训的指导教材。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、凿壁映雪，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

喜欢,会一直在京东购书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!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
优秀信贷客户经理基础知识 孙建林

自学如果您是位经理，可以从中自学到许多商业银行信贷业务的基础理论和业务知识。
培训如果您是位银行行长，可以购买本书用于培训或发给客户经理学习以提高其业务水平。
教学如果您是位财经学校的老师，可以让学生们从这本实践性很强的书中了解银行实务。
研究如果您是位政府监管部门官员，可以通过这本书研究银行开展信贷业务的实际情况。

本书分为三个部分，第一部分是信贷业务概论，对信贷业务意义、政策、原则、分类、风险、职责以及信贷客户经理和信贷规章制度进行了介绍，有助于读者对信贷业务有一个全面系统地认识。第二部分则重点介绍信贷客户经理的素质，包括品德篇、志向篇、才能篇、营销篇和风险篇，基本涵盖了信贷工作各方面对客户经理个人素质的要求。最后，第三部分对信贷业务的相关知识进行了介绍，包括银行监管类、资产管理类、信贷管理类、信息系统类和业务知识类，全面详细地归纳了基本业务知识，是客户经理开展进一步工作的理论基础。本书具有较强的实用性、指导性、知识性和哲理性，既可以作为商业银行客户经理的自学读本，也可以作为商业银行开展客户经理培训的指导教材。对于有能力、出业绩的客户经理，要大胆提聘，多给予人力和财力资源的支持，多给他任务。当部门内有职务空缺时，应首先从本部门的员工中物色，慎重考虑认为确无合适人选时，才从外部招聘。这种内部优先的晋升机制向客户经理表明，只要你肯干且有能力，就不会被埋没。这也会创造一个良好的风气，激励客户经理从长远考虑自己同信贷部门的关系。从外部来的领导者，应比原有的人员的能力强，这样才能带动信贷业务的开展和使原有人员信服和便于领导。即使是优秀的客户经理在提升时也要看其是否能胜任，有时客户经理中有成绩超群者

帮老公买的，没有看内容，据说有点简单

系统地认识。第二部分则重点介绍信贷客户经理的素质，包括品德篇、志向篇、才系统地认识。系统地认识。第二部分则重点介绍信贷客户经理的素质，包括品系统地认识。第二部分则重点介绍信贷客户经理的素质，包括品系统地认识。第二部分则重点介绍信贷客户经理的素质，包括品德篇、志向篇、才能篇、营销篇和风险篇，基本涵盖了信贷工作各方面对客户经理个人素质的要求。最后，第三部分对信贷业务的相关知识进行了介绍客户经理的素质，包括品德篇、志向篇、才能篇、营销篇和风险篇，基本涵盖了信贷工作各方面对客户经理个人素质的要求。最后，第三部分对信贷业务的相关知识进行了介绍德片、志向篇、才能篇、营销篇和风险篇，基本涵盖了信贷工作各方面对客户经理个人素质的要求。最后，第三部分对信贷业务的相关知识进行了介绍德片、志向篇、才能篇、营销篇和风险篇，基本涵盖了信贷工作各方面对客户经理个人素质的要求。最后，第三部分对信贷业务的相关知识进行了介绍德片、志向篇、才能篇、营销篇和风险篇，基本涵盖了信贷工作各方面对客户经理个人素质的要求。最后，第三部分对信贷业务的相关知识进行了介绍德片、志向篇、才能篇、营销篇和风险篇，基本涵盖了信贷工作各方面对客户经理个人素质的要求。最后，第三部分对信贷业务的相关知识进行了介绍

从潜入深，讲述基本知识

写的很好，切合实际，大普通人看的懂。

[illegible]

好书，值得你阅读，书柜里收一本

这本书中优秀信贷客户经理基础知识孙建林自学如果您是位经理，可以从中学到许多商业银行业务的基础理论和业务知识。培训如果您是位银行行长，可以购买本书用于培训或发给客户经理学习以提高其业务水平。教学如果您是位财经学校的老师，可以让学生们从这本实践性很强的书中了解银行实务。研究如果您是位政府监管部门官员，可以通过这本书研究银行开展信贷业务的实际情况。本书分为三个部分，第一部分是信贷业务概论，对信贷业务意义、政策、原则、分类、风险、职责以及信贷客户经理和信贷规章制度进行了介绍，有助于读者对信贷业务有一个全面系统地认识。第二部分则重点介绍信贷客户经理的素质，包括品德篇、志向篇、才能篇、营销篇和风险篇，基本涵盖了信贷工作各方面对客户经理个人素质的要求。最后，第三部分对信贷业务的相关知识进行了介绍，包括银行监管类、资产管理类、信贷管理类、信息系统类和业务知识类，全面详细地归纳了基本业务知识，是客户经理开展进一步工作的理论基础。本书具有较强的实用性、指导性、知识性和哲理性，既可以作为商业银行客户经理的自学读本，也可以作为商业银行开展客户经理培训的指导教材。对于有能力、出业绩的客户经理，要大胆提聘，多给予人力和财力资源的支持，多给他任务。当部门内有职务空缺时，应首先从本部门的员工中物色，慎重考虑认为确无合适人选时，才从外部招聘。这种内部优先的晋升机制向客户经理表明，只要你肯干且有能力，就不会被埋没。这也会创造一个良好的风气，激励客户经理从长远考虑自己同信贷部门的关系。从外部来的领导者，应比原有的人的能力强，这样才能带动信贷业务的开展和使原有人信服和便于领导。即使是优秀的客户经理在提升时也要看其是否能胜任，有时客户经理中有成绩超群者，但提升起来做管理工作的结果却不很理想，原因是个人能力虽强，但不善领导和借助部属来提高业绩。对此，应进行提职培训和工作指导，或不予提升而给予其他相应的奖励，如专职制度。人事任免要慎重，不能搞滥竽充数，要做到宁可虚位以待人，不可滥人以充位。对领导职位上的人员也不能频于更换，走马灯式的任免只能使人感到无所适从。领导对于提升的客户经理要谈话，予以鼓励、指出不足，并提出要求。对条件略逊而未能提升的客户经理也要谈话，倾听意见和抱怨，避免因想不开而进入不良循环状态。

不良循环状态是客户经理因思想和工作上的消极，领导对其评价低，由此导致其进一步的消极，领导评价更低，如此循环下去难以扭转。领导应使每位客户经理都走上良性循环状态，即客户经理由于思想和工作上的积极，领导对其评价高，由此产生进一步的积极，领导评价更高，如此循环下去对信贷业务和客户经理个人两方面都有好处。曾

在京东上购买商品已经很多次了，图书这是第一次购买，非常棒的购物体验，首先是发货很快，刚下的订单，很快就显示正在配货了，对于网上购物来说，速度很重要，京东的发货速度令人非常满意。快递的服务态度也非常好，不像有些快递根本不打电话联系你，直接往传达室里一扔就完事了。拿到书后真的是让人出乎意料，外面是用纸箱包装，然后里面还用塑料泡膜包裹，非常严实，收货那天是下雨天，拆开后，书籍完全没有收到下雨的影响，完好无损。书绝对是正版这个不用说了，在京东买东西，你完全不用担心质量问题。高尔基说过：“书，是人类进步的阶梯。”开卷者古来就有，有“五柳先生”那“不求甚解”读法的；也有朱光潜倡导的“字字推敲，咬文嚼字”读法的；更有王国维所谓的三种读书境界……但终归来看，开卷是有益的，因为开卷既是知识之源，又是古人之鉴，更是修养之法。其实读书有很多好处，就等有心人去慢慢发现。最大的好处你有属于自己的本领靠自己生存。让你生活活得更充实，学习到不同的东西。感受世界的不同。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。读书的好处很多。读书足以怡情，足以傅彩，足以长才。其怡情也，最见于独处幽居之时；其傅彩也，最见于高谈阔论之中；其长才也，最见于处世判事之际。练达之士虽能分别处理细事或一一判别枝节，然纵观统筹、全局策划，则非好学深思者莫属。读书费时过多易惰，文采藻饰太盛则矫，全凭条文断事乃学究故态。读书补天然之不足，经验又补读书之不足，盖天生才干犹如自然花草，读书然后知如何修剪移接；而书中所示，如不以经验范之，则又大而无当。有一技之长者鄙读书，无知者羡读书，唯明智之士用读书，然书并不以用处告人，用书之智不在书中，而在书外，全凭观察得之。读书时不可存心诘难作者，不可尽信书上所言，亦不可只为寻章摘句，而应推敲细思。书有可浅尝者，有可吞食者，少数则须咀嚼消化。换言之，有只须读其部分者，有只须大体涉猎者，少数则须全读，读时须全神贯注，孜孜不倦。书亦可请人代读，取其所作摘要，但只限题材较次或价值不高者，否则书经提炼犹如水经蒸馏，味同嚼蜡矣。读书使人充实，讨论使人机智，作文使人准确。因此不常作文者须记忆特强，不常讨论者须天生聪颖，不常读书者须欺世有术，始能无知而显有知。读史使人明智，读诗使人灵秀，数学使人周密，科学使人深刻，伦理学使人庄重，逻辑修辞之学使人善辩：凡有所学，皆成性格。人之才智但有滞碍，无不可读适当之书使之顺畅，一如身体百病，皆可借相宜之运动除之。滚球利睾肾，射箭利胸肺，漫步利肠胃，骑术利头脑，诸如此类。如智力不集中，可令读数学，盖演算须全神贯注，稍有分散即须重演；如不能辨异，可令读经院哲学，盖是辈皆吹毛求疵之人；如不善求同，不善以一物阐证另一物，可令读律师之案卷。如此头脑中凡有缺陷，皆有特药可医。由此可见读书的好处了。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

做信贷的，都可以来看看这本书，讲的是基础。

太棒了！没话说了！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，这也许在许多书外之人难以领略的惬意。好了，废话不多说。书不错 我是说给懂得专业的人听得

毕竟是小范围交流

挺好，粘合部分不是太好，纸质还是不错的，质量好，封装还可以。虽然价格比在书店看到的便宜了很多，质量有预期的好，书挺好！之前老师说要买 但是是自愿的没买 等到后来说要背 找了很多家书店网上书店都没有 就上京东看看 没想到被找到了

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，我从来没想到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其十分不屑。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：

《婚姻是女人一辈子的事》简介：最实用剩女出嫁实战手册、婚女幸福宝典；婚姻不是最终归宿，幸福的婚姻才是真正的目的；内地首席励志作家陆琪

首部情感励志力作；研究男女情感问题数年，陆琪首本情感婚姻励志作品。作者作为怀揣女权主义的男人，毫无保留地剖析男人的弱点，告诉女人应该如何分辨男人的爱情，如何掌控男人，如何获得婚姻的幸福。事实上，男人和女人是两种完全不同的动物，用女人的思考方式，永远也了解不透男人。所以陆琪以男性背叛者的角度，深刻地挖掘男人最深层的情感态度和婚姻方式，让女人能够有的放矢、知己知彼，不再成为情感掌控的弱者。

二、《正能量（实践版）》——将“正能量”真正实践应用的第一本书！心理自助全球第一品牌书！销量突破600万册！“世界级的演讲家和激励大师”韦恩·戴尔

，为我们带来了这本世界级的心理学巨作！他在韦恩州立大学获得过教育咨询博士学位，曾任纽约圣约翰大学教授，是自我实现领域的国际知名作家和演讲家。他出版过28本畅销书，制作了许多广播节目和电视录像，而且在数千个电视和广播节目中做过嘉宾访谈。本书跻身《纽约时报》畅销书榜数十周之久，在全球取得了极高的赞誉，曾激励数百万人走上追逐幸福之路。《正能量（实践版）》——内容最实用、案例最详实，10周改善你的人生！这本书是作者联合数十位科学家、心理学家，耗费十余年心力的研究结晶。通过一系列行之有效的方法，以帮助所有身处人生低谷、长期焦虑、沮丧、消沉、自我怀疑的人，过上幸福喜乐的生活。每一章都像一次心理咨询，详细论述了各种自我挫败行为，分析我们之所以不愉快、消极应对生活的原因，把人们日常生活中所暴露的性格缺陷（如自暴自弃、崇拜、依赖）和不良情绪（如悔恨、忧虑、抱怨、愤怒）逐条分析，揭开你最想知道的心理学真相，每章结尾都提供了简易的方法，使得你即刻改变恶行，拥抱新生。

很喜欢...孙建林1.孙建林，他的每一本书几本上都有，这本优秀信贷客户经理基础知识很不错，自学如果您是位经理，可以从中自学到许多商业银行信贷业务的基础理论和业务知识。培训如果您是位银行行长，可以购买本书用于培训或发给客户经理学习以提高其业务水平。教学如果您是位财经学校的老师，可以让学生们从这本实践性很强的书中了解银行实务。研究如果您是位政府监管部门官员，可以通过这本书研究银行开展信贷业务的实际情况。本书分为三个部分，第一部分是信贷业务概论，对信贷业务意义、政策、原则、分类、风险、职责以及信贷客户经理和信贷规章制度进行了介绍，有助于读者对信贷业务有一个全面系统地认识。第二部分则重点介绍信贷客户经理的素质，包括品德篇、志向篇、才能篇、营销篇和风险篇，基本涵盖了信贷工作各方面对客户经理个人素质的要求。最后，第三部分对信贷业务的相关知识进行了介绍，包括银行监管类、资产管理类、信贷管理类、信息系统类和业务知识类，全面详细地归纳了基本业务知识，是客户经理开展进一步工作的理论基础。本书具有较强的实用性、指导性、知识性和哲理性，既可以作为商业银行客户经理的自学读本，也可以作为商业银行开展客户经理培训的指导教材。中信银行行长陈小宪博士提出现代商业银行的经营理念是效益、质量、规模。效益是指银行作为经营货币这种特殊商品的特殊企业，也和其他任何企业一样，必须在合法合规的前提下，把最大限度地获取利润作为经营的首要目标。质量是指银行经营货币的风险具有多样性、隐蔽性和滞后性，因此对于获取的利润，必须是建立在良好质量的基础之上，不可以让不良资产吞噬掉银行的利润，甚至出现亏损和倒闭。规模是指银行为了获取更多的利润，必须不断稳健地扩大业务范围和经营规模。对于效益、质量、规模这三者之间的关系，浓缩为两句话就是追求滤掉风险的发展，获取有质量的利润。银行良好的经营理念，是商业银行总行、分行、支行各级行长们努力的目标，也是需要靠客户经理来落实的。优秀的信贷客户经理对于银行来说，就如能征善战的士兵对于军队来说一样重要。但优秀信贷客户经理从哪里来呢这本书又会有什么帮助呢每年都有许多的年轻人希望进入银行工作。银行也许每次只有几十个招聘名额，就会有成千上万人报名。这些年轻的学士、硕士、博士以及日益增多的海外归来学子们，有着共同的特点，就是都受过良好的高等教育，年轻有活力，充满着热情和朝气，怀着对银行的敬畏，对工作的渴望，通过了层层筛选过关最终进入银行。他（她）们有着良好的素质和学识基础，但缺乏的就是银行基本知识和实践工作经验。而如何能迅速进入工作状态呢，这本书，或许就是一本很好的入门指导。对于有能力、出业绩的客户

印刷质量不错今天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，但店里的老板娘我很熟，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。本来我这个地区就没货所以发货就晚了。但是书真的不错只要发货就很快就到，应该是正品至少录音啊 词语没有错，快递很快哦继续努力，书已经送给门卫签收，不过快递员还打电话通知我，这样的服务态度真的值得其他的快递员学习，京东快递真的不错。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：被美国学界誉为“思想巨匠”和“最具前瞻性的管理思想家”的史蒂芬·柯维博士，他的集大成之作《高效能人士的七个习惯》已成为中国企事业单位和政府机关必备的最经典、最著名的一部培训教材；在美国乃至全世界，史蒂芬·柯维的思想和成就，与拿破仑·希尔、戴尔·卡耐基比肩。《高效能人士的7个习惯（20周年纪念版）》在每一章最后增加了一个“付诸行动”版块，精选柯维培训课程中的实践训练习题，以帮助读者加深对“七个习惯”的理解和掌握，使“七个习惯”成为属于每个人自己的行动指南，价值堪比18000元的柯维现场培训课。史蒂芬·柯维被美国《时代周刊》评为“20世纪影响美国历史进程的25位人物”之一，他是前总统克林顿倚重的顾问，《财富》杂志100强中的90%和500强中的75%的企业是他的直接受教者，AT&T、通用电子、全禄、可口可乐等大公司的高级主管都是他的学生，李开复等中国顶尖的企业家和管理者也深受其思想的启发。每年，来自全球的个人、家庭、企业、教育界及政府领导者的受教生更是高达百万人之多。东东枪和地下天鹅绒是两位在博客、微博、专栏里都非常受读者喜爱的作家，两人思维跳跃，观点奇特新颖，对待感情，他们也细细琢磨，也插科打诨。同在滚滚红尘中摸爬滚打，两位勇士将他们对两性情感的所感所悟一一精彩呈现，得此《鸳鸯谱》，闪着智慧幽默的光。鸳鸯谱，靠谱。

正品，值得购买，包装应更厚一些

书很好，包装严实，无破损，是正版书记得有一次，我独自一人出来逛街。逛了大半天，什么也没有买到，不是东西不合适，就是价格太高，就在我准备两手空空打道回府的时候，无意中发现前方不远处有一个卖小百货的商店，走上前去一看，商店里面正挂着一些极其精致漂亮的背包，那时为了不至于两手空空回去，我总想凑合着买点东西，经过一番讨价还价，便商定了价格，付了钱之后，我正准备拿起我相中的背包离开的时候，无意中发现背包上有一根拉链坏了，于是我又重新挑选了一个，正要转身离开，那店主居然耍赖说我还没有付钱，硬拉着要我付钱，还说什么谁能证明你付了钱呢？没办法，我是自己一个人去的，旁边又没有其它顾客，谁能证明呢？天晓得。我辩不过她，只好愤愤不平地两手空空回去了。从那以后，我吃一堑，长一智，我就常常到网上购物了。废话不多说

同时买了三本推拿的书和这本，比认为这本是最好的！而且是最先收到的！好评必须的，书是替别人买的，货刚收到，和网上描述的一样，适合众多人群，快递也较满意。书的质量很好，内容更好！收到后看了约十几页没发现错别字，纸质也不错。应该是正版书籍，谢谢好了，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：被美国学界誉为“思想巨匠”和“最具前瞻性的管理思想家”的史蒂芬·柯维博士，他的集大成之作《高效能人士的七个习惯》已成为中国企事业单位和政府机关必备的最经典、最著名的一部培训教材；在美国乃至全世界，史蒂芬·柯维的思想和成就，与拿破仑·

希尔、戴尔·卡耐基比肩。《高效能人士的7个习惯（20周年纪念版）》在每一章最后增加了一个“付诸行动”版块，精选柯维培训课程中的实践训练习题，以帮助读者加深对“七个习惯”的理解和掌握，使“七个习惯”成为属于每个人自己的行动指南，价值堪比18000元的柯维现场培训课。史蒂芬·柯维被美国《时代周刊》评为“20世纪影响美国历史进程的25位人物”之一，他是前总统克林顿倚重的顾问，《财富》杂志100强中的90%和500强中的75%的企业是他的直接受教者，AT&T、通用电子、全禄、可口可乐等大公司的高级主管都是他的学生，李开复等中国顶尖的企业家和管理者也深受其思想的启发。每年，来自全球的个人、家庭、企业、教育界及政府领导者的受教生更是高达百万人之多。东东枪和地下天鹅绒是两位在博客、微博、专栏里都非常受读者喜爱的作家，两人思维跳跃，观点奇特新颖，对待感情，他们也细细琢磨，也插科打诨。同在滚滚红尘中摸爬滚打，两位勇士将他们对两性情感的所感所悟——精彩呈现，得此《鸳鸯谱》，闪着智慧幽默的光。鸳鸯谱，靠谱。

不错，太快了

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。不错的书，内容很丰富，排版很合理，一拿到就爱不释手！绝对是正版的，给图片上的一样，而且崭新的需要特别强调的是京东订的价格真的很低，服务态度也很好。快递公司服务很到位，把书拿到4楼上来（比什么破“汇通快运”好多了！）。表演卖家和快递公司！走过路过千万不要错过，全5分！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。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好书：被美国学界誉为“思想巨匠”和“最具前瞻性的管理思想家”的史蒂芬·柯维博士，他的集大成之作《高效能人士的七个习惯》已成为中国企事业单位和政府机关必备的最经典、最著名的一部培训教材；在美国乃至全世界，史蒂芬·柯维的思想和成就，与拿破仑·希尔、戴尔·卡耐基比肩。《高效能人士的7个习惯（20周年纪念版）》在每一章最后增加了一个“付诸行动”版块，精选柯维培训课程中的实践训练习题，以帮助读者加深对“七个习惯”的理解和掌握，使“七个习惯”成为属于每个人自己的行动指南，价值堪比18000元的柯维现场培训课。史蒂芬·柯维被美国《时代周刊》评为“20世纪影响美国历史进程的25位人物”之一，他是前总统克林顿倚重的顾问，《财富》杂志100强中的90%和500强中的75%的企业是他的直接受教者，AT&T、通用电子、全禄、可口可乐等大公司的高级主管都是他的学生，李开复等中国顶尖的企业家和管理者也深受其思想的启发。每年，来自全球的个人、家庭、企业、教育界及政府领导者的受教生更是高达百万人之多。东东枪和地下天鹅绒是两位在博客、微博、专栏里都非常受读者喜爱的作家，两人思维跳跃，观点奇特新颖，对待感情，他们也细细琢磨，也插科打诨。同在滚滚红尘中摸爬滚打，两位勇士将他们对两性情感的所感所悟——精彩呈现，得此《鸳鸯谱》，闪着智慧幽默的光。鸳鸯谱，靠谱。

书很实用，对自己很有帮助

刚拿到这本书，很喜欢。

本书分为三个部分，第一部分是信贷业务概论，对信贷业务意义、政策、原则、分类、风险、职责以及信贷客户经理和信贷规章制度进行了介绍，有助于读者对信贷业务有一个全面系统地认识。第二部分则重点介绍信贷客户经理的素质，包括品德篇、志向篇、才能篇、营销篇和风险篇，基本涵盖了信贷工作各方面对客户经理个人素质的要求。最后，第三部分对信贷业务的相关知识进行了介绍，包括银行监管类、资产管理类、信贷管理类、信息系统类和业务知识类，全面详细地归纳了基本业务知识，是客户经理开展进一步工作的理论基础。本书具有较强的实用性、指导性、知识性和哲理性，既可以作为商业银行客户经理的自学读本，也可以作为商业银行开展客户经理培训的指导教材。

孙建林，他的每一本书几本上都有，这本优秀信贷客户经理基础知识很不错，自学如果您是位经理，可以从中自学到许多商业银行信贷业务的基础理论和业务知识。培训如果您是位银行行长，可以购买本书用于培训或发给客户经理学习以提高其业务水平。教学如果您是位财经学校的老师，可以让学生们从这本实践性很强的书中了解银行实务。研究如果您是位政府监管部门官员，可以通过这本书研究银行开展信贷业务的实际情况。

本书分为三个部分，第一部分是信贷业务概论，对信贷业务意义、政策、原则、分类、风险、职责以及信贷客户经理和信贷规章制度进行了介绍，有助于读者对信贷业务有一个全面系统地认识。第二部分则重点介绍信贷客户经理的素质，包括品德篇、志向篇、才能篇、营销篇和风险篇，基本涵盖了信贷工作各方面对客户经理个人素质的要求。最后，第三部分对信贷业务的相关知识进行了介绍，包括银行监管类、资产管理类、信贷管理类、信息系统类和业务知识类，全面详细地归纳了基本业务知识，是客户经理开展进一步工作的理论基础。本书具有较强的实用性、指导性、知识性和哲理性，既可以作为商业银行客户经理的自学读本，也可以作为商业银行开展客户经理培训的指导教材。

中信银行行长陈小宪博士提出现代商业银行的经营理念是效益、质量、规模。效益是指银行作为经营货币这种特殊商品的特殊企业，也和其他任何企业一样，必须在合法合规的前提下，把最大限度地获取利润作为经营的首要目标。质量是指银行经营货币的风险具有多样性、隐蔽性和滞后性，因此对于获取的利润，必须是建立在良好质量的基础之上，不可以让不良资产吞噬掉银行的利润，甚至出现亏损和倒闭。规模是指银行为了获取更多的利润，必须不断稳健地扩大业务范围和经营规模。对于效益、质量、规模这三者之间的关系，浓缩为两句话就是追求滤掉风险的发展，获取有质量的利润。银行良好的经营理念，是商业银行总行、分行、支行各级行长们努力的目标，也是需要靠客户经理来落实的。优秀的信贷客户经理对于银行来说，就如能征善战的士兵对于军队来说一样重要。但优秀信贷客户经理从哪里来呢这本书又会有什么帮助呢每年都有许多的年轻人希望进入银行工作。银行也许每次只有几十个招聘名额，就会有成千上万人报名。这些年轻的学士、硕士、博士以及日益增多的海外归来学子们，有着共同的特点，就是都受过良好的高等教育，年轻有活力，充满着热情和朝气，怀着对银行的敬畏，对工作的渴望，通过了层层筛选过关最终进入银行。他（她）们有着良好的素质和学识基础，但缺乏的就是银行基本知识和实践工作经验。而如何能迅速进入工作状态呢，这本书，或许就是一本很好的入门指导。对于有能力、出业绩的客户经理，要大胆提聘

自学：如果您是位经理，可以从中自学到许多商业银行信贷业务的基础理论和业务知识。培训：如果您是位银行行长，可以购买本书用于培训或发给客户经理学习以提高其业务水平。教学：如果您是位财经学校的老师，可以让学生们从这本实践性很强的书中了

解银行实务。研究：如果您是位政府监管部门官员，可以通过这本书研究银行开展信贷业务的实际情况。

《优秀信贷客户经理业务指引》的内容需要得到客户经理的认可和接受，才能有效地用之于工作之中，这就是写作这本书的出发点。近十年随着中国经济的快速增长，各家商业银行的机构网点也在迅速扩张，每年都有许多年轻人进入银行业工作。他们勤奋工作却是仓促上阵，对银行的制度和流程缺乏了解。像上面所说的客户经理，是个别但却是典型的情况，可能就是他的领导叫他来办事但没交代清楚。由此，我萌发了写本给信贷客户经理看的书。虽然各家银行都会有自己的培训教材，但我作为有过20年信贷经营管理经历的人，把自己的所见所想告诉基层的客户经理，可能是受欢迎的。

自学：如果您是位经理，可以从中自学到许多商业银行信贷业务的基础理论和业务知识。培训：如果您是位银行行长，可以购买本书用于培训或发给客户经理学习以提高其业务水平。教学：如果您是位财经学校的老师，可以让学生们从这本实践性很强的书中了解银行实务。研究：如果您是位政府监管部门官员，可以通过这本书研究银行开展信贷业务的实际情况。

《优秀信贷客户经理业务指引》的内容需要得到客户经理的认可和接受，才能有效地用之于工作之中，这就是写作这本书的出发点。近十年随着中国经济的快速增长，各家商业银行的机构网点也在迅速扩张，每年都有许多年轻人进入银行业工作。他们勤奋工作却是仓促上阵，对银行的制度和流程缺乏了解。像上面所说的客户经理，是个别但却是典型的情况，可能就是他的领导叫他来办事但没交代清楚。由此，我萌发了写本给信贷客户经理看的书。虽然各家银行都会有自己的培训教材，但我作为有过20年信贷经营管理经历的人，把自己的所见所想告诉基层的客户经理，可能是受欢迎的。

自学：如果您是位经理，可以从中自学到许多商业银行信贷业务的基础理论和业务知识。培训：如果您是位银行行长，可以购买本书用于培训或发给客户经理学习以提高其业务水平。教学：如果您是位财经学校的老师，可以让学生们从这本实践性很强的书中了解银行实务。研究：如果您是位政府监管部门官员，可以通过这本书研究银行开展信贷业务的实际情况。

《优秀信贷客户经理业务指引》的内容需要得到客户经理的认可和接受，才能有效地用之于工作之中，这就是写作这本书的出发点。近十年随着中国经济的快速增长，各家商业银行的机构网点也在迅速扩张，每年都有许多年轻人进入银行业工作。他们勤奋工作却是仓促上阵，对银行的制度和流程缺乏了解。像上面所说的客户经理，是个别但却是典型的情况，可能就是他的领导叫他来办事但没交代清楚。由此，我萌发了写本给信贷客户经理看的书。虽然各家银行都会有自己的培训教材，但我作为有过20年信贷经营管理经历的人，把自己的所见所想告诉基层的客户经理，可能是受欢迎的。

自学：如果您是位经理，可以从中自学到许多商业银行信贷业务的基础理论和业务知识。培训：如果您是位银行行长，可以购买本书用于培训或发给客户经理学习以提高其业务水平。教学：如果您是位财经学校的老师，可以让学生们从这本实践性很强的书中了解银行实务。研究：如果您是位政府监管部门官员，可以通过这本书研究银行开展信贷业务的实际情况。

《优秀信贷客户经理业务指引》的内容需要得到客户经理的认可和接受，才能有效地用之于工作之中，这就是写作这本书的出发点。近十年

很喜欢孙建林，他的每一本书几本上都有，这本优秀信贷客户经理基础知识很不错，自学如果您是位经理，可以从中自学到许多商业银行信贷业务的基础理论和业务知识。培训如果您是位银行行长，可以购买本书用于培训或发给客户经理学习以提高其业务水平。教学如果您是位财经学校的老师，可以让学生们从这本实践性很强的书中了解银行实务。研究如果您是位政府监管部门官员，可以通过这本书研究银行开展信贷业务的实际情况。本书分为三个部分，第一部分是信贷业务概论，对信贷业务意义、政策、原则、分类、风险、职责以及信贷客户经理和信贷规章制度进行了介绍，有助于读者对信贷业务有一个全面系统地认识。第二部分则重点介绍信贷客户经理的素质，包括品德篇、志向篇、才能篇、营销篇和风险篇，基本涵盖了信贷工作各方面对客户经理个人素质的要求。最后，第三部分对信贷业务的相关知识进行了介绍，包括银行监管类、资产管理类

、信贷管理类、信息系统类和业务知识类，全面详细地归纳了基本业务知识，是客户经理开展进一步工作的理论基础。本书具有较强的实用性、指导性、知识性和哲理性，既可以作为商业银行客户经理的自学读本，也可以作为商业银行开展客户经理培训的指导教材。中信银行行长陈小宪博士提出现代商业银行的经营理念是效益、质量、规模。效益是指银行作为经营货币这种特殊商品的特殊企业，也和其他任何企业一样，必须在合法合规的前提下，把最大限度地获取利润作为经营的首要目标。质量是指银行经营货币的风险具有多样性、隐蔽性和滞后性，因此对于获取的利润，必须是建立在良好质量的基础之上，不可以让不良资产吞噬掉银行的利润，甚至出现亏损和倒闭。规模是指银行为了获取更多的利润，必须不断稳健地扩大业务范围和经营规模。对于效益、质量、规模这三者之间的关系，浓缩为两句话就是追求滤掉风险的发展，获取有质量的利润。银行良好的经营理念，是商业银行总行、分行、支行各级行长们努力的目标，也是需要靠客户经理来落实的。优秀的信贷客户经理对于银行来说，就如能征善战的士兵对于军队来说一样重要。但优秀信贷客户经理从哪里来呢这本书又会有什么帮助呢每年都有许多的年轻人希望进入银行工作。银行也许每次只有几十个招聘名额，就会有成千上万人报名。这些年轻的学士、硕士、博士以及日益增多的海外归来学子们，有着共同的特点，就是都受过良好的高等教育，年轻有活力，充满着热情和朝气，怀着对银行的敬畏，对工作的渴望，通过了层层筛选过关最终进入银行。他（她）们有着良好的素质和学识基础，但缺乏的就是银行基本知识和实践工作经验。而如何能迅速进入工作状态呢，这本书，或许就是一本很好的入门指导。对于有能力、出业绩的客户经理，要大胆提聘

书还没有来得及看，物流很快，2天就到了。包装很好。

非常好！质量也很好！

自学：如果您是位经理，可以从中s自学v到许多y商A业银行D信贷业G务I的基础理论和业务知识。培训：如果您是位银

bc
e自学：如果您是位经理，可以从中自学到许多商业银行信贷业务的基础理论和业O务知R识。培S训U：如W果Z您是Z位银

买回来学习下！！感觉还错。

不错的书，买了不后悔。 这本书的质量不错。 值得你拥有。

摆在书架上，还没看完，得慢慢看

在看，还可以吧，1982年的著作了

好,正在学习中,下一步继续评

看看了，整本书的内容比较有用

很不错挺好的 很不错挺好的

b
研e究：如果您是位政o府监管v部门官员y，可以D通过这本l书研究银N行开展Q信贷业T务的实际Y情况。

内容一般吧,没太多实质的内容.

很强大的一本书，值得我好好学习

暂时还没看完，目前还不错啊

总结的相当不错，值得一看

值得收藏 价廉物美 推荐

很好，不错哦、、、

色彩明亮，看起来很温馨。很可爱的字体，看起来蛮别致的。

还没看，不过质量不错，送货也快，送货员态度也还行，基本满意。

还不错，挺好

好书啊 不错的东西

优秀信贷客户经理基础知识

不错送货很快，很喜欢这本书

优秀信贷客户经理基础知识优秀信贷客户经理基础知识

很不错的一本书，慢慢学习

速度超快，上午下单下午就送到公司，还赶上买300减100，超值！

基础知识比较多

优秀信贷客户经理基础知识优秀信贷客户经理基础知识优秀信贷客户经理基础知识

优秀信贷客户经理基础知识优秀信贷客户经理基础知识优秀信贷客户经理基础知识优秀
信贷客户经理基础知识优秀信贷客户经理基础知识

银行客户经理必读，内容很好，很适合快餐阅读

不好意思 个人看不懂是给别人买的

好书。。

工作需要，还可以看。

全面，深入浅出，基础，适合新人学习

书迷同志的收藏品 收藏了很多了 买了好几千了

书里的讲解很细致，具体！ 适合初学者使用

一本好书一本好书一本好书一本好书一本好书

买来平常看一下 打发时间吧

好的故事会议论 好的故事会议论文

应急用的 一般看看还可以

好书，要好好学习！ 好书，要好好学习！

替别人买的 不知道是否有用 不过起码书还是有点内容的

大致看了一下，很印刷也很好。买来送给哥哥的，快递很给力，很快到货啊，以后再来京东商城买书。

还没看 内容不少 拿分走人 ==

并有额外的积分奖励哦！

买回来充电的，还没看完呢，京东价格优惠

我不是什么银行工作人员，抱着学习信贷方面的知识买了这本书，感觉有点专业，不容易吸收，但是也明白了很多

京东买书很实惠，写的也不错。

非常好的书，值得从业人士一看

书挺好的，速度挺快，很好

东西不错 下次还买fd

很多基本的知识，浅显易懂。

性价比很高性价比很高

书到手了，我对快递的速度表示满意。

内容简单明了，不错的书

内容还是比较全面的。

不错，速度很快啊，书的质量也很好

包装很不错，质量也不错

[优秀信贷客户经理基础知识_下载链接1](#)

书评

[优秀信贷客户经理基础知识_下载链接1](#)