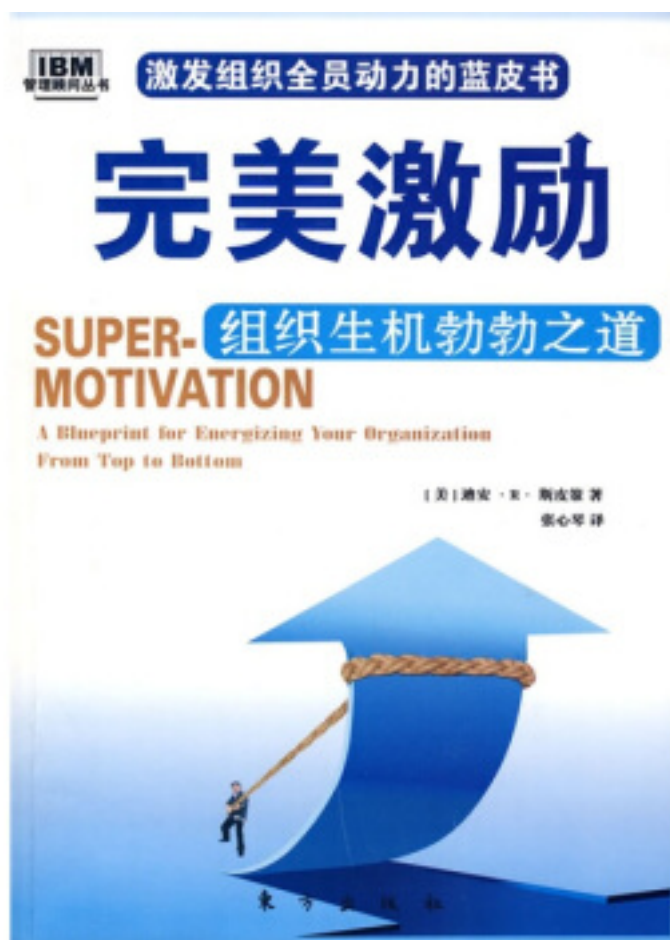


完美激励：组织生机勃勃之道

[SUPER-MOTIVATION: A Blueprint for Energizing Your Organization From Top to Bottom]



[完美激励：组织生机勃勃之道 \[SUPER-MOTIVATION: A Blueprint for Energizing Your Organization From Top to Bottom\]_下载链接1](#)

著者:[美] 迪安·R·斯皮策 著，张心琴 译

[完美激励：组织生机勃勃之道 \[SUPER-MOTIVATION: A Blueprint for Energizing Your Organization From Top to Bottom\]_下载链接1](#)

标签

评论

书本不错，经典图书，值得购买，推荐

看到这本书，内容还没看完，但是觉得很赞

不错的书，推荐！

很喜欢这本书，同事有买的，很实用的！

还没仔细看，印刷质量不错。

还好还好还好还好还好

管理者必看之书

给老公买的，他说还不错

很不错的书，大家都看看吧！

帮别人买的 送货很快

内容还比较适合我，纸张质量也是不错。

好的评价还会在首页展示

很好，不错哦、、、

完美激励：组织生机勃勃之道

京东商城出品满意……

开拓思维，魔力棱角，是你人生必备积累

一天就看完了 蛮好的写的

不错，书的质量很好！

不错，好书！值得推荐！

不错！！！！！！！！！！！！！！！！！！

书很不错？

运货速度快，商品保存完整！

这是一本值得一看的书！

挺不错的。

还行吧

好

今天刚刚拿到书，这本...李子勋1.李子勋写的幸福从心开始（修订本）很不错，中国最出色的家庭治疗师，李子勋，全新视角幸福生活书，从子女教育、婚姻关系到社会生活、心灵成长，心理大师全方位地帮助国人打开心结，滋养心灵，打造幸福的快乐人生。李子勋心理热线新视角心生活。
换个视角生活，一套实用的大众生活指导书。文化的多样性是心理医生首先要考虑的内容。有一个笑话，说在瑞士阿尔卑斯山上居住着一个高山民族，他们与世隔绝，生活在海拔四千米上下的地方。一般在这个海拔高度，土壤和水含碘很少，所以，这儿的人个个都是大脖子。一天，有几个登山运动员来到这个村落，村落里的人立即发现他们是细脖子的人。孩子们围观并嘲笑他们，好心的责道不要歧视身体有残疾的人！并为他们找来了村落里的医生。一番检查后，医生对他们说你们不幸患了碘中毒，病得不轻，要严格禁碘，必需服用低碘饮食。大脖子对于这个村庄的人来说是健康与美丽的象征。幸福从心开始（修订本）主要是作者对涉及有关复杂的内心世界和人际间亲密关系的一些疑难问题的解答。我不小心看到了闺蜜的日记，才发现她最讨厌的人竟然是我！在日记里，她毫不留情地表达出对我的鄙视。我希望自己能装作什么也没有发生，但是很难！我该相信现实中她对我的友情，还是相信日记里她对我的感觉
你的问题让我想起好莱坞电影中，进入别人大脑意识的医生凯瑟林。她看到的東西让人瞠目结舌一个卑微的罪犯内心却是个华丽的统治者。你在日记中看到的東西不是你朋友现实中的真实，而是另一种形式的真实内在真实。人的内心现实可能有一种对外部现实的补偿性，在生活中看起来顺理成章的事在内心深处可能会掉了个儿，变了形。爱一个人的深处也许还隐藏对这个人的恨、嫉妒与攻击性。
事实上，心理研究认为，人的言行和内心常常是不一致的，很多时候恰巧是相反的。因为言行要求服从现实规则，而思想却是自由的、无拘无束的，有时甚至是喜欢偏激和走极端的。比如，渴望权威的人表现出来的是有意无意地讨好巴结上级内心怯懦的人故意要装出一副让人害怕的样子。另一方面，爱和恨、喜欢和不满在心理现实中是同义词，有着同一等级的感觉体验和压力。
你与好友不仅在工作中很接近、很亲密，在她的精神世界里你们也是密不可分的。恨你、嫉妒你、渴望击败你或控制你可能是她内在的精神动力。这种动力的另一面是她对你的依赖（愿意服从你）和移情（把一种深层的情感投射给你）。但对你的依赖和移情是她理性中不能接受和认同的东西，因而她产生了对你既无奈又愤怒的感觉，不得不通过写日记贬低你来平衡自己，以此掩藏她心理深层的自卑感。

现在买书已经形成了一种习惯，就是先上京东找找。一般说来京东的图书还是最多的，从来没有让人失望过，而且商品的质量也很好，包装也很精细，送货员的服务态度也是一流的。平时喜欢看看书，

培根先生说过：“知识就是力量”。在这个知识竞争激烈的时代，知识的卓越能让人睿智，读书能改变命运。

读书能陶冶情操、认识自然、认识社会，从而改造自然，改造社会。所以，我们要多读书，读好书。

读书让我们拥有快乐，长见识，读书给了我们不少的好处。读书不仅可以增长知识，还可以增加见识。俗话说：“秀才不出门，能知天下事。”就是这个道理。多读书，可以在喧嚣的世界里，找到一个属于自己的寂静角落，沉下心来，思考人生，让浮躁的心灵归于纯净……

读书有助于拓宽你的知识面，使你更容易溶入社会，读书是社会流动性的一个渠道。古人说：“万般皆下品，惟有读书高。”说粗浅一点，人是能读书著书的动物。故读书是划分人与禽兽的界限，也是划分文明人与野蛮人的界限。读现代的书就是与同时代的人作精神上的沟通交流，读古人的书可以承受古圣先贤的精神遗产。

人不是天生就明白很多东西，但是先人会给后人留下知识写在书上，人们通过读书对世界、对自己、对大自然有了更深刻的了解，然后在这个基础上继续探索，从而让人类更好的活着。

世界上没有什么比读书更能回报你。舍弃糟糠，吸取精华，你会变得明智聪慧且豁达。

高尔基先生说过：“书籍是人类进步的阶梯。”多读书，好处多。

多读书，可以让你有许多写作灵感。可以让你写文章的方法更恰当，在写作的时候，往往可以运用一些书中的好词好句和生活哲理，使文章更富有文采、美感。

多读书，可以让你增加一些知识。可以让你感到仿佛浑身充满了力量，这种力量可以激励着你不断地前进，不断地成长。从书中，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。读书让你可以勇敢地面对困境，用正确的方法解决问题、战胜困难。多读书，能使你变得更快乐。读书也是一种休闲、娱乐的方式，读书可以调节身心健康，在书的海洋里遨游是一种无限快乐的享受，用读书来放松心情是一种十分明智的选择。读书能陶冶人的情操，给人知识和智慧，我们应该多读书。

读书需要有一个好的环境，尤其是安详宁静的心理环境。“山以虚而受，水以实而流，读书当作如是观。”如果有了这样好的内在环境，那外在的物质上的贫寒与痛苦也就不再是什么困难了。

“眼里无点灰尘，方可读书千卷；胸中没些渣滓，才能处世一番。”因为精神之乐已远远超越了物质之乐，正所谓，“理义之悦我心，刍豢之悦我口”。如此也就不难理解为什么会有“萤入疏囊”、“雪映窗纱”、“凿壁借光”的故事了，全因乐在其中。如此又何谓“苦读”？又何惧“十年寒窗”？又何惧“头悬梁、锥刺骨”？正是“问君何能尔，心远地自偏”，更何况“有工夫读书，谓之福”。

“眼界要阔，遍历名山大川；度量要宏，熟读五经诸史。”“先读经后读史，则论事不谬于圣贤；既读史复读经，则观书不徒为章句。”“看书只要理路通透，不可拘泥旧说，更不可附会新说。”

也有人说读书就应象饥饿的人扑在面包上一样，这种精神是好的，但这种做法却是不可取的。因为饥饿的人会饥不择食，并且会囫囵吞枣，象猪八戒吃人参果似的，导致“食不知味”、“消化不良”。如此对待书本，则是不求甚解，一味的装书，最终做得一个只会“之乎者也”的书呆子

《创新者的解答》讲述为了追求创新成长机会，美国电信巨子AT&T在短短10年间，总共耗费了500亿美元。企业为了保持成功记录，会面对成长的压力以达成持续获利的目

标。但是如果追求成长的方向出现偏误，后果往往比没有成长更糟。因此，如何创新，并选对正确方向，是每个企业最大的难题。因此，如何创新，并导向何种方向，便在于创新结果的可预测性——而此可预测性则来自于正确的理论依据。在《创新者的解答》中，两位作者总结了一系列的理论，指引所有需要由可预测的新商机取得成功的经理人，成为破坏者（disruptors）

克莱顿·克里斯坦森（Clayton M. Christensen），哈佛商学院教授，因其在企业创新方面的深入研究和独到见解，被尊称为“创新大师”。克莱顿·克里斯坦森是畅销管理经典《创新者的窘境》一书作者，此书被《福布斯》评为20世纪最具影响力的20本商业图书之一，并获得多项其他图书奖项。迈克尔·雷纳（Michael E. Raynor），工商管理学博士。德勤研究院的主管之一，该研究院是德勤会计师事务所和德勤咨询公司的智囊领袖团队。常与来自不同产业的重要客户共事。雷诺的研究、著作与顾问咨询《创新者的解答》获选美国《商业周刊》年度十大财经管理好书之一！荣获哈佛商学院出版社最佳经管书！

《创新者的解答》管理大师克莱顿·克里斯坦森《创新者的窘境》后继力作！

成长的关键，在于成为破坏者，而不是被破坏者。如何破解企业创新成长的魔咒？为什么追求新增长的努力反倒会导致企业的解体？

如何化解被管理大师克里斯·祖克所说的这一“亚历山大难题”？

如果你怀疑成长终究会碰到极限；

如果你不确定新的投资布局，到底会是机遇还是陷阱，你将在这本书中找到解答。

“本书探究了企业共同的挑战：如何让组织不断向上成长。作者并未陷入化繁为简的陷阱；相反地，他们带领读者进入结构严谨的理论架构，指出让组织成长受限的因素以及切实可行的解决方案。”——安迪·格鲁夫，英特尔公司创始人

“克里斯坦森与雷纳在本书中提出非常卓越的理论架构，帮助管理者了解产业动态，规划成功的策略，以创造持续性的成长。”——康培凯，NOKIA总裁兼CEO

“一本好的商业读物能发人深思，一本伟大的商业读物则会告诉人该如何思考。这是一本伟大的书，很难想象会有那个

史玉柱，1962年出生，安徽怀远人。中国营销进程的亲历者和推动者，对中国消费者研究最深入的企业家，投资家兼骨灰级网络游戏玩家。1988年，读研究生期间就敏锐地意识到市场经济将成为中国未来的主流。1989年研究生毕业后，弃政从商。2013年4月宣布退隐江湖，现专注于慈善和投资。

优米网，由著名制片人王利芬女士创办，是为创业者提供有价值视频的服务平台，视频产品聚焦“创业”智慧，提供在线点播等服务，是“创业智慧供应商”。

优米同时为手机用户打造优质的移动客户端创业课件。优米自制视频团队拥有一流的策划制作能力，曾制作《赢在中国》、《我们》、《在路上》等知名栏目。

营销，最核心的是要了解你是销给谁

其实我现在都不知道教科书里面的营销是怎么定义的，我也没有在这个词上面去琢磨过。但是我在营销上考虑的还是比较多的。

营销，我觉得最核心的一个问题，还是要了解你是销给谁。把目标消费群研究透了，路子对了，然后再适当用一些表现手法，说法上用一些技巧，把你的这个想法当面给他；把当面说的那些话，变换一种方式告诉他。

这个定义我一下说不清楚，下面我们谈一些具体的东西。

卖脑白金，要对老头老太的儿子女儿说 脑白金广告形成的过程是这样的。

我在脑白金推出初期的时候，还没有正式销售、还在试销的时候，有一次我带了几个人去公园实地调研。一些老头老太太在公园亭子里聊天。因为那个城市我们已经在销售脑白金，我就上去找他们搭话。我问他们对脑白金了不了解，他们说知道脑白金。

有一两个老头老太太说他们是吃过的。大部分人说有兴趣，但是没吃过。后来我就问他，为什么不吃呢？他们回答说，买不起。

其实他们的收入是够的，买不起的原因是什么呢？

后来我在聊天过程中发现，中国的老头老太太其实对自己是最抠的，对孙子他是很大方的。他的钱存在那想养老，如果要花，他都想花在孙子孙女身上，就是对自己太抠，不舍得自己花钱。怎么样才能让他买脑白金呢？

[完美激励：组织生机勃勃之道 \[SUPER-MOTIVATION：A Blueprint for Energizing Your Organization From Top to Bottom\] 下载链接1](#)

书评

[完美激励：组织生机勃勃之道 \[SUPER-MOTIVATION：A Blueprint for Energizing Your Organization From Top to Bottom\] 下载链接1](#)