

管理运筹学



[管理运筹学_下载链接1](#)

著者:蔡少峰 等 著

[管理运筹学_下载链接1](#)

标签

评论

很正常的一本书 用这本书的人比较少 可以用 书店买不到的可以在这试试

运筹学，加油啊

书非常好，快递略坑，比预计晚了2天，价格比某宝便宜，书没有折损

纸质不错，讲解也比较清晰细致，就是里面的QM软件不知道在哪里下载……

挺好，就是页码数字太大，不习惯

正版图书，活动时购买的，性价比很高，不错

书不错，要好好看的，大学时期就喜欢这门课

不错，质量没问题

快件运送快，快递服务好。

是正版，希望你我考研顺利！

不错，正版。zzzzzzzz

不知道用着怎么样，这个版本一般吧

很ok 是我们的教材……

好书，运筹学很有意思

还是不错的书，在图书馆没找到

很满意，，，，， 快递也快

送货速度特别快

还不错'用起来感觉不错。

打算考会计学，指定的就是这本。算是浅显易懂吧，实际上对于学过高数A的人，运筹学不算是难点

还没好好看，感觉不错

还不错吧。。。刚开始看。。就是没答案

教科书，还可以，看起来挺难，慢慢学吧

满意满意满意满意满意满意满意满意

不错 速度又快，服务态度又好不错 速度又快，服务态度又好

大家注意了，尤其是考研的，考管理的同学们，这就是课本基础

不错的书籍，非常值得

还没看完 应该还不错

很好 速度也很快的很好 速度也很快的

满两百减80购买的，考研辅导书，感觉不错。

喜欢喜欢，装订不错。

很满意，质量很好，是正版，是管理数学类，有点难。

适合非专业人士阅读非常受用

书上有几处小错误，其他方面很不错

很好的一本书，考试要用的，希望有所帮助！

非常满意的物流 书好喜欢

确实不错。跟我想像的一样。

书不错 很好值得一学

好书 非常不错~最近的学习都靠他了

好! ! ! ! ! ! ! ! ! !

不错不错不错不错不错不错

商品很给力

可以。不错

还好，，，，，，，，，

很不错，很快

挺好的，帮朋友买的教材，不错

很好，卖家服务很好，值得信赖

总体还可以

好 正版

真不知道说什么，书不好学哦。。。

正版图书内容丰富很喜欢。

还好

正版

11111111111111

henhao a !!!!!!!!!!!!!!!

考研要看的书 指定书目 正品书籍 比书店便宜 快递给力。希望一次考过 第一章 总论
第一节 法律基础 一、法和法律 （一）法和法律的概念 1. 法的概念。

法是由国家制定或认可，并由国家强制力保证实施的，反映着统治阶级意志的规范体系，这一意志的内容由统治阶级的物质生活条件所决定，它通过规定人们在社会关系中的权利和义务，确认、保护和发展有利于统治阶级的社会关系和社会秩序。

2. 法律的概念。

法律一词可从狭义、广义两方面进行理解。狭义的法律专指拥有立法权的国家机关依照立法程序制定和颁布的规范性文件；广义的法律则指法的整体，即国家制定或认可，并由国家强制力保证实施的各种行为规范的总和。在一般情况下，法和广义的法律同义；但在某些场合，法又和狭义的法律同义，如《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国公司法》等。在我国历史上很长一段时期，把法称为律，如“秦律”、“汉律”、“隋律”、“唐律”、“明律”、“大清律”等。近代才把法与律连用，称法律。

在法学上，法和法律有时有严加区分的必要，法指前面所讲的特殊的规范体系，而法律则指法的渊源之一或泛指法的表现形式。本书对此并不加以严格的区分。

（二）法的本质与特征 1. 法的本质。

法首先是统治阶级意志的体现。法不是超阶级的产物，不是社会各阶级的意志都能体现为法，法只能是统治阶级意志的体现。但法所体现的统治阶级的意志，不是随心所欲、凭空产生的，而是由统治阶级的物质生活条件决定的，是社会客观需要的反映。它体现的是统治阶级的整体意志和根本利益，而不是统治阶级每个成员个人意志的简单相加。法体现的也不是一般的统治阶级意志，而是被奉为法律的统治阶级意志，即统治阶级的国家意志。所以，法是统治阶级的国家意志的体现，这是法的本质。

买的第二本了，送人，推荐一下本人曾在纽约的“金融业者信托公司”，担任过许多不同的业务处理工作，现在则是一家分行的经理。我对许多银行工作，诸如：与存款客户的关系、借贷问题或行政管理等，皆能胜任愉快。

今年5月，我将迁居至凤凰城，故极愿意能为你们的银行贡献一技之长。我将在4月3日的那个礼拜到凤凰城去，如能有机会做进一步深谈，看能否对你们银行的目标有所帮助，则不胜感谢。芭芭拉·安德森谨上

你认为安德森太太会得到任何回音吗？11家银行表示愿意面谈。所以，她还可以从中选择待遇较好的一家呢！为什么会这样呢？安德森太太并没有陈述自己需要什么，只是说明她可以对银行有什么帮助。她把焦点集中在银行的需要，而非自己。

但是仍然有许多销售人员，终其一生不知由顾客的角度去看事情。曾有过这样一个故事：几年前，我住在纽约一处名叫“森林山庄”的小社区内。一天，我匆匆忙忙跑到车站，碰巧遇见一位房地产经纪人的。他经营附近一带的房地产生意已有多多年，对“森林山庄”也很熟悉。我问他知不知道我那栋灰泥墙的房子是钢筋还是空心砖，他答说不知道，然后给了张名片要我打电话给他。第二天，我接到这位房地产经纪人的来信。他在信中回答我的问题了吗？这问题只要一分钟便可以在电话里解决，可是他却没有。他仍然在信中要我打电话给他，并且说明他愿意帮我处理房屋保险事项。

他并不想帮我的忙，他心里想的是帮他自己的忙。

亚拉巴马州伯明翰市的霍华德·卢卡斯告诉我，有两位同在一家公司工作的推销员，如何处理同样一件事务：

“好几年前，我和几个朋友共同经营了一家小公司。就在我们公司附近，有家大保险公司的服务处。这家保险公司的经纪人都分配好辖区，负责我们这一区的有两个人，姑且称他们做卡尔和约翰吧！

“有天早上，卡尔路经我的公司，提到他们一项专为公司主管人员新设立的人寿保险。他想我或许会感兴趣，所以先告诉我一声，等他收集更多资料后再过来详细说明。

“同一天，在休息时间用完咖啡后，约翰看见我们走在人行道上，便叫道：‘嗨，卢克，有件大消息要告诉你们。’他跑过来，很兴奋地谈到公司新创了一项专为主管人员设立的人寿保险(正是卡尔提到的那种)，他给了一些重要资料，并且说：‘这项保险是最新的，我要请总公司明天派人来详细说明。请你们先在申请单上签名我送上去，好让他们赶紧办理。’他的热心引起我们的兴趣，虽然都对这个新办法的详细情形还不甚明了，却都不觉上了钩，而且因为木已成舟，更相信约翰必定对这项保险有最基本的了解。约翰不仅把保险卖给我们，卖的项目还多了两倍。

“这生意本是卡尔的，但他表现得还不足以引起我们的关注，以致被约翰捷足先登了。”

[管理运筹学_下载链接1](#)

书评

[管理运筹学_下载链接1](#)