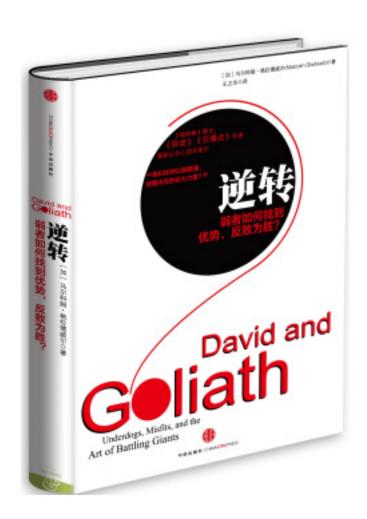
格拉德威尔经典系列·逆转:弱者如何找到优势, 反败为胜



格拉德威尔经典系列・逆转:弱者如何找到优势,反败为胜 下载链接1

著者:[加] 马尔科姆·格拉德威尔 著, 王占华 译

格拉德威尔经典系列·逆转:弱者如何找到优势,反败为胜_下载链接1_

标签

评论

书是好书 就是包装差劲

此用户未填写评价内容

双十一速度是比往常慢了一些,不过书没有破损,挺好。

书一到就一口气看完第一章了,我是看圆桌派说到一万小时法则才知道这本书的,五一放假今天啥也没做就光看书和睡觉了

非常好的一本书,看到书评之后就决定购买了,正好赶上京东的促销活动,毫不犹豫就下单购买了,京东的物流也是超赞,上午下单,下午就送到了,包装完好无损!非常好的一次购物体验,以后还会来京东购买图书的!最后给京东一个大大的赞!

以前都我不在意这些评价。但说实话京东买图书音像类的东西真的十分优惠。已经买过很多了。有活动叠加优惠卷的时候还是可以多多关注的。已经买过很多书和碟了。回持续在京东购买的

产品的包装真是太差了,包裹两边全都裂开了,给客服投诉.说是颠簸导致的!很明显都是撕扯咋成的,而且撕痕不止一次,应该是多次造成的,严重怀疑他们暴力分练,。客服又说,我买的书封面太硬然后颠簸成这样的,。难道我不应该买封面硬的书吗?这样包裹是不是就不会撕扯成这样了?????为什么他们不用更结实的包裹呢,我付了邮费难道都不能保证包裹完整到达吗????????

产品的包装真是太差了,包裹两边全都裂开了,给客服投诉.说是颠簸导致的!很明显都是撕扯咋成的,而且撕痕不止一次,应该是多次造成的,严重怀疑他们暴力分练,。客服又说,我买的书封面太硬然后颠簸成这样的,。难道我不应该买封面硬的书吗?这样包裹是不是就不会撕扯成这样了????为什么他们不用更结实的包裹呢,我付了邮费难道都不能保证包裹完整到达吗???????

引爆点。写的好啊!特别喜欢。还有物流没得说。飞快。

| 大」 | 华,/生田乍 | ∃ <i>1</i> 目 」, ሣା ⅓ | 无证(1) | 有黑起作为 | 시 | | |
|--------|------------------|----------------------|--------|----------------|-------------------------------|--------|------|
| 为在京评价内 | 京东买的东西 P容,京东则 | 5太多太多 勾物这么久, | 了,导致积累 | 了很多未识 产品,如果 | 成为什么每个i P价的订单,i 是我用这段话: | 听以我统一用 | 段话作为 |
| | | | | | | | |

见了一堆 准冬寿寿了 听说挺不错的 右占迫不凡结了

之前听广播『罗辑思维』,罗胖子大力推荐这本书,很多人只看到别人表面的强,在某种情景下,强者或许恰好是弱者~

很好!很震撼的书。起初是四年前看罗永浩的视频,罗老师推荐的励志书目,后来又在罗辑思维上听到过这本书,当时机缘不到,没有购买。今年参加了一个读书会,会上又推荐了这本书,于是果断收入囊肿,细细品读,果然振聋发聩!

正版图书,开始2018的鸡汤

京东自营店里的物流很快,上午手机上下订单,快递员大哥下午送货上门,书包装完好无损,精装正版,内容以后再说

图书包装得不错,里外两层都有保护膜。不过有些?边角还是有褶皱了。精装本,看起来非常不错,希望阅读后大有收获。

不错的一本书,看完了才来评价的!感觉挺好!书中的内容很受用,读起来也不枯燥!由一个个故事组成!感觉很真实也很精彩!职场必备的书籍哟!

好书,简单易读,小故事为主,要不断训练自己

几乎大了一岁,一岁之差对他们的职业生涯影响巨大;1955年前后正是计算机革命时期,出生太早,无法拥有个人电脑,而出生太晚,计算机革命的时机又被别人占去……因此,那些奇才异类得感谢机遇的眷顾。另外,他们的成功还需要上辈人的文化熏陶,与文化传承息息相关:中国人的数学优势得益于中国人种植水稻的勤劳精神和汉字读音的简洁明了;20世纪90年代初韩国较高的飞机失事率,也是由韩国上下级之间过于严格的等级制度造成的。

怪才格拉德威尔告诉我们,如果没有机遇和文化、环境因素,即便是智商超过爱因斯坦

,也只能做一份平庸的工作。

《格拉德威尔经典系列·异类:不一样的成功启示录(新版)》带领我们找到了成功的根源,发现了更深刻的成功契机,也为社会变革带来新的启示。 【作者简介】

马尔科姆·格拉德威尔 (Malcolm

Gladwell),被《快公司》誉为"21世纪的彼得·德鲁克",曾是《华盛顿邮报》商务科学专栏作家,目前是《纽约客》杂志专职作家。2005年被《时代》周刊评为全球有影响力的100位人物之一。他的代表作品《引爆点》、《异类》、《眨眼之间

一个个的小故事,几个概念倒是讲得挺清楚

这本书里提出了10000小时定律,有时候你只看到了别人成功时的风采,却没看到人家背后的汗水。努力,加油。

爱买书是种病,自从看了张之洞的《輶轩语》里说"买书勿吝"之后,就病入膏肓了。要好好看书了。今年前半年买书花费是是去年和前年的总和了。要好好读书了。

几年前逛京东还不是那么的信任京东,现在信赖首选京东,默默哒一直看着它一年一年发展的越来越好,心里也在为京东发展壮大而加油打气。为什么我喜欢京东购物,因为可以当天买自己喜欢的商品,明天就可以到达客户的家中,为什么我所有的评价都相同,因为在京东买的东西太多太多,商品积累的太多没有评价,最佩服的,还是京东物流,有时晚上11点前动动手指,购买的商品,第二天上午就送到单位或者家里,还可以刷卡付款。自营的商品挺有保证,售后,有问题打专属客服热线。客服很赞,一句话的事儿,直接上门取件退,上门更换新商品,家电有价保,一个月退货,半年换货,实体店儿弱爆了,根本没有竞争力与京东相提并论;比老家的商铺街上的价格省了一大截票子哈,宝宝平时基本不逛街,在家逛京东商城就能买到合意的超值商品,有些明显比超市还划算,而且还一模一样的吃喝生活用品哟,小宝贝们快来选购吧!既省钱,又节省时间,永远支持信誉商家《京东》

唉,就不能在书外面加个板子套个盒子吗,总戳角真是…太不尊重知识了

为什么有些观念、产品能突然流行?如何引发流行潮?《引爆点》一书精彩诠释了种种奇特现象,将彻底颠覆人们对于产品营销和创意传播的传统目光。 《格拉德威尔经典系列·引爆点:如何引发流行(新版)》是《纽约客》怪才格拉德威 尔的一部才华横溢之作。他以社会上突如其来的流行潮为切入点,从全新角度探索了控制科学和营销模式。他认为,思想、行为、信息及产品常会像传染病爆发一样迅速传播。正如一个病人就能引起全城流感;几位涂鸦爱好者能在地铁掀起犯罪浪潮;一位满意而归的顾客还能让新开张的餐馆座无虚席;发起小规模流行的团队能引发大规模流行风暴。这些现象均属"社会流行潮",它达到临界水平并爆发的那一刻,就是一个"引爆点"。

施拉德威尔走访了@团体、成功的高科技公司以及全球出色的推销员,他分析了几种有利于开创流行潮的性格特征,剖析了种种极具感染力的事件,如各种风尚、吸烟现象、儿童电视、商业广告等,并阐明背后的导火索,揭示出引发流行并保持势头的原则和方法。这样的引爆点,正是你想成为出色的父母、市场部经理、政策制定者和生意人的秘诀所在!

文学来源于生活,指导生活,话不多说,支持辛苦创作的作者,知识值得尊重,尤其是正能量的,好的,是应该得到大家承认的,鼓励和支持的。

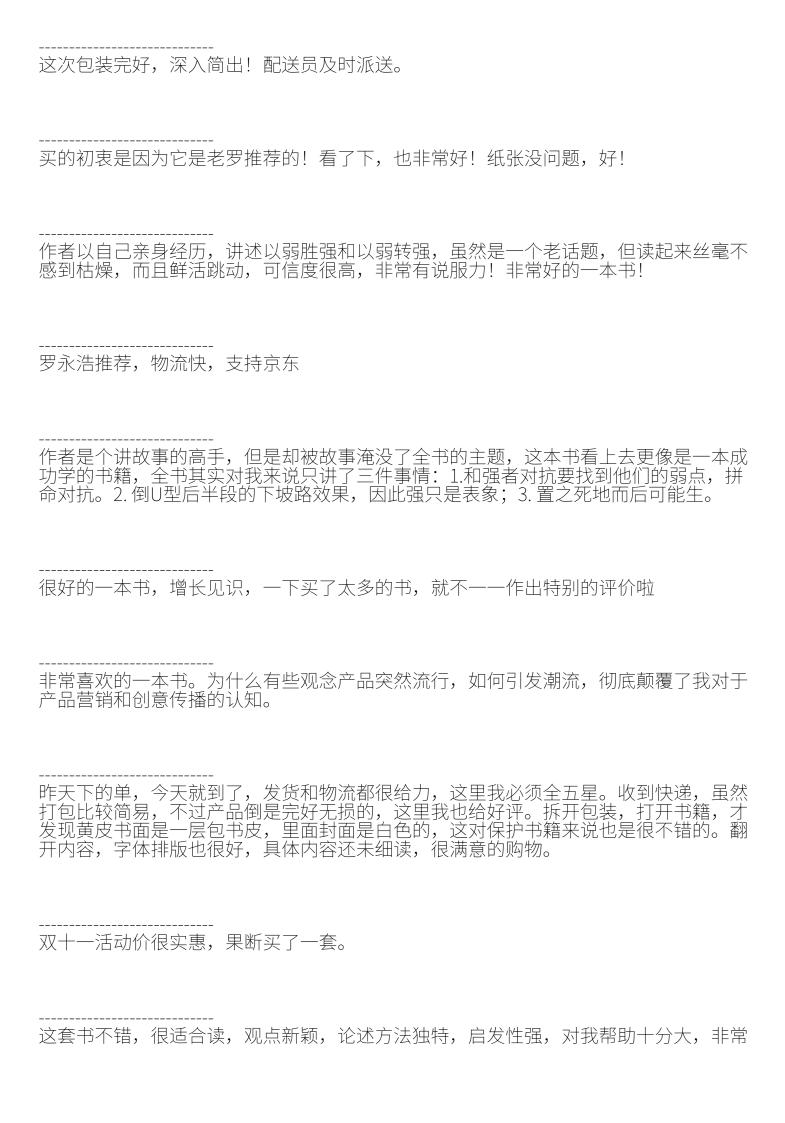
内容深邃有道理, 京东配送非常给力

评到所有人都看到为止!!!收到宝贝,不由得精神为之一振,自觉七经八海桑田5000年,神州平地一声雷,飞沙走石,大雾迷天,朦胧中,只见顶天立地一金甲天神立于天地间,花见花开,人见人爱,这人英雄手持双斧,二目如电,一斧下去,混沌初开,二斧下去,女娲造人,三斧下去,小生倾倒。得此好宝贝,实乃国之幸也,民之福,人之初也,怎不叫人喜极而泣……看着宝贝,我竟产生出一种无以名之的悲痛感——啊,这么好的宝贝,如果将来我再也买不到了,那我该怎么办?直到我毫不犹豫地把卖家的这个宝贝收藏了,我内心的那种激动才逐渐平静下来。可是我立刻想到,这么好的宝贝,倘若别人看不到,那么不是浪费老板的心血吗?经过痛苦的思想斗争,我终于下定决心,牺牲小我,奉献大我。我要以此评价奉献给世人赏阅,我要给好评、给好评……评到所有人都看到为止!!!…

写得很不错,通俗易懂 好多颠覆性的观点 受教了

包装的不错,没有损坏京东的快递速度还是可以。服务也很棒。

京东自营,618送货速度依然很快,配送员服务意识很强,货品完好,八角尖尖。大师的书,等有时间了值得慢慢研读。



| · |
|---|
| |
| 经常网购,总有大量的包裹要收,感觉写要评语要花掉了我大量的时间和精力.所以在一段时间里,我总是觉得好像不去评价或随便写写. 但是,有点对不住那些辛苦工作的卖家客服、仓管、老板。于是我写下了一小段话,给我觉得能拿到我五星好评的卖家的宝贝评价里面以示感谢和尊敬。首先,宝贝是性比价很高的 |
| 能拿到我五星好评的卖家的宝贝评价里面以示感谢和尊敬。首先,宝贝是性比价很高的,我每次都会先试用再评价的,虽然宝贝不一定是最最好的,但是在同等的价位里面绝对是表现最棒的。京东的配送绝对是一流的,送货速度快,配送员服务态度好,每样东西都是送货上门。希望京东能再接再励,做得更大更强,提 |
| 供更多更好的东西给大家,和更优质的服务。为京东的商品和服务点赞。 |
| 早上买下午就到了,很给力的物流时效,点赞 |
| |
| 小小八人百百川可见, 处及队, 灰星日 体证, |
| |
| |
| 书收到了,还不错,一下买了好多,,抽时间慢慢看吧,,京东还是值得信赖的。。。好评!!!!!!! |
| |
| 这本书网上推荐,值得去看看,挺有用,推荐的大家买! |

满意本次购物。

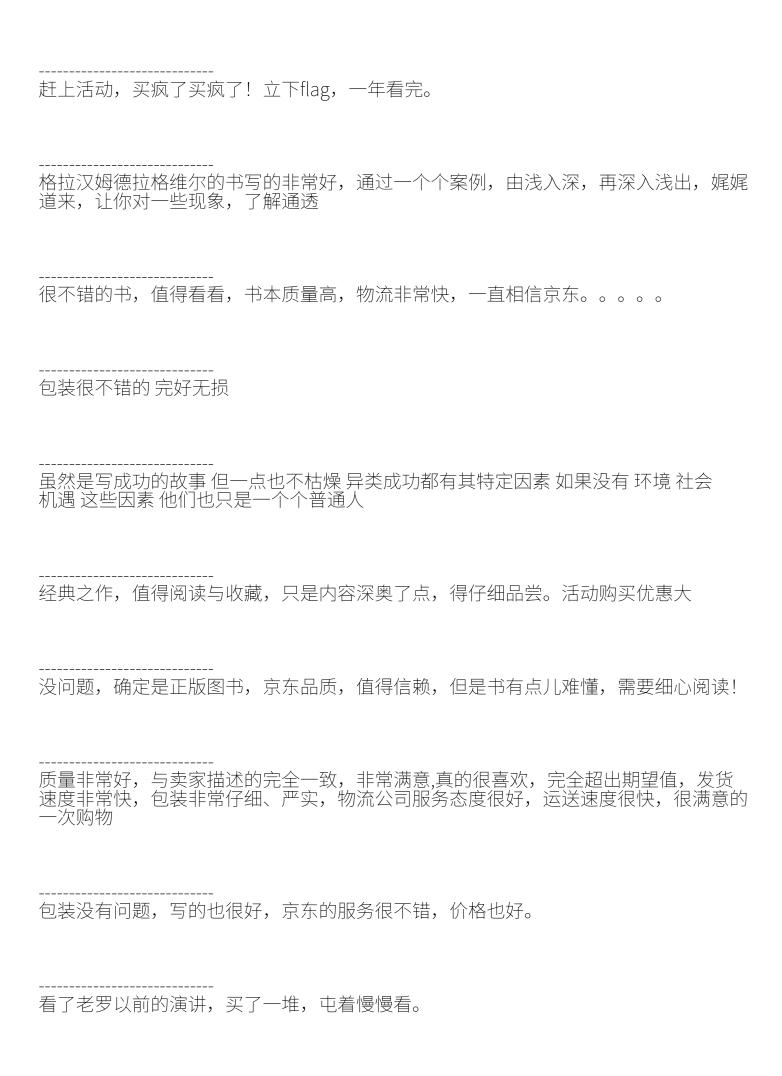
| 当然有人一定会辩驳,Berkshire Hathaway全球其实有36万名员工,因为除投资持股卡夫亨氏、可口可乐、American Express、富国银行、IBM以及比亚迪等全球知名品牌之外,它还全资拥有GEICO, BNSF Railway, Lubrizol, Fruit护斤斤计较斤斤计较卷了 of the Loom, Helzberg Diamonds, FlightSafety International, Pampered Chefy以及NetJets等诸多著名品牌。前者的员工不应该算到Berkshire Hathaway名下,但后者的员工妥妥归属集团公司。 |
|--|
| |
| |
| 本书是翻开第一页就舍不得放下的好书,或许是我的阅读量太少遇到的好书比较少吧!本书用数据分析,例子案例,而推算出的结论的阐述方式,让阐述的观点更加有理有据。更具真实性。本书是解密获取成功的方法的原因分析的具体实例,结合了,家庭背景?社会背景?历史机遇?个人性格等方法的分析。在我看来,是拿起就不想放下,读起来又怕太快就读完的书。毕竟好的精神粮食不是那么容易找到的。好书,与你一起分享! |
| |
| |

书很棒!纸张也不错,印刷清楚,很不错!!

非常不错,很久之前就想买,这次下手了 600-400,300-200,力度大,划算,为京东图书点赞? 本套书籍内容丰富详实,具有很强的启发性与指导性。值得推荐五星好评,还会复购的 应该是老罗推荐的吧。值得一看。 为什么有些观念、产品能突然流行?如何引发流行潮?《引爆点》一书精彩诠释了种种 奇特现象,将彻底颠覆人们对于产品营销和创意传播的传统目光。 《格拉德威尔经典系列·引爆点:如何引发流行(新版)》是《纽约客》怪才格拉德威尔的一部才华横溢之作。他以社会上突如其来的流行潮为切入点,从全新角度探索了控 制科学和营销模式。他认为,思想、行为、信息及产品常会像传染病爆发一样迅速传播。正如一个病人就能引起全城流感;几位涂鸦爱好者能在地铁掀起犯罪浪潮;一位满意 而归的顾客还能让新开张的餐馆座无虚席;发起小规模流行的团队能引发大规模流行风暴。这些现象均属"社会流行潮",它达到临界水平并爆发的那一刻,就是一个"引爆 曼瑟尔・奥尔森编著的《集体行动的逻辑》共分6章,第1章对集团和组织行为的某些方 面作了逻辑的和理论的解释。第2章考察了对不同规模的集团进行分析的含义,并得出 在许多情况下小集团比大集团更有效率、更富有生命力这一结论。

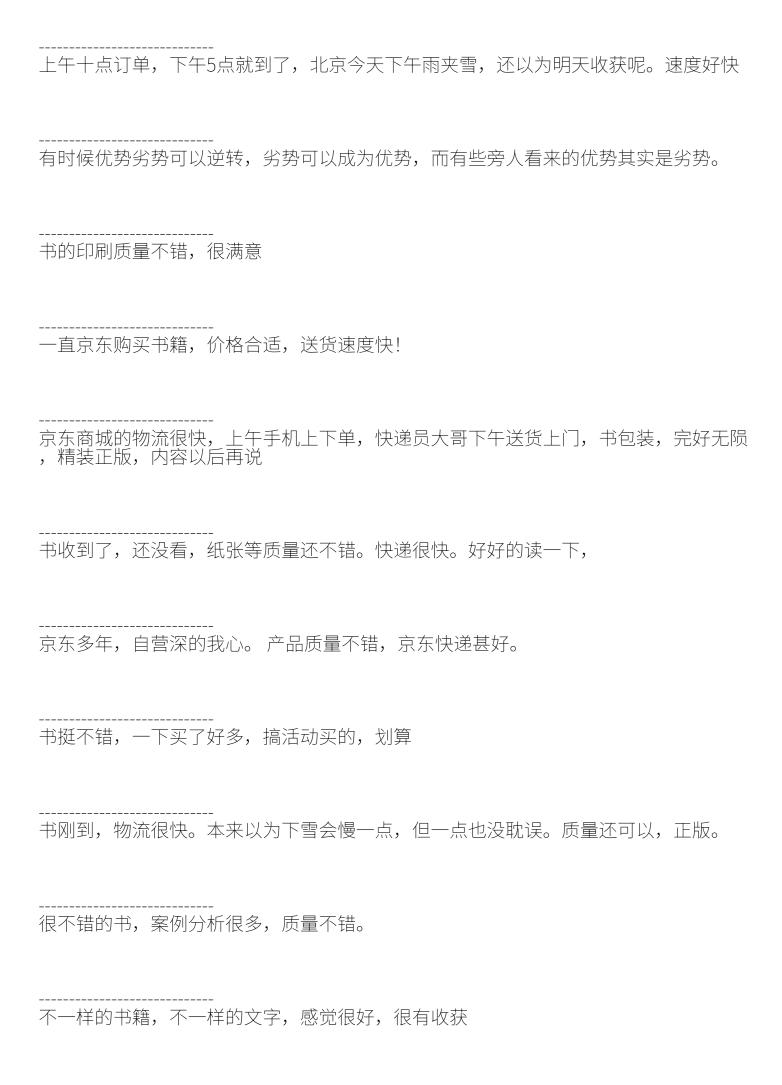
质量没问题,还没看,买了一套,给自己加加油,罗永浩推荐的,应该值得拥有。

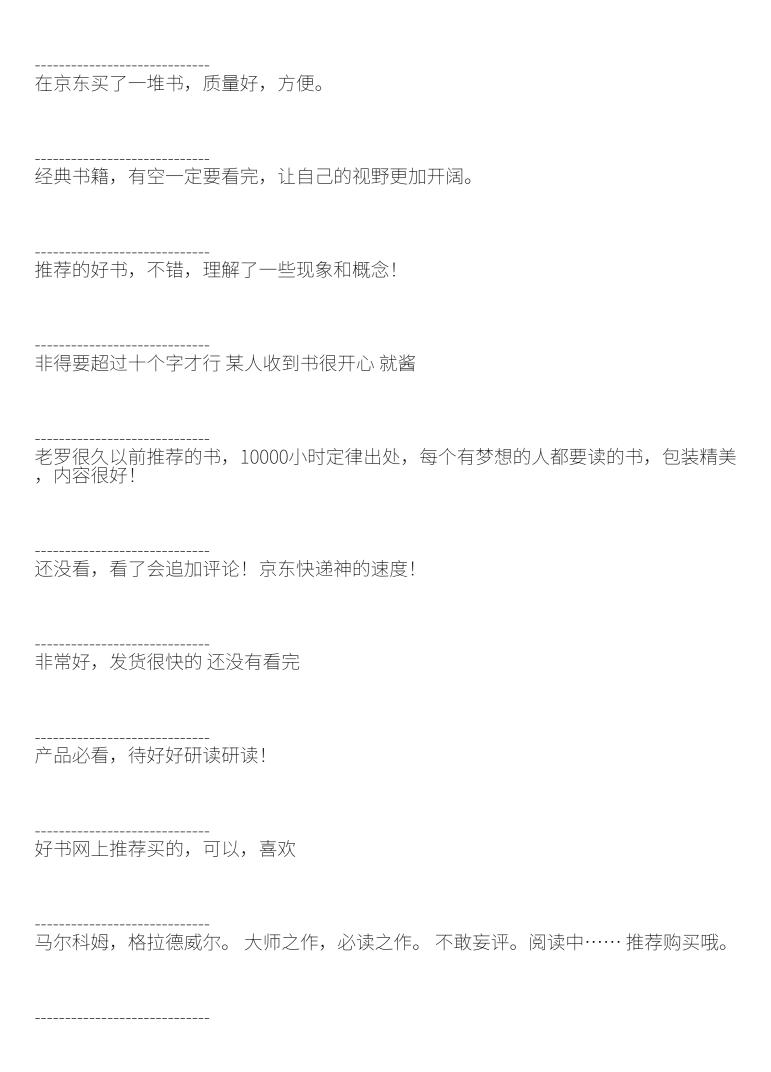
很好的书,值得仔细看一遍。

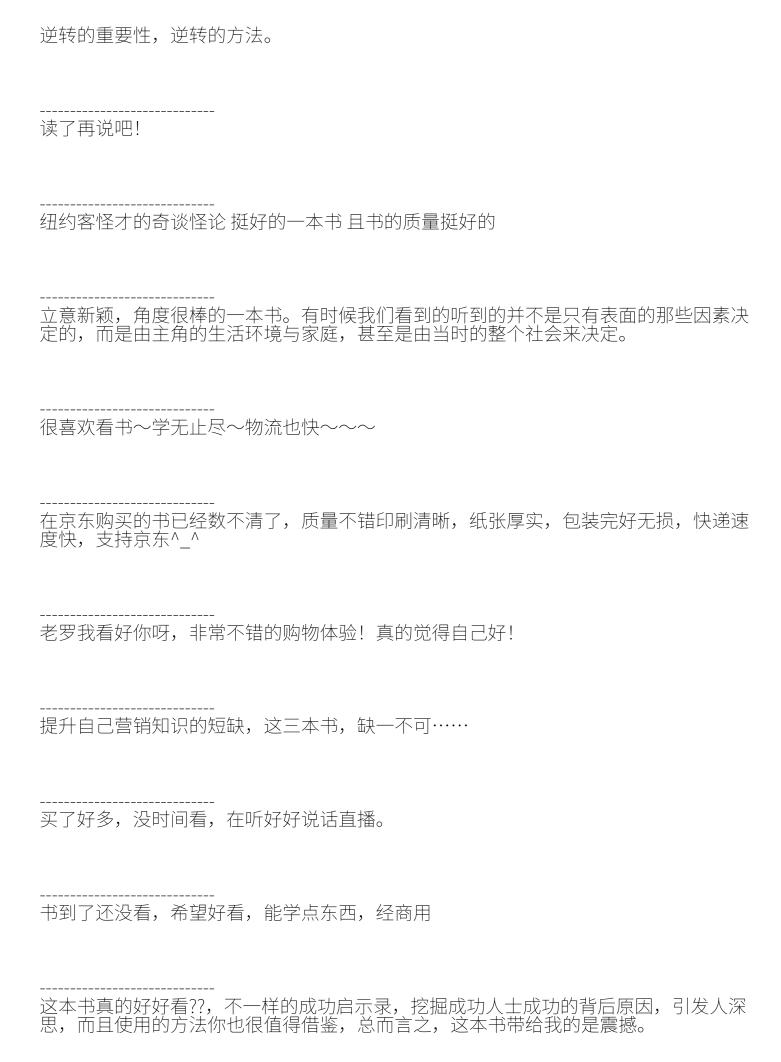


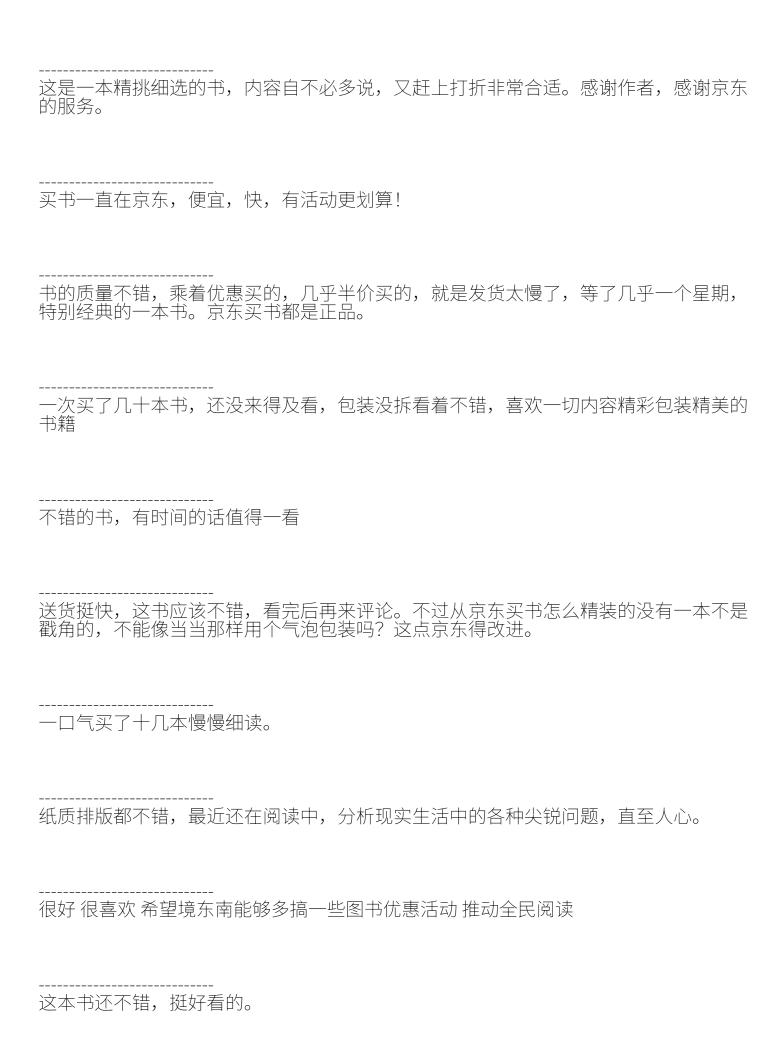
| 你本不错的营销书,内容很有质感! |
|---|
| |
| |
| |
| |
| 《格拉德威尔经典系列套装》由五本格拉德威尔畅销书组成。其中《《逆转:弱者如何找到优势,反败为胜》》是格拉德威尔*畅销书。其余四本在第一版的基础上进行了译文的重新编辑与翻译。《逆转:弱者如何找到优势,反败为胜》以弱胜强并非运气,也并非小概率事件 劣势者其实拥有大量成功机遇,优越的环境中也隐藏着大量不利因素揭示弱者逆袭背后的社会心理学逻辑《引爆点:如何引发流行(新版)》 |
| |
| |
| |
| |

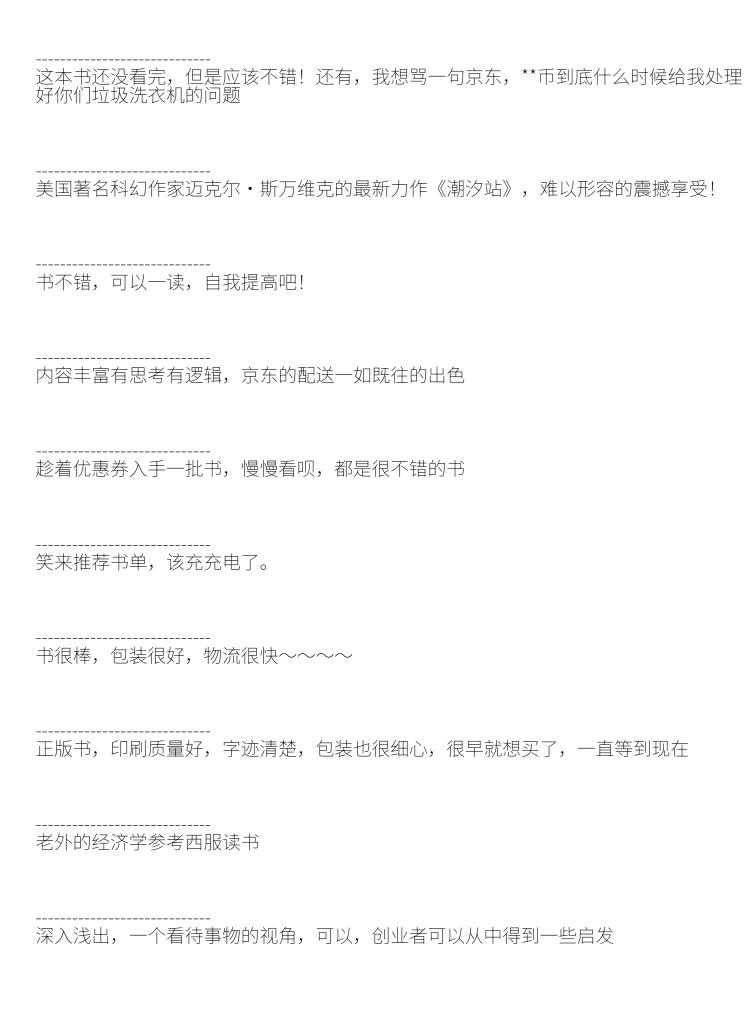
| 换这角度看我们的孩子 也是一本家长看孩子的好书 |
|----------------------------------|
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| 看了两遍了 确实有想法 主要是想在孩子教育上找好的指导书 |
| |
| |



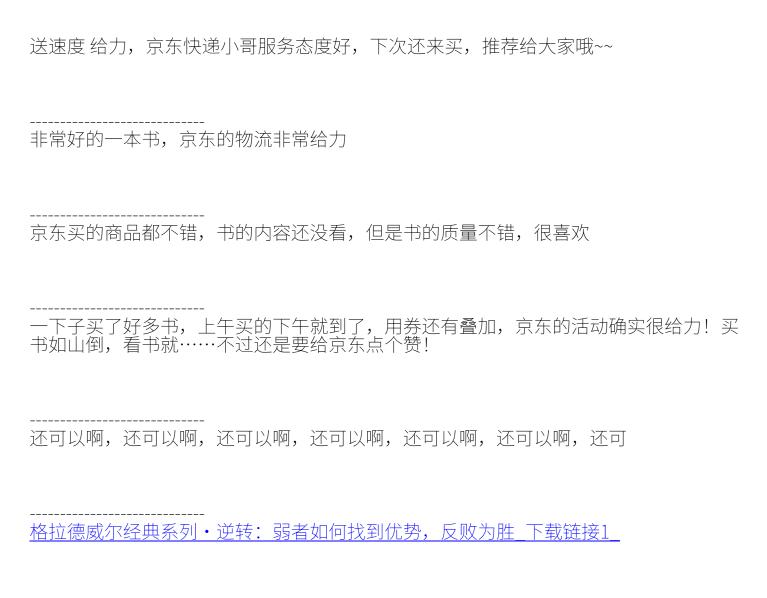








| 在京东买什么都放心,送货速度快,质量好,只支持京东!!!!! |
|---|
| |
| |
| |
| 一天,這個年輕人跑到胡志強面前,很有禮貌的給他鞠個躬說: "胡大哥你好,我是馬鶴凌的兒子馬英九。" 這世界的遊戲規則就是這樣~ 當年在台灣意圖角逐台北市市長,有個人初選落敗,與兒子一同淚灑競選總部。這人叫 丁守中。他哭,是因為他立委一職封頂,為等台北市市長競選名額,已等了二十年。 當年的他,禮讓馬英九,後來的他,禮讓郝龍斌,再後來的他「被」禮讓連勝文。這時 政壇上開始流傳了一個笑話。 大家都知道馬英九的父親是馬鶴凌,郝龍斌的父親是郝伯村,連勝文的父親是連戰。但 是卻都不知道你丁守中的父親是誰啊? |
| |
| 质量很好,快递很快! 好评 |
| |
| |
| |



书评

格拉德威尔经典系列·逆转:弱者如何找到优势,反败为胜 下载链接1