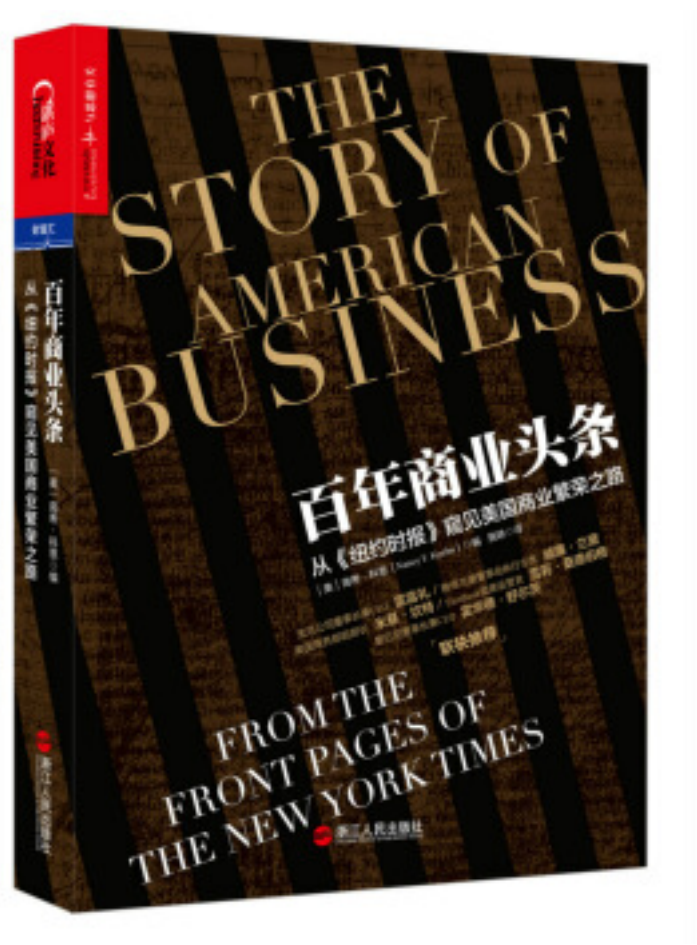


百年商业头条：从 纽约时报
窥见美国商业繁荣之路 [The story of American
business: from the front page]



[百年商业头条：从 纽约时报 窥见美国商业繁荣之路 \[The story of American business: from the front page\]](#) [下载链接1](#)

著者:[美] 南希·科恩（Nancy F.Koehn） 编，施轶 译

[百年商业头条：从 纽约时报 窥见美国商业繁荣之路 \[The story of American business: from the front page\]](#) [下载链接1](#)

标签

评论

夜色撩人的时候就可以了啊

此用户未填写评价内容

书很不错，值得购买，下次继续

快递很给力，我们很满意。

可以的，挺不错的，值得购买！

品质保证，不错?!

还没看，不过书的质量不错

我说过了吗？我就想知道自己要ishdodbdhskdb

以记述的方式，重现美国的商业历史。

书非常不错，像打开了一扇新的大门，继续学习中！

2018小目标，多看书 多思考。

感觉不错，价格也很公道，值的购买！

很有智慧的好书，收藏了，谢谢！

包装很好，速度很快，正是我要买的书。。。

不错，慢慢研读下，有意思，有得看

很不错的一本书，从美国商业发展的历史中窥探近代商业发展的秘密与借鉴

纸张非常好，内容很赞，茶余饭后阅读，推荐

当商业史来看。

商业已经成为全球经济舞台上最强大的“角色”之一，商业企业几乎可以影响我们生活的方方面面，它们决定着我们大部分人每天都离不开的技术、左右着我们的娱乐活动、我们对社会公平的看法以及我们对政治和经济形势的观点。
商业经济影响力的广度和深度尚未表现出任何衰落的迹象，人们把商业视为新世纪的推动力量。上百年来，人们时刻关注着商业经济及商业企业的发展，而《纽约时报》对企业、公司及其领袖，以及公司竞争舞台的实时记录，让我们得以一览美国商业史的起落回合。

内容通俗易懂，看到了美国经济的发展之路都是靠资本在推动进步

精彩，认真阅读中。但是价格有点小贵，如再便宜点就更好的。

这本书很好，值得购买

充电充电 了解一些商业发展史

读历史很有意义，，，，

前言里面出现了一个错别字，一个语病（至少）

好好研究一下的时候咯

质量好，送货快。

百年商业头条，记录美国商业之路，读读了解一下

非常好的一本书，一直在京东买书，物流非常快！

很经典的第一手资料，喜不喜欢就看自己了。

读了对人生很有帮助的一本书。值得一看！

对美国的现代商业有一个比较全面的回顾！

历史的第一手资料，喜不喜欢看个人啦。

不错，不错，不错，重要的事情说三遍！

值得一看，能看到社会发展的印迹

内容很好，有启发性，值得购买

刚要看，希望不错，看后分享

简单说了下美国商业的发展历史脉络

湛庐文化，值得信任，很有意思

还不错，书内容还好，不错不错呦

这本书一定很好看，买的太多了。

没讲什么实际有用的，无聊

Hao

好书好书好书好书好书

枕边读物，不错

东西不错，好评

快快快快快快快快快快快快快快快快

一样咿呀咿呀哟一样咿呀咿呀哟

作者试图回答的问题：如何聪明地投资？ 作者回答得怎么样：还不错
评价： 聪明的投资者这本书阐述的是一种投资的智慧而非技巧。格雷厄姆对投资与投机的区别；对模式化操作的贬低；对透彻分析，本金安全与适当回报的追求，构成了投资的基本原则。
问题是，人们知易行难，往往给容易健忘的大脑又增加了很多新的条条框框。这些条条框框，格雷厄姆凭借投资实践经验，予以摒弃。而另一位杰出的诺贝尔经济学奖得主卡尼曼，沿着前任诺贝尔经济学奖得主西蒙开拓的“人类有限理性”的道路，予以了科学意义上的分析。

挺好比较满意

这本还没看

这本书可以称之为华尔街新闻集合本，百年华尔街历史的叙述。

不错比想象的好，不错比想象的好

不错不错不错不错，真的物超所值啊啊！！！！！！
不错不错不错不错，真的物超所值啊啊！！！！！！
不错不错不错不错，真的物超所值啊啊！！！！！！
不错不错不错不错，真的物超所值啊啊！！！！！！

这本书不错，值得阅读。
我们应该多读书，每个人都崇尚有意义的生活，如果感觉不到意义，行动起来必然会缺乏动力。那么读书的意义到底是什么？每个人的理解都不一样，对于我来说。
读书是一种需求：每当我看到同事们纷纷为工作建言献策而我却默不作声的时候；每当我看到朋友在一起谈天论地我却插不上话的时候；每当我看到别人豁达开朗而我却小肚鸡肠的时候，我发现自己需要读书，通过读书增加自己的才能、通过读书开阔自己的视野、通过读书提高自身的修养。通过读书摆脱无知所带来的烦恼。
读书也是一种享受，书就是有这样一种魅力，他能带你进入一个令人陶醉的世界，当你为一本好书而着迷的时候，你会发现作者笔下的文字像一个个甜美的音符敲打着你的心田，带着你的灵魂进入一个神奇的旅程，可以上天入地，也可以穿越古今。
读书更是一种追求，“读书可以让人在现实中构筑自己的“精神家园”，让自己在花繁柳密中拨的开，在风狂雨急时立得定。我想这是每个人都渴望达到的人生境界，追求生命的定力、灵魂的安顿和心灵的纯净，以远离孤独与困惑。

商业已经成为全球经济舞台上最强大的“角色”之一，商业企业几乎可以影响我们生活的方方面面，它们决定着 we 大部分人每天都离不开的技术、左右着我们的娱乐活动、我们对社会公平的看法以及我们对政治和经济形势的观点。
商业经济影响力的广度和深度尚未表现出任何衰落的迹象，人们把商业视为新世纪的推动力量。上百年来，人们时刻关注着商业经济及商业企业的发展，而《纽约时报》对企业、公司及其领袖，以及公司竞争舞台的实时记录，让我们得以一览美国商业史的起落回合。
《纽约时报》出色的商业报道帮助我们更好地理解美国商业史上激动人心的时刻，以及商业人士和商业事件对经济动荡时刻有着怎样的历史意义。同时，这本书中选编的报道覆盖面相当丰富：奋发图强、勇于开拓创新的企业家，各种技术突破，金融领域的成就、危机和丑闻，消费品数量和品种的大爆发，以及数不清的为了生存和生活、捍卫他们在瞬息万变的经济和社会中的地位所做的努力。《百年商业头条：从纽约时报窥见美国商业繁荣之路》从三个不同主题来描述美国商业的发展历程：现代企业从出现到成为推动社会发展的引擎；工作性质的不断变迁，成为塑造个体生活的主要力量；技术性创新和变革，成为撬动时代发展的杠杆。这几个方面为我们提供了一个广角镜，使我们得以观察某些重要人物和重要事件如何决定了美国商业史，而这反过来又会对我们的时代和我们所面临的机会造成怎样的影响。

下面故事中的谈判专家面临重重困难，他们只有克服这些困难才能大获全胜，不过我们之后才会告诉你他们的秘诀。与供货商的专营权纠纷 美国一家世界500强公司的代表正在和一家小规模欧洲供货商就采购一种配料进行谈判。欧洲供货商同意以每磅18美元的价格按每年约100万磅的采购量卖给这家公司。但是双方在专营条款上双方发生了冲突：供货商不同意只将配料销售给该公司；考虑到这种配料有可能被竞争对手获得，美国公司也表示不愿意生产含有这种配料的产品。这个议题似乎有让谈判破裂的可能。美国公司的谈判人员对这家欧洲公司在专营问题上的缄默既感到恼怒又感到吃惊，他们觉得自己的方案既公平又慷慨。最终美国公司决定加码，他们向供货商作出最低采购额的承诺并愿意提高单价，而欧洲公司的再次拒绝令他们震惊不已！在束手无策的情况下，美方谈判人员决定请他们的“谈判专家”克里斯出马。克里斯日夜兼程地赶到欧洲后立刻加入了谈判。仅仅用了几分钟克里斯就让双方达成协议，满意而归。他并没有作出任何实质性的让步，也没有威胁这家欧洲小公司。那么克里斯是如何成功的呢？我们会在第3章中揭开谜底。 美国政府的外交僵局 2000年秋，美国参议院的一些议员要求美国退出联合国；同时在联合国，美国在联合国大会的选票也即将流失。这一切都源于美国拖欠了联合国15亿美元的会费。美国要求联合国同意进行美国认为早该进行的各种改革，否则美国不会缴纳会费；最重要的是，美国想将自己所占的会费比重从25%削减至22%。问题来了，如果美国少交会费，其他国家就得交。同时，其他几个麻烦更是火上浇油。其一是联合国规定，如果要进行改革，美国就必须说服将近190个国家同意自己的改革建议；其二是美国时任驻联合国大使理查德·霍尔布鲁克（Richard Holbrooke）正面对一个时限，即如果在2000年末都无法达成协议，那么美国国会就会从预算中扣除拖欠的联合国会费；其三是似乎没有哪个国家愿意为了美国去增加自己负担的会费。霍尔布鲁克怎么可能说服这些宣称不会接受改革的国家呢？到2000年末，霍尔布鲁克采用了一种不同的策略，不再去尝试说服其他国家同意他的要求。然而他的新策略获得了奇效，问题解决了，霍尔布鲁克也得到了来自联合国成员国和美国国会的褒扬。那么，霍尔布鲁克是如何解决冲突的呢？答案我们会在第2章为你揭晓。 工程延期引发的抉择 一家建筑公司的CEO正在为一个中型写字楼的建筑项目和买方进行谈判，双方经过几个月的谈判后达成一致。但节外生枝的是，就在合同签订之前，买方和建筑公司接洽并提出了新要求。买方想在合同中加上一条：“如果工程完工时间比预定完工的时间晚一个月以上，建筑公司就要缴纳大笔赔偿金。”建筑公司对这个突然提出的要求大为不满，他们认为买方这种行为是对自己的一种压榨。建筑公司立刻着手对此事展开研究，他们发现自己有3个选择：选择一，接受这个要求，和买方签订合约；选择二，拒绝这个要求，祈祷买方仍然会同意签订合约；选择三，和买方就减少赔偿金额进行协商。考虑再三之后，建筑公司决定采用完全不同的策略，他们反过来要求大幅提高因延期而需缴纳的赔偿金额。修改后的合同最终让双方满意而归，这是怎么回事呢？请看本书第3章。

《蜀山战纪》总共54集，这次开创性的先网后台的播出模式分成6季，从9月22日起一直播到2016年2月，每月22日一次上线一季10集。而且，首创了只针对网站VIP开放的“吸钱”模式。作为吴奇隆最看重的一部作品，从开拍之初就可以看出他的决心，仅电视剧的拍摄就耗资1.5亿，并在拍摄之初就表示，《蜀山战纪》将以颠覆传统的制作模式，从电影、电视剧、网剧、动漫、手游、电商、音乐多维度立体拓展全产业链，打造一个超级IP的“概念蜀山”。而该剧的主演超级收视当红偶像赵丽颖和陈伟霆都有强大的粉丝基础。正是这股强大的底气，吸引了视频网站尝试全新的播出模式。

“《蜀山》这么大的ip，这么好的演员加盟，剧的质量也很棒，很符合爱奇艺vip内容

选择的目标。”作为中国视频网站的翘楚，爱奇艺高级副总裁杨向华介绍，爱奇艺在vip会员电视剧播出模式上一直在做探索，之前有《盗墓笔记》《心理罪》等等，《蜀山战纪》也是爱奇艺全面尝试的一个结果。吴奇隆和稻草熊一直非常愿意尝试新模式，爱奇艺的平台他们也比较认可。

双方播出的意向确定后，爱奇艺与《蜀山战纪》的播出卫视、主演赵丽颖和陈伟霆进行沟通，最终确定提前在9月22日在网站先行开播的模式。《蜀山战纪》的出品人、江苏稻草熊影业有限公司总经理刘小枫透露，这种模式符合IP作品与新媒体结合的大方向，卫视和演员都对这种模式表示支持。边播边做 保证特效质量不打折

按照剧集制作的常规惯例，如果没有这种模式，粉丝们可能要等到明年寒假档才能在电视台看到，但是，5月杀青9月开播的节奏也让业界担忧该剧的特效质量。

刘小枫曾在接受采访时特别强调，《蜀山战纪》并不是网剧，只是播出方式改变，与剧的质量效果并无关系。

在之前的新闻发布会上，吴奇隆曾强调，这部投资巨大的《蜀山战纪》必须是“1块钱”特效。为了完美呈现这部剑侠巨制，出品方请来国内最好的动画公司诺华视创担任后期特效，并邀请了台湾著名的水墨画家，用概念水墨画将每位剑侠置于虚实相生的意境之中，通过实景与动画特效结合的方式打造。

就如吴奇隆之前采访时所说，该剧不走传统剧集拍完再制作的模式，而是采取后期制作与与拍摄同步进行的模式。刘小枫表示，目前，剧集的特效已经做完了前20集，在9月10日之前可以拿到最终定稿，9月22日上线10集，按月播的模式，对后期公司来说压力并不大。“我自己看过两集，从已经做完的部分来看，质量非常棒，拍摄、场景、制作都称得上是质量最好的电视剧，制作水准完全和ip、演员阵容匹配。”杨向华也表示粉丝不需要担心特效质量问题。先网后台 或将是未来看剧趋势

7月份，爱奇艺上播出的《盗墓笔记》就尝试了“先免费，后付费”的收费模式，在点击量达到1个多亿后，改为会员和非会员两种不同的收看模式：付费的VIP会员可一次性观看12集，非会员则免费观看每周五更新一集。这一方式让爱奇艺增加了不少付费会员，获得了客观的收益。这次，《蜀山战纪》从一开始就是付费的

“VIP独享”模式。在如此超级IP《蜀山战纪》的助力下，爱奇艺计划VIP用户在明年达到1000万。

从卫视先播到跟播这种模式的转换，会不会影响电视播出平台的收视效果呢？刘小枫在回应时表示，按原来先台后网的方式，传统媒体比新媒体出价高。现在模式颠倒之后，爱奇艺出了相当于买两个一线卫视黄金档的价格买下了播出权，电视台是按照1.5轮的价格来买，片方也达到了对于《蜀山战纪》的商业预期。

另外，《蜀山战纪》的卫视跟播不是等爱奇艺播完，是爱奇艺放到一半，也就是明年1月份寒假档开始电视台跟播，准确来说是1.5轮跟播。在剪辑和悬念设置方面电视版和网络版会略有区别。

爱奇艺方面表示，这种先网后台的模式会成为未来趋势，也对于该剧网络首播表示有信心。

看看再说！！！！！！！！

凑单买的，没什么意见

东西不错，物流很快！

不愧是出自世界第一报的头条！当然，其报道的对象和内容更让历史证明了他们对人类社会所产生的巨大推动力

送的很快，服务不错，挺好

[百年商业头条：从 纽约时报 窥见美国商业繁荣之路 \[The story of American business: from the front page\]_下载链接1_](#)

书评

[百年商业头条：从 纽约时报 窥见美国商业繁荣之路 \[The story of American business: from the front page\]_下载链接1_](#)