

《在家就能读MBA》

图书基本信息

书名：《在家就能读MBA》

13位ISBN编号：9787111359357

10位ISBN编号：7111359356

出版时间：2012-1

出版社：机械工业出版社

作者：乔希·考夫曼

页数：309

译者：王占波 曹雪 周小雅

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

前言

对于那些希望通过MBA来改变职场命运或者创业人生的求学者而言，投入大量的精力、花费不菲的学费，甚至放弃现有的工作，去接受MBA教育到底值不值？考虑到当前MBA培训热不断升温，同时也有很多人读了MBA找不到理想工作，这种争论恐怕很难有一个明确的定论。不过如果我们理一下争论双方的思路，就会发现大家争论更多的是对于MBA教育形式的质疑，而非对于MBA教育内容的否定。无疑，一个人是否接受MBA教育首要是看自己的兴趣。毕竟，MBA只是有关工商管理 and 经营的硕士学位，而并不是所有人都有兴趣当管理阶层。对于那些希望成为管理阶层一员的人而言，读MBA只是其一个备用选择。本书作者乔希·考夫曼（Josh Kaufman）给出的解答则要简单得多——放弃商学院，但不放弃对商业的学习。在他面对是否读MBA的困惑时，安迪·沃尔特，这位宝洁公司的副董事曾经给出一个最直接也最充分的理由：“如果你把去攻读MBA学业的相同的时间和精力放到工作上去的话，你会同样出色的。”（安迪也没有MBA学位，他大学学的是电机工程，现在是宝洁公司顶级的IT经理人之一，负责管理宝洁公司的许多重大项目。）让我们再看看手里的钱，还有时间。无论是在中国还是在海外读MBA，一到两年的时间投资加上25万到80万元的现金投资是必不可少的。如果毕业后找不到好工作，不仅意味着丢掉了现在的工作和一套房子的首付款，其机会成本更是无法估算。尤其是对那些已有家室、事业小成的人，他们的顾虑又多了一层。更加糟糕的是，最近你的公司新雇的一个MBA也许就是你的手下。也许支持商学院教育的人会指出，在商学院读MBA不仅会带来金钱上的收获，还包括知识的增长、有机会学习并分析复杂的问题、在专业资格上MBA学位所带来的保障，以及与杰出的年轻才俊共事的乐趣。从某种意义上来说，去商学院念MBA是培养一个人全方位能力的有效途径之一。在商学院攻读MBA还可以让学员有机会融入其强大的关系网络之中：校友、朋友及其支持者。在一个职场中极其看重人脉网络的社会，这样的描述无疑非常诱人。但这究竟是理想还是现实呢？现实是，无论是在美国还是在中国，很多公司领导人都没有念MBA，如通用电气公司的杰克·韦尔奇、微软的比尔·盖茨、沃尔玛的山姆·沃尔顿等优秀管理者都没有MBA学位。中国企业家，如联想的柳传志、阿里巴巴的马云等，也不是MBA出身。当然，这并不是说他们对于商业世界的运行无知，恰恰相反，这些成功的领导人对于现实中的商业世界始终保持浓厚的兴趣，不断学习，持续改进。能够选择本书的读者将会发现，关于读MBA是与非的争论也许只是形式与代价的选择。本书作者乔希·考夫曼以自己的求学实例和众多案例向读者证明：自学MBA不仅可选，而且可行。难得的是，他将互联网时代、碎片化教育和互动学习的宗旨加以实践。更为难得的是，他还为众多MBA知识求学者搭建了互动的平台和网络。对于这样一位MBA教育的践行者而言，他的案例再次向我们证明，自学MBA，我能，你也能！

《在家就能读MBA》

内容概要

《在家就能读MBA》内容简介：掌握基础知识，磨炼你的商业敏锐感，节省学费。许多人有这样的共识：参加MBA课程是在浪费时间和金钱。连精英学校也提供这种过时的流水线教育：千篇一律的盈亏报表、课件演示。乔希·考夫曼已经提炼出企业经营的核心原则，并将这些原则简单、迅速地教给处于职业生涯各个阶段的人们。

乔许·考夫曼在《在家就能读MBA》中分享了经营理念、营销、销售、谈判、运营、系统设计、战略等许多核心课程，把那些最有价值的商业课程浓缩成简单的、令人难忘的心智模型。真正的领导者不是商业学校培训出来的，他们自学，挑选知识、技巧和他们的成功所需要的经验。一周内读完《在家就能读MBA》，你将会学习到那些需要花费许多人一生时间去掌握的原理。

《在家就能读MBA》

作者简介

书籍目录

第1章 为何要读这本书？

- 你不必知道所有的 2
- 经验并不是必须的 3
- 问题，而不是答案 4
- 思维模式，而不是方法 4
- 自学MBA 6
- 商业自学速成班 7
- 良和莠 9
- 自学MBA走向全球 10
- 芒格的心智模型 12
- 积点成面 15
- 致怀疑者 17
- 你应该上商学院吗？ 17
- 商学院存在的三大问题 18
- 学府的幻觉 19
- 你的财富与你的生活 20
- 抛撒的百元大钞 21
- MBA到底能带给你什么 22
- 商学院来自哪里 24
- 分配的研究 25
- 玩火自焚 26
- 不变为上 28
- 商学院的唯一好处 29
- 负债累累——工作的理由 30
- 上策 31
- 你能从这本书会学到什么 32
- 如何使用这本书

第2章 价值创造

- 每个企业的五个组成部分 36
- 具有经济价值的技能 37
- 市场铁律 38
- 人类的核心驱动力 39
- 评价市场的十种方法 40
- 竞争的潜在好处 42
- 唯利是图？ 43
- 做个斗士？ 44
- 价值的十二种表现形式 45
- 价值形式1：产品 46
- 价值形式2：服务 47
- 价值形式3：共享资源 48
- 价值形式4：订阅 49
- 价值形式5：转售 50
- 价值形式6：租赁 51
- 价值形式7：代理 52
- 价值形式8：聚集观众注意力 53
- 价值形式9：贷款 54

价值形式10：期权 56
价值形式11：保险 57
价值形式12：股本 58
感知价值 59
模块化 60
捆绑和拆分61
蓝本 62
迭代周期 63
迭代速度 64
信息反馈 65
替代品 67
权衡 68
经济价值 69
相对重要性测试 71
极为重要的假设 73
阴影测试75
最节约的可行性供应物 76
渐阶性强化 78
现场测试 79
第3章 营销
注意力 82
接受度 83
其特性 84
潜在客户 85
最终结果 86
资格审查 87
市场介入点 89
可定址性 90
欲望 92
可视化 93
构架94
无偿 96
许可 97
宣传语 99
行动召唤 100
讲故事 101
争议 102
声誉 104
第4章 销售
交易 107
信任 108
共同点109
定价的不确定性原则 110
四个定价方法 111
基于价值的销售 114
教导式销售 115
下一个最佳选择117
三种通用货币 118
谈判的三个阶段 119

起缓冲作用的人 122
互惠原则 124
勇于承认不利因素 125
购买障碍 126
风险逆转 128
再激活 130
第5章 价值传递
价值流 133
销售渠道 135
期望效应 136
可预见性 138
生产能力 140
复制 141
繁殖 142
规模化 143
积聚 144
放大 145
竞争壁垒 146
力量倍增器 147
系统化 149
第6章 财务
利润率 152
价值获取 153
充足 155
提高收入的四种方法 157
定价权 158
终身价值 160
可允许的获得性成本 161
开销 163
成本：固定成本和可变成本 164
递增退化 164
收支平衡点 166
摊销 167
购买力 168
现金流循环 169
机会成本 171
金钱的时间价值 172
复息 173
举债经营 174
融资层次 176
步步为营融资法 180
投资报酬 181
沉没成本 182
第7章 人的心灵
洞穴综合征 184
气箱 186
洋葱大脑 188
知觉控制 191
参照水准 193

能量守恒 195
导向结构 197
重组 198
冲突 200
模式匹配 202
心理模拟 203
解释和重新解释 205
动机 207
抑制 209
意志力的损耗 210
损失趋避 212
威胁防范 213
认知范围限制 216
联想 218
不在场盲点 220
对比 222
稀缺性 224
新奇性 226
第8章 与自己相处
专注一心 228
认知切换惩罚 231
四种完成法 233
最重要的任务 234
目标 236
存在状态 238
习惯 239
启动 240
选择 242
五个为什么 244
五个怎么样 245
下一步行动 246
外化 248
自我启发 249
反事实模拟 251
帕金森定律 253
世界末日的景象 254
过度自我的倾向 255
确认误差 258
事后偏见 259
性能负载 260
能量循环 261
压力和恢复 263
测试 265
神秘 267
控制范围 268
依附 269
人事研发 270
成长心态 272
第9章 与他人相处

权力 274
比较优势 275
交流开销277
重要性 279
安全 280
金牌三字经282
原因 283
领导的意图 284
旁观者冷漠 285
规划谬误 286
转介 288
宗派289
融和和分离291
社会信号 293
社会证据 294
权威 295
承诺和一致性 297
动机引起的偏差299
模态偏差 300
皮格马利翁效应 301
归因错误 303
选择方向 304
管理 305
第10章 理解系统
盖尔法则 308
流动性 310
库存 310
闲置量 311
限制 312
反馈环 314
自动催化 315
环境 316
选择测试 317
不确定性 318
改变 320
相互依存 321
合约对方风险 323
二阶效应 324
正常事故 326
第11章 分析系统
解构 328
测量 330
关键性性能指标 331
垃圾进去，垃圾出来333
分析的诚实性 334
背景 335
抽样 336
置信区间 337
比率 339

平均数，中位数，模式和中档	340
相关性和因果关系	341
规范	343
代理	344
分割	345
人性化	346
第12章 改善系统	
优化	348
重组	349
关键性的少数	351
收益递减	353
阻力	354
自动化	355
自动化的矛盾	356
自动化的讥讽	257
标准作业程序	359
清单	360
不作为	361
适应能力	363
自动防故障装置	365
压力测试	367
远景规划	368
中道	369
善于实验的思维	370
没有“终点”	371
致谢	375
附录A:如何继续你的商业学习	377
附录B：改进结果的四十九个问题	383
注释	387
索引	391

章节摘录

版权页：无论你学习什么科目，其中最为美妙的事情便是，你不用知道所有的知识点，而仅仅只需要知道一些浓缩其核心价值的重要原理即可，一旦建立起核心原理的框架，学习知识甚至进一步拓展便是轻而易举的事情了。本书浓缩了商业基础知识的一系列原理，这些原理将有助于你在商业上取得成功；阅读这本书你将会获取扎实的商业基础知识，而运用这些基础知识你就能做你想做的事情，一旦你掌握了这些基础原理，你将有可能意想不到地实现最富挑战性的商业目标。在过去的5年时间里，我阅读了上千本商业方面的书籍，采访了上百位经济学专家，在一家“财富50强”的公司里工作过，创办过自己的企业，并且向许多企业进行过咨询（其中包括从独资到成百上千雇员、年收入超过10亿美元的跨国公司等各种不同经营模式的企业），其间通过我的广泛收集、精心筛选、不断总结，终于提炼出了一套自己的理念，并将其浓缩在本书中。这些基本原理将会是你在作商务决策时值得依赖的好助手，如果你付出足够的时间和精力来学习这些理念，当面临以下难题时，你将会很轻易地成为那前1%的：商业到底该如何运作；该如何创业；如何改善企业；如何运用与商业有关的技能实现自己的理想。本书就像一个过滤器，它帮助你去寻找对你来说最为重要的信息。你不必费力地去抓住所有的商业信息（商业信息实在是太多），你只需要专注于对你来说重要的信息：使事情发生。

《在家就能读MBA》

媒体关注与评论

把这本书和《没有任何借口》放到一起。你读完后，将再也不用对于那些说你不够聪明、没有足够的洞察力去做事的人言听计从。乔希带领你参加了一场富有价值的商业关键思想旅行。——塞斯·戈丁（Seth Godill），《关键》（Linchpin）一书的作者一本令人惊喜的书！我强烈推荐给所有创业人士，这里有他们需要的最好的现代商业思维模式概览。——德里克·锡弗斯（Derek Sivers），CD宝贝和siverS.org的创始人 乔希已经将众多重要商业议题融入一本书中，就这一点而言，真是名副其实。很少有人能够把这些复杂概念解释得如此清晰。强烈推荐！——本·卡森偶查（Ben Casnocha），《我的创业生活》（My Star-Up Life）一书的作者一种破解商学院迷思的积极、节俭的方式。对于那些主动性强劲的自学者而言，这正是他们积极寻找以进入商业世界的美妙资源。——吉娜·特拉帕尼（Gina Trapani），liehacker.com的创始编辑和《美化人生》（Upgrade YourLife）一书的作者

《在家就能读MBA》

编辑推荐

《在家就能读MBA》：你在事业上深陷泥潭，停滞不前？你努力工作，但仍有失去现有职位的风险？你很想放弃工作，去商学院上学？在此之前，省下钱来，读一读《在家就能读MBA》获取一个MBA学位是一个昂贵的选择——不顾经济状况的辩解是不可能的。即便哈佛或沃顿这样的精英学校提供的也只是些过时的、流水线式的教育课程，更多是PPT演示和没必要的金融模型，而不是真正带你去运营一个真实的企业。不去那些商学院，你可以做得更好（还能省下几十万英镑）。《在家就能读MBA》把那些最有价值的商业课程浓缩成简单的、令人难忘的心智模型，从而可以让你去应对现实世界的挑战。它解释了如下概念，例如： 市场铁律：为何每家企业都被自己希望服务的市场的规模和质量所限制，如何去寻找大型、饥渴的市场。 价值的十二种标准形式。产品和服务仅是你能为顾客创造价值的十二种途径的其中两种。 定价不确定性原则。所有价格都是可塑的。提升价格是戏剧性提升企业盈利率的最佳途径——如果你知道怎样去支持自己所问的价格的话。 增加收益的各种方法。一家企业只有四种方法能够带来更多收入，你知道它们是什么吗？

精彩短评

- 1、还行，没具体看，看了如果很好就补充评价，没补充说明很一般
- 2、这本书第一篇长篇大论的抨击商学院，让人难以置信。商学院仍然是培养了太多优秀的CEO和政治界人物，不过我确实没办法接受读商学院如此高价的学费，姑且相信他一次或者说是自欺欺人一回。书还只看了个开头，都是以财务的角度来确认读商学院是多么愚蠢的投资。不说了。粗浅的翻阅了一下后面正式的内容，应该都是只言片语。只能说是一些观念性的东西，没有系统性和操作性
- 3、在书店偶尔看到就忘记了，在当当浏览的时候想起来找出来买到手，讲的例子都不错
- 4、OK 咱开始MBA 启蒙教育了..... 哈哈
- 5、时光
- 6、浓缩，适合快速阅读，挑感兴趣的可以另找教材深入学习
- 7、适合初学的人！
- 8、商业是复杂的系统。一个有效的复杂系统始终是由一个有效的简单系统演化而来的。反之也成立：一个凭空设计出的复杂系统永远也无效。所以你必须从头开始，从简单的系统开始。--约翰 盖尔 系统理论家
- 9、看了一半，感觉不错，但理论转化为实践时可能会.....，特别有些商业规则在特有的中国不一定适用
- 10、以前在学校看到这书 觉得写的还可以 所以就买了
- 11、大学本科的高度且不够，何谈MBA？无逻辑可言的书。
- 12、一般
- 13、書蕪新帶著書香，被快遞員迅速的送貨上門。剛剛開始閱讀，与当当的描述吻合，非常喜欢，下次还会来的。
- 14、帮朋友买的，内容不详，质量不错
- 15、的确如书名所言，书中去粗取精的留下了MBA的精髓！
- 16、值得细细品读，对商业基本知识的掌握有很大的帮助。
- 17、是本经验之谈的书，不过还是挺实用的！
- 18、将mba需要的能力碎片化,优点是提纲.
- 19、快递竟然是在12月31日晚上送到，真太感动那小伙子了。
- 20、好
- 21、买回来就读了很多好的知识
- 22、一个大杂烩；各个方面都是蜻蜓点水，都不精。
- 23、rework
- 24、比较有新意，和其它的MBA书籍不一样
- 25、书的质量很好，看了三分之一，感觉不错，逻辑很清晰，简明扼要，引人思考，不像很多这类的书废话一大堆，是一本不错的入门书
- 26、买给哥哥的，他每晚下班回来就看一些，还认真做笔记，书是不错的，简单介绍一些原理，部分例子不错，可以看看
- 27、各种概念的罗列且不全面，权且当个索引书吧
- 28、书本条目清晰，在家自学MBA，是职场提升的捷径。
- 29、非常好的书，非常值得阅读。
- 30、今天刚收到货，正在阅读中
- 31、老公在外面书店选好的，这里便宜些
- 32、这书后面推荐的书不错。根据那个又买了不少。
- 33、特别想学习MBA的精髓，这本书让我如愿了！推荐！不论我日后是否创业，还是只为更好教育孩子，都有用！
- 34、刚刚收到，质量不错，简单翻一下，感觉不错。
- 35、朋友介绍买的，很不错的书，里面写内容很容易懂，不会太复杂，自学正好！
- 36、自学非常有用！
- 37、白天做业务 讲授，晚间擦亮双眼，理清思绪进行学习

- 38、一本大杂烩，将MBA当中的一些关键点都做了说明。推荐一般管理人员，高层管理人员进行阅读。
- 39、真是好书啊，快递速度也不慢！
- 40、大纲类书籍，掌握基本概念。
- 41、书本质量很好，印刷质量也不错
- 42、入门级的东西，不懂的人可以看看。
- 43、通俗易懂 好 很不错
- 44、书很是挺厚的。而且又是国外写的。我是比较喜欢的。
- 45、感觉挺好的。不像别的MBA案例教学看着那么沉闷。
- 46、这本书跟以往的MBA教材完全不一样，里面都是一些理念，而不是教科书上的原理。
- 47、烂的没法说 看了半个小时之后把书都撕了 里面连个系统性的东西都没有 理论专业性和实用性的东西一点都没有里面的东西完全东拼西凑出来的 都不知道怎么写成这样都还可以出书 看这种书完全是在洗脑 亚马逊给我推荐的这种书太让人失望了
- 48、刚刚看两章 写的很通俗 不错
- 49、这本书与国内编者不同思路，使你学了之后有点总结，送货比较快，
- 50、一本非常好的书，获益匪浅
- 51、有创业者倾情推荐
- 52、MBA之前的好书，无论你最后选择是否去学校读，在读之前最好了解一下最基本的知识，这本书的很实用，很好。
- 53、一下买了好多书，类似这样的教材得慢慢研究
- 54、书中给了一种理念，面对时下的高昂的MBA费用，其实选择自学，不失为一种更好的学习经营管理的方法。
- 55、首先书的纸张好，内容更是吸引人。其次送的及时。心的、术的都有可以借鉴
- 56、朋友极力推荐，书刚到，看了目录和翻看一章，觉得非常实用！推荐！
- 57、MBA的入门书籍 比较简单 对初学者来说有震撼
- 58、作者应该是很有创意，不过对中国读者来说，介绍的方法和书有点远。
- 59、商业本身并不难，难在认识自己、与他人写作和对不同亚文化下的消费者的认知上。由此可见，成功的商业人士，分2大类：一类是抓住科技发展的机遇，一类是洞察人性。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。
- 60、理念性东西，想通过这本书来解决工作中具体事项的同仁此本书不适合，但是对工作有指导意义。
- 61、谢谢，正观赏
- 62、很好的入门书
- 63、太浅显，没有吸引力
- 64、不像是普通教程那样由浅入深介绍MBA知识，这本书直指企业经营的本质，类似于内功心法。
- 65、我买回来，没看懂
- 66、书很不错，内容很好，页面也很好
- 67、对商业有一个系统又深入的认识和了解，书快看完了，对于其中的一些内容十分赞同，像是为我展开商业世界的窗户，每一章内容简洁精练，没有废话，是我喜欢的风格。内容很实用，是一本要读好几遍的书！
- 68、买了还没看完，没有让人一气读完的冲动，但整个体系搭建的还不错。
- 69、读了两遍，对于建立体系非常有帮助
- 70、学到很多的商业原理知识，没有用说教的语气，通俗易懂，看起来很舒服，收获还是蛮多的！
- 71、质量好，印刷精致
- 72、以后慢慢与大家分享
- 73、感觉MBA就是常识啊，比起实验定理来弱爆了。花了一天时间读完本书，感觉收获不大。有一些知识点还是比较实用的，但大多数时候陈述也很拖沓。本来打算多了解一些财务方面的知识，看来还要重新读别的书了。
- 74、MBA的学费太高了，还不如在家买书看呢，受益非浅

- 75、很实用的书籍，值得推荐。
- 76、各种概念知识说得不够透彻，题记没有比有好，事例不够经典，让人觉得雾里看花。
- 77、对初学者还不错！给别人买的，听说不错！
- 78、值得一读，浅显易懂，适合初学者实践应用强
- 79、掌握基础知识，磨炼你的商业敏锐感，节省学费
- 80、MBA或EMBA的价值1/3在证书，1/3在人脉，剩下的1/3才是知识。如果真认为看完这书就不用读EMBA或MBA了，就傻了。不过这本书的体系构筑还是不错的，唯一令人遗憾的是还是简单了点；我期待有人能将其总结为三四卷、百万字左右，那就能基本涵盖EMBA/MBA的内容了
- 81、基本没看，反正现在公司也有商学院课程，不过偶尔烦了也可以翻翻，买这本书的目的主要是想打破对MBA的看法，个人觉得还是得做些真正能落地的事情，MBA并不是为了写报告而学的。
- 82、说是一般吧！
- 83、细节之中的大师，谢。
- 84、一直想着如何去读个MBA，可又一直苦于时间和经济限制，如今，看到此书，可真谓圆我这一平民的MBA梦了。。。
- 85、大观园、鸟瞰式的MBA课程，值得一读
- 86、很不错的一本自学MBA
- 87、是一些原理的小段子配成的集合。看一遍，然后放在书架上，想起来时拿下来随手翻看，另有一番体会。
- 88、在实体书店看上了这本书，就来当当网上找了。真的价格很便宜，寄来的时候质量也很好，没有什么跟实体书店卖的不一样，真是物美价廉呢。书也没什么异味，翻开的感觉很好。
- 89、这几天读完了这本书，读得不是很精细，希望给想买书的读者做个参考。书主要分成两部分，前半部主要介绍了商业流程中的各个部分，后半部主要抽象的介绍了人类的思考心智和系统分析。正如作者在第一章里说到的一样，本书没有什么高难度的金融模型也没有什么具体的案例分析，有的只是一种商业的思考模式。商业虽然跟我们每个人都有着很密切的联系，但是当需要我们具体去描述或去执行的时候，却不能够那么的清晰。本书就是提供了一个切入口，一窥商业系统的究竟。比如说营销和销售有什么区别，比如说通过什么样的步骤能够使一个系统更加高效化，等等。对我来说印象最深刻的一句话是“点子是不重要的，重要的是将其转换成现实生产力的能力，而拥有这种能力比获得点子要难得多。”或许我们不经意的能发现很多自认为能够盈利的新点子，但在很多时候都没有考虑到是否有能力将其实现就贸然的投入了，造成了很多不必要的失误。至于作者倡导的personalMBA活动，也是具有相当意义的，虽然这并不意味着读完这本书就可以跟学完MBA拥有同等的能力。在书的最后作者列出了一个书单，只用通过不断的学习，才能拓展自己的视野，吸纳更多的知识。这大概是作者所倡导的吧。另外书的定价偏高，介于本书作为入门指导书的定位，也不因给予太高的期望。
- 90、非常好 这次借的8本书中 最有营养的一本 西历2013年最后读完的一本书 2013年第91本
- 91、不错的一本书，对于非专业人士来说，可以让你了解MBA需要学习些什么，也就是商业的一些基本原理，值得一看。
- 92、缺少实践的话看着比较空洞。
- 93、朋友介绍的 买来看看 第一次在当当买 试试 效果好还会再来的
- 94、还没看，质量上可以
- 95、编排方式上吸收了很多心理学的原理 可以当做入门的书单
- 96、在机场看过一会，不过加个有点高，内容看着还不错，不过不详细看着，当初粗略的看的。内容还是挺广泛的。
- 97、都是些理论，都没有实际的案例，纸上谈兵
- 98、开始第一章看了我快睡着了，可是后面确实很精彩。
- 99、企业=价值创造+营销+销售+传递价值（承诺服务，让顾客满意）+财务
- 100、后半部分比较仓促。
- 101、要有一定水平才能读得明白

- 1、通过对商业运作基本原理的学习，建立商业核心原理框架，构建网络状的心智模型，建立系统，渐进式强化，提升个人内涵价值。
 - 1、商业运作。一个成功的商业活动定义是以合理的价格把消费者需要的东西提供给他们，既要满足客户期待又要满足商家利益，以便商家的继续生产。价值创造、顾客需求、交易、价值传递、利益充分化等都是不可或缺相互联系的要素，缺少任何一个都不能称之为商业。
 - 2、以人为本。与自己相处：基于以人为本的商业运作，必须深刻认识人类思想和行为，通过设定目标、追踪日常任务、以成长心态战胜阻碍，确保始终如一的充满热情完成更多富有成效的工作。与他人相处：将感恩、谦恭有理和尊重当作待人策略，能给对方安全感和重要感，给出理由延迟评判给予期望融入团队，能够更有效的获得他人信任和领导团队。
 - 3、系统操作。有效的系统化是企业的生命线。所有有效的复杂系统始终是由有效的简单系统循序渐进演化而来，凭空设计的复杂系统注定失败。领导是做正确的事情，管理是正确的做事。正确运用影响和强制两种权利形式来组建能够快速高效完成任务的团队，人员精炼，结果导向合理分工明确职责，制订远景规划和经营计划，解构及分解系统，勾画子系统流程输入输出示意图、建立标准作业程序，对关键绩效指标进行组织及个人绩效衡量，实现数据化管理，进行系统分析改进优化，更快传递价值对系统及产品复制规模化发展，高质高效地应对现实世界挑战。
- 2、我的一个好朋友已经35岁了，从单位辞职快两年了，她一直在家做全职太太。（老公薪水还可以，小孩马上要四年级了，成绩在班上前10名，但也是要盯牢，不能放松）她原来是本科，行政主管，这个年龄工作不好找，高不成低不就的。所以，想去考MBA。又担心自己年龄一大把的，拼不过小年轻。其实看书也是一种学习，去考MBA,结果却没有考上，花费了大量的人力物力财力，书上的东西都能看懂，作为礼物送给了朋友。
- 3、MBA是一种商业经验的总结和应用. 没有这种实践背景去学它是没有多大的指导意义的. 如果志于此, 可以从一般的案例分析入手. 这样比较具有现实意义, 也容易学得进去. 我是学工商的, 学什么本身是没用的, 看你自己怎么用, 学习这样的基础知识即可。
- 4、美国是MBA教育的发源地，历经90载，每年都要培养大约10万名MBA，占全世界总“产量”的一半。高质量的教育水平使很多人都把美国作为自己就读MBA的首选地。但也有相当多的人放弃了读MBA，本书的作者是个异类，其实他愿意的话可以去读哈佛商学院，在各大MBA网站上能看到作者的文章，都是鼓励在家读mba。读了一半，不错的图书。
- 5、很想读mbA，可是没有时间和金钱，看到这本书的目录，如获至宝，私下买了一本看，可读性很强，作者的理论水平很到位，指导工作很有意义。每天都在看，也不枯燥，很耐读的书。偶尔还会翻开之前读过的章节，又有一番新的感悟。
- 6、每章的内容都有一个关键词，其实我们上课的话，能记住一个道理就不错了。把MBA的知识加以熔炼用我们能记住和理解的方式来写，这样很好，虽然没有公式报表，其中一些的经济原理，商业运作原理都能很清楚的很出来，推荐推荐！
- 7、上去过作者建立的网站，作者是反MBA的倡导人，像我们这样无钱的劳苦大众是没有机会去花高额的钱去读MBA了。。。私底下学习下相关的知识还是有必要的，有那么多的人没有读MBA，读过MBA的都是他们的下属员工，足以说明了，正在津津有味的阅读。
- 8、书看过一遍，都能读的懂，知识细看了一遍，涵盖的方面比较广，每一章节都有案例分析。现在，全国各大高校都有MBA教育，而求学者亦是趋之若鹜。就读MBA在以下的三各要素中，学历、人力资源、理论提升最重要还是里理论提升。在工作岗位上了解了相关的知识，加以实践，对工作的提升是很有帮助的。
- 9、这本书写的内容比较浅显，大部分知识常人都知道，后面一部分分析人的心智，翻译得非常生涩，不太想看下去。我想看原文应该非常有意思。我倒是愿意去personal MBA这个网站去看看。后面推荐了许多其他的书籍，是针对深入学习的，可以尝试读一下。
- 10、在机场看过一会，觉得内容很好，但稍贵，回来在网上下了单，纸张很好，虽然之前有转让的想法，最后还是放弃了，适合摆在家里，看过一遍是不够的。作者很厉害，书中的知识都能看明白，作者将难懂的MBA教材用我们能理解的理念叙述出来，配上案例加以讲解，比上MBA课更受益。非常不错的书。
- 11、早就听过这本书，一直未有机会阅读，周末读了几章，发现还不错哦，商业知识的讲述很详细，

看后很受启发，比MBA的教材要易懂，案例也还不错了，是实至名归的好书。交不起学费，暂且自学一下交不起学费，暂且自学一下交不起学费，暂且自学一下

12、说简单就简单说复杂就复杂，怎么看这本书呢，我是带着思考去看的。每章节的标题很简短，讲述的也是一个原理，将MBA的教材知识，理论理念化，让非MBA人士可以看懂，想必是这本书传递的真谛，很好读，也很不错。

13、正如书中所说：选择这本书，或许是因为你希望作出一些重大的改变，比如开一家自己的公司、努力争取升职；或许是想为这个社会创造点儿什么；也很可能是因为你被一些因素牵绊着，不能实现自己的梦想。值得细细品读，细细品读。对商业基本知识的掌握有很大的帮助。内容挺广泛的。跟以往的MBA教材完全不一样。

14、每个人都会有一些毫无根据的恐惧，但是值得庆幸的是这些恐惧通过努力是很容易改变和消除的，而你所要做的仅仅是了解一些简单的理念，运用这些理念将会改变你对商业的看法。一旦战胜了自己的恐惧，你就能一往无前。现在需要的是视野的开阔，看的远了，发展才能长远。

15、这是一种进入商业世界中学习和探索的美妙资源。书里，我还看到了现代商业思维模式。像书中提到的，没有过时且无趣的报表，而是用全新的方式帮助我理解商业世界。买书也是一种投资，买完不看就浪费了。买书是有选择的，主要还是注重知识性吧。学个MBA需要至少10万元，如果这40元让我学到些MBA的知识，我觉得还是值得投资的。

16、下面分享一下那传说中神秘的书单，自行寻找吧

: <http://www.douban.com/group/topic/36846303/Productivity> & Effectiveness* 10 Days to Faster Reading by Abby Marks-Beale* StrengthsFinder 2.0 by Tom Rath* Getting Things Done by David Allen* The Power of Less by Leo Babauta* The 80/20 Principle by Richard Koch* Bit Literacy by Mark Hurst* The Power of Full Engagement by Jim Loehr & Tony Schwartz* The Human Mind* Brain Rules by John Medina* Making Sense of Behavior by William T. Powers* Driven by Paul Lawrence and Nitin Nohria* Deep Survival by Laurence Gonzales* Communication* On Writing Well by William Zinsser* Presentation Zen by Garr Reynolds* Made to Stick by Chip and Dan Heath* The Copywriter's Handbook by Robert Bly* Show Me The Numbers by Stephen Few* Influence* How to Win Friends and Influence People by Dale Carnegie* Influence: The Psychology of Persuasion by Robert B. Cialdini* Crucial Conversations by Kerry Patterson et al* The 48 Laws of Power by Robert Greene* Decision-Making* Sources of Power: How People Make Decisions by Gary Klein* Smart Choices by John S. Hammond et al* The Path of Least Resistance by Robert Fritz* Ethics for the Real World by Ronald Howard & Clinton Korver* Creativity & Innovation* The Creative Habit by Twyla Tharp* Myths of Innovation by Scott Berkun* Innovation and Entrepreneurship by Peter F. Drucker* Project Management* Making Things Happen by Scott Berkun* Results Without Authority by Tom Kendrick* Opportunity Identification* The New Business Road Test by John Mullins* How to Make Millions with Your Ideas by Dan Kennedy* Entrepreneurship* Ready, Fire, Aim by Michael Masterson* The Art of the Start by Guy Kawasaki* The Knack by Norm Brodsky & Bo Burlingham* The 4-Hour Workweek by Timothy Ferriss* Escape from Cubicle Nation by Pamela Slim* Bankable Business Plans by Edward Rogoff* Value-Creation & Design* Rework by Jason Fried and David Heinemeier Hansson* Four Steps to the Epiphany by Steve Blank* The Design of Everyday Things by Donald Norman* Universal Principles of Design by William Lidwell, Kritina Holden, and Jill Butler* Marketing* All Marketers Are Liars by Seth Godin* Permission Marketing by Seth Godin* The 22 Immutable Laws of Marketing by Al Ries & Jack Trout* Getting Everything You Can Out of All You've Got by Jay Abraham* Sales* The Ultimate Sales Machine by Chet Holmes* Value-Based Fees by Alan Weiss* SPIN Selling by Neil Rackham* The Sales Bible by Jeffrey Gitomer* Value-Delivery* Indispensable by Joe Calloway* The Goal by Eliyahu Goldratt* Lean Thinking by James Womack and Daniel Jones* Negotiation* Bargaining For Advantage by G. Richard Shell* 3-D Negotiation by David A. Lax and James K. Sebenius* The Partnership Charter by David Gage* Management* First, Break All The Rules by Marcus Buckingham & Curt Coffman* 12: The Elements of Great Managing by Rodd Wagner & James Harter* Growing Great Employees by Erika Andersen* Hiring Smart by Pierre Mornell* The Essential Drucker by Peter F. Drucker* Leadership* Tribes by Seth Godin* Total Leadership by Stewart Friedman* What Got You Here Won't Get You There by Marshall Goldsmith* The New Leader's 100-Day Action Plan by George Bradt et al* The Halo Effect by Phil Rosenzweig* Finance & Accounting* Accounting Made Simple by Mike Piper* Essentials of Accounting (9th Edition) by Robert N. Anthony and Leslie K. Breitner*

The McGraw-Hill 36-Hour Course in Finance by Robert A. Cooke* How to Read a Financial Report by John A. Tracy* Systems* Thinking in Systems by Donella Meadows* Work the System by Sam Carpenter* Learning from the Future by Liam Fahey & Robert Randall* Analysis* Turning Numbers Into Knowledge by Jonathan Koomey* Marketing Metrics by Paul W. Farris et al* Web Analytics: An Hour a Day by Avinash Kaushik* The Economist Numbers Guide by Richard Stuteley* Statistics* How to Lie with Statistics by Darrell Huff* Principles of Statistics by M.G. Bulmer* Corporate Skills* The Unwritten Laws of Business by W.J. King* The Effective Executive by Peter Drucker* The Simplicity Survival Handbook by Bill Jensen* Corporate Strategy* Purpose: The Starting Point of Great Companies by Nikos Mourkogiannis* Competitive Strategy by Michael Porter* Blue Ocean Strategy by W. Chan Kim and Ren é e Mauborgne* Green to Gold by Daniel Esty & Andrew Winston* Seeing What 's Next by Clayton M. Christensen, Erik A. Roth, Scott D. Anthony* Consulting* Getting Started in Consulting by Alan Weiss* Secrets of Consulting by Gerald M. Weinberg* Personal Finance* Your Money or Your Life by Joel Dominguez & Vicki Robin* I Will Teach You To Be Rich by Ramit Sethi* The Millionaire Next Door by Thomas Stanley & William Danko* Fail-Safe Investing by Harry Browne* It 's Not About The Money by Brent Kessel* Work Less, Live More by Bob Clyatt* Personal Development* Self-Directed Behavior by David L. Watson & Roland G. Tharp* Personal Development for Smart People by Steve Pavlina* Re-Crete Your Life by Morty Lefkoe* Lead the Field by Earl Nightingale* The Art of Exceptional Living by Jim Rohn

17、管理是一门实践的学问，如果脱离了具体的企业环境企业文化谈管理就是纸上谈兵，因为每个企业都有各自不同的特点，要求管理者综合运用选取管理知识和技能的能力。拥有渊博的管理知识，可以当好教授，但不一定能成为有效的管理者。所以说实践与学习相结合的MBA学习才是真正能起到效果的学习。MBA是提升个人综合管理能力的一个非常必要的选择，如果不具备专业攻读MBA的条件，建议自学MBA。

18、其实看了这么多也做了这么多，到头来都是一场空。。。现在在家复习考试，但是人人反对，说没用，中国好！真的能在美国镀金吗？就靠个MBA？人都是在不停地变今天美国好，明天中国好，后天又是哪个好？自己的决心都在WIGGLING。中国好吧？毕竟是中国人，找老婆找中国人，简单，人好，交流方便等等（非诚勿扰上看了这么多）MOTHER FUCKER，MBA真牛逼吗？一定要考GMAT，T不行吗？FUCKER，工作找么找不到，女朋友么女朋友没有，家里经常骂东骂西，说要再这样下去要带我去看医生了。能行吗？就算拿到通知，学费哪里来，房子抵押，还不出怎么办啊？都是问题。。。不做也是问题，烦啊。。。此书甚好~！

19、工作三年以上的计划向管理方向专业发展的打工者，面临一个选择，如何使自己的管理技能获得大幅度提升？是去读一个MBA，还是自学MBA（自学管理都归到这个范畴了，更有目的性也更系统一些）。下面我对这两种行为作一下比较：读MBA 自学MBA
条件1、高昂的学费（一般在5万以上）适合有钱人 任何人都可以，只要想学
条件2、脱产或在职学习（占用大量的时间） 灵活的安排时间，学习与实践结合
条件3、考试通过（英语要考过） 不需要考试
目的、文凭或认识朋友或学习管理 掌握管理知识和技能效果、有效果但是能否通过实践验证很难说 学习结合实践但是必须是一个爱学的人

章节试读

1、《在家就能读MBA》的笔记-第30页

「人类的核心驱动力」

五种核心驱动力：

1) 获取.

获取或收集一些物质或者是非物质上的东西，如地位，权利和影响力等，建立在这项需求基础之上的企业主要为诸如零售商，经纪人公司以及政治咨询公司，以及那些承诺确保消费者变得富有，得以出名，具有影响力或拥有权力的企业。

2) 建立关系.

人们都希望通过与他人建立一种关系来获得他人对自己的肯定，给予自己某种爱，这种爱可以使友情也可以是爱情。建立在这项需求基础之上的生意主要有酒店，会议以及征友服务，也包括那些承诺确保消费者能变得更有吸引力，更漂亮或者更被重视的企业。

3) 学习.

人们往往需要满足自己的好奇心，建立在这项需求基础之上的事务包括学术活动，新书发布会以及培训研讨会等，还有一些预支紧密相关的促使人们变得更加博学，更加具有竞争力的机构。

4) 防御.

人人都有保护自己，保护所爱的人，保护自己的财产的需求，在此基础之上发展的行业主要有家庭报警系统，保险产品，武术培训以及法律服务，此外还有一些声称可以确保人们安全，减少人们的难题或者是阻止坏事发生的企业。

5) 感受.

人人都渴望有新的感官刺激，激烈的感情经历，愉悦，兴奋，娱乐和参与。建立在这层需求基础之上的产业包括酒店，电影，游戏，音乐会以及运动会，此外还包括那些能为人们技工快乐，能使人们兴奋或者是能激起人们的欲望的产业。

2、《在家就能读MBA》的笔记-第2章 价值创造 p28

每个企业都在经历的五个过程：

1) Creates and delivers something of value...

2) That other people want or need...

3) At a price they ' re willing to pay...

4) In a way that satisfies the customer ' s needs and expectations...

5) So that the business brings in sufficient profit to make it worthwhile for the owners to continue operation.

3、《在家就能读MBA》的笔记-第2章 价值创造 p28

五个过程详解：

1) Value-Creation: Discovering what people need, want, or could be encouraged to want, then creating it.

2) Marketing: Attracting attention and building demand for what you ' ve created.

3) Sales: Turning prospective customers into paying customers by completing a transaction.

4) Value-Delivery: Giving your customers what you ' ve promised and ensuring they ' re satisfied with the transaction.

5) Finance: Bringing in enough money to keep going and make your effort worthwhile.

4、《在家就能读MBA》的笔记-第25页

P25/

你能从本书中学到什么：

- 商业如何运作
- 人们如何工作
- 系统如何操作

5、《在家就能读MBA》的笔记-第15页

Robert Heinlein 《异乡异客》《月亮是一个无情的情人》

6、《在家就能读MBA》的笔记-第21页

《连线》：2009.2

《灾难的配方：毁掉华尔街的公式》：一系列被神话的金融公式——如苏尔斯期权定价模型、高斯联结相依函数和资本资产定价模型（CAPM）等——的固有局限性正是2000年的科技泡沫与2008年经济危机背后的房地产业以及各种衍生品的各种把戏的主要诱因。

7、《在家就能读MBA》的笔记-第9页

记下

8、《在家就能读MBA》的笔记-第31页

评估市场的十种方法：1) 紧迫性.2) 市场规模.3) 价格潜力.4) 吸引消费者所需成本.5) 传递价值所需成本.6) 所提供产品的独特性.7) 产品进入市场所需时间.8) 先期投资.9) 产品售后效应.10) 长期的潜在支出.

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com