

<<易业>>

图书基本信息

书名：<<易业>>

13位ISBN编号：9787806775837

10位ISBN编号：7806775838

出版时间：2003-11

出版时间：广东经济出版社

作者：赵云喜

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：<http://www.tushu007.com>

## <<易业>>

### 内容概要

作者是游走于中国商界传奇人物之间的一个特殊的人物，他不只是商界传奇的观望着，也是真刀真枪的演练者和参与者，通过大量的零距离接触，作者试图破译成败之间的规律性问题和最有效的经营手段。

本书用中国商界的传奇，演绎了华尔街的三条铁律：永不遵循常规，永不支付现金，永不透露真相！

这些富人们拼命保守的秘密却被作者以轻松的方式泄露了“天机”。

在一个若隐若现的神秘的身影和一次次充满智慧的对话中，我们理解了商业所能给我们解决的问题是远远不够的，真正的成功者都在使用不同寻常的经营武器，我们有理由追索成功者超越常规的超级经营模式。

被作者推出的易业模式，就是作者对这些非常规经营的全新解读。

易业是什么？

易业与商业有什么区别？

为什么被作者冠以超级经营模式？

易业作为一种另类经营思路，提出了经营财富比创造财富更重要的论点，指出“所有的贫穷都应归结于思维的贫穷”，一旦掌握了多向易换的经营工具，无论对于个人的人生经营，还是企业的经营管理，都会产生超越常规的突破。

作者并没有局限于单纯的事件描述，而是尽力深入到经营管理的应用与实践中，探求现实的可操作性，并通过现实的案例来阐述易业的经营原理。

作为易业模式的首创之作，《易业》一书的价值不言而喻。

无可否认，我们生活在一个快速变易的时代，变易成为我们制胜唯一不变的法则！

容天下人，易天下事，以变应变、以变促变的高度技能，成为人们的普遍追求。

作者努力激发读者的易智和易商，最起码是作者给中国企业家的一次轻松的脑力体操。

## 作者简介

赵云喜，1963年出生。

企业设计模式和易业模式原创人，长期从事企业战略管理，担任多家著名企业执行董事、董事和特别顾问，同时长期从事城市发展战略及城市文化研究，并担任多家政府经济顾问。

在企业战略管理、企业资本运营和企业文化建设方面，历经海尔集团、三九集团、亿安集团等多家大型企业，具有一线操作的丰富经历，并承担中国管理科学研究院、国务院发展研究中心等机构的大型课题。

主编《经济中国书系》、《人生科学书系》、《中国城市战略书系》及《城市时代》杂志等。

主要著作：《易业》、《人生成本论》、《企业设计家》、《资本学》、《知识资本家》、《新道德经》、《告别儒商时代》等。

## 书籍目录

第一章 变易时代的结构 (1) 引言 一、简易化生存 1. 简易化：奶酪文化的兴起 2. 变易化：移动物体还是移动自己 3. 从“不时代”到“易时代” 二、看看这个变易的世界 1. 知识的变易：不是我不明白 2. 资本的变易：谁知道财富的性格 3. 权力的变易：资本与知本的博弈 4. 商品的变易：从嘴巴到面子 5. 消费的结构：经济的发动机 6. 货币的变易：是否进入了伪币时代 7. 财富的结构：钱会生钱吗 8. 生产的变易：当生产变成了消费 9. 管理和企业结构的变易：走向自主管理 10. 制度的变易：如何降低制度成本 11. 城市的变易：城市包围农村 12. 变易的圆心：不易原则 三、加速交易的世界 1. “交易加速”：当世界走向我们 2. 企业资源经营：流水不腐 3. 置换模式：使无中生有成为可能 第二章 易业的魔杖 一、易智与易商 1. 发现能力：化腐朽为神奇 2. 应变能力：把握危中之机 3. 求变能力：成为变局的制造者 4. 激活能力：怎样吃“休克鱼” 5. 整合思维能力：第三者革命 6. 辩证思维能力：反向判断的诀窍 7. 情商与易商：由智到慧的转换 二、易业的策略 1. 战略易学：方向正确是关键 2. 战术易学：大事做子细 3. 易借略：借来东风三分天下 4. 利用互动：你会利用他人吗 5. 出卖诚信：真诚有价值吗 6. 易出自己：个人可以出卖吗 7. 编码与解码：你会通用数据的转换 第三章 易业的经营 一、易业产生的条件 1. 货币的革命：易业的第一推动 2. 交易方式的革命：多边交易的诞生 3. 生产财富还是经营财富 二、易业交易的经营体系 1. 易业与商业 2. 易业经营的主要范围 3. 易业经营的主要组织方式 4. 易货交易的主要方式 5. 易货贸易的主要经营范围 6. 易业委托交易的基本标准 三、易业公司的管理体系 1. 信息管理系统 2. 会员管理系统 3. 业务管理系统 4. 易货额度管理 第四章 易业营销模式 第五章 易业创业 第六章 易业投资家 后记

#### 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:<http://www.tushu007.com>