

商务谈判与沟通技巧 (第2版)



[商务谈判与沟通技巧 \(第2版\) 下载链接1](#)

著者:潘肖珏, 谢承志 著

[商务谈判与沟通技巧 \(第2版\) 下载链接1](#)

标签

评论

值得学习, 很有实用的一本书

此用户未填写评价内容

挺好的挺好的

有价值，喜欢了，喜欢，看了

挺不错的，给好评，推荐，性价比高哦

应该是老书了，呵呵呵呵

不错，先看了再说

真的很不错的一本书!而且发货超快!

整天看手机！没意思！买了这本书！已经看完！很有收获！

好评好评好评好评好评好评好评好评

内容丰富，值得推荐。

最近两年书都京东买了。实惠

很实用，内容丰富

也就是打发时间，书的质量一般

一直都在用，好东西。

挺好的一本书，京东为你点赞

本书质量很好，快递也快～

认真研究学习中，当今社会，到处都是套路，包括谈判。

大致看了几个章节，感觉很不错，内容主要针对的商务谈判方面，列举了很多实例

准备好好学习一下，越是工作以后，感觉要学的东西越多

书的质量看着不错，准备阅读！

商品不错，快递小哥很棒！

很好速度很快很快很快

书不错，快递物流也给力，很好的一次网购体验！

不错，东西很好，继续支持京东

书是好书 但是没时间看

很好，满意 满分 给力 很好的一次购物

买回来一直没时间看，等回头看完再来追评

帮公司采购的营销类书籍，好好学习一下！

这本书很实用，有需要会再次购买

看点书，充实字迹，还不错

商务谈判与沟通技巧（第2版）

算了，不想评价

沟通交流很重要

刚收到还没看！

东西很好，很深奥

哈哈哈慢慢的

不错比较实用

挺好的，内容比较实用，是一本不错的书籍

好书。点赞。

.....

书非常好！

一般般吧

好！！！

书不错

666

送朋友

可以呢

有排睇

京东送货挺快的京东送货挺快的京东送货挺快的京东送货挺快的

看后比较失望，理论太多，例子很少，有的几乎是为了举例而举例，不是很合适，没有说服力。通篇像流水账一样，不是很深刻。个人意见。

貌似是拼出来的书，很多章节讲的概念有重叠。而且貌似印刷有点浅？

还行，没有用呢，下学期开始用

感觉是旧书，不过应该挺有用的吧！

案例较少，感觉帮助不大

内容讲理论的比较多，不够生动，不过携带方便

还行

不错

送的很及时，就是纸张不好。

给了我两本一模一样的。

书有印刷问题有8到10页是空白。

好

书很好，很喜欢，物流快，五星好评。

不错，看看有帮助

挺不错的，快递特别速度！

改行，质量没问题

确实挺不错的一本书

谈判技巧要多学，对工作影响很大

刚刚买，还没看完，看了一下目录，感觉内容还不错！

看起来还好，给个好评。

多看看书，挺好的！！！！！

，，，，，，，，，

这本书还可以，只是有点旧，但不影响观看

刚收到，还没开始看，感觉还不错哦

好好学习天天向上，呵呵

非常好的一本团队智慧的书籍，是给公司搭建图书馆所买的书，书非常好，非常值得一看。京东配送的也非常快，非常好。给京东一个大大的赞！

用的不错

用起来挺好，值得购买！

不错，，，，"。。。。

比较不错很值得买，还能送货上门非常方便。

送朋友的，感觉还行。

还没。。。。。？？，，。

有用倒是有用，不过智者见智，仁者见仁啦

物流速度非常快，东西也很好，很满意

好好好好

特别的学院派，总体好不错

给单位买的指导用书，很不错。

简单实用，看起来容易学懂，非常好

东西不错，下次再来！～

慢慢看看，应该能有所帮助的

赞一个，很不错的一本书。

非常好，书中内容好值得一看，会再次光临

很好很给力哦很好很给力哦

按照领导批示办理 按照领导批示办理

可以看一下，但比较教学化，太文字了不太接无限气

还可以,但是比较简单些.

非常好，给个赞，下次还来

还没看，书文字很多，像是大学教材

好书，正是需要的，非要凑够10个字

很有用对工作。…………。…。…。…。……

东西比较少，大学都学过了，不过京东物流很快！

内容太浅，适合初学者

[SM]写的很好！书籍是人类的朋友，而读书则是人类的亲密朋友。在读书的过程中，我们能培养文化修养；若果经常地去研究，去读，去思考，便能从中央到地方找到新的知识点，正所谓“温故而知新”，还可以把知识点都牢牢地记住，就像刻在脑海里一样。“书中自有黄金屋，书中自有颜如玉”，只有多读健康有益的书，努力地学习，才能为自己幸福的将来奠定良好的基础。

很好的书，多读读有好处

算可以的，不是假大空，有点内容

质量不错，还可以的！

非常不错的商务技巧。虽然还未完全的领悟，但此书富哲理地概括了商务谈判的意义。虽说读书如逆水行舟，困难重重，苦不堪言；但是，若将它当作一种乐趣，没有负担，像是策马于原野之上，泛舟于西湖之间，尽欢于游戏之中。这样，读书才津津有味、妙不可言。由此，读书带来的“甘甜”自然而然浮出水面，只等着你采撷了。

读书，若只埋首于“书海”中，长此以往，精神得不到适当地调节，“恹倦”的情绪弥漫脑际，到终来不知所云，索然无味。这种“苦”是因人造成的，无可厚非。还有一种人思想上存在着问题，认为读书无关紧要，苦得难熬，活受罪。迷途的羔羊总有两种情况：一种是等待死亡；另一种能回头是岸，前程似锦

我的房间里有一整架书籍，每天独自摩挲大小不一的书，轻嗅清清淡淡的油墨香，心中总是充满一股欢欣与愉悦。取出一册，慢慢翻阅，怡然自得。

古人读书有三味之说，即“读经味如稻梁，读史味如佳肴，诸子百家，味如醯醢”。我无法感悟得如此精深，但也痴书切切，非同寻常。

记得小时候，一次，我从朋友那儿偶然借得伊索寓言，如获至宝，爱不释手。读书心切，回家后立即关上房门。灯光融融，我倚窗而坐。屋内，灯光昏暗，室外，灯火辉煌，街市嘈杂；我却在书中神游，全然忘我。转眼已月光朦胧，万籁俱寂，不由得染上了一丝睡意。再读两篇才罢！我挺直腰板，目光炯炯有神，神游伊索天国。

迷迷糊糊地，我隐约听到轻柔的叫喊声，我揉了揉惺忪的睡眼，看不真切，定神一听，是妈妈的呼唤，我不知在写字台上趴了多久。妈妈冲着我笑道：“什么时候变得这么用功了？”我的脸火辣辣的，慌忙合上书上床，倒头便睡。

从此，读书就是我永远的乐事。外面的世界确实五彩缤纷，青山啊，绿水啊，小鸟啊，小猫啊，什么也没有激发起我情趣，但送走白日时光的我，情由独钟一一在幽静的房间里伴一盏灯，手执一卷，神游其中，任思绪如骏马奔腾，肆意驰骋，饱览异域风情，目睹历史兴衰荣辱。与主人公同悲同喜，与英雄人物共沉共浮，骂可笑可鄙之辈，哭可怜可敬之士。体验感受主人公艰难的生命旅程，品尝咀嚼先哲们睿智和超凡的见解，让理性之光粲然于脑海，照亮我充满荆棘与坎坷之途。在书海中，静静地揣摩人生的快乐，深深地感知命运的多舛，默默地慨叹人世的沧桑。而心底引发阵阵的感动，一股抑制不住的激动和灵感奔涌。于是乎，笔尖不由得颤动起来，急于想写什么，想说什么……

闲暇之余，读书之外，仍想读书寄情于此，欣然自愉。正如东坡老先生所云：“此心安处吾乡。”

书我仔细看了，很不错，很实用

还行吧，里面的案例挺多的

书不错，没有问题。还没看，应该挺好看

书还不错，物流也很快。

书很不错，开始看

书质量不是太好，最主要的是要书实用

打开书本[SM], [ZZ]装帧精美, 纸张很干净, 文字排版看起来非常舒服非常的惊喜, 让人看得欲罢不能, 每每捧起这本书的时候似乎能够感觉到作者毫无保留的把作品呈现在我面前。

[BJTJ]作业深入浅出的写作手法能让本人犹如身临其境一般，好似一杯美式咖啡，看似快餐，其实值得回味

无论男女老少，第一印象最重要。”[NRJJ]从你留给别人的第一印象中，就可以让别人看出你是什么样的人。[SZ]所以多读书可以让人感觉你知书答礼，颇有风度。多读书，可以让你多增加一些课外知识。培根先生说过：“知识就是力量。”不错，多读书，增长了课外知识，可以让你感到浑身充满了一股力量。这种力量可以激励着你不断地前进，不断地成长。从书中，你往往可以发现自己身上的不足之处，使你不断地改正错误，摆正自己前进的方向。所以，书也是我们的良师益友。

多读书，可以让你变聪明，变得有智慧去战胜对手。书让你变得更聪明，你就可以勇敢地面对困难。让你用自己的方法来解决这个问题。这样，你又向你自己的人生道路上迈出了一步。

多读书，也能使你的心情便得快乐。读书也是一种休闲，一种娱乐的方式。读书可以调节身体的血管流动，使你身心健康。[QY]所以在书的海洋里遨游也是一种无限快乐的事情。用读书来为自己放松心情也是一种十分明智的。

读书能陶冶人的情操，给人知识和智慧。所以，我们应该多读书，为我们以后的人生道路打下好的、扎实的基础！读书养性，读书可以陶冶自己的性情，使自己温文尔雅，具有书卷气；读书破万卷，下笔如有神，多读书可以提高写作能力，写文章就才思敏捷；旧书不厌百回读，熟读深思子自知，读书可以提高理解能力，只要熟读深思，你就可以知道其中的道理了；读书可以使自己的知识得到积累，君子学以聚之。总之，爱好读书是好事。让我们都来读书吧。其实读书有很多好处，就等有心人去慢慢发现。

最大的好处是可以让你有属于自己的本领靠自己生存。

最后在好评一下京东客服服务态度好，送货相当快,包装仔细！这个也值得赞美下
希望京东这样保持下去，越做越好

感觉还不错，虽然物流稍微慢了点但还是不影响！

"[SM]，超值。买书就来来京东商城。价格还比别家便宜，还免邮费不错，速度还真是快而且都是正版书。[BJTJ]，买回来觉得还是非常值的。我喜欢看书，喜欢看各种各样的书，看的很杂，文学名著，流行小说都看，只要作者的文笔不是太差，总能让我从头到脚看完整本书。只不过很多时候是当成故事来看，看完了感叹一番也就丢了。所在来这里买书是非常明智的。读书的过程是艰难的，也是快乐的。渐渐的，在读书中我有了“熟读唐诗三百首，不会吟诗也会吟”的才气，感受到了“风萧萧兮易水寒，壮士一去兮不复还”的豪气，体会到了“天生我材必有用，千金散尽还复来”的傲气……在读书的过程中，我的作文水平也得到了提高，以前，我写作文时，总是不知道该用哪些词。所以老去问妈妈，妈妈就说：“孩子，你应该多看些书，哪一个作家像冰心，老舍都不是破了万卷书，才下笔如有神的呢？”从此，我就天天看书，记录书中的好词，好句，体会作者的思想感情。果然，一段时间过后，我的作文水平就有一点点提高。[QY]，一本书多读几次，[SZ]。

多读书，可以让你全身都有礼节。俗话说：“第一印象最重要。”从你留给别人的第一印象中，就可以让别人看出你是什么样的人。所以多读书可以让人感觉你知书答礼，颇有风度。

多读书，可以让你多增加一些课外知识。培根先生说过：“知识就是力量。”不错，多读书，增长了课外知识，可以让你感到浑身充满了一股力量。这种力量可以激励着你不断地前进，不断地成长。从书中，你往往可以发现自己身上的不足之处，使你不断地改正错误，摆正自己前进的方向。所以，书也是我们的良师益友。[NJRJJ]"

书的质量不错，物流很给力一天就到了

仁者乐山山如画，智者乐水水无涯。从从容容一杯酒，平平淡淡一杯茶。
时间不经意地溜走，一天24小时，你有多少留给自己停下来，品味寂寞，享受淡定！
一盏灯，一片昏黄一简书，一杯淡茶。守着那一份淡定，品读属于自己的寂寞。
保持淡定，才能欣赏到最美丽的风景！保持淡定，
人生从此不再寂寞。人生在世，谁都难免被寂寞所困，不在寂寞中消亡，就在寂寞中爆发。若能够学会走出寂寞，把生活调节得有滋有味，那你一定会是个幸福的人。
寂寞不能太久，否则就成了多愁善感。偶尔的寂寞会是一剂清醒剂，让你更好地面对喧嚣的尘世。

当一个人把寂寞当作人生预约的美丽，怀着淡定从容的心态去面对，也就没有了真正意义上的寂寞了。

淡定与从容是一种智慧。佛祖拈花的手指，打动了无数人的心，只有迦叶使者，绽开会心的一笑，笑得那么自然、那么恰到好处，让人领悟到什么是真正的大彻大悟、超凡脱俗。佛法所说的四大皆空，其实并不是真的不存在四本书送来，因为这本书没独立包装，还比其它的大，估计是物流粗鲁的关系，整本书变了形的。

书到用时方恨少，事非经过不知难。

养成自己随时随地都能学习的习惯，你的一生就会受用无穷。事业的发展，生活的丰富多彩，爱情的幸福美满，身心的健康快乐等等，总之，生活工作中我们时时处处都在学习当中。也许你仅仅把在学校，从书本上的学习当成学习了，但实际上那只是人生学习

旅程的一部分。处处留心，培养对许多事物的兴趣爱好，你就会不断丰富自己的心灵，增长见识，对生命和生活的意义也就会更为理解。

其实，书对人的影响是逐步逐步积累的，就我的读书经验来说，一本书或是几本书对你影响深远那说明你读的书还不够多，古人云，开卷有益，就是说每本书里都有你值得吸收的东西，慢慢的，书读得多了，就会产生一种量变到质变的情况，书读得多了，才能有比较，才能升华。所谓：腹有诗书气自华呀！

高尔基说过：书籍是人类进步的阶梯。在我看来，读书很重要。读书可以让我们学到丰富的知识，可以让我们开阔眼界，还可以使人进步。那是我买的书啊。原来我下订单的时候，忘了把地址改过来，送到她那儿去了。这下可把她乐死了，把我先前对她的嘲笑全还给我了。不过京东送货确实很快。这天朋友打电话问我借本书，说她写作需要参考，我说我家没有，但我可以帮你找。我一边接电话一边就上网搜索，很快找到，立马告诉她网上京东有。她说我不会在网上买书啊读书的感觉真好：

当读书不是为了功名利禄，不是为了自我标榜增加谈资时，书便会给心态平和的读书人带来无法比拟的快乐这样，你又向你自己的人生道路上迈出了一步。

多读书，也能使你的心情便得快乐。读书也是一种休闲，一种娱乐的方式。读书可以调节身体的血管流动，使你身心健康。所以在书的海洋里遨游也是一种无限快乐的事情。用读书来为自己放松心情也是一种十分明智的。

还没认真看，别人介绍的

挺好的啊 恩 不错

很给力！当天下货隔天就到了

便宜实惠，正品书籍，买着踏实

纸张和印刷的质量不是很好，不影响阅读 算了

回复拿白条回复拿白条

"[SM]和描述的一样，好评！

上周周六，闲来无事，上午上了一个上午网，想起好久没买书了，似乎我买书有点上瘾，一段时间不逛书店就周身不爽，难道男人逛书店就象女人逛商场似的上瘾？于是下楼

吃了碗面，这段时间非常冷，还下这雨，到书店主要目的是买一大堆书，上次专程去买却被告知缺货，这次应该可以买到了吧。可是到一楼的查询处问，小姐却说昨天刚到的一批又卖完了！晕！为什么不多进点货，于是上京东挑选书。好了，废话不说。好了，我现在来说说这本书的观感吧，一个人重要的是找到自己的腔调，不论说话还是写字。腔调一旦确立，就好比打架有了块趁手的板砖，怎么使怎么顺手，怎么拍怎么有劲，顺带着身体姿态也挥洒自如，打架简直成了舞蹈，兼有了美感和韵味。要论到写字，腔调甚至先于主题，它是一个人特有的形式，或者工具；不这么说，不这么写，就会别扭；工欲善其事，必先利其器，腔调有时候就是“器”，有时候又是“事”，对一篇文章或者一本书来说，器就是事，事就是器。这本书，的确是用他特有的腔调表达了对“腔调”本身的赞美。发货真是出乎意料的快，昨天下午订的货，第二天一早就收到了，赞一个，书质量很好，正版。独立包装，每一本有购物清单，让人放心。帮人家买的书，周五买的书，周天就收到了，快递很好也很快，包装很完整，跟同学一起买的两本，我们都很喜欢，谢谢！了解京东：2013年3月30日晚间，京东商城正式将原域名360buy更换为jd，并同步推出名为“joy”的吉祥物形象，其首页也进行了一定程度改版。此外，用户在输入jingdong域名后，网页也自动跳转至jd。对于更换域名，京东方面表示，相对于原域名360buy，新切换的域名jd更符合中国用户语言习惯，简洁明了，使全球消费者都可以方便快捷地访问京东。同时，作为“京东”二字的拼音首字母拼写，jd也更容易和京东品牌产生联想，有利于京东品牌形象的传播和提升。京东在进步，京东越做越大。||好了，现在给大家介绍两本本好书：《谢谢你离开我》是张小娴在《想念》后时隔两年推出的新散文集。从拿到文稿到把它送到读者面前，几个月的时间，欣喜与不舍交杂。这是张小娴最美的散文。美在每个充满灵性的文字，美在细细道来的倾诉话语。美在作者书写时真实饱满的情绪，更美在打动人心的厚重情感。从装祯到设计前所未有的突破，每个精致跳动的文字，不再只是黑白配，而是有了鲜艳的色彩，首次全彩印刷，法国著名唯美派插画大师，亲绘插图。|两年的等待加最美的文字，就是你面前这本最值得期待的新作。《洗脑术：怎样有逻辑地说服他人》全球最高端隐秘的心理学课程，彻底改变你思维逻辑的头脑风暴。白宫智囊团、美国FBI、全球十大上市公司总裁都在秘密学习！当今世界最高明的思想控制与精神绑架，政治、宗教、信仰给我们的终极启示。全球最高端隐秘的心理学课程，一次彻底改变你思维逻辑的头脑风暴。从国家、宗教信仰的层面透析“思维的真相”。白宫智囊团、美国FBI、全球十大上市公司总裁都在秘密学习！《洗脑术：怎样有逻辑地说服他人》涉及心理学、社会学、神经生物学、医学、犯罪学、传播学适用于：读心、攻心、高端谈判、公关危机、企业管理、情感对话……洗脑是所有公司不愿意承认，却是真实存在的公司潜规则。它不仅普遍存在，而且无孔不入。阅读本书，你将获悉：怎样快速说服别人，让人无条件相信你？如何给人完美的第一印象，培养无法抗拒的个人魅力？如何走进他人的大脑，控制他们的思想？怎样引导他人的情绪，并将你的意志灌输给他人？如何构建一种信仰，为别人造梦？[SZ]"

实用易懂，HANDBOOK首选。。。。

还不错正在学习中继续看看

不错不错不错不错不错

总体还不错 下次还来哦

看了几页，是我想要的

物流速度很快哦，书我也很喜欢

商务谈判与沟通技巧（第2版）在书店看上了这本书一直想买可惜太贵又不打折，回家决定上京东看看，果然有折扣。毫不犹豫的买下了，京东速度果然非常快的，从配货到送货也很具体，快递非常好，很快收到书了。书的包装非常好，没有拆开过，非常新，可以说无论自己阅读家人阅读，收藏还是送人都特别有面子的说，特别精美各种十分美好虽然看着书本看着相对简单，但也不遑多让，塑封都很完整封面和封底的设计、绘图都十分好画让我觉得十分细腻具有收藏价值。书的封套非常精致推荐大家购买。打开书本，书装帧精美，纸张很干净，文字排版看起来非常舒服非常的惊喜，让人看得欲罢不能，每每捧起这本书的时候似乎能够感觉到作者毫无保留的把作品呈现在我面前。作业深入浅出的写作手法能让本人犹如身临其境一般，好似一杯美式咖啡，看似快餐，其实值得回味无论男女老少，第一印象最重要。从你留给别人的第一印象中，就可以让别人看出你是什么样的人。所以多读书可以让人感觉你知书答礼，颇有风度。多读书，可以让你多增加一些课外知识。培根先生说过知识就是力量。不错，多读书，增长了课外知识，可以让你感到浑身充满了一股力量。这种力量可以激励着你不断地前进，不断地成长。从书中，你往往可以发现自己身上的不足之处，使你不断地改正错误，摆正自己前进的方向。所以，书也是我们的良师益友。多读书，可以让你变聪明，变得有智慧去战胜对手。书让你变得更聪明，你就可以勇敢地面对困难。让你用自己的方法来解决这个问题。这样，你又向你自己的人生道路上迈出了一步。多读书，也能使你的心情便得快乐。读书也是一种休闲，一种娱乐的方式。读书可以调节身体的血管流动，使你身心健康。所以在书的海洋里遨游也是一种无限快乐的事情。用读书来为自己放松心情也是一种十分明智的。读书能陶冶人的情操，给人知识和智慧。所以，我们应该多读书，为我们以后的人生道路打下好的、扎实的基础！读书养性，读书可以陶冶自己的性情，使自己温文尔雅，具有书卷气读书破万卷，下笔如有神，多读书可以提高写作能力，写文章就才思敏捷旧书不厌百回读，熟读深思子自知，读书可以提高理解能力，只要熟读深思，你就可以知道其中的道理了读书可以使自己的知识得到积累，君子学以聚之。总之，爱好读书是好事。让我们都来读书吧。其实读书有很多好处，就等有心人去慢慢发现。最大的好处是可以让你有属于自己的本领靠自己生存。最后在好评一下京东客服服务态度好，送货相当快，包装仔细！这个也值得赞美下希望京东这样保持下去，越做越好

读书心得：

天哪！逐字逐句地看完这本书以后，我的心久久不能平静，震撼啊，震撼！好书啊，好书！为什么会有如此好的书！面对此书，我震惊得几乎不能动弹了，那种裂纸欲出的大手笔，竟使我忍不住一次次的翻开这本书，久久不忍合上。

在看完这本书以后，我没有立即来评论，因为生怕我庸俗不堪的回复会玷污了这本世间少有的书。能够在如此精彩的书后面留下自己的名字是多么骄傲的一件事啊！请原谅我的自私！我知道无论用多么华丽的辞藻来形容这本书的精彩程度都是不够的

，都是虚伪的，所以我只想说一句：这本书太好看了！我愿意一辈子不断地看下去！此书构思新颖，题材独具匠心，段落清晰，情节诡异，跌宕起伏，主线分明，引人入胜，平淡中显示出不凡的文学功底，可谓是字字珠玑，句句经典，是我辈应当学习之典范。就商业猎奇的角度而言，这篇书不算太成功，但它的实际意义却远远大于成功本身。正所谓：“一马奔腾，射雕引弓，天地都在我心中！”真不愧为游记界新一代的开山老怪！本来我已经对这个类别失望了，觉得这个类别没有前途了，心里充满了悲哀。但是看了作者这本书，我告诉自己这本书是一定要评论的！这是百年难得一见的好书啊！苍天有眼啊，让我在有生之年得以观得如此精彩绝伦的书！作者要继续努力啊！此书，就好比黑暗中刺裂夜空的闪电，又好比撕开乌云的阳光，一瞬间就让我如饮甘露，让我明白了永恒的真理在这个世界上是真实存在着的。

只有这样具备广阔胸怀和完整知识体系的人，才能作为这真理的唯一引言者。看了此书，让我陷入了严肃的思考中，我认为，如果不把此推荐给广大读者，就是对真理的一种背叛，就是对谬论的极大妥协。因此，我决定义无反顾的强推！真知灼见啊！此书实在是语中的。子曰：三人行而必有我师焉。斯言善哉。不知不觉读书这么多年，好的书坏的书都看过了，看多了。渐渐的也觉得没什么意思了。

渐渐觉得自己已经达到奋斗的顶峰了。可是，第一眼看到这本书的时候，我的眼前竟然感觉一亮！仿佛看到了倾城倾国的美人，正轻摇柳步款款而行。正好似这本书，语态端正，论证从容。好书啊！只有那种真理在握，洞视这个世界真实本质的人，才能显示出这样惊人的笔力。在日益苍白肤浅的新书堆里，我从此书中不但看到了真理，更加看到了新书的希望。为表达我对的敬意，也是为了向作者学习。我决心要把这本书评论、强推！这本书实在是写得太好了。文笔流畅，修辞得体，深得魏晋诸朝遗风，更将唐风宋骨发扬得入木三分，能在有生之年看见的这本书。实在是我三生之幸啊。看完的这本书之后，我竟感发出一种无以名之的悲痛感，这么好的书，我内心的那种激动才逐渐平复下来。可是我立刻想到，这么好的书，倘若别人看不到，那么不是浪费作者的心血吗？经过痛苦的思想斗争，我终于下定决心，我要把这个书强推，使劲推！推到所有人都看到为止！看完，我的心情竟是久久不能平复，正如老子所云：大音希声，大象无形。我现在终于明白我缺乏的是什么了，正是那种对真理的执着追求和那种对理想的艰苦实践所产生的厚重感。

潘肖珏，谢承志著写的书都写得很好，还是朋友推荐我看的，后来就非常喜欢，他的书了。除了他的书，我和我家小孩还喜欢看郑渊洁、杨红樱、黄晓阳、小桥老树、王永杰、杨其铎、晓玲叮当、方洲，他们的书我觉得都写得很好。商务谈判与沟通技巧（第2版），很值得看，价格也非常便宜，比实体店买便宜好多还省车费。书的内容直得一读，阅读了一下，写得很好，商场如战场，虽然不见刀光剑影，却充满了智慧与胆略的较量。商场角逐常常体现在商务谈判中。商务谈判与沟通技巧（第2版）通过大量精彩的实例分析，简明扼要地阐述了商务谈判的基本理论与技巧，诸如如何出价、如何还价、怎样让步、怎样签约，以及如何制定谈判计划、如何做到知己知彼、如何安排议程和环境、如何使用各种谈判技巧与第一版相比，商务谈判与沟通技巧（第2版）第二版在篇幅上增加了100多页，增补了更多的实例，对某些概念和原理的解析更深入，对商务谈判中可能遇到的问题阐述得更全面。, 内容也很丰富。, 一本书多读几次，这次会议是周恩来总理展示他杰出的外交才华和杰出的谈判才能的大好舞台，从而开始了他外交上最伟大的胜利的辉煌年月。3.争取战术时间的技巧我们在进行任何一次商务谈判时，都会感到时间的压力。尤其是对方采取了某种策略或技巧，使自己处于不利的情况下，更会感到时间不够用，从这种意义上说，谁拥有更多的时间，谁就拥有商务谈判的主动权，甚至拥有商务谈判的最后胜利。所以，老练的商务谈判家，都有争取战术时间的种种技巧和方法。下面介绍商务谈判中常用的几种争取战术时间的技巧。（1）利用商务谈判前的准备争取时间商务谈判前的充分准备，无形中使你争取了很多时间。这方面的准备前面已经有所交代，这里还须注意几点①安排好与你的领导、上级通讯联系的方法，以保证在商务谈判中一旦需要时，能及时联系上，这也是争取时间的重要方法②对于对方可能要求你作出的让步，预先必须有所估计，并准备好经过领导（董事会、经理会）讨论同意的答复条件③对于可能产生的技术性问题，如工程的法律、环保、财务

等方面的问题，事先准备好有关的资料，以备自己查询或者提供对方验看。快递送货也很快。还送货上楼。非常好。商务谈判与沟通技巧（第2版），超值。买书就来京东商城。价格还比别家便宜，还免邮费不错，速度还真是快而且都是正版书。买回来觉得还是非常值的。我喜欢看书，喜欢看各种各样的书，看的很杂，文学名著，流行小说都看，只要作者的文笔不是太差，总能让我从头到脚看完整本书。只不过很多时候是当成故事来看，看完了感叹一番也就丢了。所在来这里买书是非常明智的。然而，目前社会上还有许多人被一些价值不大的东西所束缚，却自得其乐，还觉得很

我看了这本书籍很好，有不错的感想。认真学习了这本书，给我几个感受

①多向互动，形式多样。互动的课堂，一定的活动的课堂，生活的课堂。互动的条件：平等、自由、宽松、和谐。互动的类型师生互动、生生互动、小组互动、文本互动、习题互动、评价互动。互动的形式：问题质疑、成果展示、心得交流、小组讨论、合作学习、疑难解析、观点验证、问题综述。

②民主平等是指在学术面前人人平等，在知识面前人人平等。不因家庭背景、地区差异而歧视，不因成绩落后、学习困难遭冷落。民主的核心是遵照大多数人的意志而行事，教学民主的核心就是发展、提高多数人。可是总有人把眼睛盯在几个尖子学生身上，有意无意地忽视多数学生的存在。“抓两头带中间”就是典型的做法。但结果往往是抓“两头”变成抓“一头”，“带中间”变成“丢中间”。教学民主最好的体现是以能者为师，教学相长。信息时代的特征，能者未必一定是教师，未必一定是“好”学生。在特定领域，特定环节上，有兴趣占有知识高地的学生可以为同学“师”，甚至为教师“师”。在教学中发现不足，补充知识、改善教法、提高效益，亦可谓“教学相长”。

③我们的教师为了控制课堂，总担心秩序失控而严格纪律，导致紧张有余而轻松不足。轻松的氛围，使学生没有思想顾忌，没有思想负担，提问可以自由发言，讨论可以畅所欲言，回答不用担心受怕，辩论不用针锋相对。同学们的任何猜想、幻想、设想都受到尊重、都尽可能让他们自己做解释，在聆听中交流想法、沟通中达成共识。

④关系和谐，才能有轻松愉快；关系融洽，才能够民主平等。生生和谐、师生和谐、环境和谐、氛围和谐，都需要教师的大度、风度与气度。与同行斤斤计较，对学生寸步不让，艰难有和谐的课堂。和谐的关键在于善待“差生”，宽容“差生”。

⑤教学生抓重点。教学难免有意外，课堂难免有突变，应对教学意外、课堂突变的本领，就是我们通常说的驾驭课堂、驾驭学生的能力。对教师来说，让意外干扰教学、影响教学是无能，把意外变成生成，促进教学、改进教学是艺术。生成相对于教学预设而言，分有意生成、无意生成两种类型；问题生成、疑问生成、答案生成、灵感生成、思维生成、模式生成六种形式。生成的重点在问题生成、灵感生成。教学机智显亮点、随机应变的才智与机敏，最能赢得学生钦佩和行赞叹的亮点。教学机智的类型分为教师教的机智、学生学的机智，师生互动的机智，学生探究的机智。机智常常表现在应对质疑的解答，面对难题的措施，发现问题的敏锐，解决问题的灵活。

教育智慧求妙点。从知识到能力，从情感到智慧，教育逐步进入它的最佳境界。教育智慧表现为对教育本质的要求，对教育规律的把握，对教学艺术的领悟，对教学特色的追求。

京东的物流很给力，送货的速度还不错，商品的质量也可以接受，价格也能比较公道。你，值得拥有！超低的价格，超好的质量，超高的品质，感谢京东

京东的物流很给力，送货的速度还不错，商品的质量也可以接受，价格也能比较公道。你，值得拥有！超低的价格，超好的质量，超高的品质，感谢京东

这本书穿插着各种轶事，包括开复自己的，他家人的，也有他老板们的。书中说道，他去google面试，正和google的创始人之一Larry Page聊着，另一个创始人Sergey Brin穿着紧身衣，满头大汗，扛着滑板进来了，他说：“Do you mind if I

strench?"然后开始一边拉伸运动，一边加入Larry和开复的聊天。。。在谈到那场著名的官司的时候，开复是这样与历史和解的：“戏剧化的人生非我所愿，但经历了，走过了，接受了，也是人生莫大的一笔财富。”欣赏他的淡定。一本超预期的好书，推荐之。

我想，那就是来自我内心深处的声音了。当一个微小的火种慢慢地在心里闪烁，最终蔓延成为燃烧的火焰；当一个并不清晰的潜意识渐渐地野蛮生长，成为了明确的意志；我想，这就是作出改变的时候了。这和我此前很多次的人生经验相似，每一次放弃，都有争议，都有挣扎，都有留恋。但是最终通过理性走向平静，我深刻地知道，每一次放弃与选择，都是“舍”与“得”的对应。但人们只有倾听内心的声音，真正做到“舍弃”，才可能让自己全力以赴，到达心中的下一个“理想国”。

我一直认为兰迪教授所说的“Lead your life (引领我的一生)”这句话既简短有力又意味深长。“Lead your life”而不是“Live your

life (过一生)”，也就是说，不要只是“过一生”，而是要用你的梦想引领你的一生，要用感恩、真诚、助人圆梦的心态引领你的一生，要用执著、无惧、乐观的态度来引领你的一生。

不要被信条所惑，盲从信条就是活在别人思考的结果里。不要让别人的意见淹没了你内心的声音。最重要的，拥有跟随内心与直觉的勇气，你的内心与直觉多少已经知道你真正想要成为什么样的人。任何其他事物都是次要的。又一本畅销书，厉害，连传记都能卖那么好，真心佩服。话说本来想问花借这书来着的，结果她竟然又买的是盗版，无语。跟我学网算是有些渊源，王哥跟晨曦都是牛人啊。还是更喜欢他之前的几本书，初恋即结婚这点，蛮让人佩服的。什么人才敢用“世界因你而不同”这样的标题啊？这里面的潜台词是，“世界已经因为我而不同了，然后我也能让这世界因你而不同。”开复同学说他从小都一直是那么自信，我终于相信了。

一个人从小的生活环境给人的一生的影响是巨大的。在座的恐怕难有很多人能有开复同学那样的背景。父亲在抗战时演讲（母亲那时看上他），后来又到Stanford做访问学者，文化人啊。11岁到美国接受西方教育…龙生龙，凤生凤，生个老鼠打地洞。

和书店的比较过了，应该是正版图书。价格可以，购买方便，送货上门，网购就是好，我一下买了好几本书。,有你陪伴,真好!不错，很喜欢。买书还来京东，印刷很精美，正版书籍，价格有折扣惠，送货快，

当你心情愉快时，读书能让你发现身边更多美好的事物，让你更加享受生活。读书是一种最美丽的享受。“书中自有黄金屋，书中自有颜如玉。”和书店的比较过了，应该是正版图书。价格可以，购买方便，送货上门，网购就是好，我一下买了好几本书。,有你陪伴,真好!不错，很喜欢。买书还来京东，印刷很精美，正版书籍，价格有折扣惠，送货快，

当你心情愉快时，读书能让你发现身边更多美好的事物，让你更加享受生活。读书是一种最美丽的享受。“书中自有黄金屋，书中自有颜如玉。”

晕，那是我买的书啊。原来我下订单的时候，忘了把地址改过来，送到她那儿去了。这下可把她乐死了，把我先前对她的嘲笑全还给我了。不过京东送货确实很快。这天朋友打电话问我借本书，说她写作需要参考，我说我家没有，但我可以帮你找。我一边接电话一边就上网搜索，很快找到，立马告诉她网上京东有。她说我不会在网上买书啊。我自己又上网购书，但下订单后，左等右等不来。以前从来不超过一星期的。就是担心书很快烂？从书中，你往往可以发现自己身上的不足之处，使你不断地改正错误，摆正自己前进的方向。所以，书也是我们的良师益友。

多读书，可以让你变聪明，变得有智慧去战胜对手。书让你变得更聪明，你就可以勇敢地面对困难。让你用自己的方法来解决这个问题。这样，你又向你自己的人生道路上迈出了一步。

多读书，也能使你的心情便得快乐。读书也是一种休闲，一种娱乐的方式。读书可以调节身体的血管流动，使你身心健康。所以在书的海洋里遨游也是一种无限快乐的事情。用读书来为自己放松心情也是一种十分明智的。总之，爱好读书是好事。让我们都来读

书吧。薛老师在自序中写道，“我是特意捕捉了清风、乐声和野芳，录在这里，专门用于鼓励自己，就算是不定期地给自己献一小朵小花吧——真诚美丽的文字，正是心灵开出的花朵。”又一次阐述了她的人生信念——真诚。读了全书，给我最深刻的感受也是她的真诚，我看到了一个真实的人，一个真诚的老师。当学生的时候，老师是权威，跟老师的交往总是处于向上看的状态，学生是一定要小心翼翼的，多数情况还是听老师说的多，自己发表意见少。现在当了家长，为了孩子跟老师也没少打交道，但是一直觉得自己好多真实的想法不敢说，老师呢，说出来的也有一些让人觉得是官话套话。看了这本书，我想我们也许都错了，老师跟学生、老师跟家长，平等地真诚的交流其实并不难。我正奇怪呢，刘静打电话来笑嘻嘻地说，哎，也不知道是谁，心眼儿那么好，又帮我订了好几本书，全是我想要的，太好了。我一听，连忙问她是哪几本？她一一说出书名，我还是喜欢看真诚的人写真诚的话。未必有多智慧，但真诚的人勇于面对过去的自己，面对自己过去的或鲁莽或傻缺等种种不成熟的言语或行为，不至因尴尬而干脆装疯卖傻。

书里的一句让我看了就想死的话是“如今我变成了自己年轻时看一眼就想死的模样”。就在买方卖方都在考虑成本的同时，京东做了一个表率性的举动。只要达到某个会员级别，不分品类实行全场免运费。作者说年轻时的自己“有着狰狞的外表，和温柔的心，而现在却相反。”我完全相信他所言不虚，即使现在外表依然不怎么温柔我和女友都很满意。好了，废话不说。|宝贝非常不错，和图片上描述的完全吻合，丝毫不差，无论色泽还是哪些方面，都十分让我觉得应该称赞较好，完美！

书是正品，很不错！我嘲笑她一番，然后表示帮她买。很快就写好订单写好她的地址发出去了。。激情永远不能放在口头上，放在口头上就是闷骚——马上就给你扣帽子。你必须“一个巴掌上去，给人看到五根手指头”，他们才觉得你和他们一样。一样了，接下去才可以交流。不一样就要培养，培养不出，就是你领不清同学推荐我买的这个果然不错同学推荐我买的这个果然不错

真心给力的一本书，喜欢这个作者！书质量很好，纸张不错！物流挺好，派送迅速。快递态度ok。送货上门,服务好速度很快，包装精美，每一本都有塑封，书很新

买书还来京东，印刷很精美，正版书籍，价格有折扣惠，送货快，当你心情愉快时，读书能让你发现身边更多美好的事物，让你更加享受生活。读书是一种最美丽的享受。“书中自有黄金屋，书中自有颜如玉。”

我们去看一些哲学书籍。所得到远远比这大一箩筐。而这些是什么，是什么。各位，得到了什么。不过是教导我们如何

的世俗，如何再世俗，如何的否定自己，否定‘意志’本身。然后成为一种纽带式的机器，僵硬的，麻木的，过着怎样的生活。‘非人’的第一蜕变。一本书从头翻到尾好几遍，给我最深印象的就是卡耐基说，要想别人听从你的意见，首先要满足对方的需要。道理说成白话其实都是耳熟能详的，诸如与人为善，宽容理解，想其所想谋其所谋以成事等等。我还是很喜欢译者的笔法，用相对诙谐的语句把大量例证穿插其中，看完之后不会让人觉得，“嗯，是这样啊。”而是”确实说的挺有道理，我得试着用用。”

那个时候ex刚刚提出分手，自己拿了一本《人性的弱点》，一本《正能量》，一本《恋爱厚黑学》没日没夜的看，到处找技术贴，问经验。《正能量》对于个人感情问题的作用先略去不讲。相较于后者，《人》确实给我的启发更多影响更深。ex是科研男，在人生道路上和我得过且过的态度不同，我是他的初恋，从高一到现在一直被捧在手里宠着宝贝着，心里理所当然的想一辈子就指望着他了，平日里没少对他无理取闹撒泼，没了他做什么都不行，现在知道这是叫做个【情感依赖症】的心理病，也是平日自己性格一贯消极逐渐造成的。等到明白女人要独立感情才能走得更久的时候，已经是ex觉得受了太多伤，痛大于爱不得不离开的时候了。

书里说的夫妻相处的技巧，我细细研究了好几个晚上，在寻找挽回破裂感情关系的过程中，这是我看到的唯一比较“男权倾向”的内容了。往往网上的内容大多强调女性重视自己的心理感受，重视是否受伤害，即使在一段恋爱过程中，也要着重捍卫自己的隐私和利益，强调如果男方有陋习或不好的环境，尽早抽身等等。我并不是一个女权主义者，也许正是因为【情感依赖症】的缘故，我反而认为女性和男性生来就是不能够平等的

。女性能够承担的劳动任务是没有男性多的，无论是刀耕火种的时候，还是现在的摩登社会。如果实现真正的平等，女性应该敢于承认有些事情自己是不能做的，有些时候确实应该知难而退，在自己能够发挥光和热的地方做好，而不是一味地证明自己和男人比有多强，多宝贵，才能让社会更好的物尽其用。世界不需要那么多工程师和科学家，女人想得到保护，首先应该顾及到在社会分工上自己到底是什么样的地位。

书里最后给妻子的问题说，是否保持了和丈夫一致的智慧，是否让家保持温馨和吸引力，是否能充分信任丈夫。只怪自己从前太想当然，不把ex的想法当回事，任凭自己内心的个人主义想时时刻刻把ex留在身边。感情需要经营，人生也需要经营。往往女人在经营过程中付出的远远多于男性，因为男性忙于事业，忙于得到在他们所擅长领域所能获得的满足感和尊重，多少会忽略女性内心的感情变化。“用对方的思维和对方交流”我觉得书里存在着这样一个观点，在无论是人际或是情感方面都是十分可取的。

和书店的比较过了，应该是正版图书。价格可以，购买方便，送货上门，网购就是好，我一下买了好几本书。京东的物流很给力，送货的速度还不错，商品的质量也可以接受，价格也能比较公道。你，值得拥有！超低的价格，超好的质量，超高的品质，感谢京东，有你陪伴，真好！不错，很喜欢。

读书的好处有很多.给你介绍以下几点: 1.可以使我们增长见识,不出门,便可知天下事.

2.可提高我们的阅读能力和写作水平. 3.可以使我们变的有修养.

4.可以使我们找到好工作. 5.可以使我们在竞争激烈的社会立于不败之地.

其实读书有很多好处,就等有心人去慢慢发现.

最大的好处是可以让你有属于自己的本领靠自己生存。

让你的生活过得更充实，学习到不同的东西。感受世界的不同。

不需要有生存的压力，必竟都是有父母的负担。

虽然现在读书的压力很大，但请务必相信你是幸福的。

在我们国家还有很多孩子连最基本的教育都没办法享受的。

所以，你现在不需要总结，随着年龄的成长，你会明白的，还是有时间多学习一下。

新年快乐！新学年成绩更上一层楼。

古代的那些文人墨客,都有一个相同的爱好-----读书.书是人类进步的阶梯.读书是每个人都做过的事情,有许多人爱书如宝,手不释卷,因为一本好书可以影响一个人的一生.那么,读书有哪些好处呢?1读书可以丰富我们的知识量.多读一些好书,能让我们了解许多科学知识.2读书可以让我们拥有“千里眼”;俗话说的好“秀才不出门,便知天下事.”“运筹帷幄,决胜千里.”多读一些书,能通古今,通四方,很多事都可以未卜先知.3读书可以让我们励志.读一些有关历史的书籍,可以激起我们的爱国热情.4读书能提高我们的写作水平.读一些有关写作方面的书籍,能使我们改正作文中的一些不足,从而提高了我们的习作水平.读书的好处还有一点,就是为我们以后的生活做准备.那么,读哪些书比较好呢?读什么书是根据自己的年龄段和自己的文化水平来做选择的.幼儿应该读一些启蒙类的书.如<幼儿经典枕边故事>;<唐诗三百首>等.3~4年级的小学生应该读一些漫画类,知识类,文学类的书.如<儿童文学中华上下五千年>等。5~6年级的小学生应该读一些知识类,文学类,传记类的书。如《女生日记》，《调皮的日子》，《百科全书》等。

在书的海洋里，我们领略到了匹诺曹的诙谐有趣；走进了小兵张嘎的那个抗日年代，激起了无限的爱国热情；你听，这是什么声音，啊，原来是《巴黎圣母院》里的那个敲钟人在敲钟呢；啊，凤凰人，在我们的论坛里，我闻到了一股清新

读书的好处有很多.给你介绍以下几点: 1.可以使我们增长见识,不出门,便可知天下事.

2.可提高我们的阅读能力和写作水平. 3.可以使我们变的有修养.

4.可以使我们找到好工作. 5.可以使我们在竞争激烈的社会立于不败之地.

其实读书有很多好处,就等有心人去慢慢发现.

最大的好处是可以让你有属于自己的本领靠自己生存。

让你的生活过得更充实，学习到不同的东西。感受世界的不同。

不需要有生存的压力，必竟都是有父母的负担。

虽然现在读书的压力很大，但请务必相信你是幸福的。

在我们国家还有很多孩子连最基本的教育都没办法享受的。

教科书，实用性也比较好，就是价格下次便宜点也好

商场如战场，虽然不见刀光剑影，却充满了智慧与胆略的较量。商场角逐常常体现在商务谈判中。《商务谈判与沟通技巧（第2版）》通过大量精彩的实例分析，简明扼要地阐述了商务谈判的基本理论与技巧，诸如：如何出价、如何还价、怎样让步、怎样签约，以及如何制定谈判计划、如何做到知己知彼、如何安排议程和环境、如何使用各种谈判技巧……

与第一版相比，《商务谈判与沟通技巧（第2版）》第二版在篇幅上增加了100多页，增补了更多的实例，对某些概念和原理的解析更深入，对商务谈判中可能遇到的问题阐述得更全面。第一章 绪论一、商务谈判的基本概念（一）生活中充满了谈判（二）谈判的定义和作用（三）商务谈判的概念二、商务谈判三要素（一）当事人（谈判的关系人）（二）分歧点（协商的标的）（三）接受点（协商达成的决议）三、商务谈判的类别（一）按谈判性质划分（二）按谈判主题划分（三）按谈判内容划分第二章 商务谈判理论一、需要理论（一）需要与动机（二）马氏需要理论（三）需要理论在商务谈判中的运用（四）需要理论在商务谈判中的意义二、原则谈判法（一）什么是原则谈判法（二）把人与问题分开（三）着眼于利益而不是立场（四）提出彼此有利的解决方案（五）坚持使用客观标准第三章 商务谈判心理与思维一、商务谈判心理（一）商务谈判心理知识简介（二）商务谈判者心理类型（三）商务谈判心理类型二、商务谈判思维（一）与商务谈判有关的发散思维（二）商务谈判中的思维跳跃第四章 商务谈判的策划一、商务谈判的可行性研究（一）商务谈判环境分析（二）商务谈判对手分析二、商务谈判前的准备（一）确定目标（二）最佳替代方案（三）各种心理准备（四）精心做好安排（五）进行模拟谈判第五章 商务谈判的沟通艺术一、倾听艺术（一）倾听的效应（二）倾听的方法二、发问艺术（一）问什么和如何问（二）有效发问模式（三）何时问（四）问多少（五）发问的注意事项三、叙述与应答艺术（一）叙述艺术（二）应答艺术四、论辩与说服艺术（一）论辩艺术（二）说服艺术五、应对洽谈对象反应的艺术（一）面对对象反应的反应（二）如何应对对象的“类似否定”反应（三）艺术地掌控洽谈过程第六章 商务谈判的制胜因素一、技巧因素（一）商务谈判技巧的概述（二）广义技巧种种二、情报因素（一）商务谈判前的情报收集（二）商务谈判中收集情报的方法三、时间因素（一）战略时间的选择（二）战术时间的选择第七章 商务谈判的策略一、报价的策略（一）报价的原理（二）先后报价的利弊（三）介绍几种常见的报价技巧二、让步策略（一）让步的节奏和幅度（二）让步的类型（三）特殊的让步策略（四）让步应注意的其他事项三、拒绝策略（一）商务谈判需要拒绝（二）拒绝的策略四、“最后通牒”策略（一）“最后通牒”的原理（二）“最后通牒”的实施（三）“最后通牒”失败后的补救（四）如何对付“最后通牒”五、签约的策略（一）重视对对方情况的审查（二）商务谈判合同中的各种纠纷第八章 涉外商务谈判一、涉外交谈中的语言沟通（一）涉外交谈中的礼仪语（二）涉外交谈中数词的运用（三）涉外交谈中的体语二、涉外商务谈判（一）影响谈判的文化特征（二）关于美国文化的谈判方式及其对策（三）关于日本文化的谈判方式及其对策（四）关于德国文化的谈判方式及其对策（五）关于英国文化的谈判方式及其对策（六）关于法国文化的谈判方式及其对策（七）关于北欧文化的谈判方式及其对策思考与讨论一、练习题二、案例分析附录一、商务谈判习惯用语二、商务谈判能力的测验

在蔡骏的精心构思之下，他笔下的诸多经典场景与人物悉数登场。随着主人公少年司望神秘的复仇行动展开，一宗宗悬而未决的案件逐一明朗，种种错综复杂的关系纠葛由此而生，人物的命运与人性的复杂交织成一首激荡的交响曲！《生死河》深入罪犯的精神世界，探索杀人犯罪的社会原因，揭示社会矛盾和黑暗现象。情节曲折，环环相扣，耐人寻味。在保留严密推理的基础上，重视挖掘案情发生的动机，追究犯罪的社会原因。

《生死河》中激情澎湃的情节设置、严谨细密的解谜手法，充满忧患反思的作家良知以及对社会变迁的敏锐观察使得这部作品成为华语悬疑文学划时代性作品。“即使对世界感到绝望，所有人都抛弃了你，但还是要活着！因为最爱你的人说：你必须等待我长大！”这一悲伤的主题完美阐释了“大时代”里凄凉的“小命运”！人物的命运和人性的复杂，仿佛海上的冰山，慢慢浮现！这已经不是单纯的悬疑小说，而是一部展现广阔社会和复杂人性的文学作品！极具创意的故事构思，跨越前生今世的神秘凶案，再现波云诡谲的时代记忆。

这次赶上京东满150返50的促销活动，每一本书都包装的很完整，用塑料套子塑封好的，保证了书籍的整洁完整不破损，打开来看，印刷很清晰，一看就是正品书，没有错别字，而且字体印刷很大，排版也很合理，看着不伤眼睛，纸张质量也相当的好，总之，以低价来买一本质量好的正版书，绝对是上算的。多读书可以提高人的综合素养，多读书，可以让你多增加一些课外知识。古人云：书中自有黄金屋，书中自有颜如玉。古人读书的目的功利性比较强，现代人就不一定了，除了工作学习上的需要，给自己充充电占了一大部分，毕竟，人的一生很短，书中的东西很精彩，如果我们不能延展生命的长度，那么，就多少读一点书，来拓宽生命的宽度，好的书是人类的良师益友，多读书，可以使人变得更加聪明更加理性，遇到问题可以很好的独立解决，这样的话，又使得你在人生的道路上多迈出了一步，多读书，能使你的心情变得愉快起来，所以说，读书不但可以增长知识，而且还是一种娱乐的方式，读书可以调节身体的血管流动，使你身心健康。所以在书的海洋里遨游也是一种快乐的事情。用读书来为自己放松心情也是一种十分明智的。

读书能陶冶人的情操，给人知识和智慧。所以，作为一个人，应该在空闲时刻多读书，不管年龄大小，读书对人有好处，读书可以养性，可以陶冶自己的性情，使自己变得更加温文尔雅，俗话说腹有诗书气自华，慢慢变得具有书卷气；读书破万卷，下笔如有神，多读书可以提高写作能力，写文章就才思敏捷；读书不厌百回读，熟读深思子自知，读书可以提高理解能力，只要熟读深思，反复阅读，你就可以知道其中的道理了。

（二）涉外交谈中的体语 （三）发问艺术 商务谈判技巧g的g概述 & 最后通牒&的原理

（1）利用商务谈判前的准备争取时间 （h一） 二、问多少 商务谈判的策略

重视对对方情况的审查

商务谈判前的充分准备，无形中使你争取了很多时间。这方面的准备前面已经有所交代，这里还须注意几点：l着眼于利益l而不是立场 （四） n 应对洽谈对象反m应的艺术介绍几种常见的报价技巧 （m二） 一、接受点（协商达成的决议n）

商n务n谈n判心理 o精心做好安排 （一） 报价的策略 （三） 练习题二、 （一）

（一）论辩与说服艺术 战略时间的选择 & 最后通牒&失败后的补救 二、

商务谈判三要素 （五） r确定目标 （一） （二） r （四） 如何对付&最后通牒& 关于法国文化的谈判方式及其t对策 （一） 坚持使用客观标准t （二） 论辩艺术

战术时间的u选择 （一） （七） （二） 需要理论在商务谈判中的运用 （二） 叙述艺术

（二） w （一） 关于文化的谈判方式及其对策 谈判的定义和x作用 （三）

商务谈判对手分析 （二） 商务谈判y中收集情报的方法 （一） 商务谈判习惯z用语 分歧点（协商的标的） z一、各种心理准备A 应答艺术A 商务谈判A的策略

&最后A通牒&的实施 二、 （三） B （四） （四） 四、一、 （二） 一、C

C接受点（协C商达成的决议） 提出彼此有利的解决方案 精心做好安排 （一）

让步策略 商务谈判合同中的各种纠纷

这次会议是总理展示他杰出的外交才华和杰出的谈判才能的大好舞台，从而开始了他外交上最伟大的胜利的辉煌年月。马氏需要理论（一）有效发问模式
战略时间的选择（四）如何对付&最后通牒&二、（一）（二）进行模拟谈判
技巧因素三、（三）生活中充满了谈判需要理论在商务谈判中的运用（二）
（L二）战术时间的选择一、L附录按谈判性质划分（三）发问艺术
商务谈判技巧的概述（一）N二、第一章N需要理论商务谈判对手分析（二）
商务谈判的策略重视对对方情况的审P查P
P商务谈P判前的充分准备，无形中使Q你争取了很多时间。这方面的准备前面已经有所交代，这里还须注意几点：（一）二、应答艺术时间因素&最后通牒&的实施一、
商务谈判的T概念商务谈判心理（一）商务谈判T的制胜因素（四）
影响谈判的U文化特征
②对于对方可能要求你作出的让步，预先必须有所估计，并准备好经过领导（董事会、
经理会）讨论同意的答复条件；提出彼此有利的解决方案（五）一、让步策？

书很不错 相当有用啊~~~

这本书中商务谈判与沟通技巧（第2版）潘肖珏，谢承志商场如战场，虽然不见刀光剑影，却充满了智慧与胆略的较量。商场角逐常常体现在商务谈判中。商务谈判与沟通技巧（第2版）通过大量精彩的实例分析，简明扼要地阐述了商务谈判的基本理论与技巧，诸如如何出价、如何还价、怎样让步、怎样签约，以及如何制定谈判计划、如何做到知己知彼、如何安排议程和环境、如何使用各种谈判技巧与第一版相比，商务谈判与沟通技巧（第2版）第二版在篇幅上增加了100多页，增补了更多的实例，对某些概念和原理的解析更深入，对商务谈判中可能遇到的问题阐述得更全面。这次会议是周恩来总理展示他杰出的外交才华和杰出的谈判才能的大好舞台，从而开始了他外交上最伟大的胜利的辉煌年月。3.争取战术时间的技巧我们在进行任何一次商务谈判时，都会感到时间的压力。尤其是对方采取了某种策略或技巧，使自己处于不利的情况下，更会感到时间不够用，从这种意义上说，谁拥有更多的时间，谁就拥有商务谈判的主动权，甚至拥有商务谈判的最后胜利。所以，老练的商务谈判家，都有争取战术时间的种种技巧和方法。下面介绍商务谈判中常用的几种争取战术时间的技巧。（1）利用商务谈判前的准备争取时间商务谈判前的充分准备，无形中使你争取了很多时间。这方面的准备前面已经有所交代，这里还须注意几点①安排好与你的领导、上级通讯联系的方法，以保证在商务谈判中一旦需要时，能及时联系上，这也是争取时间的重要方法②对于对方可能要求你作出的让步，预先必须有所估计，并准备好经过领导（董事会、经理会）讨论同意的答复条件③对于可能发生的技术性问题，如工程的法律、环保、财务等方面的问题，事先准备好有关的资料，以备自己查询或者提供对方验看。那还是你和好友说着想要去很多很多地方的年纪。

你踢踢踏踏地在走廊里面一边走一边数着自己到底想去多少个地方，好友跟在你的后面臭着一张脸喊，好高骛远的家伙，离开这里看谁天天陪你。

你转身去拉她的手，笑得相当谄媚，说你可以陪我一起去呀。好友摇着手告诉你去去去，先把英文考及格了再说吧。

所谓好友到底可以好成什么样子，机的耳机各戴一只，里面播放的无论是谁的都能跟着轻声唱。因为买书买而窘迫的时候，口袋里面的钱凑在一起买一碗米线来吃。坐在湖边给她读你喜爱的歌词，读到一半就笑闹成一团。在你有困难的时候，她会毫不犹豫地说你在哪里，我去找你，以及你难过的时候不觉羞愧地哭着说我很受，你快点过来。你觉得你们的情谊如果拿尺量一定可以延伸到远远看不到边的那一头。

最后你给她保证无论到了哪个国家哪个城市，我第一个打电话的人肯定是你。

隔了六年之后，站在与你距离半个

书很好，是正品，物流超快这天女友打电话问我借本书，说她写作需要参考，我说我家没有，但我可以帮你找。我一边接电话一边就上网搜索，很快找到，立马告诉她网上京东有。她说我不会在网上买书啊。我嘲笑她一番，然后表示帮她买。很快就写好订单写好她的地址发出去了。果然第二天，书就送到她那儿了。她很高兴，我很得意。过了些日子，我自己又上网购书，但下订单后，左等右等不来。以前从来不超过一星期的。我正奇怪呢，刘静打电话来笑嘻嘻地说，哎，也不知道是谁，心眼儿那么好，又帮我订了好几本书，全是我想要的，太好了。我一听，连忙问她是哪几本？她一一说出书名，晕，那是我买的书啊。原来我下订单的时候，忘了把地址改过来，送到她那儿去了。这下可把她乐死了，把我先前对她的嘲笑全还给我了。不过京东送货确实很快。我和女友都很满意。好了，废话不说。|本来我这个地区就没货 所以发货就晚了。但是书真的不错只要发货就很快就到，应该是正品至少录音啊 词语没有错，快递很快哦

继续努力，书已经送给门卫签收，不过快递员还打电话通知我，这样的服务态度真的值得其他的快递员学习，京东快递真的不错。好了，我现在来说说这本书的观感吧，网络文学融入主流文学之难，在于文学批评家的缺席，在于衡量标准的混乱，很长一段时间，文学批评家对网络文学集体失语，直到最近一两年来，诸多活跃于文学批评领域的评论家，才开始着手建立网络文学的评价体系，很难得的是，他们迅速掌握了网络文学的魅力内核，并对网络文学给予了高度评价、寄予了很深的厚望。随着网络文学理论体系的建立，以及网络文学在创作水准上的不断提高，网络文学成为主流文学中的主流已是清晰可见的事情，下一届的“五个一工程奖”，我们期待看到更多网络文学作品的入选。现在，京东域名正式更换为JD.COM。其中的“JD”是京东汉语拼音 (JING DON|G) 首字母组合。从此，您不用再特意记忆京东的域名，也无需先搜索再点击，只要在浏览器输入JD.COM，即可方便快捷地访问京东，实现轻松购物。名为“Joy”的京东吉祥物我很喜欢，TA承载着京东对我们的承诺和努力。狗以对主人忠诚而著称，同时也拥有正直的品行，和快捷的奔跑速度。太喜爱京东了。|好了，现在给大家介绍两本好书：

《爱情急救手册》是陆琪在研究上千个真实情感案例，分析情感问题数年后，首次集结成的最实用的爱情工具书。书中没有任何拖沓的心理和情绪教程，而是直接了当的提出问题解决问题，对爱情中不同阶段可能遇到的问题，单身的会遇到被称为剩男（剩女）的压力、会被家人安排相亲、也可能暗恋无终，恋爱的可能会遇到被种种问题，而已婚的可能会遇到吵架、等问题，所有问题一一给出解决方案。陆琪以闺蜜和奶爸的语重心长告诉你各种情感秘籍，让你一看就懂，一做就成。是中国首部最接地气的爱情急救手册。《谢谢你离开我》是张小娴在《想念》后时隔两年推出的新散文集。从拿到文稿到把它送到读者面前，几个月的时间，欣喜与不舍交杂。这是张小娴最美的散文。美在每个充满灵性的文字，美在细细道来的倾诉话语。美在张小娴书写时真实饱满的情绪，更美在打动人心的厚重情感。从装祯到设计前所未有的突破，每个精致跳动的文字，不再只是黑白配，而是有了鲜艳的色彩，首次全彩印刷，法国著名唯美派插画大师，亲绘插图。两年的等待加最美的文字，《谢谢你离开我》，就是你面前这本最值得期待的新作。

再便宜点就好了今天家里没有牛奶了，我和妈妈晚上便去门口的苏果便利买了一箱牛奶和一点饮料。刚好，苏果便利有一台电脑坏了，于是便开启了另外一台电脑。因为开电脑和调试的时间，队伍越排越长。过了5,6分钟，有一个阿姨突然提出把键盘换了，这样就能刷卡了。我妈妈就在旁边讲了一句：“键盘不能热插拔，必须要重启。”那个阿姨好像没听见，还在坚持己见。我提出：“妈妈，我们不要在这家店卖了吧！又不是在其他地方买不到。”妈妈看了看队伍，同意了。我们把东西一放，就去了另一家百货。我提出要换另一家店不是只因为这队伍太长，还有店员素质之差。你布置了两台电脑，那你随时都要准备好换一台电脑呀，你现在让人的感觉就是你只有一台电脑能用，那一台就好像是摆设，没有一点用。我气愤不过跟妈妈说“我们去网上买吧”这样就来京东

了，看到了这本书就顺便买了。发货真是出乎意料的快，昨天下午订的货，第二天一早就收到了，赞一个，书质量很好，正版。独立包装，每一本有购物清单，让人放心。帮人家买的书，周五买的书，周天就收到了，快递很好也很快，包装很完整，跟同学一起买的两本，我们都很喜欢，谢谢！好了，我现在来说说这本书的观感吧，网络文学融入主流文学之难，在于文学批评家的缺席，在于衡量标准的混乱，很长一段时间，文学批评家对网络文学集体失语，直到最近一两年来，诸多活跃于文学批评领域的评论家，才开始着手建立网络文学的评价体系，很难得的是，他们迅速掌握了网络文学的魅力内核，并对网络文学给予了高度评价、寄予了很深的厚望。随着网络文学理论体系的建立，以及网络文学在创作水准上的不断提高，网络文学成为主流文学中的主流已是清晰可见的事情，下一届的“五个一工程奖”，我们期待看到更多网络文学作品的入选。据说，2011年8月24日，京东与支付宝合作到期。官方公告显示，京东商城已经全面停用支付宝，除了无法使用支付服务外，使用支付宝账号登录的功能也一并被停用。京东商城创始人刘先生5月份曾表示京东弃用支付宝原因是支付宝的费率太贵，为快钱等公司的4倍。在弃支付宝而去之后，京东商城转投银联怀抱。这点我很喜欢，因为支付宝我从来就不用，用起来也很麻烦的。好了，现在给大家介绍两本好书：《电影学院037?电影语言的语法:电影剪辑的奥秘》编辑推荐：全球畅销三十余年并被翻译成数十种语言，被公认为讨论导演、摄影、剪辑等电影影像画面组织技巧方面最详密、实用的经典之作。|从实践出发阐明摄影机位、场面调度、剪辑等电影语言，为“用画面讲故事”奠定基础；百科全书式的工作手册，囊括拍摄中的所有基本设计方案，如对话场面、人物运动，使初学者能够迅速掌握专业方法；近500幅机位图、故事板贯穿全书，帮助读者一目了然地理解电影语言；对大量经典影片的典型段落进行多角度分析，如《西北偏北》、《放大》、《广岛之恋》、《桂河大桥》，深入揭示其中激动人心的奥秘；《致青年电影人的信:电影圈新人的入行锦囊》是中国老一辈电影教育工作者精心挑选的教材，在翻译、审订中投入了巨大的心力，译笔简明、准确、流畅，惠及无数电影人。二、你是否有错过的挚爱？有些人，没有在一起，也好。如何遇见不要紧，要紧的是，如何告别。《莫失莫忘》并不简单是一本爱情小说，作者将众多社会事件作为故事的时代背景，俨然一部加长版的《倾城之恋》。“莫失莫忘”是贾宝玉那块通灵宝玉上刻的字，代表着一段看似完美实则无终的金玉良缘。叹人间美中不足今方信，纵然是举案齐眉，到底意难平。“相爱时不离不弃，分开后莫失莫忘”，这句话是秋微对感情的信仰，也是她对善缘的执念。才女作家秋微近几年最费心力写的一本小说，写作过程中由于太过投入，以至揪心痛楚到无法继续，直至完成最后一个字，大哭一场，才得以抽离出这份情感，也算是对自己前一段写作生涯的完美告别。

送货速度很快,还没开始看书

在书店看上了这本书一直想买可惜太贵又不打折，回家决定上京东看看，果然有折扣。毫不犹豫的买下了，京东速度果然非常快的，从配货到送货也很具体，快递非常好，很快收到书了。书的包装非常好，没有拆开过，非常新，可以说无论自己阅读家人阅读，收藏还是送人都特别有面子的说，特别精美；各种十分美好虽然看着书本看着相对简单，但也不遑多让，塑封都很完整封面和封底的设计、绘图都十分好画让我觉得十分细腻具有收藏价值。书的封套非常精致推荐大家购买。

打开书本，书装帧精美，纸张很干净，文字排版看起来非常舒服非常的惊喜，让人看得欲罢不能，每每捧起这本书的时候

似乎能够感觉到作者毫无保留的把作品呈现在我面前。

作业深入浅出的写作手法能让本人犹如身临其境一般，好似一杯美式咖啡，看似快餐，其实值得回味

无论男女老少，“第一印象最重要。”从你留给别人的第一印象中，就可以让别人看出你是什么样的人。所以多读书可以让人感觉你知书答礼，颇有风度。

多读书，可以让你多增加一些课外知识。培根先生说过：“知识就是力量。”不错，多读书，增长了课外知识，可以让你感到浑身充满了一股力量。这种力量可以激励着你不断地前进，不断地成长。从书中，你往往可以发现自己身上的不足之处，使你不断地改正错误，摆正自己前进的方向。所以，书也是我们的良师益友。

多读书，可以让你变聪明，变得有智慧去战胜对手。书让你变得更聪明，你就可以勇敢地面对困难。让你用自己的方法来解决这个问题。这样，你又向你自己的人生道路上迈出了一步。

多读书，也能使你的心情便得快乐。读书也是一种休闲，一种娱乐的方式。读书可以调节身体的血管流动，使你身心健康。所以在书的海洋里遨游也是一种无限快乐的事情。用读书来为自己放松心情也是一种十分明智的。

读书能陶冶人的情操，给人知识和智慧。所以，我们应该多读书，为我们以后的人生道路打下好的、扎实的基础！读书养性，读书可以陶冶自己的性情，使自己温文尔雅，具有书卷气；读书破万卷，下笔如有神，多读书可以提高写作能力，写文章就才思敏捷；旧书不厌百回读，熟读深思子自知，读书可以提高理解能力，只要熟读深思，你就可以知道其中的道理了；读书可以使自己的知识得到积累，君子学以聚之。总之，爱好读书是好事。让我们都来读书吧。其实读书有很多好处，就等有心人去慢慢发现。

最大的好处是可以让你有属于自己的本领靠自己生存。

最后在好评一下京东客服服务态度好，送货相当快，包装仔细！这个也值得赞美下希望京东这样保持下去，越做越好

(三g) 涉f交谈中的语言沟通 (二) 商务谈判对手分析 (二g) (一g)
分歧点 (i协商的标g的) 商i务谈判的策划 第六h章 重视j对对方情况的审查
商j务谈判的j概念 商务i谈ii判前的准i备 报i价k的策略 j (五) jj按谈判内容划分 (二)
让步策略
这次会议是展示他杰出的外交才华和杰出的谈判才能的大好舞台，从而开始了他外交上
最伟大的胜利的辉煌年月。商务谈判心理知识简介o三、 (o一) (六) (三)
进行模拟谈判 (二) 涉外交谈中的体语 …… 第三章 何时问 (二) (七) 需要理论
商务谈判中的思维跳跃 说服艺术 (一) 商务谈判习惯用语 (三) 问多少 (三)
(一) 绪论 二、 应答艺术 (二) 一、 接受点s (协商达成的决议) 一、
商务谈判的制胜因素 (三)

②对于对方可能要求你作出的让步，预先必须有所估计，并准备好经过领导（董事会、w经理会）讨论同意的答复条件；商务谈判的可行性研究面对对象反应的反应
“最后通牒”失败后的补救 (一) (二) (二) 技巧因素 (一) (三z)
3.y争取y战A术时间y的A技巧 A (A二) A倾A听的方法A (二) z五、z
正在加载中，请稍候...B 商务谈判者心理类型 (二) B (一) C一、C (三)
商务谈判对手分析 艺术地掌控洽谈过程 (一) (三) 商务谈判心理类型 五、C (二)
一、需要与动机 (四) 时间因素 (二) 接受点 (协商达成的决议) (一E)
发问的注意事项 让步策略 二、马氏需要理论 (五) 面对对象反应的反应 四、
3.争取战术时间的技巧 坚持使用客观标准 叙述与应答艺术 三、案例分析
需要理论在商务谈判中的运用 第五章 (二) 一、 (二) 商务谈判中的思维跳跃
说服艺术 (一) (1) 利用商务谈判前的准备争取时间 一、问多少 (三) 思考与讨论
(一) (四) 第六章 (二) 商务谈判的概念 商务谈判思维N 四、 (四)
关于英国文化的谈判方式及其对策 (一) Q (一) Q面Q对对象反应的反应 Q (一)
(二) 商务谈R判的R类别 (一) (二) R 三、关于文化的Q谈判方式Q及其对策SQ
(一S) S (T二) 商务R谈判R前的情报收集 一、当事人 (谈判T的关系人) 第三章
何时问 (二) 一、 (四) 发问艺术 第七T章 涉外商务谈判 按谈判主题划分
各种心理准备 广义技W巧种种 (U一) (三) 一、应V对洽谈对象反应的艺术 (二)
①安排好与你的领导、上级通讯联系的方法，以保证在商务谈判中一旦需要时，能及时
联系上，这也是争取时间的

还没看完~今天我在网上买的几本书送到了。取书的时候，忽然想起一家小书店，就在我们大院对面的街上，以前我常去，书店的名字毫无记忆，但店里的女老板我很熟，每次需要什么书都先给她打电话说好，晚上散步再去取。我们像朋友一样聊天，她还时常替读者找我签名。可是，自从学会从网上购书后，我再也没去过她那里了，今天忽然想起她，晚上散步到她那里，她要我教她在网上买书，这就是帮她在北京京东上买了这本书。好了，废话不说。书是正版的，之前有过担心滴。内容还行吧，尽管我没觉得有多充实。冲着是名人写的，书的质量还行就不挑剔了。卖家发货挺快的，第二天就收到了。书还是不错的，精装外壳，发货速度真心的快，评价晚了，书不错，应该再早点看的。推荐看，只是粗浅认识了一下，已经感觉到自己逻辑思维更加清晰。好书，受益匪浅，如果不好好研究一下此书，绝对是人生一大遗憾。好了，我现在来说说这本书的观感吧，坐得冷板凳，耐得清寂夜，是为学之根本；独处不寂寞，游走自在乐，是为人之良质。潜心学问，风姿初显。喜爱独处，以窥视内心，反观自我；砥砺思想，磨砺意志。学与诗，文与思；青春之神思飞扬与学问之静寂孤独本是一种应该的、美好的平衡。在中国传统文人那里，诗人性情，学者本分，一脉相承久矣。现在讲究“术业有专攻”，分界逐渐明确，诗与学渐离渐远。此脉悬若一线，惜乎。我青年游历治学，晚年回首成书，记忆清新如初，景物历历如昨。挥发诗人情怀，摹写学者本分，意足矣，足已矣。据悉，京东已经建立华北、华东、华南、西南、华中、东北六大物流中心，同时在全国超过360座城市建立核心城市配送站。是中国最大的综合网络零售商，是中国电子商务领域最受消费者欢迎和最具有影响力的电子商务网站之一，在线销售家电、数码通讯、电脑、家居百货、服装服饰、母婴、图书、食品、在线旅游等12大类数万个品牌百万种优质商品。选择京东。好了，现在给大家介绍两本好书：被美国学界誉为“思想巨匠”和“最具前瞻性的管理思想家”的史蒂芬·柯维博士，他的集大成之作《高效能人士的七个习惯》已成为中国企事业单位和政府机关必备的最经典、最著名的一部培训教材；在美国乃至全世界，史蒂芬·柯维的思想和成就，与拿破仑·希尔、戴尔·卡耐基比肩。《高效能人士的7个习惯（20周年纪念版）》在每一章最后增加了一个“付诸行动”版块，精选柯维培训课程中的实践训练习题，以帮助读者加深对“七个习惯”的理解和掌握，使“七个习惯”成为属于每个人自己的行动指南，价值堪比18000元的柯维现场培训课。史蒂芬·柯维被美国《时代周刊》评为“20世纪影响美国历史进程的25位人物”之一，他是前总统克林顿倚重的顾问，《财富》杂志100强中的90%和500强中的75%的企业是他的直接受教者，AT&T、通用电子、全禄、可口可乐等大公司的高级主管都是他的学生，李开复等中国顶尖的企业家和管理者也深受其思想的启发。每年，来自全球的个人、家庭、企业、教育界及政府领导者的受教者更是高达百万人之多。东东枪和地下天鹅绒是两位在博客、微博、专栏里都非常受读者喜爱的作家，两人思维跳跃，观点奇特新颖，对待感情，他们也细细琢磨，也插科打诨。同在滚滚红尘中摸爬滚打，两位勇士将他们对两性情感的所感所悟——精彩呈现，得此《鸳鸯谱》，闪着智慧幽默的光。鸳鸯谱，靠谱。

速度好快就收到货了前天，吃完午饭，趁手头工作不多，便给朋友发了条短信，这次等了半个小时，却依旧没有朋友的回信。我开始坐立不安，记得不久的过去，就算她忙，她总会在半小时内回他的呀！他怀疑难道是自己昨天没发短信给她她生气了？两小时后信息回来，告诉我要到京东帮他买书，如果不买或者两天收不到书就分手！，我靠，没有办法，我就来京东买书了。没有想到书到得真快。书很好是正版的，包装一般，书角有点压坏，还好不影响什么，质量很好，发货速度很快，两天就收到了，书的内容确实很实用，这些天忘记回老家拿书了，家里人帮忙收到这本书，很早就收到了。在我还没有看这本书的时候，我丝毫不怀疑它是一本好书，很符合80后读者的口味。很难想象一本图书会被我看得像郭德纲的相声书一样，在地铁上都如饥似渴地手不释卷。人都说《红楼梦》是一部罕见的奇书，是人生的镜子，那么对于这部书，在某种意义上也令我感到了丝丝“找出心中所想”的意味，因为我不仅从中看出大论的味道，更是以一种看搞笑图书的心情在愉悦自己，事实上这本书确实不失幽默，在大论了一把之后确实愉悦了

广大读者，在此之前，我从来没想过会像一本幽默小说一样去看这本书，因为多年来这类书的泛滥使我对其十分不屑。据了解，京东为顾客提供操作规范的逆向物流以及上门取件、代收货款等专业服务。已经开通全国360个大中城市的配送业务，近1000家配送站，并开通了自提点，社区合作、校园合作、便利店合作等形式，可以满足诸多商家以及消费者个性化的配送需求。为了全面满足客户的配送需求，京东商城打造了万人的专业服务团队，拥有四通八达的运输网络、遍布全国的网点覆盖，以及日趋完善的信息系统平台。所以京东的物流我是比较放心的。好了，现在给大家介绍两本好书：一、致我们终将逝去的青春。青春逝去，不必感伤，不必回首。或许他们早该明白，世上已没有了小飞龙，而她奋不顾身爱过的那个清高孤傲的少年，也早已死于从前的青春岁月。现在相对而坐的是郑微和陈孝正，是郑秘书和陈助理是日渐消磨的人间里两个不相干的凡俗男女，犹如一首歌停在了最酣畅的时候，未尝不是好事，而他们太过贪婪固执地以为可以再唱下去才知道后来的曲调是这样不堪。青春就是用来追忆的，所以作者写的故事是来纪念。不是感伤懊悔，而是最好的纪念。道别的何止是最纯真的一段唯美，而是我曾经无往不胜的天真青春啊。请允许吧，那时的少年，尽情言情。一直言情，不要去打扰他们，他们总有一天会醒来。告别青春，因为青春，终将逝去。陪你梦一场又何妨。二、写不尽的儿女情长，说不完的地老天荒，最恢宏的画卷，最动人的故事，最浩大的恩怨，最纠结的爱恨，尽在桐华《长相思》。推荐1：《长相思》是桐华潜心三年创作的新作，将虐心和争斗写到了极致。全新的人物故事，不变的感动、虐心。推荐2：每个人在爱情中都有或长或短的爱而不得的经历。暗恋是一种爱而不得，失恋是一种爱而不得，正在相恋时，也会爱而不得，有时候，是空间的距离，有时候，却是心灵的距离。纵然两人手拉手，可心若有了距离，依旧是爱而不得。这样的情绪跨越了古今，是一种情感的共鸣。推荐3：唯美装帧，品质超越同类书，超值回馈读者。《长相思》从策划到完成装帧远远领先目前市场上同类书，秉承了桐华一贯出产精品的风格，将唯美精致做到极致，整体装帧精致唯美，绝对值得珍藏。京东有卖。

重视对对方情况的审查 (四) 倾听艺术 论辩艺术 广义c技巧种种 b (一)
商务谈判合同中的各种纠纷 (三)
②对于对方c可能要求你作出的让步，预先必须有d所估计，并准备好经过领导（董事会、经理会）讨论同意的答复条件； 25e973条 二、需要理论在商务谈判中的意义
商务谈判心理知识简介g (二) (一) 有g效发问模式 (二) 艺术地掌控洽谈过程
二、 (二) (二) 商务谈判h需要拒绝 (三) 涉外交谈中的体语
关于文化的谈判方式j及其对策j商务谈判能力的测验j
③对于可能产生的技术性问题，如工程的法律、环保、财务等方面的问题，l事先准备好有关的资料，以备自己查询或者提供对方验看。 m人脉是设计m出来的1
(91%好m评) (一) (一) 需要理论 提出彼此有利的解决方案 (二)
商务谈o判中的思维跳跃 (四) 倾听的效应 叙述艺术p 说服艺术p 第六章 p (二)
先后报价的q利弊 (三) “最后通牒”失败后的补救 涉外商务谈判
关于德国文化的谈r判方式及其对策
这次会议是展示他杰出的外交才华和杰出s的谈判才能t的大好舞台，从而开始了他外交上最伟大的胜利的辉煌年月。 v8256条 (93%w好评) (u—)
当事人（谈判的关系人） (一) 原则谈判法 商务谈判x者心理类型 第四章
精心做好w安排 (二) 何时问 应对洽谈对象反应的艺术 (一) 战术时间的选择y
特殊的让步策略四、一、涉外商务谈判 二、3.B争取战术时间的技巧 6954A条
(97%好评) 意志力：关于专注、A自控与效率的心理学 B生活中充满了谈判
按谈判主题划分 (二) 坚持使用客观标准 (三) C (一) 进行模拟谈判 (四)
D应答艺术 技巧因素 商务谈判前的情报E收集 介绍几种常见的E报价技巧 (四) 五、
涉外交谈中的语言沟通 关于英国文化的谈判方式F及其对策
下面介绍商务谈判中G常用的几种争取战术时间的技巧。 (H95%好评)
FBIH教你破解身体语言（白金升级版） 4049条 分歧点（协商的标的） (J三) (二)
商务谈判心理类型 J一、第五章 二、四、面对对象K反应的反应
商务谈判L中收集情报的方法 二、让步应注意的其他事项 (一) (一) (六) M 附录

￥18.50(M5.8折)N 正能量 9558条 ￥44.10N(6.5折) 谈判的定O义和作用
O按谈判内容Q划分 把人与问题分开 二、商务谈判的可行性研P究 商务谈判的沟通艺术
(五) 论辩与说服艺术 商务谈判技巧的概述R 报价的策略 让步策略R
“最后通T牒”的原理 (二) 关于法国文化的谈判方式及其S对策 一、S思考, ?

不错不错，可以可以，还好还好

特殊的让步策略 (二a) (三) 进行模a拟谈判 应b答艺术 (一) 商务谈判的策略
(一) 关于英国文化的谈c判方式及其对策 ￥24.70(6.3折) 0条 分歧点 (d协商的标的)
马氏需要理论 e二、确定目标 (五) 商务谈判中收集情报的方法 (一)
涉外交谈f中的礼仪语附录管理十诫：影响你一生的管理哲学 ￥45g.00(g6.7折)
接受h点 (协商h达成的决议) (三) 一、商务谈判思维 (一) (二) (i-)
发问的注意事项 (一) (二) 三、报价的策略 k (一) 拒k绝策略
重视对对方情况的k审查 关于文化的谈判方式及其对策 (七)
商务谈判前的充m分准备，无形中使你争取了很多时间。这方面的准备前面已经有所交代，这n里还须注意几点： ￥22.060(7.1折) 第一章 商务谈判的概念 商务谈判理论
需p要理论在商务谈判中的运用 商务谈判心理 (一) 商务谈判环q境分析 q一、三、
论辩艺术 (三r) (二) (一) 让步的节奏和幅度 “最后通牒”的实施 (三)
s关于北欧文化的谈判方式及其对策
①安排好与你的领导、上u级通讯联系的方法，以保证在商u务谈判中一旦需要时，能
及时联系上，这也是争取时间的重要方法； FBI教你读心术 (钻石升级版) 绪论
商务谈判的类别 一、着眼于利益而不是立场x 与商务谈判有关的发散思维
各种心理准备 (二) y 叙述与应答艺术 艺术地掌控洽谈过程 (一) 报价的原理
商务谈判需要拒绝 第八章 A (三) 关于文化的A谈判方式及B其对策
商务谈判能力的测验 (0%好评) B 人脉是设计出来C的1 (0%好评) 商务谈判三要素 (一)
二、提出彼此有利的解决方案 (二) 商务E谈判对手分析 倾听的效应 (一)
说服艺术 情报F因素 (二) 让步的类型 “最后通牒” 失败后的补救 涉外商务谈判
(四) 一、H…… 思考的技术：H思考力决定J竞争力 (0%好评) ￥17.10(61.2折)
当事人 (谈判的关系人) 按谈判性质划分 原则谈判法 商务谈判者心理类型 二、
(二) 何时问 叙K述艺术 商K务谈判的制胜因素 战术时间的选择 (L三) 拒绝的策略
一、涉外M商务谈判 练习题 3. 争取战术时间的技巧 (P0%好评) (0N%好评) 论中国
生活中充满了谈判 (二) (一) 坚持使用客观标准 商务谈判的策划 (P五)
倾听的方法 应答艺术 一、商务谈判前的情报收集 介绍几种常R见的报价技巧 四、五、
(一) 关于英国文化的谈判方式及S其对策
我们在进行任何一次商务谈判时，都会感到时间的压力。尤其T是对方采取了某种策略
或技巧，U使自己处U？

(a—) (—) (六a) 案例a分析

③对于可能发生的.技术性问题,如工程的法律、环保、财务等方面的问题,事先准备好相关的资料,以备自己查询或者提供对方验看。什么是原则d谈判法d(二)

(二) 倾听的方法 论辩艺术 (一) (一) 涉外商务谈判 附录……
当事f人 (谈判的关系人) 需要理论在商务谈判中的运用 第三章h (二) h (二)
最佳替代方案 第五章二、 叙述艺术 (二) 如何应对对象的“类似否定” 反j应 (二)
先后报价的利弊 (二) 拒绝策略 “最后通牒”的k原理 k一、 二、 (七) 一、
下面介绍商务谈判中常用的几种争取时间的技巧。谈判的定义和作用
按谈判性质划分 需要理论 (四) 商务n谈判心理与思维 (n三)
商务谈判中的思维跳跃 (三) 商务谈判的沟通艺术 (四) 叙述艺术 (三) (二)
商务谈判中收集情报的方法 (三) 让步的类型q (二) q (一) r
涉外交r谈中的语言沟通 (四) 商务谈判习惯用语 (三) 分歧点 (协商的标的u)
(一) 需要理论在商务谈判中的意义 一、 商务谈判心理类型 二、 u 各种心理准备
u一、 问多少 (二) 五、 (二) 三、 商务谈判的策略 (三) 商务谈判需要拒绝
重视对对方情况的审查 (一) 关于德国文化的x谈判方式x及其对策 二、 x
商务谈判前的充分准备, 无形中使你争取y了很多时间。这方面的准备前面已经有所交代, 这里还须注意几点: (三) 需要与动机 二、 A 商务A谈判心理 商务谈判B的策划
商务谈判前的准备 倾听艺术 问什B么和如何问 应答艺术 应对洽谈对象反应的艺术
广义技巧种种 时间因素 介绍几种常见的报D价技巧D (二) (三) (E二)
影响谈判的文化特征 (五) 商务F谈判能力的测验
①安排好与你的领导、 上级通讯联系的方法, 以保证在商务谈判中一旦需要时, 能及H
时联系上, 这也是争取H时间的重要方法; 接受点 (协商达成的决议) (二)
原则谈判法 (一) 一、 (一) (一) (二) 四、 (一) 二、 (一) 二、 K (四)
(三) 商K务谈判合同中的各种纠纷 (二) 练L习题
这次会议是M展示他杰N出的外交才华和杰出的谈判才能的大好舞台, 从而开始了他外交上最伟大的胜利的辉煌年月。商务谈判三要素 按谈判内容划分 马氏需要O理论
提出P彼此有利的解决方案P (一) 确定目标 (五) 倾听的效应 三、
面对对象反应的反应 情报因素 战略时间的选择 让步策略 让步应注意的其他事项
S “最后通S牒” 失败后的补救 涉S外交谈中数词的?

看内容, 重内容回头查了一下, 我是从2010年3月开始网络购书的, 算起来快5年了。师傅是我的女友“好梦”, 她是个样样时尚都能搞懂的70后女子, 若干年前我看她拿了一摞书在付款, 才知道还有这等方便之事: 网上选书, 书到付款。于是赶紧回家登录京东书城, 挑选, 下单。果然, 很快书就送到了。从那时起到现在, 我不知在京东下了多少订单, 四五十次应该有了吧, 因为我早已是VIP钻石用户啦。好了, 废话不多说。书是正版的, 之前有过担心滴。内容还行吧, 尽管我没觉得有多充实。冲着是名人写的, 书的质量还行就不挑剔了。卖家发货挺快的, 第二天就收到了。书还是不错的, 精装外壳, 发货速度真心的快, 评价晚了, 书不错, 应该再早点看的。推荐看, 只是粗浅认识了一下, 已经感觉到自己逻辑思维更加清晰。好书, 受益匪浅, 如果不好好研究一下此书, 绝对是人生一大遗憾。好了, 我现在来说说这本书的观感吧, 网络文学融入主流文学之难, 在于文学批评家的缺席, 在于衡量标准的混乱, 很长一段时间, 文学批评家对网络文学集体失语, 直到最近一两年来, 诸多活跃于文学批评领域的评论家, 才开始着手建立网络文学的评价体系, 很难得的是, 他们迅速掌握了网络文学的魅力内核, 并对网络文学给予了高度评价、 寄予了很深的厚望。随着网络文学理论体系的建立, 以及网络文学在创作水准上的不断提高, 网络文学成为主流文学中的主流已是清晰可见的事情, 下一届的“五个一工程奖”, 我们期待看到更多网络文学作品的入选。据悉, 京东已经建立华北、 华东、 华南、 西南、 华中、 东北六大物流中心, 同时在全国超过360座城市建立核心城市配送站。是中国最大的综合网络零售商, 是中国电子商务领域最受消费者欢迎和最具有影响力的电子商务网站之一, 在线销售家电、 数码通讯、 电脑、 家居百货、 服装服饰、 母婴、 图书、 食品、 在线旅游等12大类数万个品牌百万种优质商品。选择京东。好了, 现在给大家介绍两本本好书: 《谢谢你离开我》是张小娴在《想念》后时隔两年推出的新散文集。从拿到文稿到把它送到读者面前, 几个月的时间, 欣喜与不舍交杂。这是张小娴最美的散文。美在每个充满灵性的文字, 美在细细道来的倾诉话语。美在作者书写时真实饱满的情绪, 更美在打动人心的厚重情感。从装祯到设计前所未

有的突破，每个精致跳动的文字，不再只是黑白配，而是有了鲜艳的色彩，首次全彩印刷，法国著名唯美派插画大师，亲绘插图。两年的等待加最美的文字，就是你面前这本最值得期待的新作。《洗脑术：怎样有逻辑地说服他人》全球最高端隐秘的心理学课程，彻底改变你思维逻辑的头脑风暴。白宫智囊团、美国FBI、全球十大上市公司总裁都在秘密学习！当今世界最高明的思想控制与精神绑架，政治、宗教、信仰给我们的终极启示。全球最高端隐秘的心理学课程，一次彻底改变你思维逻辑的头脑风暴。从国家、宗教信仰的层面透析“思维的真相”。白宫智囊团、美国FBI、全球十大上市公司总裁都在秘密学习！《洗脑术：怎样有逻辑地说服他人》涉及心理学、社会学、神经生物学、医学、犯罪学、传播学适用于：读心、攻心、高端谈判、公关危机、企业管理、情感对话……洗脑是所有公司不愿意承认，却是真实存在的公司潜规则。它不仅普遍存在，而且无孔不入。阅读本书，你将获悉：怎样快速说服别人，让人无条件相信你？如何给人完美的第一印象，培养无法抗拒的个人魅力？如何走进他人的大脑，控制他们的思想？怎样引导他人的情绪，并将你的意志灌输给他人？如何构建一种信仰，为别人造梦？

(一) (二) 关于北欧文化的谈判方式及其对策

②对于对方可能d要求你作b出的让步，b预先必须c有所估计，并准备好经过领导（董事会、经理会）讨论同意的答复条件；一、(一) (四) (二) 各种心理准备
有效发问模式 艺术地掌控洽g谈过程 f让步的类型 (三) f (四) 商务谈判能力的测验
g￥45.g80(6.7折) 0条 (0%好评) 商务谈判的基本概念 按谈判性质划分 (一)
提出彼此有利的解决i方案 (二) 二、精心做好安排 倾听的效应 五、
j商务谈判的制胜因素 (二) 先后报价的利弊 (三) 拒绝的策略 涉k外商务谈判 二、l
关于德国文化的谈判方式及其对策 3.争取战术m时间的技巧
思考m的技术：思考力决定竞争力 0条 ￥18.60(5.7折) 论中国 (o一) (二) o
需要与动机 (一)p (五) 第四章 商务谈判前的准备 倾听的方法 何q时间 (二)
一q、商务谈判前的情报收集 战术时间的选择 特殊的让步策r略 四、r五、
涉外商务谈判s (五)

我们在进行任何一次商务谈判时，都会感到时间t的压力。尤其是对方采取了某种策略或技巧，使自己处于不利的情况下，更u会感到时间v不够用，从这种意义v上说，谁拥有更多的时间，谁就拥有商务谈判的主动权，甚至w拥有商务谈判x的最后胜利。所以，老练的商务谈判家，都有争取战术时间的种种y技巧和方法。0条 生活中充满了谈判按谈判主题划分 (二) 第三章 (三) 商务谈判的策划 进A行模拟谈判 二、应答艺术
(一) (二) 商B务谈判的B策略 (四) “最后通牒”策略C (一) (一)

关于英国文化的谈判方式及其对策

下面介绍商务谈D判中常用的几种争取战术时间的技巧。￥27.E50(7折) 0条 (0%好评)
分歧点（协商的标的） 马氏需要理论 商务谈判心理与思维 二、确G定目标 第G五章
(五) 四、(一) 商务谈判中收集情H报的方法 让步I策略 让步应注意的其他事项I
(一) (二) (六) (1) 利用商务谈判前的准备争取时间
管K理十诫：影响你一生的管理哲学 0条 ￥45.K00(6.7折) (三) 按谈判L内容划分L
把人与问题分开 一、(一) (二) (一) 发问的注意事项 (二) 三、N报价的策略
拒绝策略“最后通牒O”的原理 (二) (七) O
商务P谈判前的充分准备，无形中使你争取了很多时间。这方面的准备前面已经有所交代，这里还须注意Q几点： (0%好评) ￥22.60(7.1折) 第一章 三S、商务谈判理论 (三)
(一) 商务谈判环境分析 一、三T、论辩艺术 (二) (一) V让步的U节奏？

good service

还记得上周周六，闲来无事，上午上了一个上午网，想起好久没买书了，似乎我买书有点上瘾，一段时间不逛书店就周身不爽，难道男人逛书店就象女人逛商场似的上瘾？于

是下楼吃了碗面，这段时间非常冷，还下这雨，到书店主要目的是买一大堆书，上次专程去买却被告知缺货，这次应该可以买到了吧。可是到一楼的查询处问，小姐却说昨天刚到的一批又卖完了！晕！为什么不多进点货，于是上京东挑选书。好了，废话不说。书的内容很好，就是快递寄到时外面的塑料包装都破损了，幸好书未烂，希望京东在快递上更加强一点，正在阅读中，书不错，是正版，送给老公的。做父亲的应该拜读一下。以后还来买，不错给五分。内容简单好学，无基础的人做入门教材还是很不错的，配料的讲解很细致，雕塑技法讲解也很细致。

人物雕塑难度不大，也有鲜明的形象个性，但算不上精美。

的确有可学之处，做入门教材还是不错的。好了，我现在来说说这本书的观感吧，网络文学融入主流文学之难，在于文学批评家的缺席，在于衡量标准的混乱，很长一段时间，文学批评家对网络文学集体失语，直到最近一两年来，诸多活跃于文学批评领域的评论家，才开始着手建立网络文学的评价体系，很难得的是，他们迅速掌握了网络文学的魅力内核，并对网络文学给予了高度评价、寄予了很深的厚望。随着网络文学理论体系的建立，以及网络文学在创作水准上的不断提高，网络文学成为主流文学中的主流已是清晰可见的事情，下一届的“五个一工程奖”，我们期待看到更多网络文学作品的入选。据说，2011年8月24日，京东与支付宝合作到期。官方公告显示，京东商城已经全面停用支付宝，除了无法使用支付服务外，使用支付宝账号登录的功能也一并被停用。京东商城创始人刘先生5月份曾表示京东弃用支付宝原因是支付宝的费率太贵，为快钱等公司的4倍。在弃支付宝而去之后，京东商城转投银联怀抱。这点我很喜欢，因为支付宝我从来就不用，用起来也很麻烦的。好了，现在给大家介绍两本本好书：《谢谢你离开我》是张小娴在《想念》后时隔两年推出的新散文集。从拿到文稿到把它送到读者面前，几个月的时间，欣喜与不舍交杂。这是张小娴最美的散文。美在每个充满灵性的文字，美在细细道来的倾诉话语。美在作者书写时真实饱满的情绪，更美在打动人心的厚重情感。从装祯到设计前所未有的突破，每个精致跳动的文字，不再只是黑白配，而是有了鲜艳的色彩，首次全彩印刷，法国著名唯美派插画大师，亲绘插图。|两年的等待加最美的文字，就是你面前这本最值得期待的新作。《洗脑术：怎样有逻辑地说服他人》全球最高端隐秘的心理学课程，彻底改变你思维逻辑的头脑风暴。白宫智囊团、美国FBI、全球十大上市公司总裁都在秘密学习！当今世界最高明的思想控制与精神绑架，政治、宗教、信仰给我们的终极启示。全球最高端隐秘的心理学课程，一次彻底改变你思维逻辑的头脑风暴。从国家、宗教信仰的层面透析“思维的真相”。白宫智囊团、美国FBI、全球十大上市公司总裁都在秘密学习！《洗脑术：怎样有逻辑地说服他人》涉及心理学、社会学、神经生物学、医学、犯罪学、传播学适用于：读心、攻心、高端谈判、公关危机、企业管理、情感对话……洗脑是所有公司不愿意承认，却是真实存在的公司潜规则。它不仅普遍存在，而且无孔不入。阅读本书，你将获悉：怎样快速说服别人，让人无条件相信你？如何给人完美的第一印象，培养无法抗拒的个人魅力？如何走进他人的大脑，控制他们的思想？怎样引导他人的情绪，并将你的意志灌输给他人？如何构建一种信仰，为别人造梦？

喜欢，看了一些了今天我在网上买的几本书送到了。取书的时候，忽然想起一家小书店，就在我们大院对面的街上，以前我常去，书店的名字毫无记忆，但店里的女老板我很熟，每次需要什么书都先给她打电话说好，晚上散步再去取。我们像朋友一样聊天，她还时常替读者找我签名。可是，自从学会从网上购书后，我再也没去过她那里了，今天忽然想起她，晚上散步到她那里，她要我教她在网上买书，这就是帮她在北京上买了这本书。好了，废话不说。发货真是出乎意料的快，昨天下午订的货，第二天一早就收到了，赞一个，书质量很好，正版。独立包装，每一本有购物清单，让人放心。帮人家买的书，周五买的书，周天就收到了，快递很好也很快，包装很完整，跟同学一起买的两本，我们都喜欢，谢谢！好了，我现在来说说这本书的观感吧，网络文学融入主流文学之难，在于文学批评家的缺席，在于衡量标准的混乱，很长一段时间，文学批评家对网络文学集体失语，直到最近一两年来，诸多活跃于文学批评领域的评论家，才开始着手建立网络文学的评价体系，很难得的是，他们迅速掌握了网络文学的魅力内核，并对网络文学给予了高度评价、寄予了很深的厚望。随着网络文学理论体系的建立，以及网

络文学在创作水准上的不断提高，网络文学成为主流文学中的主流已是清晰可见的事情，下一届的“五个一工程奖”，我们期待看到更多网络文学作品的入选。据了解，京东为顾客提供操作规范的逆向物流以及上门取件、代收货款等专业服务。已经开通全国360个大中城市的配送业务，近1000家配送站，并开通了自提点，社区合作、校园合作、便利店合作等形式，可以满足诸多商家以及消费者个性化的配送需求。为了全面满足客户的配送需求，京东商城打造了万人的专业服务团队，拥有四通八达的运输网络、遍布全国的网点覆盖，以及日趋完善的信息系统平台。所以京东的物流我是比较放心的。好了，现在给大家介绍两本好书：被美国学界誉为“思想巨匠”和“最具前瞻性的管理思想家”的史蒂芬·柯维博士，他的集大成之作《高效能人士的七个习惯》已成为中国企事业单位和政府机关必备的最经典、最著名的一部培训教材；在美国乃至全世界，史蒂芬·柯维的思想和成就，与拿破仑·希尔、戴尔·卡耐基比肩。《高效能人士的7个习惯（20周年纪念版）》在每一章最后增加了一个“付诸行动”版块，精选柯维培训课程中的实践训练习题，以帮助读者加深对“七个习惯”的理解和掌握，使“七个习惯”成为属于每个人自己的行动指南，价值堪比18000元的柯维现场培训课。史蒂芬·柯维被美国《时代周刊》评为“20世纪影响美国历史进程的25位人物”之一，他是前总统克林顿倚重的顾问，《财富》杂志100强中的90%和500强中的75%的企业是他的直接受教者，AT&T、通用电子、全禄、可口可乐等大公司的高级主管都是他的学生，李开复等中国顶尖的企业家和管理者也深受其思想的启发。每年，来自全球的个人、家庭、企业、教育界及政府领导者的受教者更是高达百万人之多。东东枪和地下天鹅绒是两位在博客、微博、专栏里都非常受读者喜爱的作家，两人思维跳跃，观点奇特新颖，对待感情，他们也细细琢磨，也插科打诨。同在滚滚红尘中摸爬滚打，两位勇士将他们对两性情感的所感所悟——精彩呈现，得此《鸳鸯谱》，闪着智慧幽默的光。鸳鸯谱，靠谱。

haohaohaohaohao

书收到了，质量很好。

记得小时候，老爸在教育我们兄妹几人要好好读书时，常常说的那一句话：“万般皆下品，唯有读书高”。直到后来我才知道这句话并非老爸的杜撰，而是借用古人所言。不管怎样，这句话当时对我们确实起到了一些作用。在我们那幼小的心灵里，从此便播下了读书的种子，我们总是有意无意地把读书看作是一件很高尚、很美好的事情，再后来便觉得读书是自己的责任和义务了。

时值今日，那句古训似乎已经过时，早已被时代所淘汰了。在今天如果再有人在众人面前提及那句古训时，一定会引来人们的讥笑或者非议。读书这一行固然很好，但你也不能说其它的各行各业就都是“下品”呀，是不是？正如孔夫子所言：“己所不欲，勿施于人”嘛。所以，随着时代的发展，人们的思想观念是应当不断更新。我想，站在今天的角度上，这句话是不是可以改为：“万般皆上品，还有读书高”呢？因为我们只要努力去做，每一个行业一定都会很不错的，都能成为“上品”。正所谓“三十六行，行行出状元”，不是吗？当然，读书也还依然是很高尚、很美好的事情。

又有古语云：“书中自有黄金屋，书中自有颜如玉”。在今天，这句话也早为世人所不齿，如果你当众提及此话，说不定还会招来他人的冷眼甚至是漫骂呢。瞧，当今社会上那一大批“剩男”、“剩女”中，哪一个不是读书人？哪一个没有接受过高等教育？然而，他（她）们的“颜如玉”又在哪里呢？再说那所谓的“黄金屋”也并非书中才有的啊。让我们再来看看当今社会上那些财大气粗的大老板们吧，他们中大部分都没有多少文化，也谈不上什么学历，但是他们的房子却一套接着一套，身边的女人也一个接着一个的。这难道不正是对这句古话的有力回击与嘲讽吗？

也许正是因为如此吧，在世人眼里，读书不如打工划算，教书不如开书店挣钱多。所以，有许多家长宁愿让他们的孩子早点出去打工挣钱，然后早点回来盖房子，娶媳妇。要不是“义务教育”这顶“紧箍咒”的帽子戴在每个人的头上，也许在农村的那些中小学

校里早就没有多少学生了。

在这个经济建设的大浪潮中，有许多人被冲昏了头脑。没有目标，没有方向，只好听任大浪潮的摆布，冲到哪里就是哪里。如果这样下去，只怕永远都不会有到达彼岸的那一天；如果这样下去，我真的不知道国家的前途、民族的希望又在哪里。

国家要富强，民族要振兴，无论如何都离不开教育。所以，我们应当明白这样一个道理：充实大脑比充实口袋更为迫切，也尤为重要。书中尽管没有黄金屋，也没有颜如玉，但是，我们还是要好好地读书。因为书中有祖国灿烂的文化，书中有前人的经验和教训，书中还有取之不竭的智慧……

“书是人类进步的阶梯。”就让我们沿着这个阶梯一级一级地往上爬吧。只有这样，我们才能到达那个光辉的顶点，才能看到更远、更广阔的天空。

很喜欢 (...英1.英) ...莎士比亚1.莎士比亚 (...法1.法) ...莫里哀1.莫里哀 (...俄罗斯1.俄罗斯) ...果戈里1.果戈里等，他的每一本书几本上都有，这本世界文学名著全译本威尼斯商人、吝啬鬼、死魂灵、欧也妮·葛朗台·全球四大吝啬鬼大全集很不错，纵观世界文学领域，汇集品目繁多的吝啬鬼形象，其中莎士比亚的喜剧威尼斯商人中的夏洛克，莫里哀的喜剧吝啬鬼里的阿巴贡，果戈里的小说死魂灵里的普柳什金，以及巴尔扎克的小说欧也妮·葛朗台中的葛朗台，最具代表性。这四大吝啬鬼形象，产生在三个国家，出自四位名家之手，涉及几个世纪的社会生存，从一个角度概括了欧洲四百年来历史发展的进程。纵观世界文学领域，汇集品目繁多的吝啬鬼形象，其中莎士比亚的喜剧威尼斯商人中的夏洛克，莫里哀的喜剧吝啬鬼（又译悭吝人）里的阿巴贡，果戈里的小说死魂灵里的普柳什金，以及巴尔扎克的小说欧也妮葛朗台中的葛朗台，最具代表性。这四大吝啬鬼形象，产生在三个国家，出自四位名家之手，涉及几个世纪的社会生存，从一个角度概括了欧洲四百年来历史发展的进程。从创作的时间上说，四大吝啬鬼之中的普柳什金出现得最晚，果戈里的死魂灵写成于十九世纪四十年代。但从人物形象的阶级意识上说，普柳什金应列为最早，他是沙俄封建农奴制下的地主。夏洛克排行第二，他是十六世纪，即封建社会解体，资本原始积累初期旧式的高利贷者。阿巴贡排行老三，他是十七世纪法国资本主义发展时期的资产者。葛朗台排行第四，他是十九世纪法兰西革命动荡时期投机致富的资产阶级暴发户。这四大吝啬鬼，年龄相仿，脾气相似，有共性，又有各自鲜明的个性特征。

（一）吝啬鬼之——夏洛克英国杰出的戏剧大师莎士比亚在威尼斯商人中非常成功地塑造了夏洛克这个贪婪、阴险、凶残的吝啬鬼形象。夏洛克是个资产阶级高利贷者，为了达到赚更多钱的目的，在威尼斯法庭上，他凶相毕露我现在就向他要求这一磅肉，这是我付出了多大的代价才换来的这一磅肉是属于我的，我一定要拿到。当法庭调解让借款人安东尼奥出两倍甚至三倍的钱偿还他时，夏洛克险恶地说即使这六千两银子，每一两银子分成六份，每一份都是一两银子，我也不要它们我只要按照借据处罚。说着便在自己的鞋口上磨刀，时刻准备从安东尼奥胸口上割下一磅肉，没有丝毫的同情怜悯。这就是夏洛克凶狠的吝啬鬼的个性，其实一切都源于他的贪婪。他之所以拒绝两倍乃至三倍借款的还款，而坚持按约从商人安东尼奥的胸口割下一磅肉，是因为安东尼奥借钱给人时不收利息，影响了夏洛克的高利贷行业，所以他要借机报复，置安东尼奥于死地，好使自己的高利贷行业畅行无阻，从而聚敛更多的财富。

前言

（二）吝啬鬼之——阿巴贡阿巴贡

发货及物流超快，第二天到货这天女友打电话问我借本书，说她写作需要参考，我说我家没有，但我可以帮你找。我一边接电话一边就上网搜索，很快找到，立马告诉她网上京东有。她说我不会在网上买书啊。我嘲笑她一番，然后表示帮她买。很快就写好订单写好她的地址发出去了。果然第二天，书就送到她那儿了。她很高兴，我很得意。过了些日子，我自己又上网购书，但下订单后，左等右等不来。以前从来不超过一星期的。我正奇怪呢，刘静打电话来笑嘻嘻地说，哎，也不知道是谁，心眼儿那么好，又帮我订了好几本书，全是我想要的，太好了。我一听，连忙问她是哪几本？她——说出书名，

晕，那是我买的书啊。原来我下订单的时候，忘了把地址改过来，送到她那儿去了。这下可把她乐死了，把我先前对她的嘲笑全还给我了。不过京东送货确实很快。我和女友都很满意。好了，废话不说。|废话不多说

同时买了三本推拿的书和这本，比认为这本是最好的！而且是最先收到的！好评必须的，书是替别人买的，货刚收到，和网上描述的一样，适合众多人群，快递也较满意。书的质量很好，内容更好！收到后看了约十几页没发现错别字，纸质也不错。应该是正版书籍，谢谢好了，我现在来说说这本书的观感吧，网络文学融入主流文学之难，在于文学批评家的缺席，在于衡量标准的混乱，很长一段时间，文学批评家对网络文学集体失语，直到最近一两年来，诸多活跃于文学批评领域的评论家，才开始着手建立网络文学的评价体系，很难得的是，他们迅速掌握了网络文学的魅力内核，并对网络文学给予了高度评价、寄予了很深的厚望。随着网络文学理论体系的建立，以及网络文学在创作水准上的不断提高，网络文学成为主流文学中的主流已是清晰可见的事情，下一届的“五个一工程奖”，我们期待看到更多网络文学作品的入选。京东商城图书频道提供丰富的图书产品，种类包括小说、文学、传记、艺术、少儿、经济、管理、生活等图书的网上销售，为您提供最佳的购书体验。网购上京东，省钱又放心！在网上购物，动辄就要十多元的运费，往往是令许多网购消费者和商家踌躇于网购及销售的成本。就在买方卖方都在考虑成本的同时，京东做了一个表率性的举动。只要达到某个会员级别，不分品类实行全场免运费。这是一个太棒的举动了，支持京东。好了，现在给大家介绍两本好书：《婚姻是女人一辈子的事》简介：最实用剩女出嫁实战手册、婚女幸福宝典；婚姻不是最终归宿，幸福的婚姻才是真正的目的；内地首席励志作家陆琪

首部情感励志力作；研究男女情感问题数年，陆琪首本情感婚姻励志作品。作者作为怀揣女权主义的男人，毫无保留地剖析男人的弱点，告诉女人应该如何分辨男人的爱情，如何掌控男人，如何获得婚姻的幸福。事实上，男人和女人是两种完全不同的动物，用女人的思考方式，永远也了解不透男人。所以陆琪以男性背叛者的角度，深刻地挖掘男人最深层的情感态度和婚姻方式，让女人能够有的放矢、知己知彼，不再成为情感掌控的弱者。二、《正能量（实践版）》——将“正能量”真正实践应用的第一本书！心理自助全球第一品牌书！销量突破600万册！“世界级的演讲家和激励大师”韦恩·戴尔，为我们带来了这本世界级的心理学巨作！他在韦恩州立大学获得过教育咨询博士学位，曾任纽约圣约翰大学教授，是自我实现领域的国际知名作家和演讲家。他出版过28本畅销书，制作了许多广播节目和电视录像，而且在数千个电视和广播节目中做过嘉宾访谈。本书跻身《纽约时报》畅销书榜数十周之久，在全球取得了极高的赞誉，曾激励数百万人走上追逐幸福之途。《正能量（实践版）》——内容最实用、案例最详实，10周改善你的人生！这本书是作者联合数十位科学家、心理学家，耗费十余年心力的研究结晶。通过一系列行之有效的方法，以帮助所有身处人生低谷、长期焦虑、沮丧、消沉、自我怀疑的人，过上幸福喜乐的生活。每一章都像一次心理咨询，详细论述了各种自我挫败行为，分析我们之所以不愉快、消极应对生活的原因，把人们日常生活中所暴露的性格缺陷（如自暴自弃、崇拜、依赖）和不良情绪（如悔恨、忧虑、抱怨、愤怒）逐条分析，揭开你最想知道的心理学真相，每章结尾都提供了简易的方法，使得你即刻改变恶行，拥抱新生。

还记得这是在京东买的第几本书了。很满意。我会继续坚持学习。

媒体不时报道，现在国民的阅读量不断下降，其实从我们身边也可以看到，能够坚持读书、热爱读书的人越来越少。就拿我市的中心城区——海港区来说，拥有人口几十万，商业繁荣，但书店、图书馆明显要冷清得多，人们购买的也往往是各类考试辅导用书。书中有什么，读书能带给我们什么，除了应付考试之外还有其它用处吗？这些问题值得我们思考。古人云：书中自有颜如玉，书中自有黄金屋，书中自有千盅粟。古人对读书重视，因为一旦考取功名，自己的身份地位、生活状况都会发生翻天覆地的变化，可谓名利双收，这是一种封建时代功利性的读书。而现代社会，我们读书的目的是全面提高自身修养，跟紧时代发展变化的步伐，更好地履行自己的职责，无论是社会责任还是家庭责任。好书中，有先人深邃的思想，有富于哲理的人生格言，也有提高业务技能的科技知识。无功利读书对开启人的心智、陶冶各种情操是非常有益的。前不久，市城管局

党委举办了一期“家教有方”大讲座，特别邀请了山海关区区委常委、纪委书记张椿林同志为大家现身说法，讲授家庭教育的方式方法，如何培养出优秀的孩子。张书记特别强调，家庭教育中最基本也是最有效的方法就是培养孩子的阅读习惯，大量读书，在各类书籍中汲取思想的精华，塑造健全的人格、打造丰富的精神世界。整堂讲座听下来，让我们受益匪浅，而张书记所传达的“读书重要”这一观点也令人心悦诚服，又唤起了我内心深处对于读书的热爱。

在各类书籍中，我最喜欢的是历史和哲理书籍，如《史记》、《孔子传》、《上下五千年》、《菜根潭》等。从一个个历史事件中了解社会的跌宕起伏、洞察人性的根本，从史书中了解中华民族五千年的灿烂文明，我为祖国感到骄傲，同时也倍加珍惜现在的幸福生活。近几年我一直反复读的一本书是明代洪应明所著的《菜根潭》。我喜欢《菜根潭》，因为它是一本历世阅人的书，充满哲理的味道，充满了富于通变的处世哲学，充满了诗情画意，让我在不知不觉中有所收益。我想大家可能和我一样，在日复一日的工作与家庭琐事中，渐渐消磨了棱角，失去了生活的情致，有时难免心浮气躁。每当这时，我就用《菜根潭》中的有些句子来舒缓情绪，抚平心境，效果很好。儒家的中庸和道家的无为教给我们如何放下，如何舍得，而我们就是在不断的受挫总结摸索中一步步走向成熟。

我们学习的最终目的是做事，而要会做事，必先会做人。用好书滋润心灵，增强修养，提高辨别力，树立正确的价值观，做一个对社会负责、对家庭负责的人，我想那样我们的人生会更有意义。

当前我局开展的百日阅读活动，激发了人们的读书热情，很多人重又捧起了久违的书本。古人讲：“外物之味，久则可厌；读书之味，愈久愈深”。让我们一起多读书，读好书，读出真理，读出乐趣，读出雅致，读出一个全新的世界。

(3) 文化因素对购房行为的影响。对于房地产行业而言，文化因素的影响力既广而深，其中尤以本人所处的亚文化群体及社会阶层最为重要。例如，对于一个文化气质很浓厚的消费者来说，如果你所销售的物业叫“某某斋、某某山庄”，可能比较迎合这些人的品位，因为这些人总不想与市井俗民为伍。这群消费者对物业的要求既要大气，又要高雅，还要安静。

物以类聚、人以群分，每一阶层的人都有属于他们自己的文化圈子。因此，营造社区文化，并以此来征得目标客户的认同是楼盘推广的有效手段。至于如何营造、营造什么文化，则是在项目前期策划时就已经定下来。

住宅楼的推广尤其需要重视社区文化。通常在旧城区，社区文化都早已形成，像北京的四合院、广州的西关大屋等都凝聚着浓郁的文化传统。如果你所销售的项目是在这些区域，那么，推广时要不要引用这些人们早已熟悉的传统文化，这就需要调查分析了。

2. 社会因素 (1) 参考群体。人的行为受到许多群体的强烈影响。参考群体是指那些能直接影响或间接影响于人的看法和行为的群体，如家庭、朋友、邻居和同事。

售楼员应努力识别目标客户的参考群体。人们至少在三方面受他们的参考群体的重大影响：参考群体使一个人受到新的行为和生活方式的影响；参考群体还影响个人的态度和自我概念，因为人们通常希望能迎合群体；此外，参考群体还产生某种趋于一致的压力，它会影响个人对实际产品的选择和品牌选择。

(2) 家庭。购买者家庭成员对购买者行为影响很大，在购买者生活中可区分为两种家庭类型。导向型家庭包括一个人的双亲，每个人都从父母那里得到有关政治、经济、个人抱负、自我价值和爱情等方面指导。即使与双亲之间的相互影响已经不太大了，但双亲对购买者无意识的购买行为的影响仍然是重要的。在我国这样的父母和子女共同生活在一起的国家里，父母的影响力非常大。

对日常购买行为有更直接影响的是有子女家庭，即夫妻加上其子女。它是社会中最重要的消费购买单位。夫妻在产品购买行为和购买决策作用方面随产品种类的不同而各异。一般来说，妻子主要购买家庭日用品，特别是像食物、日用杂货等 (3) 文化因素对购房行为的影响。对于房地产行业而言，文化因素的影响力既广而深，其中尤以本人所处的亚文化群体及社会阶层最为重要。例如，对于一个文化气质很浓厚的消费者来说，如果你所销售的物业叫“某某斋、某某山庄”，可能比较迎合这些人的品位，因为这些人

总不想与市井俗民为伍。这群消费者对物业的要求既要大气，又要高雅，还要安静。物以类聚、人以群分，每一阶层的人都有属于他们自己的文化圈子。因此，营造社区文化，并以此来征得目标客户的认同是楼盘推广的有效手段。至于如何营造、营造什么文化，则是在项目前期策划时就已经定下来。

住宅楼的推广尤其需要重视社区文化。通常在旧城区，社区文化都早已形成，像北京的四合院、广州的西关大屋等都凝聚着浓郁的文化传统。如果你所销售的项目是在这些区域，那么，推广时要不要引用这些人们早已熟悉的传统文化，这就需要调查分析了。2. 社会因素 (1) 参考群体。人的行为受到许多群体的强烈影响。参考群体是指那些能直接或间接影响于人的看法和行为的群体，如家庭、朋友、邻居和同事。

售楼员应努力识别目标客户的参考群体。人们至少在三方面受他们的参考群体的重大影响：参考群体使一个人受到新的行为和生活方式的影响；参考群体还影响个人的态度和自我概念，因为人们通常希望能迎合群体；此外，参考群体还产生某种趋于一致的压力，它会影响个人对实际产品的选择和品牌选择。

(2) 家庭。购买者家庭成员对购买者行为影响很大，在购买者生活中可区分为两种家庭类型。导向型家庭包括一个人的双亲，每个人都从父母那里得到有关政治、经济、个人抱负、自我价值和爱情等方面指导。即使与双亲之间的相互影响已经不太大了，但双亲对购买者无意识的购买行为的影响仍然是重要的。在我国这样的父母和子女共同生活在一起的国家里，父母的影响力非常大。

对日常购买行为有更直接影响的是有子女家庭，即夫妻加上其子女。它是社会中最重要的消费购买单位。夫妻在产品购买行为和购买决策作用方面随产品种类的不同而各异。一般来说，妻子主要购买家庭日用品，特别是像食物、日用杂货等 (3) 文化因素对购房行为的影响。对于房地产行业而言，文化因素的影响力既广而深，其中尤以本人所处的亚文化群体及社会阶层最为重要。例如，对于一个文化气质很浓厚的消费者来说，如果你所销售的物业叫“某某斋、某某山庄”，可能比较迎合这些人的品位，因为这些人总不想与市井俗民为伍。这群消费者对物业的要求既要大气，又要高雅，还要安静。

物以类聚、人以群分，每一阶层的人都有属于他们自己的文化圈子。因此，营造社区文化，并以此来征得目标客户的认同是楼盘推广的有效手段。至于如何营造、营造什么文化，则是在项目前期策划时就已经定下来。

· 人民群众是执政的对象

2. 《韩非子·喻老》篇中有一段话：“千丈之堤，以蝼蚁之穴溃，百尺之室，以突隙之烟焚”。这段话反映的哲理是 ()。 A. 主要矛盾和次要矛盾可以相互转换
B. 矛盾的主要方面和次要方面可以相互转换

C. 量变积累到一定程度，可以促进质变 D. 质变表现为突变，与量变没有必然联系

3. 学术大师季羡林曾言：“我们讲和谐，不仅要人与人和谐，人与自然和谐，还要人内心和谐。鉴于此我把人文关怀的层次分析成年人与自然，人与人以及人自身思想情感处理等三种关系，如果这三种关系处理得当，人就幸福愉快，否则就痛苦”。“内心和谐”概念的提出，反映出 ()。 A. 世界是普遍联系的 B. 幸福来自于人的主观感受
C. 人的主观意识具有能动性 D. 社会存在决定社会意识

4. 茶叶因生长环境差异而具有不同味道，一些品茶专家根据多年的经验，入口便知茶叶的产区在哪里。这表明 ()。 ①一事物区别于他事物就在于矛盾的特殊性
②世界上的一切事物都具有自觉反映的特点 ③人的认识是在实践中不断深化和发展的
④万事万物的联系形成后便是不可改动的 A. ①④ B. ②④ C. ①③

· 人民群众是执政的对象

2. 《韩非子·喻老》篇中有一段话：“千丈之堤，以蝼蚁之穴溃，百尺之室，以突隙之烟焚”。这段话反映的哲理是 ()。 A. 主要矛盾和次要矛盾可以相互转换
B. 矛盾的主要方面和次要方面可以相互转换

C. 量变积累到一定程度，可以促进质变 D. 质变表现为突变，与量变没有必然联系

3. 学术大师季羡林曾言：“我们讲和谐，不仅要人与人和谐，人与自然和谐，还要人内心和谐。鉴于此我把人文关怀的层次分析成年人与自然，人与人以及人自身思想情感处理等三种关系，如果这三种关系处理得当，人就幸福愉快，否则就痛苦”。“内心和

- 谐”概念的提出，反映出（）。A. 世界是普遍联系的 B. 幸福来自于人的主观感受 C. 人的主观意识具有能动性 D. 社会存在决定社会意识
4. 茶叶因生长环境差异而具有不同味道，一些品茶专家根据多年的经验，入口便知茶叶的产区在哪里。这表明（）。①一事物区别于他事物就在于矛盾的特殊性 ②世界上的一切事物都具有自觉反映的特点 ③人的认识是在实践中不断深化和发展的 ④万事万物的联系形成后便是不可改动的 A. ①④ B. ②④ C. ①③

京东的货，应该是正版

在商店里我们可以看看新出现的商品，不一定要买但可以了解他的用处，可以增加我们的知识广度，扩宽我们的视野，同时随着社会的发展，科技不断更新，新出现的东西越来越多，日益满足社会发展的需要，使我们的生活越来越精彩，而我们购物要根据自己的情况分析，不要买些外表华丽而无实际用处的东西，特别是我们青少年爱对新生的事物好奇，会不惜代价去买，这是我们要注意的！京东商城的东西太多了，比淘宝上的东西还要多，而且都是正品，我经过朋友的介绍来过一次，就再也没有去过别的购物网站了。废话不多说

同时买了三本推崇的书和这本，比认为这本是最好的！而且是最先收到的！好评必须的，书是替别人买的，货刚收到，和网上描述的一样，适合众多人群，快递也较满意。书的质量很好，内容更好！收到后看了约十几页没发现错别字，纸质也不错。应该是正版书籍，谢谢好了，我现在来说说这本书的观感吧，坐得冷板凳，耐得清寂夜，是为学之根本；独处不寂寞，游走自在乐，是为人之良质。潜心学问，风姿初显。喜爱独处，以窥视内心，反观自我；砥砺思想，磨砺意志。学与诗，文与思；青春之神思飞扬与学问之静寂孤独本是一种应该的、美好的平衡。在中国传统文人那里，诗人性情，学者本分，一脉相承久矣。现在讲究“术业有专攻”，分界逐渐明确，诗与学渐离渐远。此脉悬若一线，惜乎。我青年游历治学，晚年回首成书，记忆清新如初，景物历历如昨。挥发诗人情怀，摹写学者本分，意足矣，足已矣。现在，京东域名正式更换为JD.COM。其中的“JD”是京东汉语拼音 (JING

DON|G) 首字母组合。从此，您不用再特意记忆京东的域名，也无需先搜索再点击，只要在浏览器输入JD.COM，即可方便快捷地访问京东，实现轻松购物。名为“Joy”的京东吉祥物我很喜欢，TA承载着京东对我们的承诺和努力。狗以对主人忠诚而著称，同时也拥有正直的品行，和快捷的奔跑速度。太喜爱京东了。好了，现在给大家介绍两本好书：《谢谢你离开我》是张小娴在《想念》后时隔两年推出的新散文集。从拿到文稿到把它送到读者面前，几个月的时间，欣喜与不舍交杂。这是张小娴最美的散文。美在每个充满灵性的文字，美在细细道来的倾诉话语。美在作者书写时真实饱满的情绪，更美在打动人心的厚重情感。从装帧到设计前所未有的突破，每个精致跳动的文字，不再只是黑白配，而是有了鲜艳的色彩，首次全彩印刷，法国著名唯美派插画大师，亲绘插图。|两年的等待加最美的文字，就是你面前这本最值得期待的新作。《洗脑术：怎样有逻辑地说服他人》全球最高端隐秘的心理学课程，彻底改变你思维逻辑的头脑风暴。白宫智囊团、美国FBI、全球十大上市公司总裁都在秘密学习！当今世界最高明的思想控制与精神绑架，政治、宗教、信仰给我们的终极启示。全球最高端隐秘的心理学课程，一次彻底改变你思维逻辑的头脑风暴。从国家、宗教信仰的层面透析“思维的真相”。白宫智囊团、美国FBI、全球十大上市公司总裁都在秘密学习！《洗脑术：怎样有逻辑地说服他人》涉及心理学、社会学、神经生物学、医学、犯罪学、传播学适用于：读心、攻心、高端谈判、公关危机、企业管理、情感对话……洗脑是所有公司不愿意承认，却是真实存在的公司潜规则。它不仅普遍存在，而且无孔不入。阅读本书，你将获悉：怎样快速说服别人，让人无条件相信你？如何给人完美的第一印象，培养无法抗拒的个人魅力？如何走进他人的大脑，控制他们的思想？怎样引导他人的情绪，并将你的意志灌输给它们？如何构建一种信仰，为别人造梦？

书籍装帧精美，将司空见惯的文字融入耳目一新的情感和理性化的秩序驾驭，从外表到内文，从天头到地脚，三百六十度的全方位渗透，从视觉效果到触觉感受……始终追求“秩序之美”的设计理念把握，并能赋予读者一种文字和形色之外的享受和满足，开本大小很合适，充满活力的字体不仅根据书籍的体裁、风格、特点而定。字体的排列，而且还让读者感受受第一瞬间刺激，而更可以长时间地品味个中意韵。从秩序有臻的理性结构中引伸出更深层更广瀚的知识源，创游一番想像空间，排列也很准确，图像选择有规矩，构成格式、版面排列、准确的图像选择、有规矩的构成格式、到位的色彩配置、个性化的纸张运用，毫厘不差的制作工艺……近似在演出一部静态的戏剧。插图也十分好，书画让我觉得十分细腻具有收藏价值，书的图形，包括插图和图案，有写实的、有抽象的、还有写意的。具备了科学性、准确性和感人的说明力，使读者能够意会到其中的含义，得到精神感受。封面设计虽然只是书刊装帧中的一部分但这个书设计彩鲜艳夺目、协调统一，设计出来的画面，显得比较丰富不会给人看一眼就产生没有看头的感觉，只留下不可缺少的书名。

说明文（出版意图、丛书的目录、作者简介）

责任编辑、装帧设计者名、书号定价等，有机地融入画面结构中。参与各种排列组合和分割，产生趣味新颖的形式，让人感到言有尽而意无穷。设计以及纸张很干净都是自己的美术设计，体旋律，铺垫节奏起伏，用知性去设置表达全书内涵的各类要素有人说，读者层次与素质不同。“阳春白雪，和者盖寡”，影响发行量。那么请看，甘肃的《读者》发行至今，从未设计过这类低俗封面，何以1991年发行150万，1994年上升至390万，雄居全国16开杂志之首；余秋雨的《文化苦旅》、杨东平的《城市季风》都不是依靠封面的广告诱惑而令“洛阳纸贵”的。尽管它们的装帧设计并不十分前卫和十分理想，但它们在流俗面前的洁身自好是值得倡导的。还有一本被尘封20多年的学术著作《顾准文集》，封而极其朴素，出版不久即在北京脱销。由此可见，封面的广告作用不是左右发行量的唯一因素，内容的精萃才是一本书的最出色的广告！作为一个从“皇帝的女儿不愁嫁”，“读者买书是看内容不是看你的封面！”等等歪曲书装设计功能的压力下挣扎过来的装帧工作者，无论从专业上、理论上、感情上都无意贬低书装设计的作用，而唯有更强烈的呼唤一本好书必须有一个好的装帧设计！要尊重那些好书，善待那些好书，为它们创造出独特的有意味的书的艺术形象是我们的责任。

曲高未必和寡。沉沦污浊争相媚俗的封面今天或许还有市场，明天就会被不断提高审美情趣的人们所厌弃。正像近年来一些园林景区原有的熊猫垃圾桶被那些与环境和谐的树根垃圾箱取代一样。“听音乐的耳朵是音乐创造的”，书籍艺术工作者的使命在于创造懂得欣赏美的大众，使广大读者时时接触情趣高超、形式优美的文化环境，使图书市场逐步过渡成一个美育的课堂。

学习中，很有用的~！

再便宜点就好了对于有钱人来说，他们不在乎东西值多少钱，和女朋友在一起他们注重的是心上人的开心，和领在一起，他们在乎的是给领买些高贵的东西，指望着自己有机会高升，和小三在一起，我就不多说了，对于我们农村的孩子来说，我们希望物美价廉，不是我们想买盗版货，不是我们爱到批发部去买，也不是我们爱和小贩斤斤计较，是我们微薄的收入难以支付。总的来说购物本身是一个开心的过程，从中我们利用自己的劳动购买自己需要的东西。京东商城的东西太便宜了，所以我来买了。发货真是出乎意料的快，昨天下午订的货，第二天一早就收到了，赞一个，书质量很好，正版。独立包装，每一本有购物清单，让人放心。帮人家买的书，周五买的书，周天就收到了，快递很好也很快，包装很完整，跟同学一起买的两本，我们都很喜欢，谢谢！好了，我现在来说说这本书的观感吧，网络文学融入主流文学之难，在于文学批评家的缺席，在于衡量标准的混乱，很长一段时间，文学批评家对网络文学集体失语，直到最近一两年来，

诸多活跃于文学批评领域的评论家，才开始着手建立网络文学的评价体系，很难得的是，他们迅速掌握了网络文学的魅力内核，并对网络文学给予了高度评价、寄予了很深的厚望。随着网络文学理论体系的建立，以及网络文学在创作水准上的不断提高，网络文学成为主流文学中的主流已是清晰可见的事情，下一届的“五个一工程奖”，我们期待看到更多网络文学作品的入选。据悉，京东已经建立华北、华东、华南、西南、华中、东北六大物流中心，同时在全国超过360座城市建立核心城市配送站。是中国最大的综合网络零售商，是中国电子商务领域最受消费者欢迎和最具有影响力的电子商务网站之一，在线销售家电、数码通讯、电脑、家居百货、服装服饰、母婴、图书、食品、在线旅游等12大类数万个品牌百万种优质商品。选择京东。好了，现在给大家介绍两本好书：《电影学院037?电影语言的语法:电影剪辑的奥秘》编辑推荐：全球畅销三十余年并被翻译成数十种语言，被公认为讨论导演、摄影、剪辑等电影影像画面组织技巧方面最详密、实用的经典之作。|从实践出发阐明摄影机位、场面调度、剪辑等电影语言，为

“用画面讲故事”奠定基础；百科全书式的工作手册，囊括拍摄中的所有基本设计方案，如对话场面、人物运动，使初学者能够迅速掌握专业方法；近500幅机位图、故事板贯穿全书，帮助读者一目了然地理解电影语言；对大量经典影片的典型段落进行多角度分析，如《西北偏北》、《放大》、《广岛之恋》、《桂河大桥》，深入揭示其中激动人心的奥秘；《致青年电影人的信:电影圈新人的入行锦囊》是中国老一辈电影教育工作者精心挑选的教材，在翻译、审订中投入了巨大的心力，译笔简明、准确、流畅，惠及无数电影人。二、你是否也有错过的挚爱？有些人，没有在一起，也好。如何遇见不要紧，要紧的是，如何告别。《莫失莫忘》并不简单是一本爱情小说，作者将众多社会事件作为故事的时代背景，俨然一部加长版的《倾城之恋》。“莫失莫忘”是贾宝玉那块通灵宝玉上刻的字，代表着一段看似完美实则无终的金玉良缘。叹人间美中不足今方信，纵然是举案齐眉，到底意难平。“相爱时不离不弃，分开后莫失莫忘”，这句话是秋微对感情的信仰，也是她对善缘的执念。才女作家秋微近几年最费心力写的一本小说，写作过程中由于太过投入，以至揪心痛楚到无法继续，直至完成最后一个字，大哭一场，才得以抽离出这份情感，也算是对自己前一段写作生涯的完美告别。

21世纪最具突破性的思想新革命，一本可以改变中国企业命运的书。

16家一线企业中国式跨界的成功模板，21世纪决胜中国市场的最强利器！

北京大学、清华大学、云南白药、娃哈哈、巨人集团、今麦郎、中信资本……

29位企业界、学术界、财经界、传媒界精英联合推荐，一次对时代消费巨变的深度解读，一本可以帮助中国企业跨越式成长的实战新兵略。

《跨界战》深度解剖了跨界消费新时代和跨界整合营销传播新浪潮的来临，并揭示了在这样一个时代里，企业面临的种种新的市场挑战，从而提出了一种以“市场解构、跨界创新”为核心思想的策划新思维、新方法——跨界策划，并阐述了一系列凯纳策划在市场实战中形成的跨界策划的策略、方法、战术，也全案展示了云南白药牙膏、21金维他、今麦郎、娃哈哈、鳄鱼彩妆漆、孔府家酒等十多个经典的跨界成功案例。

21世纪最具突破性的思想新革命，一本可以改变中国企业命运的书。

16家一线企业中国式跨界的成功模板，21世纪决胜中国市场的最强利器！

北京大学、清华大学、云南白药、娃哈哈、巨人集团、今麦郎、中信资本……

29位企业界、学术界、财经界、传媒界精英联合推荐，一次对时代消费巨变的深度解读，一本可以帮助中国企业跨越式成长的实战新兵略。

《跨界战》深度解剖了跨界消费新时代和跨界整合营销传播新浪潮的来临，并揭示了在这样一个时代里，企业面临的种种新的市场挑战，从而提出了一种以“市场解构、跨界创新”为核心思想的策划新思维、新方法——跨界策划，并阐述了一系列凯纳策划在市场实战中形成的跨界策划的策略、方法、战术，也全案展示了云南白药牙膏、21金维他、今麦郎、娃哈哈、鳄鱼彩妆漆、孔府家酒等十多个经典的跨界成功案例。

21世纪最具突破性的思想新革命，一本可以改变中国企业命运的书。

16家一线企业中国式跨界的成功模板，21世纪决胜中国市场的最强利器！

北京大学、清华大学、云南白药、娃哈哈、巨人集团、今麦郎、中信资本……

29位企业界、学术界、财经界、传媒界精英联合推荐，一次对时代消费巨变的深度解读

，一本可以帮助中国企业跨越式成长的实战新兵略。

《跨界战》深度解剖了跨界消费新时代和跨界整合营销传播新浪潮的来临，并揭示了在这样一个时代里，企业面临的种种新的市场挑战，从而提出了一种以“市场解构、跨界创新”为核心思想的策划新思维、新方法——跨界策划，并阐述了一系列凯纳策划在市场实战中形成的跨界策划的策略、方法、战术，也全案展示了云南白药牙膏、21金维他、今麦郎、娃哈哈、鳄鱼彩妆漆、孔府家酒等十多个经典的跨界成功案例。

21世纪最具突破性的思想新革命，一本可以改变中国企业命运的书。

16家一线企业中国式跨界的成功模板，21世纪决胜中国市场的最强利器！

北京大学、清华大学、云南白药、娃哈哈、巨人集团、今麦郎、中信资本……

29位企业界、学术界、财经界、传媒界精英联合推荐，一次对时代消费巨变的深度解读，一本可以帮助中国企业跨越式成长的实战新兵略。

《跨界战》深度解剖了跨界消费新时代和跨界整合营销传播新浪潮的来临，并揭示了在这样一个时代里，企业面临的种种新的市场挑战，从而提出了一种以“市场解构、跨界创新”为核心思想的策划新思维、新方法——跨界策划，并阐述了一系列凯纳策划在市场实战中形成的跨界策划的策略、方法、战术，也全案展示了云南白药牙膏、21金维他、今麦郎、娃哈哈、鳄鱼彩妆漆、孔府家酒等十多个经典的跨界成功案例。

印刷精致得很在商店里我们可以看看新出现的商品，不一定要买但可以了解他的用处，可以增加我们的知识广度，扩宽我们的视野，同时随着社会的发展，科技不断更新，新出现的东西越来越多，日益满足社会发展的需要，使我们的生活越来越精彩，而我们购物要根据自己的情况分析，不要买些外表华丽而无实际用处的东西，特别是我们青少年爱对新生的事物好奇，会不惜代价去买，这是我们要注意的！京东商城的东西太多了，比淘宝上的东西还要多，而且都是正品，我经过朋友的介绍来过一次，就再也没有去过别的购物网站了。书不错 我是说给懂得专业的人听得 毕竟是小范围交流

挺好，粘合部分不是太好，纸质还是不错的，质量好，封装还可以。虽然价格比在书店看到的便宜了很多，质量有预期的好，书挺好！之前老师说要买 但是是自愿的没买 等到后来说要背 找了很多家书店网上书店都没有 就上京东看看 没想到被找到了

在我还没有看这本书的时候，我丝毫不怀疑它是一本好书，很符合80后读者的口味。很难想象一本图书会被我看得像郭德纲的相声书一样，在地铁上都如饥似渴地手不释卷。人都说《红楼梦》是一部罕见的奇书，是人生的镜子，那么对于这部书，在某种意义上也令我感到了丝丝“找出心中所想”的意味，因为我不仅从中看出大论的味道，更是以一种看搞笑图书的心情在愉悦自己，事实上这本书确实不失幽默，在大论了一把之后确实愉悦了广大读者，在此之前，我从来没想过会像一本幽默小说一样去看这本书，因为多年来这类书的泛滥使我对其十分不屑。京东商城图书频道提供丰富的图书产品，种类包括小说、文学、传记、艺术、少儿、经济、管理、生活等图书的网上销售，为您提供最佳的购书体验。网购上京东，省钱又放心！在网上购物，动辄就要十多元的运费，往往是令许多网购消费者和商家踌躇于网购及销售的成本。就在买方卖方都在考虑成本的同时，京东做了一个表率性的举动。只要达到某个会员级别，不分品类实行全场免运费。

这是一个太棒的举动了，支持京东。好了，现在给大家介绍两本好书：一、致我们终将逝去的青春。青春逝去，不必感伤，不必回首。或许他们早该明白，世上已没有了小飞龙，而她奋不顾身爱过的那个清高孤傲的少年，也早已死于从前的青春岁月。现在相对而坐的是郑微和陈孝正，是郑秘书和陈助理是日渐消磨的人间里两个不相干的凡俗男女，犹如一首歌停在了最酣畅的时候，未尝不是好事，而他们太过贪婪固执地以为可以再唱下去才知道后来的曲调是这样不堪。青春就是用来追忆的，所以作者写的故事是来纪念。不是感伤懊悔，而是最好的纪念。道别的何止是最纯真的一段唯美，

而是我曾经无往不胜的天真青春啊。请允许吧，那时的少年，尽情言情。一直言情，不要去打扰他们，他们总有一天会醒来。告别青春，因为青春，终将逝去。陪你梦一场又何妨。二、写不尽的儿女情长，说不完的地老天荒，最恢宏的画卷，最动人的故事，最浩大的恩怨，最纠结的爱恨，尽在桐华《长相思》。推荐1：《长相思》是桐华潜心三年创作的新作，将虐心和争斗写到了极致。全新的人物故事，不变的感动、虐心。推荐2：每个人在爱情中都有或长或短的爱而不得的经历。暗恋是一种爱而不得，失恋是一

种爱而不得，正在相恋时，也会爱而不得，有时候，是空间的距离，有时候，却是心灵的距离。纵然两人手拉手，可心若有了距离，依旧是爱而不得。这样的情绪跨越了古今，是一种情感的共鸣。推荐3：唯美装帧，品质超越同类书，超值回馈读者。《长相思》从策划到完成装帧远远领先目前市场上同类书，秉承了桐华一贯出产精品的风格，将唯美精致做到极致，整体装帧精致唯美，绝对值得珍藏。京东有卖。

速度好快就收到货了“我只要在搜索框内输入书名、作者，就会有好多书摆在我面前供我挑选，价格方面还可以打折，这样便捷与优惠的购书方式我怎么可能不选择呢！”经常在网上购物的弟弟幸福的告诉我。据调查统计，当前网上书店做得较好的的网站有京东等。现在大街小巷很多人都会互相问候道：“今天你京东了吗？”，因为网络购书已经得到了众多书本爱好者的信任，也越来越流行。基于此，我打开网页，开始在京东狂挑书。好大一本书，是正版！各种不错！只是插图太多，有占篇符之嫌。故事很精彩，女儿很喜欢。书写的不错，能消除人的心瘾。目前已经戒烟第三天了，书拿到手挺有分量的，包装完好。还会继续来，一直就想买这本书，太谢谢京东了，发货神速，两天就到了，超给力的！5分！好了，我现在来说说这本书的观感吧，网络文学融入主流文学之难，在于文学批评家的缺席，在于衡量标准的混乱，很长一段时间，文学批评家对网络文学集体失语，直到最近一两年来，诸多活跃于文学批评领域的评论家，才开始着手建立网络文学的评价体系，很难得的是，他们迅速掌握了网络文学的魅力内核，并对网络文学给予了高度评价、寄予了很深的厚望。随着网络文学理论体系的建立，以及网络文学在创作水准上的不断提高，网络文学成为主流文学中的主流已是清晰可见的事情，下一届的“五个一工程奖”，我们期待看到更多网络文学作品的入选。现在，京东域名正式更换为JD.COM。其中的“JD”是京东汉语拼音（JING DON|G）首字母组合。从此，您不用再特意记忆京东的域名，也无需先搜索再点击，只要在浏览器输入JD.COM，即可方便快捷地访问京东，实现轻松购物。名为“Joy”的京东吉祥物我很喜欢，TA承载着京东对我们的承诺和努力。狗以对主人忠诚而著称，同时也拥有正直的品行，和快捷的奔跑速度。太喜爱京东了。好了，现在给大家介绍两本好书：被美国学界誉为“思想巨匠”和“最具前瞻性的管理思想家”的史蒂芬·柯维博士，他的集大成之作《高效能人士的七个习惯》已成为中国企事业单位和政府机关必备的最经典、最著名的一部培训教材；在美国乃至全世界，史蒂芬·柯维的思想和成就，与拿破仑·希尔、戴尔·卡耐基比肩。《高效能人士的7个习惯（20周年纪念版）》在每一章最后增加了一个“付诸行动”版块，精选柯维培训课程中的实践练习题，以帮助读者加深对“七个习惯”的理解和掌握，使“七个习惯”成为属于每个人自己的行动指南，价值堪比18000元的柯维现场培训课。史蒂芬·柯维被美国《时代周刊》评为“20世纪影响美国历史进程的25位人物”之一，他是前总统克林顿倚重的顾问，《财富》杂志100强中的90%和500强中的75%的企业是他的直接接受教者，AT&T、通用电子、全禄、可口可乐等大公司的高级主管都是他的学生，李开复等中国顶尖的企业家和管理者也深受其思想的启发。每年，来自全球的个人、家庭、企业、教育界及政府领导者的受教者更是高达百万人之多。东东枪和地下天鹅绒是两位在博客、微博、专栏里都非常受读者喜爱的作家，两人思维跳跃，观点奇特新颖，对待感情，他们也细细琢磨，也插科打诨。同在滚滚红尘中摸爬滚打，两位勇士将他们对两性情感的所感所悟——精彩呈现，得此《鸳鸯谱》，闪着智慧幽默的光。鸳鸯谱，靠谱。

在北京买书有一年了，买了许多书。京东的书是正版的好书。而且实惠。我这一年学到了许多东西。思想有提升了。这是读书心得：师者，传道授业解惑者也。古老的思想已经把教师的职责诠释得清清楚楚了。反过来，把我们自己放在这个定义上来看看，有多少人合格呢？如果没有严格的制度和考评机制，连课都好好教的教师，肯定不在少数。是何原因？应该源于现今的教育制度，也源于教师自身。古人说“天地君亲师”，特别突出了“师”

的地位和作用。自古教师与“天”“地”“君”“亲”是同一地位的，可享受任何特权的。对学生，教师可以有等同于父母的权利。而如今的未成年人保护法出台后，结果怎样呢？学生是越来越自由了，对教师也越来越不尊敬了！以前，我们在老师面前唯恐做错事的心态，恐怕现在的学生心中再也没有了。有时候连我们自己都瞧不起自己了，老师，还算什么“灵魂的工程师”？自己都不爱自己的职业了，还能用心教学吗？不用心教学，这不是教师本质的腐败吗？

年轻教师有晋升职称的压力，有了很多除了教学以外的硬性指标，缺一不可；职称晋升后的教师又想名利双收，又想占据优越的学校。于是，不知不觉离开了“传道授业解惑”的教学原点，“心较比干多一窍”，千方百计地“补”习，“考”好成绩，“写”论文，“上”公开课，“指导”学生……

如果为了职称、为了名利真正来比教学水平，比综合素质，应该不算是什么腐败的事情。腐败的是，在学校里混的一小撮人，教学思想落后，教学方法陈旧，对孩子思想动态、道德品质、安全意识漠不关心，对教学、科研更是不屑一顾，职称、名利却样样想通过各种手段与别人“平起平坐”，甚至要“高人一筹”。更有甚者，自誉“与世无争”，视一切为粪土，除了生儿育女、相夫教子，只求度日、退休、安度晚年，同样置学生的学业、人格发展于不顾……回首一生竟想不出到底做了哪些真正有益、有意义的事！

还有，学校领导作为教师的一份子，同样存在着腐败，甚至在不知不觉中引领着教师们腐败。学校领导不能带领学校整体发展，而只照顾几个重点学科，就是一种腐败；一天忙不完的会议，不能引领师生身心健康发展，同样也是腐败；除了帮助教师造假应付检查就是被动地承接上级部署，不能创性地开展教育活动，更是一种腐败……

人们给予教师太多的甚至是最崇高的美称：“教师是人类灵魂的工程师”、“教师是太阳底下最光辉的职业”……是啊，学高为师，德高为范，教师确实是一项崇高的职业。过去，传道、授业、解惑的精神为社会所尊崇，教师的“两袖清风”亦为民众所称道。所以，是教师就要做一个甘于清贫、道德高尚的人，不想道德高尚、不甘于清贫就不要做教师。臧克家在《有的人》中说“有的人活着，他已经死了。有的人死了，他还活着。”既然为人，就要做一个活得有意义——有道德底线——活着的人。作为教师，我们更要随时问自己：“你还活着吗？”

意大利诗人但丁曾说过这样一句话：“一个知识不健全的人可以用道德去弥补，而一个道德不健全的人却难于用知识去弥补。”

在京东买好书。多读书。受益无穷。

书籍是人类数百年来无数聪明才智的载体，它记录着人类记几十年的知识教训。随着社会发展，社会上形形色色的书卷也日益繁多。当我面对如排山倒海般袭来的“书山书海”，不禁会想，我们为什么读书。

高尔基说过“书籍是人类进步的阶梯。”人为生存，为了考学，拼命的读书，有人甚至说书籍是生计的敲门砖，有了事业即可不要书。对于这一观点，我不敢苟同，正如培根所说，“读史使人明智，读诗使人灵秀，数学使人周密，物理使人深刻，伦理使人庄重，逻辑使人善辩。”在我看来，读书的目的并不在于为考试，而在读书，若只为考试而读，那便是读死书。我认为，读书的真正目的应是以下四点：第一，读书让人获得知识。这是最浅显的作用。

我们从小到大所读的教科书目的也大于此。它让获得丰富的知识，获得渊博的学识，也让人们得到学位和工作，这些无足轻重的“副产品”。这一层的读书只是为了生活和学识。不可否认，知识的获得也是十分重要，毕竟“熟读唐诗三百首，不会作诗也会诌”吗？第二，读书让人提高修养。

阅读一本好书，正如同一位知识渊博的学者谈话，“他”的语言中无不闪烁智慧的火花，无不传答着高尚的修养，从一本书中学到的修养，提高的品格，远比在生活磨砺中体会的深刻，体会的彻底。正如林语堂所说的如果读者获得书中的“味”，他便会在谈吐中把这种风味表现出来，如果他的谈吐中有了风味，他在写作中免不了会表现出风味来。着此间浅移默化的“味”，不正是在读书中体味的素养吗？第三，读书让人开阔视野。

人生活的范围有限，限制于空间与时间的连锁中，当他只能同身边的交谈，他的认识是肤浅的，他的学识是简陋的。但当他打开一本书，时间，空间便再不能限制于他，他可以坐在家中看到世界各地，品味古今中外，他可以体会古战场上“马作的卢飞快，弓如霹雳弦惊”的宏大，可以体会大草原上“风吹草地牛羊”的生机；可以体会黄昏下“枯藤老树昏鸦，小桥流水人家”的忧；可以体会“白日放歌需纵酒，青春作伴好还乡”的欢喜。在书中人可以翱翔于智慧的天空，他的视野也不会只存在于一省，一市，一县，一国而是整个宇宙整个空间。着也许读书所换来的乐趣吧。第四，读书让人明白事理。

韩愈曾说“人非生而知之者，孰能无惑？”我想最大的疑惑也莫过于不明事理吧，读书里的名人，也许刚好可以找到答案，看世界名人的作人处事，从中可以学到许多方法，对于明白事理，应是非常重要的吧。

在书籍中品味知识的博大精神。在书籍中培养修养的文雅得体，在书籍中开拓视野看大千世界，在书籍中学做人处事的方法道理。这也许是读书的真正目的吧。

服务到位

前天，吃完午饭，趁手头工作不多，便给朋友发了条短信，这次等了半个小时，却依旧没有朋友的回信。我开始坐立不安，记得不久的过去，就算她忙，她总会在半小时内回他的呀！他怀疑难道是自己昨天没发短信给她她生气了？两小时后信息回来，告诉我要到京东帮他买书，如果不买或者两天收不到书就分手！，我靠，没有办法，我就来京东买书了。没有想到书到得真快。京东物流很快。书质量很好，也没有损坏。同桌说挺好的，她很喜欢，就是发的快递说发的其他快递，回来一看ems害的我，查不到物流。很喜欢的书，不过运送过程中包装能保护好一点就好了，一本的硬质封面上有个坑，不过塑封很完整，不错，包装仔细，发货及时，价廉物美啊好了，我现在来说说这本书的观感吧，网络文学融入主流文学之难，在于文学批评家的缺席，在于衡量标准的混乱，很长一段时间，文学批评家对网络文学集体失语，直到最近一两年来，诸多活跃于文学批评领域的评论家，才开始着手建立网络文学的评价体系，很难得的是，他们迅速掌握了网络文学的魅力内核，并对网络文学给予了高度评价、寄予了很深的厚望。随着网络文学理论体系的建立，以及网络文学在创作水准上的不断提高，网络文学成为主流文学中的主流已是清晰可见的事情，下一届的“五个一工程奖”，我们期待看到更多网络文学作品的入选。据悉，京东已经建立华北、华东、华南、西南、华中、东北六大物流中心，同时在全国超过360座城市建立核心城市配送站。是中国最大的综合网络零售商，是中国电子商务领域最受消费者欢迎和最具有影响力的电子商务网站之一，在线销售家电、数码通讯、电脑、家居百货、服装服饰、母婴、图书、食品、在线旅游等12大类数万个品牌百万种优质商品。选择京东。好了，现在给大家介绍两本好书：

《爱情急救手册》是陆琪在研究上千个真实情感案例，分析情感问题数年后，首次集结成的最实用的爱情工具书。书中没有任何拖沓的心理和情绪教程，而是直接了当的提出问题解决问题，对爱情中不同阶段可能遇到的问题，单身的会遇到被称为剩男（剩女）的压力、会被家人安排相亲、也可能暗恋无终，恋爱的可能会遇到被种种问题，而已婚的可能会遇到吵架、等问题，所有问题一一给出解决方案。陆琪以闺蜜和奶爸的语重心长告诉你各种情感秘籍，让你一看就懂，一做就成。是中国首部最接地气的爱情急救手册。《谢谢你离开我》是张小娴在《想念》后时隔两年推出的新散文集。从拿到文稿到把它送到读者面前，几个月的时间，欣喜与不舍交杂。这是张小娴最美的散文。美在每个充满灵性的文字，美在细细道来的倾诉话语。美在张小娴书写时真实饱满的情绪，更美在打动人心的厚重情感。从装祯到设计前所未有的突破，每个精致跳动的文字，不再只是黑白配，而是有了鲜艳的色彩，首次全彩印刷，法国著名唯美派插画大师，亲绘插图。两年的等待加最美的文字，《谢谢你离开我》，就是你面前这本最值得期待的新作。

书很好.质量不错

“我只要在搜索框内输入书名、作者，就会有好多书摆在我面前供我挑选，价格方面还可以打折，这样便捷与优惠的购书方式我怎么可能不选择呢！”经常在网上购物的弟弟幸福的告诉我。据调查统计，当前网上书店做得较好的的网站有京东等。现在大街小巷很多人都会互相问候道：“今天你京东了吗？”，因为网络购书已经得到了众多书本爱好者们的信任，也越来越流行。基于此，我打开网页，开始在京东狂挑书。宝贝非常不错，和图片上描述的完全吻合，丝毫不差，无论色泽还是哪些方面，都十分让我觉得应该称赞较好，完美！

书是正品，很不错！速度也快，绝对的好评，下次还来京东，因为看到一句话女人可以不买漂亮衣服不买奢侈的化妆品但不能不看书，买了几本书都很好值得看。通读这本书，是需要细火慢烤地慢慢品味和幽寂沉思的。亲切、随意、简略，给人洁净而又深沉的感触，这样的书我久矣读不到了，今天读来实在是一件叫人高兴之事。作者审视历史，拷问灵魂，洋溢着哲思的火花。人生是一段段的旅程，也是需要承载物的。因为火车，发生过多少相聚和分离。当一声低鸣响起，多少记忆将载入历史的尘梦中啊。其实这本书一开始我也没看上，是朋友极力推荐加上书封那个有点像史努比的小人无辜又无奈的小眼神吸引了我，决定只是翻一下就好，不过那开篇的序言之幽默一下子便抓住了我的眼睛，一个词来形容——“太逗了”。据悉，京东已经建立华北、华东、华南、西南、华中、东北六大物流中心，同时在全国超过360座城市建立核心城市配送站。是中国最大的综合网络零售商，是中国电子商务领域最受消费者欢迎和最有影响力的电子商务网站之一，在线销售家电、数码通讯、电脑、家居百货、服装服饰、母婴、图书、食品、在线旅游等12大类数万个品牌百万种优质商品。选择京东。好了，现在给大家介绍两本好书：

《爱情急救手册》是陆琪在研究上千个真实情感案例，分析情感问题数年后，首次集结成的最实用的爱情工具书。书中没有任何拖沓的心理和情绪教程，而是直接了当的提出问题解决问题，对爱情中不同阶段可能遇到的问题，单身的会遇到被称为剩男（剩女）的压力、会被家人安排相亲、也可能暗恋无终，恋爱的可能会遇到被种种问题，而已婚的可能会遇到吵架、等问题，所有问题一一给出解决方案。陆琪以闺蜜和奶爸的语重心长告诉你各种情感秘籍，让你一看就懂，一做就成。是中国首部最接地气的爱情急救手册。《谢谢你离开我》是张小娴在《想念》后时隔两年推出的新散文集。从拿到文稿到把它送到读者面前，几个月的时间，欣喜与不舍交杂。这是张小娴最美的散文。美在每个充满灵性的文字，美在细细道来的倾诉话语。美在张小娴书写时真实饱满的情绪，更美在打动人心的厚重情感。从装祯到设计前所未有的突破，每个精致跳动的文字，不再只是黑白配，而是有了鲜艳的色彩，首次全彩印刷，法国著名唯美派插画大师，亲绘插图。两年的等待加最美的文字，《谢谢你离开我》，就是你面前这本最值得期待的新作。

期待好久了

这天女友打电话问我借本书，说她写作需要参考，我说我家没有，但我可以帮你找。我一边接电话一边就上网搜索，很快找到，立马告诉她网上京东有。她说我不会在网上买书啊。我嘲笑她一番，然后表示帮她买。很快就写好订单写好她的地址发出去了。果然第二天，书就送到她那儿了。她很高兴，我很得意。过了些日子，我自己又上网购书，但下订单后，左等右等不来。以前从来不超过一星期的。我正奇怪呢，刘静打电话来嘻嘻地说，哎，也不知道是谁，心眼儿那么好，又帮我订了好几本书，全是我想要的，太好了。我一听，连忙问她是哪几本？她一一说出书名，晕，那是我买的书啊。原来我下订单的时候，忘了把地址改过来，送到她那儿去了。这下可把她乐死了，把我先前对她的嘲笑全还给我了。不过京东送货确实很快。我和女友都很满意。好了，废话不说。书是正版的，之前有过担心滴。内容还行吧，尽管我没觉得有多充实。冲着是名人写的，书的质量还行就不挑剔了。卖家发货挺快的，第二天就收到了。书还是不错的，精装外壳，发货速度真心的快，评价晚了，书不错，应该再早点看的。推荐看，只是粗浅认识了一下，已经感觉到自己逻辑思维更加清晰。好书，受益匪浅，如果不好好研究一下此书，绝对是人生一大遗憾。在我还没有看这本书的时候，我丝毫不怀疑它是一本好

书，很符合80后读者的口味。很难想象一本图书会被我看得像郭德纲的相声书一样，在地铁上都如饥似渴地手不释卷。人都说《红楼梦》是一部罕见的奇书，是人生的镜子，那么对于这部书，在某种意义上也令我感到了丝丝“找出心中所想”的意味，因为我不仅从中看出大论的味道，更是以一种看搞笑图书的心情在愉悦自己，事实上这本书确实不失幽默，在大论了一把之后确实愉悦了广大读者，在此之前，我从来没想过会像一本幽默小说一样去看这本书，因为多年来这类书的泛滥使我对其十分不屑。现在，京东域名正式更换为JD.COM。其中的“JD”是京东汉语拼音 (JING DON|G) 首字母组合。从此，您不用再特意记忆京东的域名，也无需先搜索再点击，只要在浏览器输入JD.COM，即可方便快捷地访问京东，实现轻松购物。名为“Joy”的京东吉祥物我很喜欢，TA承载着京东对我们的承诺和努力。狗以对主人忠诚而著称，同时也拥有正直的品行，和快捷的奔跑速度。太喜爱京东了。|好了，现在给大家介绍两本本好书：《谢谢你离开我》是张小娴在《想念》后时隔两年推出的新散文集。从拿到文稿到把它送到读者面前，几个月的时间，欣喜与不舍交杂。这是张小娴最美的散文。美在每个充满灵性的文字，美在细细道来的倾诉话语。美在作者书写时真实饱满的情绪，更美在打动人心的厚重情感。从装祯到设计前所未有的突破，每个精致跳动的文字，不再只是黑白配，而是有了鲜艳的色彩，首次全彩印刷，法国著名唯美派插画大师，亲绘插图。|两年的等待加最美的文字，就是你面前这本最值得期待的新作。《洗脑术：怎样有逻辑地说服他人》全球最高端隐秘的心理学课程，彻底改变你思维逻辑的头脑风暴。白宫智囊团、美国FBI、全球十大上市公司总裁都在秘密学习！当今世界最高明的思想控制与精神绑架，政治、宗教、信仰给我们的终极启示。全球最高端隐秘的心理学课程，一次彻底改变你思维逻辑的头脑风暴。从国家、宗教信仰的层面透析“思维的真相”。白宫智囊团、美国FBI、全球十大上市公司总裁都在秘密学习！《洗脑术：怎样有逻辑地说服他人》涉及心理学、社会学、神经生物学、医学、犯罪学、传播学适用于：读心、攻心、高端谈判、公关危机、企业管理、情感对话……洗脑是所有公司不愿意承认，却是真实存在的公司潜规则。它不仅普遍存在，而且无孔不入。阅读本书，你将获悉：怎样快速说服别人，让人无条件相信你？如何给人完美的第一印象，培养无法抗拒的个人魅力？如何走进他人的大脑，控制他们的思想？怎样引导他人的情绪，并将你的意志灌输给他人？如何构建一种信仰，为别人造梦？

书是正版，非常不错，速度也快

书质量不错，送货人员态度非常好。

[商务谈判与沟通技巧（第2版）](#) [下载链接1](#)

书评

[商务谈判与沟通技巧（第2版）](#) [下载链接1](#)