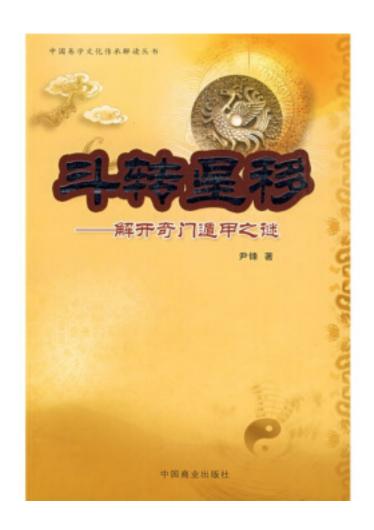
斗转星移:解开奇门遁甲之谜



斗转星移:解开奇门遁甲之谜_下载链接1_

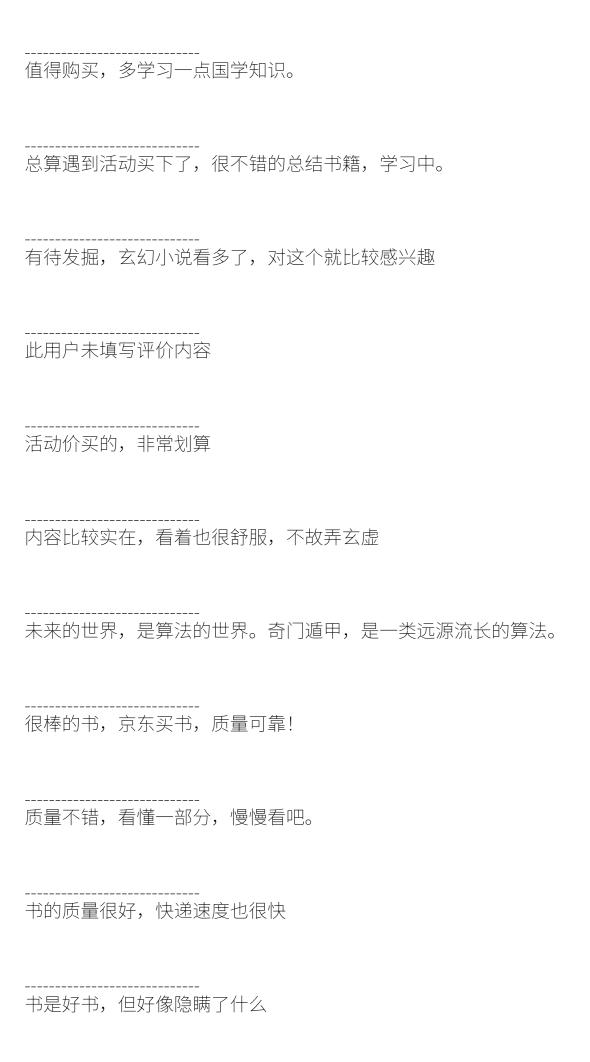
著者:尹锋著

斗转星移:解开奇门遁甲之谜_下载链接1_

标签

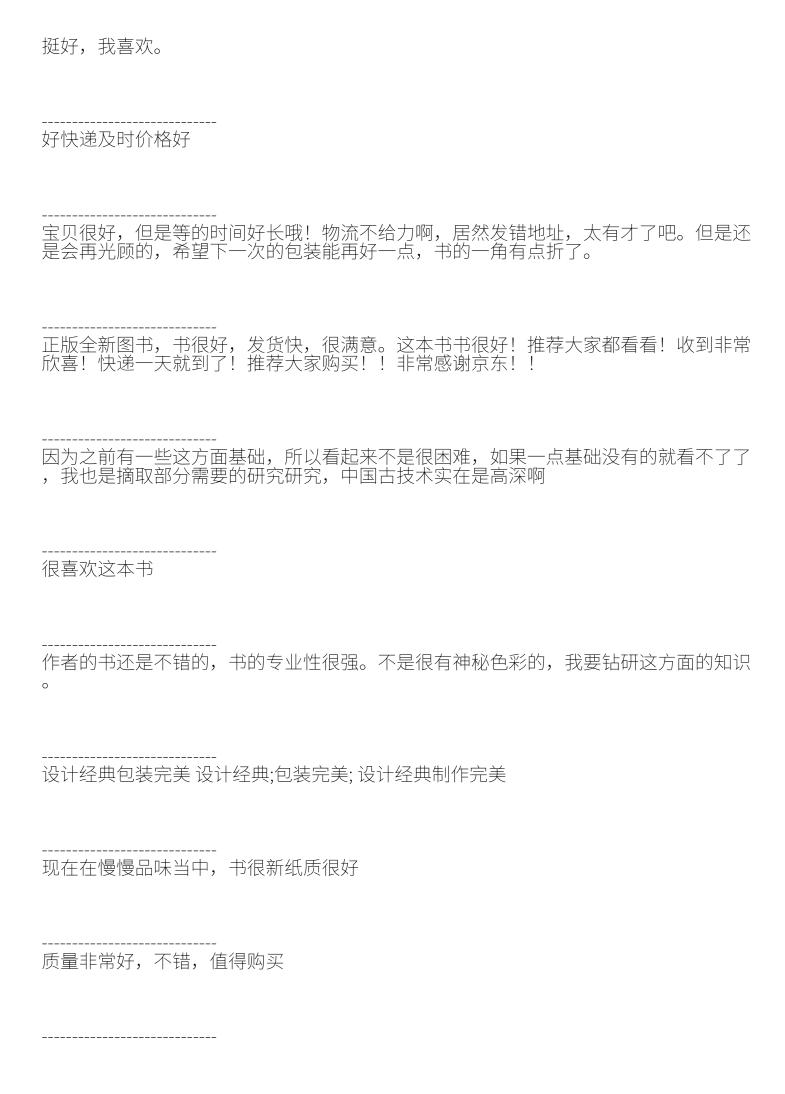
评论

这本书可以,案例较多,通俗易懂



河南你拿你扭扭捏捏你拿你你看看看看密密麻麻密密麻麻不必斤斤计较京津冀
 哦哦哦默默陌陌摸摸弄
 非常好,极品的书,很喜欢这个
 国学经典,收藏下来,慢慢研究!

 是正版图书,质量比\$	交好。
 不论商品或物流都让 <i>/</i>	人满意
 好好好好好好好好好好好好	
 纸质好,内容详实,是	是正版,好评
 女子女子女子女子女子女子女子女子女子女子女	· 子
 非常好的购物经历,作	言任京东!
 好看好看好看 好看好?	看好看好看好看好看好看好看好看好看好看好看好看好看
 还可以 书质量不错	



好书,适合有一定基础的易学爱好者深研。
量不错,速度很快。还没有好好看呢。
学习奇门遁甲不错的教材!

这个好,喜欢。。。。。。
 评价晚了,不好意思,好评!
 质量不错。是平装版的。
 不错。。。。。。。。。。。。。。。
 很快很好
 非常好
 没看完
 书不错

不错		
 还行		
 很好		
 很一般,不值这个价。	很一般,	不值这个价
 好		

]遁甲号称帝王之学 斗转星移:解开奇门 《斗转星移:解开奇门遁甲之谜》是笔者尤其是对奇门遁甲产生的天文历法背景、 门遁甲研究上升到更深层次的 实用决策方法进行 科学思维模式、 案例部分, 是对古籍中已发现的案例进行了整理,并对案例中古人的方 在整理时将原始记录中几种方法 了分析探讨, 是自己所录的实践案例, -则体现了《周易》信息预测在占断方式、 这样-可行性,二则也为易学预测方法提供 学预测体系不无裨益。在"精典荟萃" 移:解开奇门遁甲之谜》是笔者对奇 了一种横向联系、综合归纳的研究方向, ·章中,

《斗转星移:解开奇门遁甲之谜》是笔者对奇门遁甲研究尤其是对奇门遁甲产生的天文历法背景、科学思维模式、的探索研究。案例部分,一是对古籍中已发现的案例进行法与思路进行了分析探讨,二是自己所录的实践案例,在] 遁甲研究上升到更深层次的 实用决策方法进行 7 整理, 并对案例中古人的方 在整理时将原始记录中几种方法 这样一则体现 《周易》信息预测在占断方式、 同时占断的案例收录 则也为易学预测方法提供了-息同步的可行性, 综合归纳的研 -种横向联系、 "精典荟萃"是笔者对奇门 对完善易学预测体系不无裨益。 在 章中,

斗转星移:解开奇门遁甲之谜》] 遁甲研究上升到更深层次的一 尤其是对奇门遁甲产生的天文历法背景、科学思维模式、的探索研究。案例部分,一是对古籍中已发现的案例进行 实用决策方法进行 的探索研究。 了整理 并对案例中古人的方 在整理时将原始记录中几种方法 分析探讨, 是自己所录的实践案例, 同时占断的案例收录了不少 -则体现了《周易》信息预测在占断方式、 这样-则也为易学预测方法提供 -种横向联系、 "精典荟萃 学预测体系不无裨益。 章中, 在

《斗转星移:解开奇门遁甲之谜》是笔者对奇门遁甲研究上升到更深层次的-尤其是对奇门遁甲产生的天文历法背景、科学思维模式、实用决策方法进行。 的探索研究。案例部分,一 是对古籍中已发现的案例进行了整理,

法与思路进行了分析探讨,二是自己所录的实践案例,在整理时将原始记录中几种方法 同时占断的案例收录了不少,这样一则体现了《周易》信息预测在占断方式、方法上信 息同步的可行性,二则也为易学预测方法提供了一种横向联系、综合归纳的研究方向,对完善易学预测体系不无裨益。在"精典荟萃"一章中,

根据美国某知名顾问公司的研究,职场成功的关键在于 "PIE三要素":专业表现(Perfoma nce)、个人形象(Image)、能见度(Exposure)。而三者对"个人影响力"所占的比重,依 次为10%、30%与60%。

在老板眼里,员工也分了三个层次:80%是人尽其才;5%是负债型,有机会就会清算;只有15%是不可丢弃的宝贵资源。提升职场"能见度',简单地说,就是让老板看得见你的能力,

把你的名字轻轻地划入资源型名单。

如果你以为经营"职场能见度"是出风头的负面表现,那说明你的智商太低了。EQ专家 张怡筠曾说:"经营自己的能见度是职场情商高手负责任的标准动作。让老板时不时收悉你的工作价值,是对雇主有所交代的专业行为。"且让我们来看看职场达人如何提高

能见度的呢? 1、学会讲故事常常练习一分钟发言技巧,简明扼要地概括自己的观点,总结自己的工作,这在很多开会 的场合都用得上。同时,要学会讲故事。看过《蜗居》的人都知道,宋思明非常擅长讲故 事来说服和启发别人。他通过讲洛克菲勒的故事,成功地说服房地产商和银行让一个师 出无名的包工头变身为上市公司的总裁。故事最容易将听者带入你的思路。 时多留意和收集有趣的小故事。一旦需要,自然就会派上用场。 2、提供'

《杜拉拉升职记》一书中写道,拉拉加班加点累得半死,可是她的上司却不知道她干了些 什么。拉拉就想了个法子—定期做工作报表,抄送重要的工作邮件。最后上司终于明白, 拉拉的工作很不容易。很多人想当然认为,老板知道我做了什么,其实不然。定期向老板 汇报工作,既可展现你的努力和能力,还能及时求得他的指教,不断修正方向,减少失误。

提示:对那些只重结果的上司,只强调工作成果,切忌喋喋不休地详述过程;而对那些看操 作细节的领导,你则最好事无巨细都报告清楚,就能精准得分。 《杜拉拉升职记》中说过 不要让你的上司做问答题,要让他做选择题,如果遇到困难,就提供两个以上的方案,让上司

3、除了本分工作,还做多余的事

美国标准石油公司曾经有一位小职员叫阿基勃特,他每次都在签名下方写上"每桶4美 元的标准石油"字样,他因此被同事叫做"每桶4美元",公司董事长洛克菲勒知道这件事 后邀请阿基勃特共进晚餐。后来,洛克菲勒卸任,阿基勃特成了第二任董事长。我身边也 有个职场达人,他也做了一件多余的事—他定期收集业界资讯,做成分析报告发给老板,让老板看到他的智慧和思提示:当你做"多余的事情"时,如果没有你的智慧和特色,反而会

老板看到他的信息和总技术:到你做 多赤的事间 的,知本及有的的语意和特色,从间本弄巧成拙。 4、会议中积极发言 很多人的开会哲学是"人到心不到,心到口不到",自然就错失了绝佳的自我营销机会。我的一位同事,以"发言达人"著称。大到公司长期目标,小到元宵晚会策划,只要他到场,就一定积极发言。他的逻辑是,既然受邀开会,就一定要有所贡献。必要时,他还主动请缨,揽一些责任上身,顺便亮出自己的能力:"我之前做过类似的项目,如果需要我可以提供协助。"后来我发现,大家对他深刻而良好的印象,多来自会议中他的高质量发言。 提示:首先要肯定其他发言者,然后从"帮助他人"的角度,委婉地说出你的建议。比如:"我觉得又必为这个是安非党基本了让这个相法实施得更好我有一些初步竟见请大家参

我觉得XX的这个提案非常棒,为了让这个想法实施得更好,我有一些初步意见,请大家参 考指正"如此一来,大家觉得你在为提案人出谋划策,而不致招来嫉妒。 5、让你的客户

、同事给你做代言人

如果你实在脸皮薄,还有一招给你备用:找个欣赏你的代言人,借他之口,为你间接公关。 例如在出席会议时,他可以为你打头阵"这个项目小张贡献不小,我建议不妨听听他的心得。"如果你的客户给你写信表扬你"这个创意很棒。"你别忘了转发给你的顶头上司 "你别忘了转发给你的顶头上司 。侧面的表扬显得更加客观有力。 6、私人场合无痕邀功

人家看见老板的身影在电梯口出现就躲避不及。只有Linda自如地迎上去,问好,顺便自 然地提一句: "我上周末参加一个聚会,碰到XX公司的老总,我跟他介绍了我们的业务,对方很有兴趣,这周二我打算去登门拜访,详谈合作。"这样,老板收到的信息是,即使在他看不 到的地方,你也在利用一切机会为公司争取资源,怎能不对你心生好感?提示:除了在公开及正式场合,和领导的每一次私下"偶遇",例如走廊里的照面、茶水间的闲聊、或是如厕排队时间,都是你"曝光"的大好机会。千万别做鸵鸟假装没看见领导,或是紧张兮兮地说些辞不达意的话。7、偶尔能展露一下才艺

斗转星移:解开奇门遁甲之谜_下载链接1_

书评

斗转星移:解开奇门遁甲之谜_下载链接1_