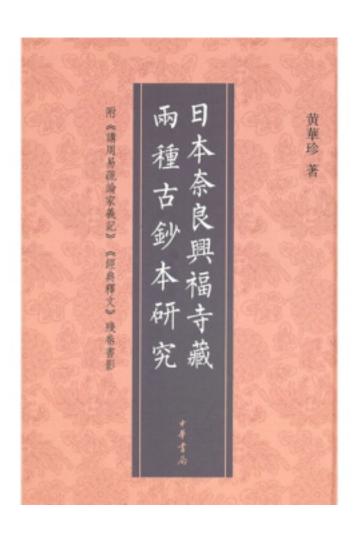
日本奈良兴福寺藏两种古抄本研究(附《讲周易疏论家义记》《经典释文》残卷书影)

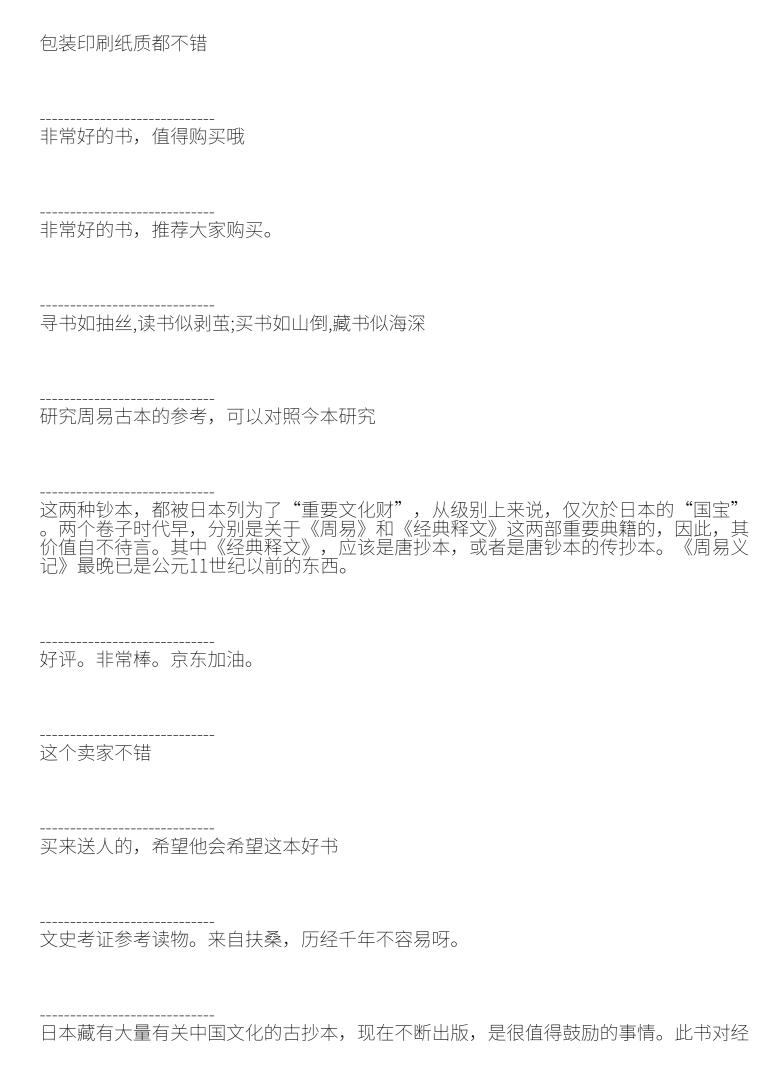


著者:黄华珍 著

<u>日本奈良兴福寺藏两种古抄本研究(附《讲周易疏论家义记》《经典释文》残卷书影)</u> _下载链接1_

标签

评论



实话实说,作者自己的话不多,基本就是图影和释文
 就印刷了3000本,还不错!
 還未細看,但是書影很不錯,比較清晰

学的研究很有用。

每次在京东买东西,都很生气,总是有各种各样的问题,再也不会在京东购物了。

sgjsdbg dvbsjb sgjsdbg djbsjb5jkb 3yug87gdhfaVbghkahdgjkahg467ruvbfg jkvbguaghgjkbfgzjkhghjfdgb bgjk5jkb 3yug87gdhfaVbghkahdgjkahg467ruvbfg jkvbguaghgjkbfgzjkhghjfdgb bgjk

这是一本积极向上的书,旨在让你的生活变得更加美好。本书开篇就提出了这样一条原则:任何人都能获得更多。无论你是什么人,性格怎样,都能通过学习成为一名更优秀的谈判者,获得更多利益。

在20余年的教学生涯中,我清楚地看到人们在我面前变成了更出色的谈判者。当他们借由谈判技巧在生活中得到更多的时候,他们更加清晰地认识了自己,尤其是认识了他人

无论是他们在我的课堂上所学到的,还是他们在生活中所运用的,大量的谈判技巧都是对传统观点的挑战。许多谈判技巧乍一看似乎有违常理,然而,我的学生们在日常生活中所取得的成功以及他们个人的成长,这些都标志着看待人际交流的新视野。本书所展示的争取更多的过程赋予了谈判理论以新的含义: 化繁为简,取消艰涩的术语行话,提供一种更实用、更现实、更有效的人际交流沟通方式。

随着中国对内和对外发展的不断加速,各种交流日益频繁,原有的和新产生的,友好的和不那么友好的,专业的和个人的,无论是哪一种,本书所介绍的这些谈判技巧都将会对其大有助益。它们共同提供了一种更有效的人际沟通方式,使你能从容自如地与他人进行交流,无论他人与你相同或相异,尤其是那些文化背景与你迥然不同的人们。正是这些丰富多彩的不同文化才构成了我们所生活的各个城市乃至整个世界。这些谈判技巧对任何一个谈判主题均不包含主观色彩,只是提供了一个客观操作过程,让人们在任何情形下都能更有效、更成功地与他人进行交流沟通。

你会看到,在很多时候,采用传统的谈判观点效果并不理想,如合理性、权力、中途退席离场、"双赢"等。相反,一些新的策略,例如,对情绪的敏感程度、人际关系、确立明确的目标、采取循序渐进的策略、区别对待具体情境等,往往更具说服力。

我的学生们正学着通过沟通交滚,哪怕对方充满敌意,通过尊重对方的观点实现更多,

无论对方的观点是什么。他们懂得,采用"我们与他们"这样的对抗性战术只会使自己的利益受损,只有奋力争取合作才能获得更多。他们正学着用最温和的方式对待强硬的谈判对手。他们大胆信任对方,但会坚持让对方作出承诺以为回报。他们不是懦夫。他们会实现自己的目标。

正如贯穿全书始终,本书的主题是"获得更多",并非"获得一切"。本书旨在,帮助所有阅读本书、并完全接受书中所介绍的谈判技巧和策略的人有效提高生活质量。有些谈判技巧也许并非始终奏效,有些谈判技巧相较而言也许效果更好。本书不仅会教你如何选择适合自己的最佳技巧,还能训练你熟练掌握这些技巧。

最后一点,本书不是关于如何学会谈判,而是要让你从内心深处成为一名真正的谈判者,让这些谈判技巧和策略就像你的性格一样,成为你密不可分的一部分。一旦这些技巧

实现了内化,几乎你所进行的每一次谈判都会有所改善。

本书当中的所有技巧并非都适用于你。你们之中有些人没有孩子,有些人对公共事务不感兴趣。不过,在写作本书的过程当中,我尽量使这些建议能广泛适用于广大的读者朋友们。有些技巧也许你已知道,但对其他人可能非常新鲜,反之亦然。关键是搞清楚哪些技巧适合自己,无论是现在还是此后一生,然后牢牢掌握这些技巧。寻找对你有所助益、能为你和对方的生活增添价值的事物。

无论这些技巧是否适用于你,它们都是通过我的学生的事例和我的亲身经历展现出来的,目的是希望他们的成功(以及失败)能激发你学习这些技巧的兴趣,正当你在学习这

些技巧的时候。

除非你将这些技巧付诸实践,否则就只能是纸上谈兵。一定要确保将其付诸实践,这样

才能真正掌握这些技巧。

你也许认为,本书当中的有些谈判技巧不可能奏效。但书中的所有谈判技巧都经过了反复的检验,它们确实有效。通常,这些谈判技巧利用了人类心理学的基本原则。如果你对此心存怀疑,不妨在没有风险的情况下将这些技巧拿来试验一下,当然,要采取循序渐进的方式,看看会产生什么结果。说不定你会喜出望外呢。不要贪多,先挑一种试试,彻底地感受一下,根据自己的情况进行一些改进,然后再作些补充。慢慢来,你有一辈子的时间来做这件事。

最后,告诉我你正在运用什么谈判方法。我是一名真正的教师,我想知道我的学生们正在运用哪些谈判方法,还有哪些人也在运用这些谈判技巧。本书旨在为这样一些人提供一个开展对话的机会,这些人已开始放眼环顾我们所生活的这个世界,决心从现在起去

获得更多。

很好很不错。

; 评
日本奈良兴福寺藏两种古抄本研究(附《讲周易疏论家义记》《经典释文》残卷书影) _下载链接1_