

缅甸概论



[缅甸概论_下载链接1](#)

著者:钟智翔，尹湘玲，扈琼瑶 著

[缅甸概论_下载链接1](#)

标签

评论

书本内容不错，对于了解柬埔寨历史基本情况很有帮助。

纸质不错，配图丰富生动，物美价廉，值得购买？

很有意思，有点好看，增加知识。

速度很快，昨天下单，今天上午就到了

较简单，没有写得太深刻。关于缅甸政府的历史是其重点。

东南亚各国概况，有一定参考价值。

质量不错，是正品，送货又快。

趁着打折时候买的，便宜，多多学习。

送给朋友的书，很好

经济实惠，不错，值得买！

很不错的书，很实用，很给力

概括性的图书，对于缅甸做了基本的介绍

.....

.....

很好的书，可以作为参考。

质量不错，发货也很快，很满意！

对缅甸的风貌作了通俗易懂的介绍,适宜作为入门读物

方方面面都讲了一点，不够深入，普及性读物。

物美价廉，科普读物。

缅甸概论，看看也可以。

赞？

好书！

还没看

很实用

包装整的很差、拿到手就成了脏兮兮的书

还没有仔细品读

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，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。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也更易于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他们？如何构建一种信仰，为别人造梦？

怎样成交每一单阅读了一下，写得很好，推荐给了同学，同学们都来购买了，京东网的书超级赞正版价低送货速度很喜欢。夏佛洛福相信只有当你有强烈说服力时，你才能让别人接受你的看法。他认为作为销售员的说服力强大到甚至可以通过电话行销，他们可以在千里之外让对方感觉到他们的存在！最好的证明是，夏佛洛福的客户中，有不少高居总统要职和列名为财富杂志前500强大公司的董事会主席，这是其他销售员无法企及

的。即使如此，其中有75%的客户都是他独自开发的。当销售员强烈地相信他们的产品的价值时，说服力自然随之而来，而他们唯一强烈的动机更是提供产品价值给他们的客户。真正伟大的销售员会比较渴望提供产品的好处给客户，而不是收取巨额的佣金。当金钱成为主要动力时，销售员很少有成功的。客户们可以从销售员的眼神中看出他对金钱的渴求，因为所有迹象在他们脸上显露无遗。你必须想想客户最感兴趣的是什么，你的喜好则是其次。把赚钱的念头抛在脑后吧当你设法找到你的客户时，大笔的佣金支票才会自动到来。我在销售雪佛兰汽车的时候，我确信它是制造精良的车种。但我十分明白雪佛兰没有奔驰或宝马汽车开起来那么舒适。不过我坚信雪佛兰物超所值。而且我了解任何一位预算有限的客户，会把每一分钱花在刀刃上。我必须相信这一点，不然我就卖不动雪佛兰了。因此，你也要相信你的产品是同品级中最有价值的。最好的说明是你亲自拥有它。我一直开雪佛兰汽车，然而却看到雪佛兰的经销商开着凯迪拉克和奔驰到他们的汽车展示间。任何时候只要我看到他们这样，我都会觉得恶心。当然，那个时候我买不起任何车子，但是如果我像他们一样，我的客户会认为吉拉德认为他不屑开他卖的车子，而依我之见，传送这样的讯息是愚蠢的做法。无论你销售的是什么，你都应该自己用用看。曾经有个人寿保险经纪人想要卖给我一张50万美元的保单，我问他自己买了多少钱的保单。他低声回答呃，乔，我买了25000美元的保单。听完他的话，无论他跟我说什么，我都听不进去了。他有没有我需要的优良产品并不重要，可是他让我觉得很不舒服。几个星期以后，我问另一家人寿保险公司的经纪人同样的问题，他据实相告我买了100万美元的保险。他充满说服力的态度，让我知道他信任他想要卖给我的商品，于是我向他买了一张高额保单。如果销售员没有使用他们自己的产品，很难让客户相信他所卖的产品，他们会传送负面的讯息给客户。我曾在财富()杂志上读过一篇罗斯·佩罗()写的我如何转变通用汽车公司的文章。他反对高层主管雇用司机开车上班需要司机开车送他去上班的人，可能老得无法列在员工名册上，任何汽车公司的工作人员都应该开他们自己的车，因为他们无法从后座得知车子的性能有多好。

[缅甸概论_下载链接1_](#)

书评

[缅甸概论_下载链接1_](#)