

<<考研战略战术>>

图书基本信息

书名：<<考研战略战术>>

13位ISBN编号：9787811248883

10位ISBN编号：7811248883

出版时间：2009-8

出版时间：北京航空航天大学

作者：桑磊 编

页数：263

字数：339000

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>

## <<考研战略战术>>

### 内容概要

本书为《中国名校硕士谈考研丛书》最新修订第10版之《考研战略战术》。

多年来，该丛书已成为考研图书的知名品牌，在考研群体中享有很高声誉。

与目前流行于市面的大量直接针对具体科目的考研书籍不同，本丛书的最大特色是由考研成功者以过来人的身份与后来者交流心得体会，共收录全国数十所著名高校的近百位研究生（部分为博士生）的文章，其中部分作者系入学考试专业第一名。

多年来，许多文章在考研者中已成为脍炙人口的名篇。

《考研战略战术》定位为“备考方法全攻略”，从考研战略战术的角度，为考生全方位指导备考方法。

全书内容涵盖考研的复习方法、时间安排、学校及专业选择、心态调整方法、复试策略等。

我们认为，这些方法本身并不重要，重要的是读者可以从中得到启发，并结合自己的具体情况做出判断，以补充、完善自己的备考方法。

自2000年起，本书历经9次修订，数万名考研者在她的激励下实现梦想，开创成功人生。

本丛书不仅适合于即将考研的高年级本科生和在职人员，而且对计划考研的大一、大二学生及自考生也有重要的指导意义和参考价值。

## 作者简介

桑磊，国家某部考试中心副处长。

1973年出生于山东单县。

1988年底开始参加自学考试，1995年获自学考试中文专业本科毕业证、山东师范大学学士学位，同年赴中国政法大学进修，2000年考入中国政法大学研究生院。

2003年毕业进入国家某部考试中心工作至今。

## 书籍目录

花开的声音 雄关漫道 考研路401分 考研经验谈 考研英语82分的心得体会 分享关于考研的点点滴滴 惯于长夜过春时——兼谈考研心态调整 那一年生命中最寒冷的冬季 考研兵法 考研“捷径”精心备战，梦想成真 从340到424的南开金融之路 人生有梦，筑梦踏实 考研公共课杀手铜 考研公共课复习与辅导用书的选择 告诉你最真实的考研 西医考研方法论 个性化考研完全攻略 复习一个月的考研高分奥秘 磨刀霍霍向考研 塞翁失马，焉知非福 心与梦想同行 《越狱》 考研启示录 我来了！

我看见了！

我征服了！

圆梦人大写给“中山医”的师弟师妹们 我的考研经验和心得 辞职考研成功八心法 走过考研中等生的愚 敢跨越我的考研，在工作5年之后 中原事，纵奴未灭，毕竟男儿 我的法硕梦 附录A 回首研究生生活 激情飞越 渡关山 三载读研路 感恩惠园情 生活，又一个段落 《Never Surrender》 后记 不想多说的话 面朝大海。

春暖花开，君子自强 天行健 散笔读往——我的北大三年 凝视今朝 回想研究生那两年 写给后来者，跳好读研这块板 长远之志，平常之心 附录B 回首青春十年 极地跨越 与考研无关的人生 我这十年的学习 造就一双隐形的翅膀 附录C 考研政策信息问答 附录D 编后记 2000年首版后记：播种龙牙 2003年第4版编者絮语 2003年第4版后记：一本书和一群人的成长 2009年第10版后记：青春十年

## 章节摘录

花开的声音 在我选择它的那一刻起，我就想像自己化作一颗紫金香的种子，深埋在黝黑的泥土里，期待着有朝一日在朝露清凝的晨曦里嫣然绽放。

这些学校之间的横向比较是毫无意义的，真正的比较应该在专业之间展开，因为名校也有实力不济的专业，而不起眼的院校却有可能在某个专业上独具特色。

面试就是提供一个展示自我的机会，导师都期望通过尽可能多的途径了解自己未来的学生。如果真正遇到自己不知道的问题，千万不要只回答不知道，而是要在表明自己对于这方面知识确实了解有限之后，尝试着以自己的思路答一答，并虚心向老师请教。

清华大学的BBS取名水木清华，在优雅中透出肃穆；厦门大学的BBS叫做鼓浪听涛，在豪放中满怀飘逸；相形之下，北师大的紫金香BBS显得声色锐减，宛如邻家小妹一般波澜不惊，却将师大的气质彰显无遗，那就是温润而灵秀。

师大教给人们，做学问先要学会生活，先要成为一个完整意义上的人。

坦白说来，我与师大结缘的动因正是在于自我的心性与一所学府的气质深深地契合。

在我选择它的那一刻起，我就想像自己化作一颗紫金香的种子，深埋在黝黑的泥土里，期待着朝一日在朝露清凝的晨曦里嫣然绽放。

.....

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>