

<< 《学一点就管用》丛书 >>

图书基本信息

书名：<< 《学一点就管用》丛书 >>

13位ISBN编号：9787204107186

10位ISBN编号：7204107187

出版时间：2011-1

出版时间：内蒙古人民出版社

作者：卜鹤,韩雪菲,张玉辉

页数：250

字数：260000

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>

前言

前言 人生的道路是坎坷崎岖的，单靠你一个人是走不下去的。这个世界上，只有你和别人在一起，为了某个目标一起做事情，才能有所成就。一个人的力量是很有限的，但一群人的力量却是无限的，因此我们必须编织我们的人际关系网，学会在各种环境下与人打交道，来帮助自己走向成功。

“一个人是否能成功，不在于你知道什么(what you know)，而在于你认识谁(whom you know)。”这是美国的一句流行语。也就是说，一个人要想改变自己的命运就必须有足够的人际关系，人际关系在一个人的成就里扮演着十分重要的角色。

我们需要人际关系，但是人与人之间的交往十分复杂。正如美国著名行为学家乔治·沃尔夫在他的《人的多面性》一书中描述的那样：“你周围的人，是一个复杂的组合群体。他们既是你必不可少的生活伙伴，也是你需要留心的对手。只有靠自己的眼力和心力，才能剖析他们的语言、他们的想法、他们的行为，否则，即便你的防护盾牌再坚固，也会被攻破。

那么，怎样在这个社会中做到为人左右逢源，处事游刃有余？

现在有许多人，特别是年轻人，他们虽然才华横溢、思想活跃，有良好的职业道德，做事踏实勤奋，但是他们通常不愿意在学习人际交往的方法上多费精力。正因如此，那些人在生活中常常会受制于人。

我们该如何突破自我限制、如何表现最佳的自己、如何让他人喜欢自己、怎样洞察他人内心、怎样与陌生人成为朋友、如何获得他人支持、如何经营友情、如何与爱人和谐相处、如何与上司沟通、如何与同事打造和谐关系……本书分析总结了多种人际关系处理技巧，可以帮助你了解那些有心计的人是怎样处理我们在日常生活中经常遇到的人际关系问题的。

通过本书，你将清楚地了解到人性的复杂及其根源，学会如何洞察他人内心，懂得如何建立威信、施与影响，进而掌控你周围的人。本书教你如何运用不露痕迹的人际关系操纵术，让你成为一名生活中的宠儿、事业上的佼佼者、社交场上的“明星”。

内容概要

我们生活在一个复杂的社会环境里，而世界上最复杂的又莫过于人性。

在生活中，人性的弱点经常被演绎得淋漓尽致，比如，有些人在利益的驱动下，戴上伪善的面具，而背地里却做着令人不齿的事情；有些人当面笑脸迎人，可是转过头去就翻脸无情；有些人在酒桌之上满口的大公无私，其实却心怀鬼胎；还有些人，他们并非存心害你，可他们喜欢聚在一起谈论张家长、李家短，到处传播流言飞语……

面对这些你该怎么办？

抱怨社会人情淡薄、世态炎凉？

慨叹命运不公、造化弄人？

责怪身边的人都是见利忘义的卑鄙小人？

还是悔恨自己肉眼凡胎、迂腐鲁钝？

卜鹤所著的《这年头一定要懂点心理操纵》从多个方面、多个角度对如何运用心理操纵术进行论述。其中包括控制自己的身体机能、心理和情绪，如何与领导、同事、朋友、客户、陌生人等相处，对于在职场、官场、商场以及家庭中如何运用心理操纵术趋利避害都有详细的论述。同时《这年头一定要懂点心理操纵》也结合多个案例分析人的心理特点以及对其的控制方法等。

书籍目录

第一章 为人处事的心理操纵术

- 1.对待朋友要“糊涂”
- 2.卸掉人情包袱
- 3.看破，但不要点破
- 4.逢人只说三分话
- 5.聪明者知进退
- 6.对待小人要智取
- 7.补齐自己的心理短板

第二章 看透人心的心理操纵术

- 1.他的眼神会出卖他
- 2.表情是心的晴雨表
- 3.听话要听音儿
- 4.看清风向再使舵
- 5.从衣着看内心
- 6.从坐姿看心理

第三章 玩转社交的心理操纵术

- 1.玩转社交，先要掌握人心
- 2.聚拢人脉，先要拉拢人心
- 3.觥筹交错中的各色心理
- 4.酒桌上的“取胜之匙”
- 5.见人说人话，见鬼说鬼话
- 6.打开陌生人的心扉
- 7.尴尬之时，轻松化解

第四章 笑傲职场的心理操纵术

- 1.收买同事的心
- 2.洞悉人心，培养默契
- 3.小心同事的心理“雷区”
- 4.投其所好，对症下药
- 5.获得认可，拉近关系
- 6.聪明人，糊涂心
- 7.加薪可用游戏法

第五章 混迹官场的心理操纵术

- 1.在上司心中增添砝码
- 2.与上司保持同步心理
- 3.抓住机会，赢得上司的心
- 4.把领导的批评当做跳板
- 5.对待下属，要了如指掌
- 6.做得多，也要说得好
- 7.做一只官场的“变色龙”

第六章 赚翻生意场的心理操纵术

- 1.语言诱导，暗示客户
- 2.将柠檬变成桃子
- 3.让客户觉得你们惺惺相惜
- 4.价格有异议，太极来化解
- 5.抓住弱点，一击致命

<< 《学一点就管用》丛书 >>

6.用肢体语言引诱客户

7.商务谈判，谈的就是心理

8.与人合作，先要赢得信任

第七章 浪迹情场的心理操纵术

1.巧妙搭讪，吸引陌生的异性

2.“蔡氏程序”，请君入瓮

3.情场之中，要“看人下菜碟”

4.家庭不是讲理的地方

第八章 快乐生活的心理操纵术

1.放飞自己的心灵

2.上帝给谁的都一样多

3.别错过路边的风景

4.快乐心灵，时常打扫

第九章 防范他人的心理操纵术

1.提防被洗脑

2.提防网络中的情感陷阱

3.不要误入友情的陷阱

4.谎言再美丽，也能一眼看穿

第十章 控制情绪的心理操纵术

1.熄灭愤怒的火焰

2.不要让仇恨的种子萌芽

3.心情抑郁，自我调节

4.别人犯错，不要惩罚自己

5.甩掉多疑的十字架

第十一章 按摩灵魂的心理操纵术

1.体验梦想，解除自卑

2.忘乎所以，释放压力

3.不必猜疑，排除焦虑

4.敢想敢做，驱散抑郁

5.大胆尝试，克服害羞

6.放过自己，戒除强迫

第十二章 调节身体的心理操纵术

1.心理操纵，拒绝厌食

2.心理操纵，缓解疼痛

3.心理操纵，摆脱晕车

4.心理操纵，治疗口吃

5.心理操纵，瘦身减肥

6.心理操纵，调节睡眠

7.心理操纵，轻松戒烟

章节摘录

版权页：1.买房，你准备好了吗案件回放2008年6月7日，薛某与林某在无锡某房地产中介公司签订了房屋买卖合同，约定薛某将自己的房屋以100万余元的价格卖给林某。

合同签订当日，林某交付定金575'元，约定首付款过户当日支付，5073元由中介公司代办10年商业贷款，待房屋过户手续办理完毕且房屋所有权证下发后5个工作日内交付给薛某。

另外，合同还约定了逾期交房、逾期办理过户手续等违约责任。

次月30日，林某以特快专递方式向薛某发函，要求薛某接函后7日内交付房屋，并在接函后10日内办理产权过户手续，若逾期未办理交付房屋和产权过户手续，将视为违约，由薛某承担法律责任。

后因薛某与前妻离婚事宜及诉争房屋存在的抵押贷款，致使办理房屋过户手续被耽搁，林某诉至法庭，请求解除合同，并要求薛某双倍返还定金。

法庭上，林某诉称，薛某未在合同约定的期限前交付房屋及办理产权过户手续已违约，在其又发函敦促后薛某仍未履行义务，且薛某有意隐瞒诉争房屋存在银行抵押情形，存有欺诈行为。因此，其有权解除合同，并要求双倍返还定金。

薛某则辩称，其按约在规定期限前腾空了房屋，但因房价下跌，林某不肯入住，无奈之下其将钥匙交给了房产公司业务员陈某，委托陈某转交给林某。

双方在合同中约定了产权过户时间，且过户需要双方配合，林某发函让其10天内办理产权过户手续是故意刁难，正常情况下，手续齐全交产权部门也需要15天才能办理完相关手续，其不存在违约行为。

裁判要旨法院认为，林某与薛某签订的房屋买卖合同是双方当事人真实意愿的表示，双方应按约履行。

林某已按约支付定金，薛某却未在约定的期限内交付房屋。

薛某主张林某拒收房屋钥匙、不配合办理产权过户手续未提供证据?法院不予采信。

林某认为薛某有意隐瞒诉争房屋有银行抵押情形存在欺诈行为，根据买卖合同可以认定林某在签订合同前对涉案房屋存在抵押贷款事宜是知晓的，因此，薛某不存在欺诈行为。

因薛某已违约，作为原告的林某有权选择解除合同或继续履行合同，现林某要求解除合同、双倍返还定金的诉讼请求符合法律规定，法院予以支持。

法律专家的行动建议房子是我们老百姓心中最重要的东西之一，所以，在中国，如果牵涉房屋的买卖，一定涉及合同。

当你将辛苦积攒的钱拿出来准备买房时，你就得当心了，因为你面对的是强大的开发商。

对于大多数靠向银行贷款买房的房奴们来说，当开发商拿出他们的格式合同来让你签署时，你一定要注意了，要弄清楚房屋买卖合同条款的规则。

比如，样板房和实房之间的差别应当如实记录到合同中去，要了解物业条款和其他涉及将来顺利拿到房后一系列其他可能涉及的利益问题。

如果你不能弄清楚这里的玄机，或者在你没有十分把握的情况下，一条最便捷的途径就是聘请一位专业的房地产律师全程陪同，这样你只要花一小部分钱，就可以请到一位专家防止你落进别人设置的陷阱里去。

毕竟买房子是一件大事，要慎重才是。

2.在签订购房合同之前你应当做的调查案件回放2001年9月，李先生与开发商北京房山区某经济联合社签订了《商品房买卖合同》，双方约定:李先生购买该经联社开发的坐落于房山区良乡镇某小区楼房一套，建筑面积200平方米，单价为每建筑平方米1600元;李先生2001年9月交付首付款，余款银行按揭;商品房交付360日内，开发商为李先生提供办理房屋权属登记的资料，并报产权登记机关备案。

李先生依照合同约定履?义务后，多次向开发商索要办理权属登记的资料未果，于2003年12月将开发商告上法庭。

诉讼中，双方庭外和解，开发商因未及时提供办理产权登记的资料，自愿降低5万元购房款，李先生撤回起诉。

在此基础上，双方于2004年5月重新签订了《商品房买卖合同》，双方约定:李先生所购房屋总价款27

万元，李先生于2004年5月付首付款10万元，余款17万元做按揭；开发商限期为李先生所购房屋办理北京市大产权。

李先生交付首付款10万元，开发商交付了房屋，购房余款17万元至今未付。

产权办理期限届满后，开发商未能办理房屋产权登记，却将李先生起诉到法院。

编辑推荐

《这年头一定要懂点法律常识》：这年头，处处都离不开法律——财产问题、婚姻问题、孩子问题、劳资问题、合同问题、消费问题光做一个守法公民是不够的，我们每个人都该懂点法律常识，用法律来保护自己，用法律来趋吉避凶，用法律来掌控生活。

《这年头一定要懂点法律常识》几百个法律妙招、翔实的案例、专业人士的指导，涵盖日常工作与生活中的方方面面。

是你学习法律常识的最佳选择。

我们不需要研究专业法律，但我们应该懂点生活中的法律常识；我们不应该去钻法律的空子，但我们可以学会用法律来防止别人钻自己的空子。

这年头，懂一点日常生活中的法律妙招，不费力、不费钱，我们可以做自己的法律专家。

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>