

<<人际关系与沟通艺术>>

图书基本信息

书名：<<人际关系与沟通艺术>>

13位ISBN编号：9787102025636

10位ISBN编号：7102025637

出版时间：2004-4

出版单位：人民美术出版社

作者：张自慧

页数：502

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>

<<人际关系与沟通艺术>>

前言

人际关系是人世间一切关系中最古老的关系，它与人类的出现相伴而生。但正是这个无人不知、无人不晓的话题，却令许多人疾首蹙额，苦不堪言；也正由于交际与沟通能力的欠缺，使不少人心力交瘁，步履为艰。

其实，世界上有些看似很容易的事情却常常是最难的，有些看似很平常的事情又往往是最重要的。正如英国哲学家培根所言：“在人类的知识体系中，最贫乏而又最需要的知识是关系‘人’的知识。”本书所要探讨的人际关系与人际沟通问题就是“关于人的知识”的一个重要内容。

作为社会动物，每个人都生活在各种各样的人际关系中，离开了与他人的交往，我们就难以生存。

荀子说：“人之生，不能无群。

”吕祖谦说：“夫人爪牙之利，不及虎豹；臂力之强，不及熊罴；奔走之疾，不及麋鹿；飞扬之高，不及燕雀。

苟非群聚以御外患，则久为异类食矣。

”严复在其《天演论》中指出：“能群者存，不群者灭；善群者存，不善群者灭。

”梁启超在其《饮冰室合集》中也说：“道其善于群，莫不善于独。

独故塞，塞故愚，愚故弱；群故通，通故智，智故强。

”“人所以不能不群者，以一身之所需求、所欲望，非独立所能给也，以一身之所苦痛、所急难，非独立所能捍也。

于是乎必相引、相倚，然后可以自存。

”

<<人际关系与沟通艺术>>

内容概要

本书是《个人形象与求职艺术》一书的姊妹篇。

该书从人性的角度对人际关系理论做了静态、全面而深入的探讨，揭示了人际关系建立、发展与改善的基本规律，阐述了人际魅力的丰富内涵和人际交往的基本原则；同时，从实践的角度，对人际沟通技巧做了动态、具体而有益的探索，剖析了人际沟通的心理基础、方法和误区，论述了组织沟通和文化沟通的作用与技巧，并对社会生活中几种常见人际关系的沟通艺术做了比较详细的归纳和总结。

该书思想丰富，内容翔实，文笔流畅，语言生动，做到了理论经与实践相结合、知识扩充与能力培养并重，既有新的思想火花，又有较强的可操作性。

在市场竞争日趋激烈、生存挑战愈益严峻的今天，该书将为渴望快乐、幸福和成功的人们提供有益的参考和有效的途径。

<<人际关系与沟通艺术>>

作者简介

张自慧，河南南阳人，副教授，长期以来一直在郑州大学从事人际交际学、交际礼仪学、个人形象与求职艺术、演讲学、以及市场营销学等程的教学与研究工作，著有《大学生形象塑造与社会活应能力培养模式研究》等多项研究课题，发表相关学术论文数十篇，并为社会上多家企事业

<<人际关系与沟通艺术>>

书籍目录

上篇 人际关系 第一章 人际关系——无形的财富 一、人际关系是个人生存与发展的前提
1. “一滴水永不干涸”的启示 2. 成功人生的决定者 3. 精神城堡的守护神 二、人际关系是家庭幸福、企业兴旺和社会稳定的基础 1. 家和万事兴 2. 人和绩效来 3. 礼之所兴，众之所治也 三、期盼与成熟是人交往的起点 第二章 中国人际关系的昔与今 一、中国传统人际关系的特征 1. 封建社会等级森严、男尊女卑的人际关系 2. “文革”时期表面平等、失去规范的人际关系 二、中国传统人际关系理念的精华与糟粕 1. 中国传统人际关系理念的精华 2. 中国传统人际关系理糟粕 三、市场经济条件下人际关系的新特点 1. 人际关系的功利化与个性化倾向 2. 人际关系的庸俗化倾向 第三章 人际魅力与人际交往的基本原则 一、人际魅力 1. 真诚与善良：道德之魅力 2. 害达与自信：心态之魅力 3. 个性与谦逊：性格之魅力 4. 知识与能力：素质之魅力 二、人际交往的基本原则 1. 理解尊重 2. 诚实守信 3. 平等互利 4. 宽容体谅 5. 适度得体 第四章 人际关系的建立、发展与改善 一、影响人际关系建立的因素 1. 揭开人际关系的神秘面纱 2. 人际关系中的“引力定律” 二、知己知彼——建立人际关系的前提和基础 1. 认识自己：人类最高的智慧 2. 了解他人：洞悉心灵的艺术 三、角色扮演与角色转换——发展人际关系的关键环节

下篇 沟通艺术主要参考文献后记

<<人际关系与沟通艺术>>

章节摘录

谦逊是和谐人际关系的法宝。

人人都有表现自己的欲望，人人都想使自己显得比别人出色。

在人际交往的过程中，如果使他人自尊心得到满足，处于较突出的位置，就可以使其产生一种优越感，其心理需要得到满足，从而乐意和你在一起，你因此就拥有了和睦的人际氛围。

有人说：如果你想树立一个仇人，你就处处表现得比你的朋友优越；如果你要得到朋友，你就让你的朋友表现得比你突出。

话虽过了些，但仔细想来却不无道理。

因为当一个人过分地恃才傲物、炫耀自己、无视他人的存在时，别人就会产生妒忌心或自卑感，从而导致嫉妒和不悦，使人际关系蒙上阴影。

骄傲自满会伤人害己。

骄傲的人通常以为自知甚多，别人都愚不可及；稍知皮毛，便沾沾自喜，不可一世，傲慢自大，语多骄狂，全不把别人放在眼里。

他们从不虚心求教，处处表现自己，总是轻视、压制别人，其结果就是失去别人的信任与友谊，在不知不觉中使自己逐渐疏远人群，陷于孤独之境。

中国有句话：“敬人者人恒敬之。”

你不尊敬别人，别人自然不会尊敬你，这是一个十分平常的道理。

性格固执、自以为是的人容易骄矜，他们遇事不愿听从别人的意见，主观臆断，久而久之，就会养成自大的心态。

骄傲的心理常导致言谈举止、待人接物傲慢无礼，结果既伤害别人又危害自己，甚至会严重破坏人与人的关系。

三国时蜀国的关羽因骄傲而断送了自己的性命，并导致了蜀国的衰亡。

<<人际关系与沟通艺术>>

编辑推荐

朋友，你想拥有良好的个人形象吗？
你想建立和谐的人际关系吗？
你想掌握成功的求职艺术吗？
你想学会心灵的沟通艺术吗？
这两本指导人生征途的姊妹篇将成为你的良师益友，如春雨滋润你的心田，陶冶你的性情；似春风拂去你的忧愁和迷惘，带给你希望、成功和幸福。

<<人际关系与沟通艺术>>

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>