第一图书网, tushu007.com

<<人际交往与医患沟通>>

图书基本信息

书名：<<人际交往与医患沟通>>

13位ISBN编号：9787565902475

10位ISBN编号：7565902470

出版时间：2011-8

出版时间：北京大学医学出版社有限公司

作者：周毅　主编

页数：117

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

<<人际交往与医患沟通>>

内容概要

《人际交往与医患沟通》(作者周毅)分为六章。
第一章为人际交往之情商，详细地介绍了认识自我情商、培养情商的基本技巧以及怎样做情绪的主人，明确了作为医务工作者必须提高情商。
第二章为人际交往之做人，重点描述了人际交往的方圆之道，赞美、批评、感谢和认同的技巧，战胜自我，战胜人性的弱点。
第三章为人际交往，重点讲解人际交往的重要性及心理效应、人际交往的基本技巧、人际吸引力、大学生如何学习人际交往和沟通、人际交往的气质美、人际交往的行为美、如何培养幽默感。
第四章为人际沟通，讲述了人际沟通的重要性、语言交往技巧、人际沟通案例分析。
第五章为医患沟通，针对目前医疗纠纷日益增加的趋势，阐述了医患关系的新变化、如何构建和谐的医患关系、医患沟通、医生的职业素质，引导医学生毕业后更好地为基层群众服务。
第六章为人际交往与医患沟通在临床实习过程中的运用，重点描述了临床实习过程中的人际交往与医患沟通、实习医生如何与带教老师沟通、如何进行临床实习。

第一图书网, tushu007.com

<<人际交往与医患沟通>>

书籍目录

第一章 人际交往之情商
第一节 认识自我情商
一、什么是情商
二、情商的表现
三、医务人员如何提高情商
第二节 情商培养的基本技巧
一、情绪的自我调节与控制
二、自我激励与管理自我
第三节 做情绪的主人
一、情绪不稳诱发疾病
二、情绪的影响因素及成熟情绪
第二章 人际交往之做人
第一节 人际交往中的方圆之道
一、行方之道
二、行圆之术
三、方圆有术
第二节 赞美、批评、感谢和认同的技巧
一、赞美
二、批评
三、感谢
四、认同
第三节 战胜自我，战胜人性的弱点
一、战胜自卑
二、克服虚荣心
三、克服猜疑
四、远离狭隘心胸
五、控制贪婪
思考题
第三章 人际交往
第一节 人际交往的重要性及心理效应
一、人际交往的重要性
二、人际交往过程中的心理效应
第二节 人际交往的基本技巧
一、人际交往的基本要素
二、人际交往的作用
三、人际交往的基本技巧
第三节 人际吸引力
一、仪表吸引与第一印象
二、品质与能力吸引
三、邻近性或接近性吸引
四、相似性吸引
五、互补性吸引
六、报答性与奖励性吸引
第四节 大学生的人际交往技巧
一、取得良好的第一印象

二、交往有度
三、把握成功交往的原则
四、掌握人际交往的艺术
五、努力增强自己的人际魅力
第五节 人际交往之气质美
一、气质美
二、好气质的表现与培养
第六节 人际交往之行为美
一、礼仪美
二、心灵美
第七节 培养幽默感
一、幽默的作用
二、如何培养幽默感
思考题
第四章 人际沟通
第一节 人际沟通的重要性
一、加强师生的人际沟通可提高教书育人的效果
二、良好的人际沟通可以提高工作效率
第二节 语言交往技巧
一、倾听的原则和技巧
二、说的技巧
三、面试技巧
第三节 人际沟通案例分析
一、案例简介
二、案例分析
三、案例启示
思考题
第五章 医患沟通
第一节 医患关系
一、医患关系的定义
二、医患关系的内容
三、医患关系模式
四、医患关系的新变化
第二节 构建和谐医患关系
一、和谐医患关系的概念
二、构建和谐医患关系的途径
第三节 医患沟通
一、医患沟通的内涵
二、医患沟通的特点
三、医患沟通的重要意义
四、医患沟通的基本原则
五、医德与医患沟通
六、医患沟通的内容
七、医患沟通的时间
八、医患沟通的形式
九、医患沟通的技巧
第四节 医务人员的职业素质

第一图书网, tushu007.com

一、职业素质的含义
二、职业素质的特征
三、职业素质的分类
四、医务人员的职业素质与能力
五、社会对医务人员职业素质的期望
思考题
第六章 人际交往与医患沟通在临床实习过程中的运用
第一节 临床实习过程中的医患沟通
一、目前实习医生在医患沟通中存在的问题
二、加强实习医生医患沟通能力的几点做法
第二节 实习医生与带教老师的沟通
一、重视实习医生与带教老师之间的沟通交流，建立良好的师生关系
二、培养实习医生良好的性格品质，树立正确的人生观、价值观
三、重视临床教学，确保带教质量
四、做合格的带教老师和实习医生
第三节 做好临床实习与防范医疗纠纷
一、临床实习中应注意的问题
二、做好实习鉴定
三、防范医疗纠纷
思考题
参考文献

章节摘录

版权页：（2）“ 我能行 ”。
勇敢的人常说“ 我能行 ”，儒弱的人爱说：“ 我不行 ”。
其实“ 我能行 ”是一种正向信息，是成功者必备的心理素质。
“ 我不行 ”是一种负向信息。
“ 我不行 ”是失败者失败的主要原因，因为他们失去的是成功者的重要支柱——自信。
“ 我能行 ”三个字具有神奇的力量，它会让软弱无能的人变得十分能干，给他们勇气和力量。
（3）“ 你有困难吗？
我来帮你！
”快乐的人常说“ 我帮你 ”，烦恼的人爱说“ 你帮我 ”。
“ 助人为乐 ”四个字蕴含着人世间至真、至诚、至美的奇妙含义。
“ 助人 ”为什么快乐呢？
因为可以从帮助别人的过程中发现自己的生存价值，由于你的帮助、付出，对方的困难得到解决，使别人的不便变为方便。
这其中显示了自己的价值和能力，必然有一种成功的感受，认为自己还有点用。
人们常说：“ 你若真爱你的价值，你就得给别人创造价值 ”。
（四）识别他人情绪识别他人情绪是对别人的情绪了解、疏导和驾驭的能力，是最基本的人际关系能力。
1.善于移情移情指的是感人之所感、知人之所知，对于他人的情绪能分享，对于他人的处境能感受，对于他人的情感能理解、会分析。
从管理、销售、医疗、教育、恋爱、培养子女到一切社会活动等都体现了移情的作用。
缺乏移情将导致不良的后果。
如何移情呢？
设身处地，将心比心，他人的痛苦就是自己的痛苦；推己及人，感人之所感；做到角色转换，换位思考，站在对方立场上思考问题。
2.了解、判断他人的情感（1）判断人们初次见面交谈时流露的情感。
人们初次见面，通常从寒暄开始。
即便是再次见面，也受着某种意图和感情的支配，不会毫无保留地将自己的感情和看法表现出来。
但是被抑制的情绪总是一有机会就会情不自禁地流露出来，以鞠躬和握手等方式无意识地表现出来，仔细观察就可以找到对方的感情、态度、看法以至人品的线索。
（2）通过坐姿判断人的情感与情绪。
不同的坐姿，反映了人们的不同情绪状态以及人们之间关系的亲密程度。
例如，相互侵犯身体的程度越大，说明相互之间的关系越亲密；一有意避开对方身体的人，说明在心理上对对方有抵触情绪；单方面侵犯对方身体范围，是想压制对方或讨好对方；坐在对方正面是更想让对方了解.自_己；轻轻落座，是对对方表示敬意，或是对对方的谈话有强烈的兴趣。
（3）通过表情判断人的情感与情绪。
人的心理的微妙活动往往显露在表情上，人的表情尤其表现在眼睛和嘴的周围。
一个抑制情感的人，其表情与动作都不会协调。
毫无表情的人比什么都能证实其情感，例如愤怒、悲哀、憎恨加剧，有时甚至会出现“ 喜悦 ”的表情，表面上笑逐颜开、一副和蔼可亲的样子，因此毫无表情表示想让对方知道自己内心的不满和抵触感。
（4）通过目光判断人的情感与情绪。
眼睛是“ 五官之王 ”，眼睛在人的感觉器官中是最敏锐的。
人们常说“ 眼睛是心灵之窗 ”。
眼睛比嘴更“ 传情 ”。
如果能熟练地掌握视线的观察法，就能获得比从嘴里多得多的“ 深层情报 ”。

（5）通过动作判断人的情感与情绪。
人的深层次心理，即使不表露在脸上，也会表露于手、脚的动作上。
因为人在内心的思考活动、有意识和无意识的活动大大超出语言和表情所表达的程度时，就会在手、脚上寻找出路。

编辑推荐

《人际交往与医患沟通》是全国高等医学院校教材,全科医学系列教材之一。

第一图书网, tushu007.com

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