

<<人际关系学>>

图书基本信息

书名：<<人际关系学>>

13位ISBN编号：9787806887790

10位ISBN编号：7806887792

出版时间：2012-5

出版时间：天津社会科学院出版社

作者：罗伯特·博尔顿

页数：267

字数：350000

译者：徐红

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>

<<人际关系学>>

内容概要

《人际关系学》是一本帮助你消除人际障碍、解决人际关系问题的指导手册。作者罗伯特·博尔顿博士，在书中描述了12种常见的人际障碍，指导读者如何通过防御、激进和独立的手段，来避免和消除这些影响你工作与生活的“拦路虎”。

以让你获得倾听他人、肯定自我、解决冲突的能力。

通过本书你将可以获得：

- 如何运用自我肯定技术获得你的需求;
- 姿态语言通常比言语表达更有说服力;
- 交往时如何运用价值无限的沉默工具;
- 如何平息争端、解决争吵与激烈争论。

沟通是每一种人际关系所必需的活力源泉。

只有拥有了开放、纯洁、敏锐的沟通交流，人与人之间的关系才能滋润长久。

如果沟通变得过分保守、充满敌意或者交流无效的话，人与人之间的关系便会随之瓦解。

一旦交流不畅，沟通受阻，关系会迅速恶化并最终导致崩溃。

如果缺乏沟通交流技巧，会失去很多爱与情——夫妻之间、情人之间、朋友之间、父母与孩子之间等。

想要拥有令人满意的人际关系，就必须掌握一定的技巧和方法，它们至少能够帮助我们搭建起人与人之间的桥梁。

借助这本教程，你将成为人际关系的高手，并让自己在个人生活与事业的各个方面表现出众、游刃有余。

<<人际关系学>>

作者简介

《人际关系学》罗伯特·博尔顿博士 美国纽约卡泽诺维亚瑞奇咨询公司总裁，该公司为全球 5 0 0 强企业提供咨询服务，致力于提高人力资源绩效，关注公众健康、教育与政府管理等。公司创立数十年来，已为无数管理者、销售人员、一线主管、秘书、客服人员、教师、律师、健康工作者，以及家庭夫妇等提供许多针对性的服务。

他与著名心理心理学家卡尔·罗杰斯、托马斯·戈登等共同举办培训，为美国公共心理教育做出了很大努力。他写作的《人际关系学》、《工作中的人际交往风格》等成为人际关系培训的教材。

<<人际关系学>>

书籍目录

第一篇 引言

第一章 搭建人际桥梁的技巧

绝大多数交流是无效的沟通

孤独之痛

丧爱之伤

职场制胜的法宝

生死攸关的大事

你完全可以改变自己

克服对学习新事物的抵触心理

五套技术

第二章 影响沟通交流的“路障”

普通存在的沟通“杀手”

为什么沟通“路障”是高危反应

评判：最主要的沟通‘路障’

向他人提供解决问题的办法，也可能导致新问题

避免其他的关注

第十三种沟通“路障”

第二篇 倾听技巧

第三章 倾听并非简单的听

何谓倾听

倾听技巧

专注技巧

追踪技巧

第四章 反馈性倾听的四种技巧

反馈性反应为说话者提供一面镜子

解释

情感反馈

意思反馈

总结性反馈

第五章 为什么反馈性的反应是有用的

倾听的风格与结构

人际沟通的六大通病

用行动打消怀疑

第六章 解读肢体语言

肢体语言的重要性

非言语情感表达

隐藏情感的泄露

如何触读肢体语言

将感受回馈给对方

清晰却又混乱的语言

第七章 提高反馈技巧

促进倾听的指导方针

反馈性倾听之外

何时进行反馈性倾听

什么时候不要反馈性倾听

<<人际关系学>>

好的方面与坏的方面

第三篇 决断技巧

第八章 人际关系的三种途径

倾听与决断——沟通中的阴阳两面

发展决断能力的方法

保护自己私人空间的必要性

屈从—决断—攻击的连续体

三种方式的益处与弊端

为自己做出选择

第九章 学习决断信息的三个部分

口头决断——第三种选择

决断信息的三个组成部分

有效的和无效的对峙

书写三部分决断信息

自我暴露与成长的历程

第十章 处理“推——反推”现象

突然袭击

人类自我防御的倾向

不断上升的自我防御水平

决断过程的六个步骤

第十一章 处理“推——反推”现象

决断行为的诸多变量

“自然的”决断

自我暴露

描述性认可

关系决断

选择性忽略

抽离

回应谱

选择

自然的和逻辑的结果

停止行动，接纳情感

说“不！”

”

调整环境

过度的危险

决断氛围

第四篇 冲突管理技巧

第十二章 冲突的预防与控制

冲突是不可避免的

冲突是破坏性的或毁灭性的

冲突的好处

现实的和非现实的冲突

个人冲突的预防和控制方法

集体或组织的冲突预防和控制技巧

冲突预防和控制的风险

第十三章 处理冲突中的情感内容

<<人际关系学>>

首先关注情绪
冲突解决策略
冲突解决策略的应用
应用冲突解决策略的四种途径
冲突之前的准备
对冲突进行评估
冲突解决策略的预期结果
第十四章 合作性的问题解决：寻找一种完美的解决方案
三种类型的冲突
合作性问题解决技巧的选择
通过合作性问题解决途径来寻求一个“完美的解决方案”
合作性问题解决策略的六个步骤
这套问题解决策略告诉我们什么
合作性问题解决付诸行动
关键性的预备阶段的处理
当合作性问题解决策略不奏效时，我该怎么办
合作性问题解决策略的应用
第十五章 有效沟通的三要素
沟通中，仅有技巧是不够的
真诚
非占有性的爱
共情
核心态度的执行
后记
使用技巧的承诺与热情
选择合适的场合使用技巧
不因偶尔的失败而气馁
让他人对你的转变做好准备
技巧训练

<<人际关系学>>

章节摘录

<<人际关系学>>

媒体关注与评论

作为人类社会化的结果，人们已经掌握了一定的人际关系技巧，但这种技能水平还有很大的提升空间。

每个人都可以做得更好，在自己的人际圈里变得更加善解人意、温和真诚、恭谦有礼、坦诚开放。

——乔治·盖斯达（美国教育家）

我希望自己能用一种方法搭建起一座人与人之间的桥

梁……人际关系是我们所能拥有的全部。

——选自《局外人》

<<人际关系学>>

编辑推荐

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>