

<<人际交往与沟通>>

图书基本信息

书名：<<人际交往与沟通>>

13位ISBN编号：9787811375862

10位ISBN编号：7811375869

出版时间：2010-10

出版时间：苏州大学出版社

作者：熊文华，周静 主编

页数：254

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>

## <<人际交往与沟通>>

### 前言

天地万物，莫不重和；社会人生，和为根本。

和则顺，顺则兴。

常言道，万物生长盼风调雨顺，谋事创业求天地人和。

其中所蕴含的基本素质就是不同事物之间的彼此契合，相生相长，所追求的是一种大和谐的境界。

毫无疑问，在社会交际领域，和谐同样是一个极其重要的概念。

在我们的一生中，个人的成长与发展始终伴随着一个持续深入的社会化进程。

每个人都与社会发生着千丝万缕的联系。

人在旅途，不论你是否意识到，不管你是否愿意接受，你都真实地处在纷繁复杂的社会关系之中。

从亲人到朋友，从家庭到职场，你的个体角色在不断地变化，而不变的是在不同环境、不同时期那些形质各异的人际关系网络始终包围着你。

所以，我们无法漠视人际关系的存在。

随着商品经济的快速发展，文化多元趋势的增强，社会结构的日益复杂，人际关系出现了有别于过往的排列组合。

亲人之间如何相守，朋友之间如何共处，同事之间怎样合作，如何与人愉快交往、顺畅沟通，等等，这一切成为人们在新的社会条件下需要认真面对的重要课题。

因此，我们只有拿出智慧，融通地处理好人际关系，才有可能在这个时代行走如歌。

与其他一切事物一样，和谐是人际关系的理想状态，是人际交往与沟通所追求的目标。

古人说“和宜生物”，可见，不同事物唯有相互协调才能有所发展；又说“天时不如地利，地利不如人和”，此则强调了“人和”是行动顺利乃至成就事业至为关键的因素。

无论是对于个人还是对于群体，都是同样的道理。

人际关系的和谐与否同样有如水之载舟覆舟，它可助人走向成功，也可毁人于一旦。

良好的人际关系可以助推我们的事业，滋润我们的生活。

因此，走出个人空间，融入社会，营建和谐有益的相互关系，应当成为我们生活的必需。

需要辨明一点，强调个人走向大众与人融通共处，并不意味着个性的消解，亦即营建人际关系并不是一个舍弃独立思想而简单求同的过程。

一方面，我们需要知道个体必须通过社会才能实现价值，因而人不能离开与他人的关系而孤立存在；

另一方面，又需要认识，追求“和谐”不等于要求“相同”。

融通共处并不意味着千人一面、万物同声。

在承认个体差异、尊重个体价值的基础上，营建人际关系的要旨是把不同个性的人联系在一起，形成合力，共同发展前行。

## <<人际交往与沟通>>

### 内容概要

本书针对高职高专院校学生人际交往与沟通的现实状况和能力基础，着眼于学生未来职业生涯的可持续发展，从内在主观情志到实际行为方式，从为人的品格修养到交往沟通的方法、技巧，精心安排了十讲内容。

本书重在引导学生从整体上认识人际交往与沟通实际上是一门讲究做人与做事和谐统一的综合性艺术，理解良好的交往沟通应当从做人开始；认识到诸多人际关系知识、与人交往沟通的方法技巧，必须与个人走向大众的内在热情相结合，才可能在生活中发挥作用，才可能转化为自我的实际能力。

在此基础上，指导学生用心体会，实际习练，使自己与他人的交往沟通成为一种自觉自主的行为，从而让我们的学生能够尽快地适应社会复杂的人际关系，在生活学习、就业创业的过程中得以健康发展。

## <<人际交往与沟通>>

### 书籍目录

第一讲 你需要：激发交往的意愿  
第二讲 你需要：具备人格的魅力  
第三讲 你需要：了解人际的关系  
第四讲 你需要：获取对象的信息  
第五讲 你需要：遵守交往的原则  
第六讲 你需要：掌握表达的适切  
第七讲 你需要：懂得倾听的重要  
第八讲 你需要：学习交往的技巧  
第九讲 你需要：解决交往的危机  
第十讲 你需要：预演职场的交往  
自我测试  
主要参考文献

## <<人际交往与沟通>>

### 章节摘录

积极倾听是一种艺术。

然而，在现实生活中，倾听也许是所有沟通技巧中最被忽视的部分。

我们强调口才的重要，但我们从未学习如何倾听。

其实，谈话技巧一半是听的技巧，而且它远不仅仅是一种能力，更是一门艺术。

人人都能听，但不是人人都善于听。

有的人不大喜欢当听众，认为说的一方是主动的，而听是被动的。

其实，听也可以是积极的、创造性的。

交谈是信息的传递与接受的过程，有来有往，有陈述有反馈，才能在说话人与听者之间形成一种良性互动，进而建立一种默契。

有不少研究表明，也有大量事实证明，人际关系失败的原因，很多时候不在于你说错了什么，或是应该说什么，而是因为你听得太少，或者不会倾听所致。

我们也许都碰到过这样的情形：在我们诉说时，即使所说的事情听话者并不是非常赞同，但听话者在适当的地方附和我们的观点，那我们在表达自己的意见时，便会非常起劲，更加投入。

相反，如果对方对于所说之事没有任何附和之语，即便听话者对于所说之事很感兴趣，在我们看来，他所表现出来的也是一种无视和冷漠。

所以，有人说倾听不仅仅是用耳朵听，还得用嘴。

这是人际交往中应有的礼貌之举，关系到说话者的面子和自尊。

唐太宗李世民是一个以善于纳谏著称的明君，但他也不是极度地宽容大臣对他的指责，也曾因魏征当面指责他而感到生气。

一次，他在宴请群臣后，酒后吐真言，对长孙无忌说：“魏征在李建成手下共事，尽心尽力，当时确实可恶。

我不计前嫌地提拔任用他，直到今日，可以说无愧于后人。

但是，魏征每次劝谏我，当不赞同我的意见时，我说话他就默默不应。

他这样做也太没有礼貌了吧？

”长孙无忌劝道：“臣子认为事不可行，才进行劝谏；如果不赞成而附和，恐怕会给陛下造成其事可行的印象。

”太宗不以为然地说：“他可以当时随声附和一下，然后再找机会陈说劝谏嘛！

这样做，君臣双方不就都有面子了吗？

”从唐太宗的话中我们不难发现，一些小小的附和之语竟然和说话者的面子紧紧联系在一起。

如果你不想让你的朋友觉得你是一个不懂得维护别人面子的人，那么在倾听对方说话的时候，不妨试着了解一下倾听的技巧，你会发现这些小技巧会让你成为一个交际的高手。

<<人际交往与沟通>>

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>