

<<人际关系心理学>>

图书基本信息

书名：<<人际关系心理学>>

13位ISBN编号：9787560523132

10位ISBN编号：7560523137

出版时间：2006-9

出版时间：西安交通大学出版社

作者：陆卫明

页数：292

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>

## <<人际关系心理学>>

### 内容概要

“谁谓河广，一苇杭之”。

人际关系是一个复杂的系统，具体包括人际知觉、人际情感、人际行为三个支系统。

本书根据人际关系的内在结构，从心理学的视角，以具体、细腻、灵动、隽永的笔触，详尽地阐释了人际认知、人际印象、人际魅力、人际冲突、人际沟通、人际交往等原理与技能，融学理性、应用性、文化性和文学性于一体，不乏哲理与文采，耐人寻味。

本书作为高校辅修课教材，供各高校选用，亦适合社会各界同仁，尤其是青年学子、管理人员、社会活动人士及教育工作者阅读、借鉴，为人生快乐、事业成功、组织发展、社会和谐扬起一面风帆！

## <<人际关系心理学>>

### 书籍目录

绪论 一、为关系正名 二、关系的本质特性 三、关系的效能第一章 人际关系 一、人际关系的心理结构 二、人际关系的基础 三、人际关系的心理过程 四、人际关系的类型 五、人际关系的功能第二章 人际认知 一、人际认知及其作用 二、人际认知的过程 三、人际认知的特性 四、人际认知的途径 五、人际认知的归因第三章 人际印象 一、人际印象及其影响 二、人际印象的形成模式与特点 三、人际印象形成中的心理效应 四、人际印象管理第四章 人际魅力 一、人际魅力的形成机理 二、人际魅力的基本形式与规律 三、友谊与爱情第五章 人际冲突 一、人际冲突的实质 二、人际冲突的过程 三、人际冲突的作用 四、人际冲突的根源 五、人际冲突的管理第六章 人际沟通 一、人际沟通的图式 二、人际沟通的有效性原则 三、人际沟通方式的选择 四、人际沟通的具体技能第七章 人际交往 一、人际交往的基本原则 二、人际交往的障碍及其克服 三、人际交往的艺术与技巧第八章 人际礼仪 一、仪表仪态 二、服饰打扮 三、待人接物 四、风俗习惯后记

## &lt;&lt;人际关系心理学&gt;&gt;

## 章节摘录

## (1) 非语言沟通直接代替语言信息。

美国著名记者约翰·根宝在《回忆罗斯福》中有这样一段关于罗斯福总统的描写：“在短短的20分钟里头，他的表情有：稀奇、好奇、伪装的吃惊、真情的关切、担心、同情、坚定、嬉笑、庄严，还有超绝的魅力，但他可不曾说过一个字。

”真是不置一辞，尽得风流。

## (2) 非语言信息强化语言信息。

不论何时，人们传递自认为重要的一些事情，都可用非语言的信息去加强它们，如提高嗓门，使用坚定的手势，从座位中站立起来等等。

非语言方式和语言方式一起使用时，如果两者保持一致，能够对语言所传递的信息起着强化作用。

## (3) 非语言信息补充语言信息。

古人有“言不尽意”的说法，无法用语言充分表达的思想情感，可借助非语言表达，增进语言的含义，可谓“一切尽在不言中”。

## (4) 非语言信息调整语言信息。

非语言信息对语言具有修饰、限制作用。

它可表示对言语的支持、否定或加重、减弱。

如同一个语句或词汇，用不同的语调表达，其意思就十分不同，甚至截然相反。

在人际沟通过程中，语言沟通与非语言沟通无时无刻不在同时进行。

因此，要真正沟通心理，表情达意，就必须自觉地把两者有机的结合起来。

史载，韩信攻克齐地，欲自立为王。

“使人言汉王（指刘邦）曰：‘齐伪诈多变，反覆之国也；南边楚，请为假王以镇之。

’汉王发书，大怒，骂曰：‘吾困于此，旦暮望若来佐我，乃欲自立为王！

’张良、陈平蹑汉王足，因附耳语曰：‘汉方不利，宁能禁信之自立乎！

不如因而立之，善遇，使自为守。

不然，变生。

’汉王亦悟，因复骂曰：“大丈夫定诸侯，即为真王耳，何以假为！

”春，二月，遣张良操印立韩信为齐王，徵其兵击楚。

(六) 上行沟通、下行沟通、平行沟通、混合沟通 按照沟通者的地位和信息流动的方向，还可把人际沟通分为上行沟通、下行沟通、平行沟通和混合沟通。

上行沟通是指下级向上级汇报情况、反映意见。

这是上级了解下级的思想、情绪与动态的重要渠道。

只有上行沟通的渠道畅通，上级才能真正客观、全面地了解情况，做出正确的决策。

但是，上行沟通中也可能遇到障碍，如下级对上级报喜不报忧，欺上瞒下，阿谀奉承，隐瞒真相，就会导致严重后果。

这就需要上级广开言路，兼听兼明，切忌被群小包围，闭目塞听，偏听偏信。

下行沟通，是指上级对下级传递信息，如上级主动找下级谈话、向下级传达指示、下达工作任务等等。

一般来说，重要领导人物向下级传达任务具有重要性和较强的影响力，应该好好利用这种效应。

下行沟通对于群体和组织目标达成具有重要意义，但下行沟通也可能存在很多障碍，如层级传播链节过多容易导致信息被截留、内容流失、信息失真等现象，容易产生流于形式、官样文章等弊端。

因此，下行沟通时应尽量减少层级传递环节，并且精心准备，坦诚沟通。

……

<<人际关系心理学>>

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>