

## <<人际关系学>>

### 图书基本信息

书名：<<人际关系学>>

13位ISBN编号：9787563813834

10位ISBN编号：7563813837

出版时间：2007-9

出版时间：首都经济贸易大学

作者：谭昆智，杨力著

页数：371

字数：456000

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>>

### 前言

2010年初，本人收到首都经济贸易大学出版社副总编兼副社长杨玲老师的电话，告之《人际关系学》一书目前销售情况良好，建议我修订一下，同时，出版社准备将本书的修订版申报国家“十二五”规划教材。

可是由于太忙，一直拖到现在。

前几天又收到杨玲老师催促的信息，觉得不能够再拖了，就用了几天的时间对《人际关系学》一书的内容进行了删减，删除了一些太理论和文绉绉的话语，然后又在每一章中结合当前社会的热点问题，增加了一些通俗易懂的“思维拓展”示例，目的是使本书更加具有可读性和时代性。

“思维拓展”的内容有：大学生如何在校园里提高自身的知名度；人际关系五寓言；“洋厂长”施密特；广州亚运会吉祥物的情感传播；郭敬明现象；葡萄牙为什么7：0淘汰朝鲜？

福建南平砍杀小学生案；《非诚勿扰》引起的思考；大型山西说唱剧《解放》启幕，演绎高贵爱情；“犀利哥”问题研究；等等。

人是行动的动物，因而是交往和传播选择的动物。

我们每天的所见所闻无时不体现出人们行为交往和传播的选择性。

社会中的每个人都在努力用自己的理性交往和沟通来达到自己的生存目的，这也是研究多个理性人互动的交往关系能够用于解释社会现象的原因。

掌握了人际关系理论，我们就能够自觉地用它来分析我们所见到的社会现象和问题。

《人际关系学》一书力图通过深刻的案例普及人际关系学的知识和方法，阐发人际关系学的思想，为普及人际关系学作出绵薄之贡献。

## <<人际关系学>>

### 内容概要

人际关系(Interspersonal Relation)主要是指个人关系或私人关系,即个人在社会交往中形成的人与人之间的相互作用和相互影响。

这一概念从个体关系的角度概括了人的各种社会关系,包括个人在生产、生活及其他社会活动中形成的一切人与人之间的关系。

公共关系(Puhlic Relation)则是指组织与其相关公众之间的传播管理,它本质上是组织机构与相关公众之间的双向传播与沟通,即运用现代传播沟通手段,建立并完善组织与公众之间的双向交流,促进组织与公众之间的相互理解与信任,为组织优化社会环境,并树立良好的组织形象。

人际关系是每个人职业生涯中最为重要的课题,良好的人际关系是舒心工作、安心生活的必要条件。

面对日趋激烈的市场竞争和人才竞争,每个人的自我意识都比较强,在错综复杂的社会大环境中,我们更应该在人际关系方面调整好自己的坐标。

本书详细介绍了当前人际关系学的最新动态,从历史和现实、理论和实践相结合的角度,深入分析了当代人际关系交往的特点、问题和根源,为人与人之间的理想交往提供了有益的对策和建议。

## <<人际关系学>>

### 作者简介

谭昆智，广州中山大学政治与公共事务管理学院公共传播学系副教授。

公共关系学专业硕士研究生导师。

主要从事公共关系学、市场营销学、组织文化和组织行为学等方面的教学、研究与开发工作。

公开发表论文20余篇。

出版著作和教材10余部。

2006年5月，荣获由中国公共关系协会学术委

## &lt;&lt;人际关系学&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 人际关系学概论 第一节 人际关系概述 第二节 人际关系特点 第三节 人际关系的理论基础与变革第二章 人际关系的功能 第一节 信息沟通功能 第二节 心理保健功能 第三节 相互激励功能第三章 人际关系的形成和发展 第一节 人际关系的形成 第二节 人际关系建立与发展的过程 第三节 人际关系的发展趋势第四章 人际关系的类型 第一节 人际关系主体分类 第二节 人际关系基础分类 第三节 人际关系性质分类第五章 人际关系原则 第一节 平等民主原则 第二节 互利共享原则 第三节 至诚至信原则 第四节 激励相容原则第六章 人际关系的心理障碍 第一节 人际关系及其心理障碍 第二节 人际关系心理障碍的消除第七章 人际关系的艺术和技巧 第一节 人际关系理论 第二节 人际关系的协调 第三节 人际关系的技巧第八章 人际关系的评估 第一节 人际关系评估的意义 第二节 人际关系评估的方法 第三节 人际关系评估的经济价值第九章 网络社会中的人际关系 第一节 网络社会与网络伦理 第二节 网络人际交往的特征 第三节 网络人际关系的调适与重构参考文献后记

## &lt;&lt;人际关系学&gt;&gt;

## 章节摘录

插图：1.以他人为镜。

以他人为镜，从与别人的比较中认识自己。

例如，一个普通中学的高学生会高估自己的实力，因为他的交往对象都落后于他。

而当他跨进精英荟萃的校园，尤其是名牌大学时，很可能一下子失去自我，昔日的光辉不见了，突然发现自己那么默默无闻，甚至常常低估自己的实力和能力。

人们还能通过他人对自己的态度和评价以及自己与他人的关系来了解自己在他人心目中的形象和在社会中的地位，并参照别人的评价客观地认识自己，解决“理想自我”和“现实自我”的矛盾。

同时，人际比较是促进人们认识自我的基本途径。

2.自我实现。

每个人都希望充分发挥自己的潜力，表现自己的才华和优势，同时也希望得到别人的尊重、注目和赏识，进而完成自己的人生目标。

这一切都依赖于别人，必须与别人发生关系。

自我实现并非个人奋斗，而要依靠他人，受群体约束。

只有在与他人的相互联系中，个体才能真正实现自我，只有自我目的与群体活动目标一致时，自我实现才成为可能。

（三）人际比较的激励作用与操作方法  
1.人际比较具有激励作用。

在当前的社会组织中，在劳动报酬上有“不患寡而患不均”的思想，组织成员很大程度上是通过与他人所获工资的对比来评价自己所获得的工资的，并且他们的工作态度和行为都受这种比较的影响。

正是注意到管理中的这些问题，美国心理学家斯塔希·亚当斯于1976年提出了公平理论。

公平理论指出了这样一个道理：人们往往通过与他人所受待遇的对比来评价自己所受待遇的公平性程度。

一个人会把他所获得的收益（如薪资、福利、工作条件和工作认可等）与他认为的自己所付出的投入（如努力、经验、受教育水平和能力等）两者之比同作为参照的其他人的同一比率来进行比较，并依此来判断自己是否得到公平对待。

## &lt;&lt;人际关系学&gt;&gt;

## 后记

一个人就算可以生活在真空中，他也必须与真空发生联系，何况人不能生活在真空中。人实际上是生活在自然环境、社会环境和自我心理环境三大空间中，而人与人之间的关系就是人与社会的关系，你与别人以及因为人而形成的文化等都属于你的社会环境。显然，我们不能说人与自然、人与社会、人与自我三者的关系谁重要，谁不重要，而是三者都重要，但人与自我的关系是最为密切和最为核心的。因此，认识人际关系就是人生的必修课了。

从社会心理的角度来看，人际关系是社会关系的一个侧面，其外延很广，包括朋友关系、夫妻关系、亲子关系、同学关系、师生关系、同事关系等。人际关系受生产关系的决定和政治关系的制约，是社会关系中较低层次的关系；同时，人际关系也渗透到了社会关系的各个方面，又反过来影响社会关系。它形成了社会关系的“横断面”，对群体内聚力的大小、心理环境的好坏有直接的重要作用。人作为社会的群体动物，特别是在如今社会化分工特别细化的情况下，几乎任何人离开了社会都不可能生存。而个人的发展、精神需要的满足更是必须从人际交往中获得。

我们可以这样说：一个人事业成功和生活幸福85%取决于人际关系的沟通，其他因素仅占15%。本书的理念是：“能量释放需要积累”，我们要“在清冷中燃烧，在人世间淡漠”地思考生活的质量。

本书从9个层面对人际关系理论进行了阐述：人际关系学概论、人际关系的功能、人际关系的形成和发展、人际关系的类型、人际交往原则、人际关系的心理障碍、人际交往的艺术和技巧、人际关系的评估以及网络社会中的人际关系，旨在帮助读者提高人际交往技能，并形成有效的人际关系，从而对生活、工作与学习有所助益。

<<人际关系学>>

编辑推荐

《人际关系学(修订第2版)》：公共关系书系



<<人际关系学>>

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>