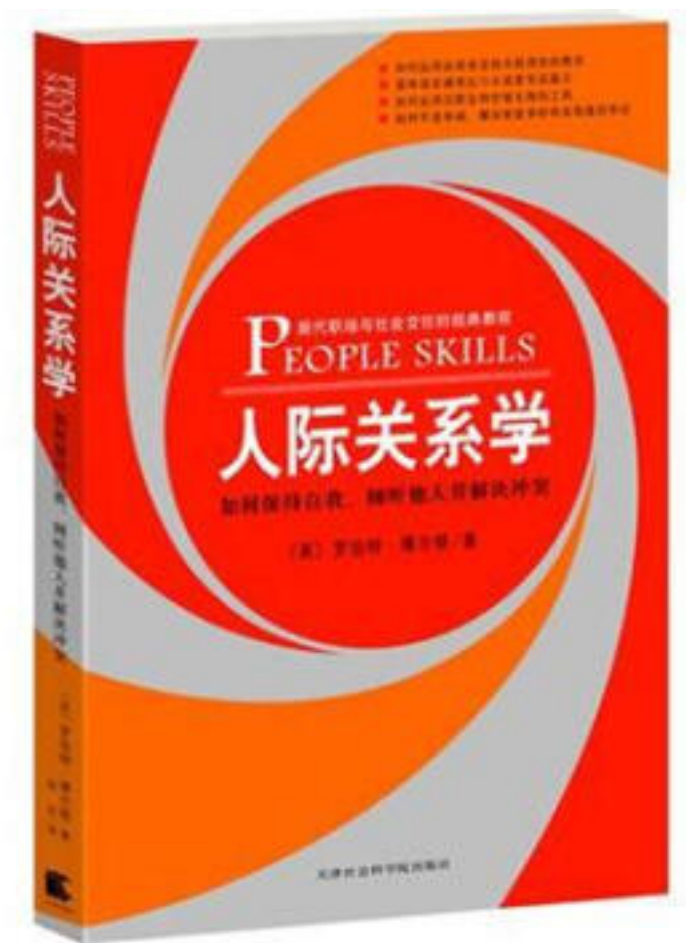


人际关系学：如何保持自我、倾听他人并解决冲突



[人际关系学：如何保持自我、倾听他人并解决冲突_下载链接1](#)

著者:[美] 罗伯特·博尔顿 著，徐红 译

[人际关系学：如何保持自我、倾听他人并解决冲突_下载链接1](#)

标签

评论

包装的很好，轻型纸，不过只要书的内容好就可以。

非常的感谢，在买书的时候没有选上需要发票，通过售后咨询还是如期将发票给开具了，非常感谢！

开卷有益 研究人际关系 开拓思路

书质量不错，快递也不错。

不错的书。为啥没塑封？

书像是盗版的，纸张质量一般，而且里面有明显的错误

不错，以前的好多认知错误，现在该改正了

京东忠实的粉丝。喜欢京东的服务。快递的小伙节假日也不休息，兢兢业业的送货。

书籍各方面都不错，京东快递各环节都很棒，值得信赖！

刚刚到货，还可以

一直在京东买，送货快，品质高，书很不错

包装很漂亮，下次还会光顾，快递小哥态度非常好

还不错的一本书

东西不错是正品！很好下次还会来买的

很好用的东西，下次还会再买的.....

速度赶超顺丰了

还没读完，内容我觉得一般。

老师推荐的，值得我学习

不错不错不错不错不错

值得推荐，包装好，快递给力。

还没看，过后在评论

货已收到，帮朋友买的

还可以，只是书质量不好

不错，值得一读。价格也优惠。

还没看，。。。。

京东图书品质有保证。

很实惠 喜欢

不错，质量可以。还会再光顾的。

不错不错不错不错不错不错不错不错不错不错不错不错不错不错不错

一天看完了，确实学到不少。书质量很好。

帮朋友买的，朋友说挺好

书是送人的，据说还不错

京东买的东西整体感觉还是不错的！

送货超快，内容挺好！

还可以

内容不错，值得一看，关于讲到沟通的技能比较实用，但是，要真正活学活用，还要反复练习。

帮同事买的

可以

盗版书，纸质*，装订*。好在还没发现错别字

好的

不错

好

内容简介
《人际关系学:如何保持自我、倾听他人并解决冲突》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《人际关系学:如何保持自我、倾听他人并解决冲突》你将可以获得：
如何运用自我肯定技术获得你的需求； 姿体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... (展开全部)

《人际关系学:如何保持自我、倾听他人并解决冲突》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《人际关系学:如何保持自我、倾听他人并解决冲突》你将可以获得：

如何运用自我肯定技术获得你的需求； 姿体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《人际关系学:如何保持自我、倾听他人并解决冲突》，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。

当一个人与另外一个人用语言这种介质进行沟通交流的时候，他们之间所发生的事情在自然界中是绝无仅有的。这种能够将无意义的声音转化成口头和书面语言的能力，是人类区别于其他物种最重要的独特之处。语言的发明，使得智人与其他生物区分开来的各种特质和能力得以发展。难怪德国哲学家卡尔·雅斯帕斯声称：“人类在世上的至高成就，就是两个个性鲜活的人之间所进行的交流。”绝大多数交流是无效的沟通

尽管人际交流是人类最伟大的成就，但一般人并没有很好地掌握它。现代社会极富讽刺性的是，尽管人们发明出各种超乎想象的沟通工具，可以将远在天边的两个人联系起来，但面对面的沟通交流，却显得愈发困难。在不乏科学奇迹涌现的今天，我们可以访问月球，也可以探索火星，但我们却不知如何向我们所爱的人吐露心声。

近来，我愈发地意识到人际间绝大多数的交流都是不恰当、不充分的。在我们的社会中，很少有人愿意与别人分享对自己很重要的事情——软弱、害羞、勉为其难、脆弱。同样，也很少有人能够做到真正地倾听他人、理解他人。有时人们注视着谈话的朋友，脑子里却在想其他事情。有时，当朋友说话的时候，他们假装在听，却在想他们接下来会说什么，然后自己该怎么往下接。内森·米勒嘲讽地说，“在美国，谈话已经成了一场竞技运动，最先深吸气的人就表明了自己是听者的身份”。无效的交流会导致人际间的隔阂，进而影响到生活和社会的方方面面。当一个人失去了有效的沟通交流能力时，就会产生孤寂落寞、家庭问题、职场无能、精神压力、生理疾病等问题，甚至会导致死亡。除了引起个人的挫败和心痛之外，人际隔阂已经成为当前躁乱社会的一大社会问题。孤独之痛

如今人们都渴望温暖、积极而有意义的人际关系，但这种关系总是可望而不可及。精神病学家哈里·斯泰克·沙利文这样说道：

在我们这个社会，人们内心最隐秘的问题就是孤独感、被孤立感，以及难以建立自尊。在弗洛伊德早期时代的问题症结是性欲的压抑，而在30年代早期的主要问题，则是卡恩·霍妮所说的，掩饰的敌意，到了今天，孤独感成为问题的核心。

这本书感觉比其他的书要强，所以买下。感觉很好。总的来说，人际关系还是属于艺术范畴的，处理的好不好还要看悟性，看个人修炼，需要个人用心去把握揣摩，光看书是看不会的。

希望找到人际关系沟通的技巧，但是后来发现，要想提高人际关系，光有技巧是不够的。主要还在在与你的是如何处理人际关系的。最好能够主动和自己的同学，同事。说话，不用说地太多，见面打个招呼，见了面向对方微笑一下，还是可以的。处理人际关系真

的喊难学会。只要能真诚的对待身边的每一个人，那么他们也会真诚的对待你了。没有必要学怎么处理好人际关系，因为每个人都是不一样的，比如说你对他那样，他觉得好。不能用同一种方法对待所有人，不会有效。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；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。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；让他人为你的转变做好准备；技巧训练。

本书正在阅读中，不错

[人际关系学：如何保持自我、倾听他人并解决冲突_下载链接1](#)

书评

[人际关系学：如何保持自我、倾听他人并解决冲突 下载链接1](#)