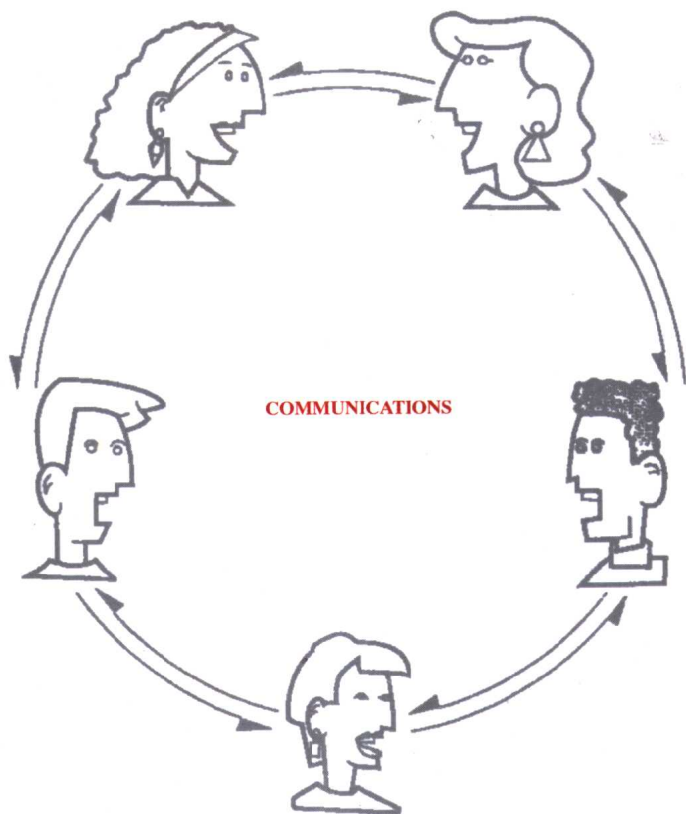


今日交流法

秋子 / 编译



COMMUNICATIONS



海南出版社

今日交流法

秋子／编译



COMMUNICATIONS



海南出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

今日交流法/秋子编译.

—海口: 海南出版社, 2001.8

ISBN 7-5443-0239-3

I. 今… II. 秋… III. 人间交往-理论 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 063679 号

今日交流法

编 译: 秋 子

责任编辑: 严 平

出版发行: 海南出版社

地 址: 海口市金盘开发区建设三横路 2 号

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京市社科印刷厂

开 本: 880 毫米 × 1230 毫米 1/32

字 数: 270 千字

印 张: 12.5

版 次: 2001 年 9 月北京第 1 版第 1 次印刷

ISBN 7-5443-0239-3/C·7

定 价: 20.00 元

编 者 序

幸福取决于你与周围人的关系

——斯迪芬·达克

在 21 世纪的今天，交流在我们生活中的作用越来越重要，我们无时无刻不在交流之中——与自我、与他人、与社会……每个人都有交流的渴望，人们的希望、恐惧、迷惑需要与他人分享，正是因为有了这种渴望才有了各种交流行为，人与人之间的联系也因此更加密切。交流的历史与人类存在的历史几乎一样漫长，在这个过程中，交流技巧逐渐进步。事实表明，缺乏交流技巧对一个人的未来具有严重的消极影响，因此提高个人的交流能力就成为这个时代每个人不可回避的严峻挑战。《今日交流法》这本书就是为了提高你的交流能力而作。虽然我们并非影响世界进程的大人物，学习怎样与他人交流却同样重要，因为善于交流可以帮助改善我们在生活中与他人的关系，幸福取决于你与周围人的关系，如果我们通过阅读本书能够改进交流技巧，改善与他人的关系，你的一生将因此产生重大转变。



目 录

编者序

第1章 交流的原则是什么? /1

什么是“交流”? /2

交流原则 /2

交流是一个完整的过程(2)交流无法回避也无法收回(3)

交流包括内容和联系(3)交流的发生需要背景(4)

在各种环境下都会发生交流 /4

与自我的交流(5)人际交流(5)小群体交流(5)公共交

流(5)大众媒体交流(6)组织间交流(6)跨文化交流(6)

交流模式 /7

交流中的恐惧 /10

恐惧的来源(10)恐惧(10)对恐惧的反应(12)臆想灾难性

失败(12)臆想完美(12)企盼赞同(13)过多总结(13)几种

应付恐惧的策略(13)对于交流恐惧的研究(14)批判性的

评价(14)

检视交流能力 /15

知识、感情和技能(15)

小结 /16

练习 /17



第2章 如何在交流中进行判断性思考? /19

判断性思考的定义 /20

当我们思索时发生了什么?(20)

推理的方式 /22

演绎思维 /22

真实性(24)有效性(27)

归纳思维 /28

例子是否是已知的?(29)事例是否充分?(30)事例具有代表性吗?(30)维思模式(32)

让你的决定高瞻远瞩 /35

评价信息(36)连贯性(37)完整性(37)一致性(38)判断信息来源(38)评价论据(39)

判断性和创造性思维 /40

做出选择 /40

小结 /41

练习 /41

第3章 怎样进行无声交流? /43

无声交流的方式 /44

标记语言(44)行动语言(44)物体语言(44)

无声交流的含义 /45

无声交流的类型 /45

各类无声交流 /45

人体语(45)时间语(46)空间语(46)颜色语(46)艺术



语(46)图画语(47)环境语(47)其他(47)

无声交流的特点与作用 /47

无声交流的特点 /47

交流性(47)情境性(48)组合性(48)可信性(49)隐喻性(49)

无声交流的作用 /50

表达情感(50)调节互动(50)验证语言信息(51)

主要无声交流形式所表达的含义 /53

表情 /53

表情的含义及其作用(53)表情的控制与得体的表情(54)

表情的组合及其识别(55)

目光 /57

目光的功能(57)目光的具体运用(57)

手势 /59

手势的含义及其要求(59)手势的作用(60)

仪表 /60

姿态 /61

行走姿态(61)静态姿势(62)

时间控制与空间控制 /63

时间控制(64)空间控制(64)空间距离的类型(64)空间距离的必要性(65)空间距离是交流手段(65)

触摸 /66

触摸的含义和效应(66)触摸的方式和要求(67)

副语言 /68

无声交流的禁忌 /68

头部 /69



手足 /70

其他 /70

练习 /71

第4章 如何与自我交流? /72

什么是自我交流? /73

自我交流的发展过程 /74

经历(74)自我定义(75)身体形象(76)个人特点(77)社会角色(77)

价值观,观念,观点 /79

价值观(79)态度(79)观点(80)理解和自我定义(80)期望(81)自我实现预期(82)想法、感情和梦(82)思维方式(83)解释(84)解决问题(84)创造性(84)身体极限(85)

功能正常和功能紊乱的交流系统 /86

交流和精神健康(87)交流和成功(88)

如何提高自我交流能力 /89

小结 /90

练习 /90

第5章 如何与他人交流? /92

人际交流定义及分类 /93

关于乔哈窗口 /95

开放窗口:这里是你知道的别人的事情。(97)隐藏窗口:这里是只有你自己而别人不知道的事情。(97)盲区窗口:这里是别人知道的关于你的事

情,而你自己并不知道。(97)未知窗口:你自己尚未发现,别人也无从发现的特点。(98)

交流的动力:参与,感情,控制 /98

交流关系的发展 /100

融合阶段 /100

分离阶段 /105

日常人际关系 /107

人际交流氛围与人际关系矛盾(108)支持型氛围(109)防范型氛围(111)

处理矛盾 /114

受欢迎个体的特点(115)缺乏欢迎的原因(115)

小结 /116

练习 /116

附录 1:你是人际关系高手吗? /117

心理建设(118)在建立人际关系时,需以谦恭君子自诩(119)处理名片的艺术(119)以感恩的心来灌溉这样的人际关系长青树(120)如何让自己成为他人求助的对象(120)如何开口求助(121)如何让你脱颖而出(121)如何让别人来亲近你(122)如何让人际关系成为你生命的一部分(122)握手的精妙技巧(123)寒暄的重要性与方法(124)人际关系名言录(125)

附录 2:哈佛经理体操·强化交流训练 /125

程序(125)活动器材(126)注意事项(126)资料(127)

第 6 章 倾听的艺术 /136

倾听:首次交流 /137



倾听的语境 /138

有效倾听 /138

积极倾听 /140

准备倾听(140)精力集中(141)善于接收(142)回顾和总结(142)

在各种语境之下的倾听技巧 /144

欣赏倾听(144)移情倾听(145)理解倾听(146)批判性倾听(147)

提高你的倾听能力 /148

消除交流的障碍(148)负责的倾听(152)记笔记的技巧(154)作为说话者(154)在教室之外的倾听(155)

小结 /156

练习 /156

第7章 如何在小群体内进行交流? /158

小群体交流的界定 /159

群体的大小(160)相互作用(160)共同目的(162)组织(162)

小群体交流的类型 /163

社会群体 /164

参照行为(165)安全和团结的需要(166)自尊的需要(166)

工作群体 /167

任务群体 /168

资源和反馈的事业(169)

决策群体	/169
解决问题的群体	/170
小组内的交流模式	/173
环境	/176
群体交流的各个阶段	/177
方向(177)争论(178)一致同意(179)	
小结	/180
练习	/180

第 8 章 如何知会他人? /181

知会他人的不同方式	/183
知会型谈话的目的与类型	/184
下定义型	/184
演示型	/187
阐释型	/189
知会他人的形式	/190
评价你的演讲	/195
提高你的竞争能力	/199
小结	/201
练习	/202

第 9 章 如何说服他人? /203

关于“说服”	/204
事实,价值观和策略(205)	
态度是怎么改变的?	/206



早期研究(207)恐惧的吸引力(210)

劝说性演讲的分类 /212

说服思想型(212)说服行动型(213)煽动或鼓舞型(213)

在公共场合的辩论(214)

怎样找到说服听众的支持性材料? /215

个人经验(215)感情(217)逻辑推理(218)非正式推理(219)

怎样划定说服力演讲的结构? /220

逻辑结构(220)顺序刺激(222)

如何运用具有说服力的语言? /224

想像(224)怎样增加演讲的影响(226)在说服的过程中(227)面对不同的听众(228)

如何评价说服力演讲? /229

听讲的目的(230)作为劝说性信息消费者(232)

提高说服交流能力 /232

怎样提高说服力交流的能力呢?(233)

小结 /234

练习 /235

第 10 章 如何在特殊场合进行交流? /236

介绍某人 /237

介绍性发言的目的 /237

介绍的方式 /238

致贺词(240)答谢辞(242)即兴发挥的讲话(243)组织和呈现的方法(245)



大声朗读文学作品 /249

通过朗读来解释作品的目的(249)创造和展现的方法(250)

朗诵剧 /252

准备阅读资料 /254

学会节选你需要的资料(255)

小结 /256

练习 /256

第 11 章 如何在组织中进行交流? /258

组织交流的定义 /259

组织行为 /259

经典方式(260)人性化联系(261)社会系统(261)组织文化(263)

组织行为:观念和规则 /266

正式的规则(266)非正式的规则(266)向上与向下的误解(267)看门人和推动人(268)个人工作、小团体内工作和公共事业(271)在面试中的技巧(271)提高你的工作交流技巧(272)

小结 /273

练习 /274

第 12 章 跨文化交流 /276

跨文化交流 /277

文化与话语系统 /285



- 意识形态 /286
 - 信仰、价值观念和宗教(287)
- 面子体系 /288
 - 亲属关系(288)自我观念(290)群体内外的关系(293)社区与社会(295)
- 话语形式 /297
 - 语言的功能(297)非言语交流(304)
- 社会化适应 /311
 - 教育、社会文化适应、文化适应(312)初级和中级社会化适应(314)关于人及学习的理论(316)
- 文化意识形态与文化定势 /320
 - 消极的文化定势 /324
 - 积极的文化定势、混同性谬误与一致性谬误 /326
- 引起分歧的差异:话语系统 /329
- 小结 /331

第 13 章 关于人际交换理论 /332

- 人际吸引的实质和类型 /333
 - 人际吸引的实质 /333
 - 西方的几种人际吸引理论(333)人际吸引的实质(336)
 - 人际吸引的类型 /336
 - 表面喜爱·内心喜爱·表里如一的喜爱(337)浅薄的喜爱与深沉的喜爱(337)单一喜爱与相互喜爱(338)同情·崇拜·友爱·爱情(338)
 - 人际吸引在交际体系中的地位 /339



影响人际吸引的主要因素 /340

一个人所具备的各种特质 /341

身体外表的吸引力(341)令人愉快的人格品质(342)能力(344)

邻近与熟悉 /344

邻近吸引现象(344)产生邻近吸引的原因(345)邻近吸引的例外(347)

相似性吸引 /348

相似吸引现象(348)产生相似吸引的原因(349)相似吸引效应的局限(351)

互补吸引 /352

互补吸引现象(352)产生互补吸引的原因(353)

报偿吸引现象 /354

报偿吸引现象(354)报偿吸引的例外(355)

人际吸引发展的阶段 /357

交际定向阶段 /357

情感探索阶段 /358

情感交换阶段 /359

吸引稳定阶段 /359

小结 /360

第 14 章 WWW 网页上的视觉交流 /361

WWW 与人际沟通和信息传递的关系 /361

信息爆炸时代最热门的人际沟通方式(361)信息爆炸时代最热门的信息传递方式(363)多媒体的目的在于提供



更好的人际沟通 (364) 多媒体沟通方式的原则 (365) 什么是网际网络 (Internet)? (366) 什么是全球信息网 (WWW)? (368)

什么是主页 (Home Page) 和网页 (Web Page)? /369

浅谈人类认知的过程与视觉传达的基本概念 /370

认知心理学的定义 (370) 讯息处理模式 (372) 视觉过程 (375) 视觉原理 (377) 视觉经验 (378)

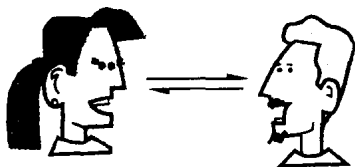
WWW 网页视觉传达设计的原则 /379

关于整体版面部分 (379) 关于背景使用部分 (380) 关于色彩使用部分 (380) 关于内文设计部分 (381) 关于图形设计部份 (382)

小结 /382



第1章 交流的原则是什么？



在阅读完本章节后，你应该能够做到以下：

- ◎ 理解什么是交流学
- ◎ 知道并理解交流学的三个主要原则
- ◎ 可以就交流能力和交流模式进行讨论
- ◎ 理解在交流中产生焦虑的缘由，并懂得如何采取相应的行动
- ◎ 将交流学应用于你的日常生活