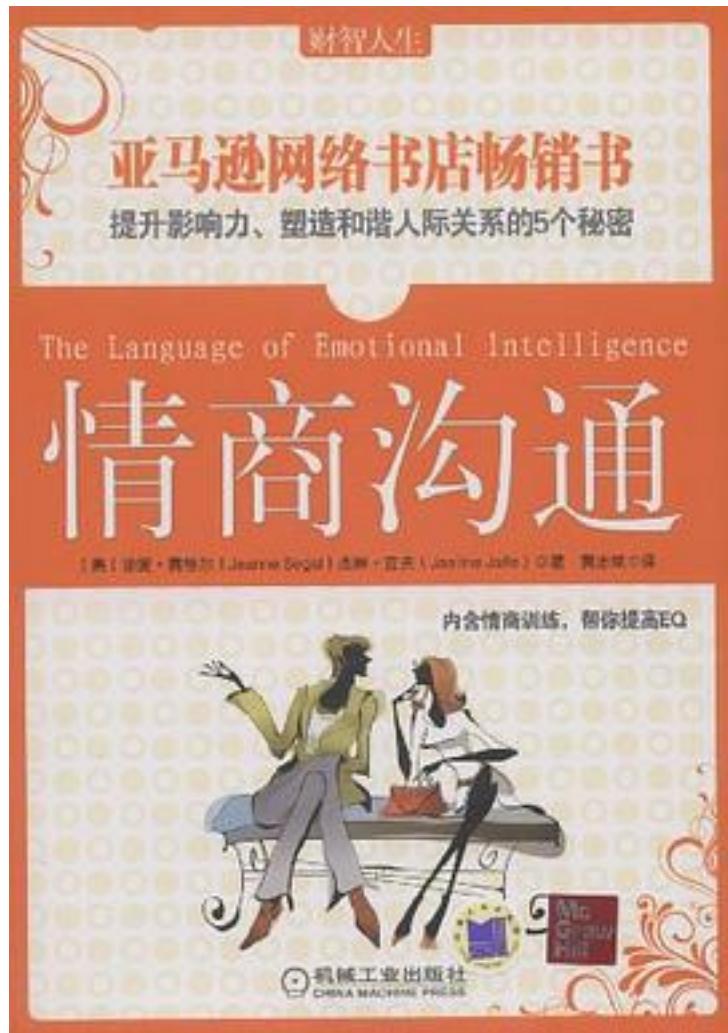


情商沟通



[情商沟通 下载链接1](#)

著者:(美)珍妮·赛格尔 杰琳·吉夫

出版者:机械工业出版社

出版时间:2008-6

装帧:

isbn:9787111271925

《情商沟通》情商在人们的日常交往中扮演着一个至关重要的角色，这一点可谓众所周知

知。然而,如何把这些特殊的技能运用到我们的日常生活呢?其实不难——情商和沟通领域的知名专家珍妮·赛格尔在这里为我们提供了实用而即时的指导。结合自己最新的研究成果以及生活实例,珍妮·赛格尔博士分层次地为我们展示了如何运用五种基本情商技巧来增进我们在职场、家庭以及生活中方方面面的人际关系。

作者介绍:

珍妮·赛格尔(Jeanne

Segal)博士,心理学家,社会学家,著名演讲家,国际知名作家,第一健康与人际关系网站www.Helpguide.org的责任编辑。珍妮·赛格尔博士是人际关系问题方面的专业心理学家和培训师。

目录: 前言提高情商沟通技巧打造良好人际关系

“情感依恋”缘何如此重要

人际关系剖析

人际关系一塌糊涂焉能怪母亲

人际关系是如何使大脑功能定型的

如何通过“情感依恋”建立人与人之间的相互信任

马克与谢丽尔:一对看似不适合的夫妇

缺乏安全感的感情依赖影响着未来的种种人际关系

什么样的情况会引起依赖性的安全感缺乏

深入解读依赖感,了解那些与爱有关的是是非非

情商洞察力在工作场合中的运用

自身的不足之处并非无法摆脱

为什么说压力可以“削弱”有效沟通

压力是如何威胁到我们的家庭关系和工作中的人际关系的

压力是如何影响神经系统和破坏人际关系的

最常见的压力反应类型

承认压力可以改善人际关系

学会应对压力有助于改善你的人际关系在压力下保持镇静,精力集中

目前你应对压力的水平如何

技巧1弹性十足的“橡皮球”——压力释放

找出释放压力的方法有助于缓解压力

释放压力的两种基本方法

谁才是能帮你释放压力的人

还有其他可以用来迅速缓解压力的方法吗

有效地辨别出压力,并对压力作出反应

技巧2黏性十足的“黏合剂”——情商交流

要想成为交流高手情商必不可少

情商意识有待加强的标志

婴儿的情感沟通与成年人的情商

限制情商交流的因素

你需要进一步提高你的情商吗

提高你的情商水平

重建你的情商天赋

投入时间和精力

准备工作

练习

成绩评估

技巧3情感交流的“动滑轮”——非语言交流

非语言交流,此时无声胜有声

打造成功的非语言沟通技巧

压力会阻碍非语言沟通的进行情感意识促进非语言沟通
利用非语言沟通能力控制和避免冲突的发生
利用非语言信息弥补沟通中的失误
对难以发现的一面要进行仔细观察
“此时无声胜有声”的非语言交流
弗兰克:作为一名医生,除了医术,你能给人们的还有很多
非语言沟通创造的机会
新的学习从观察开始
琳达,一位与失语人士进行交流的人
比尔学会从他人的角度看待自己
利用视觉和听觉增强交流意识
无为而治——顺其自然也很有效
不良非语言沟通造成的负面影响
技巧4通向友谊的“阶梯”——趣味性和幽默感
利用幽默感和嬉闹的态度来减轻压力和弥补人际关系
欢笑声和相互嬉闹可以减轻压力和改善关系
孩子们在欢笑声和相互嬉闹中茁壮成长
为什么欢笑声和嬉闹玩耍如此有效
嬉闹玩耍之所以重要是因为它能与别人共同分享
嬉闹有助于克服尴尬局面
幽默如何化解矛盾
嬉闹使我们战胜伤感和失意
幽默使人远离消沉
幽默的误用
利用“趣味性”加强沟通
在嬉闹玩耍中将问题解决
用幽默和嬉闹代替指责、批评和蔑视
幽默可以减轻你的负担
怎样才能让你体验到笑声的传染性呢
嬉闹玩乐有助于产生创造力
游戏玩耍是革新的跳板
如何给平淡的生活增添乐趣
技巧5需要调剂的“鸡尾酒”——矛盾的解决
解决矛盾不仅需要言语上的技巧,也需要情商技巧
有助于矛盾的解决的沟通技巧
孩提时代的经历对你处理矛盾的影响
不同的需求为矛盾的解决制造了障碍
如何利用沟通技巧来解决冲突性需求
何时解决冲突是不明智的
让心情由“抓狂”转为“快乐”的策略
吉尔:一个赢了战争却输了全局的女人
什么矛盾可以让人感觉不到威胁
减小压力有助于矛盾的解决
珍内特:一个不敢面对自己母亲的女人
利用非语言沟通技巧和情商沟通技巧建立信任感
有助于矛盾解决的情商沟通技巧
聆听有助于矛盾的解决
结语保持人生中的积极改变
· · · · · (收起)

[情商沟通_下载链接1](#)

标签

情商沟通

心理学

沟通

社会学

情商

人际

健康

职业

评论

和许多讲如何沟通的书籍一样，作者分析了造成沟通障碍的诸多因素，也给出了一些解决方法，不过缺少系统的分析和针对性的解决办法，印象并不是很深。

居然看完了…倾听体会更多的情绪

[情商沟通](#) [下载链接1](#)

书评

[情商沟通_下载链接1](#)