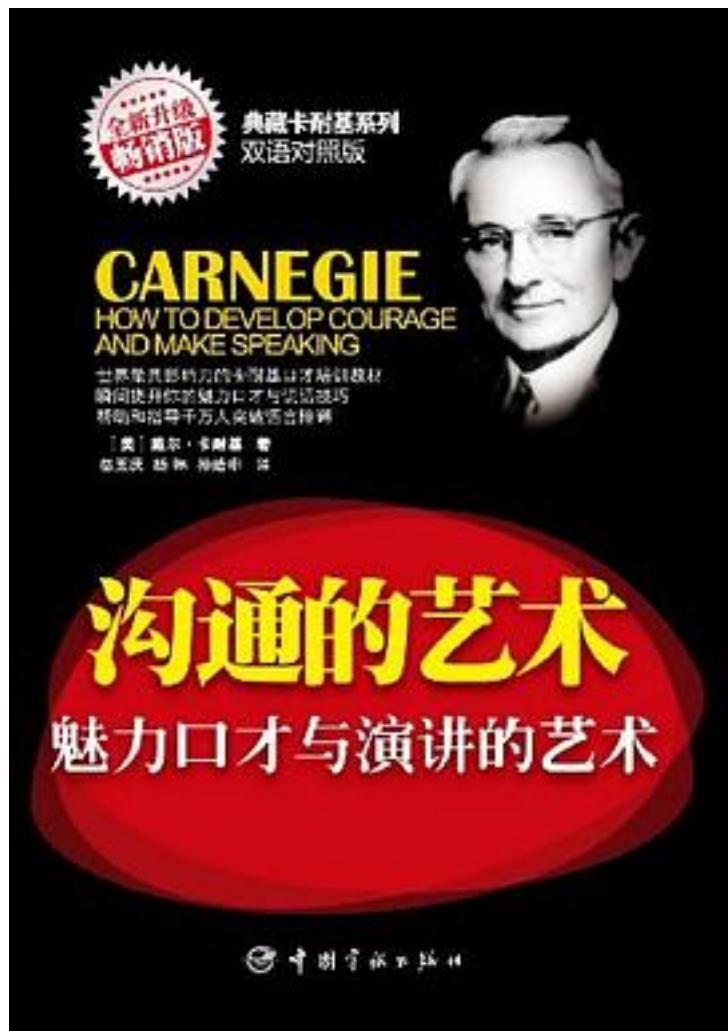


# 沟通的艺术



[沟通的艺术 下载链接1](#)

著者:[美] 罗纳德·阿德勒

出版者:世界图书出版公司

出版时间:2010-12

装帧:平装

isbn:9787510023125

本书分为“看入人里”、“看出人外”和“看人之间”三部分。“看入人里”聚焦于探

讨与自己有关的沟通因素，简要介绍人际关系的本质，强调自我在沟通中的角色，并分析知觉与情绪在沟通中的重要性；“看出人外”聚焦于探讨与沟通对象有关的因素，分析语言和非口语的特性，强调倾听的重要性；“看人之间”聚焦于讨论关系动力，强调关系的重要性与关系中的亲密和距离，如何增进沟通气氛及人际冲突的形态与因应之道。本书作者投注了多年的专业经验，将本书打造成为有关人际关系理论与实践的最佳读本。本书兼具深入性、广泛性与完整性，特别针对性别与文化观点进行了贯穿全书的探讨。

## 作者介绍：

罗纳德·阿德勒（Ronald B. Adler），以沟通写作为专业。除了本书外，他还著有六本书，主题涵盖商务沟通、公共演讲、小团体沟通、独断力以及社会技巧。在写作和教学之外，他帮助专业和商务人士改进他们在职场中的人际沟通技巧。

拉塞尔·普罗克特（Russell F. Proctor），北肯塔基大学教授。于1990年在一次沟通会议上与阿德勒相遇，两人就使用故事片作为教学用具达成了共识。多年来，他们围绕沟通这个主题广泛地撰写文章、四处演讲，并合作出版了许多教材。

目录: 编译者序	001
第一章 人际沟通入门	001
1.1 我们为什么要沟通?	004
生理需求	004
认同需求	006
社交需求	006
实际目标	007
1.2 沟通的历程	008
线性观	008
交流观	009
1.3 沟通的原则与迷思	012
沟通的原则	013
沟通的迷思	015
1.4 人际沟通的本质	016
两种人际沟通的观点	017
科技与人际沟通	020
个人化与非个人化沟通：平衡之道	022
1.5 如何成为沟通高手?	023
沟通能力的定义	023
伦理的挑战 马丁·布伯的《我与汝》	025
沟通高手的特质	027
跨文化间的沟通能力	031
1.6 摘要	034
第二章 认同：自我的塑造与展现	039
2.1 沟通和自我概念	040
自我的生物性和社会性根基	042
自我概念的特征	050
文化、性别和认同	054
自我应验预言和沟通	057
改变你的自我概念	059
2.2 自我的展现：沟通作为认同管理	061
公开自我和隐私自我	061

认同管理的特征	062
为什么要管理认同?	067
我们要如何管理认同?	067
认同管理和诚实	070
2.3 摘要	071
第三章 知觉：看到什么就是什么	073
3.1 知觉历程	074
选择	075
组织	076
诠释	080
协商	082
3.2 影响知觉的因素	083
生理因素	083
文化差异	085
社会角色	088
自我概念	092
3.3 知觉的倾向	092
对人严厉，对己仁慈	092
强调别人的缺点	093
最明显的最有力	093
先入为主	094
以己之心，度人之腹	095
3.4 知觉检核	095
知觉检核的要素	096
知觉检核的考量	097
3.5 同理心与沟通	098
同理心的定义	098
枕头法：建立同理心的工具	100
结论：四个立场都具有真理	101
沟通文本 枕头法实例：筹划一场婚礼	103
3.6 摘要	104
第四章 情绪：适时适地传达感觉	105
4.1 什么是情绪?	106
生理的因素	106
非口语反应	107
认知的解释	107
口语的表达	108
4.2 影响情绪表达的因素	110
性格	110
文化	110
性别	111
社会习俗	112
自我袒露的不安	113
情绪感染力	113
4.3 情绪表达的原则	114
辨认感觉	115
辨识感觉、说话和行动之间的不同	115
以口语阐明情绪	116
分享多样的感觉	118
评估何时与何处表达感觉	119
对自己的感觉负责	119
关照沟通渠道	119
4.4 管理困扰的情绪	120
有助益与无助益的情绪	120

无助益情绪的来源	121
自我内言	122
非理性思考和无助益的情绪	124
减少无助益的情绪	130
沟通文本 行动的理性思考：应付令人讨厌的顾客	131
4.5 摘要	132
第五章 语言：既是障碍又是桥梁	137
5.1 语言是符号	138
5.2 语言的影响	139
命名与认同	139
联盟关系	140
权力	142
打岔性语言	144
语言的责任性	146
沟通文本 在工作中使用“我”和“你”字的语言	150
5.3 性别与语言	152
内容	153
沟通的理由	153
对话的形式	154
非性別因素	155
5.4 语言与文化	157
口语沟通的形式	157
语言与世界观	160
5.5 摘要	162
第六章 非口语沟通：超越字词之外的信息	165
6.1 非口语沟通的特征	168
非口语技巧的重要性	168
所有行为都具有沟通的价值	168
非口语沟通主导着关系	169
非口语沟通提供许多的功能	171
非口语沟通是暧昧不明的	176
6.2 影响非口语沟通的元素	178
性别	178
文化	179
6.3 非口语沟通的类型	181
身体动作	182
声音	186
触碰	188
外貌	190
物理空间	192
物理环境	195
时间	196
6.4 摘要	196
第七章 倾听：不只是听见	199
7.1 倾听的定义	201
听与倾听	202
心不在焉的倾听	202
心无旁骛的倾听	202
7.2 倾听过程的元素	203
听到	203
专注	204
了解	204
回应	204
记忆	205

7.3 倾听的挑战	205
无效倾听的类型	205
为什么无法有效地倾听	208
面对有效倾听的挑战	211
7.4 倾听反应的类型	212
借力使力	213
问话	214
释义	214
沟通文本 在职场中运用释义	216
支持	219
分析	223
忠告	224
评断	225
选择最佳的倾听反应	226
伦理的挑战 无条件的积极接纳与关怀	228
7.5 摘要	229
第八章 发展关系动力	233
8.1 我们为什么要建立关系？	234
外貌	235
相似性	235
互补性	236
相互吸引力	236
能力	237
袒露	237
接近	238
报酬	238
8.2 关系发展与维系的模式	239
关系发展模式	239
关系的特性	251
修复损坏的关系	253
8.3 对关系做沟通	255
内容与关系性信息	256
关系性信息的类型	257
后设沟通	259
8.4 摘要	259
第九章 表达亲密感	261
9.1 关系中的亲密	262
亲密的向度	262
男性和女性的亲密形态	264
文化对亲密的影响	265
电脑媒介沟通的亲密	267
亲密感的限制	267
9.2 关系中的自我袒露	268
自我袒露的程度	269
自我袒露的模式	272
自我袒露的好处与风险	273
自我袒露的原则	276
9.3 自我袒露之外的其他选择	278
沉默	279
说谎	280
模棱两可	283
暗示	285
回避的伦理议题	286
9.4 摘要	287

第十章 增进沟通气氛	289
10.1 沟通气氛：正向关系的关键	290
肯定和不肯定沟通	291
沟通气氛如何发展	295
10.2 防卫：原因与对策	297
防卫反应的类型	298
防止对他人防卫	301
10.3 保留面子：清晰信息处方	307
行为	307
解释	308
感觉	309
结果	309
意图	311
使用清晰信息处方	311
10.4 对批评以不防卫回应	312
寻找更多信息	313
同意批评者的看法	318
10.5 摘要	320
第十一章 处理人际冲突	321
11.1 冲突的本质	322
冲突的定义	323
冲突是自然的	324
冲突可以是有益的	325
11.2 冲突的类型	325
逃避（双输）	327
调适（一输一赢）	329
竞争（一输一赢，有时会转成双输）	329
伦理的挑战 和疯狂制造者的争气	332
妥协（部分双输）	334
合作（双赢）	335
哪一种方式最好？	336
11.3 关系系统中的冲突	337
互补的、对称的和平行的形态	338
亲密和攻击方式	339
冲突仪式	341
11.4 冲突类型的变项	341
性别	342
文化	343
11.5 建设性处理冲突的技巧	345
确认你的问题和未满足的需要	345
订立约会	346
描述你的问题和需求	347
思考对方的观点	348
商议解决之道	348
追踪解决方案的后效	349
沟通文本 双赢地解决问题	351
11.6 建设性处理冲突的技巧：提问与释疑	354
双赢方法太好以至于不真实吗？	354
双赢方式太复杂吗？	355
双赢磋商太理性吗？	356
有可能改变别人吗？	356
11.7 摘要	357
出版后记	358
· · · · · (收起)	

[沟通的艺术](#) [下载链接1](#)

## 标签

沟通

心理学

沟通的艺术

社交

沟通技巧

情商

人际

心理

## 评论

我已经堕落到要读这种书了。

---

看过社会心理学还买这个我真是傻逼。

---

坚持尊重而主动的态度，和对方一起做交流，保持弹性，力求某种程度上能打成个人的目标，并且理想上要能维持或增进关系。

跳着看了四分之一了，中箭无数，基本上确信自己的水平比较原生态，人生呀！

我怀疑它将会是我读过最好的一本沟通的书籍。在没有接触理论之前，我倾向于给人与人有这样的解释：一段关系中的两个人，就像两管化学试剂，产生反应的好坏决定这段关系的好坏。这是一个非常模糊的概念，其实隐含的就是自我概念之间的冲突问题。我对自我概念的理解就是性格和行为反应，有冲突的两个人的自我概念有可能是有冲突的，不存在对错问题。为了更好地理解对方，所以我们需要沟通，需要从言行外貌配置中找到最能平衡的形式去表达自己。在人面前说三分话也是一个很粗糙的行为建议，为了不让别人看穿自己，可能需要掩饰，需要欺骗，需要三缄其口，需要躲躲闪闪，需要压抑，都不是最优的沟通策略。我猜想所有的处世处事都会回归到根本，立足于现实，立足于自身，在合适的情况下有选择的表现最合适自己。无论哪一面都是自己，接受任何一面的自己。

赞扬人用“你”，批评人用“我”

市面上很多沟通的艺术的书籍，都可以归类为“表达的艺术”。这本书则在认真地讲如何沟通。先和自己好好相处，是为“看入人里”；然后要学会看懂对方传递的信息，是为“看出人外”；看懂所处的状态，并实现沟通的目的，是为“看人之间”。

以我看拖延症书籍的经验力啊看，你不能对一本理论书籍抱有太大的期望，能把问题说清楚并给与一定的可执行建议，就相当不错了。而且，作者很聪明地告诉你学习有觉醒期、笨拙期、熟练期、整合期四个阶段，亲，要坚持不懈哦。本书最大的帮助是促使你对日常生活中时时刻刻发生的沟通有更加清晰地认知，并加以反思。书中对排除不良情绪，给与别人真正的安慰的论述令人印象深刻。好书，推荐阅读。

還好，瞧你吹得多帶勁。。。我不建議買。。

和The Art of Talking to Everyone对比着看，显然偏学理和实验的分析比纯粹的“技巧”更对胃口。不太喜欢被

灌输结论，即使被包装得多么好看。这本书也许不会给出真正的技巧，但会对自己的言行有更多的理解和掌控感。

作者讲的好谨慎，生怕讲得偏颇了。也是奇怪自己需要通过看这种书来确定我的沟通能力没啥大问题。Part3的内容心思细腻的人都能自己感悟出来，只是沟通这码事对方不懂就然并卵了。Part3推荐给想要进入关系的情侣以及现在关系不融洽的情侣。

这是一本让老耿都觉得「中箭无数」的书，有理论有招数，已被射成筛子。

结构性非常好，像教科书。插图和 quote 很好的平衡了严肃性的一面，内容基于很多心理学知识和方法，很结实的感觉。然而，翻译还是不尽人意。3、4、7、10、11 章节比较实用。

<http://book.douban.com/annotation/16660129/>

无论是工作还是生活，随着事件处理的复杂程度增加，你只有一次机会说服对方消除偏见扭转局面获得顺从：1、你应该说什么做什么才能掌控和操纵事情的发展方向。2、对方不会暂停和重复说过的话，你要怎样才能专注倾听与正确观察，不漏掉对方讲话的重要部分和任何线索，准确判断意图目的形成正确回应掌控一切。本书能给你答案与启示，推荐。

沟通圣星级技术，理论覆盖全面，场景设计巨细靡遗，多场合多角度构建沟通情境，进而探寻沟通方式与沟通行为的最优化或者较优化。内容向度与关系向度，工作向度与私人向度，情感与内容，方式与实质，跨文化的考量，刻板印象与社会规范，认知偏差的可能，细微习惯的影响，关系动力也即通过沟通促进增进私人关系，倾听的重要性，同理心的发挥等等，对内是一种规范，增加学识，提升沟通能力掌握沟通技巧，对外则能提供一个考察人际关系的角度，也是识人论事的一种工具。敏于行而讷于言，祸从口出，三缄其口，语言的数量是不敌语言的质量的，沟通方式与技巧比沟通强度重要得多。

有一定指导意义，比火星金星那种书强很多。

以《动物世界》般的客观来分析人的内在和外在，从而达到帮助人们成功开始、维系以及结束一段关系的目的。如果一段关系的三个阶段都能顺畅无阻，世界将会是一个和谐的世界

速读即可

[沟通的艺术\\_下载链接1](#)

## 书评

虽然有心理准备，但当《沟通的艺术》摆在我面前的时候，我还是被吓了一大跳。好家伙，竟然有大半个砖头厚。我忽然就开始变得气馁起来了。说老实话，虽然荐书的人靠谱，我也未将这本书高估到这个程度。当初，听到这个名字的时候，我觉得，最多，作者下点功夫，搜集些不人云亦云...

大部分人都认同：“读书能够拓展一个人的精神世界。”“

然而，对于这句话，我想从【程度】的角度添加三点附注：  
读多少书？怎么扩展？什么样的精神世界？

曾经有一段时间，在我阅读了一部分尼采的《权力意志》后，我的三观发展出现了停滞现象。▲这种停滞现象，是今天才感受到...

【本文原创首发于个人读书公众号：深夜书桌（ID: shenyeshuzhuo）】

写在前面的话：这个月时间，我精读了《沟通的艺术：看入人里，看出人外》。  
什么样的书值得花一个月的时间去读？我没办法界定，但《沟通的艺术：看入人里，看出人外》绝对值得。我一直觉得，我们应该有一门...

《沟通的艺术》这本书十分厚，在我的办公桌上放着，谁看到都会来翻一翻，然后说一句“好厚啊！”大约也是如此，竟然没有人说“借我看一看”。

我在写这篇书评时，并没有从头到尾的看完这本书，只是在空闲的时候阅读过一些章节。客观的评价一下，“一本再版过14次的书，怎么可...

拼命念书偶尔摸鱼的时候，爹地总会在耳边说：“念书的时候不好好念书，等到念完书了再去怀念念书的时光从而后悔莫及就晚了。”当时我就想，谁傻啊，为什么要怀念念书这么累的事情，不念书了高兴都还来不及好吗！现在我28岁了，依然没有改变我的想法。因为念书这件事情除了很...

---

基于心理，面向沟通（书评+笔记）文/斯索以  
和一般的写人际关系的书不同，这是一部心理学作品，作者以通俗浅显又不失专业性的  
心理学语言，向读者揭示了人际关系背后的一些奥秘，指出人们的所想、所做，语言和  
行动的反应，往往是基于一定的心理机...

---

铃铛在群里又开始刷屏：“我们又冷战了，好象我们俩在沟通的时候总是不在一个频道  
，怎么办，怎么办，群里大神些支个招嘛！”  
后台有不认识的朋友留言：“我是做技术的，跟人沟通时有时听不懂别人说话的重点，  
也不知道怎么回复，表达也时常没有条理和逻辑，好苦恼！”朋友刘...

---

---

这本书在国外能出到第14版，说明了它的价值。全书分为三个部分：“看入人里”教你  
分析如何正确认识自己和别人，“看出人外”帮你分析如何运用沟通信息，包括语言和  
非语言的，“看人之间”帮你分析你与家人、朋友、爱人关系的演变情况，以便及时改  
善沟通气氛，减少冲突。从...

---

《沟通的艺术》和《极速前进》文/Sofia  
在读《沟通的艺术》这本书之前，我正在追看一档明星真人秀节目《极速前进》。  
鉴于《沟通的艺术》书中所说的，学习如何进行沟通，其目的不是为了掌握理论知识，  
而是进行应用。付诸实践、进行操作，这样的应用有两种，一种是自身实践，另...

---

前两天和两个男性朋友一起吃饭，其中一个未婚，另一个已婚多年。于是菜鸟向资深人  
士讨教恋爱经验，说他打算向一个女生表白，表白词都写好了。我凑趣看了一眼，表白  
词很感人：你就一辈子做你的吃货吧，我愿意一辈子做你的大厨。  
可惜，感人归感人，我俩却纷纷大摇其头：不妥不...

---

说上话是缘分，说好话是技巧，说对话就是一门艺术了。

祖宗有句话，忠言逆耳。第一次听这句话，是我小学看《还珠格格》，皇后听了容嬷嬷唆使要除掉紫薇，被皇上反讽，她说“忠言逆耳利于行”。从那时起，我的脑海里就把“忠言”和容嬷嬷手上的钢针划上等号，似乎好话都是不...

在我们的人生中是什么让我们保持健康幸福的呢？

如果你现在可以为自己的未来投资，你会把时间和精力投资在哪里呢？

当这个问题问到千禧一代时，80%的年轻人说要有钱，50%说要出名。可财富和名望真的能带给我们健康和幸福吗？哈佛的一个研究团队用75年的时间跟踪了724个人的一...

先说一件事，95年春晚最受欢迎节目评选现场，蔡明没拿到小品类奖项，眼泪汪汪的说过这样几句话：一个人生活在世上最幸福的是感到别人需要他，家人需要他，工作需要他，朋友需要他。做为演员就是观众需要我们，如果观众不需要……虽然蔡明演过诸多没心没肺不计妍媸的角色，但凡...

对于一本教材而言，能够畅销40年，再版14次，的确是一个不容易的成绩，称之为经典，也不过分。这样的书籍必有其过人之处。正如作者所言，这本书一直比较注重把抽象的思想和生活联系起来，这样的学习效果当然是比较好的。这本书在这个最新的第14版作了不少的改进。比如在...

[沟通的艺术 下载链接1](#)