

# 《交往圣经》

## 图书基本信息

书名：《交往圣经》

13位ISBN编号：9787212021917

10位ISBN编号：7212021911

出版时间：2003-3

出版社：安徽人民出版社

作者：(德)比尔肯比尔

页数：308

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《交往圣经》

## 内容概要

一部剖析人际关系秘密的经典教材；一本洞悉内心世界的“神秘畅销书”！自面世以来再版21次，畅销欧美30多个国家！

良好的人际关系是人生成功的基石。成功 = 高IQ（智商）+ 高EQ（情商），人际交往事EQ的重要组成部分。一个人际关系糟糕的人，会陷入烦恼乃至自卑之中不能自拔。种种不良情绪会耗去他大量的精力与时间，严重影响其生活质量。人际交往的重要性已为许多人熟知，但交往过程的一言一行事一种长期

# 《交往圣经》

## 书籍目录

- 第一部分 交往入门
- 第二部分 实践
- 第三部分 附录

# 《交往圣经》

## 精彩短评

- 1、很棒的人际交往类书籍
- 2、重新翻阅，很不错，虽然都是他人的理论，但是作者整合的很好。其中包含，交往中的自我价值感；如何增加自我和对方的价值感；存在型人和努力型人；马斯洛5层次；交往中的角色扮演；触摸感对亲密人际关系的重要性；

1、关于人际交往的书籍，我看过2本，第一本是《谈话的力量》，那本书是一本实战性的书，教会你如何问开放式问题、如何自我透露，如何开启谈话，如何接受批评、如何拒绝他人操控等N多场景，是一本好书。第二本就是这本《交往圣经》了，书的前半部分写的有关理论，特别是KPA理论极为深刻，值得一读。如果说《谈话的力量》是花朵的话，《交往圣经》就是大树树干，虽然枯燥，但是是力量的本源。

2、我们通过与他人比较得出自我形象。我们以这个自我形象为基础行事。我们认为自己对某种境况的评价就是事实。犀牛并非弱小，只是自认为弱小才向狮子低头。自我形象于事实不一定相符（黔之驴）自我形象与现实相距太远，将导致交往失败。如果交往失败，自我价值感就会受损。我们当中很少有人学会认真倾听，当交往出现障碍，不去查找原因，而是去追究谁应该对此负责；当他人出现防卫反应时，我们从来不会努力去帮助他们。人筋疲力尽时，会做出爬行动物大脑的粗暴反应。谈话一方过于注意信息本身而忽略对方的存在，交往就很难进行。如果一方处于愤怒状态，他就无法正常思考，也就无法正确理解事物。一旦校网者的自我价值受损，交往就存在着隐患。人所作的一切最终都是为了提高、维护和改善自我兼职干。人非常依赖正面反馈。自我价值感依靠于外界反应；外界反应总是出现在交往过程中；任何交往都有可能包含这样的反应。我们有必要知道如何去维护自我价值感，唯有如此，我们才能避免无端地攻击他人的自我价值感，才不会说出“真希望你有一天能独自处理孩子的教育问题”这样的混账话。双方的自我价值感越好，交往过程就会越顺利（大部分待富者不喜欢和富人扎堆，因为自我价值感不好）他人为我们描绘的形象与自己不一致，自我价值感就会受损（BA告诉胖中年妇女，你穿大号42码，中年妇女认为自己还穿20+时代的38码）如果你直截了当地告诉某人，他的自我定位是错误的，必然损害他的自我价值。尊重他人的人格，认可他人的成绩。消极的抚摸也是一种抚摸，打骂比默然好。存在受抚者总是制定较低的目标，也很难被激励，习惯于外界自动接纳他们。行动受抚者目标定位通常较高，这类人听不到表扬时会怀疑自我，甚至有不适感。我们越是认可一个人，他就越自信，他就越有经历致力于良好的交往，谈话就越成功。洗脑就是抹杀人对第三第四层次的需求，不需要尊重和认可，不需要自我价值实现。存在导向倾向于吧一件事失败归咎于外部环境，而行动导向的人总是自责或认为是自身努力不够。真想帮助他人，就必须关注他人的需求。通过帮助他人满足需求来激励他：认识对方的需求；将此需求的满足定义为目标；促使对方做出接近目标的行为，或者详尽地描述目标，以便让他独自做出接近目标的举动。理想的交往中，所有参与者都是胜利者；充斥着方位的交往中，只有失败者和表面胜利者。越是向他人证明自己多么强大，就表明他没这么强大。真正强者不需要用强制手段来证明自己的强大。吹牛者需要外界肯定，以增强自我价值感。四种防卫手段：踩自己，让对方不好意思（冯裤子）；夸大自己；撤退；贬低对方最佳交往关系是：你行，我也行。（未完）

## 章节试读

### 1、《交往圣经》的笔记-第20页

"知识就是力量"应该改为"知识的运用就是力量". 知识只是能量, 只有用好的方法驾驭好知识, 知识才能发挥出巨大的能量.

### 2、《交往圣经》的笔记-第18页

张楚在歌中唱到: "孤独的人是可耻的"

### 3、《交往圣经》的笔记-第6页

如果谈话一方过于注重信息本身而忽略对方的存在, 交谈就很难进行  
发生口角的原因多是如此, 一旦别人发起异议, 要立即站在对方的视角思考问题, 把注意力转向人.

### 4、《交往圣经》的笔记-第16页

弗洛伊德称为"超我"的东西, 在俗语中一直称之为"良知"

### 5、《交往圣经》的笔记-第3页

一个淘金者可能会错过钻石, 因为他们寻找的是金子

# 《交往圣经》

## 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:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)