

ارتباطات انسانی

دکتر رضوان مسعود میدانچی

با مشاوره دکتر علی گودرزی

با همکاری رضا سیاه چشمان

www.ketab.ir

سرشناسه : مسعود میدانچی، رضوان، ۱۳۴۶

عنوان و نام پدیدآور : ارتباطات انسانی، رضوان مسعود میدانچی، با همکاری رضا سیاه چشمان، با مشاوره علی گودرزی

مشفصات نشر : ملایر، نشر کبریا، ۱۴۰۰

مشفصات ظاهری : ۲۸۰ ص

شابک : ۹۷۸-۶۰۰-۸۸۸۸-۵۱-۲

وضعیت فهرست‌نویسی : فیا

یادداشت : واژه نامه

یادداشت : کتابنامه، ص. ۳۱۵-۳۱۶

روابط بین اشخاص

موضوع : Interpersonal relations
ارتباط بین اشخاص

Interpersonal communication

شناسه افزوده : سیاه چشمان، رضا، ۱۳۴۶-

شناسه افزوده : گودرزی، علی [دکتر]

رده‌بندی کنگره : HM۱۰۶

رده‌بندی دیویی : ۳۰۲

شماره کتابشناسی ملی : ۸۷۸۵۰۲۲

اطلاعات رکورد کتابشناسی : فیا



نام کتاب: ارتباطات انسانی

نویسنده: دکتر رضوان مسعود میدانچی

ناشر: انتشارات کبریا

ویراستار و صفحه‌آرا: ممسن اسماعیلی، نرگس رهمتی

طراح جلد: فانه چاپ (پارسیان)

چاپ: پیشگام

نوبت چاپ: اول ۱۴۰۱

تیراژ: ۵۰۰ نسخه

بها: ۸۰/۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۸۸۸-۵۱-۲

کلیه حقوق این اثر برای نویسنده و ناشر محفوظ است.

آدرس: نشر کبریا - پاساژ قصر نور امیر کبیر تماس ۰۹۱۸۸۵۱۰۵۴۱

فصل اول، علم ارتباطات انسانی

۳	علم ارتباط انسانی
۳	حوزه علم ارتباطات انسانی
۵	ارتباط و ارتباطات
۶	ویژگی های ارتباطات انسانی
۱۰	تعاریف ارتباط (دیدگاههای مختلف)
۱۷	عناصر ارتباطات
۱۸	سطح انتزاعی
۱۸	تجربه ها
۱۹	افکار
۱۹	راحت و کاربر پسند بودن رسانه
۲۰	سیگنال ها (امواج)
۲۴	سطوح مختلف ارتباط
۲۴	روش های ارتباطات انسانی
۲۴	پیام چیست؟
۲۶	عناصر و ساخت پیام
۲۸	کدها یا رمزهای پیام
۲۸	نشانه چیست؟
۲۹	انواع نشانه ها در پیام
۲۹	نشانه های تصویری
۳۰	نشانه های وضعی
۳۱	نشانه های طبیعی
۳۳	کاربرد نشانه ها

۳۴	معنی در ارتباطات انسانی
۳۷	نظریه دیوید برلو در مورد معنی
۴۲	مشخصات ارتباط
۴۴	اجزای فرهنگ
۴۸	هنر (هنر، زیباییشناسی)
۵۳	عملکرد ارتباط انسانی (مبتنی بر وظیفه)
۵۳	خلاصه فصل اول

فصل دوم، اصول کلی در ارتباطات انسانی

۶۳	اصول ارتباط انسانی
۶۵	چهار عرصه محوری ارتباط
۶۶	رجوع به خویشتن
۶۷	روابط شناختی
۶۸	روابط عملی
۶۹	نتیجه ظلم و احسان به خود
۷۱	نظریه دین بارنلوند در مورد ارتباط میان دو انسان
۷۳	نظریه تعادل هایدلر
۷۴	پنجره جوهری (سطوح آگاهی)
۷۵	بخش اول: ناحیه آشکار یا ناحیه باز
۷۶	بخش دوم: ناحیه کور
۷۶	بخش سوم: ناحیه پنهان
۷۷	بخش چهارم: ناحیه ناشناخته
۷۹	ارتباط مؤثر
۷۹	اهداف ارتباط مؤثر
۸۰	اصول ارتباط مؤثر چیست؟
۸۰	اصل اول: برای برقراری رابطه پیشگام شوید
۸۱	اصل دوم: بشناسید و اجازه دهید شناخته شوید
۸۲	اصل سوم: بکشید از رابطه خود محافظت کنید

۸۲	۱-محبت کردن.....
۸۲	۲-حفظ احترام در روابط.....
۸۲	۳-سرمایه گذاری در روابط.....
۸۳	برقراری ارتباط مؤثر.....
۹۷	موانع برقراری رابطه مؤثر.....
۹۸	باز خورد و اهمیت آن.....
۱۰۱	یادگیری ارتباط انسانی.....
۱۰۲	جرات ورزی و روش های آن.....
۱۰۳	عوامل اثربخش در ارتباطات میان فردی.....
۱۰۳	ابعاد اساسی اثر بخشی در ارتباطات میان فردی.....
۱۰۳	ویژگی اثربخشی در ارتباطات میان فردی.....
۱۰۵	تعاریف گوناگون از همدلی.....
۱۰۶	چگونگی همدلی.....
۱۰۸	تشابه با هم(همانندی) و تخالف با هم.....
۱۰۸	شخصیت.....
۱۱۳	عوامل به وجود آورنده شخصیت.....
۱۱۳	عوامل رفتاری(نگاه تحلیلی جزئی نگر).....
۱۱۴	پنج بعد اصلی شخصیت.....
۱۱۵	ارزیابی شخصیت.....
۱۱۵	الگوهای ارتباطی.....
۱۱۶	الگوهای ارتباط زوجین.....
۱۱۷	الگوی ارتباطی سازنده متقابل.....
۱۱۸	الگوی ارتباطی اجتناب متقابل.....
۱۱۹	الگوی ارتباطی متوقع/کناره گیر.....
۱۲۱	الگوهای ارتباطی خانواده.....
۱۲۲	ابعاد الگوهای ارتباطی خانواده.....
۱۲۳	خانواده های توافق کننده.....

خانواده‌های کثرت گرا.....	۱۲۳
خانواده‌های حفظ کننده.....	۱۲۴
خانواده‌های به حال خود واگذاشته یا بی قید.....	۱۲۴
خلاصه فصل دوم.....	۱۲۵

فصل سوم، انواع ارتباط

انواع ارتباط (دیدگاه‌های مختلف).....	۱۴۱
ارتباط غیر کلامی.....	۱۴۱
انواع ارتباطات غیر کلامی و زبان بدن.....	۱۴۱
حالات چهره.....	۱۴۱
حرکات بدن و وضعیت.....	۱۴۲
ژست و رفتار.....	۱۴۲
ارتباط چشمی.....	۱۴۲
لمس کردن.....	۱۴۲
فضا.....	۱۴۳
صدا.....	۱۴۳
انواع ارتباطات.....	۱۴۳
(ج) دیدگاه سوم.....	۱۴۴
انواع ارتباطات به لحاظ محتوا و کارکرد.....	۱۴۴
انواع ارتباط به لحاظ چگونگی ایجاد آن.....	۱۴۸
ویژگی ارتباط جمعی.....	۱۵۰
رسانه.....	۱۵۰
انواع رسانه.....	۱۵۱
خلاصه فصل سوم.....	۱۵۲

فصل چهارم، ارتباط کلامی

ارتباط کلامی.....	۱۵۷
انواع ارتباط کلامی.....	۱۶۲
تصدیق و تأکید.....	۱۶۲

۱۶۲.....	تحسین و حمایت
۱۶۲.....	توسعه پاسخ
۱۶۳.....	سه جنبه مهم زبان
۱۶۵.....	مهارت های ارتباطی
۱۶۶.....	مهارت گوش دادن
۱۶۶.....	چگونه حرف دیگران را بفهمیم
۱۶۶.....	گوش دادن فعال و تفاوت آن با شنیدن
۱۶۶.....	فوائد و اهمیت گوش دادن فعال
۱۶۸.....	معایب شنیدن بدون توجه
۱۶۹.....	موانع گوش دادن فعال
۱۷۰.....	راه های تقویت گوش دادن فعال
۱۷۲.....	تسلط کلامی
۱۷۲.....	منظور از فن بیان چیست؟
۱۷۴.....	روشهای افزایش تسلط کلامی
۱۷۶.....	نشانه های بیانی (راهنماهای بیانی)
۱۷۸.....	طنین
۱۷۸.....	ضریب سخنگویی (سرعت)
۱۷۹.....	دانک (صدا)
۱۸۰.....	خلاصه فصل چهارم

فصل پنجم. ارتباط غیر کلامی

۱۸۷.....	ارتباط غیر کلامی
۱۹۱.....	ویژگی های ارتباط غیر کلامی
۱۹۴.....	نقش مهارت های غیر کلامی در ارتباطات
۱۹۴.....	نقش فرهنگ در ارتباطات غیر کلامی
۱۹۸.....	انواع ارتباط غیر کلامی
۱۹۸.....	راه های اساسی ارتباط غیر کلامی
۲۰۰.....	زمان

۲۰۰	نگاه به زمان و نحوه انتخاب زمان
۲۰۱	زبان بدن در ارتباطات غیر کلامی
۲۰۱	فضا (نزدیک شدن به دیگران)
۲۰۲	نشانه های مربوط به فاصله (تحقیقات هال)
۲۰۲	نشانه های دیداری
۲۰۳	حالات چهره (علائم چهره و حالات مختلف صورت)
۲۰۳	تماس چشمی
۲۰۴	تن صدا
۲۰۴	زبان بدنی
۲۰۵	تماس بدنی
۲۰۶	خلاصه فصل پنجم

فصل ششم، نظریه های ارتباط

۲۱۱	نظریه های ارتباط افسانه‌ای
۲۱۱	نظریه دیالکتیک رابطه ای
۲۱۲	نظریه تبادل اجتماعی
۲۱۳	نظریه مبادله اجتماعی هومنز
۲۱۴	ویژگی‌های نظریه مبادله
۲۱۵	نقد نظریه هومنز
۲۱۵	نظریه ستیر
۲۱۶	خلاصه فصل ششم

فصل هفتم، انواع مدل های ارتباطی

۲۲۱	انواع مدل های ارتباطی
۲۲۲	پیش مدل ارسطو
۲۲۲	مدل ارتباطی هارولد لاسول
۲۲۴	مدل ارتباطی کلود شانون و وارن ویور
۲۲۵	مدل ارتباطی کلود شنن و دارن ویور
۲۲۹	سیستم ارتباطی در مدل اتنیل دوسلاپول

پیش گفتار

در دنیای امروز که هر لحظه اش در گرو تغییرات شگفت انگیز است، ارتباطات حرف اول را می زند. ارتباط و ارتباطات مهم ترین وجه زیستن، بسیار گسترده است و ابعاد مختلفی دارد. یکی از این ابعاد که بسیار هم کاربردی و ضروری است؛ ارتباطات انسانی نام دارد.

مهارت در ایجاد رابطه مناسب با دیگران بر توانایی ها و اعتماد به نفس ما می افزاید، استعداد و دست آورد هایمان را می نمایاند و احترام و قدردانی دیگران را جلب می کند. هر چه بهتر با دیگران رابطه برقرار کنیم، مسئولیت ها را بهتر به مرحله اجراء می گذاریم و در نتیجه در حرفه خود موفق تر بوده و درآمد بیشتری را به خود اختصاص می دهیم.

بنابراین از آنجایی که دائما با مردم در ارتباط هستیم باید از روابط اجتماعی قوی برخوردار باشیم و توانایی برقراری ارتباط با مردم را داشته باشیم. رسیدن به این هدف حتما نیازمند آگاهی داشتن از اصول روابط انسانی می باشد.

ارتباط انسانی همواره برایم موضوع بسیار جذابی بوده است و از تدریس و نگارش درباره آن لذت می برم، زیرا از نظر ویژگی شخصیتی فردی صد در صد برون گرا هستم و احساس می کنم در ارتباط با دیگران هم تجربه کسب می کنم و هم چیزهای زیادی می آموزم. لذا پرداختن به موضوع ارتباط برای من فرصت بسیار مناسبی است تا بتوانم در خصوص جنبه های مختلف و متفاوت ارتباط مطالبی گردآوری کنم.

این وظیفه، زمانی مرا به خود مشغول کرد که دریافتم متأسفانه تا کنون مجموعه و نوشته ای جامع، با توجه به سرفصل آموزشی دانشگاه علمی- کاربردی در زمینه "ارتباطات انسانی" تدوین نشده است. بنابر این آنگاه که تدریس درس "ارتباطات انسانی" را در آن دانشگاه به عهده گرفتم، بر آن شدم تا این مجموعه را به صورت مدون در اختیار مدرسین و دانشجویان عزیز و سایر علاقمندان قرار دهم.

این کتاب بر آن است تا توانایی برقراری ارتباط اثربخش و همچنین توانایی رسیدن به تفاهم با دیگران را نیز بیاموزد.