

<<大学生综合素质提升>>

图书基本信息

书名：<<大学生综合素质提升>>

13位ISBN编号：9787562331636

10位ISBN编号：7562331634

出版时间：2010-2

出版时间：华南理工大学出版社

作者：宁佳英 编

页数：437

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：<http://www.tushu007.com>

## <<大学生综合素质提升>>

### 内容概要

读大学为了什么？

大家的答案都是：为了拥有一份好工作。

但怎样才可以有一份好工作？

也许多数大学生会说，学好、学精一门专业。

可来自企业的HR会说：“要有好的专业成绩、适当的社会实践、较强的团队合作精神” 在经过金融海啸后，全球经济开始逐步回暖，企业用人也开始有所增加，但我们的毕业生又为何面试成功率还是不高呢？

很简单，直到毕业，我们只想到了有好成绩，在学校时担任过学生干部，又拿过一些比赛的奖项，这样企业就会用我了。

其实不然，我们没有站在一个职业人的角度去看待问题，又怎么知道企业要什么样的人呢？

力求让学生在毕业前具备职业人应有的基本素质，为顺利进入职场尽快成为职业达人，正是我们编写本教材想要达到的目的。

本书用三编共17章分别从礼仪修养、个人管理、能力培养三个大的方面加以介绍。

在编撰中，我们编委会力求站在企业用人和社会容人的角度来设置本书的结构。

## &lt;&lt;大学生综合素质提升&gt;&gt;

## 书籍目录

第一编 礼仪修养 第一章 个人礼仪与交际礼仪 第一节 个人礼仪 一、仪容与仪表 二、仪态与界域 第二节 交际礼节 一、称呼与介绍 二、握手与交谈 三、名片与通信联络 四、馈赠与探访 本章小结 典型案例 第二章 公共场馆礼仪 第一节 乘车与旅行住宿 一、乘车礼仪 二、旅行礼仪 三、住宿礼仪 第二节 参观与娱乐 一、参观与会议 二、公共娱乐场所礼仪 第三节 学校与办公室 一、学校礼仪 二、办公室礼仪 本章小结 典型案例 第三章 涉外礼仪 第一节 东西方文化差异与礼仪 一、个性差异对礼仪的影响 二、等级观念差异对礼仪的影响 三、人际交往方式差异对礼仪的影响 四、性别、长幼受尊重的不同对礼仪的影响 五、义利观念、法制观念不同对礼仪的影响 第二节 涉外交往的基本原则 一、尊重对方 二、捍卫自尊 三、实事求是 四、入乡随俗 五、不卑不亢 六、保守机密 第三节 涉外交往的基本通则 一、信守约定 二、不必过谦 三、讲究次序 四、尊重隐私 五、女士优先 第四节 涉外交往主要礼仪 一、称呼 二、语言习惯 三、涉外迎送 四、会见会谈 五、涉外参观游览 六、国旗悬挂 七、涉外书信礼仪 第五节 涉外工作人员的礼仪 一、涉外接待人员的礼仪要求 二、翻译人员的礼仪 三、涉外车辆驾驶人员的礼仪 本章小结 典型案例 第四章 各种仪式礼节与会议礼仪 第一节 各种仪式礼节 一、迎送仪式 二、签字仪式 三、开业仪式 四、交接仪式 五、剪彩仪式 六、其他仪式 第二节 会议礼仪 一、会议座次安排 二、洽谈会礼仪 三、发布会礼仪 四、展览会礼仪 五、赞助会礼仪 六、联欢会礼仪 七、宴会礼仪 八、其他会务礼仪 本章小结 典型案例 第五章 民俗礼仪 第一节 民俗礼仪的内容与特征 一、民俗礼仪的基本内容 二、民俗礼仪的基本特征 第二节 世界主要国家礼俗风情 一、韩国 二、日本 三、沙特阿拉伯 四、泰国 五、新加坡 六、美国 七、加拿大 八、英国 九、法国 十、德国 十一、澳大利亚 第三节 国外主要节日习俗 一、圣诞节 二、复活节 三、狂欢节 四、愚人节 五、情人节 六、感恩节 七、母亲节 八、父亲节 本章小结 典型案例 第二编 个人管理 第六章 压力管理 第一节 压力的本质 一、了解压力 二、压力的来源 三、压力对人的影响 第二节 压力的反应 一、两种压力反应模式 二、无效的和有效的压力反应 第三节 压力的调适 一、压力缓冲盾 二、放松的技巧训练 三、测试练习 本章小结 典型案例 第七章 情绪管理 第一节 情绪与情商 一、了解情绪 二、情商概述 第二节 情商的评估与培育 一、情商的评估 二、情商的培育 本章小结 典型案例 第八章 时间管理 第一节 时间概述 一、时间的定义 二、时间的本质 三、时间的分类 第二节 时间管理概论 一、时间管理理论 二、时间管理运用 第三节 休闲管理概论 一、休闲的定义 二、休闲的功能与分类 三、休闲管理 四、休闲活动的新兴项目及未来 展望 本章小结 典型案例 第九章 个人理财 第一节 个人理财的重要性 一、理财的定义 二、个人理财的意义 三、个人理财的目的 四、个人理财的一般原则 第二节 正确的理财观 一、理财是有钱人的专利吗？ 二、理财的目的仅仅为了发财吗？ 三、要发财任何风险都不怕吗？ 四、理财是自己的私事吗？ 五、理财就是要存钱吗？ 第三节 个人理财计划 一、制订理财目标 二、制订个人收支情况表 三、理财计划的阶段划分 第四节 个人理财策略 一、储蓄 二、借贷 三、投资 本章小结 典型案例 第十章 个人信仰 第一节 什么是信仰 一、信仰的含义和作用 二、信仰的类别及特点 三、信仰的性质 第二节 信仰的种类 一、信仰的分类 二、原始信仰 三、信仰与宗教 四、哲学信仰 第三节 信仰的发生与发挥 一、信仰的发生 二、信仰发挥作用的过程 本章小结 典型案例 第十一章 体验学习 第一节 体验学习概述 一、体验学习理论 二、体验学习的价值观 三、体验学习的定义 四、体验学习在高等教育中的发展 五、影响体验学习的因素 六、国内对体验学习的相关研究 第二节 体验学习的实施 一、体验学习的课堂实施 二、体验学习的课外实施 三、体验学习的实地实施 本章小结 典型案例 第十二章 终生学习 第一节 终生

## &lt;&lt;大学生综合素质提升&gt;&gt;

学习概述及背景与类型 一、终生学习概述 二、终生学习产生的背景 三、终生学习的类型

第二节 终生学习的支柱和专长 一、终生学习的支柱 二、学习第二专长 第三节 没有围墙的大学 一、终生学习 二、没有围墙的大学 本章小结 典型案例 第三编 能力培养 第十三章 职业素质培养 第一节 大学生的职业角色转换 第二节 人才素质模型概述 一、什么是素质 二、素质模型的建立 三、素质模型在人力资源管理中的作用 第三节 职业素质模型构建 一、职业素质的内涵 二、影响职业素质的因素 第四节 大学生职业素质培养 一、大学生职业素质存在的问题及其原因 二、大学生职业素质的提高方法与途径 本章小结 典型案例 第十四章 自信与表达能力培养 第一节 自信的构成要素 一、自信的概念 二、自信与相近概念的辨析 三、自信的结构 四、自信的测量方法 第二节 自信对职业发展的影响与建立自信 一、自信对职业发展的影响 二、建立自信 第三节 演讲与表达 一、口才与演讲 二、口才与表达技巧 训练 三、演讲训练 本章小结 典型案例 第十五章 人际关系培养 第一节 人际关系与沟通 一、人际关系的发展 二、人际沟通与相处艺术 第二节 亲子关系 一、学龄前的亲子关系 二、学龄期的亲子关系 第三节 同伴关系 一、我们为什么需要朋友 二、影响友谊形成的重要因素 三、友谊的形成 四、朋友相处之道 第四节 工作中的人际关系 一、如何与上司和同事相处 二、办公室内的人际关系自测 第五节 两性关系 本章小结 典型案例 第十六章 领导力与团队精神培养 第一节 领导力的培养与分类 一、领导力的内涵 二、领导力的培养 三、领导风格的分类 第二节 团队特征与精神内涵 一、团队的定义与特征 二、团队精神的内涵 第三节 团队精神培养与合作训练 一、团队精神培养 二、团队合作训练概述 本章小结 典型案例 第十七章 创业能力的培养 第一节 创业素质内涵 一、创业人才素质 二、创业素质指标体系 第二节 创业影响因素分析 一、影响创业的变量因素模型 二、影响创业的内部因素 三、影响创业的外部因素 第三节 创业方法和途径 一、创业过程模型 二、创业模式与途径 第四节 创业筹划与实施 一、创业的阶段性实施步骤 二、创业流程 本章小结 典型案例 参考文献

## 章节摘录

南美人、地中海人、东欧人的近体度也比较小，他们可能只相距45cm站着，静静地谈话。美国人正常的交往距离是1.5m，在南美等地看来，是冷冰冰的疏远的距离。

德国人的界域观念比较强。

许多德国人认为，一个人在外边看到了在屋子里的人，就是侵扰了别人。

对这些德国人来说，不一定要进到一所房子里面才算侵犯，就是对别人看上一眼，不管那个人站得多么远，都算是侵犯。

德国人很在乎门的作用。

他们的门又厚又重，而且总是关着的。

他们认为，让门开着是粗心，乱糟糟的，而关上门就保持了房间的完整，提供了人与人之间的保护界限。

同样，不少德国人认为，把家具搬来搬去，尤其是两个人说话时把椅子挪近些，也是对个人空间的侵犯。

比如，有一位移居美国的德国报纸编辑对美国人随意调整家具的习惯深恶痛绝。

他把客人坐的椅子，用带子拴在他认为距离合适的地方，不让客人挪动。

在德国，家具都是又笨又重的，就像是有意要对付那些不懂德国规矩的人似的。

英国人的界域观念也比较强。

他们习惯于保留一个很大的身体缓冲带。

即使与很亲密的人谈话，也想站得远于90cm。

英国人想自己一个人待着的时候，电话铃响了，他们都不会去接。

在英国打电话常常没有人接听，除非是事先约好了的急事或谈买卖的事，没有什么事打电话被认为是粗鲁和没有教养。

如果想同别人联络，又不想亲自去，最好是写信或发电报，而不要打电话。

总之，近体度比较大的有德、英、美、奥、日等地区，近体度比较小的是阿拉伯、南美、非洲、东欧、中欧等地区。

当我们同外国朋友交谈时，我们要有近体度意识，不能用我们习惯的距离同对方交谈。

如果无从了解对方的习惯，我们可观察试探：如果对方向前靠说明距离应该再近一些，向后退表示需要远些，不动时说明合适。

2.选择空间形式空间是物质存在的形式，也是人类存在的形式。

每一个人都需要占据一定的空间。

在人际交往中，人们彼此间的位置也会构成各种不同的形式。

交际的目的不同，场合不同，所采用的形式也就不同。

据观察研究，我们把这种形式大致分为四种，即封闭式、开放式、相向式、平行式。

(1) 封闭式 这是个体或群体独处时所采取的形式，表示不愿受到他人的干扰。

一个学生在校园里看书，他会背对着有人走动的地方，面朝湖水、花草、树林等。

两人密谈则都向内侧身。

三人密谈，两人则两端向里侧身，把中间的人围在圈里，形成关闭。

三人以上一般是面朝里围成一个圆圈。

例如，球场暂停时，教练员面授机宜。

(2) 开放式.这是指交际双方大约形成90。

的位置。

开放的意思有两个，一个是与封闭相对，允许别人加入；另一个是指交谈者的心理开放即双方的自我开放区域较大，这种形式比较适用于感情的交流或长时间交谈，会客、门诊多采用这种形式。

开放式使双方不易产生沟通障碍，交流效果较好。

有些家庭的客厅里习惯把沙发摆在一条线上，主客坐在一条线上交谈，最容易疲劳，起码脖子一会儿就扭酸了，思想感情上的交流自然也会受到一些影响。



<<大学生综合素质提升>>

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:<http://www.tushu007.com>