

<<社交技能与自信心训练>>

图书基本信息

书名：<<社交技能与自信心训练>>

13位ISBN编号：9787309051391

10位ISBN编号：7309051394

出版时间：2006-10

出版时间：复旦大学

作者：戴王磊

页数：287

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>

<<社交技能与自信心训练>>

内容概要

亲爱的朋友，当您拿起这本书并打开第一页的时候，我很想告诉你，这本书不是为这些人写的：他无成功的决心，也没有为取得成功而甘愿付出时间和精力的愿望。

这本书可能是为你写的：因为读这本书本身就足以证明你想活得比现在更充实，过得比现在更美满，并已经开始准备告别自卑，迎接自信。

在我们的生活中，的确有许多人为自己的自卑感到苦恼、迷惑。

是的，自卑是自己不能实现理想和愿望最大的绊脚石，是您不幸的源泉之一，是您没有创造力的勒颈绳索。

多少年来，您肯定尝试不少方法，力图摆脱它，可总是事与愿违，反而陷入另一个自卑中。

这并不是您的过错，而是您还没有找到克服自卑的人生秘笈，或是有了秘笈，却苦于没有人引导您，以致丧失了很多机会。

曾有很多人，幻想着自己能做许多事。

当问及为什么现在还不做，是因为没有机会还是要等待更好的机会时，他们回答说：只是现在太自卑，如果自信的话，一定会去做的，并且会把它做好。

这回答太好了，只是忽略了一点，任何自信不是凭空产生的，而是与行为同时出现的。

也就是说，当某种行为出现时，自信已参与其中，它们互为反馈，直到成功。

为什么要谈这一点，只是想告诉我们每一个人，自信远不是一种理论上的学习，而是要在实践中磨炼产生。

这本书将帮助你建立新的目标，形成对自己现在及未来的新的观念。

正像书名所提示的，它要让自信心伴随你的一生。

它里面包含了许多跨越心理的人生智慧，其中的可操作性和循序渐进性，能使参加者都得到充实而不是空洞的训练。

但是，书中的思想不可能靠随随便便地浏览一下，或狼吞虎咽地把书通读一遍，就能理解、吸收的。

就像有些人的体会那样，你应该慢慢地、仔仔细细地、一章一章地读，边读边做些旁注，划上记号，把重要的，尤其是对你适用的词、句或段落标出来，并与朋友讨论。

在已理解了前一章的每一个概念后，再开始进入下一章。

把这本书当作一本工作手册吧。

希望不久的将来，您已成为一个崭新的人、一个自信的人、一个为自己过去的自卑感到可笑的人。

<<社交技能与自信心训练>>

书籍目录

序关于这本书前言第一部分 理论篇 第一章 社交的基本常识 一、什么是社交 二、人际关系的发展阶段 三、影响人际关系发展的因素 四、社交动机的分析 五、社交的工具 六、人际需求与人际反应 第二章 社交困难的原因之一——社交焦虑症 一、社交焦虑症的诊断标准 二、社交焦虑的原因 三、社交焦虑的普遍性 四、社交焦虑与认知模式 第三章 社交困难的原因之二——羞怯 一、什么是羞怯 二、羞怯的症状表现 三、羞怯对人际关系的影响 第四章 社交困难的原因之三——自卑 一、如何界定自卑 二、成长经历对自卑的影响 三、自卑形成的错误认知 第五章 人际关系和自信心测量 一、贝尔斯测量法 二、社会测量法 三、人际关系的诊断测验 四、婚姻与家庭关系测量 第六章 社交中常见的错误观念 一、过于追求完美的态度 二、忽略了成功背后的巨大失败 三、没有受过良好的教育就没有能力 四、红脸现象 五、说话口吃不流利 六、在某些场合怯场 七、要交知心朋友 八、苛求面面俱到的能力 第二部分 行为训练篇 第七章 集体训练的基本模式 一、训练教师或教练的素质 二、训练方式 三、学员选择 四、场所选择 五、训练时间的安排 六、训练的基本步骤 第八章 社交自信心游戏训练 一、快速与人交流游戏 二、成员之间熟悉的的游戏 三、心理暗示游戏 四、态度训练游戏 五、社交技巧游戏 第九章 勇敢行为训练 一、先行动起来 二、要有得体的服饰 三、挑选显眼的位置坐 四、敢于当众发表你的意见 五、微笑出自信 六、改变走路方式 第十章 明确行为目标 一、抢先宣扬自己的目标,自激动力 二、完成分段目标,重获自信 三、学会拒绝和请求 四、当众暴露训练 五、挂牌实战 六、对视训练 七、放松训练 第三部分 认知矫正篇 第十一章 建立自信的态度 一、多说积极的言语 二、与积极的人为伍 三、学会积极思考 四、从积极的方面看待人与事 五、不要刻意去寻找消极的方面 六、不要等等再说,要立即行动 七、每天多些自我激励 八、多肯定自我 九、不排斥内向 十、不怕失败 第十二章 换个角度再看问题 一、不必等待最好的选择 二、命运握在你手中 三、接受必然的事 四、接受情绪的变化规律 五、生活需要热情 六、什么都会过去 七、忘掉自己 八、学会接受自我 九、比着乐 十、忙碌赶去忧虑 第十三章 培养乐观情绪 一、从小处体验成功感 二、怕什么做什么 三、对不愉快的问题加以联想,会增加愉快感 四、坦然面对人言 五、想到最坏的,便没有什么可怕了 六、没有失败,只是暂停成功 七、柳暗花明,殊途同归 八、换种眼光看烦恼 九、为自己找个借口 第十四章 积极暗示的力量 一、不妨来点自夸 二、我们比想象的强大 三、不轻言失败 四、幻想成功 五、预约自信 六、激发自身潜能 七、人从来没有缺点,只有特点 八、生活需要目标 九、建立成功信念 第十五章 培养成功意识 一、学会理性选择 二、逆境中塑造魅力 三、寻找成功的契机 四、明白自己要做什么 五、不给自己找冠冕堂皇的理由 六、命运中总有一个机会给你 七、学会自己做出决定 八、从具体的目标中获得自信 九、学会讲究策略 第十六章 改变思维模式 一、影响你社交的几种思维方式 二、改变思维模式的主要策略 三、不必出现会产生压力的想法 四、怎么能让思想转变更容易 第十七章 成功社交中的个性因素 一、不要散布流言蜚语 二、心怀感激,但不要期待感激 三、行动胜过言语 四、要有积极的幽默感 五、不要轻易放弃你的追求 六、拥有一颗感激的心 七、为你的工作自豪 八、宽容他人,就是宽对自己 第四部分 社交技能训练篇 第十八章 把话说好的基础训练 一、了解你的言辞智商 二、呼吸重构及发音训练 三、谈吐习惯的训练 第十九章 非言语技巧训练 一、学会微笑 二、目光运用训练 三、脸部表情训练 四、说话手势训练 五、服饰颜色的搭配 第二十章 学会说话 一、克服当众说话的恐惧 二、选择合适的演讲方式 三、学会即兴演讲 四、有恰当的交谈方式 第二十一章 有效的人际沟通 一、做一个好听众 二、忠言不必逆耳 三、真诚地接受和评价批评 四、真诚地夸奖别人 五、讨论而不要争论 六、学会忍耐批评和攻击 七、交往时,牢记对方的名字 八、让人值得交往 第二十二章 消除社交恐惧术 一、担心别人议论,不妨先评价别人 二、音量有助于增加自信心 三、约会提前到达,有助于建立自信心 四、目光造就社交优势 五、利用“居家优

<<社交技能与自信心训练>>

势”，消除社交紧张 六、抬头注意对方的眼睛和脸 七、与人见面时，要想到你的优点和特点 八、初次见面，对双方都是第一次 九、见面，也许就是永诀 十、多备对方的资料，供交流之用 第二十三章 建立和谐人际关系 一、谈对方感兴趣的话题 二、佯装对对方感兴趣 三、学会赞美别人 四、暴露一些缺点，容易被别人接受 五、让对方感到你很认真地听他说话 六、适当重复对方的话 七、与同行交谈时，多扮演听者角色 八、约会迟到，不要强词夺理地辩解 九、交往中，要记住对方的称呼或名字 十、交往中，要与人保持恰当的距离 第二十四章 说服对方的技巧 一、自己先说出别人想反驳的话 二、善于利用善意的“威胁” 三、给别人贴上适当的标签 四、为别人精心准备一些小礼物 五、交往结束时，要谈你的感想 六、说话不要用质问的口气 七、用轻松的方式表达你的不同意见 八、让对方无法说“不” 九、让他觉得这个想法是他的 十、让对方感到他是个重要的人 第二十五章 识破对方心理的技巧 一、表现粗鲁无礼的人可能没有自信 二、轻易点头是想拒绝你的要求 三、不断向你提问是想阻止你提问 四、过分热情是表示拒绝的信号 五、自我表现欲强的人说话时喜欢用“我” 六、权威主义者喜欢用“名言”或“格言” 七、谈话速度加快可能是心中紧张或不安 八、有不满情绪的人喜欢拔高自我 九、热情和自信的人握手有力 十、用小动作掩饰自己的不安

<<社交技能与自信心训练>>

章节摘录

书摘八、有不满情绪的人喜欢拔高自我 当我们遇到不顺利的事或失败的事时，总会找些理由来自我解释，以求内心的平衡。

不同的人所找的理由是不同的：有些抨击上司的无能来提升自己，有些靠炫耀过去来证明自己。如果你认为这些人真的了不起，那就错了，其实他们这时候只是对现实不满，但又不承认自己的失败，于是找到这些理由。

我们常听到这样的例子，一些人看到别人升迁了，就会说：“他有什么本事，还不是沾他小舅子的光”；一些年纪较长，已有一定资历的人，觉得自己升迁不太可能了，就会大说特说自己过去的功劳等。

如果在生活中你与这些人打交道时，应给他以足够的同情，而不要把它撕破。

我的一位老师，现在单位中从事组织人事工作，他说：“总是有些人在用自我拔高自己的方法，想为自己找到一个好职位。

对这些人，我总是能够表示理解，因为人家有不满情绪。

”当我问他为什么不反驳时，他说：“为什么在这时候反驳他呢？他心中正有不满，发泄一下是应该的。

”如果你的交往对象正在拔高自己时，要给予同情的态度。

九、热情和自信的人握手有力 握手是现代人非常习惯的动作，大多是一种无意识的行为。但是，如果一个人在这种无意识的行为中加入某些有意识的动作，那么情况就完全不一样了。

如果我们稍加注意，就会在生活中发现这种现象：当我们与一位比自己更有能力，或者令自己尊敬的人握手时，我们常常用两只手握，而对方可能是一只手。

这说明握手可以反映出一个人的心态。

当时中国与美国建交时，我看过有关毛泽东与尼克松握手的一个场景报道：毛泽东握着对方的手，用力地摆动几下，对方在那一个瞬间露出迷惘的表情。

报道认为，无论当时说了什么话，毛泽东已占了主动。

我认识的一个商界朋友，他从事贸易活动，常常要进行商业谈判。

他发现了一个秘密，就是当谈判有僵局时，与对方握手要非常有力，以显示自己信心十足，决不后退半步，这样会给对方造成不少的心理压力。

我们不也有过这样的体会吗？当你的朋友情绪低落时，如果你去安慰，总会有力地握手，向他表明你的“强烈支持”。

十、用小动作掩饰自己的不安 在社交中，当出现一些超乎意料的事时，总会使人产生紧张或不安感。

而这种紧张或不安感可以从一些小动作上看出来。

我们看过这样的一些场面：当警察在审嫌疑人时，如果当嫌疑人就一些问题不能自圆其说时，会出现一些莫名其妙的动作，这暴露了他心虚。

同样，当我们难以回答某些问题时，也会出现许多可笑的动作。

这是因为人们为了消除内心的不安，会做出一些无意识的动作来，你可不要认为这是对方无礼的表现。

我有次陪一位老师去做家访，事先没有与学生打招呼。

当这位学生看到我们时，非常的吃惊，双手放在自己的裤袋里，忘了问候、坐立不安。

我知道，这是因为他心中紧张不安的缘故。

心理学在研究中还发现这种现象，人们为了消除内心紧张，往往先采用消除身体紧张的方法，如双手放在口袋或者用手去碰自己的头等。

所以，如果你在社交中发现一些人有些动作出现时，不要简单认为别人不礼貌而加以指责，而是宽容地帮助他缓和内心的紧张和不安。

<<社交技能与自信心训练>>

编辑推荐

《社交技能与自信心训练》是本心理疾病治疗读本。

全书围绕社交技能与自信心这两个话题展开叙述。

先从理论开始介绍，然后针对社交技能和自信心这两个心理障碍，告诉你通过哪些方法，缓解或治疗这些心理疾病。

该书语言通俗，适合在社交技能与自信心方面有所缺乏的人阅读，也适合家里有这方面缺陷的家长阅读。

把这《社交技能与自信心训练》当作一本工作手册吧。

希望不久的将来，您已成为一个崭新的人、一个自信的人、一个为自己过去的自卑感到可笑的人。

<<社交技能与自信心训练>>

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>