

<<应该这样表达你自己>>

图书基本信息

书名：<<应该这样表达你自己>>

13位ISBN编号：9787807247357

10位ISBN编号：7807247355

出版时间：2009-8

出版时间：京华

作者：(美)罗伯特·阿尔伯特//马歇尔·埃蒙斯|译者:张毅//谭靖

页数：288

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>

<<应该这样表达你自己>>

内容概要

你能在任何场合、面对任何人都不犯憊吗？

你能自信地表达自己的感受和想法吗？

你能恰当地处理同事、上司对你的批评吗？

你能对付那些难缠的人吗？

你能自信地与异性建立亲密关系吗？

你能处理自己的愤怒并恰当处理别人对你的愤怒吗？ 职场、商场、婚恋、家庭、学校、社区、社会
..... 需要自信表达的场合无处不在.....

<<应该这样表达你自己>>

作者简介

罗伯特·阿尔伯特博士，著名心理学家，编辑，咨询师，美国心理学会会员，美国婚姻家庭治疗协会执业会员。

<<应该这样表达你自己>>

书籍目录

致谢第1部分 你和你的绝对权利 第1章 自信与你 自信怎样发挥作用？

自信和大脑 谁需要？

自信的选择 是什么在妨碍自我表达？

如何从本书中获益 第2章 你现在自信吗？

你得到了什么结果？

分析你的问卷结果 第3章 记录你的成长过程 让日志为你服务第2部分 什么是自信 第4章 谁的绝对权利？

有人高人一等吗？

21世纪的自信女性 男性同样需要自信！

生活在一个多种文化的多元世界 不同在哪里？

背景与自信有什么关系？

社会经常阻碍自信 第5章 自信意味着什么？

自信行为、不自信行为和攻击行为 自信与个人边界 自信方面的文化差异 “但是，人类不是天生就具有攻击性吗？

” 如何区分各种行为 自信的社会后果 21世纪的自信 自信行为的11个要点 第6章 “能举个例子吗？

” 认清你的不自信行为和攻击行为第3部分 怎样变得更自信 第7章 为自己确立目标 “如何知道自己需要什么？

” 个人成长的行为模式 目标的结构化 向目标前进！

第8章 重要的不是说什么，而是怎么说 “我从不知道要说什么！

” 自信行为的构成要素 检查一下你的“综合能力” 第9章 自信的信息——21世纪的风格 如何发出信息？

盘点自信 记住这些基本点 电话信息 书面信息——网络邮件或普通信件 上网的孩子们 第10章 自信地思考 自我表达与大脑 你对自信的态度 你对自己的态度 妨碍你坚持自己的权利的各种想法 处理思维模式的有效方法 别再设想那些最坏的可能 我还能为自己的思维做些什么？

有人比其他人更重要吗？

第11章 没什么可怕的 认清你的恐惧：SUD等级 列出并标注你的恐惧 克服焦虑的方法 对焦虑的总结 第12章 你能学会这个技巧 改变行为和态度 从这里到那里 你何时做好开始的准备 第13章 每次走一步 增进自信的分步骤程序第4部分 建立自信的人际关系 第14章 自信与建立平等关系 你的社会大脑 “世界现在需要什么？

” 伸出你的手 “谢谢，我需要它！

” 道歉 友谊 性别鸿沟 自信，在一个正在缩小的世界里 第15章 在家里：父母、孩子和老人的自信 孩子们这样说…… 他们长大了，不是吗？

老年人也能自信吗？

自信与家庭里的平衡 第16章 自信、亲密和性 亲密和性是一回事吗？

这就是全部吗？

你并不孤独！

“男人来自火星，女人来自金星”是真的吗？

自信的性 性是一种社会行为 案例——需要自信的性情境 ……第5部分 运用自信 第17章 愤怒不简单 第18章 我们必须忍受羞辱吗 第19章 职场中的自信 第20章 对付难缠的人第6部分 自信地生活 第21章 决定何时要自信，何时随它去吧 第22章 当自信不起作用时 第23章 帮助他人 与崭新的、自信的你相处 第24章 超越自信附录 自信练习情境

<<应该这样表达你自己>>

章节摘录

插图：第1部分 你和你的绝对权利第1章 自信与你你喜欢本杰瑞（Ben&Jerry's）冰淇淋吗？是“小胖猴儿”，还是“胖老公”或“樱桃加西亚”或“白俄罗斯”？

好了，这是跟你开个玩笑。

谁不喜欢味道香甜的高级冰淇淋呢？

（当然，那些不幸的乳糖不耐症患者除外。

）我们之所以问这个问题，是因为在本杰瑞冰淇淋成为一个全国品牌——现在已经成了世界品牌——的成功背后，有一个有趣的故事。

在新英格兰，本和杰瑞因以佛蒙特奶牛为商标的香甜的“家庭自制”冰淇淋而赢得了令人羡慕的名声，但在此之后的1984年，他们却差点儿关张大吉了。

正是在这个时期前后，本杰瑞冰淇淋才真正开始受到关注。

事实上，由于本杰瑞冰淇淋名声太大，以至于哈根达斯冰淇淋的母公司——皮尔斯伯利公司——开始向零售商宣布，如果他们想销售哈根达斯冰淇淋，就不得销售本杰瑞冰淇淋。

正如你可能猜到的那样，这一警告把本杰瑞冰淇淋的零售商吓坏了，大部分商家准备放弃经营“精品佛蒙特”。

然而，对所有冰淇淋爱好者来说，幸运的是，本杰瑞公司没有被吓倒。

除了采取反垄断的法律行动之外，他们还开展了一场广泛的宣传活动，并打出“美国大兵怕过啥？”的口号。

在雇用波士顿一流的律师进行激烈的反垄断谈判的同时，本杰瑞团队还用传单、T恤衫和保险杠贴纸等方式来争取公众的支持。

经过一年的诉讼、反诉讼，以及价值无限的全国性宣传活动，这场争端得以庭外和解，本杰瑞也成为了很有价值的高级冰淇淋品牌。

现在，让我们澄清一下，本书并不是一本关于冰淇淋的书，也不是一本关于反垄断诉讼的书，更不是一本关于大卫和歌利亚的书。

（当然，也许跟大卫和歌利亚沾一点点边儿。

）我们并不提供什么“查尔斯·阿特拉斯”式的方法，去帮你把那个往你脸上踢沙子的家伙打趴下，也不会教你投机取巧或者打赢一场官司的技巧。

如果你正在寻找如何操纵别人的方法，那么你读错书了。

我们相信，世界上这类读物已经太多了。

我们的目标是鼓励人们——包括你——维护自己的权利，就像1980年代本·科恩和杰瑞·格林菲尔德在面对皮尔斯伯利时那样。

我们用40多年时间研究出来的简单易懂的方法将帮助你做到这一点。

我们把自信当做建立更加平等的人际关系工具——以避免因你没能正确表达自己的真实想法而经常产生沮丧感。

这种人际关系的方法强调尊重每个人，可以帮助弱者以公平权利去竞争，并在尊重他人权利的同时表达自我。

此外，它还可以帮助你在坚持自己的立场的同时表达正面感受。

自信怎样发挥作用？

这个方法其实很简单。

我们将教你一些基本原则，并举一些实例，紧接着再向你介绍一系列具体的步骤。

你要做的——如果你决定要尝试这种方法——是认真阅读本书，并实践我们提供的方法。

这听起来是不是好像需要做很多工作？

其实不是。

你只需要坚持不懈，并下定决心改善自己的生活！

下面是关于我们这个话题的一个例子：凯特琳看了看手表——已经是晚上7：15了。

她知道。

<<应该这样表达你自己>>

老板西恩大概快急疯了。

今天下午4:55的时候,他来到凯特琳的办公桌前,要她在明天早上8:15召开董事会之前,必须准备好这份报告。

这已经不是第一次了……在这种情况下,除了会感到愤怒、慌乱和无助,你还能做什么呢?

在遇到类似挫折的时候,你该如何表达自己的感受呢?

这是个很难同答的问题,但是,只要你愿意付出努力,就一定能找到答案。

这可能需要你在生活中作出一些改变。

改变自己的确很难,但是你能做到,我们将教你怎么做。

本书将为你提供一个可信的循序渐进的方法——通常称为“自信训练”——帮你改善自己的人际关系。

只要你照着去做,我们确信它会对你有用。

已经有数百万的人通过应用这种方法,学会了更加有效地表达自我,并由此实现了更多的人生目标。

顺便提一句,你也许会很吃惊地获悉——就像这项研究成果发表时我们也很吃惊一样——我们的大脑有一个极其复杂的神经系统,这个神经系统对我们的社会行为会产生至关重要的影响。

只是在最近10年,神经学家才发现这个神经系统的一些主要模式,这些模式对我们有效表达自身情感的能力非常重要。

自信与大脑最近8~10年间,有关大脑发育与功能方面的研究成果大量问世。

研究人员告诉我们,这些研究成果表明:一个人建立有效社会关系的能力在其人生早期阶段即开始发展,并通过大脑中的神经回路形成事实上的“硬件”。

如今,心理学家把这些或多或少与生俱来的性格称为“性情”——与我们通常所泛称的“个性”非常接近。

这些“社会智商”大脑神经模式主要集中于两个方面:对别人感受的敏感度(例如,感知别人的感受并为之共鸣的能力);对这些感受做出恰当反应的行为能力(例如,社交技巧)。

这些早期在大脑中成型的反应模式很难改变,但又是能够改变的。

这意味着,每个人都能够学会更有效地表达自我,也意味着,你需要考虑自身的性情和学习方式。

对于那些亟需“对别人感受的敏感度”的人来说,需要培养自己解读别人的信号(社会暗示)的能力,以及发现如何感知并理解别人的需要、感受以及行为的能力。

(有趣的是,甚至在能够测量大脑模式之前,心理学家就已在这一领域做了大量的工作;在1960年代和1970年代,我们将其称为“敏感训练”。

)那些需要培养“对别人感受做出恰当反应的行为能力”的人将会发现,自信——你将从本书中学到的能力——是一个人全部社会能力的核心。

有关社会关系的大脑研究是一门新兴的、非常令人兴奋的、正在发展的学科,也是一门十分复杂的学科。

我们在本书中将会再谈及这方面的研究。

谁需要?

当邻居来访,在45分钟里一直喋喋不休地说些邻居的闲话时,珍妮特真的是烦透了。

在大多数时候,珍妮特会因为这种情况一再发生而对自己感很气恼。

本书主要是为那些——像珍妮特一样——不能维护自身权利的人写的吗?

不全是。

本书的第一版(1970年)的确是写给那些有这类麻烦的人的,此后,我们又进行过多年的研究,现在我们发现与人更好地相处的问题上,任何人有时都需要帮助。

如果你和我们大多数人一样,你的个人权力每天都会以种种方式受到削弱——在家里、在职场、在学校、在商店、在饭馆、在俱乐部会议上。

许多人发现自己面对这种情况会不知所措,不知道怎样采取正确的行为。

你会如何应对下列情境呢?

你想打断电话推销;一个同事羞辱了你;你的配偶对你摆出一副臭脸;一个邻居直到凌晨三点还把音响开得震天响;你的孩子对你大声嚷嚷。

<<应该这样表达你自己>>

你能向别人表达自己热情、积极的感受吗？

在聚会中，你能自如地开始与陌生人交谈吗？

你有时会觉得无法有效地把自己的意愿表达清楚吗？

你是不是很难对那些善于游说的人说“不”？

你在一个群体中是不是经常“垫底”，受别人的摆布？

或者，你为了自己而去摆布别人？

像这些时候，我们都需要“生存策略”——让对方明白有些事情做得太过分的各种应对方法。

有些人会忍气吞声，继续烦恼；也有些人则采取惩罚、奚落的方式回击冒犯者。

我们认为，还有一个更好的方法。

我们赞同平等的原则，而不是为所欲为，不是以牙还牙，也不是逆来顺受。

我们认为，最重要的是要肯定你和他人双方的自我价值。

处理这样的事情，尽管没有一个绝对正确的方法，但有一些基本原则可以帮助你的人际关系中更加自信，也更加有效。

你在阅读本书的过程中，将会学到这些原则，也将会发现如何培养和运用这些公平的、让双方自尊都不受伤害的策略。

你不必为了不受胁迫而去胁迫别人，也不必任人摆布。

在大多数情况下，通过学习有效的自信，你将可以直接而真诚地处理这些烦恼，并与所有人保持平等——至少，在大多数时候是这样。

在下一页的长方框中，我们将列出我们正在讨论的一些日常生活情境。

自信的选择查韦斯和琳达不知道餐厅的侍者是把他们给忘了，还是忽视了他们，或者仅仅是因为太忙了，他至少有15分钟没有到他们的桌边来了。

他们可要赶着去看戏啊……自信，是除了无能为力或操纵别人之外的另一种选择。

我们将在本书中为你提供一个方案，帮助你更加有效地表达自我、保持自尊并且尊重他人。

我们坚信人人平等，本书也奉行这一原则，鼓励所有相互尊重、相互重视的积极人际关系。

<<应该这样表达你自己>>

媒体关注与评论

“这本书是美国全国畅销书……获得五星级的高度好评。

许多心理健康专家把这本书称为自信圣经。

”——《美国自助类图书权威指南》“这本书堪称自信圣经！

它能够让不自信的人大胆地维护自己的权利，让具有攻击性的人柔和下来。

”——《今日美国》“本书中有大量应对日常生活情境的宝贵例子，能让人有效地克服不自信。

”——《洛杉矶时报》“这本书在该领域内无可匹敌。

绝对的经典!”——阿伦·贝克，美国著名医学博士、精神病学家“这本书不仅是自信领域的最佳书籍，还为自助类书籍设立了一个标准。

”——加里·埃默里，美国著名医学博士、心理学家“这本书是我的上司推荐给我的，确实很有用。

”——亚马逊网站读者Tambre Roush“在我书架上的所有书中，我向别人推荐最多的就是这本书。

”——亚马逊网站读者Jennifer K

<<应该这样表达你自己>>

编辑推荐

《应该这样表达你自己:自信和平等的沟通技巧》由京华出版社出版。

<<应该这样表达你自己>>

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>