

<<界线对谈>>

图书基本信息

书名：<<界线对谈>>

13位ISBN编号：9787807478812

10位ISBN编号：7807478810

出版时间：2010-10

出版时间：海天出版社

作者：亨利·克劳德博士,约翰·汤森德博士

页数：284

译者：蔡岱安

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>

<<界线对谈>>

前言

出版《过犹不及》之前，我们并不知道那本书将产生多少影响力。

尽管我们从临床经验得知：很多人都确实认同他们需要能够重掌自己的生活，我们依然无法确知这种需求到底达到何种地步。

几乎每个人或早或迟都会有设立健全界线的需要。

有时，我们需要能应付棘手的人物，比如：有控制欲的人、耍心机的人、不负责任的人，甚至有虐待倾向的人。

有时，我们则需要能懂得什么时候去拒绝别人，以免自己心力负担过大而弹性疲乏。

也有些时候，我们需要能试着与对方一起找出更健全的亲密模式与沟通妙方，以便增进彼此之间良好的互动关系，或在艰难的关系与情势下依旧站稳脚，坚持自己的立场和价值观。

当然还有些时候，我们需要能阻止别人想得寸进尺地侵犯我们所仅有的时间、精力与资源。

人生许许多多不同的时刻，我们都需要能够建立起良好的界线。

问题是，想对那些我们所关心或在意的人设定界线，往往比较困难。

因此，《过犹不及》会得到读者那样热烈的反应，就没什么好惊讶的了。

《过犹不及》出版后，我们每年都直接面对成千上万的人演讲、开座谈会，或在主持的电台广播节目中和上百万听众一起分享心得。

与大家交谈时，棘手的人际关系的主题一再浮出台面，如何去面对与处理那些冲突，成为大家最关切的话题。

<<界线对谈>>

内容概要

人际关系冲突，尤其是亲密关系的矛盾和冲突是让我们最感心痛的问题，也是我们感到最难以解决的问题。

争吵、暴力、退让或冷战都不可能解决问题，这些方式只会让我们更受伤，更郁闷！

其实，你只需要进行一场你一直试图避免的“棘手对谈”，就可以表现出你的诚实，责任和爱心，增进和改善彼此的关系。

对谈并不可怕，但需要原则、理论、技巧和坚持。

你学习了本书介绍的对谈艺术，就可以让你与对方保持“距离美”和融洽的关系。

<<界线对谈>>

作者简介

亨利·克劳德博士 / Dr. Henry Cloud, 约翰·汤森德博士 / Dr. John Townsend他们是美国广受欢迎的讲员、知名作家与执业心理医师, 并共同主持全美播出的心理咨询节目“新生命”(New Life Live), 也合办讲习会、研究中心与教会训练小组两人毕业于同一所心理研究院(Rose-mead Graduate School of Psychology), 获临床心理学博士学位. 也在加州新港滩合开心理辅导诊所. 他们许多畅销书的作者, 包括《过犹不及》、《为孩子立界线》、《为约会立界线》等

<<界线对谈>>

书籍目录

序 为什么要再出一本建立界线的书第一部 为什么需要界线对谈第1章 界线对谈可以改变你的人生第2章 界线对谈的好处第二部 界线对谈的要素第3章 设身处地与对方同在第4章 “你”与“我”要明确第5章 澄清问题第6章 恩典与真理要兼顾第7章 不要离题第8章 使用“当你做了A,我觉得B”的公式第9章 肯定与认可第10章 为你做错的那一部分道歉第11章 避免使用“应该”的字眼第12章 成为一个改变的推动者第13章 要具体明确第14章 区分“宽恕”与“信任”的不同第三部 界线对谈的方法第15章 明确地指出你要什么第16章 把问题凸显出来第17章 阻止越线行为第18章 处理责怪、反击、以及其他问题第四部 装备自己界线对谈的能力第19章 为什么需要装备自己第20章 如何装备自己第五部 如何与周遭的人进行界线对谈第21章 跟你的配偶第22章 跟你的约会对象第23章 跟你的年幼儿女第24章 跟你的父母第25章 跟你的成年子女第26章 跟你的同事第27章 跟有权柄的人后记 以爱心说诚实话

<<界线对谈>>

章节摘录

我们计划的人际关系是完整合一的，你自己的那一部分——比如：强处、弱点、脆弱、热情、渴望、失败——都与别人的那一部分息息相关，如果两人接连的部分越多，你们的关系便越亲近，越深刻、越有意义。

保罗就曾跟哥林多教会的人这样说：“哥林多人哪，我们向你们，口是张开的，心是宽宏的。你们狭窄，原不在乎我们，只是在乎自己的心胸狭窄。

你们也要照样用宽宏的心报答我，我这话正像是对自己的孩子说的。

”我们的心必须彼此敞开，如果心中藏有未说出口、没提出来、未能解决的冲突，我们的心就会狭窄、关闭。

我的婚姻中，很多次，便是因为我不能在妻子芭比需要我时，对她伸出援手，而使她在感情上退缩。当时，我所感受到的疏离感，真是让我心痛无比，因为我是多么渴望她整个身心都能与我合为一体，但她在某一部分，却与我疏远了。

几年前，我没有事先找她商量就自己做了一个财务上的决定，那时候，我并不觉得那件事重要到必须先找她商讨。

当我事后告诉她，她觉得受到了我的忽视而心灵受创伤。

有段时间，在她私下疗伤时，我可以感觉得出，我们之间有了无形的距离。

当你与某人之间存有着某种特殊的关系，却在某段时间有了一道墙阻隔，我想，没有什么比这更令人难过或悲伤的了。

那种感觉实在很不对劲，因为本来就是不应该的。

上帝，并没有给我们分割的人际关系。

当我与芭比遇到问题，是我或她先提出问题来都不好玩，但我们至少在沟通了。

我们尽全力找出最好的方法来化解冲突，最重要的是：那种疏离感也随之消失不见了。

<<界线对谈>>

后记

我们希望你现在已经看出“面对面界线对谈”，将会如何大大影响你的人生了。

发展出与别人之间公开、坦诚的对谈能力，有许多很好的理由。

对初学者而言，你的生活将变得更好，别人或许能听进那些亟须的建言，而且你和某人的关系得以有所改进。

我们便看过许多夫妇、家庭、教会、公司把健全的界线对谈引入人际关系中后，有了很大的转变。

那些人之所以可以有此成就，很多时候，关键在于发展出那种既有爱心又能马上回到主题上的能力。

他们能以同理心感同身受，然后把焦点再三地引回原来的问题上。

学习这种对谈模式将有助你处理许多人际关系中的难题。

比如，一个抗拒心强烈的人开始明了他的行为将如何影响到你；一个老是伤到别人感情的人可以改变他的处事方式：破裂的关系可以获得修补；你可以开始享受所渴望的联结或交集。

当你对我们所谈到的各方面的谈判技巧都更熟悉后，你终将开始那些你一直都在试图逃避的界线对谈。

影响你们之间关系的问题将受到正视，而我们希望，那些问题也会获得解决。

<<界线对谈>>

编辑推荐

《界线对谈(谈判艺术的技巧)》编辑推荐：百万畅销名作《过犹不及》续集，让你学会如何运用智慧谈判来处理人际关系。

<<界线对谈>>

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>