

<<圆满沟通>>

图书基本信息

书名：<<圆满沟通>>

13位ISBN编号：9787119084268

10位ISBN编号：7119084267

出版时间：2013-9-1

出版时间：外文出版社

作者：贾克·沙罗梅,塞尔维·加兰德

译者：杨淑娟

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>

## <<圆满沟通>>

### 内容概要

在本书中，我们想要揭密我们的一些发现，提供一些可以帮助读者与人更好沟通的良方，希望这些良方在人与人沟通时，能够成为指路明灯。

这些建议可以使读者在处理人际关系时，变的得心应手，可以帮助我们聆听自己的心声，这些心声我们之前可能从未发觉，我们可以运用这些新发现呈现最好的自己。

我们希望大家明白，提高自己的沟通能力，是处理人际关系中非常必要的环节。

为此，我们需要了解应酬交流和亲密交流的区别。

还要避免因为别人的过错而羞辱对方，或是诋毁自己来推卸自己的责任，这些都是人际交流中的大忌。

我们还会讲述最常出现的人际关系陷阱，并给出中肯的解决方法。

这些方法可能并没有完整的解决方案，但是这些解决方法，绝对可以引领读者走上正确处理人际关系的道路。

## <<圆满沟通>>

### 作者简介

贾克·沙罗梅，法国当代家喻户晓的社会心理学大师，主要研究家庭关系和人类发展关系。贾克·沙罗梅研究人际关系长达25年，并在法国里尔大学任教15年。著有二十多本畅销书，内容涵盖亲子教育、两性沟通、自我成长、人际关系等等。

塞尔维·加兰德，瑞士洛桑医院儿童心理治疗部主任，贾克·沙罗梅的至交好友。除了本书之外，他们俩还合写过《忘却的回忆》、《爱并说出来》等多部畅销书。

## &lt;&lt;圆满沟通&gt;&gt;

## 书籍目录

## 第一章 沟通破冰之旅 / 001

每个人都曾经有过与自己或与他人沟通不良的感受，而你是否天天都遭遇到不擅表达或让人误解的难题？

如果人们很想改变不良的沟通技巧，首先必须问问自己，我曾学过的沟通方式是什么？

答案通常是，我所学过的沟通方式可能就是“不沟通”。

你或许会发现从你很小的时候开始，你的表达权利就已经被那些自以为了解你，并帮你代言的人所剥夺了。

## 负面沟通 / 002

## 正面沟通原则 / 005

## 沟通和表达 / 006

## 价值观的差距 / 020

## 感性与理性的差异 / 021

## 后沟通模式 / 022

## 与自己沟通 / 023

## 第二章 无私的亲密关系 / 027

人们在沟通行为中所犯的通病之一，就是通常会把双方“关系”与跟对方互动的“感觉”混为一谈。

大部分人常常遭遇这种“感觉”和“关系”的混淆。

因此在关系形成之际，必须区隔开感觉和关系，这样才能认清并接纳与对方互动的感觉，更明了这段关系能否让人接受。

我们经常以感觉之名（或以感觉作为借口），容忍一段难以相处的关系。

## 情感连结网络 / 028

## 付出与奉献 / 031

## 接受 / 035

## 勇于提出要求 / 040

## 拒绝的方法 / 042

## 第三章 欲望与满足 / 047

人们在一段关系中，会因为不满足，而出现各种欲望和需求。

我们同时也会表现

出直觉、兴趣和冲动。

有时候会以一股惊人的能力制造意外、发掘事实、在现实中让美梦成真。

最好在不用思考、不必刻意分析的情况下，打开内在沟通的大门。

了解与他人相处及与自己相处是同等重要的事。

## 心中的欲望 / 048

## 来自他人的要求 / 063

## 需求和不满足 / 064

## 第四章 反应的连贯 / 069

人们关系中的大、小危机，常常让人觉得陷入了绝境。

人们再也无法理解任何事

物，除了沮丧、气愤、罪恶感和贬抑等情绪之外，只有战争、绝交和发狂。

关系和沟通总是会有阻碍。

对话的企图变成结合双方激动的反应，激起的只有盛怒和无用的情绪。

## &lt;&lt;圆满沟通&gt;&gt;

每个人终其一生都经历过关系破裂所产生的反应，人们管不住自己的嘴，任恶意和痛苦夹杂着发酵。明明知道有些话不可说，会造成伤害，会使彼此生疏，却仍然会脱口而出。当这种不理智的情绪主导所有事物时，他人也会接收并回报同样的情绪。

情感海绵 / 075

响应他人期望的需求 / 077

爱情的绝境 / 087

暴力 / 092

第五章 个人的神话 / 101

我们每个人从很早开始就受外力影响，自行对生命、死亡、爱情、男人、女人、关系和自己，构筑一个信念网或个人神话网。

有时候，这些神话使我们固守最有意义的关系、阻挡我们接近当前的绚丽，因为神话有超凡的能力，否定出乎意料的意外、限制我们的坚定信念、阻碍对奇迹的赞叹。

所有的相遇、所有的关系都会带来改变、混淆或进展，而这就是人际沟通互动中的必然风险。

反应的信念 / 104

真实的假形象 / 106

义务和公理 / 110

认为应该 / 112

假想争辩 / 114

想法的演进 / 118

第六章 伟大的破坏分子 / 121

在健康的关系、生动的沟通中，不会缺少的是双方的欲望，还有正面企图或好的意愿。

到底是什么会造成破坏和褪色呢？

良好的对谈会因为情绪化及无理取闹而粉碎，好的企图和决定也会因此而被吞没和消灭，糟蹋了这次的互动，伤害彼此的关系。

主动剥夺 / 123

不满情绪 / 129

嫉妒 / 132

罪恶感 / 143

恶意批判 / 150

相互比较 / 151

投射和全盘接受 / 152

第七章 抱怨与申诉 / 161

抱怨在日常沟通中很常见。

倾听我们周遭的人和我们自己的谈话就会发现，没有一天我们不听到关于个人一些概括性的诉苦。

抱怨什么？

不满？

痛苦？

申诉？

当然是了，可是我们抱怨的诉求究竟是什么？

当人们口沫横飞或低声嘟囔地抱怨时，试着表现出自己是不公平事物之下的受害者；而每个人都知道受害者的可怜和无辜，应该给予同情和认同。

抱怨的人只是想诉苦，不是非要补偿不可。

他表达自己的无能为力，并非寻求解决之道。

## &lt;&lt;圆满沟通&gt;&gt;

抱怨自己 / 162

抱怨第三者 / 170

第八章 沉默唤醒不适 / 173

人类拥有复杂的语言，这些语言既有活力又多样化，借由各种自觉与不自觉的手势，我们试着表现内心的感觉；或透过某些仪式（重复说话、行为传达），试着驯服人类冷酷的表面。

人们的身体发出并接收无穷的讯息。

躯体是象征性的语言，当人们的真实感受因为恐惧而受到指责或禁止的时候，便透过躯体与对我们有意义的周遭人（不一定是近亲）谈及这些感受。

圆满双向沟通 / 175

疾病的起因或意义 / 186

象征性的处方 / 189

第九章 关系中的恐怖主义 / 193

政治的恐怖主义是利用暴力促使对方改变态度，以一种不安的气氛让人留下深刻的印象。

关系的恐怖主义也一样。

关系的恐怖主义并非诉诸于仇恨或战争，而是以亲情或爱情之名，行暴力之实。

利用一般性的感觉、忠诚和害怕失去爱的心情，逼对方乖乖地就范。

关系的恐怖主义天天都在上演：无论是在家里的饭桌上、在火炉旁边、在夫妻的床上、在任何场合都可能发生，暴力会因为欲望、投射在双方身上的恐惧、感受到的失望而开始启动。

一个自认受到情感恐怖主义迫害的人，会用强烈的字眼来反击。

各式各样的武器 / 196

害意的关系 / 198

合作关系 / 204

扭曲关系的恐怖主义 / 206

自我定位 / 211

抵抗恐怖主义 / 212

第十章 责任与感受 / 215

一般人们在抱怨时所说的“他”或“她”，通常指的是父母、或是自己所爱的人、某个亲近的朋友等。

那些人就是害得我们期望落空的始作俑者，所以有时候我们认为情绪被他破坏，并指控他的不力。

不论结果为何，反正都把责任都推到他身上。

这种一概推到对方身上的态度，是为了替自己撇清所有责任。

这样一来我们对事情的结果就完全没有责任。

当对方也在推卸责任的时候，我们就会面临关系的恶性循环。

人们有能力找出无数的手法，来推卸自己的责任。

我的感受对方有责任 / 216

我要改变他人 / 218

我要对他人的感受负责 / 220

他人的感受我没有责任 / 222

我对我遭遇的感受有责任 / 224

内在关系和相互关系 / 230

第十一章 做自己的好伙伴 / 233

假如你采纳这个看法：“我对我的感受有责任。”

## <<圆满沟通>>

”你许多的态度和思考习惯将会改变，对他人和对自己的看法也跟着改变。这种改变就像苦行僧一样艰苦，而且将持续一生。因为这个终其一生的苦差事，是为了让自己成为自己的好伙伴。

处理不可避免的关系污染 / 236

他人讯息对我的冲击 / 237

重新调整事件和感受 / 239

担负起我自己的需求 / 240

第十二章 独立与依赖 / 245

人类一出生以后，从脱离母体子宫转成对人的依赖，逐渐转变成对感受和关系的依赖。

我们最早接触到的几个有意义的关系，将成为我们人生的主要剧本，在生命中不断重复上演。

当他人定位我们 / 246

区分 / 250

分辨意图行为和反应行为 / 252

对抗或比较 / 253

自己的定义 / 255

他人对改变的抵制 / 257

感受和关系 / 260

感受的变化 / 263

亲子关系 / 264

爱情 / 266

非常说话，非常沟通 / 269

附录 / 271

#### 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>