第一图书网, tushu007.com

<<得意时瞧得起别人，失意时瞧得起自己>>

图书基本信息

书名：<<得意时瞧得起别人，失意时瞧得起自己>>

13位ISBN编号：9787546311180

10位ISBN编号：7546311187

出版时间：2009-12

出版时间：吉林出版集团有限责任公司

作者：[美] 马瑟·麦凯(Matthew Mckay),[美] 帕瑞克·范宁(Patrick Fanning)

页数：221

译者：王国平

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

内容概要

或许，在当今的心理学作品中，没有哪一部能在提高自信方面超越本书。
本书自出版以来，仅在美国就销售了70万册，还被翻译成十多种文字全球发行，近百万人从中受益。此后，一系列关于自信的作品问世，自信学成为一个学科分支。

作为自信心理学的开山之作，本书不仅率先提出了不自信的根源在于人内心深处负面的声音，而且还提出了超越自卑的有效手段——运用观想等技巧将负面的声音赶出我们的内心，重塑一个强大的、自信的内心世界。

本书还会告诉我们，自信的本质在于真正认识自己。
一个真正自信的人，不会把金钱、成功、声望等外在条件等同于自己，也不会用这些标准来评价他人。

所以，一个真正自信的人，得意时瞧得起别人，失意时瞧得起自己。

作者简介

马瑟·麦凯：旧金山HAIGHT ASHBURY心理服务中心临床主任，著有13本畅销书，如《自信伴侣》《日常放松法》《放松与减负手册》《生气要当心》《夫妻生活技巧》等。
帕瑞克-范宁心理健康专家，著有《想象变化》《我形我塑》《思想与情感》《意图》《作为男人》《嗜好手册》等，多部著作成为风靡一时的畅销书。

书籍目录

导言 自信是一种态度 第一章 改变认知。
提升自信 一、认识你内心“负面的声音” 二、驱逐你内心“负面的声音” 第二章 重新认识你自己 一、自我形象一览表 二、你有哪些不足 三、别忘了你的优点 四、全新的自我评价 五、赞美你的优点 第三章 谋杀你自信力的罪魁祸首 一、九种常见的认知扭曲 二、挑战“认知扭曲”的思维模式 第四章 自信的精髓 一、同情的含义 二、肯定自我价值的练习 第五章 理性的价值观 一、价值观的形成 二、理性的价值观VS病态的价值观 三、寻找理性价值观的练习 四、价值的困惑 五、肯定自我的价值 第六章 自信与完美无关 一、重新定义错误 二、错误——不止你一个人在犯 第七章 自信地回应你的批评者 一、你的感觉并不是事实 二、大脑中的电视——你从这儿看事实 三、电视输入信号 四、电视造就的丑恶现象 五、回应批评 六、融会贯通，理性地回应批评 第八章 提出你的要求 一、你有哪些正当需要 二、需要VS要求 三、要求一览表 四、说出你的要求 五、完整意图 六、要求也讲原则 第九章 自信力训练教程：观想 一、观想有那么神奇吗 二、观想练习 三、观想的原则 四、自信力训练教程 第十章 自信力训练教程：催眠 一、催眠的作用 二、什么是催眠 三、催眠能增强人的自信 四、催眠诱导词的制作 五、提升自信的催眠诱导词 第十一章 直面内心的痛苦 一、将痛苦一带而过 二、锚定美好时光 第十二章 改变你的核心信条 一、独白日记 二、寻找核心信条 三、你都有哪些原则 四、验证你的原则 五、新的核心信条 六、新信条意味着新原则 七、跟踪调查日志 第十三章 培养孩子的自信 一、父母的影响 二、了解你的孩子 三、倾听 四、接受孩子的不满 五、自信和鼓励 六、有规矩，成方圆 七、适合的惩罚方式 八、对孩子要有一个合理的期望值 九、解决问题，给孩子参与的机会 十、生活的真谛——任何行为都有后果 十一、自主能提升孩子的信心

章节摘录

第一章改变认知，提升自信要想提升一个人的自信力，首先要从这个人的观念人手，过滤掉内心负面的声音。
我们不妨为“负面的声音”起一个名字，比如“鲨鱼”“小混混”“牢骚鬼”“泼菲先生”等等。
将“负面的声音”拟人化，是为了赋予它一个形象，让人们了解这个声音来自外部，而不是自然流露的自身意识。
这样我们更易于克服它。
同时，我们还要为自己引入一种“正面的声音”。
这一声音是我们理性思考问题的能力。
通过强调和强化这一能力，让我们能够反击“负面的声音”。
“正面的声音”的典型名称有：“我理性的一面”“我仁慈的一面”“我关爱的一面”“我的好老师”，等等。
将内心的声音一分为二，我们就可以直面内心负面的想法，从而提升自己的自信力。
下面，我将用几组医患之间的模拟对话来演示这一过程。
第一组医生：那么，你在和新朋友聊天的时候，“鲨鱼”是怎么说的？
患者：他说我真是腻味死了，让新朋友烦死了，而且对我失去了耐心。
医生：那你的“好老师”是怎么反驳他的呢？
患者：我们之间的谈话生动而有趣，彼此之间惺惺相惜，这些我都能真真切切地感觉得到。
医生：“好老师”还说了些什么？
他是要你自怨自艾.还是该采取什么行动？
患者：我可以给他打个电话，了解一下他的想法。
第二组患者：领导没有给我安排一个好的工作岗位。
医生：那“小混混”是怎么说这件事的？
患者：他一再地说我懒惰，“你这个懒虫，窝囊废，一辈子就这样没出息了”。
医生：你就不能发动“正面的声音”来反驳他？
患者：我满耳朵里都是“小混混”的声音。
医生：好吧.看看你是否能找到“正面的声音”来反驳“小混混”。
难道你真的懒惰，是个窝囊废？
患者：哦.“正面的声音”说：“你的工作确实有些地方做得不够完美，但是你很有效率，按时完成了自己的工作任务，而且平时也很努力。
领导只是暂时没有看到你的优点而已。
”医生：这么说.“小混混”把这件事情夸大了？
患者：一点不错。
他总是夸大其词。
第三组医生：与心仪的女士共进晚餐，你感到惴惴不安的时候，“泼菲先生”是怎么说的？
患者：她不会喜欢你的。
你什么都不懂，囊中羞涩，还索然寡味。
医生：你要记住，我们说过“泼菲先生”一贯在某些方面投你所好。
那么这次他是如何维护你的呢？
患者：他不让我跟她吻别。
医生：他让你避免了拒绝之忧？
患者：正是这样。
医生：那他是怎么说的？
患者：他让我别心存妄想，这样不会因为被拒绝而伤心了。
.医生：所以说，“泼菲先生”让你变得麻木，一开始就有所防范。
一旦她不喜欢你，你也不至于心灰意冷，因为你对她就不抱太大的希望。

这种事情我们以前见得多了。
第四组医生：如果不用“小混混”们教的办法，“正面的声音”是否可以教你别的方法来减轻你担心遭人拒绝的焦虑？
患者：是的，他告诉我，我俩可能都很紧张。
还有就是，我俩去那儿只是为了享受一个美好的夜晚，除此之外，别无他求。
医生：换句话说，就是告诉你自己，这只是个约会，没有必要希望她满心喜欢上你，愿意和你白头偕老。
患者：正是。
医生：换个方式思考是不是减轻了你的焦虑？
患者：是这样的。

媒体关注与评论

编辑推荐

《得意时瞧得起别人,失意时瞧得起自己》：完美自信手册。
自信心理学的开山之作，美国热销700000册。

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