

<<心理助人技能练习>>

图书基本信息

书名：<<心理助人技能练习>>

13位ISBN编号：9787544417495

10位ISBN编号：7544417492

出版时间：2008

出版时间：上海教育出版社

作者：Egan.G (吉拉德·伊根)

页数：206

译者：郑维廉

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>

<<心理助人技能练习>>

前言

医院经济管理是现代医院正常运营和科学管理的重要组成部分，而医院财会活动及其管理则是影响医院生存与发展的核心环节，自然越来越得到各级医院管理和医疗服务人员的重视，同时也受到广大患者及其亲属的关注。

各级各类医院通过精湛的技术、温馨的服务、合理的价格来满足患者的需求，进而为患者和医院创造更大价值的时代要求，催促着医院财会人员以更主动、更积极的姿态去深化医院改革，开拓财务领域各项工作。

医院财会工作除了按照公认的会计原则，客观、真实地反映医院经营状况，揭示对国有资产受托经营责任，促进国有资产保值、增值外，更需要开展预算管理、保证经营有序；实行成本核算、提供财务信息；制定成本标准、强化成本控制；实施分权管理、明确经营责任；分析投资计划、保证科学决策；吸收先进理念、推行作业管理；接轨外部市场、优化目标管理；拓展管理视野、开展价值链管理等方面进行管理创新。

费峰先生多年从事医院财务管理，深入研究国内外相关文献，认真总结实际工作经验，编撰了这套《医院财会书系》，为广大医院财会工作者了解医院财会领域的前沿理论，掌握相关的实用技术与方法，提供了一把很好的入门钥匙。

<<心理助人技能练习>>

内容概要

本书是全世界最流行的心理咨询教科书，已经被译成8种文字。

本书提供的助人模式是心理咨询的基本导向图，它使心理咨询成为适应每位当事人需要的、灵活的、完整的过程。

本书提供的助人模式不是学派，而是心理咨询的基本工作框架，它可以帮助我们发掘和整合各种心理咨询的流派与实用方法。

本书提供的助人模式是解决问题的普遍的基本的方法，可以广泛地应用于解决各种生活中遇到的问题。

本书细致透彻的阐述配以典型丰富的案例，为助人者提供了操作性极强的方法和解决各类问题的借鉴。

本书将各种沟通技能巧妙地结合起来，并与本书的助人模式配套，极大地增强了助人活动的效能。

本书配套的练习，帮助助人者将原理转化为实践操作技能，增强自我察知力，加速个人成熟，使他们能较快地成长为有效能的助人者。

<<心理助人技能练习>>

作者简介

吉拉德·伊根博士生于1930年，现为美国罗耀拉大学荣誉退休教授（即退休后仍保留教授头衔。继续指导研究生）。

他在临床心理学或咨询心理学及管理心理学方面都作出了重要贡献。

是享有世界声誉的心理学家，被五大洲许多国家的著名大学和著名的跨国公司聘为顾问。

“高明的心理助

<<心理助人技能练习>>

书籍目录

引论从这些练习中得到最大的回报助人者的训练方案分享你的经验：好处与注意点对自己和他人给出反馈将学习从课堂转入现实世界第一部分 奠定基础 第一章 入门与挑战 练习1-1：理解什么是助人活动的全部内容 练习1-2：审视你自己的社会情感智慧 练习1-3：准备扮演当事人角色：我生活中的优势与弱势 练习1-4：将问题转化为机会 练习1-5：优势与弱势 练习1-6：看出未利用的机会 第二章 助人模式概观 练习2-1：解释助人涉及哪些活动 练习2-2：准备讲出你的情况——问题 练习2-3：准备讲出你的情况——未利用的机会 第三章 助人关系：体现在行动中的价值观 练习3-1：如果我是当事人，我会怎样 练习3-2：你对价值观的初步陈述 练习3-3：建立和维护关系第二部分 治疗性对话：关键的沟通技能 第四章 对话的性质和面向当事人调整姿态 对话的重要性 练习4-1：理解真正对话的四个必要条件 练习4-2：日常生活中的对话 关注：面向当事人调整姿态 练习4-3：在日常交谈中面向他人调整姿态 练习4-4：对仪态的质量进行观察并给出反馈 主动倾听 练习4-5：倾听作为问题解决者的你自己 练习4-6：倾听你自己的情绪情感 有心计地倾听当事人的情况 练习4-7：加工你听到的--有心计地倾听 练习4-8：倾听核心信息 倾听当事人的观点、决定和意愿 练习4-9：倾听理由、蕴含意义（言外之意）和情感 有心计地倾听机会 练习4-10：倾听关键的机会 透过背景理解当事人的问题与机会 练习4-11：利用背景进行有心计的加工 倾听的阴影面 练习4-12：你的倾听和加工风格及其阴影面 第五章 主动倾听：理解的基础 练习5-1：确定当事人情况中的关键信息 练习5-2：利用公式表达神入要点 练习5-3：用你自己的话传达神入要点 练习5-4：与进退两难的当事人分享神入要点 练习5-5：在日常生活中分享神入要点 第六章 传达神入并核对理解 第七章 协助当事人挑战他们自己 第八章 具体的挑战技能与用好这些技能所需要的智慧 第九章 协助勉强与抗拒的当事人第三部分 助人模式的三个阶段 第十章 阶段一：协助当事人讲述他们的情况 第十一章 开发确立目标和进行决策的潜力 第十二章 阶段二：协助当事人构想、选择并不决心投身于解决问题的目标 第十三章 阶段三：协助当事人设计实现目标的策略与计划第四部分 落实计划，让目标成为现实 第十四章 行动箭头：建设性转变的潜力和风险

<<心理助人技能练习>>

章节摘录

第一部分 奠定基础 尽管本书的中心内容是处理问题并发展机会的助人模式，以及能使这个模式运转的沟通技能，我们仍然需要打下一些基础。

在这里，我们概述了助人的性质与目标（第一章），概览了这个助人模式本身（第二章），以及描述了助人关系和推动这种关系的价值观（第三章）。

第一章 入门与挑战 无论你是否打算成为一名专业助人者，掌握本书描述的模式、方法与技能，可以协助你在各种社会生活场合，包括家庭、朋友圈子和工作场所，更好地与自己 and 他人开展互动。

为了能够从本书练习中获取最大的回报，理解什么是助人活动的全部内容非常重要。

练习1-1：理解什么是助人活动的全部内容 1. 阅读《高明的心理助人者》（第八版）一书中的以下章节：助人的全部内容，助人的目标，作为学习过程的助人。

2. 想象你作为一名助人者，正在与一位潜在的当事人交谈。

3. 请用你自己的话语，在另外一张纸上写下关于什么是助人活动和助人目标的简短描述，并将这段简短描述表述为讲给上述当事人听的话。

4. 将你所写的话与一位学习搭档分享。

请注意你与他（她）提供的两种陈述之间的相似性与差异性。

在何种程度上，它们包括了书中概述的主要意思？你认为你应该在哪些方面修正你的陈述。

练习1-2：审视你自己的社会情感智慧 以下这个社会情感智慧的框架来自《高明的心理助人者》（第八版）一书第一章的专栏1—1。

使用一个1~7的量表（1表示最低，7表示最高），为自己给这个框架中的每一个项目打分，然后按照这个框架最后的要求进行操作。

<<心理助人技能练习>>

编辑推荐

《心理助人技能练习： 高明的心理助人者 配套手册(第8版)》将各种沟通技能巧妙地结合起来，并与《心理助人技能练习： 高明的心理助人者 配套手册(第8版)》的助人模式配套，极大地增强了助人活动的效能。

《心理助人技能练习： 高明的心理助人者 配套手册(第8版)》配套的练习，帮助助人者将原理转化为实践操作技能，增强自我察知力，加速个人成熟，使他们能较快地成长为有效能的助人者。

<<心理助人技能练习>>

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>