

بفرمایید، نوبت شماست!

مهارت‌های زندگی برای نوجوانان



نویسنده: دکتر محمدرضا سرگلزایی
(روانپزشک)



سروش‌نامه	سرگزایی، محمدرضا، ۱۳۴۹ -
عنوان و نام بدیدآور	بفرمایید، نوبت شماست! (مهارت‌های زندگی برای نوجوانان)
مشخصات نشر	/ نویسنده محمدرضا سرگزایی.
مشخصات ظاهری	تهران: بهار سبز، ۱۳۹۴.
شابک	۶۰ ص. جدول، نمودار: ۱۳×۲۰ س.م.
وضعیت فهرست نویسی	۳-۹۶-۵۳۸۴-۶۰۰-۹۷۸
موضوع	فیپا
موضوع	مهارت‌های زندگی
موضوع	نوجوانان -- راهنمای مهارت‌های زندگی
رده بندی کنگره	نوجوانان -- روان‌شناسی
رده بندی دیویی	۹۱۳۹۳ م۴ س/ HQ۲۰۳۷
شماره کتابشناسی ملی	۶۴۶/۷
	۳۷۱۷۴۲۲:



بفرمایید، نوبت شماست!

مهارت‌های زندگی برای نوجوانان

دکتر محمدرضا سرگزایی
طراح جلد و صفحه: عاطفه اکبری
صفحه آرا: محسن سجادی

نوبت چاپ: سوم، زمستان ۱۳۹۴

شمارگان: ۱۲۰۰ نسخه

لیتوگرافی: سحرگرافیک

چاپ و صحافی: عطا

قیمت: ۵۹۰۰۰ تومان

شابک: ۳-۹۶-۵۳۸۴-۶۰۰-۹۷۸

تهران، خیابان انقلاب خیابان دانشگاه،

کوچه قدیری، پلاک ۱۶ واحد ۱

تلفکس: ۶۶۴۹۸۵۷۹-۶۶۴۹۸۷۲۸-۶۶۹۶۳۸۴۵

کد پستی: ۱۳۱۴۷۸۳۷۱۱

آدرس سایت: www.baharesabz.com

حق چاپ محفوظ است.

فهرست

فصل اول

۷.....	مدیریت روابط
۹.....	ارتباط
۱۰.....	اعتماد
۱۱.....	مسئولیت
۱۷.....	توقع
۲۱.....	

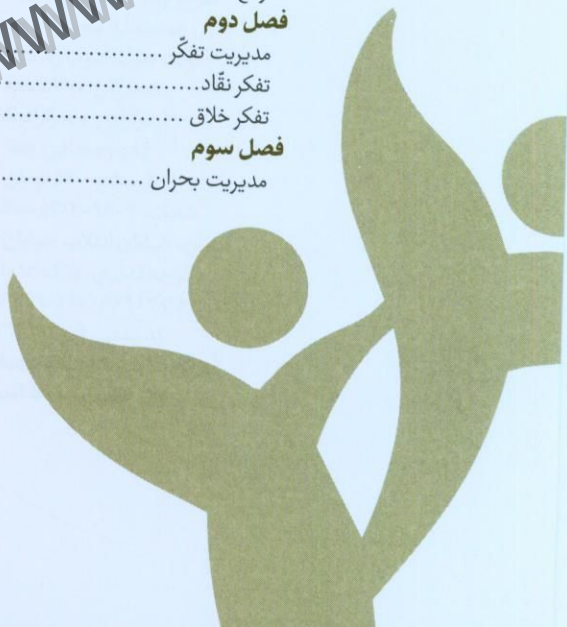
فصل دوم

۲۴.....	مدیریت تفکر
۳۴.....	تفکر نقاد
۴۰.....	تفکر خلاق

فصل سوم

۵۰.....	مدیریت بحران
---------	--------------

www.ketab.ir



مقدمه

همه‌ی ما از مهارت‌های زیادی برخورداریم که برخورداری از آن‌ها برای زندگی‌مان ضروری است. مهارت‌هایی همچون راه رفتن، حرف زدن، غذا خوردن، لباس پوشیدن و شستن بدن مان مهارت‌های عمومی زندگی ما هستند و مهارت‌هایی همچون رانندگی، خیاطی، نقاشی و خطاطی مهارت‌های اختصاصی هستند.

در این بین مهارت‌هایی هستند که در زندگی ما نقش تعیین‌کننده‌ای دارند ولی گاهی ما از یادگیری و ارتقای آن‌ها غفلت می‌کنیم. غفلت از این مهارت‌ها منجر به ناکارآمدی ما و متعاقب آن عدم رضایت از زندگی می‌شود.
به مثال زیر توجه کنید:

برای خرید یک جفت کفش به فروشگاه شماره‌ی ۱ می‌روید، چند نمونه از کفش‌های داخل و بترین را پسندیده‌اید و تمایل دارید آن‌ها را از نزدیک ببینید و به پا کنید. فروشنده اخم بر چهره دارد و بای‌بی حوصلگی نمونه‌ی کفش‌ها را می‌آورد.

به فروشگاه شماره‌ی ۲ می‌روید و تقاضای آوردن چند نمونه از کفش‌های داخل ویترین را می‌کنید. فروشنده لبخند صمیمانه‌ای به چهره دارد و با سرعت کار می‌کند و در حین آوردن هر جفت کفش راجع به جنس آن و کارکردش صحبت می‌کند.

در فروشگاه شماره‌ی ۳ فروشنده بیش از حد صمیمی صحبت می‌کند و «شما» را «تو» خطاب می‌کند و از شما راجع به زندگی خصوصی‌تان سؤال می‌کند. در هر سه فروشگاه، کفش‌های مناسبی وجود دارد ولی احتمالاً شما ترجیح می‌دهید از فروشگاه شماره‌ی ۲ خرید کنید. چرا؟ زیرا این فروشنده از مهارت ارتباط صحیح برخوردار است. «مهارت ارتباط» یکی از اساسی‌ترین پایه‌های موفقیت است.