

法国权威沟通培训师精心设计
有答案，有解析，有范例



吉林出版集团

北方婦女兒童出版社

【法】菲利普·奥利尔·玛丽-奥蒂·维尔

【法】菲利普·奥利尔 玛丽-奥蒂·维尔维奇 著

张昕 译



出版社

图书在版编目(CIP)数据

50 个小练习让你学会展现自我 / (法) 奥利尔, (法) 维达尔著; 张昕译. — 长春: 北方妇女儿童出版社, 2010. 8

ISBN 978-7-5385-4871-6

I. ①5… II. ①奥… ②维… ③张… III. ①成功心理学—通俗读物 IV. ①B848. 4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 154286 号

吉林省版权局著作权合同登记号 图字:07-2010-2540 号

Original French title: *50 exercices pour s'affirmer*

© 2009 Groupe Eyrolles, Paris, France

50 个小练习让你学会展现自我

作 者 【法】菲利普·奥利尔、玛丽-奥蒂·维尔维奇

译 者 张 昕

出 版 人 李文学

责任编辑 孙 发

开 本 787mm × 1092mm 1/32

印 张 5

字 数 61 千字

版 次 2010 年 9 月第 1 版

印 次 2010 年 9 月第 1 次印刷

出 版 吉林出版集团

北方妇女儿童出版社

地 址 长春市人民大街 4646 号

邮编:130021

网 址 <http://www.bfes.cn>

印 刷 廊坊市兰新雅彩印有限公司

ISBN 978-7-5385-4871-6 定 价: 16.80 元

版权所有 侵权必究 举报电话: 0431-85644803

目 录

引 言.....	1
----------	---

第一单元 你认识到“自我”了吗.....3

练习1: 测量自己的展现水平.....	5
练习2: 消极被动, 怎么办.....	8
练习3: 战胜你的消极行为.....	11
练习4: 好胜还是挑衅.....	14
练习5: 缓和你的好胜心.....	17
练习6: 你是操控者吗.....	19
练习7: 灵活运用你的操控行为.....	22
练习8: 展现自我会让你害怕.....	24
练习9: 战胜恐惧.....	28
练习10: 展现自我的6大法则.....	31
练习11: 展现自我的权利.....	33

第二单元 展现你的目标和需求.....37

练习12: 我的自画像.....	38
练习13: 细化你的生活目标.....	41

练习14: 将愿望变成现实.....	43
练习15: 探索你的需求.....	46
练习16: 不要模棱两可.....	50
练习17: 学习明确表达你的需求.....	53
练习18: 满足你的日常需求.....	55
第三单元 展现你的情感.....	57
练习19: 倾听身体的声音.....	58
练习20: 鉴明你的情感.....	59
练习21: 消除紧张.....	62
练习22: 学会腹式呼吸.....	65
练习23: 快速恢复平静.....	67
练习24: 我的感受怎样说.....	69
第四单元 把握自己的幸福.....	73
练习25: 预先反应还是临时反应.....	74
练习26: 先见之明, 已经有还是想要有.....	78
练习27: 探索你的积极行为和用语.....	80
练习28: 从“义务”到“选择”.....	82
练习29: 找到幸福的机会.....	85
练习30: 学会乐观.....	86
练习31: 学习相对地看事情.....	89
练习32: 大笑吧.....	91
第五单元 面对面地展现自己.....	93
练习33: 直面“消极”, 把握方向.....	94
练习34: 应对他人的好胜或挑衅.....	99

练习35: 直面“操控者”, 展现自我.....	104
练习36: 做出积极的批评.....	108
练习37: 明确表达你的要求.....	110
练习38: 在和解中展现自我.....	112
练习39: 观念重构.....	114
练习40: 学习在重构中展现自我.....	116

第六单元 鼓足勇气.....119

练习41: 敢于说出口.....	120
练习42: 学会平静地提要求.....	124
练习43: 敢于提出要求.....	127
练习44: 敢于确认自己的偏好.....	130
练习45: 要求自我空间.....	132
练习46: 做出赞扬.....	136
练习47: 接受赞扬.....	139
练习48: 请求赞扬.....	142
练习49: 敢于说“不”.....	145
练习50: 直面挑战.....	148

总 结.....150

延伸阅读.....151

引 言

某天早上，你照例乘地铁去上班，很幸运地有个座位。结果，两边的人都在听 ipod，声音放得震天响。这让你很心烦。那么，你会怎么做呢？请他们调小音量？公然堵住耳朵？还是宁可站着也要起身走开？

某天晚上，你很赶时间在超市出口排队的时候，有人加塞儿到你前面去了。你会作何反应？只是叹口气，让那人加塞儿过去？大声跟他说，该到我了？或者，看着他的眼睛，平静地告诉他，你应该比他先付款？

我们每天都有大把机会说出自己的意图，可我们要么觉得没胆量，要么觉得无法可依。展现自我，就是无论外界情况如何千变万化，都能保持原则，不受干扰，在适当的时候使用适当的方法，做真正的自己。现代社会既要求我们充分体现个性，又要求我们照顾集体利益。在这样的社会里，学会展现自我是条必由之路，它既能让我们感受到自身的独一无二，又能帮助我们融入集体环境。

这本书就是要给你一些建议，教你更好地展现自我。

因此，在第一单元里，我们会建议你先做好自我定位，看清你现在的展现水平如何。如果你在展现自我的过程中遇

到困难，展现程度不足或是不够系统，那就要弄清其中原委。在第二单元里，你将会发现怎样做才能更自信，并且学会把自己的需求和目的明确表达出来。第三单元的练习旨在教会你更加自发地讲明内心情绪，特别是不满情绪，因为负面情绪的累积会使你没有精神，让你没办法展现真实的自我。经过这三单元的训练，你将学会更开放地去生活，努力把幸福掌握在自己手里，这也是第四单元的目标。鉴于你已经清楚把握自己的长处所在，接下来就要进入面对面的练习时间了：第五单元要检测你在与人交往、交流的过程中，是不是能坚持自己的想法。最后，各种崭新的可能性就摆在你面前。在第六单元的帮助下，你将会成为提出请求的行家，并且敢于充分地展现自我。

第一单元 你认识到“自我”了吗

人贵有自知之明。

——老子

“你随意”、“你想说什么”、“别害羞”、“请你尊重我们”、“最后你还是会按要求做”、“别插嘴”……总有人希望我们变得更好。平时生活中，我们要听多少遍上述这些话？有多少次，我们不得不服从这些指令？它们给我们带来了什么影响？展现自我，就是在每一天中的各个时刻，都主动去选择适合自己的姿态、行为以及与他人关系。这要花费不少精力，我们也总是心存疑虑：“这样做值得吗？”相比起来，单纯地服从命令能让生活简化不少，所以，到底是扮演他人希望我们扮演的角色，还是站出来确定自己的位置和愿望呢？有时候，我们会觉得作这种选择很是痛苦。

那么，你呢？你在日常生活中的自我展现能力如何？第一单元就是建议你回答这个问题。这样，你就可以选择去评估自己的展现水平，并且发现那些困扰你的陷阱：诸如消极性、侵略性或是操纵性带来的痛苦……你还能弄清楚自己的困难从何而来，自信心的局限以及内心的恐惧到底是怎么回

事——正是它们让你没办法像希望的那样展现自我。一旦做好了诊断，你就可以重新出发，在为人处世的实践性选择中，你就有了可以依赖的线索。

正如多米尼克·夏尔文（他的研究是本单元练习的宝贵基础）所说，展现自我“不是奴颜婢膝，不是咄咄逼人，不是随性放荡，而是保持协同一致。”所谓与自身“协同一致”，就是所作所为既要与自己的生活，憧憬和个性合上拍，又要与他人“协同一致”，因此要找到某种和平共处的方法，每个人都要活得和谐、放松、满足。但最重要的，是你——亲爱的读者——要首先感到和谐、放松、满足。

练习1： 测量自己的展现 水平

在展现自我的漫长道路上，你正处于哪个位置？通过第一个练习，请你来做自我定位吧，看看哪些是你的王牌，哪些是你的困难。这将是你对自己多一点儿了解的第一步。

请快速在符合你的基本情况的方格里画勾：

	完全属实	基本属实	基本不属实	完全不属实
即便对方有敌意，我也能清楚表达自己的观点。				
我很容易相信别人。				
面对面交流的时候，我觉得轻松自在。				
我更喜欢“有话明说”。				
在小组发言里，我很容易就能说上话。				
在与人交往中，我不会刻意追求成为最强，或是试图操纵别人。				
当我有不同意见时，我会追求折中和妥协而不是冲突。				
我能轻易找到词汇来形容自己的感觉或感受。				
当我有不同意见时，我敢于说出口。				

	完全 属实	基本 属实	基本 不属实	完全 不属实
我不会打断别人的话，这样别人才会听我讲话：我会一直听别人把他/她的观点陈述完毕。				
别人都认为我是坚决果断的。				
我清楚自己的权利，会为之而战，但不会因此损害别人的利益。				
别人都说我善于倾听。				
我往往能自我表达得很清楚，并不需要提高音量。				
我总是明确回答“是”或“不是”，很少说“也许吧”或者“为什么不呢”。				
在任何环境下，我都敢于表现出自己真正的样子。				

答案分析

请根据下表计算得分：

完全属实	3 分
基本属实	2 分
基本不属实	1 分
完全不属实	0 分

如果你的得分在 40 分以上：你非常善于展现自我。外界和他人不会让你害怕，你懂得去适应不同的环境。对你而言，弄清自己的长处和方法，并且与别人分享一下，或许能带来

一些乐趣。你也可以回头去看一下自己的答案：有没有哪种情况，你的选择是“基本不属实”或者“完全不属实”呢？显然，如果你还想提高自我展现水平，那些与之相应的句子就是你需要注意的情况了。举个例子，如果你的得分已经超过40分，但你在“别人都说我善于倾听”的对应方框里选择了“基本不属实”或者“完全不属实”，那么，你就可以把这一条作为未来的努力重点，从而进一步提高自己的展现水平。

如果你的得分在27分至40分之间：你在展现自我方面还有些困难。要弄清哪些情况是困难所在，你需要回头去仔细研究一下自己的选择，哪些句子后面你选择了“基本不属实”或者“完全不属实”？与之相应的情况很可能就是你的重点问题。当然，你可能也有成堆的好理由来支持自己的选择。你可能觉得没必要把自己心里所想大声地说出口，或者没必要因为鸡毛蒜皮的事情生气，又或者没必要因为不同意见而嘟嘟囔囔。不过，你可以先确定哪些情况是需要你负责的。在非常复杂，而且时时有不快的人际交往中，总有些东西阻碍你，使你无法真正地展现自我。本书接下去的内容就将帮助你把这些原因彻底弄清楚。

如果你的得分在12分至26分之间：你觉得他人不是远在你之上就是远在你之下；你很难平等地对待他们，也很难与他们交流自己的所感、所想。或许，弄清你的行为模式从何而来会是有效的第一步。在稍后的练习中，我们会为你提供一些建议。

如果你的得分在12分以下：在答题的过程中，你真的对自己完全坦诚吗？核对每个句子，再做一遍本练习并重新计分。如果你的第二次作答得分仍然低于12分，那么，请确定你是否在每种情况下的自我展现都有问题。然后，请坚定地告诉自己，这本书将会对我有莫大的帮助，我将会进步得非常快。

练习2： 消极被动，怎么办

在本练习中，你会发现那些回避性、疏远性、逃避性以及被动接受性的行为，并进一步了解我们怎么会把自我展现变成消极被动的行为！

尽可能快速地勾选符合你的基本情况的方格：

	完全属实	基本属实	基本不属实	完全不属实
我很难拒绝别人。				
我总是因为没有说出心里想说的话而感到沮丧。				
我会因为别人所谓的细节而感到不舒服。				
有时候，我会勃然大怒，搞得其他人措手不及。				
当我处于团队中时，我极少发言，除非自我感觉很自在。				
我总觉得我所说的并没有被倾听。				
事情总是我做，而功劳总是被别人领走。				

	完全 属实	基本 属实	基本 不属实	完全 不属实
当我说“不”的时候，我总是说“是”（我总是口是心非）。				
我很难处理新事物。				
人们说我是“火暴脾气”；我会烦躁不安，突然发火。				
我会注意不打扰别人。				
我总是无法控制局面。				
我的脑子转得不够快，我会因为没有及时巧妙地回答别人的问题而生气。				
即使我不太愿意，我还是会帮忙。				
即便我的想法在团队里独树一帜，我还是更愿意保持沉默。				
我很难做到明确表态或是做出选择。				
每列勾选总数				
消极系数	× 3	× 2	× 1	× 0
每列得分				
本练习总得分				

答案分析

消极性是一种趋势，它让人屈服于他人或情势，或是让人逃避困难。如果一个人的个性偏于消极，面对他人或各种情境，他/她无法平静而坚定地展现自我，而是主动屈服或者逃避，即使他/她有能力做出不同的举动。这种趋势看似无可厚非，但它的确有损于我们与他人之间的关系。消极性通常来自于对现实的错误认识（我们以为自己对他人或自己的生活没有任何权利可言），对情境估计不足（我们认为该情况并不严重，或是自身水平不足以对其进行处理）或者不恰当地要求肯定。

现在，在上述表格的最后一栏中统计你的最终得分，并参考以下分析结果。

如果你的得分在 32 分以上：你的行为消极性高于平均值。似乎被动地处理问题是你比较偏爱的行为方式。既然你有勇气回答这些问题，就说明你准备着手处理自己的消极行为，在重新展现自我的道路上迈出第一步。

如果你的得分在 20 分至 32 分之间：你偶尔会采取消极行为。什么情境会让你倾向于选择消极行为呢？重新研究你回答“完全属实”的条目，思考哪些场景会特别导致你走向消极。

如果你的得分在 20 分以下：你很少采取消极行为。观察你的答案，研究得分最高的那些句子（即选择“完全属实”的条目），你会发现，本书将帮助你进一步改善自己的情况，争取完成更好的自我展现。

练习3： 战胜你的消极 行为

在前面的测试中，你的消极指数很高？你对此很担心？你想要去除生活中的消极性，但是你不知道从何入手？那么，请从确定轻重缓急开始：在你想做的和你讨厌做的事情之间，建立一个新的平衡关系吧。

根据下面的指示，确定适合你的一览表，找出需要完成的工作。

1. 仿照以下建议，写下属于自己的“战胜消极”生存清单，确定在未来若干个星期中的行为原则，以便更好地达到展现自我的目标。

——当我犹豫要不要说某事时，我要勇敢地开口，敢于说出自己的想法。

——如果我有不同意见，我要说“我再考虑一下”，而不是“好吧”。

——当我和朋友们在一起的时候，我要抛出一个谈话的主题。

——我要看着对方的眼睛说话。

——我要主动走向某人，向他／她问好，而不是等着对方先和我打招呼。

——当我参与组队活动时，我要在前三位发言。

——在晚会或者鸡尾酒会上，我要主动走向别人。