

现代生活心理译丛

803

B844.5
F43

【美】斯丹利·费尔普斯
南茜·奥斯特 著
黄鹏 译

女人要自信



A0727380

江苏人民出版社



书 名 女人要自信
译 者 黄 鹏
责任编辑 汪意云
出版发行 江苏人民出版社
地 址 南京中央路 165 号
邮政编码 210009
经 销 江苏省新华书店
印 刷 者 南京五四印刷厂
开 本 787×1092 毫米 1/32
印 张 9.25 插页 3
印 数 10141—14170 册
字 数 167 千字
版 次 1997 年 10 月第 1 版第 2 次印刷
标准书号 ISBN 7-214-01900-0/G·523
定 价 (软精)12.80 元
(江苏人民版图书凡印装错误可向承印厂调换)

第一章 引言

请相信,做一个自信的女人,就是你走向个性自由和心理成熟的一大步伐,我们期待着你迈开这第一步。让我们倾听你的步履,让我们遥祝你好运,耐心,持久,自信,并且拥有真爱。

——《女人要自信》1975 年版

第一版发行时,我们就是用这段文字来结束全书。

1975 年的美国经历着沧海桑田的变迁,《女人要自信》一书就是那个时代的产物。妇女们第一次开始意识到她们所具有的影响力和随之而来的选择的权力。在这以前,如果要把妇女的权力全写下来的话,恐怕都填不满一个信封的背面:都是些小市民的或者个人解放之类的微琐小事,当然占不了多大地方。然而那种时代已经过去,所有的妇女,不同年龄、不同职业、不同经济状况、不同政治倾向的妇女,都被这样的一个信念强烈地吸引着,那就是她们可以自我决断,她们无需唯唯诺诺,无需惴惴不安。这是一种巨大的宽慰。

自从妇女解放运动在 70 年代达到顶峰以来,许多女权问题获得正视,并通过积极的沟通得以全部或部分地

解决。新的选择应运而生,富有勇气的女性(以及男性)开始为自己的生活谱写新的篇章。我们在本书初版时所讨论的自信技巧如今已显得远远不够。

我们所探讨的获得自信的要点——诸如学会说“不”、表达气愤、认识“同情的陷阱”、放弃渴望赞同、戒除过度的致歉——很快演化成为一场运动而席卷美国,随时随地,妇女们都在学习如何在工作和家庭中变得更加自信,富有主见,真可谓变化惊人。

最令人欣慰的是,妇女们能够以一种自信和独特的方式来表达她们自己。“自信奥运”中是不存在满分10分的,个性不同,品质各异,兴趣有别,才能有高下,目标有大小,但都可以在自信的熔炉里得到锻铸。自信可以融入你独特而有趣的生活,自信开始与成熟形影相随,成了成熟的一种证明。

你接触本书时,也许是初次寻求增强自我信任、改善自我表达的途径。新版《女人要自信》提供了成千上万个先行者十多年来实践的经验。

如果你是本书第一版的老朋友,相信新版不会令你失望,沧海十年,变化万千。

我们对自信、富有主见的女性的记录,除了地点、时间、人物等显而易见的区别外,可以说是有相同而又有所不同。本书反映了那些差异,我们在专业、哲理、地理等方面都作了新的探索,第二章将有具体的描述,不过我们还想在这里先花上一些笔墨。

在阅读本书的时候,你或许会说:“呀!这多像斯丹利”或者“这更像南茜”,没错!我们希望宣扬而不是抹煞我们各自的特性。在过去的十年中,最令人兴奋的社会实践就是妇女们所作的新选择惊人的多样化。过去所谓的“典型的美国女性”的说法已经一去不返,取而代之的是坚强、有才华的女人,她们希望别人评价的尺度来自于她们自身的优劣功过,而不是其它。新版中一些人为的因素被取消,又有一些被添加进来,但很显然,成为一个自信的人的“标准”已经不复存在。

虽然我们的视角不同,但从本书首版至今,有一点却从来未有所改变:我们依然为对方的成就感到骄傲。这份骄傲维系和支持我们在本书中表达各自的看法,以下是对双方观点的简要介绍。

斯丹利

我天性好奇,这促使我不断地探索新的领域,不仅仅是为了我自己,也同样是为了能和大家一道分享我的每一分收获,我的目标是协助人们了解自己,关心自己,明了并表达自己的梦想。虽然我的工作只是为商业企业提供咨询服务及组织各类研讨会,但我仍然在这方天地之外发现了许多相当有价值的信息。

医疗保健、心理学、哲学和教育等领域的发展为我们的生活提供了各种新的可能。生存在这个星球上的人们有了更强烈的意识,来探寻自我精神的世界,人们需要更

多地了解人性,只有这样,人与人才能和睦共处,共享生活的乐趣。

新时代的人生哲学令我着迷,我将这种新哲学融入我的工作和生活。对于我来说,精神世界与生意场不再是互不相关的了。新的人生哲学对人类的影响日益增强,使我们的经济地会也在发生变化,人们不再仅仅强调生产率、产品质量和利润,我们也同样要生产快乐、幸福和希望。

南茜

我的大部分时间用于撰写和研究一些公司和组织。他们搏杀于那些在全美不太引人关注、却不乏竞争的腥风血雨的市场,往往能凭着出众的表现把最接近自己的对手甩开一大截。这些出类拔萃者中,有许多只是中小型企业,而不是《幸福》杂志排名前500位的大公司。然而他们都全身心地致力于向他们的客户提供最好的服务,加快新产品和新服务的开发研究和销售。最要紧的是,他们能让这一切运转自如!这在20世纪末的美国并不很多见。

他们的成功当然有许多秘诀,比如充分运用了新技术,但保守得最好的秘诀则是这些成功者向自己的雇员提供施展才能的广阔空间。在我还是商科学校的学生时并没有把义务感、荣耀感和所有权这三点放在心上,现在我知道,这些才是问题的核心。

每一位雇员,不管他是秘书、船员、会计还是经理,都是一个有才华、有创见的贡献者,上层是否愿意倾听并依靠他们有益的建议,这即便在下一世纪也是一种挑战。许多公司就是因为管理层与下属缺乏沟通,最终给毁了。我希望这本书能鼓励每一位读者敢于出来发表自己的看法,并影响那些把倾听当作本职工作的人们。

如何将本书作为一本工作手册

这本书中包括了许多练习需要你来完成。有些练习只要你拿支笔来写就行了,有些则需要你身体力行地、作为一种生活准则来完成。所有的练习我们都进行过尝试和实验,都是使自己变得更为自信、有主见的有效途径。

我们建议你按照本书所列的顺序,依次完成各项练习,有些可以一个人完成,有些需要和朋友一起来做,还有一些则以集体练习效果为佳。

你知道自己的“自信商”吗

你当然听说过“智商”,不过这里我们教给你的不是“智商”,而是“自信商”。你或许会问自己:“我到底希望通过阅读《女人要自信》获得什么?”先答完以下的问题,测出自己的“自信商”。每题按以下的标准注分。

1 分 此事会令我非常不安

2 分 此事会使我稍感不安

3 分 此事我很乐意去做

可能会有一些问题所提出的假设,与你和你的生活

方式并无关联,这时请你静心想象一下,倘若身临其境时会有什么样的感觉和选择。

我们在对这些相关问题进行研讨和实验的时候,也曾有一些男士参加,他们对测试自己的自信程度深感兴趣,并将对这些问题的反应与自己的经验,与自己熟悉的女性结合起来。自信商测试可以成为在两性之间引发讨论的一种温和的方式。

变得自信

- 在会议中站起来提问。
- 当被一个男性打扰时,当即向他提出。
- 向某一个权威男性(例如部长、老板、治疗师、父亲)陈述你的看法。
- 有男性在场时,打算提出并详细讨论解决问题的方式。

自信的内心游戏

- 运用你的内在智慧作出明确的决定,而非为了取得别人的赞同而按他们的意愿行事。
- 作为唯一一个没有恋人的人,与全是成双成对的朋友们一起出游。
- 表现出众的能力,运用你的权威或者权力,却不显得“吹毛求疵、无礼、专横、咄咄逼人或有家长作风”。
- 在饭店或商场,要求获得你应有的、但尚未得到的服务。

自信之路的障碍

- 不理睬你头脑里的那些维护旧观念和阻碍你尝试冒险

的想法。

同情陷阱

- 不带负疚感地作出对你来说是正确的选择,即便有人从中作梗。
- 不亏待自己。与别人所做的一样,甚至比别人更尊重自己的需求。

使你自已变得更自信

- 每天花时间,以合适的方式练习,充分增强你的自信。
- 能够道歉,但不为那些你认为自己做得正确的事。
- 毫不负疚地要求归还被借物品。

自信地表达

- 凡事用适合你个性的、独特的方式来表达,而不追求完美。
- 认清真正的自信与以下各类伪自信的区别:盲目乐观的自信、自欺欺人的自信、不计后果的自信。
- 认识自信的程度,防止“女超人综合症”。

你值得这样做

- 毫不羞怯地公开谈论你的才能和成功。
- 带着真心的微笑看着镜子,并大声对自己说:“我真的喜欢你,你就是我所想要的样子。”

自信的形象

- 有男性在场时不惧于进出房间。
- 在小组中率先发言。
- 在私人交谈中能与对方对视,摆正头,身体向前倾。

赞扬、批评和反对

- 被人赞扬时,说一些自信肯定的话,以显示你同意对方的赞扬。
- 坦然接受别人的拒绝。
- 不必争取你生活中最重要的男性或其他男性的赞同、认可。
- 当别人批评你时,与他当面对此进行讨论。
- 告诉某人他所做的事打扰了你。

说“不”

- 开会时拒绝因为你是女性就要去端咖啡或做会议记录。
- 当你真的不愿意帮忙时,说“不”。
- 拒绝开会或约会的要求。

操纵

- 当你觉得有人在操纵你时,告诉他。
- 对以一副高高在上的姿态对你说话的男性作出反应(例如,他会说:“你有一份对女人来说很不错的工作。”“你不像大部分的女人——轻浮、喜怒无常、愚蠢、歇斯底里”。)

性爱

- 不必等你所期许的爱侣先开口,告诉他你对爱欲的渴求。
- 主动与你的爱侣作爱。
- 在欣赏一次艺术展或音乐会时,用身体的动作来表达

自己的感官享受,不在乎别人的反应。

- 要求被爱抚,或告诉你的爱侣如何令你感觉快意。
- 与你所期许的情人商量过安全的性生活,以避免传染性疾病。

生气

- 当你生气时,直截了当地表达你的气愤。
- 和别人争论。

幽默

- 说个笑话。
- 听朋友叙述一件你所做的、傻乎乎但挺逗人的事。
- 以幽默的方式对待别人的拒绝。

朋友与情人

- 要求朋友给予自己情感上的支持和理解。
- 必要的时候,离开老朋友,去结识新朋友。
- 冒着被拒绝的风险,去探寻建立一种未知的浪漫关系。
- 采取积极的行动正视个人关系中的矛盾和冲突。

家庭关系

- 更真诚、更坦率地处理与你父母的关系。
- 严格管教你的孩子。
- 严格管教别人的孩子。
- 向你的孩子解释你生活中的事实或者婚姻的破裂。

工作中的自信

- 主动和上司讨论加薪或获得晋升机会的问题。
- 拒绝替你的上司买东西或办理其它私事。

- 接受上司对你表现的评价,尤其在这一评价有助于你在某些方面加以提高的时候。
- 要求雇主开办日托班。

对职业女性的偏见

- 揭穿关于职业女性能感情用事、不够稳妥、不够专业化等常见的不实之辞。
- 明白女超人与优秀女性之间的区别。
- 当你或另一位女性被指责因“感情用事”而影响工作时,你能出面反击。
- 当被要求“为了你的职业前途”而承担一个新的项目时,能够说“不”。

坚强的精神

- 接受挑战并持之以恒。
- 重新拾起放弃多年的兴趣爱好。
- 无论在个人问题还是政治问题上,都采取勇敢的立场和态度。

虽然我们的“自信商测试”不是一种严格的法定测试,但你仍可用它来发现你的不够自信之处。如果你在某个小标题下的选择中,有1分或2分,请特别留意相应的章节,如果你选择的1分或2分的数目超过了3分,那么《女人要自信》一书能帮助你更真实、更自然地表现自己。如果你在问题中超过50%回答3分,那么恭喜了,你已经是一位自信的女性,我们特别建议你阅读第二十四章“自由”,并将这份自信运用于你自己和旁人的生活与工

作之中。

虽然本书是按照一定的章节编写的,你也可以根据自信测试的结果与自身的需要,选择其中的个别章节详加阅读。读完全书并完成所有练习之后,请再重测一下你的自信商,看看有无哪些变化。

在大部分章节之后,我们都列出了许多呼唤自信的相关例证。有些例证也许偏离了实际的操作,我们知道生活与书本当然有所不同,生活并不总像书中所写的那样井井有条、顺顺当当。限于篇幅,我们可能在描写对某些问题的处理时,显得过于简化,这就需要取得你们的谅解。我们罗列这些现象,并不是说可以不费吹灰之力就能得以解决,就能获取自信,而是说,通过经历这样的一个过程,能够促使我们变得自信起来。当你在现实生活中碰见书中所描绘的某些人和事时,你就需要拿出比读书时更坚强、更持久的态度来对待。当你全心全意地接纳自信时,自信就变得易如反掌。自身的实践经验是获取自信的一个重要的方面。

第二章 作者个人旅程

斯丹利·费尔普斯

你教得最好的就是你最需要学习的。

——理查德·巴赫

《女人要自信》初版为 1975 年，从那时开始，我有机会探究做一个自信、有主见的女人所会遇到的各类现实问题。最初，对我而言，“自信”是一个革命性的概念，如今“自信”已经演化成一种进化过程，“自信”不仅仅意味着某些行为手段和觉悟的提高，而是具有更丰富的内涵。

阿尔伯蒂和埃蒙斯在他们最新合著的《你百分之百地正确》一书中，描述了“自信”的复杂性和多样化。

自信的行为促进了我们人际关系中的平等地位，使我们得以按最有利于我们的方式行事，维护自身的利益而不必有什么担忧，坦率自如地表达情感，在不影响他人的前提下实施个人的权力。

这一定义综合了情感、个人权力、智力、决策能力、直觉、逻辑、行为、公正、社会良知、人际关系和自尊等各种因素，正是这些因素，织成了人生的网络。

在自信这一过程的开始,我不知道自己未来的生活会是什么样子,然而这一段经历中的绝大部分确实令我感到愉快和富有价值。我为自己的生活创造了更多的自由和变化。但是,发现自信、作出富有主见的选择并不简单,我为自己的选择而付出的代价并非每次都值得,即便你是一位“自信学”的专家也不能幸免。让我做到与自己书里所描述的言行一致,也会使我深感压力。我想成为别人的楷模,有时我的确做到了,但也有一些时候是虚有其表,很久以后我才明白,这也无妨。是的,有时候我不愿意显得富有主见,我不愿意作何决定。但是,我断定一个女超人、一个事事想出头的女人与一个自信的女人是有着本质的区别的。我开始对此进行探索。比如说,如果我决定不作选择,采取被动的姿态,这其实和作出积极主动的选择无甚区别,因为作出决定本身就是富有主见的一种表示。作出更实在、更坦率、更有责任感的选择,能使我得更自在。这样做使人不会被“应该”和“必需”的枷锁束缚,使人成为一个人,而不是一台自信的机器。

我被自信所吸引的最主要的动因或许是渴望摆脱无能,我需要变得有能耐。

于是,我走上了自信的个人旅程,用自信之匙打开生活变化之门。非常有效,我开始有了一些小小的成就——退回受损的商品,回绝推销员的说动,在公众场合发表讲话,分配而不是承担更多的工作,在男性面前侃侃而谈,接受恭维,以及其它一些我可以骄傲地称之为“自信”的

事。

不过我也注意到，要在那些对我来说非同寻常的人面前，或在一些安全受到威胁的场合保持自信，却远不是一件容易的事。所遇到的许多困难其实是权力的斗争，起初并没有意识到，我一直以为自己是一个非常容易说话的老好人，我低估了自己对专横和依赖的害怕，我也一直否认自己生气的程度，我用所谓坚持己见的技巧来掩盖这些现实——这就是自欺欺人的自信的一种表现。

我的内心旅程是由一串对自己的许诺构成的，就像为将来的不测风云买一份保险。这些许诺不外乎“我永远不再……”或者“近期内我不会……”、“我会按我的意愿做的，我要让他知道”。这其实是在做事后诸葛，而不是即时采取行动。我的理性洞察力与我的情感是那么不协调，我通过演讲和写作，向广大女性大谈坚持己见，可我自己却不能做到，这个发现多么令人丧气！

我越来越清楚地认识到，实现自信首先在于自己在内心深处树立自信，而不是作一些不切实际的自我许诺。要明确自己的价值观、好恶感，最重要的是，和内在的真我和谐轻松地相处。

开始我根据教科书上的步骤来增强自信，尝试各种办法，而没有细想如此照本宣科是不是符合实际。当我开始注重自己的内心之后，事情反而变得容易了。首先，我依自己的直觉而不是现成的逻辑性答案来对情况作出判断。在我内心深处的那个富有主见的女人知道应该怎么

去做,我只需要与她敞开心扉,坦诚以待。

体会内心需要作些准备,我需要赋予自己这项权力。我一遍又一遍地告诉自己,对自己敞开心扉不会有什么问题,我可以信赖自己。我运用冥想、赞同、价值衡量等新的手段来协助自己。我们在以后的章节中还会具体地谈论这些手段。这一过程为我真正地变得自信和富于主见打下了基础,我体会到了一种新的富有主见精神,我们称之为“坚强的精神”。

这样的认识是不是富有实效,我需要在生活这一广阔的实验室里进行检验,职业和人际关系上的变化为我提供了许多机会。

例如,初版的《女人要自信》发行后,我开始了公开演讲和为公司提供咨询的生涯,但我并未马上放弃律师和教师的职业。尝试一个新的行业当然有经济收入方面的顾虑,这是一个渐进的过程,进入一个未知的领域是需要勇气的。

当南茜去洛杉矶大学攻读工商管理硕士学位时,我正在经历不断的失败,在工商业界寻求发展。我犯过所有可能犯的错误后,从一个在医院、精神病中心和大学里工作的工薪人士转而成为一个企业家。这是多大的变化,像游乐园里的空中飞人一般刺激。我把自己职业生涯里的这段经历戏喻为“我的工商管理硕士实践课程”,当然这个课程的设置与学院里的截然不同。

这一转折的意义在于:在作出新的选择时我获得了