

职场成功秘籍

Creating Success

# 培养你的 自信力

(英) 休·毕晓普 著

马跃 张庭杰 译

(第2版)

- 改变你的行为模式
- 更富自信力
- 获得你想要的东西

## Develop Your Assertiveness

Sue Bishop

**FE** 东北财经大学出版社  
Dongbei University of Finance & Economics Press



**Kogan Page**

总策划：方红星 执行策划：李季

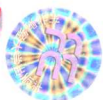
自信力是指能够满怀信心地表达自己的观点，而无须借助于消极退让、主动攻击或是操纵性的行为。通过培养自信力以及了解自身的优势和劣势，你可以学会在社交和商务交往中如何改进自己的行为举止，从而改善你的职业前景，提高社交生活的质量。

《培养你的自信力》一书提供了一些简单的技巧以提高你的自信力。书中的小栏目“举例”和“练习”，可以为你学习各章节提供指导：

- 行为模式选择的重要性；
- 紧张情绪的控制；
- 自我意识与自我尊重；
- 人际关系；
- 提出和回绝要求；
- 处理问题人物；
- 棘手情况。

简单地阅读《培养你的自信力》这本书并不能使你变得更富自信力，但如果你做完书中的练习和其他活动，并在与朋友或同事面对面地交谈中加以实践，你会看到你的进步，达到你的目标。

# 培养你的 自信力



无防伪标志者均为盗版 举报电话：(0411)84710523



Kogan Page

ISBN 978-7-81122-040-7



9 787811 220407 >

定价：20.00元

职场成功秘籍

Creating Success

# 培养你的 自信力

(英) 休·毕晓普 著

马跃 张庭杰 译

(第2版)

## Develop Your Assertiveness

Sue Bishop

**FE** 东北财经大学出版社  
Dongbei University of Finance & Economics Press



Kogan Page

© 东北财经大学出版社 2007

图书在版编目(CIP)数据

培养你的自信力/(英)毕晓普(Bishop, S.)著;马跃,张庭杰译.—大连:东北财经大学出版社,2007.4

(职场成功秘籍)

书名原文:Develop Your Assertiveness

ISBN 978-7-81122-040-7

I.培… II.①毕… ②马… ③张… III.成功心理学—通俗读物 IV.B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2007)第050289号

辽宁省版权局著作权合同登记号:图字06-2006-123号

Sue Bishop: Develop Your Assertiveness, second edition.

Copyright © Sue Bishop, 2006 by Kogan Page, ISBN 0 7494 4821 0.

First published by Kogan Page. Authorized Simplified Chinese Edition by Kogan Page and Dongbei University of Finance & Economics Press. No part of this publication may be reproduced or distributed by any means, or stored in a database or retrieval system, without the prior written permission of Kogan Page and Dongbei University of Finance & Economics Press.

All rights reserved.

本书简体中文翻译版由 Kogan Page 授权东北财经大学出版社独家出版发行。未经出版者预先书面许可,不得以任何方式复制或发行本书的任何部分。

版权所有,侵权必究。

本书版权由北京版权代理有限公司代理。

东北财经大学出版社出版

(大连黑石礁尖山街217号 邮政编码 116025)

总编室:(0411)84710523

营销部:(0411)84710711

网址: <http://www.dufep.cn>

读者信箱: [dufep@dufe.edu.cn](mailto:dufep@dufe.edu.cn)

大连金华光彩色印刷有限公司印刷 东北财经大学出版社发行

幅面尺寸:140mm×215mm 字数:91千字 印张:11 3/4 插页:2  
2007年4月第1版 2007年4月第1次印刷

责任编辑:李季于梅

责任校对:一心

封面设计:冀贵收

版式设计:刘瑞东

ISBN 978-7-81122-040-7

定价:20.00元



## 前言

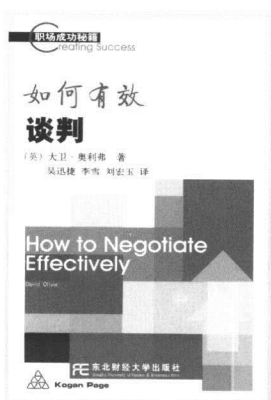
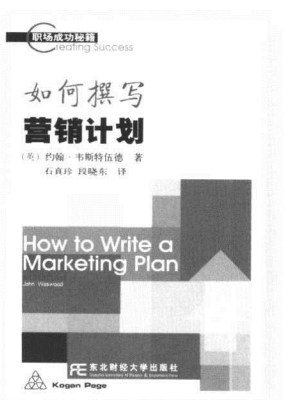
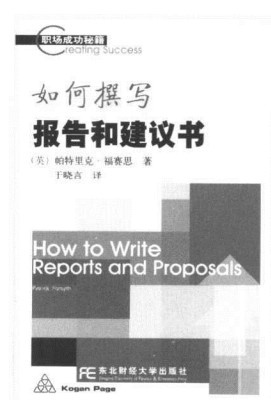
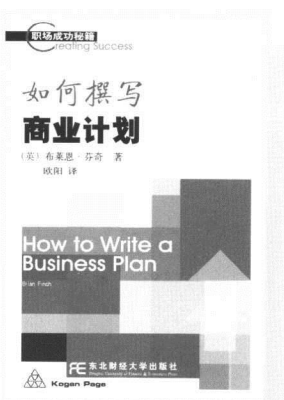
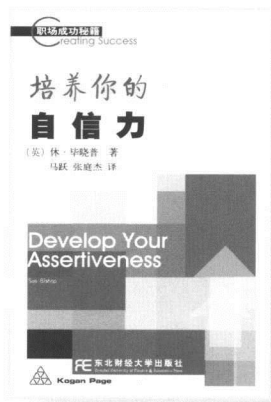
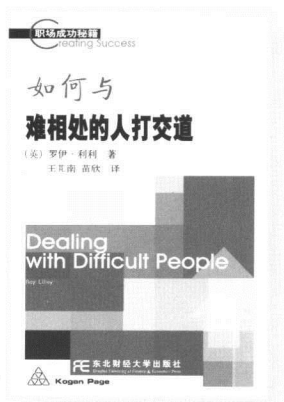
什么是自信力？它具体包括哪些含义？自信力是指能够满怀信心地表述自己的观点，而无须借助于消极退让、主动攻击或是操纵性的行为。其中涉及提高自我意识，逐渐了解、喜欢并掌控那个真正的自我。这就要求在倾听和回应他人需求的同时，不要忽略自身的利益或牺牲自身的原则。自信力还涉及提高人际交往技能、提高沟通效率、通过更好地处理问题人物与棘手问题来缓解精神压力。自信力是关于选择的问题——能够表述自身的需求、观点和情感，相信自己不会被动地为他人所控制、利用或压制。

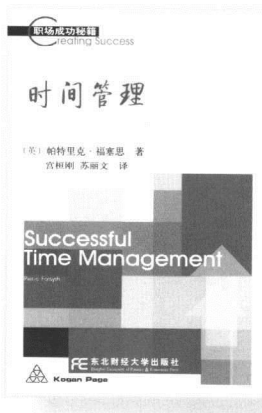
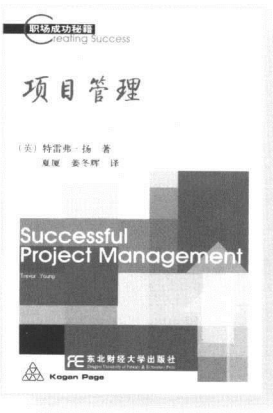
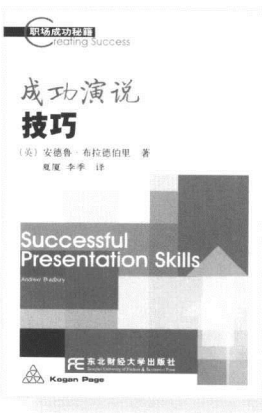
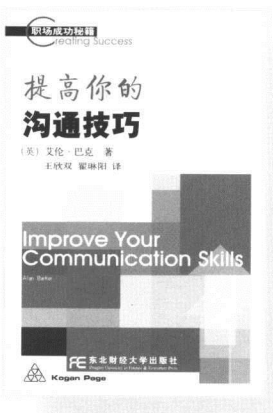
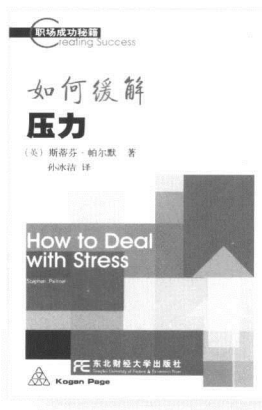
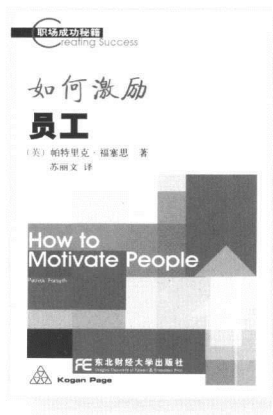
自信力有赖于沟通的有效进行，但这不仅仅要求在特定情况下措辞得体。在你向他人传递信息时，语气、语调、音量、表情、手势和肢体语言等因素都起着一定的作用。它们必须相匹配，否则就会造成信息的混淆。

通常情况下，如果你在某些方面小看自己或是其他人，就说明你的沟通风格中缺乏足够的自信力。尽管有时你可以选择退让型或带有攻击性的行为，但自信型的沟通方式仍为



首选，因为只有这样才能形成“双赢”局面，使双方均可以产生良好的感觉。自信技能可以通过学习来掌握，在以下各章节中我们将探讨可以采用的各种方法与技巧。









# 目 录

## **1 你有足够的自信力吗** 1

---

- 外界熏陶【3】
- 行为得体【5】

## **2 准备展现自信力** 10

---

- 控制紧张情绪【13】
- 保持镇定自若【15】

## **3 积极思考** 17

---

- 自我意识与自我尊重【19】
- 积极的自我形象【23】
- 积极的言辞【25】
- 积极的表述【28】
- 积极的成果【32】



## **4 权 利**

36

---

- 个人的基本权利【39】

## **5 自信力**

43

---

- 你的自信力如何【45】

## **6 倾 听**

50

---

- 倾听的必要【52】
- 闲谈的艺术【54】
- 解决冲突【58】

## **7 肢体语言交流**

64

---

- 肢体语言【66】

## **8 人际关系**

76

---

- 匹配【79】
- 模仿【81】



- 为何要匹配和模仿【82】
- 亲属关系【83】

## 9 措 辞

91

- 开诚布公、满怀自信地进行沟通【93】
- 坦诚【101】
- 自发性【104】

## 10 影响力

107

- 充满信心的讲话方式【109】
- 音量与音调【110】
- 声音控制【114】
- 地位与身份【115】

## 11 同意与回绝

122

- 提出或回绝要求【124】
- “纠缠”的技巧【126】

## 12 问题人物

136

- 愤愤不悦者【139】



- 喋喋不休者【141】
- 漫无边际者【142】
- 你的上司【144】
- 提出批评者【148】

## **13 棘手情况**

155

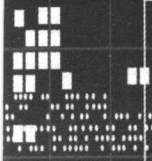
---

- 提出批评意见【157】
- 进行赞扬【160】
- 要求获得加薪、提升或职业变动【161】
- 接受面试【163】
- 进行演讲【167】
- 召开会议【170】

## **结 论**

180

---



0000 00 000 00 0  
00 00 00 00 00 00  
00 00 00 00 00 00 00 00 00 00  
00 00 00 00 00 00 00 00 00 00  
00 00 00 00 00 00 00 00 00 00

0 00 0 000 0 000 0  
00 0000 0000 0000 0  
000 0 00 000 00 00

0 0000 0000 0000 00  
00 00 00 000 00 0 000  
000 00 000 00 0000000 000 00 00

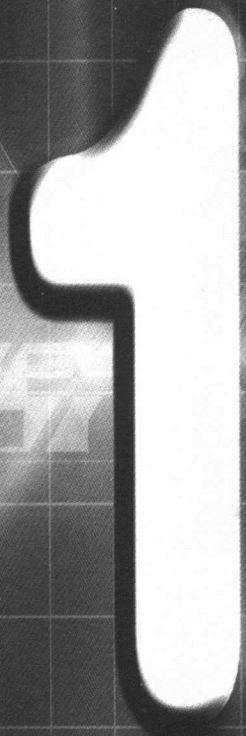
0 0 0 00 0 000 0 000 0  
0 00 00 0000 0 00 00 0000 0000  
00 00 000 00 0000000 00 00 00

0 000 0 00000 0 000 0 00 0 0 0  
0000 0000 0 00 00 00 0000 00 00 00  
00 00 000 00 0000000 00 000 00 00000

0 000 00 00 00 00 00 0000 00 0000  
0000 0000 0000 0 00 0 00 0 00 0 00  
000 0 000 0 0000 0 000 0 00 0 00 00  
0000 0000 0 00 00 00 000000 00 00  
0 0 000 0 00 00 0000 0 000 0 00 0

0 000 0 000 0 00 0  
0 0000 0000 0000 00  
00 00 000 00 0 000

00 0000 0000 0000 00  
000 00 000 00 00 000000  
00 00 00000 0000000 00 000 00 0000



**你有足够的**

**自信力吗**



## 外界熏陶



从呱呱坠地到6个月左右，你已经能够了解和展现出两种行为：退让、依赖型行为和攻击、索取型行为。伴随着你的成长，你所学习和使用的几个词语中包含了“不”，这仿佛是在通过某种方式声明：“我现在可以进行理性思考并可以自作主张了”，即开始通过某种方式成为一个独立的个体。

对于蹒跚学步的孩子而言，或有时表现消极，或攻击他人，或开诚布公地表达情感，或坦然地拒绝他人而不会心存芥蒂，这些行为均属于自发性的自然行为。早在儿童阶段，你是否因拒绝他人而受到过惩罚？是否有人告诫过你说那样做不礼貌，会伤害他人的情感，大家会因此而不喜欢你？这是否就是你目前难以启齿说“不”的原因之一？

我们在最初成长阶段受周围人物和事件的影响和熏陶，并在社会实践中，迅速学会迎合父母及他人。他们指导我们明辨善恶是非，告诫我们应该做什么或不该做什么。对于一



个孩子来说，取悦于人或恭顺服从通常最为有利，良好的举止行为可以得到微笑或其他好处作为褒奖。有时不良行为也同样会得到奖励，思考一下：“如果无法通过其他途径来引起她的注意，我就尖叫、高声呼喊或扔东西。无论何种关注，即便是受到责备也胜过为他人所忽略。”由此，你可以了解退让型行为模式或攻击型行为模式的形成原因，以及作为成年人，我们为何习惯于通过这些行为来实现自己既定的目标，通过牺牲我们的自身利益来保持平和的氛围以及满足他人的需求。

退让型、攻击型行为属于自然行为，并常被视做一种容易（尽管很少成为最有效）的选择；而自信型行为却要求具备一个认知过程，而非简单的本能反应。自信力并非与生俱来，而是需要通过学习来获取的。在心绪、场合、相关人员等因素的影响下，我们的反应方式常介于退让型模式与攻击型模式之间，而从未考虑选择能够了解对方及自身的需求、情感和观点的自信型模式。

在成年人的行为模式及反应方式中，外界熏陶发挥着重要作用，角色期望也与之相关。我们或许事先已经在脑海中认定，发泄愤怒有失风度；在公开场合中哭泣是一种懦弱的标志；男人应该志存高远，喜欢带有身体冲撞之类的体育运





动等。微妙的外界熏陶会影响我们观察自我及他人的方式，但所幸它不能永久固定人的性格。人是处于不断的发展和变化之中的。学到的内容可以忘却，其他的行为模式可以不断预演和训练，直到其成为自己的第二天性。

## 行为得体



在继续分析自信力培训的各项内容之前，我们应该强调一点：退让型行为与攻击型行为未必不好。在某种情况下，二者均可以成为得体的行为，例如，在面对社会不公平现象时伸张正义。同样的道理，自信型行为并非一贯是最佳的行为模式。为检验你当前行为模式的效果，请进行下列练习。

### 练习

请在下面选出最能代表你在各种情况下的反应模式的一项，而非你认为的正确选项。然后请参照下文中的评述部分。

1. 目前，你所就职的公司大力提倡“机会均等”政策。你的一位下属曾因为使用带有种族歧视性的言辞受到过警