

自信

如何在沟通中从容做自己

兼具科学性和操作性的自信表达训练手册

有效逆转沟通中的不平等局面，展现更真实的自己

THE
ASSERTIVENESS
WORKBOOK

How to Express Your Ideas and Stand Up
for Yourself at Work and in Relationships

表达

「一加」兰迪·帕特森 著
(Randy Paterson)
方旭燕 张媛 译

知乎心理学大V、昆士兰大学心理学博士
王怡蕊倾情推荐



机械工业出版社
China Machine Press

THE ASSERTIVENESS WORKBOOK

How to Express Your Ideas and Stand Up for Yourself
at Work and in Relationships

自信 表达



如何在沟通中从容做自己

[加] 兰迪·帕特森 (Randy Paterson) 著
方旭燕 张媛 译



机械工业出版社
China Machine Press

图书在版编目 (CIP) 数据

自信表达：如何在沟通中从容做自己 / (加) 兰迪·帕特森 (Randy J. Paterson) 著；方旭燕，张媛译. —北京：机械工业出版社，2018.7 (2019.5 重印)
书名原文：The Assertiveness Workbook: How to Express Your Ideas and Stand Up for Yourself at Work and in Relationships

ISBN 978-7-111-60297-2

I. 自… II. ①兰… ②方… ③张… III. 心理交往 IV. C912.11

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 128824 号

本书版权登记号：图字 01-2018-0574

Randy J. Paterson. The Assertiveness Workbook: How to Express Your Ideas and Stand Up for Yourself at Work and in Relationships.

Copyright © 2000 by Randy J. Paterson.

Chinese (Simplified Characters only) Trade Paperback Copyright © 2018 by China Machine Press.

This edition arranged with New Harbinger Publications through Big Apple Tuttle-Mori Agency, Inc. This edition is authorized for sale in the People's Republic of China only, excluding Hong Kong, Macao SAR and Taiwan.

No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or any information storage and retrieval system, without permission, in writing, from the publisher.

All rights reserved.

本书中文简体字版由 New Harbinger Publications 通过 Big Apple Tuttle-Mori Agency, Inc. 授权机械工业出版社在中华人民共和国境内 (不包括香港、澳门特别行政区及台湾地区) 独家出版发行。未经出版者书面许可，不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何部分。

自信表达：如何在沟通中从容做自己

出版发行：机械工业出版社 (北京市西城区百万庄大街 22 号 邮政编码：100037)

责任编辑：刘利英

责任校对：李秋荣

印刷：北京市荣盛彩色印刷有限公司

版次：2019 年 5 月第 1 版第 2 次印刷

开本：170mm × 230mm 1/16

印张：16.25

书号：ISBN 978-7-111-60297-2

定价：49.00 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

客服热线：(010) 68995261 88361066

投稿热线：(010) 88379007

购书热线：(010) 68326294 88379649 68995259

读者信箱：hzjg@hzbook.com

版权所有·侵权必究

封底无防伪标均为盗版

本书法律顾问：北京大成律师事务所 韩光 / 邹晓东

在日常生活和工作中，大部分人的沟通风格可能是这样的：

被动型：不惜一切代价避免冲突。

攻击型：为了达到自己的目的而攻击别人。

被动 - 攻击型：伪装自己的攻击，以避免为事情的结果负责。

事实上，
你不愿意永远让别人牵着鼻子走；
你也不愿意在发生冲突时，让局面变得越来越糟，不受控制；
你更不愿意一而再再而三地给别人制造麻烦，让他们最终都远离你。

你可能希望用一种直接、坚定、积极的方式来表达自己真实的愿望和需求，必要时坚持自己的想法，维护自己的权力而不过度焦虑、保护自己的自尊而不践踏他人的尊严。

这就是自信型沟通风格。

本书通过一步步的评估、练习、实践，向你展示自信表达的技能，教你学会如何设定和维持个人界限，更加真实自如地表达自己的观点，在你被批评或别人提出不合理的要求时更好地保护自己。

HZBOOKS

华章心理
Psychological



致谢

本书的部分内容来自于一个名为“存在”的自信表达训练项目，该项目是由不列颠哥伦比亚省温哥华医院和温哥华公共卫生科学中心的“改变之路”项目发展而来的。很多人参与了这个项目，在此表示感谢。罗赞·瓦兹尼负责志愿者的招募和评估，从项目的酝酿至今，他一直在协助我们。谢莉·范·埃滕、马丁·卡罗尔和林塞·杰克对本项目也提供了宝贵的建议，给本书提供了一些练习素材。伊丽莎白·埃金为客户提供了诸多准备材料，组织有方。

温哥华医院的马雷·吉尔伯特先生非常支持“改变之路”项目和我工作。对于他，我表示万分感谢。同时，我也要感谢比尔·纽比和理查德·诺伊费尔德先生，他们一直深刻地影响着我的职业生涯和工作。美国新先驱出版公司（New Harbinger Publications）的瑛利·加斯特维斯在我准备此书期间也提供了宝贵的建议，对此我感激不尽。

最后，我们的志愿者很早就参与到我们的项目中，对我们项目进展中遇到的困难表示宽容，对我们提供的练习和素材是否可行也给出了反馈，支持我们的项目，激发我们的灵感。没有他们的支持和帮助，就不可能有这本书的诞生。

存 在

自信表达方面的书，有两类人需要，这些人想要提升自身形象。他们需要向世人展示颜面，但有时脸面会破碎，有时伪装的面具会掉落，有时他人会看穿面具，所以这些人需要学习如何深藏面具，如何用特定的方式展现自己，如何防止他人轻易看透自己。他们拒绝真实的自我，决定继续用过去的面目示人。所以通常情况下，他们想学习如何更有效地掌控别人，如何迫使别人赞同他们，认可他们做事的方式，并以他们的方式行事。

本书中的某些技巧可以帮助有此需求的人，但此书并不是专门为他们写的，至少不是来满足他们这方面的需求的。

自信表达不是教你如何更好地伪装，而是教你鼓起勇气摘掉面具。本书也是为另外一个群体写的，即那些已经戴上面具但是不能自由呼吸的人。他们希望可以坦诚地面对真实的世界，但又保有防备之心；他们希望可以做自己，但又不影响他人；他们也希望相遇的人可以成为更加真实的自己。

其实自信表达，就是关于存在。

当今社会，很多人害怕冲突和批评，他们认为在任何一次冲突中，都会一败涂地，任何批评都会把他们压垮。他们觉得

自己没有任何权力把自己的观点强加给别人。他们从儿童时代就认为要学会接受和满足别人给他们制定的标准。不要隐藏自己，有点瑕疵也没关系，坚持自己的想法，留有自己的心愿，这些都容易受到别人的攻击。

这是你吗？

解决方案就是让自己隐身。不要直抒己见，要人云亦云，亦步亦趋。答应别人任何要求。不分彼此，没有界限。不让自己说“不”。放弃主导自己生活的权力。抚慰那些不赞成你的人。隐藏自己的想法、自己的梦想、自己的心愿和自己的情绪。为了融入环境表现合群，通过衣着和举止行为来伪装自己。不是作为一个个体存在，而是作为别人的镜子存在：顺应他人的想法、愿望、期待、希冀和目标，目的是彰显别人、隐藏自己，不要彰显自己的存在。

不幸的是，这种方案并不管用。人不是生来要隐身的，或者作为别人的镜子而存在的。隐藏自我并不是一个好的选择，它会导致更大程度的恐惧、无助、厌恶和绝望。

有些人把生活视为竞争。如果他们自己不隐身，那么别人就不得不隐身。别无选择：别人必须接受他们的观点，遵从他们的心愿。所有人都应该以他们的马首是瞻。如果有人不屈服，他们就会怒气冲天。他们把想法强加于别人，忽视甚至践踏别人的意愿、希冀和渴望。为了彰显自己的存在，就不得不忽略他人以及他人的态度和观点。

~~这是你吗？~~

这种互相竞争的方法也不行。生气并没什么用。即使别人屈服了，也闹得不愉快。有人开始游离退出，留下那些独自生气的人，怨恨自己遭到遗弃。掌控别人却让生活变得更加不受控制。

那真正的解决方案是什么呢？就是要彰显存在。我们不需要完美无瑕，我们可以暴露瑕疵、感性和不成熟的观点，我们可以有奇怪的偏好、别人难

以理解的梦想、难以言状的品位，我们也可以展示太过人性的自我。这就是存在，不然别人就会对我们卑躬屈膝或者掩饰自己，现在我们也希望他人彰显他们的存在。承认别人和我们一样，有权没那么理性，没那么完美。

自信表达就是关于自我存在。

你将会从本书中学到很多基本技能和观点。很多技能是你已经知道的，有些技能是全新的。你需要一定的时间和努力，把这些技能运用到生活中。

准备好了吗？

“读”这本书是不够的

或许你想知道如何才能很好地阅读本书，我们就不故弄玄虚了，其实也没什么。或许你会了解更多有关自信表达的知识，你会学到更多自信表达的策略，你将更有能力分辨自己的行为是不是自信表达。

但是你的行为或你的生活不会发生什么改变。

思考一下，你在做什么？为什么你手里拿着这本书？如果是为了更好地理解什么是自信表达，那么务必读下去。只要阅读，就足够了。

你可能不喜欢自己和别人打交道的方式：或许是你和别人在一起的时候，没有展现真实的自我，没有表达真实的想法、欲念和期望，没有设定彼此的界限；或许是你很难包容别人的不同，情不自禁要掌控别人；也或许是你和生命中最重要的人相处时，就会难以控制自己恐惧、愤怒、沮丧或者绝望的情绪。

如果你的情况如出一辙，那么不要仅仅是阅读本书，因为只阅读是远远不够的。通过本书，你会找到一系列的自我测试、简短的写作练习以及相关的实践建议。停下来，找一支笔，做这些练习。如此一来，你需要投入更多，当然也会有更大的回报。

如果自信表达对你很重要，那么它就是当务之急。现在时机成熟吗？你愿意花时间来改变自己的生活方式吗？如果不愿意，你应该把这本书放到书架上，等你准备充分了再去阅读。你以后会领悟。迟早有一天，你会明白你需要拥护自己，做自己，同时通过这样的方式允许别人做真实的自己。

有愿意和你一起练习的人吗

你可能想通过阅读此书来练习自信表达。如果没有这种打算，也不必担心，你仍然可以采用书中的练习，采纳书中的建议。你可能也想看看是否有人愿意和你做这些练习，这样的话，彼此可以一起训练。你们会从彼此的反馈中受益匪浅。在练习中使用这些技巧总是相对简单，以后实际生活中使用起来要困难得多。比如，练习中的侮辱比实际生活中的侮辱，处理起来要简单得多。

如果你不认识其他对自信表达感兴趣的人，那么你可能认识愿意帮助你做相关练习的人。你先去问问这些人，或许他们会欣然答应。毕竟，你需要他们帮助你练习自信表达的技巧。

把自己当作练习伙伴

最佳的反馈可以来自你自己。不管有没有人和你一起练习，你都可以把自己当作练习伙伴。在镜子面前进行练习：自言自语，就当自己在和别人说话。虽然和自己说话很难做到客观，但是镜子面前的练习有助于评估你自己的表现。当你观看镜子里的表现时，应该试图忘记你是在看自己，想象这是别人在和你说话。那么，你会做出什么样的反应？

录音和录视频也会大有裨益。你可以先记录下自己练习的部分，然后再回放，评估自己的沟通风格。相比同一个时间既要表现又要评估自己的沟通风格，这要简单得多。

自信表达评分表

你不必用本书中的例子来练习，因为身边经常有沟通不畅的例子。你可以好好利用这些案例，先记录事情的原委和采取的应对方式，然后思考一个更加符合自信表达特点的沟通风格。一开始，或许你需要花费一定的时间来思考，但是熟能生巧，逐渐会加快速度，最后你会立即给出自信的回答。

本书的最后是“自信表达评分表”。你可以复制下来，留着自用。事实上，我们建议你准备 20 页以上的评分表。如果其他人指出你侵犯版权，那么把这一页给他们看，或者拿出其他可以支持你的证据。

开始练习吧。用相同的形式记录你遇到的每一次挑战。现在开始记录每次状况下你的行为，把它们分为自信型、被动型、攻击型和被动 - 攻击型的沟通风格（使用第 1 章中出现的概念）。如果不是自信型沟通风格，那么找到其他更加有效的沟通风格。

请参考以下案例：

日期： <u>3月12日</u>	时间： <u>下午3点</u>	地点： <u>我的办公室</u>
人物 / 事件： <u>针对今夏补招的职位，我的部门领导保罗要求我招聘他的侄子，但我们需要的是有工作经验的人士，而他侄子并不符合条件。</u>		
你的回应： <u>想不出如何回复，告诉对方你会考虑的，然后感谢他的建议。</u>		
自信型、被动型、攻击型，还是被动 - 攻击型沟通风格： <u>被动型。</u>		
结果如何： <u>领导期待我会雇用他的侄子。</u>		
事后感受： <u>讨厌自己，讨厌保罗试图来操控我。</u>		
备选方案： <u>保罗，这个岗位我们需要的是对业务了解的人，我打算招聘去年参与社区大学项目的一个学生。很欢迎你侄子来申请，不过除非他有相关经验，不然我有更合适的人选。</u>		

使用这些表格之后，你会发现自己越来越擅长自信型沟通风格。阅读本书后，你就能把这些概念运用到实际生活中。最终，面对具体情况时，你会想出更加有效的回应方式，并付诸实践。

注意以后你要做的事情。你可以让尴尬的场面变得友好。这些不再是挑战，你也不会让自己失望，它们都会成为机遇。

注意暴力关系

有些人发现自己处于暴力关系之中——有时是和家人，有时是和他人。很多人认为自信表达的培养可以帮助他们应对别人的暴力或者让自己免受暴力的伤害，可能他们是对的，但是暴力问题不是本书能解决的，这需要更多专业的指导。

如果你的人际关系中有暴力成分，那么你不能把此书作为一剂良药，而应该找一位顾问来解决你的问题。如果你想通过阅读本书来训练团队的自信表达，请告知你的领导，这不是唯一的指导材料。

本书不适用于解决暴力关系的另外一个原因是，怕你看了这本书，就觉得自己可以直接应对复杂的情况。自信表达策略是用来帮助你掌控自己的生活，而不是让你掌控别人。如果你身边的人有暴力倾向，那么当你夺回自己的掌控权时，他们会深感威胁。除非你处理得小心谨慎，不然很容易发生暴力行为。

如果你自己有暴力前科，那么当别人不小心触发了你的情绪按钮，忍不住采取暴力行为的时候，你应该努力使用自信型沟通风格。如果你需要专业指导来降低暴力危险，请及时寻求帮助，处理好自身的问题。

本书的结构

本书的哪一部分对你来说最有用？答案或许是所有部分。大部分人认

为每一个章节或多或少都有适用自己的部分，然而，你肯定有特别困扰的地方，那么就需要仔细阅读相关章节。

第一部分

第一部分“理解自信表达”几乎涵盖了所有相关概念。第1章定义了四种主要的沟通风格：自信型、被动型、攻击型和被动-攻击型沟通风格。你务必阅读完第1章，本章介绍的这几个概念是后续讨论的基础。第1章还设计了相关练习，帮助你判断哪种沟通风格你使用得最多，哪些情况最棘手。同时，也解释了为什么自信型沟通风格比其他沟通风格更有效。

如果大部分情况下，自信表达是最佳沟通风格，那么为什么不是所有人一直采用这种沟通风格呢？事情没有这么简单。自信表达要求：①你拥有专门的技能；②在合适的情况下使用这种技能。即使你拥有了这些技能，也不一定能顺利使用。第2~4章描述了你可能遇到的障碍。

第2章回顾了压力对沟通产生的影响，以及压力会阻碍我们自信表达。本章提供了一些建议来减少生活中的压力，克服压力相关的障碍，以便有效沟通。

第3章探讨了他人的期待对我们是否采用自信型沟通风格的影响。过去几年，或许你在无意中留给别人一种印象，如果你想有所改变并且进行自信表达，那么别人对此的回应或许并不友好。第3章也探讨了性别对他人期待的影响。

第4章邀请你思考你的个人价值体系，以及它会如何影响你采取自信型沟通风格。只有你跨越了信仰、价值的障碍，或许才能进行自信表达。

第5章提供了一系列积极的观念供你参考，这些观念和自信表达的行为息息相关，可以指导你采取合适的沟通风格。

一旦你跨越了这些障碍，你就可以使用这些沟通技能了。第6章为你准备了关键时刻所需要的概念、建议和指导原则，陪伴你开始新的旅程。

第二部分

第二部分“自信表达的养成”，主要讲述了自信表达需要的具体技巧。这部分的每章都包含一到两个练习以帮助你掌握技巧。如果你确实想学习自信型沟通技能，那么要重点练习。

非言语交流向他人传达了我们的期待、态度和自信程度。如果非言语交流方式不恰当，哪怕是最好的沟通风格也会受到影响。第7章回顾了非言语交流的各种元素，并比较了自信型、被动型和攻击型沟通风格的区别。这部分中的一系列练习为磨砺自信的非言语沟通风格提供了策略。

你可以有效表达自己的观点，又给别人留有思考的空间吗？第8章讨论了这个处理人际关系的基本技巧，其核心在于如何和别人相处。

第9～12章探讨了如何表达和回复人际关系中的反馈。第9章开始了一个新话题：接受赞美。这个技巧看似简单，但通常是麻烦的来源。这一章讲述了几种最常见的陷阱以及赞美背后的扭曲想法。

接下来，讨论我们如何给予正面的反馈。大部分人很吝啬，不愿意给别人积极的反馈，这种不情愿的背后隐藏着各种各样的恐惧。第10章对这些问题给出了新的解释，并提供了具体的指导建议，如何给需要的人有效的正面反馈。

第11章讨论了负面反馈的价值，以及为什么我们很难从别人给我们的批评中收集有用的信息。本章建议我们面对负面反馈时，如何消散怒气，还指导我们把别人宽泛的批评具体到身边的真实事件中。

第12章探讨了很多人极力避免或者大部分人无法行之有效的行为：给出

负面（或者建设性的）反馈。本章建议我们给出有价值又不伤人的反馈。相关练习可以帮助你在这类处境下免受尴尬。

是谁在掌控你的生活？第 13 章主张如果你不能说“不”，那么这就不是你。拒绝不合理的要求是一个人行使自我权力的基本技能。本章讨论了我们会因为哪些因素不敢拒绝别人，并提供了相应的技巧以帮助我们设定和保持与他人的界限。

第 14 章转换角度，设身处地从他人角度出发，讨论如何请求别人。有些人完全不愿意请求别人，而有些人是下命令不是请求，所以本章提供了请求别人的四步策略，还设计了相关练习。在你实施计划的时候，帮助你提升你的自信和心理舒适度。

当你发现自己身处困境时，本书中的所有技巧都会发挥积极的作用。最后两章讨论的是冲突。第 15 章表明在每一段亲密关系中，冲突虽然有时让人痛苦，但也是非常必要的。如果你做了充分准备，那么会顺利很多。本章提供了十步准备策略，包括定义问题、设想你的目标、评估自身的责任、选择你的时间和背景。第 16 章探讨的是冲突本身，并提出了 15 种策略来讨论这个话题，然后进一步提供解决方案。

通读全书，谨记这是一本训练手册。在本书中，你将会找到自我评估、练习、实践环节、建议等，这些都是学习自信表达的基本要素。那我们现在开始吧。基于以上对本书的介绍，你觉得哪些章节对你而言最重要？

列出这些章节：

也不要忽略其他章节。每一章节都是基于前面的章节，所以你可能需要

阅读全书，但是可以重点阅读你列出来的章节。有必要的可以反复阅读，并确保你做了相关练习。

读完本书之后，以后遇到沟通困难的情况，可以继续填写自信表达评分表。在不久的将来，你会发现这些棘手的情况变得越来越简单，你处理起来会越来越得心应手。

思维与逻辑

