

完全

傻瓜 IDIOT

“杰夫使我们改变了处世方法，使我们得心应手地与别人交往……在杰夫的帮助下，你的职业生涯和私人生活都会变得更加顺利和舒适。”

——艾伦·韦斯博士，高级咨询集团主席，《百万美元咨询》的作者

坚持主见 增强信心

- ◆ 便捷途径：唤起别人对你的注意力
- ◆ 简易方法：既要达到目的，又不伤害关系
- ◆ 现实建议：让大家知道你的性格、了解你的观点

杰夫·戴维森 著
隋荣谊 蔡华 崔大志 译
杨俊峰 审校



辽宁教育出版社



坚持主见 增强信心

杰夫·戴维森 著

隋荣谊 蔡 华 崔大志 译

杨俊峰 审校



辽宁教育出版社

版权合同登记:图字 06-1999-77 号

图书在版编目(CIP)数据

坚持主见 增强信心/(美)戴维森(Davidson, J.)著;隋荣谊等译.-沈阳:辽宁教育出版社,1999.7(2001.1重印)

(完全傻瓜指导系列)

书名原文: Assertiveness

ISBN 7-5382-5514-1

I. 坚… II. ①戴… ②隋… III. 成功心理学 IV. B848.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(1999)第 13012 号

Simplified Chinese Language Translation copyright© 1999 by
Liaoning Education Press.

Complete Idiot's Guide® to Assertiveness

Copyright© 1997 by Jeff Davidson

All Rights Reserved.

Published by arrangement with the original publisher, Macmillan
General Reference.

本书中文简体字版由美国麦克米兰出版公司授权辽宁教育出版社独家出版,未经出版者书面许可,不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分。

辽宁教育出版社出版发行
(沈阳市和平区十一纬路 25 号 邮政编码 110003)
沈阳新华印刷厂印刷

开本:850 毫米×1168 毫米 1/32 字数:393 千字 印张:9¹/₂

印数:8 001—12 000 册

1999 年 7 月第 1 版

2001 年 1 月第 3 次印刷

责任编辑:谭 坚 严中联

责任校对:李守勤

封面设计:吴光前

版式设计:赵怡轩

定价:15.50 元

亲爱的读者：

“你这个笨蛋！”这句话露西对查理·布朗说过多少次？

也许大约有 5 000 次吧。那是露西对查理·布朗所作所为不满意时的一种表达方式。露西认为她是在坚持自己的主见，但实际上她是在骂人。他不可能改变查理·布朗的行为，也不可能使查理对他们的交往感到舒服，因此露西这样做毫无疑问。

并不会因为你拿起这本书阅读你就是一个笨蛋或傻瓜。本丛书书名《完全傻瓜指导系列》、本意是指任何人都可以从这些丛书中获益，与你受教育的程度或者家庭背景没有任何联系。我为本套丛书撰写了三本，《完全傻瓜指导系列：如何安排你的时间》，《完全傻瓜指导系列：如何解决压力问题》，以及目前这本《完全傻瓜指导系列：坚持主见，增强信心》。

我建议你阅读此书时准备几样文具在身边。准备一些记号笔、随意贴、曲别针等。在你研读此书时，标出那些对你特别重要的部分。把主要页码折起来，或者影印下来（如果只是个人用，这并不是侵权行为）。我认为要掌握本书的主要思想，你一定要标出你认为是重要的内容，这样你就会很快地而且很容易地找到你想要找的资料。这有利于你随时查明坚持主见的含义究竟是什么，如何运用这些原则指导你的日常生活。

如果你在坚持主见方面有什么特别有效的方法想再版时写进本书，请把你的想法通过电子邮件寄给我，地址是：assert@effdavidson.com。如果你的方法我从来没采用过的话，我一定会在下次再版时把它写入本书中，并把你的名字也写进去！

杰夫·戴维森

序 言

我一直被人们称之为最能坚持自己主见的人。你对这些形容词不会陌生的：强有力的、强壮的、坚定不移的、强制性的、直截了当的、坦率的、明确的。我想我完全可以只凭我个人的力量来写这个序言。幸运的是，作为一个作家对另一个作家的祝贺，我是第一个拜读杰夫的这本书，并且受益匪浅。

主见是我们很多人都可以本能地感觉到但却说不出来东西，可杰夫却能把它形成自我意识。他使我们能把自己的成就、力量以及特别的才能表达出来。以前我总是将主见看成一把双刃剑，我的意思是说我得小心，否则“反面意义”会超过“正面意义”。然而，杰夫却告诉我们，如果我们正确地看待和适当地坚持主见的话，主见本身是没有反面意义的。

他使我们懂得——在自我意识的水平上——主见是实现自我、实现自信、成为有用人才的关键。另外，杰夫还超越了传统的观念，帮助我们在不同环境和不同遭遇的情况下，使自己更有主见性。我们当中有些人在领导面前表现得比较自然，可在自己所爱的人面前就不知所措。而另外一些人，情况可能正好相反。这本书在各种不同的情况下，对我们都会有帮助。

我是个顾问、演说家、作家，而且我还和优秀的组织中最有才华、最有能力、最有活力的人在一起工作。然而我也得要与配角、“后台人员”、逆来顺受的人、难以交往的人打交道。杰夫使我们改变了处世方法，只是依靠我们自己的主见，就可以随心所欲地与所有的人交往。在杰夫的帮助下，你的职业生涯和私人生活会变得更加顺利。

如何才能有高度的自尊和强劲的动力？其秘诀就是要采用能带来好的结果的具体技巧，掌握了这些技巧，就要为之所用，不能在成功的道路上停滞不前，每时每刻都能看到自己积极的一面。通过运用书中所提供的方法与技巧，这种自尊和动力即刻变得清澈透明，垂手可得。

杰夫研究了你在别的书中根本不会看到的问题，探讨了大量关键性但通常被人们忽略的问题。作为一个企业家，对杰夫出版的25本书，特别是这一本，我最喜欢的内容就是他始终强调自信、镇定和尊严。他回避好战、操纵、被动攻击性行为。他采用的研究方法是研究人类价值的方法，是研究个人权利的方法，是研究常识的方法。他的语言言简意赅，举例生动形象。有了这些，人们还会祈求别的什么呢？

我是一个公认的挑剔者，可我从杰夫的建议中获益匪浅；此书无疑将成为畅销书，但我为他撰写这个序言，并没有从中得到什么费用。我衷心祝贺杰夫的成功，同时也祝贺选中这本书学习工具书的你。读下去吧，你会爱不释手的！

艾伦·韦斯博士
高级咨询集团主席
《百万美元咨询》的作者

简介

你是否有过这样的感觉，没人在听你讲话，或者听你讲话却不按你说的去做？你是否感到要吸引别人的注意力是一件很难的事？你遇没遇到过这种情况，有时你本来想拒绝人家，可你却同意了？如果你遇到过这些问题或相似的问题，也许你就需要更加增强你的主见意识。

很多人把坚持主见混同于激进、专横、生硬。有人认为要坚持主见就得不停地唠叨。有人把主见与自卫联系在一起。事实上，有主见不是这样的。给它下个简单的定义，主见就是要有主张。在这本书里我给主见下的定义就是有能力 and 意愿发表自己的见解，并且能很容易地让人家听到和了解你的观点，同时又不伤害别人的权益。

如果你在日常交往中你感到自己的主见意识还不够强的话，那你是找对了地方。《完全傻瓜指导系列：坚持主见，增强信心》将帮助你增强具有积极意义的自信，使你能在人际交往和个人事业中更好地安排或重新安排自己并取得成功。

严肃、活泼

《完全傻瓜指导系列：坚持主见，增强信心》和其他同类内容的书不同，这类书往往活泼不够，严肃有余。而这本“指南”在陈述合理的建议的同时，幽默却贯穿始终。我真希望你能够喜欢每一页的内容，希望你对它爱不释手。总之，我们都很清楚我们生活的社会，人们交际频繁，见多识广，过于喧闹，因此每人都更难唤起别人的注意力。

孩子很难唤起他们父母的注意力。雇员很难唤起他们老板的注意力。夫妻之间也发现越来越难唤起对方的注意力。人们已经到了非掌握坚持主见的本领不可的时候了。

鉴于这种情况，我编写了《完全傻瓜指导系列：坚持主见，增强信心》一书，论述树立积极的自信心的有效方法，其中还论述了坚持主见的时间、地点、对象和原因。如果你想要在事业上有所发展，而又使事业充满乐趣，如果你想有一个幸福的家庭，如果你想更有效、更有说服力地进行人际交往，此书就是你通向成功的金钥匙。

如何使用本书

此书共分六个部分。你可以逐字逐句从头读到尾，也可浏览目录寻找你最感兴趣的章节。下面介绍一下本书的构成。

第一部分 “请注意”概述有关主见的问题——什么是有主见，什么是没主见。

第二部分 “一个更加自信的你”着重论述坚持主见的要素——增强你的自信。

第三部分 “我有主见，所以……” 论述如何保持你的自信心并逐步完美它。

第四部分 “在家庭生活中坚持自己的主见” 教你做一件巧妙而又难做的事——在家庭生活中保持自信心。

第五部分 “在个人生活中坚持自己的主见” 将论述在个人生活中保持自信心，此外还将给妇女提出一些保持自信心的具体建议。

第六部分 “在职业生活中坚持自己的主见” 将探讨坚持自己的主见会给你的工作场所带来意想不到的变化。



词语解释

在这一图框中你可以查阅新词汇和新术语。



照此办理

此图框为你提供了一些非常实用的思想和信息，将来也许你会用得上。



谨慎处事

在处理不同问题时，你会用不同的方法。此图框为你提供一些常见的方式、方法，供你参考。



信不信由你

此图框为你提供一些较长的事实材料，你也许会对此感兴趣。

目 录

第一部分 请注意

第一章 什么是有主见，什么是没主见	3
有效地运用技巧来表达自己的见解就叫做有主见	
第二章 我们的现实世界	13
要吸引别人的注意力很难，要人们做事就更难，原因复杂多变	
第三章 何时何地坚持你的主见	22
在生活中制定出要做的重要事情，这样你就会知道何时开口发表看法， 何时保持沉默不语；何事值得为之争取，何事最好避之	
第四章 不同时代的主见	31
历史中的主见、艺术中的主见以及宗教和政治中的主见	

第二部分 一个更加自信的你

第五章 为什么相信自己如此重要	39
成功或者失败可以成为一种自我预测的事，因此自己可以把握住成功的机会	
第六章 增强你的语言自信	52
学会通过语言表达，更大程度地增强你的自信心	
第七章 你可以操练的自信技巧	62
大量的建议让你开始变得更加自信	
第八章 每天都要有自信	72
如何利用每时每刻增强你的自信	

第三部分 我有主见，所以……

第九章 你的愿望	87
什么事情每天对你最重要	

第十章 权益受到践踏时发火要有度	98
认清哪些场合是你必须坚持主见的时候，哪怕破釜沉舟也要坚持	
第十一章 区分神话和现实	108
发挥潜能，坚持主见	
第十二章 现在就说，不然就永别开口	112
介绍能帮你锻炼增强信心的专业组织	
第十三章 用身体语言表现自信	121
如何让人感觉你有权威和力量	
 第四部分 在家庭生活中坚持自己的主见	
第十四章 在家中坚持自己的主见	133
家庭通常是你最难实施主见的地方	
第十五章 在亲戚中坚持自己的主见	144
你和你的亲戚在长期交往中是否存在误解	
第十六章 邻里和熟人	153
你在外面与人发生冲突，如何坚持你的主见	
 第五部分 在个人生活中坚持自己的主见	
第十七章 哪些场合女士坚持主见尤为重要	167
对女士坚持主见的特别建议	
第十八章 应坚持主见的其他场合	179
如果你说话带有地方口音，如果你是位少数民族，或是一位年迈的老者、或是因为年轻、体胖超重、个头矮小，在这种情况下你更要坚持自己的主见	
第十九章 做一名坚持主见的消费者	189
当你应得的产品、商品、服务或答复没有兑现时，你怎样做才能维护你的权益	
第二十章 做一个有主见的公民	203
与官僚打交道，要让他们感到你是不可忽视的	

第六部分 在职业生活中坚持自己的主见

第二十一章 在工作中表现出自信	219
在工作中坚持主见是成功与失败的关键	
第二十二章 谁是为这儿的老板	228
当你和老板在一起工作时，会尝到近水楼台先得月的甜头	
第二十三章 在同事面前表现出自信	239
在与同事交往中坚持自己的主见会直接影响别人对你的看法、显出你的优势以及你和他们的关系	
第二十四章 在员工面前表现自信	249
在你的部下面前坚持主见并同时帮助他们坚持自己的主见，这样会使他们更好地发挥自己的潜力	
第二十五章 与客户和顾客交往	259
正确判断在客户和消费者面前坚持主见的时间和地点	
第二十六章 讨回属于你的	269
说服欠债者还债，如果不偿还的话，他们要付出更大的代价	
第二十七章 坚持主见，表现自信	280

第一部分

请 注 意

如果你感到要引起别人的注意，让别人听你讲话，或者让别人跟随你很困难，请注意，不只你一个人有这种感觉，成千上万的人都有同感。甚至那些自认为非常有主见的人，实际上也感觉到自己越来越得不到人们的注意。为什么呢？因为我们生活在一个过于喧闹、人们的交往过于频繁、见识过多过广的社会里，所以就会感到更难引起别人的留意。我确信，而且还有大量的事实摆在那里，说明社会文化变革已达到了顶点，人们有太多的事情需要耗费时间和关注，这样就削弱了他们有效交往的能力。换句话说，我们需要别人能更好地听到我们在说些什么，更需要别人的关注。在这一部分的每一章节里，都着重论述了这样一个中心主题：在一个越来越无法付出其全部注意力的社会里，坚持自己的主见，更好地掌握与人交往的本领，变得越来越重要了。





什么是有主见， 什么是没主见

本章提要

- 掌握坚持自己主见的本领
- 为什么坚持主见会遭到人们的斥责
- 坚持主见与过分要求之间的区别
- 要明白为什么找茬没用
- 为什么坚持主见会有助于你周围的人

“汽车修理店的那个家伙让你更换价值一百多美元的部件时，你真的特别有主见。”

“我晚上外出参加活动时，很不自在。也许我真的需要去参加一个自信心确立训练班。”

“与老板相处时，我很想理直气壮地说话，可我怕被炒鱿鱼。”

虽然你会听到类似的话，可这些话能给你什么启发呢？再说，如果你学会了坚持自己的主见，会使你积攒更多的钱吗？会使你赶走小偷吗？会使你在工作单位得到更好的位置吗？

如果你掌握了坚持自己的主见的技巧，你的一生会有改变吗？回答是肯定的。在人们不听你的话，听你的话但不理解你所说的，理解了但没有任何反应的社会里，坚持你的主见是一种可贵的技巧。在本章里你将了解什么是主见，主见如何帮助你。

有主见意味着什么



词语解释

主见：意思是在不伤害其他人权益基础上，坚持、表达自己的主张和见解。

ASSERT, ASSERTIVE, ASSERTIVENESS 还有其他一些派生词在不同的词典里有不同的解释。长话短说，你会得出这样一个最根本的定义：作为一个人，在不伤害其他人权益的前提下，你有权坚持并表达自己的主张；你也有权让别人知道你的需求，有权拒绝别人并对自己所做的决定义无反顾。

有一种思想学派认为，人有三种反应形式：被动的接受、恰当的说明、过分的要求。恰当的说明处于三者之间。那么，这三种反应形式指的又是什么呢？

- ▶ 被动的接受：有这种行为的人，把自己的活动限于非常狭窄的范围。例如：有人邀你相陪，而你不愿意，虽然你接受了，但心里却怨恨自己不该那么做。
- ▶ 恰当的说明：有这种行为的人，能在不伤害他人权益的前提下，站起来为自己或他人说话。他的反应是：“我很感激你的邀请，但是我不能去。”
- ▶ 过分的要求：有这种行为的人，总是伤害他人的基本权益，与人交往总是粗鲁或不尊重他人。例如：对待不想接受的邀请，他的反应会是：“我永远不会陪你的，断了你的念头吧！”

另一种思想学派认为，恰当的说明是一种具有多面、多维因素的行为。这种行为通常有三个特点：

1. 恰当地表达个人利益；
2. 表里如一；
3. 维护权益。

恰当地表达个人利益

不论是在进行交谈或与人家一起消磨时光，如果你有能力判断什么值得你为之花费时间和精力，你就是恰当地表达了个人利益。再如，接受教育，从事职业，确立优先做的事情（见第三章），处理人际关系，加入组织，以及依据自己内在的智慧，凭借你的能力从别人那里寻求投入等等，这些都是恰当地表达个人利益的最基本的一些方面。

表里如一

坚持自己的观点时表里如一——心里想什么，嘴里就说什么，决不口是心非。随时有

效地回绝或拒绝他人的请求，或者支持和赞同别人的观点和想法。有很多人把主见与有能力回绝请求等同起来，然而有主见远远超过这个范畴。所谓有主见就是该说是的时候说是，该说不是的时候就说不是，该说也许的时候就说也许，而不是因为你不敢回绝他人而敷衍人家的一种方式。

表里如一也包括正确对待别人的评价和不同意见，甚至是对你的敌视。

维护权益

坚持主见即承认你的人权、纳税权、消费权、参加组织权、观看权、发表见解权、观察权以及在不妨碍他人权益，基础上关心他人权。

在这本书里，不论在什么地方读到主见（ASSERTIVENESS）一词或词根词，都要把它看做是“坚持自己主见有效方法”的简略形式——换句话说，就是巧妙地、圆滑地确保人家在听你讲、理解你和留意你。要记住这一点，如果你不能让别人对你讲的做出反应或按照你说的去做的话，要人家理解你又有何意义呢？

此书任何地方出现的主见一词都没有贬义，不像其他词，如过分的（AGGRESSIVE）、傲慢的（OVERBEARING）、敌视的（HOSTILE）、好争论的（ARGUMENTATIVE）、愤怒的（ANGRY）、操纵的（MANIPULATIVE）、爱出风头的（PUSHY）。如果我要表示这些意思的话，我一定会用这些术语的。

为什么要加以区别呢？因为有人把坚持主见与傲慢或粗鲁等贬义行为混为一谈。

积极意义的术语

如果我说了一次，我就会说上一千次：坚持主见是一个具有积极意义的词，是一种技巧，能够使你：

- ▶ 有更好的自我感觉。
- ▶ 消除你一天中可能遇到的不愉快的事。
- ▶ 有机会与他人建立更好的关系。
- ▶ 减轻压力。
- ▶ 有机会促进你的事业。
- ▶ 可能会使你走上领导岗位。

一种技巧能使你做这么多的事，不错吧？

但是不要操之过急，慢慢来——坚持主见是不会确保你在生活、爱情、工作或其他领域里都取得成功的。可它确实对相互之间建立和善友好关系的氛围有着巨大的帮助。

体态主见与语言主见

现在你已经明白了，坚持主见就是站起来为自己讲话、维护个人的权利、发表自己的见解、让人理解你。有了主见也意味着要尊重别人的权利，理解别人的感受。主见行为有时是用体态表现的（见第十三章），有时是用语言表达的（见第六章），而两种表现形式同时使用通常是最为行之有效的。

在主见开始保护你的领地，你的财产，甚至你的自身安全时，你会不知不觉地感到自己的腰板，不论是坐着还是站着，会更加挺直。实际上，你是通过你的体态告诉人家你的立场和态度。然后用语言诚实地、直言不讳地告诉人家你的感受和你的需求。

学会展示自己主见的技巧

有些迹象可以说明你是否有效地坚持了自己的主见（以下简称坚持主见）：

- ▶ 你得到了比你想要得到的要多。
- ▶ 虽然别人不同意你的意见，可他们通常会更加尊重你。
- ▶ 你再不会像以前那样感到失落和急躁。
- ▶ 以前是你的障碍，而现在不再是了。

总之，在越来越多的人际交往和人际关系中，你会感到更加顺利，这是你以前想象不到的。为什么呢？因为现在你学会了向别人说明你的要求与感受，而且是用直截了当却很圆滑、有力又不是强求且具有魅力甚至是激发的方式。

先天的还是后天的

坚持主见或多或少跟遗传有关吗？如今每一个人的性格似乎都可以归属于某个遗传基因。近年来，科学家们发现了敌视、冒险、肥胖的遗传基因。精神病是否会遗传现在还没有定论，有一位科学家把精神病称之为“伍迪艾伦基因”。

也许你有这样一个妹妹：小时候，动不动就踢别人的屁股。还有这样一个弟弟：他就爱惹怒别人。毫无疑问，有些人，不论是先天的还是后天的，的确比别人更会坚持自己的主见。他们个个都是佼佼者，从事的职业包括：

- ▶ 售货员。
- ▶ 警官。
- ▶ 律师。
- ▶ 记者。

- ▶流行音乐节目主持人。
 - ▶政治家。
- 还有很多，前后顺序未必如此。

温柔的人将会学得……

即使你总是害羞和遇事躲躲闪闪的，你也可以学会坚持主见——肯定会比你以前更加有主见了。一旦买了这本书，你就有机会取得引人注目的进步。

坚持自己的主见跟你的身高、体重、性别、种族或任何一种流行舞曲都没有任何关系，在任何身高、任何体形、从事任何工作的人中，都存在会坚持自己主见的人（就像不会坚持自己主见的人当中也不分个头、体形和工作性质一样）。

虽然个头、肌肉、口才、词语解释、男性都可能会成为增加你主见能力的因素和条件，但这些因素和条件不存在，你照样可以是会坚持主见的人。

主见受到人们的抨击

至少在上一代人中，人们把主见和其他一些行为联系在一起。例如，大发脾气或者强求他人有时被看做是有主见的表现。其实，将观点强加给别人，无论是有节制的或是无节制的，不但不会有效，反而会起反作用，至少这不算是有主见。



信不信由你

那些爱将自己的观点强加于人的人也可能一时得逞，但他们不可能赢得与人们长期的合作。看看世界上的独裁者，一旦他们下了台，他们国家的人民是多么地高兴。

以攻为主

所谓以攻为主是让别人都听他的，这种人善于用愤怒、埋怨和责备的手段来达到自己的目的。给对方一种被控制的感觉，对方可能做出让步，但是心里很不舒服。然而当你遇