

一步步、一点点变坏

常有许多女人问我：“为什么书名用‘坏’这个字 你写的和坏根本没有关系 都很平常。”说得没错 但是常常有人认为那些追求勇气和自我意识的女人所做的都是坏事。她们应当有勇气接受这种评价。如果她们不这样做，而是参加有关她们的行为是好还是坏，是否可以被别人接受的讨论，她们就会被引入歧途。这些女人其实只需要讨论一点，这就是她们自己的要求。

然而，许多女人根本就害怕解决冲突。即便她们所做的不过是明确地维护自己的利益，她们也担心自己可能不公正或是自私。有些女孩子对外表现得毫无顾忌，敢于实现自己的意志，但内心深处却很顺从。在某一时刻她们会积极主动地捍卫自身的利益，为利益而战，赢得一个回合。然而过后她们却感到自己有过错，问心有愧。

为什么女人只有当失败者同样感到高兴时才会享受胜利？

为什么女人只有当对方对她们的拒绝表示感谢时才能心安理得地说“不”？

为什么女人在很多事情上希望得到别人的宽恕？

为什么女人会认为有义务拯救别人的心灵，让别人感到舒适和幸福？

为什么她们总是畏缩不前？

对于本属于自己的那一部分权力，她们为什么总是期待别人的恩赐？

为什么她们总是幻想别人为她们搬开绊脚石，扫清障碍，开辟道路？

她们在乖乖地等待着，直到只剩下一个站位时，她们才会惊讶起来。

那些等了太久的女人现在该向前挤了！

坏的含义并不仅仅限于向前挤，更多地攻击，或是更明确地表达自己的不快。它的核心内涵是更加热爱生活，更加勇敢地走自己的路。

这里并不是说要放弃和解和协作的能力。这两者都是我们拥有一种快乐、轻松的共同生活所必不可少的品质。很多女人都具有这种品质，而且她们从小就学会了这些本领。现在她们必须将这两种本领和合乎情理的自己以及实现目标的意愿有机地结合在一起。

从容不迫，给自己一点时间是成功的基石。即使你没有耐心，希望最好一切都能很快得到“改善”，你也得克制自己。勇往直前的性格是不错，但是还得有头脑。

一个优柔寡断、没有主见的女人是可能一夜之间变成一个勇敢的英雄的。为什么呢？大的飞跃有一个坏处，一旦跳下来就无法改变着陆点。人们在飞机里发觉降落在泥浆中时，已经于事无补了。

短暂的努力和冒险的飞跃都是不合适的。那些认为

明天就必须离开她的伴侣，辞去工作，开始骑自行车环游世界的女人很有冒险精神，但却非常不现实。仓皇的逃窜怎么开始就必定会怎么结束两天、两个月或是两年后，那些“逃兵”就又乖乖地回到笼子里。肯定只有顽强的、持久不懈的努力才能得到根本的改变

女人一定要爱自己

我常听到女人说这样一句话：我无法忍受自己。她们认为无法把握住自己。她们感受到自己的不幸，却认为自己该为此负责任即使她们曾经鼓起勇气，满怀信心，很快就又会后悔的

女人形容自己爱感情用事、不客观，事实并非如此例如，她们抱怨自己太吵闹，其实这不过是真情的投入；她们觉得自己顽固，其实这不过是不肯屈就别人的表现；她们埋怨自己情绪无常，其实这是丰富细腻的情感的流露；当她们坚持自己的权利时，却认为自己的举止有失公允；她们责骂自己失去控制，虽然她们的进攻是有益的。

伊冯责备自己：“我总是不断地提出要求，结果把人际关系弄糟了。我对自己的孩子一点儿也没耐心，我没能抽出半个小时和我的母亲好好聊一聊。我无法心平气和地同我的父亲打上一分钟的电话。我甚至在老板面前也不能控制自己。”她非常生气，觉得自己一无是处。

女人认为许多要求只有友好、和气地提出来才能维护关系、胜任工作。如果这样想，后果是严重的。单靠友好、和气是很少能实现自己的目标的。

女人在提出要求时应该以毅力、力量和干劲为后盾。

否则失败在所难免，自责也接踵而来。即使它们是毫无根据的，效果都一样：讨厌自己。事情并不总是像伊冯形容的那样严重，但是那种因为自己提出要求或是发泄不快而得罪了许多人的感觉，却让我们体会不到生活的乐趣。女人自己不接受自己，也就不能问心无愧、全力以赴地争取成功。

如果你能正确地评价自己，并从中培养出战胜冲突的能力（这是变坏的关键所在），你就一定会获得成功。只有这样，你才不会整天怨天尤人，才能心安理得地开始变坏。

这就要求你：

- 不要在意别人被惹怒；
- 原谅自己的错误；
- 对自己宽容；
- 永远爱自己。

完全不重要的是：永远得到所有人的爱。

在《好女孩上天堂 坏女孩走四方》一书的开始，我引用了柏拉图的一段话：“我不知道哪条道路肯定能通向成功，我只知道有一条路肯定会导致失败——这就是事事迁就他人。”事事迁就别人会制约自身的能力，女人尤其如此。女人往往只看到他人的愿望和要求，事后太晚想到自己。

她们没能实现自己的愿望，失去了自己的目标。其后果就是怀疑自己。一场恶性循环开始了。

同样，女人对自己的能力也是一点不珍惜。她们为别人全力以赴，等到自己需要时，才发现力量储备很快就要耗尽了。

女人必须随时问自己：

- 我是按自己的意愿行事，还是按照别人的旨意？
- 我为什么认为让别人优先如此重要？
- 我想回避怎样的矛盾？
- 短期的利益是不是会诱使我忽视长远的损害？

你要求回报了吗？

女人易于放弃索取回报。生病的女友请我们下午帮忙照顾她的孩子，我们无法想象这样回答她：“如果你下个星期病好的话，也帮我照顾孩子。我已经很长时间想一个人去游泳了。”许多人认为这样也许就谈不上友谊了。如果女友过后拒绝帮助我们，我们就算是气得发抖，也是没有用处的。

也许你现在有很多理由不要求回报。也许你觉得别人需要帮助，要求得到支持，而你是惟一可以给予的；也许你认为索取回报无异于敲诈；也许你这个人很容易替别人着想；也许你不想小气；也许你害怕冲突或不知道如何表达自己需要回报；也许你担心别人会回避甚至责骂你，也许你认为：“既然我们是好朋友，就应该付出。”

这些放弃回报的理由，没有一个是站得住脚的。每次问问自己：

我是为自己的利益做事吗？我得到了一些回报吗？

请求还是要求？

一个小女孩清楚地说出了自己的真实愿望：“我要喝水！”之后，她通常听到大人说：“你忘记了那个最有魅力的字！”大人们在等着听那个小心谨慎的“请”字。

小女孩要什么东西，肯定不愿长时间地哀求，也肯定不乐意必须先深深鞠上一躬。

女孩子们很早就接受教育，要掩盖自己的要求。在其他孩子找到了那个最有魅力的字的时候，我的女儿也找到了自己最有魅力的词，这就是：“马上。”

许多成年的女性还没有摆脱这种规规矩矩的鞠躬，她们不是直截了当地提出自己的要求，而是苦苦哀求。现在这一切都该结束了。

如果你对变坏一点点感兴趣的话，就问问自己：

在过去的两个星期里有人生过我的气吗？

我能不能冷静地忍受他或她被激怒、受到伤害或是被冒犯？

再问问自己：

在过去的两个星期里我有没有生气或者恼火？我是否明白地表现出来？我们之间的关系有没有因此发生某些根本的变化？

斗争才能获得成功

如果我们声称，女人到处都有机会，这太言过其实了，任何人都不可能有这种幸运。但是，因此就认为女人

没有机会同样也是错误的。相反女人的机会比过去要多。不过，要想发掘出所有的机会需要付出大量的精力和顽强的精神。不久前我和东部的一个图书馆馆员交谈。她曾经为了市立图书馆免遭关门的厄运组织了强烈的抗议行动，冒险请愿，狂热地投入到斗争中去。今天她已经挽救了图书馆，资金有了保障，去的人也很多。她总结自己的经验在于：“如果女人什么也不做，那么所有的事情都一团糟也就不足为奇了。当然我们在东部更困难些，因此我们也必须更努力地斗争。”这句话归根结底对每个女人都适用。没有斗争哪来的成功。

毫无疑问，一个拖家带口的女人要想在工作中有所发展更是困难，但不是不可能。一位女工程师，有两个孩子，每天得花三个小时坐火车上班。在路上她读书和听音乐。“我不想失去这份工作 这比看孩子要好。”但是父母和亲朋好友都严厉地批评她：“你既然不想照顾孩子，那为什么要孩子呢？”就这样，她带着狠心妈妈的标签生活着。晚上，她轻轻松松地回到家，和孩子开开心心地在一起，尽管他们在一起的时间确实很少。这种生活模式不一定适合每个人，但可能适合一些人。

可惜大多数女人比较保守，她们在工作上没有多少进取心，也很少有兴趣冒险，她们的态度很消极。

女人的惰性是怎样形成的？为什么女人无视积极生活的意义？为什么女人会指望别人去改变她的处境？“男人应该为此出力！”就是这样一种想法。她们不准备自己主动地去生活。

谁指望靠别人的帮助取得成绩，就像坐在玩具马上，

想让别人牵着走。这种牵马的仆人只有童话里才有

许多女人不相信自己的力量和能力。她们总是担心：事情一经我的手，就准会出差错。和别人的关系破裂时，她们怪罪自己；孩子们在学校遇到困难时，她们也怪罪自己。她们认为按别人的喜好行事就可以摆脱负疚感她们变成了和她们共同生活的人玩的球。由别人而不是自己决定什么是对，什么是错，什么是合理的，什么是不合理的

摆脱别人的看法 设定自己的疆界 因为：“谁不能保卫自己 就只有永远待在厨房里。”

我们不是生来就温顺

许多女人还能想起她们年轻时那段无拘无束的日子。她们爬树，偷偷翻窗户，没有驾照就开车、骑摩托。她们胆大、自信、强壮而不是弱小。几乎每个女人都曾有过这样一段时光。今天她们再回头看看那时的冒险行动几乎认不出自己。这个时候，她们会感到悲哀。如果她们生活得过于小心谨慎，处处怀疑自己，她们就会感到更加的悲哀。一个无拘无束的小女孩不知不觉地变成一个优柔寡断的妇人，觉得自己再也不能真正地把握自己的生活了，这并不是因为她们觉得自己矮人一等，智商不如别人，而是因为她们感到在许多情况下根本不能驾驭事态的发展，觉得自己孤苦伶仃。有多少机会从她们的手中悄悄地溜走。封闭就这样悄悄地形成了。

回忆一下你自己不安分的青年时代，在想象中重新

找回那种情绪、干劲和果断。在回忆里再次体验你经历并战胜过的冒险。老照片、明信片、信件或者一次班级聚会都会让你沉浸在过去的感觉里。

小团体的那句鼓舞、激励人的格言是怎么说的？为什么那个时候你不假思索就敢于去做了？是谁促使你去做那些勇敢的、冒失的和寻常的事情？

带着这些问题找回你自己的乐趣，勇敢地去行动，去争论 去赢得欢乐

一次在讲习班里，一位气质高贵、上了年纪的女士回忆说，她曾有个叔叔，只要她说一句骂人的话就给她 5 芬尼。她说起这事时脸上露出调皮的微笑。这段小插曲让她后来敢于一生气就骂人

如果无拘无束的青年时代能再现的话，研究一下你什么时候以及怎样开始怀疑自己的能力的大概会是这样：“原来我可以做到和我最要好的朋友大声争吵，现在我最多只敢和我的伴侣大声（但没有用）嚷嚷。”过去我敢自己骑摩托 现在我可不敢 只好坐别人的车。”越老越觉得自己迟钝 ”

也许你还记得你的朋友、丈夫和父母对你的评价，他们不相信你自己会处理好事情。当一个女孩子下决心去完成一项不同寻常的任务，有时候轻视的目光或蔑视的评语就足以让她放弃。

女人被剥夺了勇气和功名心。一个乜斜的目光就足以熄灭反潮流的欲望。这完全是可以理解的，因为反潮流本来就很费力，可能会筋疲力尽，甚至会有危险。再

说 放弃自身的努力 舒舒服服地向后依靠 毕竟具有很大的诱惑。这就需要引导、鼓励、支持和实践。

不再温顺

以你产生怀疑前的那段日子为出发点，继续感受力量，感受冒险的乐趣。

克里斯是位女教师。她的内心对自己的温顺非常恼火，最终决定：“不再温顺！”是一次会议的情形促使她改变自己。那次她的建议又被否决了。她提议给学生一个机会，让他们自己来布置活动室。可同事们预言学生会弄得乱七八糟，他们说服她收回她的建议。她没有说话，但内心很激动，生自己的气。她的脑海里闪现出许多类似“绵羊般忍耐”的情形。在过去的几年里她越来越难以忍受自己的顺从。她作出了太多的让步，尤其是在年长些的同事面前掩盖自己的意见。尽管她对同事们诋毁学生懒惰、专搞破坏很生气，但她不敢为学生们辩解。作为一名深受学生信赖的老师，她很想替学生争辩，但却没有办到。

情况并不总是这样克里斯回忆起自己曾经有过一段时间，果敢坚决地维护自己的观点。

坚持自己的主张，实现自己的理想，而不迁就别人，那已是多久前的事了？过去那个快乐、好斗的克里斯到哪儿去了？是什么使得她现在表现得这样温顺和宽容？

从那天起，她开始非常认真地记下什么时候、什么情况下她表现顺从但自己却很生气。她还回忆起自己在少女时代干的恶作剧（堵住小溪，撞倒在草地上站着睡觉的

奶牛，夹住管风琴的出气口），回忆那些被禁止的夜间外出（到粮仓去找男孩子们，骑自行车去游泳，去违禁的迪厅）。当她对我谈起她的恶作剧时，她就像念咒语似的一再插进这句话：“这才是真正的我！”

克里斯从她的回忆中汲取力量。她感到今天这个文静、保守的女人形象不能代表她的全部。“过去我敢做，今天为什么就不敢？”当年那种和女友打闹一阵后疲惫但愉快地躺在草丛中的感觉复苏了。她真正感受到自己的力量带来的舒适感。尽管想起来她还感到有些尴尬：“我比较有力气，常常坐在上面，将女友的胳膊压在地上。”最令她感到自豪的是当年的勇气，14岁时，她曾愤怒地跑到校长那儿拼命为一个要被赶出学校的女友说话。

期待找回这种感觉给克里斯带来了很大的刺激。她参加了一个柔道协会。令她宽慰的是发现她不是惟一在“扭打”中体会到乐趣的“准祖母”。那种对力量的感受，撕扯的感觉，以及凭借熟练的转体就能将对手掀翻在地的经历，激励她在现实生活中也要勇敢地行动。

当克里斯重新提出让学生自己布置活动室时，全体教师都感到有些不知所措。令人难以置信，一个被否决的提案竟然又被重新提了出来。但是这次克里斯找到了令人信服的理由，她慷慨激昂地指出：“难道你希望我们的学生站在街角，成为毒品贩子的牺牲品吗？”她并没有看到学生真的受到威胁，但是她提出的理由让哪一方也难以驳倒。她重新找回了“昔日的斗争精神”，继续实现自己的设想。“我从未想到事情会是如此简单！”

唤醒力量

对每个女人来说，都非常有必要回想一下自己过去是不是比现在更勇敢、精力充沛和果断。“快，开始吧，这些我都会，都做过。现在我再来干！我年轻、没有经验时会的，现在成熟了只会更有把握。再也没有愚蠢的借口了。”如果人们能这么对自己说，事情就简单多了。

我也了解一些例子，有些女人一辈子胆怯、谨慎或无助，始终按他人的旨意行事，但是在一两年的时间里，她们慢慢地摆脱了事事和为贵、时时看眼色的习性了。

加布里勒称自己是个“受保护的废物”。一切都是那么平静，在她的过去无论如何也找不到不平静或是混乱。她和一个“打小就认识”的表兄结了婚，生了两个孩子。她决定改变生活的起因是她对丈夫很生气。他又想不顾她的反对自己决定度假的开销。每次她都对他“大手大脚花钱”很生气，她知道度假多花了钱，每个月的家用就要减少。但至今她一直保持沉默。她担心会大吵一顿，只好克制自己。但加布里勒清楚，如果她不坚决反对的话，她就无法赢得这场对峙的胜利，因为她丈夫“顽固不化”。他是一个农业合作社的企业领导，每天的工作就是指挥别人。促使加布里勒下定决心的是这样的想法：“我一生中还未获得过别人的承认。因此这次能不能做到，我心里没有数。我决定度假只能花 4000 马克，多 1 芬尼也不行。”

她找到了令人信服的比喻对付她丈夫：“公牛的鼻套挣脱了两个月，就再也套不住，我的主意已定，就再也不

会变。”这自然令她丈夫大为恼火。他像矮了一截似地坐在那里，再也找不出任何理由。他又能反驳什么呢？

我也问过那些从未有过勇敢经历的女人，她们的想法和力量是从哪儿来的。她们从自己未曾发挥过的积蕴中获得力量 去参加潜水班 考摩托车驾照 买摩托 学会骑马，或加入业余演出团体。

玛丽在潜水班“就像其他普通成年人那样”学会了如何克服害怕心理。“当我战胜恐惧时，我体验到了探险给我带来的快感。我和小鲨鱼、大 鲑 鱼一起游泳。潜水教练有时还得牵着我的手或是跟我一起游，但我已不再害怕了。”这种变化具有深远的意义。玛丽过去对很多事都很害怕 怕黑 怕独自在家 更不用说吵架和争辩了。“我现在还会感到恐惧，但我知道我能控制住。”玛丽变得敢于发火了，而且还敢于把丈夫赶出家门，事情是这样的：丈夫放弃了薪水不错的经理职位去做亏本的葡萄酒买卖 她“终于厌倦了”。那时 她自己对职业也很投入 绝对不再需要这种虚荣心了。在过了“美好的同时也是可怕的五年”后 她给这种生活画上了句号。

马恩是个温柔体贴的女人。很长时间她一直和男友以及她半身不遂的母亲生活在一起，两个人和她的关系都不错，也很亲密。每次她和男友去旅行时， she 就把母亲送到她妹妹那儿。但是她对妹妹很“厌恶”，因为每次回来都看到母亲“身体不好，很惨”。她妹妹总是让老太太做她根本不能再做的事情。每次她都得和妹妹吵架。马恩和她妹妹断绝了关系：“我最好带上母亲去度假。”她说到做到：“结果当然是我成功了。与其回来再花上一个星

期的时间给她调理身体，不如带她一起上飞机。让那些没用的吵架彻底结束吧。”马恩非常担心她母亲是否能承受住旅途的劳累，但是和妹妹决裂的勇气激发她采取这种不同寻常的办法。不吵架的话她还不肯“这么坏，让母亲失去自己的二女儿”，还让她忍受旅途的劳累。第一次旅行后马恩吃惊地发现她母亲又对生活充满了乐趣，重新焕发了活力。

这些例子中的女人尽管自己没有意识到，但都遵循了以下正确的准则：

- 认真对待自己的不满。
- 设想自己希望得到的感受。
- 明确地决定：“必须采取行动。”
- 同时接受自己的决定：“我必须采取行动。”
- 为自己确立可行的目标。
- 在遇到挫折时稍事休息，给自己加油。
- 寻求支持和志同道合者。

鼓足勇气,跳出自我封闭

在某些看似小事的地方女人更应该当心自我封闭。她们常常在他人说低级下流的笑话时还能保持沉默。尽管她们很生气,但她们还是忍住了。甚至她们还认为沉默是讲礼貌。其实她们心里清楚,这种克制是一种坏习惯,必须戒掉,但是她们忘记了,敢于表示自己的愤怒、敢于蔑视讲笑话的人,是需要极大的勇气的。上司提出了建议,尽管她们知道他一定会失败,但她们仍然认为反驳是理智的行为。是出于对老板的尊重?是怕惹麻烦?还是害怕自己的行为会表明自己是一个好斗的女人,从而引起别人的重视?

扎比内听到她的上司要提拔某个同事当销售负责人,她对这项建议产生怀疑她听许多外勤人员谈过,大家都认为这个人没有资格,跟同事关系也不好。没有人愿意给他这次机会,他将来会处处碰壁。但是她没有发表意见,她担心插手人事问题超过了她的职权范围,她觉得谁当销售负责人毕竟不是很重要,因为外勤人员难得和负责人见上一面。

自从她发现这个问题使她无法保持平静,扎比内才

改变了她的态度。平时她并不常谈论工作，但这次她对丈夫和女友谈了此事。她承认错误的任命会严重干扰企业的人际环境和工作进程。扎比内决定和老板私下谈一谈。令她意想不到的是老板让她拿个主意，她没有考虑到会让她马上拿出解决办法来，但她沉住了气，请求给一天考虑的时间。第二天她提出了人选，是一个受大家尊重的资格较老的外勤人员。“我怎么没想到。”上司说道，他接纳了她的意见。

全面分析一下你在日常生活中自我封闭的情形：伊蕾妮当别人生气或大声地和她说话时都不敢反驳；卡蒂当她喜欢的人生气皱眉头时把所有的批评全忘了；伊洛娜当别人长时间地、一而再再而三地教训她时保持沉默；别人一个好眼色，马克西就再也找不到批评的词了。

过分的谦虚

自己真实的愿望和事事无所谓的态度，对贝贝尔来讲是一对难解的矛盾。一旦她得在两样东西中作出决定时，她总是这样。比如她的丈夫对度周末提出了两个选择：“去划船还是去拜访格尔德和布里吉特？”贝贝尔就答道：“我无所谓，做你想做的。重要的是我们两个在一起，两个人都感到高兴。”她觉得家庭里的其他人得不到自己想要的东西就会生气，而自己是能够迎合别人的安排的。其实她觉得在格尔德和布里吉特那儿很无聊，她更愿意去划船。但她丈夫最终决定：“我们去朋友那儿。”在路上她就开始头疼，抱怨他车开得不好。她没有意识到自己一点兴致也没有。过了几天她才发现：“我根本不想去拜

访朋友，我更愿意独自和丈夫一起做点什么。”

许多女人认为她们不存在这样的问题。她们认为对自己的利益一直是很清楚的

必须搞清楚：你和伴侣谁来决定周末的外出？由谁决定业余爱好和孩子置装的开支？谁去挑选新电视？谁对电视频道有决定权？

即使你认为你有决定权，你也不必匆忙丢开这个话题。至今我几乎还没遇上一个女人，作出决定时不在某种程度上需要克服明显的、或多或少的无能感。归根结底，她们过分担心做错事。

自己决定！

有不少人把他们的自我封闭隐藏在巧妙的伪装后面：他们在等待别人作出决定，希望这样能够避免任何敌视、失败和斗争。令人遗憾的是，大部分妇女都是这样。

“你认为我该做什么？”

“这样对吗？”

“你也这样看吗？”

原则上讲，这样提问题没有什么不行。征求别人的意见往往是明智的，征求到了一个你没有想到的观点，可能会给事情带来完全不同的评价。但是，如果一个人在一个建议提出后，没有经过思考就立刻接受别人的思想或评价，那么他或她可能没有意识到在这点上他们自己的思想最终被封闭了。

这些句子你过去有没有思考过？把它们当成提示好好看一看。

- 你过去是怎样作决定的？
- 你是不是总是让别人作最终的决定？
- 在很难作出决定时什么样的感觉支配你？

我认识一个女人，她和哪个男人外出最后都是由她女友替她决定的。还有一个独身的女会计，几乎所有生活上的事都是间接地由她的一个熟人决定的：“他懂得很多，又有好主意，我总是可以去问他！”最终他替她决定买什么样的车，该上哪儿去度假，该怎样打扮自己，哪种业余运动适合她。

但是，我也遇到完全不同的情况。一个女孩扭伤了脚，医院诊断怀疑韧带撕裂。据医生讲，只要拍一张 X 光照片（那样脚要伸展开）就可以确认要不要动手术。母亲知道这样会很疼，拒绝了这个诊断方案。于是伤脚当时只是做了普通的固定处理。医生给她们施加压力：“你这样只会给你的孩子造成更严重的后果。如果不同意这种诊断方案的话，你就太不负责任了！”他们只想让这位母亲和她女儿“自己承担风险”。这位母亲反驳道：“到底该谁负责任？”虽然很气愤，但她感到自己是对的。她带着女儿离开了这家医院。第二天，她请教了另一位专家。这位医生摸了摸受伤脚，又向她女儿仔细地询问了受伤的经过。他认为令人痛苦的 X 光拍照和手术是没必要的。证明这位母亲坚持己见的决定是正确的。经过石膏固定和护理，脚伤痊愈，没有留下后遗症。

你可以这样辨认出封闭：

下面的句子是一些警报信号！

- “我不知道我该做什么！”
- “我不能改变它！”
- “这个我不会！”
- “我需要帮助！”
- “事情失败了是我的错！”

这些话语很容易让人变得消极和听天由命。如果你常常说这些句子，或者你想过类似的内容，你已经存在自我封闭的危险。

如果遇到“我该怎样解决这个问题？”时，你总是找不到满意的答案，自我封闭就已经形成了。因为大多数问题会因为等待而变得复杂化。政治家所谓把问题“搁置”起来的做法不过是一种掩饰问题的伎俩。

自我封闭还是充满自信

通过下面的测试你可以发现，你是不是有陷入自我封闭的危险。

把最可能符合你的数字记下来，但不要考虑太久。常常本能的反应特别能说明问题。

从不这样 = 1

很少这样 = 2

一半对一半 = 3

常常这样 = 4

几乎总是这样 = 5

我感到工作中有很多局面我无法应付。

我感到家庭中有很多事情我对付不了。

一争吵起来我很快就会哭，我再也不知道该说什么了。

“讲话是银，沉默是金”是我在吵架和争论时的座右铭。

我对需要技能的事情完全没有天赋。

我的熟人谈论的许多问题我都无法参与。

我的伴侣比我聪明。

许多过去很容易做的事我现在不知怎么都不行了。

不太清楚的事情我不管。

当我发现对谈话的内容不很了解，我宁愿不参加。

没有做过的事我不愿做。

我自己真正能掌握的事情不多。

总计：_____

总分在 12~60 分之间。得分在 30 分以内 说明你的思想自我封闭的成分较少。得分超过 42 分 说明你的思想很有可能经常处于封闭状态。

如果在一个问题上你的得分达到甚至超过了 3 分，你就应该去搞清楚，究竟是什么样的具体任务，什么样的情形使你感到无法驾驭。

如果你现在就想开始告别自我封闭，这里有些建议

供你参考：

如果你觉得不能应付工作中的一些情况时：

从自我封闭中走出来的第一步就是不要将实践中的专业知识和人际交往的能力混为一谈。想一想你怎样才能获得欠缺的专业知识。问问自己：“我准备怎样来改进工作？”

你觉得在家庭中压力过重时：

仔细检查一下：究竟是什么让你感到不能胜任？也许你觉得需要负责任的事太多。考虑一下，什么责任可以承担，什么责任可以移交别人。别忘了自己还有邻居和朋友，你还可以花钱请人帮忙（照料孩子，护理老人等等）。应当考虑到别人也有责任承担自己应尽的义务，比如应当让年轻人学会承担自己的责任。孩子长大成人了，就应该自己对自己的生活负责。你的伴侣和你生活在一起，肯定不希望你扮演孩子保姆的角色。

如果你发生争论很快就会哭的话：

不要让眼泪蒙住了你的双眼，含着眼泪你也可以表达自己的要求，即使眼泪已经在眼眶里打转，你仍然可以拒绝别人，仍然可以提出自己的要求。你之所以流泪，说明这件事对你很重要，不要觉得流泪是一种出丑的表现。

如果你认为沉默有助于解决争端：

那么你搞错了：如果说说话是银，沉默是金，那么争吵就是白金。

如果你觉得你在需要技能的事情上没有天赋：

没有人手脚很笨。只要勤练就可以掌握技能。自己练练看，拿一块大木头、一盒钉子和一个锤子，将钉子钉

进木块。受点伤 算什么，要把它看作是劳动的奖赏。

当你感到无法参与谈话时：

如果你对谈话的话题感兴趣，那么听不懂的地方完全可以让别人再解释 遍要敢于刨根问底。你不需要马上搞懂一切如果你不感兴趣，就换一个话题，或是换一个谈话的伙伴

如果你感到自己比伴侣 差一截：

把他拉下来！不要装样，好像你真的很笨。

如果你觉得许多事情过去比现在做得要好：

在生活中通常随着年龄的增长，经验会更加丰富，人也会变得更加老练。你要立足这样的出发点看待自己：我现在比以前更能干。

如果你对不清楚的事情都不过问的话：

你的克制是不恰当的和有害的。重要的是你到哪儿去，而不是你从哪儿开始。

如果你对新事物有恐惧心理：

只有敢于接受新事物的人才会进步，其他的人只会无聊地原地踏步。

如果你认为精通的事情很少：

没有人什么都会。每个女人肯定都有几件自己得心应手的事情

她们应该有兴趣进一步提高自己的能力。

● 具体描述一下你认为没有能力驾驭的局面！

● 如果想要驾驭这种局面，必须具备什么样的能力？

- 用笔记下你将怎样获得这些能力。
- 给自己留出充足的时间，以便自己学习掌握这种能力
- 每次成功后对自己的要求提高一点点，不要奢求过多。如果你缺乏坚持到底的能力，你就应当尽可能地去畅想，畅想达到目的会给你带来什么样的快感。

测试只能提供依据，归根结底真正起决定作用的是实际行动。理论上讲，一个人可能在自己的想象世界里感觉很稳定，没有意识到什么封闭，但是一遇到困难，就会表现出封闭式的反应。

卡特琳是个护理老人的女护士。能在工作之余照料花园，在她看来是一种享受。在八小时之外她逃避自己开车、会友，对那些要求能力的事情，她一概回避。她觉得自己不是没有能力解决问题，而是自己根本就没有问题。事实上她是在逃避责任。她偏头痛和长期疲劳的症状就是这种状况在身心上的表现。

那些潜心研究陶艺课程的女人认为在陶土中找到了自我，这种思想掩盖了她们的内心封闭。她们就这样捏呀捏的，摆弄手中的陶土，却从不去问问，自己究竟期望得到一种什么样的生活。我非常喜欢保拉的做法，在十年婚姻结束后，她毅然带着 11 岁的女儿回到英国——自己的故乡，通过进修当上了一名语言教师。现在她和一个比自己小很多的男人生活在一起，她喜欢他，觉得他就像一个手中的宠物，带他出去溜达，她感到快乐。她甚至让他把她的旧车卖掉，好让他有钱邀请自己去度假！

自我封闭是怎样形成的？

一个人如果靠自己的力量无法解决某个问题，那么以后遇到类似的问题，他就很有可能仍然解决不了。

儿童接触那些容易伤害他们的物品时常常会被大人禁止，让他们败兴：“刀、叉、电源和剪子，孩子千万不可以碰。”所以许多人一看到锋利的刀子就往后退。他们在这点上被封闭了。我认为这就是那些家庭主妇为什么在厨房里很少用锋利但是很好切菜的刀子的原因之一。如果一个人带着这种潜意识的封闭想法勉强去使用锋利的刀子，他会缺乏自信，比那些没有这种疑虑的人更容易弄伤自己。

看到了危险就应该找到相应的对策。人们需要对自己的能力有一个实事求是的估价，并且对能够达到目的充满信心。就拿刀子来说吧：我清楚，刀子很锋利，那么用它的时候我注意一点就是了。

渴望获得成功的女人，必须在努力的过程中积累更多的经验。如果她们一味坚持酷视一切，毫不妥协，她们必然会失败。这和上面所说的锋利的刀子的情形是一样的。

没有经验和没有得到锻炼，我们实现目标的能力就像一把钝刀一样没有用，但是过于锋利和好斗，却又会导致我们闯祸。

害怕使用车站的自动售票机，避免使用摄像机，或借口笨拙，这都表明一个人已经把自己束缚住了。

一个人处于封闭状态的主要表现：

- 让伴侣当自己的保护人；
- 隐瞒自己的观点；
- 看着别人嘴巴说话；
- 经常遭遇失败；
- 认为必须避免任何争吵。

自我封闭会导致什么后果？怎样预防？

在某一个具体的环境下作出一个正确的决定，可能会有一定的难度，但是不能因为有了难度就可以助长自己的自卑。有些女人，一旦陷入封闭的怪圈以后，常常会无端地感到自己无能。她们失去了独立寻找解决问题的能力，而且很容易陷入紧张状态。那种觉得自己一做事准会错的想法会对生活的方方面面产生消极的影响。

安格丽卡 30 岁时想获得轿车驾驶执照，这样丈夫上班的时候自己也可以活动活动。其实她所希望的不过是能获得许可，开车从甲地到乙地，她并没打算真的学点什么本事，她对汽车和技术“打心眼里憎恨”。对汽车原理和道路交通她根本不感兴趣。她装作自己很笨，不是操作不当让汽车熄火就是故意挂错挡她还一连串地“无视优先行驶权”。她讨厌上驾驶课，当教练指导时她也心情不好。对这样的人，教练怎么能继续忍受下去！怎么能不失望！他向她怒骂道：“你分明是在挥霍你丈夫的钱！”听到这话安格丽卡神情恍惚缩到一边闷头不吭声了。

她来找我，她觉得主要问题可能是自己患有考试恐

惧症。几次谈话后她才道出全部的事实。驾照考试只是一系列自我封闭的高潮。安格丽卡把自己想象得很悲惨，觉得自己没有魅力，认为自己没有前途，非常绝望她几乎做什么事情都失败。

她必须明白这样一个道理：没有真心的投入是不可能改变现状的，考驾照也同样如此。想要通过考试，内心就必须有积极的态度，而且应当真正去努力

后来，安格丽卡把驾照考试看成是训练自己的一种机会，这次她严格禁止自己产生这样的念头：“我对这些一点也不感兴趣！”因为不这样的话，自己的努力就全部白费了现在她至少对自己已经能提出这样的要求：“说干就干，我对道路交通和汽车必须多多少少要有点了解。”安格丽卡发现只要她准备认真对待一件事，也就建立了摆脱沮丧和冷漠的基础。

她带着这样的心态来避免自我封闭：

不存在真正的失败。

失败只是一种评价，不是事实。改变一下你的视角。每当出了差错，发生了不幸，经历了失败，你都应当抓住机会，扪心自问：我能从中吸取什么教训？下一次我能在哪些方面做得好一些或改变一下？有百害而无一利的是这样的想法：“我做错了，我没能做好，再做一次我还会失败。”

失败后，我们应当：

- 研究一下，到底是什么方面失败了；
- 研究一下，下次该怎样改变；

- 找一找别人该承担的责任；
- 要认识到，即便是自己承担的责任也不是不可以改变的。

当然，我没有要求你们轻率地自吹自擂：“我聪明又美丽，能做好任何事”，而是要求你们理智地看待自己的能力。封闭的人很难对自己有一个正确的认识。他们生性悲观或自卑，这点他们必须改变

相信能力，不要相信命运

为什么我能得到一份工作？为什么我的工作得到尊重？什么样的人适合我？即便是对待这样的一些问题，许多女人仍然相信命运的安排。她们遵循星相的解释她们没有想到，那些看上去自身无法左右的关联和自我封闭之间存在着一种消极的因果联系。

如果一个人认为无法左右自己的人生，就得寻求新的理论 因为人们想找到解释，想找到事情的原因。结果呢，不论是在思想解放的欧洲，还是在几乎尚未开化的亚马孙河的印第安人部落，情形都是一样的：当一个人弄不清楚事物之间的因果关系时，就会构造出一个关系。于是，他找到了（虚构了）星座位置和个人命运之间的关系。

一个女人认为星座会比她在生活中掌握的全部能力更能影响她个人的未来这对我来讲是不可思议的。

多一些勇气

采取新的行动首先要在脑子里形成观念。如果你想建立新的行动模式，就必须先形成新的思维模式。要想这样就必须认清旧的思想误区，了解人们什么时候和怎样失足掉进这些陷阱里的。

首先 女人必须和反对改变的最顽固的敌人决裂 这个敌人就是表面的害怕。我把这种特征并不明显的害怕叫作表面的害怕，因为它们和真正的害怕有着本质的区别和不同的作用。

真正的害怕是一种让人丧失活动能力的感觉，会引起身体上的反应，或导致强烈的几乎无法克制的逃跑冲动，或导致躯体的完全僵化。只有极少数的人处于这种害怕的状态。大多数人感受的只是表面的害怕。

许多女人只要设想一下下面的情形，就足已感到害怕了：

- 和伴侣发生矛盾；
- 寻找一份新工作；
- 和父母或公公婆婆吵架；
- 换一种自己不熟悉的型号的汽车驾驶；
- 把头埋在水里潜泳；
- 在激浪里游泳；
- 询问加薪的事；
- 接受新的任务；
- 研究电脑；

- 抚摩动物 如猫、鼠海豚和家鼠)；
- 在窗户旁观察雷电；
- 到政府部门或出庭；
- 和孩子的老师谈话。

表面上的害怕会阻碍你变得积极

对表面的害怕首先要有正确的认识，这对许多女人来讲都是非常重要的。但是有不少女人却常常对她们的害怕表现出依依不舍的情感，这是因为这种害怕没有把她们吓得瘫软在地，也没有使她们紧张得喘不过气来，倒是给她们继续保持消极的生活，消极地对待自己提供了一个绝妙的借口。如果一个女人说：“我害怕”那么这句话背后的含义很有可能是：“如果我变得很倔强，如果我对伴侣施加压力，如果我向老板当面表明立场，如果我要孩子尽更多的义务，如果我拒绝女友的一次请求，如果我和熟人保持一定的距离，如果我的观点在同事中占了上风，如果我向营业员提意见，如果我把饭菜退给服务员，我不知道将会发生什么。”归根结底，她们话语的核心思想是：“我不敢 我担心会出洋相 会捅出大娄子 连自己都觉得过火。我不想事后责怪自己。”

你有没有过因为“害怕”失败 或“害怕”会给自己或别人带来伤害，而没有敢去做某件事情或过分小心地去做某件事情？仔细想出三四件出来。

如果你打算和害怕的想法告别，就应当考虑一下这

种表面的害怕曾经给你带来过什么样的好处。

- 这种害怕在哪些方面保护过你？
你想要这样的保护吗？如果是的：你可以考虑一下，还可以通过其他什么途径得到这种保护。
- 你可以避免冒什么样的风险？
好好想一想你可能得到的好处。问问自己，你可以怎样降低风险！
- 害怕是你保持被动、消极的好借口吗？
想想看，如果你变得积极主动，事情会发生什么样的变化。
- 难道你为了某个好处就一定得忍受不舒适吗？
没有什么会白送给你的。和这样的想法告别！
- 你对接着会发生什么没有把握吗？
要养成这么一个习惯，凡事先考虑一下会带来什么样的结果！
- 你有没有遭遇真正的危险？
真正的危险必须认真对待。仔细考虑一下你可以怎样对付它们。
- 这种表面的害怕真能让你回避表态吗？
想不想表态完全应当由你自己决定。

说到表面害怕，最常见的例子就是怕老鼠或蜘蛛。这已经成了无数漫画家笔下嘲弄取笑的对象了。但是害怕一个人呆在家里或是独自去酒馆也属于此类。不敢自己开车，没有勇气在餐馆退回冷菜，以及害怕一个人度

假，也都是表面害怕的表现。

几乎每个人都有一些恐惧事后证明是莫名其妙的。也许你还能想起一两个恐惧的经历，最后你发现自己的这番恐惧完全是没有根据的。但是尽管如此，你的内心仍然有一股顽固的势力在阻止你改变自己的心态。这种小小的势力除了会妨碍我们变得勇敢一点，其他什么能耐也没有。

每个女人都应当认真负责地对待自己的感受，要弄清楚，自己是真正地感到了害怕呢，还是只是一种心理障碍，后者是可以战胜的。

克服障碍

克服障碍最容易的方法是不慌不忙地开始、耐心地试验和保持愉快的心情。你可以以此来安慰自己：即使那些证明是有勇气的人，当他们身处陌生的环境时，他们也要同表面的害怕作斗争。比如，女骑手害怕坐滑翔机，女经理害怕参加有名望的演讲指导老师的讲座。

克劳迪阿的女儿用笼子拎了一只家鼠回家。老鼠光秃秃的尾巴和警觉的、不安分的眼睛会让很多人感到不自在。克劳迪阿的第一反应是：“太丑了！”但是她的话的深层含义却是：“我害怕 这个动物可能会咬我！”

慢慢地大多数母亲都能习惯家里有这样一位动物伙伴。开始她们喂动物是因为孩子忘记了。很快她们发现这个皮毛没有光泽的动物一点也不可怕。

当家鼠滑稽地跑到女儿的肩上双腿直立，然后从她的手中吃食时，克劳迪阿看着它想：“我也许可以轻轻地

碰它一下。”皮毛感觉真像丝一样，它也并不准备咬她。过了不长的时间，那只现在叫小卡尔的家鼠已经能跑到克劳迪阿的胳膊上。当她喊“小卡尔”时，它很快从藏身之处跑出来，等着好吃的呢。克劳迪阿顺理成章地成了家里惟一定时为这个小家伙操心饮食起居的人了。家鼠原本就是好玩的小动物呢，你不觉得是吗？

一旦你想到或想说“我害怕”，你就暂停片刻，想一想：我真的感到不安吗？或许我只是设法找到借口逃避挑战。如果你认清这是一个借口，那么下一步要做的就是：确定你想什么时候和怎样战胜你的障碍。

你可以先想象一下，觉得那些让你感到不安的事情，现在做起来是很轻而易举的；再在脑海里试着说说那些你平常不敢说出口的奇谈怪论和你平常害怕说出口的那个生硬的“不”字。如果你能做到这一步，那你就能克服许多障碍。

如果在想象中，在脑海里做起来很轻松，那你不妨在现实中来演练一次，先找一个和你期望的目标大体相似、同时又不会给你带来多少不安的情况演练。

爱自己

在一次讲座中，一位女听众发言：“如果我不尊重自己，对自己要求不高，我可以做个爱吵架的泼妇。只有当我特别喜欢我自己，我才能做个成功的坏女孩。”

爱自己就是对生活充满激情，就是感受到自己把握

住了命运，知道自己有能力取得成就，而且已经取得了一些成绩。此外也肯定应当能做到让其他人喜爱。这一节的主题思想是：充分了解自己的能力，从而做到充分施展自己的能力。秘方是没有的，关键就在于在任何时候都要做对自己有好处的事情，要认识自己，喜欢自己。女人只有以积极的态度对待自己，别人才有可能会主动接近她们。难道不是这么回事吗？她们对别人的期望总是要比她们自己能够做到的要多。别人应该能在她们身上看到一些她们自己并不相信的东西。

我爱我这点

在《好女孩上天堂 坏女孩走四方》一书中我请女读者找出三个爱自己的理由。在讲习班我也请女听众做这项练习，并补充了一个限制：“只能是那些对你自己确实有好处的理由。”接着几乎每次大厅里都是一片寂静，要过很长时间才会有一两个勇敢的女士站出来陈述她们的理由。

有一次，在一个保守的城市（主教所在地）举办讲习班，一位女学员勇敢地站出来说道：“我擅长撒谎！”撒谎能给自己带来好处，这是不言而喻的。但是这个自白却使得大厅出现了尴尬的静场，空气紧张得似乎发出了嘶嘶的声响。过了一会儿，一个女听众作出了尖刻的评语：“我正在想办法让我的孩子们改掉这个坏习惯。”

但是很清楚这个女人说到了点子上。撒谎是一种肯定能让人自己受益的品行，人们有理由为自己的这种品行感到骄傲，并因此对自己十分欣赏。

撒谎对有些女人来说确实很难，哪怕是迫不得已的小谎言，她们也很难说出口。和新换的男友约会，她们甚至不敢对好奇的熟人撒个谎，说这是工作上的会谈。对她们而言，为孩子在学校找一个请假的借口或找一个巧妙的理由阻止婆婆周末的来访，那简直是难上加难的事。

在列举爱自己的理由时，有些女学员只会想到自己极为温顺的品质：“我幽默”；“我具有创造性”；“我对生活看得很开”；“我可以影响别人”而“我擅长撒谎”的自白可以给她们很好的启发。不错，这个自白在主教所在地的城市引发的是尴尬的寂静，但是这个例子在其他地方却无一例外地引起了阵阵大笑。撒谎只是在变坏一点的道路迈出了一步。当然在许多场合下说出心里话或清楚地、公开地对质需要更多的勇气。

在一次讲习班上，一位来自科布伦茨的妇女静静地站起身，说话的语气像是在吟诗，但是话的内容绝对击中要害：“我没有不管别人的死活，但完全可能会使别人受到轻微的伤害。”全场立刻爆发出热烈的掌声。这句话道出了“坏”的观点的核心 换句话说 就是我的机会至上的核心：我有一个目标，在实现目标的过程中，我可能会踩到别人的脚，但是这不是我有意的，因此不必去介意，因为要想不踩到别人的脚，只有一种办法，那就是原地停止不前。如果我们能记住这位科布伦茨妇女的思想要点，那么迈出第二步就容易得多了。

下面的观点很重要：

我必须对我所做的一切负责，也必须承认他人将因此受到轻微的伤害。

没有人能办到事事合人意

不管你想做什么 有什么打算 总归会有人感到不如意。如果女人因为顾忌他人的敌意、评价和 乜斜的目光就放弃自己的愿望，那就无法采取任何行动了。老板虽然对我在工作中表现出来的雄心和常常加班很满意，但同事们却觉得受到了伤害，因为他们不得不同样延长工作时间。

我对丈夫和孩子的要求也不可能处处受到热烈欢迎。思想单纯的女邻居可能无法容忍我晚上因为和女友约会把丈夫和孩子孤零零地扔在家里，对我说长道短。

即使是在求职面试中我也必须承认我不可能合所有人的意。难道说你说的每一句没有得到对方肯定的话，你都要为此表示歉意？某个回答不合某个未来老板的意，这个可能性永远都是存在的。一旦知道了什么事值得去做，就不要去管什么话说得合适不合适。

女人 你是好样的！

现在我请你抽出一点时间（把书暂时放在一旁），具体地研究一下这个问题：“哪些积极的品质能给我真正带来好处 它们在哪里？”

趁着你对思考这个问题的兴趣，仔细研究一下，什么样的能力能给你带来好处，然后再回到这本书上来。阅读时，你应当经常填写下面的表格，并加以补充和说明。最后将它成为你生活资本的一部分，你每时每刻都可以

动用它。

我能.....

我在哪里运用这种能力？

它对我有什么好处？

这个能力还可以用在哪里？

我们可以花点时间 稍稍动动脑筋：“我是这种类型的人呢？还是那种类型的？”这种联想没有一点害处，但是过后一切照旧。然而当你明确表态，鼓足勇气真正去寻找一种个性，然后将它准确地表达和记下来，情况就会完全不同。一旦我们用笔记下来，我们就会强烈地感到我们有义务认真对待这些个性并且保持它们。

我可以轻而易举地影响许多人，有这种想法并不困难。但要把它记下来并对此承担责任肯定有较大的难度。记下后它就成为有案可稽的说法了。你就不可能用诸如‘说不定我不会这样’或‘其实我不是很清楚’之类的话语来做弱化处理。

重要的是把它写下来，因为白纸黑字的东西更具有挑战性。有了文字的东西，你就能更好地分析，应当把自

己的能力用在什么地方，你就能更好地研究，你能从中得到什么样的好处。做到了这一点，你就为自己的能力找到新的用武之地创造了出色的前提。

“我能……”

一个人有很多可供自我欣赏的长处，同样，一个人的能力也是多方面的：我能迷人地笑，我十分认真，我遵守诺言，我有迅速理解问题的能力，我很坚强，我总能准确地知道什么是我想要的，我能看出他人是不是在撒谎，我非常耐心，我的身体素质好，我能变得很坏，我怎么想就怎么说，我极富幽默感，我能读懂面部表情，即使在非常愤怒的情形下我也能清醒地思考，我喜爱我自己，我很聪明。

事业有成的女人会发现自己有多方面的能力：我能顽强地坚持自己的目标，坚强地和阻力作斗争，只要心情合适，独创的想法会如泉水般涌出来，只有当每一个细节都肯定正确无误，我才会认为自己的工作已经做完，我知道去寻找自己的同盟，我会像一头母狮子一样去战斗（最新的行为学研究表明，母狮在追捕猎物的过程中比雄狮要凶猛得多）我知道拉拢顾客 如何同供货商谈判 我知道如何调动同事的积极性，必要的话我会十分冷酷，但是同时我会仔细注意和倾听我的员工和每个同事的问题。

这里有一些我特别满意的答案：

- 我能坚定不移地为达到目标而努力。
- 我的目光很逼人。

- 即使别人狂怒我也能无动于衷。
- 我可以变得非常恼火，而如果对我有好处，我也能在两分钟后恢复内心平静，变得友好。
- 我对他人的影响很大，能让他们事后不相信自己说过的话。
- 我能很轻松地打动别人为我做事，而且还是心甘情愿的。
- 我能恭维他人而不让他发现我是在哄他。
- 我能冷静地和我不喜欢的人合作。
- 我能独自生活 而且乐趣很多 交往很广。
- 即使内心很激动我也能表现得非常冷静。

能就是能

许多女人很难更换她们的职位，即使她们可以得到诱人的待遇。对工作环境的担心起了作用：“那里的人是不是真的像我原来公司的同事一样好？我真的能独立工作吗？能和现在一样灵活安排工作时间而没有问题吗？”即便是所有的问题都不存在了，她们还是心存疑虑。

梅希蒂尔德就遇到了这类扰人的问题。有一点她没有考虑到，原来的公司之所以有良好的工作环境、和谐的人际气氛，这里面也有她的努力，也有她很大一份功劳。

梅希蒂尔德有一个特长，善于赢得人心。相信她新的工作岗位上能成功地运用自己的这个能力。她也会使新同事表现出他们好的方面。即使会有一个爱抱怨的人，也不会有大问题。因为在她原来的公司肯定也有爱

抱怨的人，她知道如何同这种人打交道。

一个人如果能意识到自己有能力把一个方面的特长（如生活方面）运用到另一个方面去，那么他真正做起来就会容易得多。只有当我了解自己的能力和能力，我才可能有意地去运用这个能力，这样工作起来我就等于创造出了一件得心应手的工具。

要让黑尔迦在工作中对和蔼的同事说“不”，她觉得很容易，但是要她拒绝婆婆让她开车把她从甲地送到乙地的请求，却很难启齿。其实婆婆有各种办法到达乙地。黑尔迦爱她的婆婆，愿意为她做事，但又不想给她当包车司机。

我在工作中既能把问题解决好，又不会引起冲突，为什么这种理所当然的做法就不能用在婆婆的身上呢！认识到了这一点，问题也就迎刃而解了。婆婆尽管感到有些委屈，但还是自己安排了乘车事宜。她很快就把这次拒绝忘记了，因为黑尔迦很愿意在她工作安排允许的情况下邀请她出去到咖啡馆坐坐。就是在家轻松地聊聊天她婆婆也觉得很好。如果因公顺路，黑尔迦也会去看看婆婆。这种做法给婆媳双方都带来了很大的好处。

即使坚强自信的女人也会有令人意想不到的弱点，工作中表现好胜和有强烈进取心的女人有时会在私生活中表现得孩子气和无所适从，她们为此感到烦恼、自责，但却无助于事。我认识一位女税务顾问，她能审计数百万马克的财务报告，但是要她给朋友打个电话，她马上就会变得顾虑重重，她担心会打搅别人，会“让人讨厌”。玛戈特的情况和这位税务顾问正好相反：玛戈特坚强自信，

在私生活里不会让自己吃亏。但她在办公室里却表现得胆小怕事和缩手缩脚，特别糟糕的是毫无主见。玛戈特把这种情况归咎于没有受过相应的职业培训。然而她已有十年的工作经验，可惜她这些年有些懒散。她在私人交往中能毫不含糊地“说了算”，但在工作中却过分谦虚。我鼓励她参加训练班，去接受培训，她却十分严肃地问我，到这个年龄还去上培训班，是不是太过分了，是不是已经太迟了。

我可以这样吗？

即使你已经清楚明白地将自己的长处记录了下来，你仍然有可能会心存疑虑：

“我到底可不可以这样？”

“其他人会接受我这样吗？”

你仍然有可能作出这样的评价：

“因为这个品行我在朋友面前变成坏人 我可不想这样。”

你仍然有可能产生这样的想法：

“我的这种思想只能和少数人合得来 这没有什么奇怪的。”

每个女人对这些顾虑都会有自己的回答。我们来看看一个勇敢的女人是怎样回答的。伊莉斯是位从事自由职业的翻译，每当她翻译的时候，她就能感受到自己有一种不干完不罢休的决心。她在“我能”的后面写道：“我能坚持做一件事而不会分心。”她让自己的注意力非常集中，好像周围的一切都消失了。这一点她的两个孩子（4

岁和 6 岁)也感觉到了。6 岁的孩子饿着肚子来到她的书桌旁：“妈妈，我饿了！”她简短地回答道：“自己烤个面包，拿片奶酪，现在先填饱肚子。晚上我们再烧点热的。”然后又专心工作。甚至孩子小伤小病也得自己挺过去。她至多只会说：“从药箱子里拿块橡皮膏。”她的这种在困难的情况下仍能集中注意力的能力最终让她觉得“有点不像话”：“我可以把我的利益放在第一位吗？”她感到自己自私自利。

我问伊莉斯：“你这样专心致志地工作，只是在万不得已的情况下才去照顾孩子，会不会对孩子不利呢？”犹豫片刻，伊莉斯抬起目光，笑着说：“我想我这样做对他们长远来说肯定有好处。首先培养了他们的独立性；其次我为他们树立了好榜样，他们将来肯定会受益匪浅。”

好的品行用得不得要领

安克是这样描述自己的：“我能认真地倾听。”接着她举了个例子：“每次我的朋友迈克对我谈了她和她丈夫的矛盾后都感觉好多了。”我感到安克的声音很奇怪，于是就问她：“那你的感觉如何呢？”想了一会她答道：“很累！”

安克想起这样的谈话已经有过很多次了，每次的话题总是迈克的丈夫怎么无情无义啦，把妻子一个人丢在家里啦等等。开始的时候，安克为能帮助迈克感到骄傲。“我对她说，她有权得到自己想要的东西，我完全理解她，对她丈夫的行为也感到气愤。”但是现在安克已经失去了耐心：“最终我感觉自己成了情感垃圾桶。她在我这儿发泄够了，高高兴兴回家，然后又和从前一样。可我却摆脱

不了谈话的内容，也许迈克和她丈夫在一起是个大错误。她和我谈论此事越多，我越是肯定她必须离开他，但什么也没发生。”

许多人认为“善于倾听”是一种能给倾听者带来好处的能力，但是这个道理并不是在任何地方都能讲得通。

找出倾听时确实让你感动的东西！

- 如果你想学点东西，那么善于倾听会对你有所帮助。

- 如果你想认识他人，那么善于倾听会帮助你。

- 如果你想发现别人是不是说真话，善于倾听是前提。

- 如果你想体谅你喜欢的人，或者想同情他，那么倾听是很好的品行。

你要注意的，看看自己在倾听时有没有具体要达到的目的。别人向你倾诉，是为了摆脱压力或孤独感，而这个人对你并没有什么用处。由于你的倾听不是发自内心的，是不情愿的，你对谈话内容的表白只是出于礼貌上的考虑，所以你自然就会对倾听这个品质产生疑虑。在这种情况下如果你能以诚待己，你会觉得自己是在浪费时间。这样的倾听没有带给你任何好处。

一旦确信自己

- 没有耐心

- 要打哈欠

- 不能集中注意力

● 想躲开

这就明确地表明，你再倾听下去对自己已没有好处了。

如果你感到不情愿但仍然在倾听，那么好品行就变成坏品行了。

对妇女的道德品质，如善解人意、体谅他人、乐于助人等等，要时刻保持警惕，这对许多妇女都是非常重要的。

应当在什么时候表现你的善解人意的能力？通常在他人事业不顺、感到苦恼、遭到挫折、婚姻破裂或失望的时候。这时的理解可以帮助他人找到具体的原因和解决问题的办法。这个时候，你只要出现在他的身边，只要让他感到“你并不孤独，我理解你，一切会好的”就足够了。这个时候，你的理解能给倾诉的人带来莫大的帮助。如果你专心倾听一个人的倾诉，是因为你真心想这样做，是因为你真心地喜欢这个人，那何乐而不为呢？！

表示理解还可以有一层含义：“我在倾听时捕捉倾诉者字里行间的话音，透过琐碎的、表面的唠叨去领会背后的含义，去了解说话人不愿让别人了解的内心世界。”这是一种非常有用的能力。运用得当，你就可以作为倾听者准确地了解你想了解的一切。

同样的情况还有：“我会安慰别人”；“我能设身处地为别人着想”；“我乐于助人”；“我很真诚”；“我很大方”，“擅长调解矛盾”；“我不苛求他人”；“我懂得放弃”。

一次讲座结束后，一个女人对我讲她特别擅长调解矛盾。她举了一些工作中的和邻里之间的例子来证明对

自己的这个评价。我建议她在每次调解过后想一想，这种能力给自己带来了什么好处。一个星期过后我收到了一封信。这位女调解员已经开始感到疑惑。准确地讲，她的这种能力给她带来了麻烦。她很想和周围的人保持亲近的关系，但是她却不得不和他们保持一定的距离，因为既然扮演了调解人的角色，就必须保持中立的立场，不能和任何一方过分亲近。这种因自己的品行最终使自己孤立的感觉让她大伤脑筋。由于扮演调解员的角色非常投入，所以她只能制造一种行为模式，就是如她所说的“无接触的亲近状态”，但是恰恰是这种状态令她深感苦恼。现在她决定主动“接近”周围的人，放弃无接触的亲近状态，使自己变得“有倾向性”。令她没有想到的是，她的调解能力几乎并没有因此而减弱。事实上她真正改变的只是对待熟人的态度。以前她同这些人从未有过真正的内心沟通，也正因为此，她的调解的能力以前从未给她带来过好处。

每天发现一种能力

你可以继续拿那份自身长处的清单做个试验，如果能安排得过来，每天或者每个星期给清单补充一点新的内容。

有兴趣的话就集中精神，关注一下自己的能力和自身的利益。每做一件事时都问一下自己：“我应当运用什么样的能力才能使我正在做的事取得成功？”即使是在打扫浴室，令人满意的评价也能提高自己的工作效率：我干

活很经济，也很快，这也是一种能力。我能借助好的材料和合适的辅助手段使工作变得轻松。（这并不是想当然就能做成的事。我看见过非常聪明的女人用洗涤剂在石灰污渍上乱擦，试图用一块脏海绵擦干净镜子，结果当然是擦不干净。如果你认识到自己很机灵、节俭，又能用最短的时间安排好家务，这就是一个好品行。更重要的是你可以很自信，在其他领域和其他任务上同样富有成效。绝不要锋芒不露。

你认为这是个非常简单的例子吗？你认为问题很少会这么简单？我至少能马上想起 10 位女主管助理，她们不仅能出色地干好自己的工作，而且在老板休假或出差时还能十分轻松地处理好老板的大部分工作。然而她们中却没有人想到向别人表露自己的能力，以便自己能够得到水平更高的工作或更多的权限。上司工作的每一个细节她们几乎都处理过，她们常常能比上司更快地抓住重点，能比上司取得更多的成绩，但她们自己对此却从没有意识到。如果她们能注意到这些能力，那么对她们的自我价值观会大有好处。

薇罗妮卡就是个例子。她在一家大型家具商店工作，担任仿古家具部女采购经理的助手。她知道自己很有品味，但缺乏勇气。我们的发现自身特长的游戏使她鼓起了勇气，采购时她赶在女经理前先对货样和报价进行了一番研究，并且假设如果自己是采购部经理的话，都应当订什么样的货。结果上司选中的货品中有 90% 也在薇罗妮卡的采购清单上。接着她又鼓起勇气，推荐上

司不喜欢的货品。女经理同意试试看，订购了薇罗妮卡选中的 5 件家具。一般情况下，一件家具在商店要摆上 5~8 个月才能卖出，可是薇罗妮卡选中的家具 4 个月后就卖出了。

这给了她动力，她甚至敢于在商品陈列方面提出自己的想法。她同国外的供货商建立了联系，并且建议上司考虑把亚洲家具也纳入经营范围。“不知怎么思绪涌动了起来 好像思想的阀门被打开 它们再也不会停滞。”一年后，薇罗妮卡被家具商店的老板提拔为展销会全权采购员。又过了两年，她换了一家公司，并进入该公司的经理班子，这是一家业务覆盖全欧洲的家居装潢公司。

你对自身的能力了解得越多，自我意识就越强烈。最终导致的就是自信和自身力量的良性螺旋上升，仿古家具的女采购员薇罗妮卡就是一个最好的例子。

熟视无睹

你在寻找自己的能力时很快就会感受到，在面对那些已成为例行公事的任务时要想清醒地认识自己能力具有什么样的价值是非常困难的。因此在寻找自身能力的过程中，我们对特别熟悉的工作要给予特别细心的关注。

每一门手艺都有一些习惯成自然的小技巧，它们使这门手艺出众。不管时间有多紧，女记者总能用准确的语言完成她的文章，女助手能很快地把上司的笔录转变成一份工整的、表达清楚的信件。这些特长之所以不再被看作是特长，是因为它们变得很平常了，太日常化了。人们学会游泳后很快就忘记自己小时候学游泳时付出的

努力。当人们说外语就如同说母语时，也就不再感到掌握它有什么特别的。正是因为这个道理，许多女人忘记了她们在某些方面心灵手巧并且很内行。

好品行对其他人也有帮助

不要因他人从你的优良品质中获利伤脑筋。你的目的肯定不是为了伤害别人。你的才能最终是为自己服务的，他人从中得到一些好处只是次要的作用。有些品质，特别是善解人意、乐于助人、体谅他人以及组织才能等肯定会让他人受益，这也是很正常的。

没有人施展自己的才能仅仅只是为了自己的利益。如果真是这样，那也太愚蠢了；如果真是这样，那么人类行为的基本准则“索取和给予”便失去了准则的作用。说穿了，这是一种愚蠢的自私自利，对此我持否定态度。

新的能量会令他人吃惊

每一位想改变自己的女人都有必要考虑一下，自己的变化将会对周围的环境产生什么样的影响。说得乐观一些，周围的人会对你的崭新的面貌感到高兴，但这种情况极少出现。

你必须承认，所有对你很重要的人都会感到很迷惘，因为你的新面貌毕竟出现得太突然，让人没有准备。其实你的全新姿态在你的头脑中已经酝酿了很久，但没有人知道这一点。

这种变化还会产生许多其他影响：你和他人的关系

将会完全改变，甚至可能破裂；过去的那个坚强的男人现在可能要变成软柿子；原先曾经十分重要的价值观现在可能会变得完全不重要了。你的伴侣会因此感到无所适从、生气、失望，甚至绝望。

说不定他会出乎你的意料，为你感到高兴。

向那些对你比较重要的人解释，你改变自己的目的是什么，你想怎样改变，是什么促使你想在未来有所改变，你改变的动机是什么，以及你想怎样做。让那些对你很重要的人确实清楚你希望变成什么样。应该给他们一个机会，让他们能弄明白，眼前将会出现什么样的变化。他们完全没有必要为你欢呼或表示赞成，他们尽管可以皱起眉头，但是这个事实他们必须接受。

不管是什么人，伴侣、老板也好，亲戚、女友也好，如果你在说明情况后他们中仍然有人感到受到了伤害，你完全不必为此感到烦恼，完全不必介意：“别人觉得受了侮辱，但这不是我的本意，他/她有什么样的感受那是他（她）自己的权利。”不要无休无止地去解释，说什么他（她）没有必要感觉受到伤害。感觉就是感觉，谁也无法说服他人放弃。你只要在内心保持距离。你已经做了你所能做的了。

你不需要对他人的感受负责。

但是对你自己的感受，只有你自己负责。

克瑞是从一点都不坏开始变坏的。在女友的眼里她“温顺、单纯”不可能干任何坏事。克瑞对这种看法早已

很生气。她所在的建筑公司半年里已有一次险些破产，她的工资被拖延了五六个星期才支付。而她的假期满打满算也只有一个星期。

她两次提出辞职都没有成功。老板抛出了按时发工资的诱饵，请求她考虑一下自己的良心，声称没有她公司肯定要倒闭，这是千真万确的。但是这个时候克瑞突然变得非常坚定：“这样下去会没完没了的！”于是她决定：“第三次非辞掉不可！”她找了份新工作并且起诉原公司不付加班费。令她心寒的是她遭到过去同事的指责。因为她提起诉讼，其他同事现在得等更久才能领到工资。有两位旧同事来看她，劝她同意老板暂缓支付（她过去也曾被人说服过这样做）她脱口答道：“我对这个公司死心了。如果你们还想继续被人牵着鼻子尽请自便。但是不要拉上我，也不要损我的利益。”他们可从没见过这样的克瑞。

一旦女人比过去勇敢，就会令他人惊慌失措。每个努力进取、为自己的权利而斗争的人都会遭到他人的非议。有些人看到女人不再逆来顺受，不再做个老黄牛听凭摆布，他们再也不能靠她享清福，他们就会感到很失望。一旦你开始直率地批评你的同事或朋友，他们会很吃惊。

每个女人都必须考虑到这一点。她必须学会如何对待他人因她而引起的感受，同样也要学会关心自己因改变形象而带来的新感受。

要想实现目标，必然会得罪人

一旦你开始改变自己 那么别人或是会表示非议 或是会感到惊讶。这个时候请你遵循第一原则：耳听六路 眼观八方，没有人能靠“闭上眼睛塞住耳朵闯过去”来成功地变坏。

因此：

- 即使别人的反应让你不快，你也要仔细看清楚。
- 接受发生的一切，否认或祈祷都于事无补。
- 给别人一个适应变化的时间。
- 最后问自己，我将怎样对待这些反应？

如果母亲要求孩子多做些家务活，她肯定会遭到强烈的反对，孩子们会找出各式各样的借口，然后又是理由又是抱歉，让她的计划泡汤。做一个好妈妈就要在花了20分钟搜罗脏衣服以后敢于板起脸来，不要让匆匆一吻就打发得自己心满意足了。

这天晚上，迪塔和气但十分坚决地从丈夫赖纳的手中夺走了报纸。赖纳开始的时候很不高兴，这么说一点都不过分。几个月来迪塔一直要求丈夫晚上下厨房帮忙，但收效甚微。一见他躲到报纸后面，她就认输了。躲到报纸后面一直让赖纳感到“很安全”。但这次迪塔生气地去抢报纸，而赖纳不肯放手，报纸撕破了。迪塔惊呆了片刻。这时她感觉到：“要么顶住要么认输。他得比原来推迟一小时休息，这个事实他不仅必须知道，而且必须接受。”

迪塔说得很清楚：“我能理解你需要休息 但是我也

工作了，我们俩都得吃饭。一个人在厨房里忙我很恼火。我不想整个晚上都令我扫兴。从现在开始你必须为我们的晚饭尽点你应尽的义务。”赖纳狠狠地回敬道：“你把我当笨蛋啊！”他这话不说倒罢，一说反倒把迪塔说得火冒三丈：“难道就该把我当笨蛋吗！”吃了三个晚上的沉闷的自助餐后，赖纳终于让步了：“我们一起烧些好吃的，好吗？”

多余的负疚感

“你也太自私了！”这种指责非常容易摧毁女人的自信心。只有男人才可以自私，这是大男子主义最显著的特征。许多女人受到这样的攻击，就会觉得她们好像失去了女人味，被打上男性化的烙印。男人的生活方式随随便便，而且很实用，但是如果女人也这样，就是和社会格格不入的表现。

女人追求自己的利益时会遭到这样的攻击：

“你自己去工作，让别人照顾孩子是一种自私的行为。”

那么女人到底该做什么？难道她该放弃自己的职业，坐在家里愁眉苦脸地想成为最好的全托保姆吗？

“你宁愿工作，也不想再生一个，让你的独生子有个伴。你这样抚养孩子，对孩子会很不利的。”

难道就为了让自己的孩子有个伴，她就该做不情愿做的事情，再生一个孩子吗？难道她就该为此放弃对她而言很重要的工作和收入吗？

女人将会受到这样的攻击：“你太自私了，让自己的丈夫晚上一个人呆在家里，自己去参加妇女聚餐会，况且你这个星期本来就不怎么在家。”

她不这样做，那又该做什么呢？难道要她坐在家里看那些愚蠢的西部片、每日新闻、重播了几十遍的《卡萨布兰卡》或是一个年迈的政治家参与的脱口秀吗？电视里又有什么更好的节目能吸引她呢？

女人将遭到激烈的批评：“如果你坚持每个人自己洗自己的衣服，那你是在虐待你的家人。”

难道她就该当全家的洗衣妇和清洁工吗？

女人被指责事业心太重：“你一心只想得到自己感兴趣的工作，这样会破坏团结的。”

难道她就该去做那些乏味的工作，给那帮懒虫收拾尾巴吗？

“你最好收敛一下你的事业心。整个部门的人都对你很恼火，你总想让我们不断提高效率。”

难道她得否认自己的工作目标吗？难道她只能看别人的眼色行事吗？难道她得放弃自己的价值观吗？

女人被认为不具备团结精神：“我和丈夫争吵时，你只会说：要自卫，否则就不要怪别人！你从不表示同情和理解，你所说的女性要团结一点用处都没有。”

难道她应当鼓励女人的懦弱吗？难道她应当为这种作茧自缚的人鼓掌吗？

内心的疑虑

女人在形成自我意识的过程中会遇到两种绊脚石，

一种是外界的激烈攻击；另一种是她们内心中存在的各种误区：“我如此生硬地对待丈夫是不对的。我为了达到目的这样做，比我父亲过去像暴君一样对待我和其他人也好不到哪儿去。”良心上的谴责可能比外界所有的攻击更具威力。研讨班的一位女学员抱怨道：“外界的指责我尚能好好应付，我总是能找到好的论点据理力争，哎，可是对我自己思想中的自责想法，我却一点儿办法也没有，我找不到任何论点来驳斥我自己，而且每当我试图这么做的时候，我反倒会冒出更多的自责念头，这的确让人感到绝望。”对这种内在的心理阻力 女人不能掉以轻心 这一点十分重要。

自我怀疑具有很强的摧毁力，它能摧毁所有寻求个性解放的努力。妇女如果在和内心的误区的较量中没有取得结果，那么她们在实现自己的意愿的时候就会表现得缺乏自信和说服力，内心的冲突会以各种方式表现出来，不管怎么用语言来掩饰都不管用，别人肯定能发现这种冲突，并且会紧紧咬住不放。

这个时候有必要静静地反思一下自己内心的冲突。只有认识了内心存在的障碍，才能知道怎么去克服它。

一个行事果断的女人对领导一个由 5 名女信息学者组成的小组的任务很感兴趣。但是她对自己能否胜任这个职位没有把握，因此在上司面前，她便不由自主地表现出似乎对这个职位没有什么兴趣。

她很容易抵制住外界的批评，因为它们多数是出于技术上的考虑，或干脆就是出于忌妒。但对自己内心的疑虑她却不敢认认真真地反思。

“别人还会喜欢我吗？如果失败了怎么办？我能不能应付这样的挑战？”在道出了这番忧虑后她意识到：“我实际上是担心别人会疏远我。”她终于认识到了自己的问题所在。如果她想当个称职的领导，就必须抛弃原有的担心，原有的那种与同事亲密无间的关系不可能不出现变化。两个星期过后，这位女信息学家终于表示：“即使付出巨大的代价，拉大和别人的距离，我也要得到这个职位。我还有其他朋友，况且我根本不想当严厉的、疏远他人的老板。”

如果你在和负疚感或疑虑做斗争，那么你可以参照“多余的负疚感”一节中的做法，记下每一次的自责和自虑，找出最严厉的。可能就是这个最严厉的自责令你烦恼，令你无法找到简便快捷而又合适的解决问题的答案。

心平气和地找出相反的观点。

记下你的对策。

找个要好的女友一起进一步做这个游戏。让她大声地谴责你的自私自利。她的谴责应当做得像一次真正的挑衅：“你不是个好女人，别人是不会这样做的！”和她争执！言辞尖锐地陈述自己的理由，就像真的在一个反对自己的人面前为自己的事业据理力争。

在这种练习中所形成的气氛不仅不会破坏你的基本信念，你的信念反而会进一步得到加强，你会更进一步地摆脱他人观点对你的影响。

否认负疚感

你依自己的兴趣行事后，别人会感到被冷落、拒绝或利用，你因此而产生负疚感，这是很自然的。

你不可能让每个人满意。

让自己满意就够了。

只要你坚持走自己的路，就总会遇到批评者，他们或是觉得自己的利益受到了触及，或是真的受到了触及。因此就有必要进一步巩固和完善维护自己行为方式的论点或观点，尤其是在自己的行为方式可能会对他人产生不利影响时，就更有这个必要：

我不去帮助他或她，是因为……

我不再和他交往 是因为……

我坚持自己的决定，是因为……

我没有改变自己的主张，是因为……

女人如果长期不敢明确表明自己的立场，就可能需要花上几年的时间方能认清和实施自己的主张，而不产生负疚感，良心也不受到谴责。只有行动，而不是唉声叹气和抱怨，才能帮助你。在内心中对自己行为方式的支持越彻底，自我谴责平息得就越快。这当然不是一夜之间能办到的。

一旦你开始决定把事情办得合自己的意你就别无选择了。在一段时间内，你必须忍受内疚做你讨厌的伙伴。在这里给你一个小小的安慰：伤口愈合前会发痒。

把握自己的节奏，聚集能量

每个人都需要时间去适应新的现实。仅靠几步不可能实现你渴望的改变，你必须做好准备，锻炼自己，一点一点地发展自己的能力。一年是一个合理的时间单位。就是那些有经验的坏女孩也有可能突然觉得制定的目标太大，无法实现。使用强制的办法是不管用的，只有稍事休息，重新注入能量，在脑海里静静地设想前进的过程中将经过什么样的路途，确认你能以多快的速度向目标进军。

适应必要的休整的最好办法就是：编制一个小目录，登记所有能让你充分休息的事情，洗桑拿、去游泳、看电影、骑自行车、到健身房、去按摩或去发廊、游览市容、去咖啡馆，或者提前两个小时拿本书上床。找出适合你自己的恢复精力的好办法！当你筋疲力尽和过度兴奋时，就没有必要长时间地去思考什么活动能让你重新进入状态。你只需要在卡片盒里的许多好主意中选择一个就足够了。

突然而至的顺当

当你施加影响的意志和能力正确地发展到一定程度时，你就会突然觉得，别人就如同你手中的一块蜡，对你百依百顺，能在他们身上施展权力的余地比你期待的或想得到的要大得多。特别是那些打算在实现自己的权力意志方面有所突破的女人，如果能在这方面作好准备，将

会给她们带来很大的好处。

玛格达勒内是部门经理的助手。每次经理休假的时候，她都试着用自己的好主意来管理工作，但经理一回来，她就不得不收回自己的想法，因为她的这位女上司思想保守。最近一次的有关工作早餐的新想法，又被女经理视作“喝咖啡闲聊”给拒绝了。女经理想结束这种“瞎胡闹”。

此时的玛格达勒内已经变得勇敢了许多，她坚持要给这种工作方法几个星期的试用期。最终就连其他部门也很快采纳了这种模式。女经理也被反响打动，因为她也跟着沾了玛格达勒内荣誉的光。从此，在面临决策或实施新方法时她都要征求玛格达勒内的意见和建议。有一次，她甚至请求玛格达勒内代她出席部门经理会议，玛格达勒内一时不知道是怎么回事。直到一次午休时，和玛格达勒内要好的一位女同事对她说：“你没有注意到现在实际上你成了部门经理了吗？”她才明白过来。

当丈夫或伴侣突然开始考虑他的女伴的建议或开始做家务活时，女人时常会觉得很奇怪，被搞糊涂了。男人冷静地说：“如果你认为该做，那我就去做。”此时，女人可能会一时冲动说：“行了，别做了，没必要这样。”女人（还）无法适应这许多的顺从和接受。

长期的克制使许多女人产生了一种忌讳：“我无权支配他人的生活。”她们害怕支配别人，在这种心理的影响下，她们很难意识到，这样下去是不行的。

对方有什么感觉，是觉得受到了你的控制还是觉得被你说服了，这对你都是无关紧要的，你没有必要去

计较。

每个人必须关心自己想要得到的东西。

你应当这样去考虑，对方肯定具备稳定的心理素质，他应当知道自己容忍的极限在什么地方，应当有能力拒绝过分的要求。如果他（她）们不拒绝，那么我的口号就是：要求，要求，再要求。接不接受我的要求那纯粹是对方自己的事。他随时都有权利（甚至是义务）说“不”要求修正，或者达成妥协。如果不是这样，那么我们的世界将会是何等的无聊：每个人都得小心，不可以对他人有所要求，社会发展由此最终完全停滞下来。

坏女孩的武器

我清楚自己的愿望

要在自己的愿望和顾及别人之间找到平衡是很困难的。许多女人不清楚自己究竟有什么样的需求。到了一定的时候，她们会觉得，别人想要的就是她们想要的，别人觉得好的也就是她们觉得好的。她们的日子过得很不开心，但却不知道为什么。

如果你想找到你的愿望和兴趣，就问自己：如果我现在能一个人独立做主（包括经济上）的话，我会去做什么呢？你不必马上就把彻底改变人生当作你的目标，首先针对你的日常生活。你会在一个平常的日子里如何度过业余时间呢？找出你想做但目前尚未察觉到的事：听音乐 散步 读书 看电影 看戏 听音乐会等等 是不是还有其他你喜欢但极少去做的休闲方式？打网球，慢跑，骑山地车 徒步旅行 跳舞还是闲逛？

每次你都得摆脱‘这可不行！’的想法 问问自己：

- 怎样才能实现我的愿望？

- 谁能和我一起做？
- 我得解除哪些义务？
- 为了实现我的愿望，我准备在哪里削减开支？

找出真实愿望的第一步就是具有良好的生活情感。爱发牢骚或垂头丧气都无法让人明白未来的生活会带给你什么乐趣。

同样也要问自己 什么是你确实不想做的 跟在别人后面收拾 独自承担家务 看电视 总去同样的小酒吧 总是看老面孔，一周刚开始就知道后面几天的过法。

如果你真的去做你确实想做的 不做你不想做的 会怎么样呢？好好彻底地想象这个问题！

伊罗娜发现：“我每天工作 8 小时 那么还有 8 小时可以享受生活的乐趣。我决定在休息时投入和工作中一样多的精力。”她严格规定：每天就花一个小时打扫卫生和洗衣服，因为这些都是她不愿做的。她过去一直坚持体育锻炼，但最近几年运动量大为减少。现在她每天至少准备花一个半小时慢跑、骑马和溜冰，这是她最大的爱好。这些活动只有和朋友们一起才会带来乐趣，于是她鼓励熟人们一起参加。她还想找更多的人一块儿骑马和溜冰。但是，她的朋友们没有那么大的激情，因此跟不上她的生活节奏。

在经历了两个绝对充满活力的星期后，伊罗娜累趴了。她对骑马的伙伴、马匹和自己一肚子不高兴。“开始的时候我不知道是怎么回事，后来我才发觉自己忘了，什么都不做也是一种休闲方式。”从此，她在日程计划上安排了“偷懒”一栏。

如果可能，将不愉快的事情和愉快的事情调换一下
你可以这样去设想：事情远比你原来想象的要简单得多。

远大目标

如果你已经能够做到把一天安排得享受和工作两不误，那么你就可以开始追求更远大的目标了。

追求长期目标，如职业的挑战时，你必须遵循一条新的原则：冷静地、彻底地研究出各种可能性。对所有可能出现的机遇都得睁大眼睛。不管是什么样的机遇，首先要形成自己的感觉。如果眼下你正在等待一个合适的机会，恰巧这时出现了一个机遇，而且你的直觉告诉你：“这正是我一直想要的”，那你就应当果断地把握住这个机会。相信你的感觉。如果你要寻求职业生涯的新发展，你可以投出多块小石子来探探路，和尽可能多的人交谈，听听他们的意见和建议。搜集各种机会的信息，像样的机会的信息要搜集，哪怕有些不像样的机会的信息也要搜集。

随着时间的推移，诸多的思考和想法便会显现出一些具体的眉目。开始只是些朦胧的想法，渐渐地这些想法会越来越浓缩，最终形成：这正是我的快乐所在。人们真的必须睁开两眼到处寻找好机会。一旦机会出现，你得马上明白应该把握住它，全力向目标前进。

我是在读大学时认识克尔斯汀的。结束了令人失望的企业经济管理专业的学习后，她本以为心理学专业可以为她开辟一个新天地。她全身心地投入到新的专业，但很快发现：它太费脑子，不实用，脱离现实。克尔斯汀

非常顽强，而且不知疲倦。虽然她从内心对心理学的内容不感兴趣，但为了考试她仍然顽强地学习，并且成绩不错学习之余她和男友做汽车生意。他具有必要的技术知识，而她具有做买卖赚钱的才能。

销售汽车的商人也可以附带做相应的保险生意。因此，克尔斯汀对保险市场做了细致的研究。学业一结束她就办了一家专为妇女提供服务的保险办事处。很快她又发现，以妇女为服务对象的投资咨询是一个很大的市场。她的许多女顾客在投资顾问提出了一个高风险的投资方案后，会不知所措，不知该如何决定。克尔斯汀不失时机地抓住了这个机会，专门研究了妇女的投资需求，为许多人找到了兼顾安全和风险的正确的投资方案。

几年后 克尔斯汀是这样描述她的战略的：“我一直很注意我做的事要让我真正快乐。早先的学业很无聊，我之所以能学完，是因为一样工作只要我开始了，就很难半途而废。我注意到可以同时做些确实让我感觉很刺激的事。我两次完成的学业对我的工作有很大的帮助，但相比之下，销售和做生意能给我带来更大的享受。应该承认钱对我一直有吸引力，我想我是个地地道道的利己主义者。”

内心的对话

我已经鼓励过你 要敢于尝试新事物。你也知道 给自己的生活注入新鲜的内容，往往是很困难的。请你接受这样的说法：凡事不可能一下子就成功。俗话说得好：所有注定要失败的总有一天会失败。

想一想你在心里鼓舞过自己的那些话：“现在就干！”
“这并不太难！”现在正是时候！”我确实应该渐渐振作起来！”或者“准备开始！”

这种精神上的鼓舞是坚持已经选择的道路和作出的决定的最好的办法。人总爱因循守旧。如果没有内心的监督，也就是内心对话，我们常常会回到过去的老路上，结局相当糟糕。

和自己（及好朋友）讨论一下改变会带来的好处、坏处、机会和风险。对行为举止出现的每一个新的变化都要在精神上给予鼓励和支持。要随时向自己传递这样的信息：“你做……是对的！”要坚持鼓励自己：“继续干下去，坚持住，你走的道路是正确的。”更加具体点：“你不能就这样将就，否则明天你就会讨厌自己！”

你想更加努力地实现目标吗？那么就这样开始吧：

如果你对有些事很生气，就问：“我是不理睬呢？还是想反对？如果反对，那么我该如何反对呢？”

勒亚是个有点害羞的女助理。她的一位男同事有体臭，而她却又得常常和他在一间办公室里工作，因此她深受其害，显然那位男同事认为洗浴或除去身上的异味是多余的。她不知道是不是有权和他谈这桩私事，更不知道该如何提出批评。她担心他的反应，担心这样会不会破坏双方的工作气氛。慢慢地她找到了一个解决的办法，首先她得说服自己相信：“你有权利不受到烦扰，这也包括不受体臭的烦扰。”事情开始有了起色：“我有权向他

指出体臭的问题。”在决定怎么说的时候，她是这样考虑的：“我先等上一分钟，然后向他指出，你可能不觉得自己有体臭，所以说你没有什么难受的。”究竟说还是不说，最大的障碍摆在了她的面前：“我不能没完没了地拖下去，否则我越来越张不了口，现在就必须去谈。”从她决定现在就和他谈，到真正开口只花了一分钟，她的第一句话是：“埃里希，我得和你谈点事，也许你自己没察觉到，但是……。”

对一些女强人来说，开始做某一件事并不难，但对大多数女人来说确实是个挑战。她们必须说服自己，让自己感到有权利提出要求。勒亚正是按照先前准备的那样去行动。她准备了几套方案，从中选出合适的，并且在确信这个方案能奏效后才采取行动。

建立明确的准则

对很多人来讲，某些字词或口头禅能表达某些特定的强烈的情感，气味和音乐的旋律也具有这种功能。

想到“公牛”这个词，就会联想到强壮和力量。想到“小精灵”这三个字，你的眼前就会浮现一个纤柔、虚无缥缈的形象。

单单一个词就能起到激励人的作用。学生最喜欢的老师将女孩子分成温柔的和野性的。只有野性的女孩子他才真正赏识。这样一来，他就唤醒了女孩子的野性情结，几乎所有的人都想做个野性的女孩子。“野性”意味着勇敢、精力充沛、令人刮目，这是一种令人陶醉的感觉。只有在野性的女孩子跑步奔上山头后，那些想具有野性

的女孩子才会着了魔似地跑步上山。

一个词或一个概念就能激励我们。“我会毫不隐瞒地把我想的全告诉你！”这句话就很能激励我们行动起来。

准则一般而言是逐渐形成的，但有时突然听到别人讲了一句什么，你马上就会意识到，这句话很能调动积极性，可以用作准则。有一点很重要：行为准则必须以肯定的方式进行表述，“不”这个字会使它们的意思打折扣。

“我不想输”是一种缺乏力度的表达方式。尽管我们的本意可能不是这样，但是我们在使用这种表达方式时，出发点是和“输”联系在一起的。“我要赢”这才是一种强烈的表达方式。

“我不需要为我的想法辩护。”是个糟糕的句子，它的影响是消极的。它没有指出方向，最多只是间接地表明了要求得到什么的态度。“我有权坚持自己的主张。”这个句子要有力得多，也好得多。

用你的准则做个试验。写下有力的句子，列出重要的信息，把字写得很大，并在重要的概念下面画线。如果你喜欢，也可以涂上鲜艳的颜色。如果你已经拟订出了几条准则，你就可以每天或每个星期特别认真地记住一条准则，尽可能多地反复使用这个句子。

我们总是在思考

不管局面有多么棘手，我们也要进行自身的内心对白。一个优秀女骑师的马失控了，当时的情况她记得非

常清楚 她当时想：“我现在完全可以害怕 但是这样我肯定会从马上摔下来。但是我要让这匹野马看看到底谁是主人。要害怕以后再去害怕，现在我得行动了！”她使出全身的力气勒住马，马在缰绳的牵引下转了个大弯，终于平静下来。

一个勇敢的女士描述了另一副危险的场景：一条狗恼怒地狂吠着跳过篱笆，她十分害怕。就在要逃跑的刹那间她决定：狗跑得快，逃跑是没用的。于是她转过身，对着狗高声喊叫，并朝着它跑去。那只狗害怕了，转回头重新跳回篱笆里。

在前面的篇幅中我们曾经做过一些想象练习，即便有真的实例，多半也没有什么危险性，通过这些练习的训练所产生的念头从原则上来讲，同在危急关头闪现在我们脑海里的念头在性质上是相同的。因此，不畏惧的思想和行动是可以训练出来的，而且这种训练也是十分重要的。训练的时候可以选择一些简单的、表面看上去不重要的场面，这样要容易一些，如果是做想象练习，那就更容易了。通过这种训练，你可以获得勇敢行动的条件反射能力。

无所畏惧不是天生的，它是在许多日常生活的情形下训练出来的，是一步步地学会的！

从小事做起

谁都想有时能给老板一个机敏的、傲慢的回答。但谁也不是天生就善于应对。那些一向顺从的人也不可能突然就会机智地回答上司的问题。如果你敢于用挖苦的

话语对待自己的女友，用嘲讽的语气对待笨拙的女出纳，用尖刻的嘲笑捉弄懒懒散散的同事，那么你就可以从中积累经验，为在老板面前张开自己放肆的、能说会道的嘴作好准备。

利用每一次机会。一有机会就训练自己。

终究要说‘不’！

吉塔的同事要和区域市场负责人进行一次重要的会谈，但他却要吉塔为他准备书面材料。她需要收集数据，完成统计表。工作开始后她才明白这是怎样的一项工作。但这个时候她已经无法撒手了：“我现在不能丢下他不管。既然开了头，那就只好收尾了。他全指望我了。”为了给同事帮这个忙，吉塔自己没能如期完成下个季度的计划草案，为此受到了总部的批评，吉塔感到非常的烦恼。

有一家保险公司每到周五的下午都要把一周的数据存储起来。整个存储过程大约要持续两个小时，女职员必须在存储过程全部结束后关上计算机，然后才能回家。本来应该每位女同事轮流做这项大家都不情愿做的工作，但是吉塔是个好说话的人，只要有人请求她留下来，她从不会说‘不’。

慷慨大方当然是优良品质，但不能片面，更不能像上述例子那样做得太过分。如果你始终帮助别人，而自己却很少得到他人的支持，或者当你为他人耗尽自己的精

力时，你可以试着这样改变自己：

别人找你帮忙，而你觉得马上拒绝挺为难的，你可以为自己赢得时间，为拒绝别人的请求做好准备。你可以说：“也许”，“这我可不好说”或者“我得先看看我有没有时间”。哪怕是一个牵强的借口也要比强迫自己去做要好。你可以通过自己内心的对话来给自己撑腰：“你不是一直想练习说‘不’吗？！现在就有一个机会，不要找什么借口了，干脆拒绝。”过了一秒钟你就能拒绝了：“对不起，不行！”或者如果你很生气的话，你还可以这样说：“我一直很生气，我像个只知道帮助别人的白痴，现在该结束了。”或者很冷静地说：“对不起，我不愿意！”

对一个自己并不特别喜欢，但又觉得对他负有责任的人说“不”，是够难的。拒绝一个可亲的人的请求就更难。只有在你回答之前尽可能仔细地想清楚一句“行”带来的后果，你才可能成功。如果你对“行”所带来的负担持坚决反对的态度，那么你就有了动力，敢于坚决地说出“不”并敢于坚决地维护自己的态度。

坚持自己说的“不”。

许多难以启齿说“不”的人都认为，他们必须为此找到好的和有根据的理由。他们指望对方能接受他们的拒绝。但他们因此失去了决定权，因为不会有人在寻求帮助时愿意接受别人的拒绝。

对你自己说的“不”不允许讨价还价。

为什么我要说“不”说到底只有一个解释：“我不愿意！”除此以外，再也没有其他什么解释了。找理由解释只能说明自己心虚，而且还会给别人提供讨价还价的余

地，因此能不找就不找。说了“不”以后，回过头再来解释，这种做法有害无益。

只有坚定、果断地说“不”才会被接受。

你的声音必须能表达出你的决心：训练你的声调，并且注意保持。实在不行哪怕假咳嗽清清嗓音也要比讲话时缩手缩脚拖泥带水好。

说“不”时目光要盯着对方。

回避或掉转目光都是不自信的表现。明白地说出“不”以后马上结束谈话或换个话题。

对方可能会因此陷入窘境，对此你要有充分的思想准备。他会失望、感到不快、生气、抨击你，他得做更多的工作，必须忍受难堪，会感觉自己被拒绝了。因此，你必须能够顶住生气的目光和不利的反应。

你得承认：即便你找了理由来说明，别人仍然会感到不舒服，因为没有人愿意听到“不”。

对自己有可能产生的内疚感也要有充分的思想准备。

当你说“不”时，允许自己短时间内感到内疚，但是拒绝的立场毫不动摇。

与其问心无愧地说“行”，事后又生自己的气，不如内心有愧地说“不”。

通常情况下，人们听到拒绝时，会感到这是针对自己个人的。对某件事说“不”常常被理解为是对个人的拒绝。在这种情况下，你要向对方表示，你拒绝他的愿望只是就事论事而言，这丝毫不会影响他个人在你心目中的地位。

也许你觉得拒绝一个你不喜欢的人的请求特别难，

你担心你的拒绝会暴露你对他本人的反感。但是你必须在内心中告诫自己，你是不喜欢他的，你是很想拒绝他的。在和他人的人际交往中，你不需要完全隐瞒你的反感。那样说‘不’就容易得多了。

在工作中和别人共事，这点由不得你自己；但是强迫你去帮助他人，没有人有这个权力，因此你可以心安理得地拒绝。只有当帮助是相互的，它们才会对企业的氛围有利。但是不管在工作中，还是在私生活中，不能因为帮助了别人就应该长期地掩饰自己对别人的反感。对自己的反感，你完全没有必要去费力地遮遮掩掩。

这里还有一个错误：单方面的帮助会使受益者变成负债者。这会误导人们认为可以通过帮助对方使讨厌的人尽自己的义务。这种尝试是要失败的：一方面负债者也许不会注意到他还有人情债务没还。另一方面，你自己作为“债权人”是很难会讨回回报的。

检查一下你是否已陷入帮忙的误区：

坚持两天既不向朋友也不向对手提供任何形式的帮助。

如果人们因此用压力、生气、道德上的指责来对付你，那你就更要加紧练习说“不”了。

索取一些回报

一对双胞胎的母亲住在一个小村庄里。她告诉我，有一次城里来了芭蕾舞团演出，只演出一场，她很想去看看。

演出，但她还是在那天下午和傍晚替她的女友照顾孩子。她的女友有一个重要的自荐面试，加上来回路上的时间，要拖到傍晚才能回来。这位母亲有些不情愿地同意了女友的请求：“我是一个女人，看在好朋友的面子上，该放弃的还是要放弃。”对女友来讲，她的帮助毕竟是十分重要的。

一个星期后，那位双胞胎母亲想参加她所在政党的一个晚间集会。她请这位女友帮忙照顾孩子，没想到她却说没有时间，因为她已和朋友们约好去喝啤酒。

向我讲述这件事时，那位母亲对她的女友仍然十分生气。我问她是否清楚地表明过自己也需要回报，她陷入了沉思。最后她回答说：不，没有。她认为友谊理所当然的是建立在双方互惠互利的基础上，如果这种理所当然的事情还要去乞讨，那还算什么真正的友谊呢。

“看来你还是非常愿意把那个晚上的时间馈赠给自己的女友，这不是很好吗？”听到我的这种说法，她沉思了起来。其实她并不想帮忙帮到这种地步，至少在这件事上是这样的。“我期待得到某种形式的感谢，直到现在我才明白过来，我是很想图个回报的。我不想总是付出，以前我总是以为我投桃你报李是很自然的事。”实际并不那么理所当然。

期待回报！

认真审视一下，你是想无偿馈赠呢，还是想互惠互利：我会感到某种程度的愉快吗？我愿意为他人服务吗？还是我感到这样很困难呢？（即使是那些自己想做的事

情 人们也可以盼望或期待回报。)

一旦你预感到自己并不是全心全意地想帮别人的忙,一旦你在“友情相助”时感觉不痛快,你就必须问问回报的事。

通常只有当这种不平衡过于明显,或是当你长期帮助别人而得不到回报,甚至连一句感谢的话都没有时,你才会真正感到生气。

你不能总是单方面地做好事,做好事要看人,而且还要看是什么时候。如果你不相信这一点,那么给你提个醒:生意场上是很讲究“礼尚往来”的。在具体表达这个意思的时候,人们会这样说:“这是我给你的一份人情。”你要记住,谁破坏了这个规矩,那么经再难念,也要他自己去念,没有人会去帮助他。

在生活的各个领域我们都要注意保持礼尚往来的进出平衡,在工作中和同事之间如此,和邻居、孩子及伴侣也同样如此。在性生活方面要求一报还一报可能不完全有这个必要,但有这个要求也不是什么见不得人的事情。自己的要求不容别人说服改变,同样也不容自己说服改变。如果你只是有些怀疑他人不乐意或根本不想回报,你就必须毫不犹豫地说出来。否则,你就得甘做牺牲品,你就是个笨蛋、没有主见的人。这种情况必须结束。

如果你期待回报,那么即使是和要好的朋友你也必须“签合同”。记住,我为你做了好事。”这句话就等于把意思都挑明了。担心会威胁到友谊是没有根据的。相

反，挑明一切是双方更坦诚地交往的基础。因为它阻止了怨恨在暗中滋生，而这种怨恨会破坏友谊的氛围。

如果你不想得到他人对你的付出给予的回报，或只需要一点点，你就问自己：“我想得到什么呢？”对你的伙伴（合同方）明确地说出你的想法。

考虑一下：我要帮助谁？我愿意帮助谁？反过来，我想通过我提供的帮助得到什么样的回报呢？

你帮助别人搬家、修房子。——谁帮助你？

你在购物时也顺便帮别人买点东西。——有谁问你是不是也需要代买点什么？

你为捎上别人的孩子绕远路。——谁捎上你的孩子？

你请别人吃饭。——谁请你？

你为女同事复印文件，整理文件。——她什么时候帮助你？

你多次承担大家都不乐意做的工作。——谁帮你做过这些工作？

如果必要你可以晚上一直加班。——除了你还有谁肯这样做？

你登记假期时都会和同事商量。——谁问你想什么时候休假吗？

你准备换工作和班次。——谁自愿替换你？

一起出差时你坐同事的车，他得到了路程补助。——他给你一些吗？下次能轮到你吗？

你也许会发现，贴钱的总是你自己，你可能还会发现，只知道索取而不知道回报的总是那几个人。

如果你内心很生气或很失望，那么想发泄就发泄出来，想大声责骂就骂出来。首先针对自己，而不要针对别人，至少暂时不要针对别人，因为别人还没有拒绝对你的回报。等到你能熟练地驾驭自己的情感的时候，你就可以明确地让别人知道，你生气了。

一旦你又能清醒地思考 就开始干吧 有的时候你自己非常清楚，自己帮助别人很有可能得不到或者根本就得不到别人的相应回报，但你仍然愿意帮助，你可以记录下来，自己究竟是出于什么样的考虑才肯这样做的。

注意公平交易。当然我们投桃并不是非要别人报李，重要的是双方都感到索取和给予是对等的。

懂得礼尚往来的人会谨慎考虑寻求别人的帮助，而只进不出的人则很少会在这方面动脑筋。

在工作中 你的工作得到了工资报酬 但报酬和工作两者之间的比例必须恰当。我在一次大城市的讲习班结束后遇到了一个有点奇怪的事例。一家布店的女老板寄给我一封短信和另一个女人给她的来信的复印件，她本想雇这个女人做临时工。但这个临时工对每小时 12 马克的待遇不满。她提到那本《好女孩上天堂 坏女孩走四方》书 写道 她无法为这点报酬工作 她必须靠这个报酬支付所有的生活费用，而这点钱是无论如何也不够的。那位布店女老板认为这种想法表明 “ 你的这本神奇的书

会被如此误解”。她曾有过一个临时工，只挣 12 马克。她希望我能赞成她的观点，认为那个写信的女人太过分了。她有点奇怪我完全不同意她的观点。相反，我支持那个气愤的临时工，她只是想得到应得的报酬。

当然，她本可以较为巧妙地处理此事，直截了当地拒绝这份工作是一种硬碰硬的解决问题的方式。聪明一点的话就该提出自己的要求，进行协商，向女老板指出，一个工资高一点但在行的临时工能给店里带来什么样的好处。

说出自己的愿望

信心十足地提出自己的要求是件困难的事。它需要你非常自信。如果拥有权力，提要求就变得简单多了。而这里要谈的是没有实权的人提出要求的问题。

在讲习班里，我请参加者描述或表演他们向别人提出请求或要求时的情形。大多数人最后发现，即便觉得自己有权要求别人，他们采用的也是一种请求的方式。这种请求常常甚至类似乞求，因而很少能得到满足。

这其中起作用的还有一个因素，许多女人担心她们的要求根本不会实现，只会令他人生气。

然而这种担心是毫无根据的。一位母亲内心斗争了很久后，找机会和她 14 岁的儿子进行了一次谈话，请他帮忙做些家务。他的回答让她感到有点意外，他很果断地说：“我不是一个明眼人 因此你必须告诉我 你想让我做些什么。”那位母亲有些不大相信地开始明确布置任

务 结果呢 儿子完成了。

清清楚楚

明明白白的语言能带来明明白白的结果。

如果你请求你的孩子：“弄整洁些！”那么你肯定会失败。你应当尽可能具体地要求：“做完家庭作业要把学习用品放进抽屉。”

就是对自己的伴侣你也必须明确地提出要求。“你今天能不能去接孩子？”这种表达方式只会助长他逃避工作或找借口。如果这样说：“彼得，3 点钟孩子结束体育锻炼，你去接他，我没空。”或“我不想去。”情况就清楚了。

工作中也是一样的。如果你希望找到一个自愿者，却问众人：“谁今天下午负责接听电话。”这样常常会失败。“雅娜，请你今天下午 4 点到 6 点负责接听电话，我得准时下班。”这就清楚了。

要求不等于请求

要儿子收拾他的东西，你应当要求。

该丈夫去接孩子了，你应当要求。

该女同事值班接电话了，你应当要求。

想让你的婆婆晚上照顾孩子，你应当请求，但是必须说清楚你的愿望：“今晚 8 点到 10 点你能照顾一下孩子吗？”

想让女友帮忙检查一下你的硕士论文中的语法拼写之类的错误，你应当请求：“这篇论文约 120 页，我两个星期后得交，你可不可以这个星期帮我看一下？”

他人没有义务为你做的时候，你请求。

你有某种愿望时，你请求。

但是：

当你有权得到时，你应该要求。

当你无论如何要得到时，你应该要求。

具有魔力的两个字：我要

如果你只是请求，而不是要求，那么也就不必奇怪你的请求很快遭到拒绝。如果以近乎于无所谓的方式来表达自己的请求，它也会很快被拒绝。对方没有察觉到这对你其实很重要。归根结底，起决定作用的是你的投入，你的说服力和你渴望得到的强烈的意愿。

培养自己的说服力，“我要”是秘诀。你的请求或要求是否实现主要取决于你本人和你的表现。以强有力的、充满自信的和令人信服的方式表达出了自己发自内心的“我要”就等于创造了最好的前提。

“我要！”是个目标 通往这个目标的道路是这样的：

仔细收集所有对你的请求或要求有帮助的理由，按重要的程度排列起来。把最好的理由留在最后，先从次好的开始。

充分了解自己所能采取的各种强制手段。（你真正必须采取这些手段的情况是极少数的，如果必须，尽可能只是暗示。）

放弃摆出一副可怜样对他人施加道义上的压力，这种女性的说服艺术已经失去了它的魅力。

用下面这些强硬的想法来支持你的“我要！”

“无论如何我要它。”

“我将像个狮子一样去战斗。”

“我将一直战斗到目标实现。”

你应当使这些句子像永远铭记的旋律伴随着你。

一旦你达到了目的，就用不着摆出其他理由了（继续摆出其他理由，弊大于利）。然后说清楚时间、地点、方式、次数、需要的时间和数量。别人一旦同意，就立刻牢牢抓住它。

对许多人来说这意味着进入一个新的角色。也许你早就断言：“我不想这样顽强好战。”你为自己设定了善解人意、友好的形象，你不想放弃它。但你又想达到自己的目的。就像谚语里说的那样：“又想洗手，又不想弄湿手！”是不可能的。

你可以去商店要求赔偿，试一试你新掌握的能力。

你还可以去诱导、说服和鼓动别人骑车旅行、参观博物馆或周末旅游。只有当你很好地掌握了新技巧，你才能提出加薪。

成功地争吵

许多女人没能实现自己的利益是因为她们不想争吵。她们维护着对谁也没用的假和谐。在工作中，女性参与讨论的比重明显偏低。当需要女人旗帜鲜明地发表自己的意见时，当遇到“重大”的讨论时，女人会缩到后

面，声音变得非常小，对此我深感震惊。当男人们系统地训练他们的说服力时，一些女人却认为这是嘴皮子功夫，纯粹是雕虫小技。该是摆脱这些想法的时候了。要有敢于在各个方面获胜的旺盛激情，这其中也包括语言方面。坏女孩喜欢争吵……而且不成功不罢休。

我向你推荐一个小阶梯，它将引导你一步步进入勇敢的角色。你开始可以游戏似的提高你对口头讨论的兴趣。接着是辩论，提高对聚集辩论力量的兴趣。说服他人需要切实可行的战略。如果你属于那种乐于参与讨论并能获得成功的女人，第一阶段对你讲可以算是复习。斗争，包括那些较为激烈的，已经具有一定难度。因为这意味着允许自己和他人进行激烈的唇枪舌战。最后是置之不理。以上的过程说起来容易，做起来难。但值得花力气去学。这是一种对在辩论中取得进展十分有用的能力。

哪怕是游戏似的也比没有强

如果你在争吵方面没有经验，你应该先学会和别人游戏似的争吵。你得慢慢地提高抵抗程度和在辩论中的对峙强度。如果你觉得反驳很困难，你可以先游戏似的进行反抗。如果你不相信自己能说出有力的、很有把握的“不”，你可以幽默地回答“可以用问句的形式回答”：“如果我不干，不接受，会怎么样呢？”或“一定得这样吗？”你会很惊讶，有很多人会认真对待你的这种游戏似的反抗，并且接受它。当然不能指望这种方法肯定就能奏效，但是你可以有这种期望。

4 年来，每个周四伊萨都和她丈夫耶尔格去打保龄球。但她觉得保龄球很乏味，那些俱乐部成员也同样乏味：“都没劲。”她从来也不愿意去，但它已成为周四晚上固定的活动。伊萨不知道怎样对她丈夫开口，她怕伤害他。一次她建议：“我们不去打保龄球，去干点别的，你觉得如何？”耶尔格认为他对俱乐部的同仁有义务：“其实我也没有兴致，但是我們不去，其他人会生气的！”显然他想去。“如果我不去，你会怎么样？”耶尔格不习惯这样的反抗，从前伊萨都是赞成他的意见。他就像和孩子们谈论“严肃的话题”那样皱起眉头。伊萨显得很平静，她微笑地说：“是的，我想待在家里。”耶尔格看上去很激动，他站起身，围着桌子走了一圈，又坐了下去，作出了决定：“那么我也不去！”伊萨感到很吃惊，她并没有想使这件事变得这么严肃，但她很高兴，她只稍稍反对就可以有一晚安安静静待在家里。

你的内心也要保持游戏似的态度，这样你自然而然地就可以学会保持冷静的心态，即使是在紧张或不和谐的气氛下，你仍然能做到这一点。如果这种游戏似的反抗对你来说不费力气，你就可以更明确地表明你的反抗。逐渐地去除讲话声音和目光中游戏或演戏的成分，你就会变成一个能够严肃也能够生气的人。你还可以训练自己即使在让步的情况下仍然不觉得有什么丢面子：“行，反正本来也没有什么更好的打算，那就一起做吧。”如果你对游戏的方式已经相当有把握，那么你可以进入下一个阶段。

煞有介事的肥皂泡艺术

辩论是一种高层次的脑力较量或是一场脑力摔跤比赛，辩论的关键在于你持什么立场。如果你至今不敢进入摔跤场地，你就得给自己一些时间去了解它。经过了解，你会有一种恍然大悟的感觉，许多听上去很了不起的理由根本不值得重视。你仔细听就会发现：所有这些不过是徒有字词的虚表。然而许多女人都在它们前面退缩了。她们担心自己的智力跟不上，在才智技巧上、在耍手腕上和语言天赋上比对手差。

也许你也备受这种想法的折磨。如果真是这样，你不妨在辩论中变换着采用各种游戏似的手法，你可以用提问的方式来表明自己的反抗：

“你能肯定吗？”

“能再给我解释一遍吗？”

你表现出迫切想知道：

“我很想弄明白你到底想说什么，能再给我解释一遍吗？！”

你的反抗可以隐藏在问句形式中：

“换种方法不行吗？”

“我仔细地考虑了，如果……不是和你的想法正好背道而驰吗？”

如果你还想加入你的表演天赋，你可以装成“好学的学生”好像你的“老师”的知识对你很重要。但是对方并不知道，你实际上对他所讲的内容根本不屑一顾，只是想见识一下他的论证技巧。

如果觉得这样提问很容易，你就可以加重反抗的分量，使用通常令对方失措的习惯用语：

“我不相信！”

训练你的辩才，组织较复杂的一段话。一环扣一环论证的长句子能制造紧张空气，它不仅能检验对方思想是否集中，而且还能使他茫然失措。

要想让自己的雄辩术特别管用，就必须亲身体会。注意辩论的技巧，敏捷回答的各种方式，以及机灵的表达方式。使用你最得心应手的言语。始终将对手的理由也摆进你的论证中：“当然有缺点（对手的理由），但利大于弊（你的理由）。”

不道德的辩论技巧

对有些人的辩论 如果仔细辨听他的言辞 你就会发现，他们的技巧是不道德的，对方的目的就是要扰乱你的阵脚。但是这些不道德的辩论技巧常常很难一眼看穿。

有些人常常把一些看法顺理成章地提出来，表面看来似乎不需要理由加以说明了。它只是想让你不去注意它缺乏理由。你必须保持冷静，坚持让对方作出解释。

这里有一些对付不老实战术的好例子。下面的例子能给坏女孩以启发，鼓励她们在机会合适的时候也可以施展一番自己的身手。

有些人提出看法，但不说明理由。具体有以下情形：
当别人说：“这也许不需要理由……”

你应当说：“我对这一切都还不清楚。你最好详细地

告诉我你的想法。’或者简单地回答：“不！”

当别人说：“这是明摆着的事……”

你应当说：“这件事对我来说并不简单……”

当别人说：“这很清楚……”

你应当说：“我不这么看 明白地告诉我 你觉得清楚在什么地方。”

有些人试图通过提问让对方吃不准。具体有以下情形：

当别人说：“你从哪儿知道得这么详细？”

你应当说：“我自己了解到的。”

当别人说：“你认为别人会对你的建议作出怎样的反应？”

你应当说：“他们会同意我的。”

有些人试图用表面的同意封住别人的嘴。具体有以下情形：

当别人说：“当然你的反对有道理，不过……”

你应当说：“讲具体些 我的道理在什么地方？”

当别人说：“是的 但是……”

你应当说：“你的‘是’指什么？”

当心别人先入为主

你被认定无能，通常是通过这样的方式：

“你对此一点也不了解！”

“对……你缺乏经验！”

“你根本不懂我们谈话的内容！”

对此只能采取坚决的回击：

“我对此做过研究 我资格老 有足够的经验 我知道自己想要什么！”

这个时候想方设法去证明自己的知识、理解力和判断力，是没有任何用处的。

一些准则可以帮助你击退不公正的进攻：

- 对大多数不公正的战术你都可以不予理睬。
- 决不以同样的方式报复对方。
- 保持就事论事。
- 不要离题。

重要的是：

● 考虑一下，对方的做法会对你产生什么样的影响

- 保持冷静。
- 让对方知道，你听出了他藏在字里行间的話外音可以这样回答他的暗示：“你在暗示，可是你究竟在暗示什么，我只能去揣测，我不喜欢这样做，请你讲清楚你到底想说什么！”

一半同意就够了

在辩论中我们贯彻意图越坚决，就越容易说服别人。怎样才能说服别人？要做好精心的准备，收集论据，充分考虑可能遇到的反驳，确认自己论据的分量。许多次讨论已经表明，指望别人发自内心地接受你的观点，这种做

法没有好处。如果你想让你的丈夫同意你的度假计划，他嘟囔一句：“那我没意见”也就足够了，他不必对你的意见唱赞歌或者表现出非常喜悦的样子。

许多妇女打退堂鼓，就是因为对方没有表现出十分激动的样子。如果双方没有取得令人振奋的一致，甚至有些已经有点坏的女孩也会退缩。女人必须改变这方面的观念。

记住：如果对方已经表示同意或者已经接受了你的建议，而你仍然在喋喋不休地陈述理由，这种做法有百害而无一利。只要对方因为不想再讨论或者产生了疑问而作出了让步的表示，论证就可以收场了。

在许多情况下，即使对方只是半心半意地表示同意，也就完全可以了。进一步的深究只会削弱我们的地位，别人不再会认真对待我们。我们的任务只是明确对方将来不会对他的同意推脱责任，相反会对他的话采取相应的行动。你必须坚持要求别人遵守诺言，即使他或她必须经过努力才能实现其诺言。

克里丝蒂娜是位女教师，她请求校长答应她带学生去一座大城市进行一周的考察。本来一切都没有问题，家长们也同意了，费用问题也解决了，根本不需要学校拿出津贴来。校长只需要点个头就行了。克里丝蒂娜说了一两句后，校长有点不耐烦了：“既然如此，那就去吧。”这时，她只需要说：“那么你是同意了”就可以离开校长室。但她没有料到会这么快就同意了。他不耐烦的语调和疲惫的表情让她误以为是批评，需要进一步解释。她想证明她的主张应该得到他的支持。于是，她极其详细地描

述了她的计划，包括她想和孩子们一起去迪厅和让他们了解交易所的情况。这时校长突然恼火起来，他严厉地训斥她。这样的事根本不行，他不准他们去。这个主张流产了。她干得太傻了。

我得到了我想要的，当然是经过努力

本节所要讨论的内容对大多数女人来讲可能太苛刻了。目标明确地斗争，坚持己见，再大的压力也敢顶住，不理睬别人的失败，这些对许多女人来说的确都是新领域。如果你对所做的事很有信心，你的斗争会特别顺利。斗争意味着要“竭尽全力”，也就是不懈地努力。你不能害怕在适当的时候提高嗓门，板起面孔，针对对手的要害进行辩论，因为这毕竟和规规矩矩的争吵不同。

如果你依然感到很难清楚地表示出自己的不快、对胜利的渴望或对事态的关注，你可以试试下面的句子：

“我非常生气。”

“无论如何我也要！”

“这对我很重要！”

对手说出的“不”字对女斗士来说只是下一个回合较量的开始。

安·玛丽想带西蒙一起报名参加桑巴舞培训班。可他不想去，找借口，提议他俩最好常常去看电影或出去吃饭。他俩以前就有过类似这样的协商，但让步的总是安·玛丽。不管你有什么样的好计划，日常生活的琐碎总会把它们淹没得无影无踪。她想定期一起出去活动，一直很想跳桑巴舞。这次她没有妥协，而是一直坚持不肯

罢休。她知道西蒙会跳舞，但她很少享受到西蒙伴舞的快乐。她相信：如果她强迫他作出决定，对他施加足够的压力，他就会被说服的。她认为西蒙虽然是一个大老爷们，但从不主动行动，而且没有主见。玛丽威胁说，如果他不来，就自己去或和别人一起去跳舞。她限期让他答复：“如果你到星期一还没有作出决定，我就自己去。”她讲话的语气，既能让人感到硬邦邦的挑战，又不乏幽默的讽刺。西蒙妥协了：“你真是让我不得安宁。”

安·玛丽是对的。施加一点压力是无害的。如果两人很少共同行动，这种关系归根结底不会好的。如果你的丈夫或男友逃避一起活动，惟一的办法就是“搅得他不得安宁”。对自己近乎于邪乎的做法，安·玛丽是这样说的：“有的男人，你不给他来点狠的，他们就不知道什么叫幸福。”

如果你发现，自己觉得开心的事和舒服的事却没有伴侣的参与，那就说明你们之间的关系差了一个关键的档次。这个时候，你就有必要为共同的幸福采取共同的努力和行动。

当他最终同意和你携起手来，你就算真正取得了胜利。指责也好，事后摊牌也好，埋怨也好，统统可以免去。表示自己为他能在场感到高兴，做一些让两人都很快乐的事情。留点力气防范他犯老毛病，老毛病肯定会重犯的。一旦他开始诉苦，立即重新开始新的战斗，而且毫不妥协：“今晚我本想快快乐乐，如果你认为必须找茬，或者想报复，那你就回家吧。我不想破坏今晚的兴致，我去和别人跳舞。当然最好是和你，但和别人也未尝不可。”

在工作中主动出击也是必要的。一位银行女职员对我诉苦：“出纳的活儿老是我来干。”她根本不愿意这样。她认为在工作中的发展受到了限制。我支持她，她有权利在其他方面表现自己，改善升职的机会。她是个有能力但有些保守的女人。我建议她毫不妥协，坚持获得新任务。她一直在请求和商量，但至今都失败了。她必须竭尽全力去争取升迁发展的机会。

她找上司谈话，但没有结果。她和分行的领导谈了，但他又把她的请求打回到部门经理那儿。她又去了企业职工委员会，和人事部门谈了这件事。最后她又和上司进行了一次非常认真的谈话：“我会永远坚持下去，直到我能和所有其他人一样接待顾客，向他们提供咨询服务。我不能一辈子在这儿数钱。我具备什么样的素质，也是你的职责之一，如果我能获得多种经验，并有实践的机会，这对双方只有好处。我会一直在这里要求，直到我的合理要求得到满足为止。”部门领导无法和她积聚的全部能量抗衡。现在她是客户咨询顾问，在一个较大的分支机构拥有一间属于自己的办公室。

还要有点手腕

你必须一直对自己的利益感兴趣，并为之奋斗。如果你在一次的较大的买卖中没能讨价还价获得折扣，你就会让你的钱包受损，并且失去了一次提高自己获得成功的技巧的很好的机会。

手腕、小聪明或一点演戏才能可以有效地帮助你得到你想要的东西。你要认清或估计到一个人的强处和弱

点，然后利用你的认识为自己的利益服务。

如果你感兴趣的男人有条狗，那么轻轻地抓一抓和抚摸小狗，是接近那个男人的聪明的办法。

你的水龙头坏了，而你的邻居擅长手工活，你可以寻机和他拉家常，装作不经意地提到那个坏龙头。于是他帮你修好了。这不也是非常行之有效的一着吗。

如果你想在工作中取得进一步的发展，那么聪明的做法是和其他部门、其他分支机构、供货商和顾客建立良好的关系，和他们友好地交谈。你认识的人越多，公司内要安排新的工作或职位时，人们想起你的可能性就越大。

不太友好的措施也能达到一定的效果，你可以这样做：如果你想对某人施加压力，可以声称要和上司谈谈这件事；你可以发发脾气，然后立即控制住自己的情绪。充分利用自己的情绪是很漂亮的斗争形式。

但是，恶劣的欺骗或暴力威逼是无耻的。卑鄙、阴险的诡计对大家都有害。违法的做法是禁止的。

该照顾多少？

在这一节里 许多人可能会联想到“利用”这个概念。他们认为利用他人的弱点为自己的利益服务是不道德的。这样的话，我们就要提出这么一个问题：“我必须在多大程度上考虑别人的利益？”

女人不论何时何地总是滥施她们的照顾。这种过分的照顾，我称它为抢先的照顾。人们通常期待坦率、公平，同时也在需要的时候期待他人的帮助和支持，但不需要抢先的照顾。我们对那个我们没有询问就去照顾的人

最终是不会认真对待的。

当然我们应该帮助他人将轮椅推进公共汽车里，帮助盲人过马路，帮年纪大的、身体虚弱的女人上扶梯，帮丢失的小孩子找到他们的母亲。但如果他人不准时或偷懒，或没有主见，你不必照顾他。健康的成年人之间应该彼此坦率，有能力寻求和解或者寻找新的联系。在一个成年人没有提出要求的情况下向他提供照顾，等于是在剥夺这个成年人的自主行为能力。

你敢于对别人置之不理吗？

在如何实现个人意志的训练课上，我建议学员学习如何对别人置之不理。通常，对异议不作出反应是很难的。敢于用不屑一顾的眼神回敬诸如“女人见识”之类的愚蠢的评论，用不加评论的方式对付他人对自己能力的怀疑，用耸耸肩的方式漠视他人无耻的含沙射影，许多人觉得这种做法是不可思议的！

如果你不想为琐碎的事情消耗精力，有一个策略很管用：凡是和你的谈话内容没有直接关系的东西，一律不予以理睬。最多只是简短、生硬地回敬一句：“这和我根本不是一个水平！”然后迅速重新回到实质性的内容。

在一次争吵中，有人想打乱一位女记者的思路就问她：“你到底学的是什么？”她简单、干脆地回答：“这个问题留到星期天！”

你开始不理睬别人时会被认为目空一切或冷冰冰，或遭到激烈的抨击。泰然处之，不予以理睬。这些指责只是表明你的战略可能起了作用。

发火挺好

争吵就像雷雨一样，可以起到净化空气的作用。尽管每个女人都知道这句名言，但却很少利用这个净化作用。人的内心世界就如同一个锅炉，如果人一整天或整个星期都感到生气、挫折或失望，那么锅炉内的压力就会越来越大，每次打开阀门，就如同发生了一次小型的爆炸。

如何处理人际关系，这方面有一个很实用的答案，可惜常常被忽视了：只要小烦恼在心中郁积，就必须说出来。内心的紧张程度应当能听到、看到、感受到。每一个委婉的表达可能就是屈服或掩饰。

人们通常认为攻击是一种禁忌，对女人来讲尤其如此。发火是一种无法抑制的、用语言表现出来的强烈感受。这是一个强烈的信号，也是一种强大的能源，而我们总是忘记这点。女人非常忌讳攻击，因此她们剥夺了自己的许多力量，而去做不该做的事：否认自己的感受。攻击或发火就如同饥饿、口渴或寒冷，很少能被克制住。只有一个解决的办法：一旦有想攻击的感受，就作出相应的反应。这就如同我饿了就要吃，冷了就要穿暖和些。如果我生气或想攻击，就要考虑一下在怒火的背后告诉了我什么：

- 具体是什么让我生气？
- 我受到伤害了吗？
- 有人给我制造麻烦了吗？

- 我没能将我的愿望付诸实施？
- 谁的错？

重要的是将攻击性的感受当作力量的源泉。

发些火是很正常的事，但要抱着积极的目的。如果你想提出要求，想贯彻自己的意志，或者想拒绝别人的请求，那么合理掌握发火时的火候是一种有效的支持手段。

发火或攻击都要有分寸：如果你想增加力度就得聚积内心的力量，看清楚什么让你生气。如果你感到怒火可能会让你的行动失控，那就冷却一下你激动不安的心情。深呼吸，走几步路。

接下来，目标明确地投入你的能量。克制攻击的情绪也许最有害。你不仅会因此浪费你的能量，而且被克制的攻击往往会调转方向，在你的内心世界中积聚起来，某个时候就会像火山爆发一样无法控制，或者因压抑而生病。

因积郁而产生的情感爆发会决定你发火时的表现形式，但是不管是什么样的形式，是你助长了这种有害的力量。如果你在怒气的苗头刚刚出现就察觉到，并且把它看作是一种信号，你就会从中产生乐观的能量。它和暴力、伤害及敌视他人有着本质的区别。它是强大的、积极的和有目的的。它表明某个人具有强大的反抗精神。它向对手表明：自己的不满是件多么严肃的事情，自己受到的伤害多么深，或者自己要求改变的意志是多么坚定。有的放矢的攻击可以为你提供能量、指明出路或解决问题的办法。

玛丽是个性格安静、平和的女人,50岁。“几十年来已经习惯于保持沉默。”然而内心的矛盾并没有减弱。她守寡单身,把自己的宝贝儿子给惯坏了。儿子根本不用说,玛丽从他的眼神中就知道他要什么。她需要我给她出主意。“他一直住在我这里,带不同的女友回家,我对他来说更像是个好管家。”——“你跟他谈过让他搬家吗?”——“没有。”——“你向他指出过,他把你错当管家让你很生气吗。”——“不,没有认真谈过。”——“你想跟他说吗?”——“我怕自己一谈起来就发脾气,会立刻让他滚蛋!”我建议她冒险和她儿子谈一谈。

玛丽后来称与儿子的这次谈话是算总账。以前每次她儿子一提高嗓门她就退缩了。一听到他粗暴地喊叫“你别装相了”,她就会萎缩不前,就会让步接受他的要求。现在不同了。多年来的不快积聚成满腔的怒火。她联想到一件又一件往事,大声训斥她的儿子。开始的时候,他没有把母亲的发火当回事,他没有心理准备要听命于母亲,于是他反击道,那都是她自愿做的,是她自己的过错。这太过分了,玛丽的火山终于爆发了,讲话的声音半是呜咽半是咆哮:“我给你三个星期的时间找房子,以后我只会请你来这喝咖啡。”这就是她的结束语。

在我们第二次碰面时她承认:“我多少年来从未感觉如此畅快。”她儿子生气地搬了出去,她已经有六个月没有得到他的消息了。玛丽对此只是说:“如果他过得不好,他会告诉我的!”

重要的是尽早发现愤怒、不快或厌烦。早期先兆有:

- 不能好好倾听
- 颈子僵硬
- 咬紧牙齿
- 用手指敲击
- 手或脚的肌肉短暂抽搐
- 用劲眨眼

攻击性的感受越早被察觉，就越容易将它们转化成有意义的行动。

执拗不是培养坏女孩的良方

光有攻击性还不能证明你已经是一个独立的、满足的和成熟的人。确实有一些可恶的、恶毒的坏女人和傲慢、好斗的母鸡，她们不重视和其他人融洽相处。她们的标记是：总是处处得罪人。她们否定一切，攻击一切，制造事端，即便内心是赞同的，她们仍然要拒绝。赞同对她们来说就像是第一滴酒对口渴的酒鬼一样有害。赞同被认为是背叛自己，是对自己不设防。这些“女斗士”从不和人亲近，总是和人保持一定的距离，她们向所有的人和事宣战，但不是为自己而战。

先争吵再商量

在激烈的争吵中，只有做了很好准备的人才能清醒地思考。

在讨论问题的时候，你既要能高高兴兴地大声说话，也要能老脸皮厚地发表看法，然后去寻找和平解决问题

的方式，这正是我现在想向你们说明的。如果对方察觉你害怕较为激烈的冲突，那么即便是和平解决问题的方式也是注定不会取得任何结果的。生活中总是这样：先争吵 再和好 然后平心静气地商量。

拳击要有规则

如果争吵的双方都能遵循一些规则，那么争吵将是有益的。这就好比拳击的腰部以上的部位，也就是你在受到别人攻击时确认自己对痛苦能忍受到什么程度，这同样也包括对方受到你的攻击时对痛苦能忍受到什么程度。

在一场建设性的争吵中不得击打腰部以下的部位，争吵要公正。

既不要把自己的痛苦警戒线定得太高，也不能太低。定得太高，每一次打击都肯定在警戒线下，也就是会损害有成效的争吵。和害羞的人是无法争吵的；同样，和冷漠的人也很难发生争吵。什么也不会让他们惊慌失措，他们无法接近，他们似乎不存在痛苦警戒线。

我这里提到的和争吵有关的打击和伤害，当然只能是口头上的攻击。身体上的争执绝对是“致命的行动”。它几乎可以毁灭所有的人际关系。

澄清事实

争吵的一个重要的功能就是表露自己压抑的感受，把它宣泄出来。要想做到这一点，就必须采用大嗓门和强硬的词汇。

这种方式是双方都需要的。和平的争吵是不存在的。在争吵中，每个人都要发泄积压的沮丧，应该允许咒骂和用拳头捶打桌子。允许自己这样做的同时，也应当允许对手这样做。每个人都应当有权说出他对对方非常生气，并说出是什么让他不高兴。谁无法承受这点，他的痛苦警戒线就定得太高。这个阶段不是澄清问题的阶段。

只有当双方都发现了对方的痛苦警戒线，并且能够承认内心的紧张需要发泄，你们也就创造了一种氛围，在这种氛围下，你们可以交换看法：是什么妨碍我们，什么让我们痛苦，双方完全不同的观点表现在什么地方。

然而，最好的吵架艺术也无法弥补裂缝。一些争吵显示了一个令人沮丧的事实：双方之间的裂缝本来已经无法弥补，因为争吵而公开化了。许多人甚至对规规矩矩的争吵也害怕的原因也许就在这。就是害怕也不能不争执：吵架也许会成为你长期郁积的压抑的终点。

但是你得看清两件事：

在不存在真正好转的情况下一再拖延分手或还指望能改善关系，这是在浪费自己的时间，错过机会。

改变从来不是通过等待或容忍得到的，而是通过要求 and 争吵。

传送“我信息”

规矩争吵的第二个规则就是：“谈你自己！”托马斯·戈多创立了“我信息”和“你信息”两个概念。他建议只谈论自己的感受。

不说：“你……让我生气。”而说：“我为……生气。”

不说：“你伤害了我……”而说：“我受到伤害……”

不说：“你不理解我！”而说：“当……我感到没有得到理解。”

这些看上去纯粹是文法上的修饰十分关键地改变了陈述的含义。“我信息”让对方感到我是在传递一些有用的信息。而“你信息”则带有责备、贬低的含义，它们给人一种感觉，对方一再挑衅，因此会起到破坏的作用。它们会引发你的对手的防御和抵抗。而“我信息”相反会加强他们进行建设性谈话的决心。

有效地批评

有益的争吵中最难的障碍就是人们提出批评的同时，希望尽可能少地对自己和被批评者的关系施加压力。

放弃“你信息”在批评中尤为重要。同样必要的是要认识到，在批评和被批评的两方中，通常是提出批评的人觉得有问题。有些东西妨碍了他，他想有所改变。因此每一次伙伴间的批评应该从承认“我有一个问题……”开始。

然后尽可能冷静地描述妨碍你的东西：“……我们吃过晚饭后，你就坐在电视机前，而我必须一个人收拾桌子。”

批评的下一个部分是关键。被批评者应该知道他让你产生了怎样的感觉：“这让我很生气！”接着你描述一下被批评者的行为所产生的消极作用。在这里简短地谈论自己的感情也是有用的：“我很难摆脱不快，我既不能事

后兴高采烈地坐在你身旁，也不能心平气和地和你交谈 ”

如果你明白对被批评者有什么样的要求，对话就可以开始了如果没有达成一致，就立即结束对话：“如果我们在这一点上不能达成一致，那么以后我只为我自己准备晚饭和铺桌子。”如果你谨小慎微地选择威胁用语，结果就会是对方对你的态度丝毫没有察觉，你的威信会大为下降，真正可以取得一些成就的机会降到了零。

四只耳朵模式

成功的争吵是从倾听开始的。你首先必须明白“对手”想说什么。通过下面的这个模式你可以发现是不是有必要为了某个冲突而去进行争吵。



相信你已经看出来了，这个漂亮的女人有四只耳朵。弗里德曼·舒尔茨·图恩研究出一个人类交际的模式，它可以帮助人们更好地理解相互之间的关系问题。很多人都称这个模式叫做四只耳朵模式。

当你听一句话时可以从四个不同的层次来理解，就好像用四只不同的耳朵在听。

第一层次的耳朵是就事论事的耳朵。在这个层次，人们通过耳朵捕捉到的只是这句话陈述的内容。也就是说，只要对其内容持中立的态度，就可以理解对方。

第二层次的耳朵是把握情绪的耳朵。在这个层次，人们通过耳朵捕捉到的是说话人的情绪。说话者表白了自己的感受。你对说话者间接地传递过来的关于他的信息作出评价：他是不是心情不好，是不是很不情愿答复你，他有没有感到继续提供信息很高兴，等等。

第三层次的耳朵是关系耳朵。在这个层次，人们通过耳朵捕捉到的是关系、观点和态度：虽然说话者在谈论完全不相干的事，我们用这一层次的耳朵仍然能听出来，他是不是在生我的气，是不是能容忍我们，我们有没有打扰过他或让他开心过，我们是不是冷落了他。

第四层次的耳朵是召唤的耳朵。在这个层次，人们通过耳朵捕捉到的是召唤和呼吁：说话者对我们有什么样的要求和召唤。对方通常是通过他们的召唤来要求我们采取行动。

竖起四只耳朵

本来我们应当照原样理解说话者想传递的或已经传

递的信息，但是正如我们大家所知道的，别人认为的和我们理解的之间存在大的误差。

这句话就是一个例证：“垃圾桶满了。”大多数人的反应就好像说话者在说：“请把垃圾桶倒干净。”他们的回答是“好的！”或“不！”或者“你自己倒吧！”他们是对一个根本没有说出来的要求和号召作出反应。因此，他们是用召唤耳朵在听。

如果我们观察一下，用就事论事的耳朵去捕捉这句话的内容，听话人会有什么样的反应，我们就会发现，上面的解释不一定对。他会回答：“是的，我看见了！”这种回答的结果是他不会采取行动。垃圾桶还待在原处。

用把握情绪的耳朵听的人可能会回答：“你也许心情不好，老板冲你发火了吗？还是你把事情搞砸了？”说话人很有可能根本没有提到一个字，也有可能压根儿就没有打算表达自己的心情，但是他仍然会透露出这么一个信息：“我心情不好，一点儿小事都会让我感到烦躁，让我安静一会儿！”听者诠释了说话者的意思。不管想不想，听者的期待、他的感受、他的情绪或他的愿望都会或多或少地掺杂进去。

用关系耳朵听的人听出了说话者是在攻击某个人：“你是个懒家伙，你一整天什么也没做。你至少该把垃圾桶带下去吧！”听者感觉自己有必要了解一下说话人的脑袋瓜里都在想些什么，一句听上去无关紧要的话究竟有什么更深层的含义。

你觉得自己不会理解错误吗？听到下面这些话，你怎么想？

“你穿的裙子我不喜欢！”

“我认为你的主意不好。”

“你做错了！”

“你长得难看！”

当别人的评价涉及到自己的时候，尽管评价是客观的，你仍然很难把握自己的判断力。

有意识地用不同的耳朵听一听，这是非常有启发的和有趣的游戏。当某句话让我们感觉受到伤害，激怒了我们，强迫我们采取行动，我们一般不会去检查，说话者的意思是不是真的和我们理解的一样。因此你可以反问：“你想说我懒，一整天什么也没做，因此我至少该去倒垃圾。我的理解对吗？”

会发生什么呢？如果你的对手说：“是的！”那么争吵、辩论就开始了。如果他说：“不，根本不是这样，我只是想提醒我自己，待会儿去倒垃圾。”那么事情就算是解决了。

你认为这样的或类似的回答绝不可能吗？你还从未试过呢。去试试吧，你不仅不会有任何损失，而且有时还可以避免不必要的争吵。

竖起就事论事的耳朵

声音创造了音乐。你用四个舌头说话，用四双眼睛观察，你就会发现，人的感觉会受到一系列情况的影响：一天的状态、生活的经历以及对对方的熟悉程度。

比如，许多人感到“不”是对个人的拒绝，觉得自己遭到了拒绝，别人不喜欢自己了。在这种前提下，客观地看

待“不”很困难。一些人不追问原因就退缩了，另一些人的反应就像被毒蛛蜇了或受到侮辱。我认为这是在用“关系耳朵听”。客观信息的感觉通道处于关闭的状态。虽然我们听到的是：“我目前没有时间！”但我们理解的却是：“我不想为你花时间！”

谈话因此掺杂了感情色彩。对话变成了斗争，客观的信息变成了人身伤害。

女人明白“不”会带来什么样的结果。她们担心即使是客观的“不”也可能造成对听者的伤害，因此在运用“不”的时候，她们十分拘谨和过分小心。这种抢先的照顾有害无利。

反问

如果你想摆脱这种不良的循环，你就要发现“不”的含义究竟是什么。说“不”的人是不是有客观的理由，还是他想攻击你、伤害你。只有当你真正了解清楚，才能够继续对话、协商、争吵或寻找解决办法。

能察觉对方真实意图的一个有效的办法就是反问。通过反问你可以弄明白你理解的是否正确，你用自己的话解释自己的理解，如果说话者证实：“我就是这个意思”那你就清楚自己所面临的情况。

反问是可以通过练习学会的。在谈话中只有当你的问题“我是否理解对了？你是不是这个意思？”得到了肯定的回答，你才能就谈话的内容进行回答。

如果你习惯了在回答之前先弄清楚你理解的是否正确，你就可以避免许多误会。你会吃惊地发现，在一次认

认真真的谈话中人们确实很少能马上明白对方的意思。通过反问的方式，你可以发现别人拒绝你的请求是不是因为想攻击你，弄明白了这一点，你就能作出明确的反应。

什么样的争吵和协商是有益的？通过争吵和协商我们可以弄清楚对方究竟想告诉我们什么，而不是拘泥于我们的理解，这种争吵就是有益的。

毫无顾忌地、 愉快地走向目的地

如果你能不断激励自己敢说敢做，敢于具有锐利的锋芒，你就会有更大的欲望去接受抱负远大的任务，这就是说，变坏也是取得更大成就的一个手段。你将确定新的目标，努力取得更大的成就。你会渴望知道你在哪儿能获得力量，而后坚持到底，超越极限。也许你担心变坏以后，自己一无所获，仅剩一具耗尽能量的躯壳，也许你看到很多的男人，他们的荣誉心和不达目的不罢休的成功欲望给他们带来的只有痛苦和毁灭。

如果女人找到的只是一条男人通向成功的艰苦的道路，那么就有必要去探究一下，你是否应该走这条路。我的成功模式是女性化的，而且是重乐趣的。它有别于现行的男性的成功战略，它向女性揭示追求成功应怀有什么样的动机，应如何追求成功。

成功之路应充满乐趣。

如果你能为满足自己的兴趣而进行某项活动，那你就朝正确的方向迈出了一步。切记：

什么是成功？尺度就掌握在你自己的手里。难道你

要别人来评判？

对成功的兴趣，对做好每件事的兴趣，为自己感到骄傲的兴趣，这种种兴趣的惟一源泉就是你对生活的乐趣。有了生活的乐趣，你便有了必要的力量实施自己的要求。

产生对成功的兴趣

你增强了对生活的乐趣，也就开始了对成功的乐趣。

你了解这些感受吗？

- 轻松愉快
- 自我感觉非常满意
- 对许多事都可以微笑
- 独自哼唱（或大声地唱）
- 怀着舒适的感觉来增强自己的体力活动
- 累得很幸福
- 感受到自己的强处
- 像只晒太阳的小猫一样惬意地打个盹儿

当然 开心地欢闹 大声地笑 尽情地享受某种经历，也属于上述感受。

许多事 常常是些小事 会唤醒这样的感受 在树林里奔跑后洗个热腾腾的淋浴，邻居家院落里孩子的声音，美丽的风光景象 春天的花束，一种气味，一首歌 以及朋友的微笑。大一点儿的事也能给我们腾云驾雾的感受：一场音乐会，一部让我们着迷的电影，乘坐滑翔机飞行，

骑在马背上奔驰，成功地加到工资。这些都和我们个人的亲身感受息息相关。

虽然听上去有些放肆，但每个人每天都应当多次体会到这些感受。如果没有这种体会，他就缺乏生活乐趣。如果你留意这种形式的生活乐趣，对成功的乐趣也就自然而然地产生了。

享受生活

以上所说的幸福感受，确切地表明了你所要做的事情或你已经完成的事情必定是你内心所向往的。怎样才能构筑起自己的生活感受，对此了解得越清楚，对那些暂时令人讨厌的、非常辛苦的或很麻烦的但又必须去做的事情，处理起来就越轻而易举。

回过头追寻自己生活乐趣的足迹：是什么使你有了这番感受？即便线索已经很难理清楚，没有什么了不起或者根本就没有什么意义，你也仍然应当问：“究竟是什么对我有好处？”

如果你送给自己一束花 你对这束花感到快乐 那么就是花对你有好处。

如果你和一位伴侣能达到一种无言的默契，那么能让你产生愉快感觉的就是这种心有灵犀的状态。

如果你在争吵中获胜，那么就是胜利给你带来快乐。

如果你的意见受到重用，那么就是成功带给你快乐。

如果一串数字代表成功，那么就是这串数字带给你乐趣。

如果友好的点头对你是一种肯定的话，那么就是点

头让你快乐。

不要去刻意寻找了不起的、宏大的感觉，这种感觉你即便不去找，也能感受到，此外这种感觉很少出现，如果你刻意追求这种感觉，你就只能获得很少的生活乐趣。有许多小事能真的让我们感到幸福。体验许多细小快乐的能力是幸福感受的最稳固的源泉。

每天变坏一点点，也就是每天去做或去体验一些能唤醒幸福感受的事情。

给自己制定一项任务，每天做两到三件让你感受到生活乐趣的事情。用和自己签定合同的方式来约束自己这么去做。详细地记下什么事情你可以做和什么时候你想让自己享受这份快乐。严格遵守你制定的规则。

你对成功的兴趣有多少？

下面的小测试能让你发现你对成功的兴趣程度如何，你是否在成功面前畏缩不前。

请在相应的格子中填上 -3 和 $+3$ 之间的数字。负数在右边的一栏，正数在左边。“ -3 ”是指非常不好的感觉；“ $+3$ ”是指特别好的感觉。如果感觉居中，就两栏都不填。

什么感受和想法你会把它和成功联系在一起？

+	-	
		胜利者
		更好
		突出自己
		总数

将正数栏、负数栏分别相加，你会得到两个数，一个是正数，一个是负数。正数反映你对成功的兴趣程度；负数则反映你不想成功或对成功的抵触情绪程度。

正数 > 20 ：你确实对成功感兴趣； $12 \sim 20$ 之间：反映你对成功的兴趣一般。正数 < 12 ：追求成功的愿望对你来说是一个不愉快的话题。

负数 > 20 ，你对成功的抵触是巨大的； $12 \sim 20$ 之间：一般。负数 < 8 ：有可能你没有如实填表，也有可能你确实特别有进取心，确实需要可以带来成功的工作和压力。

如果你的负数和正数都很高，暗示着你内心很紧张，你渴望成功，而且也能享受成功，但同时你又存在明显的消极感受。自己意识到这种矛盾是非常重要的。长期下去，这种内心的斗争会消耗掉许多能量。你的目标应该是放弃掉一部分追求，或者较为冷静地看待成功带给你的压力。

附录中的测试 2 可以让你更进一步地了解自己对成功的期待，以及自己对成功和失败的看法。

我的成功属于我自己

取得成功的人会引起大家的注目。完完全全的个人成功，这种说法本身就包含了矛盾，因为成功总是社会性

的。例如，你的所做所为不仅仅是你个人的行为，它也得到了社会的关注和承认；一次美好的旅行，只有举办晚会邀请朋友共聚分享，快乐才能达到高潮；当你和朋友共同庆祝自己顺利通过考试时，你才会对自己的成功感到由衷的骄傲。

告诉其他人你的成功，得到他人的赞许最终起到锦上添花的作用。工作上的成就同样需要社会承认。然而许多女人在工作中取得了成绩，却不去和朋友们一起分享，这种情况并不少见。她们甘愿退到幕后，对待自己的成绩和别人的承认抱着事不关己的态度。她们将自己的成功和取得的好成绩解释为巧合或走运，她们是偶然“干好的”。相反，她们却认为失败和她们自己有着直接的关系，她们一直在期待失败。对那些自己原本能驾驭住的局面，女人总是作出不祥的预见。于是她们便不由自主地朝着预见的目标——失败奔去。

心理学称人们对成功或失败作出的解释是定性，也可以称为归类或说明。男人和女人对成功作出的不同的解释很有意思。大多数男人将他们的成功归结为自己的能力强，也就是归功自己。而大多数女人却宁可将自己的成功解释为外界因素的作用。她们认为自己碰巧遇到了好条件，已经建立的关系也不错。她们认为她们是在最好的情况下又遇到了特别棒的日子。

同样，将男人和女人对失败的解释加以归类也是很有启发的。某件事情没做好，是因为其他人有过错，别人做的前期工作很糟糕，这一点对男人来讲是毋庸置疑的。此外，他们认为自己已经尽了力，因为在上周他们每个晚

上都在公司里工作到很晚。认为下一项任务他们肯定做得比这次好。每个男人都清楚人人都会犯错，但下一次会做得好一些。归根结底，他们能够在今后遇到类似的情况时改正错误，能重新将事情办好。

女人则不同，她们更多地是以为问题出现在自身。遇到和男人类似的情况时，她们认为自己缺乏进一步的深造或专门的训练。她们认为再次接手类似的任务之前，必须提高自身的能力。她们很快将错误归咎自身。和她们的男同事不同，她们预料自己再次开始时还会犯错误。

这种自我批评的做法也有它的好处。女人通过不断要求自己来促使自己进步，改正自身的不足，她们从不脸红脖子粗地否认自己在失败中应当承担的责任。如果确实做错了事，就必须弄清楚它，只有这样下次才能做得更好。这里女人有她的优势。

重要的是看到自我封闭的危险。当你开始将自己取得的成就记在外界因素的户头上，或将失败主要看作是自身能力不足的后果时，要很快清醒过来。

一个小的提问游戏可以让你明白，你的“解释”是属于哪一类？

你上次成功是什么？

你将那次的成功归功于什么？

如果你需要 1 分钟以上的时间考虑答案或将上次成功一直追溯到 6 个月前，那么你就十分有必要明确提高对自己的评价了。

害怕成功

许多女人对公众的赞许或社会对她们取得的成绩的认可感到难堪。问一下自己：如果你知道观众是欢迎你的，也想听你朗诵一首诗，那么，你会不会在舞台上背诵一首有趣的诗呢？只有很少的女人会立刻回答“是”。而许多女人选择了逃避：“也许我会当众出丑的，背得语无伦次，重音读错了。这太难堪了，我会羞得满脸通红的。就算我不犯错，我也肯定不值得大家为我鼓掌。”

“我不想自我吹捧。”或“我没必要这样做。”这些话语的背后掩饰的是害怕丢脸的心理。在这种心理素质下，成功对自我评价产生不了影响，也不能让人情绪高昂，这也就不足为怪了。一个女人获得了成功，但却不去学习如何客观地评价自己获得成功的能力，就更不用说去刻意训练它了。

女人常见的毛病：躲进小楼独享成果。这实际上是一种逃避。

当我在谈话中不由自主地宣称女人必须学会对成功感兴趣时，通常都会遭到别人的斜视。在她们看来人人都想成功是天经地义的事情。

每个女人都应该站到舞台的中央，明确地向别人展示自己获得的成功，以得到别人的承认。她必须接受社会对她的肯定，学会更恰当地评价自己，否则不管取得了多么非凡的成就，她们都会找理由让自己的成就变得不起眼。如果你容忍自己产生这样的想法：“要是听众知道当时我多么紧张那多不好！”你就等于在贬低自己的成

绩几乎每一次在招聘面试之后我都能听到求职人这样说：“如果他们发现我在谈话中自我吹捧得有多么厉害，那我就完了。”这种说法是贬低自己的另外一种表现方式，其实每个人都想把自己推销得更好些，这是很正常的。

想学游泳而又害怕下水的人，首先必须培养对水的兴趣，然后再培养对游泳的兴趣。想获得成功但又有点害怕的人，必须首先培养对成功和得到别人承认的兴趣。为此应该学会在众人注目下行动，而且要明白凡事最终只有两条出路：成功或失败。如果你能从不知是失败还是成功的紧张期待中获得一种享受，那你就可以冒风险了。

我遇到过许多女人，她们确实害怕成功。

一个小型超市的市场女主管工作能力很强，但是在地区市场负责人推荐她到另一个超市担任更好的职务时，她却感到很为难：“有那么多有能力的人，为什么偏偏让我去？”她了解那个工作岗位，知道该如何进一步改进，也有了些主意，但最终妨碍她的还是她自己：“要想在工作中取得成就，应该不会有什么问题，但这样就会有人对我大唱赞歌。我根本无法忍受。”

女人也可以通过各种途径从外界获得对成功的兴趣。在瑞士人们对“第二份收入”展开了激烈的辩论，这里指的是妻子的收入。讨论的架势像是一场反对那些收入不错的女人的运动。瑞士的许多职业妇女拥有自己的收入后郑重地抱怨自己的坏心肠，她们觉得这样是抢了男人的饭碗。这些女人的例子说明社会的压力不仅会转

化为纯个人的负疚感 也常常会转化为对成功的放弃。

展示你的成绩

你必须好好推销自己取得的成功。如果你不做广告，没有人会真正评价你的工作。如果你不展示它，别人到底该从哪儿了解到你取得的一些成绩呢？可能你有推销自己的愿望，但是没有人会读到你脑子里的想法。大多数人乐意倾听他人，而且也愿意肯定别人的成绩。但是你必须把自己的成绩展示给他们，否则取得再辉煌的成就也会被人忽视。

向恰当的人展示你的工作成绩，让他们明白是你完成了这项工作，这种做法就像期待他人帮助你减轻工作负担一样非常必要。如果你的上司看到你成功地完成了重要的工作，他就会想方设法地让你的工作更有效率。一旦你发现情况并非如此，你就该找找原因了。也许他没有发现你的才干。这其中的原因可能就是你太少“显摆”了。

每个人都有自己的工作，就是你的上司也不可能一直坐在那儿等着欣赏下属的成绩。出了差错很快就会被发现，受到指责；但是优秀的，甚至是辉煌的成绩却很少被人注意。要指望自己的工作能收获到更多的果实，就必须想方设法地让别人发现它。

听到这句话 许多女人可能心里会觉得不舒服 她们认为自己不可能拿出那么大的勇气。她们害怕对自己赞赏，觉得别人会认为这是狂妄自大。这些女人以前有过

这样的经历，一些同事把自己蚊子大小的成绩吹嘘得犹如大象的规模，别人听起来感到非常的不舒服。这种经历给她们留下了深刻的印象。

许多女人觉得，施展自己的能力对男人发号施令是一件相当困难的事情。她们认为这种表现就是自吹自擂。她们不想在众人面前出风头，或者说不想引人注目。仔细分析这种谦虚不难发现，谦虚的背后是担心，担心显摆过后自己是不是能拿出真才实学来。

事实是这样的，表现自己的关键不在于是不是欺骗，而是在于如何能淋漓尽致地——加上美好的包装——推销自己的能力和自己着眼于未来的能力。

你担心在下一步的工作中能否实现预定的大胆构想？这次成功了，下次还能不能这样？

我认识一些非常成功的女人，她们每次在接受新任务时都受到这种担心的折磨。甚至是那些最伟大的成功也无法消除这种担心。

你肯定能想起你的女同学，她的成绩总是很出色，但却害怕每一次测验，生怕考砸了。结果大家都嘲笑她，谁也不把她当回事。

埃伦就是一个很好的例子。埃伦是一家大贸易公司的法律顾问。她负责公司在德国以外的欧洲国家的法律事务，她因为能打赢并没有把握的官司而出名。尽管她取得了成功，她仍然怀疑自己的能力。每次接新的诉讼案件，她都要连续失眠几个夜晚。她的准备工作每次都很出色，但仍然担心会败诉。“我的确不知道自己是不是很好！”我建议她在男友面前夸耀自己的成功。她的男友

也是个律师，对她的才干评价很高。这次他扮演了唱反调的角色。

他故意激怒她：“这没什么了不起的，每个人都会做的！”因为是自己的男友，所以埃伦敢反驳。她感觉受到了挑衅：“马德里的那场官司，除了我没有谁能打赢它。只有我才知道怎么打赢它。”她的男友反驳道：“那次你是瞎猫碰到死耗子，碰巧！”埃伦发火了：“那场官司，面对我出色的辩护，对手只好撤诉。”男友又加上一点：“你的成功只是暂时的，你是个十分狂妄自大的人。”埃伦顽强地反驳道：“你不知道，我是最棒的。”她从沙发中挺起身来，身子高出了一大截。于是，两个人都忍不住大笑起来。

归根结底，要从这样的困境中解脱出来只有一条出路：必须把自己取得的成功转换成精神财富，必须在脑子里为它颁发证书，并把证书深深地印在脑海里，让自己随时都能想到它。用醒目的大字在上面写：我干得很好，下一个任务我也能做得很棒。我有能力把事情做得更好。

如果感到炫耀自己很难，就必须练习。每天晚上记下你做得好的三件事。

一个星期后，向一位亲密的女友或伴侣讲述你都干了哪些出色的事情。当你发现你的女友听你自夸时很高兴，就说明你的确已经可以像样地夸耀自己了。你就开始向其他人讲述你做得好的事情，让他们喜欢听你讲。

挑选一个你常带的饰品，把它和这句话联系起来：“夸耀是件开心的事，是件得体的事！即使别人说我很自负，我也要说我能做好！”尽可能常常带着这件饰品，把它

看作是这句话的象征。这样就很容易想到这句话的内容。

勇者胜

冒险和女性看上去互相排斥。从金融投资的风险到是否接受工作中的挑战，我看到许多女人都采取过分谨慎的克制态度。大多数人认为冒险是个非常贬义的概念。她们把它和危险、失败相提并论。没有冒险就没有赢利，要想获得较大的赢利就必须承担较大的风险，在这个简单的道理面前，女人感到畏惧，不知所措。

“只有经济负担比现在的房租低时，我才会给自己买房子。”

或

“只有当我通过了职业技能培训班的课程，我才会去应聘。”

或

“为了保险起见，在我报名参加驾驶考试之前，我得比驾驶老师建议的多开 5 个小时。”

一个女人如果总是这样决定，那么她就不大可能具有冒险精神。

我觉得 阿斯特里德·林德格伦* 的《强盗的女儿荣娅》是如何正确对待危险和冒险的最好的故事。父亲急

* 瑞典儿童读物女作家，1907年11月14日出生，曾获安徒生大奖章和瑞典文学院大奖。

切地提醒荣娅提防许多危险：不能在树林里迷路，不能掉进水里，更不能掉进地狱深渊般的山谷里。

荣娅没有被吓住，她问每次遇到危险该怎么办。父亲的答案非常明确，他让她对自己负责。她必须自己找答案。他建议她去找正确的小路，去游泳，并向她指出，要想通过地狱深渊般的山谷只有一次机会。荣娅采用自己的办法向危险挑战。她穿过树林，见识了最偏僻的角落。她在岸边浑圆的鹅卵石上跳来跳去，总是尽可能地接近水，即使是地狱般的深渊，她也不害怕，总是反复想象她可以怎样跳过去。终于到了有一天，她越过了地狱深渊般的山谷。

荣娅没有畏惧危险，从不回避危险或是在危险面前紧闭双眼，而是投身于危险之中，学习怎样应付它们。这正是我所设想的女性的冒险态度。你不必马上就有能力跃过深渊，但是谁害怕批评别人，或找不到合适的话，就该学习批评。谁害怕飞行就去练习飞行，谁怕做错事就该犯些错误。我告诉一位事事追求完美的家庭主妇，故意在丈夫衬衫的背面，掖在裤子里的地方熨上一个褶子，可惜过了一年她仍然没有勇气熨出这个褶子。

许多女人首先必须改变她们对冒险的看法，然后改变对待冒险的态度，去尝试冒险。否则就无法变坏，变坏的愿望最终仍然是一纸空文。

谁想改变自己，就要冒一定的风险。谁想步子迈得更大些，就得冒更大的风险。积极而勇敢的生活不可能没有一点投入和付出。

许多人是依据这条格言生活的：我清楚我拥有什么，

但我完全不能预料我将得到什么（我将得到的比我已经拥有的可能还要糟）。我看过一张明信片，上面有一句话最能代表迟疑不决的人的担心：“安娜一笑，未来会更糟糕 安娜笑了 未来果真很糟糕！”

一个非常能干的、独立的女保险营销员不敢做报告，害怕出洋相，尽管她很内行，很有经验，也可以通过这种方式很好地表现自己。一位女记者知道各方面的人都认为她的文章很棒，但是一遇采访她就紧张，总是要拖到最后一分钟才交稿。一位女社会学者不敢开始第二学位（法律）的学习 尽管她不用交费 也清楚它会推动她在工作中更上一层楼。

冒险就是：

- 即使不完全具备对方所想了解的知识能力，仍然敢于去应聘。

- 尽管不完全具备某份工作所需要的专业学历，但是由于这项工作孕育了极大的成功的可能，仍然敢于放弃正在从事的已经具备完全专业学历的工作。

- 为了一个好的职位搬到另一座城市，尽管在那里谁也不认识。

- 尽管看上去要下雨，也敢于骑自行车兜风。

- 按照自己的感觉和判断力行事，敢于违抗专家的建议（医生、律师、汽车修理师等）。

- 根据个人的感觉随意设计一份菜谱。

- 早晨睡懒觉，坚信丈夫不需要自己的帮助就能把孩子送到学校去。

- 即使有点担心交通堵塞，道路不熟，也敢开车去

一家较远的、但价格便宜的超市。

- 敢自己操作比较复杂的电视机或录像机，而不再等别人来调试。

- 即使害怕弄疼自己，或害怕出丑，也要尝试自己感兴趣的体育项目。

- 认识了一位不错的男人后敢邀请他吃晚饭，即使担心会遭到拒绝。

- 晚上不是一个人待在家中，而是凭一时的兴致去拜访情人，即便情人觉得这是在检查自己。

- 感到两人的关系不可能有机会了就解除，即使很担心再也不会认识别的男人了。

- 借一笔贷款独立开业。

女人们就像精灵避开圣水一样回避这些算不上大的风险，而对其他非常大的和后果严重的风险她们反倒不觉得危险，而是不假思索地去应付它们：在养老金问题上，许多女人并不关心自己个人的保障情况，而是认为，有了丈夫就有保障了。当我问已婚的女人，附加退休金（一种现在许多家庭都办理的险种）支付给谁时，她们开始乱猜。遗憾的是几乎所有这种保险都是记在丈夫的名下，也就是说，在许多情况下，伴侣死后，女人无法得到这份退休金。女人的寿命明显比男人的长，因此她们是在冒很大的风险。我把它叫做生命赌博，许多女人甚至不知道自己是在以什么下赌注。

如果你想对自己的冒险精神有更多的了解，就和你

自己的忧虑做个游戏：你在下面的句子中把你觉得有点兴趣但同时又害怕的事填进第一个空，在第二个空里填进你担心有可能出现的后果。在“或许”后面写上同样也有可能出现的好的结果。

如果我……那么可能会……或许会……

如果我对女友说我对她经常迟到很生气，那么可能她会生我的气，下次不理我，不愿再和我约会。或许她会从此变得准时些。

如果我要求丈夫每个月抽出两个星期六的时间带孩子，而我去做一份临时工作，可能他很生气，因为他不想他的休息时间受到限制；可能他会认为他对我不再那么重要了；可能他尽管答应了，但并不去好好照顾孩子。或许他很高兴我又能做些自己的事，而他来照顾孩子。

如果我开始对公司的同事直率地进行批评，可能他们会对我不太友好，不理我，给我制造麻烦，在背后说我坏话。或许他们会认真对待，较明确地说出他们的愿望，更好地和我工作。

如果我要求得到更高一些的工资，可能老板会认为我不够资格 要我加班 对我不高兴 认为我厚颜无耻 或许他会建议我拓展工作领域，担负更多的责任，说不定他马上就给我加工资。

如果我刊登交友广告，可能只有白痴来应征，可能熟人会认出我，女友可能看不起我。或许我会度过一些令人兴奋的夜晚，说不定就结成了一段良缘。

如果我一个人去度假，可能我找不到中转车，很无

聊，一副可怜相，一个人待在房间里。或许我会遇上一帮非常棒的人，我们玩得很开心；或许我会享受孤独，休息得比过去好。

对待风险

如果只看到风险的危险一面，那么就可能不会采取行动，或惊慌失措。如何避免这样的情况呢？

尽早正视可能出现的各种危险。

只有那些及早发现危险的人才可能思考危险的程度有多高 并作好准备。

许多女人认为和一个让人好感的陌生人搭话是件冒险的事。她们担心会碰钉子，会找不到合适的话题，或一当发现那个人很无聊就没有退路。因此她们采取被动的态度，过后却为失去了一次机会而后悔。

愿意冒险的女人把这看作是一个认识有趣的人的机会。她清楚她的经验会令她在和别人搭话时保持轻松的心情。她想：“如果别人拒绝我，也许我会感到有点不舒服 觉得尴尬 但是仅此而已。”

你想要投诉所购的商品 又担心会碰钉子 担心营业员会指责你，拒绝你的要求。这样是不可能把自己不称心的商品退回去的。你得冒险，对这种情况作好准备，收集各种理由，而且还要准备反驳的理由，练习争吵。能做到这一点，你会变得更自信，具有更好的心理素质，这样获得成功的可能就会大得多。

你不妨做一次小尝试，供将来在更困难的情况下参考。

提高冒险的兴趣

如果你有兴趣变得勇敢些，准备冒险（而且确实得这么做），那么你就可以开始这样做：

我是想，但我真的不敢……

不要用这种否定的话，而是要用激励的话，鼓励自己面对冒险：

- 在国外工作一段时间；
- 升迁发迹；
- 更经常地提出反对意见；
- 接受一份新的有趣的工作；
- 展示我的绢画；
- 向办公室的男同事们提意见；
- 告戒那些无耻的顾客不要太过分；
- 认为账单有问题就叫服务员；
- 即使觉得这样完全发疯了，我也要买下那条漂亮的裙子；

● 即使我没有太大的把握，在讨论中依然提出我的怀疑；

- 接受一份我自己并不是百分之百有把握的工作；
- 即使我知道丈夫也很疲劳，仍然要求他为他自己准备饭菜；

- 向女友表示自己确实对她非常生气；
- ……
- ……

超越自己的过去

冒险同样表现在打破传统习俗，破除旧的社会价值观。

在慕尼黑曾经发生过这样一件事，听起来不可思议，事情的缘由是如何培养自己的勇气。一位很有工作能力但缺乏自信的经理向一位有经验的心理学家咨询，怎样才能谈判中表现得更自信、更勇敢。这位心理学家很聪明，他马上就明白这位经理需要真正的帮助。然而常规的治疗方法也许不能很快打破他精神上的盔甲。他产生了一个不同寻常的想法：交给这个经理一项任务，让他在慕尼黑市中心当两天乞丐。于是，那位经理穿戴成乞丐的模样在不同的地方乞讨了 10 个小时。他在经济上的收益是极少的，但这种经历给他的内心带来的变化却是无价的：“抛弃服装、职业和社会承认带来的安全感需要极大的勇气。忍受被人当成穷流浪汉确实需要极大的超越自我的能力，相比之下在会议上自信地发表意见那简直是小事一桩。”

把这个想法运用到你自己的生活中。让自己表现得有点笨，装作不知道什么是“变色龙”，谁是爱因斯坦。像演员那样表演，故意表现得幼稚些，会明显改善你的形象。自信一定要从内心中产生，做到了这一点你也就具备了敢于面对社会风险的重要前提：你懂得了这么一个道理：人不必每时每刻都要考虑周到，完美表现。

我的祖父得意洋洋地对我谈起在刚刚开始用霓虹灯的年代，他故意把霓虹灯说成尼龙灯，从中作乐。他故意

不理睬他人的纠正和不满的眼光，自己暗自开心。人们是否会认为他幼稚对他来说无所谓。他的自我意识不是依赖他人活动的。

试试看用行动表现下面的想法：

- 说错单词；
- 要服务员解释盘子里放的是什么；
- 穿错衣服出门，比如，穿着破烂衣服进一家考究的商店；
- 让他人翻译一个本来大家都该知道的外来词。

别看这些挑战微不足道，它们却是练习诸如此类不可思议、不同寻常的事情的理想方法。它们让你具备了准备冒险的最好的前提。我认为，害怕在社会上丢面子是最严重的障碍。如果女人能摆脱这种障碍，那么鼓起勇气干下面的事情也就容易得多了：在工作中维护自己的观点，接受要求较高的任务，应聘一个收入较高的职位，变换自己的工作，在交往中能更好地面对争吵，有勇气尽早指责或结束令人不满意的人际关系。对待这些冒险，女人必须敢于积极地投入，否则就不会有什么变化。至于伞翼滑翔、开赛车、跳降落伞之类的冒险活动，如果你愿意，你当然可以决定去做，但是你不是非做不可。过度紧张的惊险活动、过分危险和有生命危险的行动肯定会给生活带来刺激，某些人可能会觉得很有吸引力，但是这是自愿的，而不是强迫的。

渴望胜利

成功常常和对胜利的渴望有关，然而许多女人却设置障碍阻止自己渴望胜利。一谈到“对胜利的渴望”，她们立即就会联想到对手的失败、争斗或者违反规则地击打腹部以下的位置。失败者，也就是被打败的牺牲品是她们关注的中心，她们不想为他的痛苦背负罪名。当她们取得胜利，他人必然失败时，她们却流下同情的眼泪。

胜利反而会给女人带来良心危机。在“输了别生气”的棋戏中，赢棋本应是非常愉快的事，输棋遭到奚落也是很正常的，谁赢棋说明他最大限度地发挥了自己的机智。即使是这种无碍的游戏也有一些人总是输，有些女人很快就会发现这些人根本不擅长此道，但她们不想破坏和谐的气氛，于是便将胜利“赏赐”给糟糕的臭棋手。她们的观察告诉了她们：“如果再输一盘，她会忍不住发火的。”女人在游戏中并不看重胜利，可惜她们在生活中也是如此。

竞争是经济生活中的一个关键的概念：“竞争搞活经济。”这句常常被人引证的名言指出竞争的积极作用，说明经济生活中不仅存在相互合作，而且也存在相互竞争。但尽管是这个道理，大多数女人仍然无法正视她们的成功必须和另一个人的失败联系在一起。在竞争职位的面试时，如果你不认识其他对手，那么你胜了，可能你还能忍受，因为你不必和你的对手天天低头不见抬头见；但是假如你是在和一个与你关系非常要好的女同事激烈争夺晋升的机会，如果你获得了直接的胜利，那么这个胜利对

你来讲就是一个艰巨的考验。彼特拉和英格里德是同事，她们俩都在争取一个职位。两人都参加了应聘谈话，结果英格里德被录用了。这对她来说太残酷了，她感到内疚。她反反复复地想要不要接受这个职位。“我不可以对彼特拉这样。”

这样的事也会发生在你的身上吗？

如果你想更进一步地着手解决朋友间的竞争问题（如自己的成功造成的女同事的失败），你可以针对自己的成功给你所喜欢的人带来的影响组织一些句子，句子可以这样开始：“我很抱歉……”你可以列举所有可能对朋友造成的消极影响。

同样，写下一些针对你的成功的句子，可以这样开始：“我的目标是……”这里必须写进鼓励你争取成功的一切 更多的责任 更吸引人的工作 更高的报酬 更多的自由 等等。

最后写下这样的句子：“如果在这次竞争中，是我空手而归，我也会正视事实。必须在我们中间作出选择，只能有一个人获得成功。如果这次成功的是我，这样很好。我一方面为女友感到难过，另一方面也为自己的胜利感到高兴。”

在其他情况下同样采取这种办法。坚持训练，直至将纸上的东西真正变成你思想上的东西。

如果你不喜欢你的竞争对手，你可以进一步增强冲突程度，你可以变得更刻薄些。可是如果你一开始就已

经气得面红耳赤，你就得问问自己，你的竞争对手是否真的这么重要。

学会了愉快地面对竞争和竞赛，就能体会到，自己的能力和创造力在竞争的过程中不断地得到加强

输一局 赢全场

在竞争中不是赢就是输。

女人如果失败了，那么大多数情况下，她们会在自己身上找原因，她们很快就会放弃，很少想尝试再拼搏一下。她们以一种内疚的感觉对待失败：“我不够好！”

惟一的一次失败有可能会阻碍一个女人今后的多年发展，这其中的原因不是因为她的上司或朋友对这些事情念念不忘，而是因为失败者没有勇气重新开始。她比其他人更严厉地责备自己，把一次过错看成是自己无法原谅的失败。过分看重的挫折压在她们的肩上，她们很难重新振作起来，重新开始，继续为自己的愿望而奋斗。精神上的压力使她们在新的起点前退却了。

当然你也可能是个失败者，心情不好受。说不定哪一天你制定了一个过高的目标，错误地估计了自己的工作能力和应付冲突的能力，也说不定你哪一天情绪不好，不在状态，结果你失败了，品尝了失败的苦果。

准备好对付这样的情况。你已经清楚我的基本原则：切不可让这次失败演变成一次真正的心灵上的失败。如果失败和你几乎是擦肩而过，你就应当问问自己：

在这样的情况下我本该怎么做？

- 是继续战斗，
- 还是撤退，聚集力量，
- 然后找到摆脱失败的转折点

刚刚开始反思的时候，也许你一时找不到对付失败的有效的办法。你煞费脑筋，委屈地、无力地、垂头丧气地舔着自己失败的伤口。如果你就是这样想象的，这说明你从失败中体验到的只是沉重的负疚感，并由此贬低自己。下面的看法你可能从来没有听过，但是它是有道理的：

一次失败不能说明你的能力、人品和性格，更不足以说明你未来的发展机遇。失败会有各种原因，最不可能的原因大概要数自身的无能了。

如果你将这种看法变成自己的，那么即使是严重的失败也无法真正让你偏离你的目标。归根结底要更加鼓励自己：我将如何弥补过失？

我们无论如何要积蓄足够的力量应付万一。事先得有充分的思想准备 如果失败了 该怎么办？

- 做些有益的事情，保持心理距离；
- 和好友一道分析这段过去，或让自己兴奋起来；
- 制定新的战略；
- 或者开始寻求新的挑战。

发泄情绪

无论你做了多少努力，失败还是发生了，这个时候失败是非常会消耗一个人的能量的。在这种情况下，把怒

火、不快和失望发泄出来几乎总是正确的，当然尽可能不要在胜利者或其他重要人物面前这样做。如果你有发泄的欲望，你就应当真正地发泄出来，发泄自己心中的不满，破口大骂，用拳头捶桌子，向你喜爱的人诉说你有多么恼火。旁观者根本不需要安慰你，同情你，也不必劝你放弃你的感受。惟一能帮助你的是：“发泄出来，因为你真的很生气！”不必担心 你会保留足够的力量开始新的行动。）

对安抚的劝说要当心 如：“事情没有那么糟糕。”“不要太悲观。”很快又会好的。”这些好心的劝慰的目的是为了让你平静下来，让你尽可能快地重新像平常一样。但它们通常对你领悟失败没有帮助。

对待失败最好的办法就是过后问自己：“我可以从中学到什么？”所谓失败 仅仅是我们在比赛中丢失了一分，只不过我们对它很看重罢了。

发泄过后才会有思想上的自由和冷静，以寻找新的对策。之后你可以决定要不要休息，或去寻找全新的目标和道路，或尝试杀个回马枪。清清楚楚地告诉自己：“这局我输了 会不会输掉这场比赛 我们等着瞧！”就算输掉全场比赛，也该由你自己决定下一步该怎么办！

认真对待警示信号

所有的人都必须承认，我们有时可以从错误中学到点东西。一个成功的女斗士之所以成功，就在于她敢于拔下命中自己的箭，继续战斗下去。一个错误，它会不会导致不成功或进而导致失败，这完全在于你自己。

人们通常都是在错误发生后才认识到它的。但有必要事后问一问：“报警灯什么时候就已经亮了？”在遭到厄运之前是不是已经有信号事先提醒我要警惕呢？在我们事后回顾的时候，我们常常可以发现，内心的报警是有的，但是我们疏忽了。

今后你一定要注意这种内心的红色警报灯。一位有经验的女司机对我说起一次在冰上打滑的事：“我事先清楚地预感到要当心，这里可能很滑，但我不顾内心的警告。当时考虑的只是千万不能迟到。”

玛里特曾私下和一位熟人谈了许多关于自己的事情。几天后她很吃惊，发现有很多人都知道了她说过的一切。在她谈话的过程中她已经感觉不妙，但她没有把它和后果联系起来，可惜警告信号被忽视了。

请记住这些句子：“本来我事先就该知道的！我从来都不该允许自己参与进去！我做得太过分了，已经超出了自己的警戒线。”这些句子表明 警报信号被忽视了。

即使你对自己的“愚蠢”很生气，不愿意仔细分析自己的错误 你也要面对自己的错误 告诉自己：“不管自己做什么都一样了，错误已经发生了。”你至少应当自己对自己承担责任，但在别人面前不必每次都认错。

然而，如果你要在别人面前承认错误，语气就应当强烈：“是的，是我犯了错误，导致了事情的发生！”用少量（！）的话解释一下原因。你要明白这个道理：犯错从来不是自卑的理由，关键是犯错的原因，对错误的原因肯定不应当由你独自承担责任。防止别人转嫁责任。问题的关

键不在责任。

“空空的”脑袋

有些人在事情过了两个小时后才想到好的建议或找到合适的答案，这在他们看来已经是一种失败了。“事后我总能有好主意。”一位编辑部的女助理在我这儿抱怨她的“笨脑袋”。每次会议期间她的脑袋总是空空的。“要是我能提前两个小时想到这些好主意，我就会在众人面前脱颖而出。但我坐在那儿就像个弱小的、惊讶的小羔羊。

许多职业女性都向我描述过类似的情形。我只能向她们提出一个有用的建议：学会应答如流，在合适的时间最先想到好主意。没有一年的时间，可能掌握不了这个能力，这个事实我们必须接受。

对于“空空的脑袋”我们既不能搁置一边不当回事，也不能指望通过祈祷来“充实”，惟一的办法是“循序渐进”：

- 耐心地回忆出“空空的脑袋”的情形。
- 认清障碍。
- 清楚地想象一下，好主意是怎样形成的。
- 承认你可能需要 6 个月，才会第一次在要求的情况下突然有了主意，并得以实现。
- 记下你的好主意，很多情况是相似的，原则是可以转换的。
- 然后 练习 练习 再练习。

如果你天生就是个斗士，到目前为止一直只知道迎头前冲，就要相应地收敛些。如果你至今比较拘谨，就要表现得好斗些。空空的脑袋可能是因为内心的参与过多或过少造成的考虑一下，哪种情况适合你。

用日记记载成功

书面的东西对很多人都能产生影响，因此文字记录也是通向更加成功地看待自我的桥梁：开始非常细心地记下你取得的成功，以后再记下你遭到的失败，以及失败的原因

拿一本漂亮的笔记本，必须是你喜欢的，并且你愿意用它做记录，能从中感受到乐趣。这个小本子保存成功的理想的场所我建议：每天在固定的时间，最好在晚上做小结：我今天成功地做了什么？如果这样需要花去你太多的时间，那么一周两三个晚上也可以。

开始进展有点缓慢。你可能会觉得自己记下的都是些无关紧要的事情，因此失去信心：

在一个半小时内做完家务。

反驳自己的丈夫。

要求孩子帮助做家务。

将一项工作交给自己的女同事。

确实连续记了三个晚上的日记。

很泰然地退换不合适的商品。

开始看上去这些事不值得记下来。通常过了几天才发现，自己的成功正是由成千细小的、日常的关联形成的。

即使是非常坚强的女人也可以成功地运用这种方法。在肯定自己的清单上写着：

向老板提了一个重要的建议，他接受了。

听众对我的建议拍手表示赞许。

我确实争取到最棒的定单。

在和竞争对手的舌战中我以明显的点数获胜。

将索赔变成了新的定货。

我的新论点被认可。

在工作时间内处理完所有的电话，准时下班。

还可以在记载成功的日记里写下：和伴侣公平地讨论意见分歧；和孩子谈心；早上高高兴兴起床，因为昨晚忍住没有看深夜播放的侦探片。

还有什么也属于成功？提高自己的慢走标准，有意识地饮食，少抽烟，不懈地坚持练瑜珈功。或者也可以每天记下我特别满意的事：“我今天又做了一些非常好的事情……”

这样一本记载成功的日记将会为你追寻和计划自己的发展道路提供机会。“下次我可以做得更好。”如果我这样或那样去做，也可能会成功。”只要你这样去记日记，那么你每天也就顺带着培养出了自己的评判技巧和获得更大成功的规划能力。

到目前为止你可能从其他什么途径了解到，只有吃一堑，才能长一智，现在我要告诉你的是：我们也可以从

以往的成绩中不断地学到东西。只有通过成功（也许在错误之后）你才能了解事情是如何进展顺利的。在许多情况下，错误激励人们做得更好一些。但是如何发展，只有成功的尝试才能向我们展示。以往的成功使我们心领神会：“这是一个好办法，我能做到。”以往的成功对我们自身的能力也是一种证实。

因此，你不必太在意失败，它可以帮助我们了解：怎样能成功？今后在类似的情况下该换个什么方法？

谈论成功

如果你有知心的朋友，可以找机会和他（她）谈论你取得的成功。应当尽量选择那些在对你的评价方面和你有着广泛一致的朋友，而不是那些只会表示赞同的人。这种谈话应该帮助你寻找出你取得成功的途径。如果你之前已经能感受到成功的所在，那当然更好了。

要明确地让你的朋友知道，谈话的目的是为了在内心确定自己的成就，这就好比自己给自己颁发了一个精神上的文凭，否则你会没完没了地讨论下去，也不会得到真正的好处。

如果你感兴趣，也可以开始在平常谈论成功，尽管以前你谈论的只是失败、疾病或第三者。

注意：谈论自身的成就时，要保持警惕性。随着自我价值的不断提高，一些经受过风暴考验的老关系，甚至是要好的朋友关系可能会出现危机，友谊可能会破裂，因为你的好友明显缺乏上进心，或无法容忍身边的竞争。即使是和谐的工作关系也可能因此遭到破坏或中断。

对待妒忌

人对他人成功的反应和对他人失败的反应是两样的。可能会有人对你表现出公开的妒忌，也有可能有人心怀隐蔽很深的妒忌。妒忌通常隐藏在表面赞许的背后“如果不是有这个或那个(可惜无法逾越的)障碍，我也能做到这一点”像这种类型的话语实际上隐含了批评的基调。因此对类似于这种类型的评论和评价最好不要当回事。

细细品味 一下别人针对自己的言行，问自己，他的言行对我产生了什么样的影响？为自己确定一句具有指导原则的话：“即便受到……的阻挠，我也会……！”回想一下，我曾建议你将一个特别漂亮的饰品和一句指导原则联系在一起，不妨试一试。

妒忌是导火线。如果你开始感受到自己的成功，你就有可能生平第一次和拨弄是非者真正交锋。你可以怀着这种想法仔细检查一下你周围的人对你的成就的反应。认清隐蔽的妒忌是非常重要的，否则就很有可能会不恰当地对待别人对自己成绩的错误评价。那些短暂地闪现了一下子很快就消失掉的妒忌是人所具有的一种无害的天性。敢于公开承认“我妒忌得要命”的人，一般不会制造什么麻烦。倒是那种徘徊不散的妒忌可能会使你经历一个漫长的分道扬镳的过程。这样的紧张关系消耗掉许多能量，也无法找到让大家都满意的解决办法。让

你不要把这种情绪太当回事 的建议虽然是对的，只可惜说起来容易，做起来很难 如果一个重要的人际关系变了质，成为负担，就会消耗精神上的能量

归根结底，只有一个减轻这种伤害的办法：寻找新的朋友，或进一步加强同那些支持你的上进心、生活乐趣和改变的愿望的朋友的关系

如果你很难认清妒忌，就需要开始仔细分析在关于成功的谈话中每一次让你感到不舒服的情况。通过这种不舒服的感觉说不定你能判断出某人属于“两面派”。如果你只注意听别人的用词，可能会觉得一切正常，听不出什么，但如果你仔细注意说话人的情绪、揣摩字里行间的含义，你就会注意到弦外之音，意识到妒忌的存在。然后问自己：话语的背后到底隐藏了什么信息？说话者兜圈子究竟想表达什么？继续竖起你的把握情绪的耳朵！

区分批评和妒忌很重要。妒忌是破坏性的，常常会因此中断关系。学习正确对待批评是非常必要的。每个想迈上成功之路的人都面临着这个任务。随时随地都有批评者他们是坏女孩锋利自己雄辩武器的磨刀石任何能够提高自己能力的机会，哪怕是提高口头胜利的能力的机会，都不能放弃

从容告别

越是摆脱旧有的生活模式和观念，就越有可能改变

同朋友、亲戚的关系。由此产生的距离会越来越拉大，最终导致关系破裂，那些以前非常密切的关系也不能幸免。幸运的是如此严重的破裂很少出现。不过你得作好以下方面的准备：许多关系的交往方式会发生变化；过去因为双方拥有共同的兴趣和观点，因此有共同的话题或业余活动，现在这些爱好出现了分歧。这个时候你会结识新的关系，他们会和你拥有共同的波长。以前的老朋友和现在的新朋友可能很少有共同的地方。

你需要新的目标和其他兴趣。也许你是周围惟一想继续发展自己的人。你的价值观将得到进一步的发展，你可能会从你的熟人、邻居和朋友中脱颖而出。

切记 对于以往的所作所为 你曾经觉得很棒 而且现在仍然不想放弃，在这种情况下，你有你的老朋友；对于新的利益和新的事业，你则有你的新朋友。

你需要得到志同道合的人的支持。你可以在极个别的情况下和你的老朋友交流你新产生的兴趣。随着时间的推移，原有的友谊会在强度上逐渐减弱，而新的友谊则会不断加强。做好准备，应付老朋友的批评。

除了利己 还是利己

每个人都应该过自己的生活，而且他也有权这样。不过，只有当他把自己放在第一位才能如此。首先想到自己 然后再考虑你的孩子、丈夫、朋友和同事。

在生活道路上女人的负担是相当沉重的。社会教育女人：女性和做女人就意味着放弃，不断地追求自己的利益必然会导致良心的折磨。

尽管如此你也得卸掉包袱。但不要强迫自己现在马上改变一切。这可能充满诱惑，但注定会失败，因此你的基本思路只能是：

我行动的速度和程度并不重要，重要的是我行动了。

如果你担心在变坏的过程中不能把握住方向，那么我在这里可以给坏女孩们提供一个方向指南：

- 形成强烈的期待。

只有当你对旅行的目标有了明确的设想，你才能到达目的地。给自己一些时间，找到目标。

- 关心自己。

放弃你的热心肠。你不是生来就做奴隶的。

- 只要有机会就担任领路人。

你只是觉得自己有责任，还是自己真的有责任？如果是这样，那就该由你来决定旅行的目的地。

- 对坏女孩而言，浪漫是个陌生的字眼。

迫切地盼望救星和王子是灰姑娘的幸福所在。坚强的女人了解自己的强处和伴侣的强处。他们是因为了解彼此的长处才生活在一起，他们共同生活的原则不是浪漫的憧憬。

- 他人的某个品行让你感到不舒服 你的这个态度不会因为时间的推移而发生变化。

他的脾气会变得好一些；孩子长大后，他会多关心我们的 他“一旦有机会”就会对我好一些 这些想法都是自欺欺人的期待。

不现实的期待数也数不清。如果他变成了我所设想的那种人，我们的关系就是天造地设的了。如果你这么

以为，那你就大错特错了。世上任何‘事情都不会奇迹般地自己改变。你从现在开始起就应当要求他改变，要求对方拿出明确的行动。

● 指望和等待让女人变成傻瓜

你要么现在就得到你想要的东西，要么就永远不。每个人都会做些错事，但是每个人都可以从中学习，改变自己

只有在批评后看到了改正，看到了更新，女强人才会表示原谅，早一秒钟都不行。表示原谅不是贷款，决不能预付。

坏女孩知道：“我必须关心我自己的生活感受，没有人会替我做这件事。”

我认识的最重要的人就是我自己。

费里茨·佩尔斯的一首诗说到了点子上：

我是我，

你是你。

我过我的生活，

你过你的生活。

我来到这个世界，

不是为了实现你的期望。

你来到这个世界，

不是为了实现我的期望。

如果我们偶然走到一起，

那自然好。

如果不能，那也没有办法。

附 录

测试 1 你已经够坏了吗？

通过下面的测试，你可以检查一下，自己已经有多坏，还存在什么样的障碍。

选择你最先想到的答案。在字母上作出记号，统计每个字母标出的次数。

每个人有时都得经历一次争吵。你的结果如何？
(请选出两个答案。)

- ☐ C 我达到了预期的目的。
- ☐ G 一切还是老样子，通常很少改变。
- ☐ B 发泄后感觉好多了。
- ☐ A 争吵得相当厉害。
- ☐ C 激烈的争吵平息后，出现了建设性的对话。
- ☐ H 表面上我达到了目的，但最终事情还是照旧进行。
- ☐ G 我无论如何不会表露我的不快。
- ☐ H 通常我依然能保持客观。

下面的概念中，哪个最合适用来表现自我？

(一个答案。)

- ☐ E 暴力
- ☐ F 鄙视人
- ☐ B 危险
- ☐ C 进取的力量
- ☐ H 捍卫

你同意下面哪一个观点？

(请选出两个答案。)

- ☐ C 吵架能澄清问题。
- ☐ C 有时人们也必须向老板挑明自己的看法。
- ☐ G 善于妥协是做生意的关键。
- ☐ E 微笑比无条件的对抗更能取得进展。
- ☐ H 在工作中常常得克制住怒火。
- ☐ E 也必须会让步。
- ☐ F 争吵只会加深裂痕。
- ☐ D 即使有时不是别人的对手，也得争吵。

你想看电影，但不知道伴侣想不想去，你怎么问他？

(一个答案。)

- ☐ B 我想看电影。你也想去吗？
- ☐ A 我去看电影了！
- ☐ C 我去罗克斯电影院，那里在放《不安分的男人》。你一起去吗？

- _____ E 你想看电影吗？想的话，我就查一下电影预告。
- _____ H 你今晚有何打算？
- _____ F 我觉得无聊。你看我们能做些什么？

喜欢自己的理由

（请选择三个答案。）

我喜欢自己 是因为……

- _____ E 我善于倾听。
- _____ C 我常常有些好主意。
- _____ F 别人向我表示他们喜欢我。
- _____ G 我善解人意。
- _____ B 我在某一领域有天赋。
- _____ A 我能坚持不懈地工作。
- _____ B 我能为别人承担责任。
- _____ C 我知道我想要什么。
- _____ D 我有抱负。

看看下页的图，你有什么感觉？

（一个答案。）

- _____ C 我也可能这样。
- _____ G 我不敢这样。
- _____ E 她非得这样招人显眼吗？
- _____ D 我也要不惜一切变成这样。
- _____ B 我喜欢她。



在工作中你会遵循下面哪一条准则？

(一个答案。)

- ☐ D 在工作中我把注意力特别集中到那些有成功希望的任务上。
- ☐ C 我很清楚我的长远目标。
- ☐ B 我有目的地和那些有影响的人交往。
- ☐ A 我很少考虑同事对我的看法。
- ☐ C 我签订明确的协议，提出具体的要求。
- ☐ E 其实，这些准则我一条也不遵循。

你认为自己在哪个领域具备冒险精神？

(可以有多个答案。)

- ☐ C 金融投资
- ☐ D 跳槽

- _____ B 不熟悉的旅游目的地
- _____ B 无目的旅行
- _____ C 工作中的决策行为
- _____ D 开始或结束和某人的伙伴关系

你在哪些领域有天赋？

(可以选多个领域。)

- _____ 数学
- _____ 语言
- _____ 艺术
- _____ 音乐
- _____ 社会
- _____ 其他
- _____ D 两个以上
- _____ C 两个
- _____ H 少于两个

你有了新发型、新工作、新朋友 别人对此的看法会影响你吗？

(一个答案。)

- _____ D 很少
- _____ C 有一点
- _____ H 相当大

看看下页的图，你怎样看待事业有成的女人？

(一个答案。)



- _____ G 我觉得职业没有什么重要的。
- _____ H 工作只是生活的一半。
- _____ A 她们是靠和别人上床爬上去的。
- _____ H 她们想用不正当的手段超过男人。
- _____ C 她们掌握自己的生活。
- _____ D 为此值得放弃其他。
- _____ B “事业有成”听上去很吸引人。

如果一位朋友生气地望着你，而你怎么也不知道原因，你会怎么想？

（一个答案。）

- F 他不喜欢我。
- E 我得做点什么，让他重新友好地望着我。
- G 难道我做错了什么？
- A 他很无聊。
- C 这和我无关。

如果一位同事生气地望着你，而你怎么也不知道原因。你会怎么想？

（一个答案。）

- H 他有点和我作对。
- B 我得做点什么，让他重新友好地望着我。
- C 这和我无关。
- G 我做错了什么？
- A 他很无聊。

如果一个陌生人生气地望着你，而你怎么也不知道原因，你会怎么想？

（一个答案。）

- H 我身上肯定有什么让他感到不舒服。
- F 我得做点什么，让他友好地看着我。
- E 我也许做错了什么？
- C 他很无聊。
- B 这和我无关。

你争吵获胜后最想做什么？

(一个答案。)

- _____ D 表现出自己是多么骄傲。
 _____ B 平息风暴。
 _____ E 避免再碰面。
 _____ B 有些事让对方重新喜欢自己。

你输了一场争吵后最想做什么？

(一个答案。)

- _____ H 很生气，觉得受到了莫大的侮辱。
 _____ E 平息风暴。
 _____ G 避免再碰面。
 _____ F 有些事让对方重新喜欢自己。
 _____ B 和其他人谈论此事，倾诉自己的感受。

一个对你的工作非常重要的人请你帮忙！而你既没有时间，也没有兴趣。你会怎么办？

(每种一个答案。)

- | 同事 | 老板 |
|---------|---------------------|
| _____ C | _____ D 你拒绝他的要求。 |
| _____ E | _____ G 你说“行”但很生气。 |
| _____ B | _____ C 你说“不”但内心不安。 |
| _____ C | _____ C 你制造了一个借口。 |

你得到了一项对你的职业有帮助的任务。你的一位要好的女友也在竞争这项任务。你怎么想？

(一个答案。)

- ☐ E 我这样做不公平。
- ☐ A 我才有资格承担这项任务。
- ☐ H 也许我该放弃的。
- ☐ F 现在我们良好的关系出现了裂痕。
- ☐ G 我很害怕自己在执行任务时做错什么。
- ☐ C 我很高兴争取到了这项任务。

你会怎样向你的情人说明 / 示意你对做爱的要求？

(一个答案。)

- ☐ C 我明确地告诉他 我喜欢怎样 不喜欢怎样。
- ☐ B 如果他让我不舒服了，我会告诉他。
- ☐ G 如果我感到失望，我不会对他说。
- ☐ D 我向他说明 / 示意我想怎样。
- ☐ A 如果他让我失望 我会告诉他 他是个糟糕的情人。

你怒火中烧，你会怎样对待自己的火气？

(一个答案。)

- ☐ E 觉得自己有错。
- ☐ F 担心会伤害到自己和他人。
- ☐ G 转移注意力，做些高兴的事。
- ☐ C 发泄出来。
- ☐ B 捶打枕头。
- ☐ D 寻找生气的原因，排除它。

B 打电话给女友，向她倾吐自己的愤怒。

看看下面的图，你有什么看法？



（请选出两个答案。）

- ☐ G 这样让我感到不舒服。
- ☐ H 我可不想这样。
- ☐ B 我也想试试看。
- ☐ F 大声喊叫最多只是增加皱纹。
- ☐ E 我曾经看见过别人这样吵闹。
- ☐ C 有时我对自己在别人面前变脸无所谓。
- ☐ C 压抑不快只会引起胃痛。
- ☐ A 太棒了！
- ☐ C 发火是对的，但事后应该好好谈一谈，
弄清楚问题。

你在看一场乏味的话剧。你会作出什么样的举止？

（一个答案。）

- ☐ D 重重地站起来，走开。
- ☐ C 轻轻地站起来，走开。
- ☐ B 在中场休息时离开。
- ☐ H 一直呆到结束，下面可能会有些感兴趣的情节。

一个好同事犯了错误，你因此受到不利影响。你
怎么做？

(一个答案。)

- ☐ D 生气地质问他。
- ☐ C 向他表示自己很生气，但态度温和。
- ☐ B 尽可能快地忘掉这一切。
- ☐ G 对他说，这不太糟糕。

如果你的伴侣只是犹犹豫豫地同意和你一起度假，
在第一次吵架时他就说，不如让他一个人去。你会怎样
反应？

(一个答案。)

- ☐ F 让他安静下来，作些让步。
- ☐ C 建议开车送他去机场，然后把他丢在那儿。
- ☐ D 终止关系。
- ☐ A 将杯子砸向他身边的墙上。
- ☐ B 不理睬他的话语，耐心等待。

两位你评价很高的女同事约你一起用合法的手段对

付一位确实可恶的上司，你会一起干吗？

（一个答案。）

- | | |
|---------|-------------------|
| _____ A | 会。 |
| _____ E | 不会。 |
| _____ B | 我得好好想一想。 |
| _____ D | 如果我觉得确实能干掉他，我会去做。 |

分析

将划好的字母数相加。

_____ A	_____ E
_____ B	_____ F
_____ C	_____ G
_____ D	_____ H

下面必有一种是你的性格。

A 没有用处的坏

超过 6：你对自尊和坏的看法会给你带来麻烦。你将我们所说的坏和破坏性的伤害混淆了起来。你很少会取得真正的胜利。你的坏给你带来的只有孤立。所以对你来讲，首要的是希望得到团结。

3~6 在这个积分段 如果你感到自己的想法很孤立或觉得自己在冲突中很孤独，那么首先要寻求与他人合作，合作成功后再开始变坏，这样才有用。

0~2 你不属于这个性格。只要你行动 就会有收获。

B 为他人卖力

超过 12: 你的坏也许仅限于要求得到法律规定的权利，坚持自己的感受，在他人遭遇不公时敢于维护他的利益。有了这种基础，你就能变得更自信，更有志气。你要进一步发挥自己敢于抗争的能力。

5~11 : 你会为他人说话，会起来反对不公正。但这不是你的强处。

0~4: 你的性格不属于 B 的范畴。看完 E 和 H 的分析值，你就会明白为什么。

C 实现自己意志的能力

超过 15 你的坏起到了明显的作用。你知道把它当作武器来用，并且经常使用。你敢于冲突，自我意识十分鲜明，知道如何成功地实现自己的意志。制定新的规则或打破旧的规则会给你带来乐趣。不过你仍然清楚什么时候该松弛精神，减缓一下生活节奏。

8~15 你不会吃亏，但也不会在任何场合争强好胜。你只会为确实重要的争论隆重登场。

0~7: 你表现得较保守。如果你想改变自己，就应当好好研究一下 E 到 H 的分析值，这样你就可以明白你的攻击力为什么如此软弱。

D 斗土气质

超过 8: 你的坏就像刮胡子刀一样锋利。在别人的眼中，你肯定是一个毫无顾忌或野心勃勃的人物。不要去理会这些人的看法，你的事业心定会给你带来成功。

不过，你得注意，不要为了坏而变坏如果在前面你的 A 值已经达到了中间值，那你尤其要注意。

4~8：你知道，坚决地争个高低是很重要的。但它对你来说不是全部。在无情地揭露别人方面，你会小心翼翼地运用自己的能力。

0~3：面对激烈的争吵你退却了。如果你想改变这点，就应当分析一下 E 到 H 的分析值，这样你可以弄清楚你的身上存在着哪些障碍。

E 害怕冲突

超过 7：你是个和气的人，痛恨冲突。为了可爱的和平你会作出一些愚蠢的妥协。如果你想在这方面有所改变，首先要感受自己的愤怒，继而要把自己的愤怒表现出来。有了这个良好的开端，说不定你就能具有一些进攻性的气质了。

4~7：你只是不想介入冲突。然而你的内心已做好准备接受争吵的准备。你应当多多发挥自己内心中敢于应付争吵的那部分自我。

0~3：你很少害怕冲突，甚至寻找直接争吵的机会。继续保持下去

F 爱的失落

超过 6：你过分关心自己是否受到别人的喜爱。有不少人对你有好感，这点毋庸置疑。但是因此就放弃攻击和争论会对你的心境产生不良影响。这个问题可以这样来解决 当别人表示赞许你的时候 你得用“四只耳朵”

去仔细听 知道自己的长处后，吵起架来，为自己的想法辩护就容易得多了。

3~6：你并不像你担心的那样依赖别人的赞许。不妨做个试验：个你喜欢的人，如果你不同意他的看法，会怎么样呢？两人的关系根本不会破裂，相反，可能还会得到加深。

0~2：你知道自己是受欢迎的。在争论中你会从中汲取力量

G 封闭

超过 6：你常常给自己制造障碍，隐藏自己的锋芒。不相信自己能力的人不可能维护自己的思想。因此，你首先得发现你的强处，不能让别人以为你是一个弱不禁风的女子，有了这个前提，攻击力自然就会产生。

3~6：如果你能正确地处理一件事，就像你常常经历的那样，就会有好结果。遗憾的是你极少使用这种能力。这得改变，现在就开始吧。

0~2：你了解自己的能力和，也能清楚地向别人表明你拥有这种能力

H 灰心丧气

超过 6：你缺乏生活和工作的乐趣。对这种性格，很难开一个包治百病的药方。如果你确实想更好地达到目的，那么你首先应当寻找一下，看看究竟有什么东西能提起你的乐趣。

3~6：你的确很少有好心情。你认为快乐的人对待

人生过分乐观。积极地看待事物可能会有助你找到舒适的生活感受。拥有好心情常常只需换个角度看问题就能办到。

0~2：你对生活充满乐趣。在私生活和工作中都能享受人生。

备注：面对不同的冲突，应当采取不同的处理方式。如果你觉得测试的答案自相矛盾，那么这也许说明了，你已经能根据不同的心情、不同的环境分别采取不同的手法去解决冲突。这没有什么了不起的，这只能说明，对待生活有不同的看法。

测试 2 胜利、兴趣或挫折

下面的测试可以告诉我们，面对成功或失败我们会作出什么样的反应。

（每个问题只选一个答案。）

你碰倒了一个花瓶。你也许会说什么？

- ☐ B 我就知道这事只会发生在我身上。
- ☐ E 是谁冒失地把花瓶放在这儿。
- ☐ V 可怜的花。
- ☐ I 我本该挪开花瓶的。
- ☐ S 现在把它放到别处去。

开车时遇到了危急的情况，但没有发生严重的后果。
你怎么想？

- ☐ I 我本该预见到。
- ☐ E 今天是不是所有开车的人都发疯了。
- ☐ B 我车开得太不稳了。
- ☐ V 我太走运了。
- ☐ S 要是我反应不敏捷，后果会很严重的。

你在和个你很欣赏的人进行有趣但很紧张的谈话突然他中断了谈话，并且声称根本无法和你交谈下去。你怎么想？

- E 我没想到他会这样。
- I 我不允许他这样粗暴地评价我
- V 这个人，没耐性
- B 我早该闭嘴了。
- S 我本该注意到，他究竟对什么如此敏感

你的老板对你的工作不满意，但你却认为很好你会怎么想？

- E 他怎么了，是不是有什么不顺心的事？
- B 我做错了什么吗，让他如此反应？
- E 我得好好听听他究竟想怎样
- S 明天我还得和他谈一谈，肯定有什么地方不对劲
- V 他今天心情不好，明天会完全不同的。

理发师给你理的头发让你一点也不满意。你的反应：

- S 我明天再去，他得给我重新修理好
- I 我本该向他解释清楚我到底想要什么发型的
- E 他也许压根就没听清我的要求。

- _____ B 我也弄不清楚，是什么地方出了差错
- _____ V 两个星期后头发就又长好了。

一个女友在背后说你的坏话你怎么想？

- _____ V 大概她不是这个意思。
- _____ S 我现在就给她打电话问清楚
- _____ I 我应该小心点，我太喜欢谈论自己了。
- _____ B 什么人也不能信任
- _____ E 她既然这么说了，那肯定是有问题了

你有机会接受一项要求高的任务什么样的考虑会让你作出决定？

- _____ B 但愿事情能顺利进行
- _____ V 什么事都不会像预先想象的那样糟糕
- _____ I 这得取决于我能不能搞出点名堂。
- _____ E 事先永远不可能知道，会出现什么样的困难
- _____ S 这是我的机会我应该专心工作，会干好的

你烧了一顿很棒的饭菜 你觉得很好 但你的家人却发牢骚你怎么说？

- _____ E 你们总是喜欢同样的乏味的饭菜。
- _____ B 很难合你们的意。
- _____ I 行，下次烧菜前我先问问你们想吃

什么。

V 我的确费了很大劲，而你们却在发牢骚。

S 谁不喜欢吃，就自己弄好了。

你又重新开始从事体育活动。你怎么想？

B 努力几次后，我还会放弃的。

I 我也许会留下痛苦的印象。

E 愚蠢的评论会让人完全扫兴。

V 我装作什么也没听见。

S 我无所谓别人说闲话或发牢骚，我觉得很好。

你有了新的爱好。但刚开始的时候，不是非常令人鼓舞。接下去你怎么办？

B 再试一两次，不行我就放弃。

I 我要找出我错在哪儿。

E 愚蠢的评论会让我丧失勇气。

V 功到自然成。

S 我向从事有同样爱好的人请教。

你的女友建议你参加“换轮胎和汽车小维修”学习班。你如何回答？

B 我在这件事上肯定笨手笨脚。

I 可以试一试，如果我笨手笨脚，我就离开。

- S 这是个好主意，总有一天我会掌握好的。
- E 邻居们会笑话我的。
- V 我没必要去。

你在工作中没能很好地表现自己，最有可能的解释是什么？

- I 也许是我睡眠不好。
- E 我的工作取决于前道工序的人，是他们工作太马虎。
- S 我的准备工作很马虎，我要弥补缺陷。
- B 我从不知道该如何表现自己。
- V 其实我的表现还是挺不错的，老板成心找茬。

分析

将你划上的字母数相加。

- E 外向特征
- I 内向特征
- S 对成功有很高的期望
- B 封闭
- V 压抑

对每个值的分析：

E 值：表示一个人是否打算在自身以外的范围寻找失败的原因。小于 3 表示你的决心不大，大于 3 表示你

的决心很大。

I 值：表示一个人在多大程度上把自己看作是问题产生的始作俑者 小于 3 表示这种想法还很少，大于 3 就很常见

S 值：表示你是否具备令人满意的解决冲突的能力 小于 3 表示潜力较小，大于 3 潜力很明显。

B 值：表示你封闭的程度 小于 3 表示封闭程度较弱，大于 3 表示很强

V 值：表示你否认问题的程度。小于 3 表示较少否认问题，大于 3 表示较强烈。

在“毫无顾忌地、愉快地走向目的地”一章中 我已经比较详细地讲解了每一种类型的含义。

你够坏了吗？

许多女读者都想了解我的《好女孩上天堂 坏女孩走四方》一书 这本书已经产生了一些轰动效应。

至今为止 我每天都能收到许多女读者的来信 她们想知道在实际生活中如何才能变坏一点。在讲习班里，也常常有人问我 在自己的生活中如何实现变坏一点的想法。因此我决定和我的生活伴侣威廉·约恩一道为这本书编写一本阅读指南

首先我想打消你的顾虑 我并不要让你成为好斗的“母鸡”。我想做的只是帮助你成为能够正视冲突、勇于进取、会享受生活的女人 仅此而已

建议 许多人读书先读结尾 读这本指南时正好可以这样做。在附录里你将看到两份测试：

“你已经够坏了吗？”和“胜利、兴趣或挫折”

它们将帮助你了解自己目前的状况 以及你对做个坏女孩有多大兴趣 在什么方面心存疑虑

有一点我要恳请你 务必不要放弃自己的责任 不要事事依照书本 这当然也包括我的这本书 因为我的某些

建议可能对某一女人在某一场合的个别情况下是错误的。你是否愿意和你怎样按照我的建议去做，还要请你自己拿主意。

1996 年 9 月

威斯巴登