

总有一天， 你要和 自己握手言和

运用认知行为疗法（CBT）改变我们的人生

打破旧的思维模式，摆脱困扰你的负面情绪
重建新的生命秩序，找到与自我和解的密码

[澳] 萨拉·埃德尔曼 著
张超斌 译

下



北京理工大学出版社

BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

总有一天， 你要和 自己握手言和

运用认知行为疗法（CBT）改变我们的人生

[澳] 萨拉·埃德尔曼 著

张超斌 译



 **北京理工大学出版社**
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS



第7章

维护自尊

世界上最了不起的事就是知道如何为自己做主。

——蒙田《随笔全集》

自尊是一种感知，是我们感知自己作为人类价值的方式。自尊可以影响我们对不同事物赋予的意义、我们对某种情境的反应以及大多数时间的感觉方式。自我贬低会让我们很容易受到内疚、无能、羞愧、焦虑、压抑等感觉的影响。自尊会影响我们放松的能力以及同他人相处的舒适感，决定了我们会和哪些人做朋友，选择什么样的伴侣。自尊可能影响我们工作的类型、承担的风险和与其他人坦率相处的意愿。最重要的是，自尊心会影响我们的幸福感和安全感——知道我们有权在世界上生活，和其他每个人一样有价值、有能力。

自尊和自信不同。我们对做某事的能力可能很自信，但自尊心并不一定强。例如，我们对工作、演讲、修电脑、跑马拉松、成功举办聚会或演奏音乐的能力感到自信。但知道我们可以做好很多事情并不意味着我们会积极看待自己。自尊是我们评价自己人生价值的方式，不仅局限于某个领域的的能力。

自童年开始，苏珊就一直努力想得到他人的重视与接纳。她聪明、能干，也很有魅力。34岁时，她成功地创办了自己的公关公司。40岁时，她赚的钱足以让自己安享天年。同事尊敬她，朋友羡慕她；然而，在表面光鲜的背后，苏珊内心仍对自己持有怀疑。她对于他人的反馈高度敏感——即使小小的批评都会使她陷入自我怀疑和纠结中。当出现差错时，苏珊马上会自责并认为他人肯定也会对自己很苛求。就像很多人一样，苏珊的自我评价不

高。尽管表面十分自信，她总会不由自主地认为自己还不够优秀。

影响自尊的因素

和其他感知一样，我们看待自己的方式由性格和生活经历共同塑造。

性格

虽然自尊并非由基因决定，但我们的性格和气质都会影响到我们对事物的看法，而我们对事物的看法也会影响到我们的自尊。例如，如果一个人天生容易焦虑，那么他更倾向于注意一些消极信息（比如，“当我同她交谈时，她心不在焉”）而且更倾向于以消极的方式理解一些模糊的信息（“她明显不喜欢我”）。容易害羞的人可能不会主动同他人交往，比起那些友好、外向的人，他们的人脉不会那么广。天生情绪化且敏感的人可能比那些适应性强的人更容易受到一些负面经历的影响，因此造成的反应过度会使他们疏远他人。

早期经历

童年时期的经历对于塑造我们对自身和世界的看法十分重要。虽然父母影响是最主要的，但其他人（兄弟姐妹、爷爷奶奶、叔叔阿姨、老师同学）也会对我们的造成不同程度的影响。这些人为我们在受喜爱程度和价值方面提供了重要信息。如果这些早期信息表明我们很卑微、有缺陷、没有价值或不讨人喜欢，那么对于我们对自己的认识会产生长期消极的影响。

此外，我们青少年时期的负面经历（例如被欺负、被排斥、被嘲笑或被拒绝）也会对我们的自尊造成长期影响。我们是否能摆脱自卑感或缺陷

感取决于我们后来的生活经历，以及天生的韧性。后来的和谐友善、互帮互助的关系有时可以帮助我们克服早期的自卑感。天生的韧性——能够在挫折之后重新振作——也可以保护我们免受早期经历的伤害。

成年时期的关系

我们与其他人的关系——朋友、同事、熟人、伴侣和子女——会影响到我们对自我的认识。互动和反馈如果表明我们收到喜爱、接受和他人的重视能使我们自我感觉很好。例如，你的伴侣、朋友或家人告诉你你很优秀、很讨人喜欢且他们很珍重你，会增强你对自我价值的认知。相反，一个对你很重要的人经常对你很挑剔、批评你并打击你，会产生相反的效果。

脆弱VS永久自尊受损

负面的人生经历和脆弱的性格会对自尊造成永久的损伤。如果我们的自尊较为脆弱，那么在面对一些消极事件时就会表现出脆弱。比如，失业、健康出现问题、身份或社会地位出现问题、个人的失败（工作、教育、事业或家庭角色方面）或经历挫折，都能引发强烈的自我怀疑和无能感，这种状态可能持续数月甚至更久。随着境遇的改善或时间的推移，自尊才能够得到恢复。而积极事件则会增强我们的自我价值感。成功地实现某个目标、在某个领域能力出众或得到他人赞扬都能够帮助我们保持积极的自我意识。

一些人可能从小到大生活都很艰辛，这类人遭受永久自尊受损的可能性更大。这意味着无论他们的个人能力、成就或人际关系如何，他们总是感觉自己无能和自卑。早期经历和性格会在各方面给我们带来长久的困难，而最容易出问题的就是人际关系方面。尽管积极事件可以使我们短

暂地感觉不错，但只靠自己很难永久提升自尊心。对于这一处境下的人来说，心理疗法可能很有效（参见书后关于自尊的推荐部分）。

社会影响

当今社会，具有某些性格、特征和成就的人会得到高度好评，而其他人则可能受到忽视或贬低。因此，我们为了获得成功、保持人际关系良好和过得开心，就强迫自己必须做什么。如果我们对于这种信念过于死板、苛刻，就很可能造成压抑并损害我们的自尊心。如果这些信念的条件得到了满足（即我们得到了认为重要的东西），我们就会感觉自己非常好。然而，如果我们无法满足自己的严格期望（或应该怎么样），就会出现很多问题。与我们自尊相关的信念主要有四大类：

外表

- 我应该苗条而迷人；
- 我应该年轻而性感；
- 我应该高大、健壮而有一头浓密的秀发。

性格特征

- 我应该总是很积极且心理健康；
- 我应该聪明而外向；
- 我应该很放松，能够控制自己的情绪。

表现 / 成就

- 我的工作应该地位优越、薪酬优厚；

- 我应该有大学文凭；
- 我应该赚好多钱；
- 我应该有一栋漂亮整洁的房子；
- 我应该有一个成功的事业；
- 我应该充满干劲；
- 我应该擅长运动。

社会关系与交往

- 我应该有很多朋友；
- 我应该很轻易地与他人沟通；
- 我应该结婚或有一份稳定的感情；
- 我应该和很多朋友一起出去玩而且很开心；
- 人们应该喜欢我并认可我。

伤害自尊的思维模式

同他人比较、通过成就来评价自己的价值、过度要求他人的认可、按照过去的经历给自己贴标签等日常习惯都会伤害到我们的自尊心。下面我们将研究这些习惯以及应对策略。

比较

最近凯西遇到了老同学安溪娅，两人已经15年没见了。一阵寒暄后，安溪娅邀请凯西周六晚上共进晚餐。多么难忘的夜晚啊。安溪娅住在令人心旷神怡的郊外，有一所漂亮的别墅。她的丈夫是一家知名律师事务所的

合伙人，英俊帅气。他们的孩子聪明伶俐而且懂事，在最好的私立学校读书。晚餐很丰盛，饭菜准备很精心而且口感非常棒。他们的谈话令人感到激励，安溪娅的孩子演奏了饭前钢琴曲，弹得相当不错。这一切都让凯西印象十分深刻。但凯西在离开时却感到了沮丧。

凯西的感受应验了那句老话——人比人，气死人。大多数人都是这样。就像凯西，我们特别喜欢把自己与同龄人比较——这些人来自我们的社交圈、家庭、邻居、同龄人以及与我们有相同职业的人。我们会将成就、财富、外表、朋友、伴侣甚至子女成功与否同他人比较。凯西本应该为那顿饭感到激动、印象深刻、为朋友高兴、惊奇、受到鼓舞甚至默然。但离去时感到的却是自卑与压抑，因为她将自己的生活境遇同朋友进行了比较，顿时觉得自己很差劲。

盲目地同他人比较只能让我们陷入痛苦。因为总有人比我们聪明，总有人比我们苗条、漂亮，总有人朋友比我们多，总有人交际比我们广，总有人幽默感比我们强，总有人赚钱比我们多，总有人住的房子比我们的好看，总有人开的车比我们的好，总有人口才比我们好。

尽管这听起来让人忧郁，但记住事情都有两面性。还有很多人没我们好看、没我们聪明、没我们富裕、社交圈子比我们更小，特权也比我们少。自尊心很脆弱的人，往往会忽略后面这一类人，将自己的比较对象局限于某些方面强过自己的人。

一些人会坚持认为所谓的成功人士其实过得并不一定好——“丈夫可能很猥琐，私底下也许会打架，儿女长大以后也许只能做烦人的律师和股票经纪人”。的确，一些外在现象确实具有迷惑性——成功也许只是假象。但我们不应该通过别人的糟糕来安慰自己。健康的思维方式应该是承

认一些人特别幸运，有天赋或享有特权，而不是抱怨他们多么幸运或将他们的成功作为评判自己价值的标尺。我们应该设定一些现实而积极向上的目标，享受朝之努力的过程而不是进行盲目的比较。

特洛伊和朋友皮特一毕业就进入了一家大型保险公司。6年中他们一直在这里工作，皮特得到了数次晋升，最近又成了高管。尽管特洛伊也得到几次晋升，但升迁远没有皮特快。他在思维监测表中做了如下描述：

情境	皮特告诉我他升为营运经理了。
情绪	沮丧、自卑、焦虑和无助。
想法	那么我呢？皮特已经得到四次升迁了，而我只有两次。为什么我没有得到升迁？我的表现不够好。
信条	我们的事业步伐应该完全一样。皮特升迁很快说明我很无能。
思维错误	比较、具体化、贴标签。
驳斥	皮特具有天赋，对社交的擅长也使他在工作中有了优势。很多人喜欢他，他也擅长自己的工作。他的运气很棒。我也取得了不错的升迁。同皮特比较是没有意义的。他的升迁并不意味着我很差。
积极行动	关注自己的工作。设定现实的工作目标。

通过成就来评价自己的价值

很多人通过成就或财富来评价自己的价值。薪酬丰厚的工作、成功的事业、有社会地位很高的朋友或拥有巨额的财富，这些都令很多人羡慕。名誉、美丽、受欢迎度以及学历都是为了拥有自我价值感所追逐的目标。

追求优秀没有错，但我们不应将成就或财富视为自尊的基础。这是一种对自己有条件的接纳——我还不错，只要能赚很多钱、有一定权力、

有文凭、开好车或减肥成功。在《自尊》这部书中，马修·麦凯伊和帕特里克·范宁描述了一些人将自己视为“空壳”：“你可能认为自己毫无价值，就是一具行尸走肉。你认为自己天生就没价值——只是具备做某些有价值的、重要的事情潜力。”

用成就来衡量自己的价值会让我们变得很脆弱。我们表现好的时候就认为自己很有价值，一旦表现得不如意就怀疑自己的价值。

丹成立了一家进出口公司，公司运营不错，年营业额超过3 000万美元。随着事业蒸蒸日上，丹对自己感到满意。然而，最近丹的几次冒险投资决策给公司造成了巨额损失，同时经济环境的恶化让公司雪上加霜。去年，丹一直努力实现经济目标，但并不确定能否避免破产的局面。现在丹感觉很卑微和无助。他责怪自己的选择不当，认为自己很失败。

由于丹的自尊很脆弱，他试图通过工作上的成就来增加自己的价值。当事业有成时丹觉得自己很有价值，但当事业遇到困难时马上就感到卑微、无助。由于丹将自尊局限于单一标准，所以自己在某个领域出现问题就很快认为自己是个失败者。因此造成的压抑会进一步损害他的自尊，影响他前进的动力以及对事物的正确看法。

丹经历一段时间的伤感和反思是正常反应，但他持续地自责并将自己定义为失败者则是不合理的，也是自我挫败的行为。丹不应该将整个人生价值局限在一个标准上，这么做很不合理。他将自己视为失败者而感到无能和抑郁，这种自我挫败很难恢复。当我们犯错时，要敢于承认一些判断是不对的，而不是事后诸葛亮，一味自责。

由于我们的知识和当时的意识有限，一些决定造成不良结果是不可避

免的。有时我们会犯错，有时则是因为倒霉。通常某一结果是由很多因素导致的，简单归咎于“我是失败者”或“都是我的错”实不可取。

正如在第1章谈到的，情感在影响我们行为方面作用甚大。由于情感会激发行为变化，因此有时会给我们造成痛苦。当我们犯了错误后，我们会懊恼。我们更容易记住与强烈情感有关的事，我们应学会从中吸取教训。然而，超过几天的（或更久一些，取决于错误造成的结果）持续自我批评及消极的纠结是不合理的，它们不仅会让我们保持情感上的压抑，抑制我们的动力，还会限制我们做出正确决断的能力。

对于丹的境遇来说，任何人都会在反思损失的同时，经历一段时间的难过和懊悔。反思自己的行为 and 结果可以帮助丹意识到造成损失的因素，从经验中吸取教训。他也可以承认行业本身就有风险，或许当时在有限意识和信息的情况下他做出了最正确的决定。一旦丹经历了这些过程，多余的纠结和自我批评就没什么好处了。这时应该做的是设定未来的目标。（丹甚至可以将这次经历作为一种反思生活历程的机会，从现在开始做出决定，让自己的生活方式更加健康而平衡。）

对生活方式的影响

将自我价值与取得的成就等同起来还有一个问题，就是会导致生活方式失衡而且充满压力。很多在我们看来是“工作狂”的人实际就是在拼命通过成就来实现自己的价值。这种持久的努力和牺牲常伴有一种思想，就是自己应该做得更多。很多完美主义者经常受到成就等同于自我价值这种思想的激励，但不现实的高期望意味着他们很少会对自己感到满意。

罗伊是一名律师，他把大部分时间都用在工作上。33岁时，他已经成就斐然，希望接下来几年内成为公司合伙人。尽管罗伊取得了许多成就，他的自尊仍存在问题——只有发挥才能时，他才能感到满足。因此，他对陪家人、交朋友、阅读书籍、参加休闲活动以及无法直接推动事业成功的任何行为毫无兴趣。节假日让他感觉尤为苦恼，罗伊总是把工作挂在嘴上以确保自己能有效利用时间。

这并不意味着罗伊不爱自己的家庭，实际上，他会告诉你家庭是自己生命中最宝贵的财富。罗伊之所以把时间都用在工作上是为了让自己更有价值，他相信只有“做到最好”才能实现价值。在他心目中，“做到最好”意味着成为公司合伙人以及赚足够的钱。有趣的是，罗伊最终成了合伙人，而他的态度依然没有改变。和其他依赖成就来实现价值的人一样，升职可以让罗伊短时提高自尊，但很快又会烟消云散。此外，他充满压力而严重失调的生活方式给她带来了其他问题——婚姻即将破裂、孩子几乎不认识他、没几个朋友，甚至患上了高血压等疾病。

赢得爱与尊重

很多人都希望在某个领域做得出色，以赢得他人的爱、尊重和羡慕。所以我们想要在事业上做得出色、想要擅长某项运动、把房子收拾得一尘不染、保持完美的身材、拥有精湛的厨艺、拥有最漂亮的東西、成为完美的主妇或在某些领域取得成就。然而，大多数这么做的人会发现，无论有多努力，这些都不能带给他们所追求的爱、羡慕或友情。尽管他们会让一些人羡慕他们的成就，但在某方面的出色并不意味着能让别人喜欢我们（实际上，过高的成就反而会招致别人的反感）。如果我们和他人有着共

同的价值观和利益，并证明自己友善、诚实、有道德感、真诚，那么效果绝对要好过在某方面的成就。如果我们没有花过多的时间在某方面做到优秀，而是花时间来经营人际关系、多些对其他人的关注，我们反而能得到我们想要的。

但是，对一些人来说，自尊取决于经济水平、学术成就或有影响力的工作。就拿玛格丽特来说：

玛格丽特婚后大部分时间都用在了持家上。现在她的四个子女都已独立，玛格丽特感觉自己好像没用了。她觉得自己没有什么成就，也没有突出的天赋和才能。而自己的很多朋友都上过大学，他们有社会地位、薪酬待遇优厚。最近玛格丽特遇到了她的一位朋友蕾贝卡，她们一起去喝了咖啡，玛格丽特为朋友在谈论工作时的精力和热情所折服。玛格丽特很快认为：“蕾贝卡肯定认为我很无聊，因为我没有什么可讲的。”

玛格丽特决定进行现实验证练习来证实自己的假设：

1. 事实是怎样的？

我遇到了蕾贝卡，她同我谈论工作中有趣的事时热情洋溢。

2. 我的主观感受怎样？

我很自卑。我比不上蕾贝卡。她肯定看不起我。

3. 这种感受的证据是什么？

蕾贝卡对工作充满激情，她认识很多有意思的人。当她分享工作经历时，我没什么好补充的。

4. 反对这种感受的证据是什么？

蕾贝卡经常给我打电话，似乎喜欢让我陪她。我的一些其他受过大学教育的朋友也喜欢和我在一起。我会尽可能地陪他们交谈，我的朋友似乎并不在乎我有没有大学文凭。

5. 之前的这种认知是错误的吗？

是的，我总是为一些没有必要的事担心。

6. 我有哪些推理错误？

比较、应该、心智解读。

7. 对这一情形还可以有哪些解读？（或想想一位镇静、理智的朋友，他会怎么看待这一情形？）

人们选择的路取决于他们的生活境遇以及当时相关的事物。我选择照顾家庭抚养子女——这对我来说很重要。对有些人来说获得大学文凭或好的工作很重要，但这不是我选择的路，因为我希望多陪家人。我做出的选择对我来说很可行。尽管持有大学文凭或好的工作听起来很吸引人，但不一定就能让我过得更好。我不需要用工作或文凭来证明自己的价值。我更重视自己的生活方式和自由。我非常幸运。

过度追求认可

从本能上来说，我们都希望得到认可，希望被人喜欢。然而，追求认可的程度因人而异。对一些人来说，得到几个重要之人的认可就已足够——例如，家人、老板或几个好朋友——所以他们可能不太在乎别人对他们的看法。而一些人则希望所有人都认可自己。因此，当他们在药店购买个人用品时、当和几个朋友一起吃完饭没人给小费时、当陌生人听见他

们大声讲话时，他们就会觉得尴尬。我们对于被他人认同的需求越强烈，就越容易受到焦虑、压抑和缺乏自我价值的影响。我们也更容易按照自我挫败的方式行事——千方百计地去迎合他人，而总是把自己的需求放在最后。然而，这种行为却会产生反面效果——人们总会认为我们是在故意讨好他们，而且不太尊重我们。

想被所有人都喜欢是不现实的——我们都有仰慕者和诽谤者，同一个尺码不会适合所有的脚，人们的喜好各有不同，对不同的人吸引力也各不相同。一些人喜欢和喧闹而活泼的人在一起，而另一些人则喜欢那些沉思冥想以及善于倾听的人；一些人认为做人最重要的是真挚和诚恳，而另一些人则青睐社会地位、财富或长相较好的人；一些人喜欢交谈中充满智慧，一些人则重视谈话的幽默感，还有一些人更重视交谈的诚恳和友善。

鉴于萝卜青菜各有所爱，我们要接受自己不是万人迷的这一事实。有些人会出于种种原因不喜欢我们——对每个人来说都是这样。接受不被认可是一种健康的心理状态。

一些人很在意自己与他人不同，会努力去“适应”他人。他们意识到自己的外表、行为、想法以及价值观同周围的人不同。他们为了能够被他人接受，会避免说一些与他人不同的话或做一些与他人不同的事。

有着健康自尊的人是真诚的，他们愿意表达与他人不同观点或做与他人不同的事。例如，他们对一些观点会提出质疑，选择不随大流，也不去牵强附会迎合他人，他们会选择忽略那些他们认为不重要的事。他们的态度可能由他们的穿衣打扮或说话做事反映出来。当然，有时折中也是可取的——当我们出于为他人考虑时不得不做自己不愿做的事。然而，诚实地表达自己也很重要，即使意味着自己显得不合群。

- 莎伦对周六晚上同朋友外出喝酒不感兴趣；
- 伊安不喜欢和一起工作的机械工学徒开玩笑；
- 丽塔是圈子里唯一为共和党投票的人；
- 雅思敏是基督文化盛行环境下的穆斯林教徒。

这些人如何看待自己与他人的差异决定了他们的感受。如果他们对于他人的评价感到羞愧、尴尬或担心，很可能由于这种差异而感觉低人一等。而如果他们接受自己的与众不同，愿意诚恳地表达自己，那么他们就会感觉很舒服。

不管我们与他人的差异是大还是小，没有人规定我们必须一样。差异是生活的调味料。健康的态度是接受自己与他人的不同，愿意包容别人与自己的不同。虽然一些人会因为我们与他们不同而尖刻地批评我们，但我们的态度也会影响他们的心情。所以，如果我们对自己感到舒服，那么大多数时间其他人也会如此。实际上，人们往往羡慕那些不在乎外界的压力、有勇气、坦诚的人。

行为驳斥

在第6章中，我们看到用行为驳斥可以改变自己对认可的过度追求。我们不再需要努力迎合他人或给他人留下完美印象，我们要做的恰恰相反——用害羞攻击演练并寻找自然而然的机会来做一些可能招致反对的行为。当我们放弃由过度取悦想法产生的行为时，我们可以从经验中知道这些想法是不对的——我们不需要竭力去赢得他人的认可。我们只有放弃迎合他人的想法，才能认识真实的自己以及自己的真实感觉。实际上，矛盾