

当机立断致胜术

DANG JI LIDUAN
ZHISHENGSHU

〈美〉赫伯特·芬斯特海姆著

Herbert Fensterheim

刘文荣 今 夫译



GUANG XI MIN ZU CHUBANSHE

当机立断致胜术

〔美〕赫伯特·芬斯特海姆 著

刘文荣 今夫 译

广西民族出版社

责任编辑：余秀玲

封面设计：陆震伟

版式设计：陆明天

当机立断致胜术

(美)赫伯特·芬斯特海姆著

刘文荣 今夫 译

☆

广西民族出版社出版

广西新华书店发行 广西民族语文印刷厂印刷

开本787×1092 1/32 印张7.25 字数150千字

1990年3月第一版 1990年3月第一次印刷

印数 1—12000

ISBN 7—5363—0678—4/C·9 定价：2.40元

对我有用——对你也有用

（代序）

琼·贝尔

当我四十岁才结婚时，人人都说：“你真是个幸运的姑娘。”

是的，我和一个英俊、潇洒、真诚、体贴、外表有点象尤尔·布林纳^①的男子结了婚。不过，我当时只觉得这些是重要的，并不知道自己究竟多么幸运。我丈夫赫伯特·芬斯特海姆博士是一个临床心理学家，擅长行为疗法，其中最重要的一个方面就是果断训练。

在一般人看来，我似乎没什么必要接受果断训练。事实上，我在工作中时时都会遇到困难和难以逾越的极限。一般人不会理解，我虽然做同样的工作已有十八年，可天天都在担心会不会被解雇。更为重要的是，我丝毫也不想换工作。我到哪里去找这样的工作？我想。谁会要我？一旦我失去这有趣的工作会怎么样？答案是，“一无所有”——这一消极答案。尽管多年来，我因工作出色而获得过不少奖励。

在私人生活中，我同样战战兢兢。我喜欢这样，因为当朋友们遇到困难时都会来找我。他们称我是“送鸡汤的小姐”。不错，是这样。当他们患流感躺在床上时，是我把自

①尤尔·布林纳（Yul Brynner，1915—），美籍俄裔著名电影演员，其头光亮秃顶。

己做的鸡汤送到他们床边。而当我生病时，却没有一个人来看我。我从不提出这类要求，而对于别人的要求，不论是邀我去逛商店买东西，还是某个单身朋友为了结识“新朋友”而要我作陪参加聚会，我都会一口答应下来。到了最后一刻，我又不得不借故推托，因为我不可能兑现自己作出的许诺。

后来，在我结婚两年之后，一切都改变了。有一天，在科西嘉海滩上，我突然象契诃夫小说里的女主人公一样哭起来。赫伯特问：“你怎么啦？”于是，我把心里藏着的种种事情都说了出来。我胆战心惊地说：“办公室要换新班子，我可能会第一个被解雇。”……“我花了两年时间准备写一本关于1900年巴黎的书，但除非我离开你到巴黎去住上一年，否则我无法把这本书写出来。总之，这个题目对我来说实在太难了。”……“我的朋友总是要我这样那样。”……“我家里人数落我。”……“有时，你也看不起我。”

赫伯特听了这些牢骚话后，用一种我想他一定是用来对待不安分病人的平静态度对我说：“看来你是想果断一点，但你失去了控制。你不再考虑自己到底要做什么，或者说把一大堆要做的事情混淆在一起。你把自己喜欢做的和应该做的混为一谈。你还忽略了一些次要的事情。好吧，现在让我我来确定一些目标。你究竟想做什么？”

我说：“我想换换工作，想写另一本书，想得到点安宁。此外，我讨厌别人数落我。”

关于工作，赫伯特建议说：“你在那里足足待了十八年，一直是埋头苦干，从未要求过什么。趁此机会不是可以提一下吗？换了新班子，你除非考虑干新的活儿，否则就可能被解雇。你想一想，有什么事是你能干的？”我知道我能

干什么了。回到美国后，我马上写了份报告给老板，向他说明我有能力做其他工作。结果我得到提升，还加了薪。更为重要的是，我作为五个被留用的“旧班子”成员之一仍然留在办公室里。

关于写书，赫伯特说的话至今我还记得清清楚楚，尤其是当我失去信心的时候。他说：“也许你现在写不出，但可以把它当作长远目标，慢慢来。也许你最终会写出来的。还有，在写出这本书之前，你可以计划写其他书。不要死钉在一处，要么写那本关于法国的书，要么什么也不写。”听了他的话，我马上开始写一本既非历史又非小说的书——一本可以在纽约完成的书——那就是《第二夫人》。

关于朋友和家里人，赫伯特这样对我说：“你太看重别人是否喜欢你，为此你牺牲了自尊。你至少得学会拒绝，从而做到尊重自己。现在，当朋友们和家里人批评你时，你只是感到屈辱，一声不响，这种默认只会使你自恨。简简单单地对他们说，譬如：‘我讨厌你说的话’，就能改变整个形势。也许，你最后还会学会反批评，这样他们就不会再批评你了。”我突然认识到自己很可能是个胆小懦弱的女人，而我本不该这样的。

由于这种劝告，结果两年之后：

我在本公司内换得了更称心和更有兴味的工作，薪水增加了百分之二十五。

最近，公司又换了新班子，我工作的那个部门被精简。我终于被解雇了。我是不是觉得“一无所有”了呢？没有。相反，我很乐意使我有机会尝试过一种自由自在的生活。况且，在被解雇后的六个星期内，单是我担任特约撰稿人所得

的钱就超过我过去的年薪。我对丈夫说：“现在人人都想请我写文章。而我过去还以为没有工作就失去了自我。”他回答说：“这种想法也只有你一个人有。”

我已经学会如何反击那些所谓的朋友对我的贬低。譬如，当有人说“谁都能写出你写的书——只要坐下来写就是了”时，我回答说：“你怎么能说这种话？”或者更为果断地说：“你是不是在妒嫉？”

我还学会对不合理的要求说“不行”。当我的继母要我（家里唯一的一个需要全日工作的人）照看她的狗时，我一口回绝了。因为答应的话我将受三个月罪，而她倒在加利福尼亚度假。我说：“我希望能帮助你，可惜不行。”听我这么说，她回答说：“是啊，那还是叫布罗尼照看狗吧。”

我可以对我丈夫直截了当地说：“我就是不想那样做。”

我终于明白，把话说出来比不说出来好。

我有了一系列主要目标和次要目标。以后的五年间，我将要写出那本有关法国的书。

由于那天我丈夫在科西嘉海滨对我的开导以及后来他对我所作的果断训练，我的整个生活已摆脱迷惑不解的恐惧而转变为卓有成效的行动。我知道自己的努力目标。我学到了如何使生活变得欢乐以及如何消除紧张的秘诀，那就是——果断。

它对我有用。

它对你也一定有用。

如果你想知道个究竟，那就请读这本书。

目 录

对我有用——对你也有用（代序）

第一章 你可以学会做正常人——不再神经过敏

- 行为疗法和果断训练……………（ 2 ）
- 果断性格……………（ 4 ）
- 果断训练的理论背景……………（ 6 ）
 - 心理组合……………（ 12 ）
 - 神经过敏循环……………（ 16 ）

第二章 确定你自己的果断难题

- 果断问题的不同类型……………（ 24 ）
- 果断和侵犯……………（ 30 ）
- 你的权利……………（ 34 ）
- 确定你自己的难题……………（ 38 ）
 - 果断问题编目……………（ 38 ）
 - 紧张问题编目……………（ 40 ）
- 确定自己的果断训练目标……………（ 42 ）

第三章 果断实验

- 目标计划……………（ 45 ）
 - 如何确定目标……………（ 46 ）
- 行为练习……………（ 52 ）
 - 非个人环境中的行为练习……………（ 53 ）
 - 社会交往中的行为练习……………（ 55 ）

——感受性交谈·····	(57)
表现感受的行为方式·····	(58)
实验练习：感受性交谈·····	(63)
——说“不”·····	(67)
实验练习：说“不”·····	(70)
——行为预习·····	(73)
行为预习训练实况·····	(77)
实验练习：行为预习·····	(83)

第四章 建立社交网络

——使人满意的社交网络·····	(87)
——使人不满的社交网络·····	(89)
——果断的社交网络·····	(95)
实验练习：内心鼓励·····	(99)
实验练习：中止思想·····	(102)
对付指责的基本方法·····	(112)
——发展亲密关系·····	(116)
实验练习：自我表露·····	(117)

第五章 亲密关系

——使婚姻更为成功的行为计划·····	(124)
实验练习：婚姻行为·····	(125)
婚姻生活中的行为契约·····	(129)
实验练习：沟通·····	(135)
实验练习：做决定·····	(142)
——危险信号·····	(143)

第六章 自我控制

——为什么你不能自我控制·····	(149)
-------------------	---------

	——关于行为改变的理论·····	(151)
	缺少强化控制·····	(156)
	识别性刺激物·····	(157)
第七章	如何改变习惯	
	——确定你想加以改变的习惯·····	(161)
	——签订一份意向契约·····	(163)
	——审察练习情况·····	(165)
	——发现强化因素·····	(168)
	——培养良好习惯·····	(171)
第八章	缺乏强化因素 = 压抑	
	——实验练习：减轻压抑（一）·····	(179)
	——实验练习：减轻压抑（二）·····	(180)
第九章	如何减肥以及如何保持良好体形	
	——改变饮食习惯的五项措施·····	(185)
第十章	工作中的果断行为	
	——明确自己的工作目的·····	(198)
	现实目的·····	(199)
	想入非非的目的·····	(201)
	——主动寻求合适的工作·····	(203)
	——保持现有工作的技巧·····	(204)
	——控制工作中的焦虑情绪·····	(205)
	实验练习：学会放松·····	(206)
	——搞好工作中的人际关系·····	(208)
第十一章	小组训练	

第一章

你可以学会做正常人—— 不再神经过敏

人类需要一种有尊严、能自我实现的生活。但现实生活留下的创伤常常使我们背离这样的目标。社会教给我们的是和这样的目标不相容的行为方式。

结果，世界上有许多人认识不到自己的力量或者已惯于以卑微的方式行事。因为他们把自己看得很卑微。他们觉得要表达类似愤怒或者温柔的感情是不可能的；有时，他们甚至都感觉不到这样的感情。他们对别人的意愿俯首贴耳，自己的愿望则埋在心里。由于他们无法把握自己的生活，从而变得越来越缺乏自信。他们处于不果断状态。

从心理学上说，这些人具有压抑人格。他们有一千种理由不采取行动，有一万种理由避开他人的亲近。他们缺乏自信，生活在他人的统治和奇想之下。他们不知道自己是谁，不知道自己有何感觉，也不知道自己有何需求。

与此相反，具有激奋人格的人并不害怕自己的感觉。他们既不害怕亲近，也不害怕竞争，而是凭力量行动。激奋的人知道自己是谁，知道自己有何需求。他们是果断的。

一个不果断的牺牲者往往意识不到这是情绪问题。出于

消极和胆怯，他或者她以这样的理由为自己辩解：“要是我对丈夫直说，他会大发雷霆。”……“要是我拒绝那样做，她就会不喜欢我。”……“要是我请求提薪，老板就会解雇我。”……“既然注定要失败，又何必费心呢？”毫无疑问。这些人由于不果断而遭受到种种可悲的严重后果：没有个人长进和事业成功，与他人关系得不到发展；精神痛苦，还会表现出各种精神病征兆——从忧郁症和周期性偏头痛到溃疡和阳痿，不一而足。

你认识到这种行为有其不幸后果。但是，如果这种行为表现为一种神经过敏的持久模式，你可能就意识不到。

在一种叫作果断训练的新科学技术中，你可以找到解决问题的答案。经过这种训练，你会改变自己的行为、态度和自我感受。果断训练的前提是：你已经认识到不合人意的行为方式，它已经使你变成一个郁郁寡欢的、心情压抑的人，因而你害怕拒绝，害怕和人亲近，也害怕冒犯他人。果断训练的目的在于直接教会你和他人进行深交的艺术，它是一种通向生活和达到自我控制的积极方法。就如你已经把自己“训练”（或者被人训练）成一个神经过敏的人一样，你也可以把自己重新训练成一个正常的人。

行为疗法和果断训练

一百多年来，科学家们研究了许多行为方式，作过数千计的实验，从中发现行为是有规则的；它具有某些规律。他们获知，在特定情形之下行为可以改变，而且认识到行为改变的这些规则很可能在解决人类问题方面具有实际效用。

大约二十五年前，这种行为知识随着行为疗法的引入而首先应用于临床治疗。行为疗法是一种全新的技术，其前提是：你的行为对你是怎样一个人以及你的自我感觉都有影响。通过改变神经过敏行为的各种症状，你也就改变了你自己。

在行为疗法出现以前，行为本身在精神治疗中并没有什么重要性。就在二十五年前，精神治疗还完全依据弗洛伊德的学说，即基于这样一种观念：在人们认识到隐藏在无意识中的、由儿童时代的创伤造成的各种冲突、欲望和幻想之前，他们从根本上说是孤独无望的。倾向于精神分析的治疗学家们认为，存在于无意识中的你影响着你的行为。你的行为只不过是你的无意识的反映而已。

行为疗法和这种传统立场恰恰相反，精神分析学家问：“你为什么这样？”行为疗法则问：“现在我们该做什么才能使你改变？”行为疗法直接面对现存的个人问题，认为改变个人的特殊行为就是解决个人的困难，并且主要地、但不是排他性地依赖心理学方法有系统地致力于改变这些行为。它所依赖的心理学注重对可观察行为的分析，是可以计量或者衡量的，而不依赖于无意识过程、内驱力或者内心冲突。如果所期待的改变没有发生，那么行为治疗家就会假设自己做错了什么事，进而重新评价并修正自己的方法，直到获得预期效果为止。

行为疗法和弗洛伊德、莱格或者霍尼的学说并不直接抵触。它只是坚持认为，要改变人并不一定要牵涉过去；人在面对带有普遍性的无意识时，并不是被动的和毫无办法的。

行为疗法认为，在某些情形下（不管是非人格的，例如

乘飞机，还是人际的，例如怯于拒绝）如果你感觉到某种恐惧，可以通过改变自己的行为而作出无畏的反应。行为疗法认为，你可以摆脱无益的习惯，譬如吃得过多或者优柔寡断，可以用这好的习惯代替它们。行为疗法认为，你可以免于紧张，而代之以镇静。

在这本书里，我们将讨论到所有这些行为，但重点则在于强调如何处理好你与周围的人及事物的关系。我们把行为疗法的这一分支称为果断训练。

果断性格

根据《韦伯斯特第三版国际大辞典》，“果断”一词意指“肯定地、无疑地、明白地和有力地说明或者断定。”

从治疗学角度讲，这只提供了一种有限的解释。真正果断的人具有四种特征：

他很轻松地表现自己。通过语言和行动，他表明：“这就是我。这就是我的感觉、想法和需要。”

他能和各种各样的人——陌生人、朋友、家里人——交往。这种交往总是公开的、直接的、坦诚的和适当的。

他对生活有一种积极的定向。他追求自己需要的东西。和消极等待事情发生的人相反，他致力于促发某些事物。

他以他自己尊重的方式活动。他知道自己不可能永远取胜，所以他承认自己的局限。尽管如此，他总是努力进取，因此无论成败，他始终保持着自尊。

事实上，果断行为就是治疗学家所要达到的目标。一旦达到这个目标，随着比较亲密和比较深厚的个人关系的建立，它会使人感到一种活力，感到生活的乐趣。

由于存在着环境中的各种令人困惑的制约因素，果断现在已成为全国性问题。

父母们、教师们、牧师们和商人们，他们不自觉地合谋而使整个国家充满了胆小鬼。在孩子还很小的时候，许多父母就开始压制孩子的说话权利，从而妨碍了孩子的自我判断力。教师呢，往往奖励那些百依百顺的学生，对不满于现行教育方法的学生则给予严厉处罚。就教会而言，它在多数情况下是鼓吹谦卑和牺牲精神，而不是提倡维护自我。至于实业界，其雇员一开始就知道，如果他“有话直说”，不但不能得到提升，甚至还会丢了饭碗。这种出现在办公室里的情况，不可避免地也会出现在家庭生活和社交生活中。

另一方面，人们懂得，要想出人头地，最好的甚至是必要的手段，就是踩在别人肩膀上。就如利奥·杜罗切所说：“聪明人最后成功”。只要你认真思考一下这种荒唐文化习俗，就会发现其中的每一种活动和交往几乎都充满了不安定因素。

不适当的知识会干扰适当的判断力。你慢慢地适应了恐惧。这种恐惧可能是社交性的，譬如害怕招人家讨厌或者遭到拒绝，也可能是个人心理上的，譬如害怕焦虑、不敢表示愤怒或者温情。当你害怕某种事物时，你往往会避开产生这一事物的环境，以此抑制自己果断行为，同时也失去了对自身生活的积极控制。以一个十六岁的少女为例，她由于一时

长了粉刺，在高中读书时没有人愿意和她跳舞。到了十七岁，她的粉刺退掉了。这时她进了大学，但过去没人愿意和她跳舞的一时不幸却已影响到她的整个生活。她仍然不敢和别人亲近，尽管现在已没有什么东西会妨碍她了。

许多人对果断有一种错误观念，就是把它和冒犯混为一谈，并由此对自己说：“冒犯他人总是不对的，”他们不知道被人喜欢和被人尊重是两码事。他们混淆了自私和自我之间的本质区别（后者曾使惠特曼写道：“我歌唱人的自我，一个独立的人”）。

有些人缺少果断是因为他们没有通过经验和实践得到这方面的技巧。他们多年来得不到提升，而才能并不怎么样的人也超过了他们，这是因为他们不懂如何争取提升的方法。另外有些人无法忍受屈辱和贬低是因为他们不知道用什么方法去对付它们（关于这些方法，我们将在后面详述）。还有一些人在不需要作出肯定回答的时候说了“是”，这是因为他们对如何说“不”还一无所知。

在果断训练中，治疗学家就象教师，其目的在于帮助病人了解自己生活方式中的错误，以及如何纠正它。和无意识没有多大关系，果断训练强调两个方面：（一）对需要改变的行为对象加以辨认，不管是害怕他人亲近的行为还是缺少职业技巧的行为，都包括在内；（二）和病人一起作出有系统的规划，以获得他所需要的实际效果。

果断训练的理论背景

要知道果断训练的理论依据，必须了解伊凡·巴甫洛夫

有关学习的理论。

这位俄国生理学家以他在二十世纪初用狗、肉和铃所作的实验而闻名于美国。他证明，由某种刺激（食物）引起的行为（唾液）可由另一种刺激（铃声）引起，如果第二种刺激是和食物同时出现的话。经过多次刺激，最后单是铃声也能引起狗流唾液。这种新习得的反应叫做条件反射。这一著名的实验一直使人对巴甫洛夫的心理学抱有一种错误印象，好象它是对人类行为所作的一种有限的和机械的解释。

事实上，巴甫洛夫一开始就确定了神经系统的特征，即无论是动物还是人都可能随着环境条件的变化而表现出相应的行为。

在他对生物学的系统研究中，巴甫洛夫发现神经系统有两方面的特点：

（1）神经系统中的某一部分是遗传的。生物进化过程使神经系统具有这样一种特征，即特定的刺激产生特定的反应。譬如，对于食物的刺激，狗作出流唾液反应，因为在进化过程中它已经成为狗的神经系统中的一个有机组成部份。同样，瞳孔因光线强弱而发生的变化也属此例。

人的神经系统中也含有某些对人格有影响的特征。心理学家把这称为“气质”。作为生物学上的内驱力，它影响人对刺激的敏感度、精力的一般水准以及情绪倾向，如压抑或者兴奋。这种遗传的气质使某些人的反应比其他人更快、更强烈。但是，尽管气质特征是神经系统所固有的，它并不意味着可以不受生活经验的影响、调整和改变。

（2）一个人必须与其环境建立积极联系，必须以神经