

CHONGSUZUJWO
SHIZIJIENGCHAO

重

初

自我

「美」G·温伯格 著
杨丹宇等 编译

三部书都是写自我的。但是，
家的雄辩、娓娓道来，
骂、幽默诙谐、异军突起，
病心医、妙手回春。
你的人格。这个原则是：你
这个原则听起来似乎太简单
法，我也会举出一些，但不
的，它可以解释构成你整个
只想加强它给人的真实感

XINLUXIUYUAN

品味
智慧

内蒙古人民出版社

使自己更好

「美」尼都·R·库宾 著

心路修远

「美」史考特·派克 著



味各有温伯格以演说
中东后裔的聪慧、嬉笑怒
嘘寒问暖、良药苦口、心
在运作着，它的运塑造了
为背后的意念和动机。
这句话有很多不同的说得
原则是千真万确
原则弄得太复杂，

图书在版编目 (CIP) 数据

品味智慧/杨丹宇等编译. —呼和浩特: 内蒙古人民出版社, 2004. 7

ISBN 7-204-05839-9

I. 品… II. 杨… III. 成功心理学—通俗读物
IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 070677 号

品味智慧——重塑自我

杨丹宇等编译

内蒙古人民出版社出版发行

(呼和浩特市新城西街 20 号)

北京铁建印刷厂印刷

开本: 880×1230 1/32 总印张: 75 总字数: 1200 千字

2004 年 11 月第 1 版 2004 年 11 月第 1 次印刷

印数: 1—5000 册

ISBN 7-204-05839-9/B·38 总定价: 130 元 (本册 26.00 元)

前言

人类，之所以能够以万灵之长的身份在大千世界中雄居巅峰，最重要的原因，就是我们拥有令这个地球上其他所有生物望尘莫及的智慧。众所周知，动物中最聪慧的莫过于海豚，可是科学试验表明，即使被誉为“海洋精灵”的海豚，其智力水平也不过刚刚接近人类的三岁孩童！

然而，在为人类的智慧自豪与骄傲的同时，我们却不得不承认这样两个事实：第一，人与人之间的智慧确实是有着差距的；第二，个人的智慧总是有限的。因此，我们中的任何一个，就有了向别人学习智慧的必要——除非你自以为是这个世界上绝顶聪明的人了，或者你下定决心在这个竞争的社会中就此永远沉沦。

那么，怎样才能真正学到别人的智慧呢？

不同的人可以给出不同的答案，也就是说，“条条大道通罗马”。但愿意以为，不管用什么样的方法，有一条是万万不可少的，那就是“品味智慧”。他人的智慧就像是一道经过高手烹制的美饌佳肴，只有用美食家那种挑剔与欣赏共存的态度，细细品味它的“色、香、味、型、器、意”之后，它才能像甘霖一样滋润我们心灵的每一寸空间。

为了向读者奉上一席“心灵盛宴”，我们不得不劳动温伯格、库宾、派克等“智慧大厨”亲动刀砧。这几位都是20世纪中叶以来美国著名的励志读物作家。他们的著作不仅在本国风靡一时、创下畅销无阻、洛阳纸贵的神话，更是被翻译成多种文字在世界各国读者中不胫而走、广为流传。但是，由于种种众所周知的原因，他们的经典著作在中国内地的读者中并不像在世界其他地方那么广为人知，这种局面，对上述几位作者来说当然是一种遗憾，但对中国内地数以亿计的读者而言，却也不能不说是一种

智慧



损失。

有鉴于此，杨丹宇、秦晓彬、史惠玖等译者分别译出了温伯格的《重塑自我》、库宾的《使自己更好》、派克的《心路修远》等书。应该说，我们的译者是各具慧眼的，因为他们选中并向我们推介的这三部著作，都恰恰最能代表作家们的特色和成就，都是他们各自的扛鼎之作。

三部书都是写自我改造的，但是内容各有侧重、写法各有奥妙、意味各有千秋。温伯格以演说家的雄辩，娓娓道来、侃侃而谈、具体而微、切实可行；库宾以中东后裔的聪慧，嬉笑怒骂、幽默诙谐、异军突起、出奇制胜；而派克则以心理医生的细腻，嘘寒问暖、良药苦口、心病心医、妙手回春。三部书合集出版，犹如盛宴在前，水陆杂陈、五色俱备——既然如此，那就恭请各位入席细细品味吧！

编译者

2004年6月

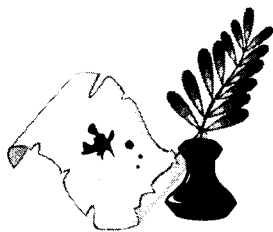
品味

目 次

重塑自我 〔美〕 G·温伯格 (1)

使自己更好 〔美〕 尼都·R·库宾 (185)

心路修远..... 〔美〕 史考特·派克 (313)



重 塑 自 我

ChongSuZiWo

[美] G·温伯格 著

杨丹宇 秦晓彬 史惠玖编译



目 录

第一篇 自我创造的原则

- 第一章 为什么我会变成这副样子 /7
- 第二章 自我创造 /11
- 第三章 自我创造原则为什么有效 /17
- 第四章 让自己拥有快乐的创痛经验 /20
- 第五章 父母是恶霸还是英雄 /27

第二篇 自我创造的技巧

- 第六章 如何变成一个妄想狂 /35
- 第七章 如何停止妄想症 /43
- 第八章 破除坏习惯 /51
- 第九章 强迫行为 /61
- 第十章 忧郁——什么事都不做的诡计 /68
- 第十一章 如何和激怒你的人相处 /79
- 第十二章 如何抱怨 /88
- 第十三章 如何接受批评 /94
- 第十四章 朋友与情人 /101
- 第十五章 如何爱别人 /106
- 第十六章 享受性爱 /113
- 第十七章 如何讨人喜欢 /120
- 第十八章 正确的抉择 /129
- 第十九章 如何下决心 /135
- 第二十章 如何成功 /141

智慧

第二十一章	慷慨还是贿赂	/148
第二十二章	如何停止自怜	/154
第二十三章	如何享受老年	/160
第二十四章	如何应付羞怯	/164
第二十五章	如何珍惜和培养创造力	/171
第二十六章	人的本性	/177

品味



第一篇 自我创造的原则

提要：

心理学家发现：人格的形成是渐进的，缓慢累积出来的，因而有很高的“一致性”与“稳定性”，但要改变它并非完全不可能。关于人格的形成，有一个基本原则，那便是：“你每做一个行为，就加强了你做这个行为背后的意念和动机”。这个原则告诉我们：我们若是将一种感觉、态度或信念付诸行动，则那些信念等等便会获得增强。由于那些信念等等正是“行为动机”的基础，因此，我们若是有决心、有毅力、有技巧地去强化某些行为动机，那么，我们便能改造自我——亦即本书所说的“自我创造”！

智慧

第一章

为什么我会变成这副样子

每个人几乎都会这样问：“为什么我会变成这副样子？”有时候是当众问的，但往往是偷偷自问，问的时候几乎总是充满怨气。

在这个问题后面，还有一个比较少被问到的问题：“我可能改变吗？”有时候会问：“我能改变自己吗？”或是：“你能改变我吗？”

最后一个问题的答案是“不能”，没有一个人能够改变你。但第二个问题的答案却是肯定的，你能够改变你自己。这本书就是要告诉你怎么改变自己。

本书将提出一些概括性主张，同时尽量以明快的笔法简单而扼要地叙述事实，事实上是“过分简化”，就像一个解剖学家在课堂上的开场白一样：“人体只不过是一套滑车和铰链搭在框架上构成的系统而已，这副框架就是骨骼。”

为达到上述目的，我要声明，本书只提出一个主张，自我创造可能是我想象中最大的一个主张。本书将帮助你看清楚自己是什么样子，你又是怎么变成这个样子的，还有怎么去改变你现在的样子。但是，不管我们多么渴望，光靠这本书还是无法使你改变。

只有你能改变你自己。因为，只有你能创造自己。

本书所能做的只是清楚解释你如何创造以及不断再造自己的过程，来帮助你改变自己。

这种创造并不是神学上的，也不是生物学上的，而是心理上的。

形成你人格的所有感觉、态度和信念，都是你自己造成的，

智慧



而且是你可以自主，并且控制的。你每天都可以塑造并再造你的人格，没有一天例外。

“我并不想改变我的整个人格，我只想改变某一部分而已！”我同意这个说法，但你会发现这一部分和其他部分竟有密不可分的联系。本书所阐述的原则，可以使我们对希望的部分来改变。你担忧自己的某些感觉、态度或信念，但是你绝对可能改变它，因为它是你塑造的，是你要它存在的，也只有你能让它留下。

我们可以重申本书“惟一”的主张，它只有一个原则，这个原则几乎和打字机的性能一样，可靠且容易预测。就像敲一个键，纸上就会出现一个符号一样，你自主的行为，和跟随这些行为而产生的感觉、态度及信念是联系在一起的。请注意，我说的是“跟随”而不是“之前”。但每个人都绕了一个圈子来看这个联系，认为“因为我这么觉得，所以我那么做。”

本书主张相反的顺序，认为人们是“因为我那么做，所以我这么觉得。”但在非常特殊的情况下，你可能会说：“这有什么新鲜！感觉当然是跟随着行动产生的。我早就知道有这回事——因为我这般这般，所以现在觉得非常内疚。”

那只是顺序，并不是我说的因果关系。罪恶感是你所作所为导致的后果，但我说的后果却是直接而无可避免地跟随在你所选择的行为后面，根本不管你对这行为作何感想。这些直接效应是形成你心灵的最重要因素，但你可能做梦也想不到它们的存在。

这种后果绝对可靠，是确实实而免不掉的：每次你这么做（为了某某理由），就会那么觉得。也就是说，你必然会因为作了一个好抉择而受到奖赏，因为作了一个坏抉择而遭到惩罚。

人性都有一个基本的规律在不断运作，这个规律放之四海而皆准，却很难捉摸，所以我们世代代的祖先一直在问：“为什么我会变成这副样子？”

当我们说“由于我那样做我觉得内疚”的时候有个漏洞，就是你并没有解释为什么这样做以后，你会觉得内疚、焦虑、忧

智慧

郁、愤怒或厌恶等等。“小时候，人家告诉我，那样子是不好的，我一直到现在都还这么相信，所以我觉得内疚。”你为什么还要相信呢？你当然不会一直相信小时候人家告诉你的所有事情吧。本书将要告诉你为什么你还一直相信它，而且还要告诉你怎么不再相信它。

本书会为你解释为什么你现在有这些感觉和态度，还要提出改变它们的关键。我们不以挖掘历史的方式来解释，比方像追溯你第一次接受特殊训诫的经验。我不一定知道你的经历，但是我却知道运作的基本原则是什么。

要改变目前的感觉，并不需要知道它原来是怎么引发的（虽然那很有意思），就好像打歪一堆积雪用不着知道哪一块会先掉下来。

就雪堆而言，我们要知道的是此时此地的现状。就你的人格而言，我们要知道的是你此时此地表现的行为。

这和传统分析的主张可说是完全背道而驰。由许多传统分析的记录看来，治疗效果并不成功，而且也无法作预测，显示它在基本上就无法作解释或被验证，因此在心理治疗法中，它被视为一种落伍的潮流。许多现代的分析学家也很宽心地眼见它消逝。虽然它是基于极大的善意而提出来的，但也让几世纪以前的病人，在心灵上仍然饱受煎熬。所以它会消逝，也应该消逝。

那么，该用什么来取代呢？应该是一套可以解释、预测和验证的理论，而且还得有越来越多的治疗学家应用，以及许多成功的记录。

提到治疗学家，我必须马上附加声明：本书所要介绍的自我改变法，是你能够了解，而且能够单独实行的，并不需要借助于任何分析学家。采用这种方法的分析学家，也许可以加速你的领悟，但是他还是没有办法发现你自己也无法发现的东西。最后分析学家和本书一样，只能帮助你改变，却不能改变你自己。只有你能改变自己。

如果此书的主张正确，能够解释塑造和再造你的所有感觉、



态度和信念的简单基本原则，它带给你生活上的冲击，将远超过你读过的任何一本书。我也热切期望，即使本书只有十分之一正确，它仍然可以改变你的生活。

现在，就让我们来谈谈这个原则吧。

品味

第二章 自我创造

在你的生活中，每天有一个基本的原则在运作着，它的运作塑造了你的人格。这个原则是：你每做一个行为，就加强了你做这个行为背后的意念和动机。

这个原则听起来似乎太简单了，无法解释很多现象，其实不然。这句话有很多不同的说法，我也会举出一些，但不管怎么说，绝不会比上面这句话更复杂。这个原则是千真万确的，它可以解释构成你整个人格的所有感觉、态度和信念。我不想把这原则弄得太复杂，只想加强它给人的真实感。目前该做的，是把它意义弄清楚，到底它蕴藏些什么。

让我们再重述一遍。

你每做一件事，就加强了促使你这么做的意念或感觉。这种意念或感觉可能是你对自己的概念，也可能是对别人或整个世界的概念。不管这种意念或感觉是什么，都会因你的行为而增强。

做一项行为，就好像在你的心版上重新刻划引起动机的信息一样。如果不做这项行为，信息就会慢慢减弱，像电子显示屏上的影像逐渐消退一样。如果做了一项行为，就会使影像更明亮、更清晰。相同的行为越多，这种情形就持续得越久。

事实上，将任何信念或感觉付诸行动之后，你就会更相信，或更加深那种感觉。

接下来，我们得花点时间了解这个原则，看看它是怎么发生作用的，和到底多有用。许多因素使这个原则在运作时显得模糊不清，所以我们得先弄清楚这些因素。这些因素当中最重要的，可能是我们常常没有办法觉察到隐藏在自己行为背后的意念，以致无法将动机、行为，和动机的强化联想在一块。本书的任务，就是要帮助你认清，你的许多行为背后到底隐藏了什么。

现在要请你帮个忙：当你一页一页看下去的时候，请找出这个原则及有关的陈述中，你认为真确的地方。虽然我们还有充裕的时间来批评或找出例外的情况，但在刚开始的时候，千万不要这样做。

我这么要求的理由，也是基于这项原则。事实上，正可以用来说明这项原则。也就是说，如果你现在一直致力于证明这本书是谬误的，你就会越来越热衷于找出谬误的地方，最后不管有没有理由，你都注定要认为这个原则是谬误的了。

在生活当中常常会碰到这种情形。在某个宴会中，拉尔福信口批评了一下某部电影。起初他反对这部电影的态度可能不很强烈，甚至对这部电影大致上非常喜欢，他的批评只是为了卖弄聪明而已。但是，出乎他的意料，别人并不是笑笑就算了，有人竟然开始反驳他的论调。拉尔福顶了回去，另一个人又反驳他。拉尔福只好攻击这电影的另一部分，那人还是不肯罢休，拉尔福就猛烈批评整部电影及这位导演的所有作品，还批评别人的眼光太差劲。在半个钟头里，拉尔福对电影的基本态度整个改变了。下一次宴会，他首先谈的话题很可能就是电影，并且将电影批评得体无完肤。

到底是怎么回事呢？原因很多，不过我只想指出其中的一点，也就是上述原则的运作。拉尔福每次批评这部电影的时候，都有一个信念作为他行为背后的动机，就是相信这部电影一文不值。这个信念在他选择了这项行为之后，就受到了增强而更形坚定。

事情总是这样的：将一种感觉、态度或信念付诸行动之后，你就增强了这个信念。拉尔福就是用自己的行为，使自己产生了那种感觉。

有位颇受拉尔福尊重的人，指出其中一项事实。他说：“你起初并不真的讨厌这部电影，但到后来，你简直恨透了它。”拉尔福自己也承认这点，但他可能不知道为什么会这样。他说：“我只要一想到这部电影，就会想到它有多差劲。”如果他还懂一