

重新塑造自我

玉石 晓玉 编译

工人出版社出版(北京安外六铺炕)
新华书店北京发行所发行
北京市平谷县胶印厂印刷

开本 736×965 毫米 1/32 印张:5.875 字数:93000

1989年1月第1版 1989年1月北京第1次印刷

印数: 1—11,610册

ISBN 7-5008-0361-3/B·34 定价: 2.15元

前 言

每个人都有其特定的“自我概念”，如同每个人都有区别于他人的指纹一样。自我概念就象一个巨大的资料库，储存着一个人所有的信念、行为模式等等。从心理学和生理学的角度看，这些信念和行为模式都是后天形成的，而不是先天遗传的，因此，人可以改变已经形成的性格、脾气、行为方式等等，简言之，人可以重新塑造“自我”。

本书的基本理论前提是：每个人都可以并能够改变自己，都能够重新塑造“自我”。自己采取行动改变自己过去的形象，效果是最明显的。

在这本书里，读者会发现很多新的观念。人们在实际生活中常常会提出这样的问题，如：思想和感觉究竟是行为的原因，还是行为的结果？是“笑”这个动作使人们快乐，还是人们觉得快乐才笑？如果一个人有很多不良习惯，他是应该一次戒除一个，还是同时戒除它们？为什么自己不愿做的事情，还一遍又一遍地做？如果他不重复那些坏习惯，又担

心或害怕些什么呢?如此等等。对诸如此类的问题，读者将会本书中找到答案。

本书最大的特点，是采取条例的方式去分析人们的带有共性的行为并提出改变行为的建议。这种方式使书中的重点和原则一目了然，可以使读者很快抓住要领，在改变自我形象方面取得显著效果。

目 录

前 言

一、自我创造的原则

- 第一节 为什么我会变成这副样子? 2
- 第二节 自我创造的涵义..... 5
- 第三节 使人改变性格的过程更加愉快..... 10
- 第四节 父母对孩子性格的影响..... 17

二、自我创造的技巧

- 第五节 妄想行为是怎样产生的..... 24
- 第六节 如何停止妄想行为..... 34
- 第七节 破除坏习惯的方法..... 41
- 第八节 怎样克服“强迫行为” 54
- 第九节 忧郁——无所事事的源泉..... 61
- 第十节 怎样和激怒你的人相处..... 73

第十一节 如何正确使用批评的武器..... 80

第十二节 如何接受别人的批评..... 91

三、怎样调整人际关系

第十三节 朋友与恋人.....102

第十四节 如何爱别人.....112

第十五节 如何使别人喜欢你.....125

第十六节 怎样正确抉择自己的行为.....140

第十七节 如何下决心.....144

第十八节 如何获得成功.....151

第十九节 怎样从善行中获益.....164

第二十节 如何消除自卑感.....170

第二十一节 怎样克服羞怯.....176

一 自我创造的原则

现代心理学和生理学理论研究表明，一个人的性格虽然是渐进的、缓慢累积形成的，因而有很高的“一致性”和“稳定性”，但要改变性格并非完全不可能。关于人的性格的形成，可以说是受这样一条基本原则的支配，即：“人们每从事一项行为，就加强了他从事这项行为的意念和动机。”这个原则告诉人们：人们若是将一种感觉、态度或信念付诸行动，则那些感觉、态度或信念便会得到增强。鉴于感觉、态度、信念是人的“行为动机”的基础，因此，只要人们有决心、有毅力、有技巧地去强化某些行为动机，或淡化某些行为动机，那么，人们便能够实现对既成性格的改造，按照新的目标模式重新塑造自己。

第一节

为什么我会变成这副样子？

很多人在做完某些不成熟、不理想、不妥当、不理智和不适当的事情或表现后，几乎都会这样问：

“为什么我会变成这副样子？”少数人是做完了上述事情当众问的，多数人则是无人时偷偷自问，而无论是哪种发问，行为人在发问时总是充满怨气。怨谁呢？当然是怨自己了。

在这个问题的后面，实际上还有一个十分重要、但却很少有人提到的问题：“我可能改变吗？”或者是“我能改变自己吗？”本书对以上问题的回答是肯定的，你能够改变自己，并按照你的理想要求重新塑造自己。本书就是要告诉你怎样才能达此目的。

本书将帮助读者看清楚自己是什么形象，这个形象是怎样形成的，更重要的是引导读者找到改变自我形象之路。当然，最重要的还是人们自己的主观努力，因为人们行为的自我改变才是最有效的。

从生理学和心理学的角度看，形成一个人性格的所有感觉、态度和信念，都是他自己造成的，并且这些感觉、态度和信念都是他所能自主和控制的。每个人每天都在塑造并再造他的性格，从小到大，从儿童、少年、青年、中年到老年，没有一天例外。

在现实生活中，有些人常常会持这样的观点：

“我并不想改变我的整个性格，我只想改变我性格中的某一部分。”持这种观点的人可以说是俯拾皆是。本书所阐述的一些原则，可以帮助这些人针对希望的部分去改变性格。性格这个东西虽然看上去有些顽固，但它是绝对可以改变的。因为将它塑造出来，要它存在的是你自己，而将它赶走或改变它的也只有你自己。正所谓“解铃还须系铃人”。虽然客观外界环境对人的性格形成或改变有重大影响，但最根本的决定性力量还在于人的自身。

人们自主的行为，和跟随这些行为而产生的感觉、态度和信念是联结在一起的。请注意，这里讲的是“跟随”而不是“之前”。而大多数人都绕了一个圈子来看待这种联系，认为“因为我这样觉得，所以我才那样做。”本书的看法和大多数人相反，认为人们是“因为我那样做，所以我才这样觉得。”事实上，哪一个人不是因为做出正确的抉择而感到高

兴和喜悦，哪一个人又不是由于做出错误抉择而感到惭愧和内疚呢！

如果此书的主张，能够解释塑造和再造人的感觉、态度和信念的简单基本原则，那么它将给人们的生活带来巨大的冲击。即使本书只有一部分有价值，它仍然能够改变人们的生活，使人们在提高自我素质方面受到有益的启示。

① 4/10/80

第 二 节

自我创造的涵义

教子转收

在人们的生活中，每天都有一个基本原则在发挥作用，并且正是这个原则塑造了人们的性格。这个原则是：人每从事一项行为，就加强了他的那种隐藏在这个行为背后的意念和动机。

这个原则听起来似乎过于简单，无法解释很多现象，其实不然。为什么呢？打个形象的比喻，人们从事一项行为，就好比在他的脑子里重新补充、完善引起动机的信息一样。如果不从事这项行为，信息就会慢慢减弱；象电子显像幕上的影象逐渐消退一样。如果做了一项行为，就会使影像更明亮、更清晰。相同的行为愈多，这种行为就持续得愈久。事实上，将任何信念或感觉付诸行动之后，人们就会更相信，或者更加深那种感觉。

在生活中常常会碰到类似这样的情况。在某个社交场合，某甲信口批评了一下某部电影。起初他

1984年11月14日
丁巳年九月廿七日

反对这部电影的态度可能不很强烈，甚至大致上对这部电影还是喜欢的，他的批评只不过是卖弄一下他的聪明而已。但是，出乎他的意料，别人并不是笑笑就算了，某乙竟开始反驳他的论调。某甲刚把某乙的观点顶回去，某丙又出来驳斥他。某甲只好攻击这部电影的另一部分，其他人还是不肯罢休，某甲于是就猛烈批评整部电影甚至导演的全部作品。在半个小时里，某甲对这部电影的基本态度完全改变了。下一次社交场合，他的开场话题很可能还是这部电影，在可能的条件下甚至会将该影片批评得体无完肤。

产生上述状况，原因固然很多，但其中较为重要的一条就是上述原则在起作用。某甲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，即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，就得到了增强并坚定起来。

假设某甲是站在为这部电影辩护的立场上，而别人把他惹火了，那他最后一定不是恨透这部电影，恰恰相反，他为这部电影辩护而产生的愤怒行为，只会使他更加相信这部电影的价值。

很久以前，就有许多名家说过类似的话：如果一个人报了仇，就会发现很难再原谅对方；揍了一个人之后，就会觉得他本来就该挨揍。历史上的宣

传鼓动家和政治家大都懂得这样一个道理，这就是：如果想让你的下属为某项“运动”献身，那么就别光是说教，不管你说得多有道理也没有用，你应该让他们做点事，做一些根据基本信念所导致的行为，去强化或加深在他们头脑中已经打上的烙印，这才是你灌输信念应采用的方式。追溯历史，人们可以找出许许多多阴谋家蒙蔽、欺骗无知和善良的人们去做一些非正义之举的事例。这些阴谋家之所以能够得逞于一时，原因之一就在于他们利用了这条原则。

想到那些煽动群众和舞弄权术的人也可以使用这个原则，实在是令人不愉快的事。但是，应当明确，这个原则的用途，还是要由人们自身来决定的。社会期望每个人都做出符合要求的行为，但人们却一直创造并保持他独特的看法。如果人们愈了解这个原则，就愈不可能成为那些操纵者的牺牲品。

这个原则可以说明为什么有些人会产生那些别人认为完全不合理或近乎荒谬的想法。即使是最有理性的人，有时也会相信一些最不合理的事情，因为他们会通过某些行为，使自己认为那是真的、合理的。

下面让我们举一个十九世纪法国的戏剧故事来作为例子，它也许最能够说明这个原则。

柏瑞奇是个大富翁，他有一个女儿非常聪慧、漂亮，丹尼尔和亚蒙都想娶她为妻。这两个人都知道，柏瑞奇的女儿到底嫁给谁，拍板权掌握在老头子手里，所以他们都想求得柏瑞奇的同意。亚蒙的策略是为柏瑞奇做他能做的所有事情，竭尽全力想讨老头子的喜欢。而丹尼尔的计谋却是要柏瑞奇为他做某些事。他为自己设计了一连串的行动计划，好让柏瑞奇用许多行动去搭救他。他的最后一道妙计，是假装被困在柏克郎山的狭缝中，而且快要冻死了。柏瑞奇拼命想办法搭救丹尼尔，他每多付出一分努力，就愈加深救出丹尼尔的决心，而且愈觉得丹尼尔这个年青的小伙子值得一救。最后，他终于把丹尼尔救了出来。他把这个值得敬佩的青年拥抱在怀里，决定要选他作女婿。正在这个时候，柏瑞奇无意中听到丹尼尔得意地向别人叙述他的计谋。最后，老人终于明白了事实真相，把女儿嫁给了真正该得到她的人。

这是一种操纵吗？是的！不过丹尼尔只是诱使柏瑞奇去从事一连串的行为而已，而真正操纵柏瑞奇感觉的，还是柏瑞奇自己。丹尼尔非常了解这个原则，如果柏瑞奇也了解的话，他绝不会险些酿成了一场悲剧。

在社会生活中，“上当受骗”这个字眼是人们

所忌讳的。每个人都不想使自己“上当受骗”，然而在人们的一生中能够做到从不“上当受骗”的人的确是“凤毛麟角”。人们在日常生活中出现的“上当受骗”的原因，最初大都来自于对人或事物不明真相。有些人在发觉“上当受骗”后很快加以纠正；但也有些人则“执迷不悟”，以致越陷越深。为什么有时候一些人会“执迷不悟”呢？一条重要的原因就是他们将那些不应该做的行为重复得太多！而每重复一次，都会加深他们的信念，即做这样的事情是对的，应当继续做下去。这样天长日久，自然是不能自拔了。有些人从天真无邪的青少年沦落为对社会有害的罪犯，他们的变化过程不正是自我创造原则所产生的作用吗？当然，人们明确这一原则，更主要的应当是利用它巩固有益的行为，克服不良的行为。

第 三 节

使人改变性格的过程更加愉快

每个人在他的一生中都会遇到一些困难或挫折，这是必然的、不足为怪的。有些人确实可以完全凭借自己的力量去战胜困难和挫折，有些人则不然。这是为什么呢？根本原因在于人们对困难和挫折的态度。人们大概会听到这样的事例，如果人从马背上跌下来的话，就得立即骑回到马背上去，否则他就会一直回想这个不愉快的经历，失去再尝试的勇气和信心，真可谓“一日遭蛇咬，十年怕井绳”。这是什么道理呢？因为任何由于恐惧而产生的逃避行为，都会加剧这种恐惧，从而使人们对某些事物望而生畏，失去战胜困难或挫折的信心和勇气。因此，赛车的人若发生意外事故，一定要尽可能强迫自己早点再开车，否则可能一辈子都不敢再碰方向盘了。

一个人千万不要因为暂时的失败，就让自己恐

惧一辈子。应当明确，永久的恐惧是“跟随”失败而来的，并不是失败“导致”长期的恐惧。事实上，任何人都不会在失败后马上害怕，只有“逃避”失败才会导致害怕。

有一对夫妇发现他们五岁的儿子患了视觉上的毛病，虽然可以治好，但要戴一年厚厚的特殊眼镜。他们的儿子是个活泼、外向、充满活力的小孩。在幼儿园里很受阿姨和小朋友们的欢迎。这对夫妇想到，如果有一天他们的儿子突然戴着厚厚的眼镜去幼儿园的话，小朋友们很可能嘲笑他、戏弄他，使他难受，更危险的是，他的性格可能会因此而变得退缩、沉默、也可能因而变得象畸形小丑一样，一辈子都保持这种不正常的行为模式。明白了上述问题后，这对夫妇并不沮丧，他们有一个很好的构想。他们到幼儿园去拜访老师并说明他们的期望，然后和老师一起拟定计划。第二天，老师问班上的小朋友，有多少人喜欢这个小男孩，结果全班都举了手。然后，老师向小朋友们解释说，这个小男孩很快就要戴上一种特殊的眼镜，这样他长大以后，才能和他们一样看得清楚。接连三天，老师每天都向小朋友们讲这件事情，让他们的印象更深刻。最后，当这个小男孩戴着可笑的眼镜出现在班上的时候，大多数小朋友都没有嘲笑他。经过几周的观察，发现

这个小男孩还是和以前一样，不但继续热心参加集体活动，而且对戴眼镜的事也处之泰然。一对聪明的夫妇加上一位天才的老师，终于预防了可能发生在小男孩身上的会影响他性格的挫折。

再举一个例子，安东是个十五岁的男孩，整天和一些游手好闲、自私自利的朋友为伍，并且逐渐觉得仁慈只是一种愚蠢的表现而已。他很爱父母，可是又讨厌依赖他们，他的双亲也变得不敢叫他多做家务事，免得使彼此间的隔阂加深。有一天，他的母亲突然得了中风，所有的家务事只好落在了他的身上，而且比原来的还要多。可是结果却出乎意料，安东几乎在一夜之间就变成了另一个年轻人。他一项又一项地完成了新任务，在做每一件事的时候，他都感觉到他的新角色愈来愈重要，愈来愈有价值。为什么会发生这样的转变呢？最重要的是他担负的新责任并不是父母硬加在他身上的，目的也不是要他服从父母的管教。而以前，安东做家务只是为了避免父母的责怪，因而总是不情愿地去做。现在，他是唯一能做家务的人了，他有了真正的责任感，他做家务的动机是让母亲得到妥善的照料，不使母亲喜爱的家园濒于破灭，并且不让父亲失去温饱。可是，在现实生活中也有许多和他情况相同，结局却完全相反的例子，这主要是因为安东很爱他