

大众心理学丛书 2



G、温博格 著

自我创造

兴界图书出版公司

(大众心理学丛书 2)

自我创造

[美] G.温伯格 著

廖克玲 译

世界图书出版公司

1988

SELF CREATION

Dr. G. Weinberg

自我创造

(大众心理学丛书 2)

[美]G.温伯格 著

廖克玲 译

责任编辑 何丽枫

世界图书出版公司出版

(北京朝内大街137号)

新华书店北京发行所发行

北京顺义燕京印刷厂印刷

开本787×1092毫米 5.5印张 120千字

1988年12月第一版 1988年12月第一次印刷

ISBN7-5062-0201-8/G·4

定价: 2.70元

内 容 简 介

本书作者运用了现代心理学的最新成果分析当代人的种种心理障碍，并指出人应如何克服这些障碍，改造自我，不断完善、充实自我。本书通俗、浅易，文笔顺畅，是本不可多得的心理学著作。

如何改造自己

原 書 / Self Creation

作 者 / G. Weinberg

譯 者 / 廖 克 玲

策 劃 / 吳靜吉博士

主 編 / 大眾心理學全集編輯室

發行人 / 王 榮 文

出版・發行 / 遠流出版事業股份有限公司

臺北市汀州路782號七樓之5

郵撥 / 0189456-1 電話 / 392-3707

法律顧問 / 王秀哲律師

嘉義市忠義街178號 ☎(05)227-3193

董安丹律師

臺北市忠孝東路4段142號503室 ☎721-9394

呂榮海律師

台北市金山南路2段2號8樓2室 ☎394-3393

印 刷 / 優文印刷廠

台北市汕頭街54巷42弄55號 ☎306-3473

□1983年11月1日長橋六版 □1986年8月1日新八版

目 录

第一篇 自我创造的原则

- 第一章 为什么我会变成这个样子?.....(3)
- 第二章 自我创造.....(7)
- 第三章 自我创造原则为什么有效(13)

第二篇 自我创造的技巧

- 第四章 怎样不再当妄想狂... ..(29)
- 第五章 改变坏习惯..... (46)
- 第六章 强迫行为..... (57)
- 第七章 忧郁——什么事都不做的诡计 (65)
- 第八章 如何和激怒你的人相处..... (76)
- 第九章 如何抱怨..... (84)
- 第十章 如何接受批评..... (91)
- 第十一章 如何搞好人际关系 (98)
- 第十二章 如何爱别人 (105)
- 第十三章 如何讨人喜欢 (116)
- 第十四章 如何下决心 (126)
- 第十五章 如何成功 (131)
- 第十六章 如何停止自怜 (138)
- 第十七章 如何享受老年 (144)
- 第十八章 如何应付羞怯..... (149)
- 第十九章 如何珍惜和培养创造力 (156)
- 第二十章 总结..... (164)

第一篇

自我创造的原则

心理学家发现：人格的形成虽然是渐进、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，这就会增强那些信念，因为那些信念正是“行为动机”的基础，因此，我们如果有决心、有毅力、有技巧地去强化某些行为动机，那么，我们就能改造自我——也就是本书所说的“自我创造”！

第一章 为什么我会变成这个样子？

每个人几乎都会这样问：“为什么我会变成这个样子？”这话有时候是当众问的，但往往是人在偷偷地自问，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”，就象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。”

为了达到上述目的，我要声明本书只提出一个主张，自我创造可能是我想象中的最大的一个主张——本书将帮助你看清楚自己是什么样子，你又是怎样变成这个样子的，还有怎么去改变你现在的样子。但是，不管我们多么渴望做到这些，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，而是心理学上的。

形成你人格的所有感觉、态度和信念，都是你自己造成的，而且是你自主，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。

“我并不要改变我的整个人格，我只不过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关键。本书所阐释的原则，可以使我们对希望的部分来改变。你为自己的某些感觉、态度或信念而担忧，但是你绝对可以改变它，因为它是你塑造的，是你使它存在的，也只有你能让它留下。

我们可以重申本书“唯一”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，就象在打字机上敲一个键，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、态度及信念是联结在一起的。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结，认为“因为我这么觉得，所以我那么做。”

本书主张恰恰与之相反，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：

“这有什么新鲜的！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，是确确实实而免不掉的：每次你这么（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。人性都有一个基本法则在不断起作用，这个法则放诸四海而皆准，都很难捉摸，所以我们世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，比方象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，但是我却知道起作用的基本原则是什么。

要改变目前的感受，并不需要知道它原来是怎么引发的（虽然那很有意思），就好象打歪一堆积雪不用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放心地眼看着它消逝。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，只能辅助你改变，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。

第二章 自我创造

在你的生活中，每天有一个基本的原则在起作用，它塑造了你的人格。这个原则是：

你每做一个行为，都加强了你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，只想提高它给人的真实感。目前该做的，是把它的意义弄清楚，它到底蕴藏些什么。

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。

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，看看它是怎样发生作用的，到底有多用。许多因素使这个原则在起作用时显得模糊不清，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系在一起。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，请在这个原则及有关的叙述中找出你认为有道理、有价值的地方。虽然我们还有充裕的时间来批评或找出例外的情况，但在刚开始时，千万不要这样做。

我这么要求的理由，也是基于上述原则，事实上，这正是对这项原则的具体运用。也就是说，如果你现在一直致力于证明这本书的观点是谬误，你就会越来越热衷于找出有谬误的地方，最后不管有没有理由，你都注定要认为这个原则是谬误了。

在生活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。拉尔福只好攻击这部电影的另一部分，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，不过我只想提出其中的一点，也就是上述原则的作用。拉尔福每次批评这部电影时，都有一个想法作为他行为背后的动机，也就是相信这部电影一文不值。这个想法在他这样做了之后，就更坚定了。

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

有个颇受拉尔福尊重的人，指出部分事实。他说：“你起初并不是真的讨厌这部电影，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。”如果他还懂一点心理学的话，他可能会再说：“这家伙把我搞疯了，所以我把火儿发在电影上。”

假设拉尔福是站在为这部电影辩护的立场上，而别人把他惹火了，他最后一定不是恨透了这部电影。情况恰恰相反，他为这部电影辩护而产生的愤怒行为，只会使他更相信这部电影的价值。

他会一再因为自己的行为，而塑造自己的感觉。而且总是依循着上述原则。

现在我们再看看，拉尔福第一次到底是在什么动机的驱使下作了这样自以为聪明的批评。且不管他的动机是什么，这个动机都已经在半个钟头内被强化了。

拉尔福老是担心别人不知道他很聪明。他的家教中最强调的就是智慧。他的父亲喜欢在餐桌上发问，如果哪一个孩子答不出来，就会受到嘲笑。拉尔福的体育不好，长得也不好看，又缺乏幽默感，唯一可以出风头的只有他的机智。他在家里受到的调教，使他在学校里成了杰出的学生。于是，他更深信自己唯一可获得别人赞美的就是智慧，所以他一碰到机会，就开始炫耀自己的聪明。他越把这个前题付诸行动，就越认为那是真的，也就越相信智慧是他唯一的特质。

他受到的反驳远多过别人对他的赞同，所以在大学里，人家都知道他是“伟大的辩驳家”。

事实上，拉尔福在宴会里的表现，只是他多年来一贯作风而已。他最初的批评，只是为了表现他的聪明。一旦受到了别人的反驳，他只好猛烈地反击。他这样做并不是因为真的蔑视这部电影，而是为了维护自己唯一值得夸耀的特点。如果有人能证明拉尔福的脑筋很差劲，他要怎么找台阶下去呢？当然要拼命争取生存了。

我们该怎么解释他的动机呢？可以这样说：拉尔福相信他唯一被人接受的就是智慧，所以他把这个信念表现在他的行为中。如果他连这样想的权利也被剥夺，那就一无所有了。他将受到别人的怜悯和轻视，而完全失去了吸引力。每次他多争辩一个字，就更加加强了这种信念。

所以他在下一个宴会中，首先提出来的话题就是电影。他把自己弄得很紧张、焦虑，非常渴望有另一个机会证明自己。他的焦虑不仅是针对宴会，而是为了自己。他一定要在今天晚上，把昨天晚上争辩输掉的再赢回来。

请注意：拉尔福再度把他的信念表现在行动中，他相信智慧就是一切。而且即使他在下一次辩论中，轻而易举获得了胜利，这个信念在他心中的地位更加强，他更相信“智慧就是一切”。

我们常常看到人们这种“续发性”的行为，并且本能地知道，如果我们能让他们“减速”，阻拦他们去做那些正在做的事，他们就会停止制造焦虑、仇恨或提出过高的希望。但他们为什么要这样做呢？并不是因为情愿让自己保持在“激动”的状态，而是因为要以自己的行动来说服自己。

这就是本书所要谈的，有时我们已经知道这个原则的作用了，其实，它在任何时候都在起作用，它对我们人格的影响，远比我们所知道的更为持久而深远。

我们可以假设，除了前面所说的动机以外，还有其他的因素在左右着拉尔福。反驳拉尔福的人对他可能并不完全陌生，拉尔福可能并不十分喜欢这个人。虽然拉尔福只有一点讨厌他，不过这已经足以让他想抓住机会整这人了。这也是他猛烈反击的一部分原因。他每发动一次反击，就越将他的厌恶（也就是我们所谓的“感觉”）表白在他的行动中，结果厌恶的感觉越来越强烈。到了那天晚上宴会结束时，他鄙视那人的程度，可能和他鄙视电影的程度一样。

老早，就有许多作家说过类似的话：如果你报了仇，你就会发现很难再原谅对方。揍了一个人以后，就会觉得他本来就该挨揍。如果你要让士兵痛恨敌人，甚至想要杀了他们，别只是告诉他们一些敌人的暴行劣迹。应该在训练步兵用的假人模型上面，画个敌人的脸孔，再让他们去刺杀，以激烈的行动引发他们的野性。历史上最伟大的宣传家都知道这个真理，它是从这个原则衍生出来的，就是：如果你想要部属为一个“运动”献身，那么就别光是说教，不管你说得多有道理也没用，你应该让他们做一点事，做一些根据基本信念所导致的行动，这才是你灌输信念该采用的方式。

想到群众煽动家和操弄权术者也可以使用这个原则实在是令人不愉快的事。但别忘了，这个原则的用途，还是由人决定。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。如果你越了解这个原则，就越不可能成为这类操纵者的牺牲品。