

# 如何改变自己

ru he gai bian zi ji

ru he gai bian zi ji

ru he gai bian zi ji

ru he gai bian zi ji

ru he gai bian zi ji

ru he gai bian zi ji



● 美国 乔治·威伯格 著

● 台湾 黄翊 译

友谊出版公司

B203  
27

# 改变自己

041260

●中国友谊出版公司●1989·北京

著者：[日] 堀江 敏一  
译者：曹雨译

如何改变自己 乔治·威伯格 著 台湾 黄翔译

---

中国友谊出版公司出版发行  
新华书店北京发行所经销  
北京百花印刷厂印刷

---

787×1092 $\frac{1}{32}$ ·6·123 000

1989年3月第1版

1989年3月第1次印刷

ISBN7-5057-0104-5/B·2

定价: 1.90元

# 目 录

|      |                      |     |
|------|----------------------|-----|
| 第一章  | 我为什么会是这副样子.....      | 1   |
| 第二章  | 自我创造的原则.....         | 4   |
| 第三章  | 找出动机来.....           | 9   |
| 第四章  | 让自己有个愉快的转变.....      | 13  |
| 第五章  | 父母是罪魁祸首呢？还是英雄？ ..... | 21  |
| 第六章  | 妄想狂如何形成.....         | 26  |
| 第七章  | 怎样才不会成为妄想狂.....      | 35  |
| 第八章  | 如何改掉坏习惯.....         | 45  |
| 第九章  | 无法克制的冲动.....         | 56  |
| 第十章  | 如何克服抑郁的心理.....       | 63  |
| 第十一章 | 如何对付令你恼怒的人.....      | 75  |
| 第十二章 | 如何向别人诉苦 .....        | 84  |
| 第十三章 | 如何接受别人对你的批评.....     | 91  |
| 第十四章 | 如何建立良好的人际关系.....     | 99  |
| 第十五章 | 如何表达你的爱.....         | 105 |
| 第十六章 | 如何被人喜爱 .....         | 114 |
| 第十七章 | 如何表现自我.....          | 124 |
| 第十八章 | 如何使你更果断 .....        | 132 |
| 第十九章 | 怎样才能成功.....          | 140 |

|       |                                 |     |
|-------|---------------------------------|-----|
| 第二十章  | 你的善举是真慷慨呢？<br>还是期望别人有所回报？ ..... | 149 |
| 第二十一章 | 不要再自怜了 .....                    | 157 |
| 第二十二章 | 如何欢度老年 .....                    | 164 |
| 第二十三章 | 如何克服害羞心理 .....                  | 169 |
| 第二十四章 | 如何珍惜和培养创造能力 .....               | 176 |
| 第二十五章 | 你可以改变自己的个性 .....                | 183 |

# 第一章 我为什么会是这副样子

“我为什么会是这副样子？”许多人常如此自问。尤其在孤独、愤怒之时更会如此自问。

其实，这个问题弦外另有音，“我可能改变吗？”“我能改变自己吗？”或是“你能令我改变吗？”

最后一个问题的答案是“不能”，因为没有一个人能够改变你。而前两个问题的答案却是肯定的，你能够改变你自己。本书就是要告诉你怎么改变你自己。

简而言之，本书真正的用意是帮助你了解自己为什么会变成目前的样子，如何改变自己，如何重新塑造新的自我。但是，不管我们多么渴望，光靠本书还是无法使你改变。重要的是，你必须了解，只有你才能改变你自己。因为，是你创造了自己！

本书所言创造新的自我，并非指理论上或生理学上的创造，而是心理上重新塑造。因为你自己的情感、态度、思想，构成了你的个性，因此只要你能借助意志控制自己的行为，便能创造新的个性，而且每天每天都会有所改变。

“但我并不愿改变整个个性啊！我只要改变某一点罢了。”不错，很多人都会提出这样的问题。然而特殊点与一个人整个个性有极密切的关系，而本书只是针对我们所要改变的某种个性而言的，只要是你有急切想改的感觉、态

度、想法以及习惯等，你必能改变它，因为这些既然是你自己养成的，当然你也能将它改掉。

很多人却这么认为：“我觉得应该这样，所以就这样做了。”但这本书却将因果倒置，主张由自己的自由意志来引导你的思想、态度和感觉，变成：“正因自己如此做，所以我才会有这种感觉。”或许你会反驳：“我早知道，感觉会随着行为而改变，就是因做了这种事，我才会有罪恶感。”

的确你说的也是行动跟感觉的一种因果关系，但是此书所指的不是这层关系。一般所谓罪恶感是因你自我反省而来，而本书中所指的反应，是直接来自于你的行为，丝毫不含反省的味道，这些直接效应对心灵的影响极大，但你可能从不知道它的存在。

这种直接效应绝对可靠，万无一失，每当你这么做了（为了某种理由），一定会有这么做产生的感觉，也必然会得到好的报偿或坏的惩罚，因为人性中都有一个基本法则在不断运作，这个法则放之四海而皆准，但却很难捉摸，它深深地困惑着人，以至于我们的历代祖先一直都有同样的问题：“我为什么是这个样子呢？”

“我做了这件事后觉得不安。”这并没有说明做后的不安情绪是焦虑、抑郁、愤怒或不被爱等。“我对那事觉得不安，是因为在我小时候，别人告诉我那样做不好，至今我仍有相同的想法。”为什么你仍有相同的感受呢？我想，你一定不会相信是孩提时学来的吧！这本书就是要让你了解，为什么你会相信别人告诉你的事，并且教你如何不再相信它——只要你肯的话。

下面各章中将会一一阐明你现在为何仍有这种感觉、态

度及行为，并提供改变的方法。

我们所用的方法完全不同于传统的分析法，以前的那套分析法无法预测、解释或付诸于试验，对于心理治疗是毫无帮助的。本书的方法是根据一项既能解说、预言，又能付之于试验的理论，且经过无数心理医师使用，证实成功后的方法。

刚刚我们提及心理医师这个名词，我们补充一点，下面文章中提及的自我改变法，可由你自己去实施，并不需找心理分析家，也许他们能帮你早些发现问题症结之所在，但是如果连你自己都无法觉察出自己何处不对，他们亦不会有何发现的。所以，你应了解分析学家就象这本书一样，只能告诉你如何来改变自己，却不能改变你。只有你自己才能改变自己。

如果此书的主张正确，能够讲明白那条能够改变你和再造你的基本原则，那么，它带给你生活上的冲击，将超过你读过的任何一本书。我相信，即使本书只有十分之一正确，它也可以改变你的生活。

现在，开始进入我们要讲的原则吧！

## 第二章 自我创造的原则

塑造自己的个性时，每天应运用这个基本原则：

“你每次的行动，都在加强此行动背后的意念和动机。”

这句话乍听之下，好象极为简单，其实不然，虽然尚有许多其他说法，但却不能比刚说的那句话更具体。这条原则，十分的确切，它可以解释构成你整个个性内的所有感觉、态度及思想。我们无需为了使它更具真实性，而将之弄得复杂，最重要的是，让大家明了它的含义。

我再把那句话复述一遍。

每次，你做任何一件事时，驱使你去做某事的动机或感觉即被加强。也许那是对自己的想法，对别人的想法或对世界的想法，无论是指什么，只要你去做它，它的动机便被加强。如果不行动时，情况即会变得较模糊，然后渐渐地消失，有所行动时，就会更明显、更充实、更富刺激性。

如何了解这个原则，查觉出它的作用及重要性，可能得费一段时间，不过我可提出一些较具体的事实让你们参考，帮助你找出自己行为背后的动机。

现在我想请读者做点事，当你一页一页看下去的时候，请找出这个基本原则及在有关的陈述中的真确性。也许你会发现某些例外的地方而想予以抨击。注意！那是以后的

事，现在才刚开始请不要这样。若你吹毛求疵，而无视于事实的话，则真会应了那条原则的说法，你会发现此书的说法完全不正确。

在日常生活中，是不是常常会发现下面这种事？

聚会中，罗夫不经意地批评一部电影，起初他的表现还颇温和，也许他还有些喜欢那部电影，他批评的目的只是想表现一下自己的聪明罢了，但结果却完全出乎他的意料之外，别人对他的批评，不只一笑置之，更有人出口反驳。罗夫不甘示弱，继续地批评。最后，他对这部电影的态度及观点整个地改变了。罗夫下次再参加聚会时，一定会先想到“电影”这个话题，于是又将产生一番攻击性的批评。

这件事到底说明了什么？现在我只想针对其中一点来谈，那就是，我们提过的原则发挥了它的功效。罗夫批评电影的动机是认为电影有其缺点——这个看法一再地被加强，只要他一谈及电影，此动机就会表现出来。很多事情刚开始时，我们常单凭一种感觉、态度或看法而去行事，然后那种看法就更加深了。比如罗夫，即借着其自身的行为而产生他那种感觉。

再假设当罗夫批评时，有个有力人士或罗夫所尊敬的人指正说：“其实你开始并非真的不喜欢那部电影，只不过后来有点恨它。”即使罗夫也承认这点，但他还会反驳说：“我一想到这部电影，就觉得它腐朽不堪。”如果他懂得心理学，或许应加上这一句：“那家伙惹我生气，我只是将气发泄在电影上罢了！”但事情并非如此，假设罗夫一直都认为他辩护是因有人惹他生气的话，到后来他应不会痛恨那部电影，

反而会因替电影辩护而体会出这部电影的许多优点。

现在，我们再来看看，到底是何种动机驱使罗夫去做这种评论，不管那个动机是什么，它后来总是被加强了。

罗夫生长于一个十分重视智能的家庭中，他父亲常在餐桌上出问题考孩子们，答不出来的就会遭到嘲笑。罗夫长得并不出色，也不精于运动，更无幽默感，所以他只有朝智能方面去努力，以求获得别人的重视及赞美。因此只要一有表现其智力的机会，他就从不放过。他愈是以这种想法去行动——自己唯一特长是头脑好，就愈加地相信这种想法。但这种因果关系对他并不好，他念大学时，人人都叫他“伟大的反驳家”。

所以，罗夫在聚餐时所表现的态度只是他的一贯作风罢了。他起先批评电影，纯粹是为大显其聪明，而当有人反对其说法时，他就再度予以反驳，这时他已非就电影本身缺点来批评，而是想要维护自己一向所支持的特点，认为自己很聪明罢了。

我们怎样才能描述罗夫的动机呢？好比是这样：他的行为是基于相信自己唯一受人欢迎之处，就是智力高。若没有这个优点，他将受人轻视，而变成一个一无所有没有吸引力的可怜虫，因此，他所说每句辩驳的话都加强了他的想法。

下次再聚餐时，他定会先想到电影这个话题。他一直渴望有这种机会证实自己的聪明，其实并不完全是针对别人，主要是向自己证实。

读者请注意这点：罗夫所以一再的在聚会中批评电影，表现出他认为智力能代表一切的想法，这就是人们往往用

行动来加强自信的某种方法。

这亦是本书所要提的——自我创造的原则无时无刻都在发挥功效，而且对我们的个性影响很大。

假设罗夫辩驳是有其他的动机，例如说与他争论的人他本就认识，而且有点不喜欢他，正好他捉住这个机会使对方难堪，极力反驳对方，如果是这样，则其反驳是基于“不喜欢”，这种感觉一再加深，到最后就变成瞧不起对方了……正与电影的情形一样。

近年来，许多作家不断地用各种方式描述这种心理：如果你对某人做了报复，你定永远没法原谅他，你攻击某人，就愈发觉他真该受到攻击；如果你要军人痛恨敌人的话，光讲敌人的残暴凶狠还不够，最好是把他们的脸孔特征画在刀靶上，每天训练把敌人的脸孔刺破，这样才能引起他们的杀机。历史上伟大的宣传家都知道这条原则的真理，是要使别人追随你的“运动”。不光是空口高唱信条，还要让他们实际行动，做点有关“运动”中支持信条的事。这种原则常常被煽动者或操纵者所使用。虽然这条原则曾被那些人运用过，但是每个人都有其自由意志去做选择及各自创造并保持自己人生观的本能，只要你懂得这条原则，就不会成为那些操纵者的牺牲品。

这条原则说明了何以有些人会有别人认为完全不合理的想法，甚至于最有理性的人也会去相信极为不合理的事情——用某些行动来说服自己相信其想法。象有妄想狂的人，你碰到他时定会大摇其头，认为他神经不正常，因为他对未来的事情极度恐惧，他脑中奇奇怪怪的想法又真找不到任何事实来做根据。

最后，我们再举一个例子来证实这个原则。十九世纪有部法国戏剧*Le Voyage de Monsieur Perrichon*，剧中主人翁十分富有，他有一女儿。有两位男士丹尼尔及阿尔蒙同时想跟她结婚，他两人知道决定权握在其父亲手中，于是跑去向他请求。阿尔蒙的办法是尽他所能为其父亲做事，丹尼尔则是使其父亲为他做事，他替自己安排一连串的险境，然后借着某种行动好让主人翁救他出来。他假装自己被困在山上的裂缝中快冻死了，这位父亲便奋力去解救他，愈想救他，愈觉得那位男孩值得他救，最后终于救他出来，并决定把女孩嫁给他。

这算不算是操纵行为呢？不错，但丹尼尔只不过是某些方面引诱那位父亲去行动罢了，真正控制感情的还是老人自己。我们亦常做出这种事情。这本书其他部分还会更进一步地说明，了解后可以帮助我们保护自己，使我们免去许多不必要的改变，或不想要的习惯。

我想我可以把这条原则称做“自我控制”，或者说得更好一点叫“自我解放”，而最好的称呼是“自我创造”。

### 第三章 找出动机来

关于上一章我们讨论过的那个原则，很早就有人提出许多问题，现在我利用本章及下一章来做答复，这样或许能使读者更加了解那个原则。

第一个问题是：“那个原则或许有几分对，但它是否真如你说的那样重要？而且这么多年了，连职业心理治疗家都还无法完全了解。”不错，这是有可能的。我们有所谓的现代心理学家的历史尚不满一百年，但却只有一位早期最伟大的心理学家威廉·詹姆士几乎发现了这条原则。他以为某种情绪是随着行为而生的，而非行为根据情绪而发，如我们惊吓是因为我们曾逃跑过，由于这种论调引起詹姆士施行一种行为治疗法：即你这样做的话，就会觉得那样。“为了要对一个平常我们对他怀有敌意的人产生好感，唯一的办法是故意使自己向他微笑，或问他一些表示关心的问题，强迫自己说出亲善的话。”

但是这套理论并不一定常常行得通的，为什么呢？詹姆士也不知道。所以这种方式——有时我们称它做“行为修正治疗”——也就渐渐地不敷使用了。

而后来，一种心理分析法很快地占了优势。它的本质刚好与行为修正法相反，其首脑人物为弗洛伊德，他认为人似乎不可能改变，病人的行为根本毫无意义可言，即使

他由东半球旅行至西半球，或变更工作，与不同的女人结婚——但他在潜意识里仍是同一个人。而象詹姆士的说法——只要行为不同便会产生不同的感觉——根本是荒谬之至，是行不通的，因为那种理论只是顾及到人的外在活动，而弗洛伊德却以为真正的问题是潜伏于心灵深处，我们要去发掘出来。

但问题是弗洛伊德提出的治疗法也无法行其道，在他晚年时，于《有期及无期分析》一书中，他是对心灵的可能改变性完全绝望了。

最后，那些曾受过弗洛伊德学派训练的年轻治疗家，偶尔也会鼓励他们的病人在某些方面修正一下行为，但目标依然很狭窄，常常只是借助改进对外人对病人的看法，来改进患者的“自我印象”。例如他们可能会告诉罗夫“不要再反驳下去了，那样会叫人不喜欢你的，而且你可以从他们的脸上看出来，那样不是更叫你讨厌自己了吗？”当然这句话有其优点，也有其缺点，但依然不够完全。

现在我们可以看出到底是怎么一回事了。詹姆士是走对了路，但他却没到达目的地，而弗洛伊德虽对人类的行为做了许多有价值的观察，但说穿了，他真和伟大的哲学家亚里斯多德一样，由于他的假说，把一些后辈引向一条遥远而错误的路上。弗洛伊德假设，人要表现正确的行为一定要先改变他的内在，而要解决某个问题时，必要先了解孩童时代，及如何变成目前的样子。但两个假说都是错误的，以至于把我们诱入了歧途。

那么，詹姆士的理论又有何不对劲？近几年来行为修正理论错在哪里？问题是这样：他们忽略了动机在几个事

件中所扮演的角色，他们不知道每次我们行动时，其背后的动机都一再地被加强。

我们都曾有过这样的经验，某些时候“试着去喜欢”某人，虽然我们是真心的，但依旧不喜欢那人时，心中就会觉得不安，有受挫感——欲望一再地受阻挠。终于我们放弃了原先的念头，“去他的，我就是无法喜欢他，只有天才晓得我曾努力试过。”因此我们不再尝试了，即使是连想去喜欢他的欲望也消失了，因为我们不再继续用行动来加强这个喜欢他的动机了。

当然啦，有时候我们努力企图去喜欢某人时，经些时日就会真的喜欢上他，为什么会那样呢？有许多可能的原因，或许是对方发现到我们的友善，于是开始表现出他从未有过的宽容态度，或者露出他从来没有展现过的一面，而这意外的一面恰恰是我们真正喜欢的一面，使我们心中充满快乐而对他露出真挚的动作——因为喜欢他而对他说话或做某事——于是我们真的就开始喜欢他了，这又是那条原则在发挥作用了。

詹姆士也知道动作及因动作而生的情感间有个联系，但他误解了到底那个联系是什么。詹姆士在进入心理学部门工作前，曾在哈佛大学主讲解剖学，是位医生。他之所以认为行为会产生某种情绪，是根据他的生理学研究理论而得：我们在跑步时会刺激腺体，腺体又刺激情感，所以行动就产生了情感。但他只注意这种连带关系，却忽略了动机所在，以至无法解决问题。

詹姆士误解了行为与情绪之间的联结，可能还有另一个原因，就是他忽略了任何行为都可以分为两个阶段的效

果。所有行为的“立即”效果，都是为了满足、缓和和减低行为背后的动机性冲动，而它的“最终”效果却是加强这个冲动。我们很容易从一个习惯里看出这种效果。如果你感觉到冲动并得到满足的话，那么这个冲动就减低了，或者暂时消除了，但到最后，这个冲动却因这项行为而得到了增强，结果就变成了习惯。

如果把习惯看作我们整个生活形态的缩影，我们不难发现，任何冲动都是在我们以行为满足它之后建立的。在第一个阶段中，我们以为冲动被消除了，其实只是暂时蒙蔽了最后的效果而已。就象妄想症患者一样，他在一遍又一遍的检查门窗是否锁好的时候，暂时消除了怀疑，结果却增强了他的妄想症。