



高等教育“十一五”规划教材

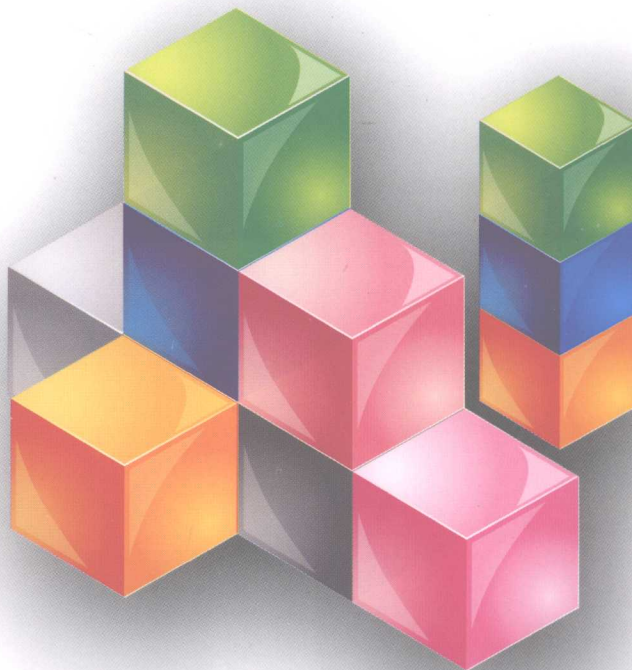


公共基础课教材系列

心理学与个人成长

XINLIXUE YU GEREN CHENGZHANG

俞暄一 李荣斌 主 编



科学出版社
www.sciencep.com

高等教育“十一五”规划教材

公共基础课教材系列

心理学与个人成长

俞暄一 李荣斌 主编

科学出版社

北京

100070

www.sciencep.com

010-64015000

010-64015001

010-64015002

010-64015003

010-64015004

元 00.81 定价

科学出版社

科学出版社

北京

内 容 简 介

本书包括八章内容,分别是寻找自我、你的朋友和你、认知与学习、管理内心生活、压力与你、心理健康与你、爱与承诺、规划与发展。

本书可作为高校大学生心理健康教育课程的教材,也可供广大青年朋友、教育工作者参考。

图书在版编目(CIP)数据

心理学与个人成长/俞暄一,李荣斌主编.—北京:科学出版社,2008
(高等教育“十一五”规划教材·公共基础课教材系列)

ISBN 978-7-03-023146-8

I.心… II.①俞…②李… III.心理学—高等学校—教材 IV.B84

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第153834号

责任编辑:杨阳 周恢 黄杨 / 责任校对:耿耘
责任印制:吕春珉 / 封面设计:耕者设计工作室

科学出版社 出版

北京东黄城根北街16号

邮政编码:100717

<http://www.sciencep.com>

双青印刷厂印刷

科学出版社发行 各地新华书店经销

*

2008年10月第一版 开本:787×1092 1/16

2008年10月第一次印刷 印张:12

印数:1—4500 字数:285000

定价:19.00元

(如有印装质量问题,我社负责调换〈环伟〉)

销售部电话 010-62136131 编辑部电话 010-62135235 (VP04)

版权所有,侵权必究

举报电话:010-64030229; 010-64034315; 13501151303

前 言

在长期从事心理健康教育工作、面向大学生开展心理咨询、开设“大学生心理健康教育”课程的过程中，我们有机会接触大学生的内心世界。当前，随着社会的变迁，人们面临的心理压力有增无减，这一现象也在大学生身上得到了体现。很多学生心理压力很大，在环境适应、自我管理、学习成才、人际交往、理想与追求、交友恋爱和情绪调节等诸多方面存在问题。近年来大学生中由于心理问题或由心理因素引发的休学、退学等情况乃至自杀、凶杀等恶性事件呈上升趋势，这已经严重影响了一些学生的健康成长。因此，在高校开展心理健康教育的重要性和紧迫性已得到社会的广泛认同，也顺应了大学生自我成长的需求。

作为一位学生工作，在教育管理和心理咨询实践过程中，我们深深地感到大学生对心理健康知识的渴求，他们迫切希望了解和掌握一些应对心理冲突、心理紧张与心理压力的方法与技巧。其实，大学生的许多心理健康问题属于成长过程中的问题，完全可以通过相关心理学知识的学习来促进自我的积极发展。

基于这一认识，并结合工作实际，秉承指导大学生积极适应、促进其主动发展的理念，以大学生的成长为主线，结合大学生心理的变化与需求，运用心理学的理论，着重围绕寻找自我、你的朋友和你、认知与学习、管理内心生活、压力与你、心理健康与你、爱与承诺、规划与发展八个主题与读者进行心理成长的交流，目的是使大学生通过这门课程的学习，能更好地认识自我，培养健康的人格，以提高适应能力和对挫折的承受能力，适应未来社会的激烈竞争。本书可作为高校大学生心理健康教育课程的教材，也可供广大青年朋友、教育工作者参考。

本书由俞暄一、李荣斌任主编，负责全书的章节编排以及统稿。其他参编人员有缪周芬、包海兰、伍婷、朱学翠、薛香、付志荣、夏娴、刘锦华、糜泽敏、陈澜等。

在本书的编写过程中，参考了国内外该领域的许多论著和教材，在此向相关作者表示衷心的感谢。

大学生心理健康教育问题十分复杂，加之编写者水平有限，书中难免会有疏漏和不当之处，诚请读者提出宝贵意见，以便今后进一步完善。

目 录

前言

第一章 寻找自我	1
第一节 自我认识	1
第二节 自我成长	6
第二章 你的朋友和你	17
第一节 朋友之交	18
第二节 人际吸引	28
第三章 认知与学习	39
第一节 洞悉认知	40
第二节 做学习的主人	46
第四章 管理内心生活	66
第一节 管理内心情绪	67
第二节 激励内心潜能	86
第五章 压力与你	94
第一节 了解压力	95
第二节 管理压力	103
第六章 心理健康与你	116
第一节 了解心理健康	116
第二节 如果你需要帮助	135
第七章 爱与承诺	144
第一节 什么是爱情	145
第二节 承诺与婚姻	155
第三节 失恋和离婚	162
第八章 规划与发展	167
第一节 了解生涯规划	167
第二节 学会生涯规划	172
主要参考文献	184

把认识自己作为自己的任务，这是世界上最苦难的课程。

——塞万提斯

第一章

寻找自我



案例 1.1

斯芬克斯是希腊神话中以隐谜害人的怪物，埃及最大的胡夫金字塔前的狮身人面怪兽就是斯芬克斯。为了传递神的箴言“人，认识你自己”，斯芬克斯化作狮身人面的怪兽，降临到了忒拜城。斯芬克斯给忒拜城的子民出了一个难题：什么东西早晨用四只脚走路，中午用两只脚走路，傍晚用三只脚走路？斯芬克斯的到来，对于忒拜城来说是一场灾难，因为所有经过斯芬克斯之前的人都需要回答“斯芬克斯之谜”，如果不能回答，将会被斯芬克斯吃掉。为了拯救忒拜城，忒拜城的国王拉伊奥斯在访贤途中不幸被俄狄浦斯所杀。忒拜城的大臣答应，如果俄狄浦斯能够解答“斯芬克斯之谜”，他将可以免死，并且接替拉伊奥斯成为忒拜城的国王。为了活命，俄狄浦斯选择了到斯芬克斯面前接受命运的挑战。最终，俄狄浦斯给出了正确的回答：“是人。在生命的早晨，他是个孩子，用两条腿和两只手爬行；到了生命的中午，他变成了壮年，只用两条腿走路；到了生命的傍晚，他年老体衰，必须借助拐杖走路，所以被称为三只脚。”

俄狄浦斯给出了“斯芬克斯之谜”的正确答案，“人，认识你自己”这句箴言也就留在了人间，并被篆刻在驰名古希腊的德尔斐神庙的入口处。

案例 1.1 中“人，认识你自己”是阿波罗神的神谕。古希腊哲学家苏格拉底看到了这句箴言，寻找到了生命的归属，他穷其一生探索这一命题，甚至他的墓碑上都刻上了“人，认识你自己”。我们经常把“人，认识你自己”当作心理学发展的源头，把苏格拉底当作心理学研究的“始祖”。因为迄今为止，在心理学界仍然把自我认识及其相关研究当成焦点和难点。

第一节 自我认识

自我认识，简单来说就是自己对自己的认知，使个人认识到自己的身心特点，以及自己和他人及自然界的的关系，个人在不断变化的条件下和其一生的时

间内始终是他自己。自我认识主要涉及“我是一个什么样的人？”“我为什么是这样一个人？”等问题，不仅是认识自己的生理特点，而且还要认识自己的心理特点。

一、自我的心理学概念

俗话说：人贵有自知之明。“我是谁？”这个问题看似简单，却是世界上最难回答的问题，甚至对于心理学家而言也是一个难题。“自我”是现代生活中人们经常用到的概念，也是心理学研究中最复杂、最难理解的概念，甚至有的心理学家拒绝使用和解释“自我”，但是它仍然保持着顽强的生命力，并最终成为心理学研究的重要内容。因为自我赋予我们生活经验以意义，我们的认知、情感、动机、行为都是在自我的统合下发挥作用的。日常生活中我们经常使用自尊、自爱、自信等和自我有关的词汇，我们的情感体验也经常和这些内容紧密关联。临床心理学研究发现，许多人正是因为对自我的不满，从而出现了种种心理问题。

自我，就是自己所知觉、体验和思想到的自己。人类不同于其他动物的一个重要特征就是人具有反观自己的能力。最早对“自我”进行研究的心理学家是威廉·詹姆士，他认为“自我是个体所拥有的身体、特质、能力、抱负、家庭、工作、财产、朋友等的总和”。他还将自我分为客体自我（经验自我）和主体自我（纯粹自我）。

“经验自我”（the empirical self）指人们可能经验到的一种对象，即与世界的其他对象共存的存在物。詹姆士认为：“每个人的经验自我，就是他试图用‘我’（me）来称呼的一切”。詹姆士认为“我”与“我的”很难区分，他反对将“从属于我的”东西与“真正的我”区别开，自我与世界之间没有明显的界限，我的身体、服饰、妻子儿女及财产都是自我本身的各种关系，参与了自我的构成。詹姆士进一步将经验自我分为物质自我、社会自我和精神自我。物质自我（material self）的核心部分是身体，因为人的一生都是通过身体和外界事物发生联系的，没有身体就没有自我。物质自我还包括身体之外的衣物、家属、财产等东西。社会自我（social self）指一个人从同伴那里得到关于自我的评价，即一个人在别人心目中的形象。社会支持、社会认可对于一个人的自我形象非常重要，每个人都有一种为自己的同类所注意的需要。精神自我是个人内在的或者主观的存在，包括个人所有的能力和性格特征，这些内容可以通过个体的内省觉察到。

“纯粹自我”（pure self）则是指自我的认识功能本身，是作为认识者的自我，即作为认识主体的自我。与此相对的经验自我则是作为被认识者的自我，即作为认识对象的自我。

在詹姆士的思想提出以后，1902年查尔斯·霍顿·库利提出了镜像自我的概念，认为对每个人而言，他人都是一面镜子，个人通过社会交往，了解到别人对自己的看法，从而形成自己的自我。库利的镜像自我和詹姆士的社会自我是吻合的，只是库利的观点更重视自我与他人的关系。

当我们的客体自我为主体自我所反映的时候，我们的自我最终在人的心理上产生两个方面的含义：一方面是关于自我的认知，也就是自我概念；另一方面是关于自我的体验，即自尊。

自我概念是指个人对自己的知觉、判断和评价，包括自己的身体、学业、能力、性格、愿望以及自己与环境、他人的关系等各个方面。自我概念是人对自身认知的结果，是由工作的我、家庭的我、社会的我、情绪的我等许多不同的自我形象组成的一个复合体。自我概念还具有自我导向作用，它包括理想自我和应该自我。理想自我是一个人想要成为的自我，建立在理想和目标的基础上。应该自我则是自己觉得别人希望自己成为什么样的人，建立在责任和承诺的基础上。

自尊是建立在自我概念基础上的自我体验，是个体做出自我价值判断后产生的主观感受，是评价性自我。心理学家研究发现，大多数人对自我的评价都是积极的，是高自尊的。

有关自尊的研究发现，高自尊的人和低自尊的人无论在认知、动机还是行为上均表现出差异：

(1) 高自尊的人自我提高的动机占据主导地位，低自尊的人自我保护的动机占主导地位。自我提高的动机意味着提高自尊，自我保护的动机意味着避免失去自尊。每个人都同时具有这两种动机，只不过高自尊者有更多自我提高动机，对自己充满信心，相信自己会成功，更乐意寻求成功的机会，借此提高自尊。低自尊者尽管也希望成功，但他们对自己没有信心，总是预期自己会失败，因而他们通常回避自认为可能会导致失败的事情，以免失去原有的自尊。从这一点上讲，自尊和自信是成正比例关系的，有些人尽管表现出很强的自尊心，但是他的自尊心总是表现在对自尊的维护上，这其实是一种不自信的表现。

(2) 高自尊的人的自我概念更为精细、更清晰，对自己的认识更稳定、更一致；低自尊的人自我概念更混乱、更模糊，对自己的认识不稳定、不一致。

(3) 能力相同的高自尊者和低自尊者有可能取得不同的成就。一般而言，自尊和成就不会有很高的相关性，因为成就主要与能力有关。但是面对同样的任务，特别是成败无法确定的任务，高自尊者和低自尊者的动机是不同的：前者充满信心，有追求成功、获取自尊的动机，并预期自己能做得更好；而后者只希望不失去已有的自尊。实际上在有可能失败的情境下，低自尊者经常会出现自我击败行为。采取自我击败策略的人对自己的成功没有信心，就故意给自己设置一些障碍，或者说为未来的失败预备借口。一旦失败，他们虽然失去一些自尊，但是，与没有借口的失败相比，他们还是更多挽回了自己的自尊。

(4) 高自尊者和低自尊者对成败的反应是不同的。研究表明，对于一个失败的任务，如果要求再次去完成，高自尊者愿意投入更多的坚持，而低自尊者则很容易就放弃。

(5) 低自尊者与抑郁和社会焦虑有较高的相关性。与高自尊者相比，低自尊者往往需要更长的时间才能从挫折和创伤中恢复过来，他们对社会生活的不幸更敏感。高自尊者的情绪则较为平稳。

(6) 高自尊者和低自尊者的归因风格不同。高自尊者经常把成功归为内部因素，如归之于自己的能力或努力，把失败归为外部因素，如难度、运气或者他人。低自尊者则相反，他们常把成功归为外部因素，将失败归为内部因素，如缺乏能力或努力。低自尊者在归因的时候倾向于总体归因，在认知上倾向于过度概括化。

总之，低自尊者始终受自我保护动机的制约，不敢探索自我概念，希望成功，却害怕因失败而失去原有的自尊。他们不希望自己很突出，无论是好的方面还是差的方面。而高自尊者则相反，他们的所作所为都受自我提高动机的驱使，他们对自己有清晰的认识，会给自己设置更合适的目标，追求成功以提高自尊，希望自己更优秀、更突出。

二、怎样认识自我

“人，认识你自己”是一个亘古不变的命题，它警示世人：“人的一生就是一个探索自我的过程，认识自己是人生之旅的出发点，是实现自我价值的基础。”许多人自以为了解自己，许多人则认为无法了解自己，还有许多人在“庄周梦蝶”，迷失了自我。也许很多时候我们并不思考这个问题，因为大多数情况下，我们都在按同一种模式生活，这种生活模式的最终目标是：我要比别人更优秀，我的生活要比别人更美好。我们在这种模式中低着头机械地生活，没有任何的停顿，然而一旦停顿，我们就会茫然和困惑。我是一个什么样的人？我真正喜欢的生活是什么？我要成为一个什么样的人？我到底在为了什么而活着？

对于一个大学生而言，我们要充分认识自己，把握自己。我们要分析自己的优点和缺点，长处与短处，学会发展自己的长处，形成自己的特色，展现自己的亮点；努力学习别人的优点，取人之长，补己之短。

认识自我在任何时候都是一个困难的命题，人要做到有“自知之明”，需要学会培养正确的自我认知习惯。

(一) 全面的自我认识

正确地认识自我必须建立在全面的自我认识基础之上。有位老师进了教室，在白板上点了一个黑点。他问班上的学生说：“这是什么？”大家都异口同声说：“一个黑点。”老师故作惊讶地说：“只有一个黑点吗？这么大的白板大家都没有看见？”人在认知这个世界和人自身的时候，都有一种习惯，就是根据直觉注意选择知觉的对象，古人所谓“一叶障目”的心理机制就是这样的。这种心理功能在远古时期，为我们的祖先保护自身创造了条件，但是在 21 世纪这样一个社会高度发展、人的心理功能和社会功能高度分化的时代，我们凭着直觉注意已经不能准确完成对世界和自我的认识了。人在认识自我的时候，需要有更多的理性思维，从更为丰富的角度认识自我。日本的管理之神松下幸之助在总结自己的成功经验的时候说：“我有三个缺点，都被我变成了优点：第一是因为家里穷，知道奋斗才能成功；第二是没文化，懂得要自学；第三是身体不好，懂得要依靠别人。这样三个弱点就变成了优势。”理性的认知意味着全面、丰富而辩证地认识问题。

真正地认识自己，全面评价自我的方法很多，主要有以下五种：

(1) 与他人比较认识自己。个人认识自己的能力、自己的价值、自己的品德以及个性特征往往是通过与他人的比较而实现的。与他人比较，最重要的是要选择恰当的参照人。大学生不仅仅要与自己情况差不多的人相比，更要与优秀的人们相比，与理想的人物和标准相比，“见贤思齐焉”。

(2) 从他人对自己的态度中认识和评价自我。人们总是要在与他人的相互交往中不断深化对自己的认识，同时也在认识和评价他人，在评价他人过程中，也接受他人对自己的评价。

(3) 通过反省自己的心理活动和行为来认识、评价自我。随着大学生自我认识与自我评价能力的提高，大学生必须经常反思自我，勇于并善于将自我作为一个认识的对象，严于解剖自我，敢于批评自我。

(4) 积极参加实践活动，借活动成果认识和评价自我。大学生应打破自我封闭，增加生活阅历，在积极参加实践与交往中使自己的天赋与才能得以发挥，以便进一步全面评价自我和发展自我。

(5) 综合分析评价。将通过各个途径获得的关于自我的信息进行分析、综合与比较，实事求是地全面评价自我。

(二) 正确地评价自我

学会正确地评价自我，在认识自我的过程中既要能够认识到自己的优点，也要能够准确把握自己的缺点。人如果不了解自己的优点与缺点，就会迷迷糊糊；如果刻意夸大自己的优点，掩饰自己的缺点，就可能变得狂妄自大；如果仅看到自己的缺点，见不到自己的优点，就可能变得自卑萎缩；如果放弃了自己原有的实在，去追寻那缥缈的希望，那么生活就会充满痛苦、无奈（案例 1.2）。



案例 1.2

有一则西方的寓言故事：

有一天，一群动物聚在一起，彼此羡慕对方的优点，抱怨自己的缺点，于是决定成立一所学校，希望通过训练，使自己成为一个通才。它们设计了一套课程，包括奔跑、游泳、飞翔和攀登。所有动物都注了册，选修了所有的科目。最后的结果是：小白兔在奔跑方面，名列前茅，但是一到游泳课的时候，就浑身发抖；小鸭子在游泳方面，成绩优异，飞翔也还差强人意，但是奔跑与攀登的成绩却惨不忍睹；小麻雀在飞翔方面，轻松愉快，但就不能像样地奔跑，碰到水就几乎精神崩溃；至于小松鼠，固然爬树的本领高人一等，奔跑的成绩也还不错，却在飞翔课中，学会了逃课。

大家越学越迷惑，越学越痛苦，终于决定：停止盲目学习别人，好好发挥自己的长处。它们不再抱怨自己、羡慕别人，因此又恢复了往日的活泼和快乐。

案例 1.2 至少告诉我们两点：

(1) 天生万物，各有所长，各有所短，不能强求。

(2) 人的价值，在于回归自我，也就是把自己的长处充分发挥出来。

我们必须相信自己，信任自己才能生存；我们必须把握自我，获得自我认定（self-identity），进而获得自我充分发展（self-actualization）。

（三）常见的认知偏差

要学会正确地认识自我还需要学会避免常见的认知偏差。以下就是人在进行自我认知的时候可能犯的一些常见错误。

(1) 选择性知觉。预先带有某种心理或者认识上的倾向，然后只选择这些信息去感知。比如自负的人往往会选择自己积极、成功方面的信息进行认识；相反，自卑的人往往会选择自己负面、失败的信息对自己进行认识。《列子·说符》：“人有亡斧者，意其邻之子，视其行步，窃斧也；颜色，窃斧也；言语，窃斧也；动作态度，无为而不窃斧也。俄而扣其谷而得其斧，他日复见其邻人之子，动作态度，无似窃斧者。”这就是“疑邻盗斧”这个成语的出处。“疑邻盗斧”这则寓言说明，主观成见，是认识客观真理的障碍。当人以成见去观察世界时，必然歪曲客观事物的原貌。

(2) 以偏概全。认为一样行，什么都行；一样不行，什么都不行。比如成绩好就认为其他方面就都应该比别人好，或者由于外表的原因自卑，认为自己处处不如人。当我们以这种以偏概全的思维来处理关于自我的消极认知的时候，常导致自暴自弃、自责自罪，认为自己一无是处，一钱不值而产生焦虑抑郁情绪。

(3) 简单归因。简单归因就是归因过于单一。例如，看到别人取得好成绩就认为别人是天生聪明，自己不如别人，其实他没有看到别人的努力过程；相反，看到别人失败，简单地认为是能力差，觉得自己一定比别人强。又如，考试成绩不理想，要么归结为自己能力不行，要么认为是题目太难或者运气不好等。

(4) 错误评价。过高或者过低地估计某方面的影响，认为事件的发生会导致非常可怕或灾难性的后果。比如和某个同学闹了矛盾，就认为和那个同学要好的人都会对自己有看法；做错了一件事情，便认为会长时间给人留下坏印象。这种非理性信念常使个体陷入羞愧、焦虑、抑郁、悲观、绝望、不安、极端痛苦的情绪体验中而不能自拔。

(5) 非此即彼的思维。认为事情要么是对的，要么是错的；要么是好的，要么是坏的。这是对自己或他人的一种极端、简单评价模式。事实上，很多事情往往是好坏的辩证统一体。

第二节 自我成长

很多时候我们在认识自我的时候，我们最关心的不应该是“我是一个什么样的人”，我们也许更应该关心这一辈子怎样过才不枉此一生，关心自我成长。

一、“习得性无助”与自尊

“习得性无助”指有机体经历了某种学习后，在情感、认知和行为上表现出消极的特殊心理状态。“习得性无助”是美国心理学家塞利格曼 1967 年在研究动物时提出的，他用狗做了一项经典实验，起初他把狗关在笼子里，只要蜂音器一响，就给以难受的电击，狗关在笼子里逃避不了电击，多次实验后，蜂音器一响，在给电击前，先把笼门打开，此时狗不但不逃，而是不等电击出现就先倒在地上开始呻吟和颤抖，本来可以主动地逃脱却绝望地等待痛苦的来临，这就是习得性无助。习得性无助现象在人的学习实验中也得到了验证。习得性无助使得被试者形成了自我无能的策略，最终导致他们努力避免失败。他们力求无法实现目标，他们拖延作业，或只完成不费力气任务。

“习得性无助”很好地解释了低自尊的形成原因，在日常生活中，如果一个人经受的挫折太频繁，一个人可能最终就会放弃努力，放弃改变的机会。“习得性无助”揭示了这种“无助”的现象是如何让人无动于衷、放弃努力的。自尊不是天生的，确切地说，不论你的起点有多低，自尊是一个可以改善的习得性的特征。由于自尊只是存在于你的内心之中，所以最终只有你能够改变它。寻找自我的最大意义就在于发现。我们可以选择而且我们有能力通过我们所做的选择完善自我。

矛盾论的观点认为，个人的改变发生在人们认识到“我们是谁”，而不是“我们不是谁”的时候。我们试图否定自己的越多，结果保留下来的就越多。因此，如果你希望在生活的某个时机改变的话，首先要接受你自己。如果你一直处于自我否定的状况中，你就很难改变你自己。改变不是随随便便地自我批评或者走向你现在生活的反方向。当你能够准确评价自我，而且能够恰当地处理自己的问题的时候，改变才会发生（案例 1.3）。



案例 1.3

有一个生长在孤儿院中的小男孩，常常悲观地问院长：“像我这样没人要的孩子，活着究竟有什么意思呢？”

院长总笑而不答。

有一天，院长交给男孩一块石头，说：“明天早上，你拿这块石头到市场上去卖，但不是‘真卖’，记住，无论别人出多少钱，绝对不能卖。”

第二天，男孩拿着石头蹲在市场的角落，意外地发现有不少人对他的石头感兴趣，而且价钱愈出愈高。回到院内，男孩兴奋地向院长报告，院长笑笑，要他明天拿到黄金市场去卖。在黄金市场上，有人出比昨天高 10 倍的价钱来买这块石头。

最后，院长叫孩子把石头拿到宝石市场上去展示，结果，石头的身价又长了 10 倍，更由于男孩怎么都不卖，竟被传扬为“稀世珍宝”。

男孩兴冲冲地捧着石头回到孤儿院，把这一切告诉给院长，并问为什么会这样。

院长没有笑，望着孩子慢慢说道：

“生命的价值就像这块石头一样，在不同的环境下就会有不同的意义。一块不起眼的石头，由于你的珍惜、惜售而提升了它的价值，竟被传为稀世珍宝。你不就像这块石头一样？只要自己看重自己，自我珍惜，生命就有意义，有价值。”

如果你自己把自己不当回事，那别人更瞧不起你，生命的价值首先取决于你自己的态度。“每个人应当从小就看重自己，在别人肯定你之前，你先得肯定你自己。”珍惜独一无二的你，珍惜这短暂的几十年光阴，然后再去不断充实自己，最后世界才会认同你的价值。

许多研究发现，和低自尊者相比，高自尊者在天赋、智力、吸引力和其他方面并没有特别的优势，高自尊者在实际成绩上与低自尊者并没有明显的区别，但是他们之间最主要的区别就在于心理上的差别。例如，当要求高自尊者和低自尊者无偏见地评价他人的外表吸引力时，二者没有显著的差异。但是，如果要求被试者评价自己的外表吸引力的时候，就会发现高自尊者和低自尊者有很大的区别。高自尊者相信自己是最好的，对自己的成绩评价更高，认为自己更优秀等。高自尊者的这些评价更有利于对自己自尊的维护。

二、寻找自我理想

心理学研究发现，高自尊者和低自尊者最大的差别就在于高自尊者更多地表现出自我提高的动机，而低自尊者则更多地表现出避免失败的动机。根据习得性无助的研究，我们可以发现，高自尊者积极的自我形象的形成和自我认知的方式有很大联系，但是高自尊者和低自尊者在成就动机方面的差异则意味着取得成功的机会有所差异，对于低自尊者，甚至连成功的机会都被放弃了，也就意味着放弃了赢得自尊的机会。

罗杰斯根据临床实践，提出了与现实自我（real self）相对应的理想自我（ideal self）。理想自我代表个体最希望拥有的自我概念、理想概念，即他人为我们设定的或我们为自己设定的特征。它包括潜在的与自我有关的、且被个人高度评价的感知和意义。而现实自我包括对已存在的感知、对自己意识流的认识。通过对自己体验的无偏见地反映及对自我的客观观察和评价，个人可以认识现实自我。罗杰斯认为，对于一个人的个性和行为具有重要意义的是他的自我概念，而不只是现实自我。他在临床实践中发现，现实自我和理想自我之间的不一致或者巨大差距是导致个体迷失自我的重要原因。

人的生命，似洪水奔流，不遇着岛屿和暗礁，难以激起美丽的浪花。现实是此岸，理想是彼岸，中间隔着湍急的河流，行动则是架在河上的桥梁。人的价值是由自己决定的。燧石受到的敲打越厉害，发出的光芒就越灿烂。正如恶劣的品质可以在幸运中暴露一样，最美好的品质也是在厄运中被显示的。《自卑

与超越》在很多大学的图书馆都是借阅率很高的一本书，作者阿德勒在书中表述的最核心的观念就是自卑感是创造力的源泉，对自卑的超越的动机是我们达到理想彼岸的动力。

很多人在谈及理想的时候，总喜欢把理想和崇高联系在一起，认为只有崇高的理想才是理想，理想是少部分人的事情。其实不然，理想是每一个人的事情，是关乎个人存在意义的事情，理想是自我的拷问。尼采曾经说过一句话“*He who has a why to live for can bear almost any how.*（人如果知道了为什么而活着，那他就可以面对任何生活。）”（案例 1.4）。



案例 1.4

一个博士自杀之前写下这样一段话：“我的人生目标就是考学并上名牌学校，而且我如愿以偿地考上了。上了大学，人们又说还得上研究生，我又成为名牌大学硕士研究生的一员。之后，又有人告诉我上博士才是人生的最高目标，我又继续努力，也考上了。可是再往前我还有什么可以追寻的呢？我活着是为了什么呢？找不到活着的理由，我想我的人生追求已经到了尽头，还是结束自己的生命好了。”

如果说失败是人生的一次挫折的话，那么失去理想就意味着放弃了对生命意义的追求。弗兰克认为，认为人类的基本动力是“追求意义的意志”。弗兰克曾调查发现 40% 的欧洲学生曾感受到生命缺乏意义感，而在美国的学生更是高达 81%；另一项调查由约翰霍普金斯大学所完成，包含 48 个大学 7948 名学生，结果有 78% 表示其第一目标为寻找生命意义，只有 16% 是要赚大钱。

对于理想，孙中山先生曾经鼓励青年：“不要立志做大官，要立志做大事。”所谓做大事应是把一件有意义的事从头到尾，彻彻底底地做好。因此，它与功名、利禄、家世无关，因此人人可以做大事。孙中山先生所谈到的理想是一种能够承担、负责的态度，也是追求自我存在的主要途径。

弗兰克在谈及人生的理想与意义的时候，指出人生的意义不仅仅在于追求，而且更重要地是发现与体认。按照弗兰克的观点，人们能以三种不同的途径去发现生命的意义：创造或工作、体认价值、受苦。

创造或者工作是在工作过程中体认价值。工作使人的特殊性在对社会的贡献中体现出来，从而使人的创造性价值得以实现。这是发现生命意义的一条重要途径。因此，人所从事的工作是什么并不重要，关键在于他是如何从事这项工作的，或者说他对工作采取了何种态度。正是积极的、创造性的、有责任感的态度给工作赋予意义。然而，工作常常被有些人用作填补生活的空虚与无意义感的手段。于是，一旦一周的匆忙结束，无目的、无意义感便再度袭来，并使人觉察到对自己生命的不满意。

发现生命的意义的第二条途径是体认价值。可以通过体验某种事物，如工作的本质或文化，尤其可以通过爱体验某个人。爱是将某个人当作独特的个体

去体验。只有借助爱，才能进入另一个人最深的人格核心，也只有借助爱，才能发现所爱者的潜能，并促使他发挥那些潜能。在这种超越自己的爱中，潜藏着生活的深蕴和价值，等待着人们去发现。

当一个人面临无可改变的厄运，创造性价值和体验的价值都难于实现时，人们也得到了一个机会，去实现最深的意义与最高的价值——态度的价值。因为坦然正视命运所带来的痛苦本身就是一种进取，而且是人所具有的最高层次的进取。苦难还使人远离冷漠与无聊，使得人更为积极，从而导致成长与成熟。当然，只有在痛苦是不可避免的时候，忍受痛苦才具有巨大的价值。否则，苦难不称其为苦难，忍受也就没有意义。

弗兰克对于意义意志实现的途径的诠释和孙中山先生的解释虽然表述的层次、角度不一样，但是表达的内涵却有相似之处：生命的理想与意义是选择与承担的过程。当前，有一句话很流行，就是“态度决定一切”。如果我们在态度上选择了迎接生命的挑战与拷问，我们的自我将是最强大的。

三、做最好的自己

马斯洛在《一流菜汤与二流绘画》中写道：如果一个家庭主妇认真仔细地做出了自己认为最好的菜汤，那么此时她已经做到了自我实现。如果一个一流的画家草草画了一副二流的画，这时相比一流的菜汤，这个画家就没有做到自我实现。因此并非只有干出一番轰轰烈烈大事业的人才算成功，真正的成功应是多元化的，每个人都有属于自己的成功，那就是做最好的自己。

（一）发挥优势

“天生其人必有才，天生其才必有用。”每个人都与别人不同，都具有个别性和特殊性，经营好自己，谁都能成就自我。

成功心理学发现，每个正常人都有其独特的优势。才干、知识和技能三者结合在一起就构成了一个人的优势。一个人需要识别自己的主导才干，然后有针对性地获得相应的知识和技能，继而将它们转化为优势。最重要的是每个人应该知道自己的优势是什么，之后要做的则是将自己的生活、工作和事业发展都建立在这个优势之上，这样方能成功。盖洛普曾做过上万个成功企业家的研究，通过案例分析发现，尽管其路径各异，但成功者有一个共同点，就是扬长避短。而“传统智慧”则鼓励人们不遗余力地去纠错补缺，然而当人们把精力和时间用于弥补缺点时，就无暇顾及增强和发挥优势，它会消耗大量的精力，使人越来越难以保持热情。因此成就自我的两大原则就是：最大限度地发挥优势，而不是克服缺点；通过学习和实践获得成功品质以形成和保持自身的优势。

无论你是怎样一个人，由于你的独特性，总有适合你的事情。“吹毛求疵”的人是好的质量监督员，“谨小慎微”的人是安全生产监督员，“眼尖嘴利”的人是优秀的纪律监督员，“斤斤计较”的人是最合适的仓库验收员，爱“抛头露面”的人是公关的最佳人选。所有这些看似的缺点，只要放到了合适的地方，就是最大的优点。

（二）挖掘潜能

脑科学研究表明，如果一个人的大脑全部开发，那么他将学会 40 种语言，拿 14 个博士学位，将百科全书从头到尾一字不漏地背下来，他的阅读量可以达到世界上最大的图书馆——美国图书馆 1000 万册书的 50 倍。

心理学家威廉·詹姆斯认为，“普通人只用了潜力的极小部分，与我们应该成为的人相比，我们只苏醒了一半。我们的热情受到打击，我们的蓝图没能展开，我们只运用了我们头脑和身体资源的极小一部分。”成就自我就是要最大限度地开发个人潜能，让自己走向力所能及的高度。

任何的限制，都是从自己的内心开始的。

1. 愿望要强烈（案例 1.5）



案例 1.5

一对母女相依为命，一天母亲赶在女儿睡醒之前去买菜，没想到女儿提前睡醒了，到处找妈妈，最后跑到阳台上去找，正好看见母亲回来，就大声叫妈妈。母亲怕女儿摔下来，急喊：“女儿，你千万不能往下跳。”结果女儿没听到母亲说什么，也没看懂手势，以为母亲让跳，就跳了下来。这时，母亲在一两秒钟之内竟然跑了 100 多米，把女儿接住了。后来让母亲尝试再接同样的重物，但是一次也没有成功，又找到日本跑得最快的选手来试，仍然做不到。

正是拯救女儿的强烈愿望让一个母亲发挥出了生命中的最大潜能。如果你的成就动机足够强烈，便能永远寻找到做事的方法，如果你有充分的理由，便能超越任何极限。

2. 变“想要”为“一定要”（案例 1.6）



案例 1.6

曾经身无分文的陈安之到世界潜能大师安东尼·罗宾的公司应聘，那时约有 85 位应征者，结果他是唯一被录取的，而且只有 21 岁。他当时觉得不可思议，这么多有智慧、有经验的人竟然没有被录取。后来他问公司的总经理：“为什么你录取我呢？”总经理说：“因为只有你一个人看起来很想成功，而且只有你一个人决定你一定要成功，其他的人都只是有兴趣要成功而已。”

很多人之所以不成功，是因为时常犹豫不决，畏首畏尾，没有下定决心。当一个人决定“一定要”的时候，他的潜能才可能真正被激发出来。达到目标与否取决于“想要”与“一定要”的差别，因为一个人总是先做“一定要”的事情，然后才做他“想要”的事情，决心不够就会阻止行动的潜力。所以你想达成所愿，就要变“想要”成功为“一定要”成功。

（三）打造成功品质

1. 不要等待机会，而要创造机会

在当今社会，消极被动的人常常错失良机、无所作为，只有积极主动的人才能在瞬息万变的竞争环境中获得成功，只有善于展示自己的人才能在事业中获得真正的机会。我们不要被动地等待别人的吩咐和安排，而要主动去了解自己想做什么，规划它们，然后全力以赴地去实现。

（1）拥有积极、乐观的人生态度。

积极的心态是成功人士的重要标志，从困境中看到希望，从失败中领悟教训，积极应对、乐观向前，这些才能决定你的成功。

陈安之演讲时曾连续八次被轰下台，因为讲得太烂了，大家都不想听，他就告诉自己：“每一次失败都让我更接近成功，每一次失败都让我更接近成功……”当他这样对自己说的时候，内心的态度和外在的表现就变得非常积极。

（2）改变消极、被动的习惯。

不要习惯性地盲从别人，要有自己的想法。遇事习惯性地先问别人：“你怎么看？”何不问自己：“我怎么想？”我们应该有自己独立的见解和追求，而不是随波逐流。从现在开始，主动表达出自己的意见，而不是“人云亦云”。

不要等事情找上你，应主动对事情施加影响。被动就是弃权，不做决定也是一种决定，而且是最坏的决定。要让每一件发生在你身上的事都是因你的决定而发展、变化的，而不是因你无所作为才变成现实。

不说“我做不到”，应当努力去尝试。遇到困难和挑战时，不找借口，变消极退缩为积极尝试。

（3）主动把握和创造机遇。

屠格涅夫曾说：“等待的方法有两种，一种是什么事也不做的空等，另一种是一边等，一边把事情向前推动。”

在一项对美国公司的首席执行官的调查发现，他们最欣赏的就是那些主动要求做某项新工作的员工。无论是否能做好，至少这些员工比那些只会被动接受工作的员工要令人欣赏，因为他们有勇气、积极上进，而且会从中学习。

有两种人永远与机遇不沾边：一种是只做别人交代的事的人；另一种是从不做好别人交代的事的人。所以当机遇尚未出现时，我们应该主动为自己创造机遇，积极主动地尝试不同的事情；机遇往往一去不复返，机遇来临时就要全力以赴，抓住契机发展自我，切忌瞻前顾后、优柔寡断。

（4）主动展示自己。

拿破仑·希尔曾说：“如果你想成为一个不平凡的人，就要学会怎样推销自己。”

社会上经常存在三种人：只肯做不愿说的人；不肯做只会说的人；既肯做又能说的人。想想看在这个竞争激烈的时代里，哪类人更容易脱颖而出呢？如果你到现在还觉得怀才不遇、壮志未酬，不要埋怨没有“伯乐”来赏识、器重你，因为只有那些能够积极推销和表达自己的、有进取心的人才能出类拔萃、