

心理控制术

改变自我意象，改变你的人生

[美] 麦克斯威尔·马尔茨/著

*The New
Psycho-Cybernetics*

全球销量3000万册

群言出版社
Qunyan Press

7842.6-49
10

**The New
Psycho-Cybernetics**

心理 控制术

改变自我意象，改变你的人生

[美]麦克斯威尔·马尔茨/著

洪友/译

 **群言出版社**
Qunyan Press

图书在版编目(CIP)数据

心理控制术:改变自我意象,改变你的人生/(美)马尔茨著;洪友译.—北京:群言出版社, 2007.11

书名原文:The New Psycho-Cybernetics

ISBN 978-7-80080-769-5

I. 心… II. ①马… ②洪… III. ①心理状态-自我控制-通俗读物 IV. B842.6-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 156555 号

Copyright © 2001 by Penguin Putnam, Inc. Simplified Chinese edition published by Qunyan Press with the arrangement of Andrew Nurnherg Associates International Ltd., All Rights Reserved.

北京市版权局著作权合同登记号:01-2007-0795

心理控制术:改变自我意象,改变你的人生

出版人 范 芳

责任编辑 陈丹丹

出版者 群言出版社(Qunyan Press)

地 址 北京市东城区东厂胡同北巷 1 号

邮政编码 100006

网 站 www.qypublish.com

电子信箱 qunyancbs@dem-league.org.cn

总 经 销 010-65265404 65138815

编 辑 部 010-65276609 65262436

发 行 部 010-65263345 65220236

总 经 销 群言出版社发行部

读者服务 010-65220236 65265404 65263345

法律顾问 中济律师事务所

封面设计 Zz 设计工作室

印 刷 北京领先印刷有限公司

版 次 2007 年 11 月第 1 版 2007 年 11 月第 1 次印刷

开 本 720×1000mm 1/16

印 张 18

字 数 300 千字

书 号 ISBN 978-7-80080-769-5

定 价 29.80 元



[版权所有,侵权必究]



序 言

2000年是马尔茨博士原创的《心理控制术》出版40周年。这本书在全世界拥有各种不同版本,销量逾3000万册,并被录成朗读版让读者受益,还被制成培训课程供公司、销售组织乃至运动团队使用。在2000年悉尼奥运会上,美国马术队主教练就曾运用此书的心理控制技巧指导运动员参赛,此后数年她一直使用心理控制术来指导其他运动团队。

从多方面讲,心理控制术是一门研究自我完善的“原创科学”,我之所以这样说,主要基于以下三个原因:

第一,马尔茨博士是认识并解释“自我意象”如何完全控制每个人实现目标的能力(或没有实现目标的能力)的第一位研究者和畅销书作家。

第二,继马尔茨著作之后所有关于自我完善之作品、言辞、记载,都源于他的作品。不妨试着找找1960年至今一切有关成功或自我完善的图书(这些图书中既没有讨论自我意象问题,也没有涉及如何改善和运用自我意象的技巧,这些技巧主要包括心像、心理历练和精神放松),你会发现马尔茨的作品今天仍然那样重要。职业高尔夫球选手、运动商品专营商、教练和奥运会选手非常倚重而又相对稚嫩的运动心理学“学科”,也将其形成和发展极大归功于心理控制术,这一点已经得到不少人公认。

第三,与哲学对成功的苦思冥想不同,心理控制术具有很强的科学性:它

能提供可以付诸行动的实实在在的事，而不只是思考，这些事能得出可以量化的结果。关于心理控制，有一点是独一无二的：它能提供某些技巧，而这些技巧能使任何曾经难以实现的目标变得容易实现。

简而言之，无论你打算减肥并保持体型、提高高尔夫球赛得分、使销售收入翻一番、成为信心百倍的演讲家、写出不朽的美国小说，还是想实现任何其他可能达到的目标，要想获得成功，就应该运用心理控制技巧。这些技巧可能直接来源于麦克斯韦尔博士，也可能来自其他受其作品影响的渠道。而有了这本书，你就有了以上技巧的源头，它们在今天仍然是最主要的来源。

尽管宣传和推销甚少，最早的《心理控制术》一书却有着令人吃惊的顽强生命力，今天在心理控制领域仍然是经典之作，这一点值得我们注意。和10年、20年、30年前一样，如今的销售经理对新加盟员工说，教练对运动员说，服务顾问对客户说：找这本书读读吧！

今天，我要斗胆补充这部不朽之作。在此过程中，我会保留原作的许多内容，而原作的另外一些内容未做任何删改，有些内容则在语言或运用举例方面做了适当更新。为使本书与马尔茨博士的其他作品融为一体，我还在其中添加了自己从讲授心理控制术技巧时得出的观察结果和经验教训，以及许多例子和故事。其中有些是运用这些技巧的人提供的，有些则是从其他一些介绍此类技巧的著作中借用的。我试图通篇保持马尔茨著作的原貌。在1960之后这么多年里，马尔茨博士和他的追随者越来越注重将心理控制的原则和概念转化切为实可行的“心理控制训练”，而我也在作品中将许多这样的练习纳入其中。总体来讲，本书是有史以来出版的介绍心理控制术的作品中最完整的一部。

我自己对心理控制的体验始于儿童时代，当时我用它来克服棘手且相当严重的口吃问题。此后，我快乐地当了20年职业演讲者。近年来，我曾面向多达35000名听众演讲，平均每年听我演讲的人数总计达20万以上。成年之后，我将这些心理控制技巧反复运用于销售、咨询和商业活动，让它们帮助我度过多产的写作生涯——我出版了9本书、一本月季通讯，录制了50多种不同的

The New Psycho-Cybernetics

录音节目。作为我的主业,我还撰写了大量广告词。

例如,通过运用心理控制技巧,在晚上就寝或睡午觉之前,我能给自己的潜意识思维下达某些指令,并将这些指令用于完成某件写作任务。双眼一睁开,我就立即坐到键盘前运指如飞,开始“下载”,把我在入睡时潜意识为我“写”的内容敲下来。不久前,我曾爬上一辆马车,成为参加挽车赛马的马夫(时年46岁),竟然发现自己参加这种活动很大程度上靠的就是心理控制技巧。

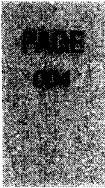
在商业生涯中,我曾与许多百万富翁甚至拥有千万资产的企业家共事,其中一些人生来贫困或经济上曾经历浩劫,另一些企业家则是起初白手起家,随后才迅速建立自己的商业帝国。他们中多数人都在运用这些技巧。像我一样,他们许多人都将自己对这些技巧的认识直接归结为马尔茨博士的影响。

20世纪80年代末时,我还是一名作家、编辑和出版商,当时我首度开始与心理控制论的直接接触。我与马尔茨博士的遗孀安妮·马尔茨合作,还有一所与她有联系的大学加盟,大家一起制作了一套录音带,其中特别突出了马尔茨博士的演讲、广播节目和采访情况。从那时起,我就着手直接研究第一本专门针对售货员、题为《零阻力销售》的心理控制专著,还投身于一个名为《新心理控制术》的音频节目(通过声音讲解书本内容)、一种为期12周的家庭学习课程、一种月季通讯,还有为某些行业、产业、团体以及国际翻译组织准备的专版节目。

我的观点是,我这一生都生活在心理控制之中,与其须臾不离,而且从中不断受益。安妮·马尔茨曾对我说,在这个主题上,她简直说不出我的作品与她已故丈夫的作品有什么区别。这真是对我的极大褒奖与鼓励。但愿她的话没有错,但愿这部对原作的扩充修订版与马尔茨博士的原作如出一辙,就像他此时此地亲手安排一样。

如果你有高见,我很高兴你能通过传真或写信告知。传真号码:602-269-3113,邮寄地址:菲尼克斯市AZ85014第103街区第7大道5818号,心理控制基金会,由工作人员转交本人。如果你有兴趣阅读基金会过期通讯,还可以访问我们的专门网站:www.psychocybernetics.com。

The New Psycho-Cybernetics



心理控制术：改变自我意象，改变你的人生

我真诚地相信，你此时手中捧读的是一种最强有力的工具，无论何时何地，无论花费多大代价，你都能用它来进行自我完善、实现目标。能尽一点绵薄之力将它拿到你的面前，那是我的荣幸。

丹·S·肯尼迪

(美国著名营销顾问，心理控制术基金会 CEO)

The New Psycho-Cybernetics



目 录 CONTENTS

序 言	1
-----------	---

第一章 自我意象：让你由内而外地改变自己	1
------------------------------	---

- ◆ 自我意象会控制你能做哪些事、不能做哪些事，哪些事对你来说很难、哪些很容易，甚至会决定别人对你有何反应，其确定性和科学性，就像一根温度计控制你家中的室内温度那样无可辩驳。
- ◆ 改变自我意象并不在于时间早晚、年龄大小。你任何时候都能开始一种全新的、不同的生活。

第二章 唤醒你体内的自动成功机制	22
--------------------------	----

- ◆ 你不是一台机器，不是计算机。但从某种实际意义上讲，你手头拥有一台威力强大得可怕、与计算机相差无几的成功机器任你支配。
- ◆ 伺服机制既能成为一种自动成功机制，也能成为一种自动失败机制，这取决于你的自我意象让它得到什么样的“出发令”或“程序”。

第三章 想象力：自动成功机制的点火开关	38
-----------------------------	----

- ◆ 我们的行为、感受和举动是自身形象和信念导致的结果。认识到这一点，就为我们提供了一个杠杆。
- ◆ 这个杠杆为我们打开了一扇强大的心理之门，通过这道门，你可以得到技能、成功和幸福。

第四章 | 让自己从错误信念的催眠中苏醒过来 62

- ◆ 至少有 95% 的人在某种程度上让自卑感影响了自己的人生，而对无数人来说，这种自卑感成了他们获得成功和幸福的严重障碍。
- ◆ “你”作为一种客观存在，不应与任何其他人形成竞争，因为在这个地球上没有任何人和你一样、和你处在完全相同的水平线。你是一个个体，是独一无二的。

第五章 | 运用理性思考的力量获得成功 74

- ◆ 要想让理性思维有效改变信念和行为，就必须让内心深处的情感和渴望与其相伴。为自己描绘你希望成为的那种人、描绘想拥有的那些东西，并假定这些设想成为可能的那一刻就在眼前。

第六章 | 放松自己才能启动自动成功机制 91

- ◆ 多数人之所以感觉匆匆忙忙、筋疲力尽，是因为形成了对自身义务、责任和职责的错误心像。
- ◆ 导致混乱的原因除紧张、匆忙、焦躁等情绪之外，还有一个原因，就是企图一次做几件事。这是一种不合理的习惯。

第七章 | 你可以养成快乐的习惯 105

- ◆ 快乐对人的思维和生理机器是朴素的、自然的。快乐时，我们思想更活跃、表现更出色、感觉更良好、身体更健康，甚至连生理感官都工作更高效。
- ◆ 不快乐的一个主要原因，就是本来与个人完全无关的事，我们却非要让自己对号入座。

第八章 | 成功型性格的组成要素与获得 121

- ◆ 多数领导人都认为，成功源于果断决策和路线纠正、不拖拉以及有可能尝试作出美中不足的选择。



- ◆ 获取知识的第一步是承认你对该领域一无所知;变得强大的第一步是先承认你不强大。

第九章 | 避免无意中激活你的自动失败机制 139

- ◆ 无意中可能唤醒和激活的自动失败机制也有其症状。我们应能发觉自身的这些症状,以便对其采取恰当措施。
- ◆ 习惯性受挫通常意味着我们为自己设定的目标不现实,或者说明为自己树立的形象不恰当,或者二者兼而有之。

第十章 | 祛除情感伤疤,做次“情感整容” 160

- ◆ 无论何时,当我们感情上受到伤害时,我们身上也会出现几乎如出一辙的现象。我们会形成“感情疤痕”或“心灵疤痕”以求自我保护。
- ◆ 许多人从来没有受到过肉体上的伤害,却在内心情感上留下了伤疤。不过,二者对人的性格造成的后果是一样的。

第十一章 | 释放你真正的个性 180

- ◆ 个性是个既有魅力又神秘的东西,容易辨认但很难界定。与其说它是从外界获得,倒不如说是从内心释放。
- ◆ 你明天在别人的心中名声如何,要由你今天的表现来决定。你要无愧于今天,正如一句格言所说:“一次只能过一天”。

第十二章 | 让你心情平静的自助式镇静剂 199

- ◆ 几乎在所有的目标追寻情景中,人自身的内心稳定剂本身,都是一个需要始终保持的重要目标。
- ◆ 运用你心灵中的平静小屋。它既可以作为一种日常使用的镇静剂,减缓神经反应,也可以作为一种擦除剂,把残存的情绪从你的情绪机器中擦掉,因为这些残存物不适用于新环境。

第十三章 | 化危急时刻为难得的机遇 216

- ◆ 有许多人倾向于把危急时刻可能带来的危险和挫折全方位放大。我们的想象力与自己作对，往往小题大做。
- ◆ 在很大程度上，危机在今天看来的确让人紧张，但在漫长的人生旅途中，只不过是一种暂时现象，只是雷达屏幕上的一个“点”。

第十四章 | 获得并保持一种胜利的感觉 233

- ◆ 感觉是不能通过意志力直接控制的。感觉也不能一厢情愿地转让，或者像水龙头那样拧开或关闭。然而，就像感觉不能被控制，它们却可以获得；就算它们不能凭借直接的意志力进行控制，它们却可以间接得到控制。

第十五章 | 让生命更健康，让生活更充实 251

- ◆ 不要拒绝别人给予我们的帮助、快乐和欣喜，因为我们同样可以给予他们这些。我们不应过于自负，以至于不接受别人的帮助，也不要过于无情，以至于不帮助他人。不要仅仅因为他人恩赐的方式与我们的偏见或自大的想法不相符就说它“不干净”。

第十六章 | 运用心理控制术改变人生的真实故事 266

- ◆ 如果你有意识地坚持运用心理控制术，它就能让你摆脱一切精神枷锁，过上人世间最充实的生活。



第一章



自我意象：让你由内而外地改变自己

只有那些敢于相信自己内心有某种东西能够战胜
周围环境的人，才能创造辉煌。

——布鲁斯·巴顿

20 世纪 60 年代末，心理学开始了一场革命，这场革命随后又在 70 年代蓬勃发展。1960 年开始写作《心理控制术》时，我正处在心理学、精神病学和医学发生剧变的前沿。有关“自我”的新理论、新观念开始出现于临床心理学家、从事精神病研究的专家中间，甚至化妆品界以及像我一样所谓“整形医生”的作品和研究成果中。从这些研究成果中得出的新方法，最终带来了人的性格、健康甚至基本能力和天分的巨大变化。过去屡战屡败的人成了成功者。在没有接受额外家教的前提下，过去得分为“F”的学生成绩变成了“地地道道的 A”。生性羞怯、不善交际、性格内向的人变得快乐而开朗。当时，有一期《时尚杂志》引用了我的文章，在该文中，T·F·詹姆斯这样概括形形色色的心理学家和医学博士们得出的结果：

认识自我的心理状态，意味着理解成功与失败、爱与恨、痛苦与幸福之间的区别。“真我”的发现能够拯救濒临破裂的婚姻、再造坎坷不平的职业生涯、改造具有“性格缺陷”的受害者。从另一方面讲，发现“真我”也意味着发现自由与强迫服从之间的区别。

这其实不算对此后 40 年发生的一切所做的预测。

《心理控制术》第一次出版时，如果你前往一家书店买一本来读，也许会发现它静静地躺在阴暗角落的某个书架上，与十几本其他所谓的“自助”类图书放在

The New Psycho-Cybernetics

一起。当然，“自助”图书如今已经成为整个书店图书中数量最多的一部分。心理学家、精神病专家、临床医学家如雨后春笋般出现，大量专家人士也开始露面，比如运动心理学家、团体工作绩效指导者等等。寻求此类帮助已经不是让人难为情的事，以至于在某些领域，寻求专业人士援助已经成为一种时尚。自助心理学已经风靡一时，甚至在商业信息类电视节目中都占有一席之地！

化难为易

今天蓬勃发展的见解、信息，有许多似乎都建立在心理控制理论这个基础之上，它们几乎能帮你实现从克服拖拉习惯到提高打高尔夫球击球技巧在内的一切目标，这一点让我感到欣慰。你也许会说，我最初的作品具有时代超前性，也可能说它已经过时。从个人角度讲，无论你得出什么结论，对你来说最重要的一点是：事实证明，心理控制术所作的基本承诺，无疑是完全正确的，这个承诺即“化难为易”。无论现在对你来说难以完成的事是什么，无论促使你读完本书的原因是什么，你都可以通过运用某些合理的心理学概念、通俗易懂而且易于掌握的心理训练技巧，以及几个实用的行动措施，将其化难为易。

你不为人知的宏伟蓝图

我极力认为，现时代心理学最重要的发现是对自我意象的揭示。通过认识自我意象、学会纠正自我意象并控制它为你所用，你就能获得难以置信的信心和力量。

无论你是否认识到，每个人的内心都有一幅描绘自己的精神蓝图或叫“心像”。对我们的意识来说，这幅图可能模糊不清、朦朦胧胧、不甚分明。其实，人的意识甚至根本无法辨认出它。但它的确就在那里，完完全全，纤毫毕现。这个自我意象就是我们自己对“我是什么样的人”的看法，它是以我们的自我看法为基础形成的。这些关于自己的看法，大多数都是根据我们过去的经历、我们的成与败、我们的荣与辱以及别人对我们的反应（尤其是童年时代的早期经历）而无意识地

形成的。根据这些看法,我们便从心理层面上构建了一个“自我”(或一幅关于“自我”的图像)。就个人来讲,一旦某种针对自己的想法或信念进入这幅图像,它就会变成“事实”。我们并不质疑它的正确性,而是头也不回地按照它去行动,就像它的确是真的一样。

因此,自我意象会控制你能做哪些事、不能做哪些事,哪些事对你来说很难、哪些很容易,甚至会决定别人对你有何反应,其确定性和科学性,就像一根温度计控制你家中的室内温度那样无可辩驳。

具体来说,你的一切行动、感受、举止甚至才能,都始终与这一自我意象相符。请注意“始终”这个词。简言之,你认为自己是什么样的人,就会“按照这一类人的特点去行动”。更重要的是,你根本无法背其道而行之,哪怕有意识地努力或坚忍不拔也无济于事(这也是有些人咬紧牙关努力想做成某件难以做到的事却必败无疑的原因。其根源不在于意志不坚定,而在于对自我意象的管理)。

“反弹”效应

自我意象中认为自己“胖”的人(即此人的自我意象说“我喜欢吃甜食”,说她挡不住“垃圾食品”的诱惑,而且找不出锻炼的时间)总是无法减肥并保持体型,无论她怎样有意识地想方设法与这种自我意象对抗也是徒劳。你无法做到长时间超越或逃避自我意象。就算你真能做到短暂地逃避,也会立即产生“反弹”效应,就像一个橡皮圈,在两个手指之间伸长,但稍一松懈就会恢复原状。

如果某人认为自己是“失败型的人”,那么无论动机多好,无论意志力多么坚强,他总能找到失败的方式,哪怕机遇真真切切来到眼前,也会与他失之交臂。如果某人认为自己是不公正社会的牺牲品,认为自己“注定要受苦受难”,那么他发现周围的环境总是证明他的看法没有错。

你还可以使这种观点进一步具体化。比如,你参加的高尔夫球赛,你的推销生涯、公众演讲、减肥、人际关系等等。对自我意象的支配是无条件的、带普遍性的。“反弹”效应无处不在。

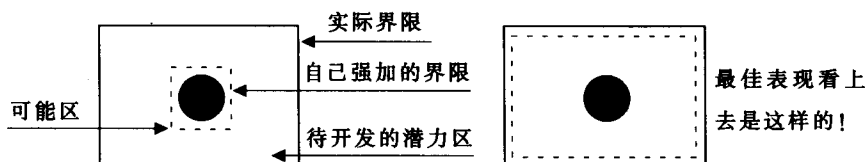
自我意象是一个前提、基石或基础，你的全部性格特征、行为举止，甚至所处的环境，都以它为基础建立。结果呢，我们的经历似乎总是证明并加深我们的自我意象，从而形成一个循环。至于这个循环是恶性的还是良性的，那要视具体情况而定。

比如说，一个自视为“F”型学生的孩子，或者认为自己“对数学一窍不通”的学生，总是发现成绩单上真的每次都是“F”。于是他便有了“证据”。同样，专业销售人士或企业家也会发现自己的亲身经历总是“证明”自身的自我意象是正确的。无论什么事让你觉得困难，无论你在生活中遇到什么挫折，这些困难和挫折似乎都在“证明”并强化某种像唱片上的凹槽一样深植于你自我意象中的东西。

由于这种客观“证据”的存在，我们很少想起自己的症结在于自我意象或者我们的自我评价。如果告诉某个数学不好的学生，说“根本学不好代数”这句话不过是他的“想象”而已，那他可能会怀疑你是否神志清醒。他努力地学啊学，但成绩仍然不尽如人意。如果告诉某个销售代理商，说“挣钱无法超过某一金额”不过是她的一个想法，那么，她会拿出她的订货簿来证明你的说法不对。只有她最清楚自己付出了多少努力，又经历了多少次失败。然而，正如我们将看到的那样，一旦说服他们努力改变自我意象，无论是学生的学习成绩还是推销员的挣钱能力，都会发生几乎令人不可思议的变化。

很显然，光说“一切存在于你的头脑，你认为自己行，就一定能行”是不够的。实际上，这简直是对他人的伤害。这样解释也许更有效果：“成绩或挣钱能力”建立在某种根深蒂固、甚至可能难以觉察的思想模式之上，这种思想模式一旦改变，你就能从中解放出来，从而更有效地开发自身潜力，并得到与此前具有天壤之别的结果。这便让我懂得了一条与自我意象有关的最重要的真理：自我意象可以改变。

无数事例证实，改变自我意象并不在于时间早晚、年龄大小。你任何时候都能开始一种全新的、不同的生活。



自我意象是如何发挥作用的

如图,假设我们生活在两个盒子里。最靠外的一条实线代表实际界限,或叫现实界限。左图(代表受到严格束缚的“自我”)中的点线或虚线表示给自己强加的界限。实线与虚线之间的区域指你潜力尚未得到开发的区域或范围。当你认识到强化并解释自我意象的含义时,就会将虚线向外移动,使其越来越靠近实线,从而使你能更充分地运用自身潜力。

成功是由内而外,而不是由外向内的

我们知道,一个人要想改变习惯、性格或某种生活方式似乎特别困难,其中的一个原因是,几乎一切图变的尝试可以说都始终指向自我的周边界限,而不是指向自我的中心。

许多病人都对我说过这样一些话:“如果你现在说的是‘积极思考’,我以前曾经尝试过,但那对我一点不管用。”然而,这样说的時候总有一个小问题:这些人在运用或尝试运用“积极思考”方法时,要么用于考虑特定的外部环境,要么用于考虑某些具体习惯或性格缺陷,如“我会得到那份工作”、“今后我要更坦然、更放松”、“这次商业投机肯定会使我撞上好运”。如此等等。但是,他们从来不琢磨如何改变对“自我”的看法,而自我意象才是实现这些目标的关键。

耶稣曾告诫我们不要做把新布料补到旧衣服上或者用旧瓶装新酒的荒唐事。如果用“积极思考”作为补丁,补到同样一件旧的“自我意象”衣服上,是不会收到好效果的。实际上,对自己的看法始终很消极,却又想对某一具体情况进行积极思考,这几乎是不可能真正完成任务。无数试验证明,对自我的看法一旦改变,与新的“自我看法”相符的其他事便能很容易、不费力地办到。

自我意象是个体思想体系的核心

已故的普雷斯科特·莱基最早做过一个与此相关的、最令人信服的实验。他是研究自我意象心理学的先驱之一。莱基把人的性格看成一个“思想体系”，其中任何一种思想都要与体系中所有其他思想一致。与体系不相容的思想会被体系排斥、视为“不可信”，从而不具备指导行动的效力。看似与整个体系相符的思想才会被接受。这个思想体系的核心（或者说是建立所有其他思想的基石或基础）便是个体自我意象，或者说是个体对自己的看法。

由于莱基是一位教师，所以有机会通过成千上万名学生来验证他的理论。他提出，如果学生学习某一学科有困难，那可能是因为他自认为不适合学习该学科。然而莱基相信，如果能说服该学生去改变对自己的自我界定，其学习能力应该也能随之改变。

事实证明的确如此。有一名学生在拼 100 个单词会拼错 55 个，而且多门功课不及格，甚至整整一年连学分都没有，但在第二年总评却达到 91 分，还成为所在学校拼读最好的学生之一。另一位由于学习成绩差被勒令退学的女大学生，却在退学后考入哥伦比亚大学就读，还令人信服地得到了“A”。有个测试机构告诉一位男孩，说他根本没有学好英语的天赋，但这个孩子在第二年却获得了文学比赛的优秀奖。

这些学生的问题并不在于太笨或缺乏基本素质，而在于有一种不恰当的自我意象（“我不是学数学的料”，“我天生就缺乏拼写能力”）。他们“认同”自己的错误和失败。他们不说“我那次考试失败了”（以事实为依据的描述性语言），却得出“我是失败者”的结论；不说“我那门功课不及格”，而是说“我是个由于不及格而退学的学生”。有兴趣进一步了解莱基作品的人，不妨找一本他编著的《自我一致：关于性格的一种理论》读读。

莱基还运用同样方法纠正学生咬手指以及口吃之类的坏习惯。

我自己保存的资料中就有一些同样服人的卷宗：一位特别害怕和陌生人交往甚至于几乎不敢出门的女士，如今却成为演讲家，并以此作为谋生的职业；另一位由于“对销售毫无兴趣”而拟好辞呈的推销员，销售成绩却在 6 个月之后排名居百佳推销员之首；一位由于“紧张”和不堪承受每周准备一篇发言的压力而

The New Psycho-Cybernetics