

不战而胜

上海三联
大众心理译丛

[奥] 约瑟夫·基尔什纳 著 姚立群 译



Shanghai
Sanlian
Zhong Xingli
Yichong

上海三联书店

上海三联大众心理译丛

不战而胜

[奥] 约瑟夫·基尔什纳 著

姚立群 译



上海三联书店

图书在版编目(CIP)数据

不战而胜:生活中面对攻击的十三种策略/(奥)基尔什纳著;
姚立群译. —上海:上海三联书店,2001.1

(上海三联大众心理译丛)

ISBN 7-5426-1473-8

I. 不... II. ①基...②姚... III. 成功心理学 - 通俗读物
IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 77438 号

不战而胜——生活中面对攻击的十三种策略

著 者 / [奥]约瑟夫·基尔什纳

译 者 / 姚立群

丛书策划 / 李颂申

责任编辑 / 陈翔燕

装帧设计 / 鲁继德

责任制作 / 沈 鹰

责任校对 / 张大伟

出版发行 / 上海三联书店

(200233) 中国上海市钦州南路 81 号

制 版 / 上海三联读者服务合作公司

印刷装订 / 长阳印刷厂

版 次 / 2000 年 12 月第 1 版

印 次 / 2000 年 12 月第 1 次印刷

开 本 / 850×1168 1/32

字 数 / 100 千字

印 张 / 4.5

印 数 / 1-8 000

ISBN 7-5426-1473-8

G·451 定价 10.00 元

引 言

1. 人们如何会被对手击败

您是否考虑过,我们为什么会如此热衷于找寻他人的错误,并对此大肆炫耀?

非常简单:我们希望通过贬低他人来抬高自己。当我们说“你又做错了”时是在显示自己的优秀。

其实这是一种相当糟糕的获取幸福、成功和承认的方法。您不这么认为吗?真正优秀的人不需要别人来证明自己的优秀。他不需要利用任何人来让自己出风头。

我的意思是:必须以别人的失败来证明自己胜利的人,并不是真正的胜利者。事实上他在依靠失败者。因为如果没有输家,这位赢家也完全不可能是赢家。

“如果这样的话,”也许您现在会好奇地提出:“谁才是真正的胜利者呢?”

真正的胜利者不需要失败者。战胜自我的人不需要与他人争一时之长短。甚至不必对他人的攻击进行防卫。

试着设想以下的情景：

您在夜晚经过一个公园。迎面走来一个年轻人，留着一络一络的发型，指甲黑乎乎的，手里还握着把刀。

他开口说道：“把钱包给我，否则就捅死你。”他的声音如此冷静，没有丝毫迟疑，看来他是认真的。

您站在那儿，一动不动。甚至还可能略带微笑。年轻人于是感到不安，紧张地喊道：“快点拿出来，否则杀了你。”但因为您仍不准备交出钱包，他于是就持刀向您刺过来。

您快速闪向一旁，他没刺中。而攻击落空也使进攻者站立不稳。刺杀的力量使他失去平衡。

他站稳后吃惊地盯着您，而您站在那里，似乎与整件事毫无关系。表面上，这个男人现在似乎对他的企图不再有把握。但某些东西——也许是被伤害的自尊，也许是愤怒——促使他又一次发起攻击。

这次，他用力刺向您的喉部。但几乎无法察觉的您的身体的小小转动，让他的尝试又一次落空。这个男人因自己的攻击所累而摔倒在地上。他无助地看着您，不知您会对他采取何种行动。是用鞋踩他的脸，还是抓着他直到警察赶来？

您没有采取任何行动。您没有为复仇的心理所支配，而是转身离开，不再看他一眼。脸上的表情似乎是刚刚听了个并不太可笑的笑话。思想中没有恐惧和愤怒。

您如何看待这个听上去更像一出杜撰的电视侦探

片,而并非现实生活故事?

这就是如何不战而胜的例子,其中并无失败者。进攻者用他的攻击打败了自己,而您并没对他动一根手指头。

您战胜了自己的恐惧、愤怒及复仇的欲望。既不存在责任也不存在罪恶,进攻没有遭到抵抗。

这就是人们对“不战而胜”的内涵的理解。以上这个用刀的故事当然只是个戏剧性的例子。日常生活中现实的战斗发生在完全不同的战场上,我们司空见惯并且无法避免:

- 在家庭中,夫妻之间,父母与孩子之间以及兄弟姐妹之间。
- 在学校中,老师和学生互相比赛,努力战胜对方。
- 在公司里,上司和下属利用同事相争为自己捞取更多的成绩和好处。
- 在电视中,广告一直将消费者当作傻瓜,直到他决定购买该产品为止。

日常的战斗最终还将在国家和人民、官僚和请愿者、病人和医生、道德卫道士和罪人、政治家和选民之间继续进行下去。

我们习惯以怎样的姿态来对这些攻击做出反应,它们在我们的生活中时时刻刻犹如猛烈的雷阵雨般劈头盖脸地砸过来。

我们像疯子般战斗。我们要保卫自己良好的名声，即便根本不曾有过。我们为自己的权利、荣誉、金钱、财产和受到伤害的自尊而战，可能永远都要如此。

我们战斗再战斗，但几乎没有些微获胜的机会。因为只要我们在很大程度上重视这些概念：“好名声”、“自尊”、“财产”或“荣誉”，就总会有人在此攻击我们，让我们顺从，并企图利用我们达到他的目的。我们于是别无选择，除了战斗。

在我们的生活中或这个伟大世界的发展过程中，一直是永恒主题的战斗曾让什么变得更好吗？您会因为告诫您的对手，也许是同事，或者是顽固的伴侣，让他们收敛一点而变得特别幸福吗？

不久前，人们再一次呼吁帮助非洲人民与饥饿作斗争。从洛杉矶到布隆别特，爱心大战立刻进行得如火如荼，业主们都从灵魂中捐出了罪恶感。但在这次虚情假意的世界大战中，胜利在哪里？现在非洲就不存在饥饿了吗，或者那里的人们只是被唤起错误的希望？

有时我们也假装为世界和平或人们之间的友爱而战。随后我们可能会经历这种有趣的画面，战士们为了“爱与和平”而互相打破脑壳。

放眼望去，我们找不到任何东西可能通过这场永恒的为了一个更美好的世界而进行的战争变得更好。古往今来存在着太多的仇恨、动荡、压迫和野蛮行径。这还完全没有考虑那些随着时间的推移，这个热衷于追求爱与

和平的世界所累积的也许足以毁灭整个人类成百上千种的武器。

也许现在已经到了彻底对战斗进行质疑的时候。这本书所探讨的就是我们个人如何能够在日常生活中进行避免战斗的尝试。

可以确定的是，有意愿学习“不战而胜”这项高级技艺的人，是将自己投身于一场巨大的冒险之中。他的整个生活会因此而完全改变。朋友们可能会以为他疯了。他也许会辞职，和伴侣分手，完全变成另一个人。

另一个人？

也许现在他才成为那个过去一直存在但却未认识的自己。他到目前为止的存在只是让他为了一个完全不是自己的人而战斗。

“不战而胜”对那些已厌倦为他人而战，出于恐惧而独自承担为了他们生活中的胜利而付出责任的人们是一项优秀的行为策略。

这是一种听上去简单而自然的策略。这也是它们——前提是人们理解其所涉及的内容，并准备好在今后的生活中加以运用。

以下这种变形属于经典的“不战而胜”的模式：

安东对布鲁诺说：“你是我们公司最大的胆小鬼。”

布鲁诺既没有被激怒也没有自卫。他没有战斗，而是非常冷静地回答道：“安东，你说的有道理。”

另一种变形源自婚姻生活：

妻子用蔑视的口气对丈夫说：“站直点，要像个男人，你这个胆小鬼。”

对此，他高兴地说：“我很高兴是个胆小鬼。”

“嗯，”您现在可能会反驳，“那一个真正的男人在他的男性尊严被严重伤害时该怎么做呢？”

对的：这位丈夫受到了嘲笑，他的荣誉被伤害了。也许甚至在孩子面前，这让一切变得更糟了。

但如果对于一个男人，他不再认为荣耀、自尊及其他所谓男子气概的普遍特征有任何意义，那整件事会怎样？某一天他意识到在所有这些日子中他以此换回的只有千万倍的困难、侮辱和失败，而不是生活的欢乐。于是他就会将它们弃之一旁。

他不再为荣誉而战。他轻而易举地战胜了它。他也不再和罪恶感做斗争，因为他不再为所做的一切感到有罪。没人能勒索他，因为他明白了这个原则：“在我身上会发生的最坏的事就是死亡。但我已经习惯了。”

能这样思考并付诸行动的人是胜利者。他的胜利在于他已停止战斗。

2. 人们这样玩这个精彩的生活游戏

已经考虑要玩这个游戏的人——“不战而胜”是我们生活中最迷人的游戏——必须在一开始了解五条重要规则。

它们是：

规则一

只有当你能战胜自己时才能战胜对手。

规则二

只有当你至少有两条后路时才能开始这个游戏。

规则三

不要为失败找借口。

规则四

你独自玩这个游戏，你是自己的裁判。

规则五

无论你在这个游戏中倾向使用哪一种策略，有一点是相同的：你只有唯一的一个机会。

必须承认这样的规则会让初来乍到的门外汉有些不习惯。但它可能立刻在此显示出，谁对“不战而胜”怀有正确的态度，谁可能永远也无法掌握它。

比如一位有天分的读者能毫无困难地理解规则三。也就是：成为胜利者决不意味着不允许遭受失败。一个真正的胜利者十分清楚，对他来说，一次失败并不是通常意义的失败，而是迈向下一个胜利的富有成果的一步。

如果您不经意间忽略了上面的文字，请允许我重复这个断言：“失败对于一位真正的胜利者并不是失败，而是迈向下一个胜利的富有成果的一步。”

如此看来，以上五条游戏规则对每一位理解“不战而

胜”深层意义的人,都有它们自己的显而易见之处。

规则二大致以前普鲁士将军,军事理论家卡尔·冯·克劳塞维茨(1780年—1831年)的认识为基础,他曾详细论述过战争中获得胜利的前提条件。

他认为一个成功的战略必须针对对手的三个攻击点:战斗力,物资储备和意志。这些认识是他通过研究拿破仑和弗里德里希大帝的战争而获得的。

稍后,他又语出惊人,战争是以其他手段继续的外交。这一点明显违背了“不战而胜”的规则二,它强迫性规定至少有两个——而不仅仅只有一个唯一的选择,才能提出胜利的要求。

“不战而胜”这一认识的出发点是,如果游戏玩家对于日常生活中的行为策略不具有足够的可行的选择,这种策略就会产生高度依赖性。由此每个获胜的机会都会被降至最小。

日常生活中的各种现象没有比单方面的恋爱关系能更清楚地表现这一点:

A爱上了B,并说服自己,在这个世界上不会再有能如此让他深爱的人了。除了独身和死亡的不幸,他对B没有选择。因此从一开始A就注定要失败。

B对A单方面的夸张的恋爱关系很快就极为厌烦她觉得自己被困于一个金鸟笼中,受到束缚。也许,还被无休止的妒忌所追逼。

B于是找借口试图逐步退出这一关系。A首先做了

许多无望的努力。这也许会奏效,再一次欺骗自己,B除了他谁也不爱。但归根到底,小车已经开进了死胡同。

当失败暴露出来时,A会变得绝望。他可能会轻率地有自杀的想法,认为他全部的生命都毫无成就,不再有真正的意义。而要对此负责的是他的伴侣,命运或其他任何不知名的力量。

在这种情况下,他的遭遇的原因仅仅在于,在开始这个游戏时他没有拥有至少两个可行的选择。

一旦A最终明白,和B的事不会有任何结果,作为游戏玩家的他会立刻拿起电话打给备选的C,请求见面。

而C完全有可能这天心情不好。于是他可能被拒绝。如果此时A只有这唯一的备选方案,那么就只能说:“我清楚地意识到,在爱情方面我一点儿也不走运。”

以上是没有经过富有成效的学习而可能遭到的失败,即根据规则来看不是胜利。但如果A现在打电话给第二个备选D,而这位很高兴地同意了,那么这个游戏就会作为胜利而被记载下来。

这个例子的实用意义是:没有失望,没有与受伤害的自尊的战斗,没有道歉。A遇到了D,这将是一个充满信心的美好夜晚。

现在如果游戏的下一阶段,也能和两个备选进行,这一天就过去了。

这是高兴的一天,一个胜利,没有战斗。

我们可以把在这里谈论的规则二的意义最终统一

为：谁拥有足够多的后路，就可以免受任何人的勒索。

比如某个电视广告为我们提供了产品 X，并声明是解决这个问题的唯一真正有效的方法，我们也许可以在决定购买前先用至少两个备选方案与这个论断进行对照。

顺便提一下，规则五在这里同样有效，即我们对于所有希望成功完成的事都只有一个机会。在购物的例子中表现出这样两点：

1. 我们将该产品与另两个可行的备选进行比较，绝不让自己被勒索的企图所影响，比如：“赶快行动，否则您就错过了生命中的机会”或者“今天——最后一天”。

2. 我们更多地将自己真正的需求与该产品进行比较，并检查我们目前是否十分需要这个解决方案。

游戏规则五的出发点是，我们生活中的一切都有他的时间，都需要他的时间。只有当这个条件被满足时，行动才具有获得成功的前提。

正如您从对这五条规则的初步解释中已经能够认识到的，全部的生活都被包括在这个巨大的游戏中。爱情、工作以及我们每天都会遭遇到的勒索。

“不战而胜”的意义在于，我们有能力化解这些加诸于我们身上的勒索，就像公园中那个持刀的男人，什么也无法刺中。

目 录

引 言

1. 人们如何会被对手击败 1
2. 人们这样玩这个精彩的生活游戏 6

第一章 每个人生活中都应获得的七种胜利

1. 战胜必须获胜的强制心理 2
2. 战胜对自己的不信任 6
3. 战胜我们从来就无法满足的道德 12
4. 战胜负责及赎罪的原则 16
5. 战胜对最糟糕的事的恐惧 21
6. 战胜我们幻想的界限 25
7. 战胜理智的威力 30

第二章 胜利之路上的六种阻力

1. 对隐藏于我们内心,期待被利用的无限可能
性的怀疑 35
2. 自己不思考的惰性 40
3. 对惩罚的恐惧和对赞扬的需要 44
4. 对他人许诺的轻信 46

5. 希望某些事没有我们的帮助也能变好	51
6. 对世界上“和平与爱”的幻觉	56
第三章 不战而胜的十三种策略	
1. 生活在当下	61
2. 放弃的策略	67
3. 调动自己的力量	72
4. 不带罪恶感的行动	77
5. 和谐的统一	81
6. 内在游戏	88
7. 化解每一次攻击	93
8. 没有恐惧的等候	98
9. 自己的真理	104
10. 运动中的安静	108
11. 一个机会	113
12. 不带成见的判断	118
13. 伟大的计划和微小的步骤	123
尾 声	
对“不战而胜”最后的鼓励	129
后 记	132

第一章 每个人生活中都应获得的七种胜利

如果您购买了这本书,您大概不属于那些认为自己是失败者,并放弃所有尝试,以让自己的生活再向前一步的人。

如果您不属于上述情形,那对您有两种可能性:

1. 把这本书扔到最近的垃圾桶中,并向所有朋友解释您犯的错误,这是本多么劣质的作品。

这样您就有一个很好的借口,不让生活发生任何改变。并且可以继续将使这个世界沦落到如此绝望境地的责任归咎于这个社会、命运和其他所有的人。

2. 给自己一个机会,把这本书继续看下去,并希望在

阅读过程中自动发生一些事情。此时您可能会认识到：如果我不做这件事，生活中什么也不会发生。这个认识可能已经是对自我的第一次胜利，而它可能会彻底改变您全部的生活。

一个完全现实的希望。

所有对“不战而胜”持有认真的态度并有兴趣了解的人，会在以后的篇章中找到您所期望的七个提示。

1. 战胜必须获胜的强制心理

一个需要失败者的胜利者——根据您已经了解的“不战而胜”的原则——并不是真正的胜利者。胜利本身和对获得胜利的强制心理，两者的表现十分类似。

那位传奇的吸烟者，温斯顿·莱奥那得·丘吉尔爵士，1940年至1945年的英国首相，曾做过大意如下的发言：

如果您强迫自己今天做一些明年才应该做的事，只能事倍功半。较好的方法是，练习您的忍耐力，直到时间、环境及您都为此做好充分准备。随后成功可能会自动送上门。

如果温斯顿爵士确实曾说过这话，那么毫无疑问，他属于“不战而胜”进步的信奉者。他已经认识到没什么比获胜的强制心理更能阻碍胜利的了。