

心灵健康
系列



RE-CREATE
YOUR LIFE

重塑你的生活

[美] 莫蒂·莱弗科/著
赵真 张阳/译

利用DM(Decision Maker)技术
改变你的生活
塑造全新的自我
成为一个生活的创造者



团结出版社

图书馆

9

重塑你的生活

——利用 DM (Decision Maker) 技术改变你的生活，塑造全新的自我，成为一个生活的创造者。

〔美〕莫蒂·莱弗科/著
赵真 张阳/译

团 结 出 版 社

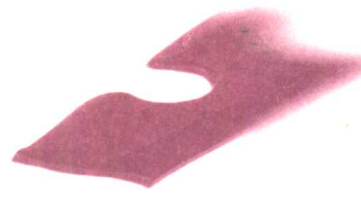


RE-CREATE YOUR LIFE

重塑你的生活

[美] 莫蒂·莱弗科/著
赵真 张阳/译

团 结 出 版 社



图书在版编目 (CIP) 数据

重塑你的生活 / (美) 莱弗科 (Lefkoe, M) 著; 赵真, 张阳译 —
北京: 团结出版社, 2000 1
ISBN 7-80130-366-0

I. 重… II ①莱… ②赵… ③张… III 社会生活-通俗读物
IV. C913-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (1999) 第 72878 号
图字: 01-1999-3600 号

Copyright: 1997 BY MORTY LEFKOE This Edition Arranged With JANE DYS-
TEL LITERARY MANAGEMENT Through Big Apple Tuttle-Mori Agency,
Inc., and Beijing International Rights Agency Simplified Chinese Edition Copy-
right: 2000 UNITY PRESS All Rights Reserved

出版: 团结出版社

(北京市东城区东皇城根南街 84 号)

[电话 (010) 6513 3603 (发行部) 6524 4792 (编辑部)]

<http://www.tuanjiecs.com>

E-mail: unitypub@public3.bta.net.cn

经销: 全国新华书店

印刷: 东方印刷厂

开本: 850 × 1168 毫米

印张: 9 375

字数: 216 千字

印数: 6001—9000 册

版次: 2000 年 2 月第一版

印次: 2000 年 9 月 (北京) 第一版第二次印刷

书号: ISBN 7 80130 366-0/C·20

定价: 18.00 元 (平)

(如有印装差错, 请与本社联系)

致珊莉：

我最好的朋友、伙伴和妻子。谢谢你对我的支持。因为有了你，我生活中的每一天都充满着新意。

致布莱克和布瑞特尼：

是你们给予了我这个世界上最让我感到骄傲的称呼——爸爸，谢谢你们每天带给我的爱与快乐。

一封来自作者的信

《重塑你的生活》——改变你自己以及你周围的这个世界。本书所要阐述的是一种关于如何实现人类自身根本改变的崭新的理论，即：**DM** 技术的理论。**DM** 技术是帮助你实现根本的转变、创造全新生活的具有革命性的新方法，我把这种方法称为 **DM (Decision Maker)** 技术，即：做你自己生活的“决策者”。本书详细地阐述了个人、团体以及社会之所以成为他们现在的样子的原因，为什么达到持久的改变是如此困难，以及如何才能实现根本的、持久的改变。

DM 技术的理论是基于以下的原理产生的：通过对人们所表现出的行为和感情模式的挖掘与分析，找出与之相关的“观念”，然后消除掉这些观念。这样，那些与之相应的行为模式也就随之消失了。由于人们所表现出的行为及感情模式是内心观念的自然反映，因此行为模式与内心观念这两者之间是相互统一的。换句话说就是：有什么样的内心观念就会表现出什么样的行为模式。本书列举了许多的事例来向读者

们展示 DM 技术是如何帮助个人、企业以及社会实现根本的改变的。DM 技术首先通过对人们生命早期生活体验的挖掘和分析从而达到消除观念的目的。一旦某种观念被消除了，与之相对应的行为和感情模式也就不存在了。在这样的过程中，你所体验到的“自我”就是你成为了自己生活的主宰以及现实的创造者。

《重塑你的生活》一书所呈现给读者的是一种具有实用性的新理论：关于“意识”、“创造”和“改变”的本质以及这些因素与人类的心理健康、社会的正常运转、成为合格的父母亲以及诸如吸毒、暴力等社会问题的密切关系。与那些介绍人类意识本质的其他理论所不同的是，本书所阐述的这一理论具有很有效的现实意义，事实已经证明了这一点，DM 技术确实很有效。

除此之外，更重要的一点是：《重塑你的生活》一书所阐述的理论不但可以帮助个人创造出更加美好的生活，它还能帮助我们为之工作的公司或企业以及我们所归属的社会向着更健康、更美好的方向发展。

序： 我的个人经历

要想解决现有的任何一个重大问题，我们的思考水平就不能只停留在当初创造此事物时的水平上。

——阿尔伯特·爱因斯坦（Albert Einstein）

在 38 岁以前，我对生命的主要兴趣就在于挣很多的钱并希望成为一个商界名人。“成功”一词在我的字典中就意味着个人帐户中有几百万美金的存款、自己的照片能够出现在《财富》杂志的封面上。向着这个目标努力使我成为了一个管理顾问和作家。作为一个顾问，我帮助许多公司开发创造更加有效的交流方式以及市场运作程序。我还为几本出版物如：《财富》、《华尔街时报》、《国家商务》和《Barron's》等自由撰写了 100 多篇有关商务和政府题材的文章。

那时的我是一个十分理性的人，几乎从不在乎自己的任何微妙感受。我是一个十足的理智型而绝非感情型的人。

向着自己的目标我疯狂地工作着，我的动力就是要实现我所认为的“成功”。但是在我的内心深处却是很困惑和不快乐的。随着岁月的流逝，我发现自己很多时候都处在一种低沉的情绪中。为了摆脱这种情绪，我最终参加了个人和群体的心理治疗课程，目的是为了能够更自如地对付日复一日的生活压力。但是无论是个人心理治疗还是群体心理治疗都未能从根本上治愈我内心深处的症结。

改造自我的开始

我在 38 岁的时候接受了一种叫做 est（增强意识自我实现）的培训课程，这是 20 世纪美国企业家沃纳·爱赫德（Werner Erhard）创建的。通过这个课程，我实现了一种自身快速、根本的改变。我不再像从前一样渴望着财富和名誉，也不再像从前那样使出浑身的解数来求得他人的认可。我的人生目标转移到了另一个方向上，那就是转移到了“为他人”的方向上。

1975 年我参加完在纽约的 est 培训课程后不久，这个机构提供给我一份在旧金山市的工作，负责公共信息咨询以及管理一些特殊项目。在那里工作了两年半后，我离开旧金山搬回了纽约，并在那里继续为 est 工作，在这段时间里我负责为 3000 多名 est 的毕业生组织了近 20 场不同的讲座，并协助举行了近 20 个培训。

我在 est 所做的最后一个项目是：帮助沃纳·爱赫德先生

为解决世界饥饿问题而实行的“饥饿计划”（简称 THP 计划）。我所协助进行的是此项计划的原始数据整理工作，这个计划被介绍给了近 35000 人。后来，我与沃纳合作撰写并出版了《资源文件》一书，书中阐述了“饥饿计划”的原理以及如何使这个星球因饥饿而导致死亡的问题得以彻底解决。这是我第一次尝试去系统地思考如何利用自己思想的力量去为世界的根本改变而努力。更重要的是：事实证明这种改变是可能的，而这是我几年前想都没有想到过的。能够为世界的转变而尽我的一份力量使我有了一种神圣的使命感，而这种感觉真是让我兴奋不已。

离开 est 之后，我又回到了顾问咨询行业，但是这项工作却再也不能使我满足了。在有了这份在 est 的体验后，我再也不是从前的那个我了。我开始以一种更加“自我”的目光看待、理解自己。变得越来越“精神化”，并且力图寻找一种能真正改变企业乃至整个世界的方法。对于我工作中诸如：提供给公司建议如何更好地交流、市场竞争策略等等内容已经引不起我的兴趣了。

除此之外，我以前的工作方式所造成的客观结果也让我有种挫败感。我注意到越来越多的公司企业保留并同意我给他们提的建议，却很少有人会按照我所建议的内容进行下去。我调查了许多其他的或大或小的咨询顾问公司，他们都承认：“除非你手把手地领着你的客户实施这些建议，否则，在大多数情况下，事情都是不了了之。”这使我感到困惑不已，为什么一个公司付了钱，得到了他想要的建议，却不按照他所得到的建议去做？

正当我百思不得其解的时候，我忽然意识到这种明明知道有好处却不去做的事情不但发生在公司里面，也发生在我

们个人的身上。在生活中往往会遇见这样的情况：我们读了一本书或是听了他人的建议而决定按照他们说的去做（例如锻炼或节食），事实上却从未真正地做过。反而言之，又有多少时候人们会不知不觉地卷入明显对自己不利的活动和关系之中呢？

我们为什么会这样做？

针对这种现象，我开始了我的研究工作。首先我列出了一些学术性的问题来帮助自己更好地分析理解公司和个人行为模式的根源所在。我阅读了大量的相关书籍和资料：涉及内容十分广泛。从“人类意识的本性”到“企业机制重组”还有“边缘科学”的内容。为此，我还创办了许多工作室来研究这个课题。那时，我总结出的结论是：人们的所做所为、所感都是由他们头脑中的观念决定的。这些观念包括他们对自己的观念、对他人的观念和对人生的观念。这种认知和理解是许多人包括佛教信徒几百年来所固有的。我开始明白为什么个人和企业如果不首先改变自己的观念，就很难改变自己的行为——即便是在他们真的想努力改变的时候也很难做到。但是仅仅知道“个人和群体的行为问题的核心源于自身的观念”只是在对这个课题研究过程中的第一步。我还需要继续研究的是如何改变“观念”的问题。

我工作的主要目标就是要找到解决问题的答案。首先我回顾了自己这些年以来所从事的咨询顾问工作的经历，我的感觉是：与其为个人和公司团体提供一些表面看上去很不错而实际上却无法实施下去的所谓“建议”，还不如换一种方

法思考问题。我开始设想：如果用帮助他们改变自身观念的方法去解决他们自身的问题，结果会是怎样？

大概就是在那段日子里，我有一个朋友找到了我。他叫泰瑞·舒尔（Terry Shull），在 AT&T 工作。他建议我们专门为一个公司的技术服务人员创办一个工作室，他提到的这个公司是不久前从 AT&T 分离出来的。他说：如果通过我们工作室的培训，能够使该公司的服务人员提高工作质量、提高服务意识的话，那么将来我们这个工作室的生意一定会不错。很明显的一点是：从前的那些教给客户们应该做什么、如何做、为什么这样做的传统方式已经过时了，而且这些老掉牙的方式也不可能达到我们所期待的效果。而从另外一方面说，如果我们把他们的工作性质重新定义一下：由“客户服务人员”变成是“能让客户感到满意的人”的话，他们就有可能明白自己工作的最初意义是“为了让客户满意”而不像人们熟视无睹、习以为常地定义的那样简单，因此服务水平戏剧化的提高也不是一件不可能的事。

我创建这个工作室的目的就是在于：要研究出一种能帮助人们以一种全新的态度和观念对待工作的方法，并把这种方法推而广之。在这以后将近一年的时间里，我联系并研究了许多家公司，并与他们谈到了我的想法。他们虽然对此很感兴趣，但是却并没有真正打算去亲自尝试。在那段时间里，我还被另外一个问题纠缠着，那就是：究竟是什么能永久地改变一个人的观念？我继续埋头阅读、冥思苦想。

在我准备把我的工作室推向市场的同时，我完全放弃了自己以前所从事的“提供咨询”的服务工作。这样下去的 6 个月之后，我陷入了财政窘迫之中。但是我不想重操旧业，再回到我以前的工作中去，继续给人们提各种“建议”。因

为我知道，那些“建议”虽好，但是在客观事实上却只能给我的客户们极少的帮助，甚至是根本没有任何的帮助。

1985年1月，我得到了一个机会：在加利弗尼亚的一家连锁商店——CHH做展示报告。加利弗尼亚州政府提供给这家连锁店几百万美元的经费来帮助培训1500名失业者和靠救济过活的人，使他们能够胜任零售业的工作。从理论上推断，加州政府的这项投资是很科学的。如果这些人能拥有工作技能并获得一份至少为期6个月的工作的话，那么他们就不再是社会的包袱，而成为了有创造性的纳税公民了。从长远来看，与其长久地使用国家经费来救济他们，还不如拿出一部分救济经费来给这些失业者做上岗培训。

我从一个朋友那里得知了这个消息，说CHH已经准备了为期6周的课程：其中3周在教室里，另外3周在商店里进行实际操作培训。但是公司方面担心这些接受培训的人会在工作的积极性方面遇到问题，因此他们决定在正式开始培训之前，利用几天的时间来刺激他们的积极性，给他们灌输动力。

这对我来说无疑是一个绝好的机会。我给CHH公司人事部的人打了个电话，并简单介绍了一下我的情况。我向她解释说我对“动力的本质”问题有研究。

“你想激励他们，”我说，“这很容易。但是关键在于这种动力和积极性能够维持多久。一天？一星期？抑或是一个月？我有一种更加有效的方法来帮助受训的人找到并消除那些阻碍他们坚持到底的观念。”

我告诉她我创建的工作室能够达到这个目标，她还邀请我去加利弗尼亚深入探讨我的计划。尽管我的头脑中还未有任何具体的计划，但我知道自己如果能够得到这次机会，就

一定会实现我的承诺。

我的加州之旅

1月2日，我坐在从纽约飞往洛杉矶的班机上。飞机有5个小时的飞行时间，也就是说，我有5个小时可以让思绪任意驰骋。在这300分钟的思索中，我发现自己在回顾从前的生活，我发现自己一直在为我所设计的计划能被公司接受而努力奋斗着。但是除了做讲解展示外，我并没有得到过客户。现在我在这里，在从纽约飞往洛杉矶的班机上，飞翔在这个国土辽阔的国家的上空，为自己的信念进行再次的尝试。我忽然想起了电影《摇摆乐时代》里的歌曲，其中有一句歌词是：“掸掉风尘，重新振作，从头再来。”这就是我的风格，岁月的斑驳和沧桑都未能泯灭自己心中的梦想，日复一日、一如既往地执著着自己的理想。那么，我问自己，如果我的命运是我的观念所产生的必然，那么我现在的这种情况又是哪一种观念所决定的呢？

我一直认为自己是那种永远不言放弃的人。无论发生什么都不会动摇我前进的步伐。实际上我身上的这种特质也是大多数认识我的人所共识的。那么，我究竟信奉什么呢？我的观念又是什么？飞机飞行了500英里左右的时候我找到了答案：我是一个能克服困难的人。这就是我身上的真情实相。事实上这才是真正的我。

我想，如果说一个人的观念决定一个人的生活状态的话，那么认为自己是一个能克服困难的人的生活会是怎样的呢？

是困难，是阻力，而不是成功造就了一个人。因为正是“困难”的存在才给予了我可以证明自己永不放弃的机会。我需要困难来证明任何事情都阻止不了我。我的一生都在与困难抗争，尤其是近几年以来。

我继续向自己提问题。我这个主意是从哪里来的？我为什么会想到这些？我边想边写，5个小时就这样过去了。等到飞机在洛杉矶着陆的时候，我的感觉已经发生了很大的变化，与在纽约上飞机的时候明显不同了，就好像有个知识渊博的智者突然给我灌输了些什么一样。但究竟灌输了些什么，我也说不清楚。

我把我的想法展示给 CHH 公司之后，他们的负责人告诉我他们还要面试另外一家咨询公司，并承诺会在 10 天之内给我答复。我回到了家里，在飞机上所发生的那些惊人的转变和思绪仍然盘旋在我的脑海中，令我兴奋不已。在我身上究竟发生了什么？这些改变又将意味着什么呢？

正当我想要把我的想法告诉我妻子珊莉（Shelly）的时候，电话铃声响了。是 CHH 公司的人打来的。我就这样得到了这份工作。他们由于对我做的演示很满意，所以决定不再去面试另外的那家咨询公司了。

CHH 公司要求我准备一个为期 3 天的培训课程，帮助他们的受训人员消除他们头脑中一切可能会阻碍成功地进行销售的观念。我的这个 3 天的课程将被安排在为期 6 周的培训计划的开始部分。由于受训人员人数较多，他们将会被分为若干个组，所以我不可能同时对所有的组进行辅导。这就使得我不得不创造出一套方案，然后传授给公司的其他培训人员，教他们如何进行。

我挂掉了电话，回身对我的妻子说：“看上去我的的确

确是消除了一种观念，因为我刚刚才战胜了一个困难。我得到了这项任务！”

珊莉感到很惊讶，“快告诉我你在飞机上都做了些什么。”她求我说。

“其实我也说不出究竟发生了什么，”我诚实地回答道。我必须找出我的那些原有观念之所以会消失的原因，因为我不仅放弃了那些观念，而且它还给我的生活带来了改变。我很确定地知道：发生在我身上的这个重大转变与我在工作中苦苦寻觅的答案之间有十分重要的联系。如果我能够帮助其他的人实现自身的改造，那么我为公司、企业所做的工作就将会有着良好的前景，公司、企业形象的改变与完善的可能性将会是无穷的。

做决定的过程（DM 程序）

我最终完成了那套后来被我称做是 DM 的程序（**Decision Maker**）。我创造的这种技术能够帮助个人意识到自己的行为、感情和态度是由于自己本身的一些观念造成的，这种技术不仅帮助你分析自己的观念，更重要的是它还能帮助你完全消除这些观念。虽然 DM 方法自诞生以来一直在不断地完善、增改，但它基本的原理一直没有发生太多的改变。它的基本原理依旧是——做决定的原理，即 DM 原理。在最开始的时候，我并没有具体地阐述出 DM 原理的有关系统理论。我没有用删除法来完善这一理论，我只是凭直觉做了一些被屡次证明是十分正确的事，然后我就深入地思考它之所以会有有效的原因，继而考虑到如何从理论上证明它的正确性。

很快地我找到了许多在公司的机构转变中使用 **DM** 原理的机会。与从前给公司提供应该如何去做的方法有所不同的是：这次我有了一种能够改变他们企业文化（他们对于如何生存和成功的观念的认识）以及员工个人观念的方法。使用 **DM** 技术，公司自身可以自己决定他们需要做什么方面的改变，然后就按照原理去做就行了。

从 1985 年开始，我和我的同事们一共在 30 多个公司为 1 万多个个人工作过，其中包括新泽西州贝尔（**BELL**）公司的 2000 名员工和哈瑞斯（**HARRIS**）图文公司的全体职员共 35 人进行过尝试。我们工作过的公司种类五花八门：有近一半职员参加的贝尔营运公司，有威斯康星州的库普斯（**COOPS**）日杂品批发零售连锁集团，有一个小的生产制造企业康戴克斯（**KONDEX**），还有一个叫做“大地尽头”的快递商务公司。

最近的 11 年发生的事是振奋人心的，那是一个不断地领悟和创新的过程。在这段时间里，我对“观念”一词的理解越来越深刻。对于观念是如何产生又是如何消除的问题不断地增加了理解和理论证明。当我第一次提出 **DM** 原理的时候，我自己都搞不太懂它究竟是怎样运做、为什么会有有效的。我只知道某一种信念消失了，某一种模式转化了。现在我对 **DM** 方法所涵盖的原理有了比较深入的认识。每一个个人或公司的课程结束后，我都会对它惊人的效果感到兴奋和惊讶。**DM** 技术和原理将会继续发展和完善。

▽

1
0