

谁需要心理医生

JEFFREY WIJNBERG

〔荷兰〕杰弗里·维因伯格 著 韩松 译



激发式
心理治疗
在行动

谁需要心理医生

激发式
心理治疗
在行动

JEFFREY WINBERG

〔荷兰〕杰弗里·维因伯格 著 韩松 译

复旦大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

谁需要心理医生?——激发式心理治疗在行动/(荷)
维因伯格著;韩松译. —上海:复旦大学出版社,2005.2

书名原文:Who Needs a Shrink? Provocative Psychology
in Action

ISBN 7-309-04297-2

I. 谁... II. ①维... ②韩... III. 精神疗法
IV. R749.055

中国版本图书馆CIP数据核字(2004)第130142号

书 名 谁需要心理医生?

——激发式心理治疗在行动

著 者 [荷兰]杰弗里·维因伯格博士 韩松 译

出版发行 复旦大学出版社

上海市国权路579号 邮编:200433

86-21-65118853(发行部);86-21-65644348(邮购)

fupnet@fudanpress.com http://www.fudanpress.com

责任编辑 邵 丹

特约编辑 吴文娟

封面设计 陈 楠

总 编 辑 高若海

出 品 人 贺圣遂

印 刷 杭州钱江彩色印务有限公司

开 本 787×1092 1/32

印 张 5 插页2

字 数 90千

版 次 2005年2月第1版 2005年2月第1次印刷

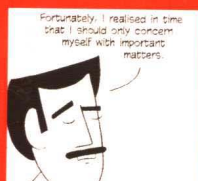
印 数 1-8000

书 号 ISBN 7-309-04297-2

定 价 12.50元

如有印装质量问题,请向复旦大学出版社发行部调换。

版权所有 侵权必究



杰弗里·维因伯格博士1951年生于威斯康星州麦迪逊市。幼年负笈荷兰，后于俄亥俄州的奥伯林学院攻读音乐和心理学。1977年，维因伯格博士在位于荷兰北部的格罗宁根大学完成临床心理学学业，其后即于格罗宁根行医至今。除行医外，维因伯格博士还执教于荷兰折衷心理学院，致力于激发式心理治疗的培训与发展。博士热衷并擅长于激发式心理帮助、培训与治疗，并频繁应邀举办培训班、讲座和讲学。自1996年起，维因伯格博士成为荷兰《电讯报》的专栏作家，其文章每周一发表在该报的女性副刊上。

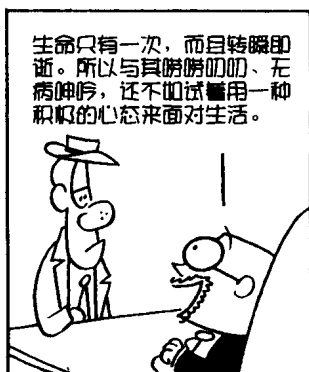
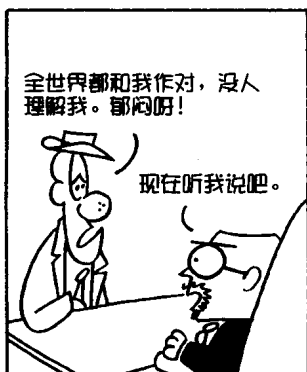
导 言

在过去的几十年中，心理学已然偷偷摸摸地演变为我们的宗教：我们不再说“相信上帝”，而代之以“相信你自己”；我们不再谈论“罪”以及忏悔和祈祷，而代之以同我们的心理医生探讨我们“内心的冲突”。心理学家取代了祭司和教长，他们所宣讲的教义对于我们的思维与行为都影响深远。肩负人类心灵福祉与人际和谐的重任，心理学人可谓任重道远，因此，我们应当以一种批判和思辨的目光来审视心理学家们所宣扬的理念与教义，从而计量其中到底隐含了多少真知灼见。

笔者的研究——此种研究包含笔者长达二十五年的实践经验——显示，现代心理学实践正在播撒诸多困惑的种子。这些困惑有时无伤大雅，然而更多时候它们所包含的全然是无稽之谈，给病人带来损害——而这些病人本来是为他们的情感问题寻求解答的。在最坏的情况下，病人整个家庭被搅得分崩离析，只因心理医生非要榨出病人潜意识里的乱伦故事。比这好些的情况，病人被诸如“有志者事竟成”之类的许诺侃得晕头转向，而一旦他们还是失败，惟一的解释就是他们自己的意志力不够坚强。与此类似，病人被晾在一边

很长时间，因为心理医生在决定适当的治疗方法之前要例行公事地先问上一长串无关痛痒的问题。

在本书中，笔者试图提出若干更诚实、更有效的方法来平衡本人对传统心理治疗的强烈批判。同时笔者也试图阐明许多所谓的问题其实根本不是问题，心理医生非要说病人有问题，其实对病人毫无帮助。心理



医生用沉默不语、自以为是和含混不清构筑起高墙把自己隐藏起来，而病人则因此失去了同医生进行纯粹的、富于挑战性的交流的好处。这种情形已经持续太久了。我在书中所展示的理念不仅仅是对心理学中流行的诸多谎言的攻击，更可以被理解为一种全新的工作方法，即激发式心理治疗。

在结束本节前，笔者在此强调本书的意图绝非是侮辱我尊贵的诸位同仁。我的目的在于提供更高质量、更有效、也更可信的心理帮助，从而对那些有心理需求的人真正有所裨益。敬请读者雅正。

杰弗里·维因伯格

目录

导言	1.
首先，你必须爱你自己	1.
动力来自内在	8.
这都是因为不快乐的童年	15.
你毋须感觉糟糕	21.
你需要了结过往	27.
心理治疗是个漫长的过程	33.
发泄愤怒，忘却内疚	40.
你最好独断专行	46.
心理医生就会鹦鹉学舌	52.
惩罚没用	59.

人们易受伤害	65.
都是潜意识的祸	71.
只要想得到就能做得到	79.
恐惧没有参考价值	87.
是问题就被解决	94.
洞察是改变的先机	102.
每个人都是独一无二的	108.
这同获胜无共	114.
人深不可测	121.
总有两全其美的中间道路	129.
消极的想法要不得	137.
好的建议所费不菲	145.
灵魂的深处空空如也	151.

首先，你必须爱你自己

阿尔弗雷德·阿德勒，西格蒙德·弗洛伊德门下最负盛名的高足之一，最早提出了“自卑情结”的概念。起初，阿德勒引入这一概念以指代人们因身体器官或肢体的缺陷而引发的种种恐惧。基于阿德勒的理论，自卑情结的概念得以延伸。到今天，这一术语几乎用来指代一切对自身能力和行为吹毛求疵的心态。指代同一心态的类似的说法还有“他对自己的形象评价欠佳”或“他缺乏自尊”。

首先我在此声明，自尊的概念是重要的：自信的人往往会取得更大的成就，感觉更快乐，而且别人也更乐于与之交往。反之亦然，那些缺乏自尊的人往往不够成功、不够快乐，而且难于交往。说得简单点，积极孕育积极，消极孕育消极。或者，如同心理学家所喜欢的术语“自我实现的预言”所指的：你预期得到的就是你实际能得到的。举例来说，我们可以很合乎逻辑地假定，在考试中，一个自信的考生往往比一个认为自己肯定不及格的考生更有可能取得好成绩。我们还可以找到无数类似的例子来支撑这一观点。

然而我们也往往能够找出诸多反例：这世上有许

多人对自己的能力有足够的信心但却持续性地表现欠佳,也几乎有同样多的人不够自信却持续性地表现出众。如果我们看得稍深入些,就不难发现为什么会出现这种现象。还是回到考试的例子:一个人自我感觉良好并不意味着他确实有实力并能在考试中全神贯注,更坏的情况是,一个人可能认为自己非常优秀,以致过高估计自己的能力,从而导致失败。

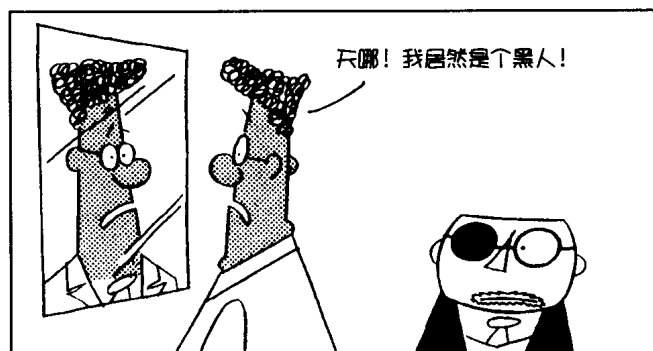
同理,自我感觉欠佳这一现象本身也并不能告诉我们这个考生的考前准备、对实际知识的把握或在考试中集中全力的能力。一个人可能认为自己一文不值、低估自己的能力并因此投入大量努力,最后取得成功。换言之,积极的自我意识远非成功的保障,正如消极的自我意识并非自动导致失败一样。回想一下,你肯定遇到过这种成功者:尽管非常成功,他们依然对自己的能力有诸多质疑;你也很可能遇到这样一种典型的失败者:尽管一事无成,却依然自信心无限膨胀,仿佛自己就是上帝。

长期以来,心理学家一直过分夸大自尊的重要性。到今天,自尊都已经不足以评估你自己或让你满意,心理学家在让你学着“爱你自己”。如果病人做不到,那医生可要咬住不放了:他可能会要病人写日记,每天睡前写下三条对自己的恭维。

设想这样一个案例:一个病人在日记里写下这么一条作为对自己的赞美:“烤了几张饼,我好了不起

呀！”在同医生的交谈中，病人承认，“这一条是我好不容易想出来的，但这并不使我感觉更快乐。相反，这让我感觉很不好，因为这时我意识到我的生活是多么空虚……”在这种情况下心理医生往往点点头，做睿智状，回答说：“你必须有信心”，“改变需要时间”或“这是因为你还不习惯审视你自己”。

说实话，我早年也采用过这种方法。原因何在？很大程度上是因为这种方法给心理学家一种幻觉，仿



佛他真的在帮助病人；因为这种方法让心理学家有事可做，从而使他可以装扮成治病救人的医生。心理学家做的这种事对维持自己自信心的帮助远远大于对减缓病人痛苦的帮助。

“自爱”的金科玉律听起来固然很美，其实却纯粹是无稽之谈，因为“爱”究其本源不是针对自我的，除非你得了某种自恋狂，像这首小诗所展示的：

我爱我自己；
我感觉我好伟大。
我爱坐在这里牵我自己的手。
有一天，我要嫁给我自己
并且……建立我的家庭。

爱是你给予别人的，而且如果你够幸运，别人会用爱回报你。孩子并非因为生来相信自己才茁壮成长，他们的成长应归功于父母的养育之爱。当孩子长大成人时，情况也并无改变：良好的自我感觉并非我们凭空臆造的，而是源于他人对我们的关爱，而且为了得到这种关爱，我们必须有所作为。无所作为的人毫无魅力可言，得不到他人的关爱，只能一无所有、孤苦伶仃。这样的人认为自己一文不值也是可以理解的。

奇怪的是，心理学家们却成功地让一大堆失败者相信他们的“消极感觉”并非源于他们缺乏毅力，而是

源于他们不爱自己，相应的，他们的处方是，首先你要爱你自己，然后……你就能征服世界，云云。这实在是本末倒置、缘木求鱼。

你可能会觉得我不过是在无聊地玩文字游戏，如何安排“自爱”和“成功”的顺序其实无关宏旨。但其实如何安排这个顺序的确会有很大不同。毕竟，在今天的这个世界，那些罪犯、瘾君子和其他形形色色一事无成的人都可以为自己的处境找到一个美妙的借口：他们的麻烦皆源于他们不爱自己。而且只要他们继续重复这种无聊的经文，他们就尽可以把时间浪费在心理诊所的躺椅上，听着心理医生殚心竭虑地试图说服他们其实他们还是有价值的。一旦离开心理诊所，他们尽可以继续怀疑自己、从而继续无所作为。这样倒是极美妙又轻而易举。实际上，尽管世上存在着自大狂、瘾君子、罪犯和不动脑子的人，人的自尊究其本质取决于供给和需求的关系。你可以说，“一个没有人愿意为之付出任何东西的人毫无价值。”自尊其实受制于资本主义市场经济原则：一个人拥有越多有市场需求的东西或品质，这个人的自尊相应地也就越大。

这就是那些有魅力的人更有自信而且在爱情市场上处于有利地位的原因：对美貌的欲求如此之大，以至于貌美的人根本无需劳神去登征婚广告。那些初为人父母的人也立时被注入大量自尊。尤其是当孩子还小、凡事都要仰仗“老妈老爸”的时候，父母的自我意识

急剧膨胀,尽管有些父母也会被自己的成功惊得瞠目结舌,开始患得患失、担心自己无法达到预期。的确,对一些父母来说,这种对成功的恐惧自有它的道理,因为他们根本无法履行新的头衔赋予他们的使命。

同人们的想当然刚好相反,市场经济的原则其实也适用于交友之道。如果一个男人或女人(1) 住在一个社区;(2) 总是带着同情和善心倾听;(3) 热情好客;(4) 总有有趣的新点子;(5) 帮人搬家;(6) 借钱给人;(7) 在酒吧为大伙埋单;(8) 给你送花;(9) 帮你修东西;以及(10) 烧一手好菜,这个人肯定会吸引许多朋友,他(她)的自尊也会因此得以增长。然而人们依然抗拒这一简单的原则,而且迟早会给自己找借口说,“我希望能够不通过为人作嫁就感觉良好”,或“我们应该根据一个人的本性来评判这个人,而不是通过这个人的作为来妄下断语”。但请相信我,这种抗议其实毫无意义。一个人如果对他的同伴毫无用处,他迟早会被抛弃,像一件没有价值的东西被扔进垃圾桶一样。

这就是为什么我试图说服我的病人在人际关系中不要过多保留。他们可以提任何要求,但是如果他们无法提供在他人看来有吸引力的东西,就没有人会乐于同他们打交道。换句话说,如果你想同人交往,就不能一毛不拔。当你连个朋友都没有的时候,你自然没有什么可以支撑你的自尊。在行医时,我总是先问我的病人同样的问题,“你的问题是什么?”很多时候我得

到的回答都是一句精心演练过的“维因伯格先生，我想我的问题是我爱自己爱得不够”。听到这样的回答，我总是忍俊不禁：“好吧，我想你的确有理由不爱你自己”，而后，在后续的交谈中我会再补充：“其实我也不爱我自己，但也许是因为让我的生活有意义这一件事就够我忙的了。”

到此时读者应该了解我的意图了：自尊不能来自你的冥思苦想。它只能建立在用你的对他人有价值的作为构筑的坚实基础之上。当然也的确有人虽然充分地过着有建设性的、人际关系良好的生活却依然感觉自己没有价值。在这类少见的案例中，病人经常是早年曾经历过性侵犯，或是身体的或精神的虐待，这类悲惨遭遇使得病人在其后的生活中无法正常地发展其自尊，而且这类个案也从另一方面印证了我的论断，即只有当那些重要的人物欣赏和承认你的时候，你才感觉到自我的价值。换言之，在我看来，“你必须首先爱你自己”的戒律听起来煞有介事，其实毫无意义。

动力来自内在

为什么一个孩子想要做消防队员？为什么有人无法戒烟，而有人却可以轻而易举地戒除吸烟的恶习？到底是什么驱使一个人扬帆出海、周游世界？关于人类行为动机的问题耐人寻味，而其解答也绝非简单。全世界的科学家都会思索诸如“如何让人们更多地利用公共交通”、“什么因素驱使人们去谋杀或自杀”，或“一夫一妻制是否符合人类的天性”之类的问题。

心理学家们对这类问题自有其一套说法，例如美国人本主义心理学家亚伯拉罕·马斯洛就提出一套“人类需要层次”理论。马斯洛认为人类首先关心的是能有吃有喝、头上有片瓦可以挡风遮雨。在此之上，人们进一步寻求(2)安全保障；(3)爱，包括友谊；(4)欣赏、专长和承认；(5)知识、领悟和内省；(6)美、和谐与秩序；(7)自我实现，即充分发挥个人的能力并达到自我完成；(8)升华，即帮助他人完成自我实现、让他人充分发挥其潜力。

值得注意的是，根据马斯洛的理论，人的动力全部来自内在。这种简约主义的思维方式再次成了心理学的主流。在心理学界，尤其是在心理治疗中，人们倾向