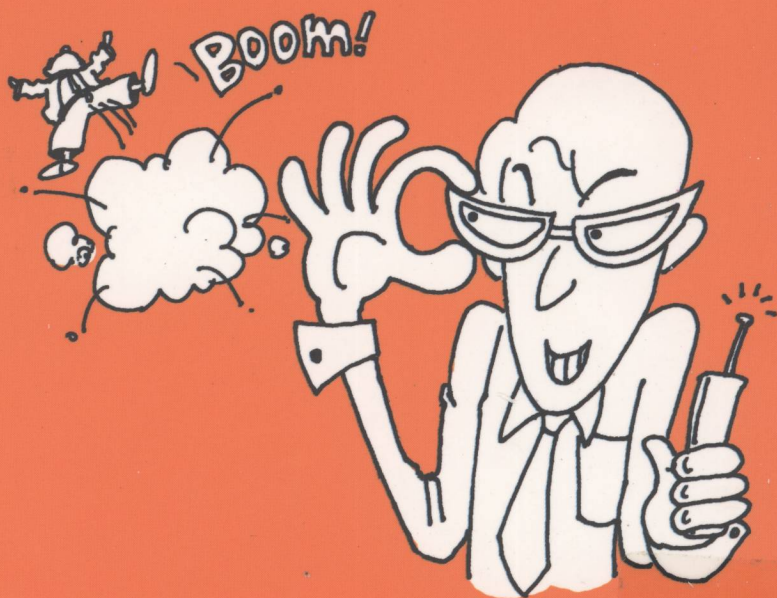


如何與 讓人抓狂的人 相處

How to Cope with People
who Drive you
Crazy

讓你不管遇到什麼麻煩人物，
都能應付自如全身而退。



保羅・霍克博士 Dr. Paul Hauck ◆ 著 全映玉 ◆ 譯

新視界叢書 040

新世紀・新觀念・新人生

如何與讓人抓狂的人相處

(How to Cope with People who Drive you Crazy)

出版◇新路出版有限公司

作者◇保羅・霍克(Paul Hauck)

譯者◇全映玉

發行人◇王紹庭

編輯部◇台北縣三重市重安街 102 號 8 樓

電話◇(02)2974-8139

傳真◇(02)2974-8135

郵撥帳號◇18939001 戶名：新路出版有限公司

局版台省業字第 301 號

總經銷◇新雨出版社

電話◇(02)2978-9528 傳真◇(02)2978-9518

排版◇法德印前電腦排版有限公司

出版日期◇2000 年 10 月初版一刷

定價◇180 元

◎版權所有・翻印必究◎

全球中文版獨家授權

Copyright: 1998 BY PAUL HAUCK

This Edition Arranged With DARLEY ANDERSON BOOKS

Through Big Apple Tuttle-Mori Agency, Inc.

Complex Chinese Edition Copyright:

2001 NEW ROAD PUBLISHING CO., LTD.

All Rights Reserved.

如何與 How to Cope with People who Drive you Crazy 讓人抓狂的人 相處

保羅・霍克博士 Dr. Paul Hauck◆著
全映玉◆譯

序

現在我坐在這兒，手拿著筆，為一本我曾發誓拒寫的書作序。先前兩本書我也立過這樣的誓，但是結果依然。我心底有一種感覺一直在作祟，管他什麼誓言不誓言的，我有話要說，而且是重要得不能到死都不吭聲。

這樣的口氣是否聽起來太誇張、太自負了呢？我當然希望不是。長久以來，我一直被譽為心理學家、作家與演講名家，雖然不是家喻戶曉，但是在許多專業領域及業餘團體間也算是世界公認的，這已經遠超出我所夢想的範圍了。

不對，這跟吹噓自我沒有關係。我寫這本書不是由於自己想要寫，而是由於被迫。寫作是一種傷耗心神的經驗，讓我無暇看一些輕鬆的書。要是我腦子裡在構思一本書，

就不能看小說、詩集、歷史或科學方面的書，至少不能看我本科以外的東西。我在苦思章節內容或用以說明主旨的例子時，我敢保證自己有時候會陷入一種恍惚狀態，而且或許看起來像在跟人交談，事實上卻對對方視而不見、聽而不聞。我妻子就曾不只一次對我生氣，因為我雖然身在家中，卻無法把工作上的問題暫擱一邊。

沒關係，這是作家為了創作一本書必付的代價。寫作的過程沒有時間表，而是像河流一般蜿蜒，自有一套步伐與意料之外的方向。關於這一點最好的例子就是這篇序。我本來打算先動筆寫開宗明義第一章，結果卻不知怎麼的突然決定用這些話當起頭了。好吧，再回頭看本來的問題，就是我為什麼要寫我這第十五本書。答案很明顯，因為我觀察到一種讓人既困擾又痛苦的狀況，必須加以闡明，而且更因為這種狀況很少人了解，也很少人能應付得當。

因此，在這可能是我的最後一本書之中，我想以一種開放且無懼的態度來面對這

個問題，這對我稱之為「抓狂製造者（crazymakers）」的那類人是不曾有過的作法。這類人無所不在，你很快就會得知詳情。他們出手就造成破壞，而更糟的是，在某些方面他們不僅受到容忍，甚而還受到欽佩。

我們或多或少都是某個「抓狂製造者」的受害者，或者有時候我們自己也是「抓狂製造者」。要讓你明瞭這種狀況、其作用的方式、採取的形式、如何影響我們以及我們該如何應付，正是本書的主要目的。

目錄

序	3
第一章	錯誤的客戶
	9
第二章	控制狂
	35
第三章	暴力分子
	73
第四章	永遠長不大的小鬼
	109
第五章	失敗者
	133

第六章

邇邇鬼、潔癖狂與討厭鬼

163

第七章

最後的建言

187

第一章

錯誤的客戶

做為臨床心理學者四十三年，我有幸得以仔細研究人性本質，以及其無盡的多樣性與複雜性。見到備受困擾的人了解了自己為什麼來求助，繼而控制住病情，我會感到非常滿足，這也就是我的報酬。我對客戶作諮詢輔導時，著重在讓他們看清他們是怎樣讓自己煩惱的，看清自己需要如何停止這種習性。經由這樣的方式，我以及全世界所有的諮詢輔導工作者，都在幫助人們減輕或幾近消除充滿壓迫的罪惡感、危險的憤怒、讓人顫抖的恐懼、強烈的嫉妒，或是令人洩氣的拖延之苦。對客戶提供這些個人所需的服務，正是我們的工作領域。即使我們向客戶的配偶、父母、孩子、老闆或老師求助時，心中念茲在茲的也是想要增進對客戶的了解，加快諮詢輔導的速度。

情緒問題的兩個起源

想像你在一個高爾夫球場上。你一個人在練習長距離揮桿，然而每次你打出去的球不是往左就是往右，要不然就是亂滾亂轉，不到距離就落了下去。那種沿著球道畫出長弧的遠球硬是不曾出現。

到底有什麼問題呢？不是天氣的關係：太陽高掛，天氣暖和得很。一點風也沒有，不可能使你的球轉向。球場上只有你一個人，所以不能怪別人讓你分心。簡而言之，問題在於你的球技不佳。這個問題只能怪你自己。

你很快就明白了這一點，於是決定讓自己煩惱一下。你眼前有一長串選擇，就好像超級市場裡滿滿的水果架一樣。你可以沮喪，滿懷愧疚，自憐，自卑，變得多疑或

有偏執狂，生氣，嫉妒，羨慕，擔心或是恐慌——你可任選其一或一種以上。這些都是你可以送給自己的困擾，技術上稱之為內在心理困擾。

現在，假設你打得仍跟剛才一樣糟，但是有三個人跟你在一起，一個男的和兩個女的。你把球打入粗草區時他們自然會笑你，而他們打的球卻順著球道直直飛去。你又开始心煩意亂了，可是這次主要是回應你遭受到的嘲笑。你可能也會沮喪、生氣、緊張和羨慕，就跟先前的狀況一樣。然而，這一回的困擾是由於你受別人的間接影響所引起，我們稱之為相互心理失調。

我用了這麼些話來說明，是因為我們大多數不快樂的情緒不是來自內在心理問題，不是自找的。反之，大部分人情緒失調是來自別人的態度，也就是相互心理反應。我初入行就一再注意到這一點。一般人通常對於應付別人會比較困難，對自己比較容易。而這些製造麻煩的人在哪裡呢？他們只可能出現在三個地方：在家裡，在工作的地方，

或者是在社群中。

我常會一再問客戶，我可否也跟他們的配偶、親戚、孩子、父母、鄰居或是老闆談談，以得知是否能快一點進步。有時候他們會同意見我，而那時候我通常會對客戶的動力獲得較清晰的概念。有時候我會得知客戶是多麼過度敏感，而有時候我也能立即全面看清客戶所遭受的不友善與威脅行為。

碰到這種時候我會發覺，在我們這齣戲中，客戶通常只是一個小角色，那個「隱形的破壞者」才是我應該一起處理的部分。是這種人在虐待我的客戶，不時用醜陋字眼罵他，羞辱他。這種人或許是一個年輕女孩，對著消極的母親尖喊，指控母親太自私、不關心，而這母親必須為女兒犧牲更多，不然女兒的歇斯底里狀況會持續好幾個小時。是這種隱形的破壞者操控著妻子，使她無法為自己著想，失去了作最簡單決定的自信，開始喝酒，然後那位獨裁的丈夫就要她來找我作心理治療，而其實是他先問

接造成這個問題的。

客戶對我訴說，他們失去了自尊，想到要自殺，只有酒精才能暫時平息他們的怒火，這些主題讓我看清全貌，研究出一套關於人性困擾的等式，使我將他們歸為「抓狂製造者」，進而寫下了這本書。

這個等式可以綜括出我的觀察如下：

$$UP + CM \times F \times I \times D = DP$$

UP（未受擾的人 undisturbed person/s）加上 CM（抓狂製造者 crazy maker/s），乘以 F（頻率 frequency）· I（強度 intensity）與 D（惡意持續的時間 duration）等於 DP（受擾之人 disturbed person/s）。

這個認知應該會讓你許多人鬆了一口氣。如果你很容易相信你沮喪主要是自己的錯，我想提醒你，你至少有百分之五十一需對自己的困擾情緒直接負責。別人無法