重塑自我

ChongSuZiWo

[美] G·温伯格 著

杨丹宇 秦晓彬 史惠玖编译



需要全本请访问 www.ertongbook.com

目　　录

第一篇　自我创造的原则

第一章　为什么我会变成这副样子　/7
第二章　自我创造　/11
第三章　自我创造原则为什么有效　/17
第四章　让自己拥有快乐的创痛经验　/20
第五章　父母是恶霸还是英雄／27

第二篇　自我创造的技巧

第六章　如何变成一个妄想狂／35
第七章　如何停止妄想症／43
第八章　破除坏习惯　/51
第九章　强迫行为／61
第十章　忧郁——什么事都不做的诡计／68
第十一章　如何和激怒你的人相处／79
第十二章　如何抱怨／88
第十三章　如何接受批评／94
第十四章　朋友与情人／101
第十五章　如何爱别人／106
第十六章　享受性爱／113
第十七章　如何讨人喜欢／120
第十八章　正确的抉择／129
第十九章　如何下决心／135
第二十章　如何成功／141

第二十一章　慷慨还是贿赂　/148
第二十二章　如何停止自怜／154
第二十三章　如何享受老年／160
第二十四章　如何应付羞怯／164
第二十五章　如何珍惜和培养创造力／171
第二十六章　人的本性／177

第一篇
自我创造的原则

提要：

心理学家发现：人格的形成是渐进的，缓慢累积出来的，因而有很高的“一致性”与“稳定性”,但要改变它并非完全不可能。关于人格的形成，有一个基本原则，那便是：“你每做一个行为，就加强了你做这个行为背后的意念和动机”。这个原则告诉我们：我们若是将一种感觉、态度或信念付诸行动，则那些信念等等便会获得增强。由于那些信念等等正是“行为动机”的基础，因此，我们若是有决心、有毅力、有技巧地去强化某些行为动机，那么，我们便能改造自我——亦即本书所说的“自我创造”！

需要全本请访问 www.ertongbook.com

第一章
为什么我会变成这副样子

每个人几乎都会这样问“为什么我会变成这副样子？”有时候是当众问的，但往往是偷偷自问，问的时候几乎总是充满怨气。

在这个问题后面，还有一个比较少被问到的问题：“我可能改变吗？”有时候会问“我能改变自己吗？”或是“你能改变我吗？”

最后一个问题的答案是“不能”，没有一个人能够改变你。但第二个问题的答案却是肯定的，你能够改变你自己。这本书就是要告诉你怎么改变自己。

本书将提出一些概括性主张，同时尽量以明快的笔法简单而扼要地叙述事实，事实上是“过分简化”，就像一个解剖学家在课堂上的开场白一样：“人体只不过是一套滑车和铰链搭在框架上构成的系统而已，这副框架就是骨骼。”

为达到上述目的，我要声明，本书只提出一个主张，自我创造可能是我想象中最大的一个主张。本书将帮助你看清楚自己是什么样子，你又是怎么变成这个样子的，还有怎么去改变你现在的样子。但是，不管我们多么渴望，光靠这本书还是无法使你改变。

只有你能改变你自己。因为，只有你能创造自己。

本书所能做的只是清楚解释你如何创造以及不断再造自己的过程，来帮助你改变自己。

这种创造并不是神学上的，也不是生物学上的，而是心理上的。

形成你人格的所有感觉、态度和信念，都是你自己造成的，

而且是你可以自主，并且控制的。你每天都可以塑造并再造你的人格，没有一天例外。

“我并不想改变我的整个人格，我只想改变某一部分而已！”我同意这个说法，但你会发现这一部分和其他部分竟有密不可分的联系。本书所阐述的原则，可以使我们针对希望的部分来改变。你担忧自己的某些感觉、态度或信念，但是你绝对可能改变它，因为它是你塑造的，是你要它存在的，也只有你能让它留下。

我们可以重申本书“惟一”的主张，它只有一个原则，这个原则几乎和打字机的性能一样，可靠且容易预测。就像敲一个键，纸上就会出现一个符号一样，你自主的行为，和跟随这些行为而产生的感觉、态度及信念是联系在一起的。请注意，我说的是“跟随”而不是“之前”。但每个人都绕了一个圈子来看这个联系，认为“因为我这么觉得，所以我那么做。”

本书主张相反的顺序，认为人们是“因为我那么做，所以我这么觉得。”但在非常特殊的情况下，你可能会说：“这有什么新鲜！感觉当然是跟随着行动产生的。我早就知道有这回事——因为我这般这般，所以现在觉得非常内疚。”

那只是顺序，并不是我说的因果关系。罪恶感是你所作所为导致的后果，但我说的后果却是直接而无可避免地跟随在你所选择的行为后面，根本不管你对这行为作何感想。这些直接效应是形成你心灵的最重要因素，但你可能做梦也想不到它们的存在。

这种后果绝对可靠，是确确实实而免不掉的：每次你这么做（为了某某理由），就会那么觉得。也就是说，你必然会因为作了一个好抉择而受到奖赏，因为作了一个坏抉择而遭到惩罚。

人性都有一个基本的规律在不断运作，这个规律放之四海而皆准，却很难捉摸，所以我们世世代代的祖先一直在问：“为什么我会变成这副样子？”

当我们说“由于我那样做我觉得内疚”的时候有个漏洞，就是你并没有解释为什么这样做以后，你会觉得内疚、焦虑、忧

郁、愤怒或厌恶等等。“小时候，人家告诉我，那样子是不好的，我一直到现在都还这么相信，所以我觉得内疚。”你为什么还要相信呢？你当然不会一直相信小时候人家告诉你的所有事情吧。本书将要告诉你为什么你还一直相信它，而且还要告诉你怎么不再相信它。

本书会为你解释为什么你现在有这些感觉和态度，还要提出改变它们的关键。我们不以挖掘历史的方式来解释，比方像追溯你第一次接受特殊训诫的经验。我不一定知道你的经历，但是我却知道运作的基本原则是什么。

要改变目前的感觉，并不需要知道它原来是怎么引发的（虽然那很有意思），就好像打歪一堆积雪用不着知道哪一块会先掉下来。

就雪堆而言，我们要知道的是此时此地的现状。就你的人格而言，我们要知道的是你此时此地表现的行为。

这和传统分析的主张可说是完全背道而驰。由许多传统分析的记录看来，治疗效果并不成功，而且也无法作预测，显示它在基本上就无法作解释或被验证，因此在心理治疗法中，它被视为一种落伍的潮流。许多现代的分析学家也很宽心地眼见它消逝。虽然它是基于极大的善意而提出来的，但也让几世纪以前的病人，在心灵上仍然饱受煎熬。所以它会消逝，也应该消逝。

那么，该用什么来取代呢？应该是一套可以解释、预测和验证的理论，而且还得有越来越多的治疗学家应用，以及许多成功的记录。

提到治疗学家，我必须马上附加声明：本书所要介绍的自我改变法，是你能够了解，而且能够单独实行的，并不需要借助于任何分析学家。采用这种方法的分析学家，也许可以加速你的领悟，但是他还是没有办法发现你自己也无法发现的东西。最后分析学家和本书一样，只能帮助你改变，却不能改变你自己。只有你能改变自己。

如果此书的主张正确，能够解释塑造和再造你的所有感觉、

态度和信念的简单基本原则，它带给你生活上的冲击，将远超过你读过的任何一本书。我也热切期望，即使本书只有十分之一正确，它仍然可以改变你的生活。

现在，就让我们来谈谈这个原则吧。

第二章　　自我创造

在你的生活中，每天有一个基本的原则在运作着，它的运作塑造了你的人格。这个原则是：你每做一个行为，就加强了你做这个行为背后的意念和动机。

这个原则听起来似乎太简单了，无法解释很多现象，其实不然。这句话有很多不同的说法，我也会举出一些，但不管怎么说，绝不会比上面这句话更复杂。这个原则是千真万确的，它可以解释构成你整个人格的所有感觉、态度和信念。我不想把这原则弄得太复杂，只想加强它给人的真实感。目前该做的，是把它的意义弄清楚，到底它蕴藏些什么。

让我们再重述一遍。

你每做一件事，就加强了促使你这么做的意念或感觉。这种意念或感觉可能是你对自己的概念，也可能是对别人或整个世界的概念。不管这种意念或感觉是什么，都会因你的行为而增强。

做一项行为，就好像在你的心版上重新刻划引起动机的信息一样。如果不做这项行为，信息就会慢慢减弱，像电子显示屏上的影像逐渐消退一样。如果做了一项行为，就会使影像更明亮、更清晰。相同的行为越多，这种情形就持续得越久。

事实上，将任何信念或感觉付诸行动之后，你就会更相信，或更加深那种感觉。

接下来，我们得花点时间了解这个原则，看看它是怎么发生作用的，和到底多有用。许多因素使这个原则在运作时显得模糊不清，所以我们得先弄清楚这些因素。这些因素当中最重要的，可能是我们常常没有办法觉察到隐藏在自己行为背后的意念，以致无法将动机、行为，和动机的强化联想在一块。本书的任务，就是要帮助你认清，你的许多行为背后到底隐藏了什么。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

现在要请你帮个忙：当你一页一页看下去的时候，请找出这个原则及有关的陈述中，你认为真确的地方。虽然我们还有充裕的时间来批评或找出例外的情况，但在刚开始的时候，千万不要这样做。

我这么要求的理由，也是基于这项原则。事实上，正可以用来说明这项原则。也就是说，如果你现在一直致力于证明这本书是谬误的，你就会越来越热衷于找出谬误的地方，最后不管有没有理由，你都注定要认为这个原则是谬误的了。

在生活当中常常会碰到这种情形。在某个宴会中，拉尔福信口批评了一下某部电影。起初他反对这部电影的态度可能不很强烈，甚至对这部电影大致上非常喜欢，他的批评只是为了卖弄聪明而已。但是，出乎他的意料，别人并不是笑笑就算了，有人竟然开始反驳他的论调。拉尔福顶了回去，另一个人又反驳他。拉尔福只好攻击这电影的另一部分，那人还是不肯罢休，拉尔福就猛烈批评整部电影及这位导演的所有作品，还批评别人的眼光太差劲。在半个钟头里，拉尔福对电影的基本态度整个改变了。下一次宴会，他首先谈的话题很可能就是电影，并且将电影批评得体无完肤。

到底是怎么回事呢？原因很多，不过我只想指出其中的一点，也就是上述原则的运作。拉尔福每次批评这部电影的时候，都有一个信念作为他行为背后的动机，就是相信这部电影一文不值。这个信念在他选择了这项行为之后，就受到了增强而更形坚定。

事情总是这样的：将一种感觉、态度或信念付诸行动之后，你就增强了这个信念。拉尔福就是用自己的行为，使自己产生了那种感觉。

有位颇受拉尔福尊重的人，指出其中一项事实。他说：“你起初并不真的讨厌这部电影，但到后来，你简直恨透了它。”拉尔福自己也承认这点，但他可能不知道为什么会这样。他说：“我只要一想到这部电影,就会想到它有多差劲。’如果他还懂一

点心理学的话，他可能会再说：“ 这家伙把我搞疯了，所以我把火气发在电影上。”

假设拉尔福是站在为这部电影辩护的立场上，而别人把他惹火了，他最后一定不是恨透这部电影。情况恰恰相反，他为这部电影辩护而产生的愤怒行为，只会使他更相信这部电影的价值。

他会一再地因为自己的行为，而塑造自己的感觉。而且总是依循着上述的原则。

现在我们再看看，拉尔福第一次到底是在什么动机下作了这个自以为聪明的批评。且不管他的动机是什么，这个动机都已经在半个钟头内被强化了。

拉尔福老是担心别人不知道他很聪明。他的家教最强调的就是智慧。他的父亲喜欢在餐桌上发问，如果哪一个孩子答不出来，就会受到嘲笑。拉尔福的体育不好，长得也不好看，又缺乏幽默感，惟一可以出风头的只有他的机智。他在家里受到的调教，使他在学校里成了杰出的学生。于是，他更深信自己惟一可获得别人赞美的就是智慧，所以他有机会就开始炫耀自己的聪明。他越把这个前提付诸行动，就越认为那是真的，也就越相信智慧是他惟一的特质。他受到的反驳远多过别人对他的赞同，所以在大学里,人家都知道他是‘ 伟大的辩论家 ”。

事实上，拉尔福在宴会里的表现，只是他多年来一贯的作风而已。他最初的批评，只是为了表现他的聪明。一旦受到了别人的反驳，他只好猛烈地反击。他这样做并不是因为真的蔑视这部电影，而是为了维护自己惟一值得夸耀的特点。如果有人证明拉尔福的脑筋很差劲，他要怎么找台阶下去呢？当然要拼命争取生存了。

我们该怎么解释他的动机呢？可以这样说：拉尔福相信他惟一被人接受的就是智慧，所以他把这个信念表现在他的行为中。如果他连这样想的权利也被剥夺，那就一无所有了。他将受到别人的怜悯和轻视，而完全失去了吸引力。每次他多争辩一个字，就更加强了这种信念。

所以他在下一个宴会中，首先提出来的话题就是电影。他把自己弄得很紧张、焦虑，非常渴望有另一个机会证明自己。他的焦虑不仅是针对宴会，而是为了自己。他一定要在今天晚上，把昨天晚上争辩输掉的东西赢回来。

请注意：拉尔福再度把他的信念表现在行动中，他相信智慧就是一切。而且如果他在下一次辩论中，轻而易举获得了胜利，这个信念在他心中的地位会更为加强，他会更相信“智慧就是一切”。

我们常常看到人们这种“续发性”的行为，并且本能地知道，如果我们能让他们“减速”，阻挡他们正在做的事情，他们就会停止制造焦虑、仇恨或过高的希望。但他们为什么要这样做呢？并不是因为情愿让自己保持在“激动”的状态，而是因为要以自己的行动来说服自己。

这就是本书所要谈的，有时候我们已经知道这个原则的运作了，其实，它在任何时间都在运作，它对我们人格的影响，远比我们所知道的更为持久而深远。

我们可以假设，除了前面所说的动机以外，还有其他的因素在左右着拉尔福。反驳拉尔福的人对他可能并不完全陌生，拉尔福可能并不十分喜欢这个人。虽然拉尔福只有一点讨厌他，不过已经够让他想逮住机会整整这人了。这也是他猛烈反击的一部分原因。他每发动一次反击，就将他的厌恶（也就是我们所谓的“前提”）表白在他的行动中，结果厌恶的感觉越来越强烈。到了那天晚上宴会结束的时候，他鄙视那人的程度，可能和他鄙视电影的程度一样。

老早，就有许多作家说过类似的话：如果你报了仇，你就会发现很难再原谅对方。揍了一个人以后，就会觉得他本来就该挨揍。如果你要让士兵痛恨敌人，甚至想要杀了他们，别只是告诉他们一些敌人的暴行劣迹。应该在训练步兵用的假人模型上面，画个敌人的脸孔，再让他们去刺杀，以激烈的行动引发他们的野性。历史上最伟大的宣传家都知道这个真理，它是从这个原则衍

生出来的，就是：如果你想要你的部属为一个“运动”献身，那么就别光是说教，不管你说得多有道理也没用，你应该让他们做一点事，做一些根据基本信念所导致的行动，这才是你灌输信念该采用的方式。

想到群众煽动家和玩弄权术者也可以使用这个原则实在是令人不愉快的事。但别忘了，这个原则的用途，还是由人决定。社会期望每个人都做出符合要求的行为，但人们却一直创造并保持他独特的看法。如果你越了解这个原则，就越不可能成为这类操纵者的牺牲品。

这个原则可以解释为什么有些人会有那些别人认为完全不合理的想法。就算是最理性的人，也可能相信一些最不合理的事情，因为他们会通过某些行为，使自己认为那是真的。举个妄想症患者的例子来说，你会看着他摇摇头，根本忘掉他是个精神病患者，对于他那样恐惧有任何事情降临身上感到百思不解。你可能会问：“他怎么会相信这种事情呢？”是呀，怎么可能呢？

本章的末尾，要举一个轻松的例子来说明这个原则。这是十九世纪一出法国的戏剧。柏瑞奇是个富翁，他有一个女儿，丹尼尔和亚蒙都想娶她为妻。他们知道最后的选择一定是柏瑞奇决定的，所以都想争求他的同意。亚蒙的计谋是为柏瑞奇做他能做的所有事情，丹尼尔却是要柏瑞奇为他做某些事。他为自己安排了一连串的计划，好让柏瑞奇可以用许多行动来搭救他。他的最后一道妙计，是假装被困在柏朗克山的狭缝中，而且快要冻死了。柏瑞奇拼命地想办法救丹尼尔，他越多付出一分努力，就越加深救丹尼尔的决心，而且越觉得丹尼尔值得一救。最后，他终于把丹尼尔救出来了。他把这个可佩的青年拥抱在怀里，决定选他作女婿。正在这个时候，柏瑞奇无意中听到丹尼尔得意地述说他的计谋。最后，老人终于把女儿嫁给了真正该得的人。

这是一种操纵吗？是的！不过丹尼尔只是诱使柏瑞奇去做某些行为而已，真正操纵柏瑞奇感觉的人，还是他自己。丹尼尔非

常了解这个原则，如果柏瑞奇也了解的话，他绝不会险些酿成了一场悲剧。

对我们来说也一样。如果我们了解这个原则在生活中运作的情形——这是本书其余部分即将详细阐述的——就可以用来保护自己了，保护自己对抗不情愿的改变，或不情愿的一成不变。我想称这个原则为“自我控制”，或者称为“自我解放”会更好一点，但最好还是称为“自我创造”。

第三章
自我创造原则为什么有效

关于自我创造原则，有几个经常被问到，而且很早就被提出来的问题。我将在这一章和下一章中讨论，使读者更清楚这个原则。

第一个问题是：“这个原则也许确实有道理，不过它真像你讲的那么重要吗？那为什么这么久都没有被专业的心理治疗学家发现呢？”的确如此。就目前的观点来看，在这不到一百年的期间，确实只有一位专业心理学家，也就是最早、最伟大的心理学家之一，威廉·詹姆士的发现相当接近于这个原则。他（和郎吉）认为，某些情绪是“跟随”行动产生的，不是行动“跟随”情绪产生的。譬如我们会害怕，是因为我们逃跑造成的。这种论点使詹姆士最后采用了一种行动治疗法，它的原则是：如果你这样做，就会有那种感觉。“如果要对一个你一向敌视的人产生好感，惟一的办法就是强迫自己故意向他微笑、亲切问好，并强迫自己说些愉快的事情。”

但这种方法并不是经常有效。为什么呢？詹姆士也不知道。因此这个方法——它有时被称为“行为修正治疗法”——并不能跟上时代。

结果，另一种治疗法就起而代之占了优势，这个新方法就是所谓的“心理分析”。事实上，它是一种和行为修正法完全相反的治疗法。佛洛伊德把全副精神都放在对人的观察上，认为人是不太可能改变的，也没有任何一件事对病人来说是重要的。人虽然可以环绕半个地球、改变工作、或者娶不同的女人，但到头来，还是受着同样命运的支配。詹姆士的说法——不同的行为会产生不同的感受——在佛洛伊德看来，简直荒谬可笑，因为那实

需要全本请访问 www.ertongbook.com