

《学会生活丛书》



# 人性的控制

〔美〕M·S·马尔沃



# 人性的控制

[美] M·S·马尔茨

郭序 张力 姜雪梅 译

职工教育出版社

---

## 人性的控制

[美] M·S·马尔茨 著

郭序 张力 姜雪梅 译

---

职工教育出版社出版（北京、西四、西黄城根南街9号）

通县振兴印刷厂印刷

新华书店总店北京发行所经销

---

787×1092毫米 1/32 印张8.125 千字163 印数1—51000册

1988年10月第1次印刷 1988年第一版

ISBN 7-80059-0308-0/Z·003

定价，2.20元

本 PDF 电子书制作者：

## 阿拉伯的海伦娜

爱问共享资料首页：

<http://iask.sina.com.cn/u/1644200877>

内有大量制作精美的电子书籍!!!

完全免费下载!

进入首页，点击“她的资料”，你就会进入一个令你惊叹的书的海洋！

当然，下载完了你理想的书籍以后，如果你能留言，那我将荣幸之至！

## 目 录

改善自己生活的秘诀 (序).....	( 1 )
本书的15个要点.....	( 11 )
第一章 自我形象：打开美好生活之门的钥匙.....	( 1 )
第二章 发掘自身的成功机制.....	( 14 )
第三章 想象力：启动成功机制的关键.....	( 27 )
第四章 解除错误信念的催眠.....	( 43 )
第五章 利用理智思考的力量.....	( 57 )
第六章 放松心情，让成功伴随你.....	( 70 )
第七章 养成快乐的习惯.....	( 84 )
第八章 获得成功个性的素质.....	( 98 )
第九章 如何从失败中反省.....	( 114 )
第十章 美化自己的情感.....	( 132 )
第十一章 打开封闭的性格.....	( 150 )
第十二章 “自己动手”带来内心的宁静.....	( 168 )
第十三章 危机把危险变为机会.....	( 183 )
第十四章 培养必胜的心理.....	( 200 )
第十五章 人生的长寿与充实的人生.....	( 220 )

---

## 编者的话

在一次由团中央召开的“中青年理论工作者与出版界对话会”上，我们几位青年理论工作者提议筹备编辑《学会生活》丛书，当时的主要考虑是：

第一、目前出版界有“两热”：一是“理论著作热”；二是“武侠、言情小说热”，前者满足了读者高层次的理论思维性要求，后者满足了读者日常消遣性需求，“两热”功能各异，但都有局限。其一，就单个读者来说，从“理论著作”到“武侠、言情小说”，并未完全满足要求，因为生活不就是为了“研究——消遣”。事实上，“如何摆脱困境”，“怎样与他人交往”……诸如此类的生活技巧性知识，也是每个人所需要的，不然，生活就会单调、枯燥乏味；其二，就全社会而言，有相当一大批读者，具有中等文化程度，他们既不象理论工作者那样渴求理论著作，也不喜欢武侠、言情小说，而渴望从平常的生活中汲取营养，《学会生活》丛书正可满足他们这一需要。

第二、怎样让市民，即一般老百姓多读书、读好书，是提高民族素质的大问题。健康、向上、文明、优雅的民族素质表现在每个炎黄子孙的一言一行、一举一动之间，而这些教育单靠理论书籍和武侠、言情小说显然是不够的。应该向社会提供更多的“增添生活情趣、掌握生活技巧”的普及性读物，这是塑造“市民文化”的重要步骤。这种市民文化的

---

塑造，在社会主义初级阶段更显得重要，它与造就一代新型公民相辅相成。很难想象一个民族或一个公民，具有共产主义理想却毫不善于生活。

正是在这种思想的主导下，我们组织翻译出版《学会生活》丛书，旨在继承发扬我国优秀传统文化的基础上，汲取海外发达国家和地区良好的生活观念和行之有效的生活技巧，提高人们的文化素质，培养公民的高尚情操，从而最终有益于形成具有中国特色的市民文化和行为。

这套丛书共计 25 本，均是从海外知名人士所著的畅销书中精选翻译的。其中，有作者为帮助人们摆脱困境、振奋精神、走向成功而写的亲身体验；有为增进友情、造就良好人际关系提供的社交指导；有促进家庭成员和睦相处、家庭生活幸福和谐的“家庭测验”；也有教人在发生意外或不测事件时冷静、从容的“应急之策”……总之，内容涉及婚恋、家庭、个人情感、人际关系、道德伦理、修身养性等各个方面。相信这些风靡海外的书籍，也会受到国内广大读者的青睐。

由于社会历史、文化背景的不同，丛书中某些观点不一定完全符合我国社会生活的实际，请读者注意鉴别。

ZNSA/01

---

## 译者前言

马克斯韦尔·马尔茨是美国一位著名的外科医生，他从外科整形而开始研究心理学，在心理学上的成果远远超过了他在医学上取得的成绩，正如评论所说的，他的“自我形象”是现代心理学最重要和最关键的成就之一。

我们常说，人的潜力是无穷的，然而却很少有人告诉我们如何去发掘这种潜力。马尔茨的这部著作就是关于这方面的研究成果。本书出版后，在世界上的反响十分强烈，至今已印制400多万册，可见其影响之大。

现代社会充满了竞争与压力，这种外在因素常引起我们内心的疾病，对于中国读者来说，我们同样有着压抑、痛苦、忧愁的体验，因此，我们希望这本书能成为打开您美好生活的钥匙。鉴于我们的翻译水平有限，对不妥之处愿与大家一起研究提高。

译者

1988年5月4日



---

# 改善自己生活的秘诀

## （序）

在心理学中“自我形象”的发现，对于个性创造是一项新的突破。

十多年来，自我形象的重要性虽然已受到人们的公认，但探讨这个问题的文章却微乎其微。其原因并不是“自我形象心理学”不起作用，而是因为它的效果太令人惊讶。我的一位同事认为：“我不愿意发表我的发现，尤其不愿对外行人发表，因为我一旦公开过去的部分档案，并仔细描述那些令人惊异而又有显著效果的个性改善时，别人一定会攻击我，把夸张与异端的罪名加在我的头上。”

我也有同样不情愿的感觉。我在这方面所写的任何书籍，一定会被某些同事视为旁门左道。原因有二：第一，以整型外科医师的身份写一本有关心理学方面的书，难免会被人认为不务正业；第二，脱离僵硬的教条，不顾心理科学的严谨体系，而在物理学、解剖学与新兴的控制论里寻求人类行为的答案，这更容易被外界认为是旁门左道。

然而，我的结论是：一个优秀外科整形医生，不管他愿不愿意，都必须是一位心理学家。他改变了一个人的面孔，也几乎同样地改变了一个人的未来；改变了一个人的外表形象，也几乎同样地改变了他自己——他的个性和行为——甚

---

至会改变他基本的天赋与能力。

### 美不仅仅是表面的

一位外科整形医师，不仅能改变一个人的面貌，他还能改变一个人内心的自我；手术的整形不仅限于皮肉表面，还同时能触及心灵的深处。很久很久以前，我就深知这一责任。我之所以能够写成此书，除了自己的努力，还得归功于我的患者。一位富有责任感的医学博士，如果没有专业的知识与训练，绝不敢施行任何外科整形手术。因此，我认为，假如改变一个人的面貌同时也会改变一个人的内在，那么，我更需要吸收这方面的专门知识。

### 从失败到成功

出版这本书之前，我曾经写过一本《新面貌新未来》，此书在20多年前写成。在这本书里，我汇集了过去的许多病例，说明外科整形，特别是面部的手术，如何使许多人开始了他们新的人生。那本书里提到：改变一个人的面貌也经常同时使他的个性有突然与戏剧性的转变。这方面的成功，使我兴奋无比。但是与汉弗莱戴维爵士一样，我从失败中学到比成功中更多的东西。

有些患者经过整形手术后，在个性上并无任何变化。在大部分的病例里，极丑陋的面孔或是残缺不全的五官，经过外科整形后，几乎马上（一般在21天之内）提高了患者的自尊与自信。然而在少部分的病例中，患者仍然觉得不适应或表现出自卑的情绪。简而言之，这些“失败者”在感觉、行为、动作等方面仍然觉得他们的面孔和从前一样丑陋。

---

这暗示着我，转变个性的真正关键，并不是身体康复本身，而是某些其他东西，但是有时候亦可以不受这些“东西”左右。当这些“东西”经重组后，整个人本身也会随之而变；相反的，即使他的面貌与从前截然不同，如果这些“东西”未经重组，他仍然还是原来那个人。

### 个性的面孔

个性本身仿佛有一种面孔，这种非肉体的面孔才是个性转变的关键。如果在这副面孔上仍然留有扭曲、丑陋的疤痕，此人即使面孔改观，其发自于内的，还必将形之于外。如果其个性面貌可以加以改造，如果他过去的情感也能被消除，甚至不需经过面部整形即可以变成另外一个人。我一开始探索这个领域的问题，便发现有越来越多的迹象证明：人的心理与精神的自我观念，亦即所谓的“自我形象”，实为左右个性与行为的真正关键。本书的第一章里，将要详细加以讨论。

### 任何人都可以发现真理

我总是认为不论何地，探索真理是人的天职。真理是跨越一切国界的。多年以前，当我决心成为整形外科医生时，德国就在这个领域处于领先地位。因此，我便到德国去求学。

同样地，为了探讨“自我形象”，我也要跨越无数隐形的边界。虽然心理学也承认“自我形象”是左右人类行为的要素，但是，“自我形象”如何发挥它的影响力，如何改造个性，以及“自我形象”改变之后人的神经系统有何变化，对于这些问题，心理学的解答仍是“含糊的”。

我在新兴的控制论科学中找到了大部分答案。这门新兴

---

的科学，恢复了“目的论”在科学上受人敬重的地位。

众所周知，控制论与目的论有密切的关系——前者是以机械系统的“目的追求”与目标定向为基础的行为。但是令人惊讶的是，控制论是出自于物理学家与数学家的研究范畴，而不是起源于心理学。控制论解释了有目的的机械行为的原因及其必备的先决条件。心理学对人类精神与心灵虽然累积了相当深奥的学问，然而对于简单、目标定向的有目的的行为，仍然无法给予令人满意的答案。很多支持心理学理论的人，能够想象外层空间与其他星球的物体，而对于自己后院的事，却一无所知。

新兴的控制论科学使心理学有了重要的突破，我本人虽并不因这种突破而感荣幸，可却因为这受到公认而感到高兴。

物理学家与数学家所作的这种突破，不应该使我们感到惊讶，因为，任何学科的突破，都可能来自该学科系统的范围之外。专家对其特定的科学范围内的知识，最为熟悉，而新的学问，却经常来自该一学科的范围之外。即是来自“外行”，而非来自“内行”。

巴斯德不是医学博士；莱特兄弟不是航空工程师，是自行车技工；确切地说，爱因斯坦也不是物理学家，而是位数学家，他在数学上的发现却推翻了物理学的理论；居里夫人不是医学博士，是位物理学家，但她最重要的贡献却是在医学上。

### 如何利用这种新知识

在本书里，我不仅要告诉读者控制论方面的新知识，并

---

且要指引读者如何在人生旅途上利用它，以达到你心目中的重大目标。

一般规则——“自我形象”是决定人类个性与人类行为的关键，改变自我形象，也就改变了你的个性与行为。

不仅如此，“自我形象”也会确定个人成就的范围。它决定你所能做的、和你所不能做的。扩大自我形象，你的“可能区域”也随之扩张。发展适当而实际的自我形象，将给个人增加新的能力、新的才智，并逐渐使失败转化为成功。

自我形象心里学不仅已经得到证实，而且它还能解释过去人们所熟悉但无法解释的许多现象。例如：目前个人心理学、精神治疗医学及工业心理学所发现的“成功型人格”、“失败型人格”、“快乐倾向型人格”、“不快乐倾向型人格”“健康倾向型人格”、“疾病倾向型人格”等等，自我形象心理学都有不容否定的临床研究。自我形象心理学使上述以及其他的人生问题，出现了一道新的曙光；对“积极思考的力量”，也放射出一道光芒。更重要的是它对某些东西、对有的人能发生奇效而对其他人无效的原因，能给予满意的解释（比如积极思考与自我形象相吻合时，便能发生功效；与自我形象相违背时，便逐渐失效，除非自我形象被改变了）。

要了解自我形象心理学并在生活中加以使用，你必须了解它使人目标实现的某些功能。无数的科学研究显示，依照已知的控制论原则，个人为了实现其目标，人脑与神经系统都是在有目的的状况下工作着。就功能上来讲，人脑与神经系统组成一个奇异而又复杂的“追求目标的系统”，这个系

---

统是一个固定的自动引导组织，或为“成功系统”为你工作，或为“失败系统”对你不利，其决定因素在于作为操纵者的你，如何操纵它，如何为它选定目标。具有讽刺意义的是控制论本是机器与机械原则的学问，现在我们却用来恢复万物之灵的尊严。以研究人类精神与灵魂起家的心理学，反而以剥夺人类的尊严收场。行为主义学者，既不了解人类，也不了解机器，因而混淆二者，认为思想只是电子的运动，意识只是化学的反应，而“意志”与“目的”只不过是虚构之物。研究肉体机械的控制论不会犯这样的错误。控制论并不认为人类是部机器，它只是告诉我们人类拥有一部可善加利用的肉体机器；此外它还告诉我们这部机器的功能以及运用的方法。

### 秘诀在于体验

自我形象的变好或转坏，并非由智力与知识决定，而是决定于“经验”。一个人会凭借过去创造的经验，有心或无意地发展他的自我形象。同样地，一个人也可借助体验来改变自我形象。

一个小孩子之所以会成长为强壮、快乐、健全的成年人，并不是由于受的教育，而是由于受的体验。我们目前的自信与均衡的状态，乃是我们经过体验的产物，而不是运用智慧学习的结果。

今日各种不同心理治疗方法的差异与矛盾，可以用自我形象心理学来加以克服并加以解决。它对临床心理学、心理分析甚至“自我暗示”，都能直接或间接地提供通用的方法，就是利用创造的体验，培养更佳自我形象。撇开其他

---

理论不谈，精神分析学派使用的方法中，便包含了体验法：当一位患者倾吐他的恐惧、羞愧、罪恶感与不正当想法时，分析者不加以批评、非难、说教或表示惊奇，这样可以使患者在他的生活中首次体验到别人承认他是独立的个人，因而感觉到自己有价值、有尊严而逐渐接受自己，逐渐对“自我”产生新的看法。

### 科学发现“人工”经验

现代的实验与临床心理学界已经发现了一项直接控制的方法，使我们可以利用体验来改变自我形象。实际的生活经验有时是相当无情的。将一个人抛进没顶的水里，这种经验会使他学会游泳，同样的经验却可能使另外一个人淹死。军队将许多年轻小伙子训练成领导人才，但无可置疑地，军队的经验也造成无数心理性的神经病患者。几个世纪以来，“一事成功，万事顺遂”这句格言已经被大家所公认。成功的体验使我们知道如何发挥自身的功能；过去成功的记忆会成为根深蒂固的“贮藏信息”，这种信息使我们产生对目前工作的自信。如果人经历到的只是失败，他又怎么能依赖过去成功体验的记忆？他的缺陷如同一位年轻人因没有经验而找不到工作，又因为我不到工作而没有经验。

这种左右两难的窘境可以用另外一项重要的发现来加以解决。这是一种实用性的发现，它让我们<sup>16</sup>经验予以人工化，让我们在心理的实验室里看到这种“人工”经验的方法，实验心理学与医学心理学无可置疑地证明了，人的神经系统无法指出“实际”的经验与内心活生生的经验之间的区别。这似乎有些过甚其辞，但在本书中，我们要观察一些实

---

验，这些实验在具体应用上可以用来增进掷标枪与篮球投射的技巧。我们并可以看到如何运用这种方法在个人生活中，改善公开演讲技巧、克服拔牙的恐惧、发展社交的泰然自若、培养自信、推销更多商品、精通棋艺以及其他每一种需要经验以获得成功的实际状况。我们也可以看到两位著名医生在其惊人的实验中，用这种方法使精神病患者感觉“正常”而随之病愈！

或许最重要的，我们将可使不快乐的人们逐渐地“体验”快乐，而得以享受人生的乐趣。

### 运用本书的秘诀改善生活

本书的目的，不仅供人阅读，并且供人“体验”。

看书能获得信息，但为了“体验”，你对那些信息必须有创造性的反应。获得信息是消极的，能体验信息才是积极的。在体验之中，神经系统与中脑会发生变化：新的“记忆痕迹”与“神经中枢”的样式会在人脑的灰质上留下痕迹。

作者在每章结尾都没加上摘要，读者必须自行抄录那些应记住的重点。对每一章，也应自行加以分析总结，以求完全消化本书的知识。

最后，你会发现本书从头到尾要你去做某些练习，这些练习既简单又容易，但要获得最大的效果，你必须有规律地去做。

### 保留 21 天的判断期限

着手练习本书所叙述的各种不同技巧，以求改变自我形象，如果没能发生转变，暂时不要泄气，继续练习，最少要



---

保留21天的判断期限。通常最少需要21天的等待，心理形象才会发生显著的转变，这种期限是必要的。外科整形之后，每位患者平均大约需要21天的时间来适应新面孔。手臂或腿换上假肢后，大约需要21天的适应期。人们迁入新居，也会需要三个星期才能感到象个“家”。这些以及其它一般可以观察到的现象都显示出，心理形象的除旧布新，21天是最少的期限。

假如读者愿意保留三个星期的决定性判断期限，将可从本书得到更多的益处。在这段时间里，不要总是回顾过去，换句话说，不多想你的进展；在这段时间内，不要自作聪明地争论书中所提出的意见，也不要怀疑它是否有效。纵然书中所说的方法对你似乎不切实际，你也要不断地练习，不断地扮演新角色，不断地认为自己是一个新人，尽管这样做你会觉得有点作假，尽管新的形象会使你觉得不适或不自然。

本书所列举的意见与观点，你不必用思考来加以证实或反驳，也不要讨论它，你可用实际的行动或结果来加以判断证实。作者只要求读者保留21天关键性的判断、分析或评论期限，以求得有个机会来证实或反驳它们在你人生中的效用。

建立一个适当的自我形象，必须在毕生中不断地进行。我不否认，你无法在三个星期内完成终生形象，但是，你可以在三个星期中体验到改善——有时这种改善是颇富戏剧性的。

### 什么是成功

在本书里，我时常用到“成功”、“成功的”这样的字

---

眼，我想在开头必须将这名词下个定义。

我所用的“成功”一词与声望的象征无关，它指的只是创造性的实现。正确地说，一个人无法祈盼“成功”，但每个人都可以“成功地”生活。试图凭借获得威望或悬挂徽章而论成功者，必然会招致神经质、挫折与闷闷不乐；而努力争取“成功”，不仅会带来物质的成就，且可获得满足与快乐的体验。

诺亚·韦伯斯特将成功定义为“满意地实现寻求的目标”。人类天性便是追求目标。由内心深处的需要、灵感和才能所引起的重要的追求，才能够带来快乐与成功，因为你将依照你所希望的样子去发挥能力。而且，由于人类先天和后天的限制，作为目标追求者，他必须依照他自身具有的条件去发挥功能，才会感到快活。因此，真正的成功与真正的快乐是相辅相成的●

---

## 本书的15个要点

1. 如何改变自我形象，开始新的生活。你所有的行为、感情、言谈以至能力都与自我形象相关联，你可以改变自己的自我形象，使它成为打开美好、充实、幸福生活之门的金钥匙。

2. 发现自身的成功机制，使它为你服务，自动地帮你解决问题。发现新事物，创作诗歌，经营商业，得到更多的内心平静，培养更好的个性，把更多的活力注入生活中。

3. 发挥你的创造力量来启动成功机制。用想象力作为杠杆来改变个性，走上成功、幸福之路。

4. 用信念的力量为你造福，消除生活中的错误想法，使你摆脱否定的观念，去享受丰富生活的乐趣。

5. 用理性的思考来改变错误的想法和行为，用逻辑意识去控制潜意识机制，通过有意识的思考改变失败机制。

6. 放松自己的身心，让成功机制自然地工作。不要刻意追求成功，当你完全放松时，成功机制就会为你解决问题。

7. 养成幸福的习惯，幸福并非别人所赐，而是掌握在你自己手中。人们常有不幸福的习惯，只要练习即可解脱出来，养成了幸福的习惯，就会从外在条件的控制中解放出来。

8. 培养成功型的个性，培养一种能发挥你的天赋和能力的自我形象。

9. 如何使失败机制为你服务，如何认识失败型的个性特征。即使成功的人也无法完全摆脱消极的感情和态度，但可

---

用积极的行动使自己成功。

10. 优化你的情感，建立自尊、自信的态度，减少受挫意识，经得起消极情绪的打击。

11. 打开封闭的性格，得到真正的自己。每个人内心之中都有美好的个性，关键在于把它们表现出来。这种个性具有吸引人的魔力。

12. 自己打起保护伞，使内心在外界困难的干扰下也能得到安宁。

13. 把危险变为机会，学会应付危机的局面，用力量、智慧来充实自己，以进攻的态势来对付危机，实现自己的目标。

14. 培养必胜的信念。要想取得成功，必须先感到自己能成功，这种感觉越强烈，成功的希望越大。

15. 度过充实的一生，使自己的有生之年注入成功。幸福和理解生命的活力。

## 第一章 自我形象：打开美好生活的钥匙

近十年来，心理学、精神医学与医学界里，有一场革命正在悄悄地进行。

有关“自我”的新理论与新观念，是临床心理学家、实验心理学家、美容师或所谓“整形外科医师”在其工作中的发现。这些新方法能够戏剧性地改变人类的个性和健康，甚至很明显地改变人们的基本能力与天赋，往日的失败转向成功。不及格的学生在几天之中无需经过额外学习而可考到90多分；羞怯、畏缩、内向的个性，突然变为明朗、快活、外向。

詹姆斯在《世界杂志》上发表的一篇文章里，将许多心理学家与医学博士的研究结果摘要如下：

了解自我心理学，能决定成功与失败、爱与恨、痛苦与快乐。发现真正的自我，能挽救濒临破碎的婚姻，能重建即将崩溃的事业，能使“个性失败”的牺牲者改观。在另一方面，发现真正的自我，可以区别自由自在与强制的顺服。

### 打开美好生活之门的钥匙

20世纪心理学最重要的发现是“自我形象”。不管我们是否了解，我们每个人都有一张心理的蓝图或一幅自己的画

像，在我们的知觉里，此种图像或许模糊不清，事实上，我们也可能不了解它。但是，这幅图像却是存在的，的的确确地摆在那里。所谓自我形象，是“我是哪种人”的自我观念，是由我们的自我信念所塑造成的。大部分的自我信念，都是我们从过去的经验：成功、失败、屈辱、胜利以及他人对我们的反应——特别是童年早期的经历所形成的。由此，我们建造了“自我”（或一幅自我的画像）。就我们自身而言，自我的一项观念或信念一旦绘进这幅图里，这观念或信念就变成真的，我们不会去怀疑它的作用，反倒会按着这个似真的观念或信念去行事。

自我形象之所以会成为开启美好生活的一把金钥匙，是基于两项重要的发现：

(1) 一个人的一切行动、情感、行为、甚至能力，永远与自我意象相吻合

简而言之，你将遵照你自认为是什么人而行事。不仅如此，你将逐步地依此行事，不顾自己的力量与意志力，也不试用其他方式。自认是“失败型的人”，将会想尽办法去失败，而将他的善意、意志力、甚至临头的好机会弃之不顾；自认是不公平的牺牲者，自认是注定要受苦的人，将不断地去找寻各种环境以证实他的观点。

自我形象是一个“前提”、一个根据、一个基础，由此而引发个人的整个个性、行为、甚至环境。我们的体验，似乎是要证实并加强我们的自我形象。所以，一个谬误的循环或有利的循环，也因之而建立起来。

举例来说，一位考试不及格的学生或一位数学很差的学生，总是在成绩单上发现他成绩不行的证据，他因此有了

“证明”。一位自认不受人喜欢的年轻女孩，将会发现她被排斥在学校舞会之外，她的态度将招来更多排斥：她那哀愁的表情，低声下气的态度，想过分取悦于人的忧虑或者她对周围人潜意识的敌意，都会将她所喜欢的人拒之于千里之外；同样的一位推销员或商人，也会倾向于发现他的实际表现“证明”了他的自我形象是正确无误的。

由于这种客观的“证明”，很少有人会发现他的问题是出在自我形象或自我评价上。自我形象告诉学生，要他只想他设法掌握代数，即使他有所怀疑，一试再试之后，成绩单仍然“证实”他的自我形象是对的。自我形象告诉推销员说：他好象无法赚到超过某个数量的钱，他可以拿订货单来证实这件事，结果不管他下过多少功夫，最后还是失败了。可是，如果他们改变他们的自我形象，学生的成绩与推销员的能力，就会发生近乎奇迹性的转变。以后我们还会作更详细的说明。

## （2）自我形象是可以改变的

无数的实例表明，一个人无论年龄大小，都可以改变他的自我形象，并借此开拓新的生活。

一个人的习惯、个性和生活方式之所以难以改变，其理由之一是：从事改变的努力，几乎都只放在自身的圆周上，而没放在圆心上。很多患者对我说：“假如你说的是‘积极思考’，以前我也曾试过，就是无效。”进一步的研究使我发现，这些人虽曾应用或试图应用“积极思考”以改变外在的境况或革除特殊的习惯，个性缺点（“我要得到这份工作”、“以后我要冷静点、轻松点”、“我的事业风险将会变得很小”等等），但是他们从没想到要改变使他产生上述

心理的自我形象。

耶稣警告我们，以旧衣补新衣或以旧瓶装新酒，都是不聪明的。用“积极思考”来当作陈旧的自我形象的补丁或拐杖，也是无效的。事实上，一旦你还按着否定自我的观念，想要确实地达到某种肯定自我的特定环境，便是绝对不可能的事。多得不胜枚举的实验都显示出：自我观念一旦改变，与自我观念相关的其他事物，都可以迎刃而解。

已故的普雷斯科特·莱基是自我形象心理学的一位先驱，他在这方面作了一项最早也是最令人信服的实验。他认为个性是一种观念系统，而各个观念之间是互相牵制的，不符合此系统的观念会被排斥，“不被相信”，从而无法指导人的行为；与此系统相符合的观念，就会马上被采纳。此观念系统的中心，亦即其理论的基石，就是个人的“自我理想”、“自我形象”，或曰自我的观念。身为教师，莱基得以有机会在成千上万的学生中实验他的理论。

莱基的理论认为：一位学生对某学科有困难，可能是因为（由此学生的观点）他觉得这一学科不适合自己。莱基相信，只要能改变这个学生潜伏着的自我观念，他对此学科的态度一定会随之转变；只要能诱导这位学生改变他的自我定义，他的学习能力也会改变过来。有位学生在100个字内拼错了55个字，因而许多课都没上，丧失了一学年的学分；但是第二年他得到平均91分的成绩，成为全校的拼字冠军。另一位男生因成绩太差而被勒令退学，进入哥伦比亚大学后，他的成绩却一直保持90多分。一位女生的拉丁语4次不及格，经过学校顾问3次约谈后，却以84分的成绩通过考试。一家考试机构告诉一位男学生，说他缺少英文细胞，第二年他却



光荣地赢得了学校文学奖的提名。

这些学生的问题，并不在于他们的迟钝或基本能力的缺乏，而是在于他们自我形象的不适合（“我没有数学头脑”、“我本来就是差劲的拼字者”）。他们认为错误与失败是必然的，不说“那次考试我没通过”（叙述的、事实的），却说“我是个失败者”，不说“那科我没及格”，而说“我是个不及格的学生”。对莱基的研究有兴趣的人，我建议去买本他的书，《自我吻合：个性的理论》，由纽约市爱兰德出版社发行。

莱基也利用相同的方法治愈学生咬指甲与口吃的坏习惯。

在我的档案里也有令人信服的病例，包括：一位惧怕陌生人而很少外出的人，现在以公开演说为业；一位推销员因为无法与其他推销员抗衡而准备写信辞职，6个月后却成为百位推销员中的佼佼者；一位牧师因为个性紧张，承受不了每周一次的布道压力，而考虑要退休，现在他除了每周布道一次外，平均每周还有3次的“外出约谈”，根本不知紧张为何物。

### 整形外科医生何以对自我形象心理学产生兴趣

乍看之下，外科学与心理学之间，似乎没有任何关系，但是，最先暗示“自我形象”的存在与最先提出问题使我对心理学发生兴趣者，都是整形外科的工作。

多年以前，当我开始从事整形外科的实习时，对改正面部缺陷所引起的个性与人格的奇迹性转变，感到无限地惊异。很多例子表明，外表的改变可以造成另一个新人。一次

又一次地，我手上的手术刀变成了魔杖，不仅改变人的外表，而且还转变他的人生。羞怯畏缩的人，变得大胆勇敢；一位“低能”、“愚笨”的男孩，变成一位机警爽朗的小伙子，而且一跃成为一家有名公司的业务员；一位丧失自信心的推销员，后来成为一位自信的典型人物；最令人惊奇的是，一位无可救药的屡犯，一夜之间，由毫无悔意的犯人而获得保释，尔后在社会上竟然获得一个负重责的职位。

20年前，在我出版的《新面貌新未来》一书里，曾经报道许多此类案例。此书的出版以及我在各个重要杂志上所发表的类似的文章，使得许多犯罪学家、社会学家、精神病学家来向我提出种种问题。

他们问了许多我无法答复的问题，因此使我进行一项新的研究。奇妙的是，我从失败中所学到的，并不亚于由成功而得到的。

成功的事很容易解释。一位大耳朵的男孩，让旁人说他看起来象是一部敞开两扇车门的出租车，他在生活中经常受人残酷地嘲弄，与伙伴的交往只换来屈辱和痛苦，有何理由使他不避开社交？有何理由使他不怕人？使他不独自退隐？自然地，他惧怕以任何方式来表现自己，因此他成为一位低能者。他的耳朵接受矫正后，尴尬与屈辱的原因似乎应该因而消失，他似乎应该恢复为正常人，事实也正是如此。

其次讲到一位推销员，他在一次车祸中受伤，脸上留下疤痕，心里痛苦不堪。每天早晨刮胡须时，他总是看到面颊上一道可怕的、变形的疤痕，以及那条一直延伸到嘴角的扭曲线。在他的一生中，他首次体验到神经过敏，自惭形秽，觉得他的外表一定会拒人于千里之外。那道疤痕一直困扰着

他，使他觉得与众不同，开始猜疑别人会怎样想他。不久以后，他的自我变得比他的面孔更加残缺不全，他开始丧失自信，感到苦恼且充满敌意，不久，他的注意力几乎全部集中在自己身上，他的主要目标成为保护自我，并且尽量避免可能引发屈辱的场合。自从矫正他的脸部缺陷，恢复他的正常面目后，我们很容易理解，他为什么在一夜之间就改变了整个态度、举止与情感，结果他的事业也随之不断成功。

但是，那些不因整容而有所改变的例子，又将作何解释？以前有位因鼻子的异常隆起而使她终生极端害羞且神经质的公爵夫人，虽然整形外科已给她典雅的鼻子和端庄的面孔，她仍旧扮演丑小鸭的角色，象一位不敢抬头正视别人的小丫头。假如手术刀有魔法，为何对这位公爵夫人无效呢？

为何有些获得新面貌的人，仍然持有旧日的个性呢？对于那些坚称整形无法改变他们的人，其反应又该如何解释？每位整形医师都会遭遇到这种经验，并且也可能象我一样地感到困惑。无论外表发生了多么彻底的变化，仍会有某些患者坚持说：“我看起来与以前一模一样，你根本没作任何整形。”事实上，朋友和家人几乎都认不得他了，并且热情地赞扬他新的“美貌”，然而，患者自己却坚持说他只看到轻微的，甚至说他看不到丝毫的美容。有些则干脆一口咬定他不曾整过形。“前”“后”照片的比较毫无作用，甚至只会惹来患者的敌意。患者还可能借着某种怪异的心理，强词夺理地解释：“当然，我再也看不到鼻子上的突起部分，但我的鼻子‘看起来，还是以以前的鼻子’，或说“刀痕或许看得出来，但它是确实存在的”。

## 手术刀痕带来的是荣耀而不是羞耻

还有一条了解自我形象的线索是：并不是所有的刀痕或缺陷都会导致羞耻与屈辱。在德国，当我还是一位年轻的医学院学生时，我看到很多当地学生，以脸上挂着无数的“军刀痕”而感到荣耀，就象美国人挂勋章一样。那些参加决斗的人，大都是大学里的佼佼者，他们脸上的刀痕，就象是象征他们勇敢的徽章一般。对这些男孩来说，面颊增添一条可怕的刀痕，与我们的推销员患者之想除去疤痕，两者所具的心理是相同的。以前新奥尔良有一位法国人的后裔，他就是这样戴着一只眼罩。因此，我逐渐发现，手术刀本身并没有法力，它能使一个人增添刀痕，亦能使一个人消除刀痕，可产生的心理效果却是完全一致的。

## 幻想或丑陋的症结

真正受与生俱来的困扰的人，或真正受车祸引起的面部畸形所折磨的人，外科整形的确能施以法术。在此情形下，我们可以轻易地地下个结论：所有神经功能症，诸如闷闷不乐、失败、恐惧、忧郁与缺乏自信，均能通过外科整形除去肉体的缺陷而彻底治愈。根据这种推论，具有正常或说得过去面貌的人，理应不会受到心理的困扰，他们理应愉悦、快乐、自信、无忧无虑。但是我们知道得很清楚，事实并不尽然。

此种理论对于那些到整形医院，要求“整形美容”以治愈纯粹幻想式丑陋的人，是行不通的。

有些35岁或45岁的女士，她们外表完全正常，甚至还相当吸引人，可是她们却自认为看起来很老。

有些年轻女孩子，只因嘴、鼻、胸围无法与时下的影星相比，便自认为很丑；有些男人则相信他的耳朵太大、鼻子太长。对这些人，正统的整形医生不会为他们整形，但很不幸，有些庸医，或不受医学协会承认的医生，却没有这种医德。

此类“幻想式的丑陋”相当普遍，根据最近一项对男女同校的女生所做的调查表明：不满意自己外貌的人数几乎占 90%。如果“正常”与“平均”两字有意义，则 90% 的人很明显地，其外观不应是“不正常”“与众不同”或“有缺陷”。然而这类调查说明：因某种理由而对自身引以为耻的人数，却占了相当的比例。

这些人的反应，仿佛他们真的为缺陷所苦恼，而他们也的确感到羞耻、恐惧与不安。他们充实真正人生的能力，受到心理障碍的拦阻与游塞，他们的疤痕与其说是肉体的，不如说是心理的、情绪的。他们身体衰老懦弱的程度和心理懦弱的程度，并无两样。

### 自我形象——奥秘之所在

所有上述的矛盾，都可以用自我形象的发现来加以说明。自我形象是公分母——它是我们过去所有案例的决定因素，包括成功与失败。

关键是要真正地生活。你必须有舒适、实际、能伴你生活的自我形象并用以创造合理满意的生活；必须能接受你自己；必须有健全的自尊，必须信任自己；你必须有不以为耻的自我，能随心所欲表达创造的自我，千万不要将自我深藏、压抑；必须有与现实相吻合的自我，以求在现实世界上

有效地发挥作用；必须认识自己——包括你的力量与你的弱点，并且加以承认；你的自我形象必须合理地接近“你本人”，不多也不少。

当自我形象完整无缺时，你便觉得“适意”，受威胁时，你便觉得焦虑；适当而可引以自豪时，你便会觉得自信，并放手去造就你自己、表现你自己；当自我形象成为受辱的对象时，你便会去隐藏它，不让它表现出来，创造性的表达也会因此受阻，使你心怀敌意，难以与人相处。

脸上的疤痕若能增进一个人的自我形象（如德国决斗者）自信与自尊便会随之而增加。脸上的疤痕若能减弱一个人的自我形象（如那位推销员），自信与自尊便会随之丧失。

脸上缺陷经过整形之后，只有在自我形象也相对矫正过来的情况下，心理才会有戏剧性的转变。有时经过成功的整形手术后，受损的自我形象仍旧存在，就象锯掉手臂或大腿而换装“假肢”，几年后，假肢仍然会感觉疼痛。

### 开拓新领域

上述观察，帮助我开拓新领域。大约15年前，我便发现：那些求助于外科整形的人，有的不只需要整形，有的根本不需要整形。假如我诚心地以整个人或整体来对待他们，而不是以他们的鼻、耳、嘴、臂、腿作为对象，则我便要给予他们更多的要求：我要引导他们如何获得精神上的整形美容，如何消除情感的疤痕，如何转变他们的态度、思想和外貌。

这一研究颇有成效。今天我比往常更有信心，深知我们每人心底的真正需要是更丰富的人生。幸福、成功和心理的安

宁，以及其他各种至高无上的目标，在本质上，都是从丰富的生活中体验出来的。我们舒服地体验到幸福、成功和自信的情绪时，我们便是在享受丰富的人生；当我们落魄到抑制能力、挫伤天赋、使自身蒙受焦虑、恐惧、自责与自恨的煎熬时，我们就是在终止可能用的生命力，背弃造物生赋予我们的天赋；如果我们拒绝生活给我们的礼物，我们便拥抱死亡了。

### 创造美好生活的计划

在我看来，过去30年来的心理学，对人类的伟大及其改进的可能性，未免显得太悲观了。自从心理学家与精神病学家专注于所谓“反常”的人后，文学界亦追随其后，似乎只用人类的各种反常与自毁倾向作为题材，我深怕人们看多了这类文章，会将憎恨、毁灭、罪恶、自责等视为“人类的正常行为”。一般人要想用微弱的力量来对抗这些人性的反面力量，以求健康和幸福时，可能会深觉懦弱无能。假如这是人性与人类情况的真相，“自我改善”势必会徒劳无功。

然而，我所相信的以及许多患者经验所证实的事实是：我们每个人都具有“生命的本能”，它使人朝着健康、幸福以及创造更丰富人生的道路上迈进。这里起作用的是“生命本能”，也就是我们每人体内都有的“创造的机能”，当此机能正确作用时又可称为“成功的机能”。

### “潜意识心态”的科学新见解

新兴的“控制论”提供了令人信服的证明，它说明了所

所谓的“潜意识心态”根本不是一个心态，而是一个系统——一个追求目标的“辅助系统”，此系统由左右心态的头脑和神经系统所构成。近来一个最有价值的观念是：人没有两个心，只有一个，即是所谓的意识，它“操纵”一部追求目标的自动机器。就原则上而论，这部追求目标的自动机器，其功能与电子辅助机器相似，但却比人类发明的电脑或制导导弹更神奇，更复杂。这部人体内的创造机器不受人力控制而自动操作，而且按你定下的目标，自然地达成幸福、成功或不幸、失败。定下成功的目标，它就作为一部“成功机器”去工作；定下相反的目标，它就自然地作为“失败机器”去工作。

象其它的辅助机器一样，人体的创造机器必须有一个清晰的目标、对象或“难题”供它操纵。

我们自己的“创造机器”所要达成的目标，便是我们自身通过想象力构想出来的“心理形象”，或心的图像。

重要的目标形象，就是我们的“自我形象”。

我们的自我形象，规定了特定目标的界限，换句话说，它划定了“可能区域”。

我们的创造机器，象其它的辅助机器一样，按着我们提供的信息与数据（思想、信念等）来工作，我们对于外界的态度和形势作出分析，“提出”问题让它解决。

假如我们提供给创造机器的信息与数据，显示出我们无价值、卑下、不配和无能（否定的自我形象）则这个数据不断工作给我们的答案，与其他客观经验的方式所得来的感觉，是一模一样的。

我们的创造机器，象其它的辅助机器一样，也利用贮藏



的信息或“记忆”，来解决我们目前的问题，反映我们当前的形势。

要创造更丰富的人生，首先应了解这部人的创造机器或自动引导系统，同时还要知道如何利用它，使它成为一部“成功机器”而非“失败机器”。

我们训练的方法包括学习、练习与体验新的思考、想象、记忆习惯，以求（1）发展适当的实际的自我形象；（2）进而使用成功机器来获得成功和幸福，并达到特定的目标。

假如你能记忆、烦恼、思考，你便会成功。

在下列各章中你将看到，我们使用的训练方法包括用你的心理去创造图像，并供由想象力去创造体验，而且经过“实行”、“扮演”去形成新的自动反应模式。

我时常告诉患者说：“如果你能记忆、烦恼、思考，你就不会在实施这种方法时遇到困难。”要你做的事很简单，但你必须勤加练习与体会。用想象力和心理去创造图像，并不比你回忆往事困难；付诸新行动，也不会比你决定一件事情困难；从今以后，每天早晨请你用不同的新方式思考，不要老是按照以前“习惯性的方法”去思考。

## 第二章 发掘自身的成功机制

这是件听起来很奇怪，但却又不容否认的事实：20年来的科学家，所知道的仅限于长期观察所得来的琐事，对于人脑与神经系统如何“有目的地”操作或“有目的地”达到目标，却一无所知。他们对其中的基本原则和理论，也无所发现。杰勒德在1946年6月份的“科学月刊”上，论及人脑与想象力时曾说过一个令人伤心的事实：我们大部分人是不能认清意识的，除非他的头盖骨内充满了棉絮。

然而，当人类着手制作“电脑”，建造自身追求目标的机器时，必须先发现某些可用的基本原则，发现这些原则之后，科学家们又反躬自问：人脑是否也以同样方式操作？造物主造人时是否也赋予人类一部比电脑或导引系统更具威力的辅助机器？而且也以相同的基本原理操作？著名的控制论学者，诸如诺伯特·韦纳博士、约翰·冯纽曼博士等等，都认为这些问题的答案尚未被人所认识。

### 内在的制导系统

每一种生物都有固定不变的制导系统或追求目标的装置。这一装置是由造物主设计出来帮助个体达到目标——更广义地说——就是“生存”。就其最原始的形式来说，生存的目标仅是指个人与种族实体的存在。动物的固定机能主要是求食、求宿、避敌、克敌、避难、克难与繁殖，以求种族的

延续。

动物的生活只是为了求取本身需要的满足；人类生活的目标则不仅在求生存。人类有动物所没有的感情与心理需要。人类的生活也超过了本体的生存与种族的延续，他还要追求感情与心理的满足。同时，人类内在“成功机制”的范围，亦远比动物的范围大。成功机制除了帮助人类克服危险并满足“性本能”的延续种族外，它还能帮助人解答难题，发明创造，作文写诗，经营商业，销售货物，探求科学，求得心理安宁，发展良好的个性，取得成功，以及与美满生活有密切关联的一切活动。

### 成功的“本能”

松鼠不用教而能采食果核，也不用教而能囤积过冬的食物。生在春天的松鼠没有经历过严冬，但一入秋，便会匆匆忙忙地囤积果核，以备冬日之需。小鸟不用教而能筑巢，也不用教而能飞行。候鸟能飞行数千里，甚至飞过汪洋大海，它们没有报纸或电视的气象预报，也没有先驱者或探险者书的引导，使它们辨别地理方位去寻找地球上温暖的地带，然而它们都知道寒冬何时即将来临，甚至也知道数千英里以外温暖地带的正确位置。

要解释这些现象，我们通常说动物有某种指引它们的“本能”。经过分析后，你会发现这类动物的本能可以成功地帮助它们适应环境。因此简单地讲，动物有“成功的本能”。

可是，我们却忽略了人类也有成功的本能，而且比动物的更加神奇，更加复杂。上帝并没有亏待人类，相反地，他

在这方面特别赐福人类。

动物对于目标不能任意加以选择，它们的目标（自保与繁殖）可说是既定的，它们的成功机制也仅限于这类既定的目标，亦即我们所说的“本能”。

相反地，人类拥有动物所没有的东西——创造性的想象力。因此，在万物之中，人类不仅是物，而且是造物者。唯有人类，才能用想象力去引导成功的机制。

我们时常认为只有诗人、发明家等人才具有“创造性的想象力”。其实，我们做每一件事时，我们的想象力都是创造性的。此中原因何在？想象力如何推动创造机制？历代的伟大思想家和实践者都承认这一事实，并加以利用。拿破仑说“想象力统治着世界”。格拉克伦·克说：“人类所有天赋中，最象神的就是想象力”。杰出的苏格兰哲学家杜哥德·斯图尔特认为：“想象力这种天赋，是人类活动的巨大源泉，也是人类进步的主要动力………毁坏了这种天赋，人类将停滞在野蛮的状态中。”“你可以想象你的将来。”亨利·凯泽如此说道。这些人一生事业的辉煌成就，全归功于他们能建设性地、积极性地利用他们的创造性想象力。

### 成功机制的操作过程

“你”不是一部机器。

控制论的新发现提供了一个结论，人脑与神经系统构成了一部辅助机器、其性能与电子计算机一样，能自动地引导你走上正确的目标路线，或引导你对环境作适当的反应。它更象“电脑”一样地替你自动地解决问题，提供你所需要的答案、主意或“灵感”。约翰·纽曼在他所著的《计算机

与人脑》一书里说过，人脑具有类似电脑的分析与数字特性。”

“控制论”一词是由希腊文演变而来的，它字面的意思是“舵手”。

辅助机制会自动提出目标、目的和“答案”。

“控制心理学”——人脑如何工作的新概念。

我们了解人脑与神经系统是辅助系统的构成因素，也了解这种辅助机制是按照控制论的原理工作的。由此，我们对于人类行为的形成与过程得到了一项新的见解。

这种新的观念，我称之为“控制心理学”，其内容是可以应用到人脑的控制论原则。

我必须重复强调，控制心理学并不认为人是一部机器，它认为每个人体内都拥有一部可资利用的机器。机械的辅助机器与人脑的相似处，以下将会逐一地讨论到。

### 辅助机器的两种形式

辅助机器一般有两种形式：(1) 知道目的、目标或“解答”之所在后，辅助机器的任务就是去接近它、完成它。

(2) 不知目的或“解答”之所在时，辅助机器的任务就是去发现或指出方向。人脑与神经系统的工作，便根据这两种形式进行。

第一种形式的最好例子就是自动制导鱼雷，或是截击导弹。靶子与目标已经知道了——敌船或敌机，要完成射中目标的任务，这类武器必须“知道”它们的射击目标，必须有某种推进系统使它们向目标的方向前进，必须有“感觉器官”的装置（雷达、声纳、热感应器等）可从目的物得到指

路。这些“感觉器官”提供消息向发射物提供信息，以指出它的方向是正确（肯定的反馈）或有所偏差（否定的反馈）。这种发射物对肯定的反馈无所反应，因为它正沿着正确的路前进，并且“继续不断地推进”，然而，它必须附带有矫正偏差的否定反馈设计。当它从否定的反馈得知航线偏右时，矫正系统就会自动促使方向舵移动，以指引发射物回到左方。假如矫正过左，否定的反馈也会将错误告诉它，矫正系统更促使方向舵移动，以指引发射物再度稍微回移右方。鱼雷便有这样的装置：向前推进，方向错误，不断矫正，以指向目标。鱼雷经过一连串的曲折，“摸索”前进而摧毁目标。

第二次世界大战期间，一位发展追踪目标机器的先驱者，诺伯特·韦纳博士认为人类从事一项活动时，其过程与上面所述颇为相似——甚至从桌上拿起一包香烟，也是一个搜索目标的例子。

我们能拿起一包香烟，不只因为我们有“意志”与前脑的思考，而是因为我们体内有一部自动机器。前脑所做的是选择目标，由欲望而付诸行动，再将消息传给体内的自动机制以促使你的手不断地矫正路线。

首先，韦纳博士说，拿香烟到底牵扯到哪些肌肉，恐怕只有解剖学者才完全知道。假如你知道，你也不会说：“我必须收缩肩膀的肌肉以提起手臂，我必须收缩臂上的肱之头肌以伸出手臂”等等。你一定下手就拿起香烟，而不必下令给每条肌肉，也不必知道肌肉需要多少收缩力。

当“你”选择目标，付诸行动时，体内的自动机制就会自发地替你做其余的事。以前，你曾经做过拾起香烟或类似的动作，你的自动机制“已经知道”什么是正确反应；以后，

你的自动机制就利用你借眼睛所传给大脑的那些反馈资料，说明何种动作拾不起香烟，然后你的自动机制不断地矫正手的动作，直到能摸到香烟为止。

婴孩在学习利用肌肉拿玩具的动作时，手的矫正情形更为明显。他没有可供参考的“储藏信息”，他的手必须向前向后地迂回摸索。一切的学习都具备此种特性，矫正情况也逐步趋向精确。比方说，初学驾车的人，在街道上大多是偏左偏右地曲折前进。

一旦矫正或“成功的反应”形成之后，正确的反应便“牢记在心”以备来日之用。人体的自动机制在日后的考验中，会重复此种既得的正确反应，它记住成功，忘却失败，无需进一步思考便能反复此种成功的动作，换句话说，它已成为习惯。

### 人脑如何解答疑难问题

假设屋里一片漆黑，使你看不见香烟，你知道有包香烟摆在置有许多杂物的桌上，你的手会本能地开始前后摸索，摸过一件又一件的东西，直到你摸到了它，认出它是一包香烟。这是第二种辅助机制的一个例子，另一个例子是对突然忘却的人名的回忆。在此情况下，你脑中的“扫描机”就在你记住的名字中，从事寻找的工作，直到“认出”正确的名字为止。电脑解答问题的方法，与此极其相似。首先，必须大量的数据放进电脑里面——这些存储与记录的信息就是电脑的“记忆”；其次是输入问题，接着电脑便在记忆之中去找寻、直到找出与问题状况相符合的唯一“答案”，此问题和答案便形成了一个“完整的”状况或结构。若输入电脑

的只是部分的状况或结构，则其反应是“遗漏之物”。缺乏完成整个结构所需的正确因素。

对人脑认识越多，越会觉得它的功能酷似一部辅助机器。举例来说，怀尔德·彭菲尔德博士，是蒙特利尔神经学研究所所长，最近他在加拿大国家科学院的一次座谈会中说，他在人脑的一小块区域中发现了脑的记录构造，这构造能把人过去的所有观察，经验与学习清晰地记录下来。有一次，彭菲尔德博士在病人完全清醒的状态中施行开脑手术，他的手术工具无意中触到皮层的一小块区域，病人立刻呼叫说她“正在体验着”一度忘掉的童年往事。经过一连串的实验，都得到相同结论：一触到皮层某一部分，病人不仅“想到”往事，而且还活生生地“体验着”原来经验中所有的情景、声音与感触，有如录像机重放过去的录像一样。象人脑这么小的构造物，为何能储存大量的记忆，至今还是一个未解之谜。

英国神经病物理学家格雷·沃尔特说过：要制造一个象人脑的无线电传真机，至少需要1000万个电子细胞，这些细胞占地150万立方英尺，所需“神经”或尺线要几百万英尺，操作所需耗电量则为10亿瓦特。

### 对自动机器工作的观察

截击导弹能在弹指之间测出另一枚导弹的地点，并在准确的时间击中目标。然而，每次游击手跳起来接住一个飞球不也是一样奇妙吗？他要测量球的落点，要知道在何处拦截它，就必须计算球速、落下的角度、方向、风速、击出的初速度和逐渐递减的速度，然后他才能马上“起距”；接



着，他必须计算自己的跑速与方向，这样他才能和球同时到达他所计算出来的“拦截点”。事实上，游击手连想都没想。他体内的目标追寻机器，会根据他的眼睛和耳朵所提供的资料，自动地把他算出来，他头脑里的电脑将他得到的资料，与以前储存的资料（接住飞来的球的成功与失败的记忆）互作比较。所有计算工作，都在一眨眼之间完成，然后立即下令腿部肌肉开始跑动。

### 科学制造电脑，但无法造就操作者

韦纳博士说，在可预见的未来，科学家将无法制造能与人脑相比的电脑。他说：“与人脑相比，我认为使用精巧小机器的大众，对电子机器的优点和缺点，尚无所知。人脑中开关设置的数量，远超过已发明的电脑机器，甚至超过未来要发明的机器。”

纵使这种机器能制造成功，也将缺乏操作者。电脑无所谓前脑或一个“我”，它无法自行输入问题，无法自行决定何种目的有价值与何种目的无价值。它没有“感觉”，只能配合其“感官”所得到的反馈资料和以前收集的资料，对操作者所提供的资料进行操作。

### 有意见、知识与力量的贮藏室吗

历代许多伟大的思想家们相信，人类的“贮藏信息”不只局限于自己过去的经验与学到的事实，爱默生说：“人人都有着一颗同样的心。”他将众人皆有之心比喻为汪洋大海中连成一体岛屿。

爱迪生认为他的某些想法来源于自身之外，当别人对他

创造性的想法大加赞誉时，他却不以为然，说“想法在空气中，”他要是没发现，别人也会发现。

莱因博士是杜克大学感超心理学实验研究所所长，他由实验证明，人类除了个人的记忆与由学习得来的储藏信息外，还能从其他途径滑得知识、事实和观念。思想感应，千里眼与预言已经有科学的实验予以证实。他发现人类具有某种“超然的感觉因素”，他称之为“灵”，此论点经科学家郑重研究后已不再被怀疑了。剑桥大学的索利斯教授说：“这一现象的真实性，正如一般科学研究所获得的结果一样的确切。”

莱因博士说：“我们已发现：人类具有一种超感觉功能的求知能力，这种求知的感觉能力，使我们可以得到客观或主观情况的知识——亦即对事和对心的知识。”

据说舒伯特曾对一个朋友说，他的创造过程就是“回忆”他自己或别人所不曾想到的一首曲子。

很多从事创造工作的艺术家和对创造过程有所研究的心理学家，对于创造的灵感、突发的启示和直觉等与人类一般记忆的相似性，有相当深刻的印象。

寻求一个难题的答案，事实上与追忆一个暂时忘记的人名，非常近似。你知道“有”哪个名子，脑子里的扫描机就在储存的记忆中进行扫描工作，直到“认出了”或“发现了”所要的名字为止。

### 既存的答案

我们对一个难题寻求解答，也与上述过程差不多。我们必须假定那个答案已经存在于脑中某个地方，才着手去寻找

它。韦纳博士说：“科学家下手对付一个可解的难题，他的态度会变得很有自信。这时候，他实际上已经有一半的答案了。”（见韦纳博士所著的《人类对自己的应用》）

从事创造的工作时，无论售货、营业、写诗、社会交往、你心里必须先有个既存的目标，这个目标或许模糊不清，但必须可以“辩认”出来，方能得到完成。如果你要经商，你必须要有强烈的欲望，而且又必须从每个角度严密地思考问题，如此一来，你体内的创造机制就开始工作，上述说到的“扫描机”也就在储藏的信息中开始扫描审视，朝答案摸索前进，它在此处找一主意，在彼处选一事实或往日经验，然后，连贯起来成为一个有意义的整体，使你得到完美的方案，完成你需要的方程式，并解决你的难题。你察觉到这个答案时，可能是你正在思考其他的事情的时候，有时则是在意识停止活动的梦中，你会觉得有某种东西响了一声，接着你马上抓住这个东西，这就是你所寻找的答案。

在这个过程中，你的创造机制不是在接近心中的储藏信息吗？从事创造性工作的人，对此问题无疑会给予肯定的回答。路易斯·阿加西斯的夫人对她丈夫的经验曾经作过如下的叙述：

“他觉得有某条化石鱼嵌在一块石板上，他一直要将这一朦胧的印象明显化。他感到疲倦而困惑，终于不再去想它了，不久的一个晚上，他醒了过来，宣称他看到了这条鱼的全部特征。

“第二天早晨，他走到约旦平原上，心想梦中的新印象或许可能使他想出办法来追踪这一幻觉，结果徒劳无功，模

物中记忆依然如故。当天晚上，他又看到这条化石鱼，可是一醒来，它又从记忆中溜走了。第三天晚上就寝前，他在床头预置了一支笔和一张纸，希望相同的经验会再度出现。

“清晨时，那条鱼果然又在梦中出现，先是模糊不清，后来非常清晰，一切特征他都看得一清二楚，他在漆黑之中半睡半醒地爬起来，将这些特征画在床头的那张纸上。

“早晨醒来，他看到夜间所画的那些特征，竟然是和化石鱼自身显露出来的一样，而更觉惊异。他匆忙地赶到约旦平原，以那张素描为指南击开石面，赫然看到化石鱼的一部分，全部击开，那条化石鱼竟然与梦中的素描完全符合，因此，他很轻易地将这条化石鱼加以分类。”

## 练 习

### 在心里构想新的自我形象

闷闷不乐的失败型个性者，无法借纯粹意志力或勉强的决心去发展新的自我形象。他必须先要有根据与理由去承认旧自我形象的错误，去发展适当的新形象。你不能只凭想象来建立新的自我形象，除非这种新的形象是基于事实。经验告诉我们，当一个人改变自我形象时，他必须有某一理由说他“看到”或了解到自身的状况。

本章所述的事实，能解除往日不合适形象的束缚，但你必须经常紧密地思考这些事实的暗示，以便将这些事实传入体中。

科学已证实哲学家、特异功能者和直觉者的一贯主张：每一个人都会由造物主指引着“走向成功之路”，每一个人

都有大于自身所知的能力，这就是“真正的自己”。

正如爱默生所说的：“世人无所谓伟大或渺小。”

很如你是被指引着走向成功和幸福之路，那么你往日那幅不敢奢望幸福与“注定”要失败的画像，必定是错误的。

对了本章，在 21 天之内至少每周读 3 遍，要彻底研究并完全消化，而且在你过去的经验中求取例证，更要在朋友之间寻找那些足以描绘创造机制的确实例证。

下面是操纵你的成功机制的几个基本原则，必须牢记在心。要操作此部辅助机器，你不必是位工程师或是物理学家，正如你不必为了开车而学会设计汽车，也不须为了开屋里的电灯而去学电工，你只要熟悉下面的原则即可。记住这些原则之后你对此后要做的事才有一线希望。

1. 体内的成功机制必须要有一个“目标”，必须确定此目标已经以真实的形式或潜在的形式实际存在，因为成功机制的操作是要指引你去达成一个已经存在的目标，或去“发现”已经存在的事物。

2. 自动机制是“目的论者”，也就是说，它永远指向结果，指向目标。达到目的所提供的方法或许不明显，但不要泄气，只要你提出了目标，它就会自动提供“凭借的方法”。在你的脑子里想着结果，所凭借的方法就会自行工作。

3. 不要怕犯错，不要怕暂时的失败。所有的辅助机制都是经由否定的反馈去达到目标，当它向前走时，它或许会走错了方向，但它也会自动立即改正方向而继续达到目标。

4. 技术的掌握是通过实践积累的。在实践中犯错误后要不断在内心修正目标，直到达到了“成功的”动作为止。然后，继续学习，忘记过去的错误，记取成功的反应，反复地

“模仿”。就会再次得到成功。

5. 你必须养成信任你的创造机制的习惯。既不要过于关心或过于忧虑它是否在操作，以免使它发生“故障”，也不要过分地强迫它工作，你必须“由它”工作，不要“使它”工作。此种信任是必要的，因为它是在意识的水平下工作，所以，你在事先无法得到保证，它是在你的行动下，也可以说是在你的行动所发布的号令下，从事作业。你不可以等待要看到证据才开始行动，你必须象是手持证据般地行动，证据便会自然显现出来，诚如爱默生所说的：“付诸行动，你自然会得到力量。”

## 第三章 想象力一

### 启动成功机制的关键

在我们的生命中，想象力所扮演的角色其重要性远远超过我们所能意识到的。我多次在实践中证实了这一说法。有一个我无法忘记的病例，一位由家人强制带来治疗的病人，年纪大约在40岁左右，未婚，白天他例行地上前工作，下班后自己关在房里，从来不到外面走走，也不做什么事。他干过很多工作，但都无法在一处干得时间长些。他的症结在于：耳朵、鼻子较正常人稍大了一点。他自认“丑陋”、“外观可笑”。他想象白天与他接触的人都在嘲笑他，都在背后议论他的“古怪”。这种想象越来越强烈，终于使他害怕在大庭广众下出现，也害怕在人群中走动，在自己家也感不到“安全”这个可怜的人甚至想象由于他“长相怪异”、“与众不同”，家里的人也为他感到“惭愧”。

实际上，他面部的缺陷并不严重，他的鼻子可称得上“古罗马”式的，而耳朵稍嫌大些，可成千上万的人有着同样的耳朵。在他万分沮丧时，他的家人带他来找我寻找治疗的办法。我认为他并不需要整形，而是要让他了解他的想象极大地破坏了他的自我形象，使他不能面对现实了。他并不真的丑陋，人们不认为他长相怪异，也没有嘲笑他的外貌，只是他的想象造成了他的苦恼。他的想象造成体内一部自动否定的失败机制，全速朝不幸之路开去。幸运的是，经过几

次约谈，再加上他家里人的帮助，他逐渐意识到，他的想象力要对这种不幸的情况负责。终于，他抛弃了“毁灭”天性的想象，而使用创造性的想象，重建起真实的自我形象，获得了自信。

“创造性的想象”并不是诗人、哲学家或发明家的专利，我们在每一个行动里都可发现它，因为想象为我们的自动机制设定了目标“图象”，我们行动或不行动的原因并不是来自人们普遍认为的“意志力”，而是源于我们的想象力。一个人总是根据自己对自身与环境不真实想象来行动、感觉和反应。

这是意识的一个基本规律，也是我们塑造自己的方式。

当我们遇到这种意识的规律生动而且戏剧性地表现在受催眠者身上，我们可能会以为是某种玄奥、超自然之物在起作用，实际上，我们看到的只是人脑与神经系统的正常工作过程。

举例来说，如果告诉一个合作的催眠者，说他正处于冰天雪地的北极，他不仅会颤抖，而且会感到寒冷的侵袭，身体会有冷的反应，全身起鸡皮疙瘩。同样的现象也发生在清醒的大学生身上，让他想象他的手正浸在冰水里，温度计显示那只手的温度正在下降。告诉另一个受催眠的人说，你的指头红肿，发烫，当你用手碰他时，他的表情不仅会痛苦地扭曲而且心脏、血管与淋巴系统的反应，也象他的手指头真的红肿发炎一样；告诉清醒的大学生想象他的前额红肿了一块，温度计也会显示出皮肤温度的升高。

神经系统无法分辨想象的体验与“真正”的体验，在这种情况下，都会按照你给前脑的信息自动地反应。



你的神经系统都遵照“你”真实的想象做适当的反应。

### 催眠力量的奥秘

西奥多·巴伯博士在华盛顿某大学心理系和在哈佛的社会关系实验所工作时，对于催眠现象作过广泛的研究。最近他在《科学文摘》的一篇文章里说：

“我们发现，催眠对象只有在确信催眠象所说的话是真的时，他才做出惊人的事来……催眠家假如能指挥受催眠者，使他深信他所说的话是真的，那么受催眠者的举止便会大大地改变，因为他的思考与信念已经随之改变。

“催眠的现象一直被认为是神秘的，因为人们总是不理解，为什么信念能引起不寻常的举止？人们一直认为：‘其中一定受到某些神不可测的力量所左右’。”

然而，简单的事实是，一个对象一旦确信自己聋了，他的举止便会象个聋子；确信他对痛苦没有感觉，他便可以不加麻醉地接受外科手术其间并不存在神秘莫测的力量。（见1958年1月版《科学文摘》《你能接受催眠吗》）这些反应显示出，依照我们所相信或想象的真实感受与行动，对我们有很大的好处。

### 真实决定行动与行为

人脑与神经系统能自动地、适当地对周围的困难与挑战进行反应。比如，一个人在小路上遇到一头灰熊，他不需停顿下来思考是否需要躲避，也不必决定是否要有害怕的感觉，因为害怕的感觉是自然而生的。这种反应引发了身体的机制，使肌肉紧张起来，跑得比平常要快，他的心跳加速，

肾上腺素加入血液的流动和奔跑无关的其他身体机能暂时休息，胃部停止工作，可以利用的血液全部输送到肌肉，呼吸加快，供应肌肉的氧气也成倍增加。

当然，这种现象不足为奇，我们大多数人在中学时便明白了这些。然而，我们无法了解的是，告诉我们所处的环境状况，是大脑和神经系统使我们对环境自动反应的。一般认为人们遇熊的反应是“情绪”上的，而不是认识上的。但是，它是大脑将从外界得来的信息加以判断后所引起的“情绪反应”。因此，基本上说，引起反应的真正媒介是一种认识或信念，而不是情绪；情绪表现为一种结果。简而言之，小路上的人是根据他自己的思想、信念与想象而对环境产生反应。环境给我们的“信息”引起各种感官的神经冲动，这些神经冲动在头脑里经过分析、解释、发展后，变为主意或心理形象的形式，再经过最后的分析，我们就对这些心理的形象进行反应。

你的行为与感觉，并不依照事情实际上的样子，而是依照心理想象它们是什么样子而行事。你根据对自己、自身的环境与周围的人有某种心理形象，你也根据你自认为实在的这些形象去行动，而不是根据实际的现实行动。

如果我们假设在小路上的这个人碰到的不是真熊而是穿着熊皮的电影演员，如果他將这位演员想成真熊，那么他的情绪与神经反应也会与上面所说的完全一样。我们假设他看到的是一只巨大的卷毛狗，而恐惧的印象把它误认为熊，同样地，他会按照他认定的事实而对自身与环境自动产生反应。

因此，我们对自身的看法或心理形象要是产生错觉，我

们对环境的反应也会随之变得不适应。

### 为什么不想象你能成功

明白了我们的行动、感觉与举止是自我形象与信念所产生的结果，我们就不难了解：心理学的任务在于不断改变人的个性。

心理形象为我们提供了“培养”新的优点与态度的机会，而这是我们无法通过其他途径得到的。这大概同样由于：你的神经系统无法分辨真实与生动想象的经验。

如果我们在心理想象着我们正在使用某种方式做事情，这几乎等于实际上在做着事情，心理的练习使我们做事的技巧臻于完善。

心理学家范德尔在一项控制实验中指出，让实验者每天坐在靶子面前，想象着他正在掷标枪，经过一段时间之后，这种心理的掷标枪练习，其精确性并不亚于实际练习。《研究季刊》也报道过借助心理练习以提高投篮成绩的效果。一组学生在20天内每天实际练习投球，将第一天与最后一天的成绩记录下来。另一组学生也将第一天与最后一天的成绩做下记录，在此期间不做任何练习。第三组学生也记录下第一天的成绩，然后每天花20分钟的时间，想象着投球练习，球没有投入时，就在心里从事想象式的矫正。

第一组学生每天练20分钟，命中率增加24%。

第二组学生没有练习，没有进步。

第三组学生在想象中练习，命中率增加23%。

### 想象式的练习赢得国际象棋的冠军

1955年4月出版的《读者文摘》有一篇文章题目是：“国际象棋游戏”，作者是约瑟夫·菲利普。在这篇文章里，作者谈到一位叫卡帕布兰卡的象棋冠军，他所向无敌，专家都认为他永不会在任何一场比赛中失败，结果与一位默默无闻的亚历克安交锋时输了。亚历克安事先并未显出任何足以威胁大名鼎鼎的卡帕布兰卡的迹象。

象棋界对这次比赛的结果都感到无比惊讶，就象现在的“金手套”决赛中重量级的世界拳王一样。菲利普写道，亚历克安练习与对手对奕的方式，就象拳击家赛前的假想练习。他住到乡下，禁烟禁酒，做柔软体操，在心里下了三个月的棋，培养了与棋王较量所需的精力。

### 心理形象帮助你推销更多商品

查尔斯·罗恩，在他所写的《如何每年推销五万美元的商品》一书里，提到底持律一些推销员如何利用一种新的方法，增加100%的销售量，甚至有些推销员增加了150%，而利用这种方法的一名推销员，竟增加400%的销售量。

“是什么方法使推销员有如此成就呢？”

“是所谓的角色扮演。假如你愿意试一试，保证你推销量成倍增加。”

“什么是角色扮演？”

“就是在心理预想各种不同的推销情况，然后想象如何解决这些困难，直到你在实际中无论何时碰到这些难题，都知道该说什么话，做些什么事为止”。

“这也就是橄榄球场上的‘头脑练习’。”

“推销员为什么有那么好的成绩，原因在于推销只是具体问题具体分析。”

每次你对顾客推销时，他说的话，问的问题，或提出的反对意见都会构成一种情况。如果你能时常估计他会说什么话，你如何回答问题或处理反对意见，你就能将货物推销出去。

一位练习角色扮演的推销员，晚上独自一人时，会自己制造一些情况，假想他会面临最棘手的顾客，然后自己在寻找解决问题的最佳方法。

“不管是何种情况，你都能事先有所准备。你可假想你与顾客面对面地在一起，他提出反对意见制造难题，而你也很恰当地逐一解决。”

### 利用心理形象以谋得更佳工作

已故的威廉·马斯顿是位闻名的心理学家，凡是找他帮忙寻求职业的男女，他都向他们推荐他所说的“预习”方法。假如你要通过面谈去找工作，他会建议你要事先准备。在心里想象你可能会被问的各种问题，再想象你回答，然后在心里预习这次会见。纵然你在预习时找不到任何问话，预习仍然有神奇的效果，至少增加了你的信心。纵使实际生活不象舞台喜剧有对白可以背诵，预习仍可帮助你自由对答。它可以使你处在不同的情况下仍然能自然反应，因为你已经有充分的练习。

马斯顿博士说过：“不要成为一个笨拙的演员。既然我们在人生的舞台上都扮演着某个角色，何不选择一个正确

的角色，一个成功的角色，然后加以预演呢？”

马斯顿博士在《你的人生》杂志上写道：“对于你将从事的工作没有一点经验，你便很难迈出事业的第一步。老板或许会开门接纳一个茫然不知的新人，但一旦你缺乏经验的观察明显化时，十之八九难逃被革职的命运。我知道一个方法可以使你得到目前职业之外的实际知识，那就是预先计划练习。”

### 在心里练琴的钢琴家

阿图·施纳贝尔是位闻名全球的钢琴演奏家，他练琴只有七年，他讨厌练习，很少花在琴键上练习，有人问到为何他的练琴时间与其他钢琴家相形之下少得不成比例，他回答说：“我在心里练琴”。

荷兰的科普是一位权威性的钢琴教师，他推荐所有的钢琴家利用“心理练习”的方法。他说一首新曲子必须先在心里浏览一遍，记在心里，在心里加以练习，然后才可以动手去弹琴。

### 用想象的练习去减低高尔夫球的杆数

《时代》杂志报道说本·霍根在旅游表演高尔夫球时，在打出高尔夫球每一杆前，都在心里预先练习一番。他在想象中击着漂亮的球——“感觉”棍头击在球的正确部位，“感觉”自己在做准确的动作——然后才走向前去，靠着他所称的“肌肉记忆”击出他刚才想象的那一杆。

亚历克斯·莫里逊可说是世界上最有名的高尔夫球教练，他整理出一套系统的心理练习方法，只要你坐在安乐椅上，在心里练习他所谓的“莫里逊七要诀”，便可提高你的

高尔夫球水平。他说高尔夫球比赛的心理因素占90%，身体因素占8%，还有2%是机械因素。他所著的《不需练习可打好高尔夫球》一书告诉我们：他如何教卢·莱尔没有经过实际练习，第一次就打出低于90杆的成绩。

莫里逊要莱尔放松心情地坐在客厅的安乐椅上，他向他示范正确的挥棒方法，简明地为他讲解“莫里逊要诀”，他不指导他从事实际的练习，而叫他每天花5分钟的时间轻松地座在安乐椅上，想象着自己准确地做着“要诀”。

他接着告诉我们，几天以后莱尔没做任何体能准备就参加了一般的双打，以标准杆36杆的杆数打进个9个洞，使大家吃一惊。“莫里逊要诀”的重点是：“要把一件事做成功，你在心里必须先有一幅清晰的正确图像。”他利用此法教出了保罗·怀特曼及其他无数的名将，使他们的杆数减少10至12杆。

约翰尼·布拉是位闻名的职业高尔夫球名手，几年前在他发表的一篇文章里说，在心里想象要球落到哪一点，要球怎么滚，这幅清晰的心理意象比技巧的练习还重要。他说，大部分的职业选手在技巧上都有一种或多或少的毛病，但是他们都能打好高尔球。布拉的理论是：如果心里有一幅结果的图像——“看到”球落在要它落的地位，有信心知道球会照你希望的样子去滚，你的下意识就会正确地指引你的肌肉动作。既使你握杆错误，脚也不是踏在最好的位置，你的下意识也会针对这些技巧上的毛病，指引肌肉去做必要的补救。

### 心理想象的奥妙

自古以来，成功的伟人都是利用“心理图像”或“预习”

以获得成功的。拿破仑尚未参加实际的战争以前，曾经在想象中“练习”军事演习许多年。韦伯与摩根在他们所著的《充分创造人生》一书里说，拿破仑在他读书的几年中所做的阅读笔记，付印时达400页之多，他将自己想象为一位指挥官，画出科西嘉岛的地图，以精确的数学计算，标出他布防的各种可能情况。

康纳德·希尔顿在他拥有一家旅馆之前，很早就心里想象地练习经营旅馆方法，还在孩提时代，他就时常扮演旅馆经理的角色。

亨利·凯泽说过，他的商业利益，在实际计算出来以前，他都能在心里想象出来。

“心理想象”的艺术在过去被认为是“法术”，这是不足为奇的。

控制论这门科学给予我们一种新的见识，告诉我们为什么心理想象会制造出这些令人吃惊的结果，也向我们解析这些令人吃惊的结果并非来自“法术”，而是来自正常、自然使用下的心思与头脑。

控制论将人脑、神经系统与肌肉系统看作一部高度复杂的“辅助机器”（一部自动寻求目标的机器），它提供反馈资料与储存信息，能自动地矫正方向以走向目标。

如前所述，这种新观念并不是将“人”当成一部机器，而是认为“人”可操作自己的头脑与身体，使它象机一般地发挥功能，这部自动创造机器的操作方法，是它必须先有一个要到达的目标，如莫里逊所说，你必须先在内心清晰地看到一个事物，然后才可以动手完成它。你在内心清晰地看到某种事物，你的“成功机制”就会把它承担过来，漂亮



地完成这件事，比你意识或意志的努力所能达到的效果还要好。

不要勉强用意识的努力或铁块般的意志力去行事，也不要心里担忧害怕可能会发生某些差错，你只要轻松下来，不要想用一切力量去行事，而只在心底想着你要达到的那个目标，然后“让”你的成功机制来办事。心里想象着欲得的结果，可逐渐使你利用“积极的思考”。但你并不可因此抛弃了努力与工作，而要把你的力量用在完成目标的路上，要避免你“想”或“要”做那件事，更要避免你同时会想到其他的事情而引起无谓的心理矛盾。

### 发现最佳的自我

如果你在想象之中希望成为什么样的人，也“看到自己”扮演哪个角色，你的创造机器可助你达到最佳的自我。要改变个性，除了治疗的方法之外，这是一种必要的方式。无论如何，一个要改变的人，一定要在心里先“看到”他要变成的那个新角色。爱德华·麦戈德里克就是利用这个方法帮助酗酒的人从旧的自我走向新的自我。每天，他要“学生”闭上眼睛，尽量放松全身的肌肉，想着他们希望成为什么样的人。在此画面上，他们看到自己是清醒负责的人，他们看到自己不要喝酒而能真正享受人生。这方法不仅为麦戈德里克所用，“戒酒中心”也利用这种方法来治疗酗酒，其治疗成绩较国内任何组织都高出一等。

我曾目睹个性改变的奇迹，一个人的自我形象由此改变而转向完美。现在我们已经开始了解到人类看到自我形象后，源自想象力的潜伏创造力。以下所录的是若干年前美联

社的一则重要新闻，希望读者体会一下它的暗示：

### 只要想象你是正常的

旧金山电讯：洛杉矶美国退役军人管理局，两位心理学家报告说，有些有心理困扰的患者，只要心里想象他们是正常人，便能改善他们的命运，也能缩短他们的住院日期。

“哈里·格雷森博士和伦纳德·奥林杰博士告诉美国心理学会，他们在45位住院的精神病患者身上试验此一论点。

“首先给病人一次通常的个性测验，然后规定他们再次做此测验，回答问题时可假设他们是医院外面的典型正常人。

“这两位心理学家说，参加第二次测验的3/4病人都任意作答，他们希望改善的答语颇富戏剧性”。

让这些病人“象典型正常人”一般地回答问题，就是要使他们想象一个典型正常人的行动，他们必须将自己想象成一个典型正常人的角色，如此做可以使他们开始在动作与感情上尽量象个正常人。

这样分析后，我们可以看出为什么已故的艾伯特·爱德华博士将一个人的心理形象称作“体内最强劲的力量”。

### 认识真正的自己

自我形象心理学的目的，并不是要创造一个虚构的自我，或一个全能、自大、自我中心的自我，这样的形象与卑屈的自我形象同样不适当、不实际。我们的目的，是要发现“真正的自我”，使我们自己的心理形象更接近真实的自己。一般心理学家都认为，大部分的人都低估了自己。而且

不愿加以改变，这样就更贱卖了自己。事实上，并无所谓“优越感”这种东西，一个人若是有优越感，其实他本身就受着自卑的煎熬——“优越的自我”是种虚构物，用以掩饰隐藏自我，使自卑感与不安全感得以深藏不露。

如何了解自己？如何测量真正的自己？作者认为，心理学要解答这个问题，必须求助于宗教。圣经告诉我们，上帝将人类制造得“比天使略低一点”并“赋予统治权”。上帝造人是根据他自己的形象。所以，首先必须有个全知、全能、博爱的造物主，以此为前提，我们才对他所创造的人类有个定论。这位全知全能的造物主绝不会创造低劣的产品，有如名画家笔下不会画出劣等画来一样。这样的一位造物主绝不会任意设计容易失败的产品，就象厂商不会肆意出产一部不能用的汽车一样。基督教基本教义告诉我们，人类的主要目标与生存的理由，是要“荣耀上升”；而人文主义者也告诉我们，人类的主要目标是要“全然地表达自己”。

上帝是情爱的造物主，他对其创造物的兴趣不亚于父亲对孩子的关怀；基于这个前提，作者认为基督教的基本教义与人文主义者的观点是相同的，父亲最感荣耀、骄傲、满足的，莫过于看着后代的顺利与成功，看着他们能够充分发挥才能与天赋。你是否曾经坐在一位足球明星的父亲身边观看球赛？耶稣便曾经表示过这样的想法，他告诉我们不要将亮光隐藏在补丁底下，而要使亮光放射出来，以“荣耀成主”。

我不认为：“上帝的孩子因为忧愁不敢抬头成为‘真正的自我’反倒带着卑贱相到处鬼混便能‘荣耀成主’。”

犹如莱斯利·韦瑟黑德博士所说的：“我们心里有幅被恐惧围绕、无法超过别人的图像，我们必须马上把它丢掉，

坚定地抬起你低下的头。那是一幅错误的图像，错的必须要摒除。上帝知道我们能完成他交付的伟大工作；他知道我们沉着、自信、愉悦；他知道我们不是生活的可怜牺牲品，而是生活的艺术大师，我们不需要怜悯，而要将帮助给予他人。因此我们越来越不会只想到自己，充满我们内心的不是自我关怀，而是贡献的爱心、笑声与欲望。让我们看看真正的自己，相信这个真正的自己在神创造我们的时刻已经存在了。我们必须认清改变的可能性，必须相信改变过程中的自己以往无价直甚至失败的观念必须摒除，那是错误的，我们不要相信错误。”（韦瑟黑德著《忧考的药方》）。

## 练 习

“在你的心理的远方，稳定地放置一幅自己的图像，然后向前移动并与之吻合。”哈里·福斯迪克博士说：“替自己画一幅失败的图像，就是以使你不可能胜利，替自己生动地画一幅胜利的画像，就是以帮助你大步地迈向成功之路。伟大的人生始自你心里的想象和希望做什么事、成什么人。

你目前自我形象的形成，是根据以前的经验对自己加以评价所画出来的想象图像。现在你可以用形成以前的不合适的自我形象的同样方法，制造出合道的自我形象。

每天用30分钟时间，自己独自一人，不受他人干扰，尽量地放松自己，尽量使自己安静下来，然后闭上眼睛运用你的想象力。

很多人发现，假如他们想象自己坐在电影银幕前，正欣赏着自己演出的电影，这样效果会很好。最重要的一点是：尽量地使影片生动细腻，尽可能让心理影片接近实际经验。

只要你在想象的环境内，注意到细节、景象、声音和事物，便不准做到这点。我有一位病人，对牙科医生深怀恐惧，她便利用这种练习来克服这个毛病，起先她没有成功，后来她便开始注意到想象画画中的细节——诊所里的消毒味道、椅子手上皮革的感觉、医师手靠过来拿牙钻的感觉等等，终于她不再恐惧牙医了。在这个练习里，想象环境的细节非常重要，为了实际的项的，你必须创造实际的经验，假使你的想象越生动，越细腻，你的想象练习就越接近实际经验。

还要记住一件重要的事，在这30分钟内，你看到的自己的行功与反应必须是适当的、成功的与理想。你无需为明日的理想培养信心，神经系统就会适时地处理它——你只要不断地练习。看到你正在行动，正在感觉，正在“成为”你所希望的样子，不要对自己说：“明天我要这样做。”只要对自己说：“今天这30分钟，我要想象自己正这样做。”想象着你已是你自己希望成为的那种人，你会有如何的感觉。如果你害羞、柔弱，就想象着你正在人群中泰然自若地应付自如——并感觉因此而舒适；如果你在某些场合恐惧不安，就想象你正镇定地、随心所欲地自然行动，并感觉因此而豁达自信。

这里所做的练习，目的在于将新的“记忆”或储藏信息送进脑中与中枢神经系统。经过一段时间的练习后，你会神奇地发现自己的“行动不同”——自发且不费力，这是必然的现象，你目前不需为了行动而感到别扭，或是为了行动无效而“忧虑”、“尽力”或“心有想法”。因为你已将真正的和想象的记忆送入自动机制里，所以目前不适的感觉与行动是自发的，你将发现自动机制对肯定的思想与经验都会自

动进行工作。

### 心得笔记

1.

2.

3.

4.

5.

写出你过去的一些经验，并用本章的原则加以解释，

## 第四章 解除错误信念的催眠

我的朋友阿尔弗雷德·阿德勒博士在孩提时就有个经验，可以说明信念对行为与能力具有莫大的影响力。他的算术本来就很糟糕，老师深信他“缺乏数学细胞，数学很迟钝”，而把这“情况”告诉他的父母，希望他们不要对这个儿子期望过高，他的父母也信以为真。阿德勒很消极地接受别人对他的评价，他的数学成绩也证明此话不假。但是有一天，他的脑子突然一亮，认为他知道如何解答老师写在黑板上那道没人能解答的难题，他站起来对老师说了很多话，老师与全班学生都哄堂大笑，因此他愤愤不平地大步走向黑板，把问题解了出来，大家大吃一惊。做了这一题后，他认为他了解了算术，对自己的能力因此有了新信心，后来果然成为一个数学成绩优异的学生。

阿德勒的经验很象几年前我的一位患者。他是一位商人，有一次他想用公开演说的方式来表明自己的独特见解。他的嗓音很好，题目也很重要，但是他却无法站在生人面前讲话。使他退缩的原因是他认为自己不会说话，他不能给听众留下好印象，因为他没有堂堂的外貌，看上去不象个成功者，这个观念埋在心头，所以每次他站在一群人面前开始要讲话的时候便感到别扭。他错误地认为，只要作整形手术，改变自己的形象，便可获得需要的信心，不管手术是否可行。根据我从其他患者得来的经验，肉体的改变并不绝对保

证个性的改变。当这位商人相信阻挠他发表演说的是他的否定信念时，这个病例也就解决了。他将否定的信念换成积极的信念，他相信不管外表如何，只有他一人能发表这样重大消息。过了一段时间，他成为商业界所推崇的演说家之一，而他唯一的改变就是自我形象而已。

我要强调的重点是：阿德勒起先受了一个错误的信念催眠，催眠不是虚假的，而是实在的。前一章我们提过：只要你相信催眠家所说的话，你必能做出惊人的事来。催眠家若能指引受催眠者，使他相信他的话是真的，那么受催眠者的举止便会大大改变，因为他的思考与信仰已经改变了。

你要牢记一件重要的事：你如何得到这个思想，或你从何处得到这个思想，都是无关紧要的。你或许没遇到过职业催眠师，或许没正式被催眠过；但是，如果你从自己、你的老师、父母、朋友、广告或其他来源得到这一信念，如果你对这个信念深信不疑，那么这个信念与催眠师对受催眠者所施的信念是一样的。

科学的研究说明，阿德勒的体验不只“百万之中的一个”，而是低成绩学生中的一个典型例子。在第一章中我们提到过，普雷斯科特·莱基用指导学生改变自我形象的方法，使学生的成绩神奇性地提高。经过数千次的实验与几年的研完后，莱基得到一个结论：学生成绩之所以低落，大多是由于学生持有某种“自我观念”与“自我定义”所致。这些学生真正受到了错误观念的催眠，如“我很笨”、“我很脆弱”、“我很丑”、“我的算术不行”、“我本来拼写就很差”等等。他们有如此的自我评价，自然以成绩低落来吻合他们的自我。从他们的观点看来，要他们得到高分是一



种“错误”，就象强盗将自己说成是老实人一样。

### 一个受催眠推销员的实例

约翰·墨菲在所著的《成功推销的秘诀》一书中谈到埃尔默·惠勒如何利用莱基的理论提高了某位推销员的工资。

“埃尔默·惠勒受某公司的聘请当推销顾问，公司经理要他注意一个特殊的人物，有某位推销员每年总是赚到5000美元，不多也不少，公司指派给他的推销区域或给他的佣金对他都没有什么影响。

“这位推销员在一个小小的推销区干得不错，所以公司派他到一个更大，更理想的区域。可是第二年他得到的佣金跟他以前在小区域的完全一样——5000美元。次年公司提高每个推销员的佣金，但这位推销员所得不变。后来公司再派他到另一个不景气的推销区，他仍然和往常一样赚到5000美元。

“惠勒与这位推销员约谈了一次，发现问题的症结不在推销区而在于这位推销员的自我评价。他认为自己是每年赚5000美元的人。他对自己有了这个观念，外在环境如何变化也不会影响到他。

“他被派到不景气的推销区，他会努力赚取5000美元。他被派到理想的推销区，眼看着5000美元快赚到了，他就找各种借口松懈下来。有一次，当目标已经达到时，他就生了病，那之后没再推销，但医生找不出他生病的原因。等新的一年开始后，他又不治而愈。”

### 错误的信念使人老了20岁

我以前写的一本书《青春永驻的奇迹》里，曾经提到一个

详细的病例，分析“罗素先生”如何因为一个错误的信念而在一夜之间老了20岁。他接受事实以后马上恢复了他的青春。这个故事的经过大致如此：我对罗素先生说只要他对女友说，他为了接受手术，不惜花费全部存款，我就以适度的价钱替他行下的整形手术。以前，他的女友毫不反对他在她身上花钱，她坚称她爱他，只是因为他下唇太大而不能嫁给他。然而当他将手术情形告诉她，并向她炫耀新下唇时，她的反应正是我所预料的，而罗素先生却是做梦也想不到。她歇斯底里地发愁，怪他花了所有存款，骂他是笨蛋，同时肯定地对他说，她从没爱过他，将来也不会，她只因为他为她花钱，所以一直把他当傻瓜一样地玩弄。接着下面的话都是我没预料的，她在气愤之余，声称要对他下“恶毒的符咒”。罗素先生与他的女友都出生在西印度群岛，当地许多无知与迷信的人都学习巫术，可是罗素先生的家庭颇富有，也有文化教养，他本人是位大学毕业生。

过了不久，他觉得嘴唇里面有个奇怪的小硬块，一位懂得符咒的“朋友”坚持让他去找“史密斯医生”，史密斯立即向他确定说，里面那个硬块是吓人的“非洲甲虫”，会慢慢吞食他所有的活力与精力。罗素先生开始忧虑不安，不久他真的出现体力减弱的迹象，终于丧失食欲而无法入睡。

罗素先生离开我的办公室几星期以后，又来找我，告诉我全部情况。我的护士都认不出他了，说来也不足为奇，罗素先生本来是一个给人良好印象的年轻人，除了嘴唇略大一点，其他都很正常，身高六英尺四，有运动员的体格，举止与姿态带有高贵气质，皮肤上渗出生龙活虎的活力，使他更加吸引人。

现在坐在我桌子另一端的罗素先生已经老了20岁以上。他的手象老年人一般地颤抖着，眼睛与面颊都深陷下去，瘦了大约30磅。外表的改变具有医学上所谓的“衰老特征”。

我很快检查了一下他的嘴，就向他保证20分钟之内就可把“非洲甲虫”除掉。手术之后，发现这个制造困扰的小肿块只是上次手术后留下的一小块疤痕组织，我把它放在手上拿给他。他看到了真相，相信了真相。他松了一口气，似乎他的姿势与表情马上有了良好的转变。

几星期之后，我收到了一封罗素先生的来信，信里附有他与另一位新娘的合影。他回到家乡，娶了青梅竹马的情人，相片里的新郎就是我第一次见到的罗素先生。他似乎在一夜之间恢复了青春。错误的信念曾使他老了20岁，真相不仅祛除他内心的恐惧，恢复了他的信心，而且真正颠倒了“衰老过程”。

如果你也和我一样看到了前、后的罗素先生，你就不会再怀疑信念的力量，不管来源如何，一旦信念被接受，它就象催眠术一样具有巨大的力量。

### 是否每个人都能受到催眠

毫不夸张地说，每个人都受到某种程度的催眠，或许是不加判断地接受他人观念，或者是重复地要自己相信某种观念，这些否定观念对我们行为的效果，同催眠师深植于受催眠对象内心的否定观念一样，不知你是否看过善意的催眠表演？如果没有，让我在此描绘催眠师暗示所造成的一些现象。

催眠师告诉一位足球队员说，他的手粘在桌上不能抬

来，而问题并不是那位足球队员“不去尝试”，而是他真的抬不起来。他竭尽全力地挣扎，手臂和肩膀的肌肉都鼓了起来，而他的手仍然稳稳地粘在桌上。

催眠师告诉一位举重冠军说，他无法将桌上的铅笔拿起来，虽然他能轻易将400磅重量举到头顶上，可是他现在就是拿不起这支铅笔。

很奇怪，在上述的例子中，催眠师并没减少两位运动员的力量，他们仍象平时一样强健，但是在意识模糊的情况下，他们所做的努力都身不由己。一方面，他仍真的收缩肌肉，试图尽力举起手来或拿起铅笔，但在另一方面，“你不能做到”这种观念却使收缩的肌肉违背他们的意愿。否定的观念使他们打败了自己——他们无法显示出真实的力量。

另外有位运动员，测量计显示他的抓力是100磅，他费尽全身的力量也无法使指针突破100磅大关。在受催眠的状态下，催眠师告诉他说：“你非常的强壮，一生之中你从来没有象现在这么强壮过，强壮得无以伦比，强壮得叫你自己惊奇。”再量量他的抓力，这次指针轻易地移到125磅。

这个例子同样奇怪，催眠术并没有增加他的实际力量，催眠的暗示只是要克服否定的观念。换句话说：在清醒的状态下，这个运动员有个否定的信念，将自己的抓力限制为100磅，催眠师只是移去这个心理障碍，使他能发挥他的真正力量。催眠术只是除掉他自我限制的想法。

就象巴伯博士所说的，人们在催眠表演会上看到奇迹时，会认为催眠师本人一定有某种法力，口吃的人能对答如流；害羞孤独的卡斯帕·米奎托斯特变得乐观外向，镇定自若，发表激动人心的演说；另外有一位特别不善于算算术

人，竟能做3位数相乘的心算。这些例子，只是催眠师告诉他们能做，指引他们放手去做的结果。对旁观者来说，催眠师所说的话似乎具有魔法，其实不然。受催眠的人在受催眠之前，就有做这些事情的力量或基本能力，他们未能使出这种力量，只是由于他们不知道自己具备那种力量，否定的信念使他们把自己的力量消耗了。他们不了解自己的实力，反而自我催眠地相信自己无法做这些事情。与其说是催眠师对他们催眠，不如说是催眠师“解除”了他们对自己的催眠。

不管你是什么样的，不论你认为自己遇到了多么大的失败，你本身也有能力与力量去做使自己快乐与成功的事。现在你本身就有力量做你从没梦想过的事情，只要你能转变错误的观念，这种力量便可有效地发挥。只要你能从“我不能”、“我不值得”、“我不应该”及其他自我限制的观念中解除出来。

### 你能治疗自己的自卑情绪

至少有 95% 的人在某种程度上有自卑情绪，数百万不能得到成功与幸福的人，也受到自卑感的严重阻碍。

从某个角度来看，地球上每一个人都不如某一个人或某些人。我知道我的举重比不上保罗·安德森，掷铅球比不上帕里·奥布赖恩，跳舞比不上亚瑟·默里，这些事实我知道得很清楚，但我不会因为比不上他们而有自卑感，感到人生暗然无光。因为我不作这种不利的比较，我不会因为不象他们那么有技术而觉得自己是个废物。我也知道我所遇到的每一个人，从街头的报童，到银行的总经理，他们在某方面都比我强，但他们没有一人能象我一样地做漂亮的整形手

术，或其他某些事情，不过我敢确定他们不会因此而自卑。

自卑感的产生不是来自“事实”或“经验”，而是来自我们对事实的结论与对经验的评价。例如：我是个举重不行的人，或跳舞不行的人，但这并不是说我是个“不行的人”。安德森与默里无法替人动外科手术，他们是“手术下行的人”，但并不意味他们是“不行的人”。这全部决定在我们用什么标准来衡量自己，用什么人的标准来衡量自己。

自卑情绪之所以会影响我们的生活，并不是由于我们在技术或知识上不如人，而是由于我们有不如人的感觉。

不如人的感觉，产生的原因只有一种：我们不用自己的“尺度”来判断自己，而用某些人的“标准”来衡量自己。我们这样做，只会带来低人一等的感觉。因为我们想，我们相信，我们认为我们应该以某些人的“标准”来向他们看齐，所以我们觉得不如人，觉得忧虑，因而下结论说我们本身有毛病。然后这个愚昧推理的逻辑过程是：我们没有“价值”，我们不配得到成功与快乐，我们觉得遗憾与罪过，无法充分表现自己的才能与天赋，不管我们多么有能耐。

这些都是因为我们接受了“我应该象某人”的观念或“我应象其他每个人”的错误观念。刚刚讲到的第二种错误观念，一经分析就可马上揭穿，因为事实上并没有“其他每一个人”的通用标准，况且“其他每一个人”都是由个人组成的，世界上没有两个完全相同的人。

有自卑情绪的人，为了要取得优越地位所作的努力，只会使错误更加牢固，他的感觉是发自“我不如人”的错误前提。他整个逻辑思想的内涵和感情也源于这个错误的前提。

他觉得不适合，因为他比不上别人，所以他的药方是使自己跟别人一般好。若要觉得舒服，就要使自己比别人优越。努力地想取得优越地位，会招来更多的困扰，受到更多的挫折，有时甚至会导致以前没有的神经官能病。他变得比以前更忧郁，而且越努力忧郁越加深。

自卑与自傲是一枚铜币的两面，只要了解这枚铜币本身是假造的，问题就解决了。

你的真实情况是：

你并不“卑下”。

你并不“优越”。

你就是“你”。

“你”作为一种个性存在并不要与别人比高低，因为地球上没有人和你一样，也没有和你同一等级的人。你是一个人，你是独一无二的，你不“象”任何人，也无法变得“象”某个人，没有人要你去象某一个人，也没有人要某一个人来象你。

上帝并没有创造一个标准的人，也没有在某人身上贴标签说“这个才是标准的人”。它使人类有自己的特点，犹如它使每一片雪花都有自己的特点一样。

上帝创造了高个子的人和矮个子的人、身材高大的人和身材短小的人、胖人和瘦人、黑种人黄种人、棕种人和白种人，他并不偏好某个大小、形状与肤色。有一次林肯说过：“上帝一定爱普通人，因为他造得最多。”他错了，并没有所谓的“普通人”——没有所谓“标准”与“普通”的模式，如果他说：“上帝一定爱不普通的人，因为他造得更多。”这句话或许更接近事实。

在心理实验室里很容易制造自卑情绪与伴随而来的行为退化，你只要订一个“平均标准”，然后使有自卑感的人相信他不是向上看齐。有位心理学家要研究自卑感如何影响解决问题的能力，他先给学生举行一次例行的实验，然后郑重地宣布：平均标准的人能够在测验所需的五分之一时间做完测验，测验时间过了五分之一时，会响一次铃，表示“平均标准者的时间”到了，结果他发现：有些聪明的学生变得非常慌张，而且不能胜任，他们心想自己是低能者。（见 1952 年 2 月版“科学文摘”《心理想什么？》）

不要拿他人的标准来衡量自己，因为你是他人，也永远无法用他人的高标准来衡量自己；同样地，他人也不该以你的标准来衡量他们自己。只要你了解这个简单、明显的道理，接受它，相信它，你的自卑感就会消失得无影无踪。

诺顿·威廉博士是一位神经病学家，最近在医学演说时说：“近代人的焦虑与不安全是由于他们缺乏‘自我实现’，只有在自己身上发现特质、独一无二、不同性，即相信上帝是以他自身的形象来仿造人类，便可以找到内心的安全感。”他又说，“一个人只要相信他自己有独特性，便可轻易地自我实现，这是一个对所有人类、所有事物广泛认识的概念，也是一种使自己能对他人有建设性影响的感觉。”

### 用放松身心来解除催眠

身体的放松是解除催眠的重要方法。我们目前所持的观念，不管好坏、真假，都是在漫不经心的情况下形成的，即使有一点勉强，也没有丝毫“意志力”的驱使。我们的习惯，不管好坏，也是用同样的方法养成功，所以，要培养新



观念、新习惯也应该使用相同的过程，也就是要放松身心。

企图用努力或意志力来改变观念或革除旧习惯，效果不但不好，而且会更加严重。这已经有广泛的实验加以证明。默默无闻的法国药剂师埃米莉·库奇在1920年研究“暗示力量”得到的结果，震惊了世界。他认为：大部分人不能充分利用他们内在的力量，最大原因是在努力。“你的暗示（理想目标）如果要发生效果，必须不含努力的成份。”他的另一个著名的座右铭是“不作努力的法则”：“意志与想象发生矛盾时，想象永远会大获全胜。”

已故的奈特·邓拉普博士一生的时间都是在研究习惯与学习的过程，他在这方面所做的实验超过了所有心理学家。他使用的方法治愈了许多人的坏习惯，比如：咬指甲、吮拇指、面部肌肉抽搐和其它方法治不好的很多严重习惯。这方法的中心论点是：努力是去掉坏习惯和养成新习惯的最大障碍。努力去掉坏习惯，只会使这习惯更增强。去掉坏习惯的最好方法，是对需求的目标形成一个清晰的心理印象，而且要奋力地朝着目标练习。邓拉普发现“积极练习”（即远离习惯）与“消极练习”（即有意识地、自愿地进行练习）都会得到有利的效果，但是必须不断地将个人追求的目标放在心上。

“如果要学习反应的习惯，或要使反应方式习惯化，”他说，“学习的人必须先认识他所要达到的反应或要做出此种反应所必需的环境改变，这点是非常重要的。简单地说，学习的重要因素是，要先思想自己所要达到的目标，不管它是特殊的行为方式或行为结果，要有达到目标的欲望。”（见奈特·邓拉普所著《个人调整》纽约麦格劳-希爾出版公司）

在很多情况下，只要松弛努力，或加点有意识的努力，就有足够的条件来去掉否定的行为方式。詹姆斯·格林博士是纽约国家语言障碍疗养院的创办人，他有句格言：“只要轻松，就能谈话。”马修·查普尔博士曾经指出：使用意志力或努力来对抗烦恼，只会加深烦恼，使烦恼徘徊不去。（见马修·查普尔著《如何控制烦恼》①纽约，普马图书公司）

每天练习放松身体，伴随而来的是“心理轻松”与“轻松的态度”，它能使我们更有效地控制我们的自动机制。放松身体本身就具有无比的影响力，能解除否定态度与否定反应形式的催眠。

### 利用心理图像来达到松弛

练习（每天至少练习30分钟）：

轻松地坐着或躺在安乐椅上，有意识地尽量“放松”全身肌肉，但不要太勉强，只要有意识地注意身体各部肌肉，然后渐渐放松，你可以发现你能照自己的意愿放松到某一程度。下颚的肌肉放松一点，手臂、肩膀和脚较平常的样子放松一点。用5分钟的时间做这个练习，然后不要再将注意力放在肌肉上，这是以意识控制的放松练习。接着用你的创造机制，自动带来轻松的情况，你便可以越来越轻松。总之，你要用想象中的“目标图像”让自动机制替你了解那些目标。

#### 心理图像一

在心里想象你正伸展全身躺在床上，想象着你的双眼象水泥柱一般重重地摆在那里，想象它们由于重量而陷在床垫

里面，接着，将手、臂，也想象成水泥制成的，它们也重重地压在床垫上，接着再想象一个朋友走进房间里想要提起你笨重的双腿，他抓住你的腿，想要提起来，但是太重了，他提不起来。对于手、臂等，也作如此的想象练习。

### 心理图像二

你的身体是个大木偶，你的双手用线轻轻地连着前臂，你的前臂用线轻轻地连着上臂，你的上臂也轻轻地用线连着肩膀。你的脚、小腿、大腿全部用一条线轻轻地连在一起，你的脖子也是用线穿着，控制下巴与合拢双唇的线松掉了，以至下颌稀松地落在胸前，串连全身各部的细线全都舒松无力，你的身体轻松地散在床上。

### 心理图像三

你的身体是由一组膨胀的气球所构成，打开两脚底下的活塞，空气开始从双腿漏出去，你的双腿偏了下去，最后只剩下橡皮摆在床上，然后胸部的一个活塞也打开了，空气开始漏出去，整个胸部松松地塌在床上，继续作手臂、头、颈部练习。

### 心理图像四

很多人发现：最令人感到轻松的，莫过于下列这个图像。在记忆中回溯过去某个轻松愉快的景象，每一个人一生中总会有某个时间觉得轻松、安逸、与世无争。从往事中找出你自己的轻松图像，回忆详细的印象，或是你去钓鱼时，山中的水平静无波的图像，如果是这样，特别注意环境的小

枝节，记住水面上静静的涟漪。声音呢？树叶的沙沙声？或许你记起了很久以前，你非常轻松悠闲地坐在壁炉旁边，木头是不是发出火花，劈啪作响？或许你记起了阳光下海滩的轻松情景？身体下面的沙子给你什么感觉？你是否感觉到温暖舒松的阳光拂过你的身体？是否有微风抚体？沙滩上有海鸥吗？这些详细的枝节，你想起越多，就越显得轻松。

每天练习，可使这些心理图像或记忆日益清晰，学习的效果也会日益增加。练习可加强心理印象与身体感官的密切联系，你对放松一事会更在行，在以后的练习里你也会记住这些放松方法。

### 本章应记的要点

( 填写 )

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

实例：

## 第五章 利用理智思考的力量

当我教些简单的方法给我的病人，要他们利用推理的力量来改变他们的否定思想与行为时，大部分人都很明显地表示不满。有些人认为这种方法不仅不科学，而且天真得叫人难以相信。但是，这个方法却有一个优点：它有效。由下面的叙述中我们可以看出：这种方法是科学发现为依据的。

认为合理的、有逻辑的、有意识的思考不能战胜下意识的过程与机械性的行为，认为要改变否定的思想、情感或行为，必须挖掘“下意识”，把“下意识”的内涵全部掏出，这都是一般人广泛相信的谬论。

你的自动机制或弗洛伊德派所谓的“潜意识”，完全不是人为控制的，它象机器一般地操作着，本身没有“意志”。它经常针对你对环境的解释与想法进行适当的反应，它经常设法给你适当的感情，它也设法完成你所决定的目标，它是依照你的观念、信仰、解释、意见等形式所给它的资料进行操作的。

意识的思考是潜意识机制的“控制键”，正是通过意识思考（尽管可能是不合理，不实际的思考），潜意识思考才产生出相反或不适当的反应模式，并且借助意识的思考来改善其自动反应的行为与模式。

已故的约翰·欣德勒博士是威斯康星州门罗诊所的医生。他曾经帮助许多不快乐、神经质的人们重新获得人生的

喜悦，使他们的生活变得丰富又快乐，他以这方面的杰出成就而享誉全国。他的治愈率远超过心理分析家。他的治疗方法之一是他所谓的“意识思考控制”。他说：“不管过去的是是非非，一个人必须从现在开始求取成熟，使未来比过去更美好。学习新习惯与观察老问题的新方法，能够决定你的现在与未来。不断地想要控制过去会使你永远无法把握未来。每位病人都有一种同感，就是深藏的情绪问题，他们忘了或不知道如何控制目前的思想以制造乐趣。”

### 不要自找麻烦

“埋”在潜意识里的是过去失败的记忆与不愉快或痛苦的经验，但我们并不必把它们“挖出来”看看，才能有效地改变个性。我们曾经指出，所有技巧的学习都要经过实践，先试验一下，如果没有命中目标，就在意识里记住错误的程度，下次试验时再矫正偏差，直到成功地“命中”目标为止。然后记住这个成功的反应行为，将来碰到类似情况，就把相同的技巧“重新使出”。一个掷铁饼、投标枪、唱歌、开车、打高尔夫球，在社交场合与他人相处等其他任何技巧的学习，都是如此。老鼠能钻出迷宫也是如此。所有辅助机制的本性，都是在吸收往日错误、失败的记忆与痛苦的否定经验，这些否定经验被当做是“否定的反馈资料”，它们不会消失，反而会影响学习过程，使他们远离个人期望达到肯定的目标。

然而，认识了错误，寻得了正途，就必须马上忘掉错误，记住并“储藏”成功的记忆，这是十分重要的。只要我们意识的思考与注意力集中在要达到的肯定目标上，往日失

败的记忆便发生不了作用，因此，我们千万不要自寻烦恼。

在学习过程中，错误、失误、失败或卑微都是必要的，可是，它们本身并不是终点，而是达到终点的阶段，达到终点后，就要忘掉它们。如果我们念念不忘错误，因为感到难过，或时常责备自己，则错误或失败本身就会留在想象记忆中，而成为个人生活的“目标”。人生最可悲的事，莫过于生活在往日的幻想之中，而不断地责怪自己过去的错误，不断地忏悔自己往日的罪过。

我永远忘不了一个女病人，她用过去不快的事自我折磨，以至于破坏了眼前每一次幸福的机会。她有严重的兔唇，因此避开人们，在痛苦、懊恼中生活了好多年，这些年来，她发育不全，暴躁不安，使她完全避世，避人与避物，她没有朋友，因为她认为没有人会对她这种“难看”的人表示友善，她千方百计地避开他人，更糟的是，她以酸辣、防御性的态度疏远人们。外科手术解决了肉体上的问题，她也尝试调节自己，开始要与人们友善地相处，但是过去的经验一直萦绕在心，使她觉得尽管外表换新，还是无法快乐，无法结交朋友。她认为人们原谅她手术前的所作所为，因此，她又重复着过去的错误，仍旧象往日一样地闷闷不乐。直到她不再遣责自己的过去，不再沉迷于过去不快乐的想象中时，她才开始她真正的生活。

为往日的过失与错误不断地责备自己，不只无济于事，反而会使你希望改变的行为继续下去。如果念念不忘过去失败的记忆，而且不智地下结论：“昨日我失败了，今日当然也会再失败。”这种想法对目前的行为会产生不利的影晌。虽然如此，这并不“证明”潜意识的反应形式本身有重复与

持续的力量，也不说明改变行为以前要“彻底根除”埋在心头的失败记忆。我们之所以受害，并不是由于“潜意识”，而是由于意识的思考，因为做结论与选择“目标印象”，是由意识的思考所推动。我们改变决心的一刹那，我们脱离往事掌握的一刹那，往事就不会再来侵犯我们。

### 抛开往日的失败向未来前进

此处我们又可以看到催眠术令人心服的证明。有一位害羞、胆小的人，在舞会上总是坐在旁边看，催眠师在催眠中告诉他，使他相信或“认为”自己是一位大胆、自信的人，他的行为立即有所转变。他相信什么，当时就会反应什么，他的注意力完全集中在积极的欲望目标上——根本就不会考虑过去的失败。

多萝西娅·布兰德在她的《醒来吧，生活！》一书里，讲到一种使她成为多产的成功作家的方法，这种方法使她发掘出她所未想到的天赋与才能，是由于在催眠表演后，她既好奇又惊异，后来她又看到心理学家迈尔斯的一句话，她说这句话改变了她的一生。这句话是：受催眠的人所表现出来的天赋与才能，是由于在催眠状态下“洗涤”掉过去失败的记忆。布兰德小姐问：催眠术既然可行，为什么一般人只为了过去失败的记忆，而把他们天赋的力量深藏不用呢？为什么一个人不能在清醒状态下，忘记过去的失败，“装作他不可能再失败”而运用这些力量？于是她决心要试试看，装成有力量、有才能般地做事情，而且装成她能使用它们，只要她往前走，她便十分“在行”，而不是暂时五分钟热度的样子。在一年之内，她的作品增加了好多倍，也都全部卖了出



去；更令人惊奇的是，她从此有了公开演说的才能，觉得别人需要她来演说，而且她自己更乐于此道。在此之前，她不仅表现得没有演说的才能，而且非常厌恶演说。

### 伯特兰 · 罗素的方法

伯特兰 · 罗素在他所写的《幸福之路》一书里这样说道：“我生来就不快乐。小时候，就最喜欢一首诗：‘厌恶人生，罪恶满地，……少年时，我憎恶生命，一直徘徊在自杀边缘，幸好，研究数学的欲望抑住了这个观念。现在，相反地，我喜爱生命，可以说每过一年，我对生命的喜爱就添加一层，这大都是由于我对自己偏见的减少。象其他受过清教徒教育的人一样，我对自己的罪恶、愚蠢与缺点养成一种沉思的习惯，我认为我自己，毫无疑问的，是一个可怜的本。渐渐地，我不再注意自己与自己的短处，我的全部注意力集中在外在的事物、世上的情况、各种知识、以及我所关心的个人。”（见罗素所著《幸福之路》纽约正生出版公司）

在这本书里，罗素描写他如何改变那些基于错误观点的自动反应行为。“要利用纯粹技术来克服潜意识的幼稚暗示，甚至改变潜意识的内涵，是根本不可能的事。当你对某事觉得懊恼，而理智却告诉你那不是邪恶的事情时，查一查懊恼感觉的起因，告诉自己那起因全属荒谬。让你的意识观念栩栩如生，且富有强调性，使你对潜意识产生强烈的印象，用以对抗护士或母亲在你孩提时，让你产生的不良形象。不要满足于理性时刻与非理性时刻的交替变换，要带着不留情的决心，详察不合理的事，切莫让它统治了你。愚蠢的思想与感情充塞了你的意识时，把它们连根拔起，看一

看，然后去掉。不要做优柔寡断的人——一半带理智，一半带幼稚。

“但是，个人一旦背离了幸福之路，或是个人一贯生活的标准发生了变化，不要摇摆不定，必须对理智所指导的方针深深地加以思考。大部分的人在表面上甩掉了儿时的迷信，就认为没事了，可是他们不知道：这些迷信仍然潜伏在他们的内心。有了理性的信念，就必须全神贯注地彻底实行它，寻找有没有与新信念不符合的其他观念，否则这些‘不合时宜，的观念可能会残存下去……我的建议是，一个人对于他的理性信念必须有坚定的决心，不应该不加考虑地让相反的、不合理的信念产生，也应该让他有片刻的影响。一个人将要有幼稚的想法时，也必须有心中推理，这个推理如果有足够的力量，它便会很快地发生作用。”

#### 不用‘意志’而用其他观念来改变观念

我们可以知道，伯特兰·罗素寻找内心中不适当的观念时，他使用的方法与普雷斯科特·莱基所采用的临床实验大体相同。莱基的方法是让对象“看见”他某些否定观念与其他深植于内心的信念不相吻合。莱基相信：构成“个性”内涵的所有观念必须彼此互相吻合，这就是每个人与生俱来的“心态”本性，如果认清进入的是不符合的观念，就必须排斥它。

有位患者来找我，他说他是位推销员，当他去拜访“大人物”时往往“吓个半死”。他跟我谈过一次话后，就克免于恐惧与紧张，当时我问他：“你进到大人物的办公室里，是否愿意四肢着地爬进去，象个卑贱的人一样地五体投

她？”

“当然不愿意！”他恼怒地回答。

“那么你为什么心理上畏缩匍匐呢？”

我再问他：“你走到他的办公室里，是否愿意象乞丐一般地伸出手，乞讨一毛钱买杯咖啡喝呢？”

“当然不愿意！”

“你看不出你在做同样的事吗？你过分关心他是否会喜欢你走进的情形，你岂不是伸出你的手，求他把你当人看待吗？”

莱基已经发现改变观念与信念的两个“关键”，他认为几乎每个人都持有他自己的“标准”信念，这就是：（1）每个人都认为他有能力从事份内的事，并有相当份量的独立性；（2）每个人都相信自己有不被侮辱的“本钱”。

### 考察并重新估价你的信念

人们之所以无法认清推理思考的力量，理由之一是它很少被人使用。

请先检讨一下你对自己、对世界、对他人的那些否定信念背后，是否“经常有某些东西”使你失掉了垂手可得的成功？或使你觉得自己“不配”得到成功？或使你相信自己不如人，认为每个人都对你怀有敌意或不友善。

你是否在安全的情况下，也会无理地感到紧张害怕？这或许是因为你相信：你存在的这个世界是个敌对、不友善、危险的地方，或许你认为你“应该受到惩罚”。

记住，行为与感觉都是起于信念。为了去掉那个造成你行为与感觉的信念，你必须问自己“为什么？”你是否希望

做某事，希望表达某事，但却畏缩地觉得“我没办法做”？  
问问自己“为什么？”

为什么我相信我没办法做？

再问问自己：“这个信念是基于事实？还是假设？抑或错误的决断？”

再问问自己：

1. 这个信念是否有合理的理由？
2. 我这个信念是否错了？
3. 在相同的情况下别人是否也有如此的结论？
4. 假如没有理由相信它，我为什么要继续如此做，继续如此感觉？

不要不经心地让这些问题溜过去，好好地留住它们，努力地想一想，对这些同题要经过情绪的反应。你是否知道你欺骗了自己，廉价地出卖了自己，不是为了一个“实情”，而是为了一个愚蠢的信念？如果是这样，你必须有轻蔑的感觉，甚至愤怒的情绪；轻蔑之心与愤怒的情绪有时可以解除错误观念的束缚。阿尔弗雷德·阿德勒对老师生了一番气终于摒弃了对自己的否定定义，他的这个经验并没有什么不寻常。

一位老农谈到他的戒烟，他说，有一天他发现他把香烟忘在家里，就返回走了两英里去拿香烟，半路上他觉得自己正受一个坏习惯卑微地役使着！越想越使他生气万分，他又回过头，走到田里去工作，就这样把烟戒掉了。

克拉伦斯·达罗是位著名的律师，他说当他想向别人借2000美元买房子时，有一件事使他“气得怒发冲冠”，他就这样开始自己的事业。在那次借款交易快做成时，借款人的夫

人在旁边讲了一句话：“别傻了，他永远无法赚这么些钱来还债的。”对这件事，达罗自己本来也有很深的怀疑，但是一听到她讲了这句话，他在内心对这女人与他自己都感到极端的轻视，因此决心追求成功。

我有一个经商的朋友也有过类似的经验。他到了40岁仍旧潦倒不堪，并且还一直担心着“事情会变得怎么样？”担心自己缺乏能力，担心他是否能完成每一项的投资。他想要赊账买机器，却被对方的夫人拒绝了，起初他觉得希望破灭了，接着他变得轻视自己：我是什么人？为什么要被人推来挤去的？我是什么人？为什么要在这个世界上藏头露尾的？为什么不断地害怕失败？这个经验唤醒了他心里某种东西，某个“新自我”，因此他立即判定这个女人的话以及他的自我观念完全与这个“某种东西”相悖逆；可是他既无钱，又无声望，没有方法满足自己的需要。但他最终还是找出了一条路，在3年之内变得比他所想象的更要成功：不只一项事业，而是三项事业。

### 强烈欲望的力量

合理的思考，要有效地改变信念与行为，必须伴随着深切的感觉与强烈的欲望。

在心里构想一幅自己的图画或想拥有某事物的图画，暂时假设这些东西可以得到，而且要热烈地燃起得到这些东西的强烈欲望，在心里全神贯注地想着。你目前否定的信念是由思想与感情融合而成的，只要产生足够的情绪与深切的感觉，你的新思想与新观念就能把这些否定的信念驱逐出去。

经过分析后，你会发现，这个方法的某些过程是你以前

时常使用过的：忧虑，唯一的不同是你将否定的目标改变成积极的目标。忧虑时，你首先会在心里生动地想象着一幅你不希望得到的结局或目标。你不必费心，也不必用意志力，只是全神贯注地想着“结局”，你不停地想，全神地想，想着它是“可能的事”，把玩着“可能发生”的观念。

这样不断地重复，联想着“可能的事”，使给局变得越来越真实，经过一段时间，你就会自动产生适当的情绪：害怕、焦虑、沮丧等，都适用于你担心的那个不愿意得到的结局。接着再改变“目标图像”，你就可轻易地产生“良好的情绪”，你不断地想，全神贯注地投到想得的结果上，便可能性显得越来越真实，然后再自动产生适当的情绪如：热烈、愉悦、鼓舞、快乐等等。奈特·邓拉普博士说：“要形成‘好的’情绪习惯 去掉‘坏的’情绪习惯 主要是在内心思想或养成思想的习惯，你想什么，什么就是你。”

### 合理地思考能做和不能做的

记住你的自动机制（不管是“成功机制”或是“失败机制”）都能很轻易地发挥功能，成功或失败只决定于其运动过程中你所提供的资料与你所确定的目标。基本上，它是一部求取目标的机器，而它求取的目标是由你所决定的；我们很多人都不自觉地、无心地持着否定的态度，而且习惯性地想象失败的图像，设置失败的目标。

还要记住，你的自动机制本身对你所提供的资料不会推理，不会提出问题，它只是依资料操作，依资料作造当的反应。

提供给自动机制的，必须是有关环境的真实材料，这

点非常重要，同时它也必须是有意识推理思考的结果，也就是要认清事实，形成正确的判断、估计与意见。在这方面，我们很多人都倾向于低估自己，而高估我们所面临的困难。埃米莉·库奇说：“你必须做的事，你要认为它轻而易举，这样做起来便会容易一些。”心理学家丹尼尔·乔斯林说：“我的实验发现：意识力量使思考力僵化的原因，似乎是一般人都倾向于夸大问题的困难与其重要性，而且害怕自己没有能力解决它。日常谈话滔滔不绝的人，一站到讲台上便哑口无言；你知道你既然可以引起邻居的兴趣，自然也可以引起其他人的兴趣，或引起全世界的兴趣，这样你就不会在人群前哑口无言了。”（见丹尼尔·乔斯林《为什么厌烦》纽约，朗曼公司）

### 不试不知

分析思维、接受真实、排斥不真实，这些都是推理的、意识的思考工作。很多人都被朋友的一句话弄得消沉了：“今天早上你气色不太好！”他们一发现有人排斥他们、冷落他们，就盲目地“吞下”这个“事实”；承认自己是不行的人。我们大部分人每天都受到否定暗示的驱使，如果我们利用意识的心态想一想这事，我们就不会盲目地接受它。“不一定如此”就是一句很好的座右铭。

形成正确而合逻辑的结论，是意识思考的工作范围。“以前我失败过一次，所以将来很可能会再失败。”这不合逻辑。事先没有经过尝试就下结论说“我不会做”，这是不合理的。一个人被问到是否会弹钢琴时，他应该回答说：“我不知道。”“你为什么不知道？”“因为我还没试过。”

## 决定你的需要——而不是你不需要的

决定你需要的事物，选择你想达到的目标，注意力应集中在这上面，而不要集中在你不需要的事物上，这也是你意识的、推理的思考工作范围。将时间精力花在你所不需要的事物上面，这是不合理的。美国已故总统艾森豪威尔在第二次世界大战当盟军统帅时，有人问他。假如向前推进的部队从意大利海滩被击溃到海上时，对盟军行动会有什么效果，他回答说：“情况会很糟，但是我从来不想这方面的事情。”

### “专注于飞来的球”

严格地专注你手上的工作、正在做的事和与你身边有关的事，使感官所收集的信息能让你的自动机制及时参考你的环境，而作自然的反应，这也是你意识的心智工作范围，套用棒球的术语，你必须要有“专注于飞来的球。”

但是，“创造”或“完成”你手头上的工作，并不是你的意识的、推理的心智工作范围。用意识思考时又无法使用它，或不必要时又想去使用它，这都会出毛病。我们无法借意识的努力，从创造机制中榨出创造的思想，我们无法借意识的努力去“做”那要完成的事。如果我们尝试了，但不能如愿，我们就会显得忧愁、焦虑、沮丧。自动机制是潜意识的，我们看不到轮子的转动，我们无法知道水面下的情况。它是针对目前的需要而产生的自动反应，我们也无法事先保证会得到答案，因此我们只好估且信任它。只有借信任与行动我们才可收到正面的信号。总之，意识的、推理的思考是要选择目标、收集信息、下结论、估计评价、开始行动、



它是不会为结果负责的。我们必须学习做自己的工作，有效地在最好的假设下工作。

应记的要点

(填写)

1.

2.

3.

4.

5.

实例：

## 第六章 放松心情让成功伴随你

“压力”一词最近变得十分流行，我们说这个时代是个充满压力的时代。我们生活在这个世界上，似乎烦恼、担心、失眠、胃溃疡都是必要的一部分。

但是我深信，事情并不是非如此不可。

造物主给每一个人一部固定的创造机制，使我们在任何时代都能得到充分的粮食。只要我们认清这个事实，我们就可从身上卸下担心、焦虑、忧郁的重压。

我们的问题是：抛弃自动机制而用意识的思考或“前脑的思考”来做每一件事，解决每一个难题。

前脑可比喻为电脑或任何辅助机制的“操作者”。我们能想到“成”，感觉自己的存在，是由于前脑的作用。我们相信，能确定目标，也是由于前脑的作用。我们用前脑收集信息，观察情况，衡量外来的感觉资料并形成判断。

但是前脑没有创造力，它没办法完成“要做”的事，不象中脑的操作者能“完成”工作。发现问题、认清问题是前脑的工作，但是它并不能解决问题。

### 不要过分仔细

借意识的思考来解决所有的问题，这是现代人努力在做的事。

耶稣告诉我们，一个人无法借“思考”来增加身高，今

天韦纳博士也告诉我们，一个人不能借意识的思考或意志来做简单的工作，何如从桌上拿起香烟。

因为近代人利用前脑的思考来做每一件事情，所以他变得过分仔细、过分焦虑、过分担心。耶稣忠告我们“不要想明天”，圣徒保罗忠告我们“不要事事细心”，这些忠告却常被认为是不切实际的谬论。

但是，这却是美国心理学的先驱威廉·詹姆斯在几十年前所主张的。他在题为《轻松主义的福音》这篇短文里说，近代人太紧张了，对结果太关心，太忧虑了（当时是1899年），所以他提出一个比较好的可行之道。他说：“如果我们的观念与意志力希望生活丰富、与众不同、多彩多姿，我们必须养成深思熟虑的习惯，以解除那些对自己的抑制，解除过分关心结果的自我重视。象别的习惯一样，这类习惯是可以培养的。在我们的生活里，谨慎、责任、自我关心、抱负与焦虑当然有它们必要的地位，但是，当你下决心时，当你决定行动的计划时，要尽可能地压制那些情绪，使它们不去过问计划的细节。一旦已经做了决定，而将付诸实行时，要摒除过分关心结果所造成的压力。总之，要放松你的机器，让它自由运转，这样效果一定会更好。”

### 以退为进

后来，詹姆斯在他有名的《吉佛德讲》里，一再提出很多例子，他们用意识努力了好几年，也驱除不掉心中的焦急、忧虑、自卑感和罪恶感，当他们放弃挣扎，不再用意识的思考来解决难题时，反倒成功了。詹姆斯解释说：“这种成功之道，犹如无数实例所显示的，是出自于退让和消极，而不

是出自于进取和积极，因此，我们必须以轻松代替专心，使之成为一条法则。放弃你的责任感，放松你的紧张，把你对命运的关心交给更高的力量，不要关心命运的演变结果，让不安的自己有一个休息的机会，从而去发现一个更伟大的自我。乐观与期望混合的结果和放弃努力所出现的现象，不管大小、快慢，都将显出人性的真貌。”

### 创造性思考与创造性行为的奥秘

刚刚我们所讲的事实，可由作家、发明家和其他创造者的经验得到佐证。他们大家承认：创造性的想法并不是前脑的意识思考，而是当意识不再想难题而在想其它事情的时候，象晴天霹雳般的自动产生。不过，开始时如果没有用意识思考难题，创造性的思想也不会自动降临。这些事实证明了一个结论：为了接受灵感或预感，一个人必须对某个特殊的问题，或寻求某个特殊问题的答案有极端的兴趣。他必须有解决问题的强烈欲望。但是，他在评价问题，想象需要的结果，并尽力收集信息和事实时，挣扎、暴躁、忧虑都是无济于事的，只会阻碍问题的解决。

著名的法国科学家费尔说，他所有的思想都是来自未专注于问题上的时候，他又说：当代科学家大部分的发现，也是来自他们离开工作的时候。

大家都知道，爱迪生对问题找不着答案时，他总是躺下来休息片刻。

达尔文告诉我们，当他写《物种起源》时，用意识思考几个月也想不出一问题，其后，有一个直觉突然地闪进脑示。他说：“我还记得，当我坐着马车在路上走时，突然有

一个令人兴奋的问题的答案自动跑来找我。”

美国国家广播公司前任总经理伦诺克斯·洛尔有一次在一篇文章里谈到他如何发展事业的方法。他说：“我发现，大部分时办法都是你正在做某些不很费心的事时想出来的，比如：刮胡子、开汽车、锯木头、钓鱼、或是和某位朋友聊天找寻话题时，我的一个最好的办法是在与我工作完全无关的资料里偶然发现的。”

通用电器研究所所长休茨说，几乎所有在实验室里的发现都是在仔细思考和搜集材料后的轻松时刻发现的。

伯特兰·罗素说：“我发现，如果我要写比较艰深的题目最好的方法是努力地加以构思，尽我所能地用几个小时或几天来构思，最后命令自己不去想它，任它在暗地里自行滋长。几个月后，当我再想到这个题目时，却发现文章的内容已经全部完成了。以前我没发现这个办法，老是因为没有进展而连续忧愁几个月。忧愁并不能解决问题，那几个月的忧愁就等于白费。现在我可以将这几个月用在其它的消遣上了。”

### 你是一个“创造者”

有一个通病，认为只有作家、发明家与“创造者”才有潜意识的创造过程。事实上，不管是在厨房里工作的家庭主妇、学校里的教师或学生、售货员或商人，都可以是创造者。我们每个人都有相同的“成功机制”，用以解决个人问题，经营商业，销售商品，就象作家的写作或发明家的发明一样。伯特兰·罗素建议读者采用他的方法来解决个人问题。多克大学的莱因博士也认为，我们所称的“天才”只不过是一种过程，一种运用人类的心智解决问题的方法，但是

我们一直错误地把“天才”用在著书或作画的过程中。

### “自然”行为的奥秘

你的“成功机制”可以同样导致“创造性行为”或产生“创造性意见”，任何一种技艺，无论是运动、弹琴、谈话或害货，都不需要很费劲地去思索每一个要做的动作，只需要轻松地把事情做下去。创造性地做事，是自发的、“自然的”没有自觉意识与研究的性质。世界上技艺最高的钢琴家在弹奏时，必须有过这样的苦思，但是等他练习到弹琴变成自动的习惯后，就不必再那样思考了。当他能够不用意识，而用潜意识的习惯机制（这种机制就是成功机制的一部分）演奏时，他就成为一名技艺精湛的演奏家了。

### 不要窒息你的创造机制

意识的努力会抑制自觉的创造机制，甚至会使它发生故障。在社交场合，有些人的自觉意识过分浓厚而表现出拙笨，是因为他们太关心正确的事情而为之过分焦急。他们过分注意自己的每一个举动，似乎每一个举动都是“想出来的”，似乎每一句话都要先估计它的效果才说出来。这种人是所谓“抑制型的人”。如果我们说那个人“抑制住了”他自己的创造机制或许更接近事实。这些人如果能够放手、不用劲、不担心、不再想他的举止，这样，他的行动便会有创造性，能自觉自发，且能随心所欲。

### 解放创造机制的五条规则

- 1、“在下赌注以前忧虑，轮盘转动以后就不要忧虑”。

有一位商业经理，他的嗜好是赌轮盘赌。运用了上述的方法，使他克服了忧虑的坏习惯，同时使他更富创造性、更加成功。有一次，我告诉他威廉·詹姆斯提出的建议，教他在计划行动方向时可以有忧虑的情绪，但是“一旦做了决定以后，而开始实行时，就要摒弃一切担心结果所产生的压力。总之，要放松你的思维，让机制自由运转，效果一定更好。”

几星期之后，他突然闯进我的办公室，他对他的“发现”似乎无比兴奋，就象开始初恋一样。他说：“我到拉斯维加斯去的时候，突然开窍了，现在我一直在尝试这办法，而且很有效。”我问道：“开了什么窍？怎么有效？”他说：“就是威廉·詹姆斯的建议。你告诉我的时候，我没有多大印象，但是在赌轮盘的时候，我突然想通了，我看到很多人下赌注以前似乎根本不忧虑，他们根本不在乎输赢，但是轮子一转动起来，他们就开始屏住呼吸，担心是否会停在他们所赌的数字上，我想，他们多么笨啊！如果他们要关心、要忧虑、要猜数字，应该在决定下注之前，那时候你可以考虑考虑，你可以猜猜哪个数字最有可能成功，也可以决定去不去冒险；但是你一下了赌注，轮子开始转动时，你大可轻松地欣赏欣赏，那时候动用思想也无济于事了，只是徒然浪费精力而已。”

“后来我想，我自己在生意上，个人生活上，不也正是如此吗？以前我时常没有适当的准备，没有考虑到涉及的危机或可能的变化，就擅自决定行动的方向；可以说，我一转动轮子，就不断地担心结果会是如何，担心我做对了没有。从那一次起，我决定以后在下决心以前一定要用大脑想一

想，不妨先忧虑一下，但轮子转动后，我一定要摒弃‘一切担心结果所产生的压力。’信不信由你，这句话的确有效。我不仅感觉更适意，睡得更香甜，工作更起劲，而且事业更一帆风顺。”

“我发现这条法则对于个人的各种琐事都发生奇特的效果。比如，我以前对于不得不去看牙医感到忧愁，甚至憎恨；后来我对自己说：‘真蠢！你决定要去以前已经知道厌恶感，如果你避免不了厌恶感，而且一直为他忧虑，那就决定不去。但是，如果你一定得跑一趟，而且你自己也决定去，那就得了，其他的就甭提了。轮子转动以前，考虑一下冒险的得失。此外，以前要向董事会报告的前一天晚上，我也很担忧，后来我对自己说：‘要不然就站起来讲，要不然就坐着不讲，不必担心讲得好不好，也不要试图逃避。’我发现，紧张与忧虑的形成，都是由于心理上想逃避你决定要做的事，如果决定要做，就不要有逃避的行为，何苦在心里一直想逃避的事呢！以前我也憎恶社交的人群，我的露面只是为了取悦我妻子或是基于事业的原因。我去参加了，但心里却老大不情愿，总是非常烦躁，无法与人沟通。后来我决定，如果要去，心理上也跟着去，摒弃不情愿的念头。昨晚我不仅去参加以前我所认为愚蠢的社交聚会，而且很惊奇地发现我是多么喜欢它。”

## 2 养成注重目前的习惯

将你的注意力集中在目前，养成“不要为明日担忧”的习惯。

你的创造机制不会对明天的事情发生功能，它只对眼前的事负责。对明日要有完整的计划，但不要“生活”在过去



之中。创造的机制对环境自觉自发地进行反应，它对目前环境能适当地、成功地反应，但是你必须将注意力集中在目前的环境上，而且要对现在正在发生的事收集信息。好好准备，但是不要忧愁你的明天，甚至5分钟后的反应也不要担忧。

如果你的注意力集中在目前发生的事情上，则你的创造机制将对“眼前”做适当的反应，明天也会这样反应。它只对眼前发生的事反应，对于尚未发生的事，它不能成功地反应。

“生活在今天”，威廉·奥斯勒博士说，这个简单的习惯象其它任何习惯一样可以加以培养，这是他一生幸福与成功的秘诀。他劝他的学生生活在“今天”不要后顾以前的24小时，也不要前瞻未来的24小时。好好地生活在今天，这样你就能充分地运用你的力量，使明天更加美好。他在一篇题为《生活之道》的散文里，描述这一习惯的好处，如果你没看过这篇文章，我劝你看看。（威廉·奥斯勒《生活之道》哈泼兄弟出版公司）

威廉·詹姆斯认为这一哲学是宗教与心理学治愈忧虑的首要原则。他说：“热那亚的圣徒凯瑟林，据说她洞察万事，但是这些事情必须将时间与前后的顺序连贯起来告诉她。对她的圣徒来说，她的神奇时刻，就是眼前的时刻，当眼前的事情与其关系经过评价之后，当前事情完成之后，就可以让它溜过去，就象它没有发生一样，接着面对下一刻的事情。”

一位匿名的酒鬼也利用这个原则来戒酒，他说：“不要想永远停止不喝酒，只要说‘今天我不喝’就行了。”

“停一着一听”。练习注意当前的环境，注意到在目前环境下有什么你没有感觉到的情景、声音、气味发生。

有意识地练习看和听，对事物的感觉要敏锐。走路时脚下的真正感觉，你能持续注意多久？美国印第安人与早期先驱者，为求活命，必须对环境的情景、声音与感觉具有高度警觉的反应。现代人也不例外，但是我们所持的理由却有点不同：不是由于身体的危机，而是由于“神经错乱”的危险。神经错乱是由于思想模糊，不能创造、不能自发地生活和由于不能对环境做适当的反应。认识目前所发生的事情与只对目前所发生的事情作反应，可神奇地治疗“神经过敏”。下次你觉得紧张或神经过敏时，暂时镇定下来，问问自己：“此刻、此处我应该对什么事情反应？”大部分紧张情绪的产生，都是因为不智地试图做此处、此刻所不能做的事和去应付不会发生的事。

不要忘记，你的创造机制只是要对目前的环境——此刻、此处——作适当的反应。当我们不能“停下来想一想”时，我们就会对过去的某个环境自动反应，我们不对目前的时刻和目前的情况作反映，而对某个类似过去的事件作反应。总之，我们反应的对象不是现象而是虚构的事物，认清了这一点，了解了我们正在做的事，我们就可很快地“痊愈”。

“不要对过去的事情无的放矢”。我有一个患者在商业座谈会、做礼拜或正式的场合中，都会神经过敏地显得焦急不安。“人群”是神经过敏的一般借口，他不了解真相，而想以“人群”当作往日所面临的环境的重要一部分。他记得上小学的时候尿湿了裤子，一位严厉的老师在全班同学面前

叫他站起来而且加以侮辱。他的反应带着屈辱与惭愧的情绪，显然地尿湿裤子——人群——是他的反应对象，它仿佛是过去的整个情况。当他“看清”他的反应“似乎”还象十岁的学生，似乎每个人群都是他小学的班级，似乎人群的领导人物都是那个严厉的老师，当他看清这些时，焦虑也就消失了。

另外的典型例子，是女人对于她所遇见的男人的反应——似乎他就是她过去认识的某一个男士；或是男人对一位权威人士的反应——他象是他过去所遇见的某一个权威人士。

### 3 尝试一心一意

引起紧张、匆忙、焦虑等情形的另一个原因，是同时想做很多事情的错误习惯：学生一面看电视一面做功课；商人将注意力集中在他正在口述的信上，却在心里盘算着今天应该完成的事情，心里希望能够马上同时解决。这个坏习惯是在不知不觉中养成的，当事者通常都感觉不出来。我们想着每天的很多工作而感到神经过敏、忧愁、焦虑不安，这种神经不安的情绪并不是由于工作而产生的，乃是由于心里的想法——“我必须同时完成这些事情。”我们紧张，因为我们想做不可能的事，这样不可避免地会招无效劳动与挫折。应该是：我们一次只能做一件事情。了解了这一点，完全相信了这个显而易见的真理，我们的心里就不会想要同时“做”下一件事，相反的，我们会把知觉与反应全部集中于正在进行的事情上。以这种态度来办事，我们会感到轻松，不再有匆忙、焦虑的情绪，而且能集中全部注意力去全心思考。

沙漏的启示。詹姆期·吉尔基博士在1944年一次布道会

上讲《培养情绪的平衡》，这篇讲演词后来登在《读者文摘》上，成为第一流的文学作品。经过多年的教学经验，他发现产生崩溃、忧愁与个人问题的主要原因，是人们在心理上觉得他现在应该做很多事情。看着桌上的沙漏，他得到一个启示：一次只有一粒沙能通过沙漏，所以我们一次也只能做一次事情。造成困扰的并不是工作本身，而是我们想“做很多事这个念头。

吉尔基博士又说，我们大部分人觉得匆忙、苦恼，因为我们在心里形成了一幅任务、义务和责任的虚构图像。任何一个时刻似乎没有一打以上的事情压迫着我们，等待着我们去做。吉尔基博士认为：不管我们的现在有多匆忙、多苦恼，这幅心理图像是完会错误的。纵然在最忙碌的日子，最紧迫的时间里，也只能一次一次慢慢来；不管我们面的难题、任务或压力有多少，它们都得一件一件地排队来。他建议，要得到真正的心理图像，可以看看沙漏时很多的沙都是一粒一粒掉下来的；这幅心理图像能带来情绪的平衡，就象错误的心理图像能带来情绪的不安一样。

另外，我也发现一幅类似的心理构图，它对我的患者非常有用，就是告诉他们。“你的成功机制能帮你做任何事情，完成任何任务，解决任何难题。想想你正把工作、难题‘交给’你的成功机制，就象科学家把难题‘交给’电脑一样。你的成功机制一次只能处理一件工作，就象一次把3种不同的问题塞给电脑，一定无法获得正确答案一样，你的成功机制也无法如此做。轻松一点，轻松一点，不要同时把一件以上的工作塞给你的机器去做。”

#### 4. 让问题在睡眠中自行解决

如果你对一个问题苦恼了一整天，仍然没有显著的进展，最好不再去想它，暂时不做任何决定，让你有机会“在睡眠中解决它”。记住，没有太多意识的干扰时，也就是创造机制最佳的工作时机。只要你已经转动了创造机制的轮子，睡觉便是它的理想工作时机，可以免于意识的干扰。

你知道鞋匠与小精灵的故事吗？那位鞋匠发现，在他上床睡觉以前，只要把样本放好，皮革裁好，一群小精灵就会把鞋子制好。

许多有创造力的人物也经常使用类似的技巧。爱迪生夫人说，她丈夫每天晚上都将第二天希望完成的事在心中想一遍，有时把他要做的事与希望解决的难题做个表格。

据说沃尔特·斯科特爵士曾对自己说，当他的主意还没有想好时，他说：“没关系，明天早上7点钟我就会有了。”

比奇特雷夫说：“有好多次，我在晚上想着一件有诗意的东西，第二天早晨只要提起笔来，字句就自动源源而来，稍后只要再加修饰就行了。”

爱迪生的著名“瞌睡”并不只是疲劳的休息而已。约瑟夫·罗斯曼在《发明心理学》一书中说：“当受困于某件事时，他总是躺在孟罗实验室休息，在打盹时突然会在梦中得到一个主意，帮他解决问题。”

普里斯特利在梦里见到了3篇详细的散文《伯克群的野兽》、《旅行装备的奇特商人》和《梦》。

坎特伯雷教堂的大主教说：“我所有决定性的思考都是在幕后产生的，产生的时候，我自己都感觉不出来……大部分都是在睡眠中进行的。”亨利·比彻在一年6个月里每天

讲道一次，他用什么方法呢？他“酝酿”了一大堆的话题，每天晚上他选出一个“正在酝酿的话题”，仔细想一想后就上床睡觉；第二天早上，内容完整地自行串在一起供他讲道。

其他知名的例子如：凯库在睡梦中发现石油分子的奥秘；奥托·洛伊发现与神经活动有关的化学物品而荣获诺贝尔奖；罗伯特·史蒂文森的《小精灵》是在睡眠中得到全部的情节结构。其它很多实业家也用相同的方法，例如：亨利·科布斯在1920年初以十元创业，现在在佛罗里达州北迈阿密经营一家好几百万美元的水果店，他在床头摆一本笔记簿，睡醒时马上把新的主意摘录下来。

维克·波克从匈牙利到达美国时不但一文不名，而且还不会讲英语，他找到一份熔铸工作，晚上到学校学英语，慢慢把钱存起来，在经济危机时把存款都花光了。1932年他自己开始经营一家小小的熔铸店，名叫金属加工厂，那个小小的工厂，现在已经变为赢利的百万公司。“我发现大家都是需要休息的，”他说，“有时我在睡梦中得到克服难题的想法，很兴奋地醒了过来；好几次我在半夜两点钟醒来，一个人跑到店里看看我的那个想法是否行得通。”

## 5 工作时放轻松些

在第四章里，你学到了如何在休息时得到身心的松弛；每天不断地练习轻松，你将更惬意。在此同时，只要心里“记住”那个你引起的轻松感觉，你也可以在每天工作的时刻引进“那种轻松的感觉”。白天偶然停下来，只要一會兒就行，将那种轻松的感觉“详细地记在心里”，记住你手臂、腿、背、须子与脸的感觉。在心里形成一个图像，“看

到”你轻松地睡在床上，坐在椅子上，无力地躺在安乐椅上，这样有时会帮你唤起轻松的感觉；在心里重复几次对自己说：“我觉得越来越轻松”，这样也有效。每天忠实地练习几次这种记忆，你会很惊奇地发现你的疲劳减少了许多，你会发现你对事情的处置越来越漂亮。因为，借着轻松，借着保持轻松的态度，你可减除过量的担心、紧张和焦虑，使它们不致于干扰你的创造机制的工作。你的轻松态度很快会形成一种习惯，形成以后你就不再需要意识的练习了。

### 应记的要点

(填写)

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

实例：

## 第七章 养成快乐的好习惯

在这一章，我要和你讨论快乐这个题目，但是我的立论不是哲学的，而是医学的。约翰·欣德勒对于快乐所下的定义是：“我们思想愉快时的一种心理状况。”从医学与伦理的立场看来，我认为这个简单的定义是完美得不能再删或再加了，这也是本章所要讨论的。

### 快乐是一剂良药

快乐对心灵与肉体有不可分的关系。快乐时，我们能做得更好，做得更佳，感觉更舒服，身体更健全，甚至身体的感觉更敏锐。苏联心理学家柯克契夫试验人们在愉快思想与不愉快思想时的状况。他发现人们在愉快思考时，能看、尝、闻、听得更详细，而且感觉更敏锐。威廉·贝茨证明，一个人想着愉快的事情，看着愉快的景象，他的视力能马上改善，玛格丽特·科贝特发现，使一个人想着愉快的事情，他的心会宁静下来，他的记忆力特别强。精神治疗证明，快乐时我们的胃、肝、心与所有的内脏会发挥较好的功能，几千年前睿智的所罗门老王说了一句格言：“快乐的心情象是一剂良药，而破碎的心却会啃蚀骨头。”犹太教与基督教将高兴、愉快、感恩列为走向正义与美好生活的途径，这是很有道理的。

哈佛心理学家研究快乐与犯罪行为的相互关联，得到的



结论是一句荷兰的格言：“快乐的人永不邪恶。”这句话有很多科学的事实根据。他们发现大部分的罪犯都出自不快乐的家庭，而且他们和别人的关系一直都不快乐。耶鲁大学的心理学者对“挫折”研究10年得到一个结论：我们对于他人的不道德与敌视是来源于我们本身的不快乐。欣德勒博士说，一切精神病的起因，都是由于不快乐，而唯一的药方就是快乐。“疾病”的意思就是不快乐的状况，在英文里，“疾病”这个词是由“不”与“舒畅”两个字构成的。最近一项调查显示：大体上说来，乐观、愉快的实业家“看的是事情的明朗一面”，他们比悲观的实业家更能有所成就。

我们对于快乐的看法，似乎大多本末倒置了。我们说：“好好地做，你就会快乐”、“如果我成功健康，我就会快乐”或“对别人仁慈，你就会快乐。”但是更接近事实的说法应该是：“你快乐，你就可以好好地做，可以更加成功、健康，可以对别人更加仁慈。”

### 关于快乐的错误观念

快乐不是赚来的东西，也不是应得的报酬。快乐不是道德的产品，就象血液循环不是道德的产品一样，但血液循环与快乐两者却都是健康与生存的必需品。快乐只是“我们思想愉悦时候的一种心理状态。”

如果你一直等待“值得”愉悦的思想，你很可能永远得不到快乐。“快乐不是美德的报酬”，斯宾诺莎说：“它本身就是一种美德；我们不因为能抑制欲望而感到快乐，相反的，我们是因为快乐而快乐，因而我们能克制欲望。”

## 追求快乐并不意味着自私

很多人畏缩不敢追求快乐，因为他们觉得那是“自私的”、“错误的”。不自私确实是走向快乐之门，因为它不仅将我们的心思引离了自我中心、错误罪恶、困扰和自傲，同时还使我们能创造性地表达自己、并完成帮助别人的善举。人类最愉悦的思想是被人需要的想法，是他能帮助人得到快乐的想法。然而，我们如果认为快乐是道德的问题，把它当成是因不自私而得到的报酬时，我们往往会因为缺乏快乐而感觉到罪恶。快乐是起于不自私的行为，它是一种行为的自然伴随物，不是薪饷，不是奖品，如果我们因不自私而得到报酬，那么下一个逻辑的推理是：如果我们使自己更自我牺牲，更穷困，我们就会更快乐。这个前题所得到的荒谬结论是：快乐之门就是忧愁。

任何的道德，都是源自快乐而不是因为不快乐。威廉·詹姆斯说：“不快乐的态度不仅痛苦，而且卑鄙丑恶。有什么东西比憔悴、沮丧的心情（不管外在疾病是什么）更加卑下无价值？有什么东西比用不快乐的态度伤害他人更甚？有什么东西比用不快乐的心情解决问题更加无益于事？只会产生困扰！只会徒然增加不利的情况而已！”

快乐不存在于未来，而是存在于现在

“我们不是正在生存，而是希望生存，并且盼望永远快乐，这都是永远不可能的事实。”帕斯卡尔说。

我发现：不快乐的人最普遍的原因是他们企图按着受阻的计划生活；目前他们不是在生活，也不是在享受人生，他

们是在等待将来发生的事情。他们认为结婚以后，他们找到好职业以后，他们买下房子以后，孩子们完成大学教育以后，某项事业成就以后，赢得胜利以后，他们将会更快乐；不可避免地，他们失望了。快乐是一种心理的习惯，是一种心理的态度，目前不练习这个习惯，不培养这个态度，将来就永远不会体验到。快乐不是在解决外在问题的条件下而产生的。一个问题解决了，另外一个问题还会接踵而至；生活就是一连串的问题。如果要快乐，现在必须快乐起来，不要“有条件”地快乐。

卡利夫·阿布拉罕说：“我在胜利与和平中统治国家50多年，人民爱戴我，敌人害怕我，盟邦尊敬我。财富、声望、势力与快乐任我取舍，任何世俗的东西似乎我都不缺乏。在这种情况下，我数一数我全然真正快乐的日子，总共有14天。”

快乐是一种可以培养与开发的心理习惯

亚伯拉罕·林肯说：“人只要心里决定快乐，大多数都能如愿以偿。”

心理学家马修·查佩尔博士说：“快乐纯粹是内在的，它的产生不是由于事物，而是由于不受环境拘束的个人举动所产生的观念、思想与态度。”

除了圣人之外，没有人能随时感到快乐。肖伯纳讽刺道：如果我们感到可怜，很可能会一直感到可怜。对于日常生活中使我们不快乐的那些众多琐事与环境，我们可以借助思考作个简单的决定，使我们感到快乐，这就是：大部分时间想着愉悦的事。对于烦恼、挫折，我们很可能习惯性地反

应暴躁、不满、懊悔与不安；这样的反应我们已经“练习”了很久，所以成了一种习惯。这种不快反应的产生，大部分是由于我们把它解释为“对自尊的打击”等这类原因：司机没有必要冲着我们按喇叭，我们讲话时某位人士没注意听甚至插话打断我们，认为某人愿意帮助我们而事实竟不然。甚至个人对于事情的解释，结果也会伤了我们的自尊：我们要乘的公共汽车竟然迟开；我们计划要打高尔夫球，结果下起雨来；我们急着赶飞机，结果交通阻塞。这样我们的反应是生气、懊悔、自怜，换句话说闷闷不乐。”

### 不要让事情把你搞得团团转

治疗这类事情的最好药方，就是放弃不快乐的来源——自尊。我曾问一位患者：“你是否参加过电视节目，看到他们如何支配观众？他拿出‘鼓掌’的牌子，观众就鼓掌，拿出‘关’的牌子，每一个人就关了起来，他们反应得象绵羊一样；怎样告诉他们就怎样反应，他们驯服得就象奴隶一般，事物或环境发信号给你‘生气’、‘不舒服’、‘感觉不快乐’你就迅速地听从命令。”

学习快乐的习惯，你就可以成为情绪的主人而不成为奴隶，就象罗伯特·史蒂文森所说的：“快乐的习惯可使一个人不受外在情况的支配。”

### 观念可使事情更不乐观

遇到悲哀的情景和逆境，只要我们在不幸事件之上再加入自怜、懊悔、与不顺的情绪，我们纵使不会感到完全快乐，通常也多少能感到快乐一些。

有位酒鬼的妻子问我：“我怎么做才会感到快乐呢？”我回答说：“我不知道，但是只要不幸之上加进懊悔与自怜，你就可以快乐一些。”

一位商人问我：“我要怎样做才能快乐呢？在股票市场上我已经赔了二十万美元，我已经完蛋了，没脸见人了。”

我回答说：“不要在事实上加上观念，你就可以快乐些。事实是你亏了二十万，观念是你已经完蛋了，没面子了。”

然后我建议他记住哲学家艾庇克素德\*的一句名言，那也是我一直喜爱的一句话：“人受困扰，不是由于发生的事实，而是由于对事实的观念。”

当我决心当医生时，人家告诉我：我永远办不到，因为家里没钱。我母亲没钱是个事实，而我永远当不了医生只是个观念。人家告诉我永远无法到德国读研究生的课程，而且一位年轻的外科医生不可能在纽约挂起招牌开业。然而，这些我全做到了，因为我一直相信这些“不可能”只是观念，不是事实。我不仅达到了目标，而且在这整个过程中我感到很快乐，甚至我不得不典当外衣去买医学书籍，或省下中餐买尸体实验，我一直都感到快乐。我爱上了一位美丽的女孩子，可惜新郎不是我，这是事实。我认为这是个“不幸”，人生不值得活下去，但我一直提醒自己把它当作一个观念。事过境迁，我不仅活得好好的，而且这个“不幸”似乎就是我的大幸呢！

\* 艾庇克素德：古罗马斯多葛派哲学家。

## 态度有助于快乐

上面曾经说过，人是追求目标的动物，所以只要他朝着某个积极目标且奋力走向那个需要的目标，他发挥的功能一定是自然正常的。那个商人亏了20万元，所以他快乐不起来。爱迪生价值百万的实验室没买保险而被无情的大火烧毁了，有人问他：“你怎么办呢？”爱迪生说：“明天早上我得建一个。”他保持进取的态度，不幸的事也改变不了他既定的目标；因为他有着向目标进取的态度，所以我们可以断言：他绝不会因损失而闷闷不乐。

心理学家霍林沃思说过：快乐需要困难的陪衬，同时需要有用解决困难的行动来面对难题的心理准备。

威廉·詹姆斯说：“我们所谓的灾难，大部分是来自人们对现象所采取的态度。受害者只要改变他内在的态度，由恐惧变为奋斗，这种灾难时常会转变为令人兴奋鼓舞的益处。无法避免灾难时，如果我们以愉悦的心情来面对它，它有刺就会脱落，而变为‘一株美丽的花树’。不要承认他们有多恶劣，不要管它的力量有多强大，不要顾虑他们的出现。将你的注意力转移到他处，这样做了以后，它们恶劣的特性就不复存在了。既然它们的益处或坏处是由你的思想所决定，所以这个思想就是你最重要的思想。”

回顾过去的生活，我觉得快乐的日子是在我念医学院时奋力挣扎的那几年。实习时往往一文不名，好多次饥寒交迫，每天工作12小时，好几个月过去了，我还不知道付房租的钱要从哪里来。但是我有一个目标，有一个达到目标的强烈欲望，有一个不屈不挠的决心，使我朝着目标奋力前进。

我将这些事情讲给那位商人听，我建议他说，造成他不快乐的真正原因，并不是因为失去了二十万元，而是因为他失去了目标、丧失了进取的态度、消极地屈服而不积极地采取行动。

后来他对我说：“我一定神智不太清醒，才会相信损失金钱并不是我闷闷不乐的主因，但我高兴你说服了我。”他不再呻吟自己的不幸。他面对“现实”，找到另一个目标，开始朝它前进，5年以后，他不但赚到有生以来最多的钱，而且以他的事业为荣了。

练习：养成勇往直前，面对困难的习惯，养成把握目标、不顾发生什么事情的习惯。在每天碰到的实际情况以及在心理想象中，练习积极进取的习惯。在想象中想着：你对难关所采取的行动，不是逃避而是面对它们，用进取的明智的态度与它们奋斗。英国小说家布尔沃·林顿说过：“不管想象中还是在练习中，大部分的人只对它们习以为常的危险，显得特别勇敢。”

### 系统练习“健全的心理”

著名的美国哲学家爱默生说：“健全的心理是一种性格，一种到处寻找光明的性格。”

快乐或随时保持思想愉悦的习惯，能够在不用心的练习情况下，有计划地、谨慎地培养出来。当我向病人提出这个建议时，他们都觉得不可思议，甚或觉得可笑，但是实际经验不仅证明此法可行，而且证明这是培养“快乐习惯”的唯一方法。首先要认清，快乐并不是偶然来到的东西，而是你自己决定制造的东西。如果你要等快乐主动降临，或是让别人为

你带来快乐，你可能要等很长一段时间。除了你自己，别人不能决定你的思想。如果你要用“等”来“验证”你思想的愉悦，你很可能等上一辈子。

每一天都是好坏的交集。没有一天或一件事是百分之百的“好”的。要将世界上的事物与个人生活的遭遇看成是悲观、乖戾的景象，或是乐观、快乐的景象，全在于个人的选择。这纯粹是一种选择、专注与评价，而不是知识上的诚实与不诚实。好与坏都是一样的“真实”，问题只在我们的注意力要放在哪一面，只在我们持何种想法。

审慎地使思想愉悦不但能缓和情绪，还有其他的实际效果。杰出的棒球投手卡尔·厄斯金说过，恶劣的思维使他乱掉了许多坏球。他说：“圣经一次的训诫胜于教练十次的忠告，它帮我克服了心理的压力。训诫的内容是说，我们应该象松鼠采集栗子一般，将快乐胜利的时光记在脑海里，以便在危急的时刻想到这些记忆，以求取力量与灵感。当我还是小孩子的时候，我时常到家乡附近一条小溪旁钓鱼，我依然能清晰地回忆着这块周围有着高大凉爽树荫的绿色草地。球赛前感到紧张时，把注意力集中在以前这个轻松的景象，心里的‘结’自然就开了。”

吉恩·滕尼告诉我们，他如何专心想着坏的“事实”而输掉与杰克·登普西的拳击比赛。有一天晚上，他从恶梦中醒来，“我梦见我淌着血，挨揍，无力地躺在担架上，被数着出局，我控制不住地颤抖着，眼睁睁地看着把我十分需要的冠军输给别人。对于这个恐惧我该怎么办？我知道恐惧的原因，因为我一直想着比赛对我不利的因素。我看过报纸，他们都认为我会输，我的心已经输了一大半。



“补救的方法很显然，不去看报纸的评论，不再想登普西的威胁，不再想他巧妙的拳头与凶猛的攻击，我要把我的心扉紧紧闭住，将破坏性的思想拒之门外，把我的思维引向其他方面。”

### 需要思想整形的推销员

一位年轻的售货员决心辞职不干，跑来要求我施以鼻子整形。他的鼻子比正常人略微大了一些，但不致于象他所坚持说的那么“讨人嫌”，他觉得顾客在背地里嘲弄他的鼻子。他的鼻子大是一个“事实”，3位找上门的顾客埋怨他态度粗鲁不友善也是一个“事实”，老板把他列为试用人员也是一个“事实”，有两个星期没卖出东西也是一个“事实”。我不愿将他的鼻子整形，我只是建议他的思想应该“整形”一下，一个月以后，他果真“断绝”了这些否定的想法。对于所有否定与不愉快的事实他全不加理会，而将全部注意力慎重地集中在愉快的思想上，30天以后他不仅觉得舒服多了，而且发现顾客对他更加友善，他的推销额更是稳定地上升，而且老板在一次售货会议上公开地祝贺他。

### 试验积极思想的理论

埃尔伍德·武斯特博士在他所写的《肉体心理和精神》一书里提到一次著名的试验

“我到50岁还是个很不快乐、极无效率的人，我的赖以建立声誉的作品还没完成过一部。我一直生活在阴郁、失败的日子里。我最痛苦的症状是一星期发作两天的隐约头疼，它使我无法做事。

“我读过《新思想》的一些文学作品，可是对我说来似乎是空谈。威廉·詹姆斯所谓把注意力放在正面而有用的思想上这一类论调我也看过。他有一句话徘徊在我的心坎：‘我们应该放弃灰色哲学，有什么能比得上美好的人生呢？’那时候，这一类警句、格言对于我似乎只是神秘的理论而已，但我想：既然我知道自己的灵魂生了病，而且逐渐恶化，生活也几乎无法忍受，为什么不把它们拿来试验看看呢？……我决定尽力试一个月，因为我认为，一个月的时间已经足以证明它们对我有无效果。在这个月里，我决心限制自己的思想。我一想到过去，就尽量使自己想着童年那些愉快欢笑的事件，想着老师启示的话，以及我平日工作的发现；我一想到眼前的事，就审慎地注意目前的条件：家庭以及使我得以工作的机会等等，我决心要充分利用这些机会，不管它是否会徒劳无功；想到未来时，我就认为：每件有价值的抱负都是垂手可得的。那时这样做似乎有点可笑，因为我的计划唯一的缺点就是目标定得太低，而且范围定得太小了。”

他一个星期头不痛时，他感到是一生最大的快乐。但是他又说：“思想改变所引起的生活改变，比内在的改变要令我惊奇，但它们的确是由内在的改变所引起的。比如有某些名人我早已仰望他们的声誉，其中最出名的一位出乎意料之外地写了一封信给我，请我当他的助手。那时我的早期作品已经出版了，此后将要问世的作品也已打下了基础。同事与我也很合作，主要是因为我改变了个性，以前他们受不了我脾气。……回顾这些转变，我觉得我曾在人生道路上盲目地徘徊不前，以前我不利的那些力量现在反而转变成我的垫脚石了。”

### 发明家如何利用“快乐的思想”

史密森尼研究院的埃尔摩·盖茨教授是闻名全国的发明家。他每天做“唤醒愉快的回忆”的练习，他认为这样对他的工作有很大的帮助。假如有人希望改善自己，他会说：“让他偶然唤起诸如仁慈之类的情感，而且象练习哑铃一般有规则地练习，然后让他逐渐增加练习时间，一个月之后，他会发现自己变化得出乎意料，他的行动与思想也会明显地改变。也就是说，他以前的自己已经大大地改善过来了。”

### 如何学会快乐的习惯

我们的自我形象与习惯是配合在一起的，一方经过改变，另一方也会自动随着改变。“习惯”这个英文词，原来的意思是一块布，一件外衣。我们现在还讲 *Riding habit*（骑士服装），这个词使我们看出“习惯”的真正性质。我们的习惯实际上就是人穿的外衣，它们不是偶然出现的，我们穿外衣，因为能够合身，因为它们与我们的自我形象与整个个性相吻合。我们有意培养新的习惯时，我们的自我形象常容不下旧的习惯，而必须换上一套新的的款式。

当我提到改变习惯的行为或采取自觉自发的新行动时，我看到病人都是畏缩起来，他们把“习惯”与“癖好”混为一谈，癖好是使人有压迫感的一种习惯，而且会引起严重的退缩症状，它的治疗方法不是本书的讨论范围。

相反地，习惯只是我们培养的一种不需“思考”与“判断”的自动反应，习惯是由我们的创造机制所引起的。

钢琴家按琴键不需经过“决定”，舞蹈家移动舞步不

需经过“决定”，他们的反应是自动的，不需思考的。

非常类似的是，我们的态度、情绪、信仰也很容易习惯化。过去我们“学到”：某种态度（也就是感觉、思想的方法）“适合”于某种情况；当我们遇到自己所认为的“相同情况”时，也会以同样的方法来思考、感觉与行动。

我们应该了解，这些习惯不象癖好，只要作个决定，再练习“演出”新反应与新行为，这些习惯是能够予以模仿的、并加以改变扭转的。钢琴家要弹不同的琴键，他可以有意识地去按，舞蹈家要学新舞步，他也可以有意识地“决定”去学。完全学会新行为必须要不断地注意与练习。

## 练 习

习惯上你先穿右脚的鞋再穿左脚的鞋，习惯上系鞋带是先左后右，当然，你的习惯或许正好相反。明天早上注意你习惯怎么穿怎么系，然后决定在21天里改变先穿另一只鞋子，并且用另外一种方法系鞋带。每天也利用这种简单方法时时提醒自己，改变其他的习惯性思考、感觉与行动；穿鞋时对自己说：“我正以一种新的好方式开始今天的日子。”接着，心里要有以下的决定：

- 一、我要尽可能地愉快。
- 二、我要对别人更加友善。
- 三、我对他人要少苛求，对他们的错误、失败，过错要多加宽容，对他们的行动要寻求可能的最佳解释。
- 四、在可能的范围内，我的行为方式要表现得仿佛成功果实垂手可得，而且我现在的个性就是我所希望的个性，一切的行为与感觉要朝着这个新个性加以练

习。

五、我不让我的观念将事实染上一层悲观或否定的色彩。

六、我要练习每天至少微笑三次。

七、不管发生什么事情，我的反应要尽可能地镇定自若。

八、对于无法改变的悲观与不快的“事实”，永远不去想它。

简单吗？当然简单。但是上述的每一种行为、感觉、思想的习惯方法的确对你的自我形象有建设性的影响力。这么练习3个星期吧！体验一下，看看忧虑、罪恶、敌意是否会消失，看看信心是否会增加。

应记住的要点

(填写)

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

## 第八章 获得成功个性的素质

就象医生利用某种症状来诊断病症一样，失败或成功一样也可以诊断出来，因为一个人不仅“得到”成功或是“沦落”失败，他甚至会成功或失败的种子撒在他的个性之中。

我发现：帮助他人获得合适或“成功”个性的最有效的方法，就是先给他一张照片，让他看着成功的个性是什么样子。记着，你的创造制导机制是一部追求目标的机器，使用它的第一个要素，是要有清晰的目标或目的。很多人希望“改善”自己，渴望“更好的”个性，但是却缺少改善方向的清晰概念，也不知道“好的个性”内容是什么。好的个性能使你对环境和事实采取有效的适当措施，也能使你满意地达到你认为很重要的目标。

一而再，再而三的，我看到迷惘、郁闷的人，当他们有了追求的目标并有笔直的路可走时，就会自己“整理”自己。举例来说，有一位广告商约四十岁出头，得到升迁的机会后，却反而自觉不安全而对自己不满意。

### 新角色需要新的自我形象

他说：“我就是不懂。我的工作就是为了这个升迁，连做梦也在想，这就是我所要的。我知道我能胜任这个工作。然而，不知为了什么，我的自信崩溃了，象是从梦中突然惊醒

一样，我自问：“要我在这世界上做这个工作，仿佛是乌鸭骑牛一样。”他对自己的外表过分敏感，自认为“难看的下巴”是不愉快的原因。他说：“我看起来根本不象个企业管理人员。”他觉得外科整形或许能解决这个困难。

有位家庭主妇，她的孩子“闹得她要发疯”，丈夫又令她发怒，使她一个星期至少两次无缘无故地与丈夫“闹脾气”。她说：“我是怎么搞的？我的孩子的是值得我骄傲的好孩子；我的丈夫也是值得我骄傲的好丈夫，事后我反而觉得很羞愧。”她觉得“面部美容”可能会带来自信，并能使一家人对她“更感激”。

这两个人以及其他许多象这样的人，他们的困难不在外表，而在自我形象。他们发现自己在扮演一个新角色，但不知道应该怎样做来适应这个新角色，他们或许从来没有发展过任何清晰的新角色的自我形象。

### 成功的图像

在这一章里我将开出的“处方”，与我在办公室里开给你的处方一样。

我发现：造成成功个性最容易记住的图像是在“成功”这个字本身。

“成功型”的个性包括：

S—ense of direction; 判断。

U—nderstanding: 了解。

C—ourage: 勇气。

C—harity: 仁慈。

E—steem; 尊重。

S—elf—Confidence：自信。

S—elf—Acceptance：容纳自己。

### (1) 判断

那一位广告商清晰地了解，他几年来一直有个动机：强烈需要达到个人的目标，包括拥有目前这个地位。这些目标对他很重要，使他能走在正确的道路上。然而，一旦升迁，他就不再想他所需要的事，而想着他人对他所期望的事，想着他是否可够得上他人的目标与标准，就象是一条船的船长撒手不把舵，却希望它能漂流在正确的航道上；也象是一位登山者，抬头望着他要攀登的峰顶，感到勇气十足，但是爬到了顶端却觉得没地方可走，看着山下反而感到害怕。他现在采取的是防御措施，防御着目前的地位，而不是一位目标追求者，朝着目标积极前进。当他定下了新目标，开始想“这个工作我要表现什么？我要达到什么成就？我还要到哪个地方去？”时，他就可以恢复控制力。

“就功能上来说，一个人就象一部自行车，”我告诉他：“只有朝着目标前进时才能保持稳定与平衡。你有一部好的自行车，但你的问题是：你坐着不动，也不骑到哪个地方去，而希望能够保持平衡，所以难怪你会觉得摇摇欲坠。”

我们都是追求目标的机器，我们天生就是如此，如果我们没有个人喜爱的目标，没有“有意义”的目标，我们很容易兜圈子，感到“迷惘”，觉得生活“没目的”。我们是被制造出来克服环境、解决困难、从而达到目标的，要是没有可供克服的阻碍，要是没有可供奋斗的目标，我们的人生就不会满足，也不会快乐。说人生没价值的人就是说他们自己缺乏有价值的人生目标。



处方：找一个值得你努力的目标，最好有个计划表。注明碰到不同情况时，你希望如何处置。在眼前经常有个你“盼望”的东西，为它工作，为它期望，向前看，不要往后看。培养对将来的“盼望”，不要培养对往事的“怀念”。“向前看”与“对将来的期望”能使你保持青春永驻。你的身体无法发挥功能，你不再是目标的追求者，而且“不盼望任何事情”的现象，就是一个人退休以后常常会立即瞑目长眠的原因。你不追求目标，你不向前期待，那么你就不是真正地在生活。除了纯粹个人的目标外，你至少还要有一个一般人的目标，用以认清自己。对于帮助他人的计划，要存有兴趣。这并不是出于责任，而是因为你希望如此做。

## (2) 了解

了解决定于良好的交流，沟通是活力所在。你行为依据的信息是错误的或受到误解的，你便无法作适当的反应。很多医生相信“迷惑”是神经病的基本因素。要有效地处理难题，你必须了解难题的真正特性。人际关系的失败，大部分都是因为“误解”所造成。

对于“事实”或“情况”，我们期望别人也跟我们有同样的反应、同样的行为与同样的结论。

我们应该记着，如前面某一章讲过的，没有一个人是“照事情的样子”来反应，而是照着他自己的心理形象来反应。在人部分情况下，他人的反应或立场并不是为了要难为我们，也不是因为顽固不变，更不是含有恶意，而是因为他对情况的“了解”与解释与我们不同，他只是依照他自认为对的方式而对事情采取适当的措施。信刺他人的诚意，不要刚愎敌视，这样可处理好人际关系。问问自己：“这个对

他怎么样？”“他对这个情况怎么解释？”“他的感受如何？”尽量了解别人“那样做”的可能原因。

事实与观念——我们时常将自己的观念加入事实而得到错误的结论，以致于制造无谓的纠纷。事实：“丈夫叩着他的指头关节”；观念：做妻子的下结论：“他那样做，因为他想这样可以使我恼怒。”事实：“丈夫吃过东西后剔牙缝”；观念：做妻子的下结论：“如果他关心我的话，他会文雅一点。”事实：“有两个人在低声耳语，他们突然闭口不谈了，表情显得有点尴尬”，观念：“他们一定在谈论我的闲话。”

刚才提到的那位家庭主妇应该了解丈夫惹人嫌的态度，不是他本身有意的动作，也不是要达到想激怒她的目的。如果她不把丈夫的行为当作侵犯个人的动作，那么她就可以停下来分析情况，选择她最适当的反应。

要愿意了解真实情况——我们对于外来的感觉信息，时常因恐惧、焦虑或欲望而染上特别的色彩。但是要有效地应付环境，我们必须客观地承认环境的真相。只有了解环境的真面目，我们才能做适当的反应。我们必须看到事实，接受事实，不管好的或坏的。第二次世界大战时，希特勒失败的原因是他没有完全了解情况；凡是报告坏消息的人都受到处分，不久之后，就没人敢把实情告诉他，所以在不了解实情的状况下，他没办法采取适当的行动。

我们之中很多人都犯了类似的毛病。我们不喜欢承认自己的错误、过失和缺点。甚或从不承认犯过错误。我们喜欢承认的是自己希望的情况，这是在跟自己开玩笑，使自己看不清事实，所以没办法作适当的反应。有人说过，每天对

自己承认一件使自己痛楚的事实，是件很好的练习。具有成功型个性的人是不欺人也不自欺的。我们所谓的“诚意”，必须以自我了解与自我诚实为基础，一个人用“合理的谎言”欺骗自己，是很不诚恳的。

处方：寻找关于你自己的困难、其他人或状况的真正实情，不管是好消息或坏消息。遵守一句座右铭：“谁对并不重要，最重要的是对的事情。”，一个自动的导行系统能从否定的反馈资料矫正它的方向，它可认出错误，改正过来，并且确定前进的方向。承认你的错误与过失，但切勿为此而哭泣，矫正过错，继续向前迈进。个人相处时，尽量以他人与自己的观点来认清情况。

### (3) 勇气

有了目标，认清了状况还不够，你必须有行动的勇气，因为只有用行动，才能将目标、希望与信念转变为现实。

海军上将威廉·哈尔西引用纳尔逊的一句话作为他的座右铭：“舰长要将他的座舰驶在敌舰旁边，”哈尔西说：“军中有句术语‘进攻是最好的防御’，这句话不仅可以使用战场上。所有的问题，不管是个人的，国家的或战争的，不要想逃避，而要面对它，如此一来问题就会显得小多了。轻轻触摸花，它会刺痛你；大胆握住它，它的刺就碎掉了。”

记得有人说过：“信心不是不顾事实的看法，勇气却是不计后果的投入。”

何不在自己身上试一试——世界上没有一件可以完全确定或保证的事。成功的人与失败的人，他们的区别并不在于能力或意见的好坏，而是在于相信判断、适当冒险与采取行动的勇气。

我们常常认为勇气只会体现在战场上、遇难船只上或遭遇危机时的英雄行为其实在日常生活里，要想过得有效率，还是需要勇气的。

站着不动，驻足不前的人，遭遇困难时常显得精神紧张，感到“束手无措，”而且也会带来许多身体上的疾病。

对这些人，我建议：“彻底研究症状，在心里想象你可能采取的各种行动方向，与每一种可能产生的后果。选择一种最可行的方向，然后放手去做。如果我们一定要等到完全确定之后才开始行动，一定成不了大事。每种行动都可能会有错误，每个决定也都可能行不通，但是我们千万不可因此而放弃了我们所要追求的目标。你每天必须有对付错误、失败、甚至屈辱的勇气。即使走错一步也远胜于‘原地不动’。你向前走就可以矫正你的方向；若你抛了锚‘站着不动’，自动寻引系统是不会牵着你走的”。

信念与勇气是“自然的本能”——你有没有想到赌博的欲望或“驱力”似乎是人性的本能？我的理论是：这种普遍的驱力是一种本能，用在正途上，可驱策我们下赌注，可利用机会来尝试我们自己的创造潜力。如果我们有信心而且怀着勇气去行动——这正是我们现在正在进行的事——我们就是以上帝所赐的创造天赋在做赌注！我的理论同时认为：那些拒绝绝造的生活、拒绝勇敢地行动而使这自然本能受挫的人，也是那些养成“赌博癖”而沉溺在赌桌上的人。一个不会拿自己当赌注的人一定赌其他的事物，正如一个懦弱的人会从酒杯里去寻求勇气。信心与勇气是人类的自然本能，我们都会感到不管在哪一方面：自己都有表现信心与勇气的需要。

处方：要有犯错误的准备，同时要有艰苦地得到你所需

之物的意愿。不要将自己廉价出售。美国陆军精神病学与神经病学顾问钱伯斯将军说：“大部分人不知道他们到底有多少勇气。事实上，许多男男女女都潜伏着英雄本色，但他们却自我怀疑地度过一生。如果他们知道自己有这么深藏的资源，一定能帮助自己来解决问题，甚至解决重大的危机。”你已经拥有这些资本，但是必须付诸行动，使它们有机会发挥功能，你才能体会出你确实拥有它们。

你对“小事情”也要怀着勇气，采取大胆的行动，不要等到危机发生时才想成为大英雄。日常生活也需要勇气——借着小事情练习你的勇气，如此我们就可培养对重大事情采取勇敢行动的能力。

#### (4) 仁慈

成功者总是对他人怀有兴趣与关怀，他们体谅别人的困难，尊重别人的需求，他们维护人性的尊严，和别人相处时把别人也当人看待，而不把他人当作猎物 and 牺牲品。他们承认每个人都是上帝的儿子，都有值得尊重与敬仰的独特个性。

我们对自己的感情与对别人的感情常常是相吻合的，这是心理学的事实。一个人对别人仁慈，他一定也对自己仁慈。认为“人不太重要”的人，一定没有深厚的自重和自我关怀，因为他自己也是一个“人”。用什么尺度来衡量别人，也会不知不觉用同样的尺度衡量自己。克服罪恶感最有效的方法，就是不要在心中谴责他人——不要衡量他人——不要因为犯错误而责备他人、憎恨他人。你觉得别人更有价值的时候，你就可以培养一个更好的、更合适的自己形象。对他人仁慈是成功个性的另一个方面。这是因为人必须面对

现实的真理。人不能因为要达到个人的目的而永远象动物、象牺牲品、象机器一般地对待别人。希特勒是这样做的，古今中外的独裁者不管在家里、在事业上或个人的关系上也都是如此。

处方：培养仁慈的处方有3：(1) 试着发现他人的真理，从而培养对他人的真正欣赏；人是上帝的儿子，是有独特性及创造性的。(2) 不厌其烦地为别人的感情、观点、欲望、需要而设想；多想想别人的需求与感触。我有一位朋友，每当妻子问他是否爱她时，他总是开玩笑地回答说：“当我停下来想一想时，我真的是爱你。”这句话的确包含着真理。如果我们不“停下来想一想”别人，我们就不会感到别人的存在。(3) 你待人的举止要认为别人是重要的，而且也要诚心以待。待人接物要替人着想，我们怎样对待他人，也会怎样替别人着想。

### (5) 尊重

前几章我替“周刊杂志”的“生活睿语”栏写了一篇文章，引了卡莱尔的一句话：“天啊！最可怕的不信任竟是对自己的不信任。”我接着说：“生活里的陷阱与深渊，最糟糕的首推‘不尊重自己’，这些又最难克服；因为它是由我们自己的双手挖掘出来的，而自己又会总结一句话‘没办法，我做不到’。”

“不尊重自己的危害性是很严重的，一方面使个人的价值丧失掉，另一方面社会的福利与进步也无法达到。”

“作为医生，我也认为失败主义还有很少被认出的另一面。上面所引用的卡莱尔的话，很可能是隐藏在其刚愎自用、暴躁脾气、尖酸语调与极端家庭独裁背后的秘密自

白。

“卡莱尔当然是个极端特殊的例子，今天，我们对自己怀疑，觉得工作不合适，这也不证明我们彻底屈服于最可怕的不信任吗？这不也正说明自己最难于相处吗？”

我们只需要想一想，就知道把自己看得很低并不是美德，而是一种罪恶。举例来说，嫉妒是大多数婚姻的祸源，它常常起源于自我怀疑。有适当自尊的人不会对他人怀有敌意，他不需要证明任何东西，他可以很透彻地看清事实，他不需要在他人面前提出声明。

觉得整形美容能使丈夫与孩子更加欣赏她的那位家庭主妇，事实上她所需要的是使自己更欣赏自己。中年时添了几条皱纹或长了几根灰发，便丧失了自我尊重，那么她对于家人无意的话语一定会更加敏感。

处方：不要在心里怀着一幅挫败、无用者的心理图像，不要再将自己想象为可怜、不公平的对象。要利用本书的练习，培养合适的自我形象。

“尊重”这个字的字面意思是对价值的欣赏。为什么人们敬佩星辰、月亮、辽阔的海洋、美丽的花朵、落日余晖，但却贬低自己呢？人类不也是造物主所创造的吗？人类不是万物里面最奇特的吗？欣赏自己的人并不是自我中心主义者，除非你认为你是自己创造的而且自以为荣。不要因为你不会正确利用某一物品而贬低它；也不要因为你自己的错而责怪自己，就象小学生说：“这部打字机不会拼字”。

自我尊重最大的秘诀是：“开始多多欣赏别人，对每个人要表示尊重，因为他是上帝的子民，因为他是有价值的东西。与人相处时停下来想一想，你正与造物主所造的一个独

特分子相处。待人要认为对方有某些价值，这样做才会培养出你的自尊。真正的自尊并不起于你完成的大事、你拥有的东西，你得到的声誉；自尊是一种对自己（上帝的子民）的欣赏。了解了这些，你一定会做个结论，认为所有的人都应该以同样的理由被欣赏。”

### （6）自信

自信建筑在成功的经验上。我们开始从事一件事情时，很可能没有信心，因为我们没有足以证明我们解释成功的经验。学习骑自行车时，学习公开演说，或学习外科手术都是这样。可以这么说：成功带来成功，一次小成功可以作为另一次大成功的基础。拳击运动员的经理会刻意为他们选对手，使他们有一连串的成功经验。我们也可以这个方法，慢慢地体验小规模的成功。

另外一项重要的技巧是，养成习惯的记取过去的成功而忘掉失败，这正是电脑与人脑共同的工作方法。练习可增进打篮球、高尔夫球、掷马蹄铁、推销商品的技术与成功，这并不是因为重复动作本身有任何价值，如果它有价值，那么我们所学到的，将是错误而不是“命中”。一个初学掷马蹄铁的人，没有套中杆子的次数，一定高于命中次数，如果纯粹的重复是“进技能的唯一途径，那么练习会使他更精于套不中，因为套不中是他练习最多的次数。然而，即使他的命中率只是十分之一，但是经过练习之后，套不中的次数就会渐渐减少，而命中的次数就会越来越多，这是因为他脑子里的电脑记取并加强了的成功尝试，而且忘掉失误。

可是，我们大部分人都怎么做呢？我们大部分人都记取过去的失败，忘掉过去的成功，因而败坏了自信。我们不仅



记住失败，而且将失败注入感情，深印在心底。我们谴责自己，怀着羞愧与懊恼来自我苛责，因此，我们的自信就消失得无影无踪。

过去失败，多少次，并无紧要，最重要的是要专心于成功的尝试。美国电力工程师查理·凯德林说过，任何一位想当科学家的年轻人，必须愿意在成功一次之前失败九十九次，而且不因此伤害到自我。

处方：从错误、失误中学习，然后将它们摒除于心外，故意将过去的成功描绘给自己看并记住它。每个人做某件事情总会有成功的时候，尤其当你开始做一件事情的时候，温习一下你过去的成功情绪，不管那成功是多么微不足道。

圣伊丽莎白医院的院长温弗雷德·奥弗霍尔泽博士说过，回想过去的勇敢时刻，是恢复自信的好方法；大部分人让一、两件失败的事情阻塞了美好的回忆。他说，如果我们规则地重温过去勇敢的时刻，我们会意想不到地发现：我们比想象中更加信心十足。他建议我们生动地追溯往日的成功与勇敢的时刻，以增加自信顽强的动力。

### (7) 容纳自己

一个人缺乏某种程度的自我容纳绝不可能有真正的成功与幸福。

世界上最可怜、最痛苦的人，莫过于那些竭尽所能使自己与别人相信他不是某种面目的人。一个人弃绝了羞愧与矫饰而成为真正的自己时，他的满足与轻松是无与伦比的。表现自己所带来的满足感，绝不会降临想成为“某个人”的人身上，它只会降临情愿放松身心而“成为自己”的人身上。

改变自我形象并不意味着改变自己，或改善自己，而是

改变自己的心理图像、自我评价、自我观念与自我实现。养成合适、实际的自我形象后所带来的结果，并不是因为自我改变，而是由于自我实现与自我表达的结果。你目前的“自我”正是过去不变的“自我”，也是未来不变的“自我”，你改变不了它；但是你可以借着一幅真正的心理图像而了解自己，进而将目前的自己发挥到极点。你想尽力成为“某个人”是没用的，你现在是什么人就是什么人。并不因为你赚了一百万元或在你的住所停了一部大型轿车，或在牌桌赌赢了钱，你就会成为某个人，因为上帝依照它的形象塑造了你。

我们大多数人本来比自己心里所了解的更美好、更聪明、更强大、更能干。创造更完美的自我形象并不能创造新的才能、天赋、能力——自我形象只是解除才能、天赋、能力的束缚，使它们充分发挥力量。

我们可以改变个性，但是不能改变基本的自己。个性是我们处在世界上“自己”的工具、出口与焦点，它是我们所用的习惯、态度与技巧的总和。

### “你”不等于你的错误

“自我接受”指接受我们现在的样子，包括一切过错、缺点、短处、毛病以及我们的资本与力量。但是，如果我们认清这些否定面是属于我们，而不是等于我们，我们的“自我接受”就会更加容易。很多人坚决地认为他们等于错误，因而丢弃了健全的“自我接受”。你或许会犯一个错误，但这并不是说你等于一个错误；你或许不能适当、充分地表达自己，但这并不是说你就是“不好”。

我们必须先认清我们的错误与短处，然后我们才可以改正过来。

获得知识的第一步是认出你所不懂的范围，坚强的第一步是承认你是软弱的。所有宗教教人得救的第一步，是要他告诫自己是罪人。达到理想的自我表达的目标旅途中，我们必须是用否定的反馈资料来矫正方向，就象向目标奋进的其他情形一样。

我们必须对自己承认的事实是：我们的个性，我们所“显示的自己”，或是有些心理学家所宣称的“真实的自我”，应当是不完美而且够不上标准的。

没人能在一生中成功地完全实现“真正自我”的潜力。我们的“自我”，“外表的自己”，从来不曾彻底发挥过“真正的自我”的可能力量。我们常常可以学得更多、做得更好、举止更得体。实在的自我是不完美的，毕生之中它朝着理想的目标推进，但从未到达过。“真实的自我”不是静止的东西，而是活动的东西，它不会是完整的，也不会是确定的，但确实一直在成长中。

学习接受“真实的自我”，也接受它所有的瑕疵，因为它是我们唯一的表达工具。神经病患者排斥、憎恶他“真实的自我”，因为它不完美，他想创造一个虚构的理想自我取而代之，取代尽善尽美且已“在握”的自我。企图持有虚构物，不仅对心理有严重的伤害，同时还会招来一连串的不满与挫折，因为处在真实的世界里，他用的是虚构的自己。一辆马车或许不是世界上最合意的交通工具，但一辆真实的马车比一辆虚构的喷气式飞机更能满意地将你从东海岸带到西海岸。

处方：接受你目前的自己，从此开始生活。学习忍受你本身的不完善。要用智慧认清你的缺点，但不要忘记：为了缺点而恨透自己，只会招致不幸的祸害。将你的“自己”与你的行为区分开来，“你”并不因为犯错误、走偏了路而失败、无价值，就象打字机不会因为出了毛病或小提琴发出噪音而无价值一样。不要因为不完美而恨自己，你有很多的明友。他们没有一个完美的，那些装作完美的人正是开自己玩笑的人。

### 你就是你

很多人因为感觉或体验到自己的自然欲望而憎恶自己，也有些人因为外表的造型不能符合时下的标准，而排斥自己。

我记得1920年时，很多女人因为她们的乳房高耸而感到无地自容。那时流行的是男性的身材，胸部突出是禁忌的。曾几何时，现在很多女孩子为了胸围不够40时而苦恼。1920年的女人会常来找我，肯定地说：“把我的胸围减少一点，象别人一样。”现在女人的肯求是：“增加我的胸围，象别人一样，”这种同一的寻求——自我的欲望——想成为“某个人”的驱策力是很普遍的。但是我们希望与他人同一或在物质上从事这种寻求的方法是错误的。我们都是神赐的，你就是你。很多人肯定地对自己说：“因为我太瘦、太胖、太矮、太高等等，所以我根本没意义。”你应该对自己说：“我也许不完美，也许会犯错误或有弱点，也许走偏了路，也许要长途跋涉，但是我是有用的，我一定尽我的力量发挥自己有用的一面。”

“缺乏信念的年轻人会说：‘我什么都不是。’”爱德华·博克说：“有信念的年轻人会这么说：‘我什么都行，然后以行动来证明。这并不表示自负或自大，假如有人这么想，就让他想吧！我们会觉得这是信仰、信心与我们内心中神赐的人性表现。他说‘做我的工作’就去做，不管做什么工作，带着热忱、机敏与兴趣，才能超越障碍，扫除气馁。”

接受自己，象个自己。如果你背对着“自己”，对“自己”觉得羞耻，拒绝看清“自己”，那你就没法发挥“你”所特有的潜力与可能性了。

应记的要点

(填写)

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.

## 第九章 如何从失败中反省

蒸汽锅炉有压力表，可以显示何时达到危险压力。察觉潜在的危險，才可以采取矫正的措施，才能确保安全。断街死巷以及不能通行的道路，如果没有明确的标志可供认清的话，就会耽误你到达目的地。反之，假使你能看清标志，采取矫正行动的话，那些绕行的标志，死巷的指示等等便可帮你更轻易、更有效地到达目的地。

人体有“红灯信号”或“危险标志”，也就是医生所谓的症状及各种病症。病人大都认为症状是恶毒的，发烧、疼痛等是不好的。事实上，病人对这些否定的信号若能认清或采取矫正的行动，它们反而对病人有好处，它们是帮助身体保持健康的压力或红灯。盲肠炎的痛苦对病人似乎是“不好的”，但事实上却有助于病人，如果他感觉不到痛，他就不会采取行动将盲肠割掉。

失败型的个性也有它的症状。看清自己的这些失败症状，我们才能采取针对的行动。如果我们认出个性的某些特征是失败的标志，这些症状就能成为“反馈资料”，一路上指引我们达到创造性的目标。但是我们不仅需要“察觉”、“感觉”这些症状，我们还要把它们当作是“不需要的东西”，更重要的，自己还要深切相信这些东西不会带来幸福与快乐。

没有人能豁免这些否定的感觉与情况，甚至具有成功型

个性的人也会时常经历到。重要的是认出症状的面目并采取矫正的行动方针。

### 失败的图像

我发现如果患者以父母来联想“失败”这个英文字，就会更加记住否定的反馈资料或我所称的“失败机制”。Failure (失败)。

F-rustration, hoplessness, futility 受挫 失望、徒劳。

A-ggressivcness (misdirected) —— (错用的) 攻击

I-nsecurity 危险

L-oneliness (lack of “oneself”) —— (缺乏完的) 孤独

U-ncertainty —— 犹豫不决

R-esentment 愤恨不平

E-emptiness —— 空虚

### 了解是一剂良药

没有人会坐下来怀着恶念故意要培养这些否定的特征。这些特征不是“无缘无故”地产生的，它们表示人性的不完美。这些特征都是原来解决难题的“方法”之一，我们会采取这些否定的特征，是因为我们错误地将它们当作解决问题的唯一“方法”；这个前提虽然是错误的，然而它们却是“有意义”的，有“目的”的，因为它们构成了我们“生活的方式”。记住，适当的反应是人类最强烈的驱策力。我们

要治愈这些否定的症状，并不是借助于意志力，而是借助于了解，如果能够“看到”它们不适当而且无效，我们就能解脱它们的束缚。我们看清了这个真理后，那个原先我们命令引用这些否定方法的本能力量，也同样会帮助我们去扑灭它们。

### (1) 受挫

不能实现某个重要的目标，或某种强烈的欲望受到阻碍时，就发生了受挫的情绪。我们是人，不是尽善尽美的，所以必定会遭受一些挫折。年纪稍大之后，我们应该知道所有的欲望都不是很快就可以满足的。我们知道：我们的“表现”永远无法象原来期望的那样完满。我们要能接受一个事实：尽善尽美是不需要的，也不必要求，能近乎完美我可以达到实用的目的了。我们应该学习忍受受挫而不让自己感到烦乱。

当受挫经验带来极度不满与无用的情绪时，它便会成为失败的症状。

长期的受挫，通常表示个人所定的目标不切实际，或自己的形象不合适，或两者皆是。

实际的目标与至善的目标——吉姆在他朋友眼里是个成功的人，他从公司的职员升迁为副经理，他的高尔夫球成绩低于八十杆，他有美丽的妻子，有两个爱他的孩子。但是，他有长期的受挫感，因为这些都够不上他的不切实际的目标。他觉得本身在每一方面都没达到“尽善”的程度，他“应该”尽善。他现在应该是董事长，高尔夫球应该低于七十杆，应该是个完美的丈夫与父亲。打中靶子还不行，他还要打中靶子的正中心。我告诉他：“你对事情的处理应该采用



杰克·博克轻推高尔夫球所建议的技巧。就是说，远程轻推时你不要认为你必须一杆进洞，你只须瞄准一个洗脸盆大小的区域就够了！这样可以解除紧张，轻轻松松地使你能打得更漂亮。职业选手能这样做已经不错了，你这样应该更是可以了。”

自我预测使失败不可避免——哈里的情况可就不同了，他根本没有成功的外在征象。他有很多次成功的机会，可惜每次都错过了。有3次他需要的职业到了手边又“发生了意外”——目标垂手可得的时候，总有某些事情使他失败，他更有两次恋爱不如意的经验。

他的自我形象是没用、无能、卑下而没有权利享受生活美好的事物，他总是想符合那个角色。他认为他不是成功型的人，而且设法做出事情来实现成功。

受挫不是解决问题的方法——受挫、不满意、不满足的感情是婴儿时期“学到的”解决问题的法则。婴儿饥饿时用哭来表达他的不满意，然后不知从什么地方神奇地出现一只温暖的手带来牛奶；他不舒服时也用同样方法表示他的不满，那只温暖柔和的手又再度出现，为他解决问题。很多小孩子只要表示受挫的感觉，就可从溺爱的父母处满足愿望，解决问题。他们所要做的事，只有感觉受挫与不满，就可得到解决。这种生活方式对婴儿与小孩子“行得通”，但很多成年人却也常常这么做——对生活表示不满，表示哀伤，希望只要感觉非常困顿，生活本身便能寄予我们同情，解决我们的问题。吉姆不自觉地用这种小孩子的方法，希望有某种神奇的力量使他达到渴望的完美。哈里常常“练习”受挫与失败的感受，以致于失败的感受成为他的一种习惯；

他把这种感觉带向未来，时时等待失败的来临。这种习惯性的失败感，对他产生一幅失败者的图像。思想与感受是相辅相成的。思想与观念更是由感受孕育出来的，所以这本书从头到尾都劝你要想象成功的感受，并且要你现在开始就那样感受着。

## (2) 攻击

就象 天夜会继白天来临，过度的与错用的攻击会带来挫折，这是几年前一群耶鲁大学科学家所著的《困挫与攻击性》一书里的结论。

诚如一些精神病医师所相信的，攻击本身并不是一种不正常的行为方式。攻击与情绪的推力在达到目标的过程中是很 重要的。追求我们需要的东西，必须用攻击的态度，不可用防御的态度。我们必须进取地去处理问题。心里有了一项重要的目标，已经足够在锅炉里产生情绪的蒸汽，制造进取的趋向。然而，在达到目标的过程中，我们受阻或受挫时，问题就发生了，这时情绪的蒸汽塞住了，需要找寻出口。因此，情绪的蒸汽错用或不用时就会转变为破坏力量。工人想在老板鼻子上揍一拳，但是他又不敢，于是回家对着妻子发作，或是逗弄小猫，踢踢小狗泄气；或许他会将攻击性移向自身，就象南美的一种毒蝎生气时用自己的毒液叮死自己一样。

集中火力，不要言目——失败型个性的人没法将攻击引向 有价值的目标，他反而将攻击心理灌住在自毁的渠道里，象溃疡、高 血压、焦虑，吸烟过度、强迫性工作过 度，或不定性、粗暴、唠叨、挑剔、吹毛求疵地对待别人。

如果他的目标不切实际而且不能实现，这类型的人遇到

失败时，会“比以前做得更卖力”；他发现他正以头撞石壁时，他会不知不觉地认为。把头撞得更有力时才是解决问题的方法。

处理攻击性的方法并不是要杜绝攻击性，而是要了解攻击性，提供适当正确的渠道来让它发泄。闻名维也纳医学界的动物社会学家康拉德·洛伦茨博士在纽约市心理治疗中心研究所告诉精神病学医生说，他多年来对动物行为的研究，显示出攻击行为是天生的，除非动物得到攻击的发泄通路，否则无法表现感情与感触。这个中心的副主任伊曼纽尔，施瓦茨博士说，洛伦茨的发现对于人类有莫大的启示，对于人际的关系似亦应做全盘的重新评价。他说这一发现指出：攻击心应有正常的发泄渠道，与爱和温柔的发泄相比，前者的重要性有过之而无不及。

认识给你力量——只要了解有关的机制，就可帮助一个人驾驭“挫折与攻击的循环”。错用的攻击性就是企图击中某个目标（原来的目标），但却随意对任何目标猛冲猛撞。这是行不通的，因为你不能以创造另外一个问题来解决目前的问题。如果你很想对某人发作、停下来问问自己：“这不是我的挫折在作祟？是什么事情让我受挫了？”当你意识到你的反应不合宜时，你已经快能控制住这个反应了；同样地，某人对你粗暴时，如果你了解那可能不是有意的行为，而是自动的机制在作案，你就能忍受下来：某人正在发泄他能用来达到目标的精力。很多车祸的发生，是受挫与攻击机制的缘故。下次有人开车对你粗暴时，不妨试试自己不要为受到刺激而怀着敌意，对自己说道：“这个可怜的家伙私下没有看轻我的意思，可能他的妻子今早烤焦了面包，或许

因为他付不出房租，或许被老板解雇了。”

情绪的安全阀——你要到达某个重要的目标而受到阻碍时，就象一部蒸汽火车头充满了整箱的蒸汽而发泄不出去一样。你需要一个发泄情绪蒸汽的安全阀。每一种体能活动都是消耗攻击性的最好方法。长途快走、伏地挺身、举哑铃都是有益的；最好的是射击、击重某个目标的运动——高尔夫球、网球、保龄球、击沙袋等等。很多受挫的家庭主妇觉得心烦意乱时，会重新摆设房里的家俱，这时她可以本能地体味到发现攻击性所采用的肌肉运动。用写信来发脾气也是一个好办法，写封信给让你受挫的或受气的人，将满腹牢骚倾盆而出，不要有所保留，然后，把信烧掉。

发泄攻击性的最好途径，就是照它原来希望利用它的样子去发泄完——朝某个原来的目标埋头苦干。工作是治疗的最好方法，也是精神受挫的最佳安定剂。

### （3）不安全

没有安全感是内心不适当的观念引起的。如果你感到尔的能力“够不上”需求，你便会觉得不安全。觉得极度不安全，并不是我们内心真的有不合适的能力，而是由于我们错用了衡量的标准：我们将自己的真实能力拟比为想象的、“理想的”、完整的、完善的自我，但是用至善至美来想象自己，会招来不安全的感觉。

没有安全感的人，觉得他应该“美好”，他应该“成功”，他应该“快乐”、胜任、泰然自若。事实上，这些的确是 valuable 的目标，可是在完整的意义上来说，它们应该被认为是可以达到目标，而不可说“应该怎样。”

人是朝着目标奋进的机器，当人朝着某个目标前进的

候，自己才会全然地了解到自己的存在。记得在前一章里将人比喻为自行车吗？只当人向前进或追求时，人才能维持他的平衡、均衡与安稳。当你认为已经达到目标而停下来时，你就会失去你前进时的安稳与平衡。深信自己是完全“美好”的人，不仅本身没有动机要表现得更好，而且会觉得自己不安全，因为他必须防御自己的虚伪与作假。一位商场的大经理对我说：“自认已经‘达到’完美的人，似乎已经耗尽他可能有的好处了。”有人称赞耶稣完美时，耶稣告诫他说：“为什么你要说我完美呢？除了上帝以外没有一个完美的。”圣保罗通常被认为是个“完美”的人，但他自己的态度却是：“我自认我不能‘达到’完美，……但是我逼着自己朝这个目标走去。”

脚踏实地——想要站在山峰顶端是最不安稳的。在心理上，从高高的马背下到地面，你会感到更安稳。

这点很实用，它说明了“小人物心理学”的道理。一支获得冠军的队伍再也没有什么可争取的，它只要处于防御的地位即可。冠军的防御是为了要保持，而小人的奋斗是为了要争取，结果，前者往往招来宝座的翻覆。

从前我认识一位拳击家，他得到冠军之前一向表现得很好，但冠军之后的下一回比赛里，他就输掉了，而且表现得非常糟糕。他失去宝座以后，却又打得很好，并且再度夺回宝座。一位明智的经理叮咛他：“不管你是挑战者还是卫冕者，只要能记住一件事情，就能表现得一样出色：当你踏进圈内，你就不再是为宝座卫冕，而是为了争取宝座。你爬过绳圈时，宝座就摆在中央线，它已经不在你身上了。”

酿成不安稳的那种心理状态本身就是一种“方法”，是

以虚伪造作代替真实的一种方法，是一种对自己、对别人表现优越的方法，但是，这是自欺欺人的方法。如果你现在已经完美优越，你就不需要奋斗、挣扎、尽力了；如果你不得不卖力，这就是以证明你并不优越。万一你在这场奋斗中输了，你的意志会替你争回来，你不必“勉强行事”。

#### (4) 孤独

有时候我们会免不了感到孤独，这是人类的自然本性。但是，极度的孤独或长期的孤独——与他人远离隔绝——却是失败机制的征象。

这类型孤独的形成，是由于与生活隔离、与真实生活远离。远离真实生活的人，将自己与生活的基本“接触”完全隔开。孤独的人时常制止恶性循环，因为他感到自己的孤立，所以人际的接触并不能使他满意，甚至使他成为社会的隐士。这样一来，他切断了自我发现的途径；使自己孤立于与人相处的社交活动中。大家一起享受，一起做事，可以帮助我们忘掉自己。在兴奋的谈话、跳舞、玩牌或一起为共同目标工作的时候，我们对事情产生了兴趣，而不会再继续维持自己的虚伪与作假；在认识别人的时候，我们会觉得无需掩饰，自己反而“解了冻”并且觉得更自然。我们愈是这样做，愈能够远离虚伪与作假，愈觉得自己是原来的自己而更加惬意。

孤独是行不通的“方法”——孤独是一种深护自己的方法，但与人接触——特别是感情的关系——却也因此而断绝了。它是保护理想的自我以避免暴露、受害、受辱的一种方法。孤独的人害怕别人，但又时常抱怨没有朋友，抱怨没人跟他为伍。大多数的情况下，他这种悲观的态度使他不经意

地用孤独的方式来处理事情。他要别人来找他、要别人采取第一步的行动、要别人知道他有抱负，却不认为自己应该主动对社会有所贡献。

不要顾虑自己的情绪，而要强迫自己加入人群；刚刚加入人群，也许会觉得“冷”，但是你持续下去就会发现自己热烈起来而且显得愉快。培养社交的技巧，可以增添他人的快乐，如跳舞、桥牌、弹钢琴、打网球、聊天等。一个古老的心理学公理告诉我们：经常暴露在惧怕的事物下，可以免于惧怕。孤独的人要是常常强迫自己与别人建立社交关系——主动地，不是被动——他会渐渐觉得大部分的人都是友善的，而且发现自己也是受人欢迎的；他的害羞、胆怯会慢慢消失得无影无踪，在别人面前也会显得更加泰然自若。

#### （5）犹豫不决

埃尔伯特·哈伯德说：“一个人犯的最大错误，就是害怕犯错误”

犹豫不决是避免责任与避免犯错误的一种“方法”，它有一个谬误的前提：不做决定，不会犯错误。希望做到至善至美的人，特别惧怕犯错误；他从没犯过错误，一切事情都做得很完善，如果他对不起这幅完美的图像，坚强的自我就会崩溃，因此，他认为做决定是生死攸关的事情。

这种人有两个“方法”：尽量不要做太多的决定，而且尽量拖延决定；另一个方法是：寻找一个现成的替罪羊。使用第二种方法的人会仓促地做决定，但他所做决定不会给他带来困扰，因为他是完美的，任何情况下他都不会出纰漏，因此，何必考虑事实与结果？只要自己相信那是别人的错。要是他的决定出了错，反正他还是同样能保有他原来的假

想。显而易见的，这两类型的人都错了，第二类型的人时常在冲动与考虑欠周的行动之间自寻麻烦，第一类型的人根本做不了事情，因为他一点也没有行动。总而言之，将“犹豫不决”的方法认为是正确的观念，是行不通的。

人人都会犯错误——记住，没有一个人能百分之百的正确，没有一位棒球手能百发百中，10次打中3次已经很不错了。有名的巴伯·鲁思是全垒打的记录保持者，但同时也是三击不中最多的运动员。事情进行的本质就是一连串的行动、犯错误与矫正的过程。制导鱼雷能逐渐命中目标是经过一连串的错误与不断的矫正。你站着不动，你就无法修正路线；不做事，你也无法改变或矫正。你必须考虑形势的明显事实，预想各种行动方针的可能结果，选择你认为最好的解决方法，并且大胆地下个赌注，一面前进一面矫正你的方向。

只有“小人物”不犯错误——克服犹豫不决的另一个方法是认识自尊，并认识自尊在犹豫不决中的实际保护作用。很多人怕做错事而丧失自尊，所以他们犹豫不决。要利用自尊，不要使自尊成为绊脚石，因此你必须认清一个事实：伟人和具有伟大人格的人都会犯错误并且勇于认错，只有小人物才怕犯错误并承认“它”。

“不经过无数的大错，一个人是无法伟大起来的。”格莱斯顿\*如此说道。汉弗莱·戴维也如此宣称：“我从错误中学到的，比从成功中得到的更多。”塞缪尔·斯迈尔也说：“我们从失败中比从成功中得到更多的智慧；我们时常在不想做的事情中找到要做的事，从不犯错误的人不可能有任何发现。”爱迪生夫人说：“爱迪生不断使用排除法解决

\*格莱斯顿，英国政治家，曾任英国首相（译注）



问题。如果有人问他是否因为太多的途径行不通而感到泄气，他一定答道：‘不！我不会泄气。每抛弃了一种错误的方法，我也就向前跨进了一步。’”

(6) 愤愤不平一个失败型个性的人寻找替罪羊或寻找借口时，往往责怪社会、“制度”、人生、“运气”；对于他人的成就与幸福，他会觉得愤愤不平，因为他觉得那样足以证明生活使他受到不公平的待遇。愤愤不平是企图拿有关不公允，不公正的现象来使自己的失败觉得好过一些。但是作为失败的慰藉物，愤愤不平比得到疾病还要糟糕。愤恨是精神的烈性毒药，它使快乐不可能产生，并且使成功的力量逐渐消耗殆尽，恶性循环也因此而起。时常愤愤不平，而自己又没有多大本领的人，不能够与同事好好相处，而同事也对他不够尊重，老板也指责他工作不当，于是他更有理由愤愤不平。

愤愤不平是失败的“方法”——愤愤不平是使我们觉得自己重要的一种方法。很多人的“别人对不起我”的感觉来使自己得到反常的满足；在道德上说来，不公正的受害者与受到不公平对待的人，似乎比那些造成不公正的人高超。

愤恨是一种“方法”或企图，用以消弥已经发生的真正或假想的错误与不公平，换句话说，怀着怨恨的人，是想在人生的法庭上“证明他的冤屈”，如果他有怨恨之感，他就能“证明”不公正。而某些神奇的方法也将会澄清那些使他产生怨恨的事件，使他得到补偿。就这方面的意义说来，愤恨是对已经发生之事的一种心理反抗或排斥。愤恨 (resentment) 这个英文词，是由拉丁文的两个字构成的，re 指“回来”，sentire 指“感受”。resentment 的意思是指对过去某件事情的情绪再改造或再奋斗。这种事情你根本办不

到 因为你想做的是不可能的事——改变过去。

愤很塑造低等的自我形象——愤愤不平纵然是起于事实的不公正与错误，它也不是解决问题的好办法，它很快就会转变为一种情绪的习惯。一个人习惯性地觉得自己是不公正的受害者时，就会开始将自己想象为受害者的角色，随时要寻找外在的借口，即使在最无心的话或不确定的情况中，他也能很轻易地“看到”不公正的“证据”。

习惯性的愤愤不平一定会带来自怜，而自怜却又是人们最坏的情绪习惯。这个习惯根深蒂固之后，一旦离开了这个习惯，便会觉得“不对劲”、“不自然”，而开始逐步再去寻找“不公平”。有人说这种人只有在苦恼的时候他才会觉得适应。

这种愤恨与自怜的情绪习惯，会同时塑造一个低等的自我形象，也会开始将自己想象为一个不快乐的可怜虫或牺牲者。

愤愤不平的真正起因——记住。愤愤不平并不是因为他人、事件或环境造成的，而是由于自己的情绪反应所引起的。只有自己才有能力来克服它，如果深信：愤恨与自怜不是幸福与成功的方法，而是失败与不幸的道路，你便可控制住这个习惯。

一个人有愤恨之心，他就不可能将自己想象成自立、自强、自决的“灵魂的把握者、自己命的主人”。愤愤不平的人将自己的“缰绳”交给别人，将自己的感受与行功交出别人支配，他整个人象乞丐一样地依赖他人。他对别人提出不合理的要求，若是有人给他快乐，他也会觉得愤愤不平，因为对方不是照他希望的方法做；如果别人永远感激他，而且这

一种感激是基于欣赏他或承认他的高超价值，他也会觉得愤愤不平，因为这些感激的“债”并没有得到偿还；如果生活得不如意，他也会愤愤不平，因为他觉得生活欠他的太多。

## 空 虚

也许读了本章的时候，你会想到某人的困顿、错用的攻击心与愤愤不平等等，而那个人还是照样“成功”了，但是，不要太肯定；很多人颇有成功的外在特征，但当他们一打开他们长期追求到的那个宝箱时，却发现里面空空如也，就象他们竭尽所能赚到的钱，突然之间在手上变为假钞。他们失去了享受的能力，任何事物或财富都无法带来成功或幸福。这些人赢来的只是成功的果核，一经打开，里面空无一物。

一个人的享受能力还活在内心时，就可以在日常的许多事物里找到乐趣，也能享受他在物质方面所达到的成功；相反地，享受能力已经死去的人，他做什么事情也无法找到乐趣。在他看来，没有一项目标值得努力，生活枯燥无味，没有一件事情有价值。你可以看到成功后的人夜夜在夜总会里厮混，使人认为他们是在享受，他们从一个地方换到另一个地方，混在那伙人里面，希望找到乐趣，但却找到一个空壳。事实上，乐趣是一种创造功能或创造性地追求目标的伴随物。赢得虚伪的成功是可能的，但是他所赢得的东西却只能使他空欢喜一场。

你的目标有价值，你的生活就会有意义

空虚象征着你未曾创造性地生活，不是你本身没有重要

的目标，就是你没把你的天赋才华用在那个重要的目标上。没有自己目标的人会如此悲观地下结论：“生活是没有目的的。”没有努力目标的人会这么下结论：“生活是没有价值的。”没有重要事情可做的人会这么埋怨：“没什么事情可做。”积极的挣扎或朝目标努力的人不会有如此悲观的哲理，也不会认为生活是徒劳的或无意义的。

### 空虚不是致胜之道

失败机制永远存在着，除非你介入时将它作恶的轮子砸毁。一个人体验到空虚之后，空虚就会成为避免努力、避免工作、避免责任的方法，也因此成为不创造性地生活的理由与借口了。如果一切皆空，如果太阳底下没有新奇的事物，如果怎么也找不到乐趣，我们何苦自找麻烦？何苦竭尽全力？如果人生只象一家纺织厂——我们每天工作八小时，只是为了要有一间能够睡觉的房子，每天睡眠八小时，只是为了要准备第二天的工作——我们又何苦孜孜以求？但是，这些“口实”是不存在的，只要我们远离“纺织厂”，不再绕着它兜圈子，而选择一个值得奋斗的目标去追求，我们就能体验到乐趣与满足。

### 空虚与不合造的自我形象形影相伴

空虚象征着不合适的自我形象。一个人在心理上不可能接受不属于自己的东西，或对自己无用的东西。怀着那种认为自己没价值或不值得的自我形象的人，将会长期怀着否定的趋向，而阻碍获得真正的成功，也将不能在心理上接受成功、享受成功。对于成功，他会觉得歉疚，仿佛是偷来的。

否定的自我形象会驱使这些人以过份补偿为原则来做事。我  
很不赞成的一个理论是：一个人应当自卑，应当以自卑感为  
荣，因为自卑感使他产生成功。“成功”最后来临时，这种  
人会感到不满意；对于外在的世界，他是成功了，可是他自  
己会觉得自卑、不应得，好象他是一位小偷，偷来了他认为  
很重要的“地位象征”，他会说：“如果我的朋友与同事知  
道我是个冒牌货……”

这种反应是很常见的，所以精神病学家将它称为“成功  
并发症”——一个人获得“成功”时，自己却感到罪恶、不  
安、焦虑；这也是他将“成功”认为是坏字眼的原因。真正  
的成功，不会损害一个人。健康的做法是：为自己认为重要  
的目标而奋斗，不要把这些目标当作地位象征；由于这些目  
标与你内心深处相吻合，所以你继续奋斗下去。创造性地为  
真正的成功、为自己的成功而奋斗，这样可以带来内心的满  
足。若是为虚伪的成功而奋斗，以取悦别人，则带来的是虚  
伪的满足。

### 扫视否定，专注肯定

车辆出厂时在驾驶座前面都装有“否定指示器”，指示  
蓄电池何时没有电、发动机过热、油压不够等迹象，疏忽了  
这些否定的指示，会造成车辆的损坏。但是，某个信号亮了  
了红灯，驾驶员也不必过份不安，只要停在修车厂或车库  
里，采取识极的补救行动就没问题了。否定的信号并不说明  
车子坏了，所有的车子都会有出毛病的时候。

可是，汽车驾驶者切勿不断地注视控制表，因为这样会  
带来灾祸。他必须透过挡风玻璃注意前方，看着路线，专注

自己的目标，以及行走的路面。他只要偶而瞥警否定的指示器就行了，这样不会分心地老看着指示器，而可以很快地再将视线回到前面的路上，将注意力集中在他要到达的积极目标上。

### 利用否定的思考

对于自己的否定特征，我们也应采取类似的态度。我们必须肯定正确使用的“否定思考”，我们需要知道否定面，才能避开它们。打高尔夫球的人，需要知道洼坑与沙坑的地方，但是他不会一直想着不打入洼坑，他的心“警”着洼坑，但却专注着那片草地。正确利用这种“否定的思考”，可以引导我们走向成功之路，但以下几点必须注意：1.对否定面的注意程度，只要足以使我们警觉到危险即可。2.我们要认清否定面所代表的意思——代表我们所不希望的东西；代表不会带来真正幸福的东西。3.我们要采取补救的行动，从成功的机构里找出取代它的正确因素。这些措施将可以及时引起一种自动的反射，而自动的反射又可以转交为体内导引系统。否定反馈，象是一种自动的控制器，它会帮助我们“避开”失败，引入成功之路。

### 应记的要点

(填写)

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

5.

6.

7.

## 第十章 美化自己的情感

当你身体受到损伤时，比如脸上受伤，身体会产生伤痕组织，它比原来的肌肤更加坚韧、粗厚。伤痕组织的目的，是要形成有保护作用的表皮或外壳，这是自然界保护同一地方避免再度受伤的方法。一双不合脚的皮鞋磨擦脚部敏感的地方，所产生的第一个感觉是痛楚与敏感，自然界保护脚部再度受伤的方法，是使它产生厚厚的茧，形成一层保护作用的外皮。

我们在情感上受到伤害时——有人“伤害”我们或“使人不舒服的方法与我们发生摩擦”，我们往往也采取类似的方法，产生情感或精神的疤痕，以求保护自己；我们通常硬下心肠，对外界冷漠，或藏缩于保护壳里面。

### 自然界需要改进

形成疤痕组织，是自然界的善意。但在近代的社会里，特别是脸上的疤痕组织，不但对人无所帮助，反而有害。例如，乔治是一位有为的青年，为人和蔼可亲，长得英俊潇洒，前途充满着成功的希望，但在一次车祸中留下了一条可怕的伤疤，从左颊中间延长到嘴角，眼上的伤也使眼皮痊愈后是紧紧地吊在上面，使它看起来似乎是丑恶的“瞪眼人”。每次在浴室里照着镜子，所看到的总是自己那副令人厌恶的形象，面颊的伤痕使他永远地瞪眼看人，诚如他所说



的“丑恶”。离开医院以后，在法庭上第一次的诉讼败诉了，更使他确信是丑陋的外表影响陪审团而造成的。他感到昔日的好友因他的外表不雅而离开他，甚至当他吻妻子的时候，也觉得有点畏缩，这种事情是否只是想象所引起的？

乔治开始走下坡路，大白天就开始喝起酒来，并且容易发怒，怀着敌意，象是个隐居者。

我们说过，脸上的伤痕组织有坚韧的保护作用，可避免外来的第二次车祸，可是在乔治生活的社交圈子里，脸上的伤害并不是最主要的危机。它打击了他的社交生活，使他比以前更脆弱，他的伤痕是债务而不是资本。

假设乔治是个原始人，他脸上的伤痕是因为遭遇大熊或獠牙猛虎所造成的，那么他的伤痕可能会使同伴更亲近他。甚至在现代，老兵们仍然很骄傲地展示他们“打仗留下来的伤痕”。今日德国社会宣布在非法的决斗圈子里，一条伤痕却代表着英勇。

乔治的情况，当然是自然界善意待他的结果，可是自然界还需要一位助手，因此我们对乔治施以整形手术，除去他的疤痕组织，恢复他原来的面目。

手术以后，他的个性有了一个 180 度的明显转变，恢复了他原来的自信、善良的个性；他不再喝酒，也摒弃了孤独的态度，重新返回社会里去，再度成为人类的一分子，终于渐渐地找到了“新生活”。

他的新生活，一言以蔽之，是整形手术从肉体组织中间接得来的；真正的救治媒介却是：情感伤痕、排斥社会“伤害”、愈合情感损伤、恢复为社会所接受的自我形象，发生在他身上的这些情况，只有借整形手术才可做到。

## 情感的伤痕使你疏远生活

很多人肌肤未受任何损伤，但内心却留着情感的伤痕。这种情形也会对个性有所影响。这些人在以前曾经受过某人的伤害，为了防范再度受到同样的伤害，而形成一种精神的厚茧，一种保护自我的情感伤痕。但是这种“伤痕组织”不仅“保护”他们不受某人的伤害，而且还“保护”他们防范其他人，它筑起的感情高墙，不仅阻止了敌人，也使他们的朋友无法通过。

一位女人受过男人的“伤害”，她发誓永远不再信任任何男人。一位小孩的自我经过专横、残酷的父亲、母亲或老师的打击后，他也许会发誓以后不再相信任何的权威。一个男人的爱，受到某个女人的拒绝后，他也许会发誓不再与任何人发生感情的纠葛。

就面部的伤痕来说，过分防范原来的伤害，可使一个人在其他方面更容易受到伤害，而且伤得更深。我们筑起的那道防止他人通过的情感高墙，使我们断绝了同他人的来往，甚至断绝了原来的自我。正如我们曾经说过的，感到“孤独”或觉得与别人不相往来的人，也会觉得与真正的自我断绝了往来，与自己的生活断绝了关系。

## 情感伤痕助长了少年罪犯

精神治疗学家伯纳德·霍兰曾经指出，虽然少年罪犯表现得颇有独立性，而且颇有自夸倾向——特别大谈他们痛恨所有权威人士，但是他们大多是言过其实。霍兰博士说，在这种坚硬的外壳底下，他们的内心都是脆弱不堪的，他们需

要依赖别人，却因为他们那种不信任的态度，使他们无法接近任何人。他们在过去曾经受过某个对他们很重要的人的伤害，而又不愿在未加保护之下再次受到伤害，所以他们时时准备防卫自己。为了避免排斥与痛苦，他们以先下手为强的手段采取攻击，因此一有机会，他们就远离那些爱护、帮助他们的人。

### 情感伤痕制造破损与丑陋的自我形象

情感伤痕对于自我有不利的影响，它会使一个人产生破损的自我形象，使他不受别人欢迎，使他在生活领域里无法与他人好好相处。

情感的伤痕使一个人不能创造性地生活，或使一个人不能成为阿瑟·库姆斯博士所谓的“自我实现的人”。库姆斯博士是位教育心理学教授，执教于佛罗里达大学，他说一个人的目标应该是使自己成为“自我实现的人”。他又说，自我实现并不是与生俱有的，而是应该去争取的。自我实现的人有下列几点特性：

1. 他们认为自己是别人欢迎、需要、接受的有能力的个体。
2. 他们极力接受目前的自己。
3. 他们感到自己与他人同一。
4. 他们有丰富的知识与信息。

带有情感伤痕的人，不仅有不为人所需要、不被人喜欢的无能的自我形象，而且他们认为他们所生存的世界是个四处有敌意的地方。他们与人相互往来，并不基于施与和接受、合作与分享，而是建立于压倒、击败、保护自己的错误

观念。他们不仅不能对别人仁慈，也不能善待自己，因为他们付出的是挫折、错用的勇敢与孤独。

### 免除情感伤害的三原则

#### (1) 要勇敢地不受威胁

很多人遭到小烦恼或“鸡毛蒜皮”的事，就觉得受到严重的伤害。每个人在家庭、办公室或朋友的圈子里，都会碰到这种薄脸皮的人。因为他们过份敏感，所以其他的人必须时时防备，否则一句无心的话或一个无意的举动，将会招来他们严厉的攻击。

最容易受冒犯的人，也是自尊最脆弱的人，这是心理学中众所周知的事实。“伤害”我们的东西，是我们认为是能威胁到自我或自尊的那些东西。对于幻想式情感的撞击，有健全自尊心的人是不会去理会的；但是自尊心薄弱的人却会被这种撞击敲得粉碎，会使自尊心脆弱的人受到严重伤害的“挖掘”与“切割”，而自重的人却不受伤害的损伤。对于别人摘下帽子的动作也注意的人，也就是那种自惭形秽、怀疑自己能力、看轻自己的人，对于实际威胁的潜在性危害加以夸大与高估的人，也就是那种暗地里怀疑自我价值，觉得本身不安全的人。他们看得见那些不影响别人的威胁。

我们每个人都应该有某种程度的情感坚韧性与自我安全性，以防御自我的真正的或假想的威胁。我们的身体如果象乌龟一样，全部被厚茧或外壳覆盖着，这并不是聪明人的行为，因为这样一来，我们就无法体验到感官的乐趣。我们的身体外表有一层皮肤，就是所谓的外皮，其目的是保护我们防止细菌的入侵、小撞击、擦伤与制伤。外皮的厚度与韧性

足够避免小创伤，但却，足以防止感情不受侵袭。很多人的自我缺少一层外皮，只有一层薄薄的敏感的内皮；他们应该有一层厚皮，使他们不在乎小伤害与自我的威胁。

此外，他们还需要建立起自尊，培养出更好、更合适的自我形象，使他不受外面突来的评论举动的胁迫。强壮的人对于细小的危害无动于衷，弱小的人则正相反；同样地，有健全强大的自我，再加上足够的自尊，那些有意无意的评论，一点也威胁不了他。

健全的自我形象不会轻易受伤——会因蔑视的批评而威胁到自我价值的人，他的自我一定很脆弱，自尊也一定不够。这种人是“自我中心型”的人，他过分关心自己，很难与人相处，也是我们所谓的“自我主义者”。羸弱的自我，并不是用击碎它、割除它、自制或使它变成“不是自我”等方法可以治愈的。自尊对于精神的重要性，仿佛食物对身体的重要性一样。自我中心、过分关心自己、自我主义等等，以及伴随而来的毛病，要想治愈，一定要以培养自尊的方法来发展健全强壮的自我。一个有合适自尊的人，任何小轻视都威胁不到他，这些轻视如过眼云烟，一下子就被弃之脑后了。甚至更深的情绪创伤，也可能快速彻底地愈合，而不会有任何溃烂的痛苦来毒害生活、破坏幸福。

#### （2）自立、负责的态度使你不易受到打击：

如霍兰博士指出的，少年罪犯“外壳”纵然坚硬无比，可是他们的内心却脆弱得易受打击，他们需要依赖他人，需要他人的照顾。

推销员告诉我们，开始就很挑剔物品的人，一旦被你打消了防御，这笔交易通常可以“稳稳”达成；又说，脸上似

乎有“推销员禁止入内”标志的人，也很容易向他推销物品，因为这种人的防御很薄弱，需要保护。

外壳强硬粗糙的人通常会如此，他们知道自己的内心太脆弱，需要有一层保护的外皮。

缺乏自立的人，在情感上需要依赖他人，可是这样一来他的情感更容易受到伤害。每一个人都希望，而且需要得到情与爱。但是有创造性与自立的人，却觉得有付出爱的必要，给予与接受同样是他的重点，他不希望别人将爱心用银盘递给他，也不强烈地渴望“每一个人”必须爱他或赞许他，他有足够的安全感来承受他人的讨厌与反对；他对自己的生活有着强烈的责任感，而且认为自己是一位能按自己的希望来采取行动、决定事情、给予别人，并追求理想的人，而不是一块终身消极地吸收所有美好事物的海绵。

消极依赖的人，他将自己交给环境，交给别人；别人欠他体贴、感激、爱与幸福；他对别人提不合理的要求，如果别人没有实现他的要求，他就感到别人欺骗他、辜负他、伤害他；因为生活本来就不是那个样子，所以他的追求对象完全是一些不可能的事，他等于将自己暴露在感情的伤害之下。有人说过，神经过敏的人永远在现实之中“颠簸而行”。

发展更加自立的姿态，为自己的生活与情感的需求承担起责任，试着对别人施以情爱、赞同、接受与理解，这样你将发现你会得到同样的回报。

### (3) 轻松的态度避免情感的伤害。

有一次一位病人问我：“如果伤痕组织的形成是自然发展的事情，那么，整形医师的手术切口怎么不会形成疤痕组织？”

答案是这样的，如果你割破了脸，让他“自然复原”，一定会留下伤痕组织，因为伤口底下有许多紧张性存在，它将皮肤的表面拉下去，因此形成了一个“缺口”，这个缺口再由疤痕组织填塞起来。但是，整形医师动手术的时候，他不仅用线缝合皮肤，还将皮肤底下的肉切掉少许，除去紧张性，所以伤口复原得很平整，表面一点也没有歪扭的疤痕。

有趣的是，情感伤口的情况也跟这个大体类似。如果没有紧张性的存在，就不会留下任何变形的情感伤痕。

你大概曾经注意过，当你受困、恐惧、愤怒或沮丧而产生情绪紧张的时候，你的感情最容易受到打击或损伤。

我们为了不顺的事情，容易感到情绪的不舒服、沮丧、或自信动摇。朋友顺道来访，开了一个玩笑，十之八九我们认为好玩而“一笑置之”，或是报以一个善意的微笑。但是今天不行，今天我们遭受自疑、不安全、忧虑的折磨，对于这个玩笑我们从另外一个角度来“解释”，所以动气了，受害了，情感的伤痕也就因此滋长起来了。

上面这一件简单的事情，说明了一项原则：我们情感受到损伤，并不是由于他人或他人所说的话，或由于他人所说的话，而是由于我们自己的态度与自己的反应。

我们感到“激怒”、“受损”时，这个感觉全然是我们自己的反应问题；事实上，这个感觉正是我们自己的反应。

我们必须受到关注的这个想法，是出自我们自己的反应，不是别人的反应。我们可以紧张起来、生气、焦虑不安、愤愤不平并且觉得受到伤害；我们也可以不需反应，轻轻松松地不觉损伤。科学的实验证明：一个人身体的肌肉在完全放松之下，根本不可能有恐惧、愤怒、焦虑或任何否定

情绪的反应。我们必须先有“情况”；才会觉得恐惧、愤怒与焦虑。第欧根尼<sup>●</sup>说：“一个人不会受到伤害，除非自己伤害自己。”

圣伯纳也说：“除了自己外，我不受人伤害。我随身携带自己的伤害；我不是位受害者，除非由于自己的错。”

你一样要对自己的反应负责。你根本不需反应，只要放松些，伤害就会随你而去。

### 控制思想带来新生

马塞诸塞州的雪莉中心里，集体心理疗法所得到的结果远超过传统心理分析法的结果，而且治愈时间也大大缩短。它所强调的两点是：“控制思想的集体训练与日常放松的训练课程”，目的是进行“情感与智力的再教育，以发掘基本上成功的，幸福的生活途径。”

病人除了“智力的再教育”，与控制思想的指导外，还要以舒服的姿势轻松地躺着，看着教师为他画些安详，平静的室外景色。他们每天在家必须练习轻松法，而且整天必须怀着心平气和的感觉。

有一位女病人在这个中心找到了生活的新道路，她写信来说：“我患了失眠症达7年之久，我的脾气暴躁，没人敢跟我同住。好几年我一直认为我嫁的是一位蠢丈夫，当他喝了一杯酒回家时，那时他也许正想不再多喝，但我怒火上升不分青红皂白，劈头臭骂一顿，反而逼得他去狂饮一通，我也不上前劝他。现在我再不吭声了，脾气也冷静下来了，

● 第欧根尼：古希腊哲学家。



因此我们感情日益好转，对他帮助也不小。以前我对小问题过分夸张，曾濒临自杀边缘。我来到这里上课以后，开始了解这个世界并不是在跟我过不去。现在我健康多了，也比以前快乐多了。以前我从不曾轻松下来，连睡觉也忐忑不安，现在我不象以前那样匆忙乱撞，做了同样分量的工作也不会象以前容易感到精疲力尽。”

### 消除过去感情的伤疤

做到上述3项原则，可防止自己形成感情伤疤。但是关于过去已经形成的感情伤痕，比如过去伤害、怨恨、生活的忧伤与懊悔等等，又该如何处理呢？

一旦感情的伤痕已经造成，只有一条路可走，就是动手手术消除它，与除去肉体伤痕一样。

### 对自己施行心理的美容整形

消除过去感情伤痕的手术你自己就可以动手来做。你应该是自己的“整形外科医生”，对自己做精神的美容手术。结果将会带来新生活与新活力、心理安宁与幸福。

感情的美容与精神的整形 只是一个简单比喻而已 其后还有内容。

过去的感情伤痕不可以施行手术治疗或药物治疗，而必须“割除”、连根挖出、彻底消灭。很多人利用药膏、香油之类来医治过去的感情伤口，但是总不奏效。有个典型的例子是：一位妻子发现她丈夫不忠实，经过精神病医生的忠告之后，她同意“原谅”他。所以她不追究这件事情，也没跟她闹离婚。在行为的表现上来说，她是一位有“责任心”的

妻子，她将房间打扫得一尘不染，三餐为他准备好等等；但是，很多细节都说明她正生活在人间地狱里，一方面她的心是冰冷的，一方面她又昂首炫；她的道德优越性。丈夫埋怨过她就答道：“噢，我虽然原谅了你，但是却我忘不掉。”她的“原谅”成了丈夫内心的一根刺，因为她觉得她的“原谅”证实了自己的道德优越性。假如她不用这类的原谅而离他远去，她等于对他更慈悲，而自己也会更快乐。

### 原谅是除去感情伤痕的手术刀

亨利·比彻说：“‘我可以原谅他，但是我忘不了’这句话等于说是‘我不原谅他’。”他又说：“原谅应该象一张已经勾销的支票，撕成两片，烧掉它，使它不再重新出现。”

真正的、彻底的、被遗忘的原谅，是一把手术刀，可以刮去旧日感情伤口的脓水，可以治愈并消除伤痕组织。

不完全的原谅或不是全心的原谅，效果不会比不完整的面部整形手术好。基于责任而起的虚伪原谅，也不会比面部美容有效。

你应该忘掉你的原谅，也应该忘掉你所原谅的错事。不忘的原谅，铭记在心的原谅，会使你即将痊愈的伤口再度受到感染。如果你对你的原谅过分引以为荣，或老放在心上，你很容易觉得被你原谅的人还欠你的某些东西；若你原谅他的是一项债务，这样会使他再欠你另一项债务；就象一家小公债公司的职员，他们勾销了一张借据，可是每隔两星期就一再造出另一张新的。

原谅常有许多谬误的形式，它的治疗效果一直未受到承认，是因为很多人所做的原谅不是“真正”的原谅。例如：许多作家告诉我们应该原谅他人以使自己“美好”，可是很少有人劝我们原谅他人以使自己快乐。还有一个谬误是：原谅置我们于优越的地位，或说原谅是我们制胜敌人的方法；这种想法出现在许多“格言”里，如：“不要只想‘报复，原谅你的敌人，你就可以‘领先，敌人。”英格兰坎特伯雷已故的大主教蒂洛森也这样告诉我们：“无论是多么光荣的胜利也压不倒他人，不如让他自己受伤，而我们怀着仁慈待他。”这句话等于是说：原谅是件报复的武器。是的，原谅是件报复的武器，然而报复性的原谅并不等于治疗性的原谅。

治疗性的原谅有如外科的手术，对于错事必须割掉、根除、消灭得一干二净，仿佛没发生过一样。

### 抛弃你的怨恨

首先，对于自己的错事，特别是对它的憎恶感，我们必须当不必要的东西来看待，不可当必要的东西来看待。一个人同意锯掉他的坏手臂以前，他必须认为这双手臂不需要保留，而且确认这双手臂是不必要、危害的、威胁的东西。

脸部的整形手术没有所谓部分、暂时、半途的措施。伤痕组织的割除手术，必须完整、彻底，伤口必须平稳地愈合，而且必须注意面部每个地方都要能恢复它未受伤以前的模样，象是没受过伤一样。

### 做到真正的原谅

治疗性的原谅并不困难，唯一的困难是你是否情愿放弃

错误与责难，是否情愿勾销债务，毫不保留情绪。

我们所以难以原谅，因为我们对于责难还依依不舍，常常荒谬地，病态地喜欢培育伤口。

### 原谅的理由非常重要

有医疗作用的原谅使我们一笔勾销别人欠下的债，但这并不表示我们有意要表现慷慨，或因为要帮他忙，或为了证明自己是个道德优越的人。我们勾销债务、注明“无效”的字样，并不因为我们已经得到了债务人“付出”的代价，而是因为我们认清了债务已经无效。

我们能够看清，能够在心理上认为根本就没有什么要让我们原谅的错事时，我们才能做到真正的原谅。

不久以前我出去吃午餐的时候，遇到许多传教士在用餐。他们谈到一般的原谅问题，也特别提到耶稣原谅那位荡妇的事情。我听到他们很有学问地讨论到耶稣如何赦免她，以及耶稣原谅她的用意，是为了要斥责当时准备用石头砸死她们的男教徒等等。

### 耶稣并没有原谅荡妇

当时我本想帮助在座的传教士，指出耶稣事实上根本没有原谅那位荡妇，后来我克制了。《新约全书》上的这一段故事并没有用到“原谅”这个字眼，也没有暗示到“原谅”之事；在推理上来说，这个故事也没有“原谅”的含义。“这个故事只提到那些非难者离开之后，耶稣问她：“别人责难过你？”她回答说没有，耶稣就说：“我也不责难你。去吧！不要再犯罪了。”

除非你责难过别人，否则你谈不上原谅别人，耶稣没有责备那位妇人，所以他没有什么要原谅的事。他看清了她的罪恶或错误，但他并不觉得憎恶她。我们原谅他人之后，一些须看清的，他在事前就看到了，也就是说：如果我们因为别人的错而恨他，如果我们没看清别人的行而又责难他，或将他归类为一型某的人，如果我们在心理上认为别人欠我的债，而且认为他必须还清这笔债我们才会对他仁慈等等，这些做法都是我们自己不对。

### 原谅自己，也要原谅别人

我们不仅因他人身上而引起自己的感情创伤，并且因为这些创伤使自己受苦受累。

我们用自贵、后悔、懊丧在自己头上捶打，我们用自疑“摆平”自己，我们用过分的罪恶感来切割自己。

后悔与懊恨的情绪，是企图生活在过去之中；过分的罪恶感是想更正自己过去所做的错事，或认为做了错事而想更正过去的念头。

能帮助我们适当地对目前环境中的事实作反应的感情，才是正确、适当的情感。我们既然不能生活在过去，我们的感情自然不能回到过去。就感情的回应来说，过去的事情只可记录下来，埋起来，遗忘掉；我们无须以各种迂回的方法来采取“感情的立场”，这样只会使我们迷失在过去之中。目前的方向与目前的目标，才是最重要的事物。

我们要认清自己的错误，否则方向矫正不了，“导引”也不可能，责难、憎恨自己的错误是徒劳无益的。

## 你造成错误，不是错误造成你”

此外，我们反省自己的错误时，最好想想自己做了或没做什么事，千万不可想错误将我们造成某种人。这样反省才有好处，这种反省才合乎实际。

我们最大的毛病在于将自己的行为与“自我”混淆不清：在于承认我们做了某件事情，这件事情的性质就肯定我们是某种人。如果能了解我们的错误所牵涉的只是我们所做的事情，了解我们的错误所指的只是我们做的行动，这样能澄清我们的想法。为了实际起见，我们应该用动词来叙述错误，不应该用名词来指明错误所描述的状况。

例如，说“我失败了”（“失败”是动词），这句话只是要去认清错误，以求帮助日后的成功。

但是说“我是个失败者”（“失败者”是名词），这句话并不在描述你所做的事，而是在描述你所认为的错误的原因。这种话并不说明你有学问，相反的，它“固定”了你的错误，而且使它牢不可破，这在临床实验里一而再，再而三地得到证实。

小孩子学走路时常常会跌倒。我们说“他跌倒了”或说“他绊倒了”，我们从不说“他是个跌倒者”或“他是个绊倒者。”

但是，许多父母都没注意到小孩子学讲话时也会讲错，也会读得“不流畅”——迟疑、吞吞吐吐、结结巴巴。焦虑的父母常会这样评论：“他是个口吃。”这种态度与判断，指的不是小孩子的行为，而是小孩子本身，因此常常使他受到感染而开始相信自己是个口吃者；这个小孩子的学习固定

以后，口吃的情况时常改不过来。

根据美国口吃学权威温得尔·约翰逊博士表示，这种情况正是口吃的温床，他发现，不口吃的孩子的父母大部分使用形容语句（“他不说话”），而口吃的孩子的父母则一般爱用判断语句（“他不会说话。”）。约翰逊博士在1975年1月5日的《星期六晚报》说：“我们领悟到被人们忽略了好几百年的向题，过分忧虑的父母不了解不正常的语言环境可能会引起口吃，我们了解这个事实之后，这个毛病还是断断续续层出不穷。最需要了解与指导的人，是父母而不是孩子，是听者而不是说者。”

奈特·邓拉普博士花了20年的时间，研究人的习惯与学习之间的关系。他发现上述原则实质上也适用于“坏习惯”与情绪的习惯。他说：如果要改变孩子，最重要的，父母对于孩子的习惯应该不要自责或自觉懊悔。他发现“我完了”或“我没用”的结论特别有害，因为父母说了这样的话无疑会产生一些副作用。

所以，记住，是“你”造成错误，错误没办法将你造成何种人。

### 不要成为牡蛎

关于避免、消除情感的伤害，还有最后一句话要说：为了要创造性地生活，我们必须愿意接受少许的伤害。创造性地生活时，在必要的情况下，我们必须愿意接受一些不太大的伤害。很多人需要增加情感皮肤的厚度与韧性，但这只是坚韧的皮肤或外皮，而不是外壳。爱别人、信任别人，将自己置身于他人的感情交往之中，就要冒受伤的危险。我们每

次受伤时，有两条路可选，我们可以培养保护性的坚硬外壳或伤痕组织，以避免再度受伤；我们也可以“偏歪面颊”，继续接受伤害，但却继续创造性地生活。

一颗牡蛎从未受到“伤害”，它有厚厚的外壳使它避免所有的事物，它是孤立的。虽然牡蛎安全，可是它没有创造性，它不能“追求”所需要的东西，必须静静地等待着食物自动送上门来。牡蛎不知道与环境进行交往，当然也不知道乐趣为何物。

### 情感的整形使你年轻

试着对自己施行“心理的整形美容”，这并不是卖弄词藻。心理的整形美容可以打开大门，让你进入更丰富的生活，发挥更充沛的活力，使你拥有青春的条件；你会感到更年轻，比你实际上看起来更年轻。我时常看到：男男女女除去他们过去的感情伤痕之后，他们的外表年轻了5岁或10岁。你看到谁超过40岁而面貌仍然年轻？脾气乖戾的人？愤愤不平的人？悲观的人？愤世嫉俗的人？还是愉快、乐观、善良的人？

对人或对环境怀着怨恨能使上年纪的人腰弯背驼，仿佛两肩负着重担。有感情伤痕或怨恨的人生活在过去中，这就是衰老的象征。年轻的态度与年轻的心理可除去灵魂与面部的皱纹，使你的眼睛充满光辉，使你正视前方，展望未来。

因此何不自我美容？自我美容所需要的材料是：“放松你避免伤痕的消极能力”、治疗性地“原谅你过去的伤痕”并且准备坚韧的“外皮”而不要准备“硬壳”，准备“创造性地生活”，准备“情愿受点伤”，以及准备“对未来的期



望”而不要准备“对过去的怀念”。

应记住的要点

(填写)

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.

## 第十一章 打开封闭的性格

“性格”一词是我们容易理解却很难解释的一个神秘之词，它不是外在得来之物，而是发自内心的东西。

我们所谓的“性格”，就是依一上帝的形象塑造的独一无二、创造性的、自我的外在形象，也可以说是一个人真正自我的、自由的、完整的表达。

每一个人的真正自我都是吸引人的，是有磁性的，它对别人具有强烈的震撼力与影响力，它使我们觉得自己与某种真正的、基本的东西相互牵连，而这种东西对我们也有积极的贡献，相反的，伪装的人一般是遭人讨厌、受人唾弃的。

为什么人人喜欢小孩？当然不是小孩能做什么事，也不是因为他知道什么或拥有什么，而只是因为他的样子。每个小孩的性格都是优秀的，没有掩饰，没有庄伪。小孩的语言，包括哭叫或细语都表达他真正的情感，他“说出他的意思”毫无欺诈。总是诚实无诈，所以小孩充分地印证了心理学的一个格言：“表现你原来的面目。”小孩不以表达自己而觉得内心不安，他一点也不压抑自己。

### 人人都有深锁于内的性格

每个人都具有所谓性格的这种神秘物。

我们说某人有“良好的性格”，真正的意思是指他已经抒发自己创造性的潜力，并且能够表达他真正的自我。

“不良的性格”与“压抑的性格”是一枚硬币的两面，不良性格的人不会表达出创造性的自我，他压抑了自我，锁住了自我，上了锁并且将钥匙丢掉了。“压抑”这个词，字面上的意思是指停止、避免、禁止、约束。压抑的性格约束真正自我的表达；基于某种理由，他害怕表达自我，害怕成为真正的自己，而将真正的自我囚禁在内心的监牢里。

压抑的症状很多，种类也很繁杂，例如：害羞、胆怯、敌意、神经过敏、过分罪恶感、失眠、紧张、易怒、无法与人交往等等。

受挫是压抑性格的人在各方面活动的特征，他真正、基本的受挫是在于他无法“成为自己”，在于他无法适当地表达自己，但是这个基本的受挫很可能上着色彩，渗入他所做的每一件事情里面。

### 过度的否定反馈造成压抑

控制论让我们对压抑的性格有崭新的认识，更指导我们走向避免压抑的自由之路，并且教我们如何将自我从自制的监牢中解放出来。

辅助机制内的否定反馈相当于批评。否定的反馈会说：“你错了，你走错了路了，你需要采取矫正行动以回到正途。”但是否定反馈的目的只是修改你的反应，改变你前进的行为，并不是要停止你的反应或行为。

如果否定反馈进行得适当，“火箭”或“鱼雷”就会对“批评”反应得恰到好处而走上正途，并且朝目标继续向前推进。这个前进的方向，诚如我们解释过的，将是一连串的左右曲折。如果机制对否定的反馈过度敏感。辅助机制的矫

正也会过于偏差，它不但不会朝目标推进，还会过分曲折，甚至停止前进。

我们自己内在的辅助机制也是如此工作着。为了要有效地操作、指引路线、指向目标，我们必须要有否定的反馈。

否定的反馈总是有力地说：“放下你的事情，停止你的动作，做些别的事。”你的目的是要停止反应，或改变前进方向的角度，并不是停下所有的动作。否定的反馈并不说：“停止，不要再动！”它说：“你做错了”，而不是说：“不可做任何事情。”

但是否定反馈过度的时候，我们对于否定的反馈就会过度敏感，结果不是修正反应，而是全然地压抑反应。

压抑与否定的反馈是同件事。如果我们对于否定的反馈或批评反应过度时，很可能有这样的结论：不仅我们的目标偏离正道，而且我们向前推进的企图根本就是一种错误。

猎人或伐木者通常选择离车不远的路标指引他回到自己的车上。这种路标，比如象几英里外可以见到的一栋特别高大的树，当他准备返回自己车子时，只要找出这棵树（他的目标），便开始前进。这棵树虽然常会从他的视力范围内消失，但他可以立即将自己的方向与大树的位置做个比较，以“核对路线”，如果他的路线错误，马上修正，再朝着大树走去。总之，他并不作出这样的结论：他的走路本身就是错误。

然而，我们很多人就是犯了这个愚蠢的错误。当我们注意到自己的表达方式离开了路线，失去了目标，或“错误”时，我们就下结论，认为表达本身就是错误，或认为我希望的成功（到达我的指定的树）是项错误。

不要忘了，过度的否定反馈有使反应停顿的效果。

### 口吃是压抑的症状

口吃就是一个很好的例子，说明过度的否定反馈会带来压抑并且干扰适当的反应。

很少有人知道：当我们讲话的时候，我们的耳朵会倾听或“监听”自己的声音，以得到否定的反馈资料。这就是耳朵全聋的人很少会说话的理由，因为他们无法知道自己发出的声音是吓人的尖叫，愤怒的大吼，或是模糊的嘀咕。这也说明了天生耳聋的人除非经过特殊的训练，否则他们学不会讲话。你因为感冒而患暂时性的耳聋或部分的耳聋时，也许会发现你的歌调唱不准确，或是唱得与人不和谐。

因此，否定的反馈本身根本不是语言的障碍；相反的，它使我们能说话，使我们能说得正确。声乐学老师劝我们将自己的声音用录音机录在录音带上，再倒回来听听，当作矫正音调与发音的方法。这样做使我们知道以前所不曾注意到的语病，也能够清晰地听到我们犯的是什么错误而加以矫正。

然而，要使否定的反馈有效地帮助我们把手讲得更好，那么否定的反馈必须：

- (1) 多少是自发的，或是下意识的，
- (2) 它应当突然地发生，或是在我们正在说话的时候发生，
- (3) 对于反馈的反应不应当敏感得产生压抑。

如果我们对自已的言语过份苛求，或是太谨慎地事先避免错误，而不让它自觉自发地流出来，这样很可能会发生口吃。

假如口吃者的过度反馈能够缓和一点，或是能够自觉自

发而不经预想，那么言语就可立即改善。

### 自我苛求使你更加糟糕

英国伦敦的科林·彻里博士已经证实了这个论点。彻里博士在美国的《自然》杂志上陈述他的观点。他说口吃的起因是由于“过度的监听”。为了试验这个理论，他给 25 位患严重口吃的人戴上耳机，并且用一种声音来盖过他们自己的声音，再请他们念出事先准备好的文章，这么一来，他们自己的声音被高音掩住了，结果有很明显的进步。另一组也患严重口吃的人，用“模糊的对话”来加以训练，训练者请他们仔细地听一篇文章，并且试着与念文章的人或收音机或电视的声音“对讲”。短期练习之后，他们轻易地学会了“模糊对话”，这种情况可以排除“事先的苛求”，强迫他们自然而然地讲话，一面讲话一面矫正，所以大部分的人都能够正常、正确地说话。进一步地练习“模糊对话”，能使口吃的人学会随时随地好好讲话。

消除过度的否定反馈或自我苛求之后，压抑就会消除，行为也会进行。没有时间可以忧虑，没有时间可供事前过分地“谨慎”，能够立即改善你的表达。这种事实提供了一个有力的暗示，让我们知道如何消除抑制，或解放一个压抑的性格，使我们在其他各方面都能有良好的表现。

### 过份谨慎导致压抑与忧虑

你是否试过穿针引线的工作？

如果试过，但以前没什么经验，你一是发现你会将线牢牢稳住，然后靠近针孔，“企图”将线从那个小小的针孔穿

过，但每一次线要穿过针孔时，你的手就会情不自禁地抖起来，线就穿不过去了。

想要将液体倒入一个小口径的瓶子里，情况也是一样的。你想将手牢牢稳住，企图达到你的目的，很奇怪，这时你的手抖了起来。

这种情况就是医学界所谓的“目的颤抖”。

正常人要达成目标时，如果过分用心，或“过分谨慎”地想避免犯错，往往会发生象口吃一样的情况。病理学上的某些状况，例如头脑某处受伤，可以明显地看出这种“目的颤抖”。

举例来说：病人不想做任何事情时，他可以将手举得稳稳的，但是他要将钥匙插在面前的锁孔里，手却会偏到 10 时之外；他能稳稳地拿住一枝钢笔，但要他签名时，他的手就抖起来了，他的手颤抖是控制不住的。假如他以此为耻而不想在陌生人面前出洋相，他或许会根本签不出字。

这些人可以很有效地加以指导，方法是训练他们放松自己，放松他们过度的努力与过度的“想达到目的”，使他们不要过于谨慎地想避免错误或失败。

过度的谨慎，或避免做错的忧虑，是一种过度的否定反馈。以口吃的情况来说，口吃的人心里老是想可能犯的错，而又过度谨慎地想避免出错，结果是压抑说话与破坏行动。过度谨慎与忧虑是同一事物的两面，两者都过分关心可能的失败或关心“做错事”，都与竭力要做对事物有关联。

亨利·比彻说：“我不喜欢那些冰冷、精确、完美的人，他们为了不说错话而根本不讲话；他们为了不做错事而根本不做事”

### 威廉·詹姆斯的忠告

有人问到：“背书时，‘显得狼狈，的是哪些学生？”詹姆斯回答说：“是那些想着可能背不出来但觉得背书很重要的学生。背书背得很好的，又是哪些人呢？总是那些最漫不经心的人，他们的思想由记忆里自动地倾泄而出。为什么我们时常听到一些牢骚，埋怨新英格兰的社会比其他地方生活得既贫困，又无味呢？事实上是由于人民过于害怕说些琐碎、明显、不诚的话，或害怕说些对方认为没有价值的话，或说些不合场合的话；在这样一片责任与压抑的大海上，会话的船只如何能够行驶？相反的，那些人民忘却犹豫，放松心情，并使他们的舌头随便转来转去的地方，谈话一定自由，社会也一定清新无比。

“今天在教学界里，很多人谈到教师应该在上课之前先准备每一课，这种准备在某个程度上是有用的，但是身为美国人不必接受这种通用的教条，我给老师的忠告，是出自一位颇受敬仰的教师口中；好好地准备主题，使你能够随时反应，接着在课堂上要信任你的自发性，甩掉你多余的顾虑。

“对于学生们，特别是女学生们，我也有一个类似的忠告：过份的谨慎与尽责就象自行车的链子一样，会紧得使你的心理运转受到阻碍。例如：连续几天的考试迫在眉睫的时候，也要有休息的空档。考试期间过度的紧张气氛会破坏你事先处心积虑的努力。如果你要考得好，就在考试前一天将书本抛开，对自己说：‘我不再在这东西上花费一分钟，我一点也不在乎考好或考坏’，虔诚地这么说，并且在心里体会



这句话，然后出去玩一玩，或躺下睡觉，我保证你第二天的考试结果会鼓励你永远使用这种方法。”（见詹姆斯著《论精力的保持》纽约，赫尔特出版公司）。

“自我意识”就是“他物意识”

过度的否定反馈与所谓的“神经过敏”之间的因果关系，由此可以轻易地看出。

在任何的社交关系上，我们常常会从别人身上得到否定的反馈。一个微笑，一个皱眉，一个欢迎或不欢迎，有趣或乏味的微妙线索，不断地告诉我们自己“做得如何”，告诉我们是否顺利，或是否命中目标。在任何社交场合中，说者与听者之间，演员与观众之间，有着千变万化的反应，缺少这种来往不断的沟通，人际的关系与社会的活动根本不可能进行，也因此而必定枯燥、无聊、泄气，毫无活力，缺乏“火花”。

优秀的男演员，女演员，公开的演说家，能从现象里面闻出这种沟通，也因此而帮助他们表现得更好。有“良好性格”的人，在社交场合中既受欢迎且富吸引力，他们能从别人身上体会到这种交流，自己也用创造性的方法针对这种交流，自觉自发地举止行动。如果一个人对别人的反应无动于衷，他就是“冷血”型的“畏缩”者，对于别人也无法激动起来。缺少这种沟通，你就会变成社会的废物——对别人引不起兴趣的不可理喻者。

然而，这种否定的反馈发生作用，它必须是创造性的，也就是说，它应该多多少少是潜意识的，自觉的，自发的，而不是敌意的或刻意构想出来的。

### “别人的想法”产生出压抑

你过分关心“别人的想法”时，你太小心翼翼地想取悦别人时，你对于别人真正的或虚构的不满意过分敏感时，你就会有过度的否定反馈、压抑的及不良的表现。

无论何时，你不断有意地监视你的举止、言语、态度时，你一样会显得抑制并且神经过敏。

过分谨慎也无法使你很好地表达，它只会闭塞、限制、抑制你创造性的自我，而使你给别人以一个不良的印象而草草收场。

使别人对你产生良好印象的方法是：绝对不要有意地“想”让别人对你产生的印象，绝对不要为了有意构思的效果而行动或不行动，绝对不要“猜疑”别人对你有什么印象或别人如何评论你。

### 如何治疗神经过敏的推销员

詹姆斯·曼根是位有名的推销员、作家和演说家。他说他第一次离开家庭的时候，得了痛苦不堪的神经过敏症特别是在高级饭店用餐的时候最使他觉得过分的敏感。当他穿过餐厅的时候，他觉得每一双眼睛都在瞪着他，判断他，批评他，使他在走路、坐下用餐以及吃东西的每一举止上都痛苦地感到过敏。所有这些动作都使他感到僵硬笨拙。为什么他不能安定下来？他问了问自己，他知道自己具有良好的用餐礼节，也知道自己具有足够的社交礼节；为什么在家里与父母吃饭的时候根本就不会不自然，也不会不安？

最后的结论是，他与父母吃饭的时候，他不去想或怀疑

自己吃饭的动作：即不会小心翼翼，也不苛求自己，从不在乎自己态度会产生什么效果，所以他一直觉得泰然自若，轻松愉快，做得不错。

詹姆斯·曼根治疗神经过敏的方法，是回忆他“在家里与父母吃饭”时候的感觉与动作。走进高级餐厅的时候，他想象或假设他“正要与父母吃饭”，同时自然地表现出来。

### 忽略否定反馈带来泰然自若

曼根同时发现，当他拜访大人物或参加任何社交场合时，只要对自己说：“我将要与父母吃饭”，并唤起他过去的感觉与行为，然后“照着做”，问题便消除了。曼根在他所著的《推销自己的诀窍》一书里，建议推销员把“我将要回家与父母吃饭！我和他们吃了一千多次饭不会有新奇的事发生”这种态度可用在所有新奇的场合。

“对陌生人或陌生场合免疑的态度，对未知或未料到场合不在乎的态度。有个名词叫做‘泰然自若’。泰然自若是丝毫不慌不忙地回避新情况与不可控制的环境所产生的恐惧。”

### 你需要更多的“自我意识”

已故的埃尔伯特·威根姆博士是位闻名的教育家、心理学家与演说家。他说他小时候过分敏感，以至于在课堂上根本无法背书。他避开别人，要是不低着头，他就无法与人交谈；他不断地在自我意识中苦苦挣扎，极力想克服它，可是毫无起色。后来有一天他想到一个妙主意，他发现他的问题完全不是“神经过敏”，而是过度的“他人意识”；别人对

于他说的话或举止会有什么想法，是他特别敏感之处，他就是被这个结束缚住了，无法清晰地思考，也想不出要说的话来。但是自己独处时却不会有这种感觉，独自一人的时候，他非常平静、轻松、安逸、镇定，并且能想出很多有趣的活与想法，此外，他的自我也清晰安适。

他不再挣扎着克服他的自我敏感，相反的，他集中注意力去培养那些独处时的自我意识——如感觉、举止、行为与思考，不再关心别人对他的感觉与评论。完全忽视别人的观念与观点，并不会使他显得对别人冰冷、自大或过分迟钝。不管你尽了多大的力量去彻底消除否定的反馈，也不会产生危害。相反地，这种方向的力量可以缓和过度敏感的反馈功能。结果，他与别人处得更好，继续干他的事——当别人的顾问，对公众公开演说，而一点也不觉得敏感

### “良心使我们变成懦夫”

这个标题是莎士比亚说的，近代的精神医师与聪明的教士也这么说。

良心本身是一种与道德伦理有关的否定反馈机制。如果它储藏的资料是正确的（关于“对”或“错”），反馈的机制是实际而不过分敏感的，则结果是（与任何目标追求的情况一样）：我仍放下了包袱，不必经常决定什么是对的，什么是错的。就伦理道德方面来说，良心载着我们，引导我们通过“狭窄的正途”，到达正确、适当与实际的行为目标；它象其它的否定系统一样，是自发性、下意识地进行的。

然而，诚如哈里·福斯迪克博士所说的：“你的良心可以作弄你。”你的良心本身会是错误的，它取决于你的基本

信念是正确还是错误的。假若你的基本信念是真实、实际、明智的，你的良心就会成为有价值的盟友，帮你应付真实的世界，并且助你航行在伦理的海洋上。良心象一只指南针，“使你不出差错”，如同水手的指南针使他们避开暗礁。如果你的基本信念本身就是错误、不真实、不实际、不明智的，它会使你的指南针发生“偏差”，离开正道，就象磁铁干扰水手的指南针一样，将你带进麻烦的境地。

良心代表的意义因人而异。你长大后相信衣服缝上纽扣是种罪恶，要是你缝上纽扣，你的良心就会干扰你；你长大后相信割人头晒干来挂在墙上是正确、适当的，并且有一种男子汉的象征，要是你没法杀个人，晒干来挂在墙上，你会觉得罪恶、没用、无能。猎人头的野人称之为“懈怠之罪。”

### 良心是要使你快乐而不是要使你痛苦

良心的目的是要帮助我们得到快乐与成功，如此而已。但是，如果我们要“使良心成为我们的指南”，我们的良心必须以真理为基石——它必须指向正途：否则，盲目地遵从良心只会使我们卷入难题，使我们不能避开它，并且使我们和别人的交往不快乐且无成效。

### 自我表现不是道德问题

多数错误的产生，是由于对与道德无关的事情采取道德的立场。

举例来说，自我表现或缺乏自我表现，基本上不是伦理的问题，除非我们有责任使用造物主赐给我们的天赋。

就你的“良心”而论，假如你在小孩的时候，因为在说话、表达意见、炫耀时而受到压抑，别人叫你闭嘴，或是受到羞愧、屈辱、甚或处罚时，那么你的自我表现就会成为一种“错误”。这样的小孩子“知道”表现自己，为有价值的意见挺身而出或说话本身都是“错误的”。

如果小孩子因为生气而受到处罚，或因为表现恐惧而受到羞辱，甚至为了表现爱情而受到取笑，他就会认为表现真正的感情是“不对的”。有些小孩子认为只要表现“坏情绪”——如愤怒或恐惧，就是错误与罪恶。可是当你压抑坏情绪的时候，你同时也压抑了好情绪的表现。判断恐惧是适当的；为了合法使用武力与破坏性来消除障碍而感到愤怒，也是适当的，因为在适当的指导与控制之下，愤怒是勇敢的重要因素。

如果一个小孩子每次怀着意见站出来，却受到压制并且被推回原位，他就会相信沉默是对的，而做个了不起的人是错的。

这种扭曲的虚假的良心，使我们大家都成了懦夫，我们会过分敏感，变得太关心“我们是否有权利”用有价值的力量去达到成功，我们会太关心是否“我应得到”。许多错误良心压抑的人“退到后面”，或千方百计地“选择最后面的位子坐”，甚至在作礼拜时也如此。他们暗地里觉得自己出来当领导者或“想成为了不起的人物”都是“不对”的，他们也过分关心别人是否认为他们在“出风头”。

怯场是一种平常又普遍的现象，“偏差的良心”所造成的过度否定反馈可以察觉到这现象。怯场是因为我们怕说话，怕表达自己意见，或者因为“了不起”或“出风头”而

受到处罚。象小孩子一样认为这些事情是错的，也该受处罚。怯场正好说明自我表现的压抑是多么的普遍。

### 消除压抑等于向反方向迈进一大步

假如你是因为压抑而感到不快乐或失败，你需要慎重地练习压抑的消除，你必须练习不那么谨慎、不那么关切、不那么尽责；你必须练习思考前讲话，不要讲话前思考——练习思考前行动，不要思考或“仔细思考”之后才行动。我劝患者练习消除压抑时，常常听到他们这么说：“当然了！你是要我们根本不用细心，不用关切，不用担心结果。我觉得这个世界需要一些压抑，否则我们将会象野蛮人一样地生活，文明的社会也将会因此崩溃。要是我们毫无限制地表达自己，自由自在地表达我们的情感，我们将会在不赞同我们的人的脸上打一拳。”

我回答说：“是的，你说得不错，这世界上的确需要一些压抑，但是你不需要。关键是在‘一些’，但是你的压抑却太过分，你象是一位发烧到42度的病人说‘但是当然了 热度对于健康是必要的。’人是热血动物，缺少一定程度的体温是活不了的。（我们每个人都需要体温）可是你却劝我集中全部注意力去降低体温，完全不管没有体温的危险。”

“道德的紧张”产生过度的否定反馈、被自我批评与压抑等紧紧捆住而说不出话的口吃者，当我要他们全然地忘却否定反馈与自我批评时，他们经常会如此反驳；他能背出无数的格言与警句来证明一个人应该思考后才说话，来证明无所顾忌的舌头会使你惹上麻烦，来证明因为“好言辞很重要”并且“一言既出，驷马难追”，所以应该小心注意你说的话与

表达的方式。他说这些话是要证明否定反馈是很有用、很有效的东西，可是，对他自己就另当别论了。借着高音的干扰或“模糊的对话”而使他完全不理睬否定反馈时，他就能正确地讲话。

### 清扫充满压抑的通道

有人说：压抑型、担心型、忧郁型的人“事事犹犹豫豫。”

均衡与和谐是必要的。体温升得太高，医生会设法降低；体温降得太低，医生会设法升高；睡眠不足，医生会开一剂药使你多睡一会儿；睡眠过量，医师会开一剂兴奋剂使你保持清醒等等，这些问题并在于什么“最好”——高温或低温，睡眠或清醒。“治疗之道”是向反方向跨进一大步。在这里，控制论的原则又告诉我们：我们的目标是一个适当的，自我实现的，创造的性格，而通往目标的途径是介于过分压抑与过分放松之间的路线。压抑过量时，我们不要理会压抑而要练习消除压抑，以修正路线。

### 如何知道你需要消除压抑

有些“反馈”的信号，可以告诉你是否因为压抑过分或压抑过少而离开正路：

要是你经常因过分自信而惹上麻烦；要是你习惯性地“闯进天使不敢踏入之处”；要是你因冲动而常陷于困境；要是你总是“先斩后奏”而使目标发生反效果；要是你永不认错；要是说出话来喋喋不休；那么你可能缺少压抑。你必须三思而后行，停下来仔细考虑你的动作。



然而，大多数人犯的都不是上述的毛病。如果你在陌生人面前羞答答的；如果你害怕新的场合；如果你感到紧张、神经过敏；如果你有“紧张的症状”，例如面部抽搐，不必要的眨眼、颤抖、难以入眠；如果你在社交场合中觉得不自在；如果你退缩并且经常选择后面的座位——这些症状显示你压抑过度，你对每一件事都太谨慎，你“计划”过度，你需要练习圣徒保罗给以佛所人的忠告：“对事情不要谨慎。

## 练 习

1. 不要事先疑虑你“将要说什么话”。只要张开嘴巴说出货来就行了，说的时候再调整。（耶稣劝我们在开会的时候不要想我们要说什么，精神合适时告诉我们要说的话。）

2. 不要计划（不要想明天），行动前不要思考。付诸行动——一面行动一面改正。这个忠告或许太偏激，但事实上这是辅助机制工作的必要条件。怀特黑德说：“我们不能先想后做。”他又说：“从出生的时候起，我们就陷在行动之中，而只能借思考加以适当的指引。”

3. 不要批评自己。压抑的人，沉缅在自我批评的分析中，不管做了如何简单的行动，事后他会对自己说：“我怀疑我是否应该那样做？”鼓足了勇气要说话的时候，他又马上对自己说：“也许我不应该那么说，也许别人会从不利的方面来分析那句话。”不要这样分析自己，有效的反馈是潜意识的，自觉自发的。刻意的自我批评、自我分析与反省是有用的，但是每年一次就够了；经常时时刻刻地有事后聪明或空想过去的行为是没有用的。所以，注意你的自我批评，现在

马上戒掉。

4. 养成讲话比平常大声的习惯。压抑的人讲话都是众所周知的轻声细语，所关提高你的音量。你不必对人大声叫喊或用生气的音调，只要有意地练习讲话比平常大声即可。大声的谈话本身就能消除压抑的有力方法。最近的实验表明，举重的时候如果大声叫喊：你就可以多使出 15% 的力量，举起更多的重量，这种实验的解释是说大声喊叫可消除压抑，使你拿出全部的力量，包括受阻碍的与受压抑的。

5. 你喜欢人就让他们知道。压抑的人害怕表达“好的”与坏的情感。如果他表示爱意，他怕被人当作多情；如果他表示友善，他又怕被当作谄媚讨好；如果他称赞别人，又怕被人讥为肤浅，或怀疑有隐秘不明的动机，所以完全不要去理睬这些否定的反馈信号。每天称赞 3 个人。如果你喜欢别人做的事情，穿戴的衣饰，或说的话，就让他知道。直接地说：“乔你喜欢那个。”“玛丽，你的帽子很漂亮。”“吉姆，我看得出你是一个高手”：如果你已结婚，可以对你妻子每天至少说两遍“我爱你”。

应记的要点

( 填写 )

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.

7.

## 第十二章 “自己动手”，带来内心的宁静

几年以来，镇静剂的使用普遍受到欢迎，它可以带来心理的平和与宁静，也可以借“保护行动”以减轻或消除“紧张的症状”。各种镇静剂就象雨伞的避雨作用一样，可以在我们与刺激物的干扰之间，张开一块“心灵的帷幕”。

没人能够完全了解镇静剂如何张开这把“雨伞”，但是我们都知道它可以带来宁静。

镇静剂有效，因为它大大地减轻或消除我们对刺激物的反应。

镇静剂改变不了环境。刺激物仍旧在那儿，我们的知觉可以清晰地看到，但是镇静剂使我们不会有情绪的反应。

在讨论“快乐”的那一章里我们说过，左右我们情绪的不是外物，而是我们自己的态度与反应。镇静剂就是这种说法的有力证据，在物质上，它减轻或缓和我们否定反馈的过度反应。

### 过度反应是可以治愈的坏习惯

读到这章的时候，让我们假设你正静静地坐在房间里。突然，电话响了，基于习惯与经验，那是我们必须回答的信号或“刺激”，不加思考，不需决定，立即采取回答的措施，于是你从舒服的座位起来，匆忙跑去接电话。外在的刺

激有“移动”你的效力，它改变了你的心理的“位置”或行为的方向。你本来准备在一个钟头的时间静静地看书，现在你被外在环境的刺激改变了。

我要说的重点是：你不是非接电话不可，不是非顺从它不可；愿意的话，你可以完全不去睬电话的响声；愿意的话，你可以继续轻轻地静坐着，保持原来的心里状态，而不去回答那个信号。将这幅图像清晰地印在你的心里，这样做可以帮你克服外在刺激的干扰：静静地坐着，不为响声所动；虽然你知道它正响着，但是你不睬它，不接它；而且要更彻底地记住一个事实：外在信号的本身没有力量可以影响你，没有力量可打动你。以前你接电话、回电话纯粹是由于习惯，如果愿意，你可以培养不反应的新习惯。

同时要注意的是：不反应并不意味着你“正在做某些事情”以竭力、挣扎、抵抗反应，而是意味着你不做事的轻松。你只要放松。不理睬信号，让声音消失在不知不觉之中。

### 使自己保持镇定

跟你对电话响声的反应情形一样，我们都被环境里的各种刺激所影响形成条件反射进行某种方式的反应。

“条件反射”这个词在心理学界是出自巴甫洛夫的著名试验。在试验时，他摇过铃声以后才拿食物喂狗。“条件反射”形成之后，狗听到铃声就流口水。这个过程是：首先摇铃，几秒钟后拿出食物，重复多次以后，这只狗“学会”听到铃声就流口水，以期待食物。开始时，这个反应是合理的：铃声表示食物将要到来，狗流的口水就是准备吃。然而这个

过程重复多次以后，不管食物有没有马上来到，只要铃声一响，这只狗就会流口水，这只狗形成了“条件反射”。这种反应是意义的，也没什么目的，但是出于习惯，它还是如此反应下去。

我们周围的环境中，有很多“铃声”或搅人的刺激，而由于习惯我们都不断地反应，不管反应是有否意义。

举例来说，很多人受到父母的劝诫，要他们不可与陌生人打交道，“不要接受陌生人的糖果”、“不要搭陌生人的车”等等，因而会害怕陌生人。这种避免陌生人的反应，对小孩子的用意是很好的，可是很多人长大了以后，在陌生人面前还是照样觉得不自在，虽然自己知道对方是朋友而毫无敌意。结果陌生人成为“铃声”，学到的反应就是害怕、躲避或逃走的欲望。

还有些人在大庭广众、封闭之处、空旷之处、见到高级人员如老板等，就会有不安的恐惧感。在每一种情况中，大庭广众等的作用等于“铃声”，它告诉对方说“危险到了，害怕吧，逃走吧！”由于习惯，我们照样会以习以为常的方式来反应 我们顺从了“铃声”。

### 如何改善条件反射

练习轻松，不要练习反应，我们就可以改善条件反射。如果愿意，我们可以象电话响的情况一样，学习不理睬“铃声”，而继续坐着“让它响”；我们必备的关键思想是对自己说：“电话正在响着，但我不是非接不可，我可以让它响下去。”这个思想将可以“打开”你自己的心理图像——静坐着，不加反应，不做什么事，不知不觉地让电话响着。

## 如果你无法不理睬反应，就拖延它

在改善条件反射的过程中，一个人也许会觉得很难完全不理睬、铃声”，尤其是那些预料不到的电话。这个时候，借着拖延你的反应，你还是可以达到你的最终目标——改善条件反射。

有一位叫玛丽的女士，她在众人面前觉得非常焦虑不安。练习了上述技巧之后，在大部分的场合中，都能镇定自己，不受外来刺激的干扰。但有时候，躲避、逃走的欲望还是抗拒不了。

我问她：“你知道小说《飘》中的郝思嘉吗？她的哲学是：‘现在我不烦恼这件事，明天再烦恼吧！’借着拖延反应，不管战争、失火、瘟疫、单相思，她都能够有效地应付，维持自己内心的平衡。”

拖延反应，可以改善条件反射。

当你被惹得要发怒的时候，“从1数到10”，也是基于这个原则。如果你能慢慢地数，实际就是在拖延反应，“从1数到10”的确是个好办法，而不要一味地压抑自己不去发怒，喊叫或拍桌子。愤怒的“反应”不只包括喊叫或捶桌子，肌肉紧张也是其中的一项反应。如果你的肌肉保持完全的轻松，你不可能“感到”有愤怒或恐惧的情绪。因此，如果你的“愤怒感”能拖延十秒钟，并且拖延一切的反应，你就可以改善“条件反射”。

玛丽拖延她的反应，的确减少了她对公众的恐惧感。当她想逃走时，会对自己说：“很好，但是现在不行，我要延迟两分钟才能离开此地，只要两分钟的时间！”

### 轻松可以竖起一块心理的帷幕

最好在心理明确地记住一个事实：我们受伤的情绪——愤怒、敌意、恐惧、忧虑、不要等，它们的产生是由于我们本身的反应，不是由于外在的东西。反应就是指紧张；缺乏反应就是指轻松。科学的实验一再证明，你的肌肉只要保持在完全轻松的状态下，就根本不可能觉得愤怒、恐惧、焦虑、不安和不安全。这些东西本质上是我们自己的情绪。肌肉的紧张是一种“行动的准备”或是“反应的准备”；肌肉的放松带来“心理的轻松”或平静的“轻松态度”。因此，轻松是自然的镇静剂，它在你与刺激物之间竖起一块心理的帷幕，撑起了一把雨伞。

基于同样的理由，肉体的轻松的确是一种有力的“压抑祛除剂”。由上一章我们知道：压抑是起于过度的反馈。或是对否定反馈的过度反应。轻松意指不反应；因此，我们每天练习轻松，一方面消除压抑，另一方面可提供你自身的镇静剂。这服镇静剂可以随身携带参加各种活动场合。总而言之，我们要保持轻松的态度，以保护自己免于刺激的干扰。

### 在心里建筑一所恬静的房舍

马库斯，奥里利厄斯说：“人们为自己寻找退避之所：乡间、海边、山口的房子，你们也一定非常希望得到这些房子。殊不知这是一种平凡人的作法，因为无论何时你想避退独处，其力量都在你自己手里。一个人想退到更安静、更能免于困扰的地方，莫过于退入自己的灵魂里面，特别是沉浸在平静无比的思绪里。我敢肯定地说，宁静是心理的良好秩



序。。马上退避，重整你自己吧！（见乔治·朗泽《马卡斯·奥里利厄斯沉思录》）

第二次世界大战结束的前几天，有人说杜鲁门总统比以前任何一位总统更能负担总统职务的压力与紧张，认为职务并没有使他“衰老”或吞蚀他的活力，认为这是很简单的事，特别是对战时所遇到的许多难题，杜鲁门的回答是：“我的心里有个掩蔽的散兵坑道。”他又说，象一位战士退进散兵坑道以求掩蔽、休息、静养一样，他也定时地退入自己的心灵深处，不让任何事情打扰。

### 消除压力

每个人心里都需要有一所恬静的房子，象是海洋深处不受侵袭的暗礁，无视海面的惊涛骇浪。

内心恬静的房子是用想象力建造的，它的作用就是消除心理压力。消除你的紧张、忧虑，使你精神焕发，回到平常的世界里，更充分地准备对付即来的第二天。

相信每一个人的内心都有一间恬静的房屋从不受外面的干扰，象轮轴的中心点一样，永远保持固定不变。我们所要做的，就是去发掘这个内心安静的中心点，并且定期地退到里面去休息、静养、重振活力。

我开给病人最有效的一服药方是：劝他们回到这个安静的中心。我发现进入这个宁静中心的最好方法，是用想象建造起一间心理的小房间，用最恬静、最清新的一切材料来装潢它：“如果你喜欢绘画，可画上美丽的风景；如果你喜欢诗歌，就摆上一册你喜爱的诗集；墙上所涂的是你所喜欢的‘愉快’的颜色，最好选择有休息色彩的蓝色、浅绿、黄色、

金黄色。这间房子的装璜简明而没有纷乱的因素，干净而井然有序。简单、安静、美丽是3个主要的方面。要有安乐精从小窗望出去可以看到美丽的海滩，可以看到拍击海滩又退回去的海浪，‘但是你听不到声音 因为你的房间要很静。’

小心翼翼地建造这房间，每个细节都要熟悉清楚。

### 每天要有一点休息时间

一天的各个约会之间一有空档，就赶快搭着公共汽车回到你“恬静的房间”里。你一开始感到紧张或觉得苦恼时就回到你“恬静的房间”里面休息片刻。每天在匆忙中抽几分钟的时间，就可以让你得到莫大的报偿。这不是在浪费时间，对自己说：“我要在自己安静的房间里休息一下。”

接着用你的想象力看着自己“上楼梯 步入房间 对自己说：‘现在我在上楼梯，现在我打开门，现在我到里面来了’。注意一切安静，平和的细节，看着自己坐在喜爱的椅子上，完全轻轻松松地与世无争。你的房间是安全的，这里面没东西磁触你，也没有什么东西使你厌烦，因为你将忧虑放在楼梯口外了；在这里你不必作什么决定，不必匆忙，不受干扰。”

### 你需要些逃避主义

是的，这叫做“逃避主义”。睡眠是“逃避主义”，雨中撑伞也是逃避主义，建造房子躲到里面逃避不良气候也叫逃避主义，连渡假也叫逃避主义。我们的神经需要些逃避主义，需要自由与保护，以防止外来刺激的疲劳轰炸。我们每天需要假期，趁着假期来“丢掉”旧环境、旧职务、旧责

任，“躲开所有这些东西”。

你的灵魂与神经系统需要“一间房子”得以休息，静养与保护；基于同样理由，你的肉体也需要一间真正的房子，让你的神经系统每天有一点假期，借着进入“无压力的房子”，你的心理上躲开了所有这些东西——你工作日的职务、责任、决定与压力。

有一次到黄石国家公园游览的时候，我很有耐心地等着“奥尔德·菲斯弗”喷泉，它大约一小时喷一次。身边的小孩子问他父亲：“它为什么会这样子呢？”

他的父亲回答说：“我想大地母亲也象我们人一样，她制造大量的压力，每隔一段就喷出蒸汽，以保持身体的健康。”

我听了心里想到，如果人类能将积存在心里的情绪压力，象“喷出蒸汽”一样喷出而无伤身体，这不是很妙吗？

我本身没有喷泉，头顶也没有阀门，但是我有想象力。所以当我回到心理恬静的小屋里，我就利用这幅图画（我会想到奥尔德·菲斯弗喷泉而构想出自己的一幅心理图画），在画中我的情绪蒸汽与压力从我的头顶冒出来，无害地发泄着。所以当你“兴奋”或紧张的时候，不妨试试这幅心理图画。“喷出蒸汽”与“喷掉怨气”两个词句，有密切的关联。

### 在处理新问题前“清理”你的机制

如果你正在使用一部电子计算机，必须先将机器内的前一个问题“清理”完毕，才可以着手处理下一个问题，否则前个问题或前个情况的一部分将会在里面“干扰”新情况，从而得出一个错误的答案。

练习退到你心理恬静的房间里休息片刻，同样能完成清理你成功机制的工作。基于这个理由，你应该在各种任务、场合、环境之间实施这个练习，这可让你受益不浅，因为不同的情况需要不同的心情与心理适应或“心理装置”。

“干扰”而无法清理你心理功能机制的常见例子是这样的：

一位商务经理怀着对工作的忧愁心情回到家里。整个工作日他一直匆忙、苦恼、充满攻击性，并且“随时准备行动”，他或许有一点受挫感而使他容易发怒。他停止工作回到家里时，也带回了残余的攻击心、困顿感、紧张与忧虑，他仍然准备随时行动而不能轻松下来。对于妻子与家人他特别容易发怒；虽然在家不能有所解决，但他还是一直想着办公室里的问题。

### 情绪的干扰造成失败

很多人要休息的时候都带着难题上床。他们在心理与清绪上仍然想要处理事情，而那时却又是“做事”最无头绪的时候。

白天我们需要各种不同的情绪与心理组织。跟老板与跟顾客交谈时，你需要不同的“心情”；与发怒，易怒的顾客交谈之后，你必须改变心情才能与下一位顾客交谈，否则，在这种“情绪干扰”下你将不宜于处理其他情况。

一家大公司发现他们的一位助理莫名其妙地以粗野的口吻接电话。电话铃响时正在召开公司的一个重要会议，那时这位助理正陷于受挫与敌意之中，他那生气与敌意的口气先使这位打电话者吃了一惊，同时也使这位无辜者火冒三丈。因此

这家公司规定所有的助理在接电话以前，先休息五秒钟，并且微笑一下。

### 情绪的干扰造成意外的事件

调查意外事故起因的保险公司与其代理人发现，很多车祸的发生是由于情绪的干扰。如果一位司机与他的妻子或老板发生了口角，如果他遇到了挫折，而刚刚离开这种场合，他很可能发生车祸。他在不适当的情绪干扰下驾车，并不是在生其他司机的气，而是好象刚从梦中醒来，而梦中的他正生着很大的气。他自己也知道发生在身上的只是一个梦，可是他还在生着气，如此而已。

恐惧跟生气一样，也有如此的干扰作用。

### 镇静也会干扰

关于这点，你应该了解一种真正有益的事情，就是友善、爱意、平和、安静与镇定也有“干扰”作用。

如我们说过的，完全轻松、安静、泰然的状态下，一个人不可能感到恐惧与愤怒，也不可能感到焦急不安。因此，回到你“恬静的房间”就具有清理情绪与心情的理想功能，并且以前的情绪可以被蒸发掉，同时镇定、平和与安宁将会“干扰”到你马上要参加的一切活动中，可以让你感觉出来。

每次动手术以前，我都首先要练习“入静”，因为动手需要高度的集中、镇定、与控制力。将匆忙或个人的忧愁“干扰”在手术中，会造成悲剧。因此，我在片刻时间内在自己恬静的房间里完全轻松，以“清理”我的心理功能。

高度的注意力集中和忘却周围的一切，在手术中是非常需要的；但是将这些用在社交场合——不管是办公室里的面谈或盛大舞会——都非常不适合。因此，离开手术台后，我都认真地花几分钟时间留在自己恬静房间里，为另一个新行动作准备。

### 制造自己心理的雨伞

借着练习本章的技巧，你可以制造一把自己的心理雨伞，它将遮挡刺激的扰乱，带给你心里的宁静，并使你把事情做得更好。

总之，受扰或安宁，恐惧与泰然，其关键不在外来的任何刺激，而在你自己的反应和行动。切记：使你感到恐惧、焦虑、不安的东西是你自己的反应。如果你根本不作反应而“让电话继续响下去”，你是不可能受到困扰的，不管身边发生什么事都一样。马库斯·奥里利厄斯说：“要象不断受海浪冲击的岬角一样，屹立不移，安抚四周海水的愤怒。”

赞美诗第九十一首是一幅生动的字画，描绘一个人置身于夜晚的恐怖、白天的箭矢、瘟疫、诡计、敌人的罗网、危险（一旦人死在他身旁）之中，仍然感到安全，因为他在自己灵魂的深处找到了“神秘的地方”而不为外界干扰。也就是说，他对于环境里的恐怖“铃声”不作任何情绪的反应。在情绪上象威廉·詹姆斯所说的，完全不理睬罪恶与不快乐的“事实”，而自己感到快乐，也象詹姆斯·曼根所建议的，完全不理睬环境里不利的情况而感到泰然自若。

基本上，你是一位“行动者”，不是“反应者”。本书从头到尾我们一直提到对环境因素作适当的反应。但是人不

是一位“反应者”，而是一位“行动者”。不管愿意不愿意，我们并不是只对环境出现的因素进行反应而已，象一只船遇到什么风，就朝什么方向走。身为追求目标的人，我们先要行动。我们定下目标，决定路线，然后在追求目标的范围内进行适当的反应，而反应的方法必须能推动进展，帮助我们的目的。

### 你的情绪稳定剂

向目标前进的过程中，我们内心的稳定力就是必须加以维护的重要目标。对于指出我们是否离开路线的否定反馈资料，我们必须要有敏感性，这样才能沿正确的路线朝前继续推进。但是，在更正的同时，我们的船只必须保持稳定，绝对不要被一阵经过的海浪或严重的暴风抛弃、震动或击沉，如普雷斯科特·莱基表示：“不管环境的变幻，我们必须维持同样的态度。”

我们“让电话响”的态度，就是一种维护自己稳定力的心理态度，它使我们不被环境里的涟漪或大浪抛起，或震动得离开路线，或甚至被“冲碎”。

### 不要与稻草人搏斗

还有一种不合适的反应会引起烦恼、不安与紧张的，是对不存在的东西（除非存在于你的想象中）进行情绪反应的坏习惯。我们许多人不会对实际环境中的小刺激作过分的反应，而却在想象中虚构出稻草人，并且在自己的心理图像里作情绪的反应。除了实际存在于环境里的那些反面外，我们自我麻烦地加进自己的反面：即或许会发生这个或那个，如

发生某某事情时怎么办。在烦恼时许多人会臆造出心理图像：猜想或许会发生哪些不利的事，然后对那些反面的图像进行反应，仿佛它们是目前的东西。记着，你的神经系统无法分辨出真正的经历或生动想象出来的经历。

### “不动”是对虚假问题的最佳反应

同样，对于不实际问题的扰乱，你可以采用不做事的方法（拒绝反应），而不是采用做某些事的方法，“静化”你自己。就你的情绪来说，对忧虑图像的适当反应，是完全不去理睬它。在情绪上，你要生活在今天，并且分析环境、认识那些存在于环境里的真实物，然后自然地进行反应。为了做到这一点，你必须注意现在所发生的事，要全神贯注，这样的反应一定是恰当的反应，而对于虚构的环境，你就不会有时间去注意或反应了。

### 首要的装备

随时将下面的思想当作你的首要装备：

内心的纷乱，或是说宁静的反面，其起因几乎都是由过度的反应，也就是由于过分敏感的“警觉反应”。

电话铃响的时候，你练习“不反应”可以产生内心的镇定剂，或竖起心理的帷幕，将 you 与刺激物隔开。

练习拖延的习惯性、自动性、不加思考的反应，这个练习可以使你除掉过度反应的老毛病，也可以改善条件反射。

轻松是自己的自然镇定剂；轻松就是指不反应。每天练习身体的轻松，可以使你在日常活动中需要用到不反应的时候，照着你平时轻松的方法去做。



利用你心理恬静的房间的技巧作日常的镇定剂，来缓和紧张的反应，或用来清理你情绪机制里一些不适合新情况的“干扰”。

不要让你的心理图画吓得半死；不要与虚构的稻草人搏斗。在情绪上，只反应此刻的事实，不要理会其他东西。

练习：利用你的想象力勾出一幅心理图画，想象自己正坐在那里，静静地，泰然自若地不为外物所动，象本章前面所讲的让电话铃响下去。然后将这幅图画记在心里并且将平和、泰然自若、不为所动的态度“掺”进你日常的活动中。何时你对铃声作恐惧或焦虑的反应，你就自己说：“现在让我让铃声一直响下去。”然后，用你的想象力练习各种不同情况中的不反应，例如：想象当你的同事对你叫嚣、咆哮时，你静坐着不为所动；想象你一件件地处理日常事务，不管忙碌日子的压力，你镇定地、泰然自若地、不慌不忙地做；想象你不顾环境里的各种“催促铃声”与“压力铃声”，我行我素地继续这种稳定不变的方向；想象你现在正处于那些过去曾令你不安的情况里，现在已经能够无所反应地保持“稳定”、平衡与不移。

### 你的精神调温器

你的身体里面有一个调温器，这种辅助机制，不管外面环境的温度如何，能使你永远保持37摄氏度的体温。外面的气温或许在冰点以下 或许43摄氏度，而你的身体总是保持它原有的温度——37摄氏度。它能在环境里适当地发挥它的功能，因为它是应付环境的最佳气温，不管严寒或酷热，它永

远维持它的温度。

你的心里也有一个精神调温器，不管周围的情绪气候如何，它能使你维持情绪的正常气候与气温。很多人不会利用这个精神调温器，因为他不知道自己有这样的东西；他们不知道这个东西有能力；他们也不知道根本不须自己去应付外面的气候。但是，精神调温器对你的情绪健康和健全的必要性，与身体调温器对你的身体健康的必要性相比是不相上下的。现在你开始练习本章的技巧，好好利用这个精神调温器。

## 第十三章 危机：把危险 变成机会

我认识一位年轻的高尔夫球选手，他一直保持当地的最高记录，但是在大规模的巡回比赛却从未上榜。自己一个人或是跟朋友打球时，或是在奖金不高的巡回赛里，他的表现可说是毫无缺点，但一到大型比赛，他的成绩就变坏了，套用一句高尔夫球的术语：“他被压力绊住了。”

很多棒球选手能集中全力比赛，但是一到他们觉得自己处在“无计可施”的状况时就不行了，他们“吐不出气”，失去控制力，好象完全没有能力一般。

另一方面，很多选手在压力下面反而表现得更突出，好象局势使他们得到更多的力量与灵感。

### 在危机时使出更大能力

例如约翰·托马斯，他是波士顿大学打破记录的跳高选手，在比赛时经常比练习时表现得更出色。1960年2月，他刷新了世界记录，创下美国国内锦标赛2.15米成绩，而他赛前最高记录才2.06米。

在棒球赛中去代打的选手，通常不是打击率最高的选手，而经理时常换下打击率最高的选手，在关键时刻换上他们——“扭转乾坤”的选手。

一位推销员在重要的顾客面前，或许会感到词不达意，

施展不出技巧；另外一位推销员在同样情况下，或许会“机灵地将货卖出”，客观挑战使他施展出平日所未能发挥的能力。

不少女人在非正式团体的谈话中，可以显得非常迷人和优雅，但是在正式晚宴或大场面之中，结结巴巴，忸怩不安，甚至显得笨拙可怜；相反的，我认识一位小姐，她只有在大场合的刺激下才能泰然自若，而如果与她单独用餐，你会发现她很平庸，五官也不很迷人，可以被归类为平淡型；但是参加重大宴会时，她一切都转变了，场合的刺激使她苏醒了，眼睛闪闪发光，交谈机智甚至她的五官也让你觉得她是个美人。

有些学生平日的功课表现得很好，但是考试时却觉得头脑空白一片；又有些学生的功课平平，可是在重要的考试里却又表现得不同凡响。

### 金钱投机的秘诀

上述两种人的不同，并不在于一方有天赋的资源，另一方没有。这只是人们对危机局势的反应方式不同罢了。

“危机”是一种局势，这种局势可以帮助你，也可以损害你。如果你对局势的反应恰到好处，这个“危机”可以帮你使出平常没有的力量与智慧；如果你的反应不恰当，这危机就会让你施展不出你平日所具有的技巧、控制力与能力。

在体育比赛、事业或社交场合的所谓“金钱投机者”，都是那些能扭转“危机”的人。他们在挑战的刺激下表现得更加突出，而且能在紧要关头有意或无意地反应得良好。

要在紧要关头表现良好，你必须：

(1) 在没有动机情况下学习那些技巧，并且在无压力的情况下加以练习。

(2) 以攻击（不要以防御）的态度学习如何应付紧要关头；要应付局势的挑战，不是要应付局势的压迫；并且在心理有个积极的目标。

(3) 要学习衡量所谓“危机”局势里的真正意义，不可小题大作，也不要将小的挑战当作生死关头。

### 没有压力下的练习

在“危机”局面中，我们或许学得很快，可是我们无法学得很好。将一个不会游泳的人丢进没顶的水中，紧要关头使他划水而免于死，他会学得很快，能勉强游泳，但是他将无法成为一位游泳健将。他那赖以免于死的的划水动作定型之后，便很难使他学习到更好的游泳方式。他在需要游长距离的真正危机之下，可能会因为他那学得的动作而溺死。

爱德华·托尔曼博士是加州大学的心理学家兼动物行为专家，他说，人与动物一样，在学习的时候会形成环境的“认知圈”。在学习过程中如果没有太大的危机，这些图是广泛而一般性的；如果动物的动机太强，这幅认知图就显得狭窄而严谨，他所学到的也只限于解决难题的一种方式而已，如果这一方式在未来行不通时，他只好受困，无法找出另一种迂回的途径；他所培养出来的只是“一种反应”，既简单又无变化，都是预先固定的，对于新情况他容易失去自然反应的能力，他不能临时想出而只能遵循固有的计划。

压力耽误学习——托尔曼博士发现，让老鼠在非常紧要

的关头下学习与练习，它们在未来真正的危急之中经常能表现得很好。

比如：让老鼠吃饱喝足，使它们任意到处跑而走出迷宫，这时它们看起来没有学到什么；但是，如果这些老鼠后来饥饿时被放到迷宫里面，它们又似乎已经学到很好东西，因为它们能快速而有效地走出迷宫，跑向目标。饥饿使这些受过训练的老鼠面临危机能有良好的反应。

其它一些正在饥渴之下的老鼠，强迫它们学习走出迷宫，它们的学习情况并不良好。它们动机太强，到达目标的“正确”路线也固定了，如果这个固定路线受阻，它们就受困而且很难知道新路线。

同样地，学习时危机局势越紧张，学到的东西就越少，哈佛大学杰罗姆·布鲁纳教授训练两组老鼠走出迷宫寻找食物。一组12小时没吃过东西的老鼠经过6次尝试之后走出迷宫，另一组36小时没吃东西的老鼠需要20次以上的尝试才能走出迷宫。

在没有危机情况下练习——人的反应也大致相同。在失火的情况下，人要逃出失火建筑物需要尝试两三次之多，才能找出适当的逃出路线，而有些人就根本找不到路线。

动机过度会使推理过程受阻。自动反应机制因为过多的有意力量（过分尽力）而发生障碍，产生与“目的恐惧”相类似的东西，因而也丧失了清晰的思考力。勉强逃出建筑物的人，他们所学到的只是狭窄固定的反应，他们处在另外一栋不同的建筑物里面，或是轻微地改变一下环境，他们的反应与第一次的反应一样糟糕。

同样这些人，在没有火灾的情况下作失火演习。因为没

有危险的威胁，所以也没有那些干扰清晰思考或正确行动的否定反馈。他们练习镇定地、有效地、正确地陆续逃离建筑物；多次练习之后，遇到真正火灾时，他们能很有信心地采取同样行动。他们的肌肉、神经与大脑已经记住了一张广泛、概括、有伸缩性的“地图”，演练得来的镇定态度与清晰思考将会“带”入实际的火灾之中。

此外，他们也学到了如何逃出其他建筑物，或应付不同的环境。他们不囿于硬式的反应，而能够随机应变，不管面临的是哪种情况，他们都可以自动自发地反应。

很显然，适用于老鼠也适用于人类的寓意是；在没有压力的情况下的练习，将使你的学习更有效，以便在危急情况下，使你能表现得更好。

以模拟练习来维持稳定——吉姆·科贝特先生使用“模拟练习”这个名词，使它风行一时。当别人问他如何用控制与时机，击出左直拳击倒波士顿的健壮对手约翰·沙利文时，他说，准备上场以前，他对镜子里的自己挥动一万次以上的左直拳。

吉恩·滕民也是这样做的。在与杰克·邓普西实际对打以前，他私下在自己房间里做准备的练习，造出一个想象的邓普西，与他对打了一千多次。他取到邓普西以前参加比赛的影片，仔细地观察邓普西的每一个动作之后，就练习假想对打，他想象邓普西站在他面前，很想邓普西有某个动作，他就练习对付那个动作的对策。

哈利·劳得爵士是位著名的苏格兰演员兼喜剧明星。有一次他承认他在公开演出之前，通常自己在下面预演许多遍。劳得实际上是与想象的观众进行“模拟练习”。

比利·葛雷厄姆培养出他在听众前面讲坛上的个性以前，曾对佛罗里达州沼泽的柏树残杆练习讲道。大部分演说家，都利用类似的方法练习。演说家最常见的“模拟练习”形式，是对镜中的自己练习演说。我认识一个人，他放了6或8张椅子，并且假想椅子上都坐着人，他就这样对假想的听众练习演讲。

轻松的练习带来好成绩——本·霍报参加定期的高尔夫球巡回赛时，在自己的寝室里放着一根高尔夫球杆，每天比赛练习在假想的球赛塞中正确、轻松地挥动球杆。当他实际入场比赛的时候，他先在击球之前将正确的动作在心里回想一遍，然后将正确的挥棒动作交给“肌肉记忆”来做。

有些运动员尽量在没有压力下练习。他们或他们的教练拒绝记者观看他们练习，甚至拒绝公开发表练习消息，避免受压力的束缚。训练与练习尽可能安排得轻松而毫无压力，使他们在参加真正的比赛的关头，根本不会紧张。他们变成“冰柱人”，不会感到压力，也不会担忧自我的表现，只依靠“肌肉的记忆”来做出他们学过的各种动作。

“模拟练习”或“无压力的练习”，技巧很简单，成果很丰硕，所以有些人认为这种技巧是一种魔术。

我认识一位富孀，多年来她在社交场合里一直觉得神经过敏、不自在。经过“模拟练习”之后，她写信给我：“我在自己客厅里练习了一百多次的‘漂亮开场’。我走进客厅，与无数假想的客人握手，我微笑着，心里想对每一位说友善的话而且我真的大声讲了出来；然后我在‘客人’之间穿梭，这里谈谈，那里聊聊；练习优雅地、自信地走路、坐下与谈话。”



“我无法向你描述我是多么的高兴，我讲了出来你一定会感到惊奇，那就是在舞会上我过得很惬意。那时，我感到轻松与自信，虽然有些情况事先没预料到，但是我发现自己能与他们流利地临时对答。”

模拟练习启动自我表达——“表达”这个英文词的字面意思是“推出”、“用力”、“表现出来”；“压抑”这个词的意思是闭塞、限制。自我表达是一种自我力量、才华、能力的推出与表现，它等于点亮自己的心灵的灯火。自我表达是一种“是”的反应而压抑则是一种“不”的反应，它闭塞了自我表达，熄灭了心灵的灯火，使你黯然无光。

模拟练习，使你抛弃压抑因素而练习自我表达，让你学来正确的动作，而且画出存在于记忆里的“认识图”——一张具体而概括有伸缩性的地图。以后当面临真正危急或不利的重要关头时，你已经学到了如何镇静、正确地行动。你在练习时得到了肌肉、神经与大脑里的“记忆”并能将这些“掺”入实际情况中。此外，因为你是轻松无压力下学习的，所以你在实际情况中随机应变，自然而然地行动。同时，你的模拟练习也建立起自己的心理形象——一个正确行动、成功行动的形象。记住这个成功的自我形象，它能使你表现得更好。

用空弹演习培养优秀射手——一位初学手枪的射手，在不想射击的时候，时常觉得能够将枪举得一动不动。他举空枪瞄准的时候，手很稳；但是那支枪上了子弹，而他想得到分数，这时“目的恐惧”就插进来了：枪身上下、前后地晃动，象穿针引线的手在颤抖一样（见第十一章）。

几乎所有手枪射击教练都建议：初学者应多练习空弹射

击，以克服这种条件反射。射手镇定谨慎地瞄准，板起击锤，扣发扳机，射击墙上的目标。他镇定谨慎地注意自己如何握枪，注意枪身是否歪斜，是慢扣还是急扣扳机。他镇定地学习这些良好习惯，由于不过分仔细，也不过度担心结果，所以他没有目的恐惧感，经过千万次的“空弹练习”之后，他会觉得他能够握好已经上了子弹的手枪，他在这种心态下将子弹射出，此后也能照样镇定、谨慎地动作。

我的一个朋友也利用这个方式练习射鹌鹑。第一次打猎时，想射中目标的念头、鹌鹑飞起的叫声，以及他对结果的急切或说过分的动机，使他几乎每次都射不中目标。第二次打猎的时候，也就是他“模拟练习”的时候，他带着无弹猎枪出去；他没有必要兴奋，因为他无论如何也无法射出子弹；他没有过分动机，因为他带的是一枝空枪！那天他用空枪“射中”二十多只鹌鹑。当他射出 6 发真子弹的时候，所有的焦急与神经过敏都离他远去，他的同伴发现他掉了几颗钮扣，不过翌日他射到的 8 只鸟已经“值了”。以后他用 17 发子弹竟射中了 15 只鹌鹑。

模拟练习能帮你击中球——不久以前的星期六我到纽约郊外拜访一位朋友。他的 10 岁的儿子很想成为高水平的棒球明星，他的防守动作恰到好处，但是他击不中球，每次他父亲投出好球，他都绷紧身子，而出棒离球一尺远。我决定替他想个办法，我说：“你想击中球想得太热切了，又怕击不中，所以你无法清晰地看到球。”紧张与焦虑扰乱了他的眼力与反时动作，他的手臂肌肉不能按大脑的命令动作。

我说：“再投出十个球，可是你心里不要想击中，根本不去想它，你只要将球棒放在肩上，仔细地看着球。球从你

父亲的手里投出而经过你的时候，你的眼睛必须一直注意球。轻松地站好，只要看着球投过来就行了。”

试过10球以后，我再忠告他：“现在，再投几个球。你看球过来时，球棒还是放在肩上不动，自己在心里想象你挥棒打中球——结结实实地打中球心。”然后，我再告诉他继续保持这种想象的感觉，仔细地看球，“让”棒子挥动碰到球，但不要想猛击。这个孩子终于打中了球，经过几次轻易的击中之后，他终于能将球击到外边，因此我又多了一位朋友。

练习“不售货”的推销员——你同样可利用“击球”的技巧从事售货、教书、经商。一位年轻推销员对我埋怨说，他上门找顾客的时候往往会发楞，他唯一的困难，是顾客提出反对意见时，自己不能恰当地回答。他说：“顾客提出反对意见或批评产品时，我想不出什么话来回答，但是事后我又能想到许多方法来处理这种反对的意见。”

我告诉他假想对打与那个小孩子将球棒扛在肩上让球投过来的练习击球方法。

我告诉他假想对打与那个小孩子将球棒扛在肩上让球投须适当、自动地反应。过分紧张、过分注意、过分关心结果，会使功能发生故障。我说：“你在事后能想到正确的回答，因为你放松、解除压力了。现在你的问题是，你没有对顾客投过来的反对意见作快速、自发的反应，等于你没有打中顾客投过来的球。”

首先，我要他练习许多的面谈——真正地走上门，对顾客作自我介绍，推销自己的产品——然后要他想象每一种可能提出来的反对意见（不管多么怪诞的意见），同时要大声回

答。接着，我要他实际对一位顾客做“球棒扛在肩上”的练习，售货面谈的目的不在售货，他必须以不强迫顾客的心理来满足自己，登门造访的目的是严格训练“棒在肩”与“空枪”。

如他所说的，这种假想的对打“象奇迹般地有效”。

我年轻的时候，常常用模拟练习来做尸体的外科手术。这种无压力的实习不仅学到技术，还教会外科医师镇定、谨慎与清晰地思考，因为这是在没有生死问题的情况下的练习。

如何使“神经紧张”为你效力——“危机”（crisis）  
这个英文词是由希腊文转变而来的，它的字面意思是“决定性”或“决定关头”。

一个危机如同十字路口，一条向较好的目标，另一条向较差的目标。在医学上“危机”是个转机，能使病人病情恶化而死，也能使病人绝处逢生。

因此，每个危机的局势都是双向的。棒球赛到九局、双方平手、3人在垒的形势，使投手可能在此危机时成为英雄人物，也可能成为罪人。

休·凯西是一个最成功、最镇定、能随时解围的投手，有一次别人问他，处在比赛关键时刻心里有何想法。

他说：“我总是想象我希望做的与希望发生的事，从不想打击者要怎么样或我会发生什么事。”他全神贯注在他发生的事情上，自己觉得能够办到，而发生的事实也经常如他所想的。

这种态度是扭转危机局势的重要钥匙。如果我们面对威胁与危险关头时，能够保持攻击的态度、积极的反应，放弃

消极的态度、消极的反应，这种局势就会刺激你发挥潜在的力量。

几年前报纸刊载一位黑人“巨人”的故事，他做出连两辆营救车和很多人都无法做到的事。他将压扁货车的金属座位从无法动弹的司机身上举起来，空手将来往司机脚的刹车踏板撕开，空手将座位底下的火焰扑灭。事后找到这位“巨人”，经过证实之后，发现他根本不象“巨人”。他名叫查尔斯·琼斯，身高1.88米，体重82公斤，对于这件不寻常的功绩，他的解释是：“因为我讨厌火。”原来在14个月以前，他的房子被火烧为平地，11岁的女儿被活活烧死。我认识一位身材很高，但很文弱的人，他的房子着火时，他用手勉强地将钢琴垂直抬起，走下三步台阶，跨过四寸高的边栏，放在外面草地的中间。这部钢琴原是由六个壮汉搬进屋里的，但在危急的刺激之下，他却独自一人将它抬了起来。

### 危机产生力量

神经学专家哈德菲尔德对于普通人在紧要关头所产生的惊人力量曾做过广泛的研究，这种力量包括身体、心里、情绪与精神的力量。

他说：“普通的人，在紧急情况发生时会产生力量帮助自己，这种方式十分奇妙。我们过着畏缩的生活，避开困难的工作，除非被迫去做，或自己决定做时，才能发挥自己看不到的力量。面对危险时，我们的勇气就来了；被迫接受长期的考验时，我们就觉得自己拥有持久的力量，灾难造成我们所惧怕的结果时，我们就会觉得自己拥有象是从万能手臂

中滋长出来的潜在力量。普通经验告诉我们：当紧急需要的时候，如果我们不畏惧地接受挑战，自信地施展自己的力量，每一项困难与危险终都会被克服。”

诀窍在于“不畏惧地接受挑战”与“自信地施展自己的力量”。

也就是说，持勇往直前的态度，而不要有防御退避、否定的态度；“不管发生什么事，我都能应付，或我能看着这件事顺利完成”，而不要说：“我希望事情不要发生。”

记住你的目标——持有进取态度的因素是要保持方向。在心里记住你自己的积极目标，心里要想“通过”这个危急关头来达到你的目标。保持原先的积极目标，不要为了危急的形势而转入第二个目标（希望逃跑、躲开，避免）。借用威廉·詹姆斯的一句话；你的态度是“战斗”，而不是恐惧或逃避。

如果你能做到这一点，危急的形势可以刺激你产生额外的力量，帮助你达到目标。

莱基说过，情绪有“加强”力量的作用，而不仅仅是脆弱的标志。他认为基本的情绪只有一种，就是“兴奋”，再由兴奋产生恐惧、愤怒、勇气等等，产生何种情绪取决于你当时内心的目标——心里是准备克服、消灭困难还是逃避困难。

“真正的问题并不在于控制情绪，而在于控制那个会加强情绪的抉择。”（见普雷斯考特·莱基著的《自我吻合：个性的理论》）

如果你的意向或目标是要往前推进，是要面对危急关头并且克服它，那么奋斗将会再度增强这种趋势，让你产生向前进的更多的勇气和更大的力量。如果你看不到原来的目

标，而且你对目标的态度变成逃避危急，或寻找方法闪避危急，这种逃避的趋势也将再度增强，使你感到非常恐惧与焦虑。

不要把兴奋当作恐惧——很多人犯了一个毛病，惯于将兴奋的情绪理解为恐惧与忧虑，并将它视为不合适的现象。

任何一位正常而且能认清形势的人，面临紧要关头的时候，都会感到“兴奋”与“紧张”。除非在这个紧要关头引入你的目标，否则这种兴奋绝不是恐惧、焦虑、勇气、自信或任何情绪。它不是脆弱的象征、而只是象征你的力量增加了。

举例来说，杰克·邓普西在拳击比赛之前兴奋得坐立不安，甚至没办法自己刮胡子，但是他并不把这种兴奋解释为恐惧，也不因此而决定逃避。他勇敢前进，借着这种兴奋使他的拳头加入“炸药”。

有经验的演员知道，表演之前有兴奋感是种好现象，很多人在表演之前谨慎地“渐渐促成”他们的兴奋情绪，优秀的战士通常在战前是“觉得兴奋”的人。

很多人在赛马场下的赌注，都是根据哪匹马就位之前比较“紧张”来做决定。驯马手也知道，一匹在赛前会紧张或“精神焕发”的马，通常都表现得比平日出色。“精神焕发”是个很恰当的词。在紧要关头，你所感到的兴奋是种“精神”的输入，你应该作如此的解释。

不久以前，我在飞机上遇见一位多年不见的朋友。交谈之中，我向他是不是象过去一样举办许多的公开演说，他回答说，事实上他已经换了职业，这样他才可以做更多的演说，而且现在每天至少做一次的公开演说。知道他对演说的热爱

定后，我说他能有这份工作再好不过了。他回答：“是的，在某方面来说是很好的，可是另一方面不怎么好；我不能讲得象从前一样好，我常演讲，所以演讲成了我的一顶陈旧的帽子，心底不再有那种我将会发挥得很好的兴奋感。”

有些人在重要笔试的时候显得非常兴奋，以至于不能清晰地思考，甚至不能握住铅笔；同样的情况下，有些人却显得很振奋，而且出现“想象不到的灵感”——他们的心智力比平日更好、更清晰，记忆力也变得更敏锐。产生不同的并不是兴奋本身，而在于你对兴奋的使用方法。

### 最坏的情况是什么

好多人易于夸大紧要关头的潜在的“惩罚”与“失败”面，这样做等于是利用想象力做损害自己的事情，不然就是根本没用想象力去“看”真正的情况，而一味习惯地、不加思考地反应，仿佛每一单纯的机会或威胁都是生死之间的事情。

如果你面临的是真正的紧要关头，你就需要大量的兴奋。在紧要关头能利用兴奋带来好处，但是，如果你高估危险或困难，如果你反应的对象是错误、歪曲、不实的信息，你很可能招来过度的兴奋。实际的威胁低于你的估计，所以你的兴奋无法加以适当的利用，而这些过量的兴奋又不能借创造性的行动“排除掉”，所以它就留在你的体内，封存起来，称为“神经过敏”。极度兴奋会伤害你，而不会帮助你，因为它不适当。

罗素是位哲学家，也是数学家，他曾经提到利用一个有



效的技巧来缓和自己过度的兴奋。他说：“要是有什么不幸的事情威胁你，你就认真仔细地考虑可能发生的最坏的情况，正视可能发生的不幸之后，找出健全的理由，使自己相信这不是那种可怕的灾祸。这些理由是并不难找的，因为，发生在一个人身上的事，总会有改变整个宇宙的重要因素。你正视着这个最坏的可能性，怀着真诚的信心对自己说：‘总之，这并没有多大关系’，然后，你会感到自己的忧虑迅速地消退。这个过程或许要重复多次，但是到最后，如果你面对可能发生的最坏情况已经不会感到退避，你会发现忧虑已经全部消失以尽，代之而起的是一种无上的喜悦。”（见罗素著《幸福之路》）

卡莱尔如何找到勇气——卡莱尔证实这种方法曾经将他“永远不是”的展望转变为“永远是”的展望。他一度曾陷于深深的精神沮丧：“我的北极星已经消失了，在那一片暗淡的天空里，没有星光的闪烁……宇宙是部浩大、死寂、不可抗拒的蒸汽发动机，不停地滚动着，冷漠地将我的肢体一块一块地碾碎。”在这种精神崩溃之下，他唤起了自己的新生：“我自问：‘你怕什么？象个懦夫一样，终日厌烦与啜泣，这里退缩，那里颤抖，可鄙的双足动物！你面对的是何种恶劣情况？死亡吗？好，就算死亡吧！倾诉地狱的痛苦，以及人鬼的苦痛对你的伤害吧！难道你没有心肝？难道你受不了苦？身为自由之子，纵然被遗弃，也要将地狱掷在脚下。让死亡来临吧！我将迎上前，跟它搏斗！’”

“我这样想的时候，好象有一道火焰涌进我的灵魂。身上的恐惧被抖落之后，一股无可名状的力量，一阵冲动，似乎是神使我强大了。从那时起，我改变了抑郁的脾气，我不

再恐惧，也不再牢骚满腹，而充满义愤，执着热切地等待挑战。”

罗素与卡莱尔告诉我们如何在严重的危机之下，保持勇敢、目标坚定与自信的态度。

跨过小山——但是我们大部分人，都硬要将细微、假设的威胁解释为生死的场面，而让自己被“甩出轨道”。

有人说过，危害的最大的原因是小题大做。

一位拜访重要顾客的推销员，或许会觉得仿佛要和他进行生死攸关的交易。

一位初入社会的少女面对第一次舞会，或许会觉得仿佛生命正在接受审判。

很多求职面试的人，仿佛他们“吓得要死”等等。

很多人在面临紧要关头会有这种“生死攸关”的感觉，或许是因为人类的祖先将“失败”是当做“死”的近义词而遗留给我们的。

不管它的起源如何，许多病人的经历显示出这种情况可用镇定、合理的情况分析来治疗。自己问自己：“如果我失败了，可能会发生什么最坏的情况？”不要自动、盲目、不合理地随便反应。

你又有何损失——经过详细的观察，我们可以发现所谓的“紧要关头，”大部分不是生死攸关的事情，而是一种进展或留在原地不动的机会。比如：一位推销员可能遭遇的不是得到订货单而使自己的表现比以前更出色，就是拿不到订单而使自己的表现和以前一样差。应征者不是得到职业，便是得不到职业；得不到职业所处的地位与应征之前的地位毫无差别。初入社会的少女可能会遇到的最坏情况，

是自己在舞会上默默无闻，没有激起社交圈的大波动。

很少有人知道这种态度的改变会激发雄厚的潜在力量。我认识一位推销员，将他的态度“一切都决定在这一次”改变为“我无所失，也无所失”后，自己的收入增加了。

演员沃尔特·皮金说过，他的首次演出是“败涂地的”，当时他可以说是“吓得要死”，但是第二次出场以前，他自己推理说，既然我已经失败了，出场又有什么损失，如果我完全不出场，我就是个彻底失败的演员，因此他不必担心再度的失败。第二场上台后，他举止轻松自然，竟然一鸣惊人。

总而言之，通过紧要关头的钥匙就是“你自己”。练习本章的简单技巧之后，你便可以象那些在你前面的人一样，学到如何将紧要关头扭转为创造的机会，使它为你效力。

## 第十四章 培养必胜的心理

每个人的自我创造系统是有意识的。换句话说，它是按照目标及结果而发挥它的作用的。一旦你为它指定一个要到达的目标时，它就一定会用它的自动引导系统，达到比凭自己有意识的“意志活动”更好的结果。你用想到最终结果的方式来提供目标，你的自动系统便会提供你所需要的方法。假如肌肉要做某一动作以产生最后结果，你的自动系统就是自动指引它如何去做这个动作，比苦思冥想更准确细致。要是你需要什么主意，你的自动系统也会提供。

### 时刻想着可能性

要达到这种境界——“你”就得提出目标，而且要提出一个能启发你的创造能力的目标，必须以现在的可能性去考虑其最后的结果。目标的可能性一定要非常明确，使它能在你的大脑及神经系统中成为“真实”。实际上，你要能真实地感到现在已经达到目的才行。

乍看之下，这种说法是困既难又神秘的，其实不然。我们在日常生活中每天都这样做着。比如，可能发生不利的想法，可使我们忧心如焚，伴随而来的就是焦急、无能或是屈辱的感觉，这是怎样产生的呢？按实际情形而论，我们是在提前尝试某种情况下的心情，仿佛我们已经真的失败一样。我们使自己看到了失败，不是模糊或笼统地看一下，而是活

生生和详细地想出来的。

记住前篇强调过的，我们的大脑和神经系统无法分辨什么是真实的，什么是生动的想象。我们的自动创造机制总是按照环境来行动和反应。关于环境或情形的唯一信息是你相信那是真的。

### 人的神经系统不能分辨 “真正失败”和“想象失败”

要是我们念念不忘失败，而且不断地活生生地把失败的印象灌输给我们的大脑中枢，我们的神经系统也确认它是真实的，那我们就会产生失败的感受。

相反，若我们头脑中一直充满积极目标，又一再生动地把这个目标向自己灌输，使它更加深刻清晰，并且把它看作是一个已经实现的事实，那我们就会产生一种“胜利的心态”：自信、勇往直前而且深信会成功。

我们无法窥探我们的创造机制，看它目前的状态是站在成功的一面还是失败的一面。但是我们可以用我们目前的心境和想法来确定它目前的状态。当它是“处于成功状态”时，我们就会有“稳操胜券的心态”。

### 将你的机制指向成功

要是潜意识创造机制的运用有什么秘诀的话，那就是，唤起、抓住及启发成功的感觉。当你感到成功及自信时，你就会有成功的行动。要是这种感觉非常强烈，那就会无往不胜。

“必胜的心态”本身并不会使你成功，但是它是一种象

征，象征着我们正朝成功迈进，就如温度计一样，温度计本身不能使其所测量的地方变得更热，不过，温度计对我们的体温却有很大的用途。记住：当你能感到必胜的心态时，你的内部机制就已经在成功的方向上定向了。

有意地促成自发力量，反而会摧毁自发行为，只要简单地定下你的目标或最后的结果，反而有效得多。要清晰而生动地对自己灌输这种目标，再体会当你到达目标时的那种心情，你就会自动自发地产生富于创造性的行为。换句话说，你如此做就是利用你下意识的力量，而你的内部机制也就向成功的方向定了位；就会引导你作出正确的肌肉动作及调节；也就会使你想出更富有创造性的见解，以及其他种种达到目标的必要事物。

### 必胜的心理赢得高尔夫球锦标赛

卡<sup>田</sup>·米德尔考夫博士在一九五六年《老爷》杂志上的一篇文章中说到“必胜的心理”是高尔夫球赛中争取冠军的真正秘诀。他说：“在去年名人赛中，我挥出第一杆的前四天，我有一种我一定会赢的感觉，我觉得我挥杆击球的每一个动作都恰到好处，肌肉活动也使我称心如意，挥击自如。在将球打入洞时，我也同样有那种美妙的感觉，我明知我握杆的姿势及两脚的位置仍和往常一样。但在我心中一有那种感觉之后，我只要随意一挥，就稳操胜券了。”

米德尔考夫还说：“那种必胜的心理，是每个高尔夫球高手获胜的秘诀。”当你有这种心情时，连球都会听你的话，而且这种心情似乎也可以控制那不可捉摸的“运气”。

唐·拉森是历史上世界高尔夫球大赛中唯一能击出完美

一局的人，他说他在击出此局的前一晚，他有“一种疯狂的感觉”，使他感到第二天他会击出完美的一局。

几年前，全国体育新闻都用头条新闻来报道约翰尼·门杰的动人表现，那位佐治亚洲如塔克队的中锋，在一个赛季后的一次保龄球赛中，有惊人的表现。他说：“那天一早我起床后，就有一种感觉，觉得那是非常美好的一天。”

“这事也许难办，但是可以办到”

“必胜心理”真如魔术般地具有功效。它似乎可以推毁困难和障碍，并利用错误及失算来达到成功。彭尼曾经说过，在他父亲临终时，他听到父亲说：“我知道吉姆（彭尼昵称）一定会成大器的。”打从那时起，彭尼就觉得他会成功——而且是无论如何都会成功，虽然他那时并无资本，一文不名，也没受过什么教育。今天，彭尼那大大小小的公司，竟是在不可能的环境及艰苦中成立起来的。每当他感到沮丧时，他就会记起他父亲的预言，觉得无论如何要克服这些困难。

在他发财之后，他曾一度失去所有的钱，那时他年纪已相当大了，有很多人在他那个年纪早已退休了。他发现自己又是一文不名，年岁又大，希望渺茫，不过他又再度记起他父亲的话，不久，便又充满了那种“必胜心理”，对他来讲，这已是习惯成自然了。于是他便东山再起，数年之间，他的店铺开得比以前还要多。

亨利·凯泽曾说过：“每当我碰到一件很伤脑筋的难事时，我便物色一位乐观而又热心的人去办，他会热衷而满怀自信地去解决问题，他有足够的勇气及想象力，以小心的

计划及勤劳的工作，来抓住那种轻松的心情，他会说：‘事情虽然棘手，但还是可以办到的’。”

### 必胜心理使莱斯·吉布林成功

莱斯·吉布林是著名的人际关系诊所的创始人，并且是《如何得到力量及自信心》一书的作者，他在看了本章的原稿之后告诉我，他是如何利用想象力配合那种必胜的心理，而神奇般地获得成功的。

莱斯作了好几年成功的推销员和经理，也曾做过一些公共关系工作，赢得了人类关系专家的头衔。他虽然喜爱他的工作，但是却想将其范围扩大。他对人的研究最有兴趣，在经过几年理论和实际研究之后，他认为他已经找到有些人何以不能与其他人和睦相处的答案了。但是，他当时最大的障碍，就是缺乏演讲的经验，无法将其发现表达出来。

莱斯说：“有一晚，我躺在床上想我的那个大心愿，我唯一的演讲经验不过是在听推销汇报时，对我那一小群推销员讲话，以及在服兵役时充当兼任教官的经验罢了。每当我想到要面对许多听众说话，我就吓得说不出话来。我绝想不到我会讲好一次演讲的。但话又说回来，我当时能泰然自若地对着我的推销员谈话，而且能毫无困难地对一群大兵讲话。于是我就躺在床上，重新抓住我对一小群人讲话时那种自信和成功的心情。我记起了当时的心情及随之而生的一切细节。而后，我又想象自己是对着很多听众发表人际关系的演讲，同时心里又想到自己面对一小群人时那种怡然自信的心情。我心中想到的是怎么站法，我可以感觉到我脚踏在地板上的压力。可以看到听众脸上的表情，也可以听到他们的



掌声，我见到自己作了一次成功的演讲了。

“似乎是有什么东西在脑中跳动一样，我感到兴高采烈。在那一瞬间，我相信我可以办到。我已经把过去的那种成功及自信的感觉，融合到想象自己未来事业的画面中去了。对我来说那种成功的感觉是如此的强烈，使我立刻产生一定能办到的感觉。我得到了你所谓的那种‘必胜的心理’，从那时起，这种心理就一直没离开过我。那时我虽然还看不出有任何途径可循，而且我的梦想似乎也不大可能实现，但是，在短短的3年中，我就使自己的梦想实现了——几乎和我想象中的感觉一模一样。由于我当时还没什么名气，加上缺乏经验，所以没有一个单位请我演讲。但这并没有难倒我，我便自己请自己，直到今天还是如此。现在，要请我演讲的请柬，已多得使我无法应酬。”

今天，莱斯·吉布林已成为人际关系的权威。他经常一夜之间就赚进几千美元。美国已有两百多家最大的公司花钱请他去对职员们实施人际关系训练，并对症下药地开导员工们。他的巨著《如何得到力量及自信心》已成为这一领域的经典。这一切都是从他幻想中的一个画面和那个“必胜心理”得来的。

### 必胜心理的科学解释

控制论的发展，使我们对稳操胜券的心理如何发生作用有了新的认识。以前我们讲过，电子辅助机制是如何利用储存的资料（相当于人类的记忆力）来记忆成功的动作和重复那种动作。

技术的学习大致说来，也不过是一种尝试和错误的练

习，直到有几次“击中”，成功的动作才刻入我的记忆。

控制论学者们已制成一种叫做“电子老鼠”的仪器，这种仪器可以使老鼠在迷宫中自行找到出路。当它第一次进入迷宫时，它会经历无数次的错误，不断碰撞墙壁和障碍物。每次碰到障碍物时，它就转90度再往前走。要是再碰到障碍物，就再如法炮制。这样经过无数次的错误，停止这种实验，它终于能从迷宫中走出。当“电子老鼠”成功地穿出迷宫之后，它就已经“记得”那几次成功的转法。所以，当它第2次穿过迷宫时，它就重复或“重做”那几次成功的动作，于是便轻而易举地走出了迷宫。

实习的目的在于重复实验，不断地改正错误，直到“击中”一次为止。一旦有了一次成功动作的模式，这个模式不仅从头到尾地储存于我们的记忆之中，而且还会存于我们的神经系统及组织中。我常常听到的谚语，一般都是得体且一语道破的。但是，当我们说“我从骨子里就知道我会办到”时，就差之毫厘，谬以千里了。米德尔考夫博士说：“可是，当时我有一种将赢得那次冠军的感觉，这种感觉清晰得如刻印在脑海中一样。”那时他也许是不自觉的，但却非常适宜，它说明了这种最新的科学概念；它告诉了我们学习、记忆或幻想时我们脑海中的情形。

### 人的头脑如何记忆成功和失败

人脑生理学方面的专家如约翰·C·埃克尔斯博士和查尔斯·淋里顿爵士等曾告诉我们，人大脑的灰质包括大约一万亿个神经细胞。当我们的思考、记忆或幻想时，这些神经细胞释放出一些可测量的电流。当我们学习或体验某事时，

这些神经细胞便在我们大脑里组成某种模式的“链”（或在头脑中刻下某种模式）。这种模式并非真正的“沟”或“痕迹”，而是与“电路”相近似的东西——也就是与录音带上磁质点相类似的神经细胞间的连接。因此，一个神经细胞可以成为一个模式的一部分，使我们的头脑有无穷尽的学习与记忆能力。

这种模式或痕迹在脑子里储存起来，以备日后之用。当我们记忆往事时就会将资料储存库重新‘启用’或‘重新放出’。

埃克尔斯博士说：“灰质中各细胞间相互连接的形式之多，是无法想象的；其广泛的程度只有使我们把灰质当成一个综合活动的大整体来看，要是我们把人脑当作机器，我们不得不承认，它是目前为止最复杂的机器，它复杂的程度，远非最复杂的电脑可比的。”（《想象心理学》见1958年9月份英国科学杂志。）

今天，科学已经证实了每当我们有过一次成功的动作，我们脑子里便有一种“刻记”或动作模式的电路纹存在。要是你想把那个成功动作的模式重新唤起或“重放”时，它就会自行发生作用，而你却只要和米德尔考夫博士所说的：“挥杆一击’，便能听其自然地稳操胜券”。

当你重新唤起往日成功动作的模式时，同时你也重新拥有了那种心情或伴着它的那种“必胜的心理”。同样理由要是你能重获那种“必胜心理”，你也可以同时唤起那种“必胜的动作”。

### 把成功模式注入灰质中

哈佛大学校长埃利奥特曾以《成功的习惯》为题作过一

次演讲。他说，很多小学生在学校的功课不好，考试失败，是由于没有给他们足够数量的容易成功的功课，以至于他们没有机会去发展一种“成功的气氛”，或是我们所称的“必胜心理”。他说：在早期生活中没有经历过成功的学生往往没有机会养成“成功的习惯”——那是在从事新工作时，自然有的一种信念和自信。他鼓励老师们在教一年级时，为学生安排一些容易成功的工作。使学生们有机会体会到成功的欣慰。那种工作必须是学生能够胜任同时能引起他们兴趣的，使他们感到热衷而引起自发的创造性。埃利奥特博士说：“小小成功”可使学生们有“成功的感觉”，这对他日后的工作会有不可估量的帮助。”

我们是可以得到“成功的习惯”的；只要按埃利奥特博士对老师们的建议去做，我们便可在任何时间、任何年龄，把成功的感觉注入我们头脑的灰质中。要是我们一直都为“失败”而耿耿于怀，很可能就会染上“失败的感觉”，而使我们的所作所为遭受不利的影响。要是能妥为运用，使我们在小事上成功，那就会造成一种成功的气氛，它可以延伸到大事的成功上，我们便能做更困难的事，在成功之后就可以有资格去从事更富挑战性的事了。所以，我们可以说，成功是建筑在成功的基点上，“一事成功，万事如意”一词再真实不过了。

### 慢慢来就是秘诀

举重者练习举重之初，通常是从他们举得动的重量开始，过一段时间后，才慢慢增加重量。优秀的拳击运动员经理人，都是为他的拳击手先安排较易对付的对手，而后逐渐

使他和较强的对手交锋。我们可以把这一原则应用到每一地方，这个原则就是先从一个易于成功的“对象”开始，逐渐推展到较为困难的工作。

巴甫洛夫临终时，有人问他如何指导学生成功。他说：“热诚而慢慢来”。

即使在我们已经培养出高度技巧的地方，“稍加抑制”有时还很管用。把我们的目光稍微放低一点，以一种轻松的心情去练习。对于一个人在学习进展中达到所谓“停滞点”时，这一点特别正确。所谓“停滞点”，便是到达那一点时，再用功也无法获得更进步之处。这时若硬逼着自己冲过这个“停滞点”，便很可能产生出紧张、困难等种种“习惯性感觉”。在这种情况下，举重者可减轻重量，而去练一会儿“易举”的重量。一个显然毫无进展的拳击手，这时就会被安排和较易应付的对手比赛。保持世界打字速度冠军荣誉多年的阿尔伯特·塔格拉，每当他提高到“停滞点”或学习高峰时，他就练习“慢打”——用比平时慢一半的速度打字。我认识一位有名的推销员，他在推销量停滞时也使用这一原则。首先，他不再去推销大生意，也停止去找“不好对付的买主”，而集中精力向能够“手到擒来”的买主作小笔生意。

### 如何注入成功模式

每个人都可能成功过，但不一定是很大的成功。比如勇敢地对学校里的高个同学揍一顿、赛跑领先、在公司野餐会中赢得小彩，或在三角恋爱中赢得美人垂青等微不足道的事，或是一次成功推销的记忆，或是成功的生意经历，或是在县市博览会上赢得烙饼比赛第一名等等。成功本身其实还不如随

它而来的那种成功感觉重要。我们所需要的经验就是做成我们想做的事以及实现我们的计划，同时使我们感到满意。

回忆往事，让那些成功的经历再生吧！把那些成功的景象，尽你所能地在你的想象中充分地重现。用你的心去“看”这个景象，不是走马观花地看，而是把那些成功经历的细微小事都一览无余才行。是什么声音？周围是什么环境？附近有什么景象？现场有什么东西？是哪年、什么时候？你当时感到冷还是热？……等等。越是仔细越好。假如你能把当时的情景记忆得很仔细，你就会重新找回当时的心情。特别要重温你那时的心情，假如能使往日的心情再现，它便可在今天重生。如此你便会感到自信，因为自信是奠基在过去成功经验的记忆之上的。

在唤起“成功的心情”后，现在把你的思想放到重要的交易、会议、演讲、生意、高尔夫球赛以及任何你想成功的事上去。用你的想象力，让自己看到想象已经成功时的作为和心情。

### 积极的、建设性的顾虑

在精神方面，你要开始把完全成功的想法向自己的头脑灌输。别勉强自己，不要用尽心思，一心一意地要产生你所要的想法。只要象你在担心时一样就行了，只不过现在你要“担心”的是一个积极性的目标和好的结果罢了。

不要一开始就逼迫自己对你想要的成功有绝对的信心。这对你的精神来讲是吃不消的，凡事必须“慢慢来”。开始，要象你担心将来时一样，想到你所希望的结果。在你担心时，不要认为结果会不利。相反你要慢慢来，通常在开始

先用“假如”，在心中对自己说：“如果这样的话”，再把这个想法一再对自己复述。把它“说着玩”，其后就用“可能”的观念对自己说：“无论如何，这种事是可能的”。最后，就要用想象力了。假若你开始就对自己描出各种消极的可能，再地向自己灌输这种情况，等到这些景象慢慢让你变为“真实”时，便有各种与之相适的心情出现了，如同想象的结果已经实现一样，这就是恐惧和忧虑产生的过程。

### 如何培养信心和勇气

信心和勇气也是经由同样过程产生的，只是开始时的目标不同罢了。假如你存心花时间去担心某件事的话，那么，何不作建设性的担心呢？先将你最希望的结果规划出来，并清楚地开始用假设。“假若最希望的结果实现了”，再提醒自己，无论如何这是可能发生的事。当然它不一定发生，只是可能而已。

在精神上，你可以接受这些逐渐增加的少量乐观及信心。把这个希望的结果，想成一种明显的可能后，就开始想象这种希望的结果会是什么情形。把这些精神画面仔细观看，并将每个细节加以详细描绘，把它们一再放给自己看。当你的想象更详细，又一再重复放时，与这些想象画面的有关感觉出现了，正如这种希望的结果已经实现了一样。这时，这种有关的心情便是信心、自信、勇气——或是一并而来的那种“必胜的心理”。

### 不向恐惧屈服

有“血胆将军”之称的巴顿将军是第二次世界大战时的

名将，有人问他，他在开战之前是否曾感到恐惧，他说：“有。我常在重要会战前，甚至交战中发生恐惧。”但是，他又说：“我绝不向恐惧屈服。”

假如你在从事重大行动之前，经历到恐惧及焦虑的失败心理时，不能把它当作是你必定会失败的“象征”。这决定于你对它的反应，以及对它采用的态度。假如你服从它并且任它摆布，那你很可能有不好的表现。

首先，对失败感的了解，以及对恐惧、焦虑、缺乏自信等的了解是很重要的。它们不是上帝的意旨，也不是应运而生的。不是天使传布的誓约，也不是代表已经注定的失败“命运”。它们是由你心中萌生的，只不过代表你的态度，并不代表你遭遇的外界事实。它们表示你低估了自己的能力，高估并夸大了你面临的困难，你所唤起的不是过去成功的记忆，而是失败的记忆，以上是这种感觉的全部意义。它们既不代表任何事实，更与未来真正发生的事无关，而只是你对未来事情的精神态度。

知道了这个情况，你就可以毫无顾虑地接受或拒绝这种消极的失败心情，服从它，受它指挥，或是不管它而勇往直前，完全由你的态度决定，甚至你还可以利用它来帮助

### 把消极心情当作挑战来接受

假如我们以积极进取的态度来对付消极心情，它们就会变成一种挑战，自动激发起我们内心自发的力量。困难、威胁、恶毒等想法，使我们内心产生了更多的力量，假使我们以积极而非消极的态度去应付，在上一章里，我们已经谈到：“激动”——只要解释及运用得当的话——对我们的工作有益而无害。



这决定于每个人是否将消极的心情当作资本或债务。在这方面有一个最惊人的例子，就是杜克大学心理学实验室主任莱因博士所作的研究。他说，一般地说旁观者的消极暗示，例如不在意和不相信的表情，会对正在“猜”某一叠牌顺序的受试者产生不利的影 响。在其他方式的遥测中，受试者的遥测能力也是如此。称赞、鼓励、“倾向”的主体几乎都可使他得到更高的分数或更好的成绩。打击，反对的暗示，几乎总是使受试者的得分戏剧性的突降。不过偶尔也有受试者把这种反对的暗示当作“挑战”，而有更好的表现。例如有个叫皮尔斯的受试者，在这种情形下常比纯粹猜测的得分多（每 25 张卡片可猜中 3 张），莱因博士调动皮尔士争取更高分。于是在他每次猜牌之前，都对他说：他绝猜不中下一张。“很明显地，这次试验中，皮尔士可说是因受高度的挑战而得到更高的分数。打赌只是使他更热衷参加这次测验的一种简单方法而已”。莱因博士说，这样的结果使皮尔士把 25 张卡片都猜对了。

有个名叫莉莲的 9 岁儿童，在不与任何人打赌，不怕失败的情况下，得分较平常为多。为了测验受试者，使用 5 毛的赌注对她施以轻微“压力”，她全猜对时便可得到 5 毛钱。于是在猜牌时，她的嘴唇一直不停地动，似乎在自言自语一样。结果她把 25 张卡片全猜中了。当有人问她自言自语些什么，她才说出她对威胁所采用的积极进取态度，她说：“那时我一直在祈祷我自己能猜中 25 张。”

### 对付自己的消极暗示

每个人几乎都会认识一些因别人说他“办不到”而受打

击并且遭受失败的人。同样，也有人在听到同一句话时，反而奋起应战，非成功不可。亨利·凯泽的一位同事说：“假使你不要亨利作某一件事情时，千万别自作聪明地告诉他：那是不可能办到或他办不到——因为那样他准会办，而且不办到绝不甘休。”

当我们听到别人对我们有消极暗示或建议时，我们也应该以同样积极进取的态度去应付。这样做不但可能且很实际。

### 以优汰劣

我们的心情是不能用意志来控制的，它也不可能象我们的思想一样自如。若不能用命令控制它，我们可以用计谋来支配它。若不能用直接动作控制它，那还可以间接控制它。

“坏”心情不能用有意的行为或意志力驱走，但是却可以用另一种心情来替代。用正面攻击无法驱走消极心情时，可用积极心情取代之，以达到驱逐它的目的。切记心情是随着想象而变的，它与我们神经系统接受的所谓“真实”或“环境的真相”是互相吻合的，是相等的。当我们发现自己心情不好时，就不该再集中精神想它，甚至竭力去驱走它；相反的，我们应集中精神去构思一个积极的想象——使我们脑海中充满安全、积极进取的想象及记忆。

一旦我们这样做时，消极的心情就会自动地烟消云散。我们就会生出与新想象的事物相称的心情了。

若是我们集中全力于“赶走”或攻击我们的忧虑想法时，我们就必须集中全力于消极想法。这样，即使我们成功地驱走了忧虑，但是仍将有一个新的，甚至更严重的忧虑会

乘虚而入——因为那时精神的一般状况仍是消极的。耶稣警告过我们要随时小心翼翼，否则刚清除了一个心头魔鬼，接着就会有7个新魔鬼乘虚而入。他也劝告我们，不要与恶魔对抗，而要以好对坏，以优对劣。

### 用代替来治疗担心

马修·查佩尔翰士是近代心理学家，在他的《如何控制担心》一书中有同样的建议。他说：“因为我们时时练习担心，甚至成为习惯，于是我们都成为好担心的人。我们有沉溺于过去消极想象和预期将来的消极事物的习惯。”忧虑产生了紧张，忧虑者于是以“想法”来中止忧虑，结果变成了恶性循环。“想法”只有助长紧张，而紧张中又能产生“使人担心的气氛”。因此他说：“治愈忧虑的唯一方法，便是遇到担心的想象便习惯性地以愉快的想象来取代它。每次你为了一件事担心时，便应该把它看作‘信号’，而马上用过去或将来可能发生的愉快想象来填满头脑，代替消极的忧虑。一段时间后，它便会不攻自破，因为它已成为反担心练习的刺激剂了。”钱查佩尔博士说：“忧虑者应该做的工作，并不是要制服忧虑的原因，而是要培养改变精神方面的习惯。”只要是在消极失败的心理上，怀有“希望别出了”这一类态度时，他总会担心不已。

心理学家戴维·西伯里说：“我父亲给我最好的忠告，就是每当发觉有消极心情时，就要立刻实行‘适当的’积极想象法。”这样一来，消极心情就不攻自破了，因为它变成一种触发积极心情的“信号”了。

当我还是一个医科学生时，常常被教授叫起来口头回答

病理方面的问题，不知怎的，当我站起来面对其他同学时，就感到满怀恐惧、焦急而不知所云。而在另一个场合，若要我一面在显微镜下看片子，一面回答打印好的书面问题，我的态度就判若两人。那时我泰然自若、自信、坚定得很，因为我对那个题目了解得很清楚。那时我有种“稳操胜券的心理”，成绩也就好了。

于是，在那学期的后半段时间，我已经有了经验，每当我被叫起来回答问题时，我就假装没有看见别人，而是在看显微镜。如此，我就觉得泰然自若，“必胜心理”取代了消极心理，我便能滔滔不绝地回答问题了。那学期结束时，我在口试、笔试两方面的成绩都很好。

消极心情终于变成可以触发条件反射而引起我“必胜心理”的“信号”了。

今天，我已经能够在世上任何地方对任何听众演讲而毫不惊慌失措，因为我不紧张而且对我要讲的东西知道得很清楚。更甚者，我还使旁人也参加讲话，使他们也感到毫无拘束。

在我25年整形外科医生的生涯中，我曾替面目全非的士兵，天生的畸形儿童，以及在家里、路上或做事时遭到意外事件的男、女、老、幼动过手术。这些不幸的人以为他们绝不会有那种“必胜心理”了。但是，我使他们恢复正常面目后，他们的这种消极心情就被对未来满怀希望的心情所取代了。

在我使他们重获“必胜心理”时，我自己对此道也大有成就了。在帮助他们改进自我形象时，我也改进了我自己。假使我们要生活得更美满，我们大家都要正确对付自己内心

的伤痕、我们的消极心情。

### 选择取决于自己

我们的内心是一个广大的累积过去经历及心情的精神仓库——它储存着我们成功与失败的经验。这些经历和心情都象已经录好的录音带一样，是录在我们脑子灰质上的神经电波，记录着我们的往事。每一件都同样真实、清晰。至于要选出哪一段来重放，这就全由你自己来决定。

有关这种电波的另一个有趣的发现，便是这些电波可以改变和修正，就象录音带可以添加额外的资料，或是重录一段而把旧的一段消去一样。

埃克斯和谢里顿博士告诉我们，人的脑电波有个倾向，那就是每重放一次时，就会起稍微的变化，就会沾染一些我们目前对它的心情、态度和想法。而且，每一个神经细胞便可能成为千百个个别模式的一部分——这与果园中每一棵树都可排成方形、三角形、长方形或任何形状的一部分非常相似。在原先电波中的神经细胞，本是该电流的一部分，现在又沾染上后来的新电波的特性；这样对原有电波便有了少许的改变。这种现象不仅有趣，而且还令人鼓舞。它使我们相信童年不幸往事的“创伤”，并不象早期有些心理学家所说的，是永远不可磨灭的。现在我们已经知道，不仅过去能影响现在，而且现在也能影响过去。换句话说，过去的经验是不能注定或诅咒我们的命运的。我们脑中虽有童年不幸经历和伤痕留下的电波，那并不表示我们就要受其主宰，或是我们的行为模式已经“定型”。我们目前的想法，目前的精神习惯，我们对早期经历的态度，以及我们对将来的态度

——这一切都可影响到我们脑中的老电波。老的电波可以用我们目前的想法加以改变、修正和取代。

### 过去的记录是可以改变的

另一个有趣的发现，便是某一电波用得越多或重放得越多，它优越有力。埃克尔斯和谢里顿告诉我们，电波存在的长久是根据传合效应（个别神经细胞间连接的效率和难易的程度），这种传合效应越用越佳，越不用越差。这里我们又有了科学根据来忘记或不理会不幸的经历而集中注意于目前愉快的心情上。这样，就会加强我们脑子里那些成功与幸福之类的电波，而削弱那些失败与不幸的电波。

这些观念并非闭门造车的推断，或诸如用“本我”及“超我”等臆造稻草人，而是根据科学家对大脑生理研究所得的结论。它们是基于可观测到的事实和现象，而非哗众取宠的学说。它在恢复人性尊严，使我们成为对上帝负责的孩子，有能力对付过去，以期待未来，不再是过去不幸经历的无望牺牲者，这一方面可说向前迈进了 ~~一~~ 大步。

但是，这个新学说是带有责任感的。我们再也不能象以往一样，把目前的困难归咎于父母、社会、早期经历及旁人对我们不公平等原因而苟安了。这些经历可能而且也应该帮助我们了解为什么会有目前的种种情况。责难这些或责难我们自己都是无济于事的，对眼前和将来也不会有用。自责尤其毫无益处，过去只能用来解释现在何以如此。但是从今后的发展，就要靠自己负完全责任了。这全操之在你，象一部已坏的电唱机一样，你可一再重放你那已经“破了”的老唱片，使往昔不断地重生，为过去错误而自责，这一切都只

能重现出失败的模式和失败的心情，从而使你的目前与未来都受影响。

假如你愿意的话，你可以放一张新唱片，重现那些成功的模式和那种“必胜心理”。这不但可以使你目前变得更好，就是将来也受益无穷。

☛ 当你的电唱机放的音乐不合你意时，你不会逼着唱机唱得更好，你也不会用力量或意志去达到这个目的，更不会打那架唱机，你也不会想办法去改变音乐本身。你只要把唱片换换，音乐就会跟着变了。把这种相同的技术应用到从你内部机制播出的“音乐”上去吧。别把你的意志直接加于“音乐”上而反对它。只要是同一种精神想象（原因）吸引了你的注意力，你再用多少力也改变不了音乐（结果）的；不过，你可以换一张新唱片，改变你的精神想象力，那样你的心情就会自然而然地随之改变了。

## 第十五章 人生的长寿 与充实的人生

每个人体内都有青春源泉吗？身体内部的成功机制会使人们迟缓老化吗？坦白地说，医学上对这些问题还没有获得最后的答案。

不过，就我们已知的情况，可以得到某种结论并且知道某种含义。这一点不仅可能，而且作者相信这是实际可行的。本章将向读者介绍一些作者深信不疑且有实际价值的观念。

威廉·詹姆斯曾说，包括科学家在内的每个人，对已知的事实往往发展出一种“过度的信念”，尽管该项事实本身无需过分相信，但作为一项合乎实际的措施，“过度的信念”不仅被允许存在，而实际上这也是必须的。我们在决定现在的行为和实际的行为准则时，有时需假定无法预见的目标。哥伦布在发现新大陆之前，必须先行假设：往西航行将有一大片土地，否则他就不会启程。就是出海航行，也难决定航向是南、北，还是东、西。

科学上的研究，在假设时只要有信心，就有成功的可能。研究与实验不是漫无目的而是有方向、有目标的。科学家首先应建立一项假定的真理，那一假定并不是基于事实的假定，而是基于某种暗示的含义。而该项假定的真理，更需在确定应做何种实验或从何处能寻得证明或否定该项假定事实之



前先建立。

在这最后一章中，我将本人的若干信念、假定和哲学与读者共享。我的信念并不是出自医生的立场，而是站在一般人的立场上。正如汉斯·塞尔博士所说：“若干医学界并不适用的真理，却可以应用于病人。”

### 永葆青春的秘诀

我深信，包括脑部及神经系统在内的人体，有如一部机器，是由无数较小而具有一定目的的系统所组成。但我不相信人就是机器的说法。我相信的是人的要素在于：（1）将生命赋予那一机器；（2）居于那机器之中；（3）能指挥和控制那机器；（4）能将那机器作为工具。人本身并不是机器，正如电并不是供它流通的电线，或由它运转的机器一样。我相信人的要素如莱因博士所说的，是超越身体之物，如生命、话力、意识、智慧和本身的参与感——也就是包含了那称为“我”的部分。

许多年来，各类科学家包括：心理学家、生理学家、生物学家等都怀疑有种普通的能力或活力在操纵“人”这部机器。由于能量多寡和使用的方法各异，某些人比其他人更能抗拒疾病，某些人比其他人寿命更长。那项基本能量的来源，无论为何种物质，决非我们从饮食中吸收的表面能量，这一事实颇为明显。热能的吸收并不足以解释个人在重大手术后能迅速复原，或能抗拒长期的身心压力，或比他人长寿，通常我们称这类人具有强健的体质。

若干年前，哈德菲尔德博士撰文说，我们经生理作用而自食物和空气中摄取一定的能量。但若干杰出的心理学家，

特别是实际治疗人们疾患的临床心理学家，却趋向于另一种观点，他们认为能的来源乃是我们体内发生的一种冲动，而不是我们自己制造产生出来的。珍妮特说。心智能量就是在神经衰弱者体内衰退，而在健康人体内畅流的一种力量。荣格认为，冲动是一种存在于我们生命之流的汹涌波涛，有时是营养的激发，有时是性的本能。柏格森又另有一种说法，他们这一派的观点认为，人类不仅是能的容器，也是能的通道。生命与能，不是局限于我们体内，而是经过人体来衡量人的力量，它不可能是井内不流的水，而必须是空气中无限的水。我们对这种冲击力，是作为一般的能、生命力，还是宇宙间神所赐予的力量，那要等其他调查人员的研究才能确定。（请参阅 J·A·哈德菲尔德所著的《心理力量》）

### 科学发现生命力

今天，这种“生命力”已经由蒙特利尔大学的汉斯·塞尔博士加以研究，并确立为科学的事实。自 1936 年以来，塞尔博士一直在研究心理压力的种种问题。在临床实验和许多实验室的试验和研究中，塞尔博士证明了有生命力的存在。这种生命力他称之为“适应能”。从人类出生到死亡的生命过程中，我们每天都要适应种种情况。塞尔博士还发现了：人体中含有各种保护身体不受特定压力损害的系统，和一种不受特定压力损害的总保持系统，前者为局部适应症状，后者为总适应症状。

所谓老化、身心压力的来源，它包括极端的冷和热、细菌侵袭以及生活中的损耗。

塞尔博士所说的适应能和我们从食物中吸收的热量不

同。但我们所知的仅是这个名词，至于这种热量究竟为何物，我们目前还没有明确观念。

显然地，我们已经接触到老化的要素。在这方面，如能作进一步的深入研究，似乎很有前途。（请参阅汉斯·塞尔博士著的《生命压力》一书）

塞尔博士曾有两册专著和数百篇论文，阐释他对健康与疾病的临床研究，以及他的身心压力观点。这里如勉强评价他的研究，会有损他的渊博。所以，只说明他的发现已由医学家给予确认。作者建议，各位可参阅他为一般人所写的《生命压力》一书。

就作者本人而言，塞尔博士所证明真正重要的事，便是人体本身中具有若干官能，能自己治愈疾病，保持健康，以及有效地对抗老化因素而保持青春，他不仅证明了人体能自动治愈疾病，而且在最后分析时，也证明了人体本身实际上是唯一的治疗者。也就是说药物，外科手术和各种治疗，主要目的在于当人体发生某种缺陷时，用来促进其本身的保护机制，或在那项保护作用亢进时加以抑制。总之，体内的这种适应能，也就是最后克服病症、治疗伤痛以及消除心身压力功能。

### 青春的秘密

上面提到的生命力或适应能，无论称其何名，其作用仍可在多方面表现出来。治愈伤痛的能，也就是使人体各器官功能正常化的能。当那项能量发挥到最高度时，体内的各器官即发挥有效良好的功能，那时我们便会感觉舒畅、伤痛痊愈迅速，又能抵抗疾病，我们更能在较短时间内，消除心里

压力，无论在感觉或行动上都会清新旺盛。事实上，从生物学观点来看，这样也比较年轻。如此，我们便可以将各项生命力加以串联，并且设立假定；凡能使我们更进一步利用的生命力，凡能使我们获得更多的生命质的量，凡有助于我们更有效地利用的，必有益于身体各部分机能的运转。

这样，我们可得出结论，凡使损伤能迅速痊愈的非特定治疗，就可能使我们感觉比较年轻。目前医学上的研究，正朝这方向努力。可以断言的是，这方面的研究将会有良好的前景。

### 对青春永驻的研究

今天医学上最有趣又最有前途的研究领域，就是在寻求一种非特定治疗法。这种治疗法可以帮助人们，使身体各部分不受任何疾病侵害，或帮助人体克服疾病。这项治疗法恰与特定或局部疗法相映成趣。关于这方面的研究已获显著进展。促肾上腺皮质激素和可的松两种药物的发展与使用就是非特定治疗法的显著实例。那两种药物不仅能治疗一、两种病，而且也可使我们身体内的一般保护系统发生作用，从而治疗许多其他的疾病。

伯格摩雷特在四十年代后期，因为从脾脏和骨髓中提炼出“青春血清”而举世闻名。这项发明受到广泛的赞扬，大家一致认为这种血清可治百病。当年，瑞士的保罗·尼汉斯医生更以细胞治疗法闻名，这种治疗法据说可治一切病症，甚至包括与老化相关联的退化症。尼汉斯已将这种疗法用于罗马教皇和西德首相强·阿登纳以及其他许多要人的疾病治疗上。在欧洲，现在有五百多位医生正施用细胞治疗法来医治

各种疾病。治疗十分简单，先从屠宰场获得胚胎动物组织，将“新”而“年轻”的细胞制成一种组织精，然后注入病人体内。如病人肝功能异常，就使用胚胎动物肝细胞；若肾脏发生疾病，就使用肾组织。目前虽还没有人知道原因，但惊人的治疗效果与所获得的成功已是毋庸置疑的事实。理论上说，这些“年轻”的细胞似乎能使有病的人类器官注入新的生命。

### 网状细胞系统

我深信，细胞治疗法的另一个理由，就是那治疗法对人体的改良并且注入新的活力。亨利·R·西姆斯教授、哥伦比亚大学内外科医学院、康涅狄格州菲尔德山新英格兰研究所的约翰·赫勒医生，旧金山锡安山医医院的桑多德，拜伊医生以及其他研究这种治疗法的人士，均强烈表示，长寿及抵抗疾病的真正关键，可在人体内结缔组织的细胞中找到。那项结缔组织又名网状细胞系统。网状细胞组织存在于身体各部分，在皮肤、器官以及骨骼中均可见其存在。塞尔博士形容结缔组织为将体内细胞连在一起的“水泥”。网状细胞组织另有其他重要功能，例如，它具有保护作用，它能包围侵入人体的外来物质，使之无法活动，并加以摧毁。

威廉·人·劳伦斯在《纽约时报》上曾撰文说：“获知网状细胞组织具有保护作用，已开展了研究的新方法，因此可能导致医学界一场革命。我们的目标是使用化学及免疫学方法，对网状细胞组织的活动加以人工促进。用化学方法刺激体内本身的自然抗病系统，以取代个别的对抗疾病，如此，将可提供一种防止一般病症的生物保护作用。所说的一般疾

病包括传染性和非传染性的以及加速老化的退化疾病……。

这种方法将抑制老化程序，防止损失一般的抵抗力，而保持某种较年轻的水平。”

### 网状细胞组织控制生长的因素

芝加哥医学院的库尔特·斯特恩博士已经发现网状细胞组织在人体内具有促进和抑制生长系统的效能。

目前，网状细胞组织似乎是人们求取内在青春之泉的最佳赌注，当网状细胞组织功能正常时，便有更多的生命质或适应能可供使用。网状细胞组织在人体受威胁、损伤时才需要催生。举例来说，在受到感染时，人体需要较多的保护，它就更加活跃。塞尔博士指出，人体的一般防御系统有时由于一般压力（如感染、触电、胰岛素剧烈作用及极度痛苦等），而刺激它增加活动。

我相信，尼汉斯博士的细胞治疗法所发生作用的系统，并不是因为新的肝细胞使肝脏恢复青春，而是因为某种外来的蛋白质投入此系统，激发网状细胞组织产生行动。很久以来，人们就已知道，把外来蛋白质注入人体之后，常会使身体发生剧烈反应，甚至导致死亡。而尼汉斯博士的“年轻”细胞似乎并没有这种副作用，可能是因此所采用的细胞确是新生细胞，而且经过稀释之故。不过我相信，任何的缓进方式将外来蛋白质注入人体，必须刺激网状细胞组织，正如天花的免疫注射会刺激身体产生天花过滤性毒抗体。

布加勒斯特的阿兰博士曾声称，在人体内注入一种形式的奴佛卡固  $H_3$ ，能使老人感觉年轻。这或许是由于  $H_3$  在体内分解时，刺激了网状细胞组织的作用所致。

### 用非特定疗法使病人感觉年轻

药膏、止痛剂、抗菌素等药物都可用作治疗创伤的非特定疗法。1948年，我就已开始使用一种血清形式的药剂做非特定治疗法的实验。当时，作者希望能加速外科手术伤口的愈合而做那种试验。各位如有兴趣知道那项技术细节，可参阅1948年11月出版的《免疫学杂志》3卷60期，该书对那项试验结果有详细的叙述。

我之所以要做上述各种试验，是基于下列假定：

若有人不慎割伤手指，身体内两种不同的系统即开始工作，使伤口愈合。其中一个系统是发自网状细胞组织的作用，它刺激新生细胞的生长形成新组织，我们称这种组织为伤痕组织。就生物学而论，由这种方式所产生的细胞，是“年轻的”。另一种系统，也是经网状细胞组织作用，这是抗生长系统，抑制新细胞的产生。没有抗生长系统，指上伤口处的伤痕组织将继续生长，甚至可能长得如大腿一般。

这两种系统同时工作，以达到适度的生长，两者相生相克。如果在某一时刻生长因素过度活跃，这现象就刺激扰生长因素。相反的，抗生长因素稍过量，就促使生长因素作用，这种情形与家中的温度计保持正确的量度非常相象，它随冷热的变化而调节。

这种互相控制的活动，在治愈伤口时进行。但在伤口痊愈之后，便立即停止。这时，某种全盘性的控制使抗生长因素占得优势，而使伤痕组织的生长完全停止。

因此，在最后愈合期内，在已痊愈的伤口愈合处，应有较多的抗肉芽物出现。

## 抗生长血清促使伤口加速愈合

抗肉芽组织，是刮取于伤口处已生长完全的肉芽组织。经悬浮在液体中，注入兔子的体内，使之发生刺激，其血清即有阻抑肉芽生长的反应。理论上说，含有大量抗肉芽因素的血清，能刺激所创伤处的肉芽，而促使伤痕组织迅速生长。

一般说来，在试验时显示，受试验的老鼠，在不用血清的状况下，伤口需8天才能痊愈。另一组受试验的老鼠，经注入抗肉芽组织血清后，伤口只5天就已愈合。注入血清部位离伤口越近越能加速愈合，时间加速为40%。这正如我们想到的，若注入过量的血清，就有相反效果，会延长伤口愈合的时间。

由于这些研究结果令人倍受鼓舞，于是再将上述血清精炼，以供人体应用。我开始将那种血清施用于病人时，并无其他愿望，希望能加速外科手术的伤口愈合而已。

目前有数百万中年妇女，从事某种工作已20余年。突然间，年轻的一代无视前者的经验和能力，起而竞争。于是许多中年妇女前来要求用外科手术，除去她们眼角和脸上的岁月痕迹，使其容貌看起来较为年轻，而能保全她们目前的工作，因此，这件事便具有了经济、心理及社会学上的意义。这一年龄阶段的人，有些人的伤口自然比别人的伤口愈合较慢，于是这些人便来接受作者的血清治疗。

出乎我意料之外，几个月之后，接受血清治疗的病人回来报告说，她们觉得较前年轻，精力较前旺盛。她们身上本来有的一些伤痛也消失了。若干病人身体外表上的改变令人十分吃惊。她们眼中有了几个月前所缺乏的光彩，皮肤比以



前光滑，她们站着时着起来也比以前挺拔，走起路来，步伐也显得更有信心。

站在医生的立场，我不愿妄下结论。要证实医学上的事实，仅靠病人实观的感觉和医生偶然的观察所得是不够的。要证明任何事实，必须在控制状况和科学观察下作无数次试验。但站在非医学的立场，我相信这些经验能使我既有的信念趋向于确定无论任何因素（情绪、心智、精神、药物等）如能刺激我们体内的生命力，必定有一种不仅对局部而且对全身有益的效果。

作为一个非医学人员，我相信在使用抗肉芽血清求取长寿方面，可能已达到接近突破的境界。肉芽组织是新生的结缔组织——生物学上说法——是网状细胞系统，也可说是局部的再生激素。由这样一种生物学方法制成的抗肉芽组织血清，应该能更自然地刺激网状细胞系统，胜于任何化学物质。

### 思想态度和情绪如何成为非特定疗法

为了说明为什么外科伤口的愈合时间因人而异，而血清对某些人也较有效，我曾努力加以探讨。这一事实的本身便值得思考，因为根据老鼠的试验，获得的结果几乎是一致的。通常老鼠不会发愁或愤怒，但如果使老鼠无法自由行动，也可诱使老鼠盛怒或产生情绪上的压力，这时，很小的伤口也许愈合较快，但真正的损伤则更将恶化，有时根本不可能愈合。另外已经证明的是，肾上腺素对情绪压力及对身体组织损伤所造成的压力反应非常相似。

## 失败机制有害身体

因此，我们可以说，愤怒和情绪上的压力（这两项因素，我们称为失败机制），事实上有火上加油的作用，如身体上已有损伤，而这种损伤十分轻微，某些压力或可刺激保护系统采取行动。可是，如果身上真正有了创伤，情绪压力将使伤口更加恶化。这一发现值得思索。既然老化是由于适应能用完所致，那么，如果沉迷在失败机制的否定方法上，我们便可能未老先衰。很久以前，哲学家就告诉我们，怨恨别人，损伤到本身的比损伤到对方的还要多，现在医学人员又加以证实，可见失败机制对身心危害之大。

## 快速治愈的秘密

经我治疗的病人中，有些并没有使用血清，但是他们在外科手术后，情形非常良好，和一般接受血清的病人完全一样。而年龄、食物、脉搏、血压等也无法解释这原因。不过，所有伤口快速愈合的人，总有一个明显的相同特点，他们都是乐观、愉快且具有积极思想的人。他们不仅希望迅速痊愈，而且都有必须急速愈合的理由或需要。他们心中有所期待，不仅有活下去的目标，而且为了某种原因他们迫切感到必须痊愈。

“我必须回到工作岗位去”，“我必须离开这才能到达我的目标”，他们都有这类相同的表示。

总之，他们都具有我在前文中称为成功机能的种种特征和态度。

也有人和我同感，克拉伦斯·威廉·利布博士说：“经

验告诉我要将悲观视为早期退化的重大症状。因为它通常都和身体衰竭的最初症状同时到来。”利布博士又说：“对于休养中的病人，我们测验他们因情绪不安所造成的影响，某医院的统计数字显示，由这原因而增加住院时间的达30—40%之多”。

有趣的是：百分之四十这个数字，几乎和我以抗肉芽组织血清试验的结果完全相同。是不是因为乐观、信任、信心、愉快和情绪安定等等，和抗肉芽组织血清都能加速伤口愈合，使我仍变得年轻？成功机制是不是装置在体内，可供我们用来延年益寿和增加能量的青春血清？

#### 思想可导致有机体和功能改变

对于心理态度可影响人体的痊愈系统，我所知道的并不多，宽心药效果一向是医药上的神秘发现，胶囊里面并不包含任何药物，但却能治疗疾病。可是，把“宽心药”给予一个控制组来试验一组新药功效时，接受假药的一组常显示出若干进展，且和接受真药品的一组进展相同。事实上，接受“宽心药”的试验者，显示出比使用新的治感冒药者对感冒更有免疫力。

1946年，纽约内科医学杂志叙述康奈尔大学医学院药理学及内科学系就“宽心药”举行的圆桌座谈会的情形。病人报告的改进情形包括：失眠的痊愈、食欲增加等。“这药使我强壮些”，“我的大便顺畅多了”，“我能走更远的路而胸部没有痛感”。这里提供了“宽心药”对某些疾病有相当作用的证据，它的功效就象疫苗可以防治慢性风湿性关节炎一样。

第二次世界大战后，加拿大皇家海军试验了一种治晕船症的新药。第一组接受了这种新药，第二组接受的是糖衣丸，结果第二组只有13%的海员有晕船症。

### “暗示”无法解释一切

对接受“宽心药”或心理暗示治疗的病人，绝不能告诉他治疗是虚假的，否则就难见效。他们深信所服用的是真正的有效良药，将可治愈疾病。若是只有心理作用而否定“宽心药”的效果就更无法解释一切。比较合理的结论是病人服了那“药”后，期望痊愈之心油然而生，心中便产生健康目标，于是身体内的“创造”机制发生作用，从而达到这一目的。

### 我们是否自认年老

我们也许有类似的想法，到某一种年龄我们会不自觉地期待“老”之将至。

1951年，国际长寿学会在圣路易举行会议，来自衣阿华的拉菲尔·金斯伯格博士提到传统观念时说，过去大家总认为人一到了70岁左右就显得年老无用，这种观念对于人们一到那个年纪便变得老态龙钟应负大部分责任。将来我们说不定会把70岁视为中年。

根据一般观察，有些人到了40至50岁间，在容貌和动作两方面都有“苍老”的感觉。但一些同一年龄的人却依然年轻。最近研究发现，这个关键在于“年老”型的人到了45岁时，便认为自己已届中年，过了壮年，越过了山顶。而“年轻”型的人到了45岁，仍然相信自己还没有进入中年。

我们对老年的看法，至少可以从两方面来说明，其一是当我们到了某一种年龄我们便期待老年来临，于是不自觉地建立了一个否定的目标，待我们的创造机制来完成。其二是期待老年来临时，我们恐惧老年的开始，于是不自觉地做出催促老化的事来。我们开始减少身心的活动，把一切较为激烈的身体活动几乎全部减少。我们的关节似乎也失去了弹性，这是缺乏锻炼身体的结果，使我们的毛细血管收缩，作用几乎消失，于是生命所需的血液供应减少。事实上，激烈的运动是扩张毛细血管所必需的。这些毛细血管不仅对身体组织供应营养有所帮助，而且能除去废物。塞尔博士曾在活的动物体内插入试管，在试管内培养动物细胞。然后，在试管中用液体每天洗涤并将废物除去，细胞就无限期活着。他们永远保持“年轻”，既不会老化，也不会死去，这在生物学上还未找出原因。不过，塞尔博士暗示，这也许是防止老化的机制将废物生产减缓，或帮助体内系统清除废物而使生命延长。在人体内，毛细血管是清除废物的通道。缺少运动，使毛细血管不能活动，将使毛细血管萎缩，已是确定的事实。

### 运动即是生命

若我们决定压抑心理及社交活动时，我们实际上便已在愚弄自己。那时，在各方面我们都处在停滞状态下，缺乏生趣，并且放弃了“伟大的愿望”。

我深信如果各位能使某人相信他已经年老，身体的一切活动是危险的，而心理活动已经是徒劳无功的话，那么，各位可以在5年内使一个30岁的健康人变成一个“老人”。如

果各位可以劝他每天坐在软椅上，放弃对将来的一切梦想，放弃对新观念的兴趣，把自己视为毫无价值、不重要、无法产生能量的人，这样一来，各位就可以把他变成一个老人。

约翰·欣特勒博士在他著名的《如何度过一年三百六五天》一书中，叙述他相信每个人都应有的六种基本需要：(1) 爱的需要；(2) 安全的需要；(3) 创造性表达的需要；(4) 认识的需要；(5) 新经验的需要；(6) 自尊的需要。

我认为上述6种需要，还须加上另一项基本需要，就是需要更多的生活，需要明天，需要乐观地期待未来。

### 向前展望

这方面我有强烈的信念。

我相信生命本身有适应性。生命本身不是目的，而是达到目的的手段。生命是我们有权使用的工具之一，用各种方法去达到重要目标。我们可以看出各种形式的生命——从变形虫到人，都遵循这一原则运行。举例来说，北极熊必须有一件厚厚的皮外衣，才能在寒冷的环境中生存。它需要有保护颜色，才能潜行猎取小动物，并且能隐蔽自己不被敌人发现。生命力的作用便是提供达到上述目的的方法，提供北极熊那白色的厚厚的外衣，就是一例。生命中的各种适应，在于解决环境中的各种问题，实例不胜枚举，这里不一一赘述。我之所以要提出这一原则是为了要得出一项结论。

如果生命能够用许多不同的形式来适应环境，作为达到目的的手段，假设我们处于一种欲达到目标的情况之下，我们需要更多的生命。我们将接受更多生命，这假设是否合理？

如果我们视人为追求目的者，我们就可把适应能或生命力视为推动他去达到这目的的能量。库存中的汽车，油箱里并不需要汽油。凡是不需要追求目的的人，也不需要更多生命力的供应。

我相信我们在期待享受未来，在需要做重要事或需要前往某一个地方的时候，应该有愉快的心情和迫切的期望。

### 创造更多生命力

毫无疑问，创造力是生命力的特征之一。创造力的要素为展望未来而有一定的目标。有创造力的人们，需要更多的生命力。根据统计表显示，这种人确实需要获得更多的生命力。就整体而论，有创造力的工作者，如科学研究人员、发明家、画家、作家和哲学家等，比无创造力的人员不仅寿命较长，而且也有比较丰富的创造。例如，米开朗基罗的最佳作品是在80岁以后完成的；歌德著《浮士德》一书时已经80岁了；爱迪生90岁时仍在孜孜不倦地从事发明工作；毕加索过了75岁，创造的作品，备受称赞于今天的画坛；怀特在90岁时，仍被人认为是最有创造力的建筑师；萧伯纳90岁时，仍从事剧本的写作；摩西大妈到了79岁才开始学画等。

因此，我曾呼吁父母们，如果要继续保持创造力和活力，必须不再怀念过去，他们应该着眼于将来，培养对生命的热爱，创造出更多对生命的需要，这就会接受更多的生命力。

你是否思索过，为什么有众多的男女演员，竭力设法使自己较实际年龄更年轻些？为什么他们年过50而仍有青春的容貌？是否他们需要年轻的容貌？他们是否和我们多数中年

人一样，有兴趣保持青春的外表而绝不轻易放弃青春？

阿诺德·哈奇奈克博士说：“我们所以会年老，并不是因为年岁增长，而是因为我们对外来事物的反应不同之故。”生理学家鲁布纳观察发现，在世界各地做农活、报酬甚低的乡间妇女，虽然脸部很早就有枯萎苍老的痕迹，但他们的体力与耐力并不减少，这是年老的特例。我们可以说，这些妇女已放弃女性的竞争性角色把自己一生当作工蜂，只要身体能适于工作，便不需容貌姣美。

哈奇奈克又评论说：“有些寡妇显得年老，有些却相反。如果某个寡妇感觉一生已到尽头，生活已无目的，她的人生观便会形之于她的外貌——也就逐渐枯萎，头发日渐灰白……另外一位寡妇，虽然年龄较大，反而艳丽如初。这也许是因为她正与别人竞争，想获得一位新丈夫或者从事一项事业，或者正在做她深感兴趣而以往没有时间去的工作。”

信心、勇气、兴趣、乐观和向前看，都带给我们新的生命。消极、悲观、愤怒、怀念过去，不仅是年老的特征，而且会促使年老提前来临。

### 可以退休却不可放弃生活

许多人在退休之后，生活便一落千丈。因为他们觉得积极而富创造力的生命已经终止，他们的工作已经完成，他们没有向前看，对生活厌倦，不去活动，而且常丧失了自尊，他们觉得被人抛弃，不再居于重要的地位。他们为自己造成了一个无用、无价值、衰老的寄生者的形象。结果许多人在退休一年左右就去世了。

从工作岗位退休，并不会致人于死地，放弃了生活才是



人们的致命伤。可怕的是那种无用、被淘汰的感觉，丧失自尊、勇气和依赖社会所建立的自信。我们要知道，这一切都是过时而不科学的观念。50多年前，心理学家以为人类的心理能力在25岁时达到高峰，此后逐渐走下坡路。最近的发现则是<sup>5</sup>人类的心理能力在35岁时才达到高峰，以后一直到70岁以上都保持这种水平。尽管科学家已经证实，人的学习能力，在70岁和17岁时可同样优越，但却还有人主张：“思考力会随年龄的增长而衰退”，这真是不可思议。

### 过时的医学观念

过去生理学家相信，体育活动对40岁以上的人是有害的。医生会劝告40岁以上的病人，要他放弃高尔夫球或其他运动，凡事不可着急。20年前，一位名作家甚至说，人一过40，应该尽量坐下而避免站立，在可能范围内尽量躺下而避免坐下，以保存他的体能。

现在国内最出色的心脏病专家、生理学家和医生们都告诉我们：无论何种年龄的人，都可以做艰苦的活动，这种活动不仅允许任何人参加而且参加有益，你也许因患重病而不能活动，但不能因年龄太大而不去活动。在长期的不活动之后，突然从事艰苦活动，不仅会造成不良影响，而且可能招致损害，甚至致命。

所以，假如你不惯于艰苦工作，请听我的劝告，必须以渐进的方式来从事活动。柯顿博士曾替40至80岁的人做过体力调整工作。他建议说，要获得能力，参与十分艰辛的活动至少需要2年的适应时间。

如果你已过40你应该忘记在大学时曾举起的重量。开始

时，应该每天散步不超过两条街的距离，以后逐渐增加至1哩进而2哩，也许在6个月后达到5哩。然后渐渐以快步与慢步交替活动。最初快步每天半哩，稍后增加到1哩。过些时再加上俯卧撑练习，弯腿，也许再加中度的重量训练。采用上述的进度计划，50或60岁、甚至70岁的人，在两年到两年半后，每天可跑步5哩。他们不仅感觉身心良好，而且在医疗试验报告中显示，心脏及其他重要器官功能也有所改进。

### 我为什么相信奇迹

我虽然强调信念有些过度，但我愿意说，我相信奇迹。医学不能装假，身体内各系统的种种作用到底如何发生我们所知甚少，对已发生的事也只知道部分原因，即使是象伤口的痊愈，我们可以说出“发生”什么，至于各系统“如何”发生作用，无论引用何种技术都不能解释。对于手指上割伤的痊愈，我仍不了解“为什么”，甚至也不知道它是“如何”痊愈的。

我不明白各系统操纵愈合的生命力，也不明白生命力如何应用，或怎样使它发生作用。我不明白创立系统的原因，也不知道控制各系统的直接因素。

亚历克西斯·卡雷尔博士在卢尔德阐述他个人对立即痊愈的观察时说：“我站在医生立场所能作的唯一解释，便是在强烈信心的影响之下，体内自然愈合过程似乎会加快速度。”

卢尔德博士说：“如果奇迹能加速或强化愈合程序和体内的力量，那么我每次见到外科伤口愈合所产生的新组织，就等于目睹一次小小的奇迹。不管愈合时间需要多长，但并不

差别，只要我能看到，我仍然看到我所不了解的某种力量在发生作用。”

### 医学、信心和生命异枝同根

法国名外科医师杜波依斯，在他的手术室外标贴了一句名言：“外科医师包扎伤口，上帝使伤口愈合”，这一句话可能也适用于医药学，从抗菌素到咳嗽滴药都包括在内。不过，我无法了解：一个理智的人，何以会因为相信医药和他的信心不相吻合而放弃医学治疗。我相信：医学上的技术和医学上的发现，都需要那种能够使信心导致愈合的生命力，才可能获得效果。为了这种理由，我看不出医学和宗教之间有何种冲突之处。医学上的愈合，和因信心而致的愈合，两者本是同源，因此应该彼此配合。

任何一位父亲发现一条疯狗袭击他的孩子时，我想他不会袖手旁观地说：“我要证明，我的信心是正确的，所以我不必前去相救。”自然地，他也不能拒绝携带棍子或枪支的邻居前来协助。可是我们若把疯狗缩小千万倍，并且称它们为细菌或过滤性病毒，那么，那位父亲或许会拒绝邻居（医生）携带胶囊、钳子或注射器等工具前来相助？

### 不可对生命进行限制

圣经这样告诉我们，当先知在沙漠中感到饥饿时，神从天堂下命令，抛下一张包满食物的被单，只是在先知眼中，这些食物看来不象食物，而象有虫子在上面蠕动的不洁之物，神于是警告先知，不可把神的赐予，视为不洁的东西。

今天，有些医生和科学家对信心和宗教常嗤之以鼻，同

样地，若干宗教学家也对任何“科学”的事物发生怀疑。

我在本文开始时说过，人类真正的目的，在于求较长久的生命和较良好的生活。不管幸福的定义如何，只有在感到生命更多彩时才觉得幸福。更好的生活所指的是更多的成就、达到有价值的目标、享受更多的爱、给予别人更多的照顾、更加健康、更多地享受、以及使你自己和别人得到更多的快乐等等。

我相信生命有其最终的源泉，可是这种生命之源有许多表现的方式。如果我们要从生命中享受到更多的生活，便不宜限制生命进展的途径。我们必须接受这种生命，不管它表现的形式是科学的、宗教的或心理的……。

另一种重要途径是对别人，让我们不要拒绝帮助、不要拒绝他人给予我们的幸福和快乐，我们也不可拒不给予他人以帮助或快乐。我们不应过分骄傲，也不要过于吝啬，也不能仅仅因为礼物不能迎合我们的偏见或自大的观念而批评他人的礼物是“不洁的”。

### 最好的自我形象

最后，我们不可自惭形秽而限制了对生命的接受。神赐予我们宽恕的气质和内心的宁静，以及由自我接受而获得的幸福。假如我们对这些礼物不屑一顾，或批评神的造物——人是“不洁”的、无价值的、不重要的、无能力的，那等于亵渎了上帝。我们要认为自己的形象是按上帝的形象造就的，也是最适当、最真实的自我认识。弗兰克·斯劳特博士说：“如果你没有接受一种新的力量的来源，你就无法深切而诚恳地相信，你自己确是上帝的形象。”

本书中所提到的概念和练习已经帮助了许多被我医治过的病人。“从生命中享受更充实的生活”，作者不但希望而且相信。你一定会得到报偿！