

实用哲学译丛



Lifo **生活教练**

Coaching

七天改变你的生活

[英] 艾琳·莫里根 著
蒋平 徐鹤岩 译
陆杰英 校

Change your life in 7 days



辽海出版社



每个人就是管理他自己的皇帝

生活教练

Life Coaching

七天改变你的生活

Change your life in 7 days

[英] 艾琳·莫里根 著

蒋平 徐鹤然 译

陆杰荣 校



辽海出版社

新华书店
PDG

图书在版编目 (CIP) 数据

生活教练：七天改变你的生活 / (英) 艾琳·莫里根著；
蒋平 徐鹤然译. — 沈阳：辽海出版社，2000. 12

(实用哲学译丛)

ISBN 7-80649-998-9

I. 生... II. ①莫... ②蒋... ③徐... III. 人生观—青年读物 IV. B821

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 83362 号

辽新出图引审 [2001] 002 号

Life Coaching: Change your life in 7 days

Copyright © 1999 by Eileen Mulligan

Chinese translation copyright © 2000 by Liaohai Publishing House

Published by arrangement with Eileen Mulligan

All rights reserved

辽海出版社出版发行

(沈阳市和平区十一纬路 25 号 邮政编码 110003)

鞍山市新华印刷厂印刷

开本：880 × 1230 毫米 1/32 字数：180 千字 印张：10 $\frac{3}{4}$ 插页：2

印数：1-11000 册

2001 年 4 月第 1 版 2001 年 4 月第 1 次印刷

责任编辑：张树 刘宏元 于文海 责任校对：王晓秋

封面设计：孔鸥

版式设计：高凤利 邱延

定价：22.00 元

你问：七天能改变我的生活吗？生活教练答：是的，能！

艾琳·莫里根在生活教练领域里创立了一整套全新而丰富的个人生涯策略，但更重要的是若人们遵照她的策略和方法去训练，绝对能够迅速地提升自己。

—— 英国《泰晤士报》

如果你感到生活正偏离航向，那么此书就是校正你生活航向的指南针。书中语言生动、浅显、通畅，让人感到主线简明扼要，易于掌握，读后便有“嗯，是个好主意！应该立即行动！”的感觉。像《生活教练》这样一部读来清新，做起来容易的自助类图书还不多见……细细品味吧！

—— 德国《读书》杂志

《生活教练》给了你一个重新审视生活的视角，并激发出你对生活的热情，帮你选择你向往的生活方式和不断提升的生活质量。

—— 美国《时代周刊》

在三个月内，我能胜任原来两倍的工作量并使收入提高了三倍，还成功地戒掉了烟瘾。

—— 尼杰·摩根，《独立报》总编



致 谢

衷心地感谢我的所有的客户们，由于有了你们的支持，此书才得以完成。同样的感谢献给安德鲁·沃尔顿、安德鲁·莱斯以及马克·艾里斯，特别感谢亚里克斯·加姆兹在本书写作中给予的帮助。



导言

亲爱的艾琳：

写信给你以表谢意，因为正是你，使我能够为自己的生活带来激动人心的变化。我简直难以相信现在与往常相比是如此的迥然不同。这并不是说生活突然变得风平浪静、问题全无，而是自从按你的训练程序重新安排生活后，我已逐渐领悟到，在我的生活中保持各方面平衡发展是何等的重要。

多少年来，我一直试图改变自己陈旧的生活方式，但却无功而返。每当出现新的困境时，我只能选择逃避而非知难而上，或者告诉自己如果视而不见，它便会自动消失。当然，我也曾有过很多人生目标，但它们对我而言却永远遥不可及。

在你的帮助下，令我欢欣鼓舞的是我已能够全神贯注地寻找解决问题的方案，并且不再让我的目标与自己擦肩而过。每天按你讲授的方法开始训练，如今我已能信心百倍地面临各种新的挑战。

这里要特别感谢你给予了我许多必不可少的动力，使我能担负起生活的责任和发现自己身上极为缺乏却又十分必要的自控力。我知道很多人因把你当做他们的人生教练而受益匪浅，





所以可否考虑一下出一本书，让更多人从中获益。

你的诚心的玛格丽特

这封信是我从满意客户那里收到的众多信件之一。在这里选择它并非因为我以此为荣，而是因为它恰巧在我事业发展的关键时刻出现的。那时，我刚刚冒险决定一个人单干，做一对一的个人生存方面训练。尽管我确信自己正在做一件应当做的事情，但仍旧十分紧张，这时来自客户方面的积极反应正好成为感到我工作价值的有力印证，这使我坚定了自己的想法。

众所周知，许多人都想改变自己，但却感到阻力重重，这些阻力来自于非人力所及的外在环境，它常使人意志消沉，心情沉重。这封信就是一个例证——当你最终能对自己说：现在我将勇往直前——这会使人感到心境豁然开朗。这便是我想让你体验到的情感，因为我知道它对于我的生活有多么重要。

我是位个人的生活教练。教练这个职业最初出现在美国，后来迅速地在英国乃至全世界范围内广为流行并成为一种时尚。它的工作方法就是教练在起先与客户面对面交流之后，通过电话帮助客户甄别其在个人、职业方面存在的问题。新生代的教练不再只关注个人的身体健康状况、精神成长、人际关系

乃至你的社交生活等方面，同时他们还会因人而异，因地制宜地给予必要的具有积极价值的建议。他们随时准备帮助你将自己的生活变得更加丰富多彩。我讲这些完全出于个人的亲身体验，因为经过训练，我自己的生活会发生了不同寻常的改观。

几年以前，我曾彻底瘫痪在床达两个多月之久，直至麻醉医生使我重新恢复健康为止。这对我来说是一个生命的转折点，因为那时生活变得彻底混乱无序了。伴随着新年的临近，我认为这是重塑自我的良好契机。我对自己说：“好吧，你有七天的时间来改变你的生活，你应斟酌好怎么下手。”每天我仔仔细细地回顾着生活中的方方面面，并将之归纳为七个主要领域的生存问题，这些在后来成为我生存训练方案的基础。

(1) 健康状况

这是我着手训练的最显而易见的出发点。通过对肉体和精神两方面因素加以调控，使其达到最佳平衡状态，这样你可以尽可能多地从中受益，并充分挖掘来自这两方面的最大潜能。我会指导你如何评价自己的健康状况，及如何把细微的变化融入到你的生活方式中以获取巨大的改观。实用且有效的建议会使你身体变得更加健康，精力更加充沛。我同样看到了未雨绸缪的意义及简单易行的休闲娱乐和预防生病的重要性。还有一些办法可以帮助





你提高脑力和体力，从而实现你的目标。

(2)精神或宗教生活状况

精神或宗教信仰是很多人生活价值观念的核心，我会帮助你理解这种关联，以及它是如何影响你的生存训练计划的。它会让你坚定自己的目标，认识到自己并非只是一个肉体的、感性的人，也是一个具有真正精神需求的人。我会告诉你怎样才能既有精神追求，同时又不放弃赚钱的功利目标，以及假如双方发生冲突，或是你发现你的世俗目标对追求精神生活大有益处时，你应该做些什么。

(3)工作和职业生涯状况

评价你目前的工作——为什么你要做目前的这份工作，它能为你提供你所需求的一切吗？你真正想做的工作是什么？你有选择的余地吗？我会告诉你如何得到你期待已久的职业，如何弄清楚对你而言究竟什么是至关重要的，如何为自己设立正确的工作目标，如何改善你的发展技能和处理好与工作有关的问题。

(4)财务收支状况

多少钱对你来说才是足够的？为什么即使收入不菲的人也会因为钱而彻夜难眠？你会懂得如何确立自己的价值观，掌握好你的财务状况和进行切实有效的预算，以及在这个领域如何



设定目标并取得成果。

(5) 个人情感关系状况

你想从你的人际交往中得到些什么？把良好的人际关系带入你的生活，并且懂得何时从已入误区的人际关系中摆脱出来所需要的技巧。在你试图与人联手合作时要明确自己的目标。如何不卑不亢地要求自己想要的东西。处理好你的情感，鼓足勇气为自己制定正确的决策。

(6) 家庭和家族状况

如何与那些命中注定与你有着亲缘关系的人融洽相处。加强家庭成员之间的联系，并保持清晰的界限。处理好家庭纠纷，顺利地解决先前曾阻碍你发展的恩恩怨怨。

(7) 朋友或社交生活状况

你想改变你的朋友吗？你想让他们改变你吗？一些朋友总是使你局限在狭小的圈子内保持不变，期待从你身上捞得好处。这部分是有关如何识别出哪些朋友会帮助你开拓进取，而哪些朋友会阻碍你前进的脚步。发现你的良师诤友，尽量从你的社交生活中获取最大好处。

这个训练方案将确切地揭示出成为自己的教练所必须做的事情。它依你个人情况而定，完全适合于你个人的需求。而且





一旦你意识到训练自己对于生活的重要意义，你就会理解我之所以称这七步骤为一种新的生活方式，一种不只是相对于今天或以后的七天，而是关乎你以后全部生活的生活方式的理由。

对于我而言，这七个步骤也帮我打开了通往与以前职业相比截然不同的新职业的大门。我最初从事护理工作，后经培训成为美容师，再后来创建了一家国际性的美容公司。1995年我成为本季度世界性的企业家，同年作为全英40位最鼓舞人心的青年企业家之一，被授予古弛商业时代奖。为此，卡尔顿电视台在介绍有关自我奋斗、白手起家的百万富翁的纪录片中对我做了专门的报道。

然而在这些光环的幕后，事情却变得非常糟糕。我在人际关系的处理上陷于困境，并且此事由于我的生意合伙人的涉入而变得更加复杂，后来公司董事会内部的明争暗斗更让我心力交瘁。在这种情形下，事情必将而且事实上已经朝着不利于我的方向发展。我不想成为公司经营压力下的又一个牺牲品，因此，痛定思痛，我决定自己走出困境。

准确地说，将正进行的一切暂停下来使你有机会把自己的生活重新带入正轨。保持各方面的协调发展是关键所在，这也是你将适用的训练方案的基本原则。

与以往总是将注意力投入到生活中的某一单一领域——工作



或职业的做法相反，现在我已认识到成功与生活中的每个领域都密切相关，也认识到忽视成功的多方面因素所导致的严重后果。成功常常由一些外部标志所决定：可支配的收入、宽敞的房子、标有设计师名字的服饰。然而成功更是一个崇高的理想，你需要扣问一下自己，它对你究竟意味着什么，这样你才能完全从个人的角度来体验成功。

我感到，鉴于本人丰富的业务经验和广泛的社交联系，教练这一行业将成为我施展才华的新领地。许多朋友和业务上的同事会支持我。最初几个月，我小心权衡行事，如履薄冰，但我有信心坚持下去，因为我对自己的成功深信不疑。同时，我还拥有来自老主顾的关系网络和热心支持，这对我帮助很大，并且很快我就会拥有一个包括国会议员、家庭主妇、商业经理、各界名人和律师在内的广泛的客户名单表。

自我训练

既然你已经决定阅读这本书，我敢打赌，你生活中的某些领域因此会变得更好。也许你生意上的某一方面存在的问题还在困扰着你：你找到决策中出现的纰漏了吗？或许你正潜心思考工作上的问题，拿不定主意如何有效地发挥自己和挖掘他人





的潜能。

或许，这就是你的个人生活状况，它并非如你期待的那样称心如意，也许你想戒烟，你感到早起很困难，你总是缺乏自信。人际交往中麻烦不断，还要为搬家做打算……我认为你仍旧能坚持下去！无论发生什么样的问题，通过阅读本书，已经表明你想找到解决问题的办法。我很高兴你能有此举。

在这本书中我将讲述怎样成为自己的教练。它由两大部分构成。第一部分是第二部分的准备阶段。在这部分中，你会学到些新技巧，它使你能够认清自己的价值目标，以积极的心态解决问题，消除借口，改掉消极的行为模式，创造改变自我的宽泛空间。我会在你开始训练之前，将所需的用具和所需填充的表格加以介绍。

在第四部分见到的表格与我过去做一对一的训练时所使用的表格完全一致。当你按第一部分训练时，它会教你如何理解自己的价值观，和如何设定适合自己的奋斗目标。你还要学会培养积极向上的心态，检视自己的理想，建立自信心和克服恐惧心理的技巧和方法。我会教给你如何创造良好的氛围以利于问题的解决。

同样我也重视时间安排问题，我会问及你的生活缘何如此，你将之归罪于谁或什么。第一部分的最后一章被称为沟通

PDF

技巧。它告诉你如何使用折中的办法使自己获益，如何通过倾听别人而被别人倾听。在每章都有一些训练题，它有助于你充分理解这些要点。

第二部分主要讲述改变你生活的七个步骤。你可以在一天内一次性完成训练，也可以任意选择时间去完成每一步骤，毕竟这是有关生活的训练。其中尤为重要的是在你开始下一步骤之前，你必须对在此前所学的达到完全吸收和理解。七天改变你的生活，这可能吗？答案是肯定的，祝你好运！



目 录

致谢

导言 ----- 001

第一部分 做自己的教练

第一章 训练程序 ----- 003

准备工作 ----- 005

自我感觉 ----- 006

表格 ----- 014

结论 ----- 015

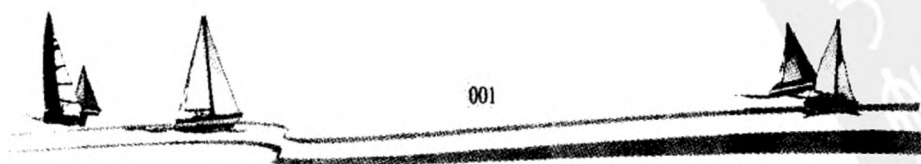
第二章 目标与价值 ----- 017

发现某一价值观 ----- 018

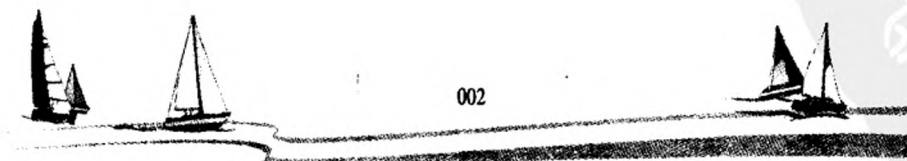
优先考虑你的价值观 ----- 020

诠释你的价值观 ----- 021

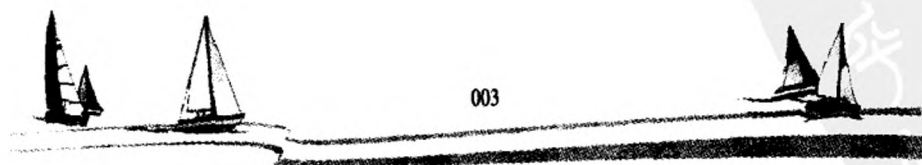
设立适合你的价值体系目标 ----- 022



重新考虑你的目标	024
价值观的冲突	027
使命声明	031
如何设立你的目标	033
结论	035
第三章 培养乐观的心态	036
如何自我评价	037
提高你的自尊	038
自问恰当的问题	040
将理论变为实践	042
改变过去意味着改变将来	045
监督你的潜意识	049
训练之友	051
结论	053
第四章 播种“心灵的绿洲”	055
情感链环	056
改变你的思维方式	058
对出现的问题负责	060



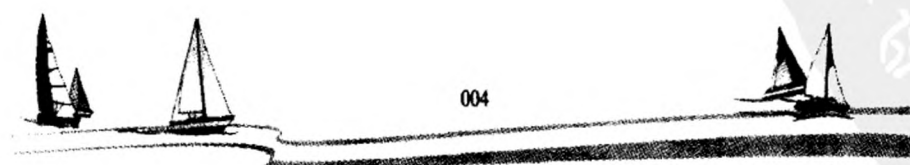
对“因”下药而非对“症”下药	061
做参与者和旁观者	064
创造“精神绿洲”	069
进入问题	070
结论	075
第五章 远离借口	076
测试一下你的态度	078
让你的目标短路	083
填补空白	086
将目标变为现实	088
积极的想象力的影响力	089
提高你的恢复率	090
结论	093
第六章 抓住时间	095
创造空间	097
保持头脑健康	104
精神空间的清理	105
时间管理	106



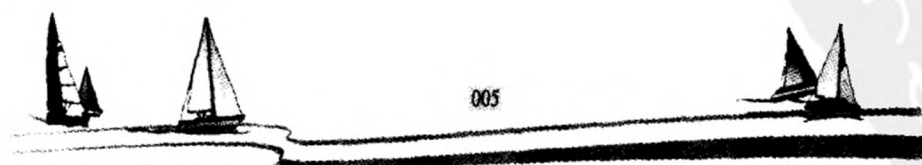
有益决策的十点建议	114
结论	118
第七章 谋求沟通	120
优化沟通技巧	122
沟通启示	130
如何有效地协调	134
积极的沟通者	137
结论	143

第二部分 改变生活的七种方式

引言	147
第八章 生活得健康一些	149
设定目标	152
行动方案	165
健康表格	167
结论	170
第九章 充实自己的精神生活	171
识别目标	172



提炼出一句有关终生使命的话语 -----	177
找出你需要的东西 -----	179
安娜的表格 -----	183
精神/宗教生活表格 -----	185
结论 -----	187
第十章 不为职业所累 -----	189
从工作中获取最大收益 -----	190
压力因素 -----	191
手段与终极目标 -----	201
开创完美的工作 -----	201
工作和职业表格 -----	204
结论 -----	207
第十一章 不要斤斤计较 -----	209
从哪儿开始 -----	210
失去的更多 -----	214
了解个人价值观念 -----	220
财务表格 -----	223
确定一种价值 -----	226



结论	228
第十二章 保持独立的情感	229
了解你的需要	230
个人情感关系表	235
结论	251
第十三章 在家庭中享受生活	253
固执于伤害	257
开战的家庭	259
如何致歉	261
家庭与家族表格	263
结论	272
第十四章 扩大自己的朋友圈	274
特权	275
歌颂彩虹	280
与朋友共同加入训练活动	282
社交生活	283
朋友和社交生活表格	288
改善个人社交生活	291



结论	292
----------	-----

第三部分 结论

第十五章 接下来的工作	295
-------------------	-----

个人年度计划	298
--------------	-----

第四部分 练习表格

健康	309
----------	-----

精神	310
----------	-----

工作	311
----------	-----

财经	312
----------	-----

个人情感关系	313
--------------	-----

家庭/家族	314
-------------	-----

朋友与社交生活	315
---------------	-----

附：需要进一步阅读的书目	316
--------------------	-----

后记	319
----------	-----



第一部分



做自己的教练



第一章 训练程序

本书的目的是介绍一种简单而有效的自我生存训练方法，而自我生存的宗旨就是使你能准确地找到开拓进取和实现目标所必需的一切，并随时准备为之付出艰辛的劳动。那么生存训练的功效如何呢？诸多实践证明：它将能重新评估你的生活质量，能为你重新定义成功，使你战胜困难和挑战，改变积习陈规，重新建立自尊和自信等等。太美好的前景或许让你难以置信，那么请走到镜子面前，你所面对的人将是你全新的个人教练。

一提到“教练”，你或许会想起那个在隆冬的早晨，把你从被窝中揪起，带领你在公园中奔跑、锻炼的人；或许是你记忆中专门为你拟订一份学习计划，使你在法国南部度假时能有针对性地学一些初级法语的老师。在这两种情形下，一对一的训练方法十分奏效。因为教练针对你一个人可以集中精力因势施教，对症下药。但当你身处人多的班级中，教练的精力不可能全部集中在某一个或几





个人身上，他也不可能细致周到地顾及到每一个人。那么单独训练就有事半功倍的成效。

当今时代，时间就是金钱，越来越多的人希望能够合理而有效地安排时间，于是便应运而生许多训练法则，也出现执行教练、私人顾问等专门职业。但至今还未见一本能与我从事的职业相匹配的书籍。

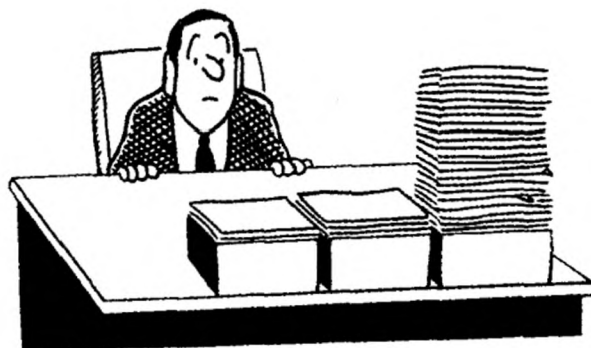
教练不仅能帮助你充分展示自己的才华，他还能为你的成功加油鼓劲，更能陪你度过最艰难的岁月。也许你并未意识到这样一个事实：生活中你无时无刻不在充当教练这一角色，无时无刻不在受益于被训练。那么请用几分钟时间思考你所度过的时光：

- 提供帮助
- 接受帮助
- 问某个人难以回答和暴露真相的问题
- 被他人问及一个难以回答和暴露真相的问题
- 传授别人一种新技能
- 学会一种新技能
- 沉浸在成功的喜悦之中
- 当别人束手无策时，你成功地找到解决问题的方案
- 当你束手无策时，别人却顺利地解决难题



本书将成为你每日的必读书。书中的训练方案是一个要求不断投入的连锁性训练计划：我建议你按预先安排好的顺序逐一学习每一章。你也许会发现这是一份艰辛而琐碎的工作，但是请坚持下去，你会顺利通过一些有针对性的问卷、清单和行动计划，并且研究过一些有趣的个案后，相信你会受益匪浅。

准备工作



训练开始之前，你应准备一些必需之物。

A4 便笺簿：用它编写训练表格，以备填充。





大日记本：完成各种练习时，用它记录你的情感、心绪及思想和策略。

A4 文件夹：囊括训练时各种表格，以便随时随地参阅；还应包括你收集到的各种相关资料。

剪刀和胶水：随身携带以备不时之需，可以把你偶然发现的相关文章剪下并粘在文件夹中。

一套水彩笔或彩色蜡笔：以鲜明的色调突出要点，生活并不是黑白色调组成的，绚烂的色彩也是训练的一部分。

以上所需对训练特别重要。如果你想让自己的生活绚丽多姿，充满冒险与拼搏；如果你想让心中的理想形象变为现实，那么良好的视觉效果将会使你的目标更加清晰明了。文件夹中储备的各种信息不仅能增进你对自己的认识，也会使你强烈地感觉到你真正追求的目标。本书将会传授你一些技巧，让你懂得如何挖掘自己做梦与幻想的能力，把这些技巧纳入文件夹中，这是你实现目标的第一步。

自我感觉

训练开始时，你得填充下表，从中了解你目前的思想状态。此表涵盖了引言中所涉及到的七大领域，你可以以此为起点，给自己



的各个领域评分。如果你的确在此领域很痛苦或不满意，就打 1 分。如果你对此领域十分满意，则打相应的分数。但是大多数人可能都处在这两种极端之间，就请在最能反映你最初感受的分数上画圈。

	低	高
健康	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
精神信仰	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
工作或职业	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
财务状况	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
个人情感	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
家庭或家族	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
朋友或社交生活	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	

感觉如何？希望它并不太难。其实在任何训练的初始阶段给自己打分是很明智的，它既能真实反映你的现状，也是日后训练的参照。除了上面综合表格外，还有七张单独的表格，上表中提到的七个方面，每一方面一份表格，这些表格是此训练方案的核心，当你读完此章时，请认真填好书后的七个表格，以便更准确了解自己对各个领域的感想。首先以下表格为例，学习如何填好表格。





健康

目标

1 _____

2 _____

3 _____

个人优点

1 _____

2 _____

3 _____

即期挑战/阻碍/问题

1 _____

2 _____

3 _____

发展技巧

1 _____

2 _____

3 _____

成就

1 _____

2 _____

3 _____



目 标

必须确保此目标是积极的，是你在生活中想要的而不是想摆脱的东西。如有一位训练者在填写此项时写道：“从睡梦中醒来，我希望自己能少一些疲惫。”这句话看似无误，但却如此消极，它不是为自己设立的目标，只是描述一个问题，当此训练者几经修改后写道：“我希望醒来时精力充沛。”微妙的词语选择体现着训练者态度上的转变。下面是为七个方面设立目标的个案：

- (1)健康：拥有强健的体魄。
- (2)精神信仰：坚持每周日到教堂做礼拜。
- (3)工作或职业：在今后三个月内获得晋升。
- (4)财务状况：节约月薪的百分之十作为积蓄。
- (5)个人情感：多花些时间陪伴爱人。
- (6)家庭或家族：常回家看看。
- (7)朋友或社交：与朋友多联系。





个人优势

此项要求找出自己的优点而非弱点，比如拥有良好的健康水平和健美的体形，或其他方面优点：人际关系好，工作出色，能审时度势做出正确抉择等，诸如此类优点举不胜举。必须正确看待优点，不能妄自菲薄。一位训练者曾写道：“我看起来武断，可事实并非如此！”“武断”这样的贬义词切忌不能出现于此项中，它只会减弱你的优势，让你形成心理定势。下面是例举出七个方面的一些个人优点：

- (1)健康：顺利通过医疗体检，一切正常。
- (2)精神信仰：在信仰中找到安慰与动力。
- (3)工作或职业：得到了公司人事部门的盛赞。
- (4)财务状况：能保持收支平衡。
- (5)个人情感：婚姻生活和谐而幸福。
- (6)家庭/家族：深受着家庭中每位成员的爱戴。
- (7)朋友或社交：总是尽最大努力帮助朋友。



即期挑战/障碍/问题

此项中应列出你思想中的消极因素，但最主要的是那些对你有直接影响的消极因素。注意不能把问题归咎于他人、他事，应该告诫自己不能说此类话：“我没有时间锻炼身体，因为我超负荷工作。”能否有时间锻炼身体取决于你自己健身日程表的安排，而不是工作的时间长短。同样举一个在工作方面的例子。“客户们好像对我的同事很热情，对我却不友好。”在这里你只注意到客户们行为的某一消极方面，却没意识到自己本身的欠缺。后面章节中将会对此进行深入讨论。下面给出各个方面在此项中的个案记录：

- (1)健康：压力太大，经常失眠。
- (2)精神信仰：对自己信仰感到迷惘，因为它是父母强加给我的。
- (3)工作或职业：工作没有挑战使我无法实现自身价值。
- (4)财务状况：总是入不敷出。
- (5)个人情感：与爱人之间出现情感裂隙。
- (6)家庭/家族：常与十几岁的女儿争吵不休。
- (7)朋友或社交：缺乏主动性，随波逐流。





发展技能

在生活的每一个方面，你都可以增加自己的发展技能。在健康方面。加入一个体育队或读一本有关营养学的书，会对你身体有很大帮助。在工作或职业方面，获取资历的学习和培训是直接有效的途径。在人际关系上，你可以提高自己与别人的沟通技巧，学习做一个好的聆听者。不过要注意你确定的发展技能必须与设立的目标相一致。如果你的目标是马拉松赛跑，就必须对客观条件有充分了解：场地、个人情况等。再确定发展技能进行训练，这也是成功所必须的。

个案记录：

- (1)健康：学习游泳。
- (2)精神信仰：专注于冥思默念。
- (3)工作或职业：报名参加管理人才培训。
- (4)财务状况：与月度预算持平。
- (5)个人情感：当爱人的听众。
- (6)家庭或家族：处理好家庭关系，避免纠纷。
- (7)朋友或社交：在朋友中有个性魅力。



成 就

把你引以为荣的成就列出来，如果你参加了马拉松赛跑，你可以为此而自豪。一位婚姻生活很不幸福的客户曾写道：“我对此已忍耐了两年了。”当不幸婚姻关系解除后，他在指导老师建议下将其改为：“我已证明自己能够对婚姻做出承诺。”前后一比较，可以看出其中积极乐观的情绪。另外必须注意表达的恰当，不能把成就归于失败。

以下是个案记录：

- (1)健康：每周去健身一次。
- (2)精神信仰：不再回避，勇于面对这方面问题。
- (3)工作或职业：在公司里拥有最高出勤率。
- (4)财务状况：为年度假日准备好足够的开销。
- (5)个人情感：二十年的婚姻生活美满幸福。
- (6)家庭/家族：上天赐给我三个活泼漂亮的孩子。
- (7)朋友或社交：与老校友经常保持联络。





表格

这种表格在本书各章中随时会用到，在这里我们一般使用“填充”而非“完成”这样词汇，是由于表格的内容在各章训练方案中是变化的。本书各章都是为促使你重温你的目标评价及表中的各种信息而设计的。你可以根据表中的信息重新确立目标。同时，随着主体变化，表格也得相应改变。如果过去你的目标没能实现，你现在要做的就是改变自己。

一般选择一天中你最轻松的时候——如在一天即将结束的时候——填充表格。你可以穿宽松的便装，听舒缓音乐，只要你摒除一切杂念集中精力去做。当填好时你可以把它和早些填写的标有1~10的分数的图表进行比较，做一些你认为有必要的变动。

· 清单

- A4 便笺簿
- 大日记本
- A4 文件夹
- 剪刀和胶水
- 一套水彩或彩色蜡笔





结 论

- 确保你需要的东西都列入清单之内。
- 试着按顺序阅读各章;自信能完成训练计划。
- 检查是否填完表格;是否具备进入下一阶段的一切?





· 按表格如实回答，尽管你尚不十分清楚。这些表格真实地反映了你的个人情况，如果它使你懊恼，请不必泄气，而应更加鼓足干劲和勇气，因为你已开始了自我改变。



第二章 目标与价值

既然填完上述表格，那就已做好了随时进入下一阶段训练的准备。如果你觉得尚有欠缺或存在无法解决的问题，可能是由于你对自己的价值观还不明确，或是没有将它优先考虑。你极为珍视并奋力维护的一切都来源于个人价值体系。我们很难想象没有真诚或缺少行为准则的生活。然而，即使这样，当涉及到你自己的价值体系时，对此你又能了解多少？

让我们通过一个价值观冲突的案例来分析价值观的有关问题。

我的一位朋友曾亲眼目睹一位同事篡改账目。她只警告同事说下不为例，否则她会举报此事。毕竟，我的朋友负责结账。可是那位同事会对她感激吗？当然不会。事实上她听到的却是将近一小时的长篇大论，都是关于公司如何赚取高额利润，完全能承担这点损失；如果公司付给员工公正合理





的薪水，此事也不会发生等等。显然，警告早已被抛到九霄云外。这使我的朋友极为尴尬：举报的结局只能是公司解雇这位同事。但保持缄默不仅受良心的谴责，而且有包庇之嫌。

对此，你又能做什么？没有两全其美的解决办法，但如果你能根据自己的价值观进行判断，那你会轻而易举做出决定。生活中常会出现这种价值观发生冲突或价值观模糊情况，从而致使你在做出某种选择时举棋不定。那么关注价值观的建立或明白自己的价值观就显得非常必要。

发现某一价值观

本章所讲的价值观是指生活价值观或核心价值观。你列出的每一个价值观都应有若干附属的价值观作为分支。例如：你把安全感作为主要价值观，那么它可能分为账务上或情感上的安全感。但这里首先要求你列出生活中最重要的 10 个核心价值观，如能想出更多，请将它列入表中，这样让你的生活便一目了然。

以下是客户列出的一些共同价值观，浏览一下，对你会有所帮助。

爱情	婚姻	尊重	安全感	权力
成就	健康	激情	认同	幸福
金钱	成功	正直	幽默	善良
冒险	自由	独立	旅游	理解
兴趣	诚实	同情	亲密	孩子
信任				

既然你已熟知自己的价值观，那么让我们回到我的朋友以及她关于账目表两难选择的事例上，下面就是她在明白自己价值观后所做的一切。

“我真希望从未见她做那种事。”她对我说，“至少当时，我很不明智。”我思考片刻，旁敲侧击：“这事听来似乎篡改账单易如反掌，只要不被他人发现，不露马脚，一切都会相安无事。”我的朋友听到此言很是担忧，但很快明白我的意思：也许问题正是账目表本身，与其遭到其他同事的排斥，不如着手改进账目表。这样她改进了账目表，新的账目表不仅更加简单清晰，易于操作，而且还有一份来自报账者的忠诚宣言。

当你认为你对问题的解决方案能使事情泾渭分明，是非清楚时，你或许又走了极端。此时你应以心中价值观为标准，突破传统





思维模式另辟蹊径尽力寻求与之相符的解决方案。同时也可以听听朋友的意见，旁观者更容易看清事情的要害之处。

优先考虑你的价值观

一切行动的基础都取决于价值的位置，请你将你的价值观按重要性依次列出，这样使你能优先考虑自己的目标，明白自己需要采取什么行动，从而改进或改变目前的生活状态。

请看下表：

- | | |
|-------|--------|
| 1. 成功 | 6. 抱负 |
| 2. 成就 | 7. 奉献 |
| 3. 独立 | 8. 幸福 |
| 4. 金钱 | 9. 健康 |
| 5. 职业 | 10. 爱情 |

或许你已猜到了它的主人，是的，这就是我自己心中的价值观顺序。幸福、健康和爱情传统的价值观尽管是值得提倡的，但不适合我，因此我把它们放在后几位。我的目标就是基于重中之重的价值观设立的，不过它只反映了我生活中的一个方面——工作。就我

而言，有志者事竟成，只要你下定决心去做。有时当你得到了朝思暮想的东西却又若有所失，原因何在？有时为了一个芝麻小事而掀起轩然大波，又该如何处理？那就应该考虑首要价值观及围绕它而设立的目标。

不过，优先考虑价值观必须深思熟虑，以免轻率得出结论。我曾错误地认为我的价值观就是不惜一切代价实现我在事业上的目标。在这过程中，我以冷静苛刻而众所周知。这是一个既不令人羡慕也不使人满意的面具。不过，错误不可避免，也不一定是坏事，它反过来又可成为有益的经验教训。虽然如此，我还是建议在价值观未确定时，你一定得三思而后行。因为认清自己的价值观并依此而行事，将意味着与旧的生活方式告别，迎接一个全新的生活。

诠释你的价值观

我在工作或与此相关领域中取得一些成绩，这些成绩可以理解为成功的人际关系和良好的健康状况。从价值观与生活中各个领域相互适应的过程中，我们可以看到，健康在其中的举足轻重的地位。如果失去健康，一切都无从谈起。

下面是我的新价值观以及对它们的诠释。





- 健康——心理的、身体的及精神的健康。
- 爱情——爱与被爱
- 幸福
- 贡献和平衡
- 安全感——财务上的、情感上的
- 个人成长——
- 正直、诚实、真挚和忠诚
- 理解力、变化、多样化和新挑战
- 成就
- 幽默

花些时间试着诠释你的价值观并清楚它对你的意义。当你选择“安全感”时，你要明白什么能使你安全？金钱、爱情或是养老金计划？当你选择幸福时，要清楚你期待的幸福是什么？你必须对自己正在实现的目标做到心中有数。

设立适合你的价值体系目标

成功人士总是为自己确立坚定目标。这看似简单：为自己确立



目标并去实现它。可是在此过程中出现的障碍不容回避。你可能侥幸达到目标，但千万别指望毫发无伤。怎样才能既排除障碍又使你自已不受损失？答案是确定适合你的价值体系目标。

既然你已有了核心价值观，并且明白优先考虑价值观对你的意义，那确立与你价值观相适应的目标就十分容易。同时你在关注你设立的目标时要注意与之相适应的价值观。假如在你财务表格中，赚钱是一个目标，那么你的价值观也应有此项。

霍华德应有尽有，应该很幸福，但他却异常烦恼。经营良好的公司、名牌汽车、称心如意的豪宅都不能让他满足幸福，他一直在抱怨：妻子——少谈为妙；两个小孩——懒惰无比；令人生厌的前妻以及悬而未决的官司；利息率；尚未完成的建筑工程……他好像终日在与各种烦心事搏斗。他固执地认为自己比别人麻烦多，认为“有这么多麻烦不足为怪”。当我们谈论到有关价值观问题时他才有所醒悟。霍华德为自己重新定义了价值观，这些价值观与他设定的目标几乎没有任何联系。当深入了解自己的真实价值观时，他说：“多少年来，我从未真正了解我最需要的是什么。”

在此案例中，霍华德一直在思考他的价值体系，他的表格显示出他最初的目标只着眼于物质的巨大成功，但当他重新设立价值体





系时才发现此目标并不重要。当时与其核心价值体系相对应的目标应是拥有幸福美满的家庭。这就要求他积极主动地去解决问题而不是置之不理。

每个人都会犯过失，没有谁能主动承认自己的错误，人们总是在为自己的过失辩护。事实上，承认自己的过失，以及坦言自己不知道想要些什么，恰恰表明你已开始关注自己的过失及自己真正需要的东西。

失败之后的东山再起也许很艰难，但它会让你重新找回失落已久的真正价值观。这对以后目标的设立及实现至关重要。

重新考虑你的目标

在这里需要你再一次审视你的目标，确定它们是否背离你的价值观。如果你的目标与价值观不一致，实现它不仅不能使你感到满足，可能会有相反效果。

梅拉尼有一个令人羡慕而有前途的工作。可现在她却忧心忡忡，她的训练表中有四个方面的成绩在8~9分之间，可是与此形成鲜明对比的是，她的职业和个人情感关系两方面只得了4分，而其宗教生活的表格因其个人原因尚未填完。



也许二者分数最低是巧合，但也与她与她的上司的暧昧关系有关。梅拉尼最初咨询的主要问题就是使她声名狼藉、自尊心严重受挫的这种暧昧关系。梅拉尼的上司每周的大部分时间都与她度过，周末才回到一无所知的妻子和孩子身边。她





告诉我，她不在乎与有妇之夫同居。也许她认为我对此很反感，但我明白的告诉她，私人教练并不同于道德法官，不会将他们的道德标准强加给任何人。在我的鼓励下，她说出自己在婚姻方面的目标：希望拥有一个爱她支持她的男友；在三十岁之前结婚，生孩子。当我问她是否打算与目前男友结婚时，她断然否决：“我不希望破坏一个家庭，我会选择未婚男士。”我又问她是否能容忍未来的丈夫有外遇，她说如果那样她会气得发疯，她认为婚姻中最重要的是信任、忠贞和真诚。

“你不会认为我是口是心非的小人吧？”她在得到我的答案后才完全敞开心扉：她自己对目前状况深感内疚。而且信奉天主教的家人也不赞成这种不正当关系。为此她远离宗教信仰。而今她十分痛苦，明白自己的所作所为，内心的罪恶感使她产生严重的自卑感和受挫感，陷入了不可自拔的泥沼中。而今她已决定重新找回失落的价值观，那必然要面临一个痛苦的抉择：要么听之任之；要么结束这种关系，实现自身价值目标。刚开始，梅拉尼不明就里，而今找到了问题的症结所在：价值观念冲突，痛下决心告别过去将会为梅拉尼找到新的工作、新的婚恋伴侣铺平道路。



要 点

- 开始追求目标之前，你是否考虑过价值观？
- 自问“什么是你最需要的？为什么？”
- 你是否打算设立与价值观相符的目标？
- 你需要如何改变才能使你生活步入正轨？
- 切勿忽视你的真实价值观——它们不会自行消失。
- 把你的价值观表放在文件夹首页，并保证每天阅读。

当然，要想迈向成功，必须如实回答。

价值观的冲突

导致价值观念发生冲突原因很多，可能是宗教信仰、双亲的价值观及政治文化差别等等。走别人走过的路，省心省力又不会迷失方向，而且旅途不会寂寞，但你能到达自己心驰神往的地方吗？你也可能有过这样的感受：在别人看似完美而幸福的天堂，对你而言如同地狱一般黑暗可怖。

服从自己的价值观就如同找到一双合脚的旧鞋，它的合适、舒





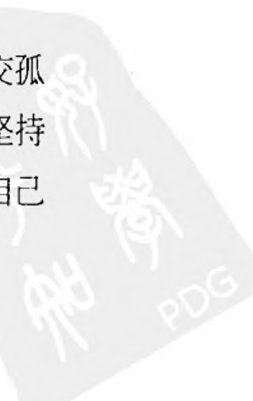
服才会使你走路更轻盈，效率增加几倍。照搬他人的价值观就如同错穿了一双挤脚的鞋，外表的漂亮并不能减少你自身体验的痛苦。

既然如此，为什么还有人把他人的价值观强加于自己身上？他人能因此实现自己的目标或得到别人赞同，但是你呢？也许你能步履蹒跚地到达终点；也会赢得赞扬，可毕竟你一开始就处于劣势。你也许不想求得大众的认同，但是对于那些你深爱着和牵持着的人呢？你忍心你的父母、爱人、孩子对你失望吗？

我四岁的小侄女一次拒绝穿一件新夹克衫，那是我送她的生日礼物。从外观上看，鲜艳漂亮看似十分合身，可是小侄女试穿感觉不合适，她宁愿穿旧的合身衣服。从中我们也得出：外表看似合适的，内在未必合适。

当然一味固执己见或我行我素也是不可行的。在多数情况下，应为自己留有余地。如果不怕冒犯他人或伤害感情，你可以在主要价值观不发生冲突的情况下，对你所反感的事情提出抗议，如参加令人厌烦的晚会、穿戴不合适的衣服、拜访朋友、硬着头皮吃完索然无味的饭菜等等。但你必须把握好分寸，尽量让自己的价值观得到尊重。可是一旦疏忽，问题也就随之而来。

你会身陷重围：家人朋友的冷落、爱人的嘲笑、同事的断交孤立。你只能选择其一：或是屈从获得别人赞同；或是一意孤行坚持自己的立场。没有更好的方法。但最终你的决定一定要适合你自己



的情况。



桑吉伊 5 岁时随父母从印度迁往英格兰。他整个家族的大部分成员都在英格兰。关系十分密切。但他也有自己的烦恼，希望父母不再干涉他的私人生活。看他的表格，除个人情感关系外其他均是高分。他抱怨他父母在积极为他物色新





娘。我问他是否反对包办婚姻，他的回答出乎意料，他说他不反对，因为他看到曾是包办婚姻的父母相亲相爱，生活了30年，拥有幸福和谐的家庭生活。他甚至认为他未来的孩子也应由他包办婚姻。那究竟是什么原因使他把包办婚姻说成是干涉私生活？

突然，桑吉伊问我怎样看待同性恋者。我告诉他在相当程度上取决于他们的人格。我还告诉他我曾有一位同性恋邻居。当桑吉伊确信我对此没有任何成见后才坦言道：他是一个同性恋者，但他的文化背景在很大程度上将此掩盖起来，他的父母很重视教育，对他说：“努力学习，以后有充足时间交女朋友。”可是一直拖到现在才关心他的情感。

桑吉伊相信他的父母知道这一切后，定会与他断交，事实上也是如此。告诉父母真相需要很大的勇气，也要承担不幸的结局，可是桑吉伊无法用谎言来欺骗父母或未婚妻。父母的决定让他痛心，但他还能客观评价：“我爱我的父母，相信他们也爱我，他们只是做他们认为正确的决定，我不会因此而怨恨他们；我更不会诅咒我自己。因为我在做我认为正确的事。”

按自己的原则生活并不总像桑吉伊的情形那样有一个戏剧性的结局。一般的人并不会遇到太多的反对和阻挠。这很容易使人麻痹大意，产生错误的安全感。你应该思虑周详，做好万全准备。我送

给桑吉伊的赠言是：“希望有一天你会坠入爱河，找到自己的另一半。过去曾拥有的梦想，现在就是你追求的目标。”

如果你想进一步审视自己的价值观，那就记在你的日记里，并努力追求。

使命声明

“使命声明”这一术语广泛运用于商业活动中，旨在标明某次商业活动中的目标和宗旨。本文中的“使命声明”是针对于个人而言，如桑吉伊的全部使命就是遵照自己的道德标准生活，同时不放弃自己的价值观。建立你自己的使命声明有助于你接受自己的价值观，认识到拥有一个整体目标的重要性。一旦你明确自己的价值观，那么确立“使命声明”非常容易。如果你是徒步探险的爱好者，你的使命声明可能是“敢于到前人从未到过的地方”。你甚至可以“寻觅新的人类文明”。

“使命”意味着责任和激情，仔细斟酌你即将制定的使命声明，其范围可大可小。如：

- 让世界变得更加美好
- 保护环境



- 漫游精神世界
- 各地旅行
- 促进世界和平安全
- 永垂青史
- 成为杰出的工作者
- 想家人之所想，急家人之所急
- 发家致富
- 继续深造
- 从事政治活动
- 尊重自己和他人
- 享受生活

请你根据自身情况为表格每一方面设定一份“使命声明”并定期阅读，以便把握全局。当我与客户提起“使命声明”时，大部分人总会去看精神/宗教生活的表格中所填内容。也许“使命”一词极易让人想到一些关于生活意义、目的等基本问题：我的生活目的是什么？我从哪儿来？将到哪儿去？但不管你对精神信仰是坚定不移还是心不在焉，请对这方面重新考虑。这样不仅能自我开发，而且会引发一些深层问题的思索。

对某些人来说，他们的使命声明就是他们生命中最重要的一

的事。特里萨修女把其一生献给了上帝和照顾别人的事业。而其使命也促使一些宗教领袖穷其一生为人类祈祷和默念。有使命的生活会给人以目的感，这千真万确。

如何设立你的目标

在深入了解自己价值观并为自己拟定使命声明的基础上，我们接着谈谈价值观对目标设立的影响。如果你已设立了目标，看它是否与价值观、使命声明相一致？如果你想改变目标或增加一些新的目标，感到吃力时？下面练习可能会对你有所帮助。

练习

(1)在你生活图表的每一方面，列出你认为值得实现的目标。它不一定只与你个人相关，也可以与你心中的榜样或崇拜的人相关。

要敢于设立高远的目标，要在充分发挥想象力的前提下富于创造性。请不必担心目标的实现，让我们以一种轻松的心情看看下面示范例子。





· 工作/职业生涯：打败最靠近的竞争对手；开一家时尚精品连锁店。

- 健康：加入体育队；参加明年的马拉松赛跑。
- 朋友/社交生活：扩大社交圈；参加盛大的晚宴。
- 家庭/家族：与家人多沟通，同时保持一定距离。
- 个人情感关系：结婚；有个孩子。
- 财务：开始一个养老金计划，每月积累薪水的百分之十。
- 精神宗教：去教堂，清真寺；定期打坐。

以上各项对你有启发吗？

(2)现在假定一种情境：你即将实现某一特殊目标，就如你每日清晨醒来时瞬息而逝的那种冲动、狂热。

请抓住这种感觉情境，让它成为你的精神支柱。也许你在理论尚不成熟的时候会临阵退缩，你的目标也会转瞬即逝，那样你就错过了一个有意义的白日梦。你现在必须让你的目标近似真实，就如希望一粒种子会生根发芽，开花结果，就让你全部的激情作为它的养料，以一种积极心态去认可它的可能性，切忌消极被动。你以一种崭新姿态去肩负目标的实现，挥挥手告别过去。

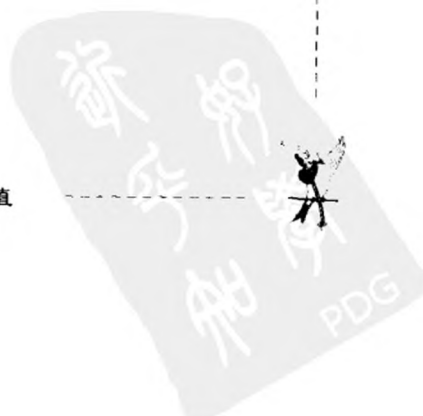
(3)浏览以上一系列目标，你也许会发现要扩充一些目标，那



就付诸行动，保持高标准，让你尽情挥洒自己，也是一种幸福。

结 论

- 定义你的价值观
- 优先考虑你的价值观
- 制定一系列使命声明
- 设想推动你达到极限的目标。



第三章 培养乐观的心态

每个人都愿意自己乐观向上，也许你会读一些理论性文章：如何自我调控等等，或许会有良好的感受呢！但在现实生活中一切都运转正常，你会为自己的积极心态而得意；当生活超出你的控制范围，你还能保持乐观积极吗？当一些心存善意的朋友安慰你：“要看到光明的一面”时，你会如何想？

以我为例，我在一次生活困难时期，把朋友善意劝告撇在一边，但我没有说出自己真实看法：不处其中哪知其难。自己心情最低落时，我始终没有乐观起来。本章将为你扫除心理障碍，走向光明专门设计了一些技巧。

如何自我评价

练习

在日记本中记下别人对你的评价：

- (1)一位朋友，他/她把你描述为忠诚和值得信赖的人。
- (2)一位同事，他/她认为你工作勤奋，与你合作愉快。
- (3)你的爱人，他/她描述你是可爱而慷慨大方。
- (4)你的家人，他/她说你可以信赖且有责任感。

当然，这都是你喜爱和喜爱你的人，使其更加真实。

以上是别人对你的评价，那你自己描述自己理想中的形象，你能积极评价自己就如别人那样吗？本练习将如实反映你的精神状态。

保持积极乐观心态的前提是拥有极高的自尊。如果你尚觉自尊不理想，或不清楚，那本章会使你如愿的。但要记住：自尊是自我感觉的培养，他人的观点毕竟是有限的。一定要自信你是生活的主宰，而不是奴仆。





提高你的自尊

当你缺乏自尊时，不安全感随之而生。也许你能记起一位很特别的老师，他知道如何鼓励和支持他的学生。他让你保持极强的自信，而不是尖刻批评打击你的积极性。可是生活中并不总会遇到这样的人。可能有一些人不去设想别人的情境，只顾发泄自己，那你的自信将会受到威胁。归根结底，能否拥有自尊和自信取决于你自己，充满信心，你会拥有自尊。那么你首要的工作是列出你取得的成绩，从获得游泳合格证到校园烹调大赛中的冠军。同时列出你将来会用到的发展技能。但与其让精力消耗在你不可能得到的目标上，不如放长眼光，专注于未来的必不可少的技能上。

到现在为止，你已清晰了解到自己的不足之处。也许一些人会不耐烦，不停寻求别人的赞同：“现在做的事有益吗？”但你最主要的是要认同自己，不断地对你的目标和价值观加深印象。同时可以设想目标实现的情形，让其有真实感。下面是一些用视觉刺激来增进真实感的技巧。

(1) 收集信息指南

假如你的目标是想买辆车或去度假，不妨收集一些相关方面的



指南手册；或者把你认为优秀的文章剪下来放在文件夹中，以增强你的信心。比如我曾经担任美容沙龙年度奖项的评委时，得到过一些精美的沙龙纪念册。你在欣赏它们时，也会对其中一些医疗美容项目如舒服的按摩、令人称心的足部治疗加深印象，使你产生一种追求美的冲动。

当然，在你的文件夹中也可以有一些生活的琐事记录，不断扩充，不断证明你的进步。

(2) 想象力

如果想让目标变为现实，那就首先在意念中成为可能，你可以充分发挥你积极的想象力。这里没有为悲观主义留有空间。过度小心谨慎会使你退缩。生活中的事千变万化，常有意想不到的事情发生，积极乐观的人总能微笑面对。给自己一份轻松，享受想象中的美好。

(3) 保持积极性

你可以给自己开一个积极性的账户，可以随时储存或提取积极性。但必须使账户留有余额。也许你有过此类经历，有时偶尔突发奇想，想出一个绝妙的主意，可几天后，发现索然无味，兴致顿减，那你可以放弃而不是念念不忘，否则，你的积极性会万分缺乏。





(4)具有感染力的热情

要想让别人认同你的想法，首先自己要有十二分的热情。你的想法只有经过你细心地呵护，才能经得起风雨。积极的主观认可、思索和想象，是热情和积极性滋生的土壤。

当我从事美容事业时，一些看起来非常自信的电影演员和模特却向我显示了他们的脆弱与紧张的一面。总是忽视大自然所赐予的天生丽质而对一点点瑕疵抱怨不已，让人有些遗憾。要知道不管外部环境、才能和外貌如何，自尊来源于一个人的内心深处。

自问恰当的问题

在我们面临新的挑战时，总会企图从他人那儿得到确认。事实上，自我确认是第一步。我们会自问一些问题，当自信心很强时，你的问题也是积极的，如“我怎样提高自己的业绩？”而不是“为什么我的业绩如此糟？”这一类自我否定形式，强调的重点不同表明不同的心态，同样在有关自尊心方面，你应该问自己“怎样才能增强我的自尊心？”问“怎样”的问题使你集中于寻找提高自尊的方法，而问“为什么”只是强调你缺少自尊心，从而使你增加了消极因素。应明白问题的核心是提高自尊的方法，而不是寻找自尊心

弱的原因。

如果你曾安抚过陷入窘境的朋友，帮助他们渡过危机。那么你会懂得如何问恰当的问题。

一位叫萨莉的客户告诉我，当她正努力去接受丈夫背叛她的事实时，一个所谓的朋友冒失地问道：“他的离去是否是因为你身材臃肿？”刚刚走出困境的萨莉又陷于体重问题的困扰中，身心再次受到重创。她几经努力，把自己的优点集中起来，每天大声朗读，在不知不觉中消除了困扰，增加了自信。

你认为怎样才能使萨莉去面对那份自尊的问题？就如她是你的家人、爱人。当然你需要花些精力去考虑合适的话语。

你的目的是想让自己关心的人免受其害。也许你采取的方法是攻击问话之人。但这只能起到暂时减轻伤害的效果，而另一种策略就是说一些安慰和鼓励的话语，可以列举其独特的优点，可是她如果把你鼓励的话充耳不闻，却念念不忘那些指责，你有多沮丧。如果萨莉不自己采取措施巩固自信心，那她将终生痛苦。

不去积极地解决问题，而是紧紧抓住消极方面，这种习惯应该中止。你必须明白你的积极动机是迈出的第一步，你必须控制自我





思维去朝积极方向延伸。我们帮助萨莉解决问题，一定要慎重考虑，以免加剧她不必要的烦恼。同时让她明白承受不必要痛苦是不明智的。

将理论变为实践

试着每天去使用这些技巧，你会在不知不觉中发生巨大转变。

(1) 监督你的各种想法

你必须明白自己的思想而且必须警惕你对他人的评价以及他人对你的评价。当一个同事犯错误时，你也许认为“真是个白痴”，只有当你有同样的经历时，你才会明白，“人非圣贤，孰能无过”这样的想法才是积极的，以消极方式去评价他人，最终你也会自食其果。

(2) 变消极为积极

当你意识到自己的消极思想，请立即停止。在意识中把消极因素变为积极因素，长此以往，你将会形成一种良好思考的习惯。



(3) 处理问题

把你遇到的难题记录于日记本上，让你在记录的同时得到一种宣泄的快感，当你集中精力去面对它时，会发现它并不像看起来的那么可怕。不会有万能的钥匙，你只能具体情况具体分析，才会得到满意答案。

(4) 问正确的问题

无论你问任何问题，大脑总是竭力寻找相应的答案。但是不同的问话形式会显现不同的效果。假如你正攻克一道难题，你也许会问：“为什么我不能解决这道难题？”你会得到有益的启示吗？如果问题变为：“我怎么才能解决此道难题？”你会发现效果不同：你正在调动全部脑细胞，为之冥思苦想直到得出满意的答案。同样，在生活中，尽量少用“为什么”提问，而以“怎样”代替，你会保持积极的心态。

(5) 注意说话用语

我曾让客户做过这样的练习，在他们谈话时监督自己的用语。一有消极情绪我会立即制止其谈话。尽管事先经过协商，但他们还是对自己的消极词语之多而吃惊不已。他们逐渐放慢速度，以斟酌





其用语，但很快又恢复到原来速度。他们意识到了以往的消极情绪，可是当其改变用语的同时也改变了心情。

下面是一些事例，以供参考：

- “我无法想起任何目标……”——“停”。
- “我正致力于设定目标……我在工作中屡遭暗算”——“停”。
- “我的工作条件会变得更好，我需要想方设法改善它……我干任何事都无意义，我爱人不与我沟通。”——“停”。
- “我需要找到更有效的方法与爱人沟通”等等。

有些时候，客户们并没有意识到自己出现的错误。以“我无法想起任何目标”为例。一位客户申辩道：“我不是消极，而是描述一个事实。”如果你正设立目标，会让这样事实终日困扰你吗？设立目标已非易事，为什么还要让自己背上精神包袱。这也是我阻止它继续下去的原因。消极的抱怨并不能使你改善心理状态，积极表达自己，也会产生积极的心理。因此相关用语一定要谨慎选择。

(6)肯定自己

这种方法对你增强自尊和自信是非常有效的。它的真实性使你



的潜意识及时反馈到你的意识中。你必须排除悲观言论而最大程度地肯定自己，你可以设想“我必须全力设定目标并实现它”；“我有义务训练自己”。抓住每次机遇来肯定自己。总是相信自己“能做并是最优秀的”。另外可以阅读关于自我肯定的书籍，会对你有所帮助的。

上面大概地介绍各种技巧，下面我们更深入地研究它们的有用功效。

改变过去意味着改变将来

训练只涉及未来的一些前景性问题，很少去探究过去的事件和经历。忘记过去可能是获得自由的一种有效途径，但是在训练中如不涉及过去更是不现实的，过去和将来被今天相联，它们在你的训练中都会发挥同样的作用。

你是过去的见证人，你的亲身体验使你能够变消极的记忆为积极的动力。通过一些合适恰当的问题来重温过去的回忆，也许你的童年是充满不幸和伤感的。但是当你问自己“我会想起哪些愉快的回忆？”那么你的思路就会沿着阳光小径一路追溯而去。那么痛苦的回忆也会熠熠生辉。这就是积极的态度会改变过去的忧伤。





玛莎由于懊恼自己喜谈过去的痛苦和不幸，而渴望接受训练。但我担心参加训练将不会给她独立思考的时间。尽管其他形式的咨询和疗法鼓励这样做，但给客户以充分选择的自由也是同样的重要。只有当你准备面对自己时，你才有可能真正地改变自己。但玛莎好像并没有为未来做任何打算。

玛莎总是谈过去。她度过一个艰难的童年生活。她的父亲是个自以为是家伙；而她的母亲是那种为博得同情而甘愿自我牺牲的人，她总是告诉玛莎她所做的牺牲和玛莎的父亲是如何毁坏每个人的生活，尤其是她的生活。玛莎想摆脱梦魇一样的过去，但又常不知不觉地陷入其中。她在训练中努力排除各种干扰和诱惑，采取一种积极的心态来面对生活，并且能坚持不懈始终如一，这极大地支持了我的工作，对此我是深怀感激的。

我们的训练从积极思维原理的角度入手，我鼓励玛莎问一些与自己现状相关的新问题。比如说：“我怎样才能走出困境，实现目标？”而不是在“我的生活为什么总是这样？为什么我总是有这么多的麻烦？”诸如这类问题中彷徨难进。事实证明，这些方法是行之有效的。但在我们交谈的时候，玛莎偶尔也会突然改变思路，谈起她的过去。一次在发生这种情况时，她说：“我为我的父亲而感到羞耻。”

她的话激起了我的好奇心，我对她说：“难道你的父亲

没有好的一面吗？”玛莎被我的问话吓了一跳。“嗯，他是……一个非常棒的厨师。”她迟疑不决地说。在我的鼓励下，她接着说：“我父亲是最棒的厨师。我母亲在这方面却很糟糕。她根本就不懂得烹饪的乐趣。所以大部分烹饪的事都由我的父亲来做。他过去总是很努力地记住我们每个人爱吃什么，不爱吃什么，他为我们烤制口感非常绵软的面包片。我现在仍然记得夜晚坐在沙发上享用青菜和面包片的情景。那时父亲洗完我上学要穿的短袜，把它晾在壁炉的前边……”随着我不断发问，玛莎记忆之源汨汨流出。这与其说是在重写历史个案，倒不如说是在重温旧梦，找回自己。这种问话对心理康复起了重要作用，它可以帮助你了解自我，重温过去，面对未来。我们的交谈继续着，此时玛莎的感觉已经好多了。





在训练最初阶段，我们会给客户足够的时间以交谈。他们被询问一些问题。我的角色就是一个巧妙的提问者和一个忠实的听众。大多数的客户把自己描述成积极乐观的，但当面对具体困难的时候，几乎没有人能依旧保持乐观。

过你真正想过的生活并不意味着生活中的琐事不再存在。记得我 18 岁的时候，正在一家老年医院工作。我负责的病房是那些不可能康复的病号的长住区。每天早晨，走进病房我感觉已提前度过了自己的一生。尽管我的身边围绕了一群衰老病静待死神的人，但是气氛并不是像你想象的那样阴郁沮丧。设想走进这样一个病房，有人这样问你：“嗨，艾琳，多明媚的上午！”你怎能不为这重病之人仍保持振奋的精神而深深感动？人生的沧桑都镌刻在他们的脸上，但乐观的精神仍然跳跃在他们眼神中，使他们生气勃勃，不同凡响。没有任何证据说明住院治疗使他们失去了快乐的资本，也没有任何理由把他们和周围的其他人区别对待。

生活中有很多情况我们难以驾驭，但心智的宽容却可对之加以调整和约束。也就是说，人可以控制自己的思维。控制自己的思维并不是轻而易举的，要做到恰到好处就更为不易。对自己的生活负责可以有多种解释，上边我们所讲的问答形式可能会使你找到解决你心态问题的钥匙。

PDF

监督你的潜意识

你的大脑总是企图给每个提出的问题以答案。消极问题导致消极的结果。这就是潜意识的影响力——如果你对某一信息深信不疑，那么它们对你来说，比以往理智推理而获得的信息更为真实可信。

潜意识并不将真假加以区分。你的意识（显意识）提供的信息，潜意识都假定是真实的。下面就是一些例子。

盖瑞在郊区买了一个改建过的仓房作为他周末的隐居之地。令他心烦的是，在他不在的时候，经常有人闯入。由于仓房地处偏僻，警报系统对侵入者毫无用处。因此，盖瑞想出一个自认为高妙的主意。他涂刷了几个大告示牌，并把它们摆在仓房的外边。上面写着：“当心——此地有蛇出没，一旦被蛇咬伤，请与伦敦热带疾病医院联系。”

我不知道这种手段是否合法，但制止入侵的目的是达到了。盖瑞对他的足智多谋很是得意，并打算到他那鲜为人知的隐居处轻轻松松地度周末。

那个周末的晚上，某个东西惊扰了他。在外面的草丛中有异常情况发生：奇怪的沙沙声和不辨形状的神秘物出现





了。原来使他惊魂未定，毛骨悚然的异物竟然是一段被弃用的排水管。星期天一早，盖瑞便匆匆返回伦敦了。他感到非常不安，就把此事记录下来。

下个周末，他又来到仓房，这次他甚至没有胆量走出大门。尽管他的理智告诉他情况并非如此，但他还是无法克服那种草丛中有蛇的想法。由此带来的恐怖愈演愈烈，以至于盖瑞最终卖掉了这个仓房。



发展成像这样的恐怖症显然是一种极端的反应。但这的确提醒你需要密切注意你的思维过程，留心你在无意之中输入的信息。你也许有这样的经历：在某一场合你完全胜任的工作，换到另一场合，做同样的事情却显得力不从心了。甚至更糟糕的是对于最简单的问题由于脑中一片空白，也拿不出解决的方法。我的客户，包括非常优秀的跨国公司经理在内，向我承认在某些场合中的无能为力，他们将之归咎于压力。个别同事的态度、玩笑或不经意的批评，这些都有可能触动他们不安全感的按钮。

训练之友

你正肩负一个使命——一个改变生活的使命。本书的前半部分以生存技巧为主要内容。目标是实现你的未竟之志。在你开始自己的行程之前，不妨对可能发生的事情有所准备。如果你想要进行一次前所未有的艰辛的徒步旅行，你可以同有此经历的人结伴而行。至少，你可以多和他们聊聊，吸取经验，以获裨益。在你通往目的地的行程中，很多人会助你一臂之力，因此让我们行动起来寻找训练之友以便获得他们的帮助。

训练之友是指哪些人？也许我们会武断地认为他们是那些不断





地经常给予我们支持、理解和同情的人。可能有一部分人的确如此，但并非全部。一个训练之友是一个促使你发生变化的催化剂，你可能会发现，最不可能的人将有可能与你未来的进步有某种密切的关联，即使你并不把他们当做朋友。

无论出于何种原因，开始行动，改变自己便是个伟大的开始。有些人努力地使你保持现状，这并非出于邪恶而是源于喜爱，他们无法接纳新的你。但生活并非是一成不变，静止不动的，不同的生活经历对人产生不同的影响。对你来说，走自己的路，并不是要获得每一个人的赞同，因为获得一致的赞同和支持是不可能的。但有时听一些逆耳之言也是很必要。你爱的人可能出于好意而说了些你不愿听的话，你的对手则是出于敌意而恶语相向。这并不是说它们一点积极的作用也没有。某个想陷害你的人可能无意之中却帮了你的忙。即使到了你气得发疯，嚷着“够了，够了”的时候，它也许会成为你采取行动所必备的启动器。而“训练之友”就能给你以力量来保持对当前处境的乐观态度。这里隐含的信息就是平衡，在各种极端中所必须保持的平衡。为了使你的积极的心态能够经受住考验，你必须经历两种极端，并且依然保持积极乐观。

我采用的方法与许多其他的职业教练和执行教练不同。他们经常鼓励客户消除其周围不帮忙的人，不论他们是朋友还是家人。当我涉足商业领域的时候，我的姐姐和母亲曾为此交谈并烦恼，她们



对我的关怀出自肺腑，但她们并非百分之百地支持我。

你对此会有何反应？是下定决心证明自己还是初遇挫折就情绪低落、一蹶不振？我的原则是只求己对，而不过分强调别人的错误。在你的生活中，有很多人是真心的爱你、关心你。也许他们对你的决定并非全力相助，但并不意味着他们同时收回对你的爱。他们也许出于一片好心却做了错误的决定。正如有一些人心怀鬼胎但结果却对你有益一样。重要的是你对自己所处境况的理解。你不必硬是一个人支撑局面，但必须要具备一定程度的自立能力。只有到那时你才能识别出你的训练之友。

结 论

- 积极地定义自我。制定至高无上的使命声明，以一天为基准，以此确保自己为实现它们而全力以赴，尽职尽责。
- 问正确的问题。
- 监督你的想法。留意你馈入潜意识之中的信息。
- 警惕消极周期，特别是妄自菲薄的时候。
- 注意用语——不仅注意你谈论自己些什么，也要注意你谈论他人些什么。
- 为了建立你的自尊，列出你的成就，列出你将来需要培养的





技能。

- 用文件夹创建一个激动人心的蓝图。
- 使用积极想象力。
- 保持积极性。
- 找出你的训练之友。



第四章 播种“心灵的绿洲”

你擅长解决问题吗？也许这取决于你要解决的问题的类型。这里我指的并不是那些巨大的灾难或大范围影响人类生存的政治决策。我谈论的是我们每天都会遇到的问题。

对一个人看似无法逾越的障碍对于另一个人来说只是举手之劳。因此用一个问题来判断另一个问题没有任何意义。在训练中，我从不绞尽脑汁去想问题是由什么构成的，而是把精力集中在由问题本身引起的焦虑或担心的程度上，并设法找出将之降至最低限度的办法。不管是什么事情引起了你的顾虑，你都要加倍重视它。

接受训练的巨大好处之一就是它会让你时刻感觉到有人在身边提醒你，告诉你问题所在。教练能够对他人的问题保持不偏不倚、实事求是的态度，因为他们置身事外，未受影响。若你也能以同样的方法接受训练，你的问题就会迎刃而解：你能想象得出解决问题是多么容易的一件事吗？





本章的核心内容就是寻找一种毋需内耗，便能帮你解决问题、走出困境的方法，从而实现你的目标。我认为，挫折是一个人成长过程中非常有用且必不可少的一部分。它们会揭示出你在其他方面无法看到的真相，这也是我把它视为你生活中至关重要的，不可或缺的原因。不要浪费时间问这样的问题：“为什么我会遇到这样的问题？”问问自己该如何解决问题才是更有价值的。

情感链环

知道下一步会发生什么是件令人舒心的事情。没有一个人能在他的一生中总能预知到不期而至的事情。我的一位朋友，她是个非常受欢迎的研究心灵感应的专家和顾问。她对我说她的新客户总是急于告诉她，“我事实上并不相信有心灵感应这回事”。尽管让他们来求助于她的惟一的事情就是这个问题：不知是出于何种原因，他们突然想知道接下来会发生什么。他们想求证：一切都很正常。

生活中经常出现的麻烦事儿会让我们感到疲于应付，无法确切地预知前途，使你感觉就像在做自由落体运动，没有任何东西可以依凭，以保证你安全着陆。当这种不稳定的因素达到一定的限度，你就会对你先前的信仰模式产生怀疑、动摇，从而你会进一步寻求新的选择。

PDF

在本章我们将学到以下技巧：

- 改变你的固有思维定式；
- 对自己的问题负责；
- 对“因”下药而非对“症”下药；
- 做参与者和旁观者；
- 营造“精神绿洲”和“问题解决区”。

以上我提供的信息并不是结论性的，因为尽管我对你将要学到的技巧的有效性深信不疑，但同时我也相信你对每一个问题都有自己独一无二的见解。

你以一个极个人的角度经历问题，所以你必须好好考虑自己的问题，并体验与之相关的情感。保持积极性并不意味着你否认自己的真实感受。通过直觉，你的情感会成为一个安全网而为你效劳。以我的客户为例，他们有两种明显不同的倾向：一些人在事件发生后很长一段时间里，仍沉浸在痛苦中不能自拔；另一些人却否认问题的存在，他们逃避自己的情感，甚至生活本身。为了避免上面两种极端倾向的发生，你必须有意识地转变你固有的思维方式，采用一种新的方法，这就是我工作的中心。

棘手的问题能够而且经常让人苦恼。所以人人都渴望找到神奇





的、万能的解决难题的公式。我个人认为并不存在包治百病的灵丹妙药。在训练中，我鼓励客户们要勇于面对困难，同时，我也反复强调，训练并不是一种依附关系，一切都要靠你自己去把握。避免每次犯同样的错误，我们的目标是在必要的时候，帮你重回跑道，以尽可能快的速度达到目标。

改变你的思维方式

报刊上的文章读到一半或听朋友讲故事到中途时，你的大脑会自告奋勇地预测接下来会发生什么，或想当然地认为什么应该出场。这样的事例我们都很熟悉，这种事件发生的时间顺序是建立在你是怎样看世界的基础之上的。当这种时间上的连接被突如其来的事件中断，它便干扰了你正常的思路。为了恢复正常，你需要一个解决的办法。这也许能够解释为什么一件事情对你很成问题而对别人却不成问题——这是因为思路不同。

因此，如果你的思路狭窄，办法有限，你就会遇到更多的干扰和麻烦。在狭隘僵化的思路背后，有一个极其普遍的共性，那就是不愿改变或害怕改变。

也许你会说：“我做的改变越多，我可能遇到的麻烦也越多，不是吗？”我不这么认为。如果你下定决心改变自己，你的思路因

变化而得到拓展，你的变化越多，就越会拥有更多的潜在的解决办法。此时你仍会经历很多困难，但你应对困难的灵活性也会比以往大有提升。比方说，你最近向某杂志社举荐了你的一篇关于短篇小说的创意和构思，让你意想不到的是该杂志社的编辑很欣赏你的小说，只是她对结局部分不满意，想让你重写一个结尾。很显然，你对故事中的人物很了解，因此创造一个既能够反映故事中的人物，又能够坚持自己创作立场的结局是很重要的。如果你的思路广，就可以根据你对故事情节的选择和设计，按你喜欢的想法任意编排出许多种可能的结局。对待生活亦是如此。

同样地，如果你一心想让自己体魄健壮，并决心用慢跑的方式来达到目标，但在实现目标的过程中，不幸使踝关节拉伤。通过改变思维方式，如采用游泳来取代慢跑，同样也能实现健身的目标。

只要你有意识努力地培养自己以积极的心态来思考问题，你的惯有思路便会发生变化，僵化的思维模式便会被打破。与其屡犯同样的错误，和多次相同的经历会形成阻挠你进步的消极情感，还不如寻找一个应变计划，换句话说，让你的大脑高速运转去寻找应对层出不穷的问题的新的方法。





概要

- 将目标放在优先考虑的位置上，并正视困难，把它看成是实现目标过程中需要战胜的必不可少的挑战。
- 挫折和困难是日常生活中不可或缺的一部分。
- 没有任何明确的规定声称你会毫无阻力地实现目标。
- 承认问题无所不在的事实会使你以最佳的心态去找寻解决办法。

对出现的问题负责

对问题的认知会影响到你的解决方法。在本书后的训练中有一栏是即期挑战/阻碍/问题。这里，阻碍一词很有意义，在你遇到阻碍时，你的全身心、肉体和精神，你的生活会处于停顿状态，解决该问题的办法就是去想想“为什么我会遇到这样的问题呢？”

你也许可以放弃过幸福生活的幻想，但却很难接受生活不按计划发生的事实。正如你有自己特殊的日程表一样，其他每个人也有。正如你总倾向于更改主意一样，别人亦是如此。曾经所谓的共同目标已不再一如从前。如果每个人都有相同的思维方式和行为模

式，我们就会拥有同样的问题或缺少同样的问题。显而易见，事实并非如此，因此我们每一天都要面对和处理一些问题。

你会这么认为，问题经历得多了，便不可能被同样的问题难住了。你若能接受问题无所不在的事实，就不会再问“为什么我……”的问题。生活并不是有意为难你；只是你要明白：怨天尤人对改变你的思路，弱化你的思维定式不起任何作用。因此正确的解决办法就是对自己的问题负责，不要怨天尤人。

对“因”下药而非对“症”下药

当你识别问题的时候，很容易捕捉到问题的最易于描述的一些表层或外部特征。因此在家庭/家族那一部分里，就会出现“我的母亲总是干涉我的生活”这样的表白。被人不断的干扰实际上会引发矛盾，但是内在的争端来自于人际关系的破裂和相互之间界限的逾越。如果把问题的焦点转嫁到他人身上，纵然问题是由他们引起的，你最终能找到的办法就是等待他们会去处理这个问题。但是若他们把干涉当成是对你的帮助，是为了使你生活得更美好，那该怎么办呢？如果真是这样，他们就更没有可能会解决这个问题的，不是吗？无休止的抗议又能如何呢？如果它们在过去都不能奏效，就别指望它们在将来会起作用，人体对某类特殊的药品有抗药性，同





样，用老办法去解决问题也会失效。这就要求采用灵活多变的策略。



西耶本到我这里来接受训练是因为她实在是厌烦婆婆的烦扰。尽管西耶本坚信自己在处理该问题上试过许多不同的

知
道
PDG

办法，但她总是认为问题出在她婆婆身上。过去，西耶本只看到了问题的表面，因而只能根据表面症状来采取行动。她的婆婆对她毫不体谅，对她的抗议也置若罔闻，她感到很是沮丧，问题没有丝毫的进展。我建议她重新来定义和分析她的问题，并去承担自己的责任，这样才能找到可行的解决办法。于是她将最初用来描述问题的话“我的婆婆总是不断地干扰我的生活”改为“我无法在我与婆婆之间设定明确的界限，对她的举止我束手无策”。这样，问题就回到了她的身上。西耶本将她的注意力移至解决问题的原因——界限问题上，并且在问题尚未恶化之前开始动手解决。

西耶本的婆婆有一个在贸然造访之前，先打10分钟电话的习惯。以前，西耶本整个下午都被这种不受欢迎的干扰弄得大动肝火。随着新界限的划定，她能够让她的婆婆明白，那是不方便的。刚开始她的婆婆会生闷气，可能会说：“噢，好吧，既然你不想见到我……”西耶本保持友好的口吻但却一贯地回答以：“我们很想去看看你，但是实在不方便”。几周之后，她的婆婆明白了其用意，自觉地意识到西耶本与她之间的界限。

正如西耶本一样，你需要做的就是自己去处理争端，让问题回到你身上，并正视问题。我的意思是通过这样做来弄清楚它带给你的不良影响，及你在该情形下应扮演的角色。如果你认为自己一





点责任都没有，那么你根本不想身体力行地去找解决办法。当西耶本从自己身上找问题时，她说的话的意义就在于它使西耶本重新回到了驾驭自己的位置上。只要你生活在这个世界上，就必定会有人干涉你的生活。有两种选择：容忍、发牢骚、做牺牲品、任由他人摆布；或是通过寻找解决问题的办法来消除困难。

总是不断地追问和苦思人们何以如此这般的原因，并不能提供迅速解决问题的办法。如果你想弄清楚你的母亲干涉你生活的真正原因，你会发现自己正在归纳各种推理和假设，即便你认为已找到了答案，那只是你一厢情愿的想法，对问题的解决丝毫不起作用。如果把你关注的焦点放在“界限”的问题上，你会尽快地找到解决办法。

做参与者和旁观者

练习

· 旁观者

我建议你做个练习，其中你是个静观者或中立的旁观者。如果你学会下面的有关技巧，并把它们应用到实际问题的解决上，当你做完该练习的时候，你会发现冷眼旁观他人的问题，对于解决自己

的问题是很有裨益的。

下面是人们经常谈论的某些问题：

- (1)我的爱人不支持我。
- (2)我的上司对我很苛刻。
- (3)我的朋友利用我。

我相信你会同意，所有这些问题都是他们自己造成的。请看看这几句话：强调的重心总是放在别人身上。为了对发生的一切加以有效的控制，并找到可行的解决办法，重心必须放在自己身上。因此，让我们仔细地研究一下这些问题。在日记本上列出以上每个问题的几种可行的解决方法，以尽可能短的时间，记下你能想到的尽可能多的办法。

你是如何形成解决方案的呢？在客户身上试用过这项技术之后，我会告诉你一些他们的答案。

问题1 另觅新欢。要求帮助。试着不再依赖你的爱人。告诉你的爱人你的感受。从别人那里寻求帮助。

问题2 跟你的老友谈谈你的感受。另觅一份工作。坚持自己的立场。无视老板的态度。提高你的工作绩效。到你的上司的上司





那里去告发他。告诉你的上司他的行为让人无法接受。

问题3 结交一些新朋友。与他们之间保持一定的距离。告诉你的朋友你不喜欢他们的某些举止，切忌取悦他们。

正如你看到的，解决方法很多，但是否正确取决于它们是否能够消除问题。一个解决方法适合你的时候，它就是正确的。你正在寻找对你来说可能会带来最好结果的解决办法，为什么不以此为出发点呢？现在该是转变成活跃的参与者的时候了。

· 参与者

重新回顾一下问题，这次你是处在参与者的位置上，设想问题可能带给你的不良影响，以参与者的身份来看待问题，各种选择方案便明显有所不同了。你也许并不想换份新工作，或是和你的上司发生正面冲突，但是如果每天都要面对这些问题，你就必须解决它们。仔细想想可能出现的最好的结果是什么，把它们记录下来。想象这种最好的结果发生了，在头脑中加深印象，在这阶段不要急于知道如何实现它，先问自己一个问题：“我相信这种结果能实现吗？”

若你认为可以实现时，就可以开始着手做与“如何做”相关的事情，如怎样让它发生，你的大脑会帮助你的。相反，若你认为你

的选择方案不可行，那意味着你仍未摆脱问题的纠缠。只是想去改变处境还不够，如果对自己所选的方案不信任，它们只能是一种不现实的或难以实现的想法。当问题发展到影响你生活的地步，你将处于完全被动的境地。于是你发给自己的信号是，“我无能为力，无计可施”。你成为自己问题的痛苦的旁观者。

我们的对策是重新加入游戏之中，成为参与者。如果一种方案不奏效，就试另一种办法或想其他策略。若你总是把自己置于旁观者的位置上，问题就会占上风，压得你喘不过气来，作为旁观者，你能够冷静下来找寻问题的对策，但成为参与者会将你的方案付诸行动。

概 要

- 找出问题的深层原因，不要被表面现象所迷惑。
- 当分析问题的时候——要把问题的焦点放回到自己身上，并且意识到能否找到对策取决于你自己。
- 想一想你的思路，它能灵活多变吗？为了实现你的目标，需要加以改变吗？
- 对于一个将要变为现实的方案，你必须首先相信它是可以实现的。





- 以一个旁观者的角度来看你的问题，列出所有可行的方案。
- 如果该方案适合于你，积极地行动起来，将之付诸实施。

现在你有一个非常可行的总体计划，它会让你从容地解决问题。你可以用它来有效地限定和密切地监控问题解决的期限，这段时间包括你为考虑问题，找出对策和将计划付诸实施各分配的一些时间。让人吃惊的是几乎没有特意为解决问题留出一点时间。它们与其他同样需要空间的思想混作一团，纠缠不清。这些混乱的思想常常在你最不期望或最不欢迎它们出现的时候，突然从你的头脑中冒出来。

这时，会有一个“谈话时间”，用这段时间来谈谈你的问题。它是一个巨大的宣泄口，让你清除满腹的不快和减轻沉重的精神负荷，它会使你获得很多必要的帮助或者让你以全新的视角来审视自己的处境，从而找到解决问题的方案。对自己的问题谈论得越多，就越可能想出更多的办法。当然，谈论并不总能解决问题。

所以，让我们来学习怎样为解决问题营造良好的氛围。



创造“精神绿洲”

练习

你可以用日记本做这个练习。花几分钟时间回忆一下自己感兴趣的事情。它可以是一部精彩的电影，你最喜爱的美味佳肴，与心爱的人共度的美妙时光，某个阳光明媚的日子等等。你在搜索一个让你感到轻松愉快的记忆，这样的记忆很容易在你脑海中浮现，一旦你选定某一事件，把它记在日记本中。为了使这种意象更为清晰，请尽可能详细地描述整个事件，这会有助于充分发挥感官的作用，因此要把气味、声音、颜色和其他知觉形象一一列在日记本中。

把这种记忆当做你的“精神绿洲”：一个经常出入的地方。

留出一些时间——如一周三天或五天，一天十分钟——关注你的“精神绿洲”，形成迅速进入情境的习惯是非常有必要的。我的一些客户发现预备良好的环境对于顺利地进入“精神绿洲”大有帮助。例如，找一个无人干扰的宁静之所，放一段轻松舒缓的音乐，换下紧束腰身的衣物，坐在舒适的沙发上，用几分钟时间做深呼吸。一旦你可以轻松自如地进入你的“精神绿洲”，就进入下一阶段。





进入问题

练习

- (1)在日记本中列出你将要攻克的难题。
- (2)用几分钟时间把注意力投入到“精神绿洲”之上。
- (3)现在进入当前问题。用不到5分钟时间考虑一下该问题。
- (4)在日记本中写下你的想法、感受和情绪。
- (5)注意你的呼吸。用鼻子吸气再从口中呼出，这种深呼吸将会驱走体内的浮躁之气，让你得到充分的放松。
- (6)重新回到“精神绿洲”，稍做停留。
- (7)现在重提该问题，但这次要全力找出各种可能的对策。想一想，对你来说可能最好的结果是什么。
- (8)列出你的方案。
- (9)再回到“精神绿洲”中停留几分钟。
- (10)再用几分钟时间考虑考虑你的方案，这次设想你已实现你的目标。
- (11)最后——在你的“精神绿洲”中停留一会儿。



起初，在一天的刚开始或行将结束的时候，练这项技术会更容易些，因为这段时间可能会是各种错综复杂的问题在你脑海中不断涌现的时候。为了睡个好觉或是保证一天之中有个良好的开端，请使用这种技巧。它需要你身体力行地进行训练，把需要进行专门研究和攻克的问题集中起来放在“精神绿洲”中加以斟酌。当你更为熟练的时候，可以在一天之内任何方便的时间使用该技巧。为了尽可能地发挥该技巧的作用，请一定要确保选择的时间可以让你在无任何干扰的情况下清醒地思考。

你可能会发现，在从“精神绿洲”到问题的转换过程中，这一交叉阶段是最有可能想出解决办法的时机，但是当你即将入睡的时候，千万不要使用此技巧。如果你在昏昏欲睡的状态下思考问题，便会度过一个极不舒服的夜晚。

尽管这是一个非常简单的技巧，但其效果却非常显著。大脑迅速地识别出你发给它的信号，你正在做的事情使你能够留出足够的时间专门地处理某一问题。随着继续深入的实践，在不当的时刻思考问题的错误已不再屡屡发生。一切已经井井有条。我能告诉你的是这种练习发挥作用了。

詹姆士刚来找我的时候，他并没有任何特殊的问题，只





是把训练当成是全面提高自己的一种手段。当詹姆士填写表格的时候，他的每项分数都很高，除了个人情感关系的表格外，尽管詹姆士有女朋友，但他还是为他的个人情感关系只打了3分。有趣的是，在此方面他没有任何目标，也不存在任何问题，这让我感到很离奇。

詹姆士拥有一家经营得非常成功的信息技术公司，他的大部分时间用于思考解决问题的模式。他不想花费太多时间来处理个别问题，毕竟，当这些问题出现的时候，他完全能应付得了。在詹姆士接受训练期间，我要求他使用“精神绿洲”为自己在个人情感关系方面设立目标。尽管我感觉到他有些不情愿，但我知道，作为一个自诩能够处理各种棘手问题的人，他决不会逃避挑战。

我让詹姆士自己来继续讲他的故事。

“我被所有的表格吓住了，但我还是乐于填写它们，对我而言，设立目标完全不成问题，我的一生都在干这种事。我顺利地通过每一个表格，但到个人情感关系领域时，却发生了困难。说实话，我想随便填个分数敷衍过去，我不想为此烦心。我希望艾琳没注意到，可是她还是发现了。

“我给个人情感关系打了一个很明显的低分，但与此同时，我马上因为没有在表格中填上10分而懊恼不已。当然，



没有后悔药可吃，也没有回头路可走，我把它放在一边，继续填写其他的表格。接着，使用‘精神绿洲’为我的个人情感关系设立目标。我真有些感到精疲力竭。

“在我进入问题——不能为自己个人情感关系制定目标——之前，我一周内五个晚上只有在想一些开心的事情时方能入睡。压力与日俱增，我不敢想象回到艾琳那儿，告诉她我还无法为自己设立目标的情景。于是，我继续留心此事。





“我简直不敢相信我在日记本中所记下的一切。‘孤独’一词，以及像‘没人交谈’，‘没有帮助’和‘没有爱情’等词组频频出现。每次当我把目光投向这一特殊的领域，这些词汇就会不断地在我脑海中闪现。最后，在一个很深的夜晚，借着那一点点酒后之勇，我写出了一些目标。

- 一个坚强的女人的爱情；
- 可以与之倾心交谈和彼此开诚布公的人；
- 结婚；
- 生孩子；

接着我又列出一些问题：

- 我不想成为一个没完没了地处理琐事的人；
- 我讨厌招惹那些不三不四的女人；
- 我总是与脆弱的女人交往是因为我怕同样脆弱。

“第二天早上，看着自己列出的单子，我的笔尖在上面停了半天，想把它划掉，但是我不能，因为确有其事。我已经走进我的内心深处，发现了真实的我。在接下来的训练安排中，还是围绕此问题展开，而且我已能着手解决问题了。你会认为我已经比预期好得了许多。但是我想告诉你：对教练诚实并不难，最难的是对自己诚实。现在我已做到了这一点。”



正如你能看到的那样，“精神绿洲”用途非常多。

结 论

- 为解决问题合理地布置时间；
- 每天练习使用你的“精神绿洲”；
- 如果在一天中问题不断地出现在脑海中，提醒自己留些时间处理这些问题；
- 切记随时写下你想出的办法，否则你会把它们忘掉；
- 多次谈论你的解决办法，若它看起来仍是最佳的选择，那么很可能它就是最好的方案。





第五章 远离借口

你也许听说过罗杰·布莱克，他在体育上获得了惊人的成就。奥林匹克运动会 400 米银牌得主，欧锦赛、英联邦锦标赛 400 米接力赛金牌得主。他成为英国运动队队长，并被授予大英帝国最高勋爵的称号。毫无疑问这些成绩非常令人瞩目，但是使罗杰的成就更为与众不同的是这样一个事实：他患有心脏病。

在罗杰作为世界级运动员的整个职业生涯中，他的病情一直是个秘密，只有他的家人、亲密的朋友和医生知情。“我只是不想小题大做，”他后来说，“如果我失败了，我不想以此为借口。”

如果罗杰向世人公布他的健康状况，那么即使他不能在运动场上有出色的表现，也没有人感到奇怪。但是，尽管他面临这样的困难，他仍旧选择要求大运动量和良好体能的竞技项目。我总是对体坛上的传奇人物非常景仰，但是在我心目中，罗杰的不同之处就在于他的态度。你知道，我对于借口问题很精通，不是精于制造借

口，而是善于揭露其本质。

借口在我们的耳畔窃窃私语，告诉我们不能做某事的理由。对于某些人来说，它们是“理智的声音”，对这种说法本人不敢苟同，做一个实验，每当你使用“理由”一词，请试着用“借口”一词来代替它。我想你会发现，你再也无法从中获得那种似曾相识的惬意之感。当我们谈论以下话题的时候，我的客户看来很不舒服了。“嗯，艾琳，我不做某某事是因为某某原因。”“好吧，如果你想给自己找借口的话。”“不——这不是借口，而是理由。”

我选择插入“借口”一词是因为它得到了回应。它会使你对已做出的决策重新斟酌，关注一下你已做出的选择，并且明白任何既定的处境下，都会提供一种选择。你很容易明白这个选择就是你的选择，那是命中注定的事情，留在你面前的选择太有限了。训练自己就意味着不要草率地接受命运的安排。

从你一开始问“为什么不”那一刻起，“为什么”的问题就变得很有用处了。当你面临挑战的时候，要么还是老一套，为自己未能实现目标找出无数个理由；要么改换思路，找出战胜困难的办法。二者之间的区别就在于态度，你选择哪一个呢？





测试一下你的态度

能够实现目标的人，在态度上，甚至在不利条件下取得成功的决心上，都远远胜过常人。这就要求他们不但要抓住机遇，还要创造机遇。如果总是退避三舍，寻找借口，你会为你的所为遗憾终生。

寻找借口的一个显而易见的原因是恐惧。如果你总是三番五次为自己不做某事寻找各种托辞，很可能你将不会去做这件事。消除借口应该很容易，但是需要充分地调动你的情绪，下边是预备练习。

练习

从你的生活图表中任选一个填有目标的表格。把你的日记本中的一页分成两部分，在中间画一条直线。在该页的顶端写出你的目标。在右边列出你能想到的完成目标的原因。在左边列出所有你认为自己未实现目标的理由。

是否一边列出的理由比另一边长这并不重要。重要的是你的表中都填了些什么内容。请看下例：

目标 在工作上得到提升

未实现目标的理由

不胜任工作
我缺少必要的资历
我不是最佳的候选人

实现目标的理由

我有决心胜任自己的工作并得到提升
我将得到必要的学历证书
我是意志坚决的候选人

你知道如何将明显的劣势转化为机遇吗?对待自己的缺点,你不能视而不见或祈求坐在那里上天保佑,期待发生转机。现在该是正视你的缺点,行动起来,将它们转化为优势的时候了。只要目标明确,相信有志者事竟成。

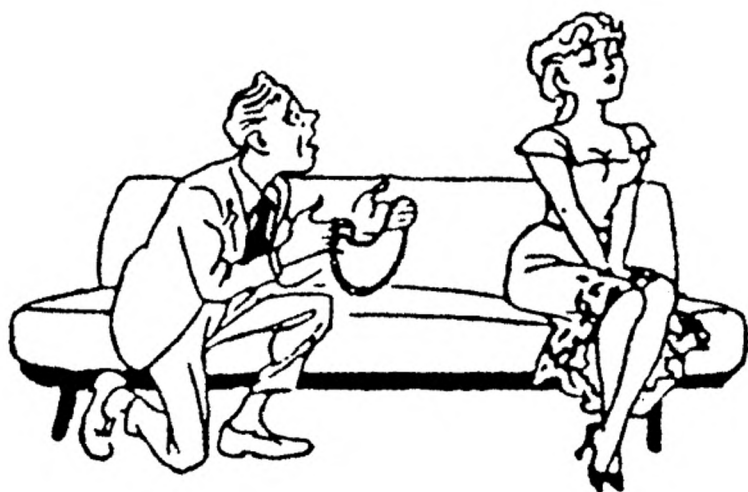
目标会把你带进崭新的天地。还记得开始一份新工作的第一天吗?还记得那种陌生的环境是多么的令人气馁,甚至是有些敌意吗?然而不可思议的是,一周过后,一切已不那么令人局促不安了。你适应了,能够放松一些,并且渐渐地熟悉了周围的人、事、环境,有了一定阅历。朝着目标拼搏进取就如同第一天上班一样:接触新东西或开拓新天地并非易事,面对困难的挑战,有人会企图重新逃回到自己熟悉的环境中,以求得安全感。

汤姆是我的一名客户,他的目标是结婚。对他而言,只有一个原因让他无法开口向女朋友求婚。用他自己的话来





说，他的女朋友不想过早承担起婚姻的责任。进一步深究才发现，汤姆确实从未向她求过婚，尽管他是那么地渴望结婚。我们讨论了汤姆的问题。



汤姆认为问题的结果，用他自己的话来说，可能会是这样的，“我怕遭到我的女朋友的拒绝，”他对我说，“同时还要面对结束我和她之间关系的结果，我的确想结婚，但我不知道——知道答案或者不知道答案哪个更糟。”汤姆不可能知道最终结果，如果他始终不开口向她求婚，但是若他仍

固执地认为问题出在他的女朋友身上，那么他想要结婚的目标几乎不可能实现。在我的帮助下，汤姆将注意力集中在目标(结婚)上，提醒自己该目标的重要意义，从而顺利地走出了进退维谷的境地。他对自己害怕遭到拒绝的心理做了研究，并且利用“精神绿洲”解决了他的问题。他逐个地清除那些阻挠他采取行动的所有借口。

汤姆得出的结论是，尽管她的拒绝会让他无法实现“结婚”的目标。但是，真正妨碍该目标实现的是他不肯开口求婚。后来，汤姆意识到，如果他什么也不做，问题将得不到解决。

正确的解决办法决不是最简单的办法。但至少，它会让你有所进步，不在一个问题上僵持不下，止步不前。最后，汤姆终于开口请求他的女友嫁给他。

当汤姆打电话给我，让我分享他的好消息的时候，我情不自禁地笑了起来。“她答应了，她肯嫁给我了！”他欣喜若狂地说：“艾琳，你一定会觉得很有趣——她说，她刚开始认为我不向她求婚是因为我不想结婚，不愿承担婚姻的责任。”

我不敢向你保证，你会同汤姆一样拥有一个圆满的结局，但是，你总是为自己找借口，我想你将永远无法知晓真相。

汤姆的行为是一种典型的自虐行为。自毁目标是一种极其普遍





的现象，因此你必须尽可能地消除大量借口，确定究竟是什么挡住了你的脚步。

回到先前的练习上，再看一遍你的目标，清除涉及他人的那一部分。我知道这项工作非常棘手，但如果你不能把目标重新放回自己身上，那么实现目标的责任便落在了他人的身上。

下面是另外一些例子：

- 健康目标：减肥。
- 借口：我的上司坚持让我陪同客户用晚餐。
- 财务目标：节约更多的钱。
- 借口：我的爱人透支。
- 家庭/家族：给自己留出更多的时间。
- 借口：我的家人向我提出了太多的要求。

把错误归咎在他人身上会使你脱离困境或免除烦恼。把你的谴责暂放一边，不要急于想出推脱责任的借口。身体肥胖不是你上司的错，也不是一件难以解决的问题。爱人花销太大也能够解决，即使它涉及到共有财产的权利争议问题，甚或是发现在既定关系内沟通不畅等问题。家庭生活当然对时间有一定的要求，但最终出不出席，出席的时间，还是由个人来决定的。

PDF

让你的目标短路

在电学方面，电流改变方向，流经电阻小的电路，便形成了短路。你会发现，这种分析方法同样适用于你的目标。沿着电流流经的路径，你可以在阻力最大的电路和阻力最小的电路中任选其一。如果选择阻力小的线路，你很快便会失去目标。另一条线路不会出现故障，但却要直接面对一些挑战。

如果在制造短路上你还是个新手，就尽可能多为自己找各种开脱的理由。如果你精于寻找借口，请试着将某些创造力用于寻找解决问题的办法，那么结果将会更令人满意。

短路会使你经常遇到偶发事件，你的思路变得非常混乱，突然之间你会改变自己的想法和行动。特里萨——我的一位客户到我这里来接受训练，以应付由一个朋友给她造成的失望问题，并且希望由此能够重新获得信心和勇气，去开创自己的事业。

一位朋友答应和她合伙做生意，特里萨对这份额外的投资非常欢迎。几周之后，未做任何提醒，也没有事先打个招呼，这位朋友便退出了。

一直到她来求助于我时为止，她用了一个月的时间和她





的朋友和家人讨论她的处境。“我已经一遍又一遍的在脑海中反复思考过，”她说，“我还是不知道问题出在哪儿，刚开始我的朋友对合伙做生意非常热心，后来却一点也不顾及我的感受，突然改变了主意。”



这事儿乍听起来令人文二和尚摸不着头脑，直至多次交谈之后，才知道其中的原委。最初特里萨计划无论如何都要一个人单干。她的目标并不包括与第二个人合作，她的朋友

只是她实现自己计划过程中的偶发事件。特里萨经历了巨大的挫折，“一点也不足为奇，当那样的事情发生的时候，我丧失了信心和动力，”她说，“你能告诉我如何恢复信心吗？”

在这里我加快了训练步伐，说“嗯，如果你停止谴责你的朋友，事情会变得好些。”特里萨非常震惊。毕竟，除我之外，每个人都认同她的看法，认为她的朋友背信弃义。这也可能是实情，但对特里萨没有任何帮助。众口一辞指责他人会使你永远陷于困境之中无法自拔，所以，我的目标是训练特里萨通过这道障碍。

经过多次交谈后，特里萨同意用接下来一周的时间来制定她的目标，她也逐步意识到，不再盯住她的朋友的过错不放，或是不再以此为借口，放弃自己一向追求的目标带给她的益处。接下来的日子里，特里萨以双倍的勇气和信心，重新站了起来，开始自己未竟的事业。她自己承认，未因循守旧，按那种可能使她受挫的想法去处理问题，对她而言具有非同寻常的意义。

得到各方面的支持和帮助总是件好事，但若家人或朋友过分纵容你的消极情绪，会使你被借口所蒙蔽，而故步自封。无论情况如何令人沮丧或失望，我们都要亲自动手解决问题。在必要的时候，你可以寻求帮助。但当你正应对某一困境时，假如周围的每个人都





给予你同样的反馈信息，你的心理平衡便无法维系下去。告诫自己：你的目标是什么，坚定实现目标的决心。无论途中会遇到怎样的阻挠，下定决心，排除万难，坚持每天都为实现目标而付出劳动，千万不要让目标与我们失之交臂。

填补空白

在前一章中，我讨论过人脑如何一直不停歇地预测未来事件。对于这个问题的一知半解来自于我的同事——安德鲁·沃尔顿——一个从事心理咨询的心理学家。他向我推荐了一本由美国心理学家乔治·凯利在四十多年前写的《个人思维构成心理学》一书。凯利的基本理论是：每个人的思维构成取决于他们是如何预期事件的，或者说每个人的思维过程是由他们是如何预期事件所决定的。

作为一名心理学家，安德鲁的职责之一就是帮助人们克服高空飞行的恐惧。他的客户包括航空 2000 公司的“首飞俱乐部”的飞行队的成员。安德鲁的工作方针是：“决不让想象力有用武之地。”这里他所特指的是那些心里特别紧张的乘客的想象力。安德鲁的方法非常奏效，以至于到他的课程结束的时候，客户们都被说服去开始他们的首次飞行。

安德鲁所做的一切就是填补空白。当不知道确切答案时，我们

总是倾向于填上自认为正确的答案，而恐惧却使你倾向于找到既错误又消极的答案。因此，当飞机在跑道上滑行，乘客听到了机轮之间碰撞的声音，他们被告知，那是安置在飞机场柏油碎石路面上的猫眼或者钢筋混凝土发出的声音。这样可以减轻某些乘客因误认为机轮脱轴而引起的焦虑。同样，当飞机起飞的时候，乘客被告知隆隆的声音是撤回飞机起落架所发出的声音而不是引擎出现故障。

安德鲁让客户认识到，恐惧会唆使人们预测到可能出现的最糟糕的结果。对于他的训练技巧给我印象最深的是客户可以将之应用到生活中的其他方面。

为了取得成功，你必须保持乐观向上的心态。当你前进中的参照物模糊不清或被消极的记忆弄得暗淡不明的时候，保持乐观向上的心态将变得异常困难。信息是创造联想的关键。

大脑可以利用过去或现在的信息预测未来的事件，但是它也愿意预测未来的信息。举个例子来说，你的目标是经营一家自己的企业。现存的记忆库告诉你，在会计这一行你毫无经验，甚至无法担当簿记员，这被看成是放弃目标的极好的借口。另一方面，你可以报名参加簿记(记账)课程学习班，以此来清除你对未来失败的预测。

每次为放弃某一特定的目标制造借口，你都是在用消极的预测来填补空白。无论你是个行家或是新手，联想必须是积极的，建设





性的。这要求你进一步完善自己的发展技能，比如，若你的目标是想获得一份新工作，在面试之前，要尽可能多地搜集应征职位的相关信息。为了使自己成为最具资格的候选人，你得重新练习已经荒疏的技能，或者着手学习一些新的技能。获得的信息越多越好，因为这样你可以不再重复过去的经历，避开与不如意的未来遭遇。

将目标变为现实

现在做一些实际的工作：每天阅读你的目标，让你的大脑处于警惕状态。当你的目标被优先考虑的时候，有用的信息和机遇将不会逃出你的注意力之外。所以，如果你提醒自己：很久以前你就打算去健身，并且这时来自本地健康俱乐部的传单又碰巧邮来，请把它放进文件夹中。如果你正对参与储蓄或养老金计划感到无所适从，想对它进一步了解，在当天的报刊上也许会有一些有用的信息，把它剪下，贴在文件夹中。以一周时间为基准，再重复看一遍你文件夹中新添的内容。如果某一方面没有新内容增加，下周你要有意识地在这方面多做些努力。

收集的信息越多，你的目标就越容易变为现实。每天多尽一份力，把目标当作你生活中的一部分，而不是虚无飘渺的白日梦。记住当恐惧和犹豫慢慢滋生的时候，在游戏方案的空白处通常填满了

谬误和消极的答案。

积极的想象力的影响力

即使你采用本书所讨论的任何一个技巧，都无法在纯理智的层面上去理解它们，惟一有用的办法就是应用它们。不要低估你的积极的想象力的影响力。在任何既定的时刻，你的大脑一直在预测事件的最终结果，当客户对我说，“为什么这么麻烦？我必定会失败，我总是失败。”以这样的态度是绝对不能成功的。行动由思维程序控制。如果你预计到的是失败，毫无疑问，你会发现千辛万苦到头来得到的只是失败。

没有任何承诺可以保障成功就在不远处等着你。大部分成功人士都体验过挫折，但他们只把它们看成是挫折而不是失败。保持积极乐观的心态，将明显地影响到你的恢复速度。你见过这个世界上从未体验过失败的人吗？当然没有。每个人都无一例外地要经历失败，不同的是乐观的人只吞食一片苦药，而消极的人却吃空的是一瓶药。很明显，过量用药后的恢复要比只吃少量药多花很多时间。

No More Excuses





提高你的恢复率

一个健康的人，正如罗杰·布莱克所证明的那样，恢复率相当高。当他们的身体被施以压力的时候，他们的脉搏会迅速恢复到正常。这同样也适用于一个健康的头脑。如果已经耗尽了脑力，就应该适时地减轻大脑的压力。只在片刻之间，许多想法需要被抓住，当你陷于消极的思维定式之中，积极的想法很难找到进入的途径。

本章的最后一项技巧被设计用于：留出足够的恢复时间和一劳永逸地丢开借口。

也许出于我个人的经历的缘故，我感到认清人体在紧张状态下出现的症状，其重要性是十分关键的。看一下心慌发作的情况。任何一位患者都会告诉你，他们感到马上就要死掉：他们心跳加速，仿佛要跳出胸口，常见的症状是颤抖、流汗、窒息，不可遏制的恐惧感。这是个非常可怕的经历。

为了对症下药，必须首先辨清警报信号，你也许会想起我在第三章说的积极的思维并不是麻醉自己情感的手段。我们每个人都是一个情感的存在，在很大程度上受制于情感。人的大脑拒绝承受的一切，人体便会承担起来，这并非如听起来的那样高深莫测：你只要看看你的肉体在联结二者时所发生的反应就足够了。当你的意中

人跟你通话时，你的心跳开始加速。当他未在预定时间内打电话给你时，你会感到心中空荡荡的。

思维在致使我们极度兴奋中发挥着重大的作用，保持平静能够减缓病症的发作，缓解病情。当身体做出这样的要求的时候，有许多方法能够给予它温柔体贴的呵护。父母会用温柔亲和的言谈举止安抚一个正在哭泣的孩子。他们创造了精神和肉体的绿洲，二者合一便产生了最佳的结果。

回想你的“精神绿洲”，这项技巧的好处是你可以分配时间，然后逐步地解决问题，除非情况紧迫，大脑才会迅速地采用新思路，在短时间内处理问题。利用“精神绿洲”可以给你的大脑以喘息的机会。但我们首先要能够识别出你身体的反应和发出的信号，据此治愈它们。客户们经常因循这种原则找到解决其病症的有效办法。

杰克在市区工作，在工作当中接到了他女朋友打来的电话，她说她再也不想见到他。这时，离他出席重大会议只有十分钟的时间，他必须马上行动起来，让自己保持心绪宁静。他提醒他的秘书，十分钟后他将出席一个会议，请把他的电话换上录音装置。知道自己不会被打扰之后，杰克躺在办公室的地板上，把注意力放在自己的呼吸上。他想下班回家后，他会解决该问题的，但是现在他不能带着精神上的打





击出席会议，到出席会议的时候，他的呼吸困难的情况已经得到了缓解。

希拉里迁入新公寓一周之后，浴室的天棚塌了下来，这使她受惊不小。她一边观察毁坏的程度，一边打电话给她的朋友，请她把浴室借给她用一小时。得到朋友的应允之后，希拉里拿着洗浴的东西跳入车内驶向她朋友那里，当她从朋友的浴室出来的时候，身上的死皮和灰尘尽去，肌肤焕然一新，涂上润肤水，洒上法国香水，她感到自己完全能够应付这场灾难。



就浴室相关的话题，我禁不住想给你讲一件事儿。我请人装修我的办公室，一天夜里很晚的时候，我决定过去看看工程进度如何。他们干得很快，在我刚打算离开的时候，听到楼上有噪声，上楼一看，一位建筑工人从我的浴室里出来。“希望你不要介意，”他说，“我度过了一个相当压抑的一天，我需要好好泡一泡自己。别担心，我已把浴室冲洗干净了。”说完，他吹着口哨从我面前走过，在这种情况下，很显然，他恢复得要比我好多了！

结 论

- 成功人士拥有正确的态度。他们不会为失败寻找借口。
- 实现目标取决于你自己，不要把别人当成你的借口。
- 拒绝托辞，找到阻挠你进步的真实原因。
- 目标会引导你步入新的天地。认识到借口是因恐惧而派生出来的。
- 填补空白。不要让你的想象力如脱缰之马难以驾驭。收集信息，增加所需技能。这样你会做出有见地的选择。
- 提高你的恢复率。学习建立精神和肉体的绿洲。
- 每日阅读你的目标，对于一个要实现的目标，需要在精神上





加以重视，牢记在心——你的思想影响你的行为。

- 每周重阅一遍你的文档，确保你在所有七个方面都能齐头并进。
- 为了实现目标，要合理分配时间。



第六章 抓住时间

若你想让生活有所变化，你必须为此开辟一个空间。如果认真地对待这些变化，你会发现，在很多方面都需要清理出一片空间。为此，本章将专门讲述如何创造物质和精神两方面的空间。尽管并非全部，但这一过程的许多内容都与如何合理安排时间有关。时间影响你要做出的决定，因此，有关如何优先考虑时间问题，或如何为制定决策留出时间等问题，显得尤为重要。你还要清楚，无论沉浸在往事中难以自拔，还是勇敢地拥抱未来，都必须为实现目标留出时间，为把你真正向往的东西带入生活留出时间。

有一些技巧可以帮助你合理地安排时间。你不必清理空闲的卧室，只需用相同的東西将它再次布置好就可以了。同样的办法也适用于精神空间的清理和布置。如果你的大脑中塞满过时的陈旧的思想，或是不切实际的要求，你将很难接受新的东西。

我告诉你这些是因为我知道：请神容易送神难，也就是说，把





东西聚集到一块儿很容易，但想打发掉它们却很难。把过时的旧物扔掉不仅会让人如释重负，而且还能拥有更多的可支配的自由空间。对我而言，它的作用是帮我选择了与以往迥然不同的道路。在我刚做过重大的脊柱外科手术之后，我的理疗医生不让我穿我的许多时髦的装饰鞋。他并不是让我完全改穿实用舒适的鞋，而是在这种情形下我需要穿得实际些。着装既要保持你的个性的张扬，又不显得画蛇添足。当你决定将新事物带进生活的时候，没必要抓住过去的东西不放。

下面是本章将要学习的内容概要：

- 装箱子。怎样挑选你的所有物。
- 清理你的生活空间，以便使过去的东西不再妨碍现在或将来的东西。
- 创造精神空间。
- 时间管理。
- 制定有效决策的技巧。

如果你是个非常爱清洁的人，本章的第一部分是一个很有用的提醒，告诉你需要特别注意的地方。另一方面，如果你同绝大多数人一样，抽屉里塞满了东西，再也无法容纳他物，壁橱也塞得满满

的，那么，让我们大干一场，好好清理一下你拥挤的生活空间。

创造空间

(1) 分配时间

首先需要为这项工作拨出一些时间。不管你留出多长时间，请听从我的建议，将其扩大到三倍。像这样的工作不会是你认为该用的时间的二倍，通常需要用三倍的时间来完成，有一个需要你记住：千万不要半途而废。

(2) 准备

我们都知道，对一个人来说是多余的东西，而对另外一个人来说也许是有用的。说实话，大多数人都舍不得丢弃多余的东西，因此更好的选择是将其另作他用，或让别人从中受益。这样你要清楚最近的服装店的位置，以及旧物回收中心、慈善商店、二手货商店、汽车行李箱货物出售点、旧物义卖点和慈善机构等的位置。我建议你旧物用箱子或硬塑料袋封存起来，暂时将其忘掉。本练习并不是为了帮你整齐有序地储存或清理你的所有物。旧的不去，新的不来，是对旧物放手的时候了。





(3)从哪儿开始

慈善工作先惠及家人，因此，让我们首先来清理自己的家。只干一些表面的工作和清理明显可见的凌乱之处没有任何意义。一条适用于清除杂乱的规则是：一旦干起来，最初会乱作一团。为了更容易些，我建议一次打扫一个房间。在屋子里留出一个区域作为中心存放处或收集点，走廊靠近房门，是把东西运出的最佳地点，所以它是首选之地。

首先，从清理抽屉、柜子和壁橱开始，然后是书架，隐蔽的角落和墙壁上的凹陷的地方，以及任何有可能摆放东西的地方。下面是对理出的成堆的东西如何处理的几个选择：放回原处，挪走，或者丢掉。注意前两个选择。把东西整洁地放回原处或是发现某个隐蔽之处没有任何意义。我们的目的是清除你不再需要的东西。你也许会这么说，“要是我在将来会用到它该怎么办”？好吧，除非你确知能够得到而且已经得到足够的空间，为自己的过去创建一个陈列馆，否则没有任何继续保留它们的必要。若某件东西具有纪念价值，问自己下面的问题：所记忆的事情是令人愉快的还是悲伤的？会让我沉浸在过去之中止步不前吗？如果失去它，对我会有什么不良影响吗？



有一个被称为“装箱子”的技巧我经常在客户身上使用。我请那些正在清理旧物又不知如何取舍的客户想象，假设发生火灾，你先抢救的那些东西就是你不能丢掉的东西。我知道这听起来颇有些戏剧性，但是认识了那些在生活中的某一刻突然失去了全部财产的人之后，我深深地体悟到了真正有价值的是什么。



你从每个房间清除东西时，设想只能保留一箱子的东西，其余全部丢弃。你很快就会看到它是怎样影响你的选择过程的。一旦你





已经将真正有价值的东西放入箱子中，那么就很容易处理余下的东西。当开始清理衣物时，把它们按季节分开，再从每堆衣物中清理出不需要的。如果你去年这个季节都不穿的衣服，明年这个季节还有可能穿吗？

伊莎贝尔被意外的电话召回家中，她的房子失火了。幸运的是，当时没一个人在家，她的家人全都安然无恙，并且保险公司将赔偿全部损失，可她还是对她的损失耿耿于怀。她告诉我：“当我仔细地在灰烬中搜寻的时候，真希望有些东西能够幸免于难。每次，当我偶然碰到了真正有纪念价值的东西，我的心为之一跳。”伊莎贝尔只能取回一箱子东西。

当然，生活从来不是一成不变的，时间也不会做片刻停留。对于回忆，沉溺于其中太久，无论是快乐的还是悲伤的，都会成为你前进道路上的障碍。当客户们对过去的经历念念不忘的时候，时间是最关键的因素。对痛苦记忆的恐惧让你无法欣然地接受改变，期待时光会在某一刻停滞下来是永不现实的想法。

我相信，有些时候与朋友聊天，你会发现他们为过去所羁绊，总是在心理或情绪上不断地重温过去的经历。无论这种经历是好是坏，你都希望他们会尽快地摆脱困境，但若遭到打击的人是你的时

候，找到出路就愈发困难了。如果你总向后看，就会看不见前面的东西。让自己放手过去是最好的办法，这就是你所做的事情。看看你家的四周：你正在为自己的过去建一座神龛或寺院吗？

作为人类，满足我们生存本能的基本需求的东西有：食物、温暖和庇护所。为了战胜困难生存下去，你必须花时间去建造庇护所，舒服通常是最优先考虑的问题，同时它又是能反映出你的需要和情感方式的领地。

克莱夫在大学时代有过很多美好的回忆。事实上，他的公寓只是为过去开设的陈列馆。墙上贴满照片，有喧闹的睡衣晚会、在康沃尔郡周末宿营度假、校际啤酒接力赛、来自加里·纳曼音乐会的门票以及贴在他床边的前女友的照片。的确，克莱夫拥有许多美好的回忆，并且每天他都重温过去的美妙时光。只是他现在的的生活仿佛不再有如此多的欢乐了。克莱夫是多么的渴望再回到无忧无虑的学生时代。

在上班时，克莱夫西装革履，和这个城里的人并无二致，但到了周末，他又恢复其学生时代的面孔，回到那曾给予他许多美妙时光的记忆中。当与故友相聚的时候，他们总是如出一辙地说：“噢，克莱夫，你一点也没变……”，“难道你不想收藏点新东西？”等等。另一方面，他们已经变了，不再是学生时代的他们了，克莱夫感到非常沮丧。一切





变得陌生了，他无法在他们身上捕捉到曾经拥有的那份默契了。

克莱夫听从我的建议给他的住所以彻底的清理，但最初我感到，不能一下子让克莱夫把所有心爱的纪念物都当做废物扔掉。因此，我让他暂时把这些东西移出视线之外。看到这个方法很奏效，我简直无法抑制住内心的激动。在我的记忆中有些案例常与众不同，克莱夫就是其中一个。在我和他下一周的会谈中，克莱夫谈笑风生，他向我介绍了一系列新

结识的人。克莱夫谈起了与他共事的人：食堂里称他为“好男人”的女服务员是多么的滑稽可笑；他的秘书多么地迷恋肥皂剧；他本人怎样报名参加太极拳学习班，他将学习 15 周，每周一节课。

接下来的一周，克莱夫告诉我，他已将寓所中的绝大部分东西丢掉了。现在他忙于重新装修、粉刷居室、买新家具，并计划在家中为几个同事举行晚宴。他曾经非常害怕忘

掉过去，丢掉旧物，但一旦他已做了这些，那么新的东西便很容易进入他的空间。

每天早晨醒来，面对熟悉的环境会使你对它的存在熟视无睹，这并不是说你感觉不到来自其他方面的影响。一旦克莱夫克服了最初的障碍，即使没有我的督促，他也能主动地在很多方面改变自己。当有形的障碍被清除之后，无形的障碍——精神上的障碍也随之被清除了。

为什么不到你的朋友那里寻求帮助呢？也许你错过或忽略的东西，他们会立即发现。我的姐姐费尽口舌地指出，我自己的家中就保存了许多过去的纪念品。我并不是要建议你清除有关过去的全部回忆，而是要清除那些阻止你接受现在的相关回忆。一位客户告诉我，她的朋友如何帮助她改变她的厨房。她一直非常喜爱烹饪，但是当孩子们不在家的时候，为丈夫和自己下厨便成为让她心烦的琐事。以前，厨房是一个很有家庭味的地方，充满着吵闹和笑声。告示板上写满了家庭食谱，书架上全是有关烹调的书籍。什么东西会替代这美满和谐的家庭气氛呢？

事实上，只做一些简单的变化，我的客户就能重新找回烹调的乐趣。告示板上的食谱变化了，食谱书也变了，变成适宜为两个人烹饪的书籍。购物前应事先列张清单。以前，她逛超市的时候，总是不停地往手推车里放东西，直至她的丈夫提醒她，如今家里只有





两个人吃饭，已无需大包小包地往家买东西了。现在，她提前列好购物单和拟定计划，新的购物单非常实际有效，而且不需要别人提醒，尤其是那些不假思索的引起她不快回忆的提醒。

概要

- 如果你想保留某一段回忆，将其记录在日记本上。无论何时当你感到有必要，可以在日记本上重温这段回忆。
- 不必在你生活的空间中贴满过去生活的照片。
- 提前计划。利用文件夹获取新的经验，如果你想使将来振奋人心，先在理论上使其振奋人心。
- 不要低估环境对你的影响。它们会激发你晚上的最后一个妙想和早晨的第一个奇思。

保持头脑健康

与流行的观念——记忆力随年龄减弱——相反，现在我们了解到，大脑在正常条件下，用于存储记忆的容量非常大，但若开发这些潜能，需给大脑不断地输入新的信息。如通过学习新技巧、做智力题、玩文字游戏、猜谜语等形式的练习都有助于开发大脑的记

忆潜能。没有这种持续不断的刺激，你的记忆储存库就会乱作一团。我们在实际应用的层面上谈论过保持事物井井有条的重要性，但若让头脑保持清醒，思路清晰，你的大脑必须保持处于繁忙和活跃的状态。当记忆库正常运转的时候，你才可能留出精神空间，将所有智力资源用于解决某一特殊的问题。为了创造精神空间，你的大脑必须装得满满的，而不是空空的。

精神空间的清理

清理精神空间的第一阶段就是培养一个健康的头脑，然后重点考虑你的思维方式。正如优先考虑时间问题一样重要，你同样需要以一种有序的方式优先考虑你的想法。当你正在应付无法避免的困境时，健康的头脑会使你更好地集中精力，全力以赴地解决问题，因为它能帮你在某一时期内把精力全部投入到某一事物上。假如你在工作上遇见难题，需要消耗大量脑力才能加以解决，这时如果你还在考虑几点钟去接孩子、晚饭吃点什么、是否已缴了电话费等琐碎问题，你的难题就很难解决。时间管理不只包括如何安排好自己的时间，还包括在那段时间内，你如何处理你的思维方式。





时间管理

时间对每个人都是公平的，它不是只与一些人友好合作，而对另一些人却板紧面孔拒绝合作的神秘现象。但有些人却能得到那么多的时间，这是因为什么？理查德·布兰森在一天里并不比我们多几小时，“那个用午餐的女士”，她约会时总迟到，也不比我们拥有更多的时间。当然有许多实际的应用，可以用来取得短期的效果，但是那只有在你主动请缨去管理时间的条件下。自己的时间只与你自己相关，别人可以要求它，随时占它的便宜，甚至侵犯它，但最终只有你才能真正地拥有它。

把你的短期目标从长期目标中分离出来。为了简洁明了，把你期望在三个月内完成的目标当作短期目标，超过三个月的称为长期目标。在每个目标旁写上实现该目标的日期。为了保证按时完成任务，把日期写在日记本或日历上：你的精神准备已经开始并进行着。你现在所必须做的事情就是让你的时间表在实际应用中贯彻到底。

硬是将目标安排到已经超负荷的进度表中，并不会产生你所期待的结果。当然，你可以通过早起一小时或晚睡一小时的方式，从一天中多挤出些时间，如果这样，你便加入到超负荷运转的人的行

列之中。随着信息获取日益快捷方便，人脑在储存信息方面面临的压力也日益增大，最终结果是超负荷运行。许多人置事情的根源于不顾，指望时间管理的权威人士或大师级人物帮助他们减轻症状。不过，情况依然相当糟糕。这时，也许你会寻找一些技巧，使你能够多做一些事情，但因未对“如何充实自己的时间”问题做慎重考虑可能结果会更加不利。在天平的一端是缺少责任感和无动于衷，这些事情发生在你不再追求向往的生活之时，另一端是疲惫的，过度操劳的和将要崩溃的个人。这两种情况都会产生压力。





当萨拉前来接受训练的时候，很明显，她的日程安排使她负担过重并且精疲力竭。萨拉是个专职妈妈。她的一天从早上七点钟当她的孩子们醒来的时候开始。之后，她要送孩子们去学校，再去托儿所，接着飞奔到长期卧病在床的母亲那里，帮她起床和打理好早晨的一切工作。在午餐时间，她要把小女儿接回家。随后，便是无休止的家务劳动。萨拉总是马不停蹄地忙碌着，即便在晚上，在她躺在床上休息之前，还要把她丈夫的书整理好。

训练帮助萨拉认识到，对任何人来说跟得上这样一个日程表是不可能的。尽管她深深地感到照顾她的母亲、丈夫和孩子是她的职责，但这使她没有任何喘息的机会，以至于她的身体随时有被压垮的危险。萨拉应该认识到，求助于他人，事情变得容易多了。为母亲找个护理，不但会减掉她身上承受的大部分压力，而且还可照常无误地每天去探望她。正如你在萨拉的案例中看到的那样，她需要解除对自己提出的要求和期望，而不是利用时间安排在本已超负荷的一天里再挤出一些时间。

优中选优

当已确知什么是你真正想要的东西的时候，你可以据此做预先



安排。开始时，先把你一周时间是如何度过的列出一张表。

- 只包括正常的一周内所发生的事情。
- 不包括你想做但却没来得及做的事情。

以下是示范

· 准备时间：这段时间包括你用在以下各项活动上的时间：起床、穿衣、脱衣、刮胡子、化妆、梳头、冲洗、扫除、烹调、洗车、送孩子上学、购物、洗衣服、熨衣服、通勤或乘公交车、排队。

· 工作时间：每天用于工作上的时间。

· 娱乐时间：包括看电视、运动、健身、从事园艺活动，自己动手干活(DIY)，遛狗，与朋友、家人和爱侣相伴——总之可以是任何你认为是娱乐活动的事情。

· 成长时间：对这项要加以仔细考虑。因为它包括任何你寻求个人发展所依凭的手段。它也许是心理上的、精神上的和肉体上的，所以你可以把学习时间、阅读、学习新技能，默念冥想、祈祷等包括在其中。

· 空白时间：这段时间就是当你没有任何事情可做的时候。我所说的没事是指没有电视、音乐、外界刺激、交谈或是同伴。这是





一个人单独度过的时间，如果你习惯于留出一些时间什么也不做，就将之填在这一类里。

· 放纵时间：也许有些事情被你认为是放纵行为，提示一下，该类别只包括你在一周内有意为自己争取的放松活动。举个例子，一天晚上，孩子们早早上床睡觉，你设法洗了个舒服的澡，这些不包括在内。相反，如果你为自己预约了一次按摩或预先设计一个意外的惊喜，这些则包括在内。

设计这个表单可以简化复杂的事情。你可以算算自己一周内耗在每一区域的时间。你甚至会想出更多能够包括在其中的区域。我们的目标就是弄清楚，你是怎样使用你的时间的。如果你对此一无所知，又怎能提前做出安排呢？

一旦你知道怎样使用你的时间时，便能确定下来你真正想怎样来使用这些时间。我经常会从客户那里得到这样的回答：“好吧，如果很容易，我便去做。”由于某种原因，经常有人主观地认为，用你的时间去做想做的事情只包括做你喜欢做的事情，其他可供选择的要素被忽略了。因此，我们必须对此进行更正。你付出时间，才能收获结果。也许你极不喜欢某项任务，但其结果非常令人向往，所以，你选择去做这件事情。重新看一遍你的一周活动情况记录表，多少与此有关的事情你认为是勉强自己做的？说实话不做这

样的事情可能会有一定的不良后果，但难道就真的别无选择吗？

关于时间问题的争议可能会使一部分人处境极其尴尬，因为他们不愿承担起控制自己时间的责任，相反却指责别人控制着他们的时间。除非你有违背自己的意愿被监禁起来，否则就不要强词夺理，指责别人控制着你的时间。

我非常渴望听到一个与我刚刚所说的话相左的论据，所以希望你能提出你的最有力的论据。在日记本上列出你不能或无法支配自己时间的理由。

当完成以上任务时，你便可以训练自己去战胜某一巨大挑战。有些事情会妨碍你的时间安排，采用第五章远离借口的技巧，弄清楚是否自己是主要的犯错者。到目前为止，你应该有一张表单，上面列出所有干涉你的时间安排的事由。通过清除借口，你可以找到出现故障的真正原因。

为了克服你列出的任何困难，设想正在放一个录像带。你可以回放、暂停、停下或快进。下面是一个例子：

约翰被招聘到该市的一家公司做投资经理。在面试的时候，他了解到这份新工作对他提出了很高的要求，但是报酬高，包括一个诱人的薪金和丰厚的奖金计划。约翰和他的妻子讨论了这次工作变动的含义，他们一致认为，条件太优厚了以至于无法不接受。这样，他决定接受这份新工作。约翰





和他的妻子现在正经受着这次选择给他们带来的影响。

约翰超时地工作着，并且只要需要，无论白天黑夜随叫随到。这严重地影响了他的家庭生活。他的妻子和孩子几乎见不到他，即使见到他，他总是厌烦和发火。约翰来找我是因为他感到，他无法支配那些必须用于工作的时间。

约翰正在寻找一种方法，能使他一天要工作 15 个小时的生活恢复平衡。



他很清楚，在这个事件中他的确有选择的余地。毕竟，是他自己决定要接受这份工作的，而且他也清楚这份工作要求投入大量的时间和精力。该公司的企业文化就是这样：没

有给予家庭、社交生活等因素以充分的重视。无论正确与否，这就是该公司的政策，但却被很多人认可。约翰感到他的真正的价值观为之屈服了。为了取得自己渴望的生活的平衡，约翰决心找一份在时间安排上更富弹性的工作。在新的工作中，他感到更加快乐。尽管收入减少了，但他认为能够多陪陪妻子和孩子值得。

如果工作是你生活中的重心，那么很可能你会迎合这样的时间安排，但如果你看重的是其他方面，那么在这样的时间表中，你还能额外关注别的事情吗？也许经济上的报酬会弥补你在其他方面的损失，满足你的某些要求，它可以让你的爱人呆在家里照顾孩子，买你梦寐以求的豪宅，享受奢华的假日，等等。约翰看重的东西不是这些，他无法接受这样的价值观和这样的时间安排。因此，让我们重新谈谈价值观问题。

时间是宝贵的，如果你想和孩子们在一起，就不能像放录像带一样可以重放、重来。过去的永远过去了，你不可能追回逝去的时光。因此，为了让你把时间用在刀刃上，请留意你的价值观，提醒自己对你来说最重要的是什么，这会帮助你做出正确的选择。约翰珍视他的婚姻和孩子，不愿意将时光全用在工作上，因为工作使他无法和他爱的人在一起。退一步来看，约翰很容易将问题归咎在他最初做出的接受这份工作的选择上。但是，做出正确的选择并非易





事，有些选择会影响到你对时间的要求，并且可能影响到你的正常生活。所以，在做出选择之前，要把你的价值观放在优先考虑的位置上。

下面是从一本叫《完美的决策》一书中精选的极有价值的段落。作者是安德鲁·莱斯——梅纳德·莱斯公司的资深合伙人，该公司致力于开发人类潜能的工作。

有益决策的十点建议

(1) 谨防过分依赖直觉

非理性的情感常常给我们以暗示：我们知道将要做出的正确的选择。尽管你有充足的事实和信息，但直觉通常被充分地信任并加以利用。有些决策是“反直觉”的。

(2) 记录在案

既然许多决策涉及到虚假的事实和情感，那么在头脑中弄懂它们将会很难。把有关信息有条理地记录下来，也许会有助于你做出正确的选择。



(3) 压力会扭曲你的判断

激烈的情绪或潜伏的严重的后果会极大地扭曲决策的制定。找出减缓压力的办法，例如，和别人谈谈你的选择，留出更多的思考时间或采取一些放松的办法，如多做几次深呼吸，使自己在做重大决策的时刻冷静下来。

(4) 清楚时限

许多选择并不需要马上做出。在做决定之前，你通常有时间去积累更多的信息。不要仓促行事或贸然做出决定，因为更多的思考或信息会产生更好的效果。

(5) 简单的统计数据有助于做出正确的选择

我们几乎不知道某一决策的全部后果。因此，大部分选择都是基于我们对可能性——事情发生的几率的猜测。人们想通过玄思和空想去弄清楚一切事情的想法会使之误入歧途。简单的统计学方法对许多决策都会有帮助。

(6) 开动你的大脑

在你最后拍板之前，把一个困难的决定改日再做会大有益处。





在睡眠状态下，你的大脑就像一台计算机，在没有你的意识的干预下能够自动地审查错综复杂的事实和判断。通常，你在第二天醒来的时候，就清楚该做些什么了。

(7) 利用可得到的信息

寻找那些与你观点相矛盾的信息。不收集证明你的观点是错误的证据是决策不力的普遍原因。如果该选择已耗去了你大量的资金和时间，它会诱使你坚持这种选择，尽管有证据表明这是个错误的决定。

(8) 过去是一个拙劣的指引者

我们对尚未发生的将来无法清楚地认知，所以极易依靠过去来告诉我们将来可能会是怎样。即便某件事情过去多次发生，也不一定意味着它会在将来同样的情况下再次发生。

(9) 正确地看待金钱

把所有选择都归结为钱的问题是一种误导，即使你是一位会计或是财政部官员。许多选择包含的后果并不能将之简单地或想当然地归结到钱的问题上。



(10) 做自己的选择

群体也许会因为支持某一种选择以至于无意识地形成一种合力，反对任何与之相抵触的决定和行为。同样的，一个权威人物有时也会不合时宜地影响决策。这时更为客观的推理会提供给你一个不同的选择。一定要保证：当你做选择的时候，那是你的选择而不是别人的。

当你做一个重要的决策的时候，花点时间浏览一下这几条会大有益处的(为什么不把这 10 条抄到你的文件夹里以便随时参阅)。请记住：正如决策会影响你的时间一样，时间也会影响到你的决策。

举个例子，如果你打算接受一份特殊的工作，在当时看起来是个不错的选择，你必须确保你已将全部事件的方方面面仔细斟酌过。你的工作情况可以影响到你生活的其他方面。因此只考虑一个工作与另一个工作的关系是不够的。也许你从未对以下问题作以充分的考虑：你对时间的要求，新工作是否会影响到你的家庭生活，遭受的压力的程度，整体工作满意度以及怎样与其他方面保持平衡等。

工作占据了大部分人一天中的绝大部分时间，并非工作的每个





方面都令你完全满意，如果是弊大于利，你的大部分时间都在不开心的地方度过。当生活中的某一方面出了问题，你几乎无法将之与其他方面完全分开，当问题占据了你的全部时间的时候，它们会渗入到你生活的方方面面。

你会认为，应该把强调的重点放在时间的质量上，即充分、有效地利用每一分每一秒。然而在现实生活中，有多少人紧紧抓住过期的交往不放手，继续与自己不喜欢的人为伍？为了战胜导致时间管理不当的最大敌人——拖延，你需要继续奋力拼搏。

当你一天中的大部分时间都在妥协让步，那么看起来拖延便产生了强烈的影响：你便一味地做不想做的事情。保持平衡发展将会摆脱“拖延”的恶习。生活中总会有一定数量的时间用在乏味的任务上，但这些任务可以以最小的不适为代价来完成，这样你会感到在整个事件中可以有多种选择。所以，对将做出的决定产生的不良后果和它对正常生活所产生的影响，你一定要心知肚明。

结 论

- 做个一览表，列出你通常一周之中所做的事情。
- 为实现目标留出必需的时间，确定你想发生哪些变化，亦即保留什么和丢掉什么。

- 谈谈你的价值观。当你的价值观屈服让步的时候，你的时间也会一样受制于他人。
- 应用有益决策的十点建议。
- 如果你总与时间问题做斗争，请搞清楚，究竟是什么借口让你无法成为胜利者。
- 寻找时间需要提前计划。如果你想实现你的目标，不要指望时间会奇迹般地出现——你必须自己去找时间。





第七章 谋求沟通

如果你想通过建立成功的人际关系与他人保持联系，就要学会谅解和有效的协商，无论是在社会还是职业关系中。本章的目的就是培养在任何情况下都会让你受益的技巧。我把这章放在本书前半部分的结尾是经过深思熟虑的。因为这是非常关键的一章，掌握其他技巧必须建立在能够有效沟通的基础上。

采用专心致志的办法对于缩小你的注意力范围、明确你的价值观、加强你的目的感很有帮助，但是如果你把其他人从你的游戏中排除的话，这种方法便没有任何用处了。当然，有一些人他们一生都在砍倒挡住他们去路的每一件东西，但是在他们身后却留下一片狼藉。我宁愿选择那种建立在审慎和礼貌基础上的方法。为了实现你的目标，你必须能够做到有效的沟通。

我在训练中不时地会面对这样一个普遍的误解，那就是为了获得你想要的东西，你不得不冷漠无情、不择手段。但是，这绝不是



你实现目标的前提条件。当你在鉴别成功人士的时候，很自然会挑出一些性格特征。他们拥有目的感、旺盛的精力；他们雄心勃勃、锐意进取、百折不挠。无可否认，有些人残酷无情、独断专行，但大部分人并非如此。你会惊奇地发现无数的人通过互谅互让而最终如愿以偿。一个工厂主拒绝给他的员工另外多出 10 分钟的喝茶时间，他会发现，不仅他的员工不满，就连质量检验部门也在剔除越来越多的次品。认识到员工明显不满的情绪，工厂主做出了让步，延长了他们的休息时间。在几周之内，不仅生产率提高了，而且产品的质量也提高了。

“妥协”一词对不同的人有不同的解释。为了帮助你阅读本章，我希望你在日记本上列出你对“妥协”一词的具体看法。如果你把它与自己或他人放在一个不光彩的位置上——投降——你可以认为这是一种消极的含义。但是，积极地理解“妥协”一词，明白“妥协”所具有的好处是很重要的。你们很有可能达成共识，从而避免双方因争夺中间地带而发生冲突。为了有效地协商，你必须积极地理解“妥协”一词的含义，从它的积极的角度来认识它。

如果你总是想在游戏中获胜，并以自己的立场给人以难堪，那么你便没给合作留下任何余地，“妥协”为在各方面建立成功的人际关系铺平了道路。





优化沟通技巧

你已经具备成为一个出色的沟通者的潜质。毕竟你从很小的时候已经开始这方面的练习了，尽管在这一过程中的某些地方，你在这方面的能力被压制了。自以为是的父亲或母亲能够压抑孩子的交际能力，同样吹毛求疵的老师或粗暴的头儿也会压制孩子的交际能力。他们会让你按他们的意志去交流、表达和沟通，因而降低了自身的自主性。优秀的沟通者依自然行事：在他们想要表达的内容中，没有任何头脑混乱的迹象，并且他们的真诚是显而易见的。不管你在交际方面的现状如何，你能够通过培养交际能力，取得立竿见影的效果，总是件好事情。

要成为一个好的沟通者需要具备哪些素质呢？我想我们所能想到的无非是——聆听信息、清楚地传达信息以及热情地提出并回应某种观点的能力，但是还有一种品质通常容易被忽略：思考。能做到有效沟通的人总会让听众和观众陷于沉思之中，甚至有时他们有意为听众留出思考的时间。演讲的时候要稍加停顿，以便听众能有所回应和反馈，或者使笔录能尽可能地清楚。

有多少次你收到一封信想马上把它丢进垃圾箱中呢？下一次你再扔的时候，想想它为什么不能抓住你的注意力。也许里面全是莫



名其妙的术语，或者与你的需要关系不大，或者是缺乏诚意。这是一个很有用的练习，因为它会帮你弄清楚是什么原因使你忽视某消息。留心无效沟通可以使你避免使用这种沟通方式。同样，当某物引起你的注意，请记下它吸引你的原因。做一些同样的口头练习。

在日记本上列出那些可以使你成为一个好的沟通者而不是差的沟通者的事情。这会使你想起你曾认识的人，例如一位朋友，非常善于讲故事，能够抓住听众的心理；或者是一个让人讨厌的人，他不断地插话和谈论每一个人。一旦具有可以使你成为一名有效沟通者的特征，你将会处于更有利的位置上与人谈判，从而实现你的目标和解决任何问题。

无效沟通

不要陷入重复无效沟通模式的圈套之中。下面是一些要避免去做的例子。

· 术语

使用令人费解的术语并非聪明之举。除了也使用术语的人之外，你不会给任何人留下深刻的印象，你可能想通过使用它可以使你听起来很有学问，但真正的智者会让听众完全能明白他们的意





思，他们使用适合于观众或听众的语言。与人交谈却没有人知道你在谈些什么，这种谈话难道很聪明吗？这里惟一表明的事情就是无知——对自己的讲话没有人听这一事实的无知。

· 哗众取宠

你认识那种人，我们也总会遇到他们。他们说起话来几乎连气都不喘，也许是因为谈话的大部分都以他们为中心，他们的谈话总是大段的没有明确主题的独白。在这种单向的所谓的交谈中，他没有为反馈留出任何余地。我记得出席招待会，一位记者试图采访我的一位合伙人。他的第一个问题马上得到了机关枪似的长达半个小时的回答。当时这个记者转向我低声说道：“我真想马上装死。”这意味着——住口！

· 打岔者

也许你要讲的话正说到一半，打岔者便径直打断你的讲话。我们都有重要的事情要谈。但是他们要说的话远比我们的重要。他们的无礼举止使其人缘很差。在社交场合会让人火冒三丈；在工作场合，当有人利用权势和地位使自己在交谈中占上风就更让人厌烦。我对付打岔者的方法就是不停地讲话。只需以一种悠闲的姿态继续你正在谈论的事情，他们会很快明白你的意图。如果你想打断别

人，抑制住你内心的激动，等到他人喘歇的时候——你的机会便来了！

· 言行不得体

有一种类型的人你肯定不会错过。他们倾向于发表这样的言论：“我并不关心别人怎么认为……(这种人给我们的印象与他们的言行举止并无二致)而且我总是畅所欲言。”畅所欲言并不一定是件坏事，它取决于当时你想说些什么。

下面是我几年前参加一次联欢晚宴所亲眼目睹的情景。

在晚宴开始之前，我站在人群之中和一伙人喝酒聊天，其中大多数人都是初次见面，大家都很斯文地小声闲聊。一位身着鲜艳的紫红色晚礼服的妇女加入到我们这群人之中。她和所有人都过不去——抢尽风头、打岔或说一些你能想象到的有失体面的话。我们中的大多数人都咬住嘴唇，尽量不发话，祈祷晚宴铃声快点响。当她把整个人群逐一加以诋毁之后，最后把注意力转向站在我旁边的一个看上去非常矜持的男士身上。“你是干哪一行的？”她询问道。“颜色分析师”，他答道，“还有什么要问吗？”她大声地说：“我猜想你要告诉我，我的衣服的颜色和我今晚的心情很不协调。”





“正相反”，他平静地说，“它们和你的心情真是相得益彰。它们是粗俗的，花哨的，真让人无法忍受，就像穿它的人一样。”作为这个妇女的整套着装的最后一件饰物，她的脸上出现了清晰的紫红色的阴影。



我的意思并不是说在社交中给不会讲话的人以还击，使自己转败为胜是适当的或称心的事，重要的就是去设想一下那些忍受你长篇大论的人会是怎么样。当然，我们必会遇到喜欢自讨没趣的所谓“心直口快之人”。在交谈中你可以用语直截了当、清晰简洁，但不要显得无理、粗俗，不要抢话和诋毁你的听众。

想出另外一些在社交中不应有的过失，把它们一一记在日记本中，记录下来要比在发生的时候记在心里印象深刻得多。如果你正在回忆某一个人物，想一想他们的身体语言。他们的举止有寻衅的意味吗？他们总是拒绝接受他人和排挤他人吗？他们与你过分亲密而侵犯你的空间吗？密切地审查当时正发生的一切。沟通可以在很多场合中发生。如果挑选了坏的电子琴，你必须对所有信号保持警惕。

优秀的沟通者

现在回顾一下那些给人留下深刻印象的演讲和谈话。好的沟通者会显示以下技能。

· 有能力倾听他人

你也许能听到别针落地的声音，但却有可能听不到插在交谈之间的“哐啷”的声响，当你忙于考虑自己该说些什么的时候，你只能听到别人谈话内容的一小部分。因此，放松自己，让你的思维冷静下来，集中精力听别人讲些什么。好的听众在插话发表自己的观点之前，对他们听到的内容能够完全领会。他们会这样问自己：“我这么认为……对吗？”或者“它的意思是你认为……吗？”如果





他们需要进一步澄清心中的疑虑，他们会作出要求的。

· 不要妄下断论

我的客户常说无人交谈是件多么令人沮丧的事情。我很同情他们，但是当有人同你谈论他与某人的交谈内容时，你几乎听不懂，你不感到震惊吗？所以很显然，我们会发现同某些人谈话要比同另一些人容易得多。

怎样才能创造和谐的谈话氛围，让对方畅所欲言呢？嗯，问合适的问题，以及留出空间让别人谈都是很有效的办法，但是你的反应对接下来发生的事情很关键，如果你不经意出言冒犯了他人，那么别指望交谈会继续友好地进行下去。

你在表格中列出的许多问题，尤其是事业和婚恋方面的问题，可以通过谈判和协商的办法得到解决，学会倾听别人的观点，不要妄下断论，会使你知道如何克服阻力，实现目标。

· 有应对批评的能力

没有人喜欢批评。批评带来的最好的结果是自卫，最坏的可能招致攻击。当谈话发展成沉默或对抗时，很显然，双方的沟通陷于中断。举几个例子，你将会看到对待批评的三种典型反应：沉默、防御和攻击。

莉兹跟她母亲说她刚刚同她的男朋友分手，她期待听到一些温和安慰的话。但是相反，她的母亲的回应是：“噢，亲爱的，你真是没指望了，看来你不能让男人在你身边呆上超过5分钟的时间。”莉兹顿时哑口无言。

当蒂姆就惩罚一位员工的问题向他的上司征求意见的时候，他希望在他初任经理之后，会得到一些有益的建议，而不是被告之：“你显然还没有清楚自己的职责。”蒂姆立即感到有必要为自己辩解两句。

米歇尔主动通知一位顾客，他所定购的一批特殊的常备商品由于空袭而暂时被耽搁。他希望顾客提前获悉内情，而不是被耽搁却得不到任何解释。“既然如此，还有什么好说的，真是一家劣质公司！”回答毫无善意。米歇尔十分愤怒，反击道：“你是我在处理这场事故中最无礼的顾客。”

有一些办法可以表达自己的不满和抒发自己的情绪，又不必使别人就范。当莉兹同母亲讲她和男友分手的事儿，她显然需要一个同情的听众。蒂姆因初任新职，经验不足而寻求上司的指示。一个英明的老板应该认识到，他在处理敏感问题上，能够向上司请示也是可取的。尽管米歇尔的顾客因延期付货而造成极大的不便，但他没有理由去谴责米歇尔的公司。顾客可以表达他或她对延期的不





满，但应对预先通知表示感谢。

如果你想做个即兴发言，专注于表达你个人的情感会是个不错的主意。作为一个有用的提示，如果你以这样的句子，“我感到……”或“在我看来……”而不是“你是……”或者“你的麻烦是……”开始的话，你就不容易批评他人。与人交谈时，大多数时候使用第一人称，会使你的话听起来不太尖刻，例如你说：“我明白你说的意思，但是我不敢苟同。”对方虽然未得到你的认同，但从你的话中未听出指责之意。

沟通启示

眼神沟通

当你正对一群人讲话的时候，可以用目光与周围每个人(如果该群体足够小的话)交流。另外，如果某句话是针对某一个人的，让你的眼睛看着他，直到你认为你已向他传达了你的意思。如果你曾经听过或目睹过一个有经验的公众演说家的演讲，你会注意到他们的目光会落到室内每个人身上。这会给你一种感觉，好像他在对着你讲话。

在一对一的情形之下，既要保持目光接触，同时又要避免死盯

着对方或呆呆地凝视对方，因为这两种眼神都会让人气馁，导致发出错误信号。让你的眼睛放松，别忘了眨眼睛，短暂地垂下眼睛或转动你的眼睛，会使那人感到你在关注着他。良好的目光交流可以证实你对他说的话感兴趣，有信心和有诚意。

我相信，你能想起在某些场合下，人们不愿意用眼神进行交流。从他们的眼神中能捕捉到什么呢？有点儿诡诈，神经质，不老实，是否有些隐秘的不可告人的事情？眼神中有时流露出的信息并不是谈话者的真实情况。另外，听众只注意眼神和揣摩其中的含义会分散注意力。信号在很多情形和场合中都能被收到——眼睛和耳朵是这个过程中最直接的接收者。因此用眼睛交流对于加强你所说的话的可信度和说服力是很重要的。

澄清

给人印象深刻的沟通者能够清晰准确地表达自己的想法，而不必反复重提某些要点或专门对某个观点长篇大论地诉说。他们讲话很自然，但通常都经过精心的筹划和准备。主要观点清晰明了，交谈或书面交流都有板有眼。打腹稿(心想)和打草稿(手写)都会增强你清楚地表达自己的能力。试用以下技巧：





- 仔细想想你要说些什么?
- 你发表演说的目的是什么?
- 你的听众是谁?你使用的语言和他们对路吗?
- 你期待的结果是什么?
- 在大脑中提前演练一遍,突出你的主要观点。这样你将不可能没完没了乱说一通,让你的听众困惑不解。
- 写下你的主要观点。别指望听众会自己找出字里行间的言外之意,或者凭直觉来领会你的意图。
- 注意你的情绪,积极的情绪如热情和激情,会使你充分理解他人的意图,显示自己固定的信念,消极的情绪,如愤怒和心胸狭隘会导致冲突。
- 注意你的用语。除非你讲话的对象是非常专门的机构或懂得该术语的听众,否则用易懂的其他词语来代替。最有说服力的话往往是最简单的话。看看现在的广告词——言简意赅。
- 设立一个界限。设想只用几句话来表达你的信息。将之写在纸上,这对于精练你的想法大有帮助。

热情

热情的人身上都存在着某种不同寻常的感染力。我的朋友将乘



火车从伦敦到布莱顿的行程说成是世纪之旅。你怎样传播一些对听众会产生巨大影响的信息?如果想让另一些人对你的想法感兴趣,首先你要自己表现出兴趣十足。

保持微笑

面部表情是你心情的晴雨表。如果对收到的信息很满意,你会报以微笑。如果你想让自己快乐起来,就在你的脸上表现出来。即使你正在打电话,微笑会使你的声音具有感染力,并将之传到电话的另一端。

身体语言

身体语言能够表露你很多的情绪,双臂合抱在胸前,表明你想替自己辩解,正如坐立不安会暴露出你的紧张情绪。你越放松,就越可能姿态自然。不要使用可能会被理解为挑衅性的身体语言,如站得靠别人太近或用身体把别人的视线挡在谈话之外。





如何有效地协调

为了完成你的目标，你也许想让别人听你讲解你的观点，理解你所说的话。因此花些时间出去听听别人的观点是有好处的。当产生分歧的时候，很容易引起争端。冲突不必刻意去寻找，生活中比比皆是，你并不总能幸免。

下次若再出现分歧，问问自己：“从他人的话中能听出他们对自己所说的话深信不疑吗？”你知道，尽管有些人天生喜好争论，但大多数人都和你一样乐于参与某一问题的争论。观点很重要，这就是参与争论的双方都争先恐后地让别人听他们讲的原因。“你没有听我讲”。这种话在争论中不是常有人说吗？

因此，什么会让你感到有人在听你讲话？

- 他人听你讲，但仍不能同意你的观点。
- 他人向你妥协。
- 他人听你讲话，并且和你观点一致。

你可以理解别人的观点而不必接受它。陷于争论中的大多数人都坚信他们的观点是正确的。你坚持自己是对的，但是如果你固执

地认为别人是错的，那么争论仍将继续。

我以执行教练的身份与一些高层人士打交道，常听到这样的说法：“保留不同意见”。尽管这个短语按惯例来说非常有用，但它几乎不能促进事情的进展。个人仍旧继续把自己的理由放在最先。事实上，允许不同观点的存在就无法达成共识。当需要团队精神的时候，尤其在人员众多的公司内部，保留不同意见只能是互相扯皮，并不能达到集体一致努力的效果，而决定却必须做出。如果你使用拔河比赛的办法进行协商，平衡将会严重地向一个方向摆动。用折衷的办法寻求各方观点一致要比保留不同意见好得多。

如果你真认为某个问题值得争论，问自己下面的问题：

- 我能得到我想要的东西，又不忽视或伤害他人的感情吗？
- 我打算为我的行为负责吗？
- 事情的结果对我现在和将来的幸福有多重要？
- 当时的情况会让你的价值观妥协吗？
- 事件的结果可能会对你的目标产生不良影响吗？

为了确保你看清问题，使用下面技巧：

- 把你的注意力牢牢固定在你的目标和目标的实现上，不要陷





于个人之间的人身攻击和相互谩骂之中。

- 找出双方都认同的观点，强调这些地方，让对方看到你和他有许多共同之处。

- 当对方阐述完他们的理由时，把他们的话重复说给他们听。保证你能准确地理解他们所讲的一切和所关心的重要方面。同样，也让他们这样对你。许多争论会包括一些毫无相关的问题，而需要注意的是你们正在争论的问题。

- 换个角度看问题。你也许只能看到一种结果或一种解决方案。你考虑过其他的办法吗？你会发现接受其他办法比去揣摩他人的思想的含义容易得多。

- 利用你的“精神绿洲”解决问题。当你完全处于放松状态下，更容易得出满意的结论。

- 承认你的目标只是你个人的梦想，并非每个人都能看到它们。

- 考虑一下走开的选择，否则会两败俱伤。如果可能绕开它，还为什么要去碰壁呢？

- 不要总问：“为什么他们这样对我？为什么我不能让他们理解我说的一切？”要问这样的问题：“我怎样才能使之对我有利呢？我怎样才能既表达我的意思又不疏远或冒犯对方呢？我怎样才能使自己去倾听对方，而不再漫不经心地粗暴表示轻蔑和不屑呢？”

当事情未按原计划进行的时候，有许多好的训练问题可以问问自己，以明了你可以从你的经历中学到些什么，以及怎样才能预防其在将来发生。这些问题包括：

- 下次我怎么做才能和这次不同呢？
- 从这次经历中，我对自己有了什么样的了解？
- 将来这种情况能够避免吗？

利用以上问题来回顾过去的经历。要成为一个真正出色的教练，必然要经历一个不断的确认和再确认的过程，否则你将会继续遭遇同样的挫折。记忆越痛苦，你就越有可能从中获得宝贵的经验和教训。如果你总是从一个方向来观察某一个东西，可能你看到的只能是同样的情景。为了增进你的沟通能力，四处走走很有必要。如果不这样，你的生活还将是老样子。

积极的沟通者

从你与他人的沟通方式上可以看出你是哪一种人。有一种人会讲很多，但都是消极的话，如一个老板对他(她)的下属说：“我肯





定不会对你们按销售额支付佣金的要求予以考虑的。”这句话的意思不存在任何歧义，它再清楚不过了，但是它发出的信号是消极的，表明老板并没有采取一种开通的方法。没有为双方协商留有任何余地，不是吗？很显然，与他人沟通的方式，以及沟通的具体内容都非常重要。

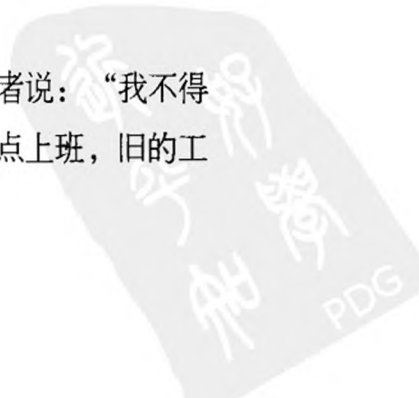
为了简便起见，我将你经常遇到的四种人的特点归纳如下，采纳前三种人的任何一种建议，都会使你受到阻碍，让我告诉你原因。

反对者

反对者总是不断地寻找理由破坏计划，从最小的决策到最大的决策，他们认为没有一个是好主意，甚至在情况并未影响到他们的时候，他们也感到有必要说两句。

· 跟你的同事说，你计划去巴里度假。尽管他从未到过巴里，他的回答是，“如果我是你，我是不会去那儿，那里热得要命，而且文化也与我们这里完全不同。”

· 你的朋友引进了弹性工作时间制，对此反对者说：“我不得不按弹性工作时间制上班，恰恰是因为有人不能正点上班，旧的工



作时间制有什么不对吗？”

· 连续五年拜访同一家庭并与他们共享圣诞晚餐，你决定邀请这一家到你家做客。每个人都赞成，但反对者说：“我们去年就没邀请他们，而且我们度过了非常愉快的时光，为什么今年要改变呢？”

· 你跟你的朋友谈起你的理想，但他们的回答是：“如果我是你，我不会那么做。”



反对者具有非常鲜明的性格特征，他们反对变化，并且急于提出永远无法解决的问题。反对者不具备领导者的气质。

你也许对于为什么有人会选择加入反对者的行列之中感到好





奇，也许其吸引人之处在于它的安全的成分。在不断的反对的过程中，你便不会让自己处在危险之中。把自己的日程表忘在脑后：当你对别人身上存在的问题过分关注的话，你会把注意力从自身转向别处。

• 如何应对反对者？

- 不要急于辩解：反对者并不真想弄明白你的观点。
- 不要采纳他们的个人意见：他们的本性就是抵制变化。
- 利用他们消极的评论作为你的有利条件，因为它能为你审时度势提供不同的角度。
- 这个世界上，到处都有反对者，对碰到他们有心理准备会更好些。

发牢骚者

关于发牢骚者的最滑稽的事是他们喜欢谈论其他的发牢骚者，问他们感觉怎样，他们会说：“噢，我很好，别人也很好。”一个典型的谈话往往会像下面这样展开：

- “如果某某人帮忙的话，我早就按时收工了。”
- “我尽量使自己保持精神振奋，但是我的丈夫(妻子)是个爱唠叨的人，他们总是怨声不已。”
- “我非常厌烦为孩子们做付出，他们是一群忘恩负义的家伙。”
- “如果每个人都对你拥有的目标持否定态度，那么拥有目标又有何意义呢?”

其谈话共同特征就是情况之所以如此总是别人的错。发牢骚者从不承担责任。借口是他们的生存方式。如果你发现自己的谈话正变成冗长的抱怨，你离发牢骚者已不远了。

· 如何应对发牢骚者?

- 注意不要与之发生争执。如果发牢骚者向你抱怨，你最好止住自己的牢骚。
- 若你对某事感到苦恼和悲观，千万不要和发牢骚者讨论它。和他们讨论之后，你会感到情况会更加糟糕。
- 让你的思维过程和谈话内容保持积极乐观，那么发牢骚者便无机可乘，无法伴你左右了。





骑墙者

有时候，当你正在仔细权衡某一决定的时候，采取骑墙观望的态度是比较合适的。其诀窍就在于不能骑墙太久，否则你便会毫不留情地堵住自己去路。在某些时刻，你不得不做出决定。除非你想闲坐着啥事也不干或者让别人替你拿主意。尽管贸然地做出决定并非审慎之举，但是如果你发现自己持续在想，“我不知道我要到哪儿”或者“我不知道对此种情况应该怎样看”，这时候应该从墙上跳下来了。

当你有一个坚定明确的方向的时候，你就不必花费太长时间骑墙观望，把“墙”看成是一道障碍，或是临时的休憩处，但最终，它还是要被翻越过去。

· 如何应对骑墙者？

问他们一些好的训练问题，如：

- 你真正想要的是什么东西？
- 什么会使你对所处的境况感觉更好？
- 对你而言，最可能的结果是什么？你如何使它对你有利？



· 尽管你发现某些人感到做决定很困难，很令人丧气，但是认识到每个人都以不同的步伐前进的事实还是值得的。

有见地之人

有见地的人依然面临许多问题和阻碍，但是他们能够克服它们。他们喜欢设立目标，找出解决问题的办法，发现积极的信息，有效地与人沟通，不再让借口挡住去路。他们的想法对他们很重要，并且当计划并未按照预期的那样发展，他们决不灰心失望。想法为他们铺平了通往成功的道路，对于一些成为绝妙创意的东西他总是能首先认可。这听起来像是你吗？

结 论

- 保证你正在发出正确的信息。
- 理解“妥协”一词的积极含义。
- 如果你想与人有效地沟通，请先识别出什么样的人有良好的沟通者。然后致力于改进你现有的技巧。
- 沟通是一个双向的过程，这就意味着要为倾听和反馈留出时间。





- 没有人喜欢批评，它会阻碍沟通。你要对你提供的信息的性质和内容负责，同样你也可以选择对新输入的信息做出反应。

- 在你的日记本上列出你在沟通方面需要改进的地方，你不希望重复的旧模式，以及你将要实施的未来战略。



第二部分



改变生活的七种方式

新
知
识
PDG

引言

本书第二部分是对生活训练计划七个关键步骤的总览，其核心在于使个人能够掌握适当的技能，以参照个人目标确立个人价值观念，使自己处于良好的心境，克服任何可能遭遇的困难，并且分配出必要的时间以适时改变和了解如何去有效沟通。

在第二部分中，每一章都将针对七个步骤之一做出具体阐明。其目的在于指导你循序渐进地执行个人计划表，力争从个人训练计划中获取尽可能最佳的效果。你会发现自己必须回顾第一部分的内容。这种情况很可能时有发生。例如，当你正在执行一份专门计划表时，由于消极观念而感到受阻，那么不妨回到第三章培养乐观的心态再看看，或者如果某些相同的老借口总是不断地重复出现的话，就应该回头参阅第五章“远离借口”。

下述各章中均有大量操作性练习，以帮助个人强化在此特定领域中的核心目标。也许迄今为止，你仍然无法顺利地填写某些个人计划表，或是仍然有未完成的计划——别担心，第二部分内容将向你提供所需要的特别提示。

在我的客户中，一个普遍存在的现象是他们只在自己视为问题丛生的地方才乐于接受指导，可能你会抱有一种简单的看法，因而只去参阅那些看上去跟自己有关的章节，但这只是一种不均





衡的进步。正如在生活中并非所有的事情都是美妙的,可以肯定,它们也不全是糟糕的。因此,当你易于感到不胜负荷,并渴望在整个生活中把握一份彻底的均衡时,只关注个人生活问题不断的那些部分是不够明智的。记住:若想在生活中获取均衡,就要对这七个步骤中的每一步都给予同等重视。

为了实践个人的训练技能,在此部分中有大量案例。在读每份案例时,我都希望你能在笔记上记录下那些为了训练某一特定客户解决问题时所采用的技术手段。

没有必要将我所说的东西视为结论性的或是惟一的选择。从根本上说,你拥有宝贵的洞察力,很有可能发现另一种更适合于你个人情况的选择。形成真正有效训练的最佳方式之一,就是将自己的知识和经验传授给他人以解决其问题。

以一种真诚的态度去帮助他人渡过难关,你将发现个人的自我意识水准有了极大的提高,而这意味着,在处理个人生活问题上你能够首先得益于所学到的东西。接下来,必须将生活训练作为个人生活内在的一部分,并与其他人分享你所学到的,如果你确实想掌握这七个步骤,就必须实践所学到的技能。这种反复实践不仅用于自身,而且用于他人。正如我在本书前面说过的那样——训练并被训练。



第八章 生活得健康一些

我的客户身份差异很大，从社会名流、政治家直到家庭主妇和商业经理人。对于自己的健康状况，其中一些人极为关注，另一些人则相反。训练中最重要的事情是，它绝不能成为任何一种应付方案，亦即除非你已经非常适合，否则甚至不考虑付诸实施的那种锻炼计划，因为你的训练计划正是依据个人需求确定的。本章的重点就在于使你了解自己的需求是什么，以及它们如何能被最好地满足。通过帮助使你摆脱那种一直阻挠你进步的审视问题的惯有模式，以新的视角来看待问题，训练将打破常规，逾越通常的界限，以获取新的变化。

我还能清晰记得，在我那个年代，美容业中的客户愿意花费并不算多的钱去购买护肤品以保持肌肤健康。过去也确曾有人在别人的鼓励下来我这里看病，原因只是他们的身体衰弱或遇上了严重的健康问题。然而，保持身心健康仅仅是在健身俱乐部里放松自我，





做些表面性的身体恢复活动。在当今的文化潮流中，人们更是史无前例地重视一种心灵、肉体和精神的全面健康，甚至像太极拳等——一度被视为嬉皮士和流浪汉消磨时光的活动——也已经开始进入主流文化了。

心智的能力非同寻常的强大，这就无怪乎肉体要不断努力才能跟上它。尽管肉体同样有能力做出高水平表现，但当两者失于协调时，问题仍然会出现，开始时你的身体状况也许很好，但是一旦能量下降，疾病马上就会侵入。积极的心态可以使人连续数小时地勤奋学习，但是缺乏必要的锻炼和营养补充，身体将会萎缩。因此，两者是互相依赖的，要想极致地发挥一方，你必须为另一方服务。

练习

为了帮助你把事情弄得清楚明了，花几分钟时间思考下述问题（你也许想要在笔记本上将其写出来）。

(1) 看一看自己的浴盆、化妆台、美容包和药箱。

(2) 计算一下自己在下述项目上的开销：化妆与理疗、维生素补品、去健身馆或美容沙龙、体育器械和录音带、自助书籍和放松技巧。

生活教练
PDG

(3)现在尝试着估算一下自己全部的年预算支出是多少。

(4)一旦完成上述工作，比照计算下述事物的年预算支出：干洗费、汽车维修服务费、房屋维修保险费。实际上，你可以将任何需要长期维修服务的东西都算在内。

(5)现在将前三项计算出的年预算支出与第四项刚计算出来的结果相对比。你在前三项中的化妆品年预算支出也许是 400 英镑，而第四项中的年干洗费预算支出可能是 600 英镑。

你是否已经把最惊人的那项预算在计算结果中圈出来了？所有的问题都是可以替代的——除了你自己，当你认为与生俱来的皮肤是身体上最大的器官，并且是你具有的惟一一件“外衣”时，再为那些可替代性的装饰品花钱真是太奇怪了。怎么支配个人收入完全取决于自己的意见，但是，你当然要做到花得舒心。

生活对身体提出了许多要求，而我们已经明白了问题就出在这个区域上面，所以，照顾好自己的身体，就是使自己身处最佳境地，以备迎接下一个挑战。

尽管如此，毫无疑问，保持大脑活跃将使自己的智力始终保持清醒。目标能赋予你一种目的感，使你在清晨能找到一个起床的理由。这就是你有必要不断设定目标的原因。在智力和体力上的准备是同等重要的。我亲眼目睹过许多人在实现目标的过程中，没有照





顾他(她)自己的身体。无论我们听了多少遍那句谚语：“没有了健康，你就一无所获”，但困境经常在真正领悟此话之前来临。在我的案例中确曾发生过此事，但对你完全不必是这样。

设定目标

现在是该处理个人健康表中目标的问题了。在此之前，你也许已经设定了几个目标；如果还没有，现在就是开始设定的好时机。我将向你提供一些我的客户提出过的长远目标个案，并告诉你们如何避免设定那些令你心情沮丧、不适合你的或是限制性的目标。

首先，研究一下下列目标：

- 减肥
- 少喝酒
- 戒吃巧克力
- 放弃那些华而不实的劣等食物

这些目标听起来都很不错，是不是？这种形式最容易在每个新年时你所下的决心中出现。然而调查表明，在下定决心之后的48小时之内，大多数人都会屈从于诱惑而至少破坏了其中一项。问题

出在哪里呢?坚持目标就那么困难吗?谢天谢地,并非如此。问题在于,这是在对付一些确实难缠的对手,比方说自己的意志力,有时会出现反复且举棋不定的现象。上述目标中的绝大多数的核心意图是从你身上剥夺一些你可能很喜爱的东西,例如在减肥目标中,你也许会为一个非常相反的身体形象所引诱。所以,让我们来看看其他方式,并了解一下它们为什么会更有效得多。

如果你将那些放弃某物——巧克力、劣等食品、酒精——的目标都划归到一起,在你的头脑中你就仍在关注着这些事物。所以,如果你经常提醒自己别去吃巧克力,最有可能的是这反倒激发了对巧克力的一种强烈需求。毕竟,你要比平时更多次地想到它。于是,一旦你屈服于诱惑,你就将因自己缺乏意志力而备感沮丧。但是,最有趣的还是每一次你都在与自己作斗争,却在不知不觉中就将自己导向了失败。如果还有什么值得一提的,那就是你的意志力在当天还是胜利了,因为它确实想要巧克力。实际上,你早已在意识和潜意识中都植下了一个强烈确实的信息,那就是——我需要巧克力,快!

如果有某种回报与目标相联系,目标就会更容易实现。显然,健康的身体也是一种巨大的回报,但是你可能无法看到它,取而代之的是,大脑一直关注环境压制的作用,因为你一直在向自己描述你不曾拥有的东西。转移一下注意力,并且重新设置自己的目标,





这会带来令人惊奇的作用。目标将做如下改动：

- | | |
|----------|---------------|
| · 原始目标 | 具有积极意义的目标 |
| · 减肥 | 锻炼并保持良好的健康状况 |
| · 少喝酒 | 每天喝 8 杯水 |
| · 戒吃巧克力 | 购买健康食品，规定健康食谱 |
| · 放弃劣等食品 | 掌握更多的健康食物信息 |

现在你可以将这些目标具体化。

你已经拥有了适当的目标，它是积极的，例如吃一顿健康的晚餐。在“即期挑战/困难/问题”的那部分下面，你可以将任何妨碍目标实现的问题列出，例如你可能吃了太多的劣等食品或是在食谱中根本没注意摄入必要的营养。识别出问题所在，你就能继续找到解决方案。这里会有多种选择，但我打算再向你多提供几条。

首先，你可以在自己的购物单上找到解决之道。如果你的食谱质量很差，只需瞥一眼你的托盘和冰箱就能知道你已经养成了购买速食食品的习惯。说到速食食品，就应该看一看一份组合快餐的外盒或是套袋。我敢打赌，它看上去一定非常不错。食品业确实摧毁了旧习惯，他们真的知道如何吸引你去吃最无味的东西。

既然你要解决问题，你就应该更为明智，并去提高或是改善自

己的某些方面。对目标而言，所需的是一份实施方案，仅仅写下“健康饮食”是不够的。实现目标需要个人投入。始终关注于达到健康饮食也是一种必要的更为健康的心态。重心始终要放在好的方面，而不在于坏的那面。



Are You Fit for Life?

方案可以如下：

(1)从购物开始

如果你在大型超市购物，在有很多选择的情况下，要减少购买





方便食品的欲望。去食品店的做法并没有多少作用，尤其是你在饥饿时去那里，你会很轻易地就把方便食品塞满购物篮。

(2) 花钱买些好的烹饪书

如果你有购买方便食品的习惯，就很难坐下来好好吃顿饭，而大多数超市都有烹饪书专柜。花些时间读点儿烹饪指南，那些指导建议会促使你产生好好吃顿饭的想法。

(3) 时间不应成为问题

只要事先计划好并且充分掌握食品知识，准备一顿健康的晚餐会变得很省时。

(4) 多放些色泽鲜艳和外观不错的食品，让你的购物手推车看上去更令人兴奋

我相信你跟我一样，在结算口排队时也愿意看看其他人都买些什么。我们都看过手推车里装满了小甜面包，饼干、汽水、冷冻食品、蛋糕和点心，也都注意过购买它们的顾客。他们通常都很好地体现了那句话——你所吃的东西就代表了你。要尝试着在每次购物时都至少增添一样新食品。

PDF

(5)让你的冰箱看上去更吸引人

动些脑筋想想如何使食物更吸引人。我的一个客户曾在他的鸡蛋上画上笑脸，这听上去可能有点傻，但在那以前她时常成袋地扔掉鸡蛋，因为她都看烦了。

(6)依靠发展技能

要增加食品和烹饪方面的知识，但没必要成为这方面的一流高手，不过你要是真想远离方便食品的话，你有必要掌握如何调好食品的味道并使它吃上去可口。许多方便食品盐、糖含量极高，而自己做的食物可能显得淡而无味，只要与方便食品比较一下，就会知道如何准备可口的菜肴。

我经常向客户们推荐，让他们去请教某位营养学家，很少有人想到这样去做。在为你提供饮食健康建议这方面，谁才是更好的顾问呢？一位营养学家会根据个人的健康状况、年龄、体重、遗传素质和个人需求向你提供一项私人意见。他们的意见能被证明是极有价值的，并且可以防止继续购买不适宜的或不必要的营养品，而且营养学方面也有一些非常出色的书籍可以提供给你所需要的知识（参见深入阅读书目）。





提到那些为减肥而设定的目标，我再一次鼓励你将注意力集中于健康饮食上。你会发现以保持体形和提高健康状况为目标时，消极的身体形象就更不容易得以形成或加强。为此，你可以考虑加入某个健身馆或减肥班，同时一定要提高发展技能，并以自己已取得的成就为荣。当体重成为问题时，许多人都发现保持活力是件难事。如果你以此为目标，就要想想你打算怎样命名这个目标以及你向自己发送的信息。注意力要集中于目的地，而非出发地。

察看一下玛丽的计划表，思考你将如何指导她：

目标：减肥，减肥后继续锻炼。

问题/挑战/困难：我对自己的体重和意志薄弱感到十分沮丧，感觉越糟糕，我就吃得越多。我丈夫是个非常急躁而没有耐心的人，每次他揶揄我的时候，我都吃得更多。我的衣橱挂满了不再合身的衣服，因为体重和关节疼痛，我吃尽了苦头。

玛丽将个人特长、发展技能和成绩等栏目空下了。

经过几番讨论，玛丽的计划表改为：

目标：饮食更健康，照看好孩子；宽以待己；采取一种更健康的生活方式，呼吸更新鲜的空气，并进行更多的锻炼。

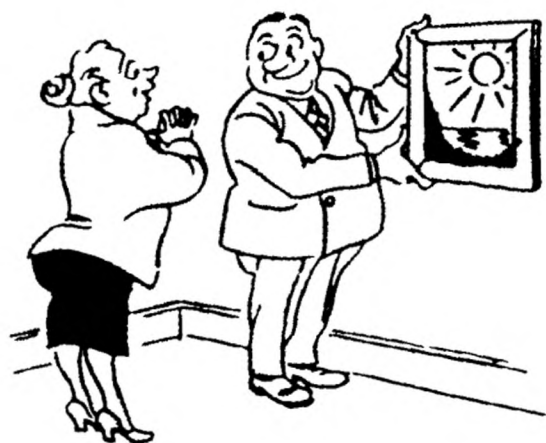
问题/挑战/困难：我需要致力于提高我的动力和自尊。

现在，玛丽正致力于完成这些积极的目标，并从另一个



角度来看待自己的问题——不再使自己感到还未开始前就已失败了。

由于集中于健康饮食，玛丽现在可以有些变化了。首先，她去请教一位营养学家。她发现此人真是富于灵感。她深受哮喘病之苦，却很惊讶地得知某些食品组合会加剧呼吸困难。这些关于食品组合的特别知识促使玛丽在购物时要有所选择。



一旦玛丽获得了她所需要的动力，就再没有什么能阻碍她了。在接下来的几个月中，她的成就栏中包括：加入一个





健康俱乐部，坚持体育锻炼，买了一橱柜的漂亮衣服，每周一次按摩，每月一次美容，出席不定期的瑜珈班，并达到了目标体重！所做的这些并没有什么突变，就实现了她的目标。

你也可以做到这些。这只是一个多元组合变化促进你前进的例子。经常的情况是，把一个问题分解开来就能使你找到一个切实可行的解决方案。当你将每一份成就列出时，你的自信心就会和动力一同增长。因为思想统领行动，所以个人目标必须是积极性的，以容许个人以一种积极的方式去思考它，并激发出必要的动力去实现它。简单来说，重新解读个人目标或问题就能做到这一点。为了保持动力，你有必要回顾自己走过的历程，就是要利用你的档案和笔记。如果你遇到了挫折，通过回顾自己走过的历程，你就能迅速地恢复状态。如果你正在努力列出成绩和发展技能，那就再回顾一下自己的目标，一定要保证它们的表达形式不是在阻碍你自己。

在上述研究的案例中，我有意挑选了一个极端例子——她明白无误地发现自己很难找到必需的动力。认为玛丽不想改变自己的处境是不公平的。我确实相信她想要改变，但有时，我们为自己制造了一个如此大的障碍，以至于在此过程中自尊实际上起到了障碍性作用。我或许算不上饮食专家，但作为一名个人教练，我确实更了解如何设定激励自己前进的目标，而不是使用那些仅仅指明问题却

止步不前的目标，正如采取一种健康的生活方式和饮食习惯要有一个再认识的过程，设定目标也是如此。过去你也许已经为自己设定过目标，当它们不能实现时，你只会感到失望，但是攀越任何山峰的最佳方法只能是一次只迈一步。

做一些微小的调整，许多事情就都可以被组合进个人健康计划表中。你可以更多地散步，以爬楼梯取代乘电梯，在客厅里演奏音乐或跳舞，练习呼吸术，并做些肢体伸展运动。我并非建议人人都报名参加高效有氧训练班或是令人疲惫的田径训练。即使你能够避免受伤，你还是要为第二天肌肉酸痛疲乏而付出代价。所以要小心：在你准备改善体形之前，先做一次医疗检查也许是个好主意。不管怎样，要多收集信息并理清自己的真实情况。大多数好的健身中心现在都能提供私人教练。他们可以正确地指导你。拥有恰如所需的东西，与奢望自己的身体去迎合一套不适宜的锻炼方案相比，哪个更好，不是很明显的吗？

概 要

(1) 个人目标应是积极性的，它能代表你想要带入生活中的东西，而不是那些想要消除的事物。

下面就是一个好例子：





目标	优良体形
问题	时间安排
个人优势	身体健康，没有重大机体问题
发展技能	每周一小时锻炼
成绩	报名参加了有氧训练班

(2)要尽可能地包括进个人优势、发展技能和成就等项目。寻找与设定目标相关的项目，这样你会受到更多激励。

(3)将个人健康计划以多元组合方式渗入生活各个方面。个人健康计划不应该只是以每周去一次体育馆为核心。

(4)如有必要，将个人目标分解为信息更多的小步骤，以此方式你能够更快地取得进步并记录下成绩。

(5)大量收集信息，以免错失易受忽略的机遇。

既然已进行到这里，你一定有接受一些挑战的准备。做下面的练习需要用到你的文档和日记本。



练习

在你的笔记中，将所有你可用于提高自身健康状况的事物列表。想象力越丰富越好。再回顾一下自己的日常生活，列出所有你能做出的变动。我将以一些建议来帮助你进入此种心境：更早地起床并练习呼吸术；购买一台榨汁机；与那些高热量饮料说再见；步行上班；从杂志上裁下健康版；购买香型医疗沐浴液；多喝水；从当地健康俱乐部弄些手册。如果你工作时大部分时间都是坐着，为什么不找把优质的符合人体工程学技术要求的座椅呢？

当你对列入健康计划表中的事物有所限制时，这份表就只能获得低分。有许多事物都对个人和健康安乐有所帮助，所以千万不要忽略它们。如果你考虑去体育馆但又不能始终如一地坚持下去，那么就不要再忽视其他各种可行的方法。若有必要就再次回顾某个目标。例如在某个情绪低沉的晚上，你可能不想去体育馆了。这时更少刺激性的锻炼将会更有吸引力，而且同样有益。很容易理解：我们设定的目标并不总是那么有趣，但它必须是对自己有益的。

你应该每天都把提高自身健康水平为目标，探索每一种有益身心健康的方法。不久你就会看到，以微小变化开始而渐渐扩大，这是一件多么容易的事情，你也会因此更少地从一个极端走到另一个





极端。循序渐进地改变并步入正轨，使其成为个人生活中内在的一部分，这会是更容易的事情。所有出色的成就都来源于好的准备，机会垂青那些有准备的人。

目标扩展

在任何目标下，当你有所进步时，在个人精神动力方面都会有所回报，这一点能够而且经常激励个人去实现更多的目标。在我所遇到过的事例中，达芙妮·贝尔特的例子是最有激励性的。

在 50 岁时，达芙妮身体过重，由于过胖，当她爬高时就会哮喘不止。尽管达芙妮以前的身形也不十分良好，也未从事过体育运动，她还是为自己制定了一个足够谨慎的目标来锻炼自己以获得健康和苗条身形。但是当这个目标开始实施时，她又开始想着更大的目标。逐渐地——变化已经极为显著——她成为了一名世界级运动员。在 50 岁那年，达芙妮已是英国年纪最大的长距离三项赛女运动员（包括 2.4 英里游泳，112 英里自行车竞赛和 26 英里长的马拉松跑），此时她已获得了 16 块奖牌。

你能想象得到这种努力能化为如此巨大的成功吗？在达芙妮最

初开始起步的时候，如果将目标定为成为一名三项赛运动员，那就很可能是无法想象的。但是，它也恰恰向你表明了，当你决心去做的时候，你能够成为怎样，而你可以一面前进，一面调整目标。当你的自信心还不够高时，更好的方式是想办法克服那些不重要的障碍从而使自己渐渐通向较高的目标。如果某个潜在的目标看上去始终无法实现，有可能你只是毫无变通地在重复只能导致失败的旧模式，那么，做一些轻微调整，重新开始，再来看你的自信是如何增长的。

行动方案

一旦你确定了适当的目标，接下来就应制订一个行动方案。许多人都表现出这样一种想法：做事情无需考虑怎样去做。你也许将目标定为一周有两个晚上去体育馆，然后又在问题栏里写下“我经常被迫工作得很晚而且都是临时加班”。如果你脱离这种工作，你的目标又无法实现。工作环境可能是你无法控制的，尤其是当你从事的工作类型属于那种典型的崇尚超时工作企业文化之时。

设定的健康目标很容易被干扰，这一点表明你对此并没有给予足够的重视，你不能在一天即将过去之时才附带着想起健康目标，你也知道每天都是很容易发生变化的。目标沦为次要地位，或是一





种不过是只在时间允许时才愿意投入的事情。这与其说是一种拙劣的时间安排，不如说是一种不恰当的时间安排。仔细研究一下你的一周安排：也许在早上或周末去体育馆会更好些。有极少数人才能认识到他们的健康方案非常适合安排在周末，这一点经常令我吃惊，出于某种原因，工作日一下被视为繁忙的时间，并且所有事情都被塞进去。这样做可能遇到的最大风险就是你的健康方案并没有真的被视为一种治疗，一种利益，一种放松的手段。个人健康不应针对特定的日子具有排他性。在可预知的情况下，安排好的时间最好不要发生变动。

为了帮助你了解行动方案，让我们来看几个目标及其发展。

目标

- (1) 定期锻炼并保持良好的健康状况。
- (2) 饮食更为健康。

对目标(1)来说，它需要立即解释“定期锻炼”是什么意思。因为对一个人来说它可以是“每天”，而对另一个人来说就可以是“每周”。同时，还要弄清保持良好的健康状况是什么意思。列出你想要改善的事物：心血管适应性、力量、持久性、韧性、肌肉质量和运动精确度。考察一下你的方案所期望的结果，再思索一下你

打算去执行的锻炼类型。大量地收集信息会使你有更多的选择，并且了解某种特定的锻炼是否会产生出期望效果。正如健康不应排斥任何一天，它同样也不应排斥任何其他领域。把诸多领域尽可能多元地组合起来，从早上起床做呼吸术开始，到如果整天坐着工作就做脸部健美操，或是如果你在电脑前工作就做眼球操。

除非你已经非常健康，否则不要尝试设定惩罚性时间表。开始时可以有小变化，例如每天设定一些微小目标。要注意利用你闲暇的时间——你是否是现实主义者？加入一个定期班比四处投机要好得多。

设定实现目标的截止日期。如果你的健康计划总是不断地吸纳种种奇思妙想，很可能你将永远不打算去实施它，或者你会被其他事物吸引而分散了注意力。定期参考一下你的笔记和文档，这将帮助你集中于目标，你还可以在周末评价一下自己的进展，将之加入到个人优势和成就中去。

作为一项练习，根据目标(2)(饮食更为健康)制订一份行动方案，接下来你就可以执行自己的方案了。

健康表格

上述信息应该使你能够完成自己的表格了。再复查一下你已写





下的东西，感到有必要的话可做修正。这里另有一些想法，提醒你
应该包括什么事情。

• **目标**

- 饮食健康。
- 请教营养学家。
- 每周一次按摩。
- 练习放松技术，例如呼吸术。
- 多喝水。
- 经常锻炼。
- 提高肌肉质量和弹性。

• **个人优势**

- 我相当健康，而且没有主要健康问题。
- 我喜欢锻炼。
- 我愿意拥有一个更健康的身体。
- 我并没有超重。
- 我了解健康身体的重要性。
- 我了解当呵护好自己的身体时，它的表现会好得多。



- **挑战/困难/问题**

- 我发现自己很难获得动力。
- 我有超负荷的倾向，而没有给自己安排足够的时间锻炼。
- 当我感到沮丧时就会吃/喝/抽，烟抽得很多。

- **发展技能**

- 每天都增强我的动力，并利用肯定手段来加强信心。
- 对食品和营养学了解得更多。
- 学会为自己挤出时间。
- 学会在身体感到不适的时候，识别出其发出的信号。

在我健康方案中容纳了一种新技能，例如瑜珈、冥思、旱冰、拉丁舞。

- **成就**

- 我已加入了一家健康俱乐部。
- 我的医疗年检毫无问题。
- 我极少感冒或患其他疾病。
- 在我的年龄段上，我的健康水平超过了平均线。
- 我完成了一次五英里慈善长跑。





- 去年我坚持食用低脂食物。
- 我已戒烟。
- 我每天骑车上班。

记住，设定的目标一定要使你自己拥有积极的心态，利用肯定手段加强个人优势和成就。把问题视为将要面对和克服的挑战，并记住制定出一份解决它们的行动方案。要持续地在个人手册中收集那些激励你想法的新技能，并在你每次取得进步时将其列入你的成就栏中。

结 论

- 在个人健康计划中尽可能多地列入各种事物。
- 以微小的目标为起点，逐渐通往较大目标。
- 在如何安排时间的问题上现实一些，将不轻易发生变化的那段时间留出来。
- 强调指出某些完成个人目标的终极界限。
- 制订一份行动方案。



第九章 充实自己的精神生活

“精神/宗教”的表格对顾客来说是有选择性的，但此前我就曾提到过，即使最初你选择了放弃它，你还是会发现自己要回到它那里。这样说的原因有很多。当问题出现时，它可能会引导你寻求答案或是某种神圣的目的和解释。当你对自己的价值体系赋予优先权时，你也许会自问：是什么影响了自己的选择？而当你确定自己的终身使命时，它能够激起更重要的问题，例如“我的人生目标是什么？”或“我为什么存在？”

我愿意鼓励你涉足这个领域，并在这个表格中有所作为。经验告诉我，当自我解剖在很深的层次上进行时，回避这个领域意味着遇上了一个障碍。从来没有任何压力迫使顾客完成这份考查，对你也是如此。如果你的第一反应是对这张表格弃之不顾，我只有一个问题要问你：“为什么？”如果你很清楚自己的答案，你就会感觉





自己可以进入下一章了。另一方面，如果你对自己的答案还有所疑虑，本章将对此有所提示。你也将有机会再次回顾自己的终身使命，并勾勒出自己的价值观体系。

对于这部分的表格与其他部分的比较，你也许想知道是否也能运用像在生活图表领域使用过的方法来处理它，答案是“可以”。它可能促使你去问：“这是怎样才可能的呢？毕竟，在这个部分中没有明确的解决方法或答案。”对此我表示同意，但是对于剩下的那几个步骤来说还是基本相同的。对于每个人来说没有正确或错误的解决方法或答案。所谓正确就是它适合于你。这就是找到自己的解决方法和掌握左右自己抉择的事物为什么如此重要的原因。原则是普遍适用的。

识别目标

首先让我们看看一些目标。记住，这时还用不着提出问题或——这种情况在填表格时经常发生——提出一些空泛的问题，例如“我的命运如何？”或是“我怎样才能设法终止家庭强加于我的信仰呢？”目标是那些你想要纳入生活的东西，它就是你个人需求的一部分。同样，为其他人设定目标时也要谨慎从事，例如“我想要我的孩子嫁给具有同样信仰的人”。很明显，宗教信仰非常接近于

某些人的心灵。然而当你执意将某个宗教信条的要求强加给他们的
时候，它就不能被视为符合训练要求的目标。

这份表可以帮助你制定出自己的几个目标，如果你仍然发现难于理清自己的目标，可以利用笔记记录下心中出现的各种想法。在这个阶段，你会发现轻易就可以写出问题或是随意的话语，包括，“我不清楚自己是否具有特殊信仰”，“我看不到这个领域有什么意义”，“为什么我需要承认精神/宗教信条呢？”，“我正在尝试接触的究竟是什么？”以及“我有时感到错过了一些事情——但我却不清楚是什么”。无论想到什么都记下来，而不要在头脑中尝试分析它们的意义，或是对其进行理性推论。思绪能够违反所有的逻辑，所以在寻找结论性答案之前，为什么不努力扩充自己的问题呢？提问可以使你接触到目标，但是仅在你提出正确的问题时，例如：“我如何知晓命运？”或是“我怎样变得更有精神灵感？”它们才会推动你前进。而“为什么我不了解命运？”或是“为什么我缺乏精神灵感？”则会使你止步不前。“为什么”的问题很少是有用的，尤其是其提问对象是一个以信仰体系为基础的事物——而这个信仰体系却无需任何支持性证据。

由于在这方面并没有明确固定的答案，也就很少有书籍去尝试解开生活诸多神秘之处。与其他所有目标一样，这方面的知识也将有助于促进你前进，并且你会感到自己被吸引着去谈某本特定的





书，或是去回想曾给你留下深刻印象的某本书。当某些东西对你产生影响时，应该在笔记上弄清触动你的究竟是什么。也许这会使得你对自己的某部分做更深的解析。当你需要这种知识时，它总有表现自身的某种方式。有时一种理智上的要求就已足够了，对此的解释并非是注定神秘的，因为你确实使自己的头脑处于紧张状态。你不会再忽略那些先前未曾注意的信息。但是如果你选择彻底地忽略这一部分，那么你可能正在从不恰当的部分寻求解决问题的对策，那只能是缘木求鱼，是白费。

在写作中，我有意将本章定位于价值观和目标体系，因为许多人在达及目标时却发现它并不具有预期效果。也许说目标实现并未使他们感受到他们所预期的那样要更准确些。若不留出些时间来自我解析，就会很难知晓自己真正需要的是什么。有些人直至经历了挫折，或把自己的全部精力全耗在追寻毫无结果的目标，甚或使自己濒于身心崩溃时才了解到这一点。无论你跑得多快，你绝不会跑在自己的前面。

且不说实现某种特定目标后你会受到多少称赞，实际上任何事物都无法取代个人满足感。我相信我们都遇到过表面上看起来颇为满足的人，但是稍微深入观察，你就会发现他们一无所有。有些人永不满足，真是这么简单吗？而且对你有价值的事物对他来说就可能毫无意义。尽管他们确实追求物质占有，但他们却可能从未问过

自己为什么需要这些。生活中一直都在假设。成功的定义就是已知或强加的。从很小的时候，你就会在压力下争取在学习、体育、音乐等方面获得成功。这并不令人吃惊，因为我们生活在一个竞争的社会里，它关心谁有最聪明的孩子、最有魅力的配偶、最富天才的学生、最高报酬的工作、最大的房子等等。

通览你的全部生活，你会发现自己为了梦想和其他此类事物而不懈努力。而每当我听见“接受良好教育是一种巨大浪费”这样的话时，我都禁不住感到厌恶，尤其当这样的话出自事业不错之人时。教育从来都不是浪费，人生就是要活到老学到老。但是我们却很少有机会了解自己，这不令人惊讶吗？作为一种自我追求，我们为什么总是遇到这样的事情呢？而且，如果你并不真的清楚自己想要的东西，你又怎样设法去获得呢？

接下来，像以往一样，根据实际情况设定自己的目标。它们要清晰明确，更重要的是，你要相信它们可以实现。看一下下述排列：

- (1)对个人宗教保持真诚。
- (2)每天祈祷。
- (3)增加对其他精神性教旨的了解和领悟。
- (4)你希望别人怎么对你，你就怎样对人。





(5)了解更高尚的自我。

(6)每个礼拜日(或任意时间)去教堂(或任意地方)。

(7)参加慈善活动。

对每个设定目标，都要花些时间弄清楚，如果你实现它，会对自己的生活有什么影响。问问自己，你是否正在为了自己，或者为了影响或满足他人而实现这些目标。你是否感到需要证实某事，如果有，是什么？你确实探究过自己需要这个目标背后的原因吗？这个目标是否反映了你的价值观和精神/宗教旨意？

你看，为了独自实现目标而采取的行动确实具有某种意义。这对你而言，没有更多意义。即使有的话，真正的成功只能在个人层面上被确定，它包括去思考什么使自己幸福而不是去想什么可以赢得注意或是对他人发号施令。整个过程中实现目标的过程通常是最令人兴奋的。甚至当你真的想要达到某个目标时，当其已被实现的那一刻，你也会感受到一种失落感。这不是因为这个目标对你还不够有意义，而是因为那一刻的无所事事和精力无处可用，会令你多少感到失望。执行个人计划是十分有趣的，而当接近完成时就应该去考虑下一个目标，否则你就会止步不前。无事可做你就看不到已取得的进步，而且很快，你就会感到自己不是在进步而是在堕落。你可以将每个目标视为独立的计划，但执行起来却十分复杂。无论

你怎样将个人生活的每部分独立开来，事实上你都无法做到。因为在每个层面上，你都是一个整体。而在这个整体之中，你注入了自己的价值观、信仰、诚言、选择和其他东西，正是它们使你成为一个独立的个人。

提炼出一句有关终生使命的话语

如果拥有一份全面的游戏方案，你很快就会看到不同的目标是怎样与个人生活相适应或相冲突的。如果没有一个总的人生使命，相互冲突的目标就不会那么突出。在下述表单中，我希望你能思考一下你认为反映个人生活的人生使命的形式，以及它们是否具有精神/宗教关联。下面是一些例子：

- 我的人生使命就是遵循精神发展的道路。
- 我的人生使命就是对人类和环保作出贡献。
- 我的人生使命就是对我的宗教信条保持真诚。
- 我的人生使命是放开心胸，不带偏见。
- 我的人生使命就是尽可能多地赚钱。
- 我的人生使命就是获取声望并名垂青史。
- 我的人生使命就是过得幸福并尽可能快乐。





· 我的人生使命就是一直维护我的家庭和所爱的人。

毫无疑问，人生使命各有不同。重要的是你知晓自己的生活终极目的，同时你还有必要了解个人价值观是如何与之相适应的。如果你的使命是尽可能多地赚钱，而价值观又对你毫无意义，你就有可能从事非法活动，例如内幕交易。当然有些后果是不应该被忽视的。当你犯下的小罪过还不足以被判刑时，如果以一种你确认是错误的方式行事，就会导致你寻找一种惩罚自己的办法。当你设定互相冲突的目标，这一点就开始变得明显起来。无论怎样努力将注意力集中于最终目标上，你都必须全力对付过程中的障碍。在一些案例中你已见过这种问题，例如梅拉尼的感情陷人与一个已婚男子的事件中难以自拔，却为此产生了一种负罪意识。而约翰选择了高薪金的长时间超负荷工作，这都无法弥补家庭的损失。

正如我经常所说的，平衡是个人训练计划中的关键。记住这一点，你才能理解为什么需要注意七步骤中的每一环节，而不将其视为各自孤立的。

关于钱的问题，客户们经常急于知道他们是否可以追求商业目标，同时又不忽视个人的精神信仰。每件事都可以再解释——我是指你的解释而不是我的。圣经中有句格言：骆驼穿过针的眼，比财主进上帝的国还容易呢。如果你持有某种信仰，你仍然有可能为了

某个特定原因去追求商业目标，但是在这个过程中你可能会破坏该目标或是放弃所有收益。无论你持有何种信仰，它都将影响你的决策和整个事件的最终结果。在这件事上，你有必要清楚个人的期望和这个目标对你意味着什么。我并没有列出衡量目标好坏的尺度表，你也不是在完成某个隐蔽的进度表。你为自己设定目标的目的就是让你把精力和时间用在你一直想从生活中获取的东西之上，而不是那些你一直想消除的东西之上。

找出你需要的东西

熟知如何辨认出你需要的东西对你而言非常重要。这看上去像是一种被长期淡忘了的实践活动。你可能害怕询问自己需要什么，但是若有人要去捅破这层纸，也许你会认为这个应该是你自己的事情，但是要注意自我施加的限度。你要对付的最大障碍通常是自己。你会找到很多借口，甚至躲在自己的信仰背后。我要求你去做的只是了解是什么阻碍了你。如果你感到某种特定信仰在你童年时就已深入你的生活，那么你可以在成人阶段来解决它。你可以对自己的信仰实质提出疑问，并找到某种方式将其纳入个人的生活。现在你有机会设定自己的目标并做一个积极的参与者，而不是在目睹一切的局外人。你有机会提出问题并给出答案。挑战越大，回报越





多。

下面就有一个挑战，拿出你的笔记并开始书写，要顺其自然，因为我需要你做的是写出你的个人信仰，它的范围包括：“我信仰/不信仰上帝”；“我相信/不相信死后世界”；“我赞同/不赞同婚前性行为”；“我相信/不相信个人只有在婚姻殿堂中才能生育孩子”；“我赞同/不赞同养老金计划”；“我对堕胎介意/不介意”。不要仅写出这些，还要问自己如下问题：这些问题源自何处？为什么我确信它们？它们如何影响我的生活？我会改变它们吗？如果是，该怎样做？又有什么在阻止我吗？你拥有充分的空间和表达的完全自由。

你對自己挖掘得越多，你就會對個人目標越清楚。你的目標將開始與個人生活相聯系並變得更適宜。這是一個持續性過程，而且可能發生變化，所以要允許自己做必需的變動。別再等陪審團來對你做出審判。你自己的信仰將在根本上預測出終審判決。

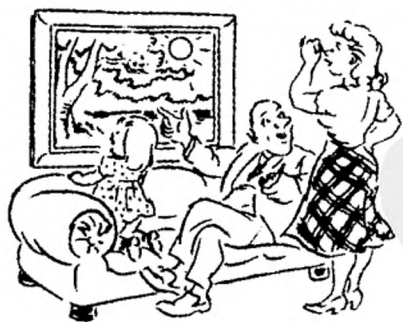
在第一次諮詢見面中，安娜向我提出的問題是她需要一種奉獻方式。對我來講，問題則是準確找出她的“奉獻”意味着什麼和她覺得這一點適合於她生活中的哪個領域。我希望通過填寫表格，她能把答案提供給我。然而，起初安娜選擇了不填寫她的精神/宗教表格。

隨着我們分析安娜的每個表格，大量證據湧現出來表明

她以多种方式作出了贡献。她与丈夫和孩子的关系听起来健康而充实，她的身体也不错，经济上没有问题。因为一门即将开设的大学课程使她有些激动，还为此放弃了大量参加慈善工作的时间。但是我们仍然有奉献的问题。

对安娜来说，障碍是什么并不明显。事实上对我而言也是如此。若有什么是清楚的话，那就是与许多认识安娜的人差不多，我也禁不住羡慕并称赞她的无私。

我如何帮助我的客户呢？安娜使我困惑。我决定求助于自己头脑中的变化。我注意到自己漏掉了某些事物。我们重新看了一遍安娜表格中的全部，只一个除外——精神/宗教表格。在下一次会谈中，我问安娜，当我们剖析了她表格中所有其他部分而她仍然在寻找奉献方式的时候，她对填写这份表格有什么看法。“好吧，”她说，“也许现在我该看看这个问题了。”





几天以后安娜将表格电传给我并附了一封信。在此我将此信公开，并希望这能帮助你理解我为什么如此热心地要求你不要忽视这个领域。

亲爱的艾琳：

我从未认真地思考过宗教问题，但是两年前我和丈夫外出旅游，从马来西亚返回的途中拜访了一位隐修佛教徒。当时我对他说，我真的希望隐居并在那度过一段时光。我的丈夫对此完全赞同并且积极地鼓励了我。

当我回家以后，我感到离开我的家庭并去寻求我不十分确定的事情是不公平的，所以我放弃了它。

自从那次旅行之后，我对东方宗教信仰的关注已转变成我只能称之为热情的东西。我阅读了大量有关书籍，并发现自己迷恋上了电视中这类节目。你知道我喜欢历史，这也许是我将自己的兴趣比做历史学家式的而不是这个过程中一个参与者可能拥有的那种兴趣。

无论什么时候我读一本书，我都可以合上它，甚至合上那些与个人生活有关的章节。但是像你一直说的那样，只有理论是不够的。我开始了解自己的奉献缺欠来自于哪里。在我内心深处有某个地方需要填补。我寻求的奉献纯属是个人的，我丈夫对此切中的说法就是“精神食粮”。

我想，在我的人生中这肯定是第一次在这种层次上花时间来剖析自己。我的长子认为，妈妈开始寻找一件疯狂的事情。他不断地在房子里走来走去，嘴里重复着喊“妈，妈，妈”。但是很幸运的是，其实他们都是支持我的。

现在我有一种眩目的兴奋和盲目的痛苦相混杂的感受，而且我也感知不到别的了。不用再说，我已等不及我们的下次面谈了。

最诚挚的感谢

安娜

安娜的表格

• 目标

- 进行一次佛教徒隐居静修(我预定下个月去两周)。
- 理解我生活中诸多事件的意义。
- 努力完成自己的精神成长。

• 即期问题/挑战/困难

- 总是帮助他人已成为我逃避面对自我的方式。
- 看到我的家庭在没有我的数周后仍能保持不错的情况，可能我会多少有点儿震动。我恐怕不会再当保姆了。





- **个人优势**

- 当我做出一个决定时我会持之以恒。
- 我的慈善工作。

- **发展技能**

- 进行冥思。
- 对其他宗教和信仰有更多的了解。
- 当我需要时就寻求帮助。

- **成就**

我已经获得了许多并且没有了后顾之忧。

训练鼓励了安娜剖析一个她从前回避的领域，她正在经历一个巨大的有关奉献问题的旋涡的涤荡，但却无法探明它来自哪里，没有教练的帮助，安娜可能会继续忽视这个领域，但是训练的基本原则是不遗漏任何问题直至找出问题解决方案。教练能够帮助你以一种全新的眼光来审视个人处境，并重新引导你把目光放在先前忽视的事物之上。

本书中每份案例都具有平等的作用。对我们所有人来说它们都

具有自己特殊的关联意义。但我希望你能允许我以个人观点说，当我读到安娜的信和表格时我深受感动。当一位客户在个人剖析过程中前进时，他是无法用语言来表述其中发生的事情的。只有自己能够帮助自己发现一切。也许这就是为什么我相信最好的教练就在自己心中的缘故吧。

精神/宗教生活表格

现在你已读过本章了。我希望你已经有了更好的思路去完成这份表格。设定符合于自己价值观的目标并培养自己的个人意识。下面几项建议会对你有所帮助。

- 目标
- 每天都将自己的精神信仰纳入个人生活之中。
- 加入某个慈善机构。
- 进行一次宗教静修。
- 对他人更容忍。
- 每天念诵祷词。
- 坚定信仰，即使情况变糟。
- 每天冥想。





- 更有爱心和宽容能力。

• 个人优势

- 我的信仰对我是一个巨大安慰。
- 我对自己的信仰非常忠诚。
- 我决心做出更大的贡献。
- 我相信上帝将指引我走上正确之路。
- 我有准备做出改变。

• 即期挑战/困难/问题

- 经常对他人抱有偏见和愤懑。
- 当我遇上大问题时，我感觉好像上帝抛弃了我。
- 我想要追求一种精神寄托，但又害怕它可能给我的生活带来改变。
- 其他人取笑我的信仰时我很伤心。

• 发展技能

- 学会认识自爱和接受自我。
- 了解其他宗教和精神教旨。
- 信任内心中的事物，有勇气表示信服。



- 当我需要时就寻求指导和帮助。
- 更易接受新思想。
- 别再担心其他人怎么看待自己。
- 多看到别人的长处，而不只是那些对你好的人。
- 学会无条件地给予，不要期望回报。

· 成就

- 我了解自己的短处并准备克服它们。
- 我对自己不像过去那么苛刻了。
- 我已经放弃了许多过去的限制性信仰。
- 我已体会到爱的欢乐。
- 我没有放弃自己的信仰。
- 我提高了自己爱的能力。
- 我的生活感受到了祝福。

结 论

- 加入到这部分当中来。
- 如果你不清楚自己的目标，就继续提出启示性问题。
- 回顾个人价值观。





- 制定出某些反映个人全面生活的终生使命。
- 练习某种表达自由，记录下你需要的东西和你需要它的原因。
- 如果有事物阻碍你的目标，记录下来并找到处理它的办法。

如果你能找到问题所在，答案也就在附近。

- 保持开阔心态。当你认为自己找到了解决方案时，要准备承认你可能忽略了某事物的可能性。



第十章 不为职业所累

在本章中，我们将讨论你所做的工作和从事这项工作的原因。对我们中的大多数人来说，工作日占据了生活中的大部分时间，所以从工作中获益最大是很重要的。因为工作场所从来不是没有问题的地方，掌握如何应付压力就是一项必要的基本技能。如果你仍在寻找合适的工作，这里也有一些技巧帮助你找到真正需要的工作。

说到你的工作，你对它了解多少？为什么你会从事这项工作？在涉及工作和职业选择问题时通常包括许多因素。它可以是选择性、必然性，或是二者相结合的。陷于日常性工作可以使你忽略自己工作的原因，但是问问自己为什么做出了这个特定的职业选择还是有必要的。有一件事情你可以肯定，就是有一系列的事件才导致了你现在的工作状况。

职业不稳定性已变为 90 年代的工作咒语，就像它是个新生事情，以前从未造成威胁似的。事实上，职业不稳定性一直都存在





着，而且随着技术的发展，它影响到就业的各个不同部门，技术已造成了某些陈旧工艺的多余及与技术之间形成的差距。大量统计数据表明了这种趋势，其中一些往好里说的是令人迷惑的，往坏处说就是自相矛盾的。即使如此，掌握信息，还是明智之举，这样你就能理解变化要比稳定更正常。

从工作中获取最大收益

说到选择职业，如果你拥有更多的信息，你的情况就会好得多。公司文化能够对你的职业生活施加巨大影响。所以，值得去了解公司是否是家庭——兄弟式的，是否提供定期合同、儿童看护、岗位分享、职业培训、压力管理等。公司可能对你如何平衡自己的生活考虑甚少，而你则需要对此类问题多加思考。

不管你的自然情况如何——已婚、单身、离婚、有亲属、或是要抚养孩子——你都要在经济保障和工作满足感方面，对工作场所提出保障身心健康的要求。当然没有任何东西能保障环境会一成不变，所以个人的适应性就像公司的适应性一样至关重要。技术毫无疑问加快了正在发生的变化的速度，而你也必须了解发生在周围的变化以应付种种错综复杂的境况。

你拥有的信息越多，你越能制定出一个周详的选择。生活并不

会善待那些不知所措或对外界变化无动于衷的固守者，所以守株待兔并不见得好。那些感到没有控制能力或没有选择的个体都是些遭遇最大压力的人。他们在变化的大潮中奋力拼搏，但却不知道自己应该何去何从。

因为变化总是存在，所以你必须做出抉择。相信自己能够做出选择或许是一个较大的安慰因素，这样你就可以完成选择并进入到下一步骤。但是机会在于你必须随时打开自己的文件夹，有规律地回顾自己的工作和职业表格。

压力因素

你怎样看待压力决定于它如何影响到你。好坏心中自知，不是吗？对压力重视得多，还是不够？很可能并没有一个结论性的答案能适合所有人，正如它也是各不相同地影响每个人。尽管如此，如果你有理由关注于此的话，寻找出一些普遍迹象还是能够给你提供些启示的。

下面就有几条：

- 工作中冲突不断。
- 无法全神贯注。



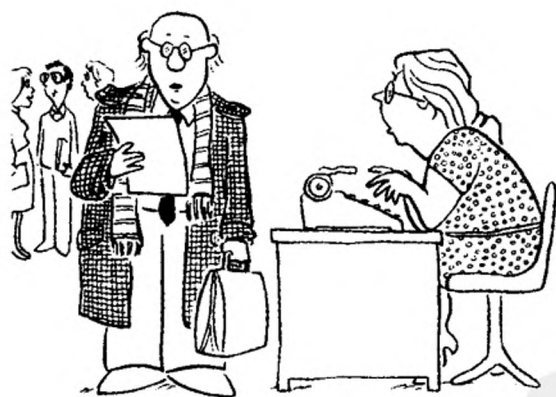


- 时常感到不知所措。
- 情绪波动和脾气暴躁。
- 难以入睡或睡眠过多。
- 发觉难于从工作中调整过来。
- 轻微健康问题，从反胃到皮疹，到疲劳。
- 滥用物品——酒精、毒品。
- 无法控制的工作负荷。
- 失去幽默感。

如果你出现了上述问题中的任何一个或几个，应在笔记上将其列出。试着辨别主要问题是什么。一旦这样去做，你将更容易明白某些问题是否是另外一些问题的症状。这有个例子：主要问题是你承担了无法控制的工作负荷。结果，你时常为了工作而拼命，并且经常与老板发生冲突。像这样，冲突几次就会成为主要的压力激发器，而不现实的工作负荷问题就可能被忽略，所以要努力将问题的根本原因找出来。这样才能找到问题的症结所在。

当你发现寻找到控制周围事物的方法时，你就能够减少压力带来的不良影响了。装作你已控制了某个领域而实际上你知道并非如此，这是毫无意义的。你始终能够控制的事情之一就是你对正在发生的事物产生的感觉。你能发现什么事物使你万分沮丧，为什么你

会有如此感觉以及若想有不同感受你能做些什么。例如，你不是正在陷入一种使你停滞不前的心态中吗？在实践的层面上，你能够确保自己照顾自己，而且心中承认，在一天紧张过后，在电视机前闲坐并不见得是最佳的放松方法。拥有帮你调整状态的业余兴趣将更为有益，例如经常锻炼，吃一顿健康式晚餐，运用呼吸术或放松技巧，与某人详细谈论自己的问题或是把它们写下来。在纸上，它们看起来威胁性要小得多，如你所知，这会更易于发现解决方案。也可以去书店看看，那里有许多有关缓解压力的书籍，其中有的写得非常棒。





为防止你低估了压力在工作场所带给你的影响，这里提供了一些你可能觉得有趣的统计数字。

因身体不适导致的全部缺勤中，有 40% 归因于与压力相关的心理疾病。为此付出的代价据估计仅英国经济每年就损失 50 ~ 60 亿英镑。健康部的任何一次统计都表明，23% 的劳动力有心理问题，30% 的成年人在其职业生涯的某个阶段都会沮丧和焦虑。

已有很多措施被采用来改善这种情况。最近的“沃尔克对诺森伯兰郡议会”诉讼案开了一个法律先河，它是第一例一名雇员证明了在工作压力与一种情绪疾病之间有关联的案件。在大多数法律案件中，提出此种诉讼的情况并不这么直接。在“沃尔克”案中，那名雇员由于连续工作造成精神崩溃而半年后再次发生。法庭的裁决基于这样的事实，即公司应该预见到第二次精神崩溃，尽管并没有暗示第一次也应如此。诉讼成功是因为它具有了人身伤害赔偿的四个主要标准：雇主负有的保障责任事实；损伤事实；起因事实，可预见性事实。在实践中，后两条难于证明。但是这个案件提醒公司重视法律约束和保护职员免受过度压力的必要性。不能正当保障雇员健康和福利的公司在此类诉讼中将特别容易败诉。

这可能是越来越多的公司对“向雇员提供帮助计划”好处的认识日益加深的原因。你可以回想一下我的同事安德鲁·沃尔顿，一位帮助乘客克服飞行恐惧的心理学顾问。安德鲁也是一位非常权威

的“向雇员提供帮助计划”的专家。这种服务将雇员介绍给受过训练的咨询专家，雇员可以跟他们谈论自己的问题。问题没必要与工作有关，而且雇员可以在完全信任的情况下自由讨论任何问题。显然，如果你正在承受压力，这种合格的专业人士的出现对你帮助极大。你也许足够幸运，在一家有此项目操作的公司工作，或者如果你正在考虑更换工作，那就值得研究它们的健康和安全政策的内容。

如果在工作单位你正承受着压力而雇主对此又提供不了什么，你就应该对此采取些行动。当公司持不合作态度时，你也许会成为出头鸟。私下里抗议或是将问题压抑在心中都无助于你取得好转。还是有若干步骤可以令你引导自己走出令人不满的工作困境。仅是清楚自己正在遭受压力这样的事实就有助于减轻某些症状。有些因素是你可以控制的，而控制使你可以做出选择。

由于工作本身的特性，有些工作显然比其他工作要更有压力，而且那些工作的压力会成为日常生活中的一部分。在压力下工作并不一定是有害的：在那种情况下你可能会发现压力是一种积极事物，并因此工作得更好。当你承受的压力超过了你所能承受的界限时，问题才会出现。而在此过程中你的身心健康都受到了损害。

大多数人发现，如果没有导致冲突就很难表达这种不满，而且许多人由于担心冲突而默默忍受着。其实这可以成为练习自己的沟





通能力的大好时机。回想一下第七章中介绍的技巧，你会想起，如果事先写出你想说出的话，那么被岔开话题的可能性就小得多了。在工作中你冷静地应付你所承受的巨大压力，还要对各种可能的因素担心——不满评价、被解雇、失去晋升机会等，还有同样令人沮丧的事情——没有发言权。在你被纠缠的地方，某种循环模式将形成——重复相同的事情，得到相同的结果。



琳达希望接受训练的理由是她在工作单位时常遇到矛盾。琳达发现自己难于和上司相处并且同样难于管理自己的下属。她工作的单位是一家业务繁忙的广告代理公司，加班加点已是家常便饭。她热爱自己工作中的创造性成分，却厌恶那些日常规则。

为了成功地指导琳达，尽可能多地获得她工作的背景材料是很重要的，有一个事实与她的问题上似乎密切相关，即琳达已被提升为一名高级管理人员，但她此前没接受过这方面的培训。这可能直接造成了她无法与上司有效沟通和委托下属工作的问题。所以琳达的训练计划的核心放在提高她的沟通交流技能上。

在运用训练表格时，琳达定下这样的目标：以工作日为乐，改善与上司的关系，并学会如何委派和管理职员。琳达很谨慎地确定了积极性的目标。

在问题栏中，琳达写道：“在重要工作问题上，时常与我的顶头上司发生冲突，这令我备感压力。我的职员们抱怨加班和我的情绪波动所造成的压力，令我很难过。在创造一个愉快的工作氛围方面，我确实遇上了大问题。”以此方式表述自己的问题使琳达避免了责怪他人，并且重新审视问题是如何影响到自己的。这意味着她将自己放在一个能够解决这些问题的位置上。

通过在自身上寻找问题，琳达就能够审视自己的行为是如何影响到事物的。她从自己的沟通能力开始着手。琳达的





上司常常向她布置一项工作以后又在当天向她安排另一项工作。琳达则会扔下她正在做的事情去执行另一个项目，而这只能使她的上司勃然大怒，因为前面的工作并没有完成。琳达过去的辩护方法就是解释这并不是她的错，但这并不起作用。

琳达还能够看清一点：自己对下属正在做着同样的事情。一旦她理解了自己并不善于委派工作，她也就更能容忍她上司在委派和授权上的无能了。这样，整个事件中，有关个人恩怨的成分就减少了。

琳达现在能够运用训练原则了。通过一种新方法，她能够帮助她的上司和她的职员第一件事就是不再采用那种消极行为模式去工作。假设琳达的上司已经形成了琳达不称职的看法，因为她从未按时完成过任务。那么上司也许完全不明白，正是他促成了这种状况。不管怎样，某种模式已经形成，并且导致了总是发生相同的老矛盾。

琳达决心打破这种模式，事实上这也并不很难。琳达利用时间量来监控那些紧急任务。每件任务布置下来时都有“紧急”要求。于是琳达就向上司询问完成任务的时间。起初回答就是“越快越好”，但她坚持要求准确答复。在没有引起任何冲突的情况下，她得到了确定的时间需求，同时她向上司反复保证她不需要他亲自指挥。当另一件新任务布置给她时，琳达将选择交给她的上司，由他决定自己和自己的

下属先做哪一个。通过集中突出自己的时间观念，琳达已能够帮助自己的上司决定工作任务的优先顺序，这一点甚至他自己也没认识到。几周后，琳达的老板甚至称赞琳达顺畅地管理了自己的分部门。

当工作中形成消极模式时，通常都有些消极假设。琳达就曾假设她的上司不喜欢她并且故意为难她。也许这位上司也随着来自更上面的没有效率的老板造成的压力，而消极模式正是沿着这条线重复下来的。不管怎样，对琳达的工作环境起作用的是对她所做的那部分负起责任。当然，工作场所是各种人际关系的温床，总会形成个人恩怨。但是，陷于个人问题对工作没有任何益处，那些认为自己的老板是个专制暴君和职员无能的假设会改变你的处境吗？当然不能。这些会使令情况更加恶化的假设只能让问题更加严重。你所寻求的是一个可行的解决方案，一个能消除问题的方法。在工作单位你要面对一大堆人际关系，它们如何作用于你就在于你的反应，就像其他人一样。如果你希望有所控制，那么，你就不能总是将这种权力让给他人。

尽管琳达能够成功地处理她的问题，但如果公司能提供适当的培训，问题也许根本就不会发生。无论你在工作上多有能力，那也不等于你能够管理他人。无疑，培训是最佳选择。但是，如果你的





公司不提供管理培训，你将怎么办呢？如果没意识到这一点，你也许只会重复某个无效监管者的模式。

我是指那种逐级向下面发火的情况，就像这样：执行总裁向他的下属总监发火，而总监就会向他下属的高级经理发火，后者接下去向部门经理问罪，而部门经理又去责难主管，主管迁怒于其他职员。事实上，所有的麻烦都是由那个急躁的执行总裁造成的。真正触动我的是那些抱怨，是主管对职员的指责。所以，若我被问及“怎样得到优秀的职员”？我的标准答案将是“为他们创造一个能成功地成为优秀职员的环境”。你能理解，我主张的方法并不适合所有老板的胃口，但问题并不取决于这些人。

不要认为我在怂恿你辨识出这样的人。训练的本质在于首先检视自身。起劲地谴责他人只会放慢整个进程，如果总是推卸责任你就无法改变生活。有些情况你无力控制。如果你的工作单位没有为职工提供培训的优良传统，你就不得不找个办法来解决困难。离职并不总是可行的选择，只有你自己了解这样做的后果。但是——这可能也是最重要的一点——如果你对自己的责任仍不了解的话，在随后的工作环境中老问题还会困扰你。

不论何时我去某家公司做内部培训，我总能发现职员们乐于在谈论工作时，喜欢谈些其他话题，有时，说服职员相信处理其他问题的相关重要性就如打仗一样艰难。但是，就如此前我曾希望你知



道的那样，我坚决认为你绝不能使个人生活的不同部分孤立起来。在彼此之间，它们有明显的相互影响作用。对于工作和职业，你必须在生活中将这种相关性和重要性明确建立起来。

手段与终极目标

与其他目标一样，工作目标也能被视为通向终点的一种手段。你的目标也许是找到一份工作以达到基本的经济保障目的。实际上，经济可以成为你最有意义的目的，但它较你所从事的工作则只具有较弱的重要性。工作满足感也不一定是你设定的终极目标。但是，因为工作需要占用你大量时间，你有必要清楚在此领域中手段和最终目标各是什么。你能应付一件令人烦躁的工作吗？工资支票足够提供一切开销吗？这种建立在个人时间基础上的需求正在影响你的身心健康吗？这个终极目标足以纠正手段吗？当你决定工作和职业目标时思考一下这些问题，终极目标也许看上去十分吸引人，但是人在旅途，你肯定自己已做出了正确的抉择吗？

开创完美的工作

有些工作听起来很美妙，不是吗？我打赌你一定能想到几种你





极希望做的工作。我的一个朋友希望成为飞行员，穿上漂亮的制服飞过机场，飞往异国他乡，并且能在扩音器里宣布：“这里是机长在讲话。”只是有个小问题——他有恐高症。所以，有时对你的梦想职业来说，确实有足够正当的理由阻止它变为现实。即便如此，阻碍你寻求自己所真正热衷的职业的因素仍然可能比你所认为的要少。

你可能对某一种职业抱有非常完美的看法。无疑，有些职业在表面上看来确实十分有魅力。但是，我的客户的职业遍及各行各业，在与他们交谈过后，我可以告诉你，无论哪个行业，它们的问题都不那么简单。所有种类的工作都包括人际关系。当某些职业比其他职业更以人为本时，你几乎就得一直与人打交道，而成为他们的客户或工人，每项工作都有某种形式的压力，而且随着更多的公司裁员，对大部分地方而言，工作时间延长的现象都在增加。主要问题容易出现的地方是：工作关系（如与老板或同事或客户之间）的破裂；繁重的工作负荷和过长的工作时间；缺少娱乐、工作满足感、思想激励和完美的自我实现。

在任何职业中都可能会发现这些问题。可能单独出现，也可能遭遇全部。恰恰因为你有此经历，也就可以肯定你周围的人莫不如此。如果你认为这些问题只是对自己特定的工作场所才有独立意义的话，那么当你在其他地方遭遇它们时，就可能感到一种不愉快

的震动。这并非说，你喜欢一个没有问题存在的工作环境，你认为离开以前身处的那种有害环境是一件好事。现实的问题是只有对自己的工作将所能提供的主要利益十分清楚时，你才能在一个更有利的位置上保持全面平衡。学习并利用下述技术，将对你追求的事物做出具体指导。

练习

(1)想象自己理想中的工作，现在，尽可能详细地将它写下来，即这项工作具体包括哪些内容，你将做些什么，工作时间是多少，薪金有多少，它能够提供了何种利益，例如补助、私人健康、保险、培训、公平等。

(2)想象一下你为了工作正在与某人面谈。准备好一套详尽的问题表、申请表，并注明相关说明内容；候选人应具备何种经验？你将寻找何种人？

(3)填写自己的问题表和申请表，包括个人简历。

(4)你会雇用自己吗？如果你雇用了自己，很好；如果没有，下





次你该怎么办呢?你需要什么样的技能、培训、证明、经历或是更多的信息?

如果你对获得这份工作的态度是认真的,你就需要制定一份行动计划。像所有目标一样,仅只有向往还不够。你可以从尽可能多地收集有关你心中向往的工作的信息开始,记住,信息可以使你做出周详的决定,并扩大你的选择空间。

工作和职业表格

如果你想要让自己的工作和职业形式有所变化,现在就是一个时机,这里对每一部分都提供了一些例子。

- 目标
- 改善自我工作业绩;
- 增加自己的产品知识;
- 与客户的同事建立更好的人际关系;
- 成为团队中的一员;
- 对自己接受的任务更有选择性;
- 找一份薪水更佳的工作;



- 增加自己对市场的知识；
- 在半年之内获得晋升。

· 个人优势

- 我已下定决心；
- 从自我开始；
- 我正勤奋工作；
- 我富有热情；
- 我动力十足；
- 我非常好学。

· 即期挑战/困难/问题

- 我的工作很乏味；
- 我并不很关心自己的感受；
- 我时常发现自己难于说不，因此接受了过多的工作；
- 我容忍自己被轻易伤害；
- 我发现自己不堪重负；
- 我的动力/士气很低。





• **发展技能**

- 学习调整自己；
- 提高我的销售技能；
- 提高我的交际技能；
- 参加一些其他课程，例如计算机课或销售培训、介绍培训等；
- 挖掘一套积极的方法，不限于消极的业务上的争权夺利/闲谈。

• **成就**

- 良好的销售额；
- 新近的晋升；
- 良好的声誉；
- 优秀的守时和交货记录；
- 出色的品行证明。

查看自己的表格，确保每件事物都处在相对应的类别中，这样在目标部分就不会有问题，而且使问题限制在特定的范围内，即你自身以及它们影响你的方式上；识别自己的长处而不是弱点；确保

你考虑到发展技能(请尽可能地多),对成就也是如此。如果你在表中列出了过多的问题而对其他部分没有给予足够的重视,你就会发现很难取得进展。

一旦你有了适当的目标,下一步就是确定时间表来实现它,不要使它成为无限期的,或是目标根本无法实现。在时间框架内,你就可以拟定一份执行计划了。在计划中要包括对目标有益,你能想到的所有方法,它们应以每天为基准。要在发展技能下设定你的时间表和执行计划。例如,如果你打算参加计算机课,你的第一个执行计划就可以是针对它们提供的课程、费用和时间长度收集信息。接下来,你需要在某个班报告,并下决心完成它。现在你已拥有获得新的发展技能的行动计划和时间表。但如果你不能持之以恒,即使知道你能改进哪个领域也是没有意义的。

结 论

- 如果你正在承受巨大的压力,致力于找到减轻它们的方法;
- 搞清楚你的公司是否提供某种你能从中受益的减轻压力的方法或机制;
- 如果你正在寻找工作,尽可能地了解家族及合伙式公司,它们是否适合你的条件;





- 不要重复将你困在纷争中的消极行为模式；
- 搞清自己的手段和终极目标；
- 开创完美的作品。

回顾自己的表格，并确保你拟定了一份时间表和执行方案。



第十一章 不要斤斤计较

在财务问题上，许多人都被表面现象所迷惑，无法探究真实情况，这就意味着他们有必要对其真实的财务状况做以细致深入的了解，并弄清楚它们的预期进展。我不是财经专家，我是一名私人教练，尽管我能够指导你管理自己的财务问题，甚至提高你的收入潜力，但我却无法指导你从贪婪的银行家手里多赚一分一毛钱。而且，对于每一位通过指导后收入潜力已获提高的客户来说，还存在着愿意降低其收入潜力的客户，因为他们选择了做他们真正喜欢的事情，而这会给他们带来金钱所无法带来的东西。

如果你将财富定义在金钱的基础上，那么我从未将训练活动视为某种迅速致富的课题。就如个人生活图表中每一个其他领域一样，对于赚多少钱才是足够的，并没有普遍的标准。大多数人终其一生都认为：无论自己多有钱都是不够的。我这么说时很自信，因为我培训过几个千万富翁。不管你相信与否，同样的老问题总是在





反复出现。

从哪儿开始

显然，你要以查看个人经济状况入手。如果我们做得太基本化了，请谅解我，但是当你看到那么多人似乎一定要把最简单的事情搞糟时，你也会吃惊的！粗略计算一下，每月你有多少收入？多少支出？这有赖于留住账单，因为账单按季度汇到，这样你就能计算出每月平均数。检查你的信用卡支付状况；注意增添的限制条款；对银行记录也同样处理；透支是否增加了？你在设法存钱吗？将个人支出分下述几类：必要支出，包括抵押/租费；福利支出，即燃气费、电费、服务费、饮食支出；旅游支出；雇佣、购物支出；待付账单。其他类中应包括全部不是十分重要或必要的支出。所以你的单子中会包括服装、娱乐、消遣习惯，例如吸烟、饮酒，购买新车、CD机、流行饰件等。可能你会发现某些项目难于归类，因为一个特意购买的东西看上去就像一个必需品。但是关于它有多大重要性，你要保持真正的诚实。原因在于，如果你正在寻找削减支出的方法，你就有必要明确什么才是真正重要的。而这样做的最佳方式就是将表格分为两类（必要的和不必要的）。这样你就能看到，在你决定是否或怎样去花费之前，你已经浪费了多少可支配收入。

如果以前的每个月你都在重复同样的模式，再重复下去就没有意义了。如果你已控制了自己现有的财务状况，你就可以设定某些目标了。相反，若还没做到这一点，你就有必要将其整理出来，同以往一样，掌握信息总是有用的。如果你的财务状况已严重失控，不要只强调问题，而要寻求帮助，可以找自己的银行经理谈谈，可以求教于财经专家，甚至是与市民咨询机构——它是免费服务的——联系。无所作为只能导致更多的麻烦。

也有一些你可以变成习惯的简易之道，如你保存个人支票本的存根和每天做一次支出记录。这样，你就不用再在打开钱包时奇怪钱都到哪里去了。我知道有些收入很高的人都被迫面对这种窘境。其实，这只是一条很简单的原则：如果你的支出比收入多，财富就会逐渐枯竭。所以，现在是该了解自己究竟花费多少的时候了。

怀疑共同经济行为是合理的，尤其是当你与一个喜欢花钱的同伴共有一个账户时，最基本的反应应该是保持警惕，不要把事情搞得比原来还糟。

我的一个客户朱莉，受够了她丈夫对钱财的挥霍，因为每个月的银行报表都会表明他又使他们的共同账户出现了赤字。朱莉被那些荒唐而惊人的购物开销吓坏了。“为什么他在外出时一定要替所有人付账呢？他知道我们付不起的。”朱





莉这样告诉我，如你所知，错误的提问不会帮助你解决问题。和大家一样，我也没有魔法水晶球可以使自己洞察到是什么驱使人们去做他们所做的事情，即使你知道，也不是必然就能改变情况的。然而提出正确的问题却能做到这一点。

在我们的训练谈话中，我向朱莉暗示了一些有用的指导性问题，如“我如何才能改变这种情况？”“我怎样利用现有条件？”当朱莉提出了这样的问题后，很快就得出了一个有意义的答案，即不再将其全部经济收入存进共同账户中去，朱莉的丈夫约翰，不仅对他自己的经济问题粗心大意，而且对朱莉的收入亦是如此。当朱莉更仔细地研究过他们的财务状况后，她很震惊地发现是在支付所有的账单，无论是以直接转账的方式还是以待付账单的形式，她的丈夫将妻子的工资视为可随意支付的收入而且在浪费朱莉所剩的工资。

你可以想象，朱莉在个人关系表中有几个问题要处理，但与此同时，她决定不能再让这种经济压力持续下去，朱莉在共同账户中存入了居家支出中属于她的那份钱，废除了她们的共同信用卡，并保留了自己的独立账户。在接下来的几个月中情况变得有些危险。电话被切断了，约翰在试图支付晚餐费用时发现自己的信用卡失效了，但是朱莉不愿退缩，她拒付了电话重启费，也不愿出钱结清约翰的信用债务，是约翰有问题，而不是她，她不愿去资助他那奢侈的生活方式。在任何时候找到一个解决问题的办法都是很不容易的，但是朱莉坚持了下来，而她丈夫最终也承认了自己的浪费。

在这个过程中，他掀起了一场大战，但是朱莉已经看到无所作为只能使约翰在浪费的恶习上越陷越深，对朱莉来说，在处理她的人际关系问题之前，控制财务状况自己的经济状况是很重要的。



正如你所能看到的，在许多层次上界限都在发挥作用，阻止她丈夫占有其全部经济收入使朱莉设定了一些很明确适当的界限，在短期的未来，朱莉还看不到何时她能像从前那样同约翰共有一个账





户。但是他已开始抑制自己的花销，而且她也对他们在一起的将来表示乐观，与设定界限一样，指导朱莉去控制情势也是十分重要的。

失去的更多

在一定程度上我觉得你越富有越担心失去。许多人看上去都如此这般地陷入这种怪圈之中。



例如我的一个叫彼得的客户。他是一个成功的艺术观察家，曾在6年之内三次搬家。当我问他这是为什么时，我得到的答案是：“这就是我这类人应该做的事情。作为一位观察家，我从挑选优质艺术品上赚到了很多钱，我买到的每件作品都会被我卖到进价的几乎两倍。”这听起来像是一种很明智的投资方式，直到他告诉我他的抵押贷款额并没有减少，反而在增多，因为他挑选的每件新作品都要比前一件贵上许多，也许如果他卖掉它以后就能收回这笔投资了，但是它却没有给彼得带来些许个人安全感。每天他都在为高额抵押贷款而奋斗。当然还包括他填在表中的其他事物，例如度假、汽车、学费等。

彼得想接受培训，因为他对自己经济问题的担心使他经常失眠。无论他赚到多少钱，他总像在竭力挣扎着。他说，有好几回他都感到，事情自他的学生时代就几乎毫无变化。那时他必须为了那点儿钱和经常出现的透支而拼命奋斗。通常，客户在迅速地理解了一种模式后，都更愿意将处理它的责任交给别人。在交谈中我从彼得那儿听到的抱怨是：“一谈钱我就感到绝望。”而我对彼得说(这也适用于所有我的客户)：“认识到你现在管理自己经济问题的失败是一回事儿，但你必须更小心地抹去那些困住你的过于笼统的评述。”

情况似乎是，无论彼得赚到多少，这种模式还会存在，





这不难理解：彼得的生活超过了他自己的界限。实际上他将自己置于一堆不必要的压力之下。对彼得来说，惟一的解脱方法就是承认这些压力其实都是他自己造成的。

彼得决定不再搬家了，并且要更深入地监控自己的财务问题。他现在的家非常漂亮，为什么不享用它呢？当我最后与她妻子谈论此事时，他才在一旁得知她对搬来搬去没有丝毫兴趣。过去，彼得的妻子认为经济上不会有问题，而且觉得彼得知道自己在做什么，因为她从未被告知有这种问题，当彼得将自己的担心和他们财经上的真实情况告诉她时，她很奇怪他为什么曾打算再次搬家。面对彼得的回答她感到更为不解——“我以为你希望这样。”

你一直抱有的那些假设，尤其是关于钱财问题，在此都变得令人不解。无论怎样，在训练活动中获取进展的惟一方式，就是将假设只限于自身。也许有某种本能或直觉使彼得做出了那种假设，但最终他还是做出了自己的判断。

正如你在彼得的案例中看到的，训练活动激励了他去承担起监管个人财务问题的责任，并和妻子交流自己真实的经济状况。在谈话中，将妻子包括进来，使她听到对这种情况有怎样的真实感受，这给彼得减轻了很大的压力。如果他认为他妻子失望更多，他很可能走回老路，那样就要糟得多了。



我认为，个人需要在财务表格中设定目标并且应该抱有健康的价值观。但同时提醒你：错误的目标将限制你发展，并阻止你去享用已经拥有的事物。

很明显，财务问题绝不只是掌握如何利用计算器那么简单。这就是为什么在我的客户中还有许多是会计师或城市分析家。他们都有经济上的困难或隐患，很奇怪，是吗？会计师能够对使普通人晕头转向的会计报表处理自如，而他们却仍然有可能超支并担心钱的问题。

无论你赚到多少，钱的问题都可能还会找上门来，使你陷入类似的怪圈中。如果你住单间，你的目标就可能是拥有一个套间。而一旦真的有了套间，又会去想买幢独楼了。接下来还有一个车库、一座花园，也许有个游泳池会更好。事情就是这样发展下去的。而且，如果你不够审慎，你甚至不能享用到最流行的事物。你会因为追求自己所没有的东西而疲于奔命。

不用管其他人怎么看你，是你自己在使自己感到不满足，所以，如果你认为自己还没住上好房子，开上好车，得到好工作或是穿上好衣服，你就是那个惟一有表决的人。如果你打算控制个人财务问题，并使其为己所用，那么制定适当的优先权就是很有意义的。

当你在个人财务表格上设定目标时，你需要一种符合逻辑的方





式来实现它们。在此，时间表确实颇为有用。不要将这些目标视为彩票号码——把它们列出来是不会自动得出你实现目标所需要的经济手段的。

在此我愿意讲述一个故事，这是关于我一个朋友的朋友的故事。她在伦敦市中心继承了一幢大房子，当她接受房屋时，其所在的地域还相当僻陋，但是不到5年，英国所有的餐馆老板似乎都愿意露宿街头以求在此谋得一席之地，于是她意识到自己正坐在摇钱树下了。她下定决心把这幢房子卖了——深呼吸——200万英镑。当交易接近完成时，她天天给我的朋友打电话，而每次听起来她都更为沮丧。“我真的富到可以退休了吗？如果我不工作就会感到乏味的，我该怎么办？要是房价涨得更高该怎么办？”都是这类问题。在那个周末我的朋友终于忍耐不住，决心告诉她的朋友应使事情走上正轨。“听着，”她说：“我正坐在这儿盘算着我是否有足够的钱去支付邮件的邮资，而你却在问我200万英镑是否够你退休用的，我能怎么说？你可以去买他妈的200万英镑的邮票。”

心态会影响到你在财务方面遇到的许多问题。终生都在考虑自己是否有足够的钱财并不令人愉快，然而仍有许多不必这样做的人，恰恰这样去做了。如果你抱有几项适当的根本原则并且清楚地了解你要从哪里开始解决自己的财务问题，你的感觉就会好得多。试着在个人笔记上回答下述问题：

PDF

- 多少钱才是足够多的?
- 对自己现在的财务状况满意吗?
- 我面临的主要问题是什么?(列出来)
- 我正在采取什么措施来改变/改善这种状况。
- 是否我上月都按预算花销?
- 我正在为将来打算吗?例如养老金、人寿保险和储蓄?
- 我在超支吗?
- 在个人财务状况中我能看出任何模式吗?
- 我充分享用自己的钱财吗?
- 在个人生活标准方面,我准备做何变化?

看过这张表单之后——在你完成整个财务表格之前,你就会真的希望整理好自己的财经活动,或是委托别人这样去做的,除非你已经控制了这个问题,否则很容易就会设定一些诸如赚更多的钱,住更大的房子,买辆新车等等目标。这些目标并没有什么不对的,但是如果经济上有问题,你正在追求的可能就是此前给你造成麻烦的事物。一个更适宜的目标应该是控制个人财经活动并保证信用,所以,在你进入下一步之前,先花些时间评估一下自己当前的经济状况。





了解个人价值观念

当我在关于百万富翁的系列纪录片中被请去做专题报道时，一个记者问我，我值多少钱。这是一个十分平常的问题；实际上你经常能听到人们就经济方面来谈论某人的价值。我能告诉你的是，那时我的经济状况还不能以任何代价换来心灵的平静。在我的经验中，当个人生活中的某些部分失衡时，钱财本身是绝不足以弥补的。我敢肯定有些人会说，无论何时钱财肯定会有所益处，但实情并不总是如此，如果你管理一家企业，你的诸多价值就维系于这家企业。而如果发生纷争，动力系统就会迅速改变。金钱经常成为控制直接权力斗争焦点的问题。而在许多工作环境中，金钱都被用来使你遵循规则。

当你处在一个不满意的工作环境中，你无法轻易地站起来就走，尤其是当你需要钱的时候。在所有收入水平上，这一点都起作用。大多数情况下，高收入者必须支付更多的开支，失去这份高工资就意味着必须放弃某些事物，例如某种生活、财产或是家居。放弃并不容易，毕竟，你一定曾为了获得你所拥有的而努力奋斗过。而当你遭到经济打击时，情况就像从你脚下把地毯拖走一样。

也许直到感受到威胁，你才意识到个人财经问题有多么重要。

恐慌会迅速来临，你将发现自己在绝望地试图留住所拥有的一切——至少我肯定会这样。实际上，你的注意力过于集中在你所处的情境之上，以至于你甚至可能没有看到其他事物。但是在生活中，有时获得进展的最佳方式就是放弃，而这又取决于你是否了解自己真实的价值观。如果你将其定位于物质财富，你可能会发现自己过于执著在某些并不能使你快乐的事物上。实际上，它反倒是可能令你十分不幸。

经济问题在人们的价值观念表上经常具有较高的位置。对许多人来说，它是个人安全感最明显确实的表达方式。这具有一种明显的关联性，而且抛开经济状况就可能享用不了这种安全感。但你可能从未问过这样的问题：“对我来说，是什么使我感到安全？”在你回答这个问题时，暂时将经济状况搁置起来。取而代之，检视一下个人生活表格中的其他部分，例如：

- 健康：一次医疗年检会使你对自己的健康感到安全吗？
- 精神与宗教：一种强烈的信仰和献身精神会使你在命运上感到安全吗？
- 工作和职业：一位支持你的老板会令你在工作中感到安全吗？
- 个人关系：在个人关系上，一位爱侣能使你感到安全吗？





- 家庭/家族：家庭的支持会让你感到安全吗？

- 朋友/社交生活：一种令人鼓舞的社交生活和忠诚的朋友会让你感到安全吗？

我相信，大多数人认为钱并不意味着一切，但是如果你真的需要个人生活中的平衡，你要清楚自己与钱财的关系以及实际上你的生活有多大程度上有赖于它。正如金钱可以使你享受生活中美好的事物，当它能够决定你做出的每个选择时，它也能阻止你享受。个人生活的所有领域之间都是密切关联的。如果某个领域失衡，便会影响到其他领域。经济活动必须正确把握，当你对全部七个领域赋予价值时，它就会影响你做出的决策。了解什么是真正重要的，了解你真正的价值观念，这能使你做出正确的决策，并且在必要的情况下放弃某些事物。

“放手”——如何应用于个人经济处理方案呢？对那种控制许多人生活的恐惧放手就是一个真正的问题，恐惧阻碍了个人发展并且妨碍你取得进展。就我个人来说，在我放弃曾一度占据我整个身心的恐惧和紧张时，我的经济状况不仅没有变糟，而且是好得多了。好转的原因不是因为我的银行存款余额翻了一番，而是因为我完全控制了经济问题。是的，情况本可能向另一方向发展，你应该知道。但是当你理解个人生活要比经济价值更有价值时，你就会

获得继续前行的勇气。所以，如果我再被问到那个问题“你值多少钱”？我将比过去要说得多得多。

现在你可以转向这个问题了：“什么可以使你具有经济安全感？”尽量明确一些，因为这样有助于你设定恰当的目标。

财务表格

· 目标

启动养老金计划

为一次度假存钱

执行每月预算

提高个人收入

每月节省 50 镑

这些目标都提供一些你需要的东西。与其他部分一样，在开始时你也可能倾向于列出你不需要的东西，例如停止浪费；不再感到跟其他人的压力；终止我的伴侣的浪费等。不要将那些东西列在这里，将这些消极目标放在问题部分。





• **个人优势**

- 我一直在监控个人经济状况
- 我很有节制并善于储蓄
- 我从未透支过
- 我对朋友非常慷慨，而且用钱从不吝啬
- 我充分享用了自己的钱财
- 我拥有养老金、存储基金等
- 我的收入水平很不错

• **即期挑战/困难/问题**

- 我透支了，并且债台高筑
- 我的常项支出太高了
- 客户从不按时付款给我，这影响了我的资金周转
- 我一直试图处好朋友，这使我透支了
- 我赚到的钱不够多
- 我的工作情况不稳定

在思考时将你的问题分解，如果你感到赚的钱不够用，就写下多少才是够用的，接下来，继续提出适当的问题，例如“我怎样才能改变情况？要改变情况我能做些什么？我怎样从压力中解脱”？不

要走进问题的死胡同里，如果你发现自己得出“我无能为力”的结论，回头参考本书的第一部分，你需要保持正确的心态来发现解决方案。同时，提醒自己注意个人价值观和对你真正重要的东西。

- 发展技能
 - 学习监控个人财务活动
 - 接受一些财务建议
 - 减少与别人攀比的想法
 - 收集各种储蓄方案的信息
-
- **成就**
 - 我的房款已付清了
 - 我没有债务
 - 我有储蓄
 - 我明智地将自己的钱用做其他投资
 - 我学会了放弃并较少地执著于经济问题了。

当你填写表格时，要使它与你设定的目标核心保持一致。你应该搜寻出支持个人目标的个人优势，实现目标的发展技能和激发自信的成就。





确定一种价值

在本章前部，价值问题更多地是指一种个人价值，所以，我们要看你的经济价值和你的时间价值。有一件事可以肯定：无论你自己设定了何种价值，不会是每个人都对它表示同意的。我们都拥有个人价值表，它们应包括服务、固定资产、汽车或其他所有财产。当你走进商店购物时，你心中的计算器也在盘算着多少支付价格才是可以接受的。这种盘算很可能有非常大的差异，它决定于你对不同事物的重视程度。我的妹妹喜欢购买昂贵的化妆品，但她的头脑就不能算出我买洗头水该花多少钱。

你会很清楚，特定的岗位要求特定的工资，但是就如大多数人已接受的那样，在同一家公司干相同的工作也会有工资差异，尤其是在服务行业，价格差异更大。因为有些人对自己的工作赋予了较高的价值，而顾客也准备接受。你也许赞同物有所值的原则，只要对得到的东西满意，就没有问题。

然而，人们是如何与金钱打交道的心理机制是令人费解的。制造商们知道，如果某些商品定价过低，消费者就认为其质量低劣，定价过高你又会将其排除在目标市场之外。做到适当并不容易，尤其是在设定个人价值时，没有什么捷径供你利用，而且它还要依赖



于你的职业。只有你自己能真正了解你对什么更为得意，了解自己的价值。我能告知你的就是，无论你身处何种层次，总会有人对你的价值提出疑问。所以，不要气馁，不要认为这种事情只发生在自己身上。正因为有人质询你的价值，才表明你不是毫无价值的。

至于给自身赋予一种经济价值，你认为自己值多少你就值多少，或者——我应该说——你认为自己值多少你就准备承认它。你应该了解自己的底限，在被迫出卖自己和感到自己必须全面纠正个人价值观，两者之间有明确的分界。接受我的建议，不要选择第二种方案。如果你身处某种情境，感到自己的价值正被逐渐毁坏，就试用下面这条曾带给我帮助的原则：“除非你自己认同，否则没人能使你感到欠缺。”因为与钱有关的问题而责怪他人很容易发生，而事实上所有这些行为都表明了你对钱财问题的焦虑。

你必须与你为自己设定的价值相符，否则你将总是感到违背自己的立场。我对到访客户说起的第一件事一直是我收取的费用。如果这成为问题的话，我会向他们介绍其他收费较少的私人教练，这样他们能有所选择。即使当他们对我的收费提出质疑——费用是不还价的——我也乐于向他们解释我提供的服务。你看，他们有可能因我的收费高而犹豫不决或干脆放弃训练的打算，而我不会。有一次，一位律师与我联络，说他有意接受培训。在我们交谈到最后时，他在问过许多问题后说：“我得说，我认为你的收费太高





了。”对此我答道：“我得说，我收得不高，我完全配得上自己提出的费用标准和我对自己的价值定位。”这个费用问题不在于我，而在于他。顺便说一句，一周后他又打来电话并成为我的一个客户。不过那是另外一回事儿了。

结 论

- 深入检查自己的财经活动。你有必要了解它们的真实状况及你希望它们能达到何种程度。

- 注意反复出现的模式。例如，你的经济收入可能数年来一直在上升。然而你却仍在为弥补透支而苦苦挣扎。

- 银行共同账户只有在双方均有能力负责时才是可行的。

- 控制个人经济问题，并勇于为之承担责任完全取决于你自己。

- 多少钱才是足够的。在个人财务表格上设定目标之前，你有必要考虑这个问题。如果你不清楚或心中没有根本目标，就很容易陷入不断追求更多的金钱的怪圈中。

- 对于为自身设定的经济价值，你认为自己值多少你就值多少。



第十二章 保持独立的情感

本章的核心是指导你重要的个人情感关系，在这方面你已经是一位专家了，即使你不相信，很快你就会发现这一点。在一种情感关系中，你清楚地知道自己需要什么，但是当感情因素介入时，许多人的理性就飞到九霄云外去了。你可能发现，在你接受训练的全部领域之中，在寻求问题的解决方案时，在个人情感关系领域中最难于扮演的是那种超然的观察者的角色。让我再次向你保证，本章中提供的技术不会忽视这些关键问题的。再有的话，就是焦点一定集中于解决那些令你的情感终身痛苦且无法摆脱的问题。

即使你并没有结成某种情感关系，你也会发现，本章内容同样是有用的，这些技术能帮助你处理过去的情感关系，打破消极的模式，并给你的生活带来你所期望的那种情感关系。





了解你的需要

鉴于本章的目的，我希望作为开始你能独自完成个人表格。你也许感到更乐于和你的伴侣一起完成，而且这样做对设定联合目标很有意义。尽管如此，在现阶段，你还是需要有一个空间来了解你想要些什么以及是在什么时候感情因素开始介入的。你很容易受他人影响而去追寻一个你可能不是真实期望的目标。对于自己所需要的，你确实知道得很深，但是恐惧会压抑它，而你最害怕的可能就是追问它的后果。

几年前我与一群朋友在一家餐馆吃饭。晚会开得很好，大家的情绪似乎都不错，直到谈起关于度假的话题。坐在我旁边的那对情侣无法就一个合适的度假地点达成一致，因为它们都不能同时令他俩满意。

杰夫向他的女朋友田娜提了很多建议，但她粗暴地全部拒绝了，气氛很快就紧张起来，尽管晚会上的其他人都努力地将谈话转移到另一个问题上去，但杰夫和田娜还是陷入了一场激烈的冲突中。

有几分钟我们都试着不去理睬他们，希望他们能解决他们的分歧。最后，还是桌上有人在他俩之间摆摆手，说道：



“别再吵了，你们俩。”杰夫打住了话头，并惊讶地说道：“我们没在争吵，我们只是为了去哪儿度假在尽力地达成一致。”

他的女朋友插话道：“事实上，我们不能达成一致的惟一原因就是杰夫不肯听任何人的意见。”在引起了听众注意的鼓舞下，田娜开始热心地解释“杰夫的麻烦在于……”如果你曾亲眼目睹一对情侣在公共场所争论的话，我肯定你会同意，一定有更好的方式度过这个傍晚。

对于成为大家声讨的对象，杰夫的反应是冲进了男洗手间。田娜难以置信地摇着头，“看，我说什么来着？”她叹息着，并向大家望去，好像在寻求支持。她的话遇到的是沉默。我们中大部分人都眼望着桌子，等着度过这一刻。

因为我坐在田娜旁边，她就把注意力转向了我，“你怎么想，艾琳？”她说道，声音要远比我乐于听到的大一些。我感到除了回答别无选择，所以就说：“由于我不是陪你度假的那个人，所以我认为杰夫的想法才更重要。”

最后，当田娜重新与杰夫交谈时，事实证明杰夫心中的裂痕已无法消除了。那一晚田娜得到的是一个非常痛苦的教训。

对于情感关系的游戏你也许有你自己的一套规则，但是尝试去公开打分会使你彻底出局。也许你认为田娜逞了一时之愿？如果你





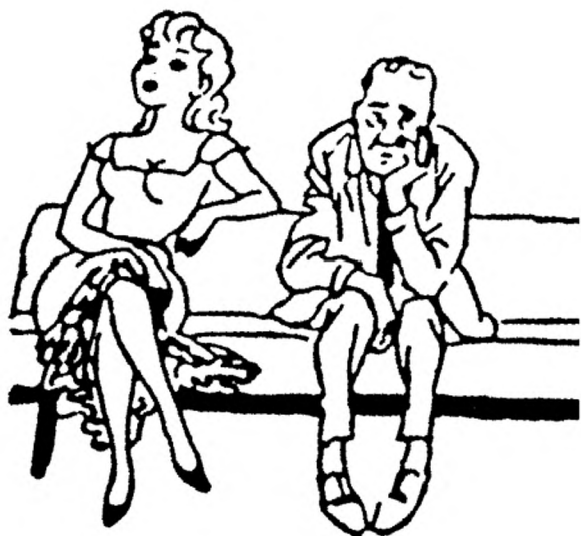
处在杰夫的位置上你会做出相同的事情吗？我能告诉你的一件事情是我从未见过田娜那样对待过任何一位朋友。所以，这有一个问题需要你如实回答：你曾经以某种方式来对待你爱的人，而这种方式你从未想过用在你的朋友身上吗？

我自己的答案肯定是“是的”，许多对情侣同我一样，当他们发现他们倾慕的对象具有的是与自己相去甚远的思想、情绪、感情和观念时，他们痛苦、绝望，并遭受着被抛弃的感受。当你处于一种亲密的情感关系时，你能在自己的思想过程中描述出许多永恒的瞬间，但是即使最紧密的结合也不能在同一时间产生同样的思绪，在任何新的情感关系确立之时，你都会绞尽脑汁盘算着使你们如此和谐的共同特征。一位情感关系专家曾告诉我，大多数情况下，你的伴侣会保持最初吸引你的品性，而你会将真实的情感关系都用来对付最初你没有觉察到的东西。太对了，我认为。

当你在个人情感关系中做出决策时总是会有后果的，但是不采取措施只能导致长期痛苦，而采取措施带来的痛苦通常更短命。举个例子，一个叫海伦的客户，对生育孩子几乎绝望了。她建立情感关系已有五年了，曾经两次劝说她的伴侣分享她的目标。海伦从她的朋友那儿得到了一些惊人的建议：要孤注一掷怀上孩子，这样她的男友不久就会接受这个观念，而一旦孩子出生，他就会以不同的方式看待此事并接受这种状况。这就是我称之为高度激进的建议。

如果那份感情关系并没有按计划发展，你能想象后果吗？

当你不顾伴侣的感受时，你就是在冒巨大的风险，更不要说当俩人情感关系变为三角关系时发生的动力机制的变化了。海伦并没有准备好冒险，而且感到剥夺伴侣的选择将是错误的，正如她非常想要孩子，她同样希望她的伴侣能像她那样想要孩子。



起初海伦与她的男友相处时，她就清楚自己想在 30 岁之前要孩子。而她的男友也清楚他没有过这种想法，所以我猜





测海伦曾在当时决定中止这种关系。但那是最初的日子，她被崭新的爱情所征服。他们如此和谐，生活因为有了他而更加精彩，孩子的问题并不紧迫，也许日后侥幸的话他会改变主意的。这样过去了五年，他没有改变主意。那么海伦怎么办呢？花点时间想想你会怎样指导海伦。作为一个提示，这种情况下不应该去责怪任何一方，责怪不会使海伦取得任何进展。她已在这份情感关系中投入了五年，不能被告知这五年都白费了。

我认为海伦有一个选择。这个选择并不容易，因为她要么不生孩子保持这份关系，要么结束它。你还能看到其他选择吗？也许，她可以接受朋友的意见去怀孕或是继续尝试劝说她的男友要孩子并希望他在将来改变主意。海伦是这样做的：她决定保持这份情感关系。半年后这种关系维持得并不好，海伦发现自己时常挑男友的错，而且时常为了琐屑之事拌嘴、争吵。

在结束时，只有海伦能选择自己的解决方案。但是，正如我向海伦指出过的，维持一种情况几乎不是解决之道，它只是拖延计策。虽然训练活动会鼓励你做出抉择，但它的目的绝不是在你准备好前就强迫你做出决定。



在个人情感关系中妥协总是能够发挥作用的，即使拥有共同的目标，也不可能预测出究竟发展到何种程度，你或你的伴侣不再能够互谅互让了。虽然如此，还是有些方法可以降低这种风险。情感关系是有可转移性的，当变化时，你也要在这个过程中有所改变。一个曾经共同的目标也许不能保持下去，而当目标驿站没改变时，你就有可能处理这种情况。但是当你的伴侣改变目标时又会发生什么呢？不难看到，为什么这是训练过程中最复杂的领域。

你的目标不会消失，而且如果情况不变，愤恨的情绪就会产生。无论你多么害怕面对某事或是做出抉择，不做任何处理就不会改变事情。事实上，这样倒可能使事情更糟。情感关系开始解体，如果你不想毁掉自己就得找个方式将自己的不满发泄在你的伴侣身上，所以，虽然极少有惟一一种解决办法，但确实只有一个答案——一定要解决问题。

个人情感关系表

让我们暂时再回到这些表格上，在本部分中你的成绩怎么样？回顾一下你在前面完成的图表。如果你的得分很高——祝贺你，你现在需要关注的就是保持高分并不要自满，因为取得高分并不是不用设定目标的原因。如果你的成绩较低，那么请放心，我们正准





备着手提高它。

我们将继续回顾自己的目标并注意它们是如何发展的。如果你发现难于设定目标，并感到被你现在的情感关系中遇到的问题所困扰，暂时将情感关系搁置起来。现在你应该做的就是列出你理想的情感关系的目标。不要让自己去想你的伴侣对待它们的种种可能性。这是表现你想要和需要的东西的机会。下面的问题将有助于你进入角色。

• 目标

- 我想要一种充满爱和支持的情感关系
- 我想要无条件地被爱
- 我想要结婚生子
- 我想要在我的情感关系中与伴侣保持平等
- 我想要破镜重圆
- 我想要与我的伴侣更好地沟通
- 我想要找到自己的精神伴侣
- 我想要在自己的情感关系中拥有更多的乐趣
- 我想要提高对这份情感关系的信任程度

与过去一样，确保你的目标是积极性的，并且谈论那些你想要



带入你的生活中的事情。显然，情感关系不只包括一个人，但是要抵制那种设定目标控制另一个人或使其对你的目标负责的诱惑。例如：

- 使我的伴侣更注意我
- 使我的伴侣倾听于我并理解我
- 使我的伴侣像我一样想要孩子
- 使我的伴侣更少地依赖于我

在这一部分如此多的运用“使”这个词也许会令你惊讶，所以要当心不去设定目标来控制或改变另一个人的思想或行为。在个人情感关系的承诺基础上，紧密的情感关系要求你或多或少地考虑你的伴侣，但它们不需要你做的正是替你的伴侣去想，也许确实有些手段以操纵另一个人为目的的，但是我个人不赞成采取任何方式达到掠夺性的情感关系却无视对另一个体保持忠诚或尊重的问题。

• 即期挑战/困难/问题

因为情感关系涉及的不只是一个人的问题，所以你会发现在此将问题仅限定于自身将更是难上加难，但是你必须以某种方式界定你的问题，这样会使你看到自己在解决问题的方案中的作用。我将





向你展示，重解一个问题会产生多么大的作用，例如：“我的伴侣工作太忙了；我们从未有时间聚在一起。”

现在你可以开始寻找解决这个问题了，你也许会发现，自己提出这样的问题“我怎样才能使自己的伴侣工作时间减少呢？”正如我们已经讨论过的，当“使”这个词包括控制另一个人的意思时，使用它是不恰当的。你确实遇上了问题，就是缺少和你的伴侣共度的时间，所以注意力要集中于此。用笔记记下这个问题是怎样影响你的。也许对你的伴侣来说改变工作时间是不可能的，那样你就要寻找处理这种情况的解决方法，你能接受这种状况吗？你能以其他方式支配自己的时间吗？在你的情感关系中这是一个重要障碍还是一个暂时的摩擦？最终你会寻求与一个有更多时间陪伴你的人建立情感关系吗？你认为你的伴侣为改变这种状况所做的已经足够了吗？你觉得自己被冷落被视为理所当然了吗？你是否正在向你的伴侣施加不公平的压力迫使他（她）去改变他（她）无法控制的事情？对问题是如何影响你的要尽量做到明确，并判定出最佳的解决方案。一旦你拥有适当的解决方案，你就能决定它的可行性怎么样。

现在你可以提出问题了，如果有必要，与你的伴侣讨论一下。你希望与他共度更多的时光，也许他也会这么想。如果你小心谨慎地触及问题，就不会把听上去像批评的话语扔向你的伴侣，比如：



“你总是在工作，你从不为我留些时间。”更好的方式是增强你对与伴侣共度的需要的表达，而且在不造成防卫性反应行为的情况下表达出你的感受。例如，对你的伴侣说，你想念与他在一起的时光，孩子们也想念他，你为他如此辛苦地工作担心等等。要求他也投入到解决方案中来，并允许他有空间去思考自己的问题所在。要寻找一种相互谅解的办法，避免提出最后通牒，否则后者会造成防卫性反应行为。如果使用老方法并没有奏效，要注意别再重复同样的计谋。要保证你考虑过全部可能的选择，请你的伴侣加入可以揭示出一些新的选择。一旦你确定自己探索过每条道路，你就会在一个更有利的位置上做出决策。

下面让我们看看一些其他问题可以怎样重解：

- 我的伴侣在逐渐毁掉我
- 我容忍我的伴侣在暗中伤害我
- 我的伴侣不愿和我说话/我的伴侣从不听我说什么
- 我需要找到与我的伴侣更好地沟通的方式
- 我的伴侣十分情绪化，而且总令我感到这是我的错
- 我需要找到一种方法，使我少受我的伴侣的情绪影响

记住，如果你将问题略过而推给别人，你也就是在推卸寻找解





决之道的责任。

在你用心去寻找解决方法时，心中要记住自己的目标。要保证自己列出了与此特定部分相关的问题，记下问题是如何妨碍你的目标的，例如：

目标：我想要一份充满爱和支持的情感关系。

问题：我很伤心，我的伴侣对这样的情感关系不会做出承诺。

明确提出的问题影响到为此情感关系设定的目标。如果一个伴侣不做承诺，你几乎不可能拥有一份充满爱和支持的情感关系，这并不是说你不能实现自己的目标，但是在这份情感关系中很可能实现不了。在此你必须对自己保持诚实。只知道需要什么并不是足够的，你不能使自己的伴侣违背自己的意愿对某种情感关系做出承诺，你可以改变目标，但是如果你改动后的目标使你回避了去解决真正问题，那就不会使你有任何进展。你会发现，周密制定个人目标，明确界定你指的充满爱和支持的情感关系，会是很有益处的，你做得越明确越好。

在你用心思考时，列出你想到的所有解决方案，写在纸上，而不只是在头脑中思索将有助于看到它们是否真正可行。显然，谋事于胸还是不够的，计谋的关键在于执行。因为这是一个如此敏感的

领域，所以在这里我收录了一种我用于客户的技术，名为“门路”。

门 路

寻找一种解决方案注定要包括让你做出艰难而痛苦的决定。只有当你有足够的心理准备时，你才能做出决策。利用想象技术手段能够帮助你有所进展。

记录下你想到的所有解决方案。现在闭上眼睛，设想每个解决方案都被写在一扇门上，接下来在标有一种特定方案的门前停下来，开始想象走进的情景，以及在门后究竟会有什么在等待着你呢？如果你对你所见到的不喜欢，可以随时从那扇门中退出。在笔记上记下你体验到的想法、感受和情绪，现在对所有剩下的门都同样处理。

你可以定期运用这种方法。你会惊讶地发现想象力有多么大的威力，它在处理个人情感问题上确实是极为有效的。它能帮助你看到在某个特定的决策制定过程中，你真正担心的是什么。你可以回想第五章中提到过的——当你有所担心时，通常会做出消极假设。你的头脑会对形势做出一个消极的预期，所以你必须做的就是填写这些空栏，并收集更多的信息，不让自己的想象力发生混乱。你进





人“门路”的次数越多，它表现出的威胁性就越小。当你将恐惧写在纸上时，它们就显得更少有威胁性，而且解决方法也更易于发现，坚持对自己提出适宜的问题，例如“我怎样使它为我所用？”这些类型的问题会使你的头脑保持在解决问题的状态下。“门路”技术使你能够找出解决之道并且在过程中平息你的担忧。正如担忧会阻止你做出决定，它也能迫使你做出错误的决定。

随着你不断练习这项技术，你会在想象活动中更富有创造性。你能够重置原始背景，以新替旧，收集信息会有助于此，你可以更详细地了解是什么阻碍你做出决策和执行解决方案在解决一个问题的过程中要包括处理若干挑战。认清每个挑战及其如何影响到你，你就会将问题分解为一系列较小的挑战。你会发现，处理它们，一次解决一个要比直击整个问题更为容易。我将以案例说明在实践中将如何操作，以及为什么有时你需要将原因和结果区分开来。

原因和结果

利莎发现很难与她那嫉妒成癖的男友相处。这种情况糟到已经令她感到长期焦虑和压抑。如果他们一起出去，利莎就非常害怕遇见她认识的男性，因为那样总会导致一场审问。

利莎曾经试过与其男友讨论她的担心，但是事情并没有

改变，利莎能看到的惟一解决方法就是结束这种情感关系，但这个想法使她更为焦虑和压抑。



对一个问题只看到非此即彼的解决之道会使你困顿不前。作为利莎的私人教练，我考察了问题是如何影响她的，即压力和焦虑攻击的水平，这也是一个需要解决的问题。所





以，我们暂时将情感关系放在一边，讨论起以何种方式使利莎放松下来，减少焦虑。

利莎开始分析她的问题，并看到她是如何允许自己被她男友的行为所影响的。显然利莎相信自己并没有给男友任何嫉妒的借口，但她的举止看上去好像是她应该对其男友的行为负有责任似的。“我感觉自己像是在鸡蛋架旁边走路，惟恐走错一步。”这是一种典型反应。利莎并没有任何证据能表明自己曾在某时走错过。她男友的行为是一个问题，但是现在利莎接受了这种行为模式，而这恰好给她造成问题。

利莎决心完全解决她所承受的全部压力和焦虑。她打破了那种模式，这意味着她不再要求自己尝试上百种方法来取悦她的男友，她也不再对每天都做出一个灾难性的预期。利莎不断地告诫自己以加强这样的信念：“这不是我的错。”

转变不是一夜之间完成的。但是，利莎拒绝了总是替自己解释，拒绝了回答没完没了的问题，而且不再因为那些荒唐的质询而感到难过，这些都在利莎身上产生了最重要的影响，她不再感到焦虑和悲伤了，她感到了愤怒。利莎终于找到勇气对她的男友说：“这不是我的问题，这是你的问题。要么处理好你的嫉妒，要么分手。”利莎的男友不希望结束这份感情关系，所以当他决定寻求心理咨询时，利莎陪他一起去了。利莎曾经深陷在她自己的困境之中无法解脱，即使她曾考虑过这种选择，而事实证明，个人是能够控制一个问

题如何影响到你的，但是没必要去为不是你的问题的问题承担责任。

这个对比对于个人情感关系表来说，要比其他领域更为合适，因为它很容易就表现了你的伴侣的问题并且寻找出你没有实施的解决方案，你的问题也许要换一换，但是记住：你所寻求的解决之道不是用来平息别人的问题的。了解自我的问题，你才会找到解决办法。

· 个人优势

你的个人优势是什么？如果你希望你拥有一份良好的情感关系，你不认为了解你必须奉献的东西是什么是更重要的吗？奇怪的是有那么多次我都看见这个部分被空着，而这样的人得分都很低。为什么你会那样认为呢？进一步说，是这些人认为自己无所奉献而且自信心很差，还是他们认为自己的特色就是一无是处呢？好吧，抛开我的假设——拥有一个自我并无过错之处，自我是自我价值和设定于自身的价值观念体系的一部分。如果你希望拥有良好的情感关系你就得相信自己配得上它。否则，你就要容忍无法承受的一整套事物，因为你配不上任何更好的事物。在我的经验中，获得你期望的东西要比获得你应得的东西更为常见。所以，如果你想要最好的，就为你自己设定较高的预期目标。

下面提供了你可能列出的各种个人优势：





- 忠诚
- 诚实
- 充满爱心
- 乐于承担责任
- 乐于助人
- 亲切
- 稳重
- 宽容
- 守信
- 善良
- 幽默

尽可能多地列出你想到的优点，并准备一张表列出你希望一个伴侣应具备的品质。

· 发展技能

列出未来发展所需培养的技能是很重要的。它能了解你如何取得进展并改善个人情感关系。你正逐渐认识到，是两个人在创造一份牢固的情感关系，而你要为自己那部分承担起责任。通过观察你

提出的问题，你能理解自己需要何种发展技能。例如，如果你列出一个问题表明在个人情感关系中缺乏交流，那么你的发展技能就可以提高自身的沟通技巧，多倾听，少抱偏见。下列表单将有起步：

- 更多地讨论自己的感受并且对其更为诚实
- 更宽容和善解人意
- 建立自尊心和自我价值
- 消除担忧，这样我可以更少地依赖于情感关系
- 不再费力地取悦他人
- 不再有负疚感，不再奢望去解决自己伴侣的所有问题
- 学习设定界限
- 学会在必要时寻求帮助/支持
- 学会更加独立

• 成就

将自己的成就视为理所当然而认识不到其价值是很容易发生的事。但是对于个人训练计划来说，指出自己所取得的成就是十分重要的。它们有助于提醒你已取得的成功并极大地增强你的自尊。仅仅去想：“噢，我已走出这么远了，下一步是什么？”确实是不够的。你需要了解自己已实现了什么，不仅要用头脑去想，而且还要





写下来，因为它增加了你的内部材料并使你的目标保持积极性。我不希望你做的是困在自己的问题中，并且感到不堪重负。在你面前也许有挑战，但是你已经征服了过去的挑战，所以不要让它们分散你的注意力。对于个人情感关系总有一种情感上的巨大阻力，而且平衡很容易就会失去，而它不过是几个问题，甚至最小的几个这样的问题也会使天平倾斜，深入地检视一下自己，在此尽可能完成个人成就表。也许会有若干次你要返回到这里汲取前行的力量。

你可以利用自己现有的情感关系来发现成就，也可以利用过去的情感关系来填表。例如：在一份过去的情感关系中找到了力量和勇气，就应该承认自己的进步。如果一份过去的情感关系的结束令你很难过，就应该寻找出积极的因素：生活仍在继续；在那个过程中你对自己有了更多的了解，也许有一段哀伤的日子，但你挺了过来并且竟然振作起来。

现在是一个很好的时机，你可以回顾第三章关于培养一种积极的心态的内容，并再次通读玛莎的案例。通过向自己提出正确的问题，玛莎才有能力重新回顾过去而不是扭曲过去。如果你感到难于发现成就，你是在提出错误的问题，并且固执于消极意义。要使自己有所进展，就要提出使自己注意到所取得的成就的那种问题，例如：“我学会了什么？我是怎样不断前进的？什么对我的情感关系是有益的？从那份情感关系中我学到了什么？下一次我会怎样不同地处

PDF

理事情?”

受伤的感觉会使你看不到你取得的进步。有种观念认为：应该关注的是教训而不是惩罚。我喜欢这个说法，因为正是自我产生了最苛刻的惩罚，无论打击多么令人痛苦，你都能将它嵌入内心而增加这种痛苦，并且在头脑中一遍又一遍地再现这种遭遇，如果你提出正确的问题，个人成就表就应该比个人问题表重要得多。

- 我清楚自己需要什么
- 我决心去获得它
- 我在以前的情感关系中汲取了经验
- 我准备好了为一份情感关系做出承诺
- 我清楚何时该退出一份情感关系
- 我清楚自己应该奉献什么
- 我的情感关系已经维系了很久
- 我拥有一份幸福的情感关系/婚姻
- 在这份情感关系中我对自己有了很多了解
- 我准备着做些必要的变动
- 我感到没必要再去提到我的伴侣了
- 在情感关系中我能够保持独立
- 我的偏见减少了





- 我有了孩子
- 我做好准备去处理个人情感关系中的问题了
- 当事情变糟时我不会退缩
- 我决心寻找一份适合自己的情感关系

还有一些更有用的问题可以加到表单中去：我是以自己的情感关系状况来估计自己的自尊程度吗？为什么我需要这份情感关系？这份情感关系能允许我实现自己的目标吗？

练习

作为一次后续练习，先将笔记上的一页分为两个部分，并从中画一条垂直线。页的左边部分使用这样的标题：“对我的情感关系有益的事。”右边部分使用另一种标题：“对我的情感关系不利的事物。”

当你画完这张表之后，看看你的情感关系的整体平衡状况，并注意它与你在本部分取得的分数如何保持协调。你可能只得到一个较低的分数，但却发现在个人情感关系中积极因素要比消极因素多得多。仔细研究自己的答案，也许因为你过于固执在消极因素上或是对某个特殊问题给予了过多的注意。

PDF

另一方面，你也许会发现右列要长一些，你找到了比积极因素更多的消极因素。这一点反映了你的成就吗？如果没有，你是否忽视了自己的情感关系的真实状况？忽视一个问题并不会使它消失。实际上，你对做出某种决策的痛苦恐惧要比做出这个决策的后果大得多。

结 论

- 在认定共同目标之前，先认清情感关系中的个人目标。
- 情感关系包括：不只一人，这不是说你对别人的问题负有责任。
- 为了找到问题的解决方法，你必须了解它是如何影响你的——这种后果是你控制的。
- 你正在努力解决的不是别人的问题。为了实现你的目标，你必须集中于问题和你之间的关系上。
- 通常更容易发现问题而不是目标，所以要努力寻找自己真正的目标。
- 当你发现难于决策时，可以利用“门路”技术。
- 如果某个挑战使你感到不堪重负，就去寻找你的个人优势，发展技能和提高成就。其目的在于增加你的自尊并使自己准备好做





出正确的决策。

- 回顾第三章关于积极心态的内容，使自己保持适当的心态。
- 运用自己的“精神绿洲”（见第四章）。



第十三章 在家庭中享受生活

正如谚语所说，你能够选择自己的朋友，但不能选择自己的家庭。也许你和自己的直系亲属有紧密的联系，但有时，甚至这样的至亲也会变得紧张起来。好像对付自己的直系亲属还不够，你可能被迫去对付一个家族。本章的核心内容正是关于界限的话题：设定你自己的界限并尊重其他人的界限。有了适当的界限，你会发现解决这个领域中现有的纷争或问题要容易得多，并且能在将来避免不必要的麻烦。

即使是最具爱心的父母，当他们感到孩子们把他们的话当成耳旁风时，也有可能不顾孩子的激烈反抗而采取措施。对一位家长来说，当他的孩子在遭受痛苦时，他也感到痛苦是一件很自然的事情。但是正如你在沙拉的故事中看到的，有时，你必须允许某位家庭成员表述他的痛苦，并且不能将自己的痛苦过度地加在他们身上。





琼找到我，要求指导她重新建立她与她的女儿沙拉之间的关系。过去，她们的关系一直很紧密，但是接下来令人难过和沮丧的是，当她的女儿卷入一次痛苦的离婚时，她们的关系似乎随时都会破裂。



沙拉发现她的丈夫正与另一个女人有染，她被此击倒了。她的丈夫对此事没有任何悔意，不久又搬出去与那个女人同居，扔下了沙拉和他们两岁的女儿。离婚手续正在办理，而且根据琼的说法，沙拉的情感干涸了。

知子知父
PDG

当我询问琼，她如何看待自己对沙拉的作用时，琼回答说她完全支持她的女儿。她常去看她，并且打了许多电话，但是在她们最近的那次电话交谈中，她从女儿那里得到却是无情的反应，这令她很迷惑。出于琼无法理解的原因，她的女儿对她失声喊道：“你太自私了，除了你自己，你从不为任何人着想！”事情怎么会这样呢？

为了帮助琼解决这个问题，首先指导她有个正确的心态是十分重要的。琼已经陷于将责备转移到她女婿身上的境地，而且她继续坚持是他的错使沙拉如此沮丧。

为了使琼找到解决的办法，她必须清楚在她与沙拉关系的破裂中她起到了什么作用。利用积极心态的手段，琼就可以排除困扰她前进的消极情绪。她还运用了“精神绿洲法”，一旦琼感到平静下来，她就向我解释道：“我告诉她我有多爱她，她是一个多么出色的女儿，还有她多么应该过上更好的生活。我说，我非常担心她，并告诉她我有多少个不眠之夜。沙拉说她哭过很多次，感到自己几近崩溃。我对她说我有同感，并且不得不放弃了自己的周末购物，因为在超市里我也会突然流下眼泪……”

接下来，琼停顿了几秒，又说：“你知道吗，我已经记不起那是何时发生的了。但是仿佛就在现在，沙拉对我高喊着我是自私的。你能理解为什么我如此困惑，艾琳，我在努力让沙拉知道我也在饱受她的痛苦，而她却说我自私。”

我能理解琼的困惑，但我也理解沙拉为什么会变得绝





望。虽然在所爱之人遭受痛苦时你也有悲伤的感觉是件自然的事情，但是你必须小心不要将自己的痛苦过多地加在他们的身上。当你对正在寻求支持的人倾诉你自己的痛苦时，情况会变得颇有竞争性。而一旦你陷入自己的痛苦中，你就不可能支持另一个人了。

增加女儿的负担并不是琼的意愿。但是在我们的谈话中她没有提出对自己有价值的线索，直到结论呈现出来。琼希望能提供帮助，所以我们继续讨论怎样才能提供最佳帮助。

我问琼，她是否正从她女儿那里寻求帮助，她说没有。于是我问她是否有可能沙拉发现难于去听母亲的悲伤。琼说：“我从未想过这个问题，尽管沙拉曾对我说过几次她对给别人增添痛苦而深感不安。”

由几个简单的问题琼就明白了沙拉所烦闷的事情。突然间，那句“你太自私了，除了你自己你从不为别人着想”具有某种新的含义。尽管说它是真实的未免不够公平，琼还是明白了她对女儿听起来是怎样的一个人，而且认识到对沙拉倾诉自己的痛苦帮不上沙拉任何忙。接下来的数周，琼有意识地努力去倾听和帮助沙拉。琼也承认了自己需要帮助，并且能够将自己的痛苦讲述给其他家庭成员。

即使家庭关系十分紧密，认为你可以将问题强加在最亲近之人的身上也是不谨慎的。相反，有时你需要退回来回顾一下自己的角



色，你自己的需求就得在别处实现了。下述是些关于自己的训练问题：

- 在不转移我自己的问题的情况下，我如何能表达关切和同情？
- 我在尝试帮助或被帮助吗？
- 我怎样才能保证自己不会令某个人对情况感到比实际上还糟？
- 我是否正在将谈论个人痛苦当做确认我的关切的手段之一？

固执于伤害

也许你已经知道，在倾听客户们讲述某件悲伤的故事时，我已注意到：对于真实回忆发生的事实和事件的顺序，记忆是有选择性的。当某个人在讲述中将自己与他所说的内容相对照时，他的音调变化和声音强度通常要比可能的情况温柔得多。另一方面，当他谈及另一个人，就会使用尖锐得多的声音。对听者而言，这听上去就像一面之词，讲述者明显是在偏袒一方。显然这可以是实情，但我相信你会同意在每次冲突之前通常都有一个爆发点。你可以在无意之中就触及某个人的爆发点。





你的感情可能会不顾及将造成的敌意，尤其是你被严厉批评或感到被侮辱了的时候。我认为人们不会尝试歪曲真理，但是人们确实会陷于一种不公正感中。在家庭关系中这种事情肯定也时有发生。在最初的爆发之后怨恨会持续若干年。

也许因为你非常了解自己的家庭，所以在你难过时就会有更强烈的发泄倾向，事实上这有两种效果。家庭成员确实更能原谅和容忍宣泄，但不总是如此。在没有明确界限的情况下，家庭成员可能认为不顾及他人的感受并没什么问题，因为他们是一家人。而此时问题最容易产生。与这样的关系相反，别人的感受有理由得到尊重。在很多情况下，即使有尊重，能得到保证的也很少。

对有些家庭来说，问题开始于孩子，显然，家长必须为年幼的孩子做出许多决定。但这不是说，无视作为个体的孩子就是正确的或合情理的。所以，当一些家长细心培养孩子并在其成长的不同阶段给予鼓励时，另一些家长却可能溺爱孩子，而这样的结果只会限制其成长，显然，我们都曾是孩子，也许现在你成了家长。即使你与你自己家长的关系不错，有时你也很可能会感到他们将自己的一些观点和信念强加于你。作为一个成人，你会抵制任何不受欢迎的干扰。不幸的是，如果没有交流，又没有正确建立起明确的界限，干扰就会造成冲突。真正的问题在于明确界限。冲突只是这个问题的一种表现，然而这也是大多数人都遭遇过的情况，冲动使他们陷

入了这个问题之中。

开战的家庭

只要在可能的地方，保留个人不同意见总是上佳之策。关于家庭纠纷，都是说比做要容易得多。在你将其他家庭成员卷入你的纠纷之前，一定要三思而后行。你也许需要某种证明来表示你是正确的，但是没有任何理由去割地对峙。





一个名叫苏的客户告诉我，她的儿媳是多么令人厌烦。要是她能让自己的儿子明白这个女人实际上怎样该多好啊！而她的儿子则认为，他的妻子不会做错任何事情，而且他总是偏袒她。苏急于知道是否有某种培训方法能使她儿子看清真相。我问苏，为什么她要把某人对另一个人的良好印象变为不佳呢？“因为他的妻子就是一个不讨人喜欢的人，而我认为我的儿子应该了解她的真相。”她挑衅似地说道。

几个月后她再次与我联络。这次，她儿子已经拒绝和她说话，并且不再接听她的电话或给她回信。她还是讲她儿媳的问题，并坚持认为，她儿子更应该相信并忠诚于自己的母亲。但她的儿子并不同意。现在她又有了另一问题：她的儿子不和她说话。

苏希望与她的儿子重新建立联系。但试过道歉，她是这样说的：“使你难过我真的很抱歉，但我就是不喜欢你妻子。我希望你能从我的观点来看事情。”现在可以肯定，这就是左手递出一份道歉，而右手随后就把它收回来了。

我和苏讨论了一些她可以用来致歉的更有效的方式。当她又一次与儿子交谈时，她选择了最吸引他的那种道歉方式：“使你伤心我很抱歉，我怎样才能弥补它呢？”她得到了一个非常明确的答复，而且也是一个迟到已久的答复，“妈，”她的儿子说，“我们停战吧。我选择了一个适合我的

人，这不是为了取悦于你。我爱你，但我觉得你总是在检测这份爱。你期望我在所有事情上都赞同你，但我做不到。我们是很不同的人，艾丽森使我很幸福，我也爱她。但这并不等于说我对你的爱有丝毫削弱。就因为你不喜欢她，所以让我在你们之间做出选择。我可以接受你不喜欢她的事实，但是你不能要求得更多了，如果你真想弥补的话，就接受我和她生活在一起的事实，别再试图分开我们吧。”

苏做出了肯定的答复。她的儿子爱她，但他也爱他的妻子。他给他母亲设定了一些很明确的界限，他拒绝让她插到自己 and 妻子之间。这也许不是苏想听到的，但总算有了一个走出死路的办法，而且双方都接受了它。有趣的是，当苏接受了她儿子的建议后，很快她就与她的儿媳和好了。

如何致歉

如果道歉不被接受，这的确令人沮丧，但是道歉不见得必须去说自己错了。尽管在根本上你认为自己的行为是正确的，你也可以为你给别人造成的悲伤而向其表示真诚的道歉，这才是关键所在。说道歉也许还不够，尤其是当你并不打算改变过去的行为时。由上述案例得出的教训是很清楚的：在道歉结束时要慎用“但是”一词。如果你希望解决自己家庭关系中的问题，并实现自己的目标，





与家人建立起良好的沟通机制就很重要。而这一点经常要我们学会道歉或者妥协。

在心中读一下这些句子，看自己在哪儿能用上它们。我很抱歉——意味着：

- 我很抱歉刺伤了你，但这是我的真实感受，我会坚持下去。
- 我很抱歉刺伤了你，将我的看法强加于你的做法是错的。
- 我很抱歉刺伤了你，我怎样才能有所补偿并使你情况好转呢？
- 我很抱歉刺伤了你，我的看法是错误的。
- 我很抱歉刺伤了你，我有自己的观点，但我会尊重你的观点。

尊重其他家庭成员的观点是很重要的。当你对某个人的看法明显不为他所接受时，个人保留意见会是很适当的。在训练活动中偶尔会有某位客户决意要追求特立独行。作为一名教练，我的目标就是指导客户远离不必要的冲突。但是从根本上说，你自己才是掌舵者，你控制着自己的行为方向。当冲突就在眼前时通常有很多预警信号，但有些人仍然无视它们。在我的经验中，发生过的最大冲突是个人内部的斗争。你会在头脑中为生活中的某些人创造空间来想

象他们的行为有多糟，但是也可以有同样多的空间承认他们表现得很好。无论你认为某人多么令人厌恶，你也能确信这一点：并不是每一个人都这样看他的。暴躁的老板也许对自己的妻子和孩子非常温柔，办公室的那个风骚女人也许会把自己半数工资捐给慈善机构并且总是记得给她母亲打电话。

在你的生活中，你总会排斥某些人。对家庭的不同就在于你不能选择它，这是一个既成事实。你可以设定自己的界限，也可能必须去尊重其他家庭成员设定的界限。在你填完这部分的表格时，将它牢记在心中是有好处的。家庭可以拥有共同目标，但是对于这里的训练计划来说，我们谈论的是个人目标，而不是别人的目标。下面就看看个人表格吧。

家庭与家族表格

· 目标

记住目标要与你有关，并且是你希望实现的，它们可能包括：

- 要经常地去探望我的父母
- 和我的孩子共度更多的时间
- 改善我与姻亲的关系





- 和自己的亲人共享更多的快乐时光
- 解决我与母亲/父亲/姐妹/兄弟（其他家庭成员）的分歧
- 生育孩子
- 与家人进行更多的谈话
- 让我的孩子接受良好的教育
- 与家人在一起

设定的目标要关于你希望带入个人生活的事物而不是你打算消除的。一个积极性的目标要比消极目标更有效地推动你前进，下面就是一些消极目标的例子：

- 减少与家人在一起的时间

可以将它变为一个积极性的目标：

- 为自己保留更多的时间
- 别再让家庭影响我

可以将它变成一个积极的目标：

- 为我的家庭设定明确的界限



如果你发现难于将消极性的目标转为积极性的，你所提出的事情就可能是归属于问题部分的。如果那样要容易些，就把它列入问题栏，再回到个人目标处。

需要回避的目标是那些只有在他人参与的情况下才能实现的目标，例如：

- 我希望我的儿子/女儿上大学
- 我希望我的父母相处得更好
- 我希望我的孩子理解教育的重要性
- 我希望我的家庭能少点儿对我提出要求
- 我希望我的家庭能接受我
- 我希望我的父母更善解人意/宽容
- 我希望我的家人理解我为他们奉献了多少

这些目标可能看上去都是很有价值的目标，但是你认为谁将去实现它们呢？任务与你不直接相关，而是在于所涉及的他人。我不是说它们不成其为目标，但是你的注意力应集中于你自己希望实现的事情上，那才是你必须的目标。将他人包括进来是可以的，这也经常发生，尤其是在不同关系中。但目标应该返归于自身，个人表格的其余部分也要关系到妨碍实现目标的事物。比如说你的目标是





与家人共度更多的美好时光。你的个人优势就是你对家人的承诺，问题可以是你的工作时间太长，发展技能是学会如何对额外工作说“不”，而个人成就可能是你与家人之间的紧密关系。

正确地做到这些，你就有了一份统一的表格。你将设定一个目标并制定如何实现它，例如提出“我如何能有所改变？我怎样调动全部力量来实现这个目标？”

你理解自己的目标并且想象到最终的结果。这样，你就会专注于如何使其发生。如果事情并没有按计划发展，你可以重新调整你思路、编制新的指令，它会使你在事情发展至中途时有所改变，从而获得预期的结果。你必须做出正确的调整指令，所以我要求你做的就是使表格为你所用。这不是某种随意问题顺序；你应该将其与个人实际情况结合起来，使其为你所用。只有那时你才能做到根据情况来指导自己。

· 个人优势

寻找那些有助于你支撑个人目标并鼓励你战胜困难的个人优势。例如，如果你与姻亲或继子女之间关系紧张，你就可以将其作为问题提出来，而个人优势就可以是你准备改善这种关系的事实。你也许同时提出一些品性，例如耐心、容忍和易于接受他人。下面有几个例子：

PDF
PDG

- 我爱孩子
- 我以家庭为重
- 我一直努力与家人和亲属相处好
- 我一直与家人在一起
- 我理解界限的重要性
- 我尊重我的家人拥有个人观点和信念
- 在不引起家庭争吵的情况下我乐于帮助家人
- 我承认这样的事实——按我个人的价值观生活可以不会得到

家人的赞同

• 即期挑战/困难/问题

现在你有机会谈论妨碍你的事物了。你不必卷入到他人生活里正在发生的事情当中。这是你自己的问题，并且如果你希望找到解决方案，就要将问题限制于自身。我知道它可能牵涉到他人，但我希望你问自己的是：

- 它是如何影响我的？
- 这真是我的问题吗？





- 我怎样才能把握局面？
- 对比情况我是否承担了过多的责任？
- 我是否涉入了一个我不受欢迎的领地？
- 我在解决或处理这个问题在我身上引起的后果吗？

要养成将所有问题都记录下来的习惯，这样能使你感到对它们有所控制，并能够影响到结果。改变描述问题的措辞就能使问题大有改观，并使它能够把问题加以分解从而找到可行的解决方案。下面是分解一个常见的问题的例子。

我的家庭要求很严，并且给我施加了很大的压力。

让问题保持这样会令你感到自己对情况几乎毫无控制力。也许过去你有所反抗，但收效甚微，所以你就很容易认为对此你无能为力。那么你就从解决问题的后果入手——这里你能控制的，你可以选择更少地被家庭压力所影响——听起来过于简单了，是吗？好吧，问问你自己真正的压力来自何处？也许他们在你身上施加了压力，但更可能的是你也在自己身上施加了大量压力。自过程中的某一刻起，你就开始承担了全部的要求和压力，也许这正是你所忽略的那部分问题。如果你有负罪感，那就来自于你自身，你能够感到自己的情绪毫无理性，但是它们只有得到你的允许才能获得能量并



继续存在。下面提供一些技术手段来帮助你分解问题：

(1) 列出你的家庭向你加压和提出要求的所有方式。

(2) 将表单划分为你认为合理的和不合理的两部分。

(3) 在每一列底部写上下述字样：“这是我准备接受或解决的”，另一列写上“这是我不打算接受或解决的”。

(4) 利用个人表单，开始制定一些界限，例如“我将在下述家庭功能中发挥作用”；“只有在紧急情况下我才会在工作单位接听家庭电话”；“如果我说‘不’我会坚持下去”等等。设定个人界限并将列出的好处就是它能使你明白，是什么事情导致了你的问题。如果你还不能明白，那么你的家庭就有可能是有混合特征了。同时，如果你不及时解决问题而是任其发展，你很可能被压垮或是爆发出来。

(5) 如果某些特定的家庭成员更易于向你施压，写下他们都是谁。寻找一些模式：你也经常这样对他们吗？其他家庭成员也有和你一样的际遇吗？他们的方式总是相同的吗？他们在注意过失吗？





他们提出过你的弱点吗？他们是否已习惯于你总是服从或去做他们希望的事情？可以预见相同的情况会继续出现吗？

(6)如果你能发现模式，将它们写下来，并检查属于你的部分，列出你能够打破这种模式的方法。

(7)当你拥有适当的界限，想一想告知他人的方法。没有必要向你的家人呈递一份打印单，有时简单的一句话就已足够——“不，我不能这样做。”

可以利用这种模式分解其他问题。它会向你展示，你如何能够以实施一些细微变化作为开始，而不是企图一次就解决整个问题。例如，如果整个家庭都卷入了一场争吵，问题可能看上去无法解决。但如果你深入观察一下，就会发现通常只是几个家庭成员造成这场争吵。你所经历的可能只是一种连锁反应，这就需要将链条的每一部分都独立分解出来，以帮助你找到解决方案。

· 发展技能

要集中精力发展为实现个人目标和解决问题所需的各种技能，要确保个人发展技能与表格中其他部分相关。下面提出一些建议：



- 学会在不发怒或不悲伤的情况下倾诉自我感受
- 学会拒绝
- 更少地为家庭看法所影响
- 更好地安排个人时间
- 学会倾听
- 学会更有忍耐力
- 与家人更公开地交谈
- 在需要时寻求帮助
- 不再自责
- 为自己留出更多的时间
- 不再努力取悦他人
- 努力建立自尊
- 接受自我
- 容忍他人
- 不再感到负疚

你可以利用此部分加强对自己的某些肯定。所以，如果过去你难于承认自我，那就写出这样的决定“我喜爱并完全承认自己是这样一个人”。将它写在笔记中并且每天读上一遍。要努力培养个人优势，当你具有了一整套新的发展技能时，你不会再困于那些同样





的老问题了。

不要忘记为自己的文件夹收集信息。也许某本特别的书或是杂志上一篇特定的文章就会对你的情况有所暗示。你也许希望咨询一位专业人士，或是听一堂你将有所领悟的讲座。要时刻寻找出任何有利于你前进的信息。

· 成就

现在你应该取得一系列成就了，所以不要对自己的成就表犹豫不决。你需要不断回顾自己的进步，尽可能经常地增加自己的成就。在这个过程中也许会遇上挫折，要适当地对待它们，将其与你已实现的成绩对比估量。

结 论

- 设定与自己密切相关并希望实现的积极性目标。
- 你也许对家庭和孩子们充满期望，但要记住他们也有自己的目标，而且没必要接受你为他们制定的目标。
- 为自己设定明确界限，是该你明确自己能接受什么的时候了。如果你不清楚，其他人又怎么能够清楚呢？
- 尊重其他家庭成员的界限，注意不要因为他们是家人就将自



己的想法强加在他们身上。

- 如果你选定了某种问题的解决方案，就要准备好接受其后果。虽然这个解决方案适合于你，但这不等于说它将赢得家人的赞同。

- 将个人问题分解。养成将它们写下来的习惯，这会使你感到对其有所控制并能做出改变。

- 你没必要对他人的问题承担责任。要清楚何时你将你自己置于不必要的压力之下。

- 将个人表格用做工作图表，即设定自己的目标，培养实现目标的个人特长，明确阐述问题并指出它们是如何影响你的目标的。列出你能够运用并有利于实现个人目标的发展技能。最后，经常性地回顾个人取得的成就。





第十四章 扩大自己的朋友圈

你想要改变自己的朋友吗？我不是说更换他们，而是指改变他们的某些性格特征。也许你恰恰喜欢他们现在的样子。如果这样，他们也可能对你抱有同样的感觉。还记得在前面我是怎样阐明朋友经常期望你保持一成不变，从中捞取好处吗？

本章的主题是：

- 为什么某些朋友享有拖住你的特权；
- 指导自己朋友的技术；
- 找出能够使你受益的朋友；
- 是否为了做出你期望的变化而撇开某些朋友？
- 关于你自己，你的社交生活怎么样？
- 你是否拥有你所向往的社交生活？你怎样能够得到它？

友谊通常基于在你人生中某一特定时间你所处的环境，所以，

如果你打算通过工作结识朋友，你就可能发现你们具有许多共同点，但是首要的关系却将是你们的互为利用。因为工作时间主宰了大部分人的生活，你与工作同事之间形成的关系就是十分重要的有价值的人际关系。如果相互间的联系中断了，例如你改变了工作，那些关系就会变得脆弱。一旦你不再涉足于那个工作单位的日常活动，办公室策略就会变得没什么吸引力了，因为它们不再影响到你。而对那些仍然留在你先前工作单位的你的朋友来说，也不会再有同样的动力像在办公室里一样与你保持联络。结果就是，这份友谊不会再提供它曾提供过的回报了。

特 权

当某个朋友有特权拖住你的时候，情况也许并不像听上去那么危险。实际上，许多友谊依赖于扮演熟悉的角色，例如在工作关系中。当角色变化时，关系的基础也会发生变化。你也许在扮演其他的角色，但这不见得被人接受。同样地，他们必须提供给你的东西也会变得缺乏吸引力了。有些朋友不能接受新的你，不是因为他们想要妨碍你的进步，而是因为对他们而言你已变得有点陌生了。虽然你并没有什么重要的性格转变，但仍然会有一些显著的变化。

你也许会有这样的朋友，他总是习惯于将自己的全部问题都倾





诉给你。虽然过去你也许只是倾听和同情，但是在读过此书后，你也许会对这种事情有点儿不耐烦，并且想要对他提出几个指导性问题，例如“你怎样才能扭转这种情况呢”？或是“你曾想过什么解决方法吗”？既然现在你以一种新的方式处理个人问题并且不再受困于它们，那么将对你有效的方法传授给他人就是很自然的事情。当你看到训练对个人生活所起到的作用时，你的思维程序就会随着你做出的反馈行为一同变化。还有比帮助朋友更好的吗？而且完全掌握任何一种技巧的最佳方式就是向别人传授它。

因为训练对我而言是一种生活方式，所以我发现向朋友做出我曾经提供给他们反馈意见是不可能的，当然，我不会每次和朋友在一起时都以指导者的身份自居：你必须根据各种情况适当地行事。有时，他们想要的是一顿美味佳肴而不是我那几张表格。如果某个朋友只是简单地希望你听他说话并表示支持，你也可以就这样做，但是和我一样，你也会发现越来越难于给出消极性的答复。当你积极地思维时，你会以一种更积极的角度去看问题，甚至是在问题消极地呈现给你时。你正在制订某种新方案，而它将影响你思维、行动和交流的方式，如果你坚持个人方案，你就会积极地与他人和自己沟通起来。

当我在以前那家公司遇到一段非常艰难的时期时，我却发现自己吸引了一系列新朋友，当时，他们看上去对我的困境非常有帮

助。我也接受了这种表面现象，毫不怀疑他们的友谊。在我做出决定改变自己的生活之后，我却很快就意识到那些朋友几乎一夜之间就消失了。谁知道这是怎么回事儿呢？也许当我似乎不再沮丧失落时，我对他们就失去了吸引力。从那时起我就造了一个词“危机猎人”。对我来说它的意思就是，当有危机出现时，某些人就会出现，仿佛他们是凭空冒出来的（《圣经》里的约伯对圣灵也曾得出相近的看法）。他们的出现不是为了解决危机或是帮助你，而只是在偷窥你的生活——就好像他们在电视上看肥皂剧一样。当然如果“肥皂剧”是你的生活时，有好几个观察者围在旁边对你并没有帮助。





现在，你认为那些朋友会希望见到一个新的积极的你吗？根据我的个人经验和许多客户的经验，情况恰恰相反。你的朋友中有一些人会愿意如此，但并不是所有人都愿意。我告知你这些是因为在那时情况会变得令人困惑和伤心：为什么那些献出过友谊的人在你决定理顺个人生活的时候会抛弃你呢？在生活中，我对于获取转变的利益总是很敏锐的，而且我的自信不会允许他人破坏我个人的人生使命。做出决定改变个人生活当然是我个人的超脱，如果这意味着撇开某些人，好吧，那就这样吧。

你也许认为我发现了谁是我真正的朋友，但是没有必要过于苛刻地评判他人。我们并非是一次预谋已久的个人攻击的受害者，至少大部分时间里是这样的。更常见的情况是，这些人更多地陷于他们的个人生活以及当时与其相关的事物之中，也许在危机中观察某人会使他们对自己的处境感觉好些。

我自己的理论是，生活有时会使你像磁铁一样吸引某些人。无论什么原因（我建议你也不要浪费时间去把它找出来），你向他们提供了一种有吸引力的反馈信息或场景，一旦你改变了正在提供的东西，新的事物对他们就失去了吸引力。你也许要问，在开始时他们是否是真正的朋友，过去的经验就问题的两方面都向我们做了很好的解释。

举个例子，在你的个人生活中，也许曾有某次陷入了某种消极

性的怪圈中，而有位朋友努力地帮助你脱离此境。当时，你不想听他们必须说的话，因为你希望他们附和说你的情况确实像你所说的那样糟。也许你发现自己希望他们的陪伴能少一些或是完全避开这些陪伴；你也许寻求那些你认为理解你的因素，并有类似问题的朋友的陪伴。当你陷于某种消极性怪圈时，得到支持会令人感到安慰，即使被支持的是你的消极因素。一旦你决定打破僵局继续前进，你就会以一种不同的眼光去看待某些朋友，就如同他们反过来也会以一种不同的眼光去看待你一样，所以并不只是某些朋友发现你失去吸引力了。

可以对自己提出些有用的指导性问题：

- 我认为哪一种友谊在阻挠我的进步？
- 我在发展新的友谊吗？
- 我是否在保留不必要的友谊？
- 在朋友的陪伴下我是否自我感觉良好？

现在，你应该准备好进行下面的练习了。





练习

- 列出你认为自己的朋友的人。
- 列出你敬佩的人并与他们有关的品性。
- 他们提供了什么？
- 你愿意与他们共度多长时间？
- 保持与他们的友谊有多重要？

用不多于三句话来阐明你的友谊基础。为了有助于你回答那些问题，可以利用下述提示，你的友谊建立在：支持、理解、分享、同情或兴趣？

浏览你的朋友名单，更详细地剖析那些友谊。你是否有一厢情愿的友谊？例如，你是否将谈话绝对地集中于一个人的问题：成功、观点和品味？这有助于你回想自己与某个特定朋友在一起时，你大部分时间里的感受如何。

歌颂彩虹

友谊的动力机制非常复杂。我想起与我的一个好朋友歌手、



词曲人兰茜·德·保罗的一次交谈，兰茜对我说，对她而言，朋友就像彩虹颜色，每一道各有不同。我认为这是一个迷人的比喻，因为她没有期望一个朋友能拥有所有的颜色；每一位朋友都有其独到之处，有些朋友只有一种颜色，但是在她的生活中他们都占有一席之地。我认为兰茜对友谊的解释很精彩地运用了想象技术，如果你将朋友视为彩虹的颜色，你就可以灵活地允许颜色的变化，友谊出现问题的惟一时机是当他们进入灰色地带时。

利用彩虹的颜色——只是提醒你它们是赤、橙、黄、绿、蓝、靛、紫——我希望你在每种颜色后面写上几句话，表明它对你意味着什么。例如，红色可以代表活泼的、喜好快乐的朋友，而蓝色作为一种冷色，可以代表不亲密的朋友。对每种颜色都加以自己的说明，不要提前对每个人都赋予了性格特征，一旦你这样做了，就要在每种特定颜色之后写上朋友们的名字。

与兰茜一样，你也许会发现有些朋友拥有不止一种颜色，如果你的某些朋友根本不适合你的光谱，他们很可能都属于灰色地带，这种友谊至少暂时是多余的。如果从现在起考虑你的朋友，就应该想象一下自己的颜色光谱，看他们适合哪一种，也许偶尔你会对某个朋友寄予过多的期望，希望他能拥有全部色彩（还记得古语说“要看人本色嘛”）。我并不确信你仅有一种颜色，我认为，对于不同的人来说也是如此。为什么不让你的朋友多几种颜色呢？毕





竟，当你经历各种不同阶段时，你的朋友也是如此。

你也许有充分的理由终止某种特定的友谊，但那不是说你必须完全把门关死或是让其保留有遗憾。保持积极性意味着集中于美好的事物，并且在你遇到它不再美好的时刻，你仍能带着积极的回忆继续前行。你不了解未来会怎样，但我肯定在不同的时刻不同的朋友们会出现在你的生活。

与朋友共同加入训练活动

如我前述，想要帮助朋友是很自然的事情。当你运用使你前进的技术时，谁还会比朋友更适合与你共享它呢？有时你甚至没有意识到发生了这样的事情，因为你可能正以一种积极的心态在向前发展并更乐于作出积极性反馈。在此过程中你会开始识别哪些朋友是出色的指导者并帮助你取得进展。为何不与朋友共享这本书呢？这样，你们就能彼此帮助，提供支持，如果你开始退缩，就鼓励某位朋友向你提醒自己的目标，为了保持积极性，对他们也是如此。你也许会发现，每周与朋友坐在一起回顾自己的进步是很有益处的。为了有效地做到这一点，安排一个时间表，这样至少有半小时你们中的一个扮演指导者而另一个就是客户，这样，你们就能给予彼此全部的注意力。这要比两个人同时尝试谈论自己的计划有效得多。



社交生活

你的社交生活怎么样？它反映了作为一个人的你吗？在我们设定目标之前，先反思一下社交生活是指什么以及你如何才能最大限度地享用它。



我敢打赌你认识从不回家的人——也许就是你。不管怎样，你明白我指的那种人总是很忙，并且在闲暇时间也有许多事情做。生活也许就是没完没了的聚会，体育活动和社交活动的循环，当然，你的社交生活没必要为了达到优质就如此拥挤，有些人令自己永远





闲不下来就是因为他们厌恶把时间浪费在自己身上。这很难说是一种理想状态，不是吗？你留给自己的有效时间中应当包括独享的时间。独享的时间很重要，它使你反省自我，让自己恢复精力，并且在没有其他人介入的情况下整理自己的思绪。最大程度地享用生活是一回事儿，但是把时间安排得如此之满以至于你没有时间思考，这是否令人满意就是另外一回事儿了。

我记得出席过一位知名的非常成功的企业家所做的演讲会，如我听到的，我确信过去二十年来她的生活一直非常紧张。尽管如此，有趣的是，当这位人士讲述一系列商业战绩和令人眩目的社交目标时，没有任何迹象表明她是否真的喜欢这些，她只是像科目分类那样向我们讲述事实。听众中的一位女士一定与我有同感，因为当演讲结束他们提问时，她被问道：“十年前，作为一个人你‘在’哪里？”演讲者看上去很吃惊，并且重复着，“十年前，十年前？”“是的，”那位女士继续问道，“那时你对自己的生活感到幸福并在享受它吗？”显然，被要求回想起十年前的情况需要一些时间来反思，但是你禁不住留下这种深刻印象——这位演讲人从未考虑过享受的因素，尽管她能够回忆起具体的历史事件，但那是没有情感的回忆。实际上最后她这样回答了问题：“我非常繁忙并且如此紧张的工作使我真的没有时间停下来思考。”这也回答了许多我想问她的其他问题。

你能想象生活以如此快的节奏在前进以至于你生活中的二十年转瞬即逝，而你从未停下来考虑是否你正在做令自己幸福的事情？你能理解为什么我认为，无论你实现的目标有多伟大，如果没有个人满足感它就几乎一文不值。所以，即使你的社交生活十分紧张，也只有在你真正以此为乐时，它才会带给你利益，当然，你还得有时间来享用它。我将这称之为“随时掐自己一下”，这是对清醒头脑的一种比喻，每次当你说：“这就是我正在做的事情而我喜欢它吗？”的时候，让头脑和体力不断地应付下一件事情，这太容易发生了。我的一位朋友从不拒绝邀请，就怕自己错过什么，而最大的风险在于你可能错过了你正在做的事情。在你策划自己的社交生活时，重点应放在时间上。有太多次，问题被集中于努力使自己看上去很快乐。你会陷于出席所有“适宜的”社交联欢会或是与“内部”人士混在一起，相信我，限制自己的社交圈，那里并不总是有趣的。现在我更具有选择性了，更喜欢那些有情趣的人们而不是那些更喜欢引人注目的家伙。你的社交生活应该反映出你自己，这意味着反映出你真正的一面，而不是努力使自己适合其他人的口味。





练习

列出你喜欢做的社交活动种类。在每一项后面，标明你有多少时间去从事它，以及你愿意将多少时间留给它。在完成这张表格之后，再列出你不喜欢但却参与其中的社交活动，例如：可能有家庭社交聚会、情侣社交聚会、工作上的社交聚会等。将两张表单独列出来会使你看到你在所喜欢的事情上真正用了多少时间，还有些你不喜欢的社交活动，对此你可以应允但没必要非得参加。如果你能处理好那些自己喜欢做的事情，那么附带这些社交活动也不会造成什么麻烦。

根据我的经验，极少有人能保持良好的平衡。我的许多客户的生活都十分繁忙，然而在他们的表格中却有一些共同的目标。

- 与朋友共度更多的时光
- 与老朋友联络
- 寻找更多的乐趣
- 更经常地去看戏或电影、参观博物馆艺术展
- 有更多的周末休闲
- 度假



与个人生活表格中的所有其他领域一样，社交生活需要时间，如果你不能监控好自己的时间，它很快就会被不愿去做的事情所占领，所以，显然你有必要策划一种社交生活并对其许下承诺。你在朋友聚会上说“我们必须经常聚会”，然而随后你就回复到老样子，直到数日之后你们再次相聚，这种情况不是很常见吗？然而，这却可能正是你喜欢的事情。那么为什么你不更频繁地聚会呢？也许你要忙于其他事务，生计毕竟是大事，个人社交生活只占第二位甚至第三位。你也许陷入没有社交生活的模式或养成这样的习惯，或者逐渐形成这种倾向。许多情侣都掉进了这个陷阱，在情感关系伊始之时，你们渴望每一秒钟都呆在一起，而且在你们了解它之前，甚至走出房间似乎都太费事儿了。如果你坦诚地认为在家里你真的过得很愉快，不出门也没什么问题。然而，当你的社交生活陷入了某种模式，你就不是在享受美好时光了，尤其是当你靠看电视来打发时间的时候。

一旦你陷入了某种模式，你就真的有必要振作起来重返未卜之事物。假如你发现自己正在拒绝大多数的社交邀请，很可能表明你陷入了僵局。从中解脱出来的最佳方式就是抓住时机并强迫自己做出努力。一旦你这样做了，你将对自己所做的感到高兴，即使在你放松下来开始享受自我之前要付出一些代价。





朋友和社交生活表格

现在是该思考你期望的友谊和你向往的社交生活类型的时候了。因为这份表格包括两方面，所以你应该填入大量的目标，下面给出一些例子。

• 目标

- 扩大自己的朋友范围
- 更经常地探望朋友
- 参加更多的聚餐聚会
- 筹划更多的社交聚会
- 加入某种群体活动/爱好
- 参与更多的交流活动
- 接受更多的邀请
- 举行全城最好的派对

• 个人优势

- 我喜欢我的朋友
- 我对个人社交生活十分重视



- 我决心过我喜欢的社交生活
- 我是一个出色的聚会主人
- 对于被人围绕着我感到很高兴
- 我是一个忠诚的朋友

- **即期挑战/问题/困难**
- 我没有几个朋友
- 大多数我的朋友都结婚生子了，所以我不与他们经常联络
- 我的朋友们不会倾力支持
- 每次我与朋友外出都会大醉而归
- 我的伴侣从不想外出
- 我的孩子要求太多，所以我没有时间过社交生活
- 我没有时间过社交生活
- 我工作时间很长

其中一些问题是否看上去奇怪？我有意在上表中设置了一些可疑之处，因为我知道现在你有能力识别出它们了。当然，它们是你用来责备他人的问题，而这是你的生活和你的问题，所以，如果你希望找出解决办法，就要注意自己是怎样界定它的。





• 发展技能

- 培养一种新习惯
- 加入一间俱乐部
- 结交新朋友
- 与朋友更随意地交谈
- 学习烹饪，这样我就能举办聚餐派对了
- 事先安排个人社交生活
- 要经常地给朋友们打电话
- 急朋友所急想朋友所想表明我乐于助人

• 成就

- 我拥有忠诚的朋友
- 我的社交生活不错
- 我和朋友之间可以互相依靠
- 我被邀请去很多地方
- 过去我的社交生活不错，所以我相信自己能再次做好
- 我参加了一些美妙的聚会



改善个人社交生活

为了拥有一种活跃的社交生活，你有必要了解正在你周围发生的活动。即使在机遇可以冲昏你头脑的大城市中，你也会惊讶地发现许多人都很孤独或者只有有限的社交生活。当然，都市生活的问题之一就是它变化无常而人们都希望尽力跟上它。你会发现自己每隔数年就与一些新朋友处在一起了，所以到处都有进进出出。一个平静的村庄也许只能提供给你很少的机遇，但是在那种交往中你会享用到长期的友谊。真正需要的事情是积极地参与进去，去创造一种社交生活，与其坐着等候邀请函，不如自己起草一份。

你可以利用个人资料来收集关于将要发生的事情和乐于拜访地方的信息。编制个人社交时间表是很有趣的事情，它给你提供了一些所期望的东西。某些事情确实需要事先安排，所以如果你期望去看六月份的赛事，你有必要预先定好票。

作为一种有用的练习，可以选出一年中所期望的四个季节性事件，例如，切尔西花展、摩托车大奖赛、皇家赛马会和圣诞节哑剧表演，并且事先就安排好它们。

一旦你这样做了，你就可以将一年划分为若干月份，并且保证每月你都至少有一项计划好的社交活动。如果你不这样做，几个月





很轻易地就会过去，而你对自己特别喜欢的事情却毫无作为。事先订票会使自己加强承诺。我相信你一定有几次握有去某处的票，但可能当天晚上下班回家时却感到又累又紧张。如果不是因为你买了票，你很可能会留在家里，但我敢打赌，那天晚餐上你一定很高兴自己还是去了。

结 论

- 朋友经常有拖住你的特权，而这有两方面的效果。
- 要清楚你的友谊建立在什么基础上。
- 利用彩虹的颜色去界定自己的朋友——他们可能拥有一种或多种颜色，也可以改变颜色。
- 与朋友共享此书，你们可以互相指导。
- 描述出你期望拥有的社交生活。
- 事先筹划个人的社交生活。
- 收集信息，如果你期望拥有美妙的社交生活，你就需要对正在发生的事情有所了解。



第三部分



结 论

新平学
PDG

第十五章 接下来的工作

太好了!你已经通读了本书,但是,正如你现在将理解的那样,训练实际上是一项无止境的方案,一种生活方式。而为了不断地取得你已经获取的那种进步,你有必要留在其中。

你可以将每一章都视为参考点,就如我在开始时说过的,把本书当做一本教科书。我准备最后提供一些技术方法,以帮助你七步骤组合在一份每日计划中,并在你继续前进的过程中,使你生活中的所有领域保持平衡。

还记得我们在第一章中用过的评分制度吗?现在再回顾一遍。

练习

运用从1到10(10是最佳分数)的评分制度来反映你的个人实现程度、满意感、幸福感和对现状的全面满足程度。简洁地评价一





下每个领域并依据初始感受选择一个分数。

	低	高
· 健康	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
· 精神/宗教生活	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
· 工作/职业	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
· 财经	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
· 个人情感关系	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
· 家庭/家族	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
· 朋友/社交生活	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	

为了牢记这七个步骤，每天看一遍这份评分表并在笔记上写下分数。每天临睡前是做此事的最佳时间，分数也许经常在变。你要做的是每周回顾一遍，看看每个领域的平均水平怎么样。如果有经常性波动的领域，那里就可能有你没能真正解决的问题。比如说你的个人情感关系的分数时高时低，忽上忽下，或者你的工作和职业部分如此。你可能将分数的基础定位于你从伴侣或老板那里得到的对待，而这可能决定于某一天你体会到的他们的心情。如果他的心情好，你这一天就会过得不错，并给自己评了一个较高的分数，如果他心情差，你的分数也会随之变化。实际上在此出现了一个问

题，它阻止了你取得一个平衡的或稳定的分数。你正在将自己的分数确立在他们的状况基础上而不是你的状况基础上，所以，要注意那些波动较大的分数。

如果你在各个领域得分均高，要保证自己不要自满。继续在这些领域中为自己设定目标，学习各种发展技能并继续更新个人成绩。如果在这些领域里出现问题，找个时间利用“精神绿洲”来解决它们。不要因为忽视它们而使高分领域出现失分现象，这样做的目的在于使你全部的分数尽可能的高。

当你每周末回顾自己的评分表时，花些时间列出你做过的对个人目标有益的事情。浏览你的每一份表格，提醒自己在每一部分所设定的目标。在这个过程中目标可以而且确实发生变化，但是为了集中于某个目标，应该把它置于心目中最重要的位置上。

如果你感到在某领域你正在失分，就在下一周为自己设定一些特定任务，例如：

- 周二去健身馆
- 星期日 6 点钟给父母打电话
- 与牙医约好星期一上午见面
- 星期五晚上与伴侣共进一次浪漫的二人晚餐





当你把事情的时间和日子确定下来时，你将发现自己更不易于忘记它们。



个人年度计划

你可以利用现有的某份年度计划，或者在笔记上为自己组合成一份。它要包括长短期目标。

• 短期目标

对于短期目标的含义，每个人都有不同的解释，所以我们有必



要更为明确一些。让我们将你的全部短期目标视为三个月或更少的时间内可以实现的目标。有些较大的目标需要你将其分解。例如，如果你的长期目标是在马拉松赛中有所收获，在未来三个月中你的短期目标就可以是做一小时的有氧运动而不气喘难平。一旦目标即将实现，你就可以将另一个短期目标组合进个人健身方案中去。明白了吗？

• 长期目标

为了使事情简明，让我们把任何超过三个月期限的事情都称为长期目标。有些人喜欢设定他们称之为中期目标的事情，但我更喜欢简单明了。这样你就只有两份目标表格要处理。在个人长期目标表格上按你所设定的时间顺序列出所有目标，例如：

• 工作/职业

“在接下来的六个月中我要获得晋升；我在攻读一套两年期的培训课程；五年之内我将拥有开办个人企业的必要经验。”

• 朋友/社交生活

“在接下来的六个月中，我将至少每周和我的朋友去看一场电影，并且至少看 24 部电影；年末我将出席校友会；在两年之内我





将去拜访我在澳洲最好的朋友。”

当你每周回顾自己采取了哪些方式以有利于实现一个目标时，不要忽略自己的长期目标单。除非你积极地对其做出努力，否则那些目标就不可能实现而成为无限期。如果你制定了一份五年计划，那不意味着你要等到第五年年末才开始实现它，除非你希望它变成十年期方案。

我的一个名叫尼克的朋友在他大学毕业时就制定了一份五年期职业计划，而这是将近 20 年前的事情了，他现在仍然在做相同的工作。按大多数人的标准，这是一份好工作，但是他从未想过要干上 20 年，所以你可以说他计划的目标没有失败，只是在将计划付诸实施时失败了。我个人认为，生活本身不会以某种方式妨碍你并阻止你实现个人目标，在本书中它是一个借口，没有实施你的计划才真的是实情。相对于我遇见过的每一位陷入困境并无法实现目标的人来说，我也遇见过同样多的执著追求目标并付诸实践的人。

任何人都能够为将来准备出一份令人印象深刻的计划，而且我肯定你遇见过可以谈得一口好理论的人，但他们从未真正去实施它。

如果你不谨慎，你就会过多地陷于计划活动中，这是我在许多人身上发现的共同特性。他们将毕生都淹没于美好的细节中，但却在根本上偏离了最终的结果，因为他们从未将任何计划付诸实施。

你必须解决“做”的问题，这样你才是开始为了目标生活而不只是梦想它。

这会使你牵涉到对这样的观念提出疑问——就你而言将来会些什么。你看，许多人在开始时都这样想“在我能够做到如此这般之前，我必须具备这个或那个”。问题是，与此同时，他们没有做任何事情以完成中间过程。记住我的建议：如果你确信有足够的原因不去立刻实施某个目标计划，那就保证自己仍在为此目标而努力。必须抓住机遇，有时你不得不迅速调整事件的顺序以使机遇出现。接下来，如果你能谅解的话，我想讲述最后一个故事，这是关于我自己的。

当我最初被邀请写一本关于训练方案的书时，我立刻就对这样去做感到兴奋起来。我的第一反应是有了一个极佳的机会去传播那些曾改善我的生活的东西，尽管当我这里满员我将客户推荐给其他训练机构，但我一直是一个人干。我对自己推荐的机构的技术和方法感到满意，否则我不会把客户推荐给他们的，但是最后，我还是确信我们都有自己工作的独特知识和方式，而对你来说，判断有效性的最佳方式就是看它是否对你有作用。我的方法对自己有效，而且我也是够幸运地从我的客户那里得到有效的反馈信息。正是他们的案例使本书得以可行，而当他们中的许多案例都得到了收录许可时，我知道这是一件应该做的事了。





生活会以奇妙的方式令你惊讶，无论你认为自己已经走过了多远，地平线上总会升起新的挑战。这本书对我就是一个新的挑战，因为我以前从未写过一本书。我曾看过几本训练手册并认为：我可以比他们干得更好，但实际上写作一本书要求我停止批评而去实在地将我的思想写在纸上，我可以对天发誓，到目前为止这是我所做过的最困难的事情，它提出了以前我从未经历过的那种层次上的自律要求。正如前面我讲过的，几年以前我从原来的公司中辞职出来，我非常喜欢那家公司，但在某种程度上我以前的业务对我变得过于简单而且没有一丝风险。回想起来，如果不是工作上的一次冲突改变了情况，与那种舒适的因素相妥协是很容易的，但是当我以那些与你分享过的技术手段重温过去时，我才发现当时我的最大担心是离开那个舒适空间去面对一个新的挑战。

你遇到的每一个挑战都是在个人层面上发生的，没有普遍意义上的成功，只有个人层面上的成功。每当遇到挫折时，你知道自己因为超出了自己的界限而在惩罚自己，而在整个过程中你将以此为乐，相信我：这座山值得去攀登。

至少在现象上写出个人目标是十分有效的。虽然我可以与你分享自己关于“为什么”的理论，但是对于“是什么”的问题我并没有一个结论性的答案。我可以告诉你的是，即使对于像我这种善变的人来说，事情发生的节奏也是令人窒息的。1998年1月我记下了

知学堂
PDF

写作此书的目标，三个月内我就收到了一位出版商提供的第一笔赞助，一个月后我又收到了第二份赞助，这次赞助才是我接受的。在我的表单上还有其他几个目标，在写作期间它们全部都被实现或是在实现的过程中，我是否对实现它们很积极呢？你可以赌我是的。这是否很恐怖？你也可以赌是的。

我遇上了自己的怪事，虽然我能够对我的客户们大讲理论，但是轮到将它们写下来的时候，缺乏良好教育对我来说突然间变得约束力十足。感谢上帝还有发展技能，因为你现在缺乏的事情可以在以后的某个阶段获得，而我就得使自己在非常接近的未来去进行一次创造性的写作过程。

所以，正如你所见到的，即使当你相信你做的事情是正确的，并且像我对自己的工作那样对其充满热情，但是你仍然不得不去克服自己的个人恐惧，能发挥作用的是支持那种感觉的力量。因为如果你支持它，你就会克服自己的恐惧，而热情将成为你的驱动力。阻止恐惧冲淡你的热情的最佳方法就是将二者区分开来。恐惧就像刺进你皮肤内的一块小碎片儿，如果你不把它弄出来，它就会感染并进入你的整个系统。所以一旦你感到那些可怕的碎片刺痛的感觉，你就必须有意识地去努力清除它。

为了实现特定的目标，你也许会遇到操作性限制或者感到在此领域你没有足够的天赋去取得成功。然而，成功的人并不是最有天





赋的个人，而是那些最有决心的人。这就是我在本书中向你传递的最大胆的信息。你的目标是可以实现的：对你来说它需要的一切就是相信它，而你将找到一种办法去实现它们。惟一能够阻挠你，限制你充分施展个人才华的是恐惧。因此你必须学会克服恐惧，不再让它感染你的情绪，使它对你有利。如果恐惧告诉你不能做某事，就走出去证明它是错的，填好你留下的空白，不要让恐惧有用武之地，它并没有存在的必然逻辑。即使过去的事情并不顺利，你仍然面对一幅新景象，它允许你改变生活的轨迹，这真的取决于你自己。一旦你开始启用自己的头脑，制定出某些明智的策略，你就可以到达任何自己期望中的地方。

有些挑战和目标会在前进过程中显得高不可攀，没关系，这是因为你正在做自己的奠基性工作。也会有某些发展技能可能不费吹灰之力就能获得，而你却必须对其他的发展技能更有耐心，但是相信自己：只要走下去你就会获得它们。真正重要的是你一直拥护或赞同的信条。记住下面这些事情：

- 设定个人目标。
- 做出实现它们的承诺。
- 正视你面临的挑战。
- 当问题似乎很严重时，将其分解以寻找可行的解决方案。



- 避免责备其他人。
- 将问题限于自身，并检查在个人生活中自己扮演的角色。
- 在看问题时你是目击一切的旁观者，而在解决问题时你要成为积极的参与者。
- 了解自己需要什么和为什么需要，它与你的价值观相符吗？
- 你在为没有获取自己想要的东西制造借口吗？
- 逃避自己的恐惧是否比面对它们要更容易些？
- 表达出你的信息，如果别人看不到，记住这是你的领域，并非人人都能看到，但是如果他们不接受它，那么也许你并没有使用适当的语言。
- 每天都去实现个人目标，即使是长期目标。

在心中牢记这份表单，并让我预祝你在个人训练计划中取得每一份成功。我希望你在本书中读到的技巧将变成你生活中每一天的无价之宝。



第四部分



练习表格



健康

目标

1

2

3

个人优点

1

2

3

近期挑战/阻碍/问题

1

2

3

发展技能

1

2

3

成就

1

2

3





精神

目标

1

2

3

个人优点

1

2

3

短期挑战/阻碍/问题

1

2

3

发展技能

1

2

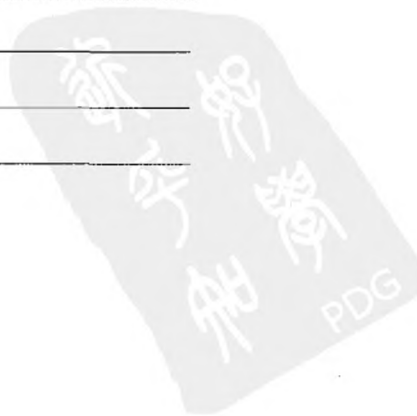
3

成就

1

2

3



工作

目标

- 1
- 2
- 3

个人优点

- 1
- 2
- 3

即期挑战/阻碍/问题

- 1
- 2
- 3

发展技能

- 1
- 2
- 3

成就

- 1
- 2
- 3





财经

目标

1 _____

2 _____

3 _____

个人优点

1 _____

2 _____

3 _____

即期挑战/阻碍/问题

1 _____

2 _____

3 _____

发展技能

1 _____

2 _____

3 _____

成就

1 _____

2 _____

3 _____



个人情感关系

目标

- 1
- 2
- 3

个人优点

- 1
- 2
- 3

即期挑战/阻碍/问题

- 1
- 2
- 3

发展技能

- 1
- 2
- 3

成就

- 1
- 2
- 3





家庭 家族

目标

- 1
- 2
- 3

个人优点

- 1
- 2
- 3

短期挑战/阻碍/问题

- 1
- 2
- 3

发展技能

- 1
- 2
- 3

成就

- 1
- 2
- 3



朋友与社交生活

目标

- 1
- 2
- 3

个人优点

- 1
- 2
- 3

即期挑战/阻碍/问题

- 1
- 2
- 3

发展技能

- 1
- 2
- 3

成就

- 1
- 2
- 3



附：需要进一步阅读的书目

《成为自己最好的朋友》，路易丝·普罗托，皮亚特库斯公司出版，1994年。

《保持工作冷静》，保罗·维尔森，片京公司出版，1997年。

《发展及去除恐惧》，苏珊·杰佛斯，哈泼克林斯公司出版，1992年。

《良好情感关系指南》，梅约·泰苏博士，皮亚特库斯公司出版，1998年。

《心灵的思索》，路易丝·L·黑尔，艾登格罗夫出版社出版，1991年。

《交友：指导你与他人相处》，安德鲁·马休斯，“传媒之主”公司出版，1990年。

《心灵戒瘾所》，迪勃拉·马绍尔——渥伦，多森斯公司出版，1998年。

《心灵的力量》，克里斯蒂安·高迪弗洛尔的D·R·斯蒂文斯，皮亚特库斯公司出版，1998年。

《最佳营养学圣经》，派瑞克·赫尔福德，皮亚特库斯公司出版，1997年。

《建构自我》，罗尼·艾森伯格和凯特·凯丽，皮亚特库斯公司出版，1997年。

《完美的交流》，安德鲁·雷和米歇尔·迈那德，箭牌商书公司出版，1994年。

《最佳决策》，安德鲁·雷，世纪商务书公司出版，1993年。

《绝对健康》，迪帕克·克布拉，班特姆书籍公司出版，1990年。

《个人思维构成心理学》，乔治·凯利，W·W·诺顿及克联合公司出版，1963年。

《高效率家庭的七个习性》，斯蒂芬·R·科威，福兰克林·科威公司出版，1997年。

《成功的七个精神准则》，迪帕克·克布拉，班特姆书籍公司出版，1996年。



《以积极的心态取胜》，拿破仑·希尔和 W·克莱门特·史东，袖珍书籍公司出版，1992 年。

《教导有方》，马克斯·兰兹伯格，哈泼克林斯公司出版，1996 年。

《指导自己去思索》，爱德华·德·波诺，片京公司出版，1996 年。

《消极观念的奢用是你所承受不起的》，约翰·罗杰和彼德·迈克威廉姆斯，序曲新闻出版公司出版，1995 年。



后 记

人活着是一个不争的事实，然而怎样活着却是一个说不完的话题。这表明，人活着不仅要理解、追寻、确定“生活的智慧”（意义），而且要把握、确认、领悟“生活的技艺”（方式）。本书从人的双重性质角度着手，力求使每个在现代生活中努力“生存”或“生活”的人，处在不同的境遇却能使身心达到相对的平衡。“生存训练”就是寻求生活意义，提高生存技能的过程，正因为如此，翻译此书，将其内容和步骤介绍给中国读者似乎就有了一定的意义。

译 者

2000 年 11 月于辽宁大学

[General Information]

书名= 实用哲学译丛 生活教练：七天改变你的生活

作者= (英) 艾琳·莫里根 (Eileen Mulligan) 著; 蒋平, 徐鹤然译

页数= 319

出版社= 沈阳市: 辽海出版社

出版日期= 2001

SS号= 10405538

DX号= 000000112591

URL= <http://book.szdnet.org.cn/bookDetail.jsp?dxNumber=000000112591&d=4FC3E2B9C318D872407A6E815E957BC7>

封面
书名
版权
前言
目录
目录
致谢
导言&
第一部分 做自己的教练
第一章 训练程序&
准备工作&
自我感觉&
表格&
结论&
第二章 目标与价值&
发现某一价值观&
优先考虑你的价值观&
诠释你的价值观&
设立适合你的价值体系目标&
重新考虑你的目标&
价值观的冲突&
使命声明&
如何设立你的目标&
结论&
第三章 培养乐观的心态&
如何自我评价&
提高你的自尊&
自问恰当的问题&
将理论变为实践
改变过去意味着改变将来…………… &
监督你的潜意识&
训练之友&
结论&
第四章 播种“心灵的绿洲”&
情感链环&
改变你的思维方式&
对出现的问题负责&
对“因”下药而非对“症”下药&
做参与者和旁观者&
创造“精神绿洲”&
进入问题&
结论&
第五章 远离借口&
测试一下你的态度&
让你的目标短路&
填补空白&
将目标变为现实&
积极的想象力的影响力&
提高你的恢复率&
结论&
第六章 抓住时间&
创造空间&
保持头脑健康
精神空间的清理
时间管理
有益决策的十点建议
结论
第七章 谋求沟通
优化沟通技巧
沟通启示
如何有效地协调
积极的沟通者
结论
第二部分 改变生活的七种方式
引言
第八章 生活得健康一些
设定目标
行动方案
健康表格
结论

- 第九章 充实自己的精神生活
 - 识别目标
 - 提炼出一句有关终生使命的话语
 - 找出你需要的东西
 - 安娜的表格
 - 精神／宗教生活表格
 - 结论
- 第十章 不为职业所累
 - 从工作中获取最大收益
 - 压力因素
 - 手段与终极目标
 - 开创完美的工作
 - 工作和职业表格
 - 结论
- 第十一章 不要斤斤计较
 - 从哪儿开始
 - 失去的更多
 - 了解个人价值观念
 - 财务表格
 - 确定一种价值
 - 结论
- 第十二章 保持独立的情感
 - 了解你的需要
 - 个人情感关系表
 - 结论
- 第十三章 在家庭中享受生活
 - 固执于伤害
 - 开战的家庭
 - 如何致歉
 - 家庭与家族表格
 - 结论
- 第十四章 扩大自己的朋友圈
 - 特权
 - 歌颂彩虹
 - 与朋友共同加入训练活动
 - 社交生活
 - 朋友和社交生活表格
 - 改善个人社交生活
 - 结论
- 第三部分 结论
- 第十五章 接下来的工作
 - 个人年度计划
- 第四部分 练习表格
- 健康
- 精神
- 工作
- 财经
- 个人情感关系
- 家庭／家族
- 朋友与社交生活
- 附：需要进一步阅读的书目
- 后记