

蓝狮子简单生活 / EASY LIFE®

Be More Confident



做更自信的自己

一门关于自信的积极心理学

【英】保罗·詹那 著

刘鑫 译

如果你需要朋友，那就先学会独处

没有人能被所有人喜爱

轻松谈话的艺术

应付糟糕的日子

你是不是发现很难说“不”

难打的电话

如何让人们喜欢你

赶走消极思想

逃跑其实并不坏

不必担心别人怎么看你

不需要认可地活着

始于1938年的英国自助图书畅销品牌，
带来备受全球6000万读者信赖的心理疗法，
将冥想技巧融入认知心理学，帮你逐一纠正摧毁自信的种种认知曲解。



做更自信的自己：一门关于自信的积极心理学

保罗·詹那

简介

我们缺乏自信的根源，在于我们将构筑自信的权力放在了他人的手中，过度贪婪地依赖别人给予我们的认可。然而，建立自信其实是一件你能够独立完成的事情，这本书就是要告诉你该怎么做。

《做更自信的自己》写给每一位渴望变得更自信的读者。它将古老的冥想技巧融入时下流行的认知心理学，针对每一种“自信缺乏症”辅以粉碎消极思想的实践练习，从而将“构筑自信”变成了一门可以边阅读边实践的积极心理学。它教你如何轻松并不失风趣地与人交谈，如何坚定自信地做自己，如何面对恐惧，如何以良好的心态面对负面评价，如何自信而迷人地与异性相处，如何冷静地赢得辩论，如何自信地领导等等。无论你是自信心严重缺乏的“重症病患”，还是只在某一方面不够自信的“轻度患者”，你都能在书中找到提升自信的具

体方法。

目录

第一章 你的秘密武器

你现在的自信程度？

释放潜意识的能量

认知疗法

使用NLP

应付糟糕的日子

第二章 更多的秘密武器

暗示

试验

想象

自我催眠

第三章 怎样让人们喜欢你，并且爱上你

热情

接受

支持性的友谊

包容性

乐观主义

好奇心

把你的热情推向前

使用认知疗法

使用想象和自我催眠

警告：没有人能够被所有人喜爱

第四章 轻松谈话的艺术

为谈话准备你的想法

倾听的技巧

闯入一场谈话

提高你的谈话技巧

使用NLP

“搭讪”

不必担心别人怎么看你

如何对待那些不想和你说话的人

如何做好男主人或女主人

难打的电话

讲笑话

“高层次的”谈话

讲故事

第五章 你的身体在说你好了吗？

握手

高级的肢体语言

演讲和做报告

着装的力量

你的声音

第六章 我就是我，你就是你

逃跑其实并不坏

正常的和不同的

从内在看自我

使用认知疗法

使用自我催眠

庆祝真正的你

如果你想要朋友，那就先学会独处

第七章 如何坚定自信地，而不是激进地获得争论的胜利。

坚定自信的三步公式

你是不是发现很难说“不”

提出要求

使用认知疗法

使用想象和自我催眠

做出让步

争吵是没有必要的

学会同意

改变的时刻

技巧升级

NLP的“米尔顿模式”

值得吗？

第八章 害怕什么，就去做什么

三步计划

使用认知疗法

使用NLP

不断挑战自我

不要进行自我破坏

第九章 自信的化学物质

锻炼时间

激发自信的化学物质

锻炼的快感

适应任何挑战

设定目标

应该选择什么类型的锻炼？

保持动力

第十章 自信地去领导

欣赏

人们从不辜负对他们的赞誉

授权

拥有明确的目标和方法

使用暗示和自我催眠

神经语言程序学的更多应用

永远不要压制竞争对手

第十一章 发展与异性相处的自信

职场男女

充满自信的诱惑手段

使用认知疗法

聊天的艺术

性别角色

通过交谈建立自信

外部问题的探讨

讨论关系问题

自由地哭泣

可以解决所有性别问题的方法

第十二章 那些贬低你的人

应对批评

解除批评者的武装

你的老板

你的客户

你的老师

你的父母

你的配偶

不需要认可地活着

第十三章 你的一个月自信计划

每天

每隔一天

每周

每个周末

在一个月里

第一章 你的秘密武器

在这一章里你将会学到:

- 怎么使用这本书。
- 你的大脑其实是“可塑的”。
- 了解到认知疗法的力量。
- 态度远比事实重要。

——卡尔·门宁格博士 (Karl Menninger, 1893-1990) 美国精神病专家

是什么产生了强大的自尊心和自信心？金钱？良好的外表？超群的智商？华丽的衣饰？一份显赫的工作？一辆价格昂贵的豪车？一段完美的爱情？或者是给与别人帮助？

如果我告诉你，你可以不需要这些也能够满怀信心，你会相信我吗？事实上，这是真的。就像你可以简单地弯起嘴角，不为任何特殊理由微笑，有时甚至是开怀大笑（你可以试一下）一样，自信同样“不需要什么理由”。

你不需要其他任何人的许可就让自己充满自信。没有任何一条法律会规定，就因为那些东西，你就不得不把自己归结为一个‘劣等品’。你

不需要什么外在的理由来拥有一个强大的自我价值感。你有资格立刻拥有自我价值，这是你与生俱来的。我将在这本书里向你证明这一点。你能感到自信。我保证这一点！

如果你有以下情况，这本书会很适合你：

- 总是对自己缺乏信心。
- 你在某些特殊的情况下会缺乏自信。
- 你发现如果没有了攻击性你就会缺乏自信。
- 你发现你很难管理其他人。
- 你觉得你和别人在一起的时候会失去自我。
- 你很难交到朋友。
- 你无法面对批评。
- 在和你喜欢的人在一起时，你会变得结结巴巴。

·你在和人相处的时候，很难找到适合聊起的话题。

·别人做起来似乎很轻松的事情，却让你心存畏惧。

·你的相貌往往会让你自己觉得尴尬。

·当你在生活中遭遇挫折的时候，你很容易气馁。

·即使你有能力去做一份更好的工作，你也不敢

去尝试申请这份工作。

如果你认真地遵循这本书的指导，你将会：

- 在任何情况下都会感觉更加自信。
- 发现你能更加容易地得到自己想要的东西。
- 和你喜欢的人相处时，你会觉得更加放松。
- 你会拥有更多的朋友。
- 你会变成一个很健谈的人。
- 你能够更好地处理一些令你沮丧的事情。
- 成为一个受众人欢迎的成功领导者
- 你会确定自己一生中真正想要的东西，并以此为目标而努力。

自信其实完全是感觉上的东西。也许你的个子不高，也许你没有什么名牌服装，也许你没有高档跑车，或者其他像这样的事情，但是，你仍然可以拥有自信。想要自信，其实主要看你自己的态度。在这一章和下一章里，我将交给你五件让你用自己的思想力量来建立自信的秘密武器。我们称它们为‘秘密武器’，是因为它们不仅将调用意识的力量，还将利用你的潜意识。这五件武器是：

- 认知疗法
- 暗示
- 试验

·想象

·自我催眠

在这一章里，我将告诉你怎样通过消除消极思想来获得自信——这是认知疗法的基本原理。在下一章里，我会告诉你怎样通过主动培养乐观的思想来增强你在本章中建立起来的自信。

顿悟

缺乏自信是不好的，但是，过度自信也同样有害。在基思·坎贝尔（Keith Campbell）博士领导下，美国佐治亚州大学的一个研究小组通过研究发现，虽然过度自信的人在与他人第一次接触的时候会给人留下积极的印象，但在深入接触之后，他们会被评价为傲慢、自大、不够友善和能力没有他们自己认为的那么强。

你现在的自信程度？

下面是一个小测试，这个测试会测试出你现在的自信程度，当你读完这本书时，请你再做一遍同样的测试——如果你根据我的建议来做的话，你的最终分数会比现在高出很多（但别高得过分），关于这一点，我有百分之百的自信。

1.当你进入一个满是陌生人的房间时，你会怎么做？

- A) 悄悄地溜到角落，并且仔细观察那些陌生人
- B) 去找一个单独的人和他组成一组
- C) 在房间里随意走动，和见到的每一个人打招呼

2.在一次讨论中，除你之外的每个人都赞成同一个观点，你会怎么做？

- A) 随声附和他们的观点，不把自己的想法告诉他们
- B) 说你不同意他们的看法，但会接受大多数人的意见
- C) 试图说服他们，告诉他们，他们的看法是错误的

3.对于时尚，你更赞同下面哪一种说法？

A) 符合潮流是必须的，否则会遭到别人的嘲笑

B) 符合潮流是必须的，所以你得和其他人保持一致

C) 相比盲目地追随潮流，你应该发展出自己的风格

4.在晚宴上，你发现坐在身边的人对你少言寡语，你会怎么做？

A) 感到有些忧虑，安静地度过大部分时间

B) 将邻座的态度视为对你交谈技巧的挑战

C) 尝试和整桌的人交谈

5.当需要你发表一次讲话时，你会有什么感觉？

A) 瞬间石化

B) 虽然你不想去演讲，但是你会尽你最大的努力去做

C) 因为自己将成为众人的焦点而欣喜若狂

6.你有一项任务是带一群人去参观，但是，当你进入房间时，却发现他们正在交谈，没有几个人注意到你，这时你会怎么做？

A) 暂时离开房间，希望过几分钟再回去时，他们能够注意到你

B) 要求离你最近的，并且貌似同情你的人一起

先走，并希望其他人能够跟随你们一起走

C) 敲击什么东西引起大家的注意，向他们致辞欢迎，借此引导他们结束交谈

7. 你被安排监督一群人完成某一项任务，成员中有人提出来一个不符合常规，但是很明显能够更好地完成任务的方法，你会怎么做？

A) 报告你的上级，让他来做决定

B) 坚持用常规方法来完成任务

C) 赞同这种新方法

8. 你在上骑术课，但是你的马匹却不听你的指挥，你会怎么做？

A) 放纵马匹，让它想怎么样就怎么样

B) 打马！因为这匹马让你看起来很愚蠢

C) 保持冷静，并且坚持不懈地向马传递正确的口令

9. 你在找工作，并且发现很多岗位都适合自己，你会怎么办？

A) 申请一个自己一定能胜任，但是待遇很差的工作，因为你认为这样更有把握

B) 申请和你的资历完全相符的工作

C) 申请你还不够资格的工作，因为你想要提高一下自己的能力

10. 一个公司拒绝了你的应聘，你会怎么做？

A) 感到非常沮丧，并且发誓再也不去找工作了

B) 咒骂那家拒绝你的公司，因为他们非常愚蠢

C) 告诉自己，人生不如意事十之八九，并且振作精神，继续去申请其他的工作

11. 你买了一套西装，但是当你回家之后突然发现，西装的一部分里衬开线了，你会怎样做？

A) 叹一口气，然后自己把它处理好（或者让你的配偶帮忙处理好）

B) 怒气冲冲地回到店里，与店员大吵

C) 保持冷静地回到店里，要求退货

12. 在飞机上，你发现坐在你身边的人非常有吸引力，你会怎么做？

A) 什么也不做，只是独自以吸引你的人为对象展开一系列幻想

B) 把交谈限制在相对实际的问题上，比如要求吸引你的人允许自己到外面上洗手间等等

C) 以交往为目的，和吸引你的人展开交谈
你的分数如何？

多数为A：当测验结束后，你会发现你严重缺乏自信，通过有条不紊地完成本书在每一个领域的指导之后，你的自信心会有显著的增长。

多数为B：你已经掌握了一些面对人生中挑战和失落的技巧，但是，你还没有获得真正的自信，这本书会给你这个的。

多数为C：你已经是一个相当自信的人了，但毫无疑问的是，在某些领域里，你还是可以通过阅读这本书获得提升。

释放潜意识的能量

思考一下，当你在读这本书的同时，你的心脏在胸膛里跳动，你的肺部充满了空气，你的消化系统正在把吃下去的食物转化成能量，你的肾脏正在滤除体内的有毒物质，等等。而这些并不需要你的主观意识去做什么。为何会这样呢？这是因为，这些事，还有很多很多其他事情，是被你的潜意识所控制的。如果不是你的潜意识在控制这些事情，你就得自主地去控制这些过程。你会发现，那是根本无法做到的，你的主观意识根本没有能力处理这么多信息，你会因信息量过于庞大而累死。

显而易见，你的潜意识非常的强大。事实上，它比你的主观意识要强大的多。但是，尽管如此，潜意识还是很容易受到主观意识的影响。当某些人对即将到来的巨大危机或挑战心存畏惧的时候，就会觉得头疼和胃部不适，这些反应就是潜意识受到主观意识影响的证明。

为什么会这样呢？为什么这样一个强大的潜意识会被主观意识所左右？我们可以做一个简单的模拟，假设你将要进入正在执行任务的肯尼迪航天中

心控制室。你可能对那里正在做什么摸不着头脑，但这并不能阻止你去按几个按键，从而破坏那些正在平稳运行的任务。你明白我的意思吗？控制室代表你的潜意识，你代表你的主观意识，你不必知道如何去让控制室正常运行，不过你可以很容易地干扰它的正常运转。你的主观意识可以轻易地导致头疼和胃肠不适，就像你可以干扰肯尼迪航天中心的运行一样。

所以，我们怎样阻止我们自己破坏我们的潜意识呢？我们可以使用认知疗法——这是一个你自己也可以学着使用的方法。

认知疗法

大脑是一个可塑结构，也就是说，当你感知到了什么或者你想到了什么的时候，大脑会做出生理上的反应作为回应。换句话说，‘缺乏自信的大脑’和‘自信的大脑’在生理上是不一样的。当这一生理特点形成之后，想要改变，就需要时间了。

但是，它还是可以被改变的。

这很像不锻炼的肌肉就会萎缩一样，十个俯卧撑往往很难改变这种情况。但是，要想彻底改变你的肌肉，就需要长年累月地坚持锻炼。当然，这对年轻人更容易一些，可是，即使你人到中年也可以做到。大脑也是同样的道理。有一个人为思维方式的深度改变提供了非常关键的技术，他就是宾夕法尼亚州立大学医学院的亚伦·贝克（Aaron Beck）博士。二十世纪六十年代，贝克博士在研究抑郁症时注意到了一个很突出的问题。抑郁症患者往往看不到自己的能力和成绩，换句话说，就是他们把自己归结为失败者，但事实并不是这样。贝克博士总结出，抑郁症患者的抑郁是由感性认识所导致的，而不是由于他们的现实生活。这就解释了我们之前

提到的卡尔·门宁格博士得出的结论，‘态度远比事实更重要’。事实是，当你对自己的想法缺乏自信的时候，你将无法达到你应该保持的状态。

贝克博士研究出一种疗法来改善这种状况，并且给它起了一个听上去很科学的名字——认知疗法。从本质上讲，它就是一个简单的、消除消极意识的方法。它不仅对抑郁症很有疗效，还对其他很多状况都有效，其中就包括自信心缺乏。

这里有十种不同的消极想法，用精神病学的术语来说，也可以称之为“认知曲解”（cognitive distortions）。以下这是十个与缺乏自信相关的例子：

- 他们比我强。
- 我不是最好的，所以我是失败者。
- 我做的事情总有缺点，很显然，我是没有用的。
- 我总是让自己看上去像个白痴一样。
- 我知道，他们不会喜欢我的。
- 我觉得我会失败，所以我一定会失败的。
- 给自己贴了一个标签（愚蠢、无聊、没有吸引力或者其他类似的词）。
- 因为我没有做到我应该做的事，所以我感到十

分内疚。

- 这显然（又一次）是我的错。

- 他们是出于友好才那么说的。

现在让我们详细地审视一下这些例子，看看你怎样做才能够打消它们。

- 他们比我强

你看到别人，并让自己相信他们比你优秀。在这个时候，你只把注意力放在你的劣质品质上。这就是精神治疗医师称之为“心理筛选”的一种现象。在这种情况下，你会觉得其他人更有能力、更成功、更自信，并且也不会被复杂的问题所困扰。但是他们真的就比你强吗？著名的词典编纂者塞缪尔·约翰逊（Samuel Johnson）博士的研究表明，通过仔细的检查自己的想法，你也可以知道其他人脑子里的想法。换句话说，其他人也像你一样。他们也有自我疑惑的时候，也会经历失去自信的时刻，并且有时候他们环顾四周，认为周围的每一个人都比他们要成功。这是人类的固有情绪。但是那些人克服了这些感觉继续向前，也许他们确实比你少了一些自辩的理由。但那些人并不是比你强，他们只是和你不同罢了。也许有些事他们会很擅长，但毫无疑问的是在很多事上他们都比其他人

要差。

实践练习

身处这个崇拜偶像的社会，我们通常会习惯性地把自己和这个地球上最富有、最美貌的人做比较。不过略经思考，你就会发现这其实是一种荒唐可笑的做法，因为那些人是百里挑一的人物。让我们变得更现实一些吧。

1.第一件我想让你做的就是反过来比较一下。把你和这个世界上最不幸的人做一个比较。当你这样做了，你的情况看上去就没有那么糟糕了，不是吗？

2.下一步，把你和其他的国内同胞们比较一下。看看你身边的人。不要只看到那些处于金字塔顶端的人。比如看看你失业的邻居？看看你为了收支平衡打了两份工的朋友？看看你那个独居又讨厌孤独的同事？你可能会发现，你过得比你想象的要好得多。

3.接着我还希望你去做一件事。我要通过这个证明你实际上和其他人一样。我希望你写下你具有的十条优点。你不相信自己有优点？那让我给你一些建议来帮你开始。首先你很显然不是那种傲慢的人。这就是一条优点。你很显然也不是刚愎自用的

人。这又是一个优点。而且你的感情很细腻。我们一开始就找到了三条优秀的品格。现在你继续下去，在找到十条之前不要停下来。

4.找一张便签，在上面写上“我的优点”，然后列出你找到的十条优点。随身携带，每天都看看。

·我不是最好的，所以我是失败者

这是一个古老的“黑与白”的议题，“要么全有要么全没有”的心态。如果你以这种方式看待世界，你将会走向极端。“因为我不是公司里最成功的推销员，所以我显然是一个失败者”，“我没能得到那个职位——很显然我什么都做不好。”只考虑“黑与白”的人忽略了“灰色”，其实这种颜色才是世界的主要组成部分。只有一个人成为了最佳推销员。这并不意味着其他人都是失败者。只有一个人能够填补这个空缺的职位。你不是那个人，并不意味着你没有能力做好其他事。

实践练习

1.写下一个据你所知并不是最优秀的人的名字。

2.问你自己：这些人是失败者吗？比如，从政治家中找一个人怎么样？就因为他们不是首相或者总统，这些政治家们就是失败者吗？电影里的那些男女演员就是失败者吗？就因为他们不是明星？世界

上的网球运动员们就都是失败者吗？就因为他们没有获得冠军？当然不是。所以你也并不是什么失败者。

我做的事情总有缺点，很显然，我是没有用的。我有一个忠告给你：每一个人做事情都会有缺陷。没有什么是完美的。过度关注你的那些缺陷，你就会把自己犯的错误“放大”。只关注于你犯下的一个小小的错误反而会把你的那些成功都贬值了。

如果你认为世上存在完美你就错了。我将证明这一点给你看。测试是这样的。如果有什么东西是完美的，那这件事就没有改进的可能。那你来告诉我，什么是你认为是完美的东西。一个你刚刚听完的演讲？它难道不能更清楚一些吗？或者没有任何可以删减的内容吗？一个你刚刚参加完的派对？但是派对上的音乐难道不能再好一点吗？食物不能再丰盛一点吗？一件让你垂涎的衣服？它的做工不能再精细一点吗？或者价钱不能再便宜一些了吗？

我还可以继续说下去。当你认识到这一点之后，我相信你就会认同世上没有什么东西是完美的。在任何事情上，追求尽善尽美都是一种愚蠢的尝试。千万不要这样做。而且你也不要因为你没有

达到完美的境界而感到失望。没有人能够做到这一点。

一些神秘主义者会宣传说所有的事物都可以达到完美。但是这恰恰证明了我的观点。他们所谓的“完美”其实源于他们对事物的态度。换句话说，他们接受事物的现状，认为他们现在所处的状态是完美的。你也一样，你需要接受事物能达到的水平而不是不明智地去追求更加完美。对待所有的事物都要尝试全面地看问题，而不要只看到小小的缺点，并且把这些缺点不成比例地放大。

实践练习

无论你做什么，工作也好，呆在家里也好，打比赛也好，要将合适的、能够胜任的标准作为目标，一定不要把完美当成目标。这样你就会发现你将更加成功，并且感觉更加满意。

我总是让自己看上去像一个白痴一样

不，你不是。这是另一个态度和事实不相符的例子。你用一种夸大的方式摧毁了自己的自信，我们把它称为“普遍化”。

事情是这样发生的。你走进一间坐满了人的房间，不小心摔倒了，这时你对自己说：“我总是让自己看起来像一个白痴一样”。你准备做一次讲

演，却不小心把饮料洒的全身都是，于是你又想到了同样的话。你去参加一个工作面试，面试的时候你回答地很糟糕，于是你再一次想到了那句话。但是实际上，让这些不幸值得被记住的原因正是在于它们的“不经常”，而不是“经常”。你可能一百次里只有一次回答不好问题，一个月里只有一次把饮料溅到身上，一年只摔倒一次。

顿悟

研究表明，我们过高地估计了人们对我们出丑时的关注程度，至少高估了两倍。

实践练习

明天随身带着一本小记事本，在这一天里记录下：

- 所有你做得很好的事情
- 所有你做得很糟糕的事情
- 所有你做的没有让自己看起来像一个白痴的事情

我敢打赌你做得很好的事情和你没有让自己看起来像一个白痴的事情之和，将远远超过你做得很糟糕的事情（如果真的有的话）。保留这本记事本，当你抱怨自己“像一个白痴”的时候看一下这本记事本，你就不会再这么想了。

·我知道他们不会喜欢我的

认知疗法的专家把这个想法叫做“跳到消极结论”。问题在于这种想法可能最终会变成现实。这种想法会导致两种情况，你可能很努力地想让别人喜欢你，却起到了反作用，他们对你的急切心怀畏惧；或者在另一种极端情况下，你躲进自己的壳里，认定做任何努力都没有意义。在后一种情况下，人们不是不喜欢你，而是不了解你。

实践练习

我们经常会做出消极的预言，当然，它们有的时候会是正确的。于是，一种痛苦和胜利混合在一起的感觉会让你们大声说：“看，我告诉过你吧”。但是这有多少次是正确的？让我们探寻一下吧。

1.每一次在你做出消极预言之后，例如“他们将不会喜欢我”，我要你做一个记录。

2.随后，记录一下你的预言是否会变成现实。我敢打赌你会发现大多数情况下你都是错的。

·我感觉我会失败，所以我一定会失败

这是一个被心理学家成为“感性推理”的情况。因为你感觉到某种方式，你就假设事情会变成这样。这看起来似乎符合逻辑，但实际上并不是这

样。事实上，这是一个心理误区。这是你的思维方式的循环问题。你认为你会失败是因为你觉得你可能会失败，这意味着你认为你会失败.....然后它会如此继续不停地循环。你必须切断这个循环，向一个新的方向前进。

实践练习

- 1.写一份清单，列出你相信你不擅长的事情。
- 2.每一次都为自己在这些事情上打分，从一分到十分。

3.列出所有你能够想到的，反驳你获得低分的理由。例如，假设你列出了“我是一个不善言谈的人”，我们就来看一下，你能应对日常交流的挑战吗，比如去商店买东西？你能向别人解释清楚如何操作一台设备吗？你能对别人说出让他们感到安慰的话吗？你能传递小道消息吗？你能详细地叙述你今天做了什么吗？你说出来的话曾经让人开怀大笑吗？你给自己打的分数中十有八九都是两分，但是事实上你更接近七分。

4.现在开始想象一下你是一个应该得到更高分的人。告诉自己：“我感觉我是一个非常健谈的人，我是一个非常健谈的人”。并且保持和思考这种感觉，打破那种让你不自信的循环。

·给自己贴上标签

我们都会在一定程度上陷入这个陷阱。如果我们把人们归了类那么事情就简单了很多。他是无聊的人。她是受欢迎的人。他是一个胜利者。她是一个失败者。等等诸如此类。它让我们免去了深入探究的时间。但是，这种归类的举动也可能是一个很严重的错误。当我们给自己贴上标签的时候，也是这样。我是迟钝的。我是不善言谈的。我是没有吸引力的。

实践练习

首先要做的就是停止这种贴标签式的归类行为。

如果你发现你很难改变这个习惯，那就测试一下这些标签的准确性。例如，你有没有做过什么事情尝试着克服你的“问题标签”？我敢打赌你没这么做过。你看，这就是人类。除非我们马上做点什么，不然我们就会泄气，接着我们就会放弃。但是没有人能够不努力就获得成功。没有人能够通过练习就成为一个健谈的人、穿着得体的人，或者在面试中面对压力能够发挥自如的人。如果我们给自己贴的标签阻止了我们去尝试，那这个标签自然会成为现实。

这是你现在需要做的事情：

1.写下你给自己贴的任何标签：不善言辞、笨手笨脚、不懂的浪漫，等等。

2.下一步，写下你为了克服这些情况做出的努力。我打赌你写不出来什么。现在问问你自己：“难道我能指望自己不经训练、缺少经验就擅长这些事情吗？”

3.在你列举的项目中选择一项，选择一些课程获得一些练习，目标是要在一年之内划掉那个标签，并且骄傲的宣布：“擅长于……”

·因为我没有做到我应该做的事，所以我感到十分内疚

啊，天啊！“应该”这个词，实在导致了太多的内疚、不安和自责了。这个词被创造出来实在是太遗憾了！

让我们思考一下，谁说过什么是你应该的，什么是不应该的？政府？其他人？还是你脑子里那个不知道从哪里来的小声音？

与其总是说“应该”还不如让我们说说“打算”，你打算做什么和你不打算做什么。让我们忘记别人是怎么说的吧。你不是他们，你是完全不同的。事实上，你是唯一的，你必须走自己的道路。

关于你脑子里不知道从什么地方出现的小声音，你必须清楚什么是你自己真正的声音，换句话说，什么其实是别人植入到你的潜意识里的某些想法，一种洗脑。

比如说你被邀请参加一个派对。你觉得你应该去，但这仅仅是出于礼貌。你不想失信于人。而且，不管怎么说，你都想改善你的社交生活。可是，你不喜欢跳舞，不能喝太多的酒，也不喜欢其他被邀请的人。那么你该怎么做？也许你会去，或者你会得出一个结论，如果在那种环境下遇到一个吸引你的人，你的社交活动会得到改善。看看下面的实践练习，看看它们是否帮你下了决心。

顿悟

打消这条消极想法的要点是：

不要在“应该”这个词上为难自己——要懂得原谅自己。

你要明白，每当你在“应该”做的事情上批评自己，你都要经历两次痛苦：一次是从你没做事情上，第二次则来自你的内疚感。

实践练习

下一次你痛责自己什么事情你应该做，或者应该已经做完的时候，停下来问一下自己下面的问

题：

谁说了我应该做这件事？

我应该做的这件事是切实可行的吗？

我真正想要的是什么？

另一件事就是每当“应该陈述”出现在你脑海里的時候，你就在在记事本上打一个勾或者用一个从体育商店买到的腕式计数器记录下来。在开始的几天里，你可能会发现这种“应该”的事情数量在上升，因为你开始注意到它们。但是等到你意识到自己的错误想法之后，你会发现它们在稳步减少。

最后，努力用更温和的表达来代替“应该”，例如“如果这样做可能会更好”。

·这显然（又一次）是我的错

为你的错误承担责任是很高尚的。但是，在另一方面，在完全和你无关的事情上自责是有害的。这就是心理疗法医生所说的“个人化”。

看看你是否有过这种自责：如果我能够多花一些时间准备一下，这种事就根本不会发生。或者这个：如果我能够花更多的时间来熨烫一下格里的衬衫，我相信他会在面试的时候表现得更好。现在我有两点要告诉你：第一，你不必为每一件出问题的事情负责；第二，其他人必须为他们自己负责。比

如，格里完全能够自己熨烫自己的衣服。

烫衣服也许不是你所面临的情况的关键。但是你要清楚，如果你有这样的观念模式，这可能是你的父母之前总是把事情归咎于你造成的。也许这种思维定势很难打破，它很可能渗透到成年时候的人际交往之中，最终摧毁你的每一点自信。

实践练习

下一次，如果有什么问题你认为是你的责任或者别人说是你的责任，你就分析一下情况并问问自己这些问题：

1.这真的是我的责任吗？

2.或者是不是该有其他人为此负责？

3.我是否得到过恰当的培训来处理这种情况，所以才让我来承担这个责任？

4.其他人是否就能做得更好？

不要忽略这样一个事实，每个人每天都会犯错，这就是人生。我们不可能把每件事都做得很完美。如果你不相信这一点，就列出所有你认为你最喜欢的政治家做错的事情。你将会需要用很多的纸来记录它们。

适当地承担责任，每个人都会赞赏你的这一品质。但是永远都不要让自己成为替罪羊，也不要让

其他人把你变成替罪羊。

·他们是出于友好才那么说的

如果别人赞美你，你会觉得这样不恰当吗？也许你会想“他想从我这里得到什么吗？”或者“她这么说不过是为了出于礼貌罢了。”如果这听起来和你想的一样，那你显然正在因为一种叫做“否定正面思考”的心态而备受折磨。

这是你永远都不满意自己成绩的另一种表现。你设定了一个目标，当你达成之后你却告诉自己这个目标太简单了，于是你改变目标想把事情变得更困难一些。

设定目标没有任何错误，而且你在努力的过程中设定更难的挑战也没有问题。这种特殊心态的问题在于，你没有用每一次获得的成绩创造自尊并且让你的自信增强，相反却把它当成不满的来源。这其实是很荒谬的。

实践练习

1.想想什么事情是你喜欢的，你从中获得的快乐来自这件事情本身，而不是成功实现了某个特定目标。这些事情可能是听音乐，或者是在屋子里跳舞，或者是看美丽的风景，要不干脆就是躺在温暖舒适的床上。事实上，当你开始想这些事情的时候

候，你就会想到很多东西。目标是没有任何意义的，毕竟，你总不能说同是躺在浴缸里，你的感觉就要比别人都好，或者比你上一次的感觉好。

2.现在，你要坚持享受事情本身蕴含的东西，并且把这种享受感延续到你总是拿别人和自己比较的领域。要在婚礼上致辞？那就沉浸在新婚夫妇的幸福感和朋友的陪伴中吧。参加一个比赛？那就享受这个参与的过程。去游泳？那就享受水流过身体的感觉。

3.学着去接受赞美，而不是总是试图分析它们。不要在心中权衡这种赞美是否是你应得的。接受这种赞美的表面价值并且因为受到赞美而感到高兴。

使用NLP

神经语言程序学简称NLP，自二十世纪七十年代理查德·班德勒（Richard Bandler）和 约翰·格林德（John Grinder）展开合作之后，它开始被研究出来。NLP和认知疗法有一定的共同点。这里有三个NLP的“假设”可以用来对抗消极思想。

·如果一个人能够做这些事，那其他人也能学着做它

这并不是说百分之百就会这样，但是它囊括了一个在大多数情况下都能适用的真理。也许这样说会更好一些：“如果大多数人能做这个，那我也一定能做。”并且你确实将能够做到。

·如果你现在做的不起作用，那就换一种方式试试

我们常常持续做某一件事，因为我们相信它会起作用，而当它并没有起作用的时候，我们就会意志消沉。这个假设切中了事情的核心问题。就像俗话说的那样，如果你一直做你一直在做的事情，你将得到你一直以来已经得到的东西。与其让自己感觉情绪低落和信心丧失，不如简单地改变一下战

术。

·失败是没有的事，那只是反馈信息罢了

这个假设对提高自信来说非常合适。想象一下婴儿学走路。不管他们摔倒多少次，他们都会努力地站起来继续学习走路，直到最后成功。只有成年人才会产生一种叫做“失败”的恐惧。但是在你真正放弃之前，你并没有失败。不妨像婴儿一样，把每一次跌倒都看成怎么做能成功，怎么做不能成功的课程。

NLP有很多内容都可以教会你如何变得更自信，我将在这本书里不时提到它。

应付糟糕的日子

我们都有过糟糕的日子。我们明明做得好好的，突然……砰的一声！一些糟糕的事情发生了，就像鸡尾酒会上发生在一名心理学家身上的事情一样。

在酒会上，一名心理学家正和一些朋友聊天，突然一个男人走近了他，向着他的脸部狠狠地来了一拳，把他打倒在地，接着狠狠地踢他。最后，这个施暴者离开了，心理学家蹒跚着站了起来，拍掉了身上的灰，正了正领带，整理了一下头发。然后看着其他客人耸了耸肩膀，说道：“他的心理上有问题。”

这就像用一个小笑话提出了一个你很熟悉的说法。我将在这本书里多次运用到这种方法。事实上，这是一个很重要的概念，那位心理学家确实是一名大师。在别的人生里，他们有自己的看待事物的方式，有对一些事情的误解，也有心灵上受到的创伤。有些人可能会很遗憾地把他们的问题带到你的生活里来。但是这并不意味着你做错了什么。就像那名心理学家不允许那位袭击者伤害了他的自信

心一样，当有可能发生在我们每一个人身上的事情发生在你身上的时候，努力记住那名心理学家的表现和NLP的那三句话。

顿悟

我有另外一个小窍门能保证糟糕的一天不会对你造成阻碍。

在明显的位置上放一份日历，一天一页的那种。在每个工作日结束之后撕掉当天的一页，团成一团丢进垃圾桶里，然后默念这些话：

我今天很努力。有些事情我做得很好。有些事情我做得不是很好。但是今天一天已经结束了。我现在需要放松和享受一下。当明天我起床的时候，又是全新的一天。

本章小结

10件事要记住

- 1.你可以“不需要任何特殊理由”就能够获得自信。
- 2.你有资格拥有自我价值，因为你生来就具有价值。
- 3.你能逐渐改变一个“自我怀疑的大脑”的物质组成，将它变成一个“自信的大脑”。
- 4.处理好潜意识和主观意识是很重要的。

5.认知疗法是一种消除消极思想的方法。

6.亚伦·贝克博士是认知疗法之父。

7.如果你缺少自信，那是因为你的目标不切实际。

8.本章列举的十种不同的消极思想，你必须学会消除它们。

9.把你的优点罗列出来是一种增加自我价值的简单方法。

10.要学会把糟糕的日子扔到一边并且忘掉它们。

现在你有多自信？

你现在有没有认识到其他人并不比你“更出色”？

你现在有没有接受取得第二名或者第三名，甚至第十五名的成绩并不意味着你就是一个“失败者”这个观点？

你现在是否明白了没有什么东西是完美的？

你现在是否能够停止想象其他人会注意到你偶尔犯下的错误？

你现在是不是不再预感其他人会不喜欢你？

你现在是不是不再觉得自己是一个失败者？

你现在是不是不再给自己打上一个负面的标

签？

你现在是不是不再对你“应该”做的事心存愧疚？

你现在是不是在其他人该为此负责的时候停止自责？

你是不是不再拒绝赞美？

分数：

如果你在大多数问题上回答“是”，很显然你已经变得非常自信、快乐并且重新振作起来了。如果是这样，你便可以直接进入下一章。

如果你在五到七个问题上回答“是”，你也可以进入下一章，但是要经常回来温习一下这一章，考虑一下如何才能提高分数。

如果你只有在四个或者更少的问题上回答“是”，很显然你對自己还是太过苛责。那就继续这一章的实践练习直到你的分数提升到5分甚至更高。

第二章 更多的秘密武器

在这一章里你将会学到：

- 如何驾驭暗示的力量。
- 试验是怎样消除恐惧感的。
- 如何在想象和自我催眠上获得成功。

没有你的同意，没有人能让你感到自卑。

——埃莉诺·罗斯福 (Eleanor Roosevelt)

(1884-1962)

现在，你已经知道如何消除消极思想了。下面我们可以从另一个角度来看这一点，学会努力增多自己的积极思想。

暗示

潜意识与意识之间其实一直存在某种联系，奥地利内科医生西格蒙德·弗洛伊德（Sigmund Freud, 1856-1939）曾经提出过这一观点。但是，其实在他之前就有人提出过相似的观点，那就是著名的法国精神病专家和哲学家皮埃尔·珍妮特（Pierre Janet, 1859-1947）。弗洛伊德的重要贡献则在于创立了一套体系，使得这一理论得以发展变化。

我们现在都已经明白，通过简单地使用一些暗示，我们能够将我们的潜意识重新编程。这是一个简单，但是非常强大的技术，任何人都可以掌握它。你需要做的就是想出一个自己需要的“暗示”，并且不断地对自己重复。但是，你要首先确定这个暗示是积极的。

这是一个很普遍的经历。在讨论班里，我和一些对我来说很重要的人在一起，第一天早晨，我把他们中的两个人搞混了，我叫错了他们的名字（事实上，他们长得很像）。第二天早晨，我看到文森特向我走来，我对我自己说：“这是文森特，不要

把他叫成休伯特。不要叫他休伯特，不要叫他休伯特。”但是当我开口叫他的时候，我听到自己说“你好！休伯特”。他听到后很不高兴。

为什么会发生这种情况呢？答案很简单。我把注意力集中在错误的事情，集中在消极方面上了。我集中注意力来避免错误，而不是集中注意力来获得成功。两者之间存在一个很重要的区别。我不应该对自己说“不要叫他休伯特”，我应该简单地想象自己在说“你好文森特”。

你看到区别了吗？两种方法看上去有些相似，也有着共同的目的。但是，其中一个注定失败，因为你的思维过于集中于一些消极的可能性，而另外一个则瞄准了成功。

因为它的目标是成功，所以，它将获得成功。

实践练习

1选择一个你能完全放松的时间，我建议可以选择在你晚上上床的时候，就在入睡之前，那时候是意识和潜意识之间的‘通道’最可能畅通的时候。

2在你的心中不断地对自己反复重复暗示。例如，假设你觉得别人对你不够热情，你会在社交场合觉得焦虑并且信心不足。你可以对自己说类似这样的话，“我是一个善良友爱的人，并且乐于付

出。我对人很友好，乐于帮助他人。当我表现出我的这些优点的时候，人们会发现我很吸引人并且喜欢和我作伴。”记住一定不要构架一个消极的暗示。例如永远也不要说诸如此类的话，“人们没有理由喜欢我”。那就相当于对你的潜意识灌输了消极的期望，你将会得到和你想要的完全相反的效果。请一直保持积极的态度。

3 每天晚上的暗示内容可以稍作改动，这没有关系，因为你不可能记得很完整。事实上，长的暗示要比短的暗示效果更好。它们可能会更好地渗透到潜意识里去。所以不必担心词句的完美。重要的是情绪——积极地情绪——并且一直保持下去。

顿悟

为自己选择或者自己创造出一条增加自信的格言。每天睡觉前，或每当你开始怀疑以自己的能力是否能够获得成功的时候重复它。

这里有一些格言可以供你借鉴：

·被大家踩烂的老路是给失败者准备的。

·勇气是我的朋友。

·天才无勇即懦夫，神力皆因有为来。——歌德

·我的生活中每天都有一些东西在变得更好，如果一开始不成功，那么努力，努力，再努力。

- 我能行。
- 想象力比知识更为重要。——爱因斯坦
- 永不放弃。——温斯顿·丘吉尔
- 领导就是服务。——桑赫斯皇家军事学院
- 唯一失败的人是那些什么也不尝试的人。
- 平时多流汗，战时少流血。
- 不惜一切代价。
- 谁怕赢。——英国空军特种兵
- 你和你想的一样出色。
- 你要融入进去才能获得胜利。

还有一些拉丁语中的格言：

- 行动不是空话。
- 对于那些有翅膀的人来说，没有什么沉重的。

- 让我们挑战吧。
- 幸运偏爱勇气。
- 冒险就是敢做。——托特纳姆热刺足球俱乐部的座右铭

·我要找到一种方法或者我要创造一种方法。

——汉尼拔

- 抓住现在。
- 天佑勇士。——美国海军陆战队第三团

·梦中有真理。

·总是更高。

最后，一些有趣的：

·每一次行动都会得到分量相等、立场相反的批评。

·勤奋的回报在将来，懒惰的回报在现在。

·没有人在注意，直到你犯了一个错误。

·重复我的话：我们都是个体。

·越早落后，你将花更多的时间追赶。

试验

在任何情况下，你都能利用彩排或者‘试验’来克服紧张的情绪。缺乏自信，其实归根结底源自一种对未知的恐惧感。如果你从来都没有做过这样的事情，你一定会觉得害怕。你完全不知道该如何应付或者怎么做才会获得成功。这就会令你感到不安。

试验这个主意很简单也很有效。比如，让我们假设你在求职。你非常喜欢某一个职位，因此你也会觉得非常紧张。你该怎么让你自己做好准备呢？答案实际上很简单。申请其他相似的工作，利用他们的面试作为试验。你会获得以下优势：

- 你能够在真实的环境里练习你的面试技巧。

- 你可能会获得一个其他的工作机会，这会让你在面试真正喜欢的工作时，感到更加自信和放松。

你可以在所有情况下使用这种‘试验’技术。如果你不能安排一个真实的测试，那么至少请你的朋友来帮助你练习一下。举个例子，如果你想进行工作面试，你可以找人扮演未来的雇主向你提问。

同样，如果你知道面试中会有某种心理评估测试，那就找一些之前的测试试卷来练习一下。

以下是一些适合预先试验的情况：

- 工作面试
- 接受电视、电台或报刊的采访
- 法院出庭
- 发表演讲
- 做报告
- 打一个很重要的电话
- 推销
- 谈判
- 讲笑话
- 举办一个重要的宴会
- 和新男朋友或女朋友约会
- 应付一个很难相处的人
- 任何一种体能挑战

实践练习

下列练习是通过试验来帮助你通过面试，但是你可以改变内容，用在任何其他事情上。

1获得一个朋友的帮助，进行角色扮演。

2要求你的朋友来扮演未来的雇主（或者任何可能面对的人）。

3给你的朋友一些时间来准备问题。

4让你的朋友向你发问，你尽你的努力去回答。

5当结束之后，和朋友一起分析你的回答，看看这些回答能否改进。（如果你能录下你的声音，效果会更好）

顿悟

当然，你不可能总是知道面试官会向你抛出什么样的问题。一般来说，你也不可能知道自己在人生中将要面对什么。所以，你应该怎么为自己准备试验呢？

答案是，尽可能以不同的方式定期地挑战你自己。比如说，爬山和给满屋子的人进行讲演之间没有直接的联系。但是他们之间却有间接的联系。当你迈上讲台的时候，你可以对自己说：“我之前做过比这个更难的事情。”

想象

一些人觉得想象是很简单的事情，然而另外一些人则发现它非常的困难。想象其实完全是你的思维如何工作的问题。但是有一点是可以肯定的：进行的练习越多，你达到的效果就越好。

比如我们假设你被要求介绍你们公司的产品。从表面上判断，这是一个很简单的任务。但是，你却在心里却把它变成了一件非常不一样的事情。你把它夸张成一个测试关于你的样子、你的着装，和作为表演者的你展示技能和娱乐大众能力。事实上，没有人会那样评判你。实际上，他们根本就不会评判你。他们仅仅是想了解你公司的产品和他们需要了解的信息，如果你能清楚传达出这些信息，他们就已经非常满意了，你的工作也就完成了。

你需要做的是利用想象的力量来‘看到’你将如何向观众提供重要的信息，以及他们是如何领会的。

毫无疑问，你可以运用想象，但是你可能会把它用在消极的方面。也许你会想象人们厌恶你，不喜欢你，嘲笑你。这时候，你需要把它转一个方

向，把想象利用在积极的方面，就像顶级的体育明星一样。他们想象自己完成了完美的动作，想象自己获胜。你也可以像他们一样。在下面的练习里我将继续以讲演为例，但是你可以把它替换成任何其他让你感觉具有挑战性的情况。

实践练习

1坐下或者躺下，并且保持放松。如果你喜欢，可以放一些音乐，但是要确保你找的音乐是鼓舞人的，或让人精力旺盛的。

2现在闭上你的眼睛，让嘴角挑起变成微笑，缓慢并且有韵律地呼吸。想象你非常放松，这将帮助你在练习的时候感到放松。

3看见你自己非常放松。听见你自己用一种平静舒适的声音在说话。想象你自己在不时地和周围的人进行目光交流。（一些人能够在他们的想象里幻想出非常清晰地场面，其他人则只能控制模糊不清的片段。如果你的想象不是很详细也没有关系，重要的是在关键的元素上集中精力。）

4现在让我们看一下那些人。看着你的观众将注意力集中到你要说的话上。看着他们欣赏的表情，经常地看看他们，看他们和坐在身旁的人交换眼色并点头同意你的观点。

5最后，听到掌声。

当然，想象力并不是一种你只能在一个安静的房间里才能做的事情。你可以在火车上或者巴士上展开想象，在任何自由的时刻展开想象，甚至可以在你走路或者跑步的时候展开想象。关键是要在你很担心的事情就要发生之前重复一次想象。

顿悟

一些人发现想象让他们觉得事情更糟。所以，他们宁愿根本就不去想这些情况。他们的错误在于他们允许他们的想象去考虑消极的想法。不要犯和他们相同的错误。绝不要允许任何消极的想法进入你的想象，如果你这样做了，你将会让你的情况变得更糟，而不是更好。把消极想法关在思想的大门之外。在你的思想里，它们不存在。

观察你自己

如果你有一台录像机，或者你能借到一台录像机，你会对自己在他人面前的形象获得一个全面的印象。这样做的好处还在于你可以练习如何使用不同的声调、不同的方式来展现自己。不要让其他人拍摄你，那样只会让你觉得拘谨和减少表现欲望。正确的方法是，把你的摄像机架设在一个三脚架上，用摄像机自带的接头把图像传到电视上。这

样，你就能看你自己在镜头前的样子。

试着和摄像机进行交谈，并想象你正在和一个在摄像机另一头的人说话。在这样做的时候，你能够看到你在和人说话的时候给别人的感觉，你还将了解到你对于第三方来说是什么样子的。

你会感到惊奇。你比你想象的要表现得好的多。更重要的是，你将更快地了解什么样的表情、手势和姿势能够产生更好的效果，什么样的不能产生好的效果。

坚持反复录像并不断调整，直到你表现得足够好，一旦你让自己满意了，就要求一个你能信任的人来看你的表现并提出改进意见。但是这里有一个警告，不要矫揉造作，因为那样会让你花费很大力气来保持这种状态。换句话说，尽量形成一种能够反映你真实面貌的风格。

如果你找不到一台摄像机的话，那么，请至少用某种录音机。

但是不要做不公平的比较。

每天我们都能看到那些专业人士是如何工作的，一旦你抓住摄像机，你将会不可避免地把自己和菲奥纳·布鲁斯（英国BBC财经栏目新闻主播）、布鲁斯·福赛思（英国名人舞蹈竞赛节目主持人）、

强尼·鲍尔（电影演员）或佐伊·鲍尔（流行音乐节目主持人）相比较。但是，请不要忘记他们都受到过专业的培训，有过多年的实践。你不能把自己和那些人相比较。事实上，当你考虑这种不公平的比较的时候，你会发现很少有人能拥有和他们一样的能力。把他们的例子作为自己的奋斗目标是很好，但是不要因此认为你自己是失败者，因为你和他们站在不同的起点上。短时间内达到他们的程度是不可能的。做你自己，它不需要努力。集中精力完成自己的工作。

同样值得反思的是，他们中间的任何一个人都不是通过偶然才培养出他们的能力的。他们都做过你正在做的练习，那就是在获准播出之前进行私下的彩排。

想象升级

现在你可以把想象运用在积极的方面而不是消极的方面了，让我们把想象提升到一个新的高度。我们很容易做到这一点，感谢约翰·格林德和理查德·班德勒发展出的神经语言程序学，我们在第一章里曾简短地介绍过。他们的一项革新是对他们称之为“次感元”（submodalities）的控制，这是一个非常复杂难懂的词，简单的解释就是内部的影

像、声音和感觉所持有的特性，也就是说，一个场景被看到的角度和距离、亮度和色彩、被听到的声音的音调等等。

通过改变次感元，你可以改变场景对情绪的影响。例如，当我们担心某些事时，我们趋向于把它们想象得更大。如果你对狗有些担心，那么当你想到它们的时候，可能会有一张狗脸完全填满你的“屏幕”，它巨大的、外露的尖牙仿佛有一个破冰锥的大小。当你为某次约会感到紧张时，你可能会看到那个人清晰明艳的影子，相比之下，你看到的自己则是模糊和单调的。当你对于一个面试心怀忧虑的时候，你可能会听到威严而高傲的提问，而你自己的声音听上去则羞怯而笨拙。

神经语言程序学背后的概念就是你可以把所有位置颠倒过来。就是说，你可以有意识地创造次感元来让你以自己喜欢的方式去感受，而不是让自己感觉次感元所创造的感觉。换句话说，你可以减小狗在屏幕上被看到的尺寸，代替满屏幕的狗脸。你可以让你和可能的约会对象的颜色更相似，而不是让他比你的颜色更鲜艳。你可以让面试官的声音听起来更滑稽，代替它们听起来很吓人的感觉。

大多数人可能从未考虑过他们内部影像中的次

元感，如果你也是其中之一，那么，请做这个小练习。

实践练习

在某处舒服的地方放松下来，同时在手边准备一本记事本和一支笔。

想出一个你真正喜欢的人的影像。然后在你的记事本里写下次元感。例如，那个影像是彩色的还是黑白的？是清晰明显的还是暗淡无光的？是大的还是小的？是在中心位置还是靠近边缘？在想象的同时，脑海里是否会响起音乐？

接下来想某个你非常不喜欢的人，同样写下次元感。

这里还有一些可能性也许能帮到你：

·视觉特性（可视次元感）

彩色的或者黑白的

大的或者小的

近的或者远的

明亮的或者晦暗的

运动的或者静止的

比较清晰的或者比较模糊的

·听觉特性（听觉次元感）

响亮的或者温和的

高音的或者低音的
清晰的或者模糊的
近的或者远的
愉快的或者不愉快的
·感觉特性(感觉次元感)

重的或者轻的

热的或者冷的

连续或者间断的

强的或者弱的

运动的或者静止的

强烈的或者微弱的

锋利的或者迟钝的

心率加速或者减速

呼吸频率会加快或者减慢

一旦你摸清了次感元的标识，下一步就要开始蓄意地控制它们了。

实践练习

构建一个你最喜爱的幻想，但是这一次，开始尝试用不同的方式控制它，而不仅仅是看。

以下是一些构想：

·通过你的眼睛看到景象

·现在“转换摄像机”，用另一个人的角度再去

看那个景象

·向后拉镜头，直到每一个人都在景象里同时出现

·做一个荧幕分割，然后一起显示不同的图像

·放一段慢镜头

·演示一系列静止画面

·改变“摄像机的角度”

·放一些音乐

·放一些完全不同的音乐

·使用软焦点

·引进一个画外音

·放大一个特写镜头

·推进定格画面

·向后拉镜头，你能看到很远

·关掉灯

·从彩色画面转换到黑白画面

·就像在“无声电影的时代”为电影配上一位钢

琴师

·让图像充斥整个“屏幕”

·缩小图像到半屏，然后四分之一屏，然后八分

之一屏

练习得越多你获得的效果就越好。不要担心你

看到的图像不是很清晰或者图像维持的时间不长。大多数人都是这样的。

每一次你操作图像，你都要问你自己这对你产生了什么影响。它对我的感情产生了什么影响？

例如，你可能会感觉：

- 更兴奋或者更不兴奋
- 更多或者更少地参与其中
- 更积极或者更不积极
- 更幸福或者更不幸福
- 更恐惧或者更不恐惧
- 更自信或者更不自信

顿悟

每天挤出一定时间坚持次元感的实验。看看你是否能够提高你的想象能力。如果你定期乘火车或者其他什么交通工具通勤，这是一种创造性地度过旅程的好方式。

自信的循环

自信的循环是神经语言程序学的一种想象技术，是为了把自信从你熟悉的情况转到你觉得信心不足的情况。一些人登山或者独自一人就可以环球航行，自信的循环让他们相信他们有信心解决任何事情。他们推理，如果他们能完成世界上最难的挑

战，那么没有什么东西能看上去更困难了。虽然人生却不完全像他们想的那样。

这项技术略微有些特殊，它先让你从之前的一些事情，包括很简单的事情上获得的自信，然后转移到你觉得困难得多的事情上。

·步骤1.一件对你来说很重要的事情就要发生了，处理它你需要有大量的自信。仔细地搜索你的记忆，寻找一个发生在过去的、成功的，让你拥有自信的情况。它不必是特别困难的一件事。你需要再次经历那个自信的时刻，尽可能多地观察和聆听那件事的细节。特别要注意你是怎样做到并如何流露出自信的。

·步骤2.想象在地板上有一个圈，把你感觉到的自信倒进这个圈里。那个圈立刻就会呈现出一种颜色，那个颜色对你来说就是自信的颜色。它同样也能制造出响声。可能是嗡嗡声，甚至是一段音乐，再说一次，无论是什么，它对你来说都表达了自信。

·步骤3.是否还有其他特性是你需要的？耐心？判断力？如果你需要它们，那么重复上一个步骤，把那些你需要的特性倒进你的圈里。

·步骤4.把你的思维转到将来某个时刻，你需要

感受到那些特性的时刻。为那个时刻选择一个提示信号，例如，如果你将要进行一次演讲，那个提示信号可以是某个人在介绍你的时候。或者，如果你将有一个面试，那个提示信号可以是一位秘书叫你名字的时候。（但是不要把它设定得太具体，否则你可能永远也得不到你需要的信号）

·步骤5.在脑中记住这个提示信号，迈进那个圈里并且想象所有的那些特性都从地板上升起来，遍布你周围的空间并且包裹着你的身体。当你走来走去的时候，自信的茧将会随着你移动。

·步骤6.想象一下当那个提示信息出现之后，你表现出来的自信和其他所有你需要的特性。

·步骤7.当真正的提示信息到来的时候，想象一下地板上的圈，然后迈进去做你应该做的。

顿悟

神经语言程序学假定人们已经拥有所有他们需要的资源。你应该努力地在你身上寻找必需的特性。不过，如果你做不到，那么就想象一下拥有这些必需特性的另外一个人，或者是一个电影里的角色。

自我催眠

具体地想象某些东西，就像自信的循环既催生了一种轻微的昏睡状态，又创造了一种“程序”。所以想象中的特有行为会自动地将一种新“程序”输入你的潜意识，如果那种“程序”是有效果的，并且你的潜意识需要它，它就会出现在那里。但是有一种特别的方式可以加重昏睡的程度并提高程序的力量，那就是自我催眠。

因为自我催眠可以非常强大，所以在你试图改变你自己的行为之前，进行所谓的“生态学检查”是很重要的。简单地说，就是在开始前调查所有结果。关键的问题是：

·如果我成功地进行了改变，之后将会发生什么？

·如果我成功地进行了改变，之后将不会发生什么？

·如果我不能成功地进行改变，将会发生什么？

·如果我不能成功地进行改变，将不会发生什么？

顿悟

不要期待自己被催眠后会像钢板一样漂浮在地面之上。那一类的事情只不过是舞台魔术。但是一旦你学会运用这个技术让自己陷入昏睡状态，你将给自己的思维带来巨大的变化。我已经成功地将自我催眠应用到所有事情上了。

实践练习

·步骤1. 找一个舒适的，你不会被打搅的地方。躺在床上恐怕不行，因为你可能会睡着。但是你可以坐在床上，靠在枕头上，或者给自己找一张舒服的椅子。

·步骤2. 首先定下你希望进行自我催眠的时长。在一开始，我建议是十分钟。这些时间能够让你有足够的时间来成功获得深度催眠而又不会因为过于“浪费”时间而感到焦虑，也不会耽误你做其他事情。当你习惯了自我催眠之后，你可以自主地改变时间。例如，如果你是为了想在费心费力的一天之后放松一下，你可能会喜欢花上半小时或者更长的时间享受那种状态。完全不同的是，在一个麻烦的会议之前你可能只有五分钟。所以，当你觉得舒服以后，你可以这样说：“我现在将要对自己催眠十分钟。”你可以附加上确切的时间，通过添加“那就是说我将在19:30（或者其他类似的时间）

从自我催眠中醒来。”

·步骤3.这是关键的一步，因为它设定了你催眠的目的。虽然本书里我们的目的是为了提升自信，但是你可以将这项技术使用在各种各样的事情上。在最开始的实验里，我建议你从一个次要的问题开始，将你最大的问题留到你变得精通这项技能的时候。能不能找到确切的词汇并不重要，和这些词汇相近的就可以。“我现在进入自我催眠的状态，这样我就可以把这项关于.....的任务交给我的潜意识。”或者“我进入昏睡的目的是允许我的潜意识通过调整来帮助我.....”无论你说什么，保证它包括这样的信息，就是你邀请你的潜意识去处理问题。

·步骤4.设定醒来时你想要的感觉。它可能很简单，仅仅是想要一个“正常的清醒状态”。它也可能是你希望能立刻应用潜意识所制造出的改变。在那种情况中你可以说：“.....并且当我清醒的时候，我将感觉充满了自信并且做好准备进行下一步。”或者你可能仅仅想要继续感觉放松或甚至入睡。

·步骤5.这是自我催眠的实际过程。基本上你将轮流使用你的三个有代表性的系统（视觉、听觉、

触觉)来达到昏睡状态。在过程的第一部分,你将记录你在房间里能实际看到的、听到的和摸到的东西。在第二部分,你将记录你在想象的场景里看到的、听到的和摸到的东西。

顿悟

你所感觉的东西应该能够给你的身体和所处的环境带来物理上的触感。换句话说,“我能感觉微风吹到我的脸上”将会比“我觉得愉快”更实际。

V

A

K

VV

AA

KK

VVV

AAA

KKK

下面的图表代表了整个过程。在图表里,V代表视觉系统,A代表听觉系统,K代表触觉系统

VVV

AAA

KKK

VV

AA

KK

V

A

K

外部的 内部的

图表 2.1 自我催眠的图形表示.

在这个过程中，一些人习惯在心里自言自语，但是我建议你把所有的话都大声说出来。因为这个原因，你需要一个私人的环境。你可能会认为是你“唤醒”了你自己，事实上，如果你能用正确的方式“说”出来，你的声音将增强这种效果。（不管怎样，如果大声说对你不起作用，那么在心里自言自语当然也可以。）

步骤5.1.以让你舒适的姿势看到房间里在你前面的某件小东西，并且大声说出你看到了什么。选择你不用转头就能看见的东西。例如，“我在看门把手，”然后，不仓促地把注意力集中到另一件小物件上。例如，“我在看桌上的一杯水。”然后移到第三件物品。例如，“我在看电灯开关。”当你有三件视觉参照物时，继续到步骤5.2

步骤5.2.将注意力转到听觉，同样的，一个接着一个地记录，直到你有三件听觉参照物，每一次都大声的说出你听到了什么。然后继续步骤5.3

步骤5.3.记录你身体感觉到的东西。例如，你可以说“我能感觉座位贴着我的臀部。”当你有三件时，继续进行下一步。

步骤5.4.现在重复步骤5.1 到5.3，但是每个步骤都只选两件参照物，也就是说，两幅图像、两个声音和两种感觉。它们必须不同于你之前的参照物。说的時候稍微缓慢一些。

步骤5.5.再一次重复步骤5.1到5.3，但是每个步骤只选一件参照物，就是说，一副图像、一个声音和一种感觉。同样，他们必须和你之前选的参照物不同。说的時候更缓慢一些。

步骤5.6.闭上你的眼睛，如果它们还没有闭上，想象一个你希望你能更自信的特定场景。不妨说，当某人想和你约会的时候你希望更自信。在那个情况下，你将看到你自己自信地在和别人交谈，并且另一个人微笑着，愉快地表示赞同。

步骤5.7.使用这个想象中的场景，重新过一遍你在某个真实场景中已经经历过的过程，但是这一次要从每种感官那一件参照物开始，那就是，一个图

像、一个声音和一种感觉。例如，你可以说：“我看到我的目光在闪烁，我听到我自己自信地建议说我们可以在饭店见面，我感觉约会的对象正在触碰我的手。”当你完成了这个过程，增加到两件参照物，然后三件。（一般来说，三种就足够了，但是如果你规定了一个长的催眠时间，你可能需要继续你的幻想场景，并说出第四个图像、声音和感觉，或者是第五个，甚至更多。）记住，每一件参照物必须不同。你将发现你正在自动地放慢语速，如果不是这样，那么注意慢慢减缓你的语速。

步骤6.到达指定的时间时，你将会自动地从昏睡中开始清醒过来。但是宣布一下仍然是有帮助的，“我将数到三，当我数到三时，我将.....（你在步骤5.4所说的任何东西）”不要担心你“陷入”到昏睡里，那不会发生。你可能会暂时感觉有一点眩晕。如果是这样，那就不要开车或者做任何需要你非常清醒的事。

本章小结

10件事要记住

1.简单地一遍又一遍地重复一个暗示能够对你的行为产生重要的影响，但是要确保你的暗示是积极的，不是消极的。

2.默念格言就是暗示的一种——它通过不断重复积极的信息产生作用。

3.缺少自信往往源自一种对未知的恐惧，所以你可以用试验将未知转化到已知。

4.培养想象这种技能是很有用的。

5.如果你想象自己成功，那么你将增加你成功的可能性。

6.决不允许任何消极的东西进入你的想象，否则将弊大于利。

7.你可以通过在摄像机前表演情节并且回放的方式学会很多东西，你将对你的进步感到惊讶。

8.改变想象的次感元能够改变你的感受方式。

9.自信的循环让你能“借用”自信，所以你可以把它应用在让你觉得紧张的情境中。

10.自我催眠是极其强大的技术，它能重新编程你的思维。

现在你有多自信？

你释放出积极暗示的能量了吗？

你选择了一条积极格言了吗？

你使用至少一项试验了吗？

你在摄像机前面练习了吗？

你能够改变次感元了吗？

你通过改变次感元能改变你的情绪反应了吗？

你成功地应用自信循环了吗？

你能够把自己催眠了吗？

你能用你的催眠状态来重新为你的潜意识编程了吗？

分数：

如果你在八个或更多的问题上回答了“是”，继续到下一章。

如果你在五个到七个问题上回答“是”，如果你希望，你也可以继续到下一章，但是要确保你经常返回这一章练习各种各样的技术。

如果你在四个或更少的问题上回答“是”，那么在开始新的话题之前你需要继续这一章的实践练习。

第三章 怎样让人们喜欢你，并且爱上你

在这一章你将会学到：

- 你拥有受到每个人重视的特殊品质。
- 怎样向别人展示你的热情。
- 如果别人不积极回应你，你该怎么做。

想拥有一个朋友的方法是自己先成为别人的朋友。

——拉尔夫·沃尔多·爱默生 (Ralph Waldo Emerson, 1803-1882) 美国诗人

某些人缺乏自信是因为他们错误地认为，自己没有什么可以给予他人的。他们贬低自己，因为自己不富裕，或者没有受过高等教育，又或者没有擅长的事情，认为自己没有吸引力。这是不是听上去有点像你？那我向你保证，如果你愿意展现，你确实有一些特别的东西能给予其他人。和其他东西比起来，别人更加看重的是这些特别的品质。你不必一定要有钱，你不必一定要身居高位，不必一定要貌美如花，不必一定要受过良好的教育或者拥有高智商。所有你必须要有，就是愿意把自己内心的热情展示出来。

稍稍想一下，是什么让你去接近其他人的？毋庸置疑，你需要感觉到你们有某些共同点。但是是什么共同点呢？是他们的金钱，他们的房子，他们的车，他们在会计学和电机工程上的专业知识，还是他们的大学学位？未必会是这些。那是不是他们向你展示出的热情呢？嗯，你其实也和其他人一样拥有同样多的热情。

热情

精力充沛是永恒的快乐。

——威廉·布莱克(William Blake)，英国诗人

每一个演员都想要大量的拥有的它。那些拥有它的人控制着数以万计的金钱。没有人能够准确定义它，但是每个人都会承认它的存在。它到底是什么？有些人称之为“魅力”，但是它实际上是一种特殊的热情。它是人类拥有的一种难以捉摸的能力。

我们现在能够确认其中的一种成分，这种成分就是能量。不是在楼梯上跑上跑下的那种能量，而是一种更加难以捉摸的，从一个人身上散发出来的能量。当一个人拥有这种特殊的热情时，我们往往会说他们是“放电的”，这其实是真的。

人类其实是带电的。我们通常没有察觉到这一点，因为电荷很小，大约0.1伏特。尽管如此，人类隔膜间的电流流动也比你想象的要大得多。从每平方米的伏特量来说，它实际上比20次闪电的携电量还要大。所以，是的，你可能没有察觉到，但是如果你知道如何使用它，你就有很多的能量可以自

行支配。我们要寻找一个方法，把这种能量投射到一起。

另一方面，有些人并不是“放电的”，实际情况恰恰相反，他们似乎会吸走任何接近他们的人的能量，这让每一个人都本能地远离他们。他人的举动可能并不是很好的表现，但却是很正常的反应。究竟是什么制造了这种“能量黑洞”？是消极。拥有“能量黑洞”的人总是不断地表现为：

- 自怜的
- 悲观的
- 阴郁的
- 冷淡的
- 爱挑剔的
- 失败主义的
- 过度内向的

所以你应该如何创造能量？这个列表将给你一条线索。事实上，创造能量是很容易的。你必须做到的就是通过制止“消极思想”来分流和阻断你的自然电流。那就意味着你需要发展以下能力：

- 接受
- 支持性的友谊
- 包容性

·乐观主义

·好奇心

接受

这是最重要的一种能力，它的意思是，如果人们喜欢你，爱你，这种情况就和你喜欢自己，爱自己是一样重要的。对于这种情况的解释词就是‘接受’。

它在词面上并不是一个让人兴奋词。它听起来也没有什么崇高的味道。相反，它几乎有点卑微的意思。但是，它却是很多事情的关键。

考虑一下，你最想从其他人那里得到什么？让他们批评你做事的方式？让他们建议你如何提高自己？推理为什么你的信念减弱了？

当然不是。你希望人们能因为你真实的一面而看重你，换句话说，你希望被接受。

同样，你必须接受其他人现在的样子，以及你自己现在的样子。当你这样做的时候，你也可以用这样的方法来接受整个世界，因为接受，你将会获得更多的快乐和更多的自信。事实上，我们不妨更进一步，因为接受真的仅仅是一个最低要求，更妙的是去发现尽可能多的值得赞美的东西。

让我详细说明一下。我不是说你应该逆来顺受

地、被动地忍受其他人和生活抛给你的大量的不愉快的事。我也不是说你、其他人以及这个世界应该是一成不变的。（事实上，变化是不可避免的，这是另一件需要你去接受的事情。）我说的是接受是其他一切的先决条件。如果你不去接受他人，他们当然也不会接受你，他们会因此不喜欢你，不想和你成为朋友。

事实上，当事情涉及到其他人的时候，心理学家认为有四个基本的人生观。它们是：

- 我很好，你也很好。
- 我很好，但你不好。
- 我不好，但你很好。
- 我不好，你也不好。

如果你花点时间来理解它们。你很快就会看到第一种情况是最理想的。当你真正那样认为的时候，其他人会感觉到它并且被你吸引。其他三种情况都会给你的社交生活（以及你的幸福）带来问题。

顿悟

不幸的是，我们在人生早期就选择了其中的某一种态度，根据许多心理学家的研究，形成这种态度的时间在四到五岁。在这之后，我们的态度就很

难改变了，但也不是完全没有改变的办法。

如果你想在社交场合如鱼得水，这里还有一个想法需要你在睡觉的时候塞进潜意识里：

我是一个很好的人，我遇到的每一个人也都很不错。

实践练习

没有成功的发出一个接受的信号通常是一个恶性循环的一部分。一般是这样开始的。当你担心遇到某个人的时候，他们就会接受到你发出的负面的共鸣。他们没有必要猜测你为何消极。所有他们知道的是你是消极的，这样就会让他们变得谨慎。反过来，你可能开始这样认为：

·我知道我不应该来，他们并不喜欢我，我也不喜欢他们。我完全不属于这里。

一旦你开始感觉到防御性，你可能就会对其他人更加不满。也许你就会开始考虑这样回应他们：

·我不喜欢他的长相，他看起来像一个酒鬼；我不想再和她继续相处下去了，她太自负了，等等。

你需要不惜一切代价避免这种审判的思想产生。试着在每天晚上睡觉前通过这样的话来再训练你的潜意识：

·认识一个新朋友是很让人高兴地。我遇到的每

一个人都是一个潜在的新朋友。他们对我的每一个友善的举动都会让我感到高兴。他们和我的每一个不同点都让我着迷并感到刺激。我爱每一个人，我期待每一次邂逅。

这对你来说实在是太困难了？如何去爱每一个人？这可能就是你社交上的基本问题。当你与某人刚刚见面时，你曾经对自己说过“我希望我会喜欢他们”这种话吗？嗯，你能否喜欢每一个人的决定权在你，而不在其他人。你的这种希望与其他人无关。如果你不喜欢他们那是因为你决定不去喜欢他们。你其实可以很简单地决定让自己喜欢他们。我建议你去喜欢每一个人，这样你的社交接触就会变得更好。

支持性的友谊

不久之前我不小心点燃了我地里的灌木丛。一位邻居跑过来帮我灭火，我们两个一起扑灭火苗。他咧嘴笑着对我说：“不要担心，去年我也这样干过一回。”邻居其实可以有另外一种态度，尤其是当燃烧起来的灌木丛威胁到他的土地的时候。他可以很生气，也可以嘲笑我的愚蠢。他可以享受他自己的优势。但他没有那么做。相反，他基本上在对我说：“我没有事，你也不会有事。”换句话说，他持有的是一种支持的态度，并不是一种批评的态度。我很感激他对我的帮助，并且更赞赏他的这种态度。我们两个现在是很好的朋友。

实践练习

德国人很早之前就有一个关于这方面的词，英语又把它引用了进来，现在要从你的生活中把它驱逐出去，这个词就是幸灾乐祸，它的意思就是以别人的不幸为乐。如果有人在你的生活中做了一些愚蠢的事情，例如点燃了他们自己的花园，千万不要沉迷于幸灾乐祸之中。相反，你要提供别人需要的支持性的话语。让他们知道，你关心的是他们“没

有事”。

包容性

当你开着你的车堵在拥挤的道路上，你有没有这样想过：“我很着急，我之所以不能前进，是因为这些愚蠢的人挡着我的路”？或者当你来到海滩，却发现这里非常拥挤，你都无法展开自己的浴巾，你是否又想：“这些人怎么不去上班？他们不应该在这里！”

你是不是这样？如果是，你知道你在做什么吗？你把自己和别人隔离开了。你有一种将“他们和我”区分开的态度。事实上，你可能没有比别人更好的理由留在路上和海滩上。你要明白的是，每个人都是紧密联系在一起的。换句话说，你要学会成为包容的人，而不是特殊的人。当你把自己当成唯一的、特殊的的人时，即便你什么也不说，其他人也能感觉得到你的态度。

实践练习

下一次你遇到交通阻塞或类似的问题时，对自己这样说：

“我和其他人一样为交通阻塞做出了贡献。我们都在这里。我没有错，他们也没有错。”

乐观主义

与乐观的人和积极的人在一起是开心的事。你可以做一个政策性的决定让自己成为他们中的一员。在每个人的一生中，都有好事和坏事。既然坏事只会让你不开心，为什么还要在坏事上消沉下去？相反，要多关注好的事情。（乐观主义本身就是一个完整的主题，你可以去读《做更开心的自己》来获得更多的信息。）

实践练习

下一次有人问你怎么样，不要说：

- 不太坏
- 还好
- 可以更好

其实，你可以这样说：

- 很好
- 妙极了
- 好得不可思议

然后详细一点解释：因为这是美好的一天。因为生活中充满令人兴奋的可能。因为活着本身就伟大。

看看这样做会有什么影响。我相信，你会非常喜欢这种感觉然后继续做下去。这样的感受不仅仅是针对你自己的，它还会影响到你身边的人。人们会想：“真好！他感觉很好。”人们会因此觉得和你交往让他们充满活力。

好奇心

当你深入探究表面之下的东西时，你会发现一切都是迷人的。所以努力培养好奇的精神，去梳理隐藏在表面之下的秘密吧。当你开始这样做的时候，你就会发现不管是什么，它都是“好的”。你将永远不会觉得无聊和厌烦。

实践练习

下次如果有人让你觉得厌烦了，那就看看你能否发现他有趣的另一面。假设一个朋友给你看一个新的电水壶。真无聊？这一切是否无聊其实都取决于你的观点。你其实可以发现电水壶有趣的一面，例如，塑料能不能承受蒸汽的热度？水壶怎么知道水煮开了？为什么钙溶解在水壶里就会形成水垢？为什么水会在100摄氏度的时候沸腾？为什么水烧开了手柄却不会烫？等等。当你开始这样想的时候，你就会变成一个更受人欢迎的伙伴。

把你的热情推向前

那么，你现在已经释放了一些热情了。下一阶段，你要把热情散发到其他人身上。不幸的是，我们大多数人都喜欢把自己的热情隐藏在心里。这是非常遗憾的事情。我们习惯这样是因为这是我们文化的一部分。同样也是因为我们害怕被拒绝。我们的态度在很多时候都是：你先表现出热情，我就会用我的热情来回应你。这通常就意味着没有人愿意表达自己的热情。

想象一下无论你去什么地方，你都会发现人们很友好地乐于帮助别人，而不是展现出冷漠和疏远。这种场面其实是可以出现的。你可以改变你周围的人文景观，你不需要去改变人（这是很困难的），但是你可以改变自己（相对来说这更容易一些）。你只需要把你的热情散发到其他人身上，他们中的很多人就会用自己的热情来回应你。因为你的改变，他们将会从冷漠变成热情。

请注意我说的是“大多数”而不是“所有”。有一些人很不习惯这样，他们会因为你的热情大吃一惊。他们会因为你的热情产生迷惑和怀疑。遇到

这样的人，也请不要放在心上。随着时间的推移，你可以通过努力让他们受到影响。

顿悟

这种“散发”本身就解释了为什么两个人去同一个地方度假，回来的时候却有不同体验。一个人说那里的人很友好，另一个人却认为恰恰相反。为什么会发生这种情况？这是因为一个人散发了自己的热情，另一个人却把热情隐藏了起来。就是这么简单。

实践练习

这一周无论去什么地方你都要尝试向别人散发热情。

1.用你的身体去散发热情。想象你在拥挤的火车上。你在做什么？可能只是坐在那里或者是靠着什么站在那里，你的胳膊紧贴身体，你的膝盖并拢，你低着头或者把头埋进报纸里。你这么做实际上正试图把每一个人拒之门外。然而，用你的身体散发热情则完全相反。你的身体放松，你的胳膊向外伸出，你的腿是微微分开或者交叉着，你感兴趣地看着周围的一切。你想象自己通过每一次呼吸吸收能量，然后再通过每一个毛孔发散出去，这样的想象可以加强热情的效果。当你走动的时候，可以想想

你的热情在你面前向外涌出。

2.用你的眼睛去散发热情。当你和别人说话的时候尝试进行眼神的交流。闪烁你的目光并且露出微笑。如果你不清楚如何让目光闪烁，那就对着镜子练习一下。或者，更好的办法是，将摄像机连上显示器，然后对着摄像机练习。

3.用你的注意力散发热情。你花十五分钟时间用全部注意力来关注某个人，要比你花一个小时分散注意力关注他人强的多。

顿悟

为你经常联络的人建一份详细的通讯录或者电子档案，他孩子的名字、他宠物的名字。他喜欢的食物，等等。当你知道将要和他见面的时候，就去查阅你的记录，这样你就能知道他家里成员的名字，准备他们喜欢的食物并且广泛地表现你的关心。我也记录每个我认识的人的生日，把列表放在显著地位置，每个人都因为可以在生日那天得到我的贺卡（电子的或者纸的）而感激我。

使用认知疗法

在第一章里我描述了十种和自信有关的“认知曲解”。这十种“认知曲解”都会在友谊、亲密关系和散发热情方面产生负面影响。但是我在这里想要请你们尤其注意其中两种曲解：

- 我知道他们不会喜欢我的

- 他们是出于友好所以才那么说的

心理治疗师将“事先就认定没有人会喜欢你”称做“过早下结论”的思维方式。事实上，你根本就没有理由那样想，我这就证明给你看。我要你拿出一张纸，在中间画一条线。在左边我要你写上“我认为他们不喜欢我的原因”，在右边则写上“为什么我错了”。然后我要你填写这两项。试着摆脱你的负面情绪，尽可能在逻辑上分析他们。在下面我给出了一些例子，但是我希望你根据自己的想法和感受去填写它们。当你完成之后，我想你会看到你通过负面情绪得出的结果是没有正当理由的。

他们不喜欢我的原因为什么我错了
没有人喜欢我

事实上那不是真的。我有美满的家庭，朋友们和我在一起的时候他们很高兴。

我们有很多不同

我知道人们和我不同，但是我还是喜欢他们。我喜欢和他们在一起的原因恰好是他们有着另一种想法和不同的做事方式

他们比我成功太多了在哪方面成功？好吧，也许他们挣钱比我多一些。但是金钱并不代表一切，我相信他们也知道这一点。我有其他的优点。

我再次声名，这是一个心理咨询师叫做“否定正面思考”的例子。有这种心态的人容易接受任何他们听到的负面信息，而且会立刻仔细地批判原本积极的东西。如果有人把他们称为“失败者”，他们也会接受这样的说法。但是如果有人把他们描述为一个“赢家”，他们会拒绝这个标签。你看到其中的矛盾了吗？这是一个偏向负面的情绪。

顿悟

除了导致抑郁症，这种心态很难产生热情。这会让周围的人感觉相当乏味。这意味着你是一个矛盾的人。没有人会喜欢这样的人。同样糟糕的是，你还发出了负面的电流，它将把人们从你身边赶开。

让我们想象一下。如果有人仅仅是为了向你“表示友好”才来和你说什么事情，这已经非常好了。不是吗？这意味着他们对你足够关心，想让你满意，让你高兴。你对他们来说是特别的。这对你的自信心来说是很好的。但是你为什么 would 认为对你的赞美是不恰当的呢？再一次，我要你把一张纸纵向分成两栏。在左边写上“对我的赞美不恰当的原因”。在右边写上“对我的赞美很恰当的原因”。让我们假设，你的老板说他对你刚刚写的报告印象深刻。那么你的纸上可以这样开始：

对我的赞美不恰当的原因
对我的赞美很恰当的原因

报告我写的匆匆忙忙，所以遗漏了一些数据
当然，任何一件东西都可以持续地得到改善，考虑到让我完成这份报告的时间，我对问题覆盖得已经很详细了

报告中的预测并不能够实现没有人能够保证他们的预见是正确的，但是我的预见是从所有已知的东西中总结出来的

老板会做得更好能成为老板并不意味着做任何事都比其他任何人都好。老板的工作是管理，之所以选择我来做这个任务，是因为我对这个领域有着

深刻的见解。

顿悟

这个办法会使你的负面感受逻辑化，均衡的分析是非常有用的。在你意识到你的思考方式中出现了十种“认知曲解”（见第一章）中的任意一种时，使用这种方法。

使用想象和自我催眠

在第二章，你学会了使用想象和自我催眠的技巧。你现在要做的是给你自己编排散发魅力和热情的程序。我会告诉你应该怎样在自我催眠中完成这一切，你也知道，这是一个深度昏睡的技巧从而能更有效的安装一个“程序”。但是如果时间不够或者你所在的地方并不适合进入深度昏睡，那么你就可以使用想象而不是自我催眠。

实践练习

1. 选择一个关于一位很热情并且会自然流露出魅力的人物的专题DVD

2. 选择一个最能表现出那个人物的这些特点的场景，反复的播放，仔细的记录演员的谈话，表情和动作

3. 完成第二章介绍的自我催眠过程中的“外部”阶段，制定自我催眠的目的如下：“我进入昏睡的目的是让我的潜意识做出调节来帮助我散发出热情和魅力，就像那张DVD中的人物一样。

4. 完成了“外部”阶段，闭上眼睛，开始“内部”阶段，想象那个DVD中的场景，但是用你自己

替代其中你向往的那个人物。在深度昏睡中选择你“看见”，“听见”和“感觉到”的物体，就像第二章描述的那样。

5.像描述的那样，从昏睡中醒来。

6.不断地重复这一过程，直到你开始自动的产生这些行为为止。

警告：没有人能够被所有人喜爱

一旦你掌握了这些技巧，你就会发现人们都是一种积极地方式来对待你的。他们中的大多数，绝大多数人都持有这种态度，但并不是每一个人都是这样。这件事你一定要做好准备。你要知道，不可能每一个人都喜欢你。没有人能够被所有人喜爱。那是根本不可能的。

你越早习惯这个观念，你就会越早变得更快乐，拥有更强的适应性。

然而，你要让自己对一个更合理的分数感到满足。那会是多少呢？假设你参加了一个20人的派对。你认为会有多少人会喜欢你呢？多少人会想要和你成为朋友？多少人会邀请你回家一起共进晚餐？

要考虑到。首先，有些人对新来的人持有一种怀疑态度。他们很容易没有理由的采用“立刻讨厌”的态度来对待人。如果你恰好让他们想起某个他们不喜欢的人，或者你错穿了某种风格的衣服，也许是和他们持有不同的政治观点，他们会立刻就决定不喜欢你。

夏洛特（Charlotte）说她无法忍受婆婆。为什

么不喜欢？“因为她总是很快乐，即使不是事情不是很好，她也会装作一切都很好。”嗯，对于我来说那是个很好的人格特质。我喜欢这样的人。但是夏洛特不喜欢。两个人，两种不同的观点。你必须接受这个现实。

一般来说，我们只愿意和我们一样的人交朋友。有些人会表现得很极端。你往往会看到一群人都穿一样的衣服，梳着同样的发型，戴着相同的饰物，吃一样的东西，喝一样的饮料，有着同样的想法。有些人会更灵活一些。但是都有这样的原则。每一个人都想同让他们感觉舒服的人在一起。

顿悟

即使人们确实喜欢你，甚至非常喜欢你，请记住，仍然只有一小部分人会把你当成新朋友添加到他们的“名单”上。是的，有朋友很不错。但是朋友需要时间来共处，而时间恰恰是大多数人最缺少的。

所以，当你没有成功的交朋友时，记住一句有用的话，那就是……

那是他们的问题

现在，这是一个你应该很熟悉的说法。当你遇到以下情况时，思考一下这句话：

- 你对人热情却得不到回应。
- 人们装作他们似乎不喜欢你。
- 人们把你排除在他们的圈子外面。
- 人们会拒绝你非常合理的要求。

事实上，这是他们的行为有问题，而不是你。

所以在这时对自己说：那是他们的问题。

然后，继续乐观地向前迈进。

本章小结

10件事要记住

- 1.要让别人喜欢你或者爱上你，你必须首先向他们散发你的热情。
- 2.你的热情会被消极的态度阻挡。
- 3.消除对热情的阻碍，最重要的方法就是接受。
- 4.正确的态度应该是：“我很好，你也很好”。
- 5.对朋友的困难要表示出友谊的支持，不要沉浸在幸灾乐祸之中。
- 6.不要认为你和其他人区分开来，要想到其实所有人都在同一条船上。
- 7.发展乐观和好奇的习惯。
- 8.想象你的热情从每一个毛孔里流出，你把你的热情向前推。
- 9.当你产生了负面感觉的时候，要认真的分析他

们，你通常会发现它们其实都是没有正当理由的。

10.没有人会被所有人喜爱，当你的热情遭到拒绝的时候，对自己说：“那是他们的问题”。

现在你有多自信？

你有没有接受你就是你自己？

你有没有接受他们就是他们自己？

你是否相信“我很好，你也很好”？

你是否将幸灾乐祸的态度驱逐了？

当人们问你如何的时候你是否会说，“很好，绝妙，好的不可思议”？

你是否有足够的好奇心？

你是否能够把你的热情向前推？

你是否会列出一个生日列表？

你是否不再预感人们将不会喜欢你？

你是否会高兴地接受赞美？

分数：

如果你在绝大多数问题上回答“是”，那么很显然你喜欢其他人，其他人也喜欢你。请直接进入下一章。

如果你在五到七个问题上回答“是”，那么你可以进入到下一章，但是要不时地回顾这一章，考虑如何继续提高。

如果你回答“是”的只有四道或者更少，那显然你会发现你很难相信其他人会喜欢你，作为反击，你已经决定不去喜欢他们。那么，在进入下一章之前继续这一章的练习，直到提高你的分数到五个或者更高的时候再继续读下去。

第四章 轻松谈话的艺术

在这一章你将会学到

- 为什么知道如何打破沉默要比有才气更重要。
- 你怎样才能总有话说。
- 怎样与人建立有意义的联系。
- 身为男（女）主人，什么东西对于你来说是很重要的。

每个人的生活就是做了一系列的对话。

——黛博拉·坦嫩（Deborah Tannen）语言学教授

让我看看我能否猜到你在上一次的晚宴上发生了什么。你不认识坐在你旁边的人。你绞尽脑汁想要和坐在你身旁的人说些什么。每一次一个话题进入你的脑子里，你都用各种理由去拒绝它。“如果我那样说的话她将会感到无聊，他将会觉得我很古怪，如果我那样说的话她会认为我太过冒昧……”等等。

我这么想是对的吗？你看，正是因为试图想要找到更聪明的话题才让你没有办法说话。但是没有什么比什么都不说给人的印象更糟糕的了。所以要

开口说些什么。嗯，什么都可以。

你真的不必想方设法去说什么了不起的话题。正像我们在第一章中看到的那样，你不应该对你所做的任何事都追求完美。不要坐在那里绞尽脑汁地想什么惊人的言论。越沉默就越难开口。因此你要直接打破沉默，很快你就会和其他人找到一些共同话题。

以下一个很简单的打破沉默的方式：

·你好，我是（你的名字）。

·你接着立刻加上一些让另一个人能衔接上的话题：

·我是苏珊学生时代的朋友。

·我是杰克的邻居。

·加里和我在同一个板球队。

·吉尔和我在一个公司里工作。

然后，紧接着抛出一个后续的关注点或问题：

·这真的是一个很好的派对。

·多好的房子\公寓\花园\一天\晚上。

·你认为酒\音乐\表演怎么样？

·我很喜欢那幅画\椅子\风景。你觉得呢？

·你和男主人（女主人）认识多久了？

·你在哪里遇到这里的男主人（女主人）的？

· (人名) 看上去是不是很漂亮\英俊\幸福？

· 真是关于.....的好/可怕消息。

这足够开始一场交谈了。

事实上，你有许多的话题可以说。问题不是应该说些什么，和其他许多东西一样，更重要的在于做这件事的态度。

顿悟

上面的一些跟进话题是陈述式的，一些可以回答“是”或者“不是”的问题，而另一些问题的答案则更长一些。一个能够简单地被回答“是”或者“不是”的问题叫做“闭路式”问题。比如说“你喜欢这种酒吗？”

同样是这个问题，你可以用一种更好的问法，比如可以问：“你怎么看这种酒？”另一个人被提示要给出一个比较长的答案，反过来，他的答案里也将含有将交谈进行下去的机会。以疑问词（什么时间、什么地点、谁、为什么、哪一个、什么事）开始的句子大部分是“开放式的”。尽量多地使用这种问句。

实践练习

这周内，在各种各样的环境里进行你的第一个“如何打破沉默”的练习。（一定要在这一周

里)

1.在火车上，汽车上，长途客车上，飞机上或者是餐馆里，和某个人说下面的话：

“不好意思，我在读你报纸的背面关于（无论是什么）的消息，你是否介意我看看它？”

2.在酒馆或者酒吧里找一个独处的人，和他聊聊天。（提示：也许他们在看电视上的体育节目，所以你可以说“好球”）

3.当你在公司的咖啡机旁或者复印机旁等待的时候，和你从来没有与之交谈过的人说话。（提示：你也许可以说“我对茶没什么兴趣”）

4.在商店里和店员聊天。（提示：你可以用“你觉得这套西装合适我吗？”来开始你们的对话。）

为谈话准备你的想法

假设你被邀请参加某些社交聚会，一场晚宴，一个派对，一次婚礼或者其他任何什么聚会。你觉得紧张，因为你从来没有想过有什么风趣的东西可以拿来展开话题。

嗯，我可以告诉你一件事情，那就是你不需要什么风趣的话题。大多数人会愿意加入他们感兴趣的话题，关心的话题或让他们感受到支持的话题，而不是加入一场风趣却毫无意义的空谈。

所以让我们使用第二章中说过的技巧，让你的潜意识准备好。

每天晚上在你睡觉之前对自己说一些像这样的话：我将要去参加一个派对。我遇到每一个人的时候都将很高兴。我将会玩得很开心。我将会很放松。我将会发现开口说话变得很容易。我一张开嘴，话就自然而然地说出来了。

使用想象。在想象中你看到自己在派对上看起来非常的轻松愉快。看到自己和别人随和地聊着天。看到自己从一群人走到另一群人中间，并且很快就被他们接受了。看到其他人在你背后用羡慕和

欣赏的语气谈论你。

使用自我催眠，让自己在开始想象之前进入昏睡状态。

在你去之前做一些功课

我听说有人曾两次遇到已故的演员兼作家大卫·尼文（David Niven）。在连续的两个晚上，她被邀请参加一个晚宴，令她极其兴奋的是，她发现自己和通过《月亮是个气球》这本书娱乐了全世界的人一桌。那一整晚，尼文有趣的佚事让每一个人都忍俊不禁。这让她非常喜欢尼文，他给她留下了深刻的印象。第二晚她去参加了另外一个晚宴，参加的人除了大卫·尼文以外还有一些新的客人。你猜怎么着？是的，他用同样的方式讲述了一个完全一样的故事。他事先做了他的功课并且完善了他的表现。

某些事看起来似乎很轻松，但它通常是不断练习才形成的结果。

现在大卫·尼文是一个专家。而你还不是，我已经建议你不要把你的目标定得太高。但是你没有理由不像他一样提前做好准备。（做好准备就是要保证你有几个备用的故事）

假设你被邀请去参加一个晚宴。不要不作任何

准备就赶了过去。

·要先从宴会主人那里了解一下还有谁会参加这个晚宴，记住他们的名字，了解一些关于他们的信息。

·写下所有细节，努力的记住他们。做一些背景调查。例如，如果你知道会有一个很热爱高尔夫的人参加宴会，你可以查一下最近是谁获得了高尔夫锦标赛的冠军。

·想好你要说些什么。“不善言谈的人”最大的错误就是没有提前做好准备。

·把你准备好的小抄放在你的口袋里或者手提袋里，这样你就能悄悄地参考它们。

·当你在派对上遇到某人时，你可以这样说：“嗯，汉娜，我听说你很热衷于高尔夫球。”

·然后，如果你希望再和某人见面，那一有机会就写下你收集到的关于他的各种信息（他孩子的名字、配偶的名字、工作、业余爱好，等等）。

顿悟

当你遇见一群不认识的人时，你很难把他们的名字——记住。如果你已经确信自己是那种“无法记住人名的人”，你就会让自己更难记住其他人的名字。所以第一步是要相信你自己是那种能够记住

名字的人。当你握手的时候，要叫出那个人的名字。不要仅仅说“很高兴见到你”，要说“很高兴见到你，（他的名字）”。同时，试着即将他的名字和他本人用某些方式联系起来。它可以是某些很愚蠢的事情。比如，乔治是令人愉快的。安妮塔的膝盖很漂亮。理查德看上去很富有。在交谈中尽快地再次使用他们的名字：“你知道吗？乔治，我想……”或者其他像这样的什么话题。

如果你被告诉了你想记住的那个人的名字，他配偶的名字和他孩子的名字，那一有机会就要写下来。

如果你忘记了你收集的名字，那就小心地问一下这里的主人，让他来提醒你。不然的话，就坦率地面对这个现实，与其不称呼他的名字还不如这样说：“我真的很抱歉，刚才介绍你的时候我没有记住你的名字。”或者“我非常抱歉，我忘记了你的名字。”

然后保证从那之后能够准确地说出对方的名字。

倾听的技巧

我有一个朋友叫约翰，他总是对所有新认识的人表现出浓厚的兴趣，问他们各种各样的问题。他们之间先开始互相奉承，然后对方就会因为约翰不停地提问而变得很生气。他们终于明白了，约翰不是对他们的人感兴趣，他仅仅只是想要整理一些能被利用的信息。更过分的时候，只有当约翰想要达到特定效果的时候他才会透露自己的信息。

另一极端的情况发生在一位女士身上，我叫她凯西，她对自己的私人细节很开放，讲得也很详细。你刚认识凯西的头几分钟里，你会觉得她是世界上最友好，最有趣的人。但是和她相处一晚之后，你就会真正了解她。因为她从来不问任何一个关于你的问题。

约翰和凯西的问题都是没有真正地在交谈中投入感情。在谈话的开始，他们看上去都像是把感情投入到了交谈之中。尽管他们谈话的方式看起来完全对立，但他们其实是同一类人。他们只对自己感兴趣。

顿悟

在真正的友谊里，听和说应该有一个初步的平衡。

提高你的倾听能力

一位演员曾经评论道，他的一项职业技能就是要学会让自己看起来像是在倾听。作为一位演员，你可能已经知道其他人接下来将会说什么，但是你要装作你不知道。

在真实生活中，一些人表现得就像一位差劲的演员一样。他们不注意其他任何人在说什么，他们只关心他们自己将要说什么。这不是一个正常的对话。

倾听并不是很难做的事，但是又比你想象的要难。它包括：

- 在别人说话的时候集中所有注意力。
- 明白他们在说什么。
- 理解他们所说的事情背后的本质。

实践练习

1.收听某人在电视或者广播中的讲话，当讲话结束之后，把讲话中你能回忆到的事情做一个记录。

2.你可以经常邀请你的朋友来帮你做这个练习。你们两个一起听电视或者广播里的讲话，当讲话结束后，你们两个对讲话中的内容做个记录。然后对

比你们的记录。完全可能出现你们对某件事有着完全相反的记忆。这正好证明了倾听是一件多么困难的事情。

3. 下一步，讨论一下那些没有在讲话中说出来，却在字里行间透露出来的信息。

给予反馈信息

当某个人告诉你了一些事情，给他们一些积极的反馈是很好的习惯。其中一种方式就是用不同的词语肯定他们说的事情。当然，你不要使用太过枯燥乏味的回应。比如说某人告诉你：“我刚刚完成了戴安娜的传记。”

不要说：“哦。”

可以说一些像这样的话：“好啊，我一直想要知道作为一名皇室成员，她的生活是怎样的。”通过这样的方式，你可以证明自己已经参与到了他们所说的话题里，而且你把话题更加深入化了。现在其他人有了一个可以展开的话题，他们可以这样回应：“那对她来说是很艰难的。”

当然，你也可能对戴安娜一点都不关心。在这种情况下你可能会这样说：“我真的觉得这个话题很无聊”。但是这是一个错误，之所以这样说有两个原因。第一，这句话就像给了和你说话的人一记

响亮的耳光。第二，你其实可以在任何事情中都发展出兴趣，如果你愿意：

·培养自己的好奇心（请记得我在第三章中所提到的）。

顿悟

学会对任何事物都感兴趣。这并不难，事实上当你开始仔细观察大多数事物的时候你会发现它们具有极大的吸引力。

倾听能让人感觉愉快

一位年轻女士一天晚上和格莱斯顿共进晚餐，迪斯雷利 就坐在她身边。当被问及她对这两个维多利亚时代著名政治家的看法时，她说：“当我坐在格莱斯顿先生身旁的时候，我认为他是英格兰最聪明的人。但当我坐在迪斯雷利先生身旁的时候，我认为我是英格兰最聪明的女人。”

闯入一场谈话

这是一个在任何社交场合中都最恐怖的时刻。你完全被孤立起来。你看到什么了？半打的人围成一圈在有说有笑，他们的后背形成了一堵小小的防御墙，有效地把你关在他们之外。你该怎么做呢？

这里有一些事情你必须记住。大多数人在派对里都喜欢有人做个伴，其中也包括你的朋友们。所以，让他们围拢在一起，但不要垂下肩膀悄悄地溜走。那样就像是在宣布：“我是很无聊的。”相反，控制住自己的身体，抬高你的头，露出微笑，并且做下面的事情：

1.如果这一群人里有一个人你认识，那么走向那一群人，注意听他们在谈什么，然后捕捉到那个人的眼神，悄悄地站到他身边。

2.如果你谁都不认识，那么仔细听他们谈话，如果这个话题听上去让你感兴趣就加入进去。如果你无力挤入那堵人墙，你可以大声说：“大家好。”他们会回头看你，这样你就可以趁势加入到这一群人中间。

3.先向大家介绍你自己：“你好，我叫夏洛

特。”

4.伸出你的手和每一个人握手，或者任何一种在当地文化中合适的问候方式。并且在每一次问候中都重复你的名字。那样可以让这群人里的每一个人都会反复听到你的名字，并更容易记住你的名字。同时努力记住他们所有人的名字（详见前文中提到的）。

5.然后这样说：“我对你们说的很感兴趣。”

这没有任何身体动作上的困难。但在心理上，它需要一定的勇气。你需要确立一种积极的态度。如果你觉得无法处理这种情况，再看看第二章。问问自己这样的问题：“他们会对我做出很糟糕的事情吗？会杀了我吗？”

顿悟

在社交场合感到紧张的人经常会用迟到来减小自己的“痛苦”，但是这样做会让其他客人更容易在你来之前形成一个个小圈子。如果你提前来就会很自然的成为小圈子中的一员，而不需要贸然闯进去。另一个好办法是自愿地做一些服务，例如主动端着盛有饮料或者小零食的托盘，这会自然而然地给你一个向房间里每一个人介绍自己的机会。

那是他们的问题

既然是一个社交事件，那你就完全没有理由去想象你会被逼走。但是如果别人对你显示出厌恶甚至怨恨，那就完全是他们的问题了。你没有做错任何事情，相反，你的行为举止完全是一个人正常人在派对上该有的行为举止。他们才是那些举止很糟糕的人。如果这种情况发生了，不要因为这个而烦恼。继续到另一群人那里去。但是，这种情况几乎不会发生。

顿悟

如果你有一两分钟落单了，不要慌乱。放松自己，也许你可以欣赏一下墙上的绘画，或者如果聚会上有自助餐，那就给自己找点吃的。一定会有人单独前来，这时你不妨这样开始和他交谈：“你喜欢那幅画的色彩运用吗？”，“我推荐你尝尝乳蛋糕，我刚刚尝过了，非常不错。”，“你切吧，让我帮你拿着盘子。”

提高你的谈话技巧

人类学家确定了几种不同类型的会话方式。社交场合中最常见的是“梳毛对话”，就是用会话代替了其他许多动物见面时互相梳毛的行为。如果我们像我们的动物近亲一样长了很多毛，并且没有洗过，我们就会互相为对方清理寄生虫。但作为人类，我们并不是这样的。我们用“梳毛对话”来代替这种行为，它就像是一个友好协作的信号，并且建立起一种初级联系。在梳毛对话中，经常或出现“今天是个好天气”和“不错的派对”这样的句子。换句话说就是“闲聊”

一些人讨厌闲聊。如果你恰好是其中一员，那么我告诉你，你不应该这样。是的，这些对话的确微不足道，它们的表面意思也无关紧要。但这些话背后的潜台词却是：“我很友好，让我们彼此了解一下吧，看看我们是否能够继续交谈下去。”这是非常重要的。

所以要乐于进行一些闲聊。但是如果所有的后续对话都继续是闲聊，那就意味着你们中的一个（或者两个）在发出信号：“我们之间的亲密程度

就只能到闲聊为止了。”如果其中一个人出现了冷淡反应，那就再试着去找一些更加投入感情的话题，如果还是不足以引起对方的反应，那就转移目标吧。

当闲谈获得成功，人们往往会发展出一种不同类别的谈话，这被称为“信息对话”。这种谈话往往会涉及到他们擅长的领域：如何修复锅炉，训练马拉松运动员的最好方式，什么股票下周可能会涨，等等。有些时候这些信息确实有用，但是在平时它可能只是另一种形式的梳毛对话罢了。你会表面上津津有味地听着这些内容，但其实你根本没有锅炉，也不准备跑马拉松，并且永远都没有足够的闲钱去炒股。

另外一种充满男性风格的对话模式是“讨论”。就是说，给出意见并且辩论它们。讨论当然可以让人神清气爽，但这并不足以展现出每一个加入讨论人的每一个方面。

女性的梳毛对话行为完全不同于男性，这其中并没有非常密切的联系。她们倾向于转移到“探索对话”，就是去了解什么人，发现“他们标志性的东西”，分享知心话，梳理秘密。她们觉得这样有趣得多。如果你是男人，我建议你多练习这种探索

式对话。因为这些信息前后之间是有联系的，这种对话方式更令人满意。（想要更多地了解男女之间在谈话中的不同，请看第11章）

这是一些提到关键性问题的例子：

·信息式谈话：“通货膨胀达到4%了。”

·讨论式谈话：“我认为之所以变成这样是因为银行家们在胡乱地操纵经济。”

·对话式谈话：“严峻的经济形势让我的生活变得很困难，它对你的生活有什么影响吗？”

你看到其中的不同了吗？对话式谈话包含了个人的经历，感觉和情绪因素。

实践练习

下次你和某人谈话的时候，试着在你的对话中添加以下句子：

·那件事对你而言有什么影响？

·你对那件事感觉如何？

·我了解你是什么感受。

·那件事是如何改变这一切的？

·你希望发生什么？

使用NLP

神经语言程序学（NLP）认为，人们格外青睐某些“代表性的系统”。也就是说，有人认为最重要的是图片，有人认为是声音，有人认为是感觉，还有些人认为是嗅觉和味觉。思考一下下面的句子，看看你能否找出，对说这些话的人来说，他们的首要代表性系统是什么：

·你将会看到我在正在寻找一个轮廓鲜明的解决方案。

·听到你响亮清澈的声音，我顿时无语了。

·除非我得到支持，否则我很难处理这件事。

·我不喜欢这种气味，它会留下不好的味道。

你可能不需要我来告诉你他们的主要代表性系统，其实按照次序依次是视觉、听觉、感觉，在最后一句里先是嗅觉然后是味觉。（在NLP中的缩写就是VAKOG）

NLP认为这于对话而言是很重要的。就我个人而言，我并不相信这一点。但是如果你确实能够在一个人的谈话中找到一个连贯的代表性系统，那么让这个系统在谈话中反复出现也不会有什么坏处，

NLP认为，它可以帮助对话的进行。

交换私事

有些人一见面就立刻很高兴地聊一些个人的私事。但是，在一般情况下，给某人讲私事的时候往往包含了一点点“交易”。也就是说，如果你想让某个人向你透露他自己的私事，你必须也向他透露你自己的事。这样的表达可能听起来有点耍手腕。但是，只要你是真诚的，就不会给人这种感觉。这是一个互相建立信心的问题。

实践练习

1.告诉某个亲密的人一些他们还不知道的关于你自己的私事。

2.下次当你和某个人谈话的时候，如果你想知道关于他的事情，那就透露一点自己的私事。不要只注意到事实，你要描述一些感受。

不要只说加入一些

昨晚的暴风雨多可怕啊。我非常喜欢躺在床上听雨落在屋顶上的声音。你不觉得这样很浪漫吗？

我的狗失踪了。我觉得非常难过，因为我很爱那只狗。你有宠物吗？

股市下跌了200点。我非常担心，你有股票吗？

“搭讪”

有一种普遍现象，那就是女性在涉及到浪漫关系时倾向于厌恶搭讪，原因不在于搭讪本身。换句话说，大多数的搭讪都证实了女人的恐惧，她们害怕那些男人对于这个关系是不认真的，于是想要尽量避免它们。更多关于“搭讪”的内容请见第11章。

向陌生人求助

想向一个你不是很熟悉的人或是完全不熟悉的人寻求帮助是一件很难做到的事情。

我有一个朋友叫卢克，他的车抛锚了。他走进最近的酒吧，他是一个很迷人的家伙，相当快地就与一个人交谈上了。几分钟之内，那个人的朋友也成了他的朋友，卢克为他们都买了酒。他们在一起相处得很愉快。过了一会儿，有一个合适的机会让卢克提到了他的车。那个晚上结束前，他的新朋友就帮他解决了问题。卢克说，你只需要给人们一个帮助你的机会，他们大多数人都会愿意帮助你的。事实上：当帮助了别人之后，我们都会感觉很不错。所以不妨给他人这个机会，让他们感觉快乐。

实践练习

这次的练习是找一个你完全不认识的人，或者不是很熟悉的人，让他在某些方面帮助你一下。

（建议：卢克不是一走进酒吧就开始寻求帮助的。那只有在他非常绝望，让人们觉得不得不帮助他的情况下才有效。他先交了一个朋友，然后再给这个朋友一个机会来帮助他。）

不必担心别人怎么看你

有一件事你可以确认，那就是不管其他人多么富有，多么出名或者多么强大，他们在和你相遇的时候也会担心。你知道我们都希望别人能够像我们看我们自己一样看待我们，而我们最害怕的事情就是遇到一个并不这样做的新人。就像在童话故事里那样，我们都害怕那个小男孩，那个说皇帝实际上根本没有穿衣服的孩子。而且，事实上，富有的人，出名的人和强大的人会比大多数人更害怕这一点，因为他们有更多的东西害怕失去。古老的拳击格言说得好，爬得越高摔得越重。所以你并不需要害怕遇到某个“重要的”人。

同样，如果你不再担心遇到某个“重要的”人，你就完全不必担心遇到任何人。这写起来很容易，但是做起来其实更容易。怎么做？

把重点放在对方担忧的事情上。

换句话说，不要老想着自己，你要集中精力让其他人先安下心来。当你做到了这一点，你的担心也会同样消失。

顿悟

最重要的事是发出接受的信号

换句话说，无论什么样的人，你都要给予他一个信号：“我能接受。”

这不仅仅是一句话的问题，它还是一个肢体语言的问题

我们都没有认识到我们都非常擅长肢体语言的运用。我们其实整天都在使用这种语言。事实上，一些科学家说过，我们和其他人的交流有85%不是通过用语言，而是通过肢体语言来表达出来的。当你走进一个房间，得出的结论是“屋里的气氛是凝重的”，那在很大程度上与肢体语言有关。所以要保证你嘴上说的和你的肢体语言保持一致。如果你说：“很高兴见到你。”结果你的身体却向后倾斜，那么你友善的语言起不到任何作用。当你发现吸引你的人，你的身体会自然地向他们倾斜。（有两种情况除外，一种是张开臂膀准备拥抱，这种是“我准备好了，来个拥抱吧”的姿势，另外一种则是悠闲、自我感觉优越的姿势，在这种姿势中你会坐着向后靠，你的双手交叉放在脑后。）

想要知道更多的关于肢体语言的知识请看第5章

如何对待那些不想和你说话的人

无论你表现得多么友好，你必须接受一件事，那就是，偶尔地你会遇到一些很明确的让你知道他们不想和你交谈的人。你无法改变这种情况。所以请记住：

- 这并不是让你降低自信的理由。

你知道，有些人出于各种原因，就是不像我们大多数人那样热情、开放、友好。也许他们之前，比如在童年时期，有过不好的记忆，那些记忆让他们产生了一些怪癖，比如好斗、消极、嫉妒、不安全感、抑郁。这些问题和你并没有关系，在你出现之前，他就已经是这样了，在你说再见之后，他仍然还会继续这样。当人们的性格有了缺陷：

- 他们会毫无理由地去厌恶别人。

那就意味着他们的消极态度并不仅仅是针对你的。所以，不要因此而苦恼。

事实上，没有人能够在与其他人相处的过程中获得百分之百的成功，即使一个在各方面都很好的人也是如此。只要想一想，是否能有一部电影让你所有的朋友都喜欢？十个女人能喜欢同一个男明星

或者十个男人能喜欢同一个女明星，这其实是非常非常少见的。这也都是明星的幻想。在现实生活中，“成功的几率”要低得多。

所以说如果你在一个聚会上发现一场谈话已经无法再继续进行下去了，那就忘掉它，继续下一个。

如何做好男主人或女主人

如果你要准备举办某个派对（不论是哪种形式的派对），让每一个人都能够愉快地相处是你的责任。所以你要注意如何做好介绍。它们能让一个派对成功也能毁了一个派对。

如果这一次的情况是大家彼此之间都不相识，那么你可以按照顺序让你的客人向房间里的人简要地介绍他们自己。例如，“我是吉尔。我是一个化妆师，我喜欢打网球”。如果准备这样做的话，一定要将屋子里音乐的音量调低，这样每个人都能听到彼此的自我介绍。

而如果只有几个人是新来的，那你就一定要拉着每个新人的手臂把这些人介绍给你认为他们可能会喜欢的人。并且注意一下在整个晚上都显得有些闷闷不乐的、独处的人。要么让别人和他们聊聊天，巧妙地让他们融入到一群人中间去（可以说：“你一定要见见杰拉尔德。”），要么就给他们找点事情做。

宴会中的话题

当宴会中大家的谈性变淡，或者客人只想和坐

在他旁边的人谈话时，你就需要活跃一下气氛，你可以抛出一些具有普遍性的话题。

这里有一些建议：

如果你们和其他六个人被困在电梯里了，你们希望这些人都是哪些名人？

我刚刚阅读了一篇讲述完美的周末该是什么样的文章，我想知道对你们而言，完美周末是什么样的？

如果你们可以邀请任何一个你们想要的人加盟，你们想要谁成为你们足球队中的一员？

如果天堂确实存在，那么你们觉得你们的天堂会是什么样的？

如果你们被困在一个荒岛上并且孤立无援，这时候可以让你们随身携带8张CD或者八本书，你们的选择会是什么？

难打的电话

通过电话来沟通一些难题有的时候真的很让人紧张。首先，为了和你想要通话的人对话，你有可能首先要说服一个中间人（例如，一个秘书）。一旦接通电话，除了你的声音之外，你就没有其他的東西能够帮助你来表明你的观点。你无法做手势，对方看不到你的表情，你用不了道具，更重要的是，电话另一端的人根本看不到你表现得有多么友好。

作为作家和新闻工作者，我总是免不了要打电话给别人。最恐怖的是当我想要投稿而不得不给那些编辑们打电话的时候。这时候我该如何处理？首先我要对我自己说：

·就算那个人拒绝了我，我的情况会比现在更糟吗？

当然，回答是完全不可能的。在打电话之前我没有稿费，如果我被拒绝了，我还是没有稿费。情况没什么不同，我完全没有任何损失。

我往往会把这次失败的通话当成是为将来另一次通话所做的练习。我可以分析一下这次通话存在

的问题：也许这样说会比刚才那样说更好一些；也许我应该让我的声音听上去更友好一些，或者更博学，更热情一些，诸如此类。

还有一点好处是，我至少已经同那个特定的人“打破了交往的坚冰”。当我再给他们打电话的时候，他们也许对我还有印象。

我尝试给自己留下一些发展的可能。期望每一次通话都百分之百的成功是不现实的。甚至百分之五十、百分之十的成功率都很难做到。在某些种类的电话销售中，成功率达到2%就已经算成功了。那就意味着每打100个电话将有98个人会拒绝你。除非你端正自己的心态，否则这种情况会很让人沮丧。我把这种情况称为“老虎机”。如果你把钱投入那些机器中的一台，我敢确定你不会期待只玩一次就能赢到钱。甚至玩上十次你都不一定能够赢到钱。你要在打那些电话的时候做好和玩“老虎机”时一样的心理准备。

如果你能够做出一个合理的判断，你就不会让自信心受到打击。

实践练习

当你不得不去打一个非常重要的电话时，比如说你在找工作，以下这些原则可以帮助你。当然，

它们也可以运用到其他让你觉得困难的电话上。

1.除了你想要的工作之外，再试图找到另外九个工作广告。

2.在为你真正中意的工作打电话之前，先给那九家公司打电话。

3.在给九家公司中的任意一家打电话之前，对自己说：“打这个电话我什么都不会失去，因为我并没有真的想要获得这个工作。”

4.在打完每一个电话之后都要总结一下。如果你有录音机，就用它回放一下通话录音，听听你说了什么，并且考虑一下你是怎么说的。在什么地方你能处理的更好？

5.最终当你要打你真正想要打的电话时，回顾一下你打其他九个电话时的经验，然后把你的经验融汇到这一次通话之中。

6.问一下你自己：“假如我搞砸了这个电话的话，最坏能怎样？”你会死吗？不会。你会被拷打吗？当然也不会。

7.对你自己说：“打了这个电话之后无论怎样我都不会失去什么。”然后接通电话。

顿悟

不要认为你的所想能够跟上你的所为，如果你

能明确地写下所有你想要提高的点，并在提高之后把它们勾掉，你就能变得更自信。写下谈话中对方说的一些重要观点，可能的话就使用外放功能，这样你就可以解放你的双手。不要生气，那样只会让对方更加固守他们的立场。

讲笑话

讲笑话，当然是一门艺术。就像所有人都知道的那样，重要的不是笑话本身而是你“讲笑话时采用的方式”。

即便这样，你也能找到一些适合你的笑话。你可以从别人那里听到一个，或者在电视上听到一个，要不干脆买几本介绍笑话的书籍，从里面找一些精品出来。

接下来要根据你的品味和具体情况来对笑话进行裁剪。改变笑话的背景，直到让你感到满意为止。在你的脑海里说一下这些笑话试试，然后再找一些朋友讲给他们听听，看看这则笑话的效果。

实践练习

对笑话而言，紧张就像一个旧的车头罩。笑话本身好不好其实并不重要，但如果你的声音显得很紧张，那么你连一个傻笑都得不到。（哎呦！）

排除紧张的唯一方式就是不断地在“观众”面前练习。所以你的实践练习是在这一周里让尽可能多的人听到你的笑话。至少，你必须用15种稍微不同的方式讲15次笑话。然后试着分析一下在你最成

功的“表演”中，什么是最重要的。

“高层次的”谈话

尽管我之前建议过不要因为试图说风趣的话而让自己说不出话来，但是偷偷用一点也是没有什么害处的。无论是在翻阅语录词典，还是在平常的生活当中，你可以适当地记住一些特别吸引你的话。有些人可能喜欢用自己的方式表达这些语录，把这些记住的东西做了一些小修改，其他内容完全是以他们喜欢的方式述说的。改变并不重要，最重要的事情是要用敏锐的观察力来娱乐别人。这有一些例子帮助你开始：

·讨论政治时可以这样说：山中无老虎，猴子称大王。（伊拉兹马斯·C，1469-1536）

·讨论生活时：这是一个有趣的旧世界，如果他摆脱它活着，那么他就是幸运的。（电影《你在告诉我》，1934）

·讨论爱情的：每个人总是杀死他所爱的东西。（奥斯卡·王尔德，1854-1900）

·讨论亲子关系的：结婚的价值并不在于成年人可以生养孩子，而在于孩子可以帮助人成熟。（彼得·德·弗里斯，《爱的隧道》，1910-1993）

·讨论运动的：好男人坚持到底（利奥·迪罗谢，1906-1991）

·讨论宗教的：如果上帝不存在，也没有必要创造一个出来。（伏尔泰，1694-1778）_

·讨论死亡的：我没有时间来树立新的敌人。
（出自伏尔泰，临死前他被要求弃绝恶魔）

然而，如果你坚持想要突出你自己的幽默感，这里有几个要注意的地方：

1.不要想得太宽泛，关注一下什么人在那里，你准备做什么事情。这本身可能会给你一些灵感。

2.当点子出现在你脑海里的时候，做一个小小的“图表”。例如你要去参加一个婚礼，那就在一张纸的中央位置画一个小盒子，并且在里面写下“婚礼”。然后你可能想知道为什么在当今这个时代任何人都会结婚。然后你就从盒子里引出一条线来，在线的末端添加一个新的盒子，在新的盒子里写上“为什么？”，这个问题可能会驱使你想到道德修养方面的原因，然后把这个原因添加到新连出来的一个盒子里。持续联想下去，最后你的思路会把你的妙语引出来：道德什么都不是，除非结了婚的人组成了一个工会

3.相反：得到笑话最简单的一种方式就是给你的

听众设置一个熟悉的词或者观点，然后在相反的方向结束它们，这样会给他们带来惊喜。

·例如：如果一件事值得去做，那它就值得做得不好。

·或者作为一个作家，我可以这么说：“我要把我的书献给我的合作伙伴，如果没有他们的意见，我就会更快地完成这部作品。”

4.巧妙地利用矛盾。矛盾是一个微妙的变化对立面。它们往往是短语，乍一看似乎合乎逻辑，但是仔细品味就会发现里面包含着一些不太合情理的东西。例如：

·我能抵御一切除了诱惑；

·她占据了我的整个感情世界。（感谢奥斯卡·王尔德和多萝西·帕克）

5.采用逆向思维。你可以一句名言开始，然后尝试着从另一个角度来解释它，这样可以制造出不错的笑料。例如：他们说金钱是可以说话的——所以我只听到它们和我说再见

6.巧用夸张的手法。说出一个真理然后把它稍微夸大。例如，如果你认为任命英国前首相托尼·布莱尔作为中东和平大使是一个奇怪选择的话，你可以这样说：

·他很合适这个位置，就像把一把梳子放在一个秃头上\把狼放在一个鸡窝里一样合适.....（看看你还能说出多少）

7.巧辩。最令人敬佩的智慧形式似乎就是最尖刻的回答方式。毕竟，如果你不知道别人会用哪一种方法来向你提出问题，你肯定需要有双刃剑一般的智慧来做出一个幽默的回应。你难道不这么认为吗？嗯，事实上，并不是这样的。因为，其实你可以或多或少地知道别人会用什么方式向你提问，因为人们说的东西总是大同小异的。

这是一些涉及到机智回答的简单案例。如果你喜欢，也可以把它称作是一个公式。

·例如，在某个地方某人也许会这样说：“多有趣的一家人啊！”

·你可以这样回答：“当你了解他们的真相时，所有家庭都会很有趣的。”

这个公式可以解决任何类似的主题。有趣的女人、有趣的地方、有趣的发现。你需要注意的只是你的回答是否适应当时的情况。

另一个公式是利用之前提到的“对立”的技巧。当你需要间接地反驳某人的时候，它会显得很有用。例如，在招聘会上，一个你未来的老板可能

会说：

- “钱不是问题。”

你可以这样回答：

- “我可以使它成为问题。”

这样回答可能不能帮你获得工作，但是，至少你可以娱乐一下。

另外，当你想用意想不到的方式来肯定别人说的话的时候，你也可以用到它。例如，一个人向你说：

- “生活中最美好的事情是自由。”

你可以这样回答：

- “这句话你应该说给我的老婆\老公\女儿（其他任何人）听。”

总会发生让你使用如下“标准回答”的情况：

- 开车的时候：超车的人总是让被超车的人忙乱。

- 讨论哲学的时候：除了已知的和未知的，我们还知道什么？

- 讨论政治\医学\科学（或者任何其他学科）：我们没有必要绞尽脑汁去想什么笑话。只需要看看那些政治家们（或其他人）报道的事实就行了。

·闲谈的时候：他们很无聊，他们不会羞于卖掉家里的鹦鹉。

·谈论任何失去的东西时：顶替一个死了的男人\女人比顶替一个好人（无论什么）要简单得多。

（对威廉·皮特、哈罗德·品特、威尔·罗杰斯和乔治·伯纳德·肖表示感谢并道歉。）

实践练习

拿着参考书，选择十二个吸引你的和具有广泛适用性的俏皮话并且记住它们。然后在这一周里至少每天使用两个。要么写下来或者把它们稍微改编一下那就更好了。

讲故事

好的故事一般都不是真的。

如果你具有一种让人称赞的性格，喜欢讲究事实并刨根问底，那你将是一个很少能讲出好故事的人。因为事实可能比小说更离奇，而且非常复杂。事实上，一个故事并不一定有一个良好的开始，中间和结尾。特别是，故事很少会有一个结果、一种幽默的风格，或者小插曲让整个故事圆满结束并且有一个不掺水的结论。那些都是在事情发生很久以后想出来的。

所以如果你想讲某些好的“真实的”故事，那么就要做一些适当的“艺术加工”。比如让事情发生在不同的日子里（可以让两件事发生在同一天）。故事里的对话也可以被改进。当然，你也可以提升自己在故事里的重要性。

实践练习

想一些最近发生在你身上的不寻常的事情。然后把现实改编一下。加强故事性，最重要的是，要有一个有趣的结局。一个最简单的结束方式是：“所以我对他说……”

当然你从来没这么做过，但是也没有人需要知道这一点。

然后你试着把你的“真实故事”讲给不同的人听，看看他们的反应，并且根据他们的反应来改进这个故事。

本章小结

10件事要记住

1. 不要以完美为目标，否则你将遇到“谈话者的障碍”，在谈话开始时，给出你的名字，并附带一些能让对方抓住并提出“开放性”问题的信息。

2. “不善言谈的人”最大的错误是没有事先做好准备，在你开始行动前，让你的潜意识做好准备。

3. 倾听和谈话一样重要，要学会通过反馈来鼓励别人。

4. 如果你想听到别人的隐私，你也要不得不准备一些自己的隐私去告诉别人。

5. 不要担心别人怎么看你，他们其实也在担心你怎么看他们。

6. 学会接受这一点：一定有人不愿意和你说话。

7. 如果你是聚会的主人，做好介绍是你的重要工作。

8. 在你要打那些很困难的电话之前，你一定要有

心理准备，并且通话时不要生气。

9.偷一些妙语比自己想要容易的多。同样的，如果你遵循简单的规则（对立，矛盾和夸大），那么发展出自己的俏皮话也将容易的多。

10.最好的故事往往都不是真的。

现在你有多自信？

你有没有开始同至少一个陌生人开始交谈？

你有没有在参加上一次社交活动之前准备好适当的谈话内容？

有没有人提到过你是一个“好听众”？

你有没有闯入至少一次对话？

你有没有通过探索式的对话发现什么有趣的东西？

你有没有和别人交换过隐私？

你有没有不再担心别人是怎么想的？

你有没有去打那些之前一直都不敢打的困难电话？

你有没有和其他人讲过一则笑话或者故事，然后享受他们的回应？

你有没有“偷”到和记住一些俏皮话。

分数：

如果你在大多数问题上回答“是”，那么很显

然你将在社交场合如鱼得水，在倾听和娱乐之间保持着很好的平衡，你现在可以直接进入下一章。

如果你在五到七个问题上回答“是”，那么你也可以进入到下一章，但是要偶尔再看一下这一章的内容，思考章节里的问题。

如果你只有在四个或者更少的问题上回答“是”，那么显然你在社交场合中还会有煎熬的时刻。那么努力进行这一章里的实践练习直到你将你的分数提高到五分或者更高，然后再继续向下读。

第五章 你的身体在说你好了吗？

在这一章里，你将会学到：

- 怎样使用你的肢体语言来打造自信的光环。
- 怎样让你的着装显得更有力。
- 怎样控制你的声音。

手和手臂的动作是人类心灵的窗口，它们让思想变得可见。

——杰弗里·贝蒂（Geoffrey Beattie）教授，曼彻斯特大学

你有没有见过算命的人？如果你见过的话，是不是预言家所说出的关于你的事会让你很惊讶？不要再惊讶了。因为你不需要说一个字就能将自己的大量信息泄露给其他人。你的脸、你的眼睛、你的衣服、你走路和坐着的样子、你的手势，你的呼吸和许多其他非语言性的东西都在讲述你的故事。事实上，言语表达出来的只占有我们“说”的15%，这就是“算命”的秘密。

在这一章里，我们将特别重视你的身体的仪态。让我们先从两个基本身体语言的开始——握手和问候亲吻。

握手

从你握手的方式上人们能够感觉到很多东西。那么什么才是充满自信的握手方式？如今它有很多种形式。

举手击掌：不要水平地伸出你的胳膊，而要抬高你的前臂，手掌向前，举到大概头部的高度，然后把它拍向另一个人的手。这表示：我们很酷，我们是平等的。

半环拇指扣：当别人伸出手来用平常的方式来握手的时候，你转动你的手使你的手指向上。然后用你的拇指和食指环住对方的拇指，同时让你们的手掌合十。这听起来有些复杂，但其实是一个很自然的动作，这样可以增加皮肤的接触，同时发出这样的信息：我接受你，我喜欢你。

永不放手：在正常握手的情况下，你并不松开你和对方握在一起的手。至少，不是仅仅握一下就放开。这传递出的信息是：我发现你特别有趣。

（但是这种方式也可以是一个表达支配地位的信号。如果有人想在握手的过程中采取主导性的方式，你可能会想要反击他。这时你可以用你空着的手来握住他们的手臂和肩膀。这会表明你觉得自己和他是平等的。握手的时候保持目光上的接触。朝

下看或者不去注视对方都暗示着屈服。)

两只手：是前一种握手方式的变体。你做一个正常的握手姿势，然后把你的另一只手放在握在一起的两只手上，这样做是为了巩固某种信息。

顿悟

对男人而言，强大的握力被认为是自信的表现，事实基本上也是这样。研究表明，有最强握力的男性最健康，也最具有男子气概，最具支配地位。

握手

从你握手的方式上人们能够感觉到很多东西。那么什么才是充满自信的握手方式？如今它有很多种形式。

举手击掌：不要水平地伸出你的胳膊，而要抬高你的前臂，手掌向前，举到大概头部的高度，然后把它拍向另一个人的手。这表示：我们很酷，我们是平等的。

半环拇指扣：当别人伸出手来用平常的方式来握手的时候，你转动你的手使你的手指向上。然后用你的拇指和食指环住对方的拇指，同时让你们的手掌合十。这听起来有些复杂，但其实是一个很自然的动作，这样可以增加皮肤的接触，同时发出这样的信息：我接受你，我喜欢你。

永不放手：在正常握手的情况下，你并不松开你和对方握在一起的手。至少，不是仅仅握一下就放开。这传递出的信息是：我发现你特别有趣。

（但是这种方式也可以是一个表达支配地位的信号。如果有人想在握手的过程中采取主导性的方式，你可能会想要反击他。这时你可以用你空着的

手来握住他们的手臂和肩膀。这会表明你觉得自己和他是平等的。握手的时候保持目光上的接触。朝下看或者不去注视对方都暗示着屈服。)

两只手：是前一种握手方式的变体。你做一个正常的握手姿势，然后把你的另一只手放在握在一起的两只手上，这样做是为了巩固某种信息。

顿悟

对男人而言，强大的握力被认为是自信的表现，事实基本上也是这样。研究表明，有最强握力的男性最健康，也最具有男子气概，最具支配地位。

高级的肢体语言

在一个宴会上，坐在我右边的一位女士和坐在她右边的人正在说话，因此，她和我的距离稍微拉得有些远。这并没有什么关系。但是她的左手像马的眼罩一样放在了她的脸颊侧面，完全把我屏蔽在了她的视线之外。这样就有问题了。这种肢体语言很清楚地表达了一个意思：我完全不想和你说话。真遗憾你竟然还在这里。

我不知道我究竟做了什么让她觉得恼火或觉得被打扰，不过我决定把这种肢体语言当成一个挑战。

肢体语言是一种能让你情绪受到影响的反应（在那一刻，我感到非常崩溃），但并不是说你就不能在某种程度上控制它。研究表明，无理由的微笑也可以让你自己感觉更高兴一些。同样，如果你能让你的身体语言保持在一种自信的状态上，你就能使自己感觉更加自信。

所以我听了一会儿他们之间的谈话，然后我轻敲了一下那位女士的胳膊，对她说：“那很有趣。”当然，她现在不得不把她的手臂放下然后转

向我，当她这样做了之后，我把我的头微微向一边倾斜，越过她看她右侧的人，对他说：“我完全同意你的看法。”这时候，那个带马眼罩的女人发现她被夹在中间，并且无法把我排除在外了。之后我增加了和她的眼神接触，然后借鉴她的肢体语言，直到宴会结束，她看起来也没有对我有什么不满。

这里有一些主要的肢体语言指导方针，它们会让你觉得更加自信。

做

不做

走路轻快并且高昂起头。无精打采，手和肩膀下垂。

端坐。

坐立不安，咬指甲，或者拨弄耳朵（犹豫不决）或者头发（紧张不安）

以一个“开放式的”姿势坐着，双腿舒适地分开，伸出胳膊。换句话说，不要害怕占地方。在非正式场合中，你可以坐下，把双手在脑后交叉，伸出腿来，把脚踝交叉放置。以一个“渺小的”姿势坐着，胳膊和腿都蜷缩着。

摊开手掌。攥紧拳头。

把你的头向其他人的方向倾斜。让头尽量远离

其他人。

进行眼神上的交流。回避眼神上的交流或者经常眨眼睛。

注意别人的肢体语言。忽视别人的肢体语言。

说话清晰，不用任何方式把嘴挡住。在你说话的时候，用手把嘴挡住。

实践练习

在这一周里，记录一下你的身体在做什么，特别是当你觉得紧张或者不安的时候要格外注意你的肢体语言，尤其是你的手部动作。

站在一个全身镜前，试着通过你的身体表达出下列感情：

自信、紧张、尴尬、优越、平等、劣势

如果你有一台摄像机，能把它放在三脚架上给自己录像，那就更好了。

现在做更难一点的尝试，试着想象一下如何让你的身体传达出自信。首先，闭上眼睛，做出自信的姿势。然后睁开眼睛，看看你现在是什么样子。

让我们深入地看看一些关键点。

眼神交流

在谈话的时候进行眼神上的交流是很重要的。失败的眼神交流发出的信号是不安全、充满劣势和

害羞的，更不用说那种对别人厌恶的眼神了。除此之外，眼睛几乎是一个绝对可靠的信息源，你能从中获悉别人对你的反应，所以你要时刻观察它们。不过另一方面，太多的目光接触也不好，紧紧盯着别人看会使人不安。

顿悟

说谎时人们会把目光移开的说法不一定是真的。相反，说谎者倾向于更多的眼神接触，因为他们来说，他们应该通过目光来确定自己的谎言是否迷惑了对方。

实践练习

1.如果你发现自己很难和别人进行眼神接触，那就从对着镜子和自己眼神接触开始练习。试着仅仅用眼神表达出友善、同情、感兴趣这些感情。

2.在这一周里，与和你谈话的对象保持眼神交流，直到让他们感到不舒服为止。在接下来的一周里，在刚好要让对方不舒服之前结束你的眼神接触。

相称法和镜像法

相称法和镜像法是当我们喜欢某个人或者想要加强联系时我们经常做的事情。也就是说，我们模拟他们的口音，模仿他们的肢体语言。这虽然是

在无意识的状态下发生的事情，但是你总能通过下意识的努力来加速和他人之间的联系。

相称法是指是自己与某人的肢体语言近似。

镜像法则意味着你准确地模仿另一个的动作，使自己成为他的镜像。

换句话说，如果某个人用手托着下巴在休息，你也可以做一样的动作。如果别人把手放在头后交叉，你也可以这样跟着做。但是不要做的太多或者太过明显，否则会被别人误认为你在取笑他们。

实践练习

1.当你在对方身旁时，巧妙地关注他们站着或者坐着的方式，并且故意地，同时悄悄地使用相称法和镜像法。

2.当对方改变姿势时，稍等一会儿，然后跟着调整成同样的姿势。

3.当你觉得你已经和他建立了融洽的关系，那就努力率先改变你的姿势，如果其他人现在开始复制你的姿势了，那么你就可以确定你和他之间的友好关系已经得到了加强。

解读肢体语言

知道怎样去“写”肢体语言是很重要的一件事，但是知道怎样去“读”肢体语言也同样重要。

这里有一些帮助你增强这一技巧的练习，借助这些练习你能更好地判断你对别人有怎样的影响，以及别人是如何解读这种肢体语言的。

实践练习

1. 向一个朋友进行一些简单地提问，只要求他回答“是”或者“不是”。

2. 注意“是”的肢体语言和“不是”的肢体语言。

3. 现在问一些更深入的问题，问的时候要求你的朋友不要出声回答，只是思考“是”或者“不是”。通过对肢体语言的观察，你能准确地猜到他脑中的答案。

顿悟

要特别注意手势（尤其是被称为“小动作”的那种手势）、姿势、呼吸、眼睛和声音的语调。大多数人会做出相应的反应，至少会微微一点头表示“是”或者微微摇头来表示“不是”，也可能是头向前倾表示“是”，向后表示“不是”，或者用温暖的眼神表示“是”，用冷酷的眼神表示“不是”。

实践练习

一旦你掌握了如何分析“是”和“不是”，你

就可以成为一个使用“水晶球”的预言家。

1.对话时问一些需要回答“是”或“不是”的问题，这样你就能观察到对方的肢体语言。

2.把手环成杯状，告诉他你有一个水晶球。轻轻地上下移动你的双手，移动的频率要和对方的呼吸节奏一致。

3.现在做一个开场白，如“我看某人对你来说很重要”，停顿一下让对方想象一下究竟是什么人对他说很重要，然后说“是个男人”或者“是个女人”。如果对方的肢体语言表示同意，那么就继续进行下去，如果对方的肢体语言表示不同意，那就为自己打个圆场，说：“好吧，看来这是一场误会，现在觉得……（说一下相反的内容）。”

4.加入更多的内容，把这个游戏继续下去。

5.现在，用这样的话给这场对话一个漂亮的结尾：“这个人。。。有很重要的信息。。。给你。很多次。。。这个人。。。想要。。。给你信息，但是。。。直到现在。。。都没有机会，然而。。。在接下来的48小时里，将会发生特殊情况，他的消息。。。对你。。。非常有用，当你。。。想到这个人的时候，你就会。。。明白。。。这个消息是什么了！”

所以现在你应该知道一些看似不可思议的“读心术”是怎么表演的了。如果你发现这个练习对你来说有些太难了，那你可以把它变得更容易一些，将水晶球练习改为看手相。过程是一样的，只是这一次你能直观地感觉到从对方手部无意识地发出的、微妙的“是”或“不是”的信号。如果你能顺利完成这个练习，你的信心将得到更大的提高。

顿悟

当你讲一些“重要信息”的时候，把你的话分成一些小的短句来讲是有原因的。道理非常简单，这是“催眠”语言模式，能造成很有力的效果，特别是当你的断句和对方的呼吸频率一致的时候。

演讲和做报告

当你试图与和你有一定距离的人沟通的时候，每一件事都必须表现得更明显一些。这里有一些小贴士：

- 不要让一张桌子或者类似的任何东西挡在你和你的听众之间，无论它们是多么的有用，或者你是多么地需要精神上或者生理上的“寄托”。

- 穿干净的，粗线条的衣服（见着装的力量）

让你的目光先停留在左边的观众身上，然后转移到中间，最后移到右边，重复这一动作，通过这个动作掌握全部观众。尽可能多地记住你的讲话内容和你的视觉材料，这样你就不必一直盯着它们看。

- 手势很重要。要用它们加强你的信息表达。
- 当你预演的时候让别人为你录像，然后通过录像找出所有的错误。

着装的力量

“力量着装”这个词最初是在20世纪80年代，当男人和女人都穿着垫肩的时候发明的。事实上，垫肩确实带来了一丝权威的气息。

最重要的事情就是穿那些让你感到自信衣服。显然，每个人的着装风格不同，但是某些原则却是通用的。大多数人觉得最自信的时候就是当他们的着装风格被周围的人接受的时候。

换句话说，如果你去参加一个婚礼，每一个人都着正装，那么除非你是一个“无政府主义者”，否则当你穿着休闲服装出席的时候会觉得非常尴尬。能让你感到最自信的方式是“镜像”周围人的着装风格，并在此基础上融入一点个性，从而使你的服装看上去更好。

启动效应

有一种被心理学家称之为“启动效应”的技巧，它能在我们生活的各个方面都起到作用。它意思就是使用微妙的刺激会让他人以你期待的方式作出回应。在某次试验中，研究人员发现在房间里放一只背包会使人们合作地更紧密。空气中飘浮着清

清洁剂的味道会让人们愿意自己打扫房间。在另一次实验中，人们会根据研究人员递给他们的饮料的温度来判断他的性格是热情还是冷漠。

所以不要低估你的穿着方式或者饰品使用的重要性。如何在商业环境里启动别人，让对方觉得你很自信（同样也让自己感觉更自信）？这里有一些建议给你。当然，在不同的活动（比如爬山）里，你显然应该选择完全不同衣服和配饰，但是原理是相同的。

给女性的贴士

- 购买那些著名设计师的品牌是值得的，尤其是当其他人很了解这个设计师的时候。

- 做工精良的衣服也是值得花钱去买的，不合身的衣服很难激发自信。

- 为了在工作中获得更多的权力，要穿西装模仿男性。换句话说，尽量消减自己的女性特征，使用深色，黑色是最好的，但是你可以用彩色条纹和彩色马甲来使你显得更加女性化。团队合作时要使用白色衬衫。

- 如果你没有穿西装，那么黑色连衣裙就是第一选择。然后用一条围巾或者皮带加上一点醒目的颜色。

·要穿高跟鞋，但是不要过火，如果你要站在台上一整天，那么高跟鞋不要太高，这样会让你摇晃。穿高跟鞋的高度是恰好让长裤会垂到地面，这样会使你的腿看起来更加修长，为了增加效果，可以选择使用同样颜色的鞋子和袜子。

·永远不要穿有图案或者彩色的连裤袜

·保证你的指甲整洁，并让你的眉毛经过专业的处理，它们可以让你和之前产生巨大的差异。好的启动效应应该有配饰，它可以是一件醒目的珠宝、一只高质量的公文包，一支昂贵的钢笔、一只昂贵的手表、一只能够让你着装更完整的手袋。一般的规则是，大的手袋会让你看起来更小，反之亦然。

给男性的贴士

·做工精良的衣服是值得拥有的，衣服不合身的话很难获得自信。

·在重要的商务场合适合穿深色的西装。它能表明你严肃的态度。团队合作时最好穿白色衬衫。带格子和花纹的衬衫说明你是友好的、平易近人的，但不是强有力的。不要穿旅游鞋，你的鞋应该很干净并且闪闪发光。

·保证你的指甲整洁，任何面部毛发要么修剪整

齐要么干脆剃掉。

·使用配件可以让你更加自信，包括高级公文包、一只大方的手表，一支好钢笔和一瓶昂贵的须后水。

你的声音

没有什么能够像你的声音那样迅速而准确地出卖你，让你看起来很紧张了。你可以通过我在第二章中教你的暗示、想象和自我催眠来控制自己的声音，并且你要尽可能多地练习将它说出来。此外，

- 参加业余剧团或者某种辩论协会，可以让你获得在公共场合说话的经验。

- 有意识地要求自己努力把话说清楚，不要喃喃自语。

- 学会在讲话之前以逻辑顺序组织你的观点。

- 不要夸大（除了说笑话以外），否则其他人将不会再重视你说的事情。

- 不要使用太多的“填充物”，减少例如“我的意思是”、“你知道吗”、“你知道我的意思吗”这类短语。

- 用某种方式强调关键点。例如你可以这样说“我想强调一下这一点……”或者“如果你不记得我已经说过的别的东西，记住这个……”。

实践练习

练习对着录音机说那些让你紧张和焦虑的事

情，在说的時候使用不同的音律和語調。試着找出哪種最好，以及為什麼最好。

下一次在你打一個很困難的電話時給自己錄音，這樣你可以在事後分析自己的表現。

本章小結

10件事要記住

1. 你的肢體語言會比你說的話語傳達出更多的信息。

2. 避免讓肢體語言流露出你的真實情感，相反，你可以學着控制自己的肢體語言，從而讓你看起來更自信。

3. 要在鏡子前練習如何使用肢體語言。

4. 要一直與你的聽眾保持眼神上的交流。

5. 使用相稱法和鏡像法可以加速融洽關係的形成。

6. 觀察其他人的“微小動作”能夠幫助你了解他們的真實想法。

7. 在演講或者做陳述時，要注意讓所有的內容“更大”。

8. 黑色是終極的權利色彩。

9. 選擇正確的配飾可以讓其他人看到你讓他們看到的樣子。

10.可以通过参加业余剧团或者辩论协会来让自己适应在大庭广众之下发表演说。

现在你有多自信？

你有没有发展出你自己的、自信的握手方式？

你有没有适应亲吻？

你有没有在镜子前练习过肢体语言？

你有没有至少对一个人使用过相称法和镜像法？

你有没有试着解读一只“水晶球”？

你有没有练习进行更长时间的眼神交流？

你有没有去买那些能够帮助你感觉更自信的衣服？

你有没有去买那些让别人看到你的自信的配饰？

你有没有运用暗示、想象或者自我催眠让你的声音得到控制？

你有没有加入业余剧团、辩论协会或者类似的团体，来获得在在公众面前讲话的经验？

分数：

如果你在大多数问题上回答“是”，那么你很显然已经学会了如何使用肢体语言、声音、着装和配饰来突出你的形象。你可以直接进入下一章。

如果你在五到七个问题上回答“是”，那么你也可以进入下一章，但是要偶尔回到这一章来复习一下，思考一下这一章提出来的一系列问题。

如果你只有在四个或者更少的问题上回答“是”，那么很显然你在肢体语言上遇到了困难。继续努力做这一章的实践练习，以及第一章、第二章提到的认知疗法、想象和自我催眠，直到你把分数提高到五分或者更高，只有那样你才能继续读下去。

第六章 我就是我，你就是你

在这一章里，你将学到：

- 为什么最快的自我发现路径是逃跑。
- 为什么你是唯一的。
- 为什么你需要享受孤独。

从本质上来说，取得任何成就的任何人都是不正常的。

——卡尔·门宁格博士（1893-1990）美国精神病专家

你能够给别人最伟大的礼物就是同意并鼓励他们做他们自己。他们能够给你的最伟大礼物也同样是这个。

当你在伪装某个不是你的人的时候，你不会感到任何自信。

但是这就有了第一个问题。你是谁？这一问题的答案让我们很多人追寻了好多年，有的时候甚至贯穿了我们生命的整个过程。找到答案的唯一办法就是去尝试不同的事物和体验不同的存在方式。虽然一谈及试验，人们就会把它与青少年联系在一起，但是实际上，这应该成为我们耗尽一生去做的

事情。这就是为什么爱情和友情永远不会让人觉得沉闷，因为它们总是蕴藏着改变的可能性。如果你被禁止改变，或者你不允许你的朋友做出改变，那么你们的友情注定会终结。

这又给我们带来了第二个问题，好吧，你已经准备好了去尝试新事物，但是什么是新事物？如果你只是从自己的主观意识出发做出选择，你还是会同样的东西束缚住。事实上，唯一能让你发掘出自己令人兴奋的另一面的方法，就是允许改变的可能性进入你的生活。

逃跑其实并不坏

在我们的文化里，我们并不鼓励从一件事情中退缩逃跑。我们一直被告知：我们不能逃避自己。我们被告知：如果你这次逃避了，你就会发现还有同样的问题出现在其他地方。我们被告知：你已经铺好了床，所以你现在就应该躺在这里。

其实这些话没有一句是真理。

是的，几乎没有一个字可以展现真理。和这些正相反，逃跑其实是好的。

也许我说得有些夸张。我不是说你可以不顾你的职责然后带着每个人一起下地狱。我是说如果你和其他人一样坚持一些并不适合你的东西，对你来说并不是一件好事。

想想吧，这真的有意义吗？勉强自己和初恋男友或者初恋女友约会，仅仅因为你不应该逃跑？坚持你的第一份工作，即使你对这份工作既憎恨又绝望？如果有人在学校里或在工作中对你发出责难，你觉得即便自己去了其他地方也会自动出现一个相同的人继续对你发出责难，但这真的会出现吗？所有这些问题的答案都是“不”。

现在我要与你分享一个重要的秘密。想要找到真正合适你的事物，你只能不断尝试各种不同的事情。但是不要只尝试那些你选择区尝试的事物。你看，你需要尝试那些你还没有想到的东西。当你有意识地去选择要尝试什么的时候，仍然会存在束缚你自己的风险，因为这往往遵循着社会的惯例和他人对你的观点。只有你给自己进入那些从没有想象过场景的机会，你才能探索到更多的可能性。

换句话说，就是通过“逃跑”。

顿悟

我可以从其他人和我自己的人生中找出数以百计这样的例子给你。我现在的的生活、我住的地方、我怎样生活、和谁一起生活，这些没有一个是能够在几年前就想到的。正是因为我允许这些随机的可能性进入我的生活，这些偶然的事情才得以发生。如果我没有这样做，我局部可能像现在这样了解我是谁。

一旦你知道你是什么样的，你将比你想象的更加自信。这种自信是永远不会被打消的。

·你就是你。

这听起来相当愚蠢，也毫无意义，但是事实上它至关重要。你可能会和其他人有很多共同点，但

在这个地球上，你找不到和你一模一样的另一个人。你是独一无二的。当你去面试的时候，当你要去参加一次社交活动时候，当你在为一次新的约会做准备的时候，对自己说：

·他们将要见到一个独一无二的人，他们希望见到一个独一无二的人，我不应该把我独一无二的一面隐藏起来。

当你不确定某些事情，那就停下来一会儿并且提醒自己：

·我是独一无二的。我不能追随任何人的脚步。我必须走自己的路。

正常的和不同的

大多数人希望是自己“正常的”。如果你也这样希望，那很不错。但是如果你觉得你和其他人不同，并且这样的想法让你担心的话，那大可不必这样。世上的大多数人在某方面看起来都是“不同的”。和别人不同不会让你自然而然地高人一等，同样，不同也不会让你低人一等。不同其实就是简单的不同罢了。

你觉得自己不“符合标准”的原因可能正是在于你觉得你是不同的。但是谁定了这个标准？让自己符合其他人的标准并不重要，重要的是要符合自己的标准。你不需要向别人证明什么。如果对其他人来说，你不“符合标准”，你也没有理由让自己的心情变得烦躁，这是个无可争辩的事实。让我们再说一次：那是他们的问题。

去争取你本质里没有的东西是没有任何意义的事情。

事实上，我们中的很多人都在通过遏制个性来迎合其他人，让他们觉得舒服，然后让他们接受自己。但是，如果你仔细思考一下的话，就会知道这

其实是一种耻辱。因为这样做剥夺了我们应该拥有的、刺激的、充满多样性的生活。这样做也剥夺了我们所有新奇的想法。所以如果你觉得自己与众不同，那么就不要去掩饰它。尽量去展示自己的个性。在其他人的面前展示它。不用害怕。

在这里，为了鼓励你发展自己的个性，我随机选择了一系列不同寻常的人，并按照姓氏的首字母排列。如果他们努力地让自己变得“正常”起来，我们就会因此错过很多东西：

威廉·布莱克 (William Blake)、大卫·鲍伊 (David Bowie)、拜伦 (Byron)、克里斯托弗·哥伦布 (Christopher Columbus)、萨尔瓦多·达利 (Salvador Dali)、达芙妮·杜·穆里埃 (Daphne Du Maurier)、伊莎多拉·邓肯 (Isadora Duncan)、阿西西的圣法兰西斯 (St Francis of Assisi)、西格蒙德·弗洛伊德 (Sigmund Freud)、圣雄甘地 (Mahatma Gandhi)、保罗·高更 (Paul Gauguin)、霍华德·休斯 (Howard Hughes)、艾尔顿·约翰 (Elton John)、卡尔·荣格 (Carl Jung)、萧伯纳 (George Bernard Shaw)、马克·吐温 (Mark Twain)、列奥纳多·达·芬奇 (Leonardo da Vinci)、薇薇恩·韦斯特伍德 (Vivienne Westwood)。

实践练习

1. 列出那些你认为能帮助你定义你自己的事情。在几个月的尝试之后（做完下面的练习2之后）做一份新的列表，然后比较一下。你的清单可以包括职业、政治信仰、人生观、生活方式、理想等不同的方面。

2. 每一天都随机尝试新的事情，可以是那些你还没有真正经历过就被你驳回的事情。也可以是以前你连想都没想过的事情。尽管在心理上它可能是非常重大的决定，但在大多数时间里，它们可以是一些小事情。然后，你可以在周末和假期里瞄准一些“大事情”。当然，不要把时间浪费在一些你已经知道你不会喜欢的事情上（比如，你已经尝试过了，发现你就是不喜欢它）。这里有一些建议：

- 购买另一份你从来没有接触过的报纸。
- 看一场你之前不感兴趣的电影。
- 尝试一种全新的娱乐方式（歌舞、芭蕾、戏剧、迪斯科舞厅或者其他什么）。
- 尝试一种全新的衣着风格，可以是之前你认为并不适合你的那种。
- 去某个你从来没有去过的地方。
- 准备一顿从未尝试过的美食。

·找一个人谈一谈你之前从来没有参与讨论过得话题。

·考虑一条和你的政见完全相反的政治家的意见。

·阅读一本生活方式和你完全不同的人的传记。

·为了学习一项新的技能去参加一堂夜间课程。

这里还有一些对于周末和假期的建议：

·试着做一些之前你认为自己不会喜欢的运动（骑马、攀岩、徒步旅行、骑自行车、打高尔夫、射箭、开越野车、航海、帆板运动……）。

·在一个你从来没有去过的地方尝试一种全新的度假方式（观光、海滩、滑雪、运动、观察野生动植物、当自愿者……）。

·如果你还单身并正在寻找一位伴侣，那么找一个和你脑海中的“蓝图”完全不同的人来约会（更高、更矮、更严肃、更孩子气、更内向、更外向、更具艺术才能、更具有逻辑性）。

·申请了一个种类完全不同的工作来获得不同的工作经验。

·挑一个全新的环境（市中心、村庄、乡下、海滨、更北、更南、另外一个国家……），租一间度假房，看看你是否喜欢住在这里。

3.在每一天结束之后，回顾一下这一天内做的事情。每天临睡前就是个不错的时间。（事实上，这个练习也可以作为治疗失眠的方法！）仅仅想自己究竟做了什么，不要进行任何自我批评，并且问自己：“当某某事情发生的时候，那个时候的我是我吗？”如果不是，那就想办法弄明白为什么你表现出来的并不是真正的你。

这只是一些帮助你开始寻找自我的想法。记住你所尝试的事情不见得会让你觉得很趣，但这是在挑战你对自己是哪一类人的成见，挑战你之前想要的生活。思考一下这些尝试和构筑自信之间有什么联系？联系在于，生活在谎言里——即便是无意识地——会让你无法获得自信。

从内在看自我

与各种各样的来自外部世界的经历互动是非常重要的。但那只是一半。你还要看看你的内心。应该怎么做呢？你可以通过冥想做到这一点。

不要以为冥想是一种东方式的，类似宗教的巫术，认为这东西和你的日常生活没有任何相关性。冥想只是另一种试图了解你自己和你在这个世界上，甚至在宇宙里定位的方式。这并没有什么奇怪的。并且冥想会对自信的提高产生直接作用。

冥想的好处

冥想会教会你如何控制你自己的思维，这样你就可以把所有愚蠢的，消极的，导致你自我怀疑和破坏你决心的思想彻底清除掉。通过深入剖析你的真实本性，它能给你一个强烈的自我意识，并且会让你更加乐观（研究人员曾监控过一群坚持冥想的人们，他们发现在几个月时间里，这群人的左脑额叶部分活动量增加，这一部分脑组织掌控着人类的高级情绪和积极观点）。

冥想还有其他好处，包括：

- 在一天的工作之后让自己得到放松并重获活

力。

- 暂时忘记那些你在意的过去和你担心的将来。
- 让你的思考更冷静，观点更平和。
- 当遇到特定问题时，它能给你一个更加平衡的心理状态。

从技术上讲，冥想意味着你会进入一个意识状态，这个状态既不是通常的清醒状态也不是睡眠状态。下面有四种不同类别的脑波：

β ：13-14赫兹。这是最快的频率，与正常的清醒状态和警觉状态有关系。

α ：7-13赫兹。这是第二快的频率，与放松的感觉、做白日梦、幻想和轻度的冥想有关系。

θ ：4-7赫兹。这个更慢一些，和做梦睡眠以及深度冥想有关系。

δ ：低于4赫兹，这与深度睡眠有关系。

注意，在这里使用“有关系”这个词是因为在一些情况下，两种或者三种甚至是四种频率会同时出现。虽然在正常情况下，轻度冥想是在 α 模式，深度冥想是在 θ 模式，但是在实践中，深度冥想不仅仅包括 α 模式，还有 β 和 θ 模式，在一些罕见的情况下，甚至能拥有所有的四种频率。这就是人们通常说的被大师所控制的“觉醒思想”。但是每个冥

想的人都会以一种和睡眠不同的方式将这几种频率结合起来。

冥想程序

这里有一些能让你快速学会冥想的步骤：

1.选择一天之中的一个时间：一些冥想老师会推荐早晨，尤其是黎明前作为你一天的开始。也有人会建议在深夜，当所有事都做完了之后，将冥想作为一天结束之后的放松方式。找出什么样的时间最适合你，然后坚持下去。你的身心将得到相应的改变，你将发现每天在同一时间进入冥想会变得越来越容易。

2.选择一个地点：你当然可以在任何地方都进入冥想。但是大多数人都喜欢选在一个特别的地方，并且某些人喜欢用一些特殊的“小道具”来帮助他们进入冥想状态。作为一个初学者，你最好找一个安静的地方，在那里你不会被打扰。如果你不做睁眼式的冥想，那么昏暗的甚至是黑暗的房间都是不错的地方，或者干脆用一个眼罩来帮助你。让这些地方适合冥想，这样会让你期待到这里进行冥想。

3.选择一个姿势：传统的冥想方式是莲花式。使用这个姿势的原因是因为它很稳定，所以，在深度冥想的时候，你不会因为失去平衡而倒下，同时它

也不是一个很容易入睡的姿势。但是当你冥想的时候，你需要感觉到舒适，这很重要。自然，你不会希望冥想的时候感觉脚裸或者膝盖很疼，从而让自己分心。所以如果你觉得莲花式不舒服，你可以轻松地做一个半莲花式（只有一只脚放在另一条大腿上，另一只脚则在另一条大腿下面），这样也不错。如果你连半莲花式都做不出来，只能盘腿而坐或者坐在椅子上，甚至躺下，那么你会听到很多冥想老师皱着眉头告诉你，这种姿势并不“妥当”，因为这样会有睡着的危险。但是，事实上这些姿势对于冥想者来说是很好的姿势，因为它自动降低了 β 波的频率。在最近的分析中发现，对冥想来说，最重要的事情并不是姿势，任何一种行得通的姿势都可以。

4.选择时间长度：你当然可以整天冥想，但是在一个忙碌的现代社会中，20-30分钟是大多数人都可以接受的时间跨度。但是如果你能投入更多的时间做冥想练习，你就能进入深度冥想的状态。一些人喜欢使用定时器。这样很好，因为这样消除了关于容易冥想太久的担心，可以防止你在冥想上花太多的时间，耽误了你接下来要做的事情。不过还有些人则倾向于让事情顺其自然。

5.选择技巧：你可以从老师那里或者书上选择各种关于冥想的技巧。你可以从以下这则简单的，教你如何培养自信的冥想开始：

- 坐下或者躺下，闭上眼睛，注意你的呼吸。

- 不要强求任何事情，逐渐放慢你的呼吸。

- 清空你脑子里任何关于过去和未来的想法。集中注意力在你的呼吸上。

- 如果这时有任何想法钻进你的脑海，那就让它们飘过去，不要试图追逐它们。

- 当你的呼吸变缓，人放松下来的时候，注意你的心跳。

- 不要强求，慢慢地、循序渐进地尝试冥想。接下来注意你耳朵里血液流动的声音。

- 不要强求，慢慢地、循序渐进地尝试冥想。以同样的方式“访问”你身体的其他部分。

- 现在注意那些在你闭上眼睛之后，在黑暗中“闪亮”的小光点。

- 想象那些小点是星星，你在太空中向它们飘了过去。

- 让下巴放松，露出微笑。

顿悟

如果你完全不能进入冥想状态，那就试着躺在

地板上而不是坐在地板上（但是不要睡着）。逐渐放缓你的呼吸，让你的呼气长于吸气，让你的嘴张开，伸出并放松舌头。在你吸气的时候，你可以试着用你的左手无名指指尖触碰左手大拇指肉质的根部，在你呼气的时候则把无名指移开。吸气的时候默念“嗖”，呼气的时候默念“嗯”，这是一种古老的咒语。

初学者经常会想如果他们能够正确地冥想甚至进入深度冥想，那将是一种什么感觉？事实上，这并没有精确的定义，但是当状态逐渐深入，并且进入深度冥想的时候应该像这样：

·第一阶段：你的思想中不会再存有日常琐事，你的感官逐渐滑向睡眠状态，这时你处在冥想状态的边缘。

·第二阶段：随着状态的深入，不知从哪里来的图像会出现在你的面前，你没有睡着，但是却会感觉你像是浮在空中一样。你可能会感受到摇摆和晃动，这是这个阶段的正常反应，但是你需要让自己静止下来以便能更加深入。

·第三阶段：你开始敏锐地感觉到身体在运作——呼吸、心跳、血流——但是同时你不再能够意识肢体的末端部分，以及其他一些正在发生的变

化。你身体的一部分可能开始变得沉重。

·第四阶段：你开始有“飘飘然”的感觉并且意识和肉体完全分离，与此同时，你会感到思维格外敏捷。

·第五阶段：你觉得你可以感知宇宙，这时所有其他的一切都不再重要了。

最深度的冥想状态只有那些练习了很长时间的人才能达到，但即便是他们，也许每年也只能会体验到两到三次。不过，即使你是一个初学者，你也很有可能偶尔经历那种更深层次的冥想状态。

顿悟

冥想不是一场竞赛。每一次冥想的经历都会有些许不同。不要设定什么目标，从而让自己觉得没有达成目标的冥想就是一次失败。无论发生什么，仅仅体验和享受这种感觉就已经足够了。

使用认知疗法

认知疗法，就像我们在第一章里看到的那样，都是用于治疗受到曲解的思维模式的，而其中最严重的思维曲解就是错误地认识自我，这种曲解往往是：

- 我觉得我有罪，我没有做我应该做的事情。
- 让我们忘了那些例如洗碗或者修建草坪的小问题，考虑那些大的，可以改变人生的话题，例如：
- 我应该和（某某）结婚。
- 我应该掩饰我的年龄。
- 我应该做一个让我的父亲\丈夫\妻子（或任何人）认为是最好的人。
- 我应该待在我目前的工作岗位上。
- 我应该留在我的配偶身边。

事实上，你不应该有任何“应该”的声明，除了下面这条：

- 我应该忠于我自己。
- 我并不是在主张自私。很显然，有时候我们必须做一些我们并不愿意去做的事情。我们都身负责任，但是我们仍然可以忠于自己，甚至当我们做自

己不喜欢的事情时也可以这样。自信来自于做你自己，而不是做其他人说你该做的事情。当你真正地做你自己的时候，你将会充满自信，因为那是某些永远也无法从你身上夺走的东西。

实践练习

拿出一张纸，在它中间画上一条线。在左手边写上“我应该坚持的原因”，在右手边写上“我被曲解了的思想”。作为一个例子，让我们说说在你的两性关系里让你不愉快的事情。你已经在这些年里成长并且成熟起来了，但是你的伴侣没有。你可以这样开始填写它：

我应该坚持的原因我被曲解了的思想

如果我离开，我的伴侣会非常难过。我的伴侣也渴望幸福，但是如果我们之间的关系让我很痛苦，那么她在我这里恐怕是无法得到幸福的。

我们在一起很长时间了，如果就这样结束了将会是一个悲剧。我们在一起的快乐时光不会被忘记。但是过去了就是过去了。我现在不得不考虑我的现在和我的将来。真正的悲剧其实是因为这些无法留住的过去而把现在和将来抛弃掉了。

我们两人在经济上都会陷入危机。钱并不代表一切，并且钱远没有让我诚实地对待我自己重要。

我的父母将会非常难过。我们不能仅仅为了我们的父母活着。其实，他们完全可能不会因为这个而感到惊讶。他们会适应这一切。

现在回头看看那些生活中你“应该”去做的事，对它们做如上的分析。

使用自我催眠

很显然如果你还没有了解什么是“做回自己”的真实意思，你也就不能想象“做回自己”。但是你可以使用自我催眠来让自己在对待新经历时变得更开放，减少拘谨感以及对改变的畏惧。

实践练习

1.完成第二章提到的自我催眠的“外围”阶段，确定自我催眠的目的：我进入自我催眠以便我将解放我真实性格的任务交给我的潜意识来完成。

2.完成“外围”阶段之后，闭上眼睛，等待一个场景的出现。

3.使用这些已出现的想象，继续第二章提到的“内部”阶段，进一步加深昏睡状态。

4.像描述的那样，从昏睡状态中清醒过来。

5.不断重复这个过程，直到你觉得自己已经“成为你自己”为止。

顿悟

尽管想象呈现给你的画面可能对于你成为自己并没有太大的用处，你仍然会发现你的潜意识将不停地连续工作去实现你的目标。在随后的自我催眠

过程里，你可能会有一个更清晰的看法，什么事是你想要的，什么事是你刻意去想象的。

庆祝真正的你

好，你已经开始把个性的拼图一块块地组装起来了。现在做什么呢？有一件你必须做的事情就是展示真正的你。不管这是一个全新的你，还是和原来相同的你，你都要创造性地展示它。

展示你是谁

让我们从一个最显而易见的方式开始：你的外表——你的着装和你的头发。这是一个你可以展示自我的最明显的方式，因为它能向其他人发出信号，展示出你是一个什么样的人：

不要问你自己：

·我是否和每一个人都相处融洽？

相反，问问自己这样的问题：

·我看着像我自己吗？

事实上，你是否知道你长什么样子？假设你的本质——或者你喜欢的话，你的灵魂——可以走路、说话、穿衣打扮，它看起来会和你现在的样子一样吗？或者有所不同？真实的你可能有更长的头发？更短的头发？一瞥小胡子？穿着更醒目？一件长衬衫？一件短衬衫？一个显得更年轻的风格？一

个更古典一些的风格？两个你有什么的不同？做个实验来得出结论吧。

实践练习

1.买衣服。是的，我知道，这将是一件很困难的事情！不要去你经常去的商店，而是去寻找你从未尝试过的风格、裁剪、色彩、图案，组合和款式。也许你会找不到你喜欢的，并且坚持你现有的着装风格。这没有关系，你没有必要买任何东西。也有可能，某件衣服会突然出现，当你穿上它站在镜子前时，你会第一次惊讶地发现真正的自己。那是一个美妙的时刻，但是也伴随着昂贵的再次消费。另一种能尝试很多不同衣服的方法就是去嗖嗖，也就是说，去参加衣服交换聚会。在英国，你可以在在 www.swishing.org 上找到具体的活动内容。或者你可以组织自己的衣服交换聚会，这是一个和他人互动的非常好的方式。

2.换一个发型。在这一点上你必须要有点创意。你毕竟不能刮光你的头发看看自己是什么样子，然后才发现你无法接受这个形象。相反，你可以通过使用游泳帽、假发、别针、弹性皮筋，水和啫喱来对新发型获得一点概念。你也可以利用计算机预演一下，一旦你上传你的照片，计算机可以让你测试

不同的发型风格。

3.整理你的胡子（这一条只对男性适用）。它可以获得令人惊奇的多样效果。也许会比摆弄你的头发获得更多的效果。短胡子、长胡子、故意不刮脸、大胡子、山羊胡.....排列几乎是无止境的，这可以为你提供数周的乐趣。

你的生活方式

下一步看看你家和你住的地方。问自己这个问题：

·为什么我会住在这里？

如果你深思熟虑之后选择留在你长大的地方，同时已经好好地思考过所有其他的可能性，那就很不错。但是如果你仅仅是因为一直生长在此而留在你长大的地方，没有其他理由，那么你就要开始考虑其他的可能性了。如果你住在乡下会不会更幸福？如果住在一个更大的城镇里呢？换一种气候怎么样？你喜欢这里的气候吗？或者你喜欢更多的阳光？更多的雪？你能不能追求到你渴望的生活方式？比如去剧院、泡咖啡馆、在丘陵地带徒步旅行、进行帆船运动，或者任何其他事情。

无论你住在哪里，你的家其实和你的衣服一样，不是这样吗？看看你的装潢？家具、摆设，油

漆和装饰画，它们是不是和你一样独特？

实践练习

事实上，唯一能真正展示出你自己的方式，不是去买别人设计出来的东西，而是自己设计。如果可能的话，就制作出来。为什么不这么做呢？

1.你当然可以创作你自己的画作，不要以缺乏绘画技能而不去做它。仅仅使用抽象形式和颜色就能表达出你的想法。

2.收集你“发现”的东西，并且用一种让你高兴地方式利用它们。一块浮木、鹅卵石、岩石、废铁，等等

3.设计你自己的椅子、桌子，床和橱柜，然后让木匠或者铁匠帮忙制作出来。

一个一无所求的工作

你可能会把你人生中很大一部分都花在你的工作上。所以它很明显应该是一件让你感到享受的事情。但是，最重要的是，它应该是你个性的延伸。

问问你自己：

·我早晨醒来的时候是不是渴望去工作？

·它是不是我真正想做的，而不是在这样或那样的情况下所不得不去做的？

·我有才能做这项工作吗？

如果你对这些问题不能回答“是”，你就是在做一份错误的工作。那将对你的自信造成很不利的影响。因为你不可能在一份和你的个性不相符的工作中感觉到自信。在这种工作中你不得不苦苦挣扎。那会是一份讨厌的工作。你想要一份你擅长的工作，因为它可以激励并且吸引你。找一份让你感到骄傲的工作吧，一份你即使不给报酬也会去做的工作。如果你认为对你来说不可能找到一份这样的工作，你错了。这个世上有成千上万份你做梦都没有想到的工作。

实践练习

在接下来的一个月里，尽可能多地研究一些不同的工作。仔细考虑一下跟工作相配的生活方式。不要只是关注工作本身。不如关注一下是室内的还是户外的？活动的还是坐着不动的？朝九晚五的还是工作时间灵活的？离家近的还是需要长途通勤的？一周五天的还是六天的？被雇佣的还是自雇的？有压力的还是平静的？所有这些事情都需要考虑。然后借助一些工作经验来确定什么样的工作是你真正喜欢的梦想工作。

如果你想要朋友，那就先学会独处

当你对自己了解得越来越多，并且发现真实的你是一个什么样的人的时候，你应该变得越来越喜欢你自己的陪伴。这很重要。毕竟，如果你都不喜欢自己的话，又怎么指望别人会喜欢你呢？

我不是说你应该喜爱独处。人类是社交动物，因为遇到其他人而感到满意和高兴是对的。但是极度渴望遇到其他人就不太好了。问题就出在这种极度渴望（如果你有这样的感觉的话），他人会在与你交往的过程中感受到，并且他们不会喜欢这种过度的渴望。

自然，从积极的角度来说，其他人也需要朋友。但他们想要朋友快乐，充满活力和无忧无虑。他们不想让朋友：

- 从他们那里抽干能量。
- 似乎没有给与任何回报。
- 成为一个负担。

如果你感到极度渴望与人接触，你就可能会做出上述事情。

但是如果你没有一个朋友，你怎么能不感到极

度渴望与人接触呢？解决的办法是学会在独处的时候保持快乐的心境。当你有自己陪伴的时候就能感到很快快乐，那你就会把这种快乐传送给其他人，其他人就会觉得与你相处更轻松并且更积极地对待你。

事实上，你需要一些和自己在一起的时间。每个人都需要一些和他们自己在一起的时间。一个人独处的时候并不意味着无聊。相反，孤独意味着自由，你可以：

- 放纵自己
- 从事“非社交”的活动
- 尝试新事物
- 发现自我
- 让你的创造力爆发

顿悟

当你有时间和自己在一起的时候不要瞎转悠。要利用这个时间来做你没有机会做的事情。欢迎这种和自己独处的机会。也许你认为有个特别的人和你在一起的时候，你会更喜欢你自己。嗯，这不是真的。下面是一些你自己可以做的更好的事。

·你的外貌实验

前文中，我已经建议你应该进行外貌实验，但

是，对那些自认为很了解你的人而言，外貌实验有时是很难做到的。这时你很容易就会陷入别人的期盼之中。如果每个人都习惯于穿西装，你就很难突然穿上土耳其式的长衫。但如果你现在独自生活，或者有大量的自己的时间，你就可以在理想的状态下做这个外貌实验。

·冥想

虽然你可以和其他人一起冥想，但这并不是一个社交性的运动。所以就像之前提到的那样，你独处的时候是你实验冥想练习的理想时间。

·学习

大家总会觉得和一个正在学习的人在一起时并不会有太多乐趣。所以不妨趁独自一人的时候，抓住机会现在就学习。之后，情况可能会变得困难。这次学习也许是你为了促进事业要进行的考试，也许是你想参加一个函授课程，或者也许是想学一个你感兴趣的科目。当你之后真的遇到某人时，这些都可以给你们谈话的话题。

·实践练习

首先，注册一个对你来说有些不同寻常的短期课程。会画、瓦工、汽车修理、摄影、园艺、中文……有很多这样的课程可以选择。或者简单地

把“成人教育”和你所在的城市的名字一起输入到你的搜索引擎中寻找。

创造性

独处的时候你不必拘泥于其他人的观点，这是一个开发创造性的极好机会。

实践练习

也许你已经自己一个人独处很长时间了。如果你不习惯这样的状态，在下次遇到孤独威胁的时候不要恐慌。不要马上拿起你的手机打电话。相反，你要开始积极地思考所有你可以体验和享受的事情，然后尝试其中的而一部分，例如：

- 演奏乐器
- 素描，油画或者雕塑
- 摄影
- 创意写作
- 写博客
- 设计自己的网页
- 做衣服
- 做珠宝
- 制作木制品

事实上，发挥创造性的方式不计其数，给自己足够的时间来开发创造性，你就会发现至少有一种

方法适合你。

本章小结

10件事要记住

1.如果你假装某个不是你自己的人，你不会感到自信。

2.做你自己，让其他人做他们自己。

3.如果你没有经历过很多不同的事情，你永远也搞不清楚你究竟是谁。

4.“逃跑”是正确的，因为那样你才能把机会放进你的人生里。

5.不要只是做那些你认为你喜欢的事情；经历一些你之前甚至从来没有考虑过的事情。

6.如果你想要“正常”，这样很好，但是如果你有与众不同的感觉，不要害怕。

7.冥想可以增进你的自我感和自信心；它同样能帮助你控制你的思想，让自我挫败感和消极思想进不来。

8.忠诚于自己，不要仅仅因为你认为你“应该”去做，就去做任何与你的信仰相悖的事情。

9.通过你的着装、你的头发，你的家和你的工作来展现你的个性

10.不要害怕孤独——这是一个探索你是谁极

佳机会，尝试一些新的具有创造性的方式并且展现出真实的你。

现在你有多自信？

你有没有“逃跑”去尝试一些新的东西？

你有没有在有规律的基础上成功地进入冥想状态？

你有没有放弃你“应该”做你不喜欢做的事的信仰？

你有没有释放出你真正的个性？

你有没有尝试不同的衣服和风格？

你有没有通过装饰你的家来展示你的个性？

你有没有确认你理想的工作，为你理想的工作有条理地组织工作经验，或者奋力抓住一份理想工作？

你有没有从一个人独处的时光里学会享受和获益？

你有没有注册任何成人教育课程？

你有没有释放你的创造能力？

分数：

如果你在大多数问题上回答“是”，那么你很显然已经“找到自我”，或者至少已经在展现出真实的你，那么你可以直接进入下一章。

如果你在五到七个问题上回答“是”，那么你也可以进行下一章，但是你要偶尔回到这一章复习一下，思考一下这里提出来的问题

如果你只有在四道或者更少的问题上回答“是”，那么你很显然正处于发现自我的挣扎中。继续努力进行这一章的实践练习，直到你把分数提高到五分或者更高，只有那样你才能继续读下去。

第七章 如何坚定自信地，而不是激进地 获得争论的胜利。

在这一章里你将学到：

- 坚定自信的三步公式。
- 为什么你总是愿意做出让步。
- 如何将你的想法播种到其他人的思想里。

愤怒导致敌意和仇恨。

—— 达赖喇嘛

人们总是容易把坚定自信和激进好斗相混淆，但这是两个完全不同的概念。坚定并且自信的人是冷静的、周到的、礼貌的。但是，尽管如此，他们往往却能得到他们想要的东西，并且他们很少会被逼迫去做不想做的事情。

而另一方面，激进好斗的人经常无法得到他们想要的东西，因为他们会把其他人刺激得同样激进好斗。记住这句箴言：

- 每个力都创造了大小相等且方向相反的力。

即使当激进好斗的人确实得到了他们想要的东西，在其他方面他们也会失去更多，因为（a）没有人希望和他们打交道（b）没有人喜欢他们。

所以你要做坚定自信的人，不要做激进好斗的人。

坚定自信的三步公式

学会以非对抗性的方式表达你的观点和要求有一个秘诀。这项技术的关键是三步反应：

- 第一步 承认其他人的观点。
- 第二步 阐述你自己的观点。
- 第三步 建议用一个合理的方式来解决冲突。

在有些情况下，你可能想要说“不”，但是却觉得有压力或者尴尬：

- 你的老板希望你加班
- 一个朋友希望从你那里借走一件你认为非常珍贵的东西
- 你的新男朋友或者女朋友希望很快地加深关系
- 你的配偶希望搬家，但你希望原地不动

这些可能都是非常微妙的情况。让我们用加班作为例子。你的三步反应可以像这样：

- 第一步 我了解到公司目前人手短缺。
- 第二步 但是，我发现我要完成我现在的工作负担已经很重了。
- 第三步 你能不能提给我一些更强大的工作软件？

很显然，你必须依据你的具体情况来修改公式，但是你要有自己的想法。当然，其他人可能会坚持自己的看法。在这种情况下，你可以用一个新的、合适的三步公式来间接地给以回应。比如说，当你提出需要新的软件时，你的老板回答说安装新的软件需要花费太多的时间。你可以这样回应：

- 第一步 我同意新软件不会立刻解决问题。
- 第二步 然而，我们现在可以先订货来做准备。
- 第三步 与此同时，您可以先雇佣临时雇员。

只要他人坚持自己的观点，那你就继续使用三步反应。最后，不管怎样你都能找到一个契合点。如果你已经耗尽了你的论据，但是其他人仍然不想放弃，那你最好的办法就是要求“喘口气”。可以像这样说：

·你说了一个很有趣的观点，我需要一些时间来思考。我们能不能明天再来讨论这个情况呢？

·我现在不知道我的想法，我需要有时间思考一下。我能下一周给你答复吗？

这样做有几个好处：

首先，你给你自己一个让你去考虑自身感受的时间。当你面对一个新的想法，一些你从来没有经历过的事情时，你真的需要一些时间来找出你真实

的想法。

其次，另外的人可能会离开并且考虑你提出来的的一系列问题（可以参考下文中将要提到的“播下一颗种子”）。

第三，你给了自己一个机会来整理出一个新的论据，并且使你的解决方案变得更强硬（也需要靠朋友帮忙）。

在最后，你可能将不得不在一定程度上做出让步。这也是可以的。做出让步是谈判中的正常情况，这并不意味着你软弱或者不够自信，只要对方也做出让步就可以（见后文）。

顿悟

注意在构建一个三步反应的时候用“然而”这个词，而不是用“但是”。我发现“但是”这个词更容易带来阻碍性和对抗性，“然而”和“但是”的意思差不多，但是却不带太多情绪。

实践练习

1. 这里有一些比较困难的要求。在每一种情况下，构建一个三步反应来做出答复。

一个你不是很喜欢的朋友对你提出要求：“你能在星期六晚上和我约会吗？”

一个朋友对你说：“我手头有点拮据，你能借

我点钱吗？”

一个朋友问：“我能借你的项链去参加一个聚会吗？”

一个亲戚问：“在我找到住的地方之前，我能和你一起住吗？”

你的老板要求：“你能在星期天来处理积压的工作吗？”

2.现在我们要让事情变得更难一点，并且更有趣一些。我希望你和你的一位朋友进行一场角色扮演。首先确定你的朋友知道这场角色扮演的要求，那就是坚持反对你，并且不接受“不”作为回答。你的任务是继续坚定自信，而不是带有攻击性地讨论下去，并且不放弃自己的观点。

这是一场帮助你开始的对话：

家长（由你的朋友扮演）：我下个月要出去度假一周，我希望你能呆在家里帮我看家。

你（由你自己扮演）：我理解有人留在家里会让人放心。然而，那就意味着我要离开我自己家。我建议你请一位邻居帮你照看一下房子。

家长：你知道我并不信赖邻居。并且还有Tiddles（狗名）要喂。

你：我理解你担心邻居能不能正确地给Tiddles

喂食。然而，我不能把家里的所有事情都放下。
Tiddles不能被送去寄养处呆一周吗？

家长：我为你做了所有的事，你就不能为我看一下家吗？

你：你知道我是多么感激你们为我所做的一切，我愿意做任何适当的事来帮助你们，让你们无忧无虑地享受你们的假期。然而.....

现在换你来继续对话。

处理善后

有时当你拒绝别人之后，对方会改变对你的态度，这是你不得不接受的事实。也许这正是你想要的，但是如果你还想维持原来的关系，那就要避免以下的人际陷阱：

- 不要事后躲避对方或者变得孤僻起来。
- 不要试图通过异常的友善行动来弥补。

相反，你应该保持往常的举止。其他人将会注意到你在被要求时的情绪，心烦、生气，或者埋怨。因此，就你而言，你的表现很重要，你应该展现出你们之间什么都没有改变。（除非，你希望改变什么）

顿悟

一旦你做出了决定，一旦你已经说“不”，就

不要再继续挣扎了。要把其他的抛在脑后，坚持自己的观点。这是一个已经结束的问题了。

你是不是发现很难说“不”

斯特拉有两个年幼的孩子，每天晚上都要醒来问她各种各样的问题，这让她经常觉得很疲倦。

她认为自己是一个很好并很有爱心的母亲。但她真的是这样一个母亲吗？无论是她。还是她的孩子都没有得到很好的睡眠。

斯特拉其实需要承认，她喜欢她的孩子每天晚上到她身边来，她喜欢知道孩子们需要她，这会让她觉得更有价值。这就是为什么她不和她的孩子说“不，你们不应该离开床。”的原因。她觉得自己已经尽力阻止孩子们了，但是，在无意识情况下，她其实在鼓励那两个孩子。

你也许也发现很难说“不”，因为，有意识或无意识的，你希望自己受欢迎。

实践练习

下一次，当你身处一个你很难说“不”的情况，那就问一下自己下面的问题：

我说“不”和说“是”，哪个能有一个更好的结果？

如果回答是“不”，那么就把你的思想集中在

那个最好的结果上。你会发现这样开口说“不”这个词会更容易。

提出要求

好吧，到目前为止，你已经学会了当人们有求于你时，你如何通过拒绝来维护自身权利。现在让我们把情况转变一下。在这种情况下，你提出要求，别人却予以拒绝。这种情况下，你仍然可以使用三步公式。

你（由你自己扮演）：我知道你一般卖得更贵。然而，我想买的数量非常多，1000套，因此我觉得每个500镑（大约790美元）更公平合理一些。

公司主管（你的朋友扮演）：你一定是在开玩笑，我们那些部件通常要卖每个749英镑（约1185美元）

你：我知道我要求的价格比标签上的价格低很多，然而，1000套是一大宗订单。我建议你看一下你们的成本，你会看到你们仍然有不错的利润。

公司主管：我们有多少利润是我们自己的事情。

你：这当然。然而，如果你能在机器闲置时通过消减利润来获得大宗订单，你就可以使生意获得

良好发展。为什么不看看你做下这件生意之后有没有额外的利润呢？

公司主管：公司规定不允许以低于标注价格的售价售出商品，否则损失的钱要从每个人的薪资里扣除。

你：我理解你为什么这么说。然而.....

现在你继续洽谈这项业务。当然，同样的原则也适用于其他情况，从要求别人去做一件他们不喜欢的家庭琐事，到讨论一款国际条约都可以。

使用认知疗法

有时候你很难感到自信。你知道道理，但是却无法付诸实施，因为你缺乏决心。你经常在开始尝试之前就预设了失败的结局，这极大地破坏了你的意志。嗯，我们的老朋友“认知疗法”可以给予你帮助。也许你不能坚持你的立场，因为：

- 他们比我强。

你还记得我们在第一章里提到过的概念吗？这是思考风格的问题，心理治疗师称之为“心理筛选”。你专注于一个你不擅长的领域，却忽视了你的长处，并且变得对自己充满怀疑。这就像一个高尔夫球手忽略自己在其他各个俱乐部表现极佳的事实，反而预计自己会在球洞区会失掉每一分一样。嗯，哪一个高尔夫球手没有弱点？做好你自己的工作，但是不要老想着那些弱点。重要的是发挥出你的长处。

如果你一开始就消极思考，那么从开始你就在削弱自己。摆脱那些碍事的负面想法。将一张白纸从上到下分成两部分。左面写上“消极思想”，右面写上“为什么那些消极思想是错误的”。像这

样：

消极思想为什么那些消极思想是错误的

我不擅长争辩并且我注定会被打败。我不是去争辩。我仅仅是使用三步公式来清楚地表达我的观点。我应该准备使用角色扮演。对方说的任何事都不能改变我立场的正确性。

但是他是一个受过培训的律师，他会用花言巧语迷惑我。我是没有希望说服他的。

是不是律师和这件事没有任何关系。我知道什么是我应该同意的和什么是我不能同意的。我将坚持我的立场。

现在用上面的方法对付任何破坏你决心的问题。

使用想象和自我催眠

想象你会变得更加自信是一个让自己变得更加自信的好办法。闭上眼睛想象一下你希望遇到的场景。想象技术被称为自信的循环（如果你忘记了，那就看看第二章），做起来很简单，并且你能得到一个更强有力的效果。

实践练习

1.当你即将面临一件很有挑战的事情时，你觉得你应该增强一下信心。搜索你的记忆，找出一件之前让你觉得很自信的事情。那不一定要是一件非常困难的事情。然后唤醒那种自信的感觉，尽可能地去“看”、去“听”那件事情中的每个细节。

2.想象地板上有一个圆圈。你把你感觉到的坚定自信倒进了那个圆圈里。当自信倒进去之后圆圈立刻呈现出一种颜色，那种颜色对你来说就是自信的颜色。它同时还制造出一种声音。可能是嗡嗡响的声音或者甚至是某种音乐声，这就是你自信的声音。

3.当你需要感觉到自信的时候，把你的思绪转到未来的场景之中。并为那个时刻选择一种提示，例

如，你要去一家公司商谈一个合同，这个提示可能就是秘书叫你的名字。（但是不要让这个提示太过具体，否则你可能永远也得不到你想要的提示）。

4.脑中带着提示走进那个圈里，并且想象着自信从地板上升起，在你身边弥漫并且包裹着你。当你移动的时候，那个自信的茧就跟着你一起移动。

5.想象当提示到来的时候，你是坚定自信，而不是好斗并有攻击性的（例如，你在使用三步公式）

6.当提示真正到来的时候，想象地上有一个圈，走进去，然后做你应该做的事情。

顿悟

NLP 也适用于培养坚定自信的争辩态度，但有一个假设，那就是人们已经拥有了他们需要的资源。你应该在自己的内心深处努力寻找自信。然而，如果你不能回忆起任何一个让你自信满满的场合（如步骤1要求的那样），那么就想象一个你见过的很自信的人，电影里的人物也可以。

就像我们之前看到的那样，自我催眠仅仅是想象的升级形式。这里还有一种方式，使用这种方法你将会变的更加自信。

实践练习

1.就像第二章描述的那样，完成自我催眠的“外

围”阶段，确定一个自我催眠的目标：我将进入自我催眠的状态，这样我就可以把让我更加自信的任务交给我的潜意识。

2.完成“外围”阶段之后，闭上眼睛进入“内部”阶段。就像上边想象练习中提到的那样，想象一个你需要自信的未来场景。仔细观察、聆听，想象在那个场景里你会如何表现出你的自信。就像第二章所描述的一样，在那个场景中找出与视觉、听觉、感觉相对应的“代表系统”，以此深化昏睡的状态。

3.就像描述的那样从昏睡中醒来。

4.一次次重复这一过程，直到你开始觉得自信为止。

做出让步

用自信的方式解决争端并不意味着你能得到所有你想要的，而其他人则什么都没有得到。这样做只会引起怨恨，并且积累矛盾引起纠纷。调和矛盾则意味着两方面都能得到一些东西，即使不是他们之前认为自己想要的（当然，最好的情况就是他们如愿以偿地得到了想要的东西）。这就是“双赢”的情况。

让我们来看一下玛丽和马克之间发生的事情。马克工作了一整天，疲惫地回到家里。在晚上和周末，他只想吃顿饭好好地休息放松一下。玛丽没有出去工作，但是她在家照看两个孩子，并且她认为当马克回家的时候，应该能让她借机休息一下。但是那从没有像他们想的那样好解决，他们发生了争吵。

玛丽这样攻击马克：“为什么你从来就不承担一下照顾孩子和做家务的责任？”

马克则这样攻击玛丽：“我整天辛苦的工作挣钱来付账单，我当然应该在回家的时候发现晚餐已经准备好了。”

两个人都没有考虑到对方的立场。那只会造成不满，同时让彼此的态度越来越强硬。这时三步公式再一次派上了用场。

玛丽可以沿着这样的思路说：“我知道你工作了一天很辛苦。然而，我每天也很劳累。不如我先给你倒杯茶拿些饼干，你吃一点之后我们一起做晚饭。”

同样马克也可以沿着这样的思路的说：“我知道在家照看两个小孩是一件很辛苦的事情。然而，我工作一天也很辛苦。不如我先哄孩子们上床睡觉，在这个时候你来准备晚餐。”

在这两种情况下，两方面都作出了让步。玛丽拿出了茶和饼干，马克则准备担起哄孩子上床睡觉得责任。

顿悟

不要把你的让步作为一种最后通牒。换句话说，不要说“只有”其他人先做了什么你才会做什么。那不是自信的表现，那完全是一种挑衅。另外一个人可能会因此变得很生气并且更难妥协。相反，就像上面的例子一样，不妨使用“假如”这个词。或者使用这样的短语：

我能提一个建议吗？

·你认为怎么样？

·我想知道我们是否可以.....？

争吵是没有必要的

我们大多数人都喜欢在争吵中“获胜”，但其实这并不是一个解决问题的理想结果。一旦我们头脑发热，我们就会想要另一个人知道我们是对的，他们才是错的。事实上，这样做只会让争吵变得更加针锋相对，我们却无法从这样的争吵中获得任何东西。

有时候，在争论的时候后退一步是一个不错的主意，我们可以做一次“自省”，谈判专家称之为“冷却期”。你可以问问自己：

- 在争论中我希望得到什么？
- 我和别人争吵是否仅仅是为了维护我的自尊？
- 我适当地考虑了对方的主张没有？
- 再这样继续争论下去我能获得什么？
- 让我冷静一些再继续这个讨论，这样是不是会变得更有效？

一旦我们这样做了，在与其他人争论的时候这样问问自己。如果你认为其他人也只是为了争论而争论，那么你们就必须有一个冷却期了。你可以通过下面这些话提出建议：

·我想我们两个都有些过于激动了。我们可以明天再讨论这个问题吗？

·我想我们两个都需要一些时间考虑一下。我们明天再讨论这个好吗？

·你的话让我接触到了很多未知的东西，我需要一些时间来吸收这些新观点。让我们明天再讨论这个问题吧。

学会同意

在讨论中胜出，是一种我们大多数人都希望得到的结果。但是还有另一种结束争论的方法，就是在争论中失败。稍稍想一分钟。如果你能同意其他人的观点，那么就不会再有分歧了。问题也就解决了。

我已经听到了你对我的提议表示反对了。你会问，妥协难道能表现出自信吗？这对我自信能有什么帮助？但是让我们想一想这个。我们假设其他人真诚地坚持他们自己的观点（让我们假设他们是正常的、有智慧的，并且通情达理的人）。这应该会让你想到一些事情，是什么呢？那就是他们说的话很可能是有一定正确性的。

所以你首先要试着同意对方的观点。现在，既然你读了这本书，你可能会拒绝你平时的做法，无论如何都不会“屈服”。并且你希望一改往日的让步做法。

但是在自认为对的时候“屈服”，与理解和接受别人的观点有着质的区别。你需要相当大的勇气才能说“你是对的”。事实上，迫使别人改变他们

的想法是一种软弱无力的表现。这种方式是当人们知道他们的争论无法经得起考验的时候才会尝试的。

所以你首先要做的是尽量找一些可以让你表示同意的东西。当然，那个人可能是错误的，或者也许会出现错误，或者你仅仅是不喜欢这个建议罢了。但是不要在一开始就做出这样的判断。

考虑一下这些问题：

·你会为我的生意做风险投资吗？

·如果让你为了这份工作而搬到国外，你会接受我给你的这份工作吗？

·你会和我结婚吗？

·我们能有一个孩子吗？

任何人在回答“是”的时候都假设了这一回答会带来的风险，他们做出回答时需要有一个衡量信心的标准。这很奇怪，“是”这一回答似乎总是坚定自信的夙敌。能够在这些或者其他类似问题上回答“是”的人是勇敢的。

是什么让这么多人在回答“是”的时候感到气馁呢？嗯，很显然，回答“不”是一个安全的选择。当你回答“不”的时候，你往往能够预测到结果。“不”就意味着一切都会保持原样，什么都不

会改变。“是”则是一个不安全的选择。当你回答“是”的时候，你就会踏上一段未知的旅程。

顿悟

当然，我们不得不长远的去

看“是”和“不”。有些事情我们必须回答“不”，但是有些人几乎对所有的新东西都说“不”。他们会对任何一个威胁或打破他们常规方式和安全感的事物说“不”，比如新观点、新情况。事实上很多人都会在说“不”之后感到后悔。如果你是这样的话，那么你就需要试着让自己说“是”的次数和说“不”次数一样多。

实践练习

下一次如果你不同意某人的意见时：

- 1.不要说反对的话。
- 2.相反要说某些像这样的话：那是一个有趣的观点，让我们研究一下。
- 3.尽可能找出更多你能同意的事情。
- 4.只有做完了以上这些，你才能提出你的反对意见。

这是一些帮助你开始的例子，一些话你可能在一开始不会赞同。尽管你不赞同这些话，但是还是要试着从里面找出五个让你赞同这些话的理由：

·乔治·布什在担任美国总统期间做了一些好事。

·大多数恐怖分子都认为他们的行为会让世界变得更加美好。

·应该把世界上的土地还给这些土地上的原住民。

·两个女人之间可以比两个男人之间产生更大的分歧。

·许多人之所以贫穷，是因为社会没有对他们的付出做出公平的回报。

改变的时刻

人们通常会发现他们很难承认自己在某件事上做错了（即便是对他们自己承认也很困难），更难改变的是他们的想法。你只需要看一下政客在议会两院或者在国会上的表现就知道了。你基本上听不到有人会说：“你的讲话让我意识到自己是完全错误的。”这种情况非常罕见。

事实上，我们中很少有人能做到这件事。你也许可以称之为一个量子飞跃。这是一个观念发生巨大转变的过程。如果你喜欢，也可以把它看成是一个U型转弯。我们的观点一般是在逐步改变的，而不是一蹴而就。这需要时间。

所以当双方对某件事存有分歧的时候，你或许会因为提出了强有力的论据而表现得很乐观，但在场的另一个人却需要经历一个心理变化过程。你最大期望就是在他的思想里成功地播下一颗种子。

播下一颗种子

就像农民们做的那样，他们不是一开始就有了成品。他们先播下种子，然后让它成长。但即使这样，他们也得先要拥有一片播种种子的土壤。你同

样也需要这样。

我知道这听起来有点像是在操纵别人，但其实并不是这样的。这只是一个实际问题，就和讲述人的大脑是如何工作的一样。

所谓的准备土地，指的是要让人们更容易得出你想要的结论，而不是让你去告诉他们这个结论。换句话说，不要说：“这些都是事实，所以你应该这样做。”相反，应该说：“这是事实。”然后让他们根据这些事实自己推导出结论。

如果你能以正确的方式提出事实，人们也许会比你想的还要多。这样是最完美的。因为当人们自己决定了一件事的话，他们会对这个自己推导出来的观点拥有更强的承诺性。事实上，那时你的想法就会变成他们的想法。如果这仅仅是你的想法，那么当有第三者带来了不同观点时，你的观点就更容易被抛弃。

如果可能，多种几个种子。

每一个农民和园丁都知道，只有一定比例的种子能够成长为成熟的植物。一些种子不会发芽，还有一些种子会被吃掉，而在那些发芽的种子之中，很多会因为各种各样的原因死去。并不需要为它们担心什么，事情本来就是这样的，你不可能百分之

百的获得成功，唯一的解决办法就是种下比你想要得到的植株数量更多的种子。

你也同样需要种上额外的种子。换句话说，不要只申请一份工作，如果你得不到这份工作就会感觉很沮丧。想要得到百分之百的成功是很不现实的，这样会让你的自信心遭到很严重的打击。你应该像农民播种一样，同时申请十份工作，然后你只需要获得百分之十的成功率就足够了。或者干脆申请一百份工作，那么你只需要有百分之一的成功率就可以了。

现在浇灌你的种子

事情已经开始在发展了，但是和你预期的结果还有一段很大的差距。所以你现在要给你的植株浇水，给它们创造一个成长的机会。换句话说，一旦你播下种子，你就必须让这个观点一天天成长起来。就像一棵植物要花费几周甚至几年的时间才能完全成熟一样，你想让你的观点完全被接受也需要时间。

比如，你想要说服你的配偶搬到另外一个国家，然后在阳光下开始一段全新的生活，但是你已经知道她或者他其实并没有这种想法。所以你要种下种子，然后浇灌它，一周接着一周坚持不懈，直

到它成熟为止。

这个阶段可能会和下面的过程一样：

第一周：住在这里很不错，但是有点小瑕疵。

第二周：你认为我们如果搬到一个更便宜的地方，能不能买一栋更大一点的房子？

第三周：我刚刚发现一条消息，西班牙的房地产价格要便宜得多。

第四周：你有没有发现英国的冬天很让人抑郁。

第五周：我们在西班牙很容易找到工作。

不要机械地使用这个蓝本，这只是给你提供了一个可以如何循序渐进的概念。要聪明一点，不要太笨手笨脚的。如果有人认为你在向他们“暗示”什么，那么，这颗种子就不会再起作用了。如果有人对其中一个问题感到很敏感，那就要更加小心了。

顿悟

注意一些观点是以提问的方式措辞的。我发现用提问的方式可以让别人产生思考，并且引起的阻力更小。提问之后他们往往会对你的想法表达出他自己的看法。

技巧升级

正如农民们给植物施肥让它们更加茁壮地成长一样，你也可以使用一些特殊技巧来提高你的成功的概率。让别人针对你的提议发生变化就是技巧之一。

人们更喜欢自己的想法

我们都喜欢自己的想法，这很正常。所以如果你能够让别人认为你的想法其实是他们的想法，你会得到更好的效果。不要对自己的想法有太强的占有欲，你应该关注的是结果。当别人接受了你的想法时，你应该表现得很高兴，祝贺他们想出了如此绝妙的解决方案。

· “播种”技术通常会引导人们接受并发展你的观点。

同样的，它也可以帮助你接受观点上的差异性。如果你做到了这一点，毫无疑问你就可以轻易地让别人上钩。比如，现在他们已经在项目中有“投资”，也就是他们贡献了一些想法，并且想要看到自己的想法获得成功。如果没有产生你想要的变化，你可以像钓鱼一样引导他们：

·我不是很清楚如何解决这个.....

其他人可能会因此提出一些建议。运气好的话，这些建议中或多或少会有一些是你已经决定好了的方案。但你不是这个计划的实施者，你要允许别人参与到这种想法中来。

如果这并不完全是你喜欢的解决方案，那么你可以试着向着正确的方向推进它。

·这真是一个好主意。然而我想知道如果存在一种方法.....

顿悟

如果你担心这一切听上去有点不太正大光明，那就简单地把它当成是顺应人类本性，而不是有悖于本性的合作。

政治家们的诡计

政治家的做法真的有点狡猾的味道，他们通常都很精通这个技巧。他们会在某种程度上“泄露”一个正在考虑中的非常严肃的政策。比如说，他们准备将一项赋税的税率提高百分之五，但是他们知道社会上会很反对这项政策。所以他们该怎么做呢？他们故意“泄露”说在这项赋税的税率上要增长百分之十。当宣布这项政策的时候，人们发现实际上只增长了百分之五，每个人都会因此松了口气。

气，而不是觉得愤怒，因为这个数字低于他们担心的那个数字。

拳王阿里的诡计

当三届世界重量级拳击大赛冠军默罕默德·阿里在著名的“丛林大战”上遭遇到无比强大的乔治·福尔曼时，他使用了一种后来被他称为“倚绳战术”的策略。阿里背靠着绳子，做好防御并且让福尔曼痛殴他。当福尔曼用尽力气之后，阿里才发动了他真正的攻击。这一策略也经常被政治家们使用。他们往往会先宣布一个并不受欢迎的政策，让反对意见增加，这时候政治家们宣布计划被终止。然后当抗议者打道回府了，他们会引入另外一个政策，这个政策是原来那个的变种，他们知道，这个时候反对派已经没有精力再去做什么事情了。

实践练习

- 1.想出你希望说服别人的六个观点。
- 2.给自己设定一个时间表，要有耐心。
- 3.准备好土地。
- 4.在别人心中播下种子。
- 5.灌溉它们。
- 6.如果其中一颗种子长大并且开花结果了，你就成功了。

NLP的“米尔顿模式”

在理查德·班德乐和约翰·格瑞德围绕NLP（神经语言程序学）展开的早期合作中，他们研究了，或者如他们所言，模仿了美国最著名的催眠师米尔顿·H·埃里克森（Milton H.Erickson）的技术。通过这次模拟他们开发了他们称之为“米尔顿模式”的技巧，这是一个更有说服力的方法，可以改变人们的思想并且让他们做你想做的事情。

埃里克森相信潜意识总是活跃的，也因此，它总是易接近的，但是它不能够直接接受指示。这就是为什么通常只告诉某人应该怎么想和应该怎么做往往会完全无效的原因。所以，埃里克森往往会把想要传达的信息刻意模糊化——班德乐和格瑞德把这种现象称为“有技巧的模糊”——这样一来，他的客户不得不自己琢磨出话语背后的意思。通过让对方自己思考得出结论，人们往往能够：

收获比“直接告诉对方”更好的效果。

·和那些被灌输的东西比起来，人们更相信他们自己的结论。

·人们喜欢总结别人的观点，因为总结出来的就

是他们自己的观点。

·使信息接收者使用一种被称为转移派生的无意识的搜索（TDS），这可能会导致一个更深层次的变化。

·在他们思考的时候让他们分心，这可以是你在他们脑中播种建议的机会。

如果你是那种非常直接的人，你也许会发现你很难采用这种米尔顿模式。事实上，在有些精细的事情里，和米尔顿模式完全相反的东西才是至关重要的。但是我们在这里不考虑那些精细的，像开飞机之类的事情，我们讲的是如何改变人们的思考方式和感觉方式。当人们开始在心里表示认可的时候，这种改变就会变得更加容易。你的角色是帮助他们开始这个过程。通过模糊、使人困惑和模棱两可的陈述，你强迫人们用自己的头脑去解开其中的含义。这个发现的过程意味着那些被他们琢磨出来的观点会被他们视为己有，并且你会因此遭到更少的阻碍。这里有一些埃里克森的小“技巧”：

使用提问

与其给予指示就可能面临阻碍，倒不如你通过一个提问让你获得更好的结果。例如，你可以这样问：“你愿意走多远？”通过提出这样的问题，你

会让其他人发现，除了“一路走完”，其他回答都很显得难以说出口。一旦他们说了“一路走完”，那这对他们来说就是一种承诺。

在一次实验中，受试者在催眠醒来后接受提问，这一实验生动地展示了提问的影响力。

当被问到“你经历的催眠状态是不是和清醒状态基本一致？”时，83%的人回答“是的”。但是当被问到“你所经历的催眠状态是不是和清醒状态基本不同？”时，只有72%的人回答“是的”。换句话说，仅仅是提问的方式不同就改变了人们对自身经历的认知。

实践练习

看看你能否找到一种方式把指示改写成提问，面对阻力，提问也许会让你获得你想要的结果。比如以下这个指示：

·放弃吸烟

先不要看我接下来列出的提问方式，直到你找到了至少一种提问方法，好吗？嗯，你可以像这样问：“你觉得一个意志坚强的人能够放弃吸烟吗？”或者“你觉得，如果你放弃了吸烟，你会感觉有多好？”或者“半数吸烟者会少活21年，你会用那额外的21年人生来做些什么？”

没有人说，问这样的问题会让人立即戒烟，但是你植入的理念会在对方的潜意识里持续作用，这一点是直接指示做不到的。

利用消极

当人们对某件事产生消极态度的时候，对他们说你理解他们的感受，这对于培养默契而言是很重要的：

·我了解你的感受。

·每个人在开始时都会觉得很困难。

事实上，你也可以简单地把他们所说的消极的东西重复给他们听。“你的意思是说不准备采取这一步……”然后你可以用更多的消极的东西来免除他们的烦恼。例如，你可以说：“你不需要签署任何东西直到你非常清楚这样做会……”

实践练习

看看你能不能想出一个“免除消极”的方式来解决我下面提到的这些问题：

1.某个人不想继续了。

2.某个人在一个决定上摇摆不定。

3.某个人不知道该把票投给谁。

嗯，你可以简单的这样说：

1.如果你不喜欢它，那就没有必要再继续下去。

2.在你完全确信这件事之前，你没有必要做出决定。

3.你没有必要给我的候选人投票，直到你全面地审查过她的记录。

因果关系

我们都已经习惯了陈述一个原因，然后再连接一个结果。例如，你可能会说：“下个月价格将会上涨，所以现在订货是个不错的主意。”事实上，我们是如此习惯这种说话方式，任何复合语句的上半句都是一些很明显的事实，它们让我们相信下半句也会是正确的。即便你的第二句话（也就是你的真实目的）并没有什么逻辑可言，你也要想办法让它看起来像是一个富有逻辑的结果。

当面对转折，也就是所谓的“言外之意”时，不妨使用“如果”造句。

·如果你想放下你肩头上的重大负担，那你就应该签了这个。

大多数人会按照你说的去做，的确，希望解除这种负担让他们倾向于签字。

实践练习

看看你能否为下面的情况创造一些复合语句。记住，句子的第一部分必须有一些很明显的正确观

点。而第二部分，你真正的目的，应该符合逻辑，即使他可能并不是真的符合逻辑。

1. 你希望某人能够给基金会捐钱。
2. 你希望涨一次工资。
3. 你希望让某人将物品以一个更低的价格卖给你。

先跟后带

在催眠中，跟随和带领共同组成了一项强大的技术，这项技术也能在人们处在清醒的状态下时被有效地使用。本质上，你可以用他们的经历来回应他们（跟随），一旦你们建立起融洽的关系之后，你就可以引导他们去你要去的方向（带领）。如果你经常在电视或者YouTube上观看心灵主义者（如达伦·布朗）和催眠师（如保罗·麦肯纳）的节目，那么你将会看他们经常使用这种技术。

跟随可以是：

- 身体上的——你和其他人的姿势、举止、说话的语气、呼吸等等保持一致。
- 语言上的——你告诉其他人他们正在经历的事。

跟随的技巧不仅能够创造出融洽的关系，同时也建立了一个积极的发展势头，这样其他人可能就

会发现，他们难以抗拒这种跟随的力量。让我们听听一个好的推销员在推销产品的过程中是如何说的：“这里有一辆非常适合你的车。这是最新的型号，只跑了20000英里，而且车身是非常流行的银色。如果你想要，我们可以给你一个很低的价格……”客户知道销售员说的都是真的。这是一辆好车，最新型的，没跑多少里程，车身是流行的银色。所以当销售员抛出了一个很低的价位时，一般人趋向于购买这辆车。

实践练习

今天，尝试在提出要求之前先用那个人的经历做一个跟随，看看能否让事情变得不同。（重要提示：不要做得太明显）

假定和约束

使用假定和约束是为了激起对方的意志力，尝试对你的提议进行抵抗。但是如果他不具有那种精神力量，那么你就能说服他。

让我们看看一些简单的假定：

- 你希望用信用卡来结账吗？
- 你已经选择了最好的。
- 你选这个粉红色的是非常正确的决定。

如果你能在客户做出购买决定之前说上述这些

话，那么你就能怂恿客户做出你希望他们做的选择。从本质上讲，你假设了一个他们会购买的前提，如果他们想要终止交易，那么就必须要积极地抵抗你。现在让我们看一些更微妙的：

·你希望现在做还是希望一个小时之后做？

这句话假定了那个人完全愿意做这件事。他或她现在不得不，推翻这个假定（“两个都不选”）或者只选择它们中的一个。因为这个原因，这种类型的假定也称为“约束”。因为在选择范围实际上很大的时候，它却把被问者放在了一个人为造成的让他不得不在两者之间做出选择的位置上。通常，那个人甚至都没有注意到他的选择已经受到了限制。

·我们不得不在两种行动中做出选择。

这个假定就只有两种可能（两个决定的任何一个都是你喜欢的）并且趋向于阻止其他人带来第三个或者第四个选择（那可能是你不喜欢的）。

·你做的非常好，所以你进行下一步也不会有任何问题。

这句话假设了那人已经同意进行下一步。

故事和引用

可能擅长使用故事是埃里克森最与众不同的技

能。与其和别人说“做这个”或者“不要做那个”（尽管他很有能力在适当的时候给予指示），埃里克森转而用讲述一则趣闻来代替，趣闻会直接进入潜意识并且绕过主观思想的抵抗。

合适的故事能：

- 产生娱乐效果并且吸引他人的注意。
- 绕过主观意识的抵抗，因为它们没有威胁。
- 允许他人从中推断含义。
- 无限期地“发挥作用”。
- 比直接的陈述更让人印象深刻。

如果你是一个很直接的人，最开始，你可能会绞尽脑汁才能想出适合的轶事，但是如果你坚持这么做，随着时间的推移，你就能建立一个你自己的“私人图书馆”并且让每一种情况都有一件趣闻与之对应。讲故事将能帮助你，这是一条普适的经验，它几乎可以适用于所有人。

让我们看看一次实际的运用。你十几岁的孩子不喜欢学习，所以你编造了一个小故事，在你十几岁的孩子也在旁边的时候，讲给你的配偶听。“我今天遇到了乔·布朗，他现在非常担心他的儿子哈利，因为哈利对女孩来说就像一块磁铁一样。好像那些女孩们都喜欢和某个有良好前景的人约会。那

个孩子在各个科目都能获得高分，女孩们最喜欢他那样的……”等等。你可降低音量，让你的孩子以为你不想让他听见。人们的潜意识往往会注意那些被降低的音量。

顿悟

当你身处一种势必会遭到抵抗的情况中时（例如，当你和你的孩子说话的时候），最好不要让自己作为故事的主题，而是转而去谈论其他人。引用别人说的话会对谈话很有帮助。例如你可以说：“一个富有的人曾经对我说过‘金钱从来没有让我快乐’。”

如果你不相信故事的力量，那就回想一下究竟是什么事情促使您形成了自己的观点。例如，劫富济贫的罗宾汉的故事？它有没有在某些方面塑造了你的观点？或者是现实生活中的英雄成功或者牺牲的故事，它们有没有塑造了你的观点？耶稣讲的寓言故事对西方文化也有着深远的影响。

措辞

你说话的速度和你断句的方式对于你的说服力来说至关重要。我们大多数人说话都太快。如果你认为一个政客说的话会让你重视的话（即使你不一定同意），他们可能就是那种说话很慢，使用了大

量停顿的人。说到这里，也许巴拉克·奥巴马（Barack Obama）在这个时候立刻就会从你的脑海里蹦出来。长时间的停顿是说话人处于支配地位的信号。说话很慢会给人一种深思熟虑和话题很重要的印象，即使事实并不是这样的。此外，它还可以让说话人借机考虑措辞和产生催眠效果。当你接近某人的时候，把你说话的节奏和他们的呼吸协调起来会产生非常强大的效果。

比较下面这个句子和上面那一段的第一句话，例如：

·你说话的.....速度.....和你断句的.....方式.....
对你的说服力来说.....至关重要。

你看到两者之间的不同了吗？

实践练习

让一个朋友来帮你。尝试用新的方式对他或者她说话。然后要求你的朋友也用同样的方式对你说话，一起讨论效果。

利用健忘症

健忘症是一个很可怕的词，但是，事实上，它仅仅意味着一段记忆的丢失。大多数人会以为是“完全的”记忆丢失，幸运的是这种情况很罕见。部分失忆症，在某一方面，是很常见的并且对

你有利。例如，健忘症可以在你不想让某人反复思考某些事情，以防他们改变了想法或者对你形成了阻力的时候助你一臂之力。

这是一种鼓励部分失忆的方法。在改变话题的瞬间你已经种下了你的观点，并且立刻开始长时间和详细的讨论新的话题。你种植下的观点将保持在他们的潜意识里，但很可能被主观意识所忘记。

学会抱怨

“抱怨”听上去有点好战的意思，所以我们成千上万的人不愿意去做和它有关的事情也就不奇怪了。它在字典中的一个词义是“表达不满和气愤”。

事实上，抱怨没有必要包含攻击性，甚至也没有必要表达出气愤。所有你要做的就是保持坚定的自信，这种自信，就像我们之前说过的，和激进是完全不同的。

通常，可能在绝大多数情况下，人们都愿意把事情做对，只不过当你提到某些事情是不对的时候，很可能他们会因此感到尴尬，并且一心想让你感到满意。

让我们面对现实吧。我们都出过错，也包括你。现在，事情看起来十分奇怪，当我应该给你信

心去抱怨的时候，我却通过指出你的错误破坏了你的决心。不过原因也正在于此。我想让你看到，抱怨应该是一件很平常的事情。犯错是正常的，纠正错误也是很正常的，不必把它搞得和演戏一样。所以，在一开始，就要把注意力低调地放在问题上，选择慎重的，不具攻击性的抱怨方式。

准备好抱怨

首先，我不是让你处在一种随时准备发牢骚的状态，你可以简单地把它看作是一种提供信息的方式。你有时为人们提供天气信息，有时告诉人们如何到达某处。接下来，你不妨设想自己要提供关于问题产品的信息。如果这让你感到紧张，那么就像第二章描述的那样，向你的潜意识寻求帮助。在前一晚躺在床上睡觉的时候，你可以通过思考以下这些事情让你的潜意识做好准备：

·每个人都有权享受合格商品。明天我要回到那家商店。我将镇静地、放松地、友好地要求给我换一件好用的商品。

你还可以通过想象来加强这种意识：

·你看到自己镇静地来到商店。看到你和售货员目光相对。自己在向他耐心地解释问题。看到售货员立刻表示歉意并且拿了一件新的商品给你。你看

到你自己带着新商品离开商店，脸上带着愉快的微笑。

顿悟

这是一个常有警告：不要让任何负面影响进入你的想象。不要开始想“是的，但是假如……”如果你想象了任何负面的东西，你将创造出和期望相反的效果，并且让你自己变得紧张。

如果你觉得处理这种情况具有相当的挑战性，你也可以使用一些额外的技术让自己做好心理准备。如果允许，不妨试试这些：

- 轻松地散个步，让自己事先冷静下来。
- 通过例行的演戏事先振奋你的精神。
- 听一些能激励你的音乐。

你也可以做角色扮演（也见第二章），无论是和你的朋友现实演练，还是在你的脑子里通过想象演练，记录下你想出来的最好论据，这样你就可以在真实的情况下使用这些论据。

在并不复杂的情况下，三步公式也可以被简化成只有两步：

- 1.不好意思，我的汤是凉的。
- 2.请你帮我热一下好吗。

一个完全合理的要求无疑会得到满足。但是，

如果你遇到了抵抗，或者情况稍微复杂一些的话，你可能仍然需要完整的三步公式：

- 1.我意识到你努力工作来纠正之前的错误。
- 2.然而，我的变速箱仍然没有正常运行。
- 3.所以，我要求你在保修期内为我更换掉整个变速箱。

这里有一个电话形式的角色扮演可以帮你开始：

你（你自己扮演）：你好。

店员（你的朋友扮演）：你好，我是梅勒妮·布朗，乐意为您服务。

你：梅勒妮，我有一个问题，我收到的电费账单比真实用电量高出了十倍。

店员：这是不可能的。

你：我确定一般说来你说的是对的。然而，最好的机构也会发生错误。你能帮我查查吗？

店员：我想这仅仅是因为你用的电量比你想象的要多。

你：我理解你为什么这么想。然而，我在同一个公寓住了三年，并且我之前所有的账单都是这张的十分之一。我想知道有没有什么办法能帮我查一下。

店员：也许之前的账单只是估算的。

你：可能是一个解释。然而.....

现在由你来改编剧本让它适合你的情况，并且将这段对话持续上一两分钟。

顿悟

抱怨时要：

- 清楚你想要得到什么。

- 记录你希望达成的目的，当你达成了就把它们勾掉。

- 确定你正在向正确的人抱怨。

- 不要辱骂或者表现出好斗的情绪。

- 保持冷静的状态。

- 永远不要说“我对这个一无所知，但是.....

（你这样说，那对方就太容易欺骗你了）。”

向大公司投诉

许多大型公司都有一个部门来专门处理投诉，那里的员工都经过专业培训，流程清晰却也严格。在一开始，最好的方式是按照他们的规则礼貌地进行投诉。既不夸大事实也不掩盖事实。要提供清晰而准确的细节，这样别人才能做出准确的评估。

在一般情况下，处理投诉的员工在处理过程中会提出不同级别的补救方案。自然，他们会从那个

让公司花费最少的方案开始提。因为如果公司损失太大，他们可能将不会得到提升（并且有可能他们用来处理每一则投诉的时间有限，这可能会让他们变得有些粗暴）。但是如果你坚持，他们最终也会将他们的补救方案提升到最高水平。

这大概就是不带攻击性的沟通能得到的最好的结果了。你知道，无论你多么大声地喊叫，处理投诉的员工通常也不能脱离那些标准流程。相反，喊叫很可能会给另外一个人一个终止对话的借口。如果你情绪失控，投诉部的员工就会因为他们完全没有责任的事情而被辱骂，这是一个很让人沮丧的情况。这个工作充满压力，他们很有可能并没有拿到与压力相应的工资。同时，你也会因此失去和真正该负责的人说话的机会。

顿悟

当打电话投诉或者本人亲自去投诉的时候，都要记录时间和日期，和你说话的人的名字和他给你的任何一项提议的细节，这些信息在你接下来的谈判中也许会有用，如果这场争议最终走上法庭，这些东西将会变得至关重要。如果事情特别富有争议，给另一方发出一封信或者电子邮件，展示一下对方和你说了什么，并要求对方予以承认。

如果你通电话，寄信或者发电子邮件都不能达到满意的效果，并且那家公司也不是很远，那么亲自造访一下那家公司对你可能会有帮助。因为如果有人在公司大楼里投诉，那对于公司来说将不是良好的公共关系的表现，不过要保证你不能做任何违法或者诽谤对方的事情。坚持你学到的坚定自信而不粗暴好斗的态度，并且要求某个人和你一同前往，帮助你做好记录。

·一个劝人谨慎的故事

L太太有一天很惊讶，因为她看到有个陌生人在她家的停车位上看她的车。很自然，她去问他在做什么。他解释道，在法院的命令下他要把其中一辆车拿走。L太太愤怒地脸发红。这一切都与一家大公司错误的账单有关。该公司在几周前口头接受了他们的错误。但是却没有任何一个人通知执法部门。教训是：凡事要留下书面记录。

值得吗？

有时候，你必须决定是否值得把事情继续下去。如果一家电力公司在小数点上出了错误，给你寄来了一份比平时高出十倍的账单，那你就没有选择的余地，必须去投诉。但是在很多情况下，你都可以觉得“人生短暂”，觉得为这么一点事浪费时间不值得。在很多情况下，这都是一个完全理性并且很明智的决定。

因为：

·在法院，无论是从金钱方面还是遭受的压力方面来讲，辩论的成本都会非常高昂。

现实是律师费非常昂贵并且法院的诉讼费用也耗资巨大。在涉及到一小笔钱的争议时，雇用律师非常不经济。你当然可以自己代表自己，但是还有非常大的压力在等着你。

你和他人的关系、你的婚姻会在长期的争吵压力下被摧毁。撤回诉讼并不意味着你缺乏信心或者态度软弱。在一页纸上画一条线。在一边写上所有你赢的这场官司的好处。在另一边列出所有对薄公堂产生的问题。仔细地权衡一下两边的情况。

顿悟

如果你不想再继续下去了，就放弃这件事并把它作为经验教训。有时候我们确实需要花钱买教训。然后就把这件事抛诸脑后，不再想它。

本章小结

10件事要记住

1.三步公式将会帮助你在行为举止方面充满自信但是不激进，表达时使用“然而”而不是“但是”。

2.在拒绝一个要求之后，要保持贯常行为。

3.很难开口说“不”可能意味着你的潜意识里存在存在互相矛盾的期望。

4.认知疗法，想象和自我催眠都能够帮助你克服自我怀疑并且变得更加自信。

5.坚定自信并不意味着你能得到所有的东西，而别人什么都得不到，为了避免别人的愤恨和将来的麻烦，适当地做出让步是明智的。

6.当你或其他人陷入争吵的时候，争取一个“冷静期”。

7.如果你发现其他人是正确的，不要害怕同意他们的观点，说“是”有时和能说“不”一样表现出坚定自信。

8.人们改变想法需要时间，所以尽快“播种”你的观点然后给它时间成长，甚至让别人认为你的观点是他们自己的观点。

9.很多技巧都源自催眠疗法，在日常生活中可以使用约束和先跟后带的技巧。

10.不要被抱怨或者争取自身权利的想法吓到，但是对于一场大的“战争”，“人生短暂，不需要浪费时间”的想法也不代表软弱。

现在你有多自信？

你有没有在现实生活中使用“三步公式”？

你有没有在过去害怕说“不”的情况下说“不”了？

你有没有真正做过这章推荐的角色扮演？

你有没有使用认知疗法的“纸面双栏”（将一张纸分为两栏）来消除消极的想法？

你有没有通过想象或者自我催眠来让自己变得更自信？

你有没有为了更高利益而做出让步？

你有没有在听了一个真正有说服力的论点之后，为了它而放弃争论并且愿意改变你的想法？

你有没有使用NLP中的米尔顿模式来帮助你得到你想要得到的？

你有没有播种和浇灌你的观点？

你有没有在现实生活中使用自信而不是激进的态度来抱怨？

分数：

如果你在大多数问题上回答“是”，那么很显然你正成功地变得坚定而又自信。可以直接前进到下一章。

如果你在五到七个问题上回答“是”，那么你也可以前进到下一章，但是偶尔回到这一章复习一下，思考一下这里提出的问题。

如果你只有在四道或者更少的问题上回答“是”，那么很显然你在挣扎着坚持自己的主张。那就继续努力做这一章的实践练习，直到你把分数提高到五分或者更高，只有达到了这个目标才能继续读下去。

第八章 害怕什么，就去做什么

在这一章里你将学会：

- 怎样来控制你的想象。
- 怎样让你的恐惧感减轻。
- 为什么你需要稍稍挑战一下自己。

去做你害怕做的事情，如此你才能消除恐惧。

—— 拉尔夫·瓦尔多·爱默生 (Ralph Waldo Emerson)

这是一条来自十九世纪美国诗人的好建议。但不幸的是，这句话并没有告诉你应该怎么做。归根到底，如果你能做到你害怕的事情，那就不是可怕的事情了。幸运的是，如果你继续读下去，我会告诉你如何去做你害怕的事情。

当我们害怕某种东西的时候，我们大多数人都会选择避开它。这听起来似乎很合理。毕竟，这就是恐惧存在的原因——帮我们远离困境。

但是有时候恐惧机制会出现错误。事实上，当一件事情其实根本没有什么危险的时候，人们也会感到害怕。只要想想我们对恐怖片和惊悚片的反应就知道了。我们知道那只是一个电影，我们知道里

面那些令人害怕的人并不能从荧幕里爬出来抓我们，但是我们却无法控制我们的想象力。

即使恐惧感出现的时机很恰当，把它当成一个拿着禁入标志的警察也是一种错误。恐惧仅仅是一个小心慢行的警示标志，如果你遭遇恐惧的时候第一反应是转身而去，那么你将永远也学不到任何东西，永远无法成长。你将错过很多东西。

想要增强自信就必须学会：

- 克服焦虑和害怕。

这一点，仔细想想你就能明白。如果你害怕那个在楼梯下面的黑暗壁橱，并且你从来没有进去过，那么你在余生中都会对那里心怀恐惧。走进那个橱柜，然后将你的恐惧感掐灭。

我们一般不会关心这种橱柜的问题，我们更关心的是如何和一个陌生人交谈，如何在聚会上进入舞池，如何在商务会议上提出自己的建议，或者如何大胆地承担一些责任，例如结婚并为人父母。

三步计划

实际上，我们对恐怖电影的恐惧感多少能解释我们对其他事物的恐惧之情。我们的恐惧感往往是我们的想象力造成的，而且我们的想象是没有尽头的。在我们的想象中，我们能像超人一样飞行，每一个遇到我们的人都应该对我们表示尊敬，并且每一件我们做的事情都会获得成功。但实际上我们有时也会从成功的顶端摔下来，从讲台上被噓下来，无论是身为伴侣，为人父母，还是做其他任何事情，我们都可能会遭遇到悲惨的失败。

所以能够克服焦虑并且获得自信，往往意味着你控制了想象力的朦胧世界。

第一步，换一种说法，减轻你的恐惧感

昨天有一起误击事件，并且有几个家伙因此遇害了。听上去这并不严重，不是吗？即使你知道“误击”的意思是被自己人打中了，而“遇害”则意味着被干掉了。

你看，这是人类思维中的一件怪事。改变我们的惯性思维或者说话方式，就能够改变我们的实际态度。

委婉的说法当然可以让言语增色并增强幽默感，但是在它和恐惧联系到一起的时候还有一个重要的作用。那就是，当你用一种委婉的方法表达出某件让你害怕的事时，你也减弱了它给你造成的恐惧感。考虑一下这些词和短语：

正常说法委婉说法

意外杀人附带伤害

屁股臀部

死亡枝叶凋零

喝醉了微醺

年老的成熟的

色情成人娱乐

二手的有历史的

这是一个惊人的心理把戏。正常说法和委婉说法往往意味着同样的东西。但是，不知怎么回事，委婉语让刺激软化下来。枝叶凋零听上去甚至会让人觉得陶醉。

当你处理让你没有自信的事情时，可以使用同样的心理戏法。比如当你不得不去做一场演讲，同时又没有什么信心的时候。嗯，如果我们把它称之为“聊天”呢？那样是不是少了一些危险的感觉？或者是“闲扯”呢？或者“唧唧喳喳地乱叫”呢？

下面，做一个创造你自己的委婉语。它看起来似乎有些傻，但是它确实对你很有帮助。

实践练习

在一张纸的中间画一条线。左面写上“让我缺乏自信的情况”，右面写上“这种情况的委婉说法”。例如，与其说“向一位女生提出约会邀请”，不如说成“找一个女孩一起聊天”，这样听起来就不会像之前那样让人畏惧。现在创造一些属于你自己的委婉语，可以是任何你喜欢的，或者是让你觉得更放松的说法。一旦你完成了你的列表，无论什么时候你想到或者谈到一个让你心怀畏惧的情况，使用这些委婉语。

第二步 想象一个不同的结果

当我们过分担心某些事情的时候，一部分原因是我们想象了一个可怕的结果。当我们走到高处的时候，我们往往会想象从这里掉下去，然后啪嗒一声摔在地上。当我们坐在飞机上时，我们会想象它坠毁了。当我们想要和一个有魅力的男人和女人交谈的时候，我们会想象他们轻蔑地对待我们。当我们不得不做一场演讲的时候，我们会想象当我们演讲时，观众在下面打着哈欠。

但是如果我们能想象这种糟糕的结果，那么我

们同样也可以想象一些完全不同的结果，更好的结果，更加坦诚、现实的结果。有多少人会不小心从高处摔下去？很少。全球每年所有航班发生坠毁事故的几率是多少？这个数字如此之小，几乎为零。有多少男人或者女人会用一个轻蔑的表现来回应一个礼貌的邀请呢？这种情况也非常少。同样，你的演讲变成一场无聊透顶的脱口秀的可能性有多少呢？不会发生这样的事的。

为什么不重写你脑海里的脚本，用一个更积极的脚本代替原来那个呢？

实践练习

写下一个让你缺乏自信的情况。然后回答下面两个问题：

- 我想象的结果真的可能会发生吗？
- 什么是更有可能会发生的情况？

停止思考那些不切实际的消极结局，想象一些实际一点的，并用一个积极的结果来代替之前那个消极的。例如，让我们假设你将要见到你未来的岳父，你为此而焦虑。你想象你会在与岳父见面的时候摔下台阶，把咖啡洒到地板上，并且没有得到未来岳父的认可。但是你摔下台阶的几率有多大？或者你有少机会把咖啡洒到地板上？同时你凭什么认

为你会不能得到你岳父的认可？任何一种情况都没有什么事实基础。相反，非常非常有可能发生的情况是，所有事情都进行地非常完美。所以把那个荒谬的老电影从你的脑子里抹掉，换上一个新的。坚持放映这种结局美好的新电影，并且永远不要再让那个老电影登上荧幕。

第三步 逐步暴露

让我们把恐高作为一个例子，因为这个例子会让你非常容易理解逐步暴露的整个过程。但原则上这种技巧适用于任何情况下的恐惧感。

每个人都“害怕”高，我们可以把原因理解为从高处摔下来会很致命。但是对于某些人来说，畏高远不只“害怕”这么简单。他们就连在高耸的建筑物顶端吃饭和说话都会感到恐惧。他们大脑的逻辑部分知道这并没有真正的危险，但是他们仍然被吓坏了。这听起来像不像发生在你身上的事情？

逐步暴露就是解决问题的方法。但是掌握它之前，你先要学习一项特别的技巧，放松的技巧。我不是说那种躺在沙发上的放松。我的意思是，当你面对一个有压力的情况时，刻意地控制你的身体，并让它镇静下来。

在你接种“恐惧疫苗”之前。这里还有一些练

习要做。

实践练习

呼吸引导着你的身体和心灵，这意味着如果你能学会如何驾驭你的呼吸，你可以通过一种物理方式来控制你的思想。

1.当你激动时呼吸会加速。如果在这时你能减慢你的呼吸，那么你也能因此冷静下来。要点是：你的呼气必须比吸气长。比率大概是7：11，这个时候效果是最明显的。也就是说，慢慢地吸气同时默数到七，然后慢慢地呼气默数到十一。只要你需要就坚持这样，让这个过程越来越慢。闭上眼睛将会对这种调整方式有着极大的促进作用。同时，十指相对形成一种“尖塔”的形状将有助于增强平静的感觉。更进一步地，你还可以把你的“尖塔”放在你肚脐的位置上，并且感觉你的肚皮在随着呼吸缓缓起伏。下一次去看牙医的时候你可以试着这样做一下。

2.你可以在任何地点使用上一项技术。但是如果你在公共场合做这个的话，那样做可能会给你带来一些奇怪的目光。在公共场合，你可以玩一只气球。不是真的气球，而是一个看不见的气球。你最好坐直身体，伸出你的两只手来放到你嘴前六英寸

的位置上。在六英寸的距离上让手掌微微弯曲。现在从你的嘴里呼出气来，然后慢慢拉长手和嘴之间的距离，就像那个看不见的气球在充气一样。不要像真的在吹一个气球那样用力吹气，只需要稳定地、温柔地呼气。然后开始吸气，并且让你的手慢慢回到开始时所处的位置。这样保持几分钟，双手在每一次呼吸中慢慢靠近，最后让两只手彻底地合到一起，这是第一阶段。第二阶段则是保持双手合十并且闭上眼睛，就像是在祷告一样。现在用你的鼻子慢慢地吸气和呼气。在你吸气的时候，想象你正在通过你的手指吸取能量（日本人把这个称作“运气”），同样，当你呼气的时候，想象能量从你的手上释放出去。一些人会把运气的过程想象成先通过你的指尖吸水到你的身体里，然后再像喷泉一样把水喷出去，这样想象对你来说可能会有帮助。也有人会把运气想象成火花吸入和迸射的过程。当你完成所有这些之后，几分钟后你就会感到放松并且精力充沛。

3.如果恐惧来袭，你因此感觉到呼吸急促并且带有一丝眩晕感，这里有一个让它得到控制的紧急方法。拿一个只带子，当恐惧来临的时候把它罩在你的鼻子和嘴上，这样你就能重复的呼吸你自己呼吸

过的空气。这是什么原理呢？它增强了你吸进空气中的二氧化碳含量，这样能抵消你换气过度引发的焦虑反应。

顿悟

当你发生了比平时的呼吸更急促更深的呼吸时（也就是过度换气时），你不仅排出了二氧化碳，同时也减少了你血液中碳酸的含量（二氧化碳携带的一种成分），这就意味着这时候你的血液中缺少酸。当血液中的酸性减少（碱性增多）时，大脑中（以及其他任何部位）的血管会收缩，这就减缓了血液的流动。反映出来的现象之一就是你会感到头晕眼花，在极端的例子里，你可能会因此而晕倒。

恐惧疫苗

逐步暴露的原理是很容易理解的。它有一点像接种了一个疫苗。当你接种了疫苗之后，你就减弱了细菌对你的威胁，并且形成一个抗体。逐步暴露的原理也是这样的，在你把自己完全暴露在让你缺乏自信的状况之前，你首先要经历一个相似但是远没有那么让人恐惧的情况。你可以等待一个“抗体”的产生，一旦你完成了，你就会有一个“向上的动力”，再去挑战一个略强的剂量，再一次等待一个新“抗体”的产生。就这样继续下去，直到你

完全对那种终极强度免疫为止。原则就是：

·不要直接就跳进深水区。

顿悟

我怎么强调这一点都不算过分。无论是一头撞上让你深感恐惧的事物，还是让别人“证明”你的恐惧感不必要，都不能“帮助”你战胜恐惧。你要做的第一件事就是承认感到害怕是正常的。此外，“循序渐进”地面对它也至关重要。

让我们再谈谈恐高。我们假设你必须去一栋高楼里参加会议，因为恐高，你是如此紧张以至于根本无法正常发挥。我在这个例子中将要讲到的方法，同台也适用于其他任何缺乏自信的情况。

第一剂“疫苗”是找一个安全的地方，比如在自己家里，看一些图片。找一些惊悚小说，有描写那些男女英雄在摩天大楼顶端跳跃的那种。或者可以找一部关于登山的纪录片，看一些让人眩晕的，从高处向下看的画面。第一次看到这些的时候，你毫无疑问会感到头晕恶心。这时你要使用上面提到的那些让你放松的技巧，让你的呼吸受到控制，记住你自己是安全的，你不会发生任何事情。然后再看一下那些东西。再一次放松，再看，再放松。直到它们已经对你毫无影响为止。

下一步是用真实情况来解决问题。例如，你可能会走到一个比较高的建筑里，先从一楼的窗户向下看。如果你不觉得麻烦的话，下一步就到二楼向下看。如果从二楼的窗口向外看让你感到有些心悸，那就停下来，做放松练习。一旦你觉得舒服一些了，那就下楼。第二天再到二楼去。如果你已经不感到心悸了，那就向三楼迈进。如果你仍然被恐惧困扰，那就停留在二楼重复那个放松的程序。然后一直这样继续下去。关键的一点是：

·在你的心态完全放松之前不要进行下一步。

顿悟

每当你通过逐步升级来让你自己慢慢摆脱恐惧的时候，有一个办法能让你在这种情况下开怀大笑。找一些朋友来，然后和他们开玩笑，讲笑话，甚至胳肢你，这样会把你的注意力从让你恐惧的问题上转移开。

实践练习

制定一个针对你恐惧问题的“逐步暴露”方案。确保每个暴露的步骤只比之前的那个稍微难一点点。然后把它完成。

你想知道这需要多长时间？你摆脱恐惧的过程需要多久就有多久。它可能是一天，一周或者一

年。不要给自己定一个时间表，但是一定要保证持续地逐步暴露。如果你被困在某一难度上已经有一定时间了，千万不要心灰意冷。要有耐心，你终究会完成这个计划的。

使用认知疗法

现在你应该很熟悉认知疗法的原理了。到目前为止，我们已经在这本书里使用过好几次这种疗法了，现在我们需要再次使用这个技术（如果你想再回忆一下，那就去第一章再看看）。

当你做某些事情缺乏信心的时候，当你害怕的时候，有两种“认知曲解”你需要特别注意。它们是：

- 我觉得我会失败，所以我一定会失败。

- 给自己贴上标签（软弱、紧张、不协调或者任何其他标签）。

比如，你有一个创业的想法。你相信这个想法很出色，但是你的恐惧却把你从这个想法中拉了回来，这就是为什么你无法去银行贷款发展自己事业的原因。

好吧，让我们再拿出一张白纸，把它从中间分开。在左面写上“不去贷款的原因”（或者任何一个在特定情况下产生的可能性），在右边写上“认知曲解”

不去贷款的原因认知曲解

我这一生都扮演着失败者的角色，所以我去银行贷款是没有意义的。

如果我因此不去银行，这将再一次证明我是个失败者。这是一个“情绪化的理由”。只有去银行我才能在创业中获得成功。

没错，但即便我创业了，也难逃避失败者的身份。

我在什么地方失败了？当我分析它的时候，我发现我在很多事情上都已经获得了成功。我现在的确还没有在商业活动上取得成功的例子，不过那是因为我之前从来没有从事过商业活动。我掉进了一个“贴标签”的陷阱，我自己给自己贴上了一个并不恰当的负面标签。

现在根据你的恐惧，继续填写这张表格。

顿悟

你要永远记住，当你担心某事，并给自己贴上了一个“不擅长”某事的标签时，是因为你的不作为和不参与。你也因此丧失了一个让你擅长这件事的机会。

使用NLP

NLP（神经语言程序学）中有各种不同的技巧来处理紧张，恐惧和担心的情绪。其中第一个就是转换你的观察角度。

第一视角：在想象的过程中，通过你自己的眼睛去观察。

第二视角：在想象的过程中，通过他人的眼睛去观察。

第三视角：在想象的过程中，通过一个不相干的局外人的眼睛，站在一定距离之外观察。

实践练习

思考某些让你感到紧张的东西。让我们假设你不得不在大庭广众之下进行演讲，这让你感到害怕，你认为自己无法完成这场演讲。我要你从多个角度来考虑这个问题，从上面的第一视角到第三视角，先把它们联系到一起，再断开联系从单一视角想象。

1.从第一视角（也就是通过你的眼睛）想象，看到你在讲台上……观众在你的前面……你手里拿着稿子……尽可能地现象一切细节。你有什么感觉？可

能是紧张。

2.从第二视角（就是通过一个观众的眼睛）想象，剧本相同，但是这一次换一个全新的过程来考虑问题。也许另外一个观众在咳嗽。也许座位太硬。也许这里太热。但是演讲者看起来不错，你可以津津有味地听他演讲（当那个人不再咳嗽的时候），作为一个观众你的感觉如何？可能会感觉不错。

3.从第三视角（就是从旁观者的眼睛）想象，同样的剧本，但是这一次你既没有在做演讲也不是在当观众。比如说，你可以是一个接待员，从一个稍远的距离观察这里。你注意到一些观众正在集中注意力听演讲，其他人则坐立不安并且四处张望。这一切对你造成打击了吗？可能这时你远不会像在讲台上那样感觉难受。

当你处于第一视角的时候，想象的画面是与你直接“联系的”，你觉得一切都很强烈。但是如果你转换到第二或第三视角时，一切都变成“事不关己”，变得不那么可怕了。你现在要把这个原理应用到对付恐惧症中。

快速应对恐惧症

这种技术可以解决由一起特定事件引起的恐惧

症，我们将重温导致你害怕的最初事件。也正是因为这种联系，这种技术不能作用于由其他不同方式引起的恐惧。比如，我们说以前你不得不在学校里做一次演讲，但是在你演讲的过程中，其他同学都在嘲笑你。从这以后你就一直非常害怕在公开场合演讲。我们将回忆这件事，但是确保你不会再一次因此而感到难受，我们不止要斩断这件事和你的联系，而且还要实现双重的关系脱离。也就是说，我们要扮演一个局外观察者，然后观察那个观察者。

实践练习

1.想象你在一个电影院里。在这个电影院里，你将一次扮演三个不同的角色，你要出现在电影里，作为一个看电影的观众，还要作为一名电影放映员，所有一切都在同时进行。（这就是想象的妙处所在，你可以做任何你喜欢做的事情。）

2.你作为一个观众坐在电影院里，看着荧幕上播放着静止的黑白画面，那些画面描述着过往的场景，那时你作为一个孩子，在学校里不得不站起来，去进行那次演讲。

3.现在，你作为一个放映员坐在放映室里。作为放映员，你现在能看到坐在电影院里的自己和荧幕上的自己。

4.作为一个放映员，你正在放映你儿时在学校里演讲的黑白电影。你看到的事情对你来说没有任何象征意义，因为你只是一个放映员，安全地坐在你的放映室里。当你看到电影接近结尾，电影里的人物（你）对你来说仍然是“安全”的，这时你停止放映，让画面定格。

5.现在事情真正变得棘手起来。你不得不离开放映室，并且走进那个在屏幕上的静止图片里。现在这张图片突然充满色彩，并且电影开始以非常快的速度倒退。换句话说，同学们的嘲笑也在倒退。所以它看上去和听上去都很好笑，为了增强电影的喜剧效果，你需要给它配上一个滑稽的音乐（比如你在马戏团里听到的那种）。听着这个音乐和电影里正在倒退的声音，看着那些可笑的动作，你开始笑了。

6.让电影多向后倒退几次，每一次的速度都越来越快。

如果，在完成这六步之后，公开演讲在你的“恐惧仪表盘”上仍然是四分或者更高值的话（仪表盘的最高值是十），那就继续重复这个过程。如果你的打分是零到三，那么就进入现实之中，使用上问提到的“逐步暴露”的技术继续下

去。

不断挑战自我

面对你未曾经历过的情况，该如何建立自信？“逐步暴露”的方法可以帮你很好地克服一些特定的、已知的恐惧。但是假设你是一个一般来说容易陷入恐惧的人，假设你突然面对一些新生事物，你该怎么办呢？

答案很简单。在更多方面挑战你自己，这样你就会变得越来越有信心，并且有能力应付各种复杂的情况，即使这些情况是你从没有遇到过，也从没有做过针对性练习的。

如果你直到现在都在避免会带来挑战的情况，那么首先你要转变你的态度。从现在开始，你必须找出那些可以挑战自己的事情。如果这条建议让你感觉慌乱，那就通过“做”来打消这种感觉。你不一定非要从一些大的方面着手。相反，你应该努力缩小步伐，一点点缓慢地接受这种挑战。这并没有什么时间限制，目标仅仅是为了让自己向积极的方向迈进。

这儿有一些可以让你挑战自己的小建议：

- 举行一个派对

- 培养兴趣，并且让自己参与到某类比赛之中
- 骑马
- 登山
- 悬崖绳降
- 学习驾驶帆船
- 学习一门新的语言
- 独自出国旅行
- 帮助别人处理他们的问题

你可能会认为这样做并不适合你，但事实上很多大型公司都会花费大笔金钱组织员工参与一些挑战项目。这有利于团队建设，也有利于培养信心。那些公司知道，像悬崖绳降或者泛舟之类的经历能够在工作中转化成更好的工作表现，事实上，在生活的每个领域，这些经历都能转化成积极的动力。

随着时间流逝，你需要接受一些困难一点挑战。如果你不做，你就只能被定格在某个难度水平之中。相反，你应该一生都追求进步。

下面让我们看看三种不同类型的活动，它们可以让你产生很大的变化。

骑马

我之所以选择从骑马开始，是因为它是一个帮助你增强信心、学会坚定、改善处世之道的最好方

式。

应该怎么做？

当你骑在上面的时候，你被迫要控制这匹马。如果你不控制这匹马，马就会反过来控制你，这样可能会带来灾难性的后果。同时，你不能对马有攻击性，这样也会很危险。换句话说，你必须学会自信，让马做你想做的事情。这个过程能带给你宝贵的经验。

当你骑在上面的时候，你被迫要控制自己。毕竟马其实是一种非常可怕生物。你有多害怕取决于你的心态和马本身。这是一种非常庞大的生物，也许有半吨重，它有几个成年男子的力气，踢你一脚就能致死，它的那一口牙能把人的肌肉从肩膀上撕裂出来。所以害怕是很正常的。然而，现在你已经坐在上面了，并且把自己的安全交给胯下的马了。这个过程需要很强的自我控制能力。

信不信由你，驾奴马的技巧和你与其他人打交道时的技巧完全一致。

如果你能掌握骑术，你就能在建立自信和处世之道上取得很大的进步。我所谓的掌握骑术并不是要求你能骑着马跨杆，尽管这样的成就非常了不起，我只是指你有能力独自骑马，并且让它做一些

你想要它做的事情，而不是跟在马后面乱跑。

通过骑马你可以学会：

- 怎样沟通
- 如何给出一个清楚明确的指示
- 怎样保持一个坚定的、公平的态度来面对反对

意见

- 如何控制自己的愤怒和恐惧

作为这个练习的一种额外奖励，你也会发现：

- 怎样来放松
- 肢体语言的重要性

马匹能够放大人类的情感。如果你不够放松，驯马师便能一眼看出，因为就算你再怎么假装镇定，你的紧张还是会从马的一举一动中清楚地展现出来。所以，你看，马是肢体语言的专家，而肢体语言可能正是当你和别人打交道的时候需要改善的东西。

顿悟

马和车不同。每一匹马都是不同的。如果你不能很好地驾驭你的马，那就换一匹不一样的，以后再来处理那些“很难对付”的马。作为一个初学者，应该从一匹镇静的、受过训练的马开始。能够坐在马背上只是学会了骑马这个过程中的一小部

分。不妨在每堂骑术课开始之前，亲自为你的马带上马蹄铁。如果你和你的马能有更多的时间出去玩，那就更好。最理想的就是与马一起进行一个星期的长途跋涉。

攀岩和绳降

人类有着不可思议的想象力。如果你想写一本小说或者画一幅画，这种想象力会非常有用，但有时它也对紧张的产生付一定的责任。你预想的结果可能会比现实糟糕许多。所以你要控制你的想象力，不能让它失去控制。要么关闭你的想象力，要么利用它们创建一个更美好的场面。这些都可以从古老的攀岩运动的建议中概括出来：

- 不要向下看。

如果你向下看了，你就会开始想象自己掉了下去，那你就麻烦了。换句话说，当你要处理某件让你紧张的事情时，试着去关注一些不具威胁性的东西。

攀岩将教会你：

- 怎样来控制恐惧
- 如何在紧张的情况下制定一个计划
- 如何清楚地交流
- 如何成为一名领导者

你不必到大山里寻找攀岩的地方，因为很多体育中心现在都有攀岩墙。然而，随着你的进步，你应该不时地以尝试一些真实的攀岩活动为目标。在此之后，你可以尝试与同伴一起攀岩并轮流做指挥。

顿悟

找一个有资质的教练，并且在一开始就向他解释你参加这项运动的动机。如果教练并不赞同你这样做，那就找一位赞同你的。这类事成功的秘诀就是不要急于求成，一步一个脚印。要确定教练理解你的想法。那种“高级目标”只会增强你的恐惧。相反，你挑选的难度应该只是对你有一点点挑战。然后一直尝试那个级别直到你感觉舒服为止。当你感觉舒服的时候，那就可以进入下一个级别了。

耐力运动

我把所有的耐力运动归结到一起是因为，尽管它们有很多不同特点，但是这些运动都和长距离有关系。无论是跑步、游泳、自行车、铁人三项（三个一起来），或者任何其他形式的耐力运动都是如此。它们能教会你：

·当达成目标还有很长一段路要走的时候，你该如何应对。

·不要因为短暂的挫折而气馁。

如今，每个人都想看到立竿见影的效果。但是，在现实生活中这是不可能的。通过学习获得一个文凭，从无到有建立一家公司，投资股票市场并获利，建立自己的事业，和别人一起生活，这些都是长期投入的例子，在这些过程中也会出现挫折，这和耐力运动是相通的。当你开始一场26.2英里的马拉松，参加一场万米游泳比赛，或者一场铁人三项赛事时，没有什么真理能超越：

·千里之行始于足下

开始第一步，然后就是另一步，接着第三步，一步一步这样走下去

顿悟

在你追求更大挑战的过程中，不要做任何有危险的事情。始终要接受适当的指导，做好适当的防护措施。参与挑战的目的是用来克服你自身的恐惧，并学会信任你自己和别人的能力。如果事情走入歧途你将不会学到这些。

所以无论你是学习骑马还是学习悬崖绳降，你都要确保从一个专业人员那里获得指导。

不要进行自我破坏

经常会发生这样的事情，当我们面对挑战的时候，我们会无意识地破坏我们自己成功的机会。但是为什么你的潜意识会对你做这样的事情呢？那是因为：

- 你觉得你还没有准备好承担成功之后需要肩负的责任。

- 你把自己定义为失败者，并且因为有驳常理的原因，你不愿意扮演胜利者。

- 如果你不努力，你总是能给失败找到借口。

在这种情况下，你需要从一个全新的角度来看待事物。你要为你能够付出最大的努力而自豪。你要能自豪地说：“我虽然没有得到我想要的东西，但是至少我已经做出最大的努力去争取它了！”

事实上，失败并不意味着什么。每个人都会经历失败，即使是最成功的人也是如此。事实上，经历失败次数最多的恰恰是那些最成功的人，因为他们都是坚持不懈在努力的人。

- 记住：只要你不放弃，你就不会失败。

顿悟

在新一年里的某一天，回顾你在过去的十二个月里在各个领域里取得的进步。你有没有让事情在某些领域停滞不前？如果有的话，那就下决心挑战自己一下。

本章小结

10件事要记住

1.你的想象力能创造出不必要的恐惧。

2.换一种方法来表达某些让你恐惧的事情，那样这些事情就更容易应付。

3.不要沉湎于不切实际的、灾难性的后果里；相反，多想想现实一些的结果。

4.在那些让你畏惧的事情前逐步暴露自己，同时使用特殊的呼吸技巧来帮助你放松。

5.当你努力克服恐惧的时候不要走极端。

6.切换视角能够让你在思考可怕的事情时不会受到惊吓；快速恐惧症应对技术正是利用这一原理来帮助你克服恐惧。

7.不要让恐惧情绪操纵你的思维，不要给自己贴上负面标签。

8.你应当在更多的方面挑战自己，这样你才能在处理各种各样危机的时候让自己变得更自信。

9.骑马能够教会你怎样坚定而又自信，攀岩可以

教会你怎样集中注意力远离恐惧感，耐力运动能教会你不要放弃。

10.我们有时会无意识地破坏我们自己成功的机会。

现在你有多自信？

你有没有换一种说法表达那些让你害怕的事情？

你有没有停止去想一些可怕的后果？

你有没有使用逐步暴露技巧来减少你的恐惧感？

你有没有在紧张的情况下控制你的呼吸？

你有没有消除认知曲解？

你有没有通过转换视角来减轻紧张情绪？

你有没有通过快速恐惧症应对技巧来减少恐惧的影响？

这个星期，你有没有至少在两个方面挑战自己？

你有没有尝试骑马、攀登，绳降或者一项耐力运动？

你有没有停止破坏自己取得成功的机会？

分数：

如果你在大多数问题上回答“是”，那么你很

显然要么已经很好地克服了自己的恐惧感，要么就是正在克服自己的恐惧感。你可以进入下一章。

如果你在五到七个问题上回答“是”，那么你也可以进入下一章，但是要不时地回到这一章来，并且思考这里提出的问题。

如果你只有四道或者更少的问题上回答“是”，那么很显然你仍然在挣扎。那就继续做这一章的实践练习，直到你把你的分数提高到五分或者更高，只有那样你才可以继续阅读下去。

第九章 自信的化学物质

在这一章里你将会学到：

- 如何刺激并产生可以提升自信的化学物质。
- 如何持续不断地产生对成功的渴望。
- 哪一项活动最适合你。

跑步能促进心理健康，因为它能增强自信 and 自尊、积极的情绪、总体的幸福感，减少焦虑和抑郁。参与者们变得更加警醒，思考更为清晰，能更加有效地解决问题。

——鲍勃·格罗佛,纽约城市马拉松的培训诊所的主管

锻炼时间

运动对增强信心很有好处，这是一个科学事实。研究人员发现运动会增多某种化学物质的含量，该物质能提高人的情绪。运动之后你会感觉更加积极，并且能更好地应付最令人生畏的问题。

除了能让你觉得更加自信，锻炼也能：

- 无限制地为你提供不断追逐目标的机会，让你体味到成功之后的喜悦。

- 改善肌肉张力，使身体充满健康的光泽，你会因此对自己的外表更加骄傲。

- 让你对自己的身体状况建立信心。

- 帮你在对峙中建立自信。

- 在你面临艰巨任务时，为你提供身体上和精神上都必需的能量。

- 使你向其他人辐射能量。

- 使你感觉更积极和头脑清醒。

- 帮你更容易地应对压力。

锻炼的好处也表现在其他方面。从长远来看你将会获得这样的奖励：

- 睡眠更好。

·减少心脏病的风险。

·增加高密度脂蛋白的水平或者“有益的”胆固醇。

·降低血压。

·增强骨密度。

·增强免疫力。

·延年益寿。

·心情舒畅。

锻炼根本就不适合我

不要因为你现在非常体格不佳而这么想（如果你是这样的话）。相反，你越是体格不佳，你就会越快看到进步。想想吧，一个能跑出世界纪录的人或许再没有能力跑得更快，但是一个不怎么跑步的人却可以期待在几周、几个月、几年的时间里获得进步。体格和进步之间总是有联系的。你可以设定一些代表你进步了的目标，当你实现了这些目标之后就给自己一些奖励。

最终，目标将被你逐一攻破。

警告

英国国民健康服务 发出警告，如果你不经常锻炼并且有下列情况，那么在你开始锻炼之前应该先让医生给你做一个检查：

- 超过35岁并且一直吸烟
- 超过40岁并且不爱活动
- 糖尿病患者
- 具有心脏病病发风险
- 高血压
- 高胆固醇
- 锻炼的过程中出现胸部疼痛
- 在温和的锻炼中感觉呼吸困难

激发自信的化学物质

为什么锻炼会让你感觉这么好？当你考虑到人类的进化方式之后，你就不难理解了。为了得到食物，我们的祖先必须要擅长各种运动。当他们的肌肉尖叫着想要得到喘息的机会时，那些体内能分泌出化学物质，减轻疼痛的人往往能追赶到猎物并最终获得食物。从逻辑上来讲，他们就是那些被进化选择了的人。之所以要运动的原因其实很简单。想想看，虽然我们的身体依然如故，但现在我们仅仅需要有能力从架子上把一盒罐头拿起来就可以。所以如果我们想要享受那些体内的化学物质，我们就必须锻炼。下面是一些关于信心的化学物质。

·降肾上腺素/去肾上腺素：通过锻炼产生的去肾上腺素往往会使你感到自信、积极和豁达。

·内啡肽：这个词的意思是“内源性吗啡”，那就是说，产生吗啡类物质。内啡肽能减轻疼痛，促进幸福感，产生一种“跑步者的快感”。

·苯(基)乙胺：这种化学物质也存在于巧克力以及一些碳酸饮料中。拉什大学和芝加哥创造性发展中心的研究人员论证了苯(基)乙胺具有非常强大的抗

抑郁功效。同时，英国诺丁汉肯特大学的科学家经过研究证明，人体内的苯(基)乙胺水平会因为锻炼而得到显著的提高。

·羟色胺：这个词同锻炼的联系不是很强，但是羟色胺是一种能激发快乐情绪的神经介质，并且我们有理由认为锻炼能提升它在大脑中的含量。

同时，锻炼降低了某些物质的含量：

·皮质醇：一种压力荷尔蒙，它和情绪低落有联系。

此外，锻炼还能促使两项更深层次的生理活动得以发生：

·生热学：锻炼能提高身体的核心温度，相应地放松肌肉，让人产生心神稳定的感觉。

·右脑\左脑：重复的体力活动，如慢跑，能“关闭”左脑（逻辑思维），解放右脑（创造性思维）。这就是一种冥想，这就是为什么一些看起来很棘手的问题会“神奇地”在锻炼的时候找到解决方案。

锻炼的量该是多少·

记住，我们是把锻炼看做一种提高自信的方式，而不是单纯地锻炼身体。所以多少运动量才能增加那些非常重要的，能产生积极情绪的化学物质

呢？有一些让我们惊讶的好消息。

降肾上腺素\去肾上腺素：8分钟的剧烈运动可以让降肾上腺素的含量增加十倍。

内啡肽：这是身体释放出来的、可以减轻疼痛的化学物质，12分钟的剧烈运动可以让其含量增加五倍。

苯（基）乙胺：诺丁汉肯特大学的研究人员发现，保持最大心率（MHR，见下文）的70%做上30分钟的运动，就可以把苯乙酸在尿液中的水平（它可以反映出苯基乙胺的含量）增加77%。

这样看来，大约十分钟的剧烈运动，对于增强内啡肽和降肾上腺素来说已经非常有益了，但是苯基乙胺的含量则需要缓慢增加。

多剧烈的运动才算得上是剧烈运动？

“剧烈”这个词可能听上去有些吓人，尤其是当你完全没有进行过任何锻炼的时候，但实际上，即便你是从零开始，剧烈运动也不需要花费你太长的时间就能完成。

第一步 计算你的最大心率

你的最大心率（MHR）是你的心脏跳到最快时的频率。你可以在一次健身试验中计算出该数值，但也可以通过一个更简单省力的测算方式（尽

管会降低精确度)，这里有一条计算公式：

220 - 你的年龄

比如，你的年龄现在是40岁，你的最大心率值将会是：

$$220 - 40 = 180$$

第二步 计算你的训练心率

专家认为最大心率就是最佳的训练心率。大多数人都认可，最大心率的60%就是训练心率的最低值。一旦训练心率超过最大的心率的70%，该运动就可以被归为“剧烈运动”。在70%到80%之间，归为有氧运动。超过80%你就不会再想进行下去，除非你是为了赢得比赛在做艰苦的训练。所以，让我们假设你现在40岁，并且打算在占MHR百分之七十左右的水平锻炼，计算结果应该是这样的：

$$(220 - 40) \times 70\% = 180 \times 70\% = 126$$

在这个心率水平下，你还能进行交谈，只是会微微喘着粗气。

第三步 发现你的静息心率

你的静息心率是你从早上醒来到下床之前的心跳水准。这是衡量你锻炼水平的标准。男性的平均静息心率值是每分钟心跳60下至80下，女性微

高，大概是每分钟70下至90下。

如果你的心跳是每分钟100次或者更高，那很显然你没有进行有效的锻炼。你应该把目标定在每分钟60次以下。运动员的静息心率往往在40次/分至50次/分这个范围里。当然，静息心率在30次/分以下的也出现过。

不能说静息心率和你的自信有着直接的联系，但是两者之间确实有着间接的联系。如果你的静息心率值已经下降了，这是一个好现象，说明在锻炼的过程中那些提高情绪的化学物质已经产生出来了。

顿悟

如果你现在有一个非常高的静息心率值，那也不失为一件坏事，因为你能够：

·在坚持锻炼10周之后，减少你的静息心率值，至少每分钟减少一下心跳。

换句话说，你将很快就能看到成果，这会提高你的积极性。

怎样知道我的心率？

最简单的方法是在你喉头的一侧测测你的脉搏。只需要用四根手指轻轻按压，你就能感觉到它。另一个位置在你的手腕。让你的手掌向上，把

另一只手的四根手指轻轻压在你的手腕位置。你应该能感觉到脉搏不是在你的食指下方就是在你的中指下方。记录十五秒钟的脉搏，然后乘以四。

然而，你很难在锻炼时准确地测量你的脉搏。一个不错的办法就是买一个有仪表盘的心率监测器戴在手腕上，这在体育用品商店很便宜就可以买到。

运动时间和频率该是多少？

如果你想把锻炼当成取得重大改变的方式，那么归结起来你就需要：

- 一周最好进行三次时长为二十分钟的轻快锻炼（其中要有五分钟用于热身和降温）

当然一周能进行五次锻炼更好。合理地增加每次锻炼的时间，效果也会更好。1999年，詹姆斯·布卢门撒尔（James Blumenthal）博士在杜克大学对五十岁以及超过五十岁的人进行了一项研究，证明了锻炼大大改善了他们的情绪。事实上，这些人都具有不同程度的抑郁症，但是有足够的证据表明运动对他们每个人都产生了神奇的效果。布卢门撒尔博士还认为：

- 每增加 50 分钟的运动量，就能将抑郁症的复发率降低50%。

所以，即使是一点点运动也是好的，当然，在合理的范围内，运动得越多越好。

锻炼的快感

所谓“锻炼的快感”（或者称为“跑步者的快感”）是有点争议的。有人说它是真实存在的，另一些人则认为它并不存在。那些说它存在的人把它描述成一种愉悦的状态，一种改变状态的意识，一个生理化的冥想过程。反过来它能激发出更强的幸福感和自信感。

它（如果真的存在）大多数时候来自稳定的、重复性的运动。换句话说，你有可能在诸如跑步、游泳、自行车和赛艇比赛这样的耐力运动，而非网球、篮球这类需要突然启动的运动中感受到这种感觉。

尽管一位马拉松运动员曾经写道：“任何人如果在一项运动期间获得了一些神秘和快感的体验，那么他往往就是在向失望迈进。”但是许多其他人仍然坚持认为他们经常会享受到这种状态。无法产生快感的原因至少有一部分来自锻炼本身，可能是因为锻炼得过少，或者锻炼得过于剧烈，那些在运动中对自己要求过严的人，往往只能感受到运动带来的乏味、不舒适和痛苦，从而感受不到快乐。不

过，另一方面，那些不够努力的人永远也无法享受到跑步者的快感。

但这也是一个让你怎么定义“快感”、“兴奋”和“神秘”这些问题。如果你期望自己锻炼回来就成了另一个人，立刻变成了运动大师，很显然，这是不可能发生的。

在这里，我宣布我是站在“神秘主义”一边的。我们可以打个赌，我同意去跑马拉松。我只有九个月的时间来准备这件事。一场马拉松的赛程是26.2英里，在这一点上，我发誓，我连一口气跑26秒都做不到，我完全是从零开始的。如果你是业余水平，原则上你连一场马拉松训练都无法完成，这实在是太累人了。所以当你排在队伍里准备跑你的第一场马拉松的时候，你根本就不知道自己究竟能不能完成。以我为例，我最远就跑了20英里，额外的6英里对我来说根本就是一个未知数。结果，我确实感觉到自己在完成最后几英里的时候感觉像在飞一样。我做了一次经过细致规划的例行训练，而且做得很成功。当我说我可以继续跑而且没有任何问题的时候，我没有丝毫的夸张。毫无疑问我体验到了跑步者的快感，并且让这种快感持续了一整天。（第二天早晨起来后的感受就是另一回事儿

了。)

顿悟

跑步者的快感是什么感觉？不同的人会有不同的定义。我想说的是它在心理和生理上免除了肌肉的痛感，再加上一种超然的感觉和一种冷静的自信。

在那之后，我坚持跑步锻炼，尽管我再也没有去尝试马拉松。现在，我能在一个更短的距离里就感觉到这种跑步者的愉悦感。关键因素似乎是这些：

- 心率应该维持在最大心率的70%左右，这个程度的心率能够产生催生愉悦感的化学物质，并且你也不会因为锻炼过度产生真正的不适或疼痛。

- 不要总想着自己在锻炼，相反，让你的思维停留在那些愉悦的事情上，例如你和女朋友的美妙关系，或者美丽的乡村生活。坚持一种类型的锻炼，如果你的身体熟悉了这种锻炼似乎会对你有所帮助。

- 经常锻炼，例如，一周固定用五天时间来锻炼。

- 不要在一开始就急切地想要体验到那种愉悦的感觉，这种感觉可能需要几个月时间才会出现。

·通常你需要锻炼30分钟才能开始体验到一种特殊的意识状态：

在最初的20分钟里，你的身体在痛苦地做好准备，这时你可能更想知道自己为什么要这么累地做运动。

在30分钟的时候，你可能开始感觉到一丝轻微的愉悦感。

在45分钟到1个小时之间时，你可能就会进入一种特殊的意识状态。

顿悟

一旦你体验过了跑步者的兴奋，你会发现它越来越容易体验到。你可能没有时间或者兴趣坚持长达一个小时的锻炼，但是你能把目标定为，比如说，每个周末一小时，再加上在一周中锻炼两到四小时。这样，在周末那一个小时的锻炼时间里，你应该能达到那种跑步者（游泳运动员\自行车运动员\其他耐力运动的运动员）的快乐状态。

适应任何挑战

这里有一些简单的测试可以评估你现在的健康状况。在你开始某些锻炼后，一周之后再次测试，以后定期测试。

1.你休息时的心率是多少（就是你早晨醒来时的脉搏）

- A) 低于50次/分
- B) 50次/分-60次/分
- C) 60次/分-70次/分
- D) 70次/分-80次/分
- E) 80次/分-90次/分
- F) 超过90次/分

2.当你的腿完全伸直时候你弯下腰去能碰到地面吗？（尝试前先热热身）

- A) 我能用我的手掌触碰到地板
- B) 我能用我的指尖触碰到地板
- C) 我能触碰到我的脚踝骨
- D) 我的手不能超过小腿

3.在一分钟之内你能做多少个仰卧起坐？（如果你背部有问题就不要做这项运动。做仰卧起坐时，

你需要躺下，膝盖弯曲，脚跟和你的臀部大概距离50厘米，脚掌放在地板上，脚分开与肩部同宽，并将脚固定在一件重的家具下面。你的双手放在头部两侧。当你躺卧的时候，你的肩膀应该能接触到地板)

- A) 超过50个
- B) 40个-50个
- C) 30个-40个
- D) 20个-30个
- E) 10个-20个

4.你走半英里(约800米)要花多长时间?(你用车在一条平坦笔直的道路测量出这一距离)

- A) 不超过6分钟
- B) 6-7分钟
- C) 7-8分钟
- D) 8-9分钟
- E) 9-10分钟
- F) 超过10分钟

你的分数：

第一个问题

男人女人男人女人

A2325D810

B1820E35

C1315F00

第二个问题

男人女人

30岁以下30-50岁超过50岁30岁以下30-50超

过50

A152025131823

B10152081318

C8131861116

D510153813

第三个问题

男人女人

30岁以下30-50岁超过50岁30岁以下30-50岁

超过50

A2025----25-----

B1520252025----

C101520152025

D51015101520

E251051015

第四个问题

男人女人

30岁以下30-50岁超过50岁30岁以下30-50岁
超过50岁

A2025----25-----

B1520252025----

C101520152025

D51015101520

E151051015

F0151510

你的分数意味着什么

如果你的分数是75-100分，你非常健康，并且毫无疑问地享受着健康带给你的自信；如果你的分数是50-75分，你的状态也不错，但是如果你能更努力一点，你在健康和自尊方面将会有更大的收获；如果你的分数在50分以下，从某方面来说，你会很幸运，因为你一旦开始定期锻炼你就可以得到迅速的改善，你会注意到自己的心情会很快发生变好。

设定目标

你可以根据上面的测试结果给自己设定一些目标，建立恰当的目标是成功的关键。有些目标，比如说赚很多钱，是很难实现的，但是完成运动目标不仅完全在你的掌控之内，而且还是相对容易的。我保证如果你听从我的建议，你一定能定期体验甚至非常习惯成功的感觉。

例如，如果你花了11分钟走完了半英里，那么就给自己设定一个目标，在两周之内把这个时间降低到10分钟。如果你只能做10个仰卧起坐，那么就把目标定为在十四天之后能做12个，等等。继续一点点地提高这个目标。在做其他任何运动的时候都这样定一个目标。如果你游泳的距离只能保持在一个游泳池的宽度那么长，那就给自己设定一个能游游泳池的长度那么远的挑战。如果你完全不会游泳，那么就报名参加一个课程，然后给自己一个参加课程后的奖励，因为你报名参加了游泳课程也是一项成绩。

这里有一个不可打破的规则：

·不要拿自己和别人比较，要比较的话就和过去

的自己比较。

顿悟

记住，你是和你自己“竞争”，而不是和其他人。能够“打败”自己就已经足够了，当你做到这一点之后，就要为自己取得的成绩感到骄傲。这就是锻炼的目的，取得进步并且感觉良好。

应该选择什么类型的锻炼？

最好是你喜欢的运动，你可以很高兴地一周进行几次。但是，像一年一次的滑雪旅行或者一个月一次的网球就不是很可靠了。所以你的选择应该切合实际并且考虑成本，比需要考虑运动场地和你家的距离，以及什么朋友能和你一起运动（如果它是某些你无法单独完成的运动）。当然，你不必在所有运动时间里都只做一项运动。找两个或者更多的你可以享受的运动，这是个不错的主意。这样你可以同时享受各种运动的好处，并且保证无论在什么天气条件下你都有事情可以做。天气炎热的时候它可以是游泳，天气冷的时候可以是慢跑，如果下雨的时候，学习防身术也不错。

防身术课程

我开始练习防身术是因为，尽管它不一定是最好的运动方式，但是这个运动引入了一个重要的心理因素。防身术可以用非常直接的方式让你提高自信。如果你觉得自己的身体受到了其他人的威胁时，防身术还能成为你自保的方式。

有充足的证据表明，和那些自信的人比起来，

那些看起来很紧张或者很脆弱的人更容易遭遇到袭击。防身术课程能帮助你获得那种自信。

现在，我们有很多机会接触到各种武术。无论是柔道还是跆拳道，它们都可以成为有益的体育活动和个人爱好。不过我建议你选择一个实践性很强的课程。武术经常会涉及到程式化的动作和特定的惯例，罪犯是无法模仿这些动作和惯例的。因此你不妨试着学习：

- 分散注意力技术

- 擒拿

- 踢打

- 当被抓住手腕、衣领，头发和脖子的时候，如何应付。

- 当一拳或一脚迎面而来的时候，应该如何应付。到当地的警察局或者体育中心打听一下，找到你需要的课程细节，或者在互联网上搜索“防身术课程”。不要以为这些课程只适合年轻人。无论你的年龄多大，身材是高是矮，是胖是瘦，或者之前是否锻炼过，总有合适的技术适合你。尽一切办法找到一本书或者一段录像作为范本，但是，你最好找一个合格的老师展示一下动作，然后跟着学习。在那之后你需要经常练习这些动作并且把它们培养

成本能反应。

下面是一些从防身术专家那里获得的建议：

- 避免危险情况。

- 要意识到你周围正在发生什么（例如，在夜里独行的时候不要用耳机听音乐）。

- 如果你处于一个让你感到不安的地区，一定要先提前想一下可能会遭遇到什么情况，并且做好如何回应的准备。

- 带一个警报器，并且让它一直处于准备就绪状态。

- 携带手机，并且做好随时拨打电话的准备。

- 保证自己在光线充足的街道上行走。

- 不要随便搭便车。

- 确保你家大门安装的是安全门锁。

- 安装门链或者某种监视系统；不要随便让陌生人进入家里。

顿悟

出手防御往往是最后的手段。如果可能的话，发出警报或者逃跑永远是最好的，但是如果你知道你有能力保卫自己，那你就为自己建立了自信，并且这种自信也降低了你被侵犯的可能性。通过考试来获得一份证书，以此提醒自己你有多么出色。为

了得到更好的效果，你还可以把这种防身术训练和体育锻炼结合起来。

太极

一些人说太极（或者太极拳）是运动中的冥想，但是你也可以把它称之为与自信同步。因为它所做的就是从一个特定的姿势转换到下一个姿势，以此增强身体意识并且引起强大的存在感。所以当太极大师平静地走进一个房间的时候，你往往能感受到。

太极还能：

- 增加灵动性和敏捷性
- 增强力量和耐力
- 提高平衡感
- 减少压力和降低血压

这种运动起源于武术但是已经变得很程式化，所以你不用担心自己会受伤。此外，还有一种可以作为防身术使用的太极，它使用了顺从和协调的原则，可以帮你进一步提高身体的自我防卫能力。如果你愿意的话，在有了一定基础之后，你就可以尝试练习那种防卫性太极，或者继续进行日常的单人太极。

顿悟

每当自己掌握了一个动作之后，给自己一个奖励

慢跑

慢跑可以让你体验到很多乐趣。稳定而有节奏的运动似乎能比其他运动产生更多影响情绪的化学物质。只要想想，有那么一种锻炼方式：

- 不需要特殊设备
- 不需要任何花费
- 不需要特殊的培训
- 能提供大量的新鲜空气和室外的阳光
- 当天气不好的时候能在跑步机上进行
- 能单独进行这项运动，也可以或和朋友一起跑
- 在任何地方都可以进行
- 这项运动能激发创造性思维，并让你能够“冥想”

·取得的进步也非常容易衡量

出于这些原因，慢跑是一种最有用的锻炼形势。如果你做了其他运动，你每周仍然应该坚持慢跑。

顿悟

慢跑是要注意的一点是要跑得足够慢。你没听错，慢。初学者往往会把跑这个词和“快”联系到

一起，这是错的。不要着急，你需要的是一个能让你维持很长时间的速度。这就意味着这种速度会比你的短跑的速度慢很多。事实上，你应该尝试一下让跑步的速度比你散步的时候快不了多少。这种缓慢的跑法并不像你想象的那样简单。如果你跑得几乎说不了话，那你就跑得太快了。

这里有一个小方案，能够帮你在10周内从零开始，达到一个合理水平。在10周之后，你可能会维持在第10周的水平3到5天，或者如果你真的找到了愉快的感觉，你可能还会想要继续跑下去。

你的10周慢跑计划

按照下列项目锻炼上20分钟，再加上5分钟的热身时间和运动后5分钟的休息时间，总计30分钟。每周至少锻炼三次并且逐渐增加到五次。不要跑得太快，将速度维持在你在慢跑的同时还能进行对话的程度。

·第1周 花1分钟跑步，2分钟步行，如此交替进行。

·第2周 花2分钟跑步，2分钟步行，如此交替进行。

·第3周 花3分钟跑步，2分钟步行，如此交替进行。

·第4周 花5分钟跑步，2分钟步行，如此交替进行。

·第5周 花6分钟跑步，1分半钟步行，如此交替进行。

·第6周 花8分钟跑步，1分半钟步行，如此交替进行。

·第7周 跑10分钟，步行1.5分钟，再跑10分钟。

·第8周 跑12分钟，步行1分钟，再跑8分钟。

·第9周 跑15分钟，步行1分钟，再跑5分钟。

·第10周 跑20分钟。

顿悟

对建立自信而言，最理想的情况就是你获得的成绩能够被衡量。设定你的目标（例如慢跑100米没有间断），当你达成这个目标的时候，给自己一些奖励。携带一个心率监视器（能在体育用品商店买到），这样你就能够看到自己的心率在逐步提高。

游泳

游泳是一项很好的有氧运动，除此之外，游泳还提供了一个能够让你挑战自我的简单方法。例如，你能憋气吗？你能跳水吗？你能潜泳吗？你能

潜到池底触摸底部吗？这些都是你可以给自己设定的测试目标，你可以通过成功地完成这些目标来提高你的自尊自信。如果是在夏天的话，你可以在海里，湖里或者一条河里游泳，那时你就可以给自己设定某个游泳的目标，比如游到下一个海湾或者对岸？

游泳是：

- 一项极好的有氧运动
- 一项良好的上身运动
- 能够舒展关节的运动
- 一项可以监测进步的活动
- 在炎热的天气里可以获得享受的运动

但是：

- 它缺乏对下身的锻炼
- 如果只在游泳池里游，游了很多圈之后你会觉得无聊

顿悟

给自己设定一个挑战强度（例如游一个特定的距离，或者从游泳池的一侧潜游到另一侧），当你成功达成目标之后给自己一些奖励。

骑自行车

骑自行车的最大好处是你可以实际运用它，例

如骑车上班，并且不需要在特定时间才能骑。就算时间表排得满满的，你也可以见缝插针地安排骑车的时间。如果有不错的条件，比如安静的小巷、风景秀丽的地方、气候宜人的时候，骑自行车也是绝妙的消遣。如果你不能在所在地享受骑自行车的乐趣的话，你还有室内骑车机可以选择，这样一来，你还不必冒着被一辆汽车撞倒的风险。

骑自行车：

- 是最好的有氧调节剂之一
- 可以使关节舒展
- 能够给你塑造出一双非常漂亮的腿
- 是一种实用的交通方式。

但是它：

- 可能会有危险（所以要戴一个头盔）。

顿悟

给你自己设定一个现实一点的目标（比如骑得更快、更远），当你达到这个目标的时候给自己一些奖励。同时每个月都在镜子里看看自己的腿，享受一下它们在外观上的改善。

健身中心

如果你去健身中心，你就可以使用各种锻炼器材。可以肯定那里会有骑车机、跑步机、划船机、

举重训练机、负重机械，可能还会有一个游泳池，并且，中心内一般会有有氧舞蹈和瑜伽课程。最重要的是，从自信的角度来看，通过在负重和耐力器械上锻炼，你能以最精确和最有效的方式给你的身体塑形，没有其他的运动能够比这个有效了。如果你想收紧小腹或者消除上臂的肥肉，那么健身中心就是你的选择。

身为一家健身中心的会员，你：

- 不需要拥有任何训练器材
- 能够在任何天气情况下进行锻炼
- 能单独练习或者和朋友们一起锻炼
- 可以全面地锻炼你的肌肉和心肺系统
- 你可以获得专业的指导和激励
- 你的进步很容易衡量
- 这是一种时尚

但是：

- 你要在使用器材之前首先接受培训
- 如果健身中心距离你家很远，你可能就不怎么愿意去

- 健身中心的会员资格很贵
 - 锻炼久了就会感觉很无聊
- 顿悟

给自己设定一个现实一点挑战，例如你应该重复一项运动多少次。进行日常锻炼，你就能感受到你的进步，并且找一面全身镜，每个月照一下，欣赏一下自己体型上的改善。

舞蹈

对于很多人来说，舞蹈听起来比那些枯燥的训练（比如，举重训练之类的）多了很多乐趣。但是这真的是一项锻炼选择吗？当然，它是一个严肃的锻炼选择。适当类型的舞蹈训练能够带来所有和慢跑能带来的好处，而且会带来更多。唯一的问题是，你很难评估你在舞蹈水平上的提高。找一些有氧课程，或者其他混合类型的运动，比如五韵运动，这是20世纪60年代由加布里埃尔·罗斯（Gabrielle Roth）开发的一种土著舞蹈，其中融合了东方哲学和现代心理学的某些理论。

舞蹈是：

- 一种进行有氧锻炼的有趣方式。

但是它：

- 很难评估进展水平，因此，它也很难让你感觉到成就感。

顿悟

如果你对于参加一个舞蹈班感到紧张不安，你

可以在初始阶段通过一张DVD在家里自学，然后再参加一个初学者课程（虽然你不一定真的是一个初学者）。

保持动力

你已经知道了运动能给你带来好处，因此你应该立刻加强你的锻炼。但是，很不幸的是，生活并没有这么简单，我们很少做对我们有好处的事情，即使一开始的目的是好的，但我们总是太容易就放弃。所以这里有一些让你保持动力的技巧：

- 试着在特定时间里进行有规律的锻炼，并安排一个休息日，在“休息日”时仅仅做一次悠闲的散步；当你身体适应了之后，每当锻炼的时间到来，你的身体就会开始自主地要求积极做运动。

- 如果你喜欢的锻炼是户外的，尝试找一个在坏天气里也能做的运动。

- 和朋友一起锻炼，在锻炼的时候可以互相开玩笑（当然，除非如果你喜欢独处）。

- 不要紧张，心态放松并且逐步提高运动量。

- 写锻炼日志，写上你运动的距离、时间、心率，成绩或者其他任何东西；不时地翻看这本日志，为你取得的进步自豪一下。

- 当你达成某个目标的时候，奖励一下自己；如果你想要一个奖杯，就给自己一个奖杯，或者也可

以是一件新衣服，一顿大餐，一次按摩或者任何你希望得到的奖励（当然得是你能负担得起的）。

·挂一张你希望达到的理想身材的海报，并且告诉自己，那就是你未来的样子。

·一直考虑锻炼的好处，运动可以改善外表，让你拥有更好的适应性，让你戴上积极的能量光环，让你更健康（更低的静息心率和更低的血压）并且让你增加2到10年的寿命。

·记日记。看看运动是不是让你觉得更自信，更胜任现在的工作，让你比以前更加快乐？如果确实这样的话，那么看在老天爷的份上，千万别停下来。

实践练习

选择一个让你感到害怕的挑战。例如，打电话找工作。然后去做你喜欢的运动，直到你感觉全身充满了力量。这时，再去做这件之前让你害怕的事情。你将会惊喜地发现它比你之前想象的要容易得多。

本章小结

10件事要记住

1.锻炼能使你感觉更加自信，因为在锻炼的过程中，你的体内会释放出各种刺激情绪的化学物质，

其中包括降肾上腺素\去肾上腺素、内啡肽和苯（基）乙胺；运动也能降低皮质醇以及压力荷尔蒙的含量。

2.锻炼能提高你的健康水平，改善你的自我形象，让你更加健美。

3.通过设定实际一些的锻炼目标，你能享受到锻炼带来的成就感。

4.创造一个良好的身体和精神状态的最低运动量是一周三次，每次20分钟。

5.你的锻炼应该让你的心率维持在最大心率的70%左右。

6.当你的锻炼强度足够的时候，你可以进入一种被称为“跑步者的快感”的兴奋状态，你可以在很多运动中感受到这种状态。

7.重要的是，你要定期的、全天候地享受运动，慢跑、骑自行车、游泳、去健身中心都是不错的选择。

8.防身术训练能够帮助你感觉更加自信。

9.在做一个有挑战难度的项目之前，做一些轻快的运动，这能让你感觉不那么紧张。

10.如果你过去从来没有锻炼过，在你锻炼之前先找一名医生检查一下身体。

现在你有多自信？

你有没有坚持每周至少进行三次20分钟或者更久的轻快锻炼？

你有没有坚持每周至少进行五次20分钟或者更久的轻快锻炼？

你有没有体验到锻炼带来的快感？

在过去的这个星期里，你有没有改变本章四项健康测试里其中两项的成绩？

在过去的这个星期里，你有没有提高本章四项健康测试的成绩？

你有没有达到任何一个你个人制定的锻炼目标？

你有没有让你的体型得到改善？

你有没有参与一项新的体育运动？

你有没有开始记锻炼日志？

在进行一项有挑战性的活动之前，你有没有使用锻炼来作为战胜紧张的方法？

分数：

如果你在大多数问题上回答“是”，那么很显然你已经产生了大量的“自信的化学物质”。如此，你可以直接进入下一章。

如果你在五到七个问题上回答“是”，那么你

也可以进入下一章，但是要经常回到这一章来看看，思考这里提出的问题，并且试着提高分数。

如果你只在四个或者更少的问题回答了“是”，那么你可能还没有产生足够的“自信的化学物质”。不过你可能会成为从锻炼计划中收益最快的一个。努力下去。

第十章 自信地去领导

在这一章里你将学到：

- 你怎样才能成为一个成功的领导者。
- 为什么奖励比批评更有效。
- 如何创造一些让人们无法辜负的赞誉。

如果你的行动鼓舞了其他人，让他们拥有了更多的梦想，学到了更多的东西，做了更多的事情并且获得了更多的转变，那么你就是个领导者。

——约翰·昆西·亚当斯 (John Quincy Adams, 1767-1848), 第六任美国总统

你怎样去管理其他人？你怎样才能成为一个领导者？你怎样才能给你的孩子、其他孩子、你的亲戚朋友一些指导和指令？你怎样影响一支运动队的其他成员、一起做耐力训练的成年人，或者工作上的同事？你怎样应对吵闹、叫喊、冲突、自身权威遭到攻击的情况以及其他类似事件？也许你已经试过了并且做出了这样的总结：“我不是一个很好的领导者。我无可救药。我并不适合去领导别人。”

事实上，事情并不像你想象的那样。

冲突并不是工作中必然会存在的一部分。你的

任务是帮助别人表现出他们最好的一面来，而且人们能够表现得最好的时候并不是在他们受到攻击和批评时，而是他们受到表扬和支持的时候。所以真的没有必要对领导别人产生恐惧。相反，这可以是一个非常令人愉快和满意的工作。你完全有能力办到这一点。

但是，即使是这样，你也需要严格管制，你是不是这样认为的？你觉得自己必须是无情的，精力充沛的，能在面对任何针对你权威的挑战面前都保持自信。好吧，事实上你并不需要这样，尤其是你最需要的信心是来自你所带领的团队的整体自信时。我将告诉你怎样才能成为一个让人印象深刻的领导者，即使你很怀疑自己能否做到。首先，以下这些是成为领导者的重要原则：

- 要善用奖励而不是批评
- 要学会欣赏别人
- 人们从不辜负对他们的赞誉
- 要学会授权
- 要有明确的目标和方法
- 奖励而不是批评

当你想要其他人去做你想要他做的事情时，你可以用两种不同的风格对待他们：

- 你可以奖励积极的行为。

- 你可以惩罚消极的行为。

一些领导人只做其中一种，另一些则只做另一种，但大多数领导人会混合使用这两种方法。我要给你一个建议，你要多用奖励而慎用批评。

为什么这么说呢？因为：

- 奖励更容易激起信心

- 奖励比惩罚更有效

让我们来谈谈我的哈士奇。在它五岁的时候，我从一个移民到国外的男人那里得到了这条狗。那个男人总带这条狗散步，我也这样做了。然后有一天我放开了它的项圈，开始一两分钟还好，但是很快它就闻到了什么气味并且消失在了树林里。我喊它却没有得到回应。我喊了很久，还是没有回应。我又继续喊它，最后它出现了。在它回来之后我做了什么？如果你养过狗的话，你就会知道答案。我给了它一块狗饼干。

你看，如果我在这个时候打了它，它就会以为我因为它回来了在惩罚它。相反，我要在它回来的时候作出奖励。我一直坚持这样做，这并没有阻止它到处乱跑，但是它现在很快就会回到我身边。这对一只哈士奇来说已经很不错了。

好吧，人并不是狗，所以不能接受狗的训练方法。但是这个故事说明了一点，他们之间有些类似的东西。假如你11岁的儿子跑到你这里来，承认他在玩耍的时候意外地打碎了一扇窗户。你会怎么做呢，惩罚他吗？你看，他已经知道自己做错了。所以什么才是最有意义的行动呢？在一定程度上，如果你惩罚了他就等于惩罚了他的好行为——勇于承认错误。那么，很有可能以后他就不愿意再承认自己的错误了。

所以我建议你应该因为他的坦白给他适当的奖励，然后再以他打碎了窗户为理由，让他帮你安装一块新玻璃，这样他就学会了怎样安装一块玻璃以及对他的错误负责。接着再奖励他一次。

另外还有一个例子。假设你要负责一个投诉部门。你的员工接了一个电话。她开始的态度很好但是客人却以很生气的语气与她对话，很快，你的下级也开始生气了，并且开始进行报复。这样就不好了。这时你应该怎么做？因为她对客人发火了而喋喋不休的责备她？这样可能只会让她感到气愤并且觉得心情沮丧。相反，你可以试着这样说：“我对你处理那个电话的方式感到印象深刻。他的确是一个非常难缠的客人，但是我很高兴你能够在大部分

时间里都保持冷静。你一开始接电话的方式是正确的。你要继续保持下去。如果在被挑衅的情况下你也能保持冷静的话，我将申请给予你适当奖励。”

实践练习

在这一周的任何领域里尝试参与领导工作。

·注意人们犯的错误。

·通过奖励正面的行为而不是批评负面的行为来设计出一种纠正错误行为的方法。

在这一周结束之后，回顾一下你的表现，看看你是否善用了奖励制度。

NLP和动力方向

神经语言程序学（NLP）在奖励和批评这一问题上有自己的看法，也就是所谓的“动力方向”。我们都会自觉地远离那些消极的、不愉快的事情，接近那些有益的、愉快的事情，但是，神经语言程序学指出，我们每个人都会对一些特定的词更敏感。

所以，如果你想鼓励某人，你就需要知道他们的动力方向。一般来说：

·你能识别出具有“向上动力”的人，因为他们对目标充满热情并对未来有所规划，所以会他们往往表现得雄心勃勃、精力充沛并且非常乐观。在这

种情况下，你可以用“实现”、“目标”、“到达”、“顶端”、“顶点”这样的词来激励他们。

·你也要能识别出具有“向后动力”的人，因为他们更注重可能发生的问题并因此小心翼翼地做事。在这种情况下，你应该使用诸如“避免”、“克服”、“预防”、“沙坑”、“陷阱”这类词来激励他们。

欣赏

这不就是我们所期盼的？掌声！掌声！

——音乐剧《掌声》的歌词

我们中的很多人并不是歌剧院里演员，为了观众的掌声而活着。但是我们每个人都喜欢受到别人的赞赏。赞赏是温暖的、鼓舞人心的，能让人心中充满兴奋之情。

作为一个优秀的领导者，你要学会表达出你的欣赏。

学习体育明星

你有没有听过那些顶级的网球选手在比赛获胜之后受到采访时说的话呢？你几乎每次都能听到他们这样说：“观众很伟大，他们给了我力量！”

如果你没有打过网球，你可能会无法体会到这种感受。毕竟，凡事只有经历了才能知晓。打网球和观众的支持有什么关系呢？

嗯，当我第一次参加马拉松比赛时，我也经历过类似的情况。大多数比赛路线都在繁华的商业街上，在那里，街道被封闭了，禁止车辆通行。但是某些比赛区域是在乡村，那些区域似乎非常难跑，

在那里我经常会想到放弃，但是在城市里我却一直在飞奔。起初我也不明白究竟发生了什么。然后我意识到这完全和观众有关系。当他们里三层外三层地挤在城市的街道旁，向你欢呼并且伸出手来与我击掌的时候，我在一定程度上被他们充了电。当两边只有大大小小的乳牛看着我跑步的时候，我就会觉得很泄气并且感觉耗尽了体力。这恰好说明了我们是多么敏感的物种。除非其他人以某种方式表达出他们对我们的欣赏，否则我们无法在平时表现出我们最好的一面。

所以这个故事告诉我们要学会对你的员工，你的同事和你的家庭成员一直持有鼓励的态度。并不是只有在他们把某件特别的事情做得很好的时候才赞扬他们，不管他们做得怎样都要对他们加以鼓励。

实践练习

1.你今天可以四处乱逛，对每一个你接触到的人表达出你的欣赏。你可以这样说：

·没有人能像你一样做得如此出色了，杰拉尔德。

·苏珊，我想让你知道我是多么喜欢你的公司。

·这是一项巨大的成就，温迪，我们都为你感到

骄傲。

请注意，我在这些话里加入了人名。如果你的欣赏是针对某个特定的人的，加上人名就很重要。事实上，你把你的欣赏表现得越具体越好。不要让它听起来就像一个公式一样。

2.如果你负责管理一群人（也包括一个家庭），在每一天的开始或者开会之前适当地举行一些小仪式是很能鼓舞人心的。运动团队经常会这样做，他们知道这些小仪式的价值。例如，如果你是一个销售团队的负责人，你可以这样开始你的一天：

你：我们在这个行业里是最好的销售团队。我们是？

整个团队：这个行业里最好的销售团队。

你：我听不见。

整个团队（高喊）：在这个行业里最好的销售团队。

你：好！我们去拿订单。

现在寻找一些适合你的、属于你自己的特别仪式。你当然可以让这种仪式比上面的例子更加详细，或者更加巧妙。在举行体育赛事的场合你可以敲锣打鼓，唱一支歌或者是反复唱什么。在一个家庭里，它可以是在每一个人离开他们的房间的时候

给他们一个拥抱。记住，你的目的是提高士气、增加信心，在一个群体里创造出一种让每一个人都拥有的团队精神。永远也不要在这种场合下批评任何人，这样会毁掉你创造出来的效果。

人们从不辜负对他们的赞誉

我们每天都能有所收获，但是我们往往会更关心我们失去的东西。想一想，你今天没有赢得1000英镑的彩票，和某个人偷走了你上周中了彩票获得的1000英镑，哪个更糟糕？

这和赞誉相同。比起我们是不是能获得赞誉，我们总是更关心自己是否会丢掉好名声。所以赞誉能产生很好的心理状态，最好，是比现实稍高一点的那种赞誉。那个被夸奖的人就会尽他们最大的努力来让自己不辜负这个赞誉。

实践练习

思考一下你能给周围的人们怎样的赞誉，使他们受到鼓励。给下面这些人找一项合适的赞誉出来：

- 你的某位下属
- 你的孩子
- 你的配偶
- 某个为你提供商品或者服务的人

但是不要创造出一个那个人根本就没有机会达成的赞誉，那将导致不公甚至会制造出危险的压

力，或者让他们担上被嘲笑的风险。你所设定的标杆只要比这个人现在的水平稍高一点即可。

这里有一些可以帮助你开始的建议：

·针对你的某位下属：我不想让别人知道我这么说，因为我担心会影响到他们的积极性，但是私下里我可以告诉你，你在这个公司里是最好的员工。

·对孩子：你有了一种超越年龄的成熟行为，我想让你知道我是多么为你骄傲。

·对配偶：我想让你知道我有多么享受你制造的浪漫。

顿悟

一个让人们拥有赞誉的简单方法就是给予他们更高的头衔。例如，试着用“北方地区销售经理”来代替“北方地区销售人员”（即使这里再没有其他任何销售员了）。即便比无法给予某个人头衔，你仍然可以给他一些“类似头衔的赞誉”。例如，你可以称具有反叛心理的青少年为家里的“科技专家”

授权

授权对于被授权者的表现至关重要，很多人都能在如下情况中达到他们最好的水平：

- 当他们对他们要做的事情有一定程度控制权的时候，换句话说，他们需要在一定范围内拥有能独立做出决定的权利。

- 当他们能看到他们的所作所为带来重大改变的时候。

让我们来看看这些原则具体该怎么运用。

让我们假设你请人写一份报告，这份报告将要提交给董事会。当你收到这份报告的时候，你注意到有些错误。你会（A）自己纠正错误并且把它发到董事会去（B）叫写报告的人进来，当着他的面把报告撕碎（C）把写报告的人叫进来，表扬他报告里好的一面，并且要求他将让你不太满意的部分修改一下？

如果情况紧急的话，你可以选择解决方案（A），但是写报告的人将不会学到任何东西。更重要的是，你削弱了这个人的权利。解决方案（B）将损坏写报告者的自尊，并且他不能得到任

何积极的反馈。解决方案 (C)则是最好的解决途径。为什么这么说呢？因为，这个改正错误的机会能够增加他的自主权并且有教育意义。此外，尽管报告提交者犯了一些错误，但你这样做实际上将帮助他提高给自己定的标准，从此，他会不想辜负你刚刚给他的这份赞誉。

顿悟

如果你认为那个人已经准备好了，那就跟他说你不再检查他的工作了，这意味着他不得不对自己的工作承担起全部的责任。

在这种情况下，他就会知道他的所作所为所带来的影响将会和之前有很大不同。

实践练习

这一周，在任何一个领域里，让人们多拥有一点的控制权，多承担一点的责任。看看会发生什么。

拥有明确的目标和方法

当有人表现不佳的时候，你很容易只顾着批评而忽略了一个简单的原因。这可能是因为从来没有清楚地告诉他们：

- 你的期望
- 怎么去做

当一个人对某些事情很陌生的时候，他往往会表现不佳。而且，当一个人因为出色的表现受到晋升，开始掌管“最复杂的局面”时，这种表现不佳也会发生。当然，有些人可能会在这种局面下生存下来，但是很多人会因此被淘汰。

记住，人们往往会以首次看到的方式去处理事情，直到有人告诉他们更好的做法。所以，在初始阶段，你需要一个设计周密并且合理的培训。

吉尔有了一份新工作，她的老板委托玛丽（一位已经在公司工作了一年的同事）来“教吉尔规矩”。

不幸的是，玛丽有一些粗心的习惯，这些习惯在教导吉尔的时候不可避免地被吉尔复制了。结果是怎样的呢？吉尔表现不佳并且受到了警告，但

是很显然那位老板才应该为吉尔的表现不佳负责。是他糟糕的培训方法有问题。

这个原则不仅仅适用于商业，也适用于各行各业。

让我们举一个完全不同的例子。比如说你有一个十四岁大的孩子，你觉得现在是让他帮你洗餐具的时候了。你的孩子一边洗餐具一边抱怨着，把一切都弄得一团糟，打破杯子、盘子……你对此很熟悉，或者能想象出那个场面。你觉得很沮丧并且把他赶开，然后你作出决定，以后这种事情由你自己来做。你对自己让其他人做事的能力上失去了信心。为什么呢？你自问道，我为什么这么没用？

你错在哪了？没有更坚定自信？没有坚持下去？不，你的错误是在对你儿子的14年（嗯，实际上，说10年更好一些）教育中让你儿子觉得自己在家庭的运转上没有做出任何贡献。是的，教育。他了解到这个家里每一天都没有希望他来做任何事情，所以他就没有必须要做事情。很自然，在这种情况下，被要求清洗餐具对他来说是一个很可怕的冲击。

当你要求他洗餐具的时候，你试图在做的并不是“教育”，而是“重新教育”。这是非常棘手

的。无论是对于一个孩子还是对于一个业务主管而言，“教育”都必须从适合的时候开始，在坏习惯钻进来之前。

记住，领导那些没有经过适当培训的人无法让你获得自信。

实践练习

当人们表现不佳的时候，分析一下形势并且问问自己：“他们有没有经过合适的培训？”

顿悟

有一种发现一个人的性格，尤其是他们的能力和弱点的方法，那就是和他们玩游戏。对于那些小孩子来说，可以是简单的游戏，像要求他们站起来并且说一些关于他们自己的事情。很快你就会知道哪些孩子是自信的，哪些是紧张的等等。在管理领域，尝试一下各种运动。例如攀岩和帆船运动，如此你就很快能看到谁很擅长组织。同样，共同挑战一个目标也是一种创造凝聚力的好方法。

使用暗示和自我催眠

如果你怀疑你的领导能力，那就使用第二章提到的那种暗示技术。在晚上睡觉之前可以在你的潜意识里种下一个观点：

我是一个优秀的领导者。我能鼓舞和鼓励其他人，从而让他们展现出自己最大的能力。

另外，你也可以使用自我催眠。回顾一下第二章，熟悉一下自我催眠的完整方法。

实践练习

1.完成“外围”阶段的自我催眠过程，并且确定自我催眠的目：“我进入自我催眠的状态，这能让我把‘让我成为更加自信的领导者’的任务交给我的潜意识。”

2.完成“外围”阶段之后，闭上眼睛并且进入“内部”阶段，想象你成为了一个自信的领导者的场面。就像这个场面已经发生了一样看它，听它和感觉它。精确地选择每个“代表系统”来加深催眠。

3.从催眠中醒来。

4.一遍一遍地重复这个过程，直到你觉得作为一

个领导者，你已经非常自信了为止。

神经语言程序学的更多应用

神经语言程序学有很多关于领导艺术的研究。首先，让我们来看看我们在第一章中遇到的那些“前提”。

- 你必须与他人沟通。
- 你去沟通意味着你将得到回应。

作为一个领导者，你需要了解关于沟通的这两个重要前提。很重要的一点就是不管你愿不愿意，你时时刻刻都要进行沟通。即使你保持沉默，这也是一种沟通。第二个前提就是你为什么要去沟通，你沟通的责任就是要把你的意思更清楚地表达出来。如果别人没有按照你期望的方式回应你，或者用一种错误的方式执行了你的一项指令，那么你就不得不承认你的沟通是有缺点的，你需要找到一个更好的方式来表达你的意思。

顿悟

如果你想做一个有效的、可信的沟通者，你需要让你的肢体语言和你说不出的话保持一致。

- 每一个行为的背后都有着一个积极的意图。
- 人们总是想做出最好的选择。

·人们总想完美地完成工作。

这三个前提应该对你的管理风格有明显的影
响。他们都以各种不同的方式告诉你，被你领导的人能做得最好，就像你和他们玩扑克时，人人都希望赢一样。如果某人的表现得没有达到你的期望，那就尝试了解一下他现在如此表现的根源所在，以及为什么有些对他来说“正确”的选择并没有看上去那么有效。

·每个人都已经有了所有他们需要的资源。

这并不意味着被你领导的人已经知道了如何使用电子表格，核对一份合同，设计一张机床或者其他什么事情，但它意味着他们生来就具有学习如何去完成这些事情的能力——他们的心理结构、推理能力、情感、经验等等。你的工作就是要帮助他们学习。

·越是灵活的人就越有的机会得到他想要的东西。

看看周围的大自然。人类是适应能力最强的，也是数量最多、最成功的物种。举个例子，比如一只熊猫，如果它只坚持吃一种特殊种类的竹子，除此之外不再吃其他任何东西，那么它就面临着灭绝的危险。作为一个领导者，你要懂得如何改变策

略。

- 如果你正在做的不起作用，那就换一种方式。
- 没有所谓的失败，所有结果都只是信息的回馈。

我们在第一章中遇到过这两个前提，如果你已经忘记了，那就回去看看。

模仿

如果你想知道怎么自信地领导其他人，看看优秀的领导者是怎么做的就是个很不错的主意。在神经语言程序学中，这被称为“模仿”。

一般来说，模仿有两个阶段，隐式的和显式的：

隐式模仿意味着下意识地吸收别人的做法，不问任何问题也不做任何语言描述。

显示模仿是指有意识地去判断被模仿者的行动是重要的还是无关紧要的。

模仿是婴儿获得知识和技能的方法。他们观察（隐式模式），然后自己尝试，判断什么行为他们要保持，什么行为他们要放弃（显式模式）。

为什么在隐式模仿阶段不需要问什么问题？因为即使专家也没必要了解他们自己是怎么做的，以及做了什么。这些行为并没有存在于他们的意识

里，而是存在于潜意识里。更重要的是，问问题实际上能改变一些事情。比如说，我首先让你想象一只狗在公园里的画面。我现在问你一些问题。那只狗有项圈吗？它是什么颜色的？它在玩球吗？球是什么颜色的？狗在摇尾巴吗？它在嗅地面吗？有很大的可能，每一个问题都会改变你第一次在脑海里创造出来的那个画面。

如何发现某个人潜意识里包含的信息，并且把这些信息转移到你的潜意识里，让你能够做出同样的事情？神经语言程序学认为常见的学习方法分为四个主要阶段：

- 潜意识不熟练：在这一阶段你什么都不知道。

- 意识不熟练：你现在开始学习技能。你不是很擅长使用这种技能，但是因为起点很低，所以你的进步会很快。

- 意识熟练：在这个阶段你已经有了高水平的技能，但是需要更多的时间和精力让自己进步，并且仍然要集中注意力做每一件事。

- 潜意识熟练：在这个阶段你能自发地、无意识地以很高的水平使用技能。

一个更快捷的学习方法就是直接跳过意识阶段，无意识的完成整个学习过程，从潜意识到潜意

识。但是这可能吗？这几乎是可能的。意大利帕尔马大学的神经生理学家已经发现恒河猴有“镜像神经元”，它不仅在猴子被要求执行某个特别动作的时候有反应，而且当猴子看到同类或者人执行了同样的动作时，镜像神经元也会产生反应。换句话说，看见一个动作被执行会创造出相同的“体验”，就像自己也做了这个动作一样。如果这个实验结果被证明也存在于人类当中（尽管不是所有的科学家都接受这个实验结果），那么它将为隐式模仿提供了解释。

实践练习

1.找到你模仿的对象。最理想的情况是，这个人最好是世界上在自信心和领导力方面最伟大的专家，如果不是，那就至少确保你正在观察的人是真正值得你观察的。

2.在每一个模仿过程里都通过使用自我催眠让自己进入到一个更深的意识的状态（见第二章）。当陈述自我催眠的目的时，你可以这样说：“我进入自我催眠状态，这样我就能将‘吸收模仿对象优点’的任务交给我的潜意识来完成。”

3.观察模仿对象的动作。不要做任何尝试，不要通过写下来，大声说出来，甚至用某些词语来描述

你的模仿对象做了什么。你也不应该问任何的问题。只是试着去吸收他的优点。

4.一旦你觉得可以模仿了，尝试模拟一下你的模仿对象。同时继续观察和复制模仿对象的行为，直到你的行为能产生相同的效果为止。

5.试着忽略事情本身，看看结果发生了什么变化（显式阶段）。保留可行的，抛弃其他的。

顿悟

显然，显式阶段可能费时费力。你可能会有成百上千的事情需要判断。你可能会认为，就实现目标而言，得到想要的结果就足够了，即便你在做的一些事情于目标并无联系。但从另一方面来说，如果你想在领导力方面天下无敌的话，关注所有细节将是至关重要的。

永远不要压制竞争对手

对于领导者而言，的最大挑战之一就是有一个想要得到你的职位，并且有能力得到该职位的竞争对手。因此，作为一个自信的人，你应该怎么做，怎么做出回应？阻碍他的发展，对吗？

错了。

让我分析一下在你“之下”的那个有能力的人害怕什么。每一个人都有自己的工作岗位。你的工作是管理，不是为他们执行他们的任务。如果经过你的鼓励，人们完成那些工作完成得比你还好，那么从你的角度来说你就不是一个失败者。你是成功的。如果你故意阻碍某个可能威胁到你的人，这只能证明你不够称职。不妨把你自已看成是一个运动队的经理（可能你就是），你的工作并不是上场得分，你的工作是帮助你的队伍得分。如果你做到了这一点，你的位置就是安全的。

所以不要试图压制优秀的人。鼓励他们，鞭策他们，帮助他们。如果他们中有人能够提升到一个更高的职位，并超越了你，那就很好。这意味着你出色地完成了一项工作。

本章小结

10件事要记住

1.制造冲突并不是领导能力中的必要部分。

2.领导能力意味着能够帮助其他人展示出他们最好的能力。

3.奖励比批评更有效，并且奖励别人需要的自信更少。

4.对能够出色完成工作的人要表现出欣赏。

5.创造小仪式来提高士气。

6.人们不愿辜负他们的好名声，所以给他们一个好名声，让他们不要辜负了它。

7.给人们一些做决定的自主权。

8.人们需要知道他们怎么做才能获得切实的改变。

9.表现不佳很有可能是因为培训不足。

10.模仿那些自信的领导者是学习领导技能的一个好方式。

现在你有多自信？

你有没有对至少三个人表示欣赏？

你有没有在家里或者在工作中引入任何鼓舞人心的仪式？

你有没有给至少两个人稍微高一点的赞誉？

你有没有给予某人更多一点的权利？

你有没有让人们知道你对他们的期望，以及怎么达成对这种期望？

你有没有使用暗示或者自我催眠来提高你在领导能力方面的自信？

你有没有记住神经语言程序学的前提？

你有没有把某个自信而鼓舞人心的领导人当成自己模仿的对象？

你有没有帮助某个地位在你“之下”的人变得更成功？

你有没有任何证据表明你现在是一个更成功领导者？

分数：

如果你在大多数问题上回答“是”，那么很显然你要么是一个自信并且能够鼓舞人心的领导者，要么就将要成为一个自信并且能够鼓舞人心的领导者。你可以直接进入下一章。

如果你在五到七个问题上回答“是”，那么你也可以进入下一章，但是要经常复习一下这一章，思考一下这里提出的问题。

如果你只在四个或者更少的问题回答了“是”，很显然你现在很难管理别人。继续这一

章的实践练习，直到你的分数提高到五分或者更高，只有那样你才可以继续读下去。

第十一章 发展与异性相处的自信

在这一章你将会学到：

- 如何自信地和异性相处。
- 如何同异性一起工作。
- 一种能解决性别冲突的品质。

由于没有意识到我们是不同的，男人和女人总是互相争吵。

——约翰·格雷（John Gray）

《男人来自火星，女人来自金星》一书作者

男人总是抱怨女人是一个迷，同样女人也总是抱怨男人是一个迷。当然，男人和女人的确是不同的。但是在我向你阐释两者间的不同之前，我要首先讲讲两者间相同的地方。

男人和女人同样希望的东西是：

- 作为一个人来说，希望被尊重。

这意味着，和异性相处比你想象的要更容易，你也不需要担心什么。不管你要做什么事，对待异性成员的态度首先就是要尊重。其他的一切，美丽，英俊或者其他任何可能的优点，在与异性相处时都是排在第二位的。

而且，实际上，当你从大环境思考问题的时候，你就会发现，两个男人或两个女人之间要比一对男女之间有更多的差异。我们所有人，不论性别，都想要被爱，被满足，获得快乐等等。所以让我们不要夸大任何问题。毕竟我们来自同一个星球。

比较通常会导致人和人之间的分歧，性别问题只是其中很小的一个问题。我们对待事物的态度超过了实质上的性别问题。这里有一些例子：

- 比起行动，女人倾向于同情；比起同情，男人则更倾向于行动。

- 女人看到的一切都是灰色的；男人则喜欢把问题简化成清晰的黑和白。

- 女人倾向于和解；男人倾向于对抗。

- 女人会因为别人的强硬态度而恼火；男人则会因为别人的优柔寡断而恼火。

- 女人喜欢从各个角度来讨论问题；男人则喜欢做出决定，然后就把问题忘掉。

我要强调一下，这些只是概括，他们当然不能适用于所有场合。但是在面对异性间的冲突时，在脑子里给这些问题留一个位置也是好的。

在这一章，首先我们来看一下工作场所中的性

别问题。然后再把目光转移到那些最初的浪漫邂逅，最后再谈谈如何自信地处理男女关系。

实践练习

如果你不太习惯和异性相处，那么你现在就要重视起这个问题来。不要仅仅把异性当成潜在的伴侣对待，既不要为他们发疯，也不要因为你不喜欢他们而忽视他们的存在。要把他们当成因为各种各样的原因而应该被尊重的人来对待。

这里有一些能够帮助你改变的提议：

- 去一个不分性别的美发沙龙里做头发。
- 在一个派对中不要只和同性聚在一起，有时要关注一下那些异性朋友。
- 如果你有一位异性亲戚，就和他\她一起讨论一下性别问题。
- 读那些针对异性的小说和自助类书籍。
- 看那些以异性为话题的电影和电视节目。
- 对于异性的态度不要做任何判断，接受这种态度，并把它们作为不同但是有效的人际关系。

职场男女

两周前克洛伊通过了最后的考试，被升任为审计部门的主任。现在她将要面对她的第一个大难题。约翰是一个学员，他中断了审计的过程而且没有做必要的库存检查。作为审计部的主任，克洛伊需要解决这个问题。同时，她的老板，那个资深合伙人，已经得知了约翰的错误并且把克洛伊和约翰叫去开会了。克洛伊对这个会议完全不抱希望。性别管理是一颗潜在的炸弹。克洛伊被夹在中间，她要管理一个男人，但是却又要服从另一个男人的管理。

这种情况现在经常会出现。在今天的职场中，这个问题暴露出最大的自信难题：

- 作为一个女人，你要管理男人。
- 作为一个男人，你却要听命于一个女人。

让我们首先来看看那些男下属。很多男人发现很难把一个女人和某些非传统的女性角色联系起来。比如：

- 母亲的角色
- 女教师的角色

- 配偶的角色

- 女儿的角色

母亲和女教师的角色是有区别的，但是有时候她们往往会被混为一谈。这两个角色最典型的特点是，她们都有能力剥夺年轻男性的自由。当一个女性老板给一个男人发出指令的时候，在那个男人的眼里，她就化身成为无所不能，但是却又让人恼火的母亲或者学校女教师，正在试图限制他的自由。他在儿童时期感觉到的那种被管制的痛苦都在这个时候喷涌出来。

但这还不是全部。成年男性往往相信他们自己是女性的“保护者”，因此他们觉得自己是女性的“上级”。所以当位置相反的时候，当一个女人出现在管理位置的时候，很多被她管理的男人就会发现自己很难应付这种情况。如果男人们发现他的女老板很有吸引力，局势就会变得更加紧张，因为自己仅仅是她的下级，无法和有吸引力的女老板进行平等的交流，这种情况会让他们觉得难以忍受。

现在让我们看看那些卓越的女性。虽然她是老板，但是她很可能也会感受到威胁。她也有一些童年时代遗留的问题，更重要的是，她知道自己还是生活在一个由男性主导的世界里。她们很可能会出

现两种不同的反应，要么即使知道那些自信的男人是错的也选择了屈服，要么就是她们拒绝所有来自男性的想法，并且拒绝讨论她们的态度，这种反应很常见。

所以作为一个女人，怎样才能自信的管理男人？这里有一些指导方针（而且它们中的许多方法，同样适用于管理女员工）：

- 在有明确底线的前提下设定目标，尽可能多地给男性下属一些做决定的权力。

- 避免使用那种用于训诫儿童的方式（“我对你真的很惊讶”、“你已经让我失望了”等等）。

- 利用男性想要扮演“保护者”的本能，给他们分配一些“保护性”的角色。（例如，你可以说：“在这件事情上，我无疑会从上级那里得到很多批评；我希望你能预见到这些批评，帮我写一份能答所有潜在问题的报告。”）

- 如果一个男下属试图表达他的观点，不要采取防御性的态度，要多考虑事件的是非曲直而不是性别问题。

- 说话要清楚明确，男人的理解能力比较直接，他们不擅长含蓄的表达方式。

- 就像我们在第二章中描述的那样，在你的潜意

识里留下一个暗示的种子：我是一个非常有能力的执行官，我是靠着我的能力才得到提升的，我有能力处理好男人和女人之间的问题。

当你身为男性，又要面对女性上司的时候，你又该如何保持自信呢？这里还有一些指导：

- 上级是一个女人又有什么关系呢？如果你忘记所有关于性别的因素，很自然地把她当成一个“领导者”，你就会做得更好。

- 首先把你的老板看做是一个人，而不仅仅是一个女人。

- 不要指定一个假设的角色（比如“她以为她是谁，我妈妈？”）。

- 牢记那个女人的角色是总统，是首相，是大公司的首席执行官，你不会因为为一个女人工作就变的“低等”了。

- 就像第二章中描述的一样，在你的潜意识里植入一个暗示，大致如下：我非常擅长我的工作，并且为一个女人工作能为提供一次有利的机会，让我得以更全面深入地思考问题。

充满自信的诱惑手段

你口干舌燥。你的心砰砰乱跳。血液冲击着你的太阳穴。你感觉到头晕眼花。但你并没有生病，你在恋爱。或者，至少是一种迷恋的感觉。你刚刚看到最棒的人经过……什么？可能是在一个拥挤的房间里？好吧，她不只是一个人，更是一个神，或者说女神。而且毫无疑问，你知道自己必须和那个杰出的人在一起，而不是和星球上的其他生物。你的全部幸福和未来都完全寄托在她身上，但是你还有一个不可逾越的障碍：

你无法开口和她说话。

投影问题

我相信你爱上的人将会是非常棒的。我也同样确定那个人不会是什么神或者女神。但是如果你只是“一见钟情”，嗯，这还不是真正的爱。如果你还不了解某个人，你不过是在和你自己的幻想相爱。这就是心理学家所说的“投影”问题。你把你希望理想伴侣拥有的东西投射到了某人身上，但这并不是他们的真实情况。因为你在自己的脑海里制造出的幻想让你非常兴奋，所以你无法开口。

最有名的关于投影关系的例子是在小说家D.H.劳伦斯 (D.H.Lawrence) 和弗丽达·维克利 (Frieda Weekley) 之间发生的，弗丽达成为了劳伦斯小说中众多女性角色的模板和灵感来源。劳伦斯对她如痴如醉，称弗丽达为“全英格兰最美妙的女人”和“他一生的女人”。并且，弗丽达同样将“伟大小说家”的形象投射到了劳伦斯的身上。很显然，两个人都信心满满。在第一次遇到劳伦斯之后的第8个星期，弗丽达就和劳伦斯私奔了，留下了一个破碎的家庭——她的丈夫和三个年幼的孩子。但是你可以预见，对任何一个缺乏自信的人而言，这样的投影，其结果势必令人畏惧。

劳伦斯和弗丽达接下来面对第二个问题更加致命。当你把某人放在已形成的幻想中时，失望一定会随之而来。不久两个人就开始争吵。

克服投影

当谈及投影问题的时候，你的幻想有一个化学盟友叫做苯(基)乙胺。当你看到那个“特别的人”时，苯(基)乙胺就开始在你的体内咆哮并且产生令人愉快的，仿佛“云中漫步”一样的感觉。我并不想把这种化学物质从任何人那里夺走。实际上，我将强烈建议你保持一定的苯(基)乙胺含

量，让自己保持愉快。从另一方面来说，苯(基)乙胺也能与现实主义共存。如果你更现实一些，你将会在自信方面创造奇迹。

所以拿出一张纸来，把它垂直分成两部分，分别写上“我对这个人的感觉”和“这些感觉是有根据的吗？”，然后把纸填满。你可以这样写：

我对这个人的感觉这些感觉是有根据的吗？

他是我曾经见过的人中最英俊的一个。曾经？

嗨！他的确是相貌英俊，但是多其他人也不错。并且，长相并不是最重要的。

他看上去很友善。看上去友善？我有什么证据能证明他的友善吗？

我感觉我们就是为对方而生的。

我甚至不知道他和我是否有同样的兴趣，是否和我喜欢一样的音乐，或者我们是否有相同的政治见解。

现在写出你自己的“平衡列表”。当你接近这个人的时候，它可能不会完全消除你的紧张感，但是它至少能让苯(基)乙胺值降到一个可以控制的水平。

模板陷阱

我们都倾向于在我们心里携带一种理想配偶的

模板。这就是为什么，当一段关系破裂之后，我们倾向于寻找一个和之前那个人完全相同的配偶。所以，很自然的，这段关系也会破裂。然后是下一段。最后，你的自信将被这种循环摧毁。你会有这样的看法：

·我在男女关系上根本不会取得任何成功。在过去的一年里，我已经和六个人约过会了，并且每一次都以失败告终。我对这个一点都不在行。我永远也无法同任何人一起找到幸福。

如果你能抛弃那个模板，你可以找到幸福。事实的真相是，你并没有和各种各样“不同的”人约会，和你约会的人只不过是一群围绕某一模板简单变化的人。这导致了你不能在“任何”关系中获得成功，但这一结论并不真实。你只是被局限在某种特定类型的关系当中了。你需要开拓一下你的眼界，去接纳那些真正不一样的人。

这种模板也是为什么我们试图重塑伴侣的原因。你可能有过这样的经历。某个人被你吸引住了，但是一旦你们开始约会，他或她就开始不停地批评你。这就是他们心中的模板在搞鬼，你与他们心中的模板局部相配但不是全部吻合。和你约会的人会开始尝试对你进行修剪或添加，以此来让你和

他们心目中的模板完美适配。

所以你应该怎样避免这种模板陷阱呢？答案是非常简单的。和没有立刻吸引你的人约会。就是这个。和那些没有立刻让你头眩晕的男人或女人约会。这样的好处之一是，你将发现你的谈话技巧大大提高了。但是对你来说最大的奖励是，通过这段关系，你对你僵化的模板进行了测试。并且如果你这样做了，我相信你最终会把你心中的那个模板扔掉。

使用认知疗法

当你对浪漫的情境中缺乏自信时，原因经常来自“认知曲解”，你对自己的认识观点和现实并不相符。（如果你不记得认知疗法的细节，那就回到第一章温习一下）。这里有一些想法，它们会破坏你的自信：

- 她\他比我强。

- 我知道她\他不会喜欢我。

- 我感觉我是个失败者，所以我一定会失败。

- 我给自己贴上了（愚蠢的\无聊的\没有吸引力的或任何其他负面的）标签。

这里还有一个女人可能比男人更容易受影响的曲解：

- 这很显然（又一次）是我的错。

让我们一个一个地解决这些问题。

- 她\他比我强

这个命题是一个精神治疗师称之为“心理筛选”的例子。你过分关注一个消极想法，然后你用这个消极想法给你的整个前景着色。这个消极想法在男女关系中是这样发生作用的。你感觉到某人对

你很有吸引力，但是你又发现了一些新情况，比如说，他或者她开着一辆豪华跑车。你，则开着一辆破旧的老爷车。然后你就会这样想（我将假设你是男人，吸引你的是个女人，但是类似的消极想法也可以适用于其他方面或者同性关系）：

·她比我优秀太多。很显然她很富有，她一定非常时髦并且平时接触的也都是有一些有身份地位的人物。而我只是一个无名小卒罢了。她不可能想和我约会的。

这种想法的错误在于，你因为某人在某一方面的（在这个情况中，金钱）“优越性”，而错误地认为他们将在所有方面都保持这种优越性。这就使你产生了自己什么都给不了她的感觉。让你认为自己是一个“无名小卒”。让我们再做一次那种纸面分析，并且权衡两边的论据。在左边写上“为什么她比我强的原因”，在右边写上“我的想法错在哪里”。

她比我强的原因我的想法错在哪里

她有更多的钱。金钱并不能让任何人变得“更好”。事实上，富有有时能导致性格上的问题，比如缺乏共鸣。我可能没有钱，但是我在其他方面很有优势。

她挣了那么多的钱，一定比我更有活力。你怎么知道这些钱是她挣得？也许是她的父母给她的呢？如果真的是她自己挣的，我对她感到钦佩，但是我在其他方面也很有活力。

她一定比我聪明。你不必一定要靠聪明才能挣钱。很多聪明人并不是很有钱。

如果你看见某个吸引你的人，但是却缺乏自信去接触他，那就试着通过这种方式来分析状况，获得信心。

我知道她\他不会喜欢我

这个错误是你直接跳到了结论。而且可悲的是，当你这样想的时候，这个预言往往真的会实现。你感到紧张，所以你不能把你的热情释放出来。因此你会遇到冷漠和轻蔑。并且，很自然地，人们将会不再接受你。

当你身在一段亲密关系中时，你也可能会犯同样的错误。你的情人没有马上回你的电话，所以你就认为“他在回避我”。或者他不能在一个特殊的日子出现在你面前，你因此认为：“他和其他人有外遇”。当你真的和他讲电话或是相见时，你行为异常，你因为自己的设想而变得焦虑，生气或者冷淡，或者其他类似的情绪。于是亲密的关系就会受

到损害。

为这种想法做一个记录，这是一个很好的检查你的预言是否成真的方式。在这一周里，当你发现你自己出现了“跳到结论”的情况时，在你的日记本里把你的想法写下来。到最后，检查一下这些想法中有多少变成了事实。几乎可以肯定的是，你会发现你毫无根据地让自己变得焦虑并且允许这种焦虑破坏了你的自信。

我感觉我是个失败者，所以我一定会失败

这是一个“情绪化的推理”。因为你感觉自己是那样的，所以你就假设自己肯定会变成那样。而且这个推理会产生一个循环问题。比如说你看见某个吸引你的人，你本来应该走过去与那个人交谈，但是当你接近那个人的时候，你突然被紧张的情绪淹没，那个人似乎变得无法企及。然后你就开始这样想：“我是如此渺小。与他搭讪是很荒谬的。我只会遭到嘲笑。在任何事情上我都是一个彻底的失败者。”

当你这样想的时候，你允许了一种可以理解的犹豫摧毁了你的自我形象。你会因此感到更加的紧张。你失去了行动的决心，并且陷入了一个似乎无处可逃的消极循环里。

但是，这里有一个解决之道，就是你要意识到你的这种负面情绪是毫无根据的。你可以在你的脑海里与自己争辩一番。不过，更好的办法是，拿出一张卡片，写下负面情绪之所以不合理的原因。

比如说像这样：

- 我通过了某项考试。
- 我有一份好工作并可能会晋升。
- 我最近完成了10000米的慈善长跑。
- 我擅长画画。

现在为你自己填写一张类似的卡片，将它存放在你的手提袋或钱包里，作为对自己的一个提醒。当下一次你被消极情绪淹没的时候，读一下这张卡片，进行一个“现状核实”。

我给自己贴上了一个（愚蠢的\无聊的\没有吸引力的或任何其他负面的）标签

给自己贴标签可以简化生活，但却会让你活得很痛苦。标签是非黑即白的。这些标签忽视了所有的灰色，而事实并不仅仅是你看到的那样。此外，一旦当你使用了标签，你就会开始相信这些标签所标记的东西。比如说你给自己贴上了一个“对男人没有吸引力”的标签，那么很可能这真的会发生在你身上：

- 你开始不注意你的着装。
- 你不注意你的发型或是妆容。
- 你不注意你的身体。
- 你不尝试去接触男人。
- 你不会对任何你碰巧接触的男人表达出你对他们有兴趣。

标签往往会成为一个自动实现的预言。所以千万不要给自己加上一个消极的标签。如果你已经这样做了，你就需要对它们展开反击，用积极的暗示来替代它们在你潜意识里留下的负面效果，如下所述。

这很显然（又一次）是我的错

男人有一个诀窍，它能让女人认为她们是任何问题发生的起因。同样女人也有一个诀窍来让自己相信它。（当然，可能所发生的情况正好相反，但是这是到目前为止最常见的场景。）

你可能会遇到这样的事情。有一次他将考试失败的愿意归咎于你，因为正是你要求他分担家务才让他遭到失败。他迷路了，说这是你的错，因为你不能识别马路上的标志。还有其他各种各样类似的事情。有一天晚餐没有吃好，他说你是一个糟糕的厨师。或者当你洒出来什么东西来时，他说你总是

笨手笨脚的，等等。

这已经很糟糕了。但更糟的是，你也已经开始相信这一切都是你的错。你的自信被慢慢撕碎，最终，你几乎不能做好任何事情。

并且这里有一个似是而非的观点。准确的说，这个男人实际上将不再爱你，因为你不再是那个他爱上的女人。

你应该怎么处理这种情况呢？首先，不再相信你是错的。我们再一次把一张纸划分成两边。这一次，在左手边写上“他归咎于我的各种事情”，在右手边写上“为什么这些事情不是我的错”。你可以填写一些像这样的话：

他归咎于我的各种事情为什么这些事情不是我的错

他因为我把汤不小心洒到地毯上就说我笨手笨脚。每个人都有不小心掉落东西和洒落东西的时候。上一周他就把油洒在车库里，但是我什么也没有说。

他的老板因为他穿了一件有褶皱的西服而责备了他，他说这是我的错，因为我没有把西服熨好。熨他的西服并不是我的工作。他应该自己对自己的外表承担起责任。他可以自己熨西服，或者干脆把

它拿到洗衣店去熨好。

我们没有太多的钱，他说这是我的错，因为我买衣服花了太多的钱。他在高尔夫和钓鱼上花的钱比我花在衣服上的钱要多得多。

在第十二章里，关于摧毁你自信的人，我还有更多要说的。

在诱惑时使用暗示，想象和自我催眠

我们在第二章里描述过这些技术。通过使用暗示在你的潜意识里植入以下观点，它可以增加你的自信：

我是一个有趣的人，并且我很有吸引力、乐于付出，在浪漫的氛围中我会感觉很自信。

你也可以想象你自己获得了成功，为了获得最大的效果，你可以在自我催眠的情况下发挥想象。回到第二章，回顾一下你学到的东西。温习一下自我催眠的第三步，设置自我催眠的目的：“我进入到一个自我催眠的状态，这样我就可以交个我的潜意识一个任务，那就是当我想要约会的时候，让我感到自信。”不要忘记“无意识的”这一关键词。在自我催眠的“内部”阶段，你可以想象自己在约会时表现得很自信，并且得到了你想得到的回应。

聊天的艺术

如果你知道一个和某人聊天的万无一失的方法，是不是你就能感觉更自信，并以此愿意尝试与某人聊天呢？嗯，我不能保证你肯定会成功，但是我一定可以提高你成功的机会。

但是，让我们首先来看一看一个现象。男人可能会认为他们是一次异性间交谈的发起者，但事实上，研究表明发起一个聊天过程的通常是女人。在某些环境中，比如酒吧里，大多数男人不会在没有得到某些鼓励的情况下去接近女性。事实上，他们只有在受到了很多的鼓励之后才会与女性搭讪。对于女人来说，给予他们鼓励的最好方式是开怀的笑靥并进行眼神上的接触。在一个实验中，一个女人频繁地与男性进行眼神接触，同时微笑，在被她关注的所有男性目标中，有百分之六十的男性会因此试图接近她。身为女性，你需要多频繁的微笑和眼神接触？女士们，重要的是坚持不懈。平均来说，要传递出九次信号才会激起一次反应。这是最成功的战术标准。男人并没有他们自己想象的那样大胆。

好吧，伙计，你已经接收到来自女性的信号了。现在你认为，只要你准备好了正确的“与人搭讪的套话”，你就能建立起关系。大错特错！尽管在某些偶然的情况下，情侣关系的形确实归功于男人用于搭讪的套话，但是并不是完全因为它们。换句话说，大多数搭讪的套话仅仅进一步加深了女人的恐惧，这个男人是不认真的。

影视作品里的那些搭讪套话可能读起来或听起来很有趣，但是在现实生活中，它们只是一句台词罢了。所有人都能辨别出它们不过是一种悦耳动听却肤浅的甜蜜小曲。最好的情况就是它们能让某人发笑。这很不错，因为每个人都喜欢幽默感。但是，总的来说，某些并不那么甜的话可能会给对方一个更好的印象。

我列了一些看起来能引人发笑的搭讪套话——但是你千万别用它们：

·你愿意帮助无家可归的人吗？（愿意）那么带我回你家吧。

·如果我说你有迷人的身体，你会责怪我吗？

·你知道性爱和谈话的区别吗？（不知道）那么让我们上楼讨论一下。

·你有葡萄干吗？（没有）那么一颗海枣果（英

文中，约会和海枣果是同一个单词）呢？

不妨开始用一些正常的谈话来代替这些套话。研究表明，只是用“你好”来开始交谈在任何场合都适用。在说完“你好”之后，这里有十点能让你获得成功的建议：

1.快速识别出对方喜欢被看作什么样的人。（换句话说，如果你发现你潜在的约会对象喜欢被认为是，比如说，关怀别人的，或独特的，或者有活力的，或者有趣的，那么就以那种方式回应对方，表明你发现和欣赏那一特质。通过询问他们的职业和他们最喜欢的运动，你将会得到一些线索）。

2.表现出你喜欢另对方。

3.表现出你有相似的价值观。

4.保持愉快的面部表情，并且进行长时间的眼神交流。

5.因他们的笑话而发笑。

6.保持微妙的相称和镜像（见第五章）。

7.最初表示不同意，但是之后改变主意。（这来自一个实验，研究人员比较了三种回应的效果，同意所有观点，不同意所有观点，以及起初不同意所有观点，后来同意所有观点。实验证明，第三种方式是最成功的。）

8.适当地展示出你是很挑剔的。（没有人喜欢自己被随意的人选中，也不希望自己是别人眼里不够有魅力）

9.试着让某些事发生，制造一点点恐惧。（研究表明，恐惧能增加性冲动并且让人看上去更吸引人，这就解释了为什么露天游乐设施比较受欢迎。同样，走在一座很高并且狭窄的桥上也会产生这样的效果。）

10.在可接受的范围内，试着做一些身体接触，例如触碰手或胳膊。（身体接触会产生一种叫做后叶催产素的化学物质，这会建立起彼此间的联系，并让对方渴望得到更多的身体接触）。

顿悟

这是一条终极忠告。如果你一开始在酒吧或舞厅没有取得多少成功，那就留在那里直到那家店关门。研究表明这样做会增加聊天的成功几率。

性别角色

男人和女人有不同的“预先设定的”不安全感。一个男人的不安全感源于一个事实，就是进化已经把他指定为追求女人的角色。这样的后果就是，他不断地在被拒绝带来的恐惧做着斗争。一个女人的不安全感则来自于她可能不会被追求。

现在，现代文化加重了那些男性的担心。这是现代男人最恐惧的事情：

·女人能没有我们也行。

嗯，是的，女人不再需要男人外出狩猎来获得食物了，因为今天的食物来自超市。她们甚至也不再需要男人出去工作了，因为女人也有了足够的工作机会。有一个男人在身边保护可能会感觉不错，但是和史前环境相比，这个世界是很安全的。并且，不管怎么说，这世上还有一种叫做警察的东西。

所以男人的“男子气概”不再有吸引力了。在这种情况下，为什么女人要被男人打扰呢？

嗯，这就是所谓的性别化思维。

但是，事实上，男人，你们可以放心。千百万

年的进化已经创造出了传统的性别角色，并且它们不会在几十年里就毁灭了。世界可能已经改变了，但是男人和女人的心态并没有因此而改变。事实上，它们不会变。

是的，有一些女人保持单身，没有男人陪伴也很愉快。但是实际上，这并不会成为问题。绝大多数的女人还是会被男人吸引的。绝大多数男人也是会被女人吸引的。并且在绝大多数时候，当我们各自进入到近似的传统角色时，我们是快乐的。这是既成的事实。

但是仍然有一个问题存在。

谁来开门？

曾经，这是一个很简单的问题。男人要为女人开门，在火车上给她们让座，甚至脱帽致敬。但现在的生活和那时不同了。

这里有一个有趣的小场景。你在城镇里独自驾车，突然就在你的前面，一辆车试探性的从停车场驶出来。你不赶时间，所以你停下来并且向那个司机招手示意让他出车。接下来会发生什么？

嗯，会发生什么取决于当事人的性别。如果一个女人在停车场出车，并且一个男人在招手示意，几乎可以肯定，她将感激地把车开出去。但是如果

是一个男人在停车场出车，而另一个男人在招手示意，情况就变的非常复杂。有可能在停车场的男人不会把车开出去，他反而会向另一个司机招手，示意他继续开。

这里发生了什么事？ 一个词可以概括，地位。司机招手示意是给予另一个人开车出来的机会，这是有雅量的、带着贵族气质的，处于给予批准地位的。那个接受这个批准的人则在此刻扮演着一个下属的角色。一个依赖于另一个人的善行的下属。

女人比男人更容易接受那个角色。因此，前后两种情况会产生两种不同的结果。

当然，还存在有其他因素。比如，礼仪、实际问题、时间因素等等。但是地位的原因总是存在的。按照传统，男人被塑造成一个“保护者”的角色，这就不可避免地让他们认为自己是“上级”。

现在很多女人都反对这种关系，这就是问题所在。如果所有的女人都反对，生活将变得更简单了。男人会简单地停止继续扮演这样的角色。但是还有其他女人有着相反的感觉，她们认为男人应该为女人开门，如果男人不那么做，他们就是相当缺乏品位的。

所以你怎么知道你在和什么样的女人打交道？

有时女人的态度会相当明显。但是，如果不是这样的话，为什么不试着问问对方？你可以这样说：

·我是那种喜欢为女士开门的人。你不会因此而介意吧？

你们可以继续讨论这个话题。

现在让我们从女人的角度来看这个问题，实际中可能会有三种立场：

·男人应该为女人开门；这是一种很有礼貌的做法。

·如果一个男人为我做开门这件事，我会觉得自己受到了侮辱。

·我不介意是我开门还是由他来开门。

比如说你对男人是有吸引力的，但是你行为独立，并且为自己的平等观点感到骄傲，然而对方很明显是那种会为你开门的人。你该怎么处理这种情况呢？嗯，还是那样，你们为什么不用友好的态度讨论一下呢？因为这种行为可能并不存在谁在谁之上的潜在含义。一些男人只是觉得这是很优雅的事情。所以你可以这样说：

·我恨感激你为我开门，这很有风范。但是我也有我自己个人的风格，我真心希望以后谁先到门边就由谁来开门。

当然，由谁来开门并不是唯一的问题，但是你不难体会到其背后的地位问题。在开门这一问题上的解决方法适用于其他所有的性别问题。不要让无知损害了你的自信。诚恳地讨论这些问题，但不要争论。然后你就可以正确地处理这类事情了。

通过交谈建立自信

史蒂文的配偶吉尔有一个习惯，那就是每天在史蒂文上班的时候给他打至少一次电话。她说的事情都不是要紧的。这些事情完全可以等他回到家再说，事实上，就算他完全没有听到这些琐事也不会介意。所以史蒂文越来越恼火，他甚至怀疑那些电话的目的是监视他。并且，不管怎么说，她难道不知道他正在做很重要的工作吗？她是否认为他的工作是如此的微不足道，工作时也有时间闲聊？终于有一天他咆哮道：“在我工作时，你别来烦我！”

很自然，吉尔开始胡思乱想。她本以为史蒂文喜欢听到她的声音，而且她无法理解他的态度。她认为他并不在乎她，吉尔开始对她自己失去信心。

这件事说明了男人和女人在谈话方式上有一个重要的区别。

·对于女人，谈话是一种建立和维持联系的方式。

·对于男人，谈话是一种传递信息的方式。

对于史蒂文而言，吉尔传递的信息是不重要的，所以也就没有必要打电话。

这是一个普遍化的情况，但是非常公正地说，女人其实远远比男人看重谈话。对于女人来说，沉默是一种负面情绪。甚至在某些情况下，沉默是一种惩罚。许多女人因此会更喜欢说点什么，而不是什么都不说。

在肯特·耐本（Kent Nerburn）的《既不是狼也不是狗》（Neither Wolf Nor Dog）一书中有一个关于男性观点的极端例子。耐本是一辆车里的一个乘客，车里还有两个美洲原住民，丹和司机格罗佛。后来格罗佛带上了另一个免费搭便车的美洲原住民。车一英里接着一英里开下去，几个人什么都没有说。过了一段时间，耐本回忆道：“沉默令我不安。”

所以他决定打破这种沉默。“要去墓地吗？”他问免费搭便车的那个人。

结果他做了一件完全错误的事，新来的人立刻僵住并且要求下车。

“白人的毛病！”丹呵斥道，并且继续说道：“我们不喜欢白人，他们必须用一堆谈话来填满该死的每一秒的沉默。”

耐本在书里写到的是有关美洲原住民和美国白人之间的区别，但是——考虑到车上的人都是男人

——这件事也可以被看做是男人之间相处方式的一种例证。耐本，他的反应更像一个女人，相信他们应该通过谈话来建立联系。另外三个男人则不觉得很需要那样做，他们往往以其他方式来建立联系。

这个寓意很简单：

·如果你是一个女人，不要让沉默摧毁你的自信，它并不是你对男人没有吸引力的必然象征。

·如果你是一个男人，如果你能学会用语言来建立联系，那么你在和女人相处时会取得更多的成功。

外部问题的探讨

男人和女人用不同的方式使用语言。事实上，你几乎可以把这个说成是女性中文和男性中文。它们听上去几乎相同，但是含义却是不同的。

也许最明显的区别是在男人和女人使用语言来谈论问题的方式上。男人喜欢解决问题，如果他们不能解决问题，那就忘记它们。女人通过谈论问题来获得妥协，不一定必须解决它们。我当然不是说女人永远不会解决问题，她们当然能解决问题。在把握谈论的目方面，她们把握的非常好。

这里有一个非常普遍的情况。一个女人回到家告诉她的伴侣，她在工作中遇到了问题，这个问题让她很不开心。她的伴侣立刻就会跳到解决问题的模式。

“那么就离开，再找另一份工作。”他说。

但是她不是想要换一份工作。她想谈论这件令她困扰的事，让自己的情绪得以舒缓，并且听到一些善解人意的口头支持。正是下面这些原因让情况恶化了：

- 1.他因为她不愿遵循“明显的”做法而变的生气

起来。

2.她因为没有听到她想听到的支持而变得心烦意乱。

3.他因为自己的解决方案没有被接受而觉得受到了批评，他要么变得越来越沉默，要么变得越来越激进，或者两者都有。

4.她缓和自己的情绪，试图安抚他。

5.谈话已经不再围绕工作中的那个问题，而是转变为在这段关系中谁更强硬了。感觉到对方的“软弱”之后，他现在开始利用她的缓和姿态，并宣布他不会再讨论任何更多的情况，甚至不再和她说话。

6.谈话结束。

7.两个人都失去信心。

所以 you 怎样来处理这类问题呢？

如果你是一个男人：当你的配偶和你谈论一个问题的时候，不要试图立刻找到一个解决方案。

（当然，这不适用于例如房子着火了这样的问题。）你要做的仅仅是倾听她说的话，试着理解她的感受并给与她同情的话语。那可能就是所有她希望的东西。然而，如果你感觉她需要一个解决方案的话，试着像这样提出那个方案：

·你希望发生什么？

如果你是一个女人，你要理解找到解决方案是男人对问题的自然反应。有时这种反应会是非常有用的。但如果你并不是在寻找一个解决方案，你可以像这样说：

·如果我只是想和你谈论一下这个问题，你会不会介意？这会让我感觉好多了。

如果他继续提供不受欢迎的解决方案，你可以这样说：

·我很感激你试图解决我的问题。然而，此刻我在寻找的是感情上的支持，这样的支持能帮我应付眼下这种情况。

讨论关系问题

约翰·高特曼 (John Gottman) 是高特曼研究所的头，这个研究所俗称为“爱情实验室”，他从二十世纪七十年代就开始研究恋爱关系。通过分析配偶之间时长为一个小时的对话，他就能预测这对在夫妇15年后是否仍然会在一起，准确性达到95%。

事实上，只需要观察一段三分钟的谈话，他就能预测得很准确了。有趣的是，高特曼发现96%的夫妇从来没有解决他们之间的冲突，无论他们讨论了多少次。但是这种冲突本身并不能预测婚姻失败。更重要的是要看配偶间如何讨论他们之间的分歧。

那么帮助高特曼判断的线索是什么呢？

1.对话是怎么开始的（通常是由女性开始）。如果开始的时候语气是柔软和温和的，那就是一个好兆头，但是如果语气一开始就很严厉，那就是一个坏兆头。

2.多少批评是通过人身攻击进行的。换句话说，如果说“我觉得很沮丧，因为你从来没有在厨房里

帮我做过什么。”这是通情达理的说法（最好的办法是使用自信的三步公式来获得自信，见第七章描述）但是如果说“你是一个懒惰的、自私的、以自我为中心的人”，那将会是一个坏兆头。

3.语言接收者的反应。如果那个人保持冷静并且以开放的态度考虑要点，那是好的。但是愤怒的、防御性的、阻碍性的（这多半是一种男性策略）态度都是坏兆头。

4.配偶间有多亲切友善。使用一些策略来缓和气氛是一个好迹象（比如讲一个笑话，回忆过去的一些美好的事，泡一杯咖啡）。让冲突逐步升级则是一个坏兆头。

5.态度是更恶劣还是更友好。换句话说，很少使用恶劣态度，尽量保持友好的态度是一个好信号。反过来就是一个坏信号。最坏的信号就是蔑视。

6.损害的程度。急于去安抚和治疗所有的创伤是一个好迹象。留下创伤让它溃烂，对创伤斤斤计较，是坏迹象。

当然，我们必须仔细地分辨因果关系。婚姻成功的夫妻能表现出好的迹象，是因为他们已经感觉到感情，相爱和彼此尊重。如果你的关系正处于严重的麻烦之中，机械地切换到“最佳实践”上并不

一定能挽救它。但是这种做法一定会帮助你避免高特曼已经识别出来的消极情绪，并且将自身情绪中积极的一面展现出来。

顿悟

好像一旦争吵升级，人们的心率就会上升到100次/分以上，人们不再能够保持理智和公道。这种现象有一个术语，叫做“溢血”。某些人比其他人更容易溢血，而且男人通常比女人更容易溢血。这就是为什么控制情绪是很重要的事情。

实践练习

下一次当你们之间出现很难解决的问题时，停下来，打开这本书，参考以上这六点，尽力引导你们之间的讨论，让它和“最佳实践”相一致。

自由地哭泣

这是情人节的前一天，彼得和莎拉一起去购物。

“我有一些事情要做，”莎拉说，“现在，你去为情人节去给我买一张浪漫的CD，稍后我们再见喝咖啡。”

莎拉想摆脱彼得一会儿，这样她就可以给他买一件礼物，并且她很期待这样做。她认为自己的话对彼得完全没有伤害。但是令她吃惊的是，彼得显得很愤怒，并且把整个过程演变成了一场灾难。莎拉因此失去了自信。她开始感觉她说任何话都有可能引起彼得的愤怒。

究竟发生了什么？事实上，这很容易解释。这是事出有因的，简单来说是这样的：

·很多男人都不能忍受任何一个限制他们自由的方案。

彼得已经打算买东西了，但是现在看来，好像他准备一件礼物只是因为他被要求准备这件礼物，而不是因为他想要准备这件礼物。更重要的是，莎拉似乎不仅在要求他给她买某些东西，而是指示他

要买什么东西。为了展示他的独立性，他决定什么都不给她买，结果就造成了一个失败的情人节。

为什么男人喜欢这样？它的历史可以追溯到我在这一章开始时提到的“母亲\学校女教师”的角色。当一个女人给一个男人下指示（“唠叨”）的时候，她就从他的爱人转变成了他的妈妈或学校女老师，就像他的狱卒一样。男人们觉得作为一个男人，独立性是至关重要的，任何降低独立性的方式都被解释为以镇压为目的的攻击。更糟的是，通过母亲\学校女教师的角色，女人让她们自己成为“上级”而男人则变成了“下级”。没有男人能以“下级”的立场来自信地协调他和爱人之间的关系。拒绝或无视这种请求，似乎就成了唯一的选择。

什么才是真正的解决方案？

如果你是一个女人：试图以另一种方式来表达你的愿望，让男人能有做出决定的自由。莎拉本来可以很容易地像这样说：“我需要时间来做一两件事。你想在哪见面？”然后就此打住。这样她可以表达清楚她的立场，并且给他一些空间来做决定。

更普遍的观点是，男人喜欢感觉，他们做的事带有他们自己的自由意愿。如果一个女人要求一个男人来做什么事，他本能地就会推迟做它，否则他

会感觉他被下了命令并且屈服于这个命令。如果晚一些做这个工作，他就保持了自尊心。提要求时要更多地应用“播种”的技巧，而不是通过下命令的方式（详见第七章）。

如果你是一个男人：那就拿出一张卡片，并且写下所有你配偶为你做的事情。现在拟感觉很羞愧，不是吗！然后你再加上这个想法：“她要求我做事不是想让我成为下级。” 随身携带那张卡片，并且不时地参考它。

顿悟

继续做本书里每一件和自信有关的事。你会因此变得更加自信，你会发现自己能更容易地接受合理的请求，同时又不会失去自尊。

可以解决所有性别问题的方法

我已经写过关于接受的重要性了，现在我要进一步地强调这一点。

学会接受就是解决所有性别问题的方法。在这种情况下，最重要的事情之一就是接受男人和女人是不同的这一观点。在很多方面，你不能既赞赏又挑剔对方的某一特征。假设你是一个男人，你不能一方面很高兴女人拥有乳房，另一方面又抱怨它们总和性欲联系在一起。

你必须接受整个包裹。你必须接受它。

听一下理查德的故事：

“我们关系很好，但是有时也会气氛紧张。主要责任在我这一边。她说了某些东西，我表示反对并且因此而发火了。通常都是些愚蠢的小事情。但是我仍把它们视为对我的攻击。我意识到这是因为缺乏自信。某天我得到了一种启示。我了解到她爱我。我的意思是，我已经知道她那样对待我在某种意义上是对我爱的一种表现。但是在那一刻之前，我一直没有接受它。我认为她说的东西有时让我非常恼火，但这完全不意味着那就是对我的攻

击。她甚至都没有意识到她说这些话对我意味着什么。所以我怎么能生气呢？那些事情都是由她是一个女人这一事实造成的。所以我决定接受。我决定接受以她的方式表达出来的爱。现在所有的不安全感都消失了，所有的紧张气氛也都不见了。这种感觉棒极了。”

每晚，在睡觉前，在你的潜意识里植入这个暗示：

·我爱我的伴侣，并且我的伴侣也爱我。因此，我接受我伴侣的语言和行为，它们是伴侣对我的爱的符号。

本章小结

10件事要记住

1.评价异性成员时，首先要把他当成一个人来看，其次再考虑性别，这样你就不会那么容易被威慑到。

2.阅读关于异性的书，看关于异性的电影，花费尽可能多的时间与异性在一起，以此来获得异性“脑子里的想法”。

3.女人管理男人可能会加剧男人的不安全感，男人本能地会感觉自己是女人的“保护者”，并且发现自己很难接受一个从属于女性的角色。

4.不要“投射”超人的特质到潜在的配偶身上，也不要使用“一个配偶应该怎样的”这类固定模版。

5.避免搭讪。相反，试图找出其他人喜欢被看成什么样的人，表现出你已经发现并欣赏那种品质。

6.使用认知疗法，通过暗示，想象和自我催眠来提高你在日常生活中与异性交往的自信。

7.不要进行人身攻击，或是生气地讨论彼此间的差异，当你感觉情绪恶化得过快时，停下来。

8.男人喜欢解决问题，如果他们不能解决，就会忘记问题；女人通常会使用语言来面对问题。

9.独立对于男人是非常重要的，但是他们也对自己的独立性有不安全感；作为一个男人，你越自信，你就会越自信地接受那些合理的要求。

10.接受是解决许多性别冲突的关键。

现在你有多自信？

你享受在一个非浪漫的、有异性存在的公司里工作吗？

你有没有通过看女性\男性作者的书，看女性\男性导演的电影来进入异性的脑子里呢？

在工作中，面对异性提出的建议，你能依据该建议的优点，而非对方的性别来考虑这条建议吗？

你能实际地看待潜在的配偶，而不是把你的幻想投射在他们身上吗？

你有没有尝试和那些与你的理想配偶“模版”不相配的人约会？

你有没有不再低估自己？

你有没有实践一下，去确定其他人希望自己被看做什么样的人？

你有没有成功地使用“十点建议”和某人聊天？

讨论关系问题时，你有没有做到不使用人身攻击，不搪塞，也不生气？

你有没有接受异性成员是不同的？

分数：

如果你在大多数问题上回答“是”，那么很显然你在处理同异性成员的关系时非常自信。你可以直接读下一章。

如果你在五到七题上回答“是”，那么你也可以继续下一章，但是要不时地回顾这一章，并且思考这里提出的问题。

如果你只在四道或者更少的问题上回答“是”，那么很显然，你发现你同异性在一起的时候很难表现自如。那就继续做这一章的实践练

习，直到你将分数提高到五分或者更高，只有那样才能再继续读下去。

第十二章 那些贬低你的人

在这一章你将学到：

- 怎样阻止其他人损害你的自信。
- 如何让批评家们放下武器。
- 你怎样没有别人的认可就能快乐地生活。

做那些你内心深处知道是正确的事情，即使你将被批评也无所谓。如果你做了，你就该死，但是如果你不做，你也该死。

——埃莉诺·罗斯福 (Eleanor Roosevelt, 1884-1962)

你为什么缺乏自信？到目前为止，我们已经看到了那些内部的解释，也就是说，缺乏自信来自于你看待生活的方式。现在我们要做些不同的解析。我们将看看外部情况。我们看看其他人对待你的态度。你知道，在有些情况下，很可能是其他人（不管他是有意的还是无意的）损害了你的信心。而且，这种情况可能仍然在继续。如果情况真是这样，你就必须尽快阻止它。

它可能是以下任何一种情况，或者是更多的其他可能：

·一个老板想要以损失你为代价来提高自己的地位。

·一个教练似乎总是在找你的茬。

·一个顾客或消费者投诉你提供的产品或服务。

·一个嫉妒你的朋友。

·父母对你太苛刻。

·伴侣需要一个自我宣扬的机会。

应对批评

我们大多数人发现自己很难应对批评。被批评时，我们感到自己受到了伤害。我们失去自尊了。我们自认为受到了“攻击”。我们再脑中植入了这个想法，并且让它不断地发展、再发展。我们可能会因此而感到愤怒和苦闷。因为个性不同，我们可能会设计出某种复仇计划，或者在一段时间内进入士气低落的状态。

我要你停止以那种方式来面对批评。我要你以一种理性的方式来看待整个问题。我接下来要说的这些，写起来很容易但是想要做到却很难。但是我想要让你明白，当你被批评的时候，是你自己让你自己变得沮丧，而不是其他人让你变成这样，也不是批评本身让你变成这样的。

这听起来很疯狂吗？那让我解释一下。比如说在工作中某人批评了你，然后你有了所有，或者至少其中一些下面的想法：“我知道我不合适这个。我永远也不会擅长它。我可能会因此而被开除。我不知道我曾经擅长过什么。我将会变成什么样？我也许应该找一个更简单的工作。这是没有希望的。

我是一个失败者。还有，他这么说是不对的。他以为自己是谁？他以为他是什么狗屁完美先生吗。他完全是一个自大狂。”

你是否在其中找到了一些你曾经有过的想法？我确信你找到了一些。

如果你回顾第一章，我们首次学习认知疗法的章节，你就能在上面这些想法中找到一些“认知曲解”的问题。看看自己身上是否存在非黑即白的极端想法、普遍化、夸大、直接得出消极结论、发表“应该”声明、给自己贴标签等问题。

现在让我们看看是否还有另一种方式来摆脱困境。一般来说，一个批评要么是对的要么是错的。所以我们可以这样想：

·如果它是对的，那么你可以接受批评并且采取行动来改正错误。

这没什么大不了的。每个人每天都会犯错误。没有必要因此觉得自己少了点什么，或者给自己画一幅世界末日的景象。事实上，纠正错误的过程是一个好的学习经历，所以，纠正了错误以后，你实际上将会比以前做得更好。

·如果它是错误的，那么你可以拒绝这个批评并且解释一下你为什么会拒绝批评。

在这种情况下，你绝对没有任何理由失去自尊。因为别人是错的，你才是对的。

所以这一切意味着什么？这意味着让批评削弱你的自信是一件没有逻辑基础的事情。思考一下这句话，把它融入你的思想之中。一旦你理解了，你将会更乐观地面对负面评价，并且你的自信心也会增加。

让我们用稍微长一点的时间来思考一下这一点，因为这是一个关键点。你作为人的价值不会因为受到某人的批评就下降了。你还是你。你是一个和你被批评之前一样有价值的人。和那些批评比起来，对于你来说更有意义的是你的价值未变。如果批评是正确的，只要能从中学到东西，你就会比之前“更好”。如果批评是错误的，那么也完全没有必要让你的自信心被削弱。

你会说，虽然话这样说没错，但即使我是对的，其他人可能仍然会认为我是错的。而且，更糟糕的一点是，从事实上来说，他们提出批评一定意味着他们不喜欢我。好的，我理解你的这种观点。所以让我们现在看看一种能让你应付那些批评者的方式。

解除批评者的武装

你怎样去接受或拒绝批评呢？当人们认为自己“受到攻击”的时候，通常，人们会有三种反应。他们会“回击”，他们会“逃跑”或者他们试图“解除对手的武装”。我现在要试图说服你，让你相信，通常来说第三种反应是最好的。

- “回击”是你根本不应该考虑的反应。它只会增加怒气并且导致冲突升级。自然科学和东方哲学的共同原则是：每一个力都创造了一个大小相等方向相反的力。开始时你说一些话或许并非本意，但“回击”的结果往往让情况变得越来越糟糕。

- “逃离”是只在极端情况下才可以做出的选择。逃离的问题在于，它使得问题根本没有得到解决。

- “解除武装”是最好的反应，因为它能让事态平稳并且允许产生一个建设性的解决方案。

让我们来看看，应该如何“解除武装”。

步骤1 要求澄清批评

这一步有三个原则：

第一， 你要确定你完全能够理解另一个人的观

点。

第二，你要表明你正在积极地参与到这件事里，这应该会减轻另一个人恼怒的感觉。

第三，这一点非常重要，你要迫使对方来重新审视他们自己思考问题的角度，如果这种思考方式是不公平的或是毫无根据的，那么就要改变它。

步骤2 找出一些让你认同的东西

即使你认为另一个人的观点是错误的，你也要做到这一点。这种想法看起来可能让你难以接受，但是你仍然有一个非常好的理由来执行这个策略。它可以让每一件事都处于平稳的状态，让你能够继续“解除武装”的过程，这样你就能继续进行到步骤3。

步骤3 通过友好的讨论来化解目前的局面

我现在要在不同的情况下给你一些执行这一步的例子。每一个小场景都是根据角色扮演来设计的。也就是说，你要找一个朋友来帮助你，让他来出演这些场景，即兴发挥，和你对话。要尽可能地保证真实感。如果你还能记得，在第二章我就建议过你采用这类“试运行”的方法，它可以作为一种减低焦虑感的方式。一开始，你要让自己扮演被批评着的角色。但是，之后你要转换角色成为提出批

评的人。这样能让你从不同的角度来看待批评这一问题。

如果你觉得没有人可以和你进行这种放心大胆的角色扮演，那么我建议你把自己想象中的对话写出来。至少，就像第二章教你的那样，想象一下这个交流过程，并且在脑海中不断地重复它。

你的老板

你有你的工作，你的老板也有他的工作，他的工作就是监督你的工作，所以几乎不可避免地，有时你将会受到批评。在这个场景练习里，你犯了一些小错误，而你的老板完全反应过度。

实践练习

老板（由你的朋友扮演）：你能不能做对什么事情？

你（由你自己扮演）：我认为我通常都在正确地做事情。你确切的是指什么问题？

老板：你写的报告从一开始就满是拼写错误。

你：我对此感到很抱歉。究竟有多少错误？

老板：在第一页就有一个。在第三页有另一个。

你：我会改正它们。可是，我不认为那意味着我不能正确地做任何事情。还有别的事情吗？

老板：嗯，我不同意你的这个结论。

你：我对我的分析是很自信的。然而，我很愿意听听你认为我错在哪里。

通过这种方式的反应你能：

- 迫使你的老板更公平。

- 通过一个非对抗性的方式表明你将不会接受无理的批评。

- 表明你愿意改正错误并且从这次经验中学习到东西。

- 证明你是一个能和其他人一起工作并且能妥善面对批评的雇员。

最后的结果是，因为你积极地利用了这一事件，你站到了胜利者的位置上。

现在你要使用上述场景作为一个参考，创造你自己的角色扮演活动，并且把它持续上几分钟。

你的客户

在这个场景中，我们会遇到客户的投诉。客户觉得她真的很委屈，但是事实上，这完全是由于她对某方面的一个误解造成的。生活中，你未必就会真的有顾客要面对，但是其中的道理可以广泛地适用于各种各样的情况。

实践练习

客户(由你的朋友扮演)：你为什么不能做好你的工作？我付钱不是要得到这类东西的。

你(由你自己扮演)：问题出在哪里？

客户：你让一切变得一团糟。你根本毫无用处。

你：我和其他人一样有时会犯错误，但是我将尽力来改正错误。请告诉我，我哪里出错了？

客户：你现在说的好听。但是你之前根本没有引起足够的注意。

你：是什么让你觉得我不在意呢？

客户：你看看这个。这就是你所谓的一个适当的做法？

你：如果我工作做的不好，我能理解你为什么

会认为我没有认真工作。但是请让我解释一下为什么我认为我并没有做错什么，然后请你告诉我你的看法。

这只是一个简短的概述。你可以根据你自己的情况把它延续一两分钟。

顿悟

这里有一个很明确的原则，首先要让对方把问题澄清，然后试图从中找出一些表示同意的东西。将这一原则作为一种“解除批评者武装”的方式，并且让他或她变得更加通情达理。

你的老师

比如你和其他人一起参加了某种课程，而你似乎得到一些本不应该得到的批评。这种情况有时确实会发生。老师会挑出某个人作为“替罪羔羊”来让其他人高兴。如果你不能捍卫自己，那这种批评将永无止境。在这个场景里，我们假设你是完全正确的。你现在要解除批评者的武装，并且不会激起任何不好的反应。

实践练习

老师（由你的朋友扮演）：这是不可救药女士。又一次是最后一名。

你（由你自己扮演）：我真的不理解你为什么叫我不可救药女士。那意味着我没有能力进步，然而我认为我在这个课程里学到了很多。您确切的是指我哪方面不可救药？

老师：嗯，这是很明显的。

你：对我来说并不是这样。我需要知道得更精确一些，这样我就能有机会来改正错误并且获得进步。

老师：你完成试卷的时间很长。

你：这是事实，我是完成得很慢。我喜欢仔细地检查东西。我的感觉是，可靠性是首要的，而速度会随着练习而提高。在准确性方面我和别人比起来怎么样？

老师：嗯，让我们看看。嗯！实际上，你的分数是最高的。但是没有速度的话这并不好。

你：我接受您关于速度的观点。准确而没有速度不是最佳的表现。但从另一方面来说，在我看来，有速度而没有准确性也是毫无价值的。

老师：好的，我不应该说“不可救药”。但是你确实需要努力提高速度。

你：我会那样做的。在你的评分系统下谁的分数最高？那个做的快但是做错的人？还是做的慢但是做的对的人？

顿悟

在工作中再一次使用同样的原则。找出批评的本质，然后找出批评中某些你能同意的地方。只有这样你才能进入到谈判阶段。

你的父母

应对父母的批评是极其困难的，当你年轻的时候，甚至人到中年时也会发现很难应付刚愎自用的父母。最近，一个60岁的人向我咨询，因为他的父亲刚刚在93岁的年纪自杀，而这个人悲痛欲绝还有那么多“未完成的事业”。我称他“H”。

“我这一生从来都没有让他满意，”H告诉我，“现在我将永远没有机会来满足他了。”

事实上，即使他的父亲活到120岁，H也无法达成他的愿望。这是很遗憾的，因为如果他还有机会，或者他曾经在合适的时间以正确的方式去处理这个问题，他和他父亲的关系可能会好得多。

大多数爱批评的父母只是以他们认为最好的动机来展开行动。他们把批评看成是一种鞭策。但是，通常情况下，批评却有相反的效果。在这个场景里，你扮演你自己，一个朋友来扮演破坏你自信的父亲或母亲。你现在要与你的父母进行交涉。

实践练习

你（由你自己扮演）：今天我升职了。

父母（由你的朋友扮演）：嗯，是时候了。

你：你为什么那么说？

父母：因为你做同样的工作已经快三年了。

你：某些人的确很快就升职了，但是其他人根本就没有得到晋升的机会，所以我认为我应该得到祝贺。

父母：你总是把眼界定得很低。在你这个岁数我管理着100人。

你：你怎么知道我已经设定了我的眼界？我的志向和你的不同，这是事实。然而，我不是你，所以，它们一定会有差别。不过，我欣赏你取得的成就。你就没有发现在我身上有让你欣赏的东西吗？

父母：例如什么？

你：例如获得一次晋升，尽管在事实上你已经破坏了我一生的自信。

父母：如果你取得某些成绩，我会对你有信心的。

你：在我看来正好相反。先有自信然后才会有成绩。你不这样认为吗？

父母：嗯，也许。

你：事实上，我已经在克服本身的不足和自我怀疑的感觉来取得现在的成绩。我对这感到自豪。

然后再来一次，把这个场景套用到你自己的情

况中。

顿悟

对待爱批评的父母时，情况总是很复杂的，因为我们总是希望他们为我们感到骄傲，总渴望从他们那里得到认可。所以，你需要明白，能否得到别人的认可（包括那些和你很亲近的人的认可）与你的个人价值没有一点关系，理解这一点非常重要。

你的父母

应对父母的批评是极其困难的，当你年轻的时候，甚至人到中年时也会发现很难应付刚愎自用的父母。最近，一个60岁的人向我咨询，因为他的父亲刚刚在93岁的年纪自杀，而这个人悲痛欲绝还有那么多“未完成的事业”。我称他“H”。

“我这一生从来都没有让他满意，”H告诉我，“现在我将永远没有机会来满足他了。”

事实上，即使他的父亲活到120岁，H也无法达成他的愿望。这是很遗憾的，因为如果他还有机会，或者他曾经在合适的时间以正确的方式去处理这个问题，他和他父亲的关系可能会好得多。

大多数爱批评的父母只是以他们认为最好的动机来展开行动。他们把批评看成是一种鞭策。但是，通常情况下，批评却有相反的效果。在这个场

景里，你扮演你自己，一个朋友来扮演破坏你自信的父亲或母亲。你现在要与你的父母进行交涉。

实践练习

你（由你自己扮演）：今天我升职了。

父母（由你的朋友扮演）：嗯，是时候了。

你：你为什么那么说？

父母：因为你做同样的工作已经快三年了。

你：某些人的确很快就升职了，但是其他人根本就没有得到晋升的机会，所以我认为我应该得到祝贺。

父母：你总是把眼界定得很低。在你这个岁数我管理着100人。

你：你怎么知道我已经设定了我的眼界？我的志向和你的不同，这是事实。然而，我不是你，所以，它们一定会有差别。不过，我欣赏你取得的成就。你就没有发现在我身上有让你欣赏的东西吗？

父母：例如什么？

你：例如获得一次晋升，尽管在事实上你已经破坏了我一生的自信。

父母：如果你取得某些成绩，我会对你有信心。

你：在我看来正好相反。先有自信然后才会有

成绩。你不这样认为吗？

父母：嗯，也许。

你：事实上，我已经在克服本身的不足和自我怀疑的感觉来取得现在的成绩。我对这感到自豪。

然后再来一次，把这个场景套用到你自己的情况中。

顿悟

对待爱批评的父母时，情况总是很复杂的，因为我们总是希望他们为我们感到骄傲，总渴望从他们那里得到认可。所以，你需要明白，能否得到别人的认可（包括那些和你很亲近的人的认可）与你的个人价值没有一点关系，理解这一点非常重要。

你的配偶

这是一个不幸的事实，两个人开始彼此相爱但最终却能摧毁对方。如果你的配偶总是贬低你，批评你，总是挑剔每一件你做的事，那么你就需要立刻解决这种问题。

为什么会发生这种情况呢？这里有几个可能的原因：

·竞争：有些人总是处于高度竞争状态，他们和每一个他们接触到的人竞争。提高他们自己贬低其他每一个人，当然也包括你。

·**投影**：你的配偶可能爱上了一个理想化的，非现实一些的人物形象，并把它“投射”到你身上。然后他通过提出批评来试图依据这一“投影”改变你。

·**联系**：也就是说，你的配偶可能感觉你做的每一件事莫名地损害了他的名声。如果你做某件事方式与他的不同，他就可能不喜欢。

·**控制**：你的配偶可能感觉自卑，受到威胁，不安全，因此他试图要控制你。在这种情况下，他们的目的是非常明确的，就是要摧毁你的自信，这样你几乎就会变成一个奴隶，总是做他告诉你做的事情。

不幸的是，在两性关系中，这种态度是非常常见的，并且最终会弄巧成拙。这就是为什么那么多的伴侣会分手和离婚的原因。

在下面的场景里，我将想象你的配偶又对你进行了批评。找到适用于你自己的情况并且将对话持续几分钟。第七章里曾经出现的三步公式在这里做了一个小小的伪装，但是你应该仍然能够认识它。

顿悟

如果你在一段两性关系中时常被批评，你需要尽快处理这一问题，不要让它继续下去，因为这种

批评只能带来很不好的结局。

实践练习

你的配偶（由你的朋友扮演）：你完全不可救药了。我认为我告诉过你做这件事情的正确方法。

你（由你自己扮演）：我知道你很沮丧。然而，这并不能让你把我称作“完全不可救药了”。你有没有认识到你有多么频繁地批评我？

你的配偶：你的个性总是这样。

你：建设性的批评是一回事。然而，你所说的话简直是侮辱。你知道为什么你总是在挑我的毛病吗？

你的配偶：因为你总是做错事。

你：总是？我不认为我比其他人做的错事更多。你真的认为你的批评是公平合理的吗？

你的配偶：当然，我肯定不会犯不公正的错误。

你：即使你的批评是正确的，你认为总是把它们说出来合适吗？为什么你感觉你必须这样做？

你的配偶：如果我不把错误指出来，你怎么能够改进？

你：你有没有考虑过，你这样消减我的自尊实际上是贬低你爱上的这个人？

通过这样的回答，你迫使你的配偶思考批评背后的真正动机以及可能造成的后果。如果你能像这样继续与配偶之间的对话，结果会是双赢的局面。

顿悟

如果你的配偶继续破坏你的自信，那么你将不得不考虑“逃跑”这个选项。也就是说，分手。一段两性关系的全部的意义在于一起生活比你拥有的其他生活方式更好。相反，如果两性关系是让你苦恼和丧失信心的源泉，那么就没有任何意义继续下去了。

（如果你回到第十一章，重新浏览如何培养发展与异性交往的自信，那么即使是面对来自配偶的不断批评，你也会发现有一种技术能维持你的自信。）

不需要认可地活着

在我们的生活里，我们都在寻找爱和被认可的感觉。这没有什么错。但是有一件事你必须了解。

没有爱的生活和没有认可的生活并不会削弱你作为一个人的价值。我想要明确这一点。我不是建议你有意地学着在没有爱和认可的状态下活着。爱是一件美妙的事情。但我要说的是，如果你碰巧独自生活，如果你碰巧没有亲人，没有亲密的朋

友，没有一个人认可你的成就，或者即使有人不认可你，你仍然可以对自己有信心。

重要的是你对自己的感觉。

你看，依赖于别人认可会使你变成一只无舵的小船，完全被风浪支配。当有人夸奖你的时候，你的情绪高涨至顶点，这非常好。但当有人批评你的时候，你的情绪就会跌落谷底，那就不好了。并且如果批评来自某个和你亲近的人，这种状态会变得更糟，你就会像一个被刺破的气球一样，上一分钟你还飞得很高，下一分钟你就像那个小的被刺破的皱缩的残余。

我不是建议你应该切断你同别人的联系，或者对他们可能做出的批评关闭你的心。那些批评可能是非常有用的。我的目的是想让你看到在一件事或者甚至几件事遭到批评，并不意味着你做了每一件事。这里的关键语是：

·知道你自己的价值。

顿悟

不要让你的自我价值感依赖于别人的爱和认可。相反，学会爱和认可你自己。那样你就会有某些可以让你一直依赖的东西。

实践练习

如果你独自居住并且因此感到不开心，或者你和配偶一起住但是害怕独自生活，下面的练习将会给予你帮助。

1. 列出一个列表，写出所有独自生活的优点。事实上，独居会有非常多的优点。这里有一些让你如何开始的建议：

- 每当我想要做什么的时候，我可以做任何我想做的事。

- 我可以享受我喜欢的事，这种享受不会因为我的配偶不喜欢这件事而被打断。

- 我可以尝试不同的事情，同时不会感觉受到了配偶的约束。

- 如果我希望的话，我可以改变我的外表和我的信仰。

- 我将变得更加强大，更加足智多谋。

思考这些观点，然后添加更多你自己的观点。

2. 将一张纸分成两列。在左手边写下所有的一切你认为和别人一起生活的优点。然后看看在右手边你能不能找到任何反驳的理由。例如，你可能会这样开头：

优点缺点

我们可以享受一起做事情的快乐没有理由我不

能独自享受同样的事情。事实上，我可能会更享受，因为我不需要因为另一个人不喜欢相同的事而做出让步。

将有另一个人帮助你做出决定我能学会自己做决定；那将使我成为一个更自信的人。

3.试着独自一人时尝试更多的事情。它可能是你一直告诉自己“我不打算自己独自做的事”。嗯，尝试一下看看会发生什么。你可能会比你想象的更享受独处。为什么不独自一个人去海滩？为什么不独自去参加一个社交活动？为什么不给自己做一顿特别的晚餐？通过这种方式，你可以学着去享受事情本身而不是你在另一个人眼里的倒影。

本章小结

10件事情要记住

1.其他人可能会因为各种各样的原因试图破坏你的自信。

2.不应该让批评降低你的自信或自我价值感。

3.如果一个批评是正确的，你可以从中得到学习并且变成一个“更好”的人。

4.如果一个批评是错误的，那么就忽略它。

5.不要“反击”一个批评者或试图“逃跑”，相反，试着“解除批评者的武装”。

6. “解除”批评者的武装，首先要澄清问题，然后从批评中找到某些你同意的观点，最后，要以友好的方式协商。

7. 你可以通过和朋友做角色扮演来练习如何“解除武装”。

8. 没有爱和认可的生活并不会减弱你作为一个人的价值。

9. 当你依赖爱和认可的时候，你的情绪会不断地高涨或低落；当你爱和认可你自己的时候，你可以一直保持乐观的看法。

10. 发现独自做事的乐趣。

现在你有多自信？

当某人批评你的时候，你有没有停止让自己烦恼？

你有没有能够认识到一个批评是正确的，并且做出适当的改变？

你有没有能够拒绝接受一个不成立的批评，并且清楚冷静地解释为什么拒绝接受的原因？

面对最近一次批评，你有没有要求对方澄清批评的原因？

面对最近一次批评，你有没有通过友好的讨论来解决问题？

你是否认为“解除”一个批评者的武装比“反击”或“逃跑”更好？

在听到来自那些亲密的人的批评时，你现在能否做到不让它损害你的自我价值感？

你有没有强迫你自己独自做一些你通常和会其他人一起做的事？

你有没有爱和认可你自己？

分数：

如果你在大多数题上回答“是”，那么很显然你能很容易地处理批评，这是一项重要的技能。转到最后一章，开始你为期一个月的自信计划。

如果你在五到七题上回答“是”，你会不允许批评破坏你的生活，但是它一样会伤害你，尤其是当批评来自某个亲密的人时。你也可以继续看下一章，但时不时地回顾这一章，并且思考这里提出的问题。

如果你只有在四道或者更少的问题上能回答“是”，那么很显然你很难处理批评。它伤害你并且让你对自己非常怀疑，你发现受到批评的这段时间自己很难有正常的表现。继续努力这一章的练习，直到把你的分数提高到五分或者更高，只有那样你才能继续读下去。

你的配偶

这是一个不幸的事实，两个人开始彼此相爱但最终却能摧毁对方。如果你的配偶总是贬低你，批评你，总是挑剔每一件你做的事，那么你就需要立刻解决这种问题。

为什么会发生这种情况呢？这里有几个可能的原因：

·竞争：有些人总是处于高度竞争状态，他们和每一个他们接触到的人竞争。提高他们自己贬低其他每一个人，当然也包括你。

·投影：你的配偶可能爱上了一个理想化的，非现实一些的人物形象，并把它“投射”到你身上。然后他通过提出批评来试图依据这一“投影”改变你。

·联系：也就是说，你的配偶可能感觉你做的每一件事莫名地损害了他的名声。如果你做某件事方式与他的不同，他就可能不喜欢。

·控制：你的配偶可能感觉自卑，受到威胁，不安全，因此他试图要控制你。在这种情况下，他们的目的是非常明确的，就是要摧毁你的自信，这样

你几乎就会变成一个奴隶，总是做他告诉你做的事情。

不幸的是，在两性关系中，这种态度是非常常见的，并且最终会弄巧成拙。这就是为什么那么多的伴侣会分手和离婚的原因。

在下面的场景里，我将想象你的配偶又对你进行了批评。找到适用于你自己的情况并且将对话持续几分钟。第七章里曾经出现的三步公式在这里做了一个小小的伪装，但是你应该仍然能够认识它。

顿悟

如果你在一段两性关系中时常被批评，你需要尽快处理这一问题，不要让它继续下去，因为这种批评只能带来很不好的结局。

实践练习

你的配偶（由你的朋友扮演）：你完全不可救药了。我认为我告诉过你做这件事情的正确方法。

你（由你自己扮演）：我知道你很沮丧。然而，这并不能让你把我称作“完全不可救药了”。你有没有认识到你有多么频繁地批评我？

你的配偶：你的个性总是这样。

你：建设性的批评是一回事。然而，你所说的话简直是侮辱。你知道为什么你总是在挑我的毛病

吗？

你的配偶：因为你总是做错事。

你：总是？我不认为我比其他人做的错事更多。你真的认为你的批评是公平合理的吗？

你的配偶：当然，我肯定不会犯不公正的错误。

你：即使你的批评是正确的，你认为总是把它们说出来合适吗？为什么你感觉你必须这样做？

你的配偶：如果我不把错误指出来，你怎么能够改进？

你：你有没有考虑过，你这样消减我的自尊实际上是贬低你爱上的这个人？

通过这样的回答，你迫使你的配偶思考批评背后的真正动机以及可能造成的后果。如果你能像这样继续与配偶之间的对话，结果会是双赢的局面。

顿悟

如果你的配偶继续破坏你的自信，那么你将不得不考虑“逃跑”这个选项。也就是说，分手。一段两性关系的全部的意义在于一起生活比你拥有的其他生活方式更好。相反，如果两性关系是让你苦恼和丧失信心的源泉，那么就没有任何意义继续下去了。

（如果你回到第十一章，重新浏览如何培养发展与异性交往的自信，那么即使是面对来自配偶的不断批评，你也会发现有一种技术能维持你的自信。）

不需要认可地活着

在我们的生活里，我们都在寻找爱和被认可的感觉。这没有什么错。但是有一件事你必须了解。

没有爱的生活和没有认可的生活并不会削弱你作为一个人的价值。我想要明确这一点。我不是建议你有意地学着在没有爱和认可的状态下活着。爱是一件美妙的事情。但我要说的是，如果你碰巧独自生活，如果你碰巧没有亲人，没有亲密的朋友，没有一个人认可你的成就，或者即使有人不认可你，你仍然可以对自己有信心。

重要的是你对自己的感觉。

你看，依赖于别人认可会使你变成一只无舵的小船，完全被风浪支配。当有人夸奖你的时候，你的情绪高涨至顶点，这非常好。但当有人批评你的时候，你的情绪就会跌落谷底，那就不好了。并且如果批评来自某个和你亲近的人，这种状态会变得更糟，你就会像一个被刺破的气球一样，上一分钟你还飞得很高，下一分钟你就像那个小的被刺破的皱缩的残余。

我不是建议你应该切断你同别人的联系，或者

对他们可能做出的批评关闭你的心。那些批评可能是非常有用的。我的目的是想让你看到在一件事或者甚至几件事遭到批评，并不意味着你做了每一件事。这里的关键语是：

·知道你自己的价值。

顿悟

不要让你的自我价值感依赖于别人的爱和认可。相反，学会爱和认可你自己。那样你就会有某些可以让你一直依赖的东西。

实践练习

如果你独自居住并且因此感到不开心，或者你和配偶一起住但是害怕独自生活，下面的练习将会给予你帮助。

1. 列出一个列表，写出所有独自生活的优点。事实上，独居会有非常多的优点。这里有一些让你如何开始的建议：

·每当我想要做什么的时候，我可以做任何我想做的事。

·我可以享受我喜欢的事，这种享受不会因为我的配偶不喜欢这件事而被打断。

·我可以尝试不同的事情，同时不会感觉受到了配偶的约束。

·如果我希望的话，我可以改变我的外表和我的信仰。

·我将变得更加强大，更加足智多谋。

思考这些观点，然后添加更多你自己的观点。

2.将一张纸分成两列。在左手边写下所有的一切你认为和别人一起生活的优点。然后看看在右手边你能不能找到任何反驳的理由。例如，你可能会这样开头：

优点缺点

我们可以享受一起做事情的快乐没有理由我不能独自享受同样的事情。事实上，我可能会更享受，因为我不需要因为另一个人不喜欢相同的事而做出让步。

将有另一个人帮助你做出决定我能学会自己做决定；那将使我成为一个更自信的人。

3.试着独自一人时尝试更多的事情。它可能是你一直告诉自己“我不打算自己独自做的事”。嗯，尝试一下看看会发生什么。你可能会比你想象的更享受独处。为什么不独自一个人去海滩？为什么不独自去参加一个社交活动？为什么不给自己做一顿特别的晚餐？通过这种方式，你可以学着去享受事情本身而不是你在另一个人眼里的倒影。

本章小结

10件事情要记住

1.其他人可能会因为各种各样的原因试图破坏你的自信。

2.不应该让批评降低你的自信或自我价值感。

3.如果一个批评是正确的，你可以从中得到学习并且变成一个“更好”的人。

4.如果一个批评是错误的，那么就忽略它。

5.不要“反击”一个批评者或试图“逃跑”，相反，试着“解除批评者的武装”。

6.“解除”批评者的武装，首先要澄清问题，然后从批评中找到某些你同意的观点，最后，要以友好的方式协商。

7.你可以通过和朋友做角色扮演来练习如何“解除武装”。

8.没有爱和认可的生活并不会减弱你作为一个人的价值。

9.当你依赖爱和认可的时候，你的情绪会不断地高涨或低落；当你爱和认可你自己的时候，你可以一直保持乐观的看法。

10.发现独自做事的乐趣。

现在你有多自信？

当某人批评你的时候，你有没有停止让自己烦恼？

你有没有能够认识到一个批评是正确的，并且做出适当的改变？

你有没有能够拒绝接受一个不成立的批评，并且清楚冷静地解释为什么拒绝接受的原因？

面对最近一次批评，你有没有要求对方澄清批评的原因？

面对最近一次批评，你有没有通过友好的讨论来解决问题？

你是否认为“解除”一个批评者的武装比“反击”或“逃跑”更好？

在听到来自那些亲密的人的批评时，你现在能否做到不让它损害你的自我价值感？

你有没有强迫你自己独自做一些你通常和会其他人一起做的事？

你有没有爱和认可你自己？

分数：

如果你在大多数题上回答“是”，那么很显然你能很容易地处理批评，这是一项重要的技能。转到最后一章，开始你为期一个月的自信计划。

如果你在五到七题上回答“是”，你会不允许

批评破坏你的生活，但是它一样会伤害你，尤其是当批评来自某个亲密的人时。你也可以继续看下一章，但时不时地回顾这一章，并且思考这里提出的问题。

如果你只有在四道或者更少的问题上能回答“是”，那么很显然你很难处理批评。它伤害你并且让你对自己非常怀疑，你发现受到批评的这段时间自己很难有正常的表现。继续努力这一章的练习，直到把你的分数提高到五分或者更高，只有那样你才能继续读下去。

第十三章 你的一个月自信计划

在这一章你将学会：

- 怎样把所有的东西放在一起。

读这本书只是一个开始。你现在必须把书中的一切应用到实践中去，这就是你的一个月自信计划。如果你完成它，我保证你会成为一个更加自信的人。并且，不要因为这一个月已经结束就停止这些计划。你需要继续遵循同样的原则和做法，这样你的自信就能继续增加。

在开始之前拟定你的座右铭。（见第二章）

每天

做以下这些事情：

- 在每天开始时，对自己进行一场“有活力”的讲话，其中要包含你的座右铭，然后，随着时间的推移，向你管理的每一个人使用“活力”讲话，并且举办适当的仪式。（见第十章）

- 展现出你的热情。（见第三章）

- 给尽可能地多问候别人。当别人问你今天感觉如何时，用“极好的”或“绝妙的”来回答。（见第三章）

- 开始和一个陌生人，或某个之前你只说过几句话的人交谈。（见第四章）

- 尽可能多地和异性成员说话。（见第十一章）

- 讲一个笑话。（见第四章）

- 接受给你的爱。（见第三章和第十一章）

- 注意你配偶在说什么（如果你有配偶的话），并且努力地去了解什么是他或者她真正想要的。

- 要重视并弄清楚某些事的情况，并且把你新获得的讯息加入到你的谈话中。

- 通过一些新的方式来挑战你自己。这些事不必

是非常重大或者复杂的。（我们把复杂的事留在周末去做）。但是每一天都应该尝试一件不同种类的事。例如，这一天可以是给自己一个社交挑战，比如讲一个笑话，另一天可以是一个脑力挑战，比如开始学一种新的语言，又或者可以是给你自己设定一个体力上的挑战，比如在游泳池潜水。不要让挑战太难。你只要比你之前做到的更多一点就足够了。记住，千里之行始于足下。

·播种一些种子。就像我们在第七章看到的，只给你自己一次成功的机会并不是一个好主意。当你在唯一一个希望之中投入了你所有的情绪，这种希望的破灭就具有了压倒一切的破坏性。相反，要给你自己许多机会和希望，以此来创造一个积极的后果。从找工作到网络交友，再到做推销或任何其他事，你都可以做这样的尝试，这样就能增加成功的机会。

·留出一些时间来冥想（见第六章），即使仅仅冥想几分钟也比什么都没做要好，但是时长为半个小时的冥想将会更有价值。作为冥想技巧的一部分，你将不得不学会控制你的呼吸，这对于控制焦虑至关重要。

·在每一天结束的时候，回顾你已经取得的进

步。床可以是一个回顾的好地方。不要为难自己。你只要在睡觉前快速回顾一天的事件，记录下你做得好的事情和你做得不是很好的事情就可以了。做得好就给自己一个奖励，反思你已经取得的进步。作为休息，试着分析一下你下一次怎样能做得更好。要有建设性地去思考，而不是去挑剔自己。每个人每一天都会犯错。最重要的是从中得到学习。以这样的方式进行下去，即使你的错误也会变成某些积极的事。

·当你进入梦乡的时候，给你的潜意识制造暗示，想象你对明天充满自信。（见第二章）

不要做以下这些事：

·不要做一件你“应该”做的事；要因为没有做它而感到高兴。

·不要沉溺于幸灾乐祸中；不要不给予其他人友好的支持。

·不要评判其他人。

·不要让其他人使你觉得事情进展得不好是你的错，当事情不是你的错的时候，使用三步技术告诉其他人不该归咎于你的原因。

每隔一天

·从第一章讨论的十个“认知曲解”中选择一个，并且研究它。那就意味着你将抽出一些时间，每隔一天来消除这个特定的、摧毁自信的思维模式。作为提醒，我在这里重复一遍这十个认知曲解：

他们比我强。

我不是第一，所以我就是个失败者。

我做的事情有瑕疵，所以很明显我不够好。

我总是让自己看上去像个白痴一样。

我知道他们不会喜欢我的。

我给自己加了一个标签（愚蠢的\无聊的\没有吸引力的或者任何其他负面的）。

我没有做我应该做的事，这让我觉得内疚。

很显然这（又一次）是我的错。

·锻炼身体。就像我们在第九章看到的，锻炼能使你的身体产生让你感觉豪爽，快乐和自信的化学物质。每隔一天都留出30分钟来锻炼——5分钟热身，20分钟锻炼，另外的5分钟用来放松。如果你已经能每隔一天坚持锻炼了，那么就增多到一周五

次锻炼。

每周

·花点时间独处。也许你已经有太多的独处时间了。但如果你是一个不断被家人、朋友，同事和熟人包围的人，那你每周就需要创造出一些空间，独自做一些事。重要的是，你要明白你有能力自给自足，并且你可以享受独自一个人的生活。

·当你独自一个人时，在镜子前练习肢体语言，然后在生活中实践它们。（见第五章）

·你也可以用这段时间去为那些让你感到害怕的事情想出另一种更委婉的说法。（见第八章）

·使用自我催眠来提高你的自信，并且在行为上做出其他改变。（见第二章）

·同一个支持你的朋友一起进行角色扮演（见第二章）

·学习一项新的科目。可以的话，你应该参加夜校。

·观看具有异性视角的电影或电视节目，读一本异性写的关于异性的书。（见第十一章）

·如果你需要以任何方式管理其他人（我们几乎都有可能），对他们做的事要表示欣赏。

每个周末

·利用周末来挑战那些你无法在工作日完成的、太耗时的挑战。骑马和爬山是很好的选择，但是任何让你有一点小恐惧的活动都将是有益的。（见第八章）

·在尝试新衣服和新外表上花些时间。重新装修一下你的家，做出更多的关于你是谁的宣传。发挥你的创造力，用你自己的作品来装饰你的家，比如绘画、雕塑、挂毯、照片、“发现的物品”或者任何其他物件都可以。（见第六章）

·尝试一些完全随机的东西。（见第六章）

·至少做一次真正的、很长时间的运动。（见第九章）

在一个月里

·至少举办一次某种聚会，并且介绍那些彼此不认识的人认识彼此。做一位好的东道主，介绍大家彼此认识，保证每个人都友好相处，都度过了一段美好的时光。（见第四章）

·花点时间找一个你感兴趣的慈善机构，然后固定在每个月捐出2英镑（约20元，或者更多的钱，如果你能负担得起的话）。回忆你做的好事，并且享受它们给你的感觉。

·花时间思考你的工作，并且看看其他的可能性。如果你认为自己与这份工作格格不入，那就申请一份适合的，更能反映你的兴趣和个性的工作。（见第六章）

·如果你有两性关系方面的问题，那就与对方重点讨论一下，既不要拖延，也不要生气，或者采取防御姿态。（见第十一章）