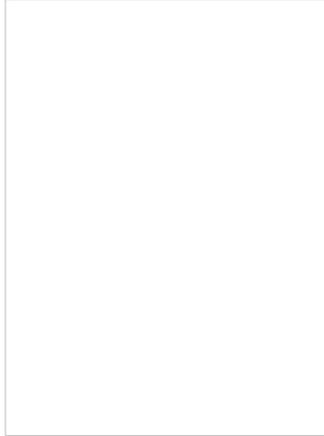


# 心理控制术

作者：(美)麦克斯威尔·马尔茨



## 目录

## Content

[前言](#)

[第一章](#)

[第二章](#)

[第三章](#)

[第四章](#)

[第五章](#)

[第六章](#)

[第七章](#)

[第八章](#)

[第九章](#)

[第十章](#)

[第十一章](#)

[第十二章](#)

[第十三章](#)

[第十四章](#)

[第十五章](#)

[第十六章](#)

前言

## 序言

2000年是马尔茨博士原创的《心理控制术》出版40周年。这本书在全世界拥有各种不同版本，销量逾3000万册，并被录成朗读版让读者受益，还被制作成培训课程供公司、销售组织乃至运动团队使用。在2000年悉尼奥运会上，美国马术队主教练就曾运用此书的心理控制技巧指导运动员参赛，此后数年她一直使用心理控制术来指导其他运动团队。

从多方面讲，心理控制术是一门研究自我完善的“原创科学”，我之所以这样说，主要基于以下三个原因：

第一，马尔茨博士是认识并解释“自我意象”如何完全控制每个人实现目标的能力（或没有实现目标的能力）的第一位研究者和畅销书作家。

第二，继马尔茨著作之后所有关于自我完善之作品、言辞、记载，都源于他的作品。不妨试着找找1960年至今一切有关成功或自我完善的图书（这些图书中既没有讨论自我意象问题，也没有涉及如何改善和运用自我意象的技巧，这些技巧主要包括心像、心理历练和精神放松），你会发现马尔茨的作品今天仍然那样重要。职业高尔夫球选手、运动商品专营商、教练和奥运全选手非常倚重而又相对稚嫩的运动心理学“学科”，也将其形成和发展极大归功于心理控制术，这一点已经得到不少人公认。

第三，与哲学对成功的苦思冥想不同，心理控制术具有很强的科学性：它能提供可以付诸行动的实实在在的事，而不只是思考，这些事能得出可以量化的结果。关于心理控制，有一点是独一无二的：它能提供某些技巧，而这些技巧能使任何曾经难以实现的目标变得容易实现。

简而言之，无论你打算减肥并保持体型、提高高尔夫球赛得分、使销售收入翻一番、成为信心百倍的演讲家、写出不朽的美国小说，还是想实现任何其他可能达到的目标，要想获得成功，就应该运用心理控制技巧。这些技巧可能直接来源于麦克斯韦尔博士，也可能来自其他受其作品影响的渠道。而有了这本书，你就有了以上技巧的源头，它们在今天仍然是最主要的来源。

尽管宣传和推销甚少，最早的《心理控制术》一书却有着令人吃惊的顽强生命力，今天在心理控制领域仍然是经典之作，这一点值得我们注意。和10年、20年、30年前一样，如今的销售经理对新加盟员工说，教练对运动员说，服务顾问对客户说：找这本书读读吧！

今天，我要斗胆补充这部不朽之作。在此过程中，我会保留原作的许多内容，而原作的另外一些内容未做任何删改，有些内容则在语言或运用举例方面做了适当更新。为使本书与马尔茨博士的其他作品融为一体，我还在其中添加了自己从讲授心理控制术技巧时得出的观察结果和经验教训，以及许多例子和故事。其中有些是运用这些技巧的人提供的，有些则是从其他一些介绍此类技巧的著作中借用的。我试图通篇保持马尔茨著作的原貌。在1960之后这么多年里，马尔茨博士和他的追随者越来越注重将心理控制的原则和概念转化切为实可行的“心理控制训练”，而我也在作品中将许多这样的练习纳入其中。总体来讲，本书是有史以来出版的介绍心理控制术的作品中最完整的一部。

我自己对心理控制的体验始于儿童时代，当时我用它来克服棘手且相当严重的口吃问题。此后，我快乐地当了20年职业演讲者。近年来，我曾面向多达35000名听众演讲，平均每年听我演讲的人数总计达20万以上。成年之后，我将这些心理控制技巧反复运用于销售、咨询和商业活动，让它们帮助我度过多产的写作生涯——我出版了9本书、一本月季通讯，录制了50多种不同的录音节目。作为我的主业，我还撰写了大量广告词。

例如，通过运用心理控制技巧，在晚上就寝或睡午觉之前，我能给自己的潜意识思维下达某些指令，并将这些指令用于完成某件写作任务，双眼一睁开，我就立即坐到键盘前运指如飞，开始“下载”，把我在入睡时潜意识为我“写”的内容敲下来。不久前，我曾爬上一辆马车，成为参加挽车赛马的马夫（时年46岁），竟然发现自己参加这种活动很大程度上靠的就是心理控制技巧。

在商业生涯中，我曾与许多百万富翁甚至拥有千万资产的企业家共事，其中一些人生来贫困或经济上曾

经历浩劫，另一些企业家则是起初白手起家。随后才迅速建立自己的商业帝国。他们中多数人都在运用这些技巧。像我一样，他们许多人都将自己对这些技巧的认识直接归结为马尔茨博士的影响。

20世纪80年代末时，我还是一名作家、编辑和出版商，当时我首度开始与心理控制论的直接接触。我与马尔茨博士的遗孀安妮·马尔茨合作，还有一所与她有联系的大学加盟，大家一起制作了一套录音带，其中特别突出了马尔茨博士的演讲、广播节目和采访情况。从那时起，我就着手直接研究第一本专门针对售货员、题为《零阻力销售》的心理控制专著，还投身于一个名为《新心理控制术》的音频节目（通过声音讲解书本内容）、一种为期12周的家庭学习课程、一种月季通讯，还有为某些行业、产业、团体以及国际翻译组织准备的专版节目。

我的观点是，我这一生都生活在心理控制之中，与其须臾不离，而且从中不断受益。安妮·马尔茨曾对我说，在这个主题上，她简直说不出我的作品与她已故丈夫的作品有什么区别。这真是对我的极大褒奖与鼓励。但愿她的话没有错，但愿这部对原作的扩充修订版与马尔茨博士的原作如出一辙，就像他此时此地亲手安排一样。

如果你有高见，我很高兴你能通过传真或写信告知。传真号码：602 - 269 3113，邮寄地址：菲尼克斯市AZ85014第103街区第7大道5818号，心理控制基金会，由工作人员转交本人。如果你有兴趣阅读基金会过期通讯，还可以访问我们的专门网站：[www.psycho-cybernetics.com](http://www.psycho-cybernetics.com)。

我真诚地相信，你此时手中捧读的是一种最强有力的工具，无论何时何地，无论花费多大代价，你都能用它来进行自我完善、实现目标。能尽一点绵薄之力将它拿到你的面前，那是我的荣幸。

丹·S·肯尼迪

（美国著名营销顾问，心理控制术基金会CEO）

## 第一章

自我意象：让你由内而外地改变自己

只有那些敢于相信自己内心有某种东西能够战胜周围环境的人，才能创造辉煌。

——布鲁斯·巴顿

20世纪60年代末，心理学开始了一场革命，这场革命随后又在70年代蓬勃发展。1960年开始写作《心理控制术》时，我正处在心理学、精神病学和医学发生剧变的前沿。有关“自我”的新理论、新观念开始出现于临床心理学家、从事精神病研究的专家中间，甚至化妆品界以及像我一样所谓“整形医生”的作品和研究成果中。从这些研究成果中得出的新方法，最终带来了人的性格、健康甚至基本能力和天分的巨大变化。过去屡战屡败的人成了成功者。在没有接受额外家教的前提下，过去得分为“F”的学生成绩变成了“地地道道的A”。生性羞怯、不善交际、性格内向的人变得快乐而开朗。当时，有一期《时尚杂志》引用了我的文章，在该文中，T·F·詹姆斯这样概括形形色色的心理学家和医学博士们得出的结果：

认识自我的心理状态，意味着理解成功与失败、爱与恨、痛苦与幸福之间的区别。“真我”的发现能够拯救濒临破裂的婚姻、再造坎坷不平的职业生涯、改造具有“性格缺陷”的受害者。从另一方面讲，发现“真我”也意味着发现自由与强迫服从之间的区别。

这其实不算对此后40年发生的一切所做的预测。

《心理控制术》第一次出版时，如果你前往一家书店买一本来读，也许会发现它静静地躺在阴暗角落的某个书架上，与十几本其他所谓的“自助”类图书放在一起。当然，“自助”图书如今已经成为整个书店图书中数量最多的一部分。心理学家、精神病专家、临床医学家如雨后春笋般出现，大量专家人士也开始露面，比如运动心理学家、团体工作绩效指导者等等。寻求此类帮助已经不是让人难为情的事，以至于在某些领域，寻求专业人士援助已经成为一种时尚。自助心理学已经风靡一时，甚至在商业信息类电视

节目中都占有一席之地！

## 化难为易

今天蓬勃发展的见解、信息，有许多似乎都建立在心理控制理论这个基础之上，它们几乎能帮你实现从克服拖拉习惯到提高打高尔夫球击球技巧在内的一切目标，这一点让我感到欣慰。你也许会说，我最初的作品具有时代超前性，也可能说它已经过时。从个人角度讲，无论你得出什么结论，对你来说最重要的一点是：事实证明，心理控制术所作的基本承诺，无疑是完全正确的，这个承诺即“化难为易”。无论现在对你来说难以完成的事是什么，无论促使你读完本书的原因是什么，你都可以通过运用某些合理的心理学概念、通俗易懂而且易于掌握的心理训练技巧，以及几个实用的行动措施，将其化难为易。

## 你不为人知的宏伟蓝图

我极力认为，现时代心理学最重要的发现是对自我意象的揭示。通过认识自我意象、学会纠正自我意象并控制它为你所用，你就能获得难以置信的信心和力量。

无论你是否认识到，每个人的内心都有一幅描绘自己的精神蓝图或叫“心像”。对我们的意识来说，这幅图可能模糊不清、朦朦胧胧、不甚分明。其实，人的意识甚至根本无法辨认出它。但它的确就在那里，完完全全，纤毫毕现。这个自我意象就是我们自己对“我是什么样的人”的看法，它是以我们的自我看法为基础形成的。这些关于自己的看法，大多数都是根据我们过去的经历、我们的成与败、我们的荣与辱以及别人对我们的反应（尤其是童年时代的早期经历）而无意识地形成的。根据这些看法，我们便从心理层面上构建了一个“自我”（或一幅关于“自我”的图像）。就个人来讲，一旦某种针对自己的想法或信念进入这幅图像，它就会变成“事实”。我们并不质疑它的正确性，而是头也不回地按照它去行动，就像它的确是真的一样。

因此，自我意象会控制你能做哪些事、不能做哪些事，哪些事对你来说很难、哪些很容易，甚至会决定别人对你有何反应，其确定性和科学性，就像一根温度计控制你家中的室内温度那样无可辩驳。

具体来说，你的一切行动、感受、举止甚至才能，都始终与这一自我意象相符。请注意“始终”这个词。简言之，你认为自己是什么样的人，就会“按照这一类人的特点去行动”。更重要的是，你根本无法背其道而行之，哪怕有意识地努力或坚忍不拔也无济于事（这也是有些人咬紧牙关努力想做成某件难以做到的事却必败无疑的原因。其根源不在于意志不坚定，而在于对自我意象的管理）。

## “反弹”效应

自我意象中认为自己“胖”的人（即此人的自我意象说“我喜欢吃甜食”，说她挡不住“垃圾食品”的诱惑，而且找不出锻炼的时间）总是无法减肥并保持体型，无论她怎样有意识地想方设法与这种自我意象对抗也是徒劳。你无法做到长时间超越或逃避自我意象。就算你真能做到短暂地逃避，也会立即产生“反弹”效应，就像一个橡皮圈，在两个手指之间伸长，但稍一松懈就会恢复原状。

如果某人认为自己是“失败型的人”，那么无论动机多好，无论意志力多么坚强，他总能找到失败的方式，哪怕机遇真真切切来到眼前，也会与他失之交臂。如果某人认为自己是“不公正社会的牺牲品”，认为自己“注定要受苦受难”，那么他发现周围的环境总是证明他的看法没有错。

你还可以使这种观点进一步具体化。比如，你参加的高尔夫球赛，你的推销生涯、公众演讲、减肥、人际关系等等。对自我意象的支配是无条件的、带普遍性的。“反弹”效应无处不在。

自我意象是一个前提、基石或基础，你的全部性格特征、行为举止，甚至所处的环境，都以它为基础建立。结果呢，我们的经历似乎总是证明并加深我们的自我意象，从而形成一个循环。至于这个循环是恶性的还是良性的，那要视具体情况而定。

比如说，一个自视为“F”型学生的孩子，或者认为自己“对数学一窍不通”的学生，总是发现成绩单上真的每次都是“F”。于是他便有了“证据”。同样，专业销售人士或企业家也会发现自己的亲身经历总是“证

明”自身的自我意象是正确的。无论什么事让你觉得困难，无论你在生活中遇到什么挫折，这些困难和挫折似乎都在“证明”并强化某种像唱片上的凹槽一样深植于你自我意象中的东西。

由于这种客观“证据”的存在，我们很少想起自己的症结在于自我意象或者我们的自我评价。如果告诉某个数学不好的学生，说“根本学不好代数”这句话不过是他的“想象”而已，那他可能会怀疑你是否神志清醒。他努力地学啊学，但成绩仍然不尽如人意。如果告诉某个销售代理商，说“挣钱无法超过某一金额”不过是她的一个想法，那么，她会拿出她的订货簿来证明你的说法不对。只有她最清楚自己付出了多少努力，又经历了多少次失败。然而，正如我们将看到的那样，一旦说服他们努力改变自我意象，无论是学生的学习成绩还是推销员的挣钱能力，都会发生几乎令人不可思议的变化。

很显然，光说“一切存在于你的头脑，你认为自己行，就一定行”是不够的。实际上，这简直是对他人的伤害。这样解释也许更有效果：“成绩或挣钱能力”建立在某种根深蒂固、甚至可能难以觉察的思想模式之上，这种思想模式一旦改变，你就能从中解放出来，从而更有效地开发自身潜力，并得到与此前具有天壤之别的结果。这便让我懂得了一条与自我意象有关的最重要的真理：自我意象可以改变。

无数事例证实，改变自我意象并不在于时间早晚、年龄大小。你任何时候都能开始一种全新的、不同的生活。

如图，假设我们生活在两个盒子里。最靠外的一条实线代表实际界限，或叫现实界限。左图（代表受到严格束缚的“自我”）中的点线或虚线表示给自己强加的界限。实线与虚线之间的区域指你潜力尚未得到开发的区域或范围。当你认识到强化并解释自我意象的含义时，就会将虚线向外移动，使其越来越靠近实线，从而使你能更充分地运用自身潜力。

成功是由内而外，而不是由外向内的

我们知道，一个人要想改变习惯、性格或某种生活方式似乎特别困难，其中的一个原因是，几乎一切图变的尝试可以说都始终指向自我的周边界限，而不是指向自我的中心。

许多病人都对我说过这样一些话：“如果你现在说的是‘积极思考’，我以前曾经尝试过，但那对我一点不管用。”然而，这样说的时候总有一个小问题：这些人在运用或尝试运用“积极思考”方法时，要么用于考虑特定的外部环境，要么用于考虑某些具体习惯或性格缺陷，如“我会得到那份工作”、“今后我要更坦然、更放松”、“这次商业投机肯定会使我撞上好运”。如此等等。但是，他们从来不琢磨如何改变对“自我”的看法，而自我意象才是实现这些目标的关键。

耶稣曾告诫我们不要做把新布料补到旧衣服上或者用旧瓶装新酒的荒唐事。如果用“积极思考”作为补丁，补到同样一件旧的“自我意象”衣服上，是不会收到好效果的。实际上，对自己的看法始终很消极，却又想对某一具体情况进行积极思考，这几乎是不可能真正完成任务。无数试验证明，对自我的看法一旦改变，与新的“自我看法”相符的其他事便能很容易、不费力地办到。

自我意象是个体思想体系的核心

已故的普雷斯·斯科特·莱基最早做过一个与此相关的、最令人信服实验。他是研究自我意象心理学的先驱之一。莱基把人的性格看成一个“思想体系”，其中任何一种思想都要与体系中所有其他思想一致。与体系不相容的思想会被体系排斥、视为“不可信”，从而不具备指导行动的效力。看似与整个体系相符的思想才会被接受。这个思想体系的核心（或者说是建立所有其他思想的基石或基础）便是个体自我意象，或者说是个体对自己的看法。

由于莱基是一位教师，所以有机会通过成千上万名学生来验证他的理论。他提出，如果学生学习某一学科有困难，那可能是因为他自认为不适合学习该学科。然而莱基相信，如果能说服该学生去改变对自己的自我界定，其学习能力应该也能随之改变。

事实证明的确如此。有一名学生拼100个单词会拼错55个，而且多门功课不及格，甚至整整一年连学分都没有，但在第二年总评却达到91分，还成为所在学校拼读最好的学生之一。另一位由于学习成绩差被

勒令退学的女大学生，却在退学后考入哥伦比亚大学就读，还令人信服地得到了“A”。有个测试机构告诉一位男孩，说他根本没有学好英语的天赋，但这个孩子在第二年却获得了文学比赛的优秀奖。

这些问题并不在于太笨或缺乏基本素质，而在于有一种不恰当的自我意象（“我不是学数学的料”，“我天生就缺乏拼写能力”）。他们“认同”自己的错误和失败。他们不说“我那次考试失败了”（以事实为依据的描述性语言），却得出“我是失败者”的结论；不说“我那门功课不及格”，而是说“我是个由于不及格而退学的学生”。有兴趣进一步了解莱基作品的人，不妨找一本他编著的《自我一致：关于性格的一种理论》读读。

莱基还运用同样方法纠正学生咬手指以及口吃之类的坏习惯。

我自己保存的资料中就有一些同样服人的卷宗：一位特别害怕和陌生人交往甚至于几乎不敢出门的女士，如今却成为演讲家，并以此作为谋生的职业；另一位由于“对销售毫无兴趣”而拟好辞呈的推销员，销售成绩却在6个月之后排名居百佳推销员之首；一位由于“紧张”和不堪承受每周准备一篇发言的压力而被认为应该退休的部长，如今却平均每周进行三次“本份外演讲”，此外还要完成每周法定的发言，更重要的是，他如今并不认为自己还会紧张。

循着莱基博士对该课题进行的突破性思考（这些思考均源于对现实的观察）以及我在本书前几版中按时间编入的观测报告和思想，又有许多人做了更为复杂的大量科学研究。这些研究中发现的诸多证据，已经促使大多数理论心理学团体接受了“自我意象可控”的观点。

一位整形医生为何对自我意象心理学产生了兴趣

乍一看，医学外科和心理学之间似乎无甚关联甚至毫无关联。然而，正是得益于整形外科医生的工作，才最早发现了自我意象存在的蛛丝马迹，并引出某些导致重大心理学知识问世的问题。

多年前我第一次从事整形医生工作时，病人在性格和个性方面出现的突然变化让我非常吃惊。令人费解的是，这些变化通常是某种面部缺陷得到矫正后导致的结果。在许多例子中，改变外部形象似乎能创造“一个全新的人”。许多事例证明，我手中握的手术刀变成了一根魔棒，它不仅能改变病人的外表，而且能改变病人的整个人生。生性害羞、不善交际的人变得大胆而无畏；一位“笨”男孩变成机灵聪慧的少年，后来还成为某知名公司的管理人员；工作表现下滑、信心不足的推销员成了自信的典范。也许最让人吃惊的，要数那位向来怀有“铁石心肠”的罪犯，他几乎在一夜间从无可救药的家伙（从未展示任何求变的渴望）变成“囚犯标兵”，还以出色的表现赢得假释机会，并于出狱后在社会上承担了负责任的角色。

60多年前，我在《新面孔——新未来》一书中描写过许多类似案例，本书描写得更多的是我的同伴而非社会大众。图书上市后，一些知名杂志刊登了类似文章。此后，刑事学家、心理学家、社会学家和精神病专家的问题便像炮弹一样向我袭来。他们提的许多问题我根本无法作答，但的确促使我展开了一项调查。让人奇怪的是，我从失败中学到的东西一点不比从成功中学到的少，也许不能说更多罢。

其实，这些成功很好解释。那个耳朵过大的男孩曾经听别人说他的外表就像一辆两侧车门敞开的出租车，一辈子受人奚落和嘲弄——这种嘲弄往往是那样残酷无情。与别人交往意味着蒙羞和痛苦。他怎能不尽量避免接触社会？他怎能不害怕与人打交道、将自己封闭起来？他在各方面都害怕自我表现，从而成了有名的“笨蛋”。如果你了解了这些表现，他在耳朵矫正后、困窘和蒙羞的根源得以消除从而肯定能过正常人的生活（事实上他确实正常了），也就不足为奇了。

再想想那个由于车祸惨遭毁容的推销员。每天早晨修面时，他都能看到下颌那道丑陋的伤疤，以及那张扭曲得奇形怪状的嘴。他平生第一次痛苦地觉得难为情。他自惭形秽，觉得自己的相貌肯定让人唯恐避之不及。那道伤疤成为他挥之不去的梦魇，他和所有其他人是那样“不同”。他开始琢磨别人对他怎么看、怎么想。没过多久，他的自我意象伤得比脸孔还要严重。他开始失去自信，变得刻薄而敌视。很快，他的所有注意力几乎都集中在自己身上，保护自尊心、避免任何可能使他羞辱和难堪的场面，成了他生活的首要目标。在这种情况下，面部损伤的矫正和“正常”脸庞的恢复在一夜之间便改变此人的整个

人生观，改变了他的自我感觉，并使他在工作中取得更大成功，也就不难理解。

一个谜团始终让我不解：如果手术刀有魔力，那么为什么有些人脸部焕然一新却始终死性不改呢？

既然如此，那些心灵并未发生变化的例外情况又该如何解释？为什么那个由于鼻子长了肉瘤而一辈子特别害羞和难为情的贵妇人，尽管通过外科手术后鼻子恢复正常、脸庞也堪称美丽，却仍然一如既往地扮演丑小鸭的角色，仍然充当那个让人讨厌的姐姐角色，从不把任何人放在眼里？如果手术刀本身有魔力，那么这种魔力为什么不能施加给这个贵妇人呢？

还有，那些脸孔重新焕发青春却仍然死性不改的人究竟为何？有些病人固执地认为，外科手术根本没有使他们的脸庞发生任何变化，这些人的反应作何解释？每位整形医生都有过类似经历，甚至可能像我一样，被这种病人的固执搞得不知所措。有些病人无论外表发生多大变化，总会固执地认为“我看上去和以前一模一样——你什么也没做”。朋友几乎认不出他们，甚至连家人也难以辨认，而且为他们新焕发的“美”而欢欣鼓舞，但这些病人自己却坚持认为只能看到一点点变化，或者看不到丝毫变化，甚至否认曾经有某种变化发生。对比术前与术后的照片并不能带来美好的感觉，甚至会唤起敌意。似乎有某种奇怪的精神魔力使然，这些病人会这样自圆其说：“当然，我看到那个肉瘤的确不再长在鼻子上——但我的鼻子看上去仍然没什么两样。”或者说：“那个疤也许看不见了，但它仍然还在那里。”

带来自豪而非羞愧的伤疤

还存在一种现象，我们从中能找到让人捉摸不透的自我意象的蛛丝马迹：并非所有伤疤和容貌缺陷都必然带来羞愧和耻辱。年轻时我在德国学医，看到许多学生骄傲地袒露着“刀疤”招摇过市，像美国人佩戴荣誉勋章那样自豪。造成刀疤的“角斗士”大都是大学校园的“精英”，其脸上的疤痕就是证明身份和地位的“勋章”。对这些男学生来说，面颊上“得到”一个骇人的伤疤所获得的心理影响，就像从我的推销员病人脸上除掉伤疤引起的心理反应一样。于是我开始懂得：刀本身并没有魔力，它既可以在一个人的身上留下伤疤，也可以为另一个人除掉伤疤，其心理效果一样。

搞不懂的“虚构之丑”

对一个本来就有先天缺陷的人或者由于不幸事故惨遭毁容的人来说，整容手术似乎真能为他们带来神奇逆转。从这类事例不难推出，一切对于不幸、失败、恐惧、焦虑和缺乏自信心的医治，都意味着进行大规模整容手术，以消除所有身体缺陷。然而，根据这一理论，那些拥有正常面孔或者容貌让人可以接受的人，应该不存在任何心理障碍。他们应该快乐、幸福、自信、不急不躁。但我们明明知道事实并不如此。

这一理论也不能解释一些人为什么会前往整容手术办公室，要求重新整容、以治愈某种纯属“虚构之丑”。比如，有些35~45岁的女性就认为，哪怕外表再正常不过（有许多女士甚至很有魅力），她们看上去依然“很老”。

有些年轻女子之所以认为自己不好看，只是因为她们的嘴、鼻子或胸围与当前风靡一时的好莱坞女星、年轻的流行歌星或者所在校园最受欢迎的女孩不能完全媲美：另一些男士认为自己的耳朵太大、鼻子太长。

这种“虚构之丑”并不罕见。有人对小至十几岁的青少年和大学生、大到成熟男女的人群进行调查，结果显示：大多数（70%、80%甚至90%）人对自己外表上的某个部分并不满意。

如果“正常”和“中等”这两个词的确有现实含义，那么很显然，老百姓当中不会有90%的人外表“不正常”、“与人不同”或“有缺陷”。然而调查显示，我们的总人口中有接近同样比例的人总能找出某种原因证明自己应该为“外表意象”（基于自我观察和对他人的反应而作出的对身体外貌的主观臆想）感到羞愧。

当然，在某些案例中，这种羞愧会变成某种积极的不满，激励人们着手进行有益身心健康的减肥或身体锻炼。然而在另一些事例中，它要么会激发人们尝试某种注定失败的减肥或锻炼方式（失败的原因是由于强烈的自我意象为他们设定了一些限制），要么导致人们从此沉沦或陷入不幸。

这些人反应得就像面部真有缺陷一样。他们产生了与外表有实际缺陷的人相同的羞愧感。他们开始产生同样的恐惧和焦虑。同样的心理“绊脚石”，妨碍和阻塞了他们追求“完美”人生的能力。尽管他们的“伤疤”更多是精神和情感而不是外表上的，但却具有相同的摧毁能力和削弱威力。

为什么有钱人和权势者也有不快

为什么好莱坞炙手可热的明星、成功者、有钱的“俊男靓女”，为什么赢得亿万美元天价合同而衣食无忧的运动员，为什么富可敌国的商界精英或权倾朝野的政治家，往往也令人吃惊地闷闷不乐、由于酗酒或吸毒成瘾而自甘堕落，或者在各种各样的公众场合丢脸、做一些有损形象的举动？这种现象我们每天都耳闻目睹，已经见怪不怪。

“他们买了宝马，还在磨坊谷购置价值300万美元的豪宅，却仍然在早上睁开双眼时说‘我的自我感觉不好’”。这里引用的是斯蒂芬·哥德巴特博士的话。斯蒂芬是一位心理学家，曾为硅谷里许多从事网络和高科技工作的百万富翁治疗过所谓的“对财富的非分之想综合症”。

与通过外科手术改进人的外表缺陷相比，财富、成功、权力和名声更难确保你得到幸福和安宁。

自我意象——真正的奥秘

自我意象的揭示，能解释我们刚才讨论的一切显而易见的分歧。它是一切解决方案的共同点——是我们掌握的一切案例的“决定因素”，无论这些案例中的主人公是失败还是成功。

奥秘是这样的：要想真正活着，也就是说，要想追求到令你满意的生活，就必须有一个适当的、切合实际的自我意象伴你一生。你应该发现“自我”能为你接受。你必须有一种健康的自尊，必须有一个你能信得过、靠得住的自我，一个你不为之羞愧、能通过它自由展现自己而不必躲躲闪闪、遮遮掩掩的自我。你必须了解自己，既了解自己的强项也了解弱点所在，而且要诚实、坦然地面对自身优长和缺陷。自我意象应该是对“真我”的合理近似，既不能凌驾让也不能避而不及。

当这种自我意象完好无损、安然无恙时，你就会感觉良好；当它受到威胁时，你会觉得焦躁和不安。如果它很适当，可以让你全心全意为之自豪，你就会感到自信。此时，你可以无拘无束地释放自我、展示自我，能够发挥自己的“最佳功能”。如果这种自我意象成为遭人羞辱的目标，你就会努力隐藏而不是展示它。创造性地展示自身行为的努力会受到阻碍，你变得充满敌意、极难相处。

如果面部伤疤也能提升自我意象（就像校园里那些“角斗士”一样），那么自尊和自信也会得到提升；如果面部伤疤贬损自我意象（就像那位推销员一样），其结果只会导致自尊和自信的损伤。

如果某个面部缺陷通过整形手术得到矫正，那么只有当受损的自我意象也相应得到矫正时，才能产生巨大的心理变化。有时候，哪怕已经成功地做了手术，受损的自我意象依然没有改变，就像病人的手足已经从生理上切除，“想象中的四肢”却依然让他们感到痛苦一样。

步入“心理整容”的新事业

这些观测结果引导我开始着手一项新事业。我开始对这样的观点深信不疑：许多考虑进行整形手术的人，其需求并不仅仅在于做一次外科手术，有些人根本没必要做外科手术。

如果我将这些人看成病人，看成一个完整的人进行治疗，而不只是治疗他们的鼻子、耳朵、嘴巴或胳膊腿，那么我就应该给予他们更多。除了矫正相貌上的缺陷之外，我还应该让他们懂得怎样得到心理、情感和精神上的“整容”，怎样消除情感伤疤，怎样引导树立正确的态度和想法。

这一决定促使我开始踏上一条持续观察之路，对自己遇到的案例进行整理归类，对同龄人、对大众做演讲，然后于1960年写出了这本书。本书以一种奇特的方式吸引了公众的想象力。许多流行杂志包括《读者文摘》和《时尚》都引用了书中的部分内容，有些团体和公司为自己的推销员和其他员工购买了数千

册，优秀运动员、教练员和运动团队（包括著名橄榄球教练文斯·伦巴迪任教练的绿湾打包工队）也广泛应用书中提供的技巧。由于本书的成功，很快便有许多团体和个人邀请我发表演讲、进行巡回研讨、接受广播和电视采访，我甚至还应邀制作了自己的广播节目。教堂、大学和公司都发来请柬，请我谈谈自己的发现。最终，我又写了另外几本书，作为对该书的拓展和补充，其中包括《自我意象的魔力》。在我人生的后半辈，也就是该书首次出版30年之后，很欣慰地看到《心理控制术》每年仍然能卖出数万册而居高不下，这几乎完全依靠读者相互之间传递相告，而且眼下还引发了一些新看法、新观点。

随着岁月流逝，我一直在传授自我意象的魔力，耳闻目睹人们通过运用自我意象而取得可喜成果，从而积累了更丰富的经验。如今，我比以往任何时候都更加坚信：每个人内心深处真正想要的东西，其实就是更充实的人生——我称此为“活力”，即一种不受自我意象强加的人为限制而无拘无束生活的体验。幸福、成功、安宁（无论你对想要追求的完满人生如何定义），就其本质而言，都是对充实人生的体验。体验幸福、成功、自信等情感时，我们会享受人生。如果抑制自己的能力、破坏我们与生俱来的天赐才华，并听任自己遭受焦虑、恐惧、自责和自憎的折磨，我们实际上就在扼杀唾手可得的生命力，就在抛弃造物主赋予我们的禀赋；只要拒绝生命的赋予，我们就在拥抱死神。

### 享受无拘无束人生的新计划

在我看来，哲学专家和精神病专家在对待人以及人所具有的自主图变的潜力（哪怕这种改变很伟大）这个问题上往往过分悲观。由于与心理学家和精神病专家交往的人都是所谓的“非正常”人，所以文学作品几乎无一例外地涉及各类反常的人和事，谈论部分人的自毁倾向。我担心许多人对此类看法和观点已经司空见惯，以至于开始将憎恨、破坏性本能、羞惭、自责之类的情感以及所有其他消极的东西，都视为正常的人类行为。而普通人在以微弱的意志去对抗人性中的这些消极力量、以获取健康和幸福时，却总是感到那么软弱无力。如果人性和人的环境在现实中的确就是这样的景象，那么自我完善的努力实际上就是一件徒劳无功的事。

然而我相信（我的许多病人的亲身经历也证实了这一点）：你在自我完善的道路中并非孤立无援。每个人身上都有一种“求生本能”，这种本能永远都在努力为我们追求健康、幸福以及个体为享受美好人生应该具有的一切。这种求生本能通过我所称的“创造机制”为你效力，一旦正确运用，这种机制就会成为嵌入每个人内心的“自动成功机制”。

在本书中，我将竭力为你提供客观实用的观点和指南，以解放你的自我意象、充分激发你体内的“自动成功机制”。我相信，只要你愿意向它们提供合理的机会，你也一样能高兴而惊奇地看到自己经历的一切积极变化。

### 对潜意识思维科学的新见解

众所周知，对人的思维究竟有哪些组成成分这个问题，当前存有争议。填进你大脑的神经细胞要比银河中的星星还要多，有数千亿之众——其数量让人觉得不可思议。这些神经细胞中，每个细胞都要从其他成千上万个细胞那里接收输入信息，然后将信息发送给其他成千上万个细胞，从而形成多达数千亿个双向联接。在介绍大脑的著作《清新的空气，闪耀的火花》一书中，神经学家杰拉尔德·埃德尔曼·莫里斯估计，如果每秒钟数一个神经联接，大概需要3200万年才能数完。

这样做有点像你点击自家电脑上的“新邮件”图标，发现有一两万封电子邮件信息需要分类、设置优先顺序、整理、回复，其目的就是让一切恢复正常，以便完成日常生活中最简单的任务，如系鞋带。想想会让你“不寒而栗”，但你的大脑却能沉着冷静地在一毫微秒之内处理完毕。

人脑的重量大约只有3英镑，然而包含的成分却像装满计算机电路的大厦组成的整个城市那样复杂。它肯定是我们有史以来所发现的最复杂、最令人惊异的事物。然而，人脑对我们仍然是一个尚未完全掌握的领域，因为总有一些研究不断地获得新发现，让人们对人脑如何运转产生进一步了解。

除“机械”层面的脑概念之外，还有心理和精神层面问题、思维作为通往灵魂的通道之流动、意识与潜意识、弗洛伊德的“本我”概念、三重而非两重操作系统的观点（爬行动物脑、边脑与大脑）、左脑与右脑

的看法，如此等等。

有些人批评我对大脑和思维的此类分析过于简单化。也许在我初步涉猎该领域之后很久，会有持续的研究成果最终证明我的观点对错参半，而且会得到关于现实的自我完善的更合理见解，这是完全可能的。如果出现这种情况（以及当出现这种情况时），我会欢欣鼓舞。但在眼下，不妨让我说：对你而言，是否有某位成果颇丰的心理学教授对我们此时称之为过于简单化的话题嗤之以鼻，其实并不重要。还是让你我将注意力集中在最重要的焦点上吧，那就是：到底是什么在发挥作用。我敢向你保证，我们此时讨论的途径和方法，已经在无数人身上奏效，对你也将管用。之所以说“发挥作用”，我的意思是说，它能使你从人生中得到你想要的更多东西。

对控制科学的探索使我相信：所谓的“潜意识思维”其实根本不是思维，而是一种由大脑和神经系统组成、由思维来运用和引导的目标追寻伺服机制。最可用的一种观念是：人并没有两种思维，而只有一种（或叫意识），它在操纵一台自动追寻目标的机器。这台自动化目标追寻机器的功能和电子伺服机制的功能如出一辙，但却比人类构想出的任何“电脑”、计算机或巡航导弹都神奇和复杂得多。

你身上的创造机制并非你独有。它会自动、客观地朝向成功和幸福或者不幸和失败的目标奋斗，至于结果如何，那取决于你为它设定什么样的目标。为它提供“成功目标”，它就会发挥“成功机制”的功能；为它提供消极目标，它就会同样客观、同样忠实地发挥“失败机制”的功能。与所有其他伺服机制一样，要想发挥作用，它必须有一个明确的靶子、目标或问题。

简而言之，你想向这一机构传递的目标要经过自我意象的筛选，与自我意象不一致的目标会遭到排斥或修订。找到了改变自我意象的方法，你也就平息了它与你所设定目标之间的冲突。之后，如果你能将自己的目标直接传达给创造机制，它就会忠诚地帮你实现这些目标。

和任何其他伺服机制一样，创造机制要运用我们为它们输入的信息和数据（即想法、信念、描述）。我们对将要解决的问题的表达，是通过自身态度和对环境的描述来实现的数据（即想法、信念和描述）。

如果给自身创造机制输入这样的信息和数据：我们轻如鸿毛、低人一等、不值得关注、软弱无能（消极自我意象），那么，这一信息在处理 and 利用过程中，就会以实际体验的方式为我们提供“答案”。当我们认识的某个人的行为“错”得让人吃惊却又不知道错在何处，或者当我们表现出此类行为时，主要原因可能是由于向伺服机制传递了错误信息；此时伺服机制仍然在完美地发挥作用，但却在遵循一种严重的误解而行动。

在《与内心傀儡作斗争——外表正常者的疯狂》这本优秀著作中，戴维·维纳和吉尔伯特·海夫特博士写道：“很显然，即便我们当中最有教养的人，内心也存在一种疯狂，这是一种可能的理性丧失，是我们必须应对的。”计算机专家在计算机出现某种严重故障时，喜欢耸耸肩用上这样一句行话——无用输入、无用输出。换言之，如果神经通道加工的“垃圾”足够多，并以某种方式将这些“垃圾”联系在一起，其结果或输出就是“无用行为”。

像所有其他伺服机制一样，我们的创造机制要利用已存储信息或“内存”来解决当前问题、对当前形势作出响应。有时候，这种“存储数据”在所有事实或有用性全部消失之前，仍然处在创造机制的掌控之中。我们可以再举《与内心傀儡作斗争》一书中的内容为例：

“刚刚在学校的一次数学测验不及格之后，父亲可能会对10岁大的我们说‘你一无是处，将来必将一事无成’。这种话有可能会成为我们‘本我’和‘内心傀儡’中的一种边缘记忆，就算不会相伴我们终生，也会跟随我们多年……”

这些信息之所以始终跟随我们，而不像鸭背上的水珠一样容易滚落，是因为它会留在我们所称的“边缘记忆”里。我认为，这种记忆与自我意象“印记”只是略有不同。主要有三种因素控制它：权威来源、严厉程度和反复性。如果听到的话来自一个我们将其作为权威者加以敬畏的人之口（比如我们视为至高无上的父亲、儿时特别想得到其认同的某个人），那么，与当时对我们说同样的话但说话者我们却不那么敬重的情况相比，前者的话显然更有分量。我们看到、听到或经历的事物如果很强烈（比如父亲在大庭

欢迎访问：电子书学习和下载网站 (<https://www.shgis.cn>)  
文档名称：《心理控制术》(美)麦克斯威尔·马尔茨 著.epub  
请登录 <https://shgis.cn/post/1303.html> 下载完整文档。  
手机端请扫码查看：

