

喜欢你呢？”

她沉默了。后来她不再把表现得积极阳光当做是一个必须完成的任务，她卸下了自己的负担，只是偶尔需要的时候，才去关心别人的情绪。

她内心的重大假设，也慢慢松动了。

我自己有时候也会用这个行为测验的方法来做一些改变。

曾经有一段时间，我经常在背后抱怨我的合作伙伴。我很不喜欢自己这样，可就是没办法停止。

我决定尝试改变。于是，我画了一个心理免疫X光片。

当我看到第三栏，也就是抱怨的好处时，我发现，我是在用背后抱怨的方式，强化我的需要，同时在防止冲突和矛盾。

我很少直接向别人提请求和需要，因为我很怕别人拒绝，伤了面子。可是，我又有这样的需要。

所以抱怨，就变成了折衷方案。

**隐含在我的行为背后的，是我的重大假设：**如果我直接表达不满，说明我很苛刻，别人就不会喜欢我；如果我直接提要求，别人很可能会拒绝，就会引发冲突。

所以，我想设计一个行为测验：直接提出要求，而不是在背后抱怨。

恰好那段时间，我在做一个节目。他们给这个节目取了一个很媚俗的名字，我很不喜欢。

可是，编辑说：“陈老师，现在市场都需要这样的标题，直接、有用。”

原来我跟编辑争论过，她坚持，我就答应了。按以往的做法，我就会放弃，又在背后抱怨。

现在，我想做点不一样的。我想再一次提出我的要求。

也许你会觉得，这并不是什么了不起的挑战，但是对一个总是说“好”的人，其实也很有难度。

当我提出我的要求时，编辑说：“陈老师，我们不是说好的吗，为什么要改呢？”

我说：“我不喜欢。”

编辑说：“时间来不及了。”

我想了想说：“这样，我想请你们的负责人来看看，帮我想一个名字。”

编辑想了半天，说：“那好的。”

第二天，那个负责人跟我联系，说：“陈老师，我昨天看你的稿子看到两点多。我确实觉得原来那个题目是不够牛，我想了一些牛的题目。”

**这个行为测验，带给了我一些新的领悟：**如果你觉得重要的东西，你就要去争取，而不是背后抱怨。

哪怕时间很紧了，我也要坚持自己的想法，因为自己的东西，只有你自己认真对待，别人才会认真对待。你在背后抱怨，就是把责任推卸给了别人。

所以现在，每当想要抱怨的时候，我都会先想想：我有什么需要没有直接表达，我是不是坚持了自己的意见。

同时我也看到了，当我直接表达我的意愿以后，别人并没有对我表示不满，也没有产生冲突，相反，他们更重视了。

渐渐的，我内心的错误假设也随之改变。

总结一下，这节课我们讲了怎么设计行为，来验证内心的假设。

说起来，行为测验其实挺有趣的，它就像带着一份地图去旅行。旅行总是要去看别处的风景。

**当我们去做一些不一样的事时，其实我们也是去免疫系统之外、重大假设之外的世界旅行。这其实是一种更加深刻，更加有意义的旅行。**

下节课，我们来继续讲行为改变，讲讲如何利用环境线索来推动改变。

我们下节课见。