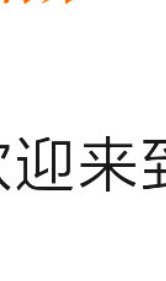


02 | 改变本质：如何创造新经验？



陈海贤

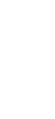
昨天



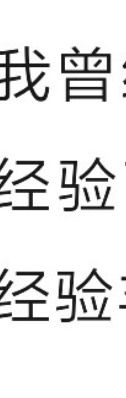
02 | 改变本质：如何创造新...

11:42

5.48MB



陈海贤 亲述



行为

思维

关系

转折期

人生地图

欢迎来到《自我发展心理学》。

你好，我是陈海贤。

我曾经跟人开玩笑说，我们对改变的成功经验可能并不多，但对改变的失败，一定经验丰富。

比如，我们经常会做新年计划，每年跨年的时候，都会又憧憬又悔恨地跟自己说：新的一年一定要不一样，要变成更好的自己。第二年、第三年……同样的计划塞满了抽屉，可最后，它们都仍然只是计划。

行为的改变为什么这么难？我们到底要怎么做，才能启动行为的改变呢？

这一章，我们就来讲讲这个话题。这一章会分成两个部分：

第一部分，我会介绍阻碍改变的心理机制，谈谈为什么改变这么难；

第二部分，我会讲怎么实现改变。怎么走出心理舒适区、怎么获得改变的动力、怎么迈开最小的第一步。

今天，我就先来讲讲改变的本质到底是什么。

两个自我：大象和骑象人

有一项医学调查说，心脏科医生告诉患者，如果他们不改变自己的生活习惯，比如不健康的饮食、不运动、抽烟等，他们必将死无疑。

可即使在这种情况下，也只有七分之一的人会真正改变。其余七分之六的人是不想活了吗？当然不是。他们也知道该怎么做，可就是没法改变。

这是我们在改变中经常遇到的问题。

我们心里有一个行为标准，希望自己能做到，却经常被现实打脸。好像心里有一个自己，而现实却是另一个自己。

有时候，我们明明讨厌自己的某个行为，比如拖延症，却怎么也改不了。这个时候，我们就会有很多的内疚和自责，就会怪自己意志力薄弱，不够努力。

可是，内疚和自责并不能带来改变。你应该认真思考的是，我为什么控制不住自己呢？

也许你没有意识到，你的躯体里其实有两个自我。一个是感性的自我，一个是理性的自我。

区分这两个自我，理解他们之间的关系，对于理解改变，非常重要。

积极心理学家乔纳森·海特曾用一个有趣的比喻，来描述两个自我之间的关系。他说：

人的情感面就像一头大象，而理智面就像一个骑象人。

骑象人骑在大象背上，手里握着缰绳，好像是他在指挥大象，但事实上，他的力量微不足道。一旦和大象发生冲突，他想往左，而大象想往右，那他通常是拗不过大象的。

对于改变而言，理智提供方向，而情感提供动力。

如果你的理性想要改变，就需要了解感性大象的脾气和秉性，利用大象的特点，这样才能事半功倍。否则，改变将非常困难。

这个比喻能帮助我们形象地记住两个自我的关系。在整个这一章，我们会一直用这个比喻，我希望能有一头大象和一个骑象人在你心里住下来。

那么，大象的脾气是怎么样子的呢？它有三个特点。

第一个特点：力量大。

一旦它被激发了，理智就很难控制它。

第二个特点：它是受情感激发的。

它既容易被焦虑恐惧等消极情绪驱动，也容易被爱、怜悯、同情、忠诚等积极情绪所驱动。所以它既可能成为改变的阻力，也能成为推动改变的强大动力。

第三个特点：它是受经验支配的。

也就是说，它只认我们切实体会过的“经验的好处”，而不认我们理智所构想的“期待的好处”。

大象的前两个特点，比较好理解。今天，我们来重点讲讲它的第三个特点。这个特点与行为改变是直接相关的。

大象转向“经验的好处”

什么是经验的好处呢？想要理解它，你得先理解期待的好处。

期待的好处是我们想象中的好处。比如：

- 我们都能想到，每天早起跑步，会更有精神；
- 不拖延，会更高效、更有成就感；
- 坚持健康饮食会让我们的身体会变得更好。

但是这些是我们想象出来的，我们并没有深刻地体验过这种好处。

相反，我们体验过睡懒觉时温暖的被窝，打游戏的快乐，胡吃海喝的感官刺激，这些都变成了我们亲身经历过的好处。

- 期待的好处是抽象的，而经验的好处是具体的；
- 期待的好处发生在未来，而经验的好处发生在过去或者现在；
- 期待的好处是被教导出来的，而经验的好处是我们通过亲身体会，真实地感受到的。

当这两个好处发生冲突时，虽然骑象人想要寻求那个“期待的好处”，而大象却不由自主地转向了那个“经验的好处”，哪怕有时候这个“期待的好处”要比“经验的好处”大得多。

要理解大象的选择，我们需要回忆一下中学生物知识：巴甫洛夫和他的狗。你还记得条件反射吗？

最开始，巴甫洛夫的狗看到肉会流口水，听到铃声没反应。但是，巴甫洛夫每次在给狗喂肉之前，都会先打铃。

久而久之，狗只要一听到铃声，哪怕没有肉，也会流口水。这就叫条件反射。

一个条件反射包括了三个因素：刺激、反应和强化。在这个实验里，刺激是铃声，反应是狗流口水，强化是肉。

这里的强化，其实就是经验的好处。

一旦我们的某个行为获得了这种好处，它就会被保留到我们的生命里，哪怕我们没有意识到，它仍然会影响我们的行为。

强化不仅有正强化，还有负强化。什么意思呢？

正强化是当你表现出某种行为时，通过增加你想要的结果，让你的行为更巩固。

- 比如：获得高额奖金会让你努力工作。

而负强化是当你表现出某种行为时，通过减少你不想要的结果，来让你的行为更巩固。

- 比如：为了防止被扣奖金，你也会努力工作。

现在，你应该理解了大象为什么总是不由自主地转向“经验的好处”，因为它会通过强化，塑造我们的行为，所以行为的改变才会那么难。

“经验的好处”很隐蔽

前不久，我接待了一个来访者，大学刚毕业不久，在一个陌生的大城市工作。

每天晚上下班，她都会搜寻当地有名的小吃店，大吃特吃，直到吃撑了还不能停手。

她很苦恼，想要改变，却控制不住自己。

为什么她会这么依赖食物呢？

她跟我说，她所在的公司是一个世界500强的大公司，压力很大，经常要加班到八九点。她一个人租着房子，回家空荡荡的没什么意思。所以寻找美食成了她唯一的

Aa

字号

写留言

分享