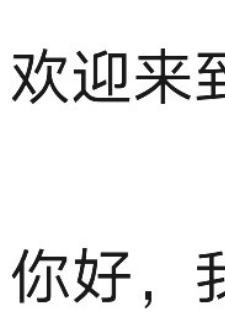


04 | 心理免疫X光片：如何看清你心中的恐惧？



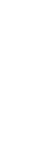
陈海贤

今天 00:00

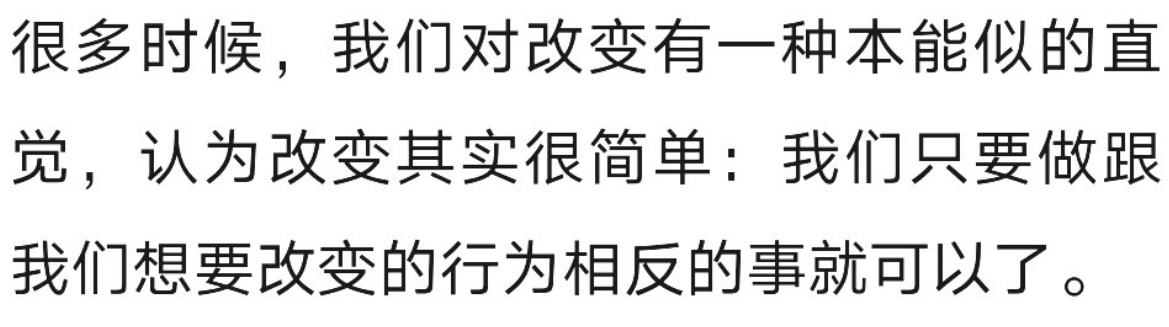


04 | 心理免疫X光片：如何看..

11:12 5.25MB



陈海贤 亲述



欢迎来到《自我发展心理学》。

你好，我是陈海贤。

这节课，我们继续讲心理舒适区。

很多时候，我们对改变有一种本能似的直觉，认为改变其实很简单：我们只要做跟我们想要改变的行为相反的事就可以了。

如果我们拖延，那就想办法勤快一些；

如果我们迟到，就制定早起计划；

如果脾气大，就学着对人礼貌。

如果我们做不到，那一定是我们的意志力有缺陷，或者我们不懂方式方法。

可是，从心理舒适区的角度，你就会明白，事情没那么简单。有时候，你没法改变，不是因为你不知道方法，而是因为你不了解自己。

你已经发展了一套自己的适应机制，而改变却要求你放弃这套适应机制，去用另一套适应机制。

你需要去面对你自己内心真实的爱和怕，需要改变自己的思维方式，走出自己的心理舒适区，才能获得新的经验，迎来真正的改变。

也许你会想，我也知道了是我的心理舒适区在阻止我改变，可是我怎么知道我那头感性的大象心里的爱和怕呢？

人家说有能听懂马说话的马语者，有没有象语者，能把大象的爱与怕翻译给我们听？这样，我们的骑象人就知道该采取什么样的应对措施了。

心理免疫X光片：四栏表

还真有。今天我就要介绍这样一种工具，叫：心理免疫的X光片。他是哈佛大学研究成人发展的心理学家——罗伯特·凯根（Robert Kegan）发明的。

为什么叫“心理免疫的X光片”呢？

凯根认为，就像人有一套生理免疫系统来排斥不属于身体的微生物一样，人的心理也有一套免疫系统，它会排斥我们采取新的行为方式，以此来维持心理结构的平衡和稳定。

心理免疫系统的本质是一套焦虑控制系统。

当我们用新的行为方式行事时，免疫系统会让我们感觉到焦虑，为了避免这种焦虑，于是我们又用回老办法。其实这就是我们前面所讲的心理舒适区。

凯根认为，心理免疫系统体现在每一个阻碍改变的行为中。为了了解心理免疫系统是怎么阻止人改变的，他发明了心理免疫系统的X光片。

意思是，这个东西很厉害，能像X光片一样，把你心里真正怕的东西给照出来。

它到底是怎样的东西呢？其实是一张四栏表。如果你感兴趣，也可以跟着我们一起来画一张你的“心理免疫X光片”。

在画X光片之前，我们先来假设有这么个女生，我们就把她叫艾米吧。



艾米刚从大学毕业不久，在一家互联网公司工作。公司经常会开会，讨论一些产品的设计和方向。

艾米是一个很有想法的人，可是在这些会议里，她总是很不好意思说出自己的想法。就算好不容易说出来了，如果别人表达不同意见，她也会很快沉默。

有时候，明明自己心里不同意，可是如果别人问她的想法，她也会本能地说：“对，就是这样。”

慢慢的，别人开始忽略她的想法，她自己也很苦恼，希望有所改变。

心理免疫X光片的第一栏：我们希望达成的行为目标。

艾米有很多目标，比如她希望自己变得更开心；希望自己更有创意；希望自己挣更多钱。但这些目标这都不是免疫系统能识别的目标。

开心是情绪的目标，更有创意是能力的目标，挣更多钱干脆是结果性的目标。

我们心理免疫系统的目标，是用行为来标识的。所以这里，艾米应该写下的目标是：她想要更自信地表达自己。

表达，就是一个行为。

X光片的第二栏：你正在做哪些跟目标相反的行为。

艾米列了很多。比如：

- 她经常沉默，等别人先发言，然后附和着说“对对对”；
- 如果心里不同意别人的意见，一般不会直说，而会以沉默应对；
- 她说话很小声，以至于大家听不清她说什么，所以经常忽略了她的发言。

这些都是跟目标相反的行为。

可是，她的目标明明是更自信地发言，她为什么还要做这么多跟目标相反的行为呢？这听起来有些奇怪，真实的原因是，这些行为给她带来了隐秘的好处。

所以X光片的第三栏，她需要思考的是：这些与目标相反的行为，有哪些隐含的好处。也就是说，不自信地表达自己，有什么好处。

如果你不知道这个好处是什么，你可以问自己一个问题：如果你不这样做，你所担心的最糟糕的事情是什么？

我就这样问艾米：“你觉得，假如你不这样附和别人，假如你很自信地发表自己的意见，你能想到会发生的，最糟糕的事情是什么？”

她想了想，叹了口气，说：“我担心，如果我说出不同的意见，别人会对我有想法，我会被当做异类排斥。我还担心，如果我说得不对，别人会觉得我很蠢。”

原来，她这么做，是为了避免和别人发生冲突，避免被别人排斥，避免别人看到她出丑，并因此觉得她很蠢。

这是驱使大象的情绪，现在被翻译成了骑象人能够听懂的语言。

可是这样还不够。

我们还是不能明白，为什么她会这么担心？

是什么让她把发表不同意见和被排斥划上等号的？

又是什么让她把说的不对和别人觉得她蠢划上等号的？

这就有了X光片的第四栏：她的心里有一个重大的假设。

这个假设隐藏在她不想要的行为背后，正是这个假设，让这些行为所谓的“好处”成立了。

这个假设是：如果我发表不同意见，就会引发冲突。

原来这个重大假设是在大象的心里运转的，骑象人通常只看到大象的情绪，但并不会清晰地知道大象在怕什么。

现在，大象的焦虑被翻译成了骑象人能听懂的语言，进入了骑象人的意识中。

这种假设当然不会是空穴来风。它跟我们的生活经历有关。

当我询问她为什么这么想的时候，艾米说：“我父亲是一个老派的军人，退伍后到地方当官。他很严厉，说话不多，总是嫌我妈妈啰嗦。有时候，我妈一说话，他就会用眼睛瞪她。”

她做了瞪眼的表情给我看。

显然，这个表情在她的生活中重复了无数遍，以至于变成了她心里非常深刻的印记。

她说：“每当这时候，我就会在心里默

Aa

字号

写留言

分享