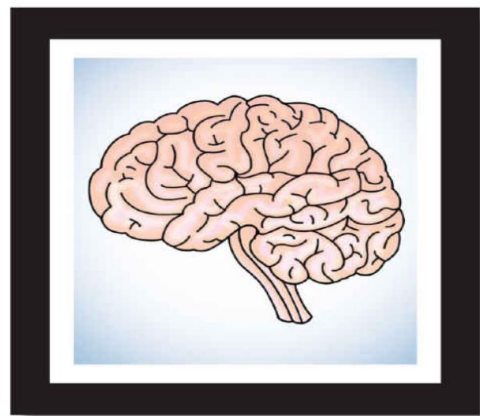


《心智重构》1：对大脑编程

今天开始，我们来讲斯科特·亚当斯（Scott Adams）的《重构你的大脑：幸福与成功的用户界面》（Reframe Your Brain: The User Interface for Happiness and Success）一书。这本书其实是去年八月份出版的，当时我没注意到，错过了，后来一读之下感觉很好，现在补上。

REFRAME YOUR BRAIN

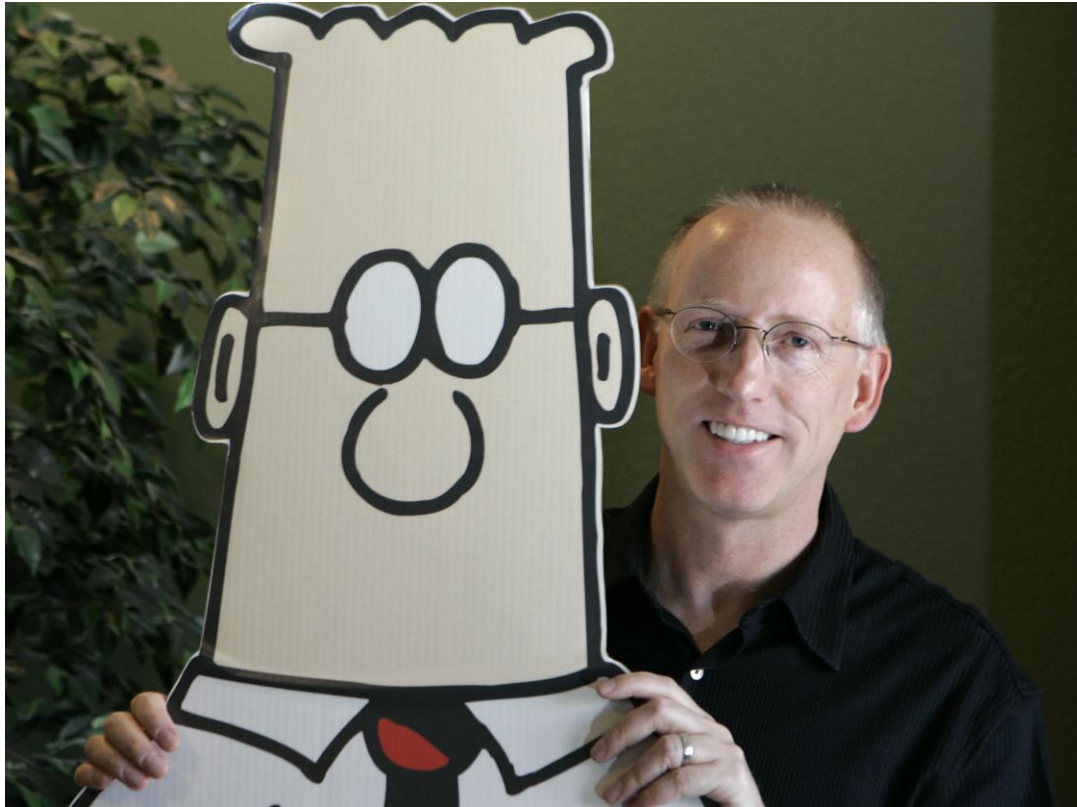
The User Interface for Happiness and Success



SCOTT ADAMS

Author of the Bestselling Classic *How to Fail at Almost Everything and Still Win Big*

如果你经常读精英日课专栏，你可能很熟悉斯科特·亚当斯。他是《呆伯特》系列漫画的作者，我们解读过他的《以大致胜》一书，还多次提到他的几个招牌理论，比如“用系统代替目标”“应该掌握多项技能互相配合”“X 因素”等等。



亚当斯从 1989 年开始画漫画，每天都画，各大报刊转发，至今已经画了 11,000 多幅。同时每天还要写几页书，还做了一个日更的直播播客节目，还时不时做一些微课，还要参加像签售、访谈之类的社会活动，他还是美国演讲出场费最高的人之一，他还常常每天回复数百封粉丝的电子邮件，他还拥有几个餐馆之类的生意.....



我要有亚当斯一半的生产力，精英日课何愁做不好？

那你说亚当斯输出这么多，他还有时间读书吗？他如何输入呢？这就是我最佩服亚当斯的地方。我没听他的播客节目但是我关注他的推特（现在叫 X），我读了他的几本书，他的信息足够新，紧跟时事，特别善于分析美国的社会和政治问题，他会就特定的问题做高水平的调研，他一直在学习，但是他写书并不像学院派那样旁征博引——他主要写自己对世界的观察和领悟。

亚当斯是个特别能思考的人，胜在原创。他对生活充满独特的洞见，那些洞见可以说是一种街头智慧，还包括一些生活黑客式的窍门。亚当斯抓住了一些世界运转的微观规律，使用这些规律能让你活得游刃有余。

这本书原本的书名是《重构你的大脑》，我认为叫《心智重构》更合适一些，但是这不重要，重要的是「重构（Reframe）」这个词。

Frame 是“框架”的意思，直观的形象就是挂照片或者油画的那个相框。你怎么 frame 一个事情，就是你用什么眼光看这件事，你怎么给这件事定性，你把这件事讲成了一个什么故事。

我们知道人总是生活在故事之中。眼前的现实就是这个现实，你对这个现实的主观感受不是取决于现实本身，而是你怎么解读它。正如凯文·凯利所说：「疼痛是不可避免的，但受苦是可选的。」

而所谓 reframe，就是重新设定框架，就是跳出常见的、习惯性的框架，主动把现实解读成一个对你更有用的新故事。



就比如这里有半瓶水，悲观的说法是水只剩下半瓶了，乐观的说法是我们还有半瓶水。再比如连续打败仗，消极的说法是屡战屡败，但你要改成“屡败屡战”，马上政治正确。

在心理学上，「认知重构 (cognitive reframing)」——也叫「认知重建 (cognitive restructuring)」——是一种被认可的调节心境乃至治疗心理疾病的技术，意思就是面对一个情境，或者一段经历、一

个想法、一个情绪，你要识别你是怎么看它的，然后挑战你的看法，换一个看法。认知重构不是把故事说给别人，而是说给自己。

不过亚当斯没有使用这些术语，他自成一派。

✱

亚当斯说的第一个例子是遛狗。你领着你家小狗出去散步，你想的是一方面把狗遛一遛，一方面自己也是个锻炼。但是小狗不跟你好好走，它总喜欢这儿闻一闻，那儿闻一闻，在一些地方转来转去，让你的散步根本起不到健身的效果。你很恼火，请问怎么应对。

亚当斯书中的写法是每次都先说一遍寻常的框架，再对比一个重构框架，像下面这样 ——

Usual Frame: Taking the dog for a walk and failing.

Reframe: Taking the dog for a sniff and succeeding.

咱们说的简单点 ——

与其说这是一次散步行动，不如说这就是一次让狗出来到处闻闻的行动。

你从狗的角度想一想。狗跟外界交往很大程度上是通过气味。它每天把身边熟悉的事物都重新闻一遍，这就好像我们每天刷一遍社交媒体。

那你说狗是高兴了，可我的锻炼不失败了吗？所以你还需要另一个重构。与其说你在旁边干等着浪费时间，不如说这是让你练习 —— 比如说一种新的呼吸方法 —— 的好时机。

我们前面讲过的斯坦福大学神经科学家安德鲁·休伯曼（Andrew Huberman），推荐一个能迅速减压的呼吸法 [1]，叫「生理叹息（Physiological Sigh）」，亚当斯亲测有效。方法是用鼻子猛吸两口气 —— 第一口相对比较慢，要让肺部充满，第二口比较短，最大限度给肺泡充气 —— 然后慢慢地用嘴把气呼出。这个方法能调节和减慢心率，只要做两三个循环就能立即减轻压力和焦虑，获得生理和心理上的放松，特别适合在考试或者公开发言之前使用。



PHYSIOLOGICAL SIGH

*A simple technique to
reduce stress and arousal*



Inhale through
nose

Regular breath



Inhale through
nose again

shorter breath



Exhale through
mouth

long breath

@makinwellness



小狗在刷朋友圈，你在旁边来两次生理叹息，这不挺好吗？只要你能重构那段时间，那就不是浪费时间。

※

你必须真的相信自己重构出来的那个说法。所以重构要求集中注意力、重复讲那个故事，最好还有情感的投入。

这不是自我欺骗,这是自我洗脑 —— 或者咱们重构一个说法,这叫「对大脑编程」。这回咱们不是用无尽的语料慢慢训练神经网络了,这回是直接改写脑回路。是自我实现的扭曲现实力场。

亚当斯说,重构出来的说法不在于对不对,而在于有没有效。有些说法不对,但是对你有效就好。比如说 ——

与其说酒是一种饮料,不如说酒是一种毒药。

这个说法肯定不对,酒当然不是毒药,很少有人喝酒死亡 —— 但是,如果你真的想戒酒,想要滴酒不沾,那么对*你*来说的一个方便法门就是直接把酒当成毒药。

再比如说,「任何混乱的局面中都蕴含着机会」,这句话也不一定对,没有科学根据,但是如果你牢记这句话,看见混乱就寻找机会,你会找到很多机会。

那我们想想,孟子那句「天将降大任于斯人也,必先苦其心志,劳其筋骨,饿其体肤,空乏其身,行拂乱其所为,所以动心忍性,增益其所不能」,不也是把“我正在受苦”重构成了“我正在接受锻炼”吗?这句话你要是较真儿其实是不对的,尤其有些人认为“男人就该吃苦,吃苦

才能锻炼”，号召大家自找苦吃，那完全错误 [2] —— 但是如果你此刻*已经*在受苦，这句话无疑会让你更有力量。

我理解，大多数人日常的心智模式往往比较消极，充满了抱怨、自恋、自怜、自大和认知失调，都是为了让自己的*在短期内感觉*更好，都是平庸的框架。亚当斯说要重构，是用一个积极的框架取代消极的框架，让人不平庸。

比如你被人骗了一笔钱，十分懊恼。最直观的解读框架是这是一场灾难，那就只有愤怒和叹息，搞不好耿耿于怀还得场病，等于是双重打击。要避免那个局面，你有两个重构事实的方法 ——

– 如果你说“吃亏是福”，说我不但没损失反而还给运气充值了，这的确能让你感觉很好，但是是个平庸的框架。

– 而如果你说“吃一堑长一智”，说这次就当交学费了，我以后不会受骗，这个感觉没有那么好，但是它更积极，能让你成长。

你看，事实就是这么个事实，不同的重构会带给你截然不同的心态。而有些重构方案明显更好。

亚当斯在书里提供了超过 160 个重构。这本书可能会让你想起凯文·凯利的《宝贵的人生建议》[3]，写的比较散乱，我必须归类整理一番。这一讲先说怎么让自己多一点主动性。

※

亚当斯对“上班”这件事有个特别好的重构，是一位在职场上不断升职，最后成为 CEO 的人告诉他的 ——

与其说你的工作是好好完成老板交代的任务，不如说你的工作是找个更好的工作。

注意这个重构比较适合大公司，在小公司你应该对工作更负责任一些。但这个精神是，你应该把工作想象成一个升级游戏。当前的工作本身不是目的，目的是学到新技能、攒够经验值、让人看到自己的价值，尽快升到下一级。

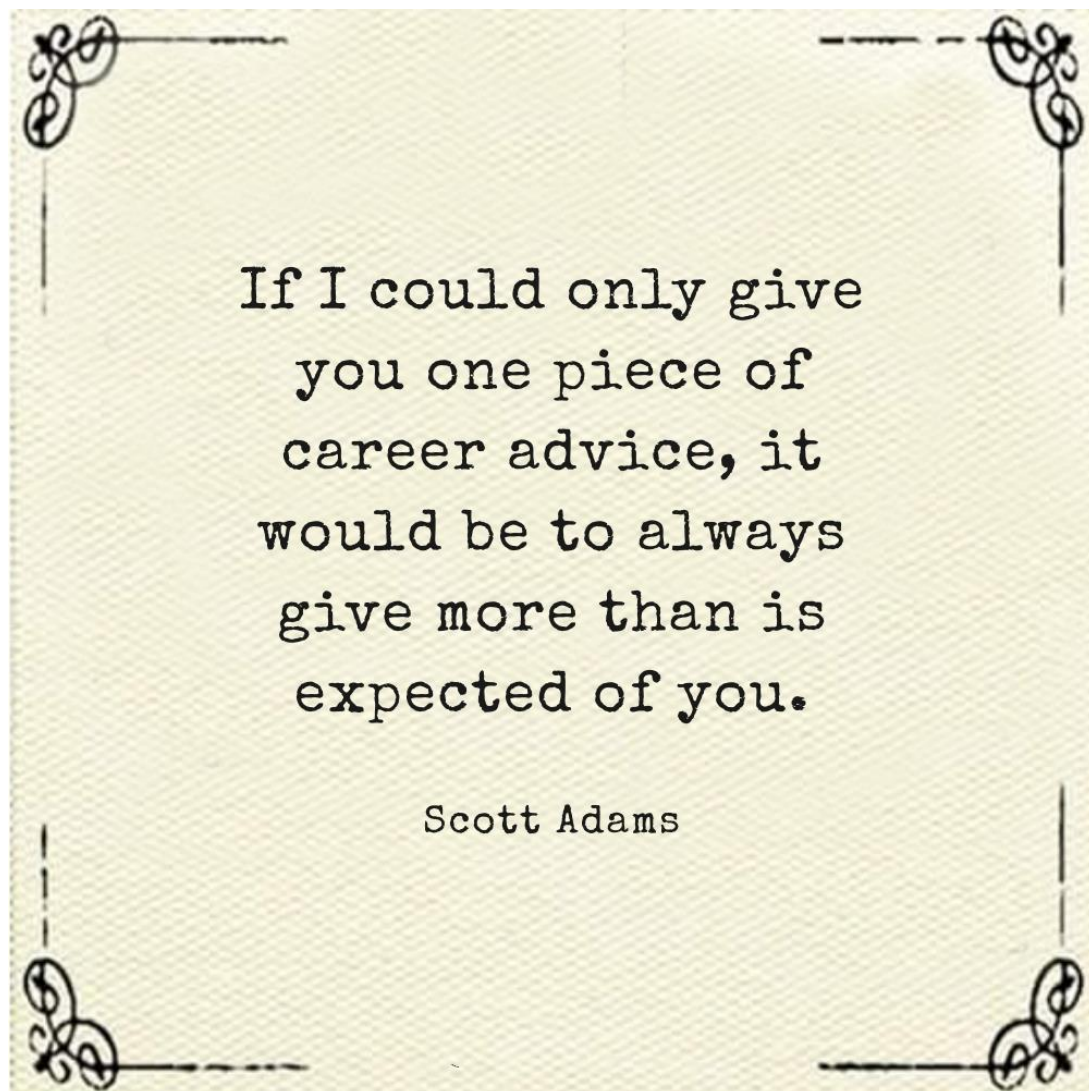
你这个态度对老板可能不太公平，但是话说回来，那些被动完成指令的人难道就更有价值吗？再说重构应该看有没有用，别太在意对不对。这个重构的要点是，如果你工作的目的是换更好的工作，你就必须向人证明自己的能力 —— 而这这就要求你让自己的贡献是*可见*的：

与其说努力会得到回报，不如说努力的形象会得到回报。

说白了就是老板在的时候，你应该表现得比别人更努力。可能没人像亚当斯这样写书谈论这样的经验，但这个经验的实用性可能超出你的预期。但亚当斯可不是建议你把工作变成表演，他的另一条重构是 ——

与其说做你的工作，不如说做的比你的工作要求更多。

亚当斯说如果只能给你一条职业建议，那就是总是比别人期望的付出更多。



中国读者可能立即会说，这不就是「卷」吗？不是。恶性竞争、让身边的人感到威胁才叫卷。如果是主动帮同事一个忙呢？如果是在例行的流程之外，因为你的责任心，给公司解除了一个隐患，或者帮公司省下一笔钱呢？你想想如果身边有这样的同事，你是害怕他，还是喜欢他。

总结来说就是既要有真价值，又要确保那个价值是可见的。

这几个重构的本质都是把被动心态变成主动心态。

这个劲头可以用下面这个重构表示 ——

与其说我想要（want to）做什么事，不如说我决定（decide to）做什么事。

决定是绝对的主动。决定是自己对自己的 commitment。你想做一件事，那可能条件变了你就不想了；你决定做这件事，那就会想方设法做成，没有任何东西能阻挡你。

✱

最后咱们说一个生活小窍门。比如你在什么重要的场合突然要打个喷嚏。如果这个喷嚏不是立即就打出来的，它有一定的酝酿时间，这就给

了你一个采取行动的机会，也许你不想在这个场合打这个喷嚏。以前我听说的办法，是你可以用手按住鼻子下方、人中这个位置，但有时候好使有时候不好使。

亚当斯发现了一个办法：你可以假装打个喷嚏。也许是张开嘴，做出打喷嚏的样子，但是不发出声音，所以没人会注意到你。然后那个喷嚏感就会消失。

他在社交网络发布了这个方法，很多网友说亲测有效。但是有一个网友，却是给出了一个更好的方法：

你甚至都不需要假装，你只要*用意念*打个想象的喷嚏，也好使！

亚当斯说，这个方法证明了心智对身体有巨大的影响力。这正是此书的精髓。



注释

[1] <https://www.youtube.com/watch?v=kSZKlupBUuc>

[2] 精英日课第四季，“苦”没有价值

[3] 《KK 劝世良言》1：成长就是变成你自己

划重点

- 1.「重构」就是重新设定框架，就是跳出常见的、习惯性的框架，主动把现实解读成一个对你更有用的新故事。
- 2.你必须真的相信自己重构出来的那个说法。所以重构要求集中注意力、重复讲那个故事，最好还有情感的投入。这叫「对大脑编程」。
- 3.一种重构的方法是把被动心态变成主动心态。