

共情

读懂并影响他人的核心奥秘

沟通

[丹麦]伊尔斯·桑德·著

费大壮·译

全球畅销书作家伊尔斯·桑德继《高敏感是种天赋》后

沉淀三年，重磅力作

英国《卫报》称其“俘虏了英格兰夜晚的灯火”

懂共情，别人才会喜欢你

沟通中融入一点共情技巧，人际关系将迎来 180° 的大转变！

版权信息

书名：共情沟通

作者：（丹）伊尔斯·桑德

出版社：天地出版社

出版时间：2020年1月

ISBN：9787545552805

版权所有 侵权必究

目录

[赞誉](#)

[序言](#)

[前言](#)

[第一章 从一场对话入手](#)

[第二章 共情的基本方法：倾听、复述和同情](#)

[第三章 你该主动还是被动](#)

[第四章 关注羞耻感](#)

[第五章 突破不恰当的人生信念](#)

[第六章 构建面对面沟通的场景](#)

[第七章 关注你们两人之间正在发生的事情](#)

[第八章 如何安抚焦虑](#)

[第九章 与高敏感人士沟通需要注意的事情](#)

[第十章 自我保护指南](#)

[后记 这个世界需要乐于助人的灵魂](#)

[感谢](#)

赞誉

这本书俘虏了英格兰夜晚的灯光。

——《英国卫报》

这是一本神奇的书，它能让你对别人的经历感同身受，让别人对你打开心扉。

——《加州读书报》

从某些方面来看，本书蕴含的道理反映的是经久不衰的人生智慧。你如果能遵照本书指示，那么一定能提升自己的沟通能力。

——《纽约时报》

书中有许多简单实用的心理学治疗方法，不仅适合日常的沟通对话，也适合心理咨询师使用。

——《企业家》杂志

你翻开这本书后就会迅速发现，桑德是一个与众不同的心理咨询师。如果你想在工作中成长，让生活达到新的高度，那么这本书非常适合你。

——《图书馆杂志》

共情是人本主义创始人罗杰斯所阐述的概念，在这本书中得到了完美的应用。

——《泰晤士报》

本书提出的共情沟通的概念，基于心理学知识，包含三个方面的含义：

- 1.倾听者借助倾诉者的言行，深入对方内心去体验他的情感、思维。
- 2.倾听者借助于知识和经验，把握倾诉者的人格和他的经历之间的联系，找到问题的本质。
- 3.倾听者把自己的共情传达给对方，以影响对方并获得反馈。

序言

数年来，我为高敏感人士开办了多堂课程和讲座，并且在心理治疗活动中与他们频繁接触。我已不止一次听到他们抱怨被周围环境或自己的生活折腾得疲于奔命。他们付出极大努力以求摆脱现状，倘若难以奏效将会使他们心灰意冷，如若显现出积极改观也会让他们兴奋异常。

许多高敏感人士坦言自孩童时期起，他们就在努力营造出一种祥和愉快的氛围。比如在看到妈妈情绪低落时，他们会为她作幅画或是表现得异常乖巧，用这种方式来博取妈妈的欢心。长大后，他们也极有可能成为其他家庭成员寻求帮助的人，或是成为社会中一名做好事不留名的人。但在其他人眼中，他们看起来却又显得那么容易倦怠。

许多具有高敏感特质的人士，在成年后选择将护理作为自己的职业追求，这是一项显而易见的选择，因为他们终其一生都在不断地帮助他人，这种无微不至的能力无人能出其右。他们出色的表现通常也会博得大家的欢迎，不过问题是他们有被过度刺激的风险，与常人相比，他们需要更久的时间来调整状态。倘若未能如愿，承受的压力将会使其身心健康暴露在不断增强的负面风险之下。

高敏感人士更易受到他人的影响。换种说法就是我们很容易给敏感的人留下深刻印象，而恰恰大多数人都乐于如此，因为看到自己的行为能够对别人产生显著的影响，极易带来心理上的满足感。

在一次给高敏感人士授课的过程中，我顿悟了高敏感人士如何正确排解压力的方式。在开车前往授课地点的路上，我差点追尾另一辆车，随后我一路战战兢兢地抵达了目的地。在课堂上我把自己的遭遇向大家绘声绘色地描绘了一番，随后我的惊惧之情瞬间就转移到了学

生们的脸上。那一刻，我感受到自己的惊恐瞬间烟消云散了。那种感觉描述起来就像是所有的不开心都蒸发到了空气中，这让我感到了前所未有的轻松、愉快和能量满满。

许多高敏感人士尚未意识到自己给予的帮助将会产生多么惊人的效果。他们通常有改造世界的美好愿望，但不能充分发挥出自己天分的最大效能，因此只能将其消耗在一些从长远看来无关紧要的事情上面。

打开你的情感包袱，展示给众人，欣赏他们脸上的表情，这招可以在短时间内给你带来极大的情感慰藉。但如果你的努力就此止步，那也不会带来任何改变。而那些能够正确排解压力，寻找到倾听者，让自己的情绪正确宣泄或是做出必要改变的人才能真正地迎来美好生活。

高敏感人士在扮演专业或私人帮助者的时候，要规避成为他人倾倒负面情绪的“垃圾桶”。因此，他们应时刻注意保护自己，保证在以最有效的方式帮助他人的同时，避免自己负担过重。

下面的案例演示了如何让你避免成为某个不负责任的倾诉者的“靠山”。尽管多发生在私人交际领域，但被动成为他人的情绪“垃圾桶”，而不是帮助对方承担起责任，这也很可能在专业领域上演。请看下面这个案例：

塞西莉的丈夫汉斯事业发展屡屡碰壁，每次回到家总是一脸阴云。她感受到了丈夫的不可理喻，对他的牢骚越来越不耐烦，甚至产生了希望丈夫不要回家的念头。尽管抱有这个念头让塞西莉的心头泛起了一丝愧疚，但她真不希望再听到丈夫聒噪的抱怨声了。

问题在于汉斯根本不去寻求他急需的专业帮助，或做出果断换份工作的决定。真正让汉斯能够继续容忍现在工作的原因是，他每天回家都可以把自己的麻烦一股脑地抛给塞西莉。所以，汉斯实际上是把塞西莉当成自己逃避把戏中的一枚棋子。正因如此，汉斯并没有真正审视自己的生活或是做出改变现状的决定。

不幸的是，塞西莉式的案例并不唯一。在我关注和治疗高敏感心理病患的经历中，像上述这样的故事我听到过不止一个版本。我对那么多拥有高敏感天赋的人沦为任由他人摆布的棋子而感到惋惜，因为他们本可以利用自己的特长为他人带来真正意义上的长久改变。

具有高敏感天赋的人，能准确感知对方的真正需求，并且具有满足对方需求的强烈冲动。但他们这么做会掩盖掉因对方不负责任的行为而造成的恶果，而承担起责任对每个人的成长都是颇为重要的事情。

拥有高敏感天赋的人，切勿浪费自己的天分，要将其以恰当的方式用在恰当的地方。

我抱有的一点希冀，就是读者能够通过阅读本书，让更多拥有高敏感天赋的人士清楚地认识到自身价值，并在发挥自身潜能改变世界的同时，也能反哺自己。

运用书中的方法

即使在运用本书中大部分方法与人交谈时都需遵循严格的使用规范，但倘若在专业心理治疗领域之外进行应用，这些方法也可能会与我们日常的私人对话方式相冲突。假如我们不加区分地以刻板方式与人交谈，反而会破坏日常对话原本应有的自然氛围。

但当日常对话陷入僵局或适得其反时，本书的意义就体现出来了。在这种情况下，适当运用本书中的方法将会收获奇特的效果。

本书中介绍的方法可能不会在日常生活中经常露面，但在专业的心理治疗场景中，频繁登场的它们就大有用武之地了。如果你在帮助家人、朋友，抑或是在专业实践中救助病患和客户，那么同样的方法可以灵活变化为不同的使用方式，一切需根据具体情况和倾听者掌握的资源而定。

书中提到的一些方法具有天然的合理性，比如倾听、复述、同情或赞赏。这些方法不仅适用于每一个人，而且应用在任何情况下都屡试不爽。

书中还有一些快速提升技能的方法，比如改变人生信念、使用空椅子技巧、写信和关注一切非语言的东西。还有许多看起来有益无害的建议，比如让对方保持几分钟冷静状态并反思你们俩之间的联系，这个练习可以帮助对方释放积压已久的悲伤和压抑。但在选择应用这些方法时还应思考时机是否恰当。你需留意对方的心理状态是否稳

定，判断他们是否正经受离异、搬迁或其他的坎坷，往往这些都不是向其强调注重个人发展的恰当时机。

进行练习时需注意的重点

本书的某些章节包含了一些进行练习时的建议。一个好的建议是，一开始就明确自己如何进行练习，你将从这个练习中收获什么，或者在类似情况下别人能从中收获什么。如果不清楚坚持到最后的甜头是什么，没有人会愿意轻易尝试一件新鲜事物。

另外，倾听者和倾诉者对他们将要达成的最终目标达成一致意见也很重要。

比如你想让对方正视自己的问题，但对方对此唯恐避之不及，那么你们之间的交流就很有可能会陷入僵局。

在私人交流的时候，提议进行某些必要的练习可能会显得有些突兀。遇到类似情况我通常会说：“你刚才说起你在工作上遇到的窘境，这让我想起了自己的类似遭遇，每当陷入这种两难境地时，我总会去做一个练习，这能让我变得清醒起来。如果你也想尝试一下，我很乐意教你如何去做。”

如果你认为自己的拘谨不适合这种互动，或是在帮助客户、患者、朋友时选择这么做的确有些突兀，那么你也可以试着自己完成练习，这对你个人的发展有百利而无一害。

熟能生巧

即使通过了驾校理论考试也并不意味着你就能上路开车了，只是简单地浏览一遍本书也不代表你掌握了书中的方法。通向熟练应用这些方法的唯一途径，就是反复练习。我强烈建议你开始独立运用这些方法，只有这样你才能熟悉它们的工作方式。

或许你也能找到一个练习伙伴。比如组建一个人数不限的读书小组，当然其功能并不局限于探讨所读过的书，你们可以结对练习使用这些方法。这样的团体不仅可以成为你分享成功运用书中方法心得的

地方，同样还可以在此帮助那些助人者更好地扮演自己的角色。聚在一起谈论对你来说非常重要，这已被证实是一种非常有效的方式。

如果你把自己当成一名真正的帮助者，那么从长远来看，潜移默化之中你的助人能力将会得到持续提升。与此同时，你助人的风险也会降低，因为他们学会了独立解决问题。另外，你也可以集中运用技能，在一些领域促进自己成长，并给他人带来更好的帮助。

什么时候应该把对方推荐给专业治疗师

如果寻求帮助的人正在经历一场危机，最重要的是要确定他们的自杀风险程度。常见的危机信号是：注意力难以集中，睡眠作息紊乱，食欲下降或暴饮暴食。假如我想判断对方状况的危急程度，通常也会从这三个方面入手，向对方提出相关问题。如果情况确实危急，我会确定对方是否真有自杀的风险。首先，我会提出这样一个问题：“在目睹了别人像你一样挣扎时，你有时会产生如果把一切都了结，事情将变得简单许多的想法，这一点都不奇怪，你是否真这样想过？”如果对方确认了自己的确曾这样一遍遍想过，我会继续问第二个问题：“你有想过结束自己的生命吗？”紧接着下一个问题就是：“如果决定好了结束生命，那么打算如何去做呢？”

如果一个人不时地渴望死亡或与死亡相关的平静感，这样很危险，也绝不正常。关于第二个问题，大部分人会回答说，考虑到他们所爱的人，他们是永远都不会选择结束生命这个选项的。如果一个人考虑过自杀，但还没有考虑过如何实施，那么情况就不那么紧急了。然而，如果对方已经开始收集药片或购买绳子，那么就有理由表示担心了。倘若你担心对方有自杀的危险，而且自己并非受过专业训练的心理治疗师或心理学家，那么最好的办法就是让这个人去寻求专业的帮助。就算情况并不紧急，我仍然建议你主动联系一家自杀预防中心来获得一些帮助和指导，以便你知道如何处置当前状况，这是你作为一个帮助者应该做的事情，至少你能够在这种状况下让自己学会如何照顾他们。

假如对方正经历的危机导致他们没有多余精力或其他资源获取到专业治疗，那么此时让对方接受来自你的关爱和支持将比寻求专业帮

助更加有效。但如果自杀风险仍然存在，那么对他们来说，两者就都是必需的了。

其他转介原因

如果你想要帮助的人症状严重，比如边缘性人格障碍、精神分裂症或受到过强烈刺激，且你并不是一名训练有素的心理治疗师或有深厚背景的心理学家，那么你最好还是把对方转介给专业人士。然而，你也可以在对方接受治疗的同时，通过倾听、复述和认可的方式给予对方支持。你可以在本书前两章读到更多关于复述、肯定或赞赏的内容。

还有一些其他情况，选择把倾诉者转介给他人就是对他们最好的帮助。例如你感到压力过大，而且自己也在考虑是否有其他更适合他的人，那么如果有可能转介的话，这的确是个不错的选择。

假如你具有高敏感特质，容易受到所处情景的影响，那么对你而言，选择适合自己的倾诉者就显得尤为重要了。倘若真有不适合自己的倾诉者出现，比如，对方极度愤怒，偶尔或突然爆发他们的愤怒，而你的感觉神经系统对此有些吃不消，大大消耗了你有限的精力，那么此时你最好的选择就是把他推荐给另一位能在对方情绪躁动时保持镇定的倾听者，因为他们不会在这种时候感到压力，或是失去对自己的控制。

还有一种情况，不管是因为你恰恰是帮助对方的最佳人选，还是因为对方没有办法或勇气寻找到可替代的其他帮助形式，而你已了解到对方情况紧急，因此下定决心要靠自己的力量来帮助对方，那么此时本书中介绍的方法就派上用场了。

即使并非专业人士，出手时也不要害怕

有些人对沟通感到恐惧，他们甚至不敢询问对方出现焦虑症状到底是因为恐惧什么。相反，他们会选择推荐对方去接受心理治疗。这种态度背后隐藏的往往是对心理治疗师能力的高估，以及对普通人能力的低估。

当涉及普通问题时，如悲伤、恐惧、羞耻、人际关系或其他形式的问题，普通人有时恰恰是最好的帮手。与专业人士相比，他们具有诸多优势：

他们一周陪伴对方的时间可以超过一个小时。

他们可能熟知对方的家人和关系网，这是只与客户进行短期接触的专业治疗师所比不了的。

他们可以通过足部按摩、抚慰、触摸和拥抱的方式向对方提供身体上的安慰。

也许他们深爱着对方，正如我们所知，爱是最好的治疗方式。

或许他们有丰富的生活经验，因此老练可靠，这比初出茅庐的年轻心理治疗师或心理学家的价值大多了。

然而，选择专业人士可能还有其他原因。除了尝试更有效的方法，专业人士能够保障的保密性和客观性有时也可能成为一种优势。

在第一章中，你会发现可供专业人士和普通人各自运用的一些方法。

前言

本书是一本指导人们进行共情沟通的实用指南。共情沟通是指倾听者^[1]对倾诉者的经历感同身受，引导倾诉者深入自己的内心世界，寻找问题的根源，影响并改变他。

书中涵盖了许多简单实用的心理学治疗方法，设置的对话情景并不局限于厨房、远足途中、诊所或是患者病榻。

与普通人相比，具有高敏感特质的人士在和心理失衡人群相处的过程中精力耗散速度更快。因此，他们如何做到一方面尽可能少地透支精力，另一方面还要向他人提供最大可能的帮助，就显得尤为关键了。

假如你正是一名高敏感人士，那么想必早就品尝过被身边“心理失衡人群”所裹挟的滋味了。现在有两种方法可以解除你的困扰：一是摆脱自己目前的环境；二是尝试改善这种处境。当你的选择是尝试改善处境的时候，你就可以利用本书介绍的方法来加强自己的优势了。

本书大部分方法对心智发展大有裨益。如果你能遵照本书指示，问自己一些问题或亲身实践，那么你一定能够改变现状并提升自我。

本书专门有一个章节详述了高敏感人士去做一个乐于助人的好心人，为什么不仅是必需而且还是相当有益的，还提供了高敏感人士的自我保护指南。

本人持有心理治疗诸多领域的学位证书。我在曾运用过的诸多治疗方法之中，选择了一些简单易用的方法推荐给大家。

部分心理治疗方法理应由专业的精神或心理治疗师使用，但还有许多治疗方法在专业领域之外的应用也能够取得良好的效果，比如，

当你帮助顾客、患者、朋友或者自己时。而后者正是我在这本书中将要谈到的重点，我会在后续的内容中为你一一展示出来。

运用这些方法的主要目标是提升支持性和共情性对话的效能。不过，我也告诉过许多高敏感人士，还存在其他帮助他人的方式，比如邀请年迈的父母与他们同住，或者花大量时间照顾或帮助病患，抑或带残疾人兜风，充当他们的司机。如果习惯帮助他人、做力所能及的事情，但同时发现自己开始不堪重负了，那么阅读本书的第十章将会让你受益匪浅，这一章的内容包含了许多指导你如何在帮助他人的同时充分考虑自己需求的建议。

本书言简意赅，并且列举了许多具体案例，以期让每一个对心理学感兴趣的读者，在阅读的过程中都能有所收获。同时，书中所有内容在心理学上都有相对照的依据，在我多年的心理治疗执业经历中同样得到了印证。

书中举出的具体案例，大部分内容都是为达到一定教学目的而精心设计的，而许多情景的确是我自己在扮演“帮助者”角色中的亲身经历。其中也有一些日常生活中发生的真实案例，是我在征求了客户的许可后匿名使用的。

完整阅读本书，你将能发掘出更多意想不到的收获，当然你也可以把本书当成一本参考书来浏览。

【注释】

[1] 倾听者可以是专业的心理治疗师，也可以是普通人。

第一章 从一场对话入手

面对来访者，如何正确开启一场对话？是选择开门见山、单刀直入，还是聊点“你今天真漂亮”“天气真好”之类的客套话？

作者认为，最好的方式是以一个开放式问题作为开头，这样对方就能对重要的事情畅所欲言了。

也许目睹了身边某个人正经历的煎熬让你坐立不安，所以你决定出手相助。或许你是一名专业人士，更或许仅仅因为对方是你的家人或朋友。倘若对方已向你坦露过他的烦恼，那么你可以直接跳过本章内容，因为本章将要介绍的内容就是关于如何正确开启一场对话。

最好的方式是先聊点关于你自己的话题，而最糟糕的方式则是开门见山地直接把问题抛给对方。如果上来就问：“你感觉如何？”被问到的人可能会疑惑你只是在进行礼节性的问候，期待的不过是一个“还行，谢谢”的回应，因此他拿不准你是否真正关心他。下面是一些教你如何正确开启一段对话的例子：

我一直好奇你到底在忙些什么？

我一直在担心你是否一切顺利，或是哪里会出岔子？

我注意到你最近情绪低落，面露忧色，我正考虑有没有什么事情能够帮到你？

选择开展对话的场景很重要。如果你偏好相对而坐，认为这样更方便与对方进行眼神交流，那么就需要留心了，因为并非每个人都喜欢被别人紧盯着。许多人喜欢一边做着其他事情一边谈论自己的情感煎熬，倘若让他们停下手头的活计，他们会紧张到难以启齿。因此对某些人来说，最适宜展开对话的情景是在散步或洗碗时。

一旦对话开始，你就可以向对方表露你对他们的浓厚兴趣，或以提问的方式引导对方向你敞开心扉。问问题也是有诀窍的，因为问题

也有优劣之分。

开放式问题与闭合式问题

开放式问题和闭合式问题是可以区分的，能给出的答案种类越多，就表明问题越开放。

你可以问些具体点的问题，比如，“你昨天做什么了？”“最近工作怎么样？”“你母亲还好吗？”但这种直接的问题也存在激怒对方的风险，他们或许根本不想提及这些话题。最坏的情况是，你的提问让对方感觉自己成了被审问的对象。

但给出像下面这样的问题，“你有什么要和我分享的事情吗？”对方就有了更多选择回答的空间，接着你可以鼓励对方继续说下去，比如，“再多告诉我一点关于这件事的信息吧。”在聊天进行了一段时间之后，你可能会怀疑对方是否想把对话进行下去，如果对这点有所顾虑，你可以询问对方，“你还有什么想说的话吗？”也可以如此反复多问几次。

问点实际的

让对话落入相互敷衍的俗套，会在倾听者与倾诉者之间制造出一种距离感，这会让对方感觉你对他们漠不关心。往往最能打动我们的对话留下的记忆最深刻，为了达到这种效果，我们需要深挖话题，挖掘对方特殊的经历。

假如对方向你吐露心声，例如，他正为自己缺乏耐心的性格而苦恼，那么你最好就直接追问他碰到的哪些具体问题是因为缺乏耐心导致的。当我们谈论彼此具体经历的时候，我们就能直接体会到彼此的感受。我们从对话中获知的细节越多，就越能准确地捕捉到对方所希望传达的信息。

倘若没有具体实例，就容易引导你凭空猜测，这样很可能会让你避开真正的症结所在。如果对方能够提供一个具体的例子，那么情况就会变得完全不同了，有时对方可能会给出一个很有用的信息。比如，对方告诉你，过去15年她一直在等待丈夫改过自新，这是丈夫许

诺给她的话，正是因为这点才令她逐渐失去了耐心，这可能就是一个让问题柳暗花明的关键信息。【分享 v信 book er527】

关注愿景和内在能量

许多人终其一生都未正视过自己真正的愿景和需求，到头来漫无目的地度过了浑浑噩噩的一生。作为一个对话者，我们总有被眼前问题所迷惑的倾向。当被问题困扰时，我们习惯于先认识它，然后再想办法解决它。但人类的思维是很复杂的，问题的起因也往往不止一端。一旦我们只盯着眼前的事情，就很可能迷失自己。

所以从对方的愿景入手也是个不错的选择，如果我们连对方的生活目标都搞不清楚，那么很可能会南辕北辙，而对方的愿景恰好可以给你指明方向。下面介绍给你一个我经常会让别人去练习的具体例子。我告诉对方：“想象一个具体美好的场景，当你沉浸其中时会感到快乐和充实。”

如果你是具有高敏感特质的人士，那么想象这种场景对你来说简直不费吹灰之力，但也应意识到对其他人来说可能就没那么轻松了，甚至这简直是不可能完成的任务。假如对方很难完成这个任务，那么你可以发挥自己感同身受的特长，试着帮对方提供一些建议，让她幻想下面的情景：

丈夫对你说，娶了你是他莫大的荣幸。

你在合唱中一展歌喉。

从早到晚，你有一整天可供支配的时间。

老板表扬你的工作表现出色。

母亲爱抚着你的头发。

你背着一身行头骑行去野外露营。

妹妹在打探你现在感兴趣的事情。

放飞你的想象力，并根据对方的具体情况给出你的建议。如果对方对其中一个或多个提议表示认同，那么他内心的真实需求就一目了然了。

倘若这个练习并不奏效，对方内心的真实需求仍是个未解之谜，那么也许嫉妒的感觉可以帮助你解开谜团。例如，问出他能回忆起那些勾起嫉妒之心的场景，或许破解谜题的答案就隐藏其中了。

关注愿景可以化愤怒为悲痛

如果对方陷入了愤怒，我们可以帮助他们理解——其他人看重的并不是过去的所作所为，而是未来能够有所成就。如果我们能帮他们认清这一点，就会对他们有非常大的帮助。当我们专注于尚未兑现的愿景时，我们的情绪会转为悲痛。你可以通过猜测来带动对方，例如，我理解你为什么还在痛苦挣扎，你希望的可能是：

前男友能够为你们的感情付出更多的努力，而不是像现在这样弃你而去。

你本可以保住之前的工作。

你的父亲还在人世。

老板如果能早一点赏识你的工作能力。

.....

假如对方的回应是悲痛大于愤怒，那么你就可以通过询问他们现在心中理想生活的样子来引导对方的情绪。

我们知道把别人弄哭并不是件什么好事，但其实对很多人来说，一个哭泣的机会简直太难得了。所以，如果对方真能痛哭一场，可能会有奇效。如果一个人长期浸淫在怨憎之中，这将比做一具行尸走肉还可怕。但悲痛不同，悲痛有一个起承转合的过程，充满了对生活的反思，它是高敏感人士的“老相识”。

对话之后，如果对方能够理清楚自己的生活愿景是什么，那么这也标志着你们之间的对话是卓有成效的。阻碍对方实现人生目标的因素有很多，谈论这些事情也并没有什么不妥。但是，如果在遭遇的问题上耗费过多的时间，也会渐渐消耗对方奋斗的意志。当发现这种苗头时，我们就该将注意力由问题转移到意志力上面了。

不仅要询问问题，还有愿景和内在能量

下面是关于专注问题的提问列表：

是什么让你情绪变糟？

你为什么还没有得偿所愿？

你情绪失落的原因可能是什么呢？

这些问题的关注点在于那些负面的事情。

下面这些提问列表的关注对象是内在能量：

你是如何进行自我管理的？

你是如何设法度过那段困难时期的？

你有哪些内在能量？

你人生中有哪几次完美无瑕的体验？

你感觉自己的巅峰状态是在什么时候？是什么让你感觉如此良好？你还能再次迎来巅峰吗？

是什么阻止了你成为一个犯罪分子、瘾君子或是流浪汉？

祖母最欣赏你的哪一点？

列出最近几年他人给你的积极评价。

列出你成功迎接的挑战和顺利解决的难题。

当我把上述问题抛给对方时，他们总会把功劳归于那些曾经帮助过他们的人，例如一名体贴的老师或是一位慈祥的祖母。尽管他们获得了不俗的成绩，但他们并不愿归结为自己的功劳。这让我不得不反复提醒，他们才会开始关注起自身勇气、毅力、创造力和意志力所发挥的关键作用。

暂时制造出一定的距离感，有利于对目前所遭遇的问题进行进一步的探讨。倘若对方对碰到的问题避之不及，一谈起此事就焦虑不堪，那么制造距离感就派上用场了。你可以通过提出下面的问题来帮助他们制造距离感：

设想现在是六个月之后的一天，你像往常一样漫步在沙滩上，那时的你会如何看待此刻自己遇到的难题呢？

设想你已经找到了问题的解决方案，那么你会做哪些现在做不了的事情呢？

最后一个问题的回答可能会包含一些实际行动，而有些行动是现在就可以着手进行的，这有利于激发对方的积极状态。

谨记激发对方的意志力是很重要的，要多谈论能够激发对方斗志的话题。如果对方情绪消沉或是高度敏感，那么这么做就更加重要了，因为这样可以让他们将集中于自身问题的注意力转移开来。

本章总结

当你要和对方开启一段对话时，最好的方式是以一个开放式的问题作为开头，这样对方就能对重要的事情畅所欲言了。

如果对方的回答听起来很宽泛或很抽象，那么请尝试让他们给出一个具体的例子。通过这种方式，你们之间对某个话题产生情感共鸣的概率将大大提升。这么做的额外好处是有助于对方亲近自我。

私人对话很容易陷入问题旋涡。就像一个孩子磕破了膝盖，周围人的关注点全都集中在了膝盖上面。将注意力由表面问题转移到问题的根源和情感上，不仅有助于舒缓紧张的情绪，同时也可以作为一个结束话题的好方式，能够让对方重燃斗志。

深入了解愿景和个人能量能够塑造崭新的自我。在下一章中，我将介绍几种共情的方法，不管是面对遭遇的问题还是提升内在能量都很适用。

第二章 共情的基本方法：倾听、复述和同情

本章介绍了几种让对话深入的方法——倾听、复述和认可。

当你运用这些方法的时候，会让对方感受到自己的想法得到了充分重视，这将激发他们倾诉的欲望。

在本章中，我将展示一种崭新的对话模式，与我们日常习惯的对话方式相比，这种模式将会受到更多的约束。刚开始时，我们按照要求循规蹈矩地一步步照做，并没有太多个人发挥的空间。可一旦能够熟练掌握这种模式，你就可以更加自如地去运用它们。

如果你打算借用此法来帮助家人或朋友，那么就不能一五一十地按照专业方式来照做了，应当酌情进行。尽量保持自然，多加练习，你也能发掘出适合自己的方式。

有限的信息和沉默

假如你想让话题深入，那么最重要的就是放慢节奏，一次解决一件事情就好。片面地追求尽可能多的信息是毫无意义的，能否对问题进行深入沟通才是关键。

控制节奏，记得在对话中随时暂停。不要让对方喋喋不休的言语对你造成过度的刺激，因为这可能会使你陷入自顾不暇的窘境。你可以事先斟酌好几句话，以备在需要放缓对话节奏时说出来。以下是我常用的几个例子：

我们就保持不动坐一会儿，想一想你刚才说的话。

我们现在的对话节奏太快了，放慢节奏吧，这样我就能跟得上你的思路了。不如让我们先安静地坐一会儿再继续说吧。

就一会儿！我只需坐一会儿好好消化一下你刚对我说的话。

我清楚你有一肚子话要对我讲，但倘若我们最后能把一个话题从头至尾讲透彻，这也好过谈论许多话题却浮于表面。所以努力保持静坐一段时间，考虑一下自己想要重点聊哪个话题。

如果你认为打断对方谈话是不礼貌的行为，那最好在对话的一开始就和对方讲清楚。你可以这样说：“为了能让我更好地帮助你解除困扰，在我们对话的过程中我将随时有可能打断你，可以吗？”

你也可以把你的不快坦白地讲出来，比如，“我对突然打断你的话感到非常抱歉，但为了能做一名称职的倾听者我不得不这么做。”

一起静坐

经常有人向我反馈，在与我对话的过程中最有成效的部分是彼此一起静坐的那两分钟。这也是为什么我频频中断对话，尽可能地创造安静机会的原因所在。这样的叫停能够加深对话的深度，同时对倾诉者和倾听者都有十分重要的意义。

也许你认为保持安静微不足道，对方独自就可以完成，他们选择与你对话的目的就是想要畅所欲言。但与另一个人一起保持安静和独自一人保持安静的体验是截然不同的。假如你们在静坐的过程中能保持眼神交流，往往会收获奇效。

高敏感人士完全能适应长时间的对话间歇，他们也需要由此带来的心绪宁静，进而可以更好地消化接收到的诸多信息。如果对方性格外向活泼，那么与他们静坐的时间可以适当缩短，因为长时间的沉默会让健谈的他们感到紧张不适。

假如你作为倾听者的唯一成就就是为对方创造了一段安静的喘息之机，舒缓了对话节奏，那么这么做本身就比其他方式更有意义。

复述

复述是个简便易行的方法，但往往能带来不俗的效果。复述带来的诸多优势之一，就是能够降低我们日常习惯的对话节奏，给倾听者和倾诉者创造协调同步的机会。练习复述的方法就是把你耳朵听到的话重复一遍，就像下面这个例子一样：

安妮：上周五我回父母家的时候，看到父亲躺在扶手椅上面，他神情疲惫，脸上写满了忧伤。我走过去给了他一个拥抱，但那感觉像是抱了块木头一样。

倾听者：你刚对我说，上周五回家看到父亲躺在扶手椅上面，他神情疲惫，脸上写满了忧伤。你走过去给了他一个拥抱，但感觉却像抱了块木头。

安妮：是的，之后我走进厨房，问母亲是不是一切安好。她二话没说转身就走了，起初这让我很气愤，但后来我发现她在那里啜泣。

倾听者：你走进了厨房，向母亲询问情况。她转身离开了，这让你很气愤，但之后就发现了她在哭泣。

安妮：是的，我瞬间就对母亲释怀了，想给她一个拥抱却被她推开了，她说：“你父亲身患重疾，但多哭无益，一点用都没有。现在做什么都于事无补，我只能选择承受这些了。”

倾听者：你对母亲释怀了，想给她一个拥抱却被推开，她说你父亲身患重疾，多哭无益，她不得不承受这个沉重的现实。

在复述之后，你可以通过这个问题来向对方确认一下：“我是不是说到了重点，或是遗漏了什么？”

复述可能听起来易如反掌，但能够真正做到却绝不简单，需要你反复练习巩固。大部分人易犯的问题是在倾诉自己的故事的时候滔滔不绝，完全不给倾听者复述和思考的机会，这样别人会很难准确记起他们到底说了什么。

作为一个倾听者，你需要做的就是不停打断倾诉者输入的信息流，将它们分割成一个个小片段，这样你就能充分回忆并准确复述所听到的内容了。复述并非要求你逐字逐句地完整背诵，你可以去掉冗长的填充词，让话语变得更简洁，只要能重复出最重要的词句就好。

作为一个倾听者，你可能偶尔会打起修改对方语句的主意，把原话更换为你觉得更能充分表达对方真意的词句来进行复述。但在复述的时候很重要的一点是要尽可能地还原对方的话，因为在你每次增删词语的时候，你都会无意中复述成自己的想法，这时传达出的信息更多的是关于你自己的想法而非倾诉者的想法。通过使用和倾诉者同样的语句，你可以不掺入任何成见地尽可能还原对方的思路。

这就是练习尽可能准确地复述对方话语的原因所在。尽管长期这么做显得有些肤浅，不过练习的目的并非是让你一直如此死板地重复使用。在练习的过程中，你应尽可能地照做，一旦充分掌握了此中技巧，摸清了门道，你就可以在复述和其他回应方式之间自由做出选择

了。你也可以在日常对话中使用这个方法，比如当听到特别重要的事情，或是在需要放缓对话节奏的时候。

复述初看起来可能没什么了不起，但真的很重要。虽然你重复的是对方的原话，但是从你的口中说出，对方会注视着你的眼睛，判断你是否接受他们的观点。假如你能对对方示以尊重和理解，他们会更倾向于对所聊的话题畅所欲言。而一旦他们在对话中变得更加自在，就会能量满满地主动去寻找解决自身问题的方法。

当你发觉对方开始对一件事情喋喋不休的时候，复述就派上用场了。他们之所以喋喋不休，可能是因为他们认为根本不会有人在意他们说了些什么。通过复述这些抱怨，你提醒对方你始终在关注着他们的一言一行，对方可能就会因此选择闭嘴或转移到其他话题上去。

在你能够自如地运用这个方法之后，也可以选择复述得更加简洁，只重复一些重点词语或句子就好。

如果你已经复述了很长时间，那么接下来就可以用一句同情的评论结束你们之间的对话，然后以放松的状态仔细探讨刚才复述的对话。

同情

我们练习同情的目的是确认对方的感受，并告知他们我们感同身受。我们可以用这样的话来表达：“这对你来说可能着实不容易。”我们通过发挥想象力想象对方的实际情况，尽管可能有时猜测不准，但对方往往会对主动理解他们处境的行为表示赞赏，这会激发他们展示更多关于自己信息的想法。表达同情基本的模式是：这一定……

下面是一些例子：

苏茜：我在计划一趟旅行。

倾听者：这一定很有趣。

苏茜：比起有趣我倒认为是刺激，不过这有点太刺激了，让我有些吃不消，况且我对飞行并不感兴趣。

或：

汉斯：我不确定自己的婚姻是否能够长久。

倾听者：你一定感到很煎熬。

汉斯：是的（眼中噙满了泪水）。

就像可以练习揣测他人情感，我们也可以尝试与对方产生情感共鸣。表达同情的要点并不在于你说什么话，而在于运用好面部表情和说话语调。你的声音和面部表情可以跟随对方的情绪同步变化，只有这样对方才能真正感觉到你理解了他们的心境。同情甚至可以完全不用话语来表达，仅靠一声饱含同情的叹息就能做到。

假如上面例子中的汉斯回答：“情况也没有那么糟。”那么汉斯并没有接纳倾听者的同情，原因可能有两种：一种可能是倾听者的复述夸大了汉斯的本意；另一种可能是倾听者非常敏锐地觉察到了汉斯情绪中流露出的信号，而汉斯自己并未发现这点或者是根本不愿承认。

一些人会极力避免他人的同情，因为他们并不愿直面自己内心的真实感受，甚至一声同情的评论也有可能成为压垮对方泪水堤坝的最后一根稻草。大家通常都不希望像这种让对方落泪的情况发生在人很多的公共场所中，因此要在发表同情评论的时候斟酌周围环境是否合适，应确保没有旁观者，并且你有充足的时间来应付对方突然哭泣的状况。

向对方施展同情可以显示出你对主动了解他们的兴趣，由此创造出的安全感和合作意愿对开启交流至关重要。

如果同情太难

许多高敏感人士天生擅长在聆听时带着同情，但对有些人来说，在某些特定情况下做到这点很难。如果你难以做到认同他人的情感，可能存在以下几种原因：

缺乏练习。

对你的交流对象或所处的环境感到不适应，所以你不能自在地自己的情绪。

缺乏相关经历。

因为对方的情感体验让你感到不自在，因此很难做到与对方产生情感共鸣。可能是对方的话语勾起了一段你遗忘或压抑的糟糕经历。如果没有妥善安置好这些糟糕经历，你是不愿去倾听别人的故事的。

不管出于什么原因，肯定都是你可以克服的。

认可和理解

如果对方向你吐露了之前从未提起过的事情，这表明他们相信自己说的话足够引起你的重视。

下面是一些教你如何向对方表示认可和理解的话语：

当你告诉我你的父亲几年时间音信全无，我完全能够理解当你再次接到父亲电话时的措手不及，你告诉他自已需要时间来调整心情，等准备好了再给他回复，这样做很正确。

对我来说理解你现在的感受是非常困难的，因为一直以来我和父母的关系都很亲密。不过我想你的强烈反应是有一定道理的，因为你和你的父亲已经几年时间没见面了。

同方法的组合

上面介绍的几种方法之间是可以以多种方式进行自由组合的。一旦有了单独应用各种方法的经验，那么你就具备综合运用它们的能力了。

下面就是一个例子：

汉斯：我的女儿在阅读方面有障碍，现在她的丹麦语老师建议她去参加一个专门解决儿童阅读障碍的课程，六周的时间内，所有的课程都将设置为丹麦语。这让我有些担心，因为参加这门课程就意味着女儿的其他课程要被耽搁了。我还担心出现现在这种状况是我的原因……

倾听者：稍等一下，我想确认一下是否领会了你的意思。你说你的女儿在阅读方面有障碍，所以她的丹麦语老师建议她去参加一门为期六周的特殊课程。你担心女儿的其他课程可能会因此耽搁。你还打算告诉我什么？（切分信息和复述）

汉斯：我感到很担忧和沮丧，因为造成这一切的原因可能是我没有花足够多的时间来帮助她学习阅读。我不清楚其他父母花了多少时间来帮助孩子，我在想也许我对女儿的帮助不够多。

倾听者：你感到很担忧和沮丧，是因为你发现你没有花太多的时间来帮助她。（复述）

汉斯：是的，因为我认为女儿能够做到最棒，我自己也确实没有尽到职责。

倾听者：你相信女儿能够做到最棒，你清楚自己确实未能尽到职责。这肯定让你感到很难过。（复述、同情）

汉斯：是的（眼睛布满了泪水）。

倾听者：我觉得拥有一个真正关心并相信自己女儿的父亲是最棒的父亲，你女儿应该会感到很幸运。（赞赏）

汉斯露出微笑。

倾听者：我们静坐一会儿如何？

对很多人来说，能被他人全神贯注地关注超过两分钟时间是件很罕见的事情。而对另一些人来说，这种被关注的感觉像是被爱所灌溉，深深滋养了他们的灵魂。

你可以设想将上述对话当成一个长长复述链条中的一部分，或者你也可以设想倾听者在一个普通私密谈话中突然开口：“你刚才说的话看来很重要，请允许我重复一遍。”说了这句话后，对话就可以照常进行下去了。对话的不同部分，倾听、复述、同情、静坐这些方法的应用都没有固定的次序，如果应用某些方法会让对话变得不自然，那么你完全可以选择弃用。但假如对方一开始就显得特别兴奋，那么或许最好先和他静坐一会儿……或许适时送上一句饱含同情的评论，是对方将要谈论某些悲伤话题时的最佳选择。

理解和认同他人的重要性

在一个被接纳的环境中产生情感共鸣，向他人倾诉自己的故事，是非常有益于个人成长的。这意味着一个人的情感体验被肯定，甚至是其存在意义被肯定。

有时我们会重点关注某个具体行为的改变，笃定这会对被我们帮助的人有益。然而，从一开始就对对方表示肯定绝对是个正确的选择。要让一个人敢于改变现状，让他们充满底气是很重要的。他们必须先了解自己和认可自己，更重要的是还能得到别人的认可。当感受到了别人的善意，他们才会拥有更多的勇气去尝试改变和体验新事物。

如果你想要帮助一个人变得强大，你要向对方示以同情和认可，并且复述他们的话语。举个例子，如果你对一个人说如果对方能变得外向一点就好了，那一定会适得其反。对方会变得不高兴、心情低落、顽固执拗，甚至变得更加内向。这种现象叫“改变悖论”。当我们在承受压力时往往会拒绝改变，因为改变只会带来不安全感。伴随着

一个人不安全感袭来的还有其负面特征的显现，他们可能会因此变得多疑、执拗、拒绝改变现状、竭力保持旧习和自我认知。正如分析心理学的奠基人卡尔·古斯塔夫·荣格曾说的：“在你真正接受一件事情之前，一切都将照旧。”索伦·克尔凯郭尔也曾表述过，在帮助一个人改变生活之前对其处境表示理解的重要性。

这也是认同、复述和同情能成为重要且必要的基础方法的原因所在。

当开始尝试使用这些方法后，你可能会发现自己的反应变得比从前迟钝，并且总是试验新方法也会让你更易疲倦。可一旦你熟练掌握它们，就会在对话时感到更加自信，由此也会带来更好的对话效果。

让对话变得富有结构性，节奏平缓，间断有序，这对高敏感人士是特别有益的。这样做不仅能避免他们受到过度刺激，还能使其把握住对话节奏。

本章总结

在对话中多叫暂停的好处不可估量。多叫暂停能让对话双方适时清醒头脑，并且能够让对话深入，充分消化对话内容。我们通常不习惯在对话中多叫暂停，反而习惯了在别人讲完话之前进行打断，或者是当我们在听别人讲话的同时斟酌自己接下来将要发表的看法，因此对话往往会以双方都不能畅所欲言或被认真倾听的结局收场。尽管像这样的叫停从表面上看起来无关紧要，但实践证明这么做确实能够保证对话的质量。

另一个让你的倾诉对象感受到自己想法得到充分重视的方法就是复述。复述很简单，但真正用起来并不如想象中那么轻松，因此掌握复述的技巧需要进行大量的练习。如果你真正了解了复述的窍门，那么在你需要随时放慢对话节奏或是让对方确认他们讲的话产生了效果的时候就可以通过复述来实现。

因为大家把越来越多的关注点放在了效率上，所以在很多情况下我们往往忽视了同情的巨大作用。许多人渴望被同情，但往往得不到

满足。给对方示以同情是一份最好的礼物，这可能会让对方产生崭新的自我认知和信心来活出真我。

大家可能抱有这样的想法：倾听者表现得越积极对另一方就越有益。事实上恰恰相反，倾听者说得越少、做得越少，他们的帮助反而越见成效。我将会在下一章中详细阐述这个问题。

第三章 你该主动还是被动

作为一个倾听者，你该主动还是被动？主动型倾听者倾向于积极提出问题，给出解释或是建议；被动型倾听者则习惯少说少做，保持现状。

作者认为，这是两种帮助他人的方式，没有孰优孰劣之分。运用的技巧，要根据当时的语境随机应变。

设想倾听者的主动和被动两个极端状态。

当处于主动状态时，你会倾向于积极提出问题，给出解释或是建议。而当处于被动状态时，你的做法将转变为少说少做，保持现状。

下面是一些对话范例，描述的对象分别为积极型倾听者和被动型倾听者。

积极型倾听者的例子：

奥尔拉：我刚被老板炒了鱿鱼，而且如果我不能在未来几个月内找到新的工作，房子都可能被变卖掉，你要知道，对一个56岁的人来说再找一份工作谈何容易。

倾听者：那你打算怎么办呢？

奥尔拉：我也不清楚。

倾听者：在报纸上发布个求职广告怎么样？

奥尔拉：也许可以，但是.....

倾听者：你可以投递领英简历啊。

奥尔拉：的确，但我不太会上网。

倾听者：听着，我有个主意。你知道彼得，我们俩都认识的那个.....

被动型倾听者的例子：

奥尔拉：我刚被老板炒了鱿鱼，而且如果我不能在未来几个月内找到新的工作，房子都可能被变卖掉，你要知道，对一个56岁的人来说再找一份工作谈何容易。

倾听者：这确实是个问题。

奥尔拉：我还没把这个消息告诉老婆呢。

倾听者：噢（以温暖和充满同情的语调）。

奥尔拉：我只是不知道该如何开口。

倾听者：不行。

奥尔拉：我也不清楚下一步到底该怎么办才好。

倾听者：真希望我能给你个好建议。

奥尔拉：我当然也可以买份报纸，寻找一下有没有合适的职位。

倾听者：是的。

奥尔拉：但我最好还是先回家，把这件事告诉埃尔斯。

倾听者：是的。

请注意被动型倾听者开口的话语是那么少，他不愿表现得让自己看起来很高明。然而当扮演积极型倾听者角色的时候，我们会倾向于以居高临下的姿态指点对方，往往会传达出这样一种意味——“现在由我来解决你的问题”。

这是两种帮助他人的方式，不过没有孰优孰劣之分。如果对方轻微抑郁或拿不定主意，那么你可以表现得稍微积极一点；反之，如果对方活力满满，擅长分析问题，那你就可以表现得被动一点。

大部分人都愿意扮演积极的角色，但用力过猛则适得其反。相对女人来说，男人产生这种倾向的概率更高。当我的倾听对象是一对夫妻时，可以很明显看出扮演着积极角色的丈夫希望快速找到解决问题的方法；而与此同时，妻子渴望更多的则是有人能同情她们的遭遇、倾听她们的心声。不过，与干坐着相比，女人也有愿意表现得更加积极主动的倾向。

倾听者的积极表现可能源于他们的热心，但也有可能是因为他们把自己定义成了更加优越的角色。当你比较活跃时会主动提出问题、给出建议，这可能会让你自我感觉睿智聪颖，体现出了倾听者应有的价值。但过多的言辞很容易扰乱你们之间的交流，保持眼神交流和释放其他非语言信号远比喋喋不休更重要。

高敏感人士尤其擅长扮演被动型倾听者。2014年3月18日美国研究员伊莱恩·阿伦刊登于《实事通讯》上的一份问卷调查显示：高敏感人士比普通人更倾向于在面对一个生命垂危的人时握住他们的手。在这种情形之下他们想要表现得积极根本没有发挥空间，况且也完全没有提出机智问题或给出完美建议的需要。

如果你有时仍变得积极主动和耐不住性子，或许是因为不忍心旁观他人的痛苦，担心自己没有提供太多的帮助。但相比各种自作聪明的尝试，往往是面对面交流更有用。

一味地消极被动也有可能同时对你们造成伤害。如果倾听者完全被对方的话语淹没，丧失了存在感，不仅不利于帮助对方，而且会对倾听者造成伤害。因此在适当的时机，倾听者应展现积极主动的状态，控制对话节奏，保证足够的间歇叫停，让双方都能充分理解对话内容并保证对话深度。

如果你的倾诉者擅于思考，那么你只充当一个倾听者的角色就够了。对方会享受表达的过程，感觉自己融入到了你的意识之中，并由此获得主动改变自我心态或环境的能量。

做个像上述例子中的被动型倾听者可能让你觉得很容易，但事实并非如此。大多数人会从滔滔不绝的宣讲中获取能量，同样也会在持续不断的倾听中耗散能量。带有同情地去倾听并同时消化对方的痛苦经历，其实比保持积极和给出建议的要求更高。如果你擅长倾听，那么你需要注意到的一点就是把握好时间，切忌把自己搞得精疲力竭。

高敏感人士通常都会懂得自我克制，并能准确捕捉到对方的感受并发出情感共鸣，这些都会在帮助他人的过程中发挥不可替代的作用。当对倾听和消化对方传递过来的信息感到稍有厌倦的时候，你可以试着向对方输出你的想法，积极调整当前的状态。谨记别让自己的倾听天赋葬送在一味地接收他人情感体验的歧途上，你本该做个有建设性的倾听者，而不是一块垫脚石。当然，对方同时也要有主动提升自我现状的打算。

本章总结

如果你能准确探知对方的情感变化曲线并予以恰当的反应，那么不多的言辞就可以起到立竿见影的效果。在一些情况下，你的几句话就可以为对方带来极大的情感满足，他们会感受到自己被接纳，如获新生。不过如果倾听者急于提出五花八门的建议来解决对方的难题，那么这种体验就将大打折扣。然而在大部分情况下，能够同时扮演主动型和被动型倾听者的角色肯定是有百利而无一害的。

假如对方思维活跃或是你一直表现得被动消沉，那么此时让自己积极起来其实是个不错的选择。

倾听者的活跃程度有时还需视所聊话题而定。如果对方突然泛起了羞耻感，那么最好把对话节奏大大放慢。在下一章中，我将会详细阐述如何应对这种情况。

第四章 关注羞耻感

谈话时，如果对方突然泛起了羞耻感，不愿意吐露一些让他难以启齿的事情，我们应该如何应对？

作者建议，此时要把对话节奏放慢，鼓励对方不用着急，等调整好了情绪再开口谈论此事。而且要告诉对方，有羞耻感是件很痛苦的事情，可一旦将其和盘托出还是有办法应对的。

关于羞耻感的来源，虽然没有一个确切的说法，但极有可能是源于曾遭受的虐待。大多数人都有一些或很多让自己感到羞耻的往事，相对于诉说我们更倾向于对此缄口不言。如果埋藏在记忆中的羞耻往事长时间得不到解决，那它们终将会爆发，甚至导致局面完全失控。

在碰到这种问题时，我们需要谨言慎行。如果在我的帮助下，倾诉者向我吐露了一些让她难以启齿的事情，我会在此时放慢对话的节奏，并对她勇于坦露心结的魄力表示赞赏。我会鼓励对方不用着急，大可等完全调整好了情绪再开口谈论此事。我还会承认有羞耻感是件很痛苦的事情，可一旦将其和盘托出还是有办法应对的。

有些人会认为自己保守的秘密是如此羞耻，绝无坦露的可能。下面列举了一些具有强烈羞耻感的案例。

汉娜曾疯狂地迷恋上了自己的男老板，在压抑了数月后，她终于鼓起勇气向对方发送了一封表露心迹的邮件。随后汉娜收到了一封简短果决的拒绝信，她甚至还被降了职。这件事汉娜从未向任何人提起过。她试图忘掉这段往事，但令人难堪的记忆总是挥之不去，时时浮现，这让她羞愧得无地自容。

每次参加社交活动，汉斯都会随身携带一只小酒壶，他会在活动开始前喝一大口，唯有如此他才能更好地应付社交挑战。用酒精给自己打气是汉斯从青年时期开始养成的习惯，没人知道这个小秘密，甚至与他结婚12年的老婆都不知道。这件事让汉斯感到羞愧万分，他不敢想象告诉其他人会有什么后果。

在把羞耻公之于众前，切记不可操之过急。

假如此事让对方明显感到很羞耻，我时常建议他们采取循序渐进的方式来消除羞耻感。比如在汉斯的案例中，我会建议他这样做：

写一封信给他过世的祖母或是一个能够带给他安全感的知己。

告诉一个他不害怕失去的人，比如一名心理治疗师、医生、远方的朋友或是一位可以匿名联系的网上顾问。

给一个他认为重要的人物写一封信，但不寄出去。

将故事的部分情节讲述给一位对自己来说很重要的人听，比如自己的配偶。汉斯可以试着这样表述：“在我18岁的时候，每次参加社交活动之前我都会拿出随身携带的小酒壶痛饮一口。”说到这里，鼓起勇气的他可能还会加上一句，“而且直到现在我都在这么做。”然而，很可能在数月之后，汉斯才做好把最后一句话加上去的准备。

羞耻感是种非常强烈的情绪，但大部分情况下我们所产生的羞耻感都没有那么强烈，可以说只是一种尴尬的感觉而已。如果羞耻感没那么强烈的话，就绝没有缓慢处之的必要了。

让人感到羞耻的事情也不一定是负面的。有些人只是因为得不到自己心仪对象的回应而感到羞耻，并没有百转千回的情节或是富有张力的剧情。也有些人会为了一些日常琐事而感到羞耻。比如，你可能会因为自己容易脸红、泪点低、偶尔一次忘记冲马桶或是车子没天窗而感到羞耻。

不管羞耻感有什么五花八门的形式，应对的方法总是万变不离其宗。消除羞耻感的方法就是让另一个人获知此事，但要求对方能做到静心倾听，不妄下评判或变得疏远。

当一个人开始向我们坦露自己感到的羞耻秘密时，一定要做个被动型倾听者（详见第三章）。做到这点很重要，此时倾听者切忌表现得过于积极或是言辞泛滥。因为一个热心积极的倾听者往往会急于向对方提供帮助，他可能会说出像“不要为此感到羞耻”这样的话，尽管这是出于一片好意，但对方很可能会感觉更加糟糕。倾诉者最迫切需要的是确保自己在被认真倾听，即他们和倾听者之间的紧密联系还存在。

例如：

苏菲：没有工作让我感觉好羞耻。

倾听者：是啊。

或者：

汉斯：需要随身携带小酒壶让我感到羞耻。

倾听者：是的。

首先要竭力避免表明你的态度，随之而来的沉默将变得至关重要。如果对方已做好准备，甚至抬起了头，就让他到你的注视下复述自己的隐秘之事；倘若没有，那就再给他一些时间。接着你需要开始向他表达自己的同情：“独自保守这个秘密那么多年一定很辛苦吧。”你也可以提醒对方世界上不只有他一个人怀有羞耻感：“我了解对一件事感到羞耻的感受，我也体会过这种滋味。”

直面羞耻是任何人都逃避不了的挑战。从表面看来，教给你的方法很简单，你只需说声“是的”，并与对方保持亲密联系就大功告成，但其实一切并非像听起来那么简单。作为一个倾听者，你首先需要相信自己的感觉，还需具备与正经历痛苦的对方保持亲密关系的能力。从我的经验来看，那些脚踏实地和自我认知良好的人都善于为被羞耻感缠身的人解决烦恼。

本章总结

怀有羞耻感是非常痛苦且孤独的，会让人感到无地自容，不愿面对任何人。坦露自己的羞耻又会让人感到焦虑，但这也注定是改变现状、克服挑战的不二法门。一旦甩脱了羞耻感，对个人成长来说，这将激发你的巨大潜力。与他人分享自己的羞耻感，可以获得破茧重生的体验。

在对付羞耻感的时候，保持慢节奏，慎之又慎和相对被动是很重要的（参照第三章）。

如果你能耐心听完一个人讲述自己羞耻的往事，那将很有可能打破对方多年的束缚，让他们获取更大的自信并采取行动改变自己的人生。

让诉说羞耻往事的人感受到同情和亲密将会给他们带来愉悦感和积极的态度，也许他们碰到的问题也会因此迎刃而解。但也有一些情

况，如果想解决问题，可能就需要你在某些被忽视的领域里取得突破。在下一章中，我将展示一个能够加速突破进程的焦点领域。

对一些人来说，无论对其施以多少同情或带去多少亲密感，他们总是不能摆脱羞耻感问题的困扰，这或许是因为他们的行为遵守了某些不恰当的人生信念。

第五章 突破不恰当的人生信念

如果通过谈话，对方还不能摆脱羞耻感的困扰，也许是因为他的潜意识里有太多的规则需要遵守，比如“我不能麻烦别人”“我一定要做到别人期许的样子”。

我们该如何引导对方突破这些不恰当的人生信念呢？

除了社会赋予的法律和规则，我们所有人都还另有一套自己的行为准则或人生信念，它们要么是继承于父母，要么就是由我们自己创造。大部分人还尚未意识到自己所遵守的人生信念，开始关注并了解它们可能会让你获益匪浅。

下面是一些人生信念的例子：

我绝不能犯错。

我绝不能骄傲。

在任何事情上我都要表现出色。

我绝不能示弱。

我一定要做到别人期许的样子。

我一定要保持镇定。

我绝不能给生态环境造成一丝污染。

我不能滥用自然资源，还得时刻追问自己：“保护生态，我能从哪些小事做起？”

我必须确保身边的每个人都很好。

我不能对任何人抱有期许。

我一定要坚持健康的饮食习惯。

在任何情况下我都不能撒谎。

我绝不能成为他人的负担。

我必须谦虚谨慎，不能抬高自己贬低他人。

他人之需重于本人之需。

我必须时刻保持警惕，提防任何想利用我的人。

如果我让某人恼怒了，一定要设法挽回对方对我的喜爱。

无论何时有人敲我的门，我都必须热情好客。

当朋友陷于水深火热之中时，我一定要提供力所能及的帮助。

在提出人生信念的时候我们往往都抱有一个好的初衷，希望它们能够规范我们的言行，帮助我们生活得更好。信念就像是植根于内心深处的行为指南，指引我们发现生活中的美好。但仔细审视你的人生信念，你可能会意识到自己遵守的其中一条或几条人生信念却带来了与期望相反的效果。这些“有害”的人生信念要么让你忽视了自己的利益，要么强迫你去做出了某些劳神费力，却让生活变得日益举步维艰，长期看来毫无益处的蠢事。倘若情况果真如此，一旦你能清醒地认识到这点，那你就会充满动力地去根除弊端。

许多人都在遵循着自己从未留心的信念，它们要么是继承于父母，要么是源于自我创造，不过他们早就将此事忘得一干二净了。就像吃饭时用勺子一样，如果从未尝试过这么做，那这也会是一项有难度的挑战。首先你需要确定该往勺子里放多少食物，并且如何在保证它们不洒出来的情况下送到嘴里。一旦我们掌握了这个技巧，下次再用勺子吃饭的时候就不会多加考虑了。一切都顺其自然，我们也不会留意自己到底是以什么方式办到的了。

有一些被我们恪守的信念来源于我们的孩童时代，现如今它们正蚕食着我们的精力，但并未引起我们足够的重视。或者是这些信念完全来自另一个年代，而如今已时过境迁。下面就是一个范例：

印佳钟爱纸牌游戏，她认为这是个很有趣的游戏，同时很享受玩纸牌的过程。但玩纸牌时的愉悦感往往会让印佳心头泛起一丝愧疚感，她也不知道这愧疚因何而起。如果在玩纸牌时涉及金钱，印佳通常会断然拒绝。

当我和印佳一块思考玩纸牌会涉及哪些规则时，印佳开始想起母亲过去总是以非常主观的口气评判那些将时间耗费在玩纸牌上的人。印佳的母亲还健在，所以印佳去找母亲问个清楚，为什么她认为玩纸牌是种不好的行为。母亲告诉印佳，是因为她的曾祖父曾因玩纸牌输掉了所有家当。

印佳瞬间认清了自己关于纸牌游戏的人生信念，之后就完全摆脱了它的束缚，一个崭新的世界向她敞开了大门。印佳成了两家纸牌俱乐部的会员，这是她之前梦寐以求

的事情，不过一直没有实现，因为这些俱乐部是玩钱的。现在印佳可以好好培养自己对纸牌游戏的兴趣了，她开始每月玩五次纸牌，而不是像过去一样每月玩两次。

规则越多，采取行动的可能性就越小

想象一幅丹麦地图，里面布满了可供选择的道路，但每有一条迂腐的人生信念就会堵死一条前行的道路。

一个人的人生信念如果要求她必须打扮得漂漂亮亮，那她就肯定不会整天穿个睡衣逛来逛去，不修边幅。假如你的人生信念是永远不能让对你抱有极大期许的母亲失望，那你就绝无可能会选择成为一名扫烟囱的工人，哪怕这的确是最适合你的工作。人生信念和禁律蚕食掉了一个人在生活中的选择和可能。有些人拥有一大堆严苛的禁忌，留给他们的选择本可以像整个丹麦一样大，但他们只选择了一座小岛，在这么少的选择前提下，若想把人生变得精彩，确实需要耗费你巨大的想象力和能量。

发掘事与愿违的人生信念

在做出选择的关键时刻，我们的人生信念才会异常清晰地浮出水面。像“你为什么不跟着感觉走”或“你为什么不停止做自己不喜欢的东西”这样的问题不仅会揭示你的人生信念，还会让你发现自己的价值观。

如果对方未能实现人生目标或是过着不满足的生活，那么罪魁祸首可能是他们不恰当的人生信念。作为一个倾听者，问出像“你为什么不……”之类的问题不仅愚蠢而且不礼貌，对方当然有自己的原因才会选择现在这样做。但这个问题的重要，倾听者应明确有些看似愚蠢或无礼的问题确实有可能隐藏着关键信息，我们在提出问题之前可以将其包装一下。如果换作是我，尤其是在私下里与某人交流时，我会像这样提出问题：“当你说你一点都不想参加表弟的生日聚会时，我忍不住会想你为什么不在第一时间就拒绝邀请，希望我的这个疑问没有冒犯到你。”

这个问题的答案往往就是倾诉者的人生信念。用我的话说就是：“就像是有一个信念教导你‘比起安享一个静谧清闲的周末，去

做妈妈期望你做的事情更重要’。”一旦人生信念被揭示，倾诉者就会意识到自己以某种方式做事的真正原因了，一道通往更多可能的大门也会就此打开。此时倾诉者会好奇如何改变自己的人生信念，也可能根本不会。

如果你的倾诉者向你抱怨，自己被信守的人生信念禁锢住了，那么为了帮助他们，你可以向他们讲述自己成功突破人生信念困扰的成功案例，并相信他们也一样可以做到。

下面就介绍一个如何突破人生信念困扰的例子：

简暗自希望自己能够在南欧某个海滨胜地欢度圣诞节，当我追问她为什么不这么去做时，她向我阐述了以下的人生信念和价值观：

圣诞节你得陪伴在年迈的父母身边。

你不能以自我为中心。

你花这么多钱是不对的。

一旦曝光了这些人生信念，剩下的事情自然就是逐一来审视它们。每个人生信念是不是都富有建设性，或仅仅是无条件地限制了你的选择？

突破人生信念，塑造新选择

假如对方更喜欢书写，那就让他分别在两张纸上写出自己所有人生信念的优点和缺点。

简最终保留了自己的人生信念，但稍做了修改，这让她梦寐以求的海滩度假得以成为一项可能的选择。下面是经简修改之后的人生信念：

你应该陪伴自己年迈的父母，但不是每时每刻。

如果你已在降临节的第一个周日陪了父母，那么让他们独自过圣诞节也是可以的。

偶尔以自我为中心和往自己身上花点钱是没什么大不了的事。事实上，从长期来看，你的做法对所有人都是有利的，因为度假回来你会活力满满地对待每一个人。

你要多花点精力，不仅要把这些新想法记在脑子里，最好还要写在一张纸上，这样你就可以通过一遍一遍地阅读它们来提醒自己照做。假如你不喜欢写东西，也可以把这些替代的信念对自己大声说几

遍。不过要想取得最佳效果，你得把它们大声说给另一个人听。假如不想牵扯到其他人，你也可以选择对着森林中的一棵老树或是镜子里的自己去说。

想要获取新的人生信念，你就得破除旧的信念。最好的方式就是彻底丢掉它们，这样做的次数越多，它们对你产生的影响就会变得越小。

放下事与愿违的人生信念

每个人生信念都与我们对这个世界的设想紧密相关。如果对方在破除那些事与愿违的人生信念上步履维艰，那么审视与之相关的设想将会是一个不错的选择。找出设想的一种方式就是通过提问：

你为什么非得这样做？

如果你不这么做会有什么后果？

你为什么不能.....

当被问及为什么不允许自己以自我为中心时，简意识到自己给出的回答就是把父亲的原话逐字逐句地复述出来。她的回答是这样的：“如果每个人在做任何事情时都只想着自己，那世界将会变成什么样？”这句话她在很多场合都听父亲提起过，比如有一次是在她想参加羽毛球比赛，而不愿意照看弟弟的时候。简成年后再回头审视这件事情，发现如果父亲当时的思想能够开明一点，那么就能找到解决这个两难问题更好的方法。要么让祖母照看弟弟，要么让简带着弟弟观看她打球，这些都是不错的选择。简由此下定了决心，此后再也不受父亲那毫无想象力的问题影响了，这种影响在过去禁止了她去做真正渴望做的事情，却没有任何实在的理由。

当问及简为什么觉得自己应该在圣诞节待在年迈的父母身边时，她回答说从小到大都是父母在照顾，现在正是父母需要帮助的时候，所以她想报答一下他们。但当简忆起小时候父母总是按他们的意愿来对待自己，甚至不管简喜不喜欢都要找其他人来照顾自己的时候，简决定要改变自己恪守的人生信念，她不必一直守在父母身边，包括圣诞节在内。

打破事与愿违的人生信念

当你鼓起勇气去做一件不同的事情时，总会伴有畏惧或不适的感觉。

当简终于决定告诉父母她将去海边度过圣诞节后，她失眠了好几个晚上。离开父母的第一个圣诞节，她总是担心父母会在她离开的日子里生病。

简充分享受了海滩度假带给她的快乐，而且在此期间一切都平安无事，有了这次的经历，下次再碰到类似情况的时候，她就可以明确告诉父母要优先考虑自己的需求了。

有些人在审视了他们的人生信念后会觉得有必要限制一下自己的行为，之所以如此，也许是因为他们对自己过去的行为感到不满，开始想要更多地关怀一下他人。但绝大多数情况恰恰相反，他们只是想要打破自己的人生信念或是稍作修改，就像简的做法一样，能够拓宽自己的行动领域。简现在有了更多的选择，过去那些因为被判定为太自我而没有去做的事情现在反而给她带来了许多乐趣。

遵照一个新融合的人生信念行事，在一开始会耗费巨大的心力，如果你开始感到压力、恐惧或疲倦，很容易就会被打回原形，继续遵照过去习以为常的旧信念去行事。这是因为遵照旧信念做事不用耗费太多心力，与劳神费力地去尝试新事物相比要容易不少。不必对这种人生信念的反复感到绝望，因为产生这种感觉是很正常的事情，只要你能持之以恒地遵照一个新融合的人生信念行事，随着时间的推移这种感觉就会日渐微弱。

你可以推荐对方把自己新的人生信念挂在镜子上或其他他们能经常看到的地方，也可以让对方把自己的人生信念告诉一个朋友，让这个朋友经常提醒他们遵照新信念去做。

严苛的人生信念与自卑

假如你拥有类似“要表现得比大部分人优秀”这样的人生信念，比如说要乐于助人、勤勉努力、务必满足他人期许，那这很可能是源于

自卑的心理。当我问简为什么总是要表现得乐于助人，而且也不愿意拖累任何人的时候，她说她只是害怕没人愿意和她继续交往。

严苛的人生信念经常充当帮助你弥补对自身不满意之处的角色。比如，有些人潜意识里会抱有通过与人为善的方式来掩盖自身价值微不足道的想法。假如你在打破过去的教条后，发现别人仍会继续喜欢你，甚至好过从前的你，这样你的自尊心就能够得到修复了。

如果能以这种方式修正自己的人生信念，轻松做自己将会变得易如反掌，并且还能鼓舞你积极接纳自我。比如，如果你允许了自己拒绝一个生日派对邀请，因为你不乐于参加类似活动，也不愿将积蓄花费在一堆礼物上，那么这次的拒绝就是在向你的内心发送信号——自己的需求不容忽视。

价值观

然而，我们修正和放宽的信念越多并不代表就越好。有些信念对我们来说意义重大，因为它们深深地植根于某些特定的个人价值观之中。深入了解我们的价值观并选择追随它们，可以帮助我们成为独特的自己。

举几个正确价值观的例子：

污染环境是不好的行为。

你必须对孩子格外体贴。

你必须得保证诚实。

你不能以牺牲别人为代价来谋取利益。

对你意义非凡的价值观当然不能随意删改，但你需要去正确认识它们。如果你清楚了自己的底线所在，那么很多情况下心情沮丧的原因就一目了然了。

本章总结

假如对方处境艰难，很可能是由于他们受到了太多严苛的约束或制约。正确认知你的人生信念可以帮你解锁新的人生选项，采取更多切实的行动。然而，一个人的人生信念往往与其世界观紧密相连，息

息相关，不应当随意改变。但假如对方开始意识到要通过重新评估他们的人生信念来提升生活质量，那么他们一定是走在了正确的轨道上。

仔细审视人生信念是加速个人发展的一种方式，在下一章中我还将会展示许多效果更佳的方法。



别再费心拿自己的承受能力与别人的进行比较，只需做好自己力所能及的事情，并认识到此时的所作所为远比你认识到的更有意义就足够了。



让对话落入相互敷衍的俗套，会在倾听者与倾诉者之间制造出一种距离感，这会让对方感觉你对他漠不关心。



人类的思维是很复杂的，问题的起因也往往不止一端。一旦我们只是盯着眼前的事情，就很可能会迷失自己。



许多人把大部分时间都耗费在了游离于问题边缘，而不是直抵自己内心的真实感受。



假如你能对对方示以尊重和理解，他们会更倾向于对所聊的话题畅所欲言。



控制节奏，记得在对话中随时暂停。不要让对方喋喋不休的言语对你造成过度的刺激，因为这可能会使你陷入自顾不暇的窘境。



我们练习同情的目的是确认对方的感受，尽管可能有时猜测不准，但对方往往会对主动理解他们处境的行为表示赞赏，进而激发他们展示更多关于自己信息的想法。



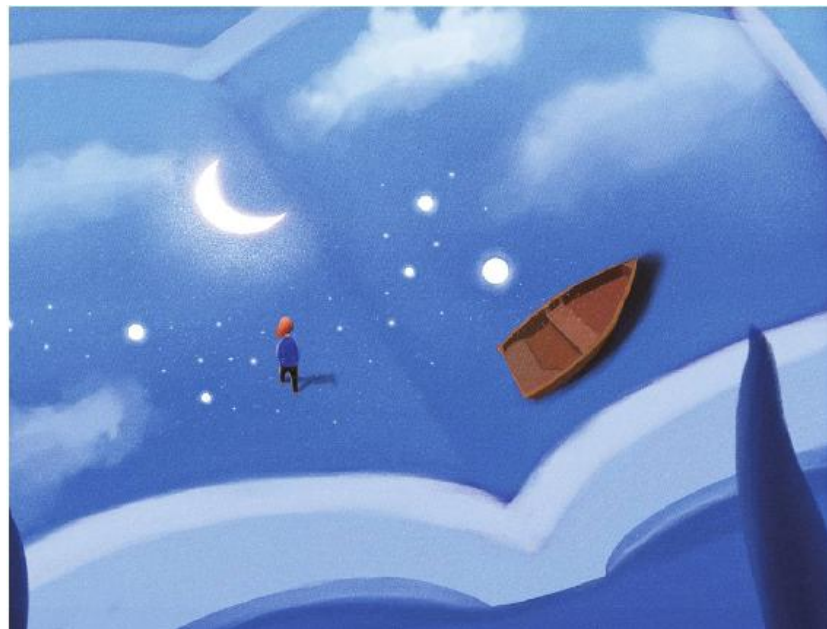
如果你的倾诉者擅于思考，那么你只充当一个倾听者的角色就够了。对方会享受表达的过程，感觉自己融入到了你的意识之中，并由此获得主动改变。



谨记别让自己的倾听天赋葬送在一味地接收他人情感体验的歧途上，你本该做个有建设性的倾听者，而不是一块垫脚石。



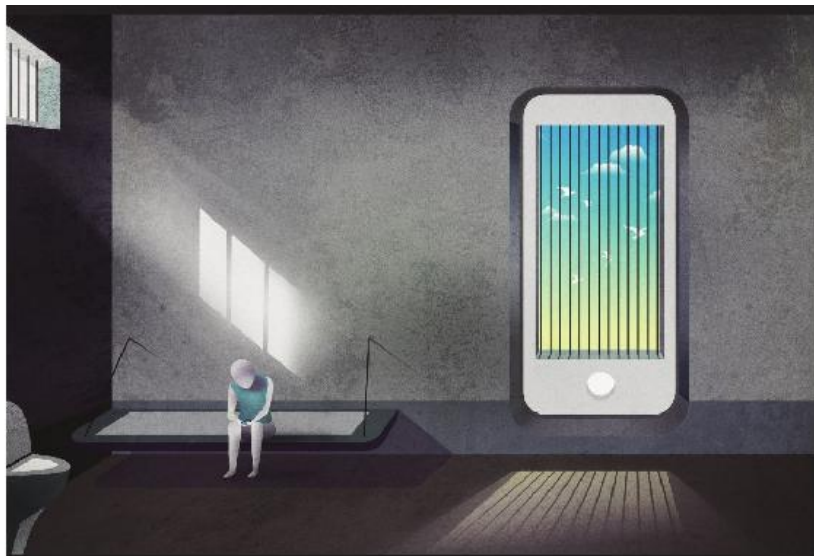
关于羞耻感的来源，虽然没有一个确切的说法，但极有可能是源于曾遭受的虐待。大多数人都有一些或很多让自己感到羞耻的往事，相对于诉说，我们更倾向于对此缄口不言。



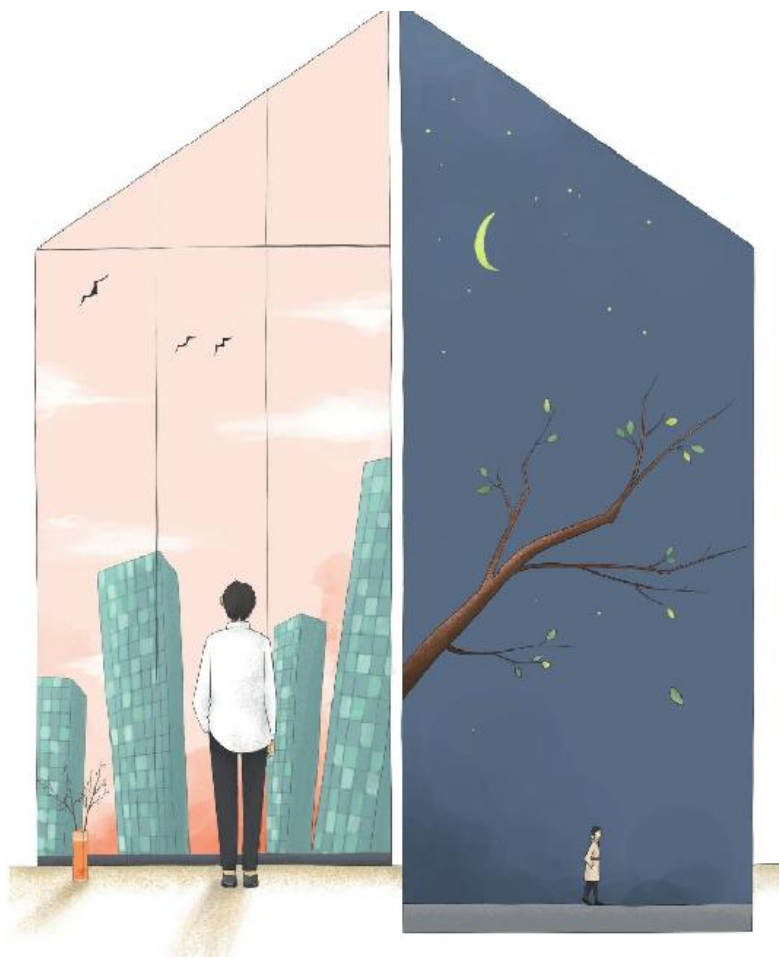
消除羞耻感的方法就是让另一个人获知此事，但要求对方能做到静心倾听，不妄下评判或变得疏远。



当一个人开始向我们坦露自己感到的羞耻秘密时，一定要做个被动型倾听者。



有一些被我们恪守的信念来源于我们的孩童时代，现如今它们正蚕食着我们的精力，但并未引起我们足够的重视。



研究表明，压抑的情感可能会对身体内部造成压力，而这种压力将会削弱自身免疫系统的功效。



脱离思维的舒适区，体验纠结和不安全的感受，这可能是你开始向更高层次进步的一个信号。



与其询问他人，不如表露自己。

第六章 构建面对面沟通的场景

本章内容介绍了另外一些突破不恰当的人生信念的方法，比如运用“空椅子”技巧、写信、与矛盾方直接对话等。

仔细审视不恰当的人生信念，你会获得成长。

在现状还没来得及改变之前，有时我们不得不深入所遭受的痛苦的核心地带，直面问题根源。许多人把大部分时间都耗费在了游离于问题边缘，而不是直抵自己内心的真实感受。许多事情表面上看来让人恐惧，但仔细观察后可能会发现解决问题的方法，进而驱逐恐惧。

下面展示了一些练习和方法，你可以用它们来帮助自己和他人处理所碰到的难题。本章的最后一个部分，我还将为你展示一个简易的练习版本。

从谈论一个人到对话一个人

对于我们在生活中为什么会碰到困难这个问题，通常会有很多种解释，我们很乐意与那些愿意倾听的人分享这些解释。这些解释可能是由众多且冗长的故事组成，假如你在听别人故事的时候感到无聊，那么讲故事的人可能也产生了同样的感受。他们之前可能已经把这个故事给其他人讲过了，或许还不止一两次。

通过电话与人交谈和面对面交流的区别在于前者能够创造出一种距离感。但如果能让讲故事的人把痛苦直接向他人表达出来，这将会帮助讲故事的人认清自己的感受和他人的重要性，最终有利于化解痛苦。

你可以用多种方式建立起“我”与“你”之间的对话，其中一个方式就是借用一张空椅子。这种方式要求你搬一张椅子放在对方面前，指示对方去设想和他们发生冲突的另一方就坐在那张椅子上面。

就像下面的例子一样：

赫勒在很长一段时间里一直在抱怨自己的父亲，我让她想象父亲现在就坐在对面的椅子上，她可以把所有想对父亲讲的话都直接讲出来。当然，我也可以让她给父亲写一封信，这么做的原因是让赫勒不再以第三人称“他”来谈论父亲，而是用第二人称“你”来谈论。

换句话说，赫勒不会再说“他总是忘记我的生日是哪一天，好像我在他心中已经不再重要了”，而是会说“爸爸，你又忘记我的生日了，恐怕对你来说，我已经显得微不足道了”。

接下来是另一个例子：

邦特滔滔不绝地向我抱怨着自己的婚姻是多么不幸，关于丈夫的所作所为她有很多话要讲。她的语速很快，好像是打算在我感到厌倦之前把所有想说的话都一股脑儿地甩给我。

于是我搬来一张椅子放在邦特面前，让她设想丈夫就坐在上面。然后我要求她把刚才的话直接对丈夫说一遍，这招对她产生了作用，她开始变得语无伦次，与此同时，我的厌倦也一扫而空。实际上邦特认真组织语言的行为意味着她在努力构思一些之前从未说过的话，我认为她现在做的这件事情对她而言是很有意义的。

空椅子方法同样适用于解决个人发展的问题。在需要摸清一段艰难关系的时候，我有时也会借用空椅子方法，当然，不一定非要有其他人在场。

运用“空椅子”技巧

关于如何使用空椅子来获取更加直接的对话形式，我将通过下面这个例子来提供更详细、更具体的指导。

安妮和他的叔叔亨瑞克曾有过一段不愉快的经历，她发誓再也不愿和叔叔有任何接触，但每次家庭聚会又不得不与其碰面，这让安妮一直很头疼。

我在她面前摆放了一把空椅子，并让她决定自己和椅子之间的距离。一旦确定了椅子的位置，我会让她深呼吸。之后我会让她向对面那张椅子看过去，想象叔叔正坐在上面，具体的细节越详细越好，包括他的身形、坐姿、面部。接着我会询问安妮现在的感受，假如她感到害怕，我会建议她把椅子挪远一点，或是把叔叔的形象想象成只有真人一半大小或者更小，最终目的是让安妮能自如地向对方直接表达自己的感受。她可以说：“坐在你对面让我不禁想起了你过去把我逗得喘不过气来的场景，这让我很恼火，我可不是个玩具，这让我开始变得怕你了。”

如果安妮向叔叔吐露了所有的心声，这个练习就可以告一段落了。她也可以走过去坐在叔叔的椅子上，把自己想象成叔叔。这时我会让安妮大声说：“我是亨瑞克叔叔，今年67岁，现在正穿着自己的旧衬衫坐在这里看着侄女安妮。”安妮需要花点时间好好摸索一下做亨瑞克叔叔的真实感觉，等她准备好了之后，我会把她当成是亨瑞克来问她：“听你侄女讲话的感觉如何，亨瑞克？这让你产生了什么感想？你有什么想对侄女说的吗？”她可能会说：“直到你打着嗝跑开并且不再理我，我才意识到自己的做法过分了。我对自己行为的疏忽感到抱歉。”她也可能说：“我想不起来那件事了。”

一旦叔叔的话讲完，安妮就可以坐回自己的椅子了，我会让她大声地说：“我叫安妮，今年37岁，正坐在这里看着自己的叔叔。”安妮应该顺从自己内心的感受，畅所欲言，不让亨瑞克的表情和话语影响到自己。只要对话有意义就可以一直进行下去，安妮也可以不停地从一张椅子换到另一张椅子。不过重要的是，最后的一段话应该让安妮从自己的椅子上发出。

我也可以让安妮想象叔叔就站在自己面前，或是让安妮给叔叔写一封信，在下次我们见面的时候让安妮把信的内容大声读出来。

一封直接写给对方的信所起到的效果和“空椅子”技巧是一样的，它们都可以把“关于”另一个人的讨论转变成“我”和“你”的直接对话。在专业治疗领域之外，采取写信的方式适用于很多其他的情况。我有时也会向朋友和熟人推荐它，当我自己需要对生活中遇到的某个情况有更清晰的认识时，我也会好好利用这种方法。

写信

把困扰你的事情表达出来对免疫系统大有裨益。研究表明，压抑的情感可能会对身体内部造成压力，而这种压力将会削弱自身免疫系统的功效。因此，在任何情况下，把困扰你的事情表达出来都是个好选择，哪怕你的所有努力全都止步于一张纸。另外，写信的好处是能够让你很方便地把你与对方之间的关系和问题梳理清楚，并直接向对方讲出来。

很重要的一点是在信的开头就要明确指明对方，比如“亲爱的亨瑞克”。这封信应该当成告别信来写，因为这样做将会集中你的注意力并强化你的情绪。写信的人可以想象自己即将远赴世界另一端，因此不确定是否还有机会再与对方见面。

写信练习还可以用来检验自己的愿望，如果你写一封别人寄给你的信，里面包含了你渴望听到的内容，有时这种方式还可能会产生奇

效。假如安妮写了一封叔叔寄给自己的信，我猜想可能的版本将会像下面这样：

亲爱的安妮：

我对自己的所作所为感到十分抱歉，之前并没有尊重你的底线，这都是我的错，对此我感到十分羞愧。你能原谅我吗？

祝好。

亨瑞克叔叔

假如安妮在收到这封信后能选择原谅亨瑞克并与他重新接触，那就意味着我们由此得到了一个关于如何修复破裂关系的重要启示。

当你用别人的口吻给自己写一封祝愿信时，信的内容不必是完全真实的。我们只是设法释放你的想象力，让另一个人说出你心中的愿望，且不论现实生活中他们是否真将如此。如果“对方”写好了信件，你就可以帮“他们”大声朗读出来。这样的一封信能够带来一种“释放”的感觉，尽管它并非出自本人之手。而且它还可以帮助我们理解自己内心真正渴望的是什么东西。

那些陷入愤怒中的人，尤其需要收到一封对方送来的祝愿信，倘若这个想法落空了，他们将会变得悲伤。

在我建议任何一个人独自在家做写信练习之前，我都会确保他们能够独立完成练习并且正确地理解了练习内容。而我只需听他们大声说出信开头的两句或最后一句，就可以判断出他们是否真的准备好了。

对有些人来说，通常想出开头第一句很难。碰到这种情况，我会不时地建议一句开场白，比如“亲爱的……谢谢你……”。

为了能让写信练习获得最大的效果，我们应该把信大声读给一名见证者听。见证者可以是一名治疗师，可以是随便一个朋友，只要不是收信人就好。

也曾发生过在信写完之后直接交给了收信人的情况，有些时候这的确是个好主意，但也有一些时候却糟糕透了。

与矛盾方直接对话

试着把你的煎熬告诉和你产生矛盾的对方，这是个不错的主意。选择在现实生活中与对方直接交流，有时也是个好主意，尽管它可能会带来不确定的后果。如果有人向我们抱怨另一个人，我们通常会直接建议他们把想说的话都说给他们抱怨的那个人听。如果向我们倾吐苦水的人只是想通过这种方式扫除愤怒，而对如何妥善处置当前状况并不感兴趣，那么建议他们双方直接对质可能确实是个恰当的方法。

但假如这个抱怨的人很敏感，并且言辞或行为又越来越具侵犯性，那么拒绝听他们的聒噪，并要求他们有话去和他们产生矛盾的对方明讲就显得有些苛刻了。倘若他们有勇气说出来，那他们早就选择这样做了，但他们之所以不那么做而选择向别人抱怨就是在积攒勇气或是在寻找恰当的言辞。

如果可取的话，让这个抱怨的人给想象中坐在空椅子上的人写一封信或说一段话是练习找到恰当言辞或对话勇气的良好方式，但假如这个抱怨的人总把任何事情都当成是对他的批评，反应极端消极，那么这种方式也就变得不可取了。

直接对话也是一个人可以独立完成的事情，并且同样有效，你可以在下文中详细了解这招。

当内心挣扎的时候，来一场空椅子对话

当我们努力开启自我对话的时候，空椅子练习是很好的辅助方法。下面就是一个范例。

汉娜对是否要去城市里生活犹豫不决，她开始痛恨拿不定主意的自己。我把汉娜带到面对面放着两张椅子的地方，告诉她其中一张椅子上坐着想要去城市里生活的汉娜，另一张椅子上则坐着犹豫不决且不知道想去哪儿的汉娜。

在第一张椅子上，我让汉娜通过模仿和肢体语言把想要去城市生活的自己表演出来。重要的是，要让她完全沉浸在兴奋地谈论与城市生活相关的所有愉快事情的状态中。当汉娜表演完后，我让她坐在另一张椅子上，让“忧心忡忡”的汉娜同样通过模仿和肢体语言把她所有的担忧表达出来。

随着汉娜在两张椅子之间的来回移动，一段完整的对话就逐渐成形了。比如，对话可以以问题和答案的形式呈现。热情满满的汉娜可能会问忧心忡忡的汉娜：“是什么

让你如此害怕？”忧心忡忡的汉娜可能也会问热情满满的汉娜：“假如在新住处发现邻居们很吵闹该怎么办？”

在你开始对个人问题或人际关系摸不着头脑的时候，可以试着做空椅子练习。不要总是上演内心戏，想办法把它们表达出来，这不但能让你感到宽慰，而且能帮你理清思路。在我对某件事情犹豫不决的时候，我也会用上空椅子对话。在一张椅子上，我持有百分百赞成的态度，但在另一张椅子上我会持有截然相反的观点。有时为了辨别问题之间的细微差别，我还会动用好几张椅子。

当你帮助别人把注意力成功转移到他们的内心时，结果并不一定总是比从前的思路更清晰，他们甚至还可能会变得更加纠结。但在接下来的几天时间里，帮助他们下定决心新想法可能会陆续涌现出来。

假如一个人开始在对话中变得有些纠结，这可能是个不错的信号。你可能还需设法破坏某种固有的模式，让他不再因循守旧。

打破旧常规

我们可能会有这样的印象，如果在一场谈话后我们找到了某种清晰的感觉，那么一切都将是美好的。但有些事情的转机来得并不是那么快。在对自我和世界产生全新认知之前，我们可能需要承受很长时间的痛苦和纠结。脱离思维的舒适区，体验纠结和不安全的感受，这可能是你开始向更高层次进步的一个信号。

如果倾诉者在和你对话之后感觉糟糕，也不必为此感到歉疚，这可能是你帮对方在人生旅途上前进的一步。当他开始流泪，也许你会感到自责，但这也可能是他真正亲近自我的表现。

我们总是对最熟悉的事情感到最安全，这也是我们明知有些老习惯不起作用之后仍然因循守旧的原因之一。冒险开拓新的途径总会伴有一定程度上的焦虑和纠结。

使用简易版本的方法

如果对话发生在治疗过程中，那么空椅子和其他推荐练习显然能够在家里完成。但假如对话发生在其他情景之中，运用同样方法的简易版本可能会更合时宜。

不要再让倾诉者写信，直接告诉倾诉者，你和其他人通过运用某些方法的收获是多么丰富就好，并询问他们是否愿意学习运用的方法。

不要再搬来一张空椅子，你可以向对方提出要求：“如果要你把对我说的话直接说给和你发生矛盾的对方，你将如何组织你的语言？”

本章总结

人们的许多时间都浪费在试图去解释和讲述自己的故事上面，这些故事最终影响了他们自己的生活，并印证他们长期以来对自我的认知。然而，他们讲的故事可能早已过时，这些旧素材应该被新内容取代掉。

询问倾诉者使用直接引语有什么错误时，会有一些新的和不同的事情发生。与一个人面对面接触，很难保持坏人的形象，即使对话只发生在你的想象之中。相反，事实上，在这种情况下，你的感觉和扮演其他人的重要作用将会变得明显。你用来谈论问题的故事可能会瓦解，随之可能会浮现的是一个新的形象和自我认知。

在下一章节中我会展示另一个高效的方法，它可以让对方更加亲近自我，并与你建立更深层次的联系。

第七章 关注你们两人之间正在发生的事情

在谈话中，我们常常过于关注对话的内容，以至于忽略了更重要的东西。

如果我们开始谈论彼此之间的交流方式和正在发生的事情，这可以让对话双方更加亲近自我并且建立深层次的联系。

在谈话中，我们常常过于关注对话的内容，以至于忽略了更重要的东西，比如对话者的肢体反应、情绪变化、话语的意图和效果。一旦我们开始谈论彼此之间的交流方式和正在发生的事情，我们不仅会更加接近真实的自己，也会更接近彼此。

关注对话之外的细微动作以及情绪和意图，是心理治疗实践中的重要组成部分，在心理治疗之外的领域，我们可以选择运用这个方法的简易版本。关于如何做到这一点，我会在本章末尾予以解释。

在下面的段落会有一些针对具体问题的建议，你可以通过这些建议关注隐藏在文字表面之下的内容。

留意考量

在说某事之前、期间和之后，我们大多会考量各种因素。这种考量往往比我们说出的话更能代表我们的真实状况。下面的问题可以帮助我们关注这些考量：

你希望我如何回答这个问题？

当你告诉我这件事的时候，你在考虑什么呢？

你想从告诉我这件事中得到什么呢？比如你是想让我提个建议，还是只想一吐为快？

是什么原因迫使你告诉我这件事？在决定告诉我之前，你是怎么考虑的？

你希望自己能给我留下怎样的印象？

有哪些方式是你不希望被看到或察觉的？

你在做什么事情以避免我对你产生某种印象吗？

但要记住一点，不是每个人说话之前都会考虑再三。一些性格外向的人想到什么总会脱口而出，比如他们从来不会在乎听众对他们的话是否感兴趣。如果对方很难回答这类问题，要么是因为这些问题不好回答，要么是对方性格直率冲动，在开口前未多加考虑。

感觉和情绪

当我们聚在一起讲话时，内心会产生诸多感觉和情绪，可能是恐惧、宽慰和愉悦等等。我们所听到的事情也会激起我们不一样的感觉和情绪。当我们开始谈论伴随对话不断变化的情感现实时，我们的对话将可能进入一个全新的维度。

你认为我们俩之间的对话氛围怎么样？

告诉我这件事你的感觉如何？

给我的感觉是，现在告诉我的这件事你已经向很多人讲过了，我说的对吗？

你向我倾诉正经历的事情……这会让你更加接近还是更加远离自己的感觉呢？

喜欢或不喜欢

在进行交流时，我们可能会对说出的话或是听到的话感觉良好，也可能表示厌恶：

我会不时打断你的讲话，还会复述你刚讲过的话，你对此怎么看？

让我看到你像现在伤心的模样感觉如何？

你对我们之间的关系感觉如何？你是想让我们之间的关系走得更近还是更远？

你怎么看我刚刚问你的问题？你有哪些好的建议？

在我看来，你似乎不愿意回答我的问题，是这样吗？

将焦点转向我们通常不会用语言表达出来的问题，可能会激发全新的对话形式，下面有一个例子。

玛丽是个絮絮叨叨的女人，她向我讲述关于她儿子朋友的事情，这让我有些不耐烦，我问道：“你为什么一直在讲关于你儿子朋友的事情？”

她一时语塞，后来反应过来才说道：“其实我也不知道为什么会这样。”我们之间的对话因此暂停了一会儿，这是宝贵的暂停，因为这能够让我们的对话在之后深入下去。她继续说道：“其实我还有一些其他的事情想说，但不知该从何说起。你能帮助我吗？”

像“告诉我这件事让你感觉如何”这样的问题给我们的对话提供了新角度。也许你努力帮助的人害怕被评头论足，害怕掉眼泪，害怕给人留下奇怪的印象，害怕不了解故事的所有细节，害怕伤害了她故事中讲到的人物。她可能正为一个禁止她背地里评论他人的人生信念而进退两难。

如果你是一位高敏感人士，那么同时关注对话的内容和对话中发生的所有事情对你来说可能特别困难。大量涌来的信息可能会将你淹没，而且会激发需要加以考虑的新状况和新想法。此时，适时叫停将会再次派上用场。询问你的倾诉者是否可以让对话暂停一下，这样可以让你有充分的时间来消化掉听到的所有事情。

记住，适时叫停不仅对你有好处，同时也会为你与倾诉者提供休息的空间。我们曾在第二章中详细讲解过的复述，即把对方刚讲过的话重复一遍，可以用来放缓对话的节奏。在你重复对方话语，并可能通过语气语调或肢体语言对接收的任何信息发表评论时，你可以利用这段时间来吸收和消化接收到的新信息。

描述你们俩之间的问题

在听一个人讲述和他人的矛盾时，很难判定到底是谁的问题。叙述者通常会把问题推到对方身上，但你并没有机会听到另一个人的辩解。此外，对他人的是非进行冗长而详细的描述会让人感到乏味。因此，如果一个女人每每讲到对同事的抱怨时，你可以问她：“如果我也开始抱怨一件事情，你会感觉如何？”当然你也可以做个小测试，附上几句对糟糕天气的评论。

直接谈论你们俩之间正真实发生的事情，总比谈论过去要来得直接。下面是一个例子：

卡琳：我有时发现自己在和别人对话时，他们会把视线从我的脸上挪开，这一定是因为他们不想看我。我常常琢磨是不是因为他们不喜欢我的外表。

倾听者：你有没有注意到，刚才在你说话的时候，我把目光挪开了？

卡琳：是的，这可能就是让我想到这点的。

倾听者：你身上哪一点是看起来不对劲的呢？

卡琳：有时我会照着镜子研究自己，还是发现不了哪里不对劲，但一定存在哪些别人都能发现可我自己发现不了的地方。

倾听者：你有没有想过问我从你脸上看到了什么？

卡琳：我不敢问任何人……我担心他们可能会说出什么。你能告诉我看到了什么吗？但一次只说一点点就行，我怕自己会承受不了。

如果有可能的话，与对方就某个问题展开讨论，这样你们就可以从两个不同的角度发表各自的意见，实践证明这是个很有效的方法。

你还可以通过将其他一些方法引入到与倾诉者的交流中来加强它们的使用效果。比如你想要训练对方的同理心，不要问“你认为做你的同事会有什么感受呢”这样的问题，你可以问“你认为我现在的感受怎样”“你觉得在听你讲话时我的感受如何呢”或“你认为我听到你刚才的话，会对我产生怎样的影响呢”。无论对方如何看待他人，是以积极的方式还是消极的方式，都会对你们之间的关系产生影响。

或许对方认为你一定对听他讲话感到厌倦，等不及就要回家，也或许他认为你是深感敬畏，他的话给你留下了深刻的印象。无论是哪种情况，他都会有机会验证他的想法，你们双方对彼此的看法可能会变得更加现实。

在第一章中我描述了展望愿景是如何为一个人指明方向的。如果直接问他从你那里想得到什么，就会把对话氛围变得紧张，你可以这样来问：“你能想出我做什么或说什么会让你感觉很好吗？”如果对方十分渴望得到别人认可，你将会很容易就能够感受到他的愿望。你们两个不仅有机会近距离接触而且能从不同的角度来审视这种需求，即便这种需求很可能会给他的其他关系带来影响。

但有时也会发生准备的方法不起作用的情况，比如对方因害怕别人揭露或批评他，而故意将自身的问题隐藏起来，或是因为担心你的感受，不敢表达负面信息。

在心理治疗领域之外使用的方法

在与他人谈话时所产生的想法、体验或经历，最有可能促进一个人的发展，无论这些体验是自己喜欢的还是厌恶的。把自己在电话中说的话记录下来，这是一个可以分析自己的方法。在分析了自己之后，注意一下你的肢体语言，试着问自己一些在本章开头提到的问题，“当我在选择想谈论的话题时，我有什么考量？”“我喜欢现在发生的事情吗？”“我刚在电话通话过程中是表现得更像自己了，还是不像自己了？”“我希望别人怎么看待我？”

对很多人来说，这样的练习能开启全新的视角。你可能会对自己在别人眼中的形象有更多的了解，并且可以利用你对自己的了解，与别人就你们之间的关系展开对话。比如，当你在视频中看到自己的表现时，你意识到自己看起来要比想象中表现得更愤怒，你可以这样说：“我也曾考虑过自己是否给你留下了暴躁的印象。我看起来像是对你发脾气了吗？这让你产生了怎样的感受呢？”

与其询问他人，不如表露自己。如果你一开始就问对方太多问题，他可能会感觉自己是在被审问，这只会让他想要尽快结束对话，而不是向你敞开心扉。

在心理治疗领域之外，关注倾听者和倾诉者之间发生的事情同样是有意义的。你可以先问问对方是否愿意倾听你的思想或者与你进行两人之间的交流体验。如果对方说“愿意”，那么他会得到关于自己给别人留下什么印象的重要信息。接下来，你可以试着让对方表达出他的感受、想法和体验。无论何时我们都允许对话涉及彼此正发生的事情，我们就会发现对彼此的重要性和影响。多数人真的需要更多地保持这种意识，也就是说，这确实需要一定的勇气。但大多数人都习惯于和另一个人以这种直接的方式进行对话。

假如你是一位高敏感人士，你会觉得如此近距离地向对方发问会让你感到特别害怕，尤其是在你对此不适应的情况下。但只要不断地进行练习，最终你会逐步适应这种方式，甚至直接越过可有可无的对话直抵问题核心，这将会带来诸多益处，对高敏感人士来说更是如此。

本章总结

如果不谈论其他时间其他地点发生的事情，只谈论此时此地发生的事情，对话会变得很紧张。我们很少会以这种直接的方式来谈论自己的优势或问题，也很少在一起交流我们所有的感受或经历。然而，如果我们真这样做了，对话不仅能加深双方的关系，还可能会给对方留下持久的印象。

下一章将讲述当你遇到为焦虑而苦恼的倾诉者时，作为一个倾听者如何帮助其成长。

第八章 如何安抚焦虑

当你遇到因为焦虑而苦恼的倾诉者时，你如何帮助他？

本章内容是关于如何安抚焦虑的描述，作者列举了焦虑发生的过程、机理和潜在的治疗方法。

每个人都或多或少尝过焦虑的滋味，其中最温和的焦虑只给人以轻微的不适感，但同样我们也都熟悉那些让人无法放松、心神不宁或提心吊胆的焦虑。焦躁不安的感觉来袭，意味着我们正在接近某些对我们来说意义重大的事情。大部分人在谈论让他们挣扎的事情或最强烈的愿望和渴求时，都会伴有一定程度上的焦躁不安。

如果焦虑感已经严重到让人无法适应，对方很可能会转换话题。如果你是一名心理治疗师，你可以在此时向对方明确指出谈论的话题正在被切换，对方可能会因此错失一个使他成长的机会，因为他们正在试图绕开一个很重要的话题。

在心理治疗领域之外碰到类似情况的时候，处理起来要格外谨慎，你最好提醒对方你们刚才的对话似乎很重要，你愿意找一个适合的时间和他就这个话题再详细谈谈。

假如你们探讨的话题对对方来说确实很困难，你可以先聊一聊他们的优点，比如问他们在之前碰到类似挑战时，是如何设法战胜的。如果你想继续关注他们的优点，那就可以稍微忽略他们的问题，询问他们以往的成功经验，比如，“你当时采取了什么措施，才取得了那么好的成果？”

有些人因为体验过十分强烈的焦虑感，以至于焦虑本身对他们就成了一个问题。如果一个人经历了一次真正的焦虑发作，他们通常会

因害怕下一次的发作而时刻保持警惕。

恐慌焦虑

对于那些体验过强烈焦虑的人来说，比起害怕其他事情，他们要更加害怕焦虑本身的存在，这也是为何要与焦虑成为朋友的重要原因。关于焦虑，你了解得越多，也就会变得越无畏。假如倾诉者害怕焦虑，你可以提供一些必要信息帮助他们缓解对焦虑的恐慌。例如，让他们从生理水平上理解焦虑的运作机理。

下面是对它的一个描述：人类天生具备一个“焦虑程序”，在感受到危险靠近，我们的身体都会时刻做出战斗或逃跑的准备，除非它们一动不动，就像某些爬行动物碰到捕食者一样，想要通过装死来骗过对方。

战斗或逃跑

当我们的身体准备采取行动的时候，心脏和脉搏的跳动频率通常也会随之上升，同时我们还会感觉到胸口受到重压、头晕目眩或出现其他不适症状。血液开始涌向大肌群，以增加胳膊和腿部的力量，这样会更便于我们奔跑和战斗。然而，这同样意味着血液远离了我们的大脑，让精神更难以集中。血液还会从胃部涌出，让胃里变得七上八下，导致我们出现恶心、腹泻，甚至呕吐的症状。

当人类还居住于洞穴之中来逃避敌对部落和危险动物的袭击时，焦虑的作用是显而易见的。然而，时至今日，焦虑只不过是在给人类徒增烦恼，比如在准备发表演讲之前突然感到恶心，这是因为焦虑在翻搅你的胃部。但倘若我们能够明白只是焦虑过程在捣鬼，这种感觉只不过会持续几分钟时间，还是对缓解焦虑感十分有益的。

如果你和某个正在经受焦虑的人坐在一起，你可以告诉对方困扰他们的焦虑会自动消失，并不会对他们造成什么危险。你也可以帮助他们更好地协调思想与身体之间的关系，这将会降低他们的焦虑感。建议他们想象吸入的气息遍布全身并传递到了肢体末端的感觉，或者来回走动一圈，专注感知自己的脚部。他们与身体之间的联系越多，感受到的焦虑就将越少。

测试焦虑并将其安放在椅子上

向对方提出这样的问题：“如果把焦虑划分为1~10这十个等级，你感觉自己处在哪个等级？”通过提问的方式，将对方与他们的焦虑剥离开来，让他们能够以客观的方式对抗焦虑。能够与焦虑保持距离感非常重要。

你也可以搬来一张椅子，并引导对方想象他们的焦虑此刻正端坐在椅子之上。如果他们能够成功地与焦虑进行对话，就有碰撞出新的可能的解决办法。像“焦虑，你到底想要我怎样”这样重要的问题是一定要问的。也许焦虑传达了这样一个信息，只有当你坐在椅子上与其当面对质后，你才能真正地审视自己的焦虑感。要记住非常重要的一点：对焦虑传达的任何信息都要保持开放态度。比如，我对自己严苛要求是否持续太久了；我是不是正在变成另外一个完全不同的人——一个让我有些陌生、尚未熟知的人；我的哪些方面曾经沉睡，但现在正在觉醒。索伦·克尔凯郭尔相信，如果你正过着一种精神上被剥夺的生活，那么此刻经受的焦虑，实际上恰恰可能是你的精神即将觉醒的信号。

焦虑看起来似乎是失焦的，我们并不能总是完全意识到自己恐惧的到底是什么。索伦·克尔凯郭尔对焦虑和恐惧进行了区分，恐惧通常与某些特定的事物相关，在这种情况下，研究恐惧的根源可能会大有收获。【分享 v信 book er527】

战胜最强烈的恐惧

一想到让自己感到恐惧的事情时，我们总会不自觉地将思维转移到其他一些令人愉快的事情上去。但在这样做的同时，我们也会打断自己正在经受的焦虑，而此时恰恰正是我们内心的恐惧感攀升到顶峰的时刻。或许我们心中一直存在着一幅灾难的图景，它被冻结并潜入了意识深层，并且一直叫嚣着终有一天会重见天日。

选择直面这幅灾难图景而不是逃避，去想象灾难爆发后的场景，这能够大大舒缓你的紧张情绪。像“现在最让你担心的是什么”这样的

问题，能够帮助人们拥抱他们的焦虑。如果事情进展顺利，且你已足够靠近自己的焦虑，焦虑就会自行瓦解。

下面是一些直面焦虑的例子。

案例1：

佩尔：下个月我们公司将会开始新一轮的裁员。我真担心自己会被炒鱿鱼。

倾听者：如果真被炒了鱿鱼，你担心会发生的最坏的情况是什么？

佩尔：这可能意味着我经济崩溃的开始。

倾听者：你是怎么联想到这一点的？

佩尔：因为如果我无法成功找到下一份工作，就只能靠领取失业津贴度日了，这同样意味着我无法负担起房租，连我的婚姻能否继续维持下去，都可能要打个问号了。

倾听者：就当你领取了失业津贴，丢掉了住所和妻子，接下来你打算干些什么呢？

佩尔：或许我最终会和其他无家可归的人一起住到收容所里。

倾听者：你认为这样的日子将会持续多久？

佩尔：我还有另一个想法：假如我真的失去了住所和妻子，就不会被任何事情所羁绊了，那么我就有机会去体验长久以来渴望的旅行并感受其他文化的魅力了，做个发展援助工作者就是实现这个梦想的不错选择。（说到这里，佩尔开始直起了身子，眼睛也随之亮了起来。）

倾听者：你因此被炒了鱿鱼后的好处将是什么？

佩尔：虽然现在我仍然希望自己不会被炒，或是可以找到另外一份工作。但如果最糟糕的情况最终还是发生了，这也意味着新的可能将被开启。

案例2：

艾达：我现在很难做到注意力集中，有时还会感到胃疼，真怀疑是不是得了什么比较严重的病。

倾听者：如果问题真的很严重，你猜想将会是什么病？

艾达：我的父亲死于胃癌。

倾听者：现在我可以理解你为什么会有这种想法了。假如你的病情属实，最让你感到害怕的将是什么？

艾达：最让我感到害怕的并不是死亡，因为我设想过自己死后将会到达一个安静祥和的地方。我也不害怕经受痛苦，因为我见识了医生通过采取一定的手段让我父亲免受痛苦。但最让我担心的是我九岁的儿子，对他来说这将会是一场灾难。

倾听者：你认为儿子在你去世后会有怎样的反应？

艾达：他将会痛哭并变得极度消沉，还可能躺在床上哭不起。我的丈夫会极尽所能地去安慰他，但不会有任何效果。

倾听者：你认为他将会在床上哭多久？

艾达：几天过后他可能会站起来，然后开始偶尔玩耍。但几个星期之后他又会变得非常敏感脆弱，心烦意乱，再次伤心欲绝地倒在床上。

倾听者：设想一下自己去世六个月后他将会做些什么？

艾达：我想他会重新恢复日常生活，并且我仍然坚持认为他将会变成一个严肃的男孩。

倾听者：五年之后呢？

艾达：在那个时候我想他已经脱离了痛苦，还很可能会变成一个像我曾经一样愚蠢，而且有时不可理喻的青少年，但将会显得比同龄人更成熟。我多希望他能再有个新妈妈啊。哎！我感觉自己又能做深呼吸了，并且现在完全有能力去对付这些乱七八糟的想法了。无论我遭受何种打击，生活仍将继续。

在我帮一个人审视可能发生的最糟糕状况时，我的脑海中通常会浮现出以下问题：

你认为能发生的最糟糕的事情将是什么？

这将持续多久？

你会怎么做？

你会幸存吗？

如果最糟糕的事情发生了，你能看到转机吗？

通常，对方会在我问出这些问题之前就抢先回答了。

无论你是一名心理治疗师、专业帮助者，或者仅仅是一位作为倾听者的朋友，在你开始询问可能出现的最糟糕场景之前，你应该明确告知对方，他们将能从这次练习中收获什么，也许过程并不是愉快的，但在很大程度上能够帮助他们舒缓心情。

B计划

确认倾诉者是否持有B计划。就像上船的时候知道救生艇的位置一样，假如A计划失败了，你仍然十分清楚接下来要做什么，这就能让人感到心里有谱了。

有一次我即将踏上一趟长途旅行，由于担心第二天早上会出什么差错而错过航班，所以导致我在前一天晚上无法入睡。于是我一口气定了四个闹钟，以此来确保万无一失。但如果我的车子因突然出现某

种状况而点不着火怎么办？我又起身查看最近的机场大巴时刻表，然后将闹钟提前半个小时，这样我就有足够的时间起床检查车子是否能够正常启动了。即使是车子不能启动，我仍有足够的时间去乘坐机场大巴。计划一经定好，我就可以睡个安稳觉了。

想好在失败之后能够帮助自己稳住阵脚的B计划是很有必要的，这同样也适用于倾诉者。有时一个人对自己判断的恐惧会占据比他意识到的恐惧更多的空间，假如你准备好了鼓励自己的话，那么在鼓起勇气开启一个项目的时候，即使事情的发展并未能完全按照计划进行，你也可以对自己有个交代。例如，如果你邀请对方参与谈论当前你们之间的关系，然而没有得到你所希望的结果，不要将这看成是一场失败，你可以对自己说出下列句子中的任何一个句子：

这是个不错的尝试。

要做鸡蛋卷，不打碎鸡蛋是不可能的。

塞翁失马，焉知非福。

每个人一生中都有可能摔跤，你不能指望每次都走运。

此次的经验对我以后会有帮助的。

未来某一天，我回过头来看此次失利时，我会把这当成一个滑稽的故事笑着讲给朋友听。

这样的尝试需要具备很大勇气的。一旦我恢复了一点精力，我可能还会继续尝试。

本章是关于如何安抚焦虑的简短描述，我列举了很多关于焦虑过程、机理和潜在治疗方法的优秀成果，希望能对大家有所帮助。

本章总结

用来对抗焦虑的一个很简单的方法就是运用知识，未知最容易引起人类的恐惧。关于焦虑的症状及其过程，了解得越多，我们能够承受的就越多。

对你害怕的事情做好最坏的打算，很大程度上你会意识到即使是最糟糕的情况发生了，生活仍将照常继续。

做好B计划，可能还有C计划和D计划，就像是知道了逃生出口在哪，知道了如何在船上找到救生艇。这样做不仅明智而且能够给予你

安全感，心里明确了如果事情出错你将如何去做。

遭受焦虑困扰不代表你就是一名高敏感人士，同样不是所有高敏感人士都会体验到焦虑问题，但两者之间还是有很多的重叠。高敏感人士如果在他们儿童时期没有得到他们所需的支持和照顾，那么将会比其他有相似成长经历的人更容易产生焦虑。

由于许多高敏感人士特别乐于帮助其他高敏感人士，为此我专门撰写了一章来梳理帮助高敏感人士时需要知晓和谨记的要点。

第九章 与高敏感人士沟通需要注意的事情

遇到高敏感人士，你可以推荐对方去寻求专业的帮助。与此同时，你仍可以使用支持性的对话来帮助他们，比如倾听对方的倾诉，复述他们的话语，给予对方渴望的认同。

作者在本章中梳理了一些帮助高敏感人士时需要知晓和谨记的要点。

或许你认为本章内容在书中显得有些“鸡肋”，因为很多阅读过我的书的读者已经了解了高敏感人士的性格特征。但是，高敏感人士群体内部之间的差异还是巨大的，每个人不一定具备所有的典型特征。另外，还存在许多高敏感人士渴望摆脱他们敏感特征的情况，如果本章没有告诉你任何之前你所不了解的事情，那么你也可以沉湎于对已知的事情得到再次确认的宽慰之中。

你也可以通过阅读本章来审视自己可能匮乏的东西，不仅是针对一个倾听者而言，而且是从成为一个完整的人的角度。

有些高敏感人士已经被确诊患有严重疾病，比如边缘性人格障碍或精神分裂症。如果你不是一名训练有素的心理治疗师，并且不具备丰富的教育背景和从业经验，那么最好还是推荐对方去寻求专业的帮助。与此同时，你仍可以使用支持性的对话来帮助他们，比如倾听对方的想法，复述他们的话语，给予对方所渴望的认同。

谈及日常问题，高敏感人士通常也会是另一名高敏感的倾听者的理想之选。高敏感人群在神经系统和日常做事的方式方法等方面都颇具相似之处，这意味着他们之间可以相当准确地回应彼此，并且能够产生高度的移情共鸣。

有些人在成长过程中遇到阻力会越挫越勇。而高敏感人士尤其需要获得更多的认可，这能够让他们确认自己的所见所闻是有道理的。唯有如此，他们才会坚定地向最严峻的问题发起挑战。

下面是一些你需要特别注意的例子，尤其当对方为高敏感人士时。

高敏感人士尤其需要认同和接纳

当高敏感人士遇到高钝感的治疗师时，后者通常都会建议他们变得外向起来。高钝感治疗师会提醒对方讲话应该直率坦白，不要在开口之前犹豫再三，并要求他们务必多参加社交活动，同时还会指出他们此前患得患失、焦虑、忧郁的行为都是错误的，并且在挑战来临时，他们要勇于面对。在这种情况下，高敏感的求助者通常都会积极遵从治疗师的要求，治疗的时间一般也会持续多年，倘若治疗结果不甚理想，他们也只会责备自己未能正确践行治疗师的指导方针。他们遵照治疗师所期许的方向一路走下去，最终结果通常是他们的自尊心被摧残得残破不堪。

我认为作为一名高敏感人士，在说话之前多加考虑是明智的做法。

对于高敏感人士来说，被规则所禁锢是一件他们想要竭力避免的事情。大多数高敏感人士已经发现，为应对即将发生的事情，做好情感和精神的双重准备至关重要。唯有如此，当挑战来临时，他们才能避免受到过度刺激的困扰。但这种策略经常会招致他人的批评，他们认为该策略的实行带来了太多的担忧和焦虑，这样的看法，也导致很多具有敏感特质的人士羞于坦白自己拥有如此不安的灵魂。

全神贯注于某一时刻可能发生的事情当然不妥，然而一些高敏感人士的确有练习停下自己的思维列车的必要，这点完全可以通过沉浸在不同形式的项目之中来实现，比如冥想、瑜伽、正念或是其他关注肢体与呼吸的练习。

设想可能会出现的差错，在事前采取一定的预防措施并非坏事。大多数高敏感人士都精于此道，这让他们得以提前规避掉诸多意外和

不愉快。对高敏感人士来说，想象出来的景象鲜活直观，其本身的想象力也可以用来发现新的可能性，并且在各种创造性工作中发挥出巨大作用。

爱，改变世界

大多高敏感人士在童年时代就开始被灌输自己应该与众不同的观念，周围人期待他们少一分多愁善感，多一分开朗阳光，行动更加迅速，交际更加广泛，少一点敏感，多一点专注。他们也会暗自拿自己同周围人进行比较，尝试践行某些外向的价值观，最终却导致愈发偏离了自己最有天赋的人生轨道。

高敏感人士需要感受到被爱，在做最真的自己时仍能够感受到自己是被认可和关心的。假如你自己几乎都不了解自己，也不敢充分表现自己，那么在真正得到别人认可之前你还有很长的路要走。如果想让你的高敏感倾诉者变得强大起来，应该给予他们同情、认可和接纳，同时能够复述他们的话语。但若直言相告他们的问题将会产生适得其反的效果，他们会丧失被关爱的感觉，变得抑郁不振，脆弱不堪。正如我在第二章中提到的“改变悖论”，在这里也是有效的。我们不愿意去做别人强迫自己做的事情，这实际上只会徒增我们的不安全感，在感受到不安全感之后，人们往往会丧失掉行动或改变的动力。但是，如果感受到了别人对你的认可和接纳，你将会获得自信心，变得强大起来。

羞耻和忠诚会阻碍流畅的对话

面对高敏感人士时，你需要鼓励对方表达自己。我通常会询问他们：“你是谁？想得到什么？你的价值观是什么？”在阐述完之后，需要给予他们一定的认可或是充满同情地复述对方的话，正如我们在第二章中阐释的一样。然而，想让一个高敏感人士坦露心声并非易事：许多高敏感人士羞于讲述自己和当前的生活。他们担心被批评，担心被别人嘲笑他们一事无成或杞人忧天。还有另一个阻碍高敏感人士开口的原因：忠诚。高敏感人士对向他人坦露心迹时异常谨慎。

如果在我要求高敏感人士向我提供某种具体情境下关于他们父母的具体信息，他们开始变得沉默寡言时，我会直接询问他们谈论此事的感受。一般很明显就可以看出来，他们此时正与不忠的感觉作斗争。我向他们保证自己绝对会守口如瓶，除此之外，我还会询问他们的父母是否赞同他们开诚布公地谈论自己（和他们的童年），尤其是在坦白此事将有利于他们解决问题的前提下。在如是询问之后，不出意外他们都会开口畅谈自己的经历。

高敏感人士在讲完了自己的故事之后被接纳认同，并引发情感共鸣，能够为讲述者的个人发展带来极大好处，也会使其情感和存在感得到强化。

作为一名讲师和心理治疗师，我曾不止一次目睹高敏感人士重拾勇气，昂首挺胸，寻找到了一种更好的生活方式。然而，也会有些一次次反复出现的问题长期存在。

高敏感人士面临的问题一：不恰当的环境

高敏感人士需要一个静谧的生存环境和一个能逃脱社会交际的借口。如果倾诉者不能健康成长，那么审视他们的生活环境或是探讨其生活日常将会是个不错的选择。许多问题只需改变他们的生存环境、责任负担或工作时长就能迎刃而解。或许对方已知自己并非如想象中存在那么多的问题，在明白了是过度刺激和强迫的环境制造了诸多问题之后，将会大大舒缓他们的内心感受。

高敏感人士面临的问题二：不稳定的自我支撑

对高敏感人士拥有的优秀且稳定的自爱方式进行评价是件很重要的事情，因为他们大多数人都不会这么做。我经常向他们提出这样的问题：“在那种情况下你是如何提醒自己的？”或“你是如何看待自己的？”

如果他们的回答明显倾向于自我谴责或批评，我们就有充分的理由重新选择一种行为方式。如果你问一个高敏感人士，假如他的一个好友开会迟到了并为此感到抱歉，他对此有什么看法，结果是他通常会对那个人表示支持和理解。但是如果这个高敏感人士自己开会迟到

了，他却会对自己大加指责，比如“你应该早做规划，快速行动，应该把可能会突然接到电话的时间也考虑进去……”

下面是一个帮助对话的例子：

苏菲：我担心自己会做出错误的决定。

倾听者：好吧，就当你做了错误的决定，后来意识到本该做出另外一个决定。那时你会对自己说什么？

苏菲：我会说自己又一次犯了错误，我确实不善于做决定。

倾听者：先不说你了，假如你的朋友卡特林做了同样的决定并得到了同样的结果，你会对她说什么呢？

苏菲：我可能会对她说虽然这种情况超出了事先预计，但她的意图是好的。我也可能会说她敢于做出决定，着实勇气可嘉。

倾听者：你能否意识到对自己的语气十分苛责，但与此同时，你却知道当同样的事情发生在其他人身上时该如何鼓励对方？

苏菲：是的。

现在苏菲需要做的事情恰恰就是把同样情形下对朋友说的话向自己说一遍。然而，当她对自己否定了多年，突然这么做时，可能会不那么轻松，但熟能生巧，一旦苏菲意识到自身的规律，她就会积极地去改变现状。

在我的另一本书《高敏感是种天赋》中，我阐述了如何练习给自己写一封充满关怀和爱意的信。有些人一旦开始关注高敏感这个问题，就会开始改变；而有一些人则需要几个月的时间里，每天给自己写一封充满关爱的信件，这能够培养出一种新颖的自我暗示方式。

以这种方式为自己设限、与生活妥协内心才能感到轻松愉悦，并且向自己展示了爱意。越是爱自己，越能收获安全和从容。

假如没有强化训练自我关爱的稳定基础，高敏感人士会倾向于为他们所经历的负面事件承担所有责任，并把发生在他们身上的好事全部归功于别人。

高敏感人士有时会替他人承担责任

高敏感人士倾向于把所有问题都归咎于自己，下面有个例子：

博迪尔告诉我，她对老板很难表达愤怒，她想要更好地去表达自己的批评和不满。她喜欢的是畅所欲言的自己，而不是欲言又止的自己。

在给出建议之前，我为她做了一个小测试。我问她是否有其他让她难以表达不满的情况存在。假如真有类似的情况，我们会开始分析在什么情况下会出现这种问题。有时这个范围可以缩小到只适用于那些在受到批评时反应非常消极的人，例如他们可能会提高声音或进行人身攻击。

如果真是这种情况，那么高敏感人士保持克制将是明智之选。因此，与做出凭自己直觉也猜得出可能会犯错的行动相比，让企业工会代表与你的老板直接对话，或至少请他们做对话的见证人是个不错的选择。

因此问题根源并非是博迪尔太懦弱，而是由于老板不懂得变通，且在出现问题时也不能同情他的员工。

如果你正在接触一名高敏感人士，那么你就要意识到一个点，那就是他们倾向于为他人承担责任。这点在你们之间的关系中也会有明显的体现。如果你的建议或练习对他们不起作用，他们可能不会对你如实坦白。相反，他们甚至还会对你感谢再三，然后默默回家，暗自责备自己不能正确地接受你的帮助。

在我给倾诉者推荐在家做的练习时，我会尽量地为他们消除一切将引发自责的可能。比如，我会告诉他们：“如果回家后发现练习无法进行下去，原因要么是对你来说难度太大，要么是因为我的引导没有足够清楚。同样，并非同样的练习都能对每个人产生良好的效果，假如效果不理想，应该马上选择放弃。”高敏感人士容易把责任揽到自己身上，而不愿将自己的愿望和需求放在首位。

高敏感人士有时会忽略自己

在我与缺乏移情技巧的人士进行辅导交流时，我会问他们：“你认为同样情况下另一个人会表现如何？”

敏感人士通常不需要刻意练习移情技巧，他们只需练习关注自身需求。因此我会反复询问他们：“这种情况下你作何感想？你是否喜欢正在发生的事情？你希望有哪些本该发生的事情发生？”并不是他们自己感觉不到这些东西，而是他们经常忘记关注自身的需求和感受，因为他们太专注于对周围人的理解了。他们往往一开始就谈论某种情形下对方的情况，而恰恰忘了留意自身的感受和信号。

高敏感人士若想再次感受到自己的感情，就需要平和、安宁的生活环境。作为一个倾听者，你可以建议对方静坐一会儿，试着鼓励对方把注意力转向内心。

价值观和人生信念

较之大部分人，高敏感人士通常拥有一套严格的人生信念。所以，当你在帮助一个高敏感人士时，主动对他们的行为准则表露兴趣是个不错的方式。

其实他们中的一些人完全可以放松一点，这样他们就会有更多的精力和时间行动起来，改变生活。具体可遵照第五章中详细描述的人生信念使用方法。

如果你拥有一套严格的准则，可能是因为对自己缺乏自信，当然也可能是价值观问题。假如你比大多数人更倾向于遵循道德准则，那可能是因为你更注重整体思维，并且善于从多种不同角度看待问题。高敏感人士会经常追问自己：“如果每个人都像你一样，那么世界将会变成什么样？”他们希望的回答是：“如果真能如此，世界将变得更加美好。”

在我特别注意到的两个领域中，最敏感的人往往甘愿承担很多责任并且勇做先锋，这两个领域包括自然保护和动物权利问题。例如，他们会告诉我，自己能清晰地感受到动物的行为，并且内心坚持人与动物生而平等，他们最不能忍受的事情就是目睹动物受到虐待。还有破坏自然会让高敏感人士感到深切的担忧和痛心，对他们而言，大自然是一切的源泉，我们应该对此深表感激，正因如此，他们对破坏或污染自然的事情深感愧疚。

那些贴近你内心和灵魂的价值观是不应该试图去废除的，但倘若真能实现，轻松生活也将会随之而来。能够宽宥自己真的很重要。

宽宥自我

高敏感人士大多不喜欢参与到滥用地球资源、污染自然或造成他人痛苦和悲伤的事情之中。当他们不得不做出与人生信念相关的决定

时，通常会思考再三：“遵守或打破这条规则会给他人、动物或自然造成不幸的后果吗？”结果总会有人感到不幸，如果不是别人，那就是你自己。不管我们的选择如何，总会给某人或某事造成不幸后果。例如我决定坐下来写作此书，那就意味着此时无法来陪伴罹患癌症的母亲，这对她来说就是件不幸的事情。但若选择陪伴母亲，对我来说又是不幸的，因为此时的我正文思泉涌，倘若不能书写下来，整个人就会感觉不自在。

许多高敏感人士对做决定这件事唯恐避之不及，因为担心可能会给他人造成负担或不幸。最终他们的选择将会背弃自己的需求和动力之源。你需要提醒他们，尽管做一些对别人来说不幸的事情是不好的，但对他们自己来说同样如此。他们需要关心他人，但更需要关心自己。

许多人需要学会原谅自己。你的道德责任感越强，事情就会变得越复杂。永远只做正确的事情是不可能的，况且你经常需要在困境之中做出选择。例如，我偏好购买生态动物产品，因为这能确保动物不会因为持续供给而受到伤害。但只有生态酸奶是我在当地超市大量购买的东西，这意味着要冒在保质期到来之前喝不完而被浪费的风险，这同样让我感觉很糟糕。如果每次出去购物的时候对某件事情感到难过，那么我就必须学会在违反某些规则的时候原谅自己，感激自己已经尽了最大的努力。

禁锢行为的人生信念对我们而言是一种负担，这让我们施展不开手脚，并摧毁了生活的乐趣与能量之源。这对我们来说不亚于灭顶之灾，因为乐趣与能量是成就任何事情的重要保证。

在我外出演说时，经常会被问及敏感是否能被治愈的问题，在下一小节我会详述该问题。

高敏感人士能做什么和他们必须接受什么

许多高敏感人士为了人际关系不得不遵从他人的建议，让自己变得外向起来，据说只有这样才能变得备受他人喜爱。但在他们尝试了之后，大多只会产生更糟糕的结果或经历。高敏感人士往往会因此受

到过度刺激，丧失信心，感到无助，这将会导致他们做出愚蠢的决定，或是缺乏社交动力。

试着让自己对外界刺激变得麻木并非好主意。例如，当我花费了大量时间游走在各大商场后，我会感觉非常不舒服，并且没什么特别原因。每个人能承受的过度刺激限度是由遗传决定的，这种限度不能通过将自己暴露于更多的刺激中而得以改变，抱有这种想法是错误的，你必须尊重自己的限度。

但也还有其他一些因素会影响外界刺激达到极限的速度。当你感到害怕时，你就会仔细观察周围的环境来确保没有任何危险存在，只有这样才能对身处的环境立刻产生很多印象。如果你感到安全，可以用一种放松的方式环顾四周，那么你达到限度的时间将会大大延长。正因如此，高敏感人士对自己的生活环境具有安全感是很重要的。安全感是你在人际关系中能找到的东西，同样你也可以通过了解自己和平衡感受来获得安全感。确信能从至少一个方面获取支持，也就是你的内心深处，这可能有助于让你在生活中更加放松和真实。

高敏感人士不能通过麻痹自己来消化掉感官刺激，但是他们可以通过努力让自己在生活中感到安全，从而推迟达到过度刺激极限的那一刻。然而，焦虑则不同。

焦虑是高敏感人士可以解决的问题

许多高敏感人士对类似开车这样的事情也会感到焦虑。尤其当你擅长想象事情会变得多么糟糕的时候，开车就变成了一件惊心动魄的事情。许多对危险十分敏感的人就直接选择了不考驾照。然而，其他问题也会由此产生，他们会因为没有驾照而变得极端依赖他人，比如提前离开聚会独自回家，将会成为一项困难的选择。

假如你担心开车带来的危险与责任，是有办法减轻这种负担的。如果你可以克服恐惧，尽量多地尝试在路上开车行驶，危险的感觉将会变得越来越少。很快你就会发现，许多在交通行驶中可能发生的意外，其实发生概率极低。因此，尽管你永远不可能成为一个完全放松的司机，但仍然可以在任何时候独自开车去任何地方。

其他高敏感人士则会为在公开场合讲话而感到焦虑。这也是需要关注的一个问题。尽管在公共场合表现自己的恐惧是巨大的挑战，但能在众人面前分享自己的想法，并得到大家认可后所带来的满足感同样是巨大的收获。

对于更多的敏感人士来说，分享自己的想法和思考是尤为关键的一件事情。美国心理学家和研究者伊莱恩·阿伦认为高敏感人士是天生的顾问人选。但如果他们不敢面对公众，那将帮助不到任何人。

你也许不能通过麻痹自己的方式，来吸收过度的刺激和观感，但是你可以通过对抗并熟悉焦虑或其他事情的方式来克服自己的恐惧，次数越多，这个方式越奏效。因此如果高敏感人士拥有想与世界分享的东西，但终因焦虑而退缩，那真是一件很遗憾的事情，因为焦虑是可以通过直面恐惧的方式来逐渐克服的，你做得越多，恐惧对你的威力就越微不足道。

然而，在某些情况下，作为一个高敏感人士，你为直言付出的代价可能过于高昂。例如，其他话题参与者对你的讲话并不感兴趣，他们宁愿自言自语或岔开话题，那么即使你仍在挣扎，想通过提高嗓门来吸引对方的注意，结果也只会是付出更高的代价。

如果可能的话，高敏感人士需要在事先为他们的展示营造好最佳的条件。如果你能和领导达成协议，让你在某个节点获得发言权，那么这无疑会让事情变得容易得多。通过这种方式，你就可以专注于自己想说的话，并处理你可能会遇到的任何形式的紧张。

在最初开始办讲座的时候，我的恐惧感异常强烈。前十分钟，我感到心跳加速，呼吸困难，但同时我也会尽自己所能做好应对焦虑的准备。在讲座开始前的日子里，我会想象自己上讲台后变得非常害怕，甚至一句话都讲不出来。所以我给自己准备了一套方案，以做好应对一时语塞的准备。有时候在讲座开始的前一天，我就会感到恶心，我甚至会考虑做这样的讲座是否真的值得我忍受所有的不适。

但一转眼12年过去了，现在开讲座对我来说就像是家常便饭一样，激不起内心的一丝波澜，我很感激自己能够坚持至今。能够把自己的话语和真实的一面展示给世界，是件令人非常愉悦的事情。作为高敏感人士，你经常会花费太多的时间去倾听别人并参照对方的世界

观来评判自己，倘若可以搭建一个能够对自己感兴趣的话题畅所欲言的平台，就能够进行很好的平衡。

高敏感人士难于开口的原因可能是自己对话题的要求非常高，他们必须保证话题足够有趣，才会选择占用别人的时间来进行分享。也可能是因为他们对自己太过苛刻，不过这些高要求都可以成为他们的突破口。

本章总结

高敏感人士常见的问题有多种，其中一些包括对自己要求太严苛或是关爱程度不够，能够更好地感知他人情绪却不能关注自己。当高敏感人士被给予接纳和同情时，他们会改善对自我的感觉，这通常足以让他们获得能量，做出必要的改变，以让自己的状况有所改善。

关于对所受刺激的承受能力，较之大部分普通人，高敏感人士的阈值更低，但他们必须学会妥善处置所受的刺激。然而，焦虑是另外一件事，因为在某种程度上来说，它是可以补救的。

第十章 自我保护指南

倾听者要学会保护自己，不要被倾诉者的负面情绪和信息影响得太深。

作者在本章展示了一些你可以用来保护自己免受负面情绪过度重压的方法，学习并运用这些方法，你将可以很好地保护自己。

到目前为止，本书阐述的内容都是关于如何理解倾诉者，并引导他们获得个人成长。但是作为一名倾听者，不可避免地会接收到大量的负面情绪和信息，给自己带来一些负担和不适。当你是一名高敏感人士时，这种状况尤其严重。所以，本章内容将着重讲述作为一名倾听者该如何关心自己，我会展示一些你可以用来保护自己免受负面情绪过度重压的方法。

敏感神经系统

你的敏感神经系统负责强烈感知他人的情绪，以至于能做到像感受自己的一样。在帮助他人时这无疑是一种优势，但也有可能成为负担。

你可能听到过这样的告诫：别太较真，最好让听到的事情从一个耳朵进，从另一个耳朵出。这个建议通常是基于这样的想法：人们倾向于认为对一个人有效的办法，对另一个人来说同样奏效。但如果对方是高敏感人士，这样做给他们的心智造成的影响程度要更大，并且需要花费更多的时间来消除。

为了弄清敏感型和强壮型人群之间的区别，熟悉美国研究人员杰罗姆·卡根做出的一项研究是很重要的。卡根测试了500名4个月大的婴儿，发现大约五分之一的婴儿与其他婴儿反应不同。最初他称之为“拘

谨婴儿”，因为与其他婴儿相比，他们的行为更加小心谨慎，后来他把这个描述改成了“高反应性儿童”。

据卡根解释，反应强烈的孩子，是指在接触到新事物时可能会产生强烈刺激的那些。让一群婴儿观看从未见到过的气球爆裂场景，气球爆裂后到处乱窜，而此时他们的母亲则像往常一样在旁边微笑观看，而与往常唯一的区别就是她们将保持沉默。面对这种情景，每五个婴儿之中有四个保持了镇静，但总会有一个婴儿的反应十分强烈，他们会大哭不止并挥舞手臂。

卡根在这群反应强烈的婴儿成长到两岁、四岁、七岁、十一岁的时候又回访了他们，后来发现，正是由于他们对新事物的强烈反应才让其得以在众人之中脱颖而出。

“高反应性”这个词不可与“表明反应”混为一谈，两者是完全不同的东西，我这里指的仅仅是一种内心的反应或运动。当周围出现新事物的时候，反应强烈的婴儿会大声尖叫并手舞足蹈，而当他们长大之后，这些孩子通常会有强烈的内在反应，但这种反应可能是看不见的。你唯一能看到的是，当孩子遇到陌生人时，他们往往会躲在父母身后。换句话说，那些尖叫和做手势的婴儿并不是后来吵闹异常的少年。相反，他们很可能会变得安静、拘谨，对生活的思考多于同龄人。

美国心理学家和研究者伊莱恩·阿伦认为，卡根研究中的“高反应性”儿童实际上是指高敏感儿童，卡根的研究在她对高敏感人群的描述中的所占地位非常重要。

阿伦提供给高敏感人群各种不同的信息刺激，然后运用脑部扫描仪中对他们大脑的反应进行了测试研究，她的研究成果发表在国际科学期刊《大脑与行为》上。

十八名观众在观看大量欢乐或悲伤的面部照片的过程中完成了头部扫描，这些面部照片上有些是陌生人，有些是他们的浪漫伴侣。

结果很明显，与同理心相关的大脑区域，包括镜像神经元系统，在高敏感人群中的反应要大大强于其他被测试者。当高敏感人士看到恋人的微笑照片时，他们的兴奋反应达到了顶点。至于其他人的面部

表情，无论是积极的还是消极的，在高敏感人群那里总会产生比其他人更强烈的内在刺激。

许多高敏感倾听者会因为不能谨遵他人建议，避免听到的事情对自己造成强烈的影响而自责。但你不能为自己无法控制的事情去责备自己，因为并不是你自己选择了对事物的强烈反应，而且你也不能选择忽视它们。你能做的最重要的事情就是好好照顾自己。

保护自己不被他人的叙述或情感表达所吞没

如果你有一个信念，要求自己倾吐者百分之百地开放，你可能会保持非常开放的肢体语言和坦诚的眼神交流，但很难避免被对方的情绪所感染而产生内疚之感。因为我们是用整套感官系统记录着他人的情绪状态。

我们需要自己主动与对方保持一定的距离，避免让自己受压过重。如果对方的表现让你感到无所适从，我建议你在你们之间制造出更多的距离，让你的身体姿势只保持部分开放，这将允许你把一些注意力集中在感知自己的感觉上。选择坐在倾吐者的对面也许并不适合你，试着去坐在他们旁边，或者稍微偏侧面一点，这样你可以自由地从另一个角度进行观察。

当我们看向其他地方或下面时，这是在暗示自己我们的注意力已经转移到了内部。高敏感人士比其他人更需要这样做，因此往往是第一个转移视线的人。80%的印象都是通过眼睛来获取的，当我们保持强烈的眼神接触时，毫无疑问，将会有大量的信息向我们涌来。当你感觉到自己能吸收的信息逼近极限的时候，如果想要保存自己的能量，那你就必须得认真对待这个极限了。必要的时候，要允许自己暂时把目光移开，如果对方表现出沮丧的样子，你要试着练习克制自己的愧疚感。如果对方不喜欢你在倾听的时候低下头，那么他们会主动停下来，直到你重新做好准备。良好的沟通包括捕捉、把握和放弃眼神交流。更大程度地做到收放自如，你才能更好地保证与对方良好的沟通状态，并让自己保持精力充沛。

作为一个高敏感人士，你通常不擅长把注意力集中在多个地方。最糟糕的情况是，你会变得极其专注于正在倾听的东西，以至于完全

忽略了自己的存在。为了在对话中训练不断转移注意力，你可以在盯着对方、听他们讲话、体会对方感受、把目光转移和感受自己的情绪之间自由切换。如果能让沟通变得良好，你们双方都需要保持头脑清醒。

许多高敏感人士为了充分感受自己的情绪，时常需要离开房间。有时他们甚至需要在重新做好准备之前，离开自己所在的地方。

尽可能多地休息

有时作为倾听者的高敏感人士不能完全把握住自己的休息需求。但考虑到感官刺激带来的强烈内心反应和经常承受到的他人的痛苦，适度休息是有道理的。别再费心拿自己的承受能力与别人的进行比较，只需做好自己力所能及的事情，并且要认识到此时的所作所为远比你认识到的有意义就足够。

高敏感人士可以与对方保持一种高质量的联系方式，他们中很多人都是运用移情共鸣来确认对方感受，并对其进行帮助。问题是他们每次对话都不能坚持太长时间。

其实你大可以在对话中随时保持放松状态，让自己舒缓下来，没人要求你时刻超负荷运转。每个人都要对自己的生活负责，你也不例外。

做一个有新见解的助产士或仅仅保持乐于助人的心态

当你打算帮助倾诉者的时候，要记住授人以鱼不如授人以渔。最好的方式是教会对方播撒他们自己的种子，或烘烤他们自己的面包，而并非从你那里得到一切。你可以在后续为对方进行服务和补偿，而不是帮助他们习惯承担自己的心理负担，这其实是一个陷阱，高敏感人士尤其容易屈服于此。高敏感人士有时很善于引导他人的负面情绪，当他们周围的人的状态越来越好时，他们自己的状态却越来越差，这可能会引起其他人的愧疚之感。

给予同情是非常重要的，然而，高敏感倾听者有时会变得过于富有同情心，以至于不经意间就停止了对他人的支持和鼓励，这些行为

确实应该改变。下面是一些例子。

如果你给一名酗酒者一些啤酒，他们可能会认为你乐于助人并会对你表示感谢。但假如你给他的是一块三明治，并和他谈论他存在的问题，那么他可能会变得愤怒，但从长远看来，这么做更有助于他克服对酒精的依赖。假如你有一个经常怨天怨地的同事，并且你赞同了她认为自己的丈夫应该改变行为的观点，那么她可能会认为你通情达理、乐于助人。但如果你问，“你觉得他会怎么看这个问题？”这是在帮助她从另一个角度看待问题。这将会有助于她的成长，即使从一开始对方完全不能理解。

另一个例子是一个女人热情地向你讲述她所作出的决定，这些决定的结果从短期内看是有利的，但你能清楚地知道，从长期来看，这些决定对她和所有人没有任何好处。你很可能会觉得有必要支持她的决定，并分享她的喜悦，因为你认为她乐于让你如此。与此同时，你可能又会感觉自己不愿意面对她的决定所带来的不利后果。

我们不仅仅要提供帮助，还需努力指出对方的不当之处。如果你不喜欢面对愤怒，就会很容易屈服于他人的要求，而不是教会他们一些有利于其成长的新东西。这是一件高敏感人士最应当意识到的事情。你要为宁愿讨好对方也不愿对其个人发展提供帮助付出代价，就是你必须听他们一遍又一遍地老调重弹。

高敏感人士很容易屈服于对方的消极状态，原因是他们不愿意面对别人的不满。他们不把别人的负担抛在一边，理智地告诉对方如何照顾好自己，通常是因为他们很容易对别人所经历的痛苦负责。研究表明，当高敏感儿童做了一些后悔的事情，他们往往比其他人有更强的内疚感。高敏感人士这种承担越来越多责任的倾向很容易被他人利用，他们可能会试图跨越高敏感人士的底线。幸运的是，对高敏感人士来说，有不那么容易产生负罪感的方法。

试着克制你的负罪感

感到内疚，通常和害怕被惩罚或体验对方的愤怒一样。如果本书序言中的塞西莉不再继续听丈夫没完没了地抱怨，而是对他说，她从现在开始每周只听他一个小时的抱怨，直到他找到了解决自己问题的

办法为止。这可能会让她丈夫难过一段时间，十有八九还会因她的拒绝而生气。塞西莉的“学徒测试”实际上是她对丈夫的正式宣告。对她来说，最终的考验将是承受住随之而来的负罪感，以便坚持自己的决定。

这是一个高度敏感人士经常需要练习“坚持”或承受的领域，这样他们就能更好地接纳自己的罪恶感和羞耻感了。

如果你绝对不能忍受对某件事的内疚之情，那么你极有可能会尽一切努力去满足其他人的期望。许多高敏感人士的生活方式就是如此，他们允许自己在别人的“回避之舞”中充当被利用的角色。

你可以试着练习容忍负罪感的存在，而不是马上尝试让它消失的一切可能性。因为当你满足别人的愿望时，你会发现尽管现在会让对方感到快乐，但从长远来看，他们并不会从中受益，你们的友谊也是如此。

忍受别人对自己失望的能力可以赋予我们极大的自由。著名心理治疗师兼神学家本特·福尔克将负罪感称为存在性增值税的一种形式。为了做我们自己，我们有时必须付出代价，这么做是为了让我们从内部由自己驱动，而不是被他人驱动。

当别人对你失望的时候，有时是因为你听从了自己内心的声音、体会到了自己的感受、发现了自我的真相，你选择了听从内心的声音去行动，而不是受他人指挥。

塞西莉需要提醒自己，虽然目睹汉斯正因她的拒绝而遭受煎熬，但这是从长远看来她能做出的最优选择，不管是对于她自己还是与丈夫之间的关系来说。

对汉斯来说尤其如此，尽管他可能现在还不明白。

如果你还坚持认为这是你自己的责任，那么最终的结果就是你会筋疲力尽，徒劳无功。

避免承担过多责任

高敏感人士有主动承担过多责任的倾向。因此，如果你想要帮助别人，首先要确保自己不会因为无法控制事态发展而承担太多责任，这是非常重要的事情。你不能对你无法控制的事情负责。如果你为那些你无法控制其行为的人的错误负责，最终的结果只能是徒劳无功，时刻冒着过度消耗精力的风险，而且最终没有人能从中真正受益。

当高敏感人士看到别人经受痛苦煎熬时，他们认为自己应该像救护车一样及时赶来救援，以缓解别人的问题。这并不总是错的，但从长远来看，还有其他一些做法也同样有效，有时甚至会更好。

敏感度特别高的人群在他们周围人表现差劲而自己又无法提供帮助的时候，往往会将注意力和能量转移到负罪感上，如果你是其中一员，那么下面的方法可能会对你有所帮助。

如果周围人表现不好，考虑下你会对自己说的话。假设这个人是你的妹妹，你可能会说：“哦不，现在她表现不好了，我试过帮帮她，但显然不奏效。我不知道自己究竟做错了什么？”

在这种情况下，我建议你把这句话换成下面其中的一句：

为了让妹妹感觉更好，她需要具备哪些能力？

她能从中学到什么？

如果你有对妹妹说“我能做些什么来减轻你的痛苦吗”的习惯，那么把这句话换成下面中的一句：

做什么能让你感觉好些？

你有什么想做的事情能让你感觉好点？

考虑到你生活中所经历的诸多挑战，我相信这次你也一定能找到解决问题的方法。

提醒自己：挑战是获得成长的最佳契机。那些伤痕累累的人往往比那些事事顺心的人更具有成长潜力和有趣灵魂。所以，如果你没能保护好你所爱的人，你可以用他们有机会经历个人成长来安慰自己。

如果有人在高敏感人士面前落了泪，他们会把一切都抛到九霄云外，包括自己的需求。但也有另外一种可能，那就是像下面这样说：“好好哭一场吧，你可能需要这么做。”

然而，没有什么一成不变的正确方式。在一个人饿的时候送上一块面包，这可能是爱的表现。因为，这恰恰是送来了人们改变处境所需的必要能量。如果发现你的朋友正遭受痛苦煎熬，此时给予他们你的关爱，这也许正是帮助他们安然度过危机的必需品。爱是我们所知道的最强大的治疗元素。

但如果采取这种策略就意味着对方需要你一天到晚地围着他转，那最好就要停下来，给朋友空间让他自己播种、自己收获。

抱着希望有所回报的愿望帮助他人

如果倾诉者已经感到疲惫，此时选择帮助他们是个不错的主意。同样，在充满压力的家庭中成长起来的高敏感儿童，他们成人后会非常乐于助人，他们会尽其所能地帮助家庭消解压力。

如果你的伴侣正经历一场危机，那么你最好要保留一点自己的愿望和需要，再为对方提供他们需要的帮助和空间，在双方平等的基础上，让你们得以顺利渡过自己的危机。

问题是一些高敏感人士最终会在潜意识中扮演某种角色，他们一直持续不断地帮助别人，有时甚至意识不到自己的潜意识里其实多么希望能够获得他人的帮助。

如果发现对方也有同样的期望，那么让这个期望变成现实将是个不错的选择。你是否有足够的理由相信对方会愿意与你平等交往？也许做到客观评价自己与他人之间的亲密关系很难，试着询问一下你们的共同好友有什么意见。

如果你没有足够的理由去改变，那么抛弃你的期望也同样是个不错的选择。如果你很看重一段关系中的互动交流，你可以考虑再寻找另一段完全不同的关系，在这段关系中，给予和接受之间的交换将更加平等。当然你也可以继续保持现有的关系，继续帮助别人，享受由此带来的方向感和幸福感。如果你主动提供帮助是因为它能给你带来快乐，而不是期待回报，从长远来看，你在这段关系中遭受的挫败感会少很多。

许多人浪费了他们生活中取得收获的可能性，因为他们寄希望于某些不现实的期望，因此不能准确评估目前面临的情况，也就不能根据现实采取适当的行动。如果你很难面对现实，那么你可以从我的另一本书《靠近一点：关于爱和自我保护》中获益。

找到坚持自己立场的勇气

我相信，每个人的任务都是忠于自我，忠于体验。你越是独立，对世界的贡献就越明显，从而使你成为一个更好的帮助者。

我的内心生活在不同时期有不同的活动方式，在帮助者的角色里，它大多会以喜悦的方式表达出来，比如：“我不曾体会过这个好东西。”这是一种完全合理的感觉，你可以称之为感恩。这是帮助别人的好处之一，不断地提醒自己，预防现在所没有的问题。在其他时候我们会有一种疲惫的感觉，并会产生让我们的倾诉者振作起来的冲动。再次强调，感到疲惫且不打算再继续下去的感觉的出现是完全合理的。

经常会有人问我，自己做什么才能避免受到他人情绪的影响？你可以做的就是熟悉自己的感受和直觉，拥有强烈的独立意识把握自己，并把握与他人之间的关系。你与自身核心的联系越紧密，被他人的表述与倾诉压垮的可能性就越低。

照顾好自己

重要的是还有人在坚持听你讲话。如果你花了很多时间听别人讲述他们的挣扎，那么你自己就特别需要一个地方去倾诉自己的挣扎，以及别人向你倾诉时产生的想法和担忧。

也许你是名专业并富有经验的帮助者，在工作的地方接受了必要的安排。如果你只是在帮助朋友或熟人，并没有一个可以给你提供支持的工作场所，那么你就得自己动手寻找了。比如，你可以定期去看心理治疗师或心理学家，你也可以找到一个互助小组，在那里相互倾诉倾听，相互支持理解。重要的是你有机会分享作为一个帮助者的经验，以及如何既能帮助他人也能帮助自己的思维方式。

如果你正处在与对方互助的过程中，那么你助人的天赋和技巧无疑会得到提升，这会让你更有能力并更迅捷地决定什么时候该出手和收手。你将会发现自己的成功概率越来越高，这不仅使做一名倾听者变得简单，而且还使这一切变得更加有趣。

在你帮助的所有人中，排在你的帮助名单中的第一个人应该你自己。在飞机飞行时，在帮助他人把氧气面罩戴上之前，我们自己必须先做到同样的事情。作为一名高敏感人士，最重要的任务就是确保自己可以在一个健康的环境中茁壮成长，而不受到过度的刺激。如果你现在已经具备了这种能力，那就再好不过了。

记住要把你的移情天赋用在自己身上，感受自己的需要，就像感受他人的一样。照顾好你自己是你的第一要务。否则，从长远来看，你很有可能会成为别人的麻烦，因为你最终可能会因此而表现不佳，甚至生病。

一旦你找到平衡点，不仅能够为他人提供帮助，还会给自己带来良好的反馈。即使帮助他人的时间很少，一旦注意到自己的努力能够帮助对方成长，你也会体验到一种喜悦和方向感。

本章总结

对于高敏感人士来说，他们最大的问题是总会将自己折腾得疲惫不堪，却没能发挥自己的天赋帮助对方独立克服困难。他们通常会全神贯注于对方，而忽略了自己的疲惫感，他们需要一些东西来补充自己的能量。

如果高敏感人士能够更好地接受和宽宥自己的负罪感，并且在必要时限制过度的责任感，那么他们就可以为自己创造出更多的空间。

在现状还没来得及改变之前，有时我们不得不深入所遭受的痛苦的核心地带，直面问题根源。

后记

这个世界需要乐于助人的灵魂

如果你身上具有某种敏感特质，那么你很可能需要以某种对你来说有意义的特定方式行事，而其带来的影响也会远远超出你自己的需求。一些敏感人士通过独有的创造力或音乐来表达自己，并且赋予了这个世界快乐和深度。另外一部分敏感人士帮助解决实际问题，还有一部分敏感人士会运用对话的艺术。

我希望在阅读本书之后，你会产生一些想法和勇气来实践并提高自己的助人能力，只有这样你才能把所拥有的资源充分利用起来。最重要的是，你不应浪费自己宝贵的能力，虽然你想要帮助遇到的每一个人，但他们之中的一些人最好先学会帮助自己。

我希望通过运用本书中介绍的方法，你能够在正确的时间为他人提供必要的帮助。我同样希望，你已经意识到了把你的同理心技能用在自己身上的重要性，倾听自己的身体和灵魂需要什么，这样你的能量就可以尽可能长时间地维持下去了。这个世界需要你的帮助。

要知道你并不孤单，这个世界还有许多乐于助人的灵魂，你不必带动整片海洋，尽到作为一滴水的职责就好。

学会享受你努力带来的乐趣.....

感谢

感谢著名心理治疗师兼神学家本特·福尔克，我一直通过多种渠道愉快地聆听他睿智的话语。

感谢大家这么多年来对我的信任，向我坦诚地分享自己的想法和情感——无论是在提供人文关怀、在我作为治疗师的工作中，还是在做讲座或其他事情时。我特别感谢那些允许我在这本书中使用他们故事的人。

也感谢那些阅读过本书手稿并给我反馈的人，如果没有你我之间的探讨，这本书的表述也就不会像现在这样精确。

我特别要提到下面这些名字：艾伦·波尔特，玛斯·克里斯蒂安森，马丁·哈朗普，珍妮特·塞西莉·里加，沙尔龄·圣德和克吕克·斯特伦。你们以自己的方式在本书中留下了印记。



关于焦虑，你了解得越多，也就会变得越无畏。



如果你比大多数人更倾向于遵循道德准则，那可能是因为你更注重整体思维，并且善于从多种不同角度看待问题。



当焦躁不安的感觉来袭，可能意味着我们正在接近某些对我们来说意义重大的事情。



与身体之间的联系越多，感受到的焦虑就将越少。



不管我们的选择如何，总会给某人或某事造成不幸后果，不要回避，我们需要关心他人，但更需要关心自己。



人们倾向于认为对一个人有效的办法，对另一个人来说同样奏效。



高敏感人士尤其需要获得更多的认可，这能够让他们确认自己的所见所闻是有道理的。



无论何时我们都允许对话涉及彼此正发生的事情，我们就会发现对彼此的重要性和影响。



一旦我们开始谈论彼此之间的交流方式和正在发生的事情，我们不仅会更加接近真实的自己，也会更接近彼此。



当我们开始谈论伴随对话不断变化的情感现实时，我们的对话将可能进入一个全新的维度。



有些人潜意识里会抱有通过与人为善的方式来掩盖自身价值微不足道的想法。而你要做的则是打破过去的潜意识，修复自尊心。



怀有羞耻是非常痛苦且孤独的，会让人感到无地自容，不愿面对任何人。坦露自己的羞耻又会让人感到焦虑，但直面羞耻也是改变现状、克服挑战的不二法门。



要让一个人敢于改变现状，让他们充满底气是很重要的。感受到了别人的善意，他们才会拥有更多的勇气去尝试改变，并体验新事物。



过多的言辞很容易扰乱你们之间的交流，保持眼神交流和释放其他非语言信号远比喋喋不休更重要。



开放式问题和闭合式问题是可以区分的，能给出的答案种类越多，就表明问题越开放。



并非每个人都喜欢被别人紧盯着。许多人喜欢一边做着其他事情一边谈论自己的情感煎熬。

Table of Contents

[版权信息](#)

[赞誉](#)

[序言](#)

[前言](#)

[第一章 从一场对话入手](#)

[第二章 共情的基本方法：倾听、复述和同情](#)

[第三章 你该主动还是被动](#)

[第四章 关注羞耻感](#)

[第五章 突破不恰当的人生信念](#)

[第六章 构建面对面沟通的场景](#)

[第七章 关注你们两人之间正在发生的事情](#)

[第八章 如何安抚焦虑](#)

[第九章 与高敏感人士沟通需要注意的事情](#)

[第十章 自我保护指南](#)

[后记 这个世界需要乐于助人的灵魂](#)

[感谢](#)