

# 用(意图, 努力和结果)去评价自己和他人的 辅导案例

郑凯中 (2021-11-18)

1. 简介：编写此案例的目的及其背景
2. 了解客户的需要和要求
3. 弄清楚客户的问题
4. 引导客户专注于他与他自己的关系
5. 确认客户要解决的问题，并获得识别潜在问题的允许
6. 介绍“内在脚本”一词
7. 引导客户查看（或更好地了解）他的“内在脚本”
8. 引导客户去开始康复旅程
9. 引导客户改写他的“内在脚本” - 做好准备
10. 引导客户改写他的“内在脚本” - 用意图, 努力和结果去评价自己和他人
11. 引导客户学习评价自己和他人的习惯

## 1. 简介：编写此案例的目的及其背景

- 目的：编写此“辅导案例”的目的是介绍如果客户的问题(如自卑, 忧郁..)主要是由于未达到自己的期望而导致的, 可考虑用以下的观念向客户提供辅导:
  - 结果是很重要, 很重要, 但不要让结果来决定自身价值. 我是谁是由我们的意图和努力来决定.
- 尽管这里是用一个故事来解说, 但所描述辅导过程的详细资料是基于多年以来与客户进行数百个实际辅导案例的总结反映. 在大多数情况下, 客户是满意和十分满意! 😊

## 2. 了解客户的需要和要求

陈辅导员微笑地说：“嗨, 黄先生, 很高兴与你见面. 请问你今天想从这次会面得到什么?”

渴望找到解决他的问题的方法, 黄先生皱着眉头缓慢地回答：“我需要交到朋友。我需要找到一种和以前不同的生活方式。让自己活得更好, 更快乐。”

## 3. 弄清楚客户的问题

陈辅导员很认真地问, “你能多告诉我一些有关你的问题吗?”

黄先生似静下来一点, 面对着辅导员但避开视线的接触, “我大约一年前移民到加拿大. 一直过着孤独的生活。我没有结交过任何朋友. 我每天上班, 回家做饭和看电视。周末到超市买东西, 洗衣服和看更多的电视. 其实我对工作也没有那么热爱。”

陈辅导员想进一步了解黄先生缺乏社交生活的情形, “来加拿大之前, 你在社交生活中遇到过类似的问题吗?”

黄先生一边茫然地看着陈辅导员的肩膀, 仿佛在发呆, 一边自言自语, “哦, 是的。总是这样. 我在澳大利亚长大. 后移民到加拿大. 希望会有根本性的改进. 后来, 发现我还是和以前一样。一样的孤独。”

陈辅导员：“你与家人的关系如何?”

黄先生：“我是独生子. 我父亲五年前去世了. 我妈妈仍然住在澳大利亚。我每周例给我妈妈打电话一次, 但我与她没有什么东西可谈。我真的和任何人都没有什么密切关系。”

陈辅导员进一步探索, “啊。您在关系领域的自尊心如何?”

黄先生：“呃。低”

陈辅导员：“我可否知道有多低? 您能用1至10来量度您的自尊吗? 1为低而10为高?”

黄先生好像有点不好意思：“呃。大约是3左右吧。”

## 4. 引导客户专注于他与他自己的关系

陈辅导员在引导黄先生自我反思,“黄先生:自尊是一种自我价值感,这是一个人如何评价自己的结果.您可以接受这个想法吗?”

黄先生肯定地回答:“我可以.”

陈辅导员想黄先生看到他的感觉是怎样受他思维的影响:“您的自尊心评价为3/10,这似乎表明您对自己的感觉不太好.对吗?”

黄先生回答:“是的.您说得对!我知道我有很长一段时间都没有对自己感觉到好。。实际上,我记不起我对自己感觉好最后一次是什么时候。。”

陈辅导员想了一下然后说:“对自己感觉不好意味着您与自己的关系不融洽.同意吗?”。

黄先生欣然回答:“是的,我同意.”

陈辅导员想确保黄先生对此有清楚的了解:“现在,如果您与自己的关系不佳,您是否认为自己可以与其他人保持良好的关系?”

黄先生回答:“不,我不能。。您是对的。。我知道这一点。。但我只是不知道如何进行更改,这样我才能对自己感觉更好!...我想这就是为什么我在这里.”

## 5. 确认客户要解决的问题,并获得识别潜在问题的允许

陈辅导员开始介绍他的干预措施:“好的!我们是否应该专注于如何更好地提升与自己的关系,以便您可以建立您想要与他人的关系?”

黄先生半笑着热情地回答:“好呀!”

陈辅导员问:“您这种长时期缺乏社交生活的生活方式有根本原因吗?”

黄先生回答:“应该有的。”

陈辅导探究:“你知道哪是什么吗?”

黄先生回答:“。。啊。。不清楚。。从我小的时候就一直这样.”

陈辅导员问:“如果您能了解问题的根本原因,您认为您会有更好的机会解决这个问题吗?”

黄先生回答:“是的,我相信.”

陈辅导员:“好的!现在,我们正朝着这个方向去探索您长时期缺乏社交生活的根本原因.”

## 6. 介绍“内在脚本”一词

陈辅导员:“我要引入一个叫做“内在脚本”的术语.很可能是您小时候在脑海中写的东西,而您一直是通过这个“内在脚本”来看,继而阐释这世界.”留意到黄先生是戴着一副眼镜,他继续说:“如果您将眼镜染成黄色,那么您将看到黄色的世界.对吗?”陈辅导员问.

黄先生回答:“是的.”

“如果将眼镜染成红色,您看到的世界是什么颜色?”陈辅导员再次问.

黄先生毫不犹豫的回答:“红色”

陈辅导员:“现在,您的“内在脚本”就像您眼镜的颜色.通过它您可以看到并阐释

这世界,您的阐释会驱动您的感觉,而您的感觉会驱动您的行为。您可以接受这种解释模式吗?”

黄先生回答:“可以”

## 7. 引导客户查看(或更好地了解)他的“内在脚本”

陈辅导员:“‘内在脚本’是您过去在脑海中写的东西,可能是您小的时候。您不想听我举一个例子?”

黄先生回答:“好的,例子会有所帮助。”

陈辅导员:“我经常从客户那里听到一个典型的例子:‘我还不够好,因此我需要努力工作,让别人喜欢我,爱我’。”

“呃。。这听起来像我。。”黄先生带着半笑自嘲地点了点头。

陈辅导员:“您能告诉我您的”内在脚本”吗?”

黄先生说:“我总感到自己做得不够好。。虽然我一直非常努力地做,想获得朋友和妈妈的认可。。尽管我付出了很大的努力,但在朋友和家人面前我仍然感到自卑。。好像我没有什么成就。。我觉得我是一个失败者。。我知道,我对自己很挑剔-我对自己的评价很严厉。。”

陈辅导员问:“您能追溯到多久以前有这种‘我不够好’的想法?”

黄先生说:“呃。。一直到我的童年。。”

“你能告诉我一些关于你的童年吗?”陈辅导员希望黄先生能清楚地看到他的“内在脚本”来自何处。

黄先生说:“我父亲和妈妈从小对我有很大的期望。。”

陈辅导员问:“您看到这种‘我不够好’的思想来自何处吗?”

“是的,我看到。我知道这是从哪里来的。。我总是按照我妈妈的要求去做,但似乎她对我所做的总感到不满意,总有批评-她很少,很少赞我。。父亲也帮不了我-他在家里没有话语权。。”黄先生叹了口气说。

“您是否看到自己的这种”内在脚本”-这种‘我不够好’的想法与您对您自己的感觉以及您与他人的关系有何相关?”陈辅导员问。

黄先生沉思地说:“是的。。我有种感觉。。觉得这‘我不够好’的想法是我一直背着包袱。。令我在朋友和家人面前感到自卑。。”

陈辅导员微笑地问:“现在让我们去除掉您这包袱,好不好?”

黄先生爽快地回答:“好,当然好!”

## 8. 引导客户去开始康复旅程

“黄先生,我想您想像一下。。假如现在的您面对着您过去小孩子的您。。你会告诉他什么?”陈辅导员慢慢地问。“您可以选择闭上眼睛认真地来回答这问题”在黄先生答话前,陈辅导员建议。

“我会告诉他。。很好。。您爱您的父母,并且您已尽力而为。。您的父母有自己的问题,他们不能给您应该得到的认可。。您不能如此苛刻地评价自己,不要为自己

不应负责任的事情来责备自己。。您需要学习更多的爱自己,而不是过度依赖周围的人。。和。。我想给他一个大大的拥抱”黄先生闭着眼睛抽泣着,眼泪从这个6英尺高,重200磅的大男人的脸上滚下来。

“那么。。您就给他一个大大的拥抱罢”陈辅导员微笑着鼓励黄先生,然后,他向后往椅背靠,停了一下,给黄先生留下了时间和空间来反思自己。

“您静下心来就可张开眼。”陈辅导员提醒黄先生。

等到黄先生张开眼平静下来,陈辅导员问:“黄先生,您有无留意到小孩子一般都能活在当下,看到此刻吸引他的东西?”

“是的。”黄先生同意。

“但是。。有时候,像成年人一样,他们会误解所看到的而得到错误的结论!”陈辅导员慢慢地解释。

“哦。。是的。”黄先生同意。

“作为一个40岁的成年人。。您为何。。接受一个小孩子写的“内在剧本”的支配和折磨?”。陈辅导员想走进黄先生的灵魂深处 - 他故意非常缓慢而戏剧性地讲这句话,以唤起黄先生对他自卑来源的关注。

“呃。。看起来很荒谬。。不是吗?”黄先生自嘲地笑起来。

## 9. 引导客户改写他的“内在脚本” - 做好准备

陈辅导员抓住时机,问道:“鉴于您现在所知道的,您想如何往前走?”

“我想更改自己的‘内在脚本’,以便与自己建立更好的关系,变得更喜欢我自己!”

黄先生清晰而坚定地说道。

“黄先生,恭喜您!您非常了解自己的需要和要求,因此,您已经走出了迈向自我康复最重要的第一步,我为您感到高兴!”陈辅导员微笑着说。

“谢谢!”黄先生接受了夸奖。“但是我该如何更改我的‘内在脚本’?”黄先生渴望前进。

“要更改一个人的‘内在脚本’非常简单,但是要能够把它变成您日常的思维习惯,需要您付出很大的努力,愿意吗?”陈辅导想给黄先生一个实际的期望。

“愿意”黄先生肯定地回答。

“如果我们首先专注于学习如何更改这“内在脚本”,然后再讨论如何把它变成您日常的思维习惯,怎样?”陈辅导员问。

“行!”黄先生爽快地回答。

“好的,我们开始吧。”陈辅导员说。

## 10. 引导客户改写他的“内在脚本” - 用意图,努力和结果去评价自己和他人

“黄先生,您说过您对自己“评价很严厉”,是吗?”陈辅导员提醒黄先生他说了什么。

黄先生回答:“是的,我周围的人都这样说。”

“黄先生,我想把“评价”的概念加以解释,可以吗?”陈辅导员问。

黄先生回答：“可以！”

“‘评价’，‘是指对一件事或人物进行判断、分析后的结论’【baidu.com】.是我们不断地（有意识地或大部分是下意识地）进行的基本人类认知过程。你同意吗？”

陈辅导员问。

“同意”黄先生回答。

“现在,看看您是否可以接受以下这种‘评价’模式。我们总是根据三个因素来“评价”自己和他人。首先,我们总是着眼于一个人的意图或动机。其意图或动机可以从自私到以自我为中心到全是为了别人。您同意这‘意图’的解释吗？”陈辅导员把右手伸出来,从低(说到‘自私’)移动到高(说到‘为了别人’) - 将‘意图’的质素从低到高来解释。

“同意。”黄先生回答。

“接下来,我们总是着眼于一个人的‘努力’。可以吗？”陈辅导员问。

“可以”黄先生专心地回答。

陈辅导员说：“当然,还有最后一个因素。。我们要看结果。。看看结果是否是如预期的那样。”

“我们根据这三个因素不断地有意识地或是下意识地评价自己或他人的行为,并且在不同的情况下,每个因素的权重(即重要程度)都可以不同。您可以接受这种评价模式吗？”陈辅导员问。

“可以,这很有道理！”黄先生回答。

“现在,黄先生,尝试用这种评价的模式回顾过去。。您如何评价自己？。。三个因素中,您主要是基于那一个来评价自己？”陈辅导员慢慢地问。

黄先生回答：“嗯。。我想。。主要是基于结果。”

“您能否告诉我您根据您所做的结果来评价自己有什么感觉？”陈辅导员问。

“如果结果是如我所料,我会感觉很好,有成功感。。如果结果不是我所期望的。。”带着自嘲笑容的黄先生继续说,“我觉得我失败了。。”

“哇,黄先生,您体会得很好！”

“现在,黄先生,为了使我们的论点更加清晰。我想使用一些数字来做一个练习。您愿意尝试一下吗？”陈辅导员问。

“愿意！”黄先生很合作地笑了笑 - 尽管他不确定陈辅导员在领带他去哪里。

“现在,假设我给您10分的预算,要分别分配给三个分别名为“意图”,“努力”和“结果”的方框。您在评价自己或别人时最着重那个因素,就应分配给那因素最大的数值。三个方框数值的总和一定是10。解释清楚吗？”陈辅导员在绘制以下表格时向黄先生解释。

“大致上明白。。”黄先生回答。

	意图	努力	结果
一向的自己			

“让我们从“结果”方框开始,因为这是您评价自己的主要因素.您要为此方框分配多少分?” 陈辅导员问.

黄先生说:“我会在那儿放7分。。其余两个因素,我将把2分用于‘意图’,将1分用于‘努力’.”

	意图	努力	结果
一向的自己	2	1	7

“您这评价模板有无给您带来什么问题?” 陈辅导员问.

“有,结果不如理想的话我就会很烦恼.” 黄先生说.

“好吧,现在我可以请你扮演上帝大约30秒钟吗?” 陈辅导员转一个话题.

“扮演上帝。。好呀!” 黄先生似乎对这个提议很感兴趣.

“黄先生,请认真对待这提议。。想像一下,如果您是上帝。。您在九层云中。。俯视地球。。然后用这种意图,努力和结果模板来评价每一个人的行动。。作为上帝,您将评价重点放在哪里?。。是目的,努力还是结果?” 陈辅导员问.

“嗯。。我会将把重点放在意图和努力。。4分配给‘意图’,4分配给‘努力’,2分配给‘结果’。。我相信我知道您的意思。。” 黄先生思考了一会儿后回答.

	意图	努力	结果
一向的自己	2	1	7
如我是上帝	4	4	2

“啊。。告诉我您体会到什么?” 陈辅导员问.

“生活中的痛苦。。对自己的失望与他人的隔离。。主要是由于我过分强调基于结果来评价自己和他人。。这个(4,4,2)新的评价模板比我原有(2,1,7)的那个好得多!” 黄先生回答.

看到黄先生明白他怎样评价自己和他人与他生活得失的关系, 陈辅导员兴奋地说,

“是的。。您讲得对!”

“现在,我可以和您分享我的分配结果吗?” 陈辅导员想黄先生多知道一个评价例子和更清楚了解怎样去评价自己和他人.

“可以,我想知道.” 黄先生笑着说.

“我的分配结果是。。” 陈辅导员说. 并在以下表格中填写了他的分配内容.

	意图	努力	结果
一向的自己	2	1	7
如我是上帝	4	4	2
陈辅导员	5	5	0

“嘿！那很有意思！为什么要结果框中指定“0”？”黄先生好奇地问。

“黄先生，‘结果’是非常非常的重要。每一个人的行为都是以结果为导向的。但是，问题在于结果往往可能在我的意料之外，而且我也绝不允许结果来决定我的自身价值。我是谁是由我们的意图和努力来决定。”陈辅导员解释说。

“嗯。。是的，我知道了。。我同意。。我想将我的数字更改为意图5, 努力4和结果1”黄先生说。

	意图	努力	结果
应该怎样评价自己	5	4	1
如我是上帝	4	4	2
陈辅导员	5	5	0

“您修订得很好。您将‘结果’数字从7更改为1。。这是一个巨大的转变。对吗？”陈辅导员问。

“对”黄先生同意。

“如果是这样，那么从现在起您是不是应该用这个新的模板来评价自己和他人？”陈辅导员问。

“是的！”黄先生坚定地同意。

## 11. 引导客户学习评价自己和他人的习惯

“告诉我，如果您能持续采用这种新的评价自己和他人的方式，对您有什么好处？”陈辅导员问。

“呃。。我的自尊心会增强。。我更会善待自己和别人。。其他人会很乐意与我建立关系。。”黄先生有信心地说。

“那么，您是否决心采用这种新的方式来评价自己和他人？”陈辅导员问。

“是的！。。我看到了如何卸下这‘我不够好’的包袱，也看到了获得自己想要的生活的希望！”黄先生兴奋地说。

“黄先生，为了支持您逐渐养成一种新的评价习惯。。您是否可以允许我给您一些功课？”陈辅导员问。

“当然可以！”黄先生完全相信陈辅导员的提议。

“当您今晚回家时，我希望您写下一系列采用这种评价方法所获得的收益。然后，把它放在您房内容易看到的地方。对这功课，觉得怎样？”陈辅导员问。

黄先生笑着说：“我会这样做的。。我知道这对我有什么帮助。”

“黄先生，去消除一坏习惯实不容易。有时，您可能会退回到过去评价自己的方式。但是，当您意识到时，您可以选择转而采用这种新的评价方式。对吗？”陈辅导员问。

“对”黄先生同意。

“黄先生，在我们结束谈话之前，我想给您说一个比譬，看对您有没有帮助。有无兴趣听听？”

“有!” 黄先生说。

“你曾经划过皮艇吗?” 陈辅导员问。

“有。。我之前曾划过皮艇,但我的技术很糟糕!哈哈!” 黄先生自嘲地笑着说。

“现在,想象一下。您有一艘很好的皮艇和桨,您是一位熟练的皮艇运动员 - 还是一名奥林匹克运动员。您要把皮艇在一条急劲河流里划到上游去。每划一桨,您都会靠近上游目的地一点。上游就是你想要的 - 有很好的自尊心,对自己感觉良好的地方。。在那里您有很多朋友。。现在,如果您停止划会怎样?” 陈辅导员问。

黄先生回答:“我的皮艇会向后退。。会向下游滚到我来自的地方。。”

“是的,下游那里是您对自己感到不满意,忧伤,没有朋友的地方。。不是您想到的地方。所以不要放松警惕。每个机会都要使用这种模式来评价自己和他人。逐渐地形成新的评价习惯!” 陈辅导员解释说。

“非常感谢你!我很喜欢这个划皮艇的比譬!这对我十分有用!” 黄先生兴奋地答。

“挺好!很高兴这划皮艇的比譬对您有用!。。希望能帮助您继续您自己的内心旅程。。” 陈辅导员说。

黄先生充满信心地回答:“一定!一定!”

“黄先生,看来该结束我们今天的谈话了。您有任何总结意见吗?” 陈辅导员问。

“陈先生,非常感谢您。。现在,我看到隧道尽头的曙光了。。虽然我不能确定我要花多长时间才到终点。。但现在我已找到到达那里的途径...我有信心我一定会到达。。非常非常感谢你!” 黄先生说。

“黄先生,很高兴与您谈话!我很感恩!谢谢你,并祝你一切顺利!” 陈辅导员被黄先生所说的话感动。

黄先生和陈辅导员在分手前互相拥抱。