

James E. Hughes, Jr.
FOUNDATION
Publishing

关于价值观的隐藏真相

作者

马修·韦斯利

在继续阅读之前，无需深思熟虑，请写下或至少在脑海中列出你最看重的五项价值观。（说实话——你是不是没做这个练习就继续读下去了？如果是这样，请为自己着想，花一点时间做一下这个练习。）现在，从这五项中选出一项。它不必是你“最看重”的价值观，只要是你认为重要的一项即可。 现在先把它放在一边——我们稍后会再回到这个话题。

家庭中的价值观

价值观在家庭中至关重要。家庭成员几乎所有重要的决定和行动都以价值观为基础。 他们的一切思想、言语和行为，都会经过价值观的过滤。讽刺的是，其原因并非如大多数人所想。多数人认为，价值观会引导人们做出高尚且有原则的行为。这乍看之下似乎正确——但这是一种具有误导性且可能带来危险的过度简化。如果不理解价值观在人类发展中的作用机制，就很难帮助家庭利用价值观更有效地运作。

家庭治理顾问会通过多种方式帮助家庭识别价值观。其中一种方法——如果运用得当，我认为它能带来显著益处——就是使用"价值观卡片"。在这个练习中，家庭成员从一叠印有各种必然崇高价值观的卡片中，挑选出他们认为能描述自身价值观的卡片。随后，家庭通过淘汰和排序的过程对这些价值观进行优先级排序。这个练习通常充满乐趣，参与者都能乐在其中。 随后展开的讨论往往会重申这些价值观，却未能对其进行深入检验，以确定这些价值观对整个家族而言是否真实，或是家族成员是否真正深信不疑。通常情况下，这项练习就此搁置，未能带来真正有意义或更深层次的洞见。 有时，共同价值观会被提炼成价值观声明，通常由顾问起草并提交给家庭征求反馈和修改意见。这些声明本应指导家庭的行为——但在实践中却很少能做到这一点。顾问们往往能因主持这一活动而获得高额报酬。

遗憾的是，除非运用得当，否则这种方法问题重重。首先，许多被视为价值观选择的内容，在某种程度上可能只是自我欺骗和自我吹嘘。[1]正如风趣幽默的菲尔·库贝塔所指出的，这就是隐藏在价值观牌组中的"鬼牌"。 菲尔以讽刺的口吻指出的问题之一是：在现实生活中，我们的恶习至少与美德同等重要，但没有任何一副卡牌会将恶习清晰醒目地印在上面，供人选择并排序。他在一篇博文中写道："有时，那些哀叹未能成功传承家庭价值观的父母，反而会因在传承家庭恶习方面做得如此之好而自我安慰。"

如果使用不当，这些卡牌可能会导致客户自欺欺人，有时甚至会欺骗那些天真的顾问（但很少能骗过他们的家人）。这种价值观练习极易沦为粉饰现实的工具，其做作程度堪比歌舞伎表演。 家族假装自己是基于一套崇高的价值观行事，而实际上家族中几乎所有人都心知肚明。要使这种练习发挥实际作用，一位技艺娴熟的顾问必须掌握一种"价值观柔道"（部分内容将在下文分享），才能让这项练习变得有价值，甚至在根本上保持诚实。

[1] 值得注意的是，"价值观"——它具有可变性，会随着个人成长和发展而随时间变化——与"美德"——在经典道德哲学中，美德往往随时间保持恒定，并构成一种值得追求的理想——之间的区别。这两个概念常被混淆、混为一谈或互换使用。在某些家庭中，当某人的偏好价值观被误认为是美德时，这会引发无休止的麻烦。 对许多人来说，"美德"似乎是一个过时的概念，但值得深入探讨的是：哪些"价值观"主要是工具性的（本文后文将进一步讨论），哪些则是义务论的（即，它们是维持健康社会凝聚力的内在要素，也是促进个人福祉的必要条件）。 参见例如：阿拉斯泰尔·麦金太尔，《德性之后：道德理论研究》（2007），伊曼努尔·康德，《道德形而上学奠基》（1785）

更好的方法

更好的方法是采用公认的评估工具来确定价值观。我们首推基于布莱恩·霍尔（Brian Hall）和本杰明·托纳（Benjamin Tonna）研究成果开发的AVI评估工具。霍尔-托纳模型是在跨文化背景下开发并经过全面验证的，与大量关于成人发展的前沿研究高度契合。它还能直接、明确且可靠地应用于学习模式、领导风格、沟通偏好以及群体文化。作为一项基础评估，它能提供大量信息。只要家庭允许，我就会使用它。在为顾问提供辅导和咨询时，我也会运用这一模型。

霍尔-托纳方法从发展视角看待价值观。您可以将其视为类似于马斯洛的需求层次理论——“较低层次”的价值观支撑并驱动行为，以满足更基本的需求。随着个人在需求层次中向上发展，产生更复杂、更微妙的需求——例如自我实现——个人不可避免地会形成不同的价值观，这些价值观反映并支持着这些需求的满足。AVI 测试为这些个人价值观提供了一张横跨价值观光谱的地图，并将它们归类为不同的群组，以便理解其含义。

价值观的结构

该评估工具识别出基础价值观、核心价值观和愿景价值观。霍尔（Hall）和托纳（Tonna）构建了一个强大的模型，用于理解这些价值观在个人发展中的作用机制。

基础价值观包括安全、健康和家庭等。这些价值观大多是在我们年轻时习得并内化的，并在日后的人生中发挥重要作用。当个人进行评估时，其中一些价值观可能会显示为重要，但通常并非如此。这并非因为它们不重要，而是因为它们属于基础层面，且在大多数情况下会被受测者选择的更突出的价值观所取代。 当较低优先级的价值观被评定为高度重要时，通常意味着某些核心领域需要关注。例如，一个发展较为成熟但患有慢性疾病的人，可能会将“健康”视为需要投入大量精力的价值观之一。

根据我们在人生旅程中所处的阶段，我们的核心价值观会有所不同。 我们可能重视忠诚、同理心、意义或完整性。践行我们的核心价值观通常会给我们带来极大的满足感。如果这些价值观在我们的职场或家庭中缺失，我们就会感到格格不入且不真实。许多工作不满甚至离婚都可以追溯到这些价值观冲突。相反，我们越能在生活中表达自己的价值观，我们就越有效率，也越接近“心流”状态。

最后，还有一些价值观处于我们个人发展的前沿——它们吸引并激励我们成为更高尚、更优秀的自己。这些价值观可能包括智慧、协同、人权和超越。虽然践行这些价值观颇具挑战，但它们却让我们着迷，并促使我们探索自身成长的边界。

这种更注重实证且细致入微的方法的有趣之处在于，与价值观卡片不同，它使得人们更难钻空子，也更难掩饰我们内心的真实状况。

“承诺的柔术”

但假设你无法接触到这些花哨的测试（或者即使有，你的客户也不愿参与）。那么，在价值观方面还能开展哪些有意义的工作呢？以下是两种可与价值观卡片结合使用的方法，根据我们的经验，这些方法能让卡片的使用结果更加真实。

现在是时候拿出你在开篇练习中选定的价值观了。如果你在阅读本文之初没有完成这个练习，请现在回去完成！这样一来，接下来的内容会让你更容易理解。

练习1：六个问题

若要以一种能更细致地展现价值观在个人和家庭中真正作用的方式来审视价值观，就需要进行更深入的探究。我们终于来到了之前提到的“引导式柔道”环节。针对你从上述列出的价值观中（或从价值观卡牌中）挑选出的那个价值观，以下是六个可以应用于该价值观的问题：

1. 拥有这一价值观对我有什么帮助？
2. 拥有这一价值观会给我带来哪些阻碍？
3. 当这个价值观受到他人挑战或侵犯时，我会如何反应？
4. 因为这个价值观对我很重要，我有哪些盲点？
5. 拥有这一价值观会让我承受怎样的痛苦？
6. 拥有这一价值观如何让我获得内心的平静？

这个简短的练习旨在剥去价值观表面光鲜的“高尚”外衣，将其扎根于现实之中，从而让人能够更深入地从识别核心价值观的经历中获益。让我们举一个个人例子：我的一项核心愿景价值观（即我所追求的）是“泰然自若”。以下是我对这些问题的回答，这些回答是实时撰写的，几乎未经编辑（括号内的内容除外）：

1. 在艰难处境中，“泰然自若”能给我带来一种平和与宁静的感觉。它让我扎根于当下。在心情好的日子里，它让我能够不带指责或评判地与他人建立深层联结。（听起来挺不错——甚至很崇高——对吧？）。
2. 但它至少在表面上会让我与自己的情感以及他人的情感割裂——这可能会让我显得冷漠无情。（哎呀！这就不太好了。）
3. 这很棘手——当面临挑战时，我往往会表现得更加泰然自若——有时这看起来像是神情呆滞或置身事外。（因为这是“愿景价值观”，不太可能触发爬行动物脑的反应；但若是“基础价值观”遭到侵犯，则很可能引发非常强烈的应激反应，通常表现为“战斗、逃跑或僵住”——我在回应中描述的“神游”或“疏离”状态，可以被视为一种较温和的“内部逃跑”或“僵住”形式。）
4. 在我状态不佳的时候，我会轻视或居高临下地看待他人的痛苦，这对他们和我与他们的关系都不利。

5. 这里没什么痛苦……我想这大概是件好事，但恐怕这会让我变得有些自恋，或者助长一种自我沉溺的倾向——而这种倾向本身就是一种极致的折磨。

6. 好吧，就是这样……这其实就是核心所在——通往“内心平静”的捷径。相当高效。

如你所见，当你开始仔细审视时，秉持某种价值观——即便是像“内心平静”这样看似崇高甚至无害的价值观——几乎总是利弊参半。这种价值观确实蕴含着真正的力量和意义，但同时也存在阴影和盲点。它既能使我们自己或他人感到满足，也能带来痛苦；它既让我们敞开心扉拥抱生活，又会同时将生活的某些部分封闭起来。 在审视这些价值观的过程中，我们有望获得些许谦逊与自我觉察。我们也会比以往更深入地理解自己的“操作系统”。若能巧妙运用，这将使我们做出能减轻自身及周围人痛苦的选择。

最重要的是，当这种方法应用于家庭时，它能在家庭成员之间开启坦诚直率的对话。这种坦诚的对话不仅涉及某些价值观的力量，还包括它们所产生的阴影和盲点，以及它们在个人和人际关系中可能引发的痛点。

练习2：价值观的终极诀窍

现在，柔道式的技巧才真正变得有趣起来。此前我们已经透露过几个线索。你注意到了吗？原来，“价值观”其实是“需求”的代名词。请花一分钟时间细细品味……如果你愿意，这将彻底颠覆你的世界观。

仅这一洞见——只要能深刻领悟并理解——就足以改变家庭关系。婚姻可以挽救，家庭沟通可以更有效，对自己和他人的同情与理解也会倍增。这一切都源于这一小小的洞见。

价值观 = 需求。

就是这么简单。

让我们来看几个例子。如果你重视正直，这就意味着你自己必须正直，并且必须与正直的人建立关系，这样你才能完全安心，并感到你的世界是理应如此的。如果你重视同情心，那么面对不友善时你不会完全安心，也不愿与那些对他人冷漠无情的人建立关系。价值观就是需求的代名词。

这意味着，了解一个人的价值观，就等同于了解驱动其思维、情感、动机和行为的需求矩阵。它还能揭示对方在何处以及为何陷入困境。要验证这一点，请回顾你上面确定的前五大价值观，并自问：这些是否正是你为了获得幸福、成功和充分投入而必须满足的需求？ 试着询问你的配偶、伴侣或挚友，了解他们的核心价值观，并观察这些价值观是否直接对应着他们对你以及他们余生的需求。仅仅清晰地认识到这一点，就足以带来革命性的改变。[2]

[2] 家庭咨询中有一种常见观点认为，一个家庭可能拥有共同的价值观。霍尔-托纳（Hall-Tonna）的研究表明，群体并不存在对所有成员都至关重要的内在共同价值观。群体调查中出现的所有价值观都是

对于顾问关系而言，这一洞见至关重要。如果顾问能够了解并理解客户的核心价值观（核心需求），将大有裨益。如果你直接询问客户的需求，很可能得到的要么是茫然的眼神——仿佛这是他们第一次在与你的关系背景下思考这个问题；要么就是一份列举各种期望或愿望的"购物清单"。无论哪种情况，这些信息都帮助不大。 无论客户分享什么，都只是"局部"信息——它会告诉你一些你可以做的事情，却无法让你深入了解这些请求背后的"原因"。服务这些客户更像是按数字涂色，而非创作美丽的艺术品。

然而，如果你问他们"你最核心的五项价值观是什么？"，并怀着同理心倾听答案——你将发掘出他们最深层的需求。这才是真正的大局观信息，你会发现，只要你吸收这些信息并让它们塑造你与客户的关系，它将彻底改变你与他们的每一次互动。在真正高明的顾问手中，这能将咨询这门"科学"升华为一种艺术形式。

通过了解客户的核心价值观，你将立即掌握如何最好地服务于该客户的大量信息。 假设他们对你坦诚相待，并且具备足够的自我觉察能力来识别自己的价值观（在某些情况下，这是一个很大的假设），你将掌握可靠的信息，据此推断出他们核心能力的来源、可能触发他们情绪的因素、他们可能存在的盲点、他们难以适应的事物、导致他们痛苦的原因，以及给予他们希望与安宁的事物。 如果你了解伴侣之间以及家庭内部价值观的异同，你就会知道如何在更广泛的家庭系统中，针对不同的人采取不同的方式来满足他们的各自需求。你还将能够帮助他们更清楚地认识到价值观冲突的根源、这些冲突为何出现，以及如何最好地解决它们。此类冲突的很大一部分源于核心需求（或价值观）之间的冲突，或者至少是因为这些需求未被清晰理解且未得到满足。

这还将为你开启深入对话的绝佳契机，若你确实值得信赖，便能赢得对方的信任。当对方向你阐述某项价值观时，你便拥有了绝佳的切入点，可以进一步探询这些价值观为何对他们如此重要。只要你真诚地提问，并愿意花时间以开放的思维、开放的心态和开放的意愿去倾听答案，你就会发现客户会分享那些最令人惊叹的故事。 企业顾问斯坦·斯拉普（Stan Slapp）会在他的研讨会上请参与者分享自己性格形成过程中的"真相时刻"，这其实是谈论核心价值观的另一种方式。以下是他用来在研讨会上引发这类对话的故事。如果你选择点击链接，请做好被启发和打动的准备。这些内容在理智和情感层面都极具震撼力。

"弱吸引子"意味着它们无法以有意义的方式激励群体行为。这就是价值观声明很少能如预期般发挥作用的原因之一——家庭有着多样化的需求和价值观，因此不会去迎合那些无法满足其基本需求的期望。（需要注意的是，在企业中，价值观声明的运作方式不同——它们本质上是一种立法性要求，遵守这些要求是就业的条件。 很少有员工会说自己的首要个人价值观与企业价值观完全一致）。 我们发现，在家庭中，比确定共同价值观更有效的是确定共同利益——在家庭成员价值观、信仰和动机各不相同的情况下，什么才能真正满足他们的需求？一旦确定了共同利益，就可以制定相应的原则，从而更有可能实现这些共同利益。即使是那些从事价值观工作多年的人也发现，必须确立原则并达成共识，价值观工作才能产生实质性的效果。

传承价值观

许多家庭认为，价值观是崇高的，而源于价值观的行为是合乎原则且有理有据的。事实上，“价值观”往往是人类需求的沸腾熔炉。试想一下关于“传承自己的价值观”这一老生常谈。 当我们将价值观重新定义为需求时，这一说法便迅速失去了其道德外衣，其阴暗面也随之暴露无遗。如果理解了价值观与需求之间的关系，“传承自己的价值观”可能意味着让家人知道你的需求，以便他们能满足这些需求并取悦你。也许满足这些需求在你的人生中曾大有裨益，而你希望基于自己的经验，让他人也能获得最好的生活。
但这种做法也是父母试图让世界对自己更加舒适的一种方式。如果子女遵循父母的价值观，就直接满足了父母的需求。这种价值观的传承并非一种利他行为，而是很容易演变为一种自私的权力博弈，旨在让上一代人过得更舒适。

当父母推崇“勤奋”这一价值观，而子女却形成了截然不同的价值观时，这究竟带来了多少痛苦？这并非否认勤奋的重要性，而是说它能让父母的权威不再占据道德制高点，从而开启一种不同于基于价值观的对话。这使父母能够正视自身的阴暗面和盲点，并就“贡献”在创造美好而充实的生活中所扮演的角色展开坦诚的讨论。

所谓“传承价值观”未必能促进子女实际（而非想象中的）人格发展——因为根据各自的发展轨迹，孩子们可能有着独立且截然不同的需求（即价值观）。父母更应该问的是：在价值观相关的个人发展历程中，孩子目前处于什么阶段。 询问孩子们的价值观（即他们最深层的需求）并帮助他们找到满足这些需求的方法，能让孩子成长为更成熟的成年人。年幼的孩子可能会有略微不同的价值观，而年长的孩子则必然如此。事实证明，如果孩子们学会满足当前的需求，根据马斯洛的理论，他们将发展出更高层次的需求（即“更好”或更高层次的价值观）。 父母和祖父母能为支持孩子所做的最佳努力之一，就是帮助他们深度满足基础价值观，找到表达核心价值观的方式，并鼓励他们追求更高层次的价值观——或者换个说法，帮助他们满足基础需求，关注当前需求，并支持他们满足更高层次需求的努力。事实证明，这正是个人与集体发展的核心动力。

马修·韦斯利。最初发表*于2013年。2023年修订。*
（注明出处且未经修改的情况下可自由使用）