

■心理关注

劝酒背后的心理逻辑

中国人喜欢攒饭局，更喜欢聚餐时向别人劝酒，酒桌文化十分兴盛，不仅有祝酒歌、祝酒舞，祝酒词也是一套一套的，朗朗上口。劝酒，就是保证自己不喝醉的前提下，使尽办法来让对方喝下更多的酒，大醉方休。实际上，大家都知道喝酒过量会导致身心不适，但为什么酒文化依然绵延不绝？

酒文化绝不仅仅是表达一种热情好客的礼节，通过饮酒来释放友谊，增进双方的交流，而是有着深刻的心理功能：

检验对方的服从性 在政界、商界和商界等工作餐环境下，“谁来提酒和喊谁饮酒”就体现了此人的权力。尤其是当一个人的权力并不稳固，需要用一定的手段来彰显个人权力时，劝酒者更加在意对方的喝酒行为。通过劝酒，劝酒者观察和判断对方的行为是否具有高度的服从性：如果对方毫不推辞，或者稍有犹豫后一口喝下，劝酒者就会觉得对方比较懂事、“能顾场面”，而对其表示满意；如果对方找理由推脱，磨磨蹭蹭地不肯端杯，劝酒者就感觉对方“不太听话”，忤逆了自己的情面而面露不悦。

劝酒者掌握了喝酒的主动权，

通过劝酒的仪式，公开传达一个信息：你们都要听我的！比如，“来，来，来，是我岳家军的人就把这杯酒干了！”同样，被劝者通过“饮酒过量伤身”这一代价，来向劝酒者表现一种臣服，比如“张经理，谢谢你对我的提携。你随意，这杯酒我干了”。

检验诚意 劝酒者通过不停地劝酒，来考察对方的诚意。即看对方是否能够放下戒备和体面，用当众出丑来向自己靠拢。中国这种用酒来检验对方的诚意的做法，源于社会变迁造成的一种社会的适应性为。

由于人口流动增大，中国人际关系从血缘、亲缘和地缘为主，逐渐过渡到以学业和工作为主，也就是说，从熟人社会发展为陌生人社会。在需要与更多的陌生人交往时，由于缺乏互信的基础，人们不得不通过快速判断的方式，来检验对方的交往诚意。

如果一个酒桌上的新人，能够放下脸面，敞开心扉喝酒，就能赢得他人的认可。酒后失态是一种小型的抵押物，表明当事人愿意将自己不光彩的后台行为暴露出来，等于是交出了自己的底牌。

反之，一个人在酒桌上只顾着做印象管理，浅尝辄止甚至滴酒不沾。



心灵鸡汤

太在乎别人的评价议论，你会紧张疲惫，甚至举步维艰。干脆只听自己内心的呼唤，平静坦然地做自己，人生之路则会越走越宽。

少一点对他人的期待依赖，多一点对自我的把握激励，深信求人不如求己，这才是立身处世的基石。

蒋彭生 (山东)

酒席散了，依然面色如常、头脑清晰、基本上无法得到他人的心理承认，“今天的酒没喝好”、“小刘你太保守了，这个酒不到位啊！”在他人看来，拒酒者不信任对方，把自己隐藏起来，不相信对方在自己醉酒后可以照顾好自己。劝酒者在心里一番掂量，你还是太重颜面了，不肯拿出真心来社交，看样子你还是有所保留啊！

所以，深谙酒局文化的人，拼命也要把一杯杯黄汤灌进嘴里，因为他们都明白，喝酒要付出代价，不喝酒要付出更大的代价。

中南大学湘雅二医院精卫所
李则宣 黄任之

对外 租售



一线江景凯乐城，无限财富等着您

因公司整体搬迁，华声在线股份有限公司凯乐国际城办公楼正式对外租售！

地段优越——面朝湘江，远眺衡山、南望横洲，北临古寺，毗邻三馆一厅。
品质卓越——周边人文、自然景观条件得天独厚，东有王家巷绿化带，西有湘江城市风光带，大楼格调高雅，低调奢华，彰显企业形象。整个规划用地呈开阔大气，坐拥世界的地理环境绝佳。

交通便利——双地铁口，二桥北邻，四通八达。
配套到位——核心商圈区域，周围西去、商场、物流方便，大楼物业管理规范。

租售面积：三层楼，总面积9239.22平米
租售价格：性价比高，且有惊喜



吕先生 158 7487 0789

薛女士 139 0847 7963