

吵架时又没发挥好

□ 白简简

吵架,虽然学校不教,但每个人这一生多多少少都会用到这项技能。有人无师自通,有人习得性无助,如果能像周星驰在《九品芝麻官》中那样吵得出神入化,不得不说也是一种才华——这才华给你要不要?

与亲近的人争吵,往往牵扯诸多过往,而与陌生人的一场狭路相逢,可能更接近吵架的纯粹本质。当愤怒、不满、委屈等情绪一触即发,我们如何与对手交锋,又如何与自己和解,这并不简单。

有一天早晨坐公交车,我上去时还有座位,于是我坐下了。几站后上来一群老人,他们互相都认识,热热闹闹地挤到了我的面前。我承认那一刻,我犹豫了,该不该让座?作为一个睡眠不足的早起打工人,我也很需要这个座位。思想影响了行为,我没有立刻做出让座的

姿势。这时,一个大爷斜倚着我的座椅靠背,和一个大妈聊上了:“现在的年轻人啊,屁股怎么那么重。”

电光火石之间,我脑海中闪过了指桑骂槐、含沙射影等一系列成语,同时我意识到,高手。他并没有跟我吵架,甚至都没有跟我说话,却把不满完整地表达了出来,又如水流无痕,让对方抓不到打击点。更重要的是,打击力度之大,让我至今耿耿于怀。

当时,我只嗫嚅地说了一句,“我不是不让座”之类的话,毫无杀伤力导致场面毫无火花。

当然,这里并不是要讨论该不该让座的问题,尊老爱幼毋庸置疑是一种美德。只是经此一役,我意识到,吵架不同于辩论,甚至,一讲逻辑你就输了。我就是那个输得彻彻底底的人。原因有三:

首先,我总习惯性思考,这架值不值得吵,答案往往是不值得,即便是值得,在犹豫间,早已错过先发制人的良机;其次,我总希望“以理服人”,找出对方语言中的漏洞加以反驳,但总事与愿违;最后,我总是在事后复盘,越想越懊丧自己当时的表演,恨不能有个时光机穿越回去重吵,但下次再遇到吵架,就形成习得性无助。

那年在公交车上,20岁出头的我,涨红了脸,起身跑到车门处,在下一站提前下车了。我不确定我是否真的错了,但在那一刻,我似乎别无选择。

心理学上认为,如果我们是自卑的,那在表达自己的想法前,会首先对自我进行一番质疑,如果不小心遇到的对方刚好是一个没有反思能力的人——这样的人往往很自信,那么,还没开口,你先输

一半。所以,相比提升吵架能力,更重要的,其实是提升我们的自尊水平。

吵架是一个非常外化的行为,探索“吵架发挥”的深层原因,其实是一次自我探索的契机。不够自信的人堂堂正正与人争辩,得理不饶人有时候并不是贬义词;情绪积压的人意识到自己活得太累了,宣泄之后,仍须寻求“治本”的方法。以上,都是针对陌生人,与亲密的人的争吵,那是另一门大课。

对了,吵架一直没发挥好的我,已经放弃了学习“形而下”的技巧,转而寻求“形而上”的境界。而吵架的最高境界,就如同大音希声、大巧不工、大智若愚,就像《九阳真经》的心诀:“他强由他强,清风拂山冈;他横任他横,明月照大江。”

这架,不吵也罢。



别让“不好意思”害了你

□ 杨朋

俗话说:“人争一口气,佛争一炷香。”在这方面,中国人做得非常到位。在我们的生活中,爱面子、好面子,几乎不是什么新奇的事。很多人还会打肿脸充胖子,为的就是要面子。不过,面子这东西到底有什么用处呢?你还别说,要面子这个心理关卡,卡住了我们不少人。

中国社会长期受儒家文化的影响,“以和为贵”就成了我们人际交往过程中必须遵守的法则,“礼尚往来”“讲情面”也就成了维系人际关系的重要手段。另外,中国社会向来以家族为核心,也就是说一个人的口碑好坏,不仅仅是个人的问题,更关系着其背后整个家族的荣辱。

除了社会文化因素之外,“好面子”还有更深层次的心理因素。电影《大腕》中有这样一段台词:“楼下站一个英国管家,戴假发,特绅士的那种,一口地道的

英国伦敦腔儿,倍儿有面子。”尽管电影中的情节有些夸张,但它也的确折射出了很多人的面子心理。

好面子其实就是在满足一种炫耀的欲望。很多人觉得自己能够做到别人做不到的事,就表明自己比别人更有能力,就算自己并不真的拥有这种能力,也不能让别人有所察觉。所以,当下才会有很多人,不管自己真实的生活情况是怎样的,都乐此不疲地在网络中晒豪车豪宅或是自己新买的各种奢侈品,当别人称赞他有本事时,他炫耀的心理也就得到了极大满足。

鲁迅先生笔下的阿Q有一句话是“老子打儿子”,明明受了别人的欺负,他不懂得反抗和还击,却总用这样的方式来聊以自慰。这背后隐藏的就是好面子的另一个心理因素——自卑。有些人自认为很失败或是地位低下,于是内心充

满了自卑,而又不愿意因此被别人看不起,于是只能用一些自欺欺人的方式来维系自己最后一点面子。尽管这样的方式能让他们的心情暂时得到抚慰,却无法让他面对真实的自己。

从现实角度来说,人们对面子的推崇,实际上也是一种遵守社会游戏规则的表现。如果不把面子事做好,就会被周围的人排斥。在很多人看来,根本不考虑好面子背后的原因和目的,只要跟大多数人的行为保持一致,就一定不会错,这就是社会心理学中经常提到的“羊群效应”。所谓“羊群效应”就是盲目跟从、随波逐流的表现。我们身边的很多人并没有注意到自己有多么爱面子,只是依靠一些惯性思维来指导我们日常生活中的言语和行为。在做决策时,往往也不会去独立思考,只要随大流,就认为一定不会被别人看不起。

明明身材已经很苗条了,还是觉得自己要继续减肥;总感觉给孩子报的兴趣班不够多,生怕孩子输在起跑线上;看到掉的头发多了些,瞬间怀疑自己是不是得了重病……生活中,很多人有着不同程度的焦虑。那么,如何不被焦虑牵着鼻子走呢?

想想自己有什么
找一张纸,列出自己的
工作经验,学习过的知
识,拥有的财富、人脉
等,多看看自己现在已
经“有”的资源,专注当
下,少看社交网络中“别人有”而
“自己没有”的东西,也别总是想
“我以后会失去什么”。

从旁观者角度看自己 “身在此山中”的人看问题有很大的局限性,不妨学习一种技能,在遇事纠结时,把自己想象成某个朋友,他们会如何来分析这件事,又会如何帮你答疑解惑。

和“现实”做朋友 容易焦虑的人,“现实感”比较弱,总是拿当下和大脑中的理想状态作对比,因此觉得哪里都不够好。多一些就事论事,认清自己在能力、资源、地位上处于什么位置,根据现实设定合理期望。不要总是不满意“现实”,因为不管你喜不喜欢、接不接受,现实就在那里,它是你真正的生活。



有效倾听是良好沟通的第一步

广东省深圳市康宁医院心理咨询与心理治疗科主任医师 方莉

日常沟通中,我们往往会思考,自己的表达是否清晰、完整、准确,自己讲的话有没有产生效果。然而,我们常常忽视了怎么去“听”。大多数人在听别人说话时,都会不小心进入以下几个误区,因此应有意识地规避。

心不在焉,一心多用。我们在听对方说话时,可能还在做别的事情,比如玩手机、看电脑、看电视等,这会让对方感到不被重视。正确的态度是专注于当下,让对方感受到,此时此刻你就跟他在一起,他是重要的。

过于好奇,提问太多。听到对方陈述的时候,马上提出一连串问题,其实提问并不是因为你关注对方,而是你更关注自己想知道的内容。这时,我们需要

让自己慢下来,暂停提问,跟对方站在一起,跟随他的节奏。

过早提建议。当我们听到朋友吐槽的时候,可能会想,我要给他讲点什么,才能帮到他。其实不用着急,你要做的是认真听他讲话,明白他的感受。

否定对方的感受和想法。“别胡思乱想了,这有什么好生气的,凡事想开点”,这样的话语,表面上看是一种开解,但实际上否定了对方的感受。正确的回应应该是,“如果我发生这样事情,我也会很生气,很难过”,去尝试理解对方的感受。

评价对方,纠正对方观点。“你别太主观了,他不可能故意针对你”,这其实是在评价对方的观点,当然也否定了他

的观点。我们可以这样表达理解——“你这么想一定有你的道理,你可以多跟我说一说吗”,让对方更多地表达他的感受和想法,同时,在这个过程中你会对他有更多的理解。

转移话题。比如,我们常常会说“别生气了,笑一笑,讲讲开心的事儿吧”这类的话,但这样反而会让对方感觉到他不被重视。我们应该关注对方的话题,跟随他的焦点,不岔开,也不跑题。

