

有多少人想过要和自己说说话?

在广州工作时,有幸在一位我非常尊敬的长辈手下谋生,她官至厅级,又是一个干实事的人,事情一年四季也忙不完,但是每一年的清明节前夜,她都闭门不出,给她逝去的父亲写一封信,回忆她这一年来的所作所为,包括吃过的苦头、得到的褒奖、受过的责怨。当然,也少不了向父亲倾诉自己对世事的不满和来年的打算……这样的信,她父亲逝去了十几年,她一直写了十几年,从没间断。开始的时候,我始终不解,入土为安的人怎么可能给一个聪明的大活人指点人生迷津?一个如此精明能干、激昂文字的女中豪杰怎么会如此迷信?有一次闲谈,她告诉我说,这和迷信一点边都沾不上,而是因为父亲从小就对她最了解,在她心里,父亲就是她另一个自己,她每年给父亲写信,其实就是找个时间和自己说说话,每一次写信的时候,她其实是在自言自语。每一次和自己说话后,她总是能更清楚地认识自己,更客观地看清左右,更准确地想好以后……

作家贾平凹很多年前就患了很严重的肝病,但很多年过去了,他活得越来越健朗,居然把本来已经很严重的肝病治好了。据说秘方有两个:一个是他自己琢磨出来的一个养肝护肝的良方,还有一个秘方,就是他每天闲下来的时候,都要和自己的肝说上一会儿话。肝难受的时候,他会说,你病了,却还要为我工作,你要忍着点啊;肝好点的时候,他会说,谢谢你啊,你这么听话,我今天舒服多了;他对肝说,因为它怎么怎么了,他想知道点什么;他对肝说,我又喝酒了、抽烟了,怎么都戒不掉,要肝多担待点儿……他每天和自己的肝说这说那,就像是在提醒另一个自己、安慰另一个自己。大作家说,我们身上每一个器官都不容易,都需要它的主人去关怀,有时候觉得一个人说话别扭,他就把身上的眼、耳、口、鼻、心、肺、肝当作“别人”,当他在给“别人”关怀的时候,其实真正是在关怀自己。多年以后,他

【心灵鸡汤】

和自己说话

的肝病竟然奇迹般地好转了!

如果说和自己说话能治疗生理病还只能算是特例的话,那么用“和自己说话”来治疗心病,应该能得到更多人的认同。在著名访谈节目《鲁豫有约》一期关于抑郁症的节目里,哈佛大学心理学家孙明明给患过抑郁症的林心如和苏有朋支招——每天和自己说上三五分钟话,可以有效地治疗失眠症和抑郁症。比如,在你心情不好的时候,临睡前对自己的一天进行一个良性总结,说:你今天不错哦,很好地处理了什么,又巧妙地回避了什么;或者说:这件事情结果虽然不好,但你已经尽力了,该睡个安稳觉了等等。很多人因为学会了“和自己说话”,失眠和抑郁状态都有所改善。当一个人郁结了不良情绪时,找人倾诉是一种释放形式,关起门来大哭一场也是一种发泄渠道,而和自己说说话,则是最有风度、最少副作用的排遣办法……就像经常吹口哨,经常哼歌的人总是比一般人活得更轻松、更快乐一样,经常和自己说话的人,一般也不会有什么过不去的坎!

我们习惯于向父母诉苦衷,和爱人说情话,给上级表决心,对朋友讲义气,甚至在网上和陌生人聊通宵。我们把所有安慰的话送给了别人,无助的时候四处去寻找可以信任的人,甚至想到要挖一个山洞把牢骚话埋了……总之,我们在张嘴以前,总是忘记了还有一个自己!一年三百六十五天,一天二十四小时,我们即使不是从来没有想到,也是很少想到要和自己说说话。

和自己说话,找一个无人的地方,心中的烦恼自己消化;和自己说话,选一个宁静的时刻,放逐快乐的浪花。和自己说话,是困境中的自我救赎;和自己说话,是得意时的自我奖励;和自己说话,是对更多麻烦的拒绝和屏蔽;和自己说话,是对人格和人性的自我完善……

如果你想心情更快乐、人生更惬意,那就学会和自己说话吧!

去旅行的时候,有些人的行李总是多得惊人。

尽管为雨天准备了折伞,还为应付伞都撑不住的暴风雨准备了雨衣,还带了适合徒步的鞋子和去饭店时要穿的皮鞋,但倘若碰到倾盆大雨的日子,恐怕还需要一双长靴吧?

随着想象无穷无尽地扩散,行李也愈带愈多。

他们大都是在想象自己并不乐于见到的未来。

如果只是去旅行,不管是去国外还是国内,顶多就是在旅行期间提着沉重的行李;但如果走的是人生的旅程,那问题可就严重了。

心灵的行李没有形体,包包并不会因此变重。相反,心灵的行李会增重,渐渐重压在自己身上。

“如果遇到这种情况,我该如何是好?”

对未来感到不安是个棘手的问题,情况不仅会加速恶化,也不会有刹车。

而且和旅行的行李不同,不像“我担心可能下雨,得准备雨伞和长靴”这种程度的问题,因而无法采取简单直接的对策。

但这也是理所当然的,毕竟“未来”可比“国外旅行”覆盖面更广,可能发生的状况更是五花八门。

如果放任不管,心中的不安会渐渐膨胀,一旦生出“我已经走投无路、无计可施”的念头,人很可能就会一屁股坐在地上,一蹶不振了。

人生的行李无法打包周全,不能保证“准确、安全、万事俱备”,因此有些时候,我们甚至可能会想放弃旅行。

换句话说,如果你一味想着“如果遇到这种情况,该如何是好?”任由不安继续膨胀下去,你很可能就会落得一个人枯坐原地的下场。

一旦你这么做,孤独感便会宛如迷雾般升起,使你陷入愈发看不见前方道路的窘境。

我觉得那些受困于“对将来感到不安和寂寞”的人,对未来往往有“想太多”的毛病。

我有一个建议,你何不试着换一种思维方式呢?

那就是——只去看那些此时此刻在眼前发生的事,只处理眼前的问题。

不是把焦点放在明天或后天,也不是明年或十年后,而是把精神集中在“现在”这一时刻。

假使你已预测到未来“可能会发生那样的情况”,在事情实际发生前,何不把那些预想都忘掉呢?

只要以这种态度定下基本的思维方式,我想“不安的未来”也将会离你愈来愈远。



给感到不安的你

首先,智力方面。男、女生在智力类型是有差异的。男女生经常在一起互相学习、互相影响,就可以取长补短,差异互补,提高自己的智力活动水平和学习效率。

其次,情感方面。人际交往间的情感是丰富而微妙的,在异性交往中获得的情感交流和感受,往往是在同性朋友身上寻不到的。这是因为两性在情感特点是有差异,女生的情感比较细腻温和,富于同情心,情感中富有使人宁静的力量。这样,男生的苦恼、挫折感可以在女生平和的心绪与同情的目光中找到安慰;而男生情感外露、粗犷、热烈而有力,可以消除女生的愁苦与疑惑。

最后,个性方面。只在同性范围内交往,我们的心理发展往往会狭隘,远不如既与同性又与异性的多项交往更能丰富我们的个性。多项的人际交往,可以使差异较大的个性相互渗透,个性互补,使性格更为豁达开朗,情感体验更为丰富,意志也更为坚强。保加利亚的一位心理学家说过:男人真正的力量是带一点女性温柔色彩的刚毅。

我们都有过这种体验:有异性参加的活动,较之只有同性参加的活动,我们一般会感到更愉快,活动的积极性会更高,往往玩得更起劲,干得更出色。这就是心理学上的“异性效应”。当有异性参加活动时,异性间心理接近的需要就得到了满足,于是,彼此间就获得了不同程度的愉悦感,激发起内在的积极性和创造力。尽管健康的两性交往对我们的成长有诸多

的好处,我们要把握好两性交往的尺度,防止“过”与“不及”。

该如何与异性正常交往呢?

首先,要端正态度,培养健康的交往意识,淡化对对方性别的意识。思无邪,交往时自然就会落落大方。

其次,要广泛交往,避免个别接触,交往程度宜浅不宜深。广泛接触,利于我们认识、了解更多的异性,对异性有一个基本的总体把握,并学会辨别异性。有的人外表像个迷人的小帅哥,但交往中会发现他华而不实,有的人学习成绩顶呱呱,却恃才傲物、颐指气使。如果只进行有限的小范围个别交往,难免会“只见树木,不见森林”,对异性的了解不但有限,可能还失之偏颇。所以,利用每一次集体活动的机会,有意识地在更广阔的人际范围内进行交往,是我们十分需要的。

再次,交往关系要疏而不远,若即若离,把握两人交往的心理距离,排斥让彼此感到过于亲密和引起心绪波动的接触。如果我们在交往中发现对方的苗头不对,要调整自己的态度,使交往回复到波澜不惊、心静如水的状态。这样更有利于我们的成长。



在某个鸡尾酒会上,张先生从口袋里掏出一张千元大钞,向所有的来宾宣布:他要将这张千元大钞拍卖给出价最高的朋友,大家互相竞价,以50元为单位,到没有人再加价为止。出价最高的人只要付给张先生他所开的价码即可获得这张千元大钞,但出价第二高的人,虽无法获得千元大钞,仍需将他所开的价码如数付给张先生。

这个别开生面的“以钱买钱”的拍卖会,立刻吸引了大家的兴趣。开始时,“100元”、“150元”、“200元”的竞价此起彼伏,到价码抬高到“500元”时,步调缓和了下来,只剩下三、四个在竞价。最后只剩下王先生和林先生在那里相持不下。

当王先生喊出“950元”时,张先生弹一弹他手上的千元大钞,暧昧地看着林先生,林先生似乎不假思索地脱口而出:“1050元!”这时会场里起了一阵小小的骚动。张先生转得意地看着王先生,等待他加价或者退出,王先生咬一咬牙说:“2050元!”人群中起了更大的骚动,林先生摆一摆手,喝口鸡尾酒,表示退出这个“疯狂的拍卖会”,大家才松了一口气。

结果,王先生付出“2050元”,买到那张“1000元”钞票,而林先生则白白付出了“1050元”。两人“平分秋色”,各损失的“1050元”都纳入了张先生的荷包。

陷阱的三个特征

这个游戏是耶鲁大学经济学家苏必克(M.Shubik)发明的,想拍钱的人几乎屡试不爽地从这拍卖会里“赚到钱”。它是一个具体而微的“人生陷阱”,参与竞价的林先生和王先生在这个“陷阱”里越陷越深,不能自拔,最后都付出了痛苦的代价。

自古以来,人类为捕杀动物所设的“陷阱”,通常有下列三个特征:

- 1.有一个明显的诱饵。
- 2.通往诱饵之路是单向的,可进不可出。

3.越想挣脱,就越陷越深。人生路上的大小“陷阱”多少也与此类似。社会心理学家泰格(A.Teger)曾对参加“千元大钞拍卖游戏”的人加以分析,结果发现掉入“陷阱”的人通常有两个动机,一是经济上的、一是人际关系上的。

经济动机包括渴望赢那张千元大钞,想赢回他的损失、想避免更多的损失;人际动机包括渴望挽回面子、证明自己是最好的玩家及处罚对手等。千元大钞就是一个明显的诱饵。开始时,大家都想以廉价而容易的方式去赢得它,希望自己所出的价码是最后的价码,大家都这么想,就不断地互相竞价。

当进行一段时间后,也就是出价相当高时,相持不下的两人都发现自己掉进一个陷阱中,但已不能全身而退,他们都已投资了相当多,只有再增加投资以期挣脱困境。

当出价等于“奖金”时,竞争者开始感到焦虑、不安,发现自己的“愚蠢”,但已身不由己。

当出价高过奖金时,不管自己再怎么努力都是“损失者”,不过,为了挽回面子或处罚对方,他不得不“牺牲”地再抬高价码,好让“对手损失得更惨重”。

人生到处有陷阱在日常生活里,大至商场上的竞争,小至等候公车,都有“陷阱”在等待着你。

譬如公车平常是十五分钟一班,当你花在等待的时间超过十分钟后,你会开始烦躁不安,但通常会继续等下去,等到超过十五分钟公车还不来时,你除了咒骂外,也开始感到“后悔”——你应该在十五分钟前就走路或坐计程车去的。但通常你还会继续等下去,因为你已“投资了那么多的时间”,不甘心现在改坐计程车,结果就越陷越深,无法自拔,直到公车姗姗来迟,你心理的困境才获得解脱。

但人生有很多“目标”,并不像公车那样“必定会来临”,而且投资的也不是你“个人的时间”而已。如何避免陷入陷阱在人生道上,如何避免陷入这类“陷阱”,也是一门不小的学问,心理学家鲁宾(J.E.Rubin)的建议是:

- 1.确认你投入的极限及预先的约定:譬如投资多少钱或多少时间?
 - 2.极限一经确立,就要坚持到底:譬如邀约朋友,自我约定“一次拒绝就放弃”,不可改为“五次里面有三次拒绝才放弃”。
 - 3.自己打定主意,不必看别人:事实证明,两个陌生人在一起等公车,“脱身”的机会就大为减少,因为“别人也在等!”
 - 4.提醒自己继续投入的代价。
 - 5.保持警觉。
- 这些方法大家也许都知道,但“知易行难”,一旦掉进人生的陷阱,抽身是不太容易的。

【解读心理】 男女同学之间交往的心理意义

首先,智力方面。男、女生在智力类型是有差异的。男女生经常在一起互相学习、互相影响,就可以取长补短,差异互补,提高自己的智力活动水平和学习效率。

其次,情感方面。人际交往间的情感是丰富而微妙的,在异性交往中获得的情感交流和感受,往往是在同性朋友身上寻不到的。这是因为两性在情感特点是有差异,女生的情感比较细腻温和,富于同情心,情感中富有使人宁静的力量。这样,男生的苦恼、挫折感可以在女生平和的心绪与同情的目光中找到安慰;而男生情感外露、粗犷、热烈而有力,可以消除女生的愁苦与疑惑。