

心理

不知从什么时候开始,人与人之间的敌意越来越重。因敌意引发的各类矛盾和冲突也无处不在,如:正常的学术竞争可以引起敌意、买卖双方存在敌意、医患之间充满敌意、老师与学生之间隐藏敌意、政府与群众之间暗含敌意等等,就连日常生活中错个车都充满着敌意。由于怀揣敌意,人们变得防范意识浓重,又因为防范,人们往往会以守为攻,主动出击。

学会担当 学会包容——

# 不要让敌意主宰了我们的情绪

文/丛 媛 (山东医学高等专科学校心理学教授、硕士生导师、国家注册心理咨询师)

## 敌意使人们变得冷漠

大家一定还记得,2013年7月25日20时50分左右,北京大兴区一公交站旁,两名驾车男子与一手推载有两岁女童的童车的女子发生争执,一男子动手殴打该女子,随后,男子又将女童从推车中抱出,重摔在地,并随后驾车逃离现场。事发后,女童在送医路上被确认死亡。这样的例子不胜枚举:某小区两辆车因为道路窄,错车有难度,于是两车主怒目相向,谁也不肯后退半步,于是僵持起来,最后双方将车横在那里,一天一夜,最后被强行拖走;前不久,媒体爆出中国乘客向泰国亚航空姐泼开水事件以及由重庆飞往香港的国航CA433航班,机上前后排乘客之间发生肢体冲突,双方万米高空大打出手。

综观上述事件,均属于由琐事引发的争执,但由于双方敌意太重而演变为戾气十足的恶性事件。我们常常在许多场合和地点见到人与人之间怒目相对,冷漠仇视。笔者在美国做访问学者期间,同一个治疗小组的美国同事给过我这样的提示:你在这个楼道里如果遇见打过三次照面还不与你打招呼的人,别介意,一般来说他们都是你的同胞。听到这样的提示,我不知道应该高兴还是难过。我也曾问过美国同行,如何评价我们同胞的此类表现?他们给了我一个词“very serious”(很严肃)。其实我明白,人家说得比较委婉,说我们中国人看起来很“严肃”,实际上我很清楚,这是我们比较冷漠的一种表现。

我们的生活中,许多人对别人产生一种敌意心理,其主要表现是,非常敏感,很容易感受到他人对自己不利信息,甚至会将他人无意的、非恶意的甚至是友好的行为误解为与自己作对、欺负、排挤自己。比如,排队买车票时,若遇到有人有急事,需要帮助,会被人误解为“加塞”占便宜,侵犯自己的利益;乘车时发生碰撞,会误认为对方故意欺负自己;遇到需要帮助的人和事,会马上想到,“装的”、“讹人”等等。所以,出于自卫,就会主动出击,演变为争执,甚至大打出手。即便暂时没有争执发生,人们的心理也处在极度防卫的氛围之中,表现出来的就是对他人的冷漠。内心的潜台词就是:“哪有什么好人?好心不会有好报!”

## 敌意来自灰暗心理和对他人不信任

生活中一个人的敌意来自阴暗灰色的心理和对别人的不信任、猜忌。固然我们的生活中的确发生过一些令人不愉快的甚至是欺骗的事情,但这并不能成为我们充满敌意的理由。敌意太重,从根本上来说,还是一个人内心不够强大所致。与我们国家经济高速发展相伴的是社会矛盾的凸显,人们太在意社会权力和财富竞争中的胜与负,这种竞争给人们带来的紧张、冲突的心理反应状态,加上人们又身处缺乏沟通、包容与理解的人际关系之中,极易将人们的情绪引向极端。加之有些人心胸狭窄,嫉贤妒能,对别人获得的荣誉或取得的成就感到紧张不安,别人“太好”,就会置自己于“太不好”的境地,所以敌对情绪油然而生。人们仇官、仇富,导致一句话就能引爆内心累积已久的不

满和敌意。对于自己看不顺眼、不满、厌恶的人,也常常对他们冷眼相对,动辄非难。尽管有些人并没有触犯自己,但只要这种偏见诱发出敌意,就会随时地在表情和行为上表现出来。

敌意的产生,从心理学的角度分析,在我国的大环境之中大致有这样几方面的可能性:其一,我国大多数的家庭,对子女的教育多采用的是责备性教育,由于父母的期望值比较高,所以常常会指出孩子身上的不足,人们常说“爱之深,责之切”,所以许多人成长过程中大概都听到过这样的话:“你这孩子怎么……你看人家谁谁家的孩子……”这种责备性的教育,很容易使人形成责他的心理倾向,这种心理就会滋生敌意和攻击的态度。其二,出于自我保护的需要,人们往往会把矛盾的原因推给对方,“都是因为你……所以才……”以避免自己承担更多的责难。所以当争执发生,人们会在第一时间攻击他人,保护自己。

心理学告诉我们,人对事物认识的第一印象异常深刻,有时作为一种底色会伴随终生。成人之间的敌意、恩怨以及诸如此类行为,也会潜移默化地影响到我们的下一代,使他们在今后的成长过程中或多或少地承袭这种充满负性能量的情绪和行为。这种敌意心理是一种有害的情绪,不仅会伤害别人的善意和情感,恶化人际关系,而且对自己的身心健康也极为不利。

## 学会担当 减少敌意

敌意太重,破坏了人与人之间的和谐与信任,加重了争执中责任的相互推诿,致使人们不能客观理性地解决矛盾和冲突。

如何消除敌意心理?心理学专家也曾给出过建议,我们不妨参考一下:

首先,遇到问题时要学会先从自己这里找找原因,敢于承认问题所在。理性控制自己的情绪,争取以平和的方式去沟通。尤其当与人为敌的想法在头脑中出现的时候,要学会用理智来化解,多往好处想,主动化解、消除敌意,不要给自己和对方火上浇油。

第二,学会换位思考,善于理解别人。尽量设身处地替别人多想一想,努力弄清楚别人的思想观点、想法和行为举止。人与人的相处中往往是你理解别人,别人才理解你,互相理解,才能换来互相体谅,互相谦让。

第三,凡事要把尊重和礼貌放在前面,要与人友善。对待自己要严格一些,学会自我约束,培养分寸感。在与人沟通时应当真诚,宽容,不要抱有成见。不管对方的身份、地位如何,把对方看成一个可以并值得尊重的人。这样的态度,在交流中对方是会感受得到的。不要为一点点小事就与人横眉立目,怒发冲冠,或毫不顾忌地谩骂、诋毁、诬陷他人,要用礼貌来约束自己的任性和怒气。

第四,学会为自己的负性情绪寻找合适的疏泄渠道。我们在遇到挫折和矛盾的时候,最安全、最省力、最有益的办法

就是为自己找到一个假想敌来处理内心愤怒。我们也都会有意无意地把一些内部的愤怒转移给他人,心理学称这样的情绪转移为“负性移情”。个人的恼怒很多时候是混杂着许多完全属于自己的东西,有时是某事某人激发了自己潜藏已久的焦虑,因为无意识害怕这种内心焦虑再现,而迁怒于他人、他事。所以,及时察觉自己心里压抑的愤怒和焦虑,寻找一种合理疏泄的方法,比如,体育活动,找亲友倾诉等也不失为驱赶敌意的好方法。

另外,在培养孩子方面,也要采用健康心理的培养模式,教给孩子学会为自己的行为负责。比如,有的家长在孩子跌倒或受伤时往往会拍打着地面对孩子说“我打它,它坏,都是它的错!”久而久之,孩子学会了为自己的过失寻找替罪羊,一旦有事情发生,孩子也会转嫁责任,责备他人,自己不负责任、不担当。

当然,任何一种建议和方法,做起来都不容易。需要我们有一个比较强大和自信的心态做支撑,人们不妨多增加坦诚交流和静心阅读的时间,充实自己的内心。当我们的内心真正强大起来之时,便是敌意无处立足之日。



“优雅十堂”  
系列(8)

## 目标模仿秀

□蒋硕 (婚姻心理咨询师、“青未了·心理咨询工作室”专家顾问团成员、新浪微博@Serena的时光教室)

林总监“荣休”那天,新升职的小邓向他敬了三杯酒,二人微笑相对,后来都喝多了。头发花白的林总监是台湾人,50多岁才来大陆,在这家公司工作十年,树起一块金字招牌。小邓入职才四年半,非名校毕业、平民家庭出身、不高不富不帅,却因“最得林总监真传”而成为一舟同济中的佼佼者。

“说起来,我也没怎么照拂过你。”林总监端着杯子,略带歉意地对小邓说。这是实情,部门人多,小邓并不是被格外垂青的一个,成长这样出色,倒也出乎意料。

“不,您在,就够了。”小邓谦逊回答,一口标准普通话,节奏和语调却是“台湾国语”式的。若换个人这样表示,怕就有阿谀之嫌,偏他说出来,从容平和,流露诚恳。林总监静静打量他,果然,这小伙子的“气质”或“气场”与入职时已判若两人——超越年龄的沉静,有格调的朴素,举手投足有种不容忽视的“高级感”。怪不得客户、同事乃至大Boss都对他抱有莫名的好感——和一个优雅的人相处,总是舒服的。

当然,也有人等着看笑话。小邓学林总监学得形神兼具,林总监走了,谁还会罩着他呢?结果时间一天天过去,小邓行止如常,客户关系依旧,与台湾人风格大不相同的新总监不但没排斥他,还帮他适应新职位种种。对这一切,小邓始终诚恳谦逊应对,留在他身上的的确是优雅,而非尴尬裙带。

“我只是找一个目标,让我知道努力之后,可以变成什么样。”小邓说。这是个聪明的办法,因为所谓的优雅,以及姿态举止气质气场种种内在外在元素,最终都要诉诸视觉,才能凝结成我们的形象,而当我们想要提升形象时,语言文字的解析,理念信条的指导,其启发力与刺激性都比不上一个直接的形象示范。如果幸运如小邓,能在身边找到合适的目标,又能模仿得恰到好处,先“形似”后“神似”,直至“真传”,成长当然事半功倍。

“为什么你的目标是林总监,而不是大Boss或其他什么人?”小邓听到这样的问话,再次微笑起来。

“很简单。”他说,“因为我想成为林总监那样的专业负责人,而不是玩资金的大Boss或其他那些管理型、服务型的人。在我想发展的轨道上,他是最好的。”

唔,这就是选择模仿目标的前提:要有自己清晰的发展轨道。我们模仿他人,是为了成为更好的自己,所以仅仅“优雅”或“优秀”并不足以成为目标,合适的目标身上,必须有你未来的影子。

“然后怎么做呢?”继续问小邓。之前听说他分享过“台湾国语速成法”,比如“每句话都用‘那’开头”。那当然是他和同事们开的玩笑,若相信学这么点皮毛就能上位,可就太天真了。

“想象这是一场模仿秀,我就是以假乱真的林总监。”小邓说。模仿林总监,在每个场景中设想“他会怎么做”:面对一团乱麻的客户意图,不参与团队激烈争论,而是静默列出问题作为引导;听着完不成任务的执行方歇斯底里的电话,先沉默几秒,再用稳重声线建议对方稍安毋躁;无论什么场合人物,总是一样态度对待;被人提起做人资历与卓越能力,不炫耀也不虚让,只是谦和微笑;穿着简单得体洗熨考究的半正式服装,坚持着一两样不太耗费时间的运动,必要时大方买单,讲着洒脱而不失分寸的笑话……小邓就这样一点点抹掉了平凡青年的粗糙毛躁,提早拥有了原本需要漫长时间打磨才能达成的圆熟。

这样的模仿,是一种心理代入。进入你的目标角色,体验他(她)的视角与感受、使用他(她)的行为方式,在此过程中,目标角色所拥有的能力、素质、气质等等,会自然而然转移到你的身上。这就是法国医生、心理学家埃米尔·库埃总结的“自我暗示”(Autosuggestion)概念:人们通过主观想象某种特殊的人与事物的存在来进行自我刺激,达到改变行为和主观经验的目的。自我暗示是人的心理活动中意识思想的发生部分与潜意识的行动部分之间的沟通媒介,是一种启示、提醒和指令,会告诉你注意什么、追求什么、怎样行动,从而产生影响与改变。它是每个人都拥有的“看不见的法宝”。

当然,“法宝”用不好,也会沦为邯郸学步或东施效颦。关于模仿,小邓也许还有些没说出来的部分,比如:

(1)利用目标角色的代入,转换对人、事、物的观察角度,让自己更客观、更理性。

(2)不仅满足于表象的接近,而是通过与目标角色的深层次对比,进行更多资源与素质的拓展,比如专业知识、阶层教养等等,同时对目标角色曾遭遇的错误和风险进行规避。

(3)与目标角色对话:我们的内在追求是否真的一致?行为是否达成了默契?以何种方式融合更为合理高效?

不妨试试这些方法,正确的模仿不但能让你获得能力与素质,还可以让你具有更好的洞察力与同理心,从而在人际关系中作出更高水准的表现,何乐而不为呢?

至于目标,在我们这个基础美感培育普遍缺失的社会,找到一个优雅的典范并不容易,但只要你真的有一条期望的轨道,理想的他(她)一定会在轨道上等你,请相信这一点。同时你也要记得,作为目标的他(她)会帮你完成发展中的某个阶段,但不是永恒的。林总监走了,小邓会怎样?他微笑着,看向前方。