

一项调查显示,八成人喜欢追忆往事



铁皮青蛙、雪人雪糕、不倒翁娃娃等小物件  
承载着“80后”们和回忆

法国《费加罗报》网站去年刊文指出,怀旧会给人心理慰藉。美国北达科他州大学社会心理学家克莱·劳特利奇博士研究发现,怀旧通常建立在过去快乐经历的基础上,如婚礼、聚会或旅途等,尽管怀旧者往往会沉浸在某个令人消极的片段中,如孤独、空虚等,但怀旧情绪

却能提升自尊感,让人生充满意义,从而对脆弱。英国南安普敦大学心理学系教授康斯坦丁·塞迪基德斯发现,夫妻之间在分享共同记忆时更加亲密、更加快乐。甚至在感觉寒冷时,也可以用回忆来取暖。

所以,偶尔怀旧没什么不好,反而能帮我

近几年,回力鞋、铁皮青蛙重返市场,英语课本里的“李雷韩梅梅”掀起怀旧热潮,《致青春》、《变形金刚》等怀旧主题的电影屡屡刷新票房记录,怀旧产品和卖点几乎涵盖衣食住行各方面。思想上,父母辈总在怀念那个年代“国家什么都管”,“70后”怀想自己当年意气风发,连“80后”都开始追忆“那些年追过的女孩”了。日前,新浪网一项2493人参与的调查显示,43.7%的人有时怀旧,37.5%的人经常怀旧。不少人担忧,我们的社会是不是已经陷入集体怀旧的情结中了呢?

## 中国人都有点怀旧情结

们知道自己曾经是什么样的,后来变成了什么样,以便更好地调整现在的位置和状态。但过分怀旧容易失去现实感。这部分人大多出于3种心理动机。

**1. 留下遗憾。** 亲人去世没能见最后一面、与初恋对象被迫分手、出于某些原因离开喜欢的地方……在人生某些阶段留下遗憾,可能阻止我们向前迈步。这类人有个口头禅:“如果没有……我就会……”

**2. 回避变迁。** 近年来,中国社会发生剧烈变迁,也让很多国人无所适从。当下社会压力大、人际关系疏离、工作不稳定等社会现实,让许多中年人不得不通过怀旧来逃避。从更深层次的心理学层面分析,怀旧是一种心理防御机制,隐含着人本能的“退化”心理。当面临矛盾和冲突时,我们会通过对过去的回忆来寻求心灵保护。这种冲突可以是内心的(如自己的本能与道德、良心之间的冲突),也可以是外界的(如自我和现实的冲突)。

**3. 缺乏自信。** 有些人认为自己现在过得不

好,一切都很不堪,总认为自己“曾经是那样出色、成功、有魅力”,因此宁愿沉浸在逝去的时光里。还有人遇到各种情绪上和情感上的困扰,被困在自己的世界里无法自拔,难以正视当下的真实处境与感情。

过于怀旧会造成更大的挫折和不适应,强化对过去的依恋,形成恶性循环。这部分人不妨从3方面开始改变,走进现实。首先,从身体上感受现在,活在当下,慢跑、快步走、深呼吸等都可以。其次,写出自己现在所害怕或心烦的事,比如工作不如意、感情一片空白、家庭关系乱糟糟等。然后看看哪些可以解决,如何解决,并马上着手去解决。即使把最无关紧要的小事处理好,也会让我们对未来有更清楚的认识,减少对未知岁月的焦虑。解决不了的可以求助好友或心理咨询师。最后,怀旧是美化过去的一种自然倾向。不妨去那个萦绕心头的地方重新走走,能够让我们放开过去,清理一下琐碎的往事与感受,然后轻装前行。

(据《生命时报》)



## 表达不满五原则

每个人都可能因工作压力、日常琐事、人际冲突等感到郁闷、焦虑。但大多数人因担心他人不满而压抑情绪,次数多了就可能产生心理问题。牢记表达不满情绪的5个原则,既能说出想法,同时不损害人际关系。

**1. 时限性原则。** 自己或对方在气头上时最好少说话,也不要等时过境迁再表达,否则会被误认为心眼小、爱记仇。不妨等大家的情绪都稍平静下来再表达。例如,不小心打坏了别人的纪念品,对方发火时,你可以通过拥抱、拍肩膀安抚他,等发泄完再道歉,告诉他你会尽量照样子赔偿一个。

**2. 内外向原则。** 每个人的心理承受能力不一样。同样做错了某件事,性格内向的人敏感,外人的一个眼神、一个表情,都能让他觉察到并有所改变;外向的人大大咧咧,如果不明确地指出问题,他可能根本就感觉不到。所以,对前者要用委婉的方式表达,对后者要严肃、明确地指出其错误所在。

**3. 一致性原则。** 表达的情绪要与激起情绪波澜的事件在内容上一致。比如被人当众指责很难堪,你要郑重告诉他:“我对这种言行感到愤怒。”但不可把过去的、与此无关的事情扯进来,否则会淡化当前事件的严重性,还可能把问题搞复杂。

**4. 同水平原则。** 表达情绪时,要与引起不满情绪的刺激强度相吻合。比如同事随口说了句“你今天的衣服很难看”,如果怀疑他针对你,并大发雷霆,就很不合时宜。此时不妨淡然一笑,然后温和地指出他的话有点伤人。

**5. 无伤害原则。** 表达情绪,目的不外乎让对方体会到我们此刻的心情,促使其反思、致歉,解决当前的问题,并保证今后不再发生类似的事情,还要使双方关系能朝着好的方向发展。所以,表达情绪时尽量不要对他人造成伤害。关键在于控制好言辞的激烈程度,不可借题发挥,攻击对方。

(李君)

“鹬蚌相争,渔翁得利”的故事相信每个人都熟悉。虽然这只是一个寓言,但两人相争反被别人得利的事情并不少见。这则寓言也形象地说明人们的竞争意识有多么强烈,拼着自己与对手同归于尽,也不想给对方让步。

有心理学家提出“竞争优势效应”,说的是,在双方有共同的利益时,人们也往往会优先选择竞争,而不是对双方都有利的“合作”。该效应由一个经典实验提出:研究者让参与者两两结合,各自在纸上写下来自己想得到的钱数。如果两人的钱数之和小于或等于100元,那他们都可以得到自己写在纸上的钱数;如果大于100元,比如是120元,他们就要分别付给研究者60元。结果,几乎每个组的参与者写下的钱数之和都大于100元。社会心理学家认为,竞争的天性与生俱来,每个人都不能容忍对手比自己强,即便面对共同利益时也会选择竞争,两败俱伤也在所不惜。

心理学家还认为,缺乏沟通也是人们选择竞争的重要原因。如果双方就利益分配问题进行协商,达成共识,合作的可能性就会增加。比如上面实验中,如果允许参与者商量,结果就是另一个样子。

要消除“竞争优势效应”的负面作用,就要推崇“双赢”理论。著名心理学家荣格有一个公式:“我+我们=完整的我”,说的就是集体的力量。每个人要想实现自身价值,就必须与周围的人友好相处,实现优势互补,在竞争中共同发展。就像一位官员曾批评美国总统林肯试图跟政敌做朋友,而林肯温和地回答说:“化敌为友,难道不是在消灭敌人吗?”

(王小雷)

竞争优势效应

给对手让步,

多一条路

