

帕西尼心理学丛书

学会辨别你周围的
自恋者、偏执狂、恶毒者、焦虑者、抑郁者、背叛者、
失败者和不可靠者

学会如何去面对他们
少一些烦恼，多一些快乐

令人头痛的 相处烦恼

THE HEADACHES

「意」维里·帕西尼◎著
刘书琴◎译



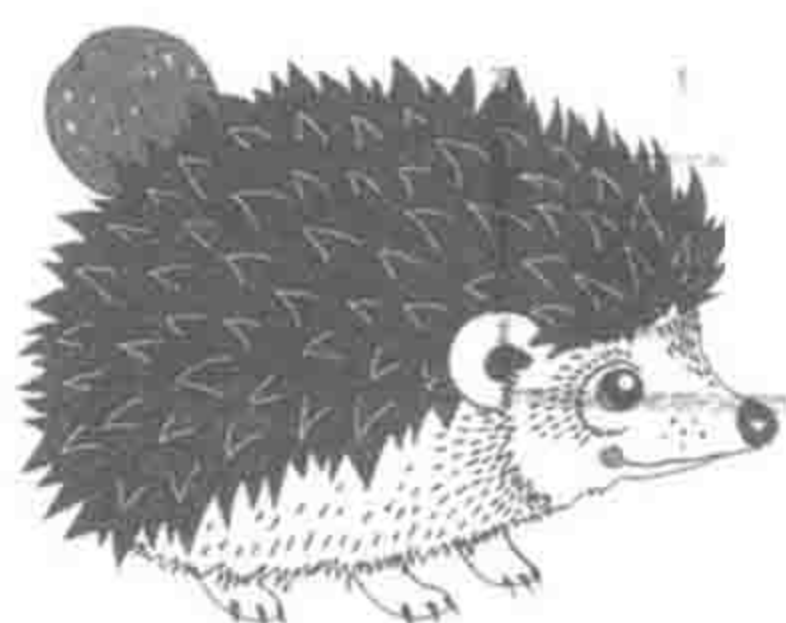
Villy Passini

清华大学出版社

帕西尼心理学丛书

令人头痛的 相处烦恼

〔意〕维里·帕西尼◎著
刘书琴◎译



THE HEADACHES

清华大学出版社
北京

The headaches © 2000 by Willy Pasini simplified Chinese translation rights © 2017 TUP. This edition arranged by Zhuhai Chinese & Western Yuanrong Culture Communication and Exchange Co. Ltd.

珠海中西圆融文化传播有限公司代理。

北京市版权局著作权登记号 图字:01-2016-10027

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

令人头痛的相处烦恼/(意)维里·帕西尼(Willy Pasini)著;刘书琴译. —北京:清华大学出版社,2017

(帕西尼心理学丛书)

书名原文:The headaches

ISBN 978-7-302-43160-2

I. ①令… II. ①维… ②刘… III. ①心理交往—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 081991 号

责任编辑:邹开颜

封面设计:蔡小波

责任校对:赵丽敏

责任印制:沈 露

出版发行:清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址:北京清华大学学研大厦 A 座 邮 编:100084

社 总 机:010-62770175 邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质量反馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 装 者:北京嘉实印刷有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:148mm×210mm 印 张:5.625 字 数:139 千字

版 次:2017 年 4 月第 1 版 印 次:2017 年 4 月第 1 次印刷

定 价:39.00 元

产品编号:067565-01

译者序

《令人头痛的相处烦恼》是清华大学出版社引进的维里·帕西尼心理学丛书之一。维里·帕西尼是精神病学专家，自1974年以来，他一直是世界卫生组织性健康与生殖医学方面的负责人，也是欧洲性学联合会的创始人，并担任意大利性学与应用心理学协会主席。他一直致力于向大众普及推广心理学、精神病学、心身医学与性学领域知识，出版过17本书籍，并被翻译成10多种语言。本书就是其中之一。

初次收到出版社寄来的法语版样书时，我就迫不及待地翻开来看。作为社会中的一员，谁不是时刻在工作、学习或生活中需要与他人打交道呢？而谁又不曾遇到过那些“令人头痛的人”呢？维里·帕西尼将他们划分为八类人：自恋者、偏执狂、恶毒者、焦虑者、抑郁者、背叛者、失败者和不可靠者。目光扫过每一章的标题时，我脑中不自主地浮现出了那些曾经在生活中遇见的某些面孔，仿佛再一次体验到当时他们带给我的那些痛苦、失望、愤怒，抑或是惶恐无助的情绪。他们可能是仅有一面之交的陌生人，带给你一些短暂痛苦后就从你的世界中消失了；他们也可能是你熟识的同事、朋友或家人，自觉或不自觉地影响你的生活，却又让你无处可逃。究竟应该如何去面对这些“令人头痛的相处烦恼”呢？恐怕再也没有人比一向推崇“和为贵”的我们更渴望找到答案了。

维里·帕西尼从心理学的角度出发，在每一章中用浅显易懂的语言向我们勾画了每一种类型的人的特点，并解释了每种人格形成的原因以及究竟应该如何去面对他们。书中没有太多冷冰冰的专业术语与

理论知识，更多是作者在工作 and 生活中留意观察到的形形色色的人物与各种文学影视作品。虽然书中讲述的大多是西方人的生活，但我想这并不影响我们的阅读。你会惊讶于文化的差异以及其背后人性的相似。

翻译本书的过程对我来说也是一个不断学习思考的过程。待到译至结语部分时，竟也觉得对于那些“令人头痛的人”有了更多理解与包容，而对自己的反应也多了一些警觉与反省。也希望这本书能给正为人际关系而烦恼的你带来答案，愿我们的生活中都少一些烦恼，多一些快乐。

最后在此借机感谢周辉女士与皮埃尔·阿兰·尼可先生让我有机会了解到维里·帕西尼的作品。感谢邹开颜、胡洪涛及王华三位编辑先后为本书顺利出版所付出的努力。最后，也感谢我的家人一直以来对我的爱与支持，你们给予了我面对这世间诸多烦恼时所需的勇气与力量。

刘书琴

2017年1月14日于珠海

目 录

引 言 / 001

第一章 自恋者 / 005

第二章 偏执狂 / 030

第三章 恶毒者 / 049

第四章 焦虑者 / 068

第五章 抑郁者 / 089

第六章 背叛者 / 105

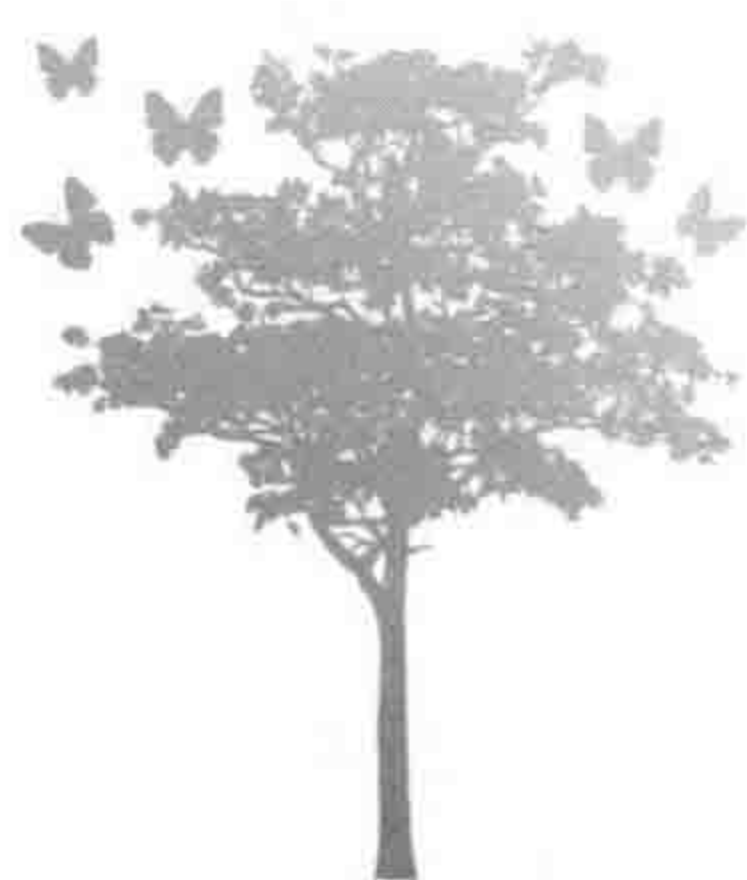
第七章 失败者 / 120

第八章 不可靠者 / 145

结 语 / 163

参考资料 / 166





引言

萨特在《禁闭》^[1]中写道：“他人即地狱。”我并不认同这样的悲观主义，认为他人是我们实现心满意足的头号敌人。然而，当我向身边人提出这个问题时，得到的回复却总是千篇一律：“要是办公室里没有这个讨厌鬼就好了……要是我没有一个这样沉闷的丈夫就好了……要是我姐妹和连襟没这么爱耍心机就好了！”

通常，这些讨厌的人并非和我们过不去，但他们总是把生活弄得很复杂，而不是试着去简化它。于是，他们成为各自不幸的主角，并有意或无意地把我们也卷了进去。一开始，我们常常只是观众，但逐渐地，在没有意识到的情况下，我们就越来越靠近那个上演着悲剧的舞台。

聪明和善的西尔维奥·切卡托^[2]是阿尔贝罗尼（Alberoni）的先辈，他就曾确定过几种我们身边的这些“敌人”：有怪癖的人、喜欢诉苦的人、使人产生罪恶感的人、谄媚的人、心理复杂的人、爱耍小聪明的人和讨厌的人。在本书中，我尽自己的能力来鉴别这些会毁掉我们幸福的人，这些我们在个人日常工作生活中曾遇到或可能会遇到的人。

我不会探讨隶属于精神病学的问题，而只限于分析性格特征中非

病理学的方面。我们当中有谁从未遇到过一位专制的上司，一个消沉爱哭的朋友，又或是易怒讨厌的亲人呢？正是他们让生活变得艰难，正是他们被我称为“令人头痛的人”。我们不能总成功避开他们（当他们和我们在同一个办公室或者是我们的枕边人时，这甚至是不可能做到的），但我们能预防他们造成的负面影响，抵消它们，或者，至少抵消某些令人厌烦行为的影响。

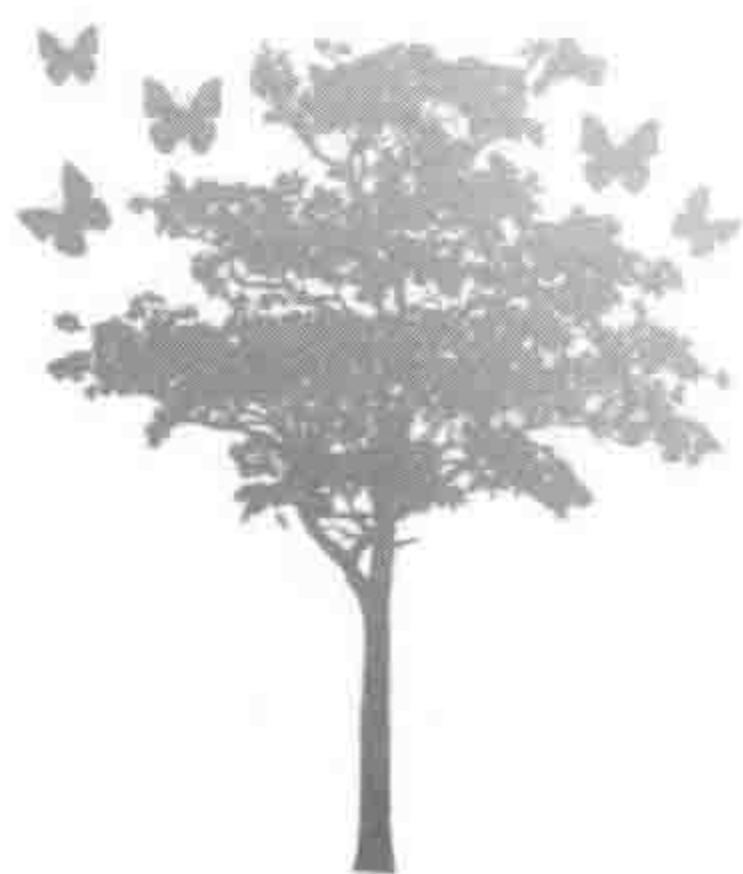
想要辨认出世界上所有这些令人头痛的人并让他们从此消失，这显然把问题看得太简单了。在生活的许多情景中我们会产生这样的念头，但事实要比好坏分明的西部片复杂得多。精神分析法尤其指明：我们的主要敌人常常在我们的内心世界，无法接受其他人的缺点则会让我们犯下大错。

弗洛伊德曾解释道：我们对于不愿在自身看到、却在他人身上发现对应投影的部分尤为敏感。正如我们会羡慕那些敢做我们自己不敢做的事的人一样。因此，我们可能会钦佩过一个没有原则而发财致富的证券交易者或是一个成功骗到保险的商人，尽管我们不会对此大肆宣扬。

在接下来的篇幅中，我力图将一些精神分析法的基本原则应用于日常生活，这一学科在经受了近一个世纪的批评后成为我们共有的文化遗产。弗洛伊德尤其曾被批评将对神经症的研究推论到正常人身上。实际上，除了严格意义上的精神病理学研究方面外，他的教导也永远不朽，其中包括他对直觉天才般地重新解说。

本书既不是精神分析学的理论阐述，也不是对它的普及推广，而是试图应用其理论让生活变得更丰富且简单。我们将在不同的章节中尽力确定我们身上的敌人，以便更好地勾勒出那些更明显的外部敌人的轮廓。我们尤其将指出那些最常见的令人头痛的人的类型：自恋者、偏执狂、恶毒者、焦虑者、抑郁者、背叛者、失败者和不可靠者。我

们将提出面对以上各种类型的人时想要避免冲突所需要采取的行为。我们的目的并不是定义一种让生活更容易的方法，因为这也会更肤浅，而是理性且差异化地分析面对所有这些破坏我们日常生活的令人头痛者时最适宜的策略。



第一章

自恋者

你记得弗朗西斯·福特·科波拉导演的《现代启示录》^[1]吗？在这部以越南战争为背景、残酷而充满幻想色彩的电影中，至少有三种类型的自恋者：由罗伯特·杜瓦尔饰演的美国军人，他对自己如此有信心以至于在令人难忘的一幕中，他在瓦格纳《女武神》的背景音乐中驾着直升机闯入暴露在敌人火力下的地区。还有马丁·辛，美国特工处上尉，他的目标是找回科茨上尉（由尚未发福的马龙·白兰度扮演），这位生活在柬埔寨丛林中的逃兵。科茨在那儿建立了一个真正的王国，并发动战争，只遵循自己的规则，只服从自己的权威，这是所有自恋者的梦想。

在另一个完全不同的范畴里，人们也会发现女性自恋者的存在。她们并非我们谈到的那种极端的、脆弱又任性的人，而是非常具有攻击性的、令人头痛的女性。然而她们的行为却显得有利可图：习惯于以女主角自居的科拉莉^[2]把自己当作明星，她就是这样得到一家酒店里最好的房间或是已满座餐厅里的座位的。她甚至曾提及一次没有根据的延误从而成功获得了机票的赔偿。

但科拉莉的自恋并无任何破坏作用，这与毁掉了伴侣安东尼生活的索尼娅不同。即便安东尼要借助紫外线照射来保持古铜色皮肤，并

且需要染头发，但六十二岁的他仍称得上老当益壮。索尼娅四十七岁，常常把她的伴侣逼疯。因此，他们向我预约了第一次夫妻治疗。治疗前晚，他们又一次发生争执。于是他想收拾行李走人，而她扑过去，撕烂了他的衬衫。结果安东尼同意留下来，前提是她陪他一起来参加咨询。但最后，他还是一个人来的，十分伤心，索尼娅拒绝前来。然而在咨询过程中，她却没忘记打电话来查岗，以核实他确实来这儿了，而不是和另一个女人在一起。她除了有一种病态的嫉妒心外（包括嫉妒她自己的姐妹和安东尼的女儿），还是典型的令人头痛的人，贪婪、歇斯底里又恶毒。

她曾让一任丈夫和另一位情人精力衰竭，他们两人都沦陷在酒精中，只有和这位让人难以忍受的女人结束关系后，他们才停止酗酒。实际上，索尼娅，这位毕业于信息专业的前女演员已经至少十五年没有工作过了。自从离婚后，她就表示自己没有工作，在两年时间内，成功地同时领取到前夫付给她的生活费和失业补助金。因此，她并不仅仅满足于在情感上控制他人。

那在亲密关系中呢？由于漂亮，她要求安东尼有特别精力充沛的性行为。如果他流露出疲态，她就会挑衅他，尽力刺激他，即便他不要。

因此，索尼娅的策略就是威吓，而安东尼是一位较软弱的男士，这对他有效。她一会儿威胁他要自杀，一会儿又大吵大闹：有一天，安东尼不得不打电话报警，因为她砸碎了他办公室的玻璃，而另外一次是因为她把窗帘点燃了。当他实在受不了时，他会打她一耳光，但之后又觉得心中有愧，用礼物哄她并带她去餐厅。于是索尼娅平静下来，然后一切又再次重演。这种冲突不断的关系已经持续了三年，安东尼已经忍耐到了极限。而她呢，尽管感觉到他想离开，却没有表现出任何的体贴，反而加剧了她的恐吓行为。

值得庆幸的是，得益于单独的心理治疗，这位男士身上充当了帮凶的受虐心理减轻了一些，并意识到他的伴侣在毁灭他。如今，他经历着失眠的痛苦，还有消化方面的问题，也不再能像从前那样用心工作了。他在很大程度上是这一有毒关系的受害者，但同时也是共犯，因为他身体上特别容易被这类爱支配人的女性吸引。此外，他害怕独自一个人，只要他没有找到另一位伴侣，他就不敢离开索尼娅，而后者几乎不会让他有机会找人取代她！

在现阶段，治疗的目的在于将安东尼从这位完全控制着他，而且绝对不想“放走猎物”的女人手中解放出来。在这种情况下，要么我们借助契约规定的力量成功地建立起一种反威吓，安东尼不具备这一点，要么我们引入外部权威进行干涉，比如警察（当事情发展有暴力倾向时）或律师，他们会促使人遵守法律。安东尼曾试过反抗，但没有成功。因此，他只有最后一种解决办法，也就是认真地准备逃走。不管怎么说，一段时间过后，像索尼娅这样的女性会努力抓住另一个猎物，然后重新开始她们控制的小游戏。

因此，我的建议是与这类浮夸且有破坏性的人保持距离。我们常常会对这种“令人头痛的人”或者说坏蛋感到一种致命的吸引力，但在某一时刻，还是保命要紧，以免成为他们的同谋或陷入一种服从的受虐者角色。

优点或缺点？

我给你讲了像索尼娅这样自恋且具有破坏性的女人的故事。但最好我还是解释一下自恋与自尊之间的区别吧，与前者相反，后者是健康积极的。

自尊意味着对自己及个人能力的信心和某种满足。而自恋则是太

过自满、自大、渴望表现并得到公认；这也是为什么自恋者会毫不犹豫地采取从诱感到威吓，或与此相反的手段。尤其是，他从不留意他人的情感状态，毫不关心给他人带来的情感困扰，而他对自己需求关注的程度则无以复加。因此，即使有时在第一时间他感受到一丝同情，但他却常常缺乏移情心理。

- 自恋者无论在职场还是情场都野心勃勃。失败对他而言如此难以接受，以至于为了得到大家的承认他会编造谎言。玛蒂娜，一家旅行社负责人，就是如此坚持说道她总是能成功做成好买卖。当她在哥伦比亚时，她会买绿宝石；在泰国，她半价淘到了红宝石；在大溪地，她从渔民那儿以优惠的价钱买到了黑珍珠。但这样还不够。

这位女性为了维持她成功女人的形象，甚至开始编故事。比如，她说道：一间水族馆为游客组织了一次博彩。人们在那儿买闭合的牡蛎而并不知道它们里面是否有一颗珍珠。而她呢，当然了，多亏了她的直觉，她找到了两颗。仅仅第一眼，她就选中了有珍珠的牡蛎！

此外，由于她未婚夫过去有时会在媒体中接受采访（他是一位著名的科学家），她也不会忘记提到自己的“出镜”。多年前，一份报纸介绍她为旅游行业中最年轻的专家之一。可惜的是，故事都泛黄了……

- 自恋者不仅需要能出色地完成自己所做的事情，还得表现出来。如果他成功了但没有任何人知道，这就没什么意义。这种表现的需求促使自恋者去消费：香车、游艇和美女成为体现他们价值的社会标志。

观察 20 世纪 80 年代受人青睐（尤其是年轻人）的装置随身听是如何被手机取代的，这是一个非常有趣的现象。根据社会学家们的说法，随身听标志着“自恋者与自己的独白”：它的用户，把耳机塞进耳朵里，就完全与世界隔离了。而手机呢，随着那句不可避免的“我

在这儿，你呢，你在哪儿？”，则是一种典型的“自恋者交流”工具。为了能随时被人联系上并感觉自己处于一个因各种信息而不断震动的“网络”中心，手机已经变得必不可少^[3]。

自恋者所选择的一切，他的服装，尤其是他的饰品，都昂贵、显眼可见，并且如果可能的话，都是品牌产品（就像价格还标注在上面一样）。我想起了奥尔佳，她好像与东欧一个国家做走私生意，赚了许多钱，甚至给自己买了一个贵族头衔。她喜欢展示刚买到手的一幅特别美的画。但她马上会忍不住说出这花了多少钱。

· 自恋者以自我为中心。这可以是一种成功的手段，因为这能让他集中自己的全部精力来追求成功。我认识的大学教授中很多人染上这种“病”，因为为了得到这一职位，他们都正确地利用了自身的这种趋势。还有那些总是为自己的“创作”感到很骄傲的作家们会说些什么呢？……不论他们写完一部小说或一篇随笔，谈及时，他们总是忍不住相当明显地说道：“并不是因为这本书是我写的我才这样说，而是因为这真的是一本好书！”

总之，自恋者们身上最为突出的是虚荣心、对感情和职业极大的野心以及对自身外貌的在意。对于这些自以为是世界中心的人而言，他们身上最重要的部位就是他们的肚脐眼了^①！

然而需要提醒的是，在我们描述为一种恰到好处的抱负、自尊心、想要被认可的意愿与只关注个人目标的极端存在之间有一条分界线。自恋就好比食物中的盐：少加一点，可以让食物味道更浓郁，但量过多时，就会没法吃。

我们可以认为自恋者自我感觉良好，因此他需要被爱、被尊重和被崇拜^[4]。适用于普通人的规则并非为他而设，于是他也无须去遵守。

① 法语表达，意为自以为是世界的中心——译者注。

对于这一类个人身上“我”的力量，我也持谨慎态度。实际上，许多自恋者怀疑自我的价值，他们通过个人参与，尤其是“让外界”知道他们与众不同，穷尽一生以寻求肯定。例如，能够炫耀认识名人对他们而言十分重要。

如今的这种“表现”文化，尤其是像我们在电视上看到的，成为了自恋的共鸣箱。上电视成了成功的标志，而究竟说了什么则无关紧要了。频繁的露面甚至让人忘了讲话的内容。广告商们十分了解这些机制，他们用一种迷人的口号突出某一产品的优点，从而将一种畅销品的优点传达给潜在消费者。我们小时候就经常听到：“吃菠菜，你就能像大力水手一样力大无穷。”他们仍然在继续使用这种策略：喝这种啤酒，你就能吸引一位金发美女；买这辆车，你的一生都将在梦寐以求的地方度过；戴上这款手表，你就一定会成功。

好的自恋是个人抱负和人际关系中的一部分。然而，在本章中，我们将分析的是它并不那么令人愉快的消极方面。别忘了，我们将尽力描绘出我们每个人身上都存在的自恋部分。实际上，正如拉罗什富科所说的那样^[5]：“他人身上的虚荣心之所以让我们难以忍受，是因为它伤害了我们自己的虚荣心！”

自恋者类型

当我们没有意识到具有优秀品质的自恋者与他人交流的困难时，他是会引起我们的好感的，或者至少他是有趣的。然而有些自恋者却会在初次接触时就引起我们的反感。

有诱惑力的人

马修，一位三十六岁的建筑师，总是很受女性欢迎。这是一位非