

季强 邓小民 著

常見不良心理调控

陕西人民出版社



序 言

季 强、邓小民同志合著的《常见不良心理调控》一书，与广大读者见面了，这是一件很有意义的事情。作为在校学员出版专著，这在我院历史上还是第一次。

这部书是在理论与实践、学习与科研相结合的基础上完成的。在撰写之前，他们曾在全国许多地方和单位进行了广泛、深入的调查，接触了多种人员，把日常生活中和新的历史条件下的各种不良心理现象汇集在一起，运用心理学知识，初步尝试着去解开萦绕在人们心头的不良心理之谜。他们努力把理论应用于实践，将实践中的经验升华为理论，服务于社会，这无疑是一种奉献。

当前，在我国为社会主义现代化建设而进行改革、开放的新形势下，虽然健康、向上的心理占主流，需强化、弘扬，但是，传统的不良心理依旧存在着，新的不良心理随时产生着，很多同志为此困扰，急需抑制、调控。读了这本书，象得到了一把打开不良心理奥秘的钥匙，它给心田充实甘露，给生活增添

情趣，给工作增加动力。此书不但具有明显的知识性、趣味性、思想性和科学性，而且还有较强的可读性和实用性。它的出版，不但在心理学研究领域开辟了一个新的课题，为更多有兴趣研究常见不良心理的同志开了个头，而且对于改进和加强新时期的思想政治工作，促进社会主义精神文明建设，提高领导艺术和管理水平，有效地调动人们的积极性，都是很有益的。

教书育人是我的职责。我最大的幸福和喜悦莫过于自己的学生快出成果、快成人才，青出于蓝而胜于蓝。两位作者是我的学生，他们的成长使我感到高兴，他们的成果使我感到欣慰。愿他们再接再厉、做出更大的成绩来。

武怀堂

1989年5月于西安

注：武怀堂同志是中国心理学学会会员；中国军事心理学专业委员会西北分会副会长；陕西省行为科学学会常务理事；西安政治学院第一政工教研室心理学组组长。

目 录

攀比心理·····	(1)
嫉妒心理·····	(11)
困惑心理·····	(21)
自卑心理·····	(33)
抑郁心理·····	(44)
猜疑心理·····	(54)
恐惧心理·····	(62)
侥幸心理·····	(71)
虚荣心理·····	(80)
奉承心理·····	(87)
世俗心理·····	(98)
惰性心理·····	(105)
逆反心理·····	(115)
从众心理·····	(127)
偏见心理·····	(137)
偏激心理·····	(148)
迷信心理·····	(160)
定势心理·····	(169)
牢骚心理·····	(177)
溺爱心理·····	(188)
后 记·····	(200)

攀 比 心 理

~~~~~

你可以强调你自己，但是绝对不要模仿他人。借重他人的才能，你并不能获得完整的妙策。一个能成为象莎士比亚那样伟大的人物，并不是由于研究莎士比亚而产生的。

——爱默生

热衷名利的人，象旋转轮上的狗，或笼中的松鼠，虽然它们一直在焦虑中不断地用力爬，但却永远达不到顶端。

——柏 顿

~~~~~

社会心理学中有一种公平理论或称社会比较理论。这个理论认为，人们之所以能获得激励和感到满足，不仅因为自己现在得到了什么而定，还因为他们看到别人或以为别人得到什么，以及自己现在比过去的获得有多大的提高而定。近些年来，我国逐渐在各行各业实行了改革，党和国家的大政方针也都始终贯彻着经济、政治改革的战略措施，这给

我国的经济建设带来了新的希望和生机，取得的成就也是有目共睹的。但是，在改革过程中，各种体制模式与发展模式新旧交替、代谢，企业群体之间，现在与过去之间以及个体之间，由于所处的环境、条件和诸因素存在着不可能完全一致的明显差异性。所以，人们在比较的过程中，又加入了原有的行为不平衡、机会不均等和心理承受力的局限度等因素，引发了种种攀比心理。既有群体间利益分配上的攀比，也有个体间名利上的追逐；既有地域间发展不均的呼声，还有“先富”后富和分配原则上的纷争。总而言之，“攀比”之风也在逐渐升温，悄悄地加入到了各类“热”潮之中。

那么，何为攀比心理呢？通俗地说，就是在现实生活中，不同的人、不同的单位和不同的地区之间，在各自主观设定的一条均等线上，自发地比较各自输出多少，收入高低，条件优劣，待遇好坏，名誉、地位的需要与满足，工作、婚恋上的失意与满意等而产生的差别感，由此形成一种攀高心理趋向。具体表现主要有以下几个方面。

消费上的趋前行为。近年来，随着国民经济的发展，城乡人民的收入都有不同程度的增加，一些人在解决了温饱问题以后手里有了点余钱。于是，城乡群众的消费观念也在发生着深刻的变化，隐隐约约地兴起了一股消费上的“攀比”热。突出表现在高档家电过早地进入居民家庭。抢购彩电、冰

箱、摩托车和摄录像机之风席卷神州大地；青年结婚费用上的急剧上涨，婚丧嫁娶大操大办讲排场；农村出现建房热，一些农民攀比房子的造形、讲究新颖华丽漂亮，有的图美观将刚建几年的房子拆掉重建。令人担忧的是：这种大大高于收入增长幅度的超负荷消费增长，以及由此带来的市场需求的虚假繁荣现象，使我国的市场和人民群众的正常生活受到了严重的冲击，这种不顾个人实际需要和经济承受能力的超前消费攀比行为，对于国家的经济建设和个人生活都是十分有害的。

工作待遇的不满足感。一些人在“消费热”、“抢购风”的冲击下，在工作中攀比工作条件、攀比奖金数量成为理直气壮的事。“这山望着那山高”，“吃着碗里的，望着盆里的，眼睛还盯着锅里的”，总嫌自己的“嘴”小。一些人工作上浑浑噩噩混日子，待遇上“挑肥拣瘦”满腹牢骚，什么都成了发泄不满的对象。有人做过调查：某服装厂，百分之九十的产品外销，任务饱满，工人收入在这个市是佼佼者，可人们仍是不满。议论说：“看人家××厂，生产虽然不景气，可奖金不比咱少。”“我丈夫在机关工作，钱是少几块，可落个自在，谁象咱们八小时不挪窝。”而在其他企业听到的却是对该厂的羡慕不已。目前，在一些企业或不同行业里都存在着这股“攀比风”。平时聊人家单位怎么好，哪个行业的人钱挣的多，某某干个体户发了

财，自己怎么怎么的亏了等等，越比越觉气不顺，越比越打不起精神来。

婚恋上的纵横比较。一些姑娘和小伙子在选择配偶时，一般都存有两种不恰当的比较方法：一种是喜欢把新的恋爱对象与以前谈过的恋爱对象作多方面的比较，我们把这种“比”法叫做纵比法。这样“比”，越比越觉有些方面不如过去的他（她）的条件好，越比越丧失信心，继尔错失良机。有这样一对男女，都是某学校的小学教师，恋爱一年后，女的考上了师范大学，毕业后留校任教，男的全力相助等待着她完成学业后回来完婚，可他的美好愿望化成了泡影。就在女方毕业前的假期里，他俩断绝了几年的恋爱关系。小伙子悲愤地发誓：“我一定要再找个比她强的。”可每每都不随意，见了几个都不理想。他在这种简单地赌气比较中成了“大龄”青年。还有一种比较方法是人们在自己生活、工作和交际范围的小圈子里进行横的比较，我们称其为横比法。有些青年男女就是用这种方法选择恋人。在某麻纺厂的同一个车间里，有三位姑娘，小李、小王、小赵，她们是中学时的同学，年龄相仿，家庭条件差不多。小李和小王在车间里做挡车工，小李找了一名军官，小王找了邻厂一名大学毕业的技术员。这两对情人相继结了婚，过着幸福美满的生活，大家都羡慕。小赵在车间做辅助工，她觉得自己论长相比小李和小王漂亮，工

作也比她俩强，意中人也一定要比她俩略高一筹。虽经人介绍了几个男朋友，但都没有高出小李和小王爱人的条件，不是这不理想就是那不合适。结果，挑来选去，两年时间又晃了过去，使她悄悄地步入了“大姑娘”的行列。

从上述几种攀比心理的主要表现，我们不难看出其明显的特征：

趋高性。在“比”的过程中，比高不比低，比舒适安逸不比艰苦奋斗，比福利享乐不比奉献付出。验证了一句俗语“人往高处走，水往低处流。”

静止性。就是用静止的不变的观点去处理问题，把某一社会发展阶段或某一社会横断面上的现象看成是一成不变的，把每时每刻都在变化着的利益关系、分配原则、社会地位都看成是固定不变的。而社会上客观存在着的某些分配不公、机会不均等机制和行为习惯又是酿成这种社会心理倾向的外在条件。比如，在人们购买高档家电用品的消费上，有钱人买得早，买的是低价名牌产品；没钱者“抢购”时买的是高价杂牌。还有住宅商品化，有的居民先买的是自付一半成本价，后买的是全部自费商品价等等。这些在某一时期或特定情境之下利益分配的不均等机会，必然要导致人们特殊的攀比心理。

负比性。在比的方法原则上，往往都是按照自设的可比线，而这一可比线又都是高出自己的比较值，置自己的比较内容总是“负值”。怎么比

也是自己“吃亏”、“下降”、“今不如昔”，总有一种失落感、“负”效应，心理总是处于失衡状态。比如，同期入厂的职工，总感到干得一样的活，拿得却不是一样的钱，别人的奖金总多于自己。选择配偶时，总感到自己的条件优越，可找的朋友却好象不如某某人的漂亮等等。凡此种种不满心理，往往都是在不恰当的比较中滋生的。

从主客观两方面来考察，我们可以知道，攀比心理的产生原因大体上有以下几种。

平均主义思想影响。传统的小农平均思想和现代平等思想有着质的区别。现代平等思想主张机会均等、公平竞争、优胜劣汰；而小农平均思想则主张结果均等。突出表现在利益上的平均主义，利益均沾、“共产风”、“大锅饭”等等。

历史遗留的不均等差别。在不同城市、不同的地区之间，不同的企业、行业之间和不同的劳动者之间，在价格、工资、分配原则和政策待遇等方面都有历史遗留下来的一些差别，而这些差别不可能在一朝一夕理顺。因而，这也是造成各种不均衡和不平等的历史原因。在这种情况下，人们便会自觉不自觉地同行业、同企业之间，从事不同工作的劳动者之间拟定一个可比参数，自发地进行比较，形成攀比心理。

受不良社会风气影响。近年来，刮起的一股股“攀比风”，有一个共同的攀比目标——利益。共

同的攀比方向——趋高。共同的攀比结果——不公。谁都觉得自已或自已所在的单位吃了亏，各种无休止的攀比，比得人们生出满腹牢骚，比得很多人诱发出莫名其妙的烦恼。由此看来，“比”也发生了质的变化，在“比”什么上出现了偏差。“一切向钱看”的思潮，把人们引向了比谁能“捞”的途径。捞钱捞物，能捞啥就捞啥，见到啥捞啥，成了个别人的座右铭和行为原则，从而使我党几十年来积累的光荣传统有的被淡化，有的失传了。董存瑞、雷锋等英雄已不是人们所比的“楷模”；“艰苦奋斗”被抛在一旁；片面追求名和利却被推崇为时尚。一些人失去了应有的精神支柱，信仰发生了危机。比如一些人为了捞钱满足个人的私欲会不择手段，社会上假冒商品、诈骗抢劫等案件时有发生。据《上海法制报》报道，1988年上海全市因经济问题引起的家庭内部纠纷大幅度上升，达到23912件，占民间纠纷总数的36.6%，列为首位。要钱不要情，要钱不要脸已成为一些人追求的一种“时髦”。

受虚荣心趋使。在城乡出现的消费攀比现象，一方面由于不切实际的片面宣传带来了一些不良影响，另一方面是消费者追求虚荣的心理所致。处在一定环境中的社会成员，收入水平、职业状况和生活情趣往往大致相当，消费倾向相互影响。因此，一般人都很注重自己家庭的地位形象，自发地形成

了一种心理：别人有的自己也要有。宁花高价也要买到式样新、档次高、质量好的消费品成为一些人的一种消费观念，似乎不这样就会被别人视为“无能”、“小气”。这种追求高档消费的目的在于表现自己的经济地位，维护脸面，让人羡慕到以生嫉妒为快，从而满足自己的虚荣心理。如有的家庭购置到电冰箱并没能发挥其应有的用场，只是炫耀自己各种高档家电置办齐全，摆在那里气派好看。

攀比心理和行为表现种种，诱因复杂，带来的消极影响是极其严重的。正确的加以引导和调控是我们的当务之急。

首先，深化改革，创造公平竞争机会。如果各行各业相互攀比行为不断膨胀，工资奖金你长我增，“建房热”、“家电热”温度不降，势必使我国的市场紊乱，把改革逼向死胡同。因此，攀比心理和行为威胁着改革，同时也迫切地呼唤着进一步地改革。它促使我们在深化改革的过程中，尽快改革价格体系、人事制度、社会分配原则等等，迅速改变体脑倒挂、贫富不均、竞争机会不均等现状。要使不同地区、不同企业和个人，尽可能地处在同一起跑线上，心情舒畅地、公平合理地去竞争。

其次，更新观念，克服“平均”的思维定势。“不患寡，而患不均”，这是我国数千年延续下来的传统心理特征，也是滋生攀比心理的重要认识根源。一些人按照平均主义“大锅饭”的思维定

势，来评价改革中出现的某种社会现象，总觉得这也“不顺眼”，那也“憋气”，到处是不满和牢骚，这都与他们头脑中根深蒂固的平均主义的思维定势有着直接的联系。眼下，尽管一些人痛恨平均主义，但毕竟又是吃“大锅饭”长大的。他们咒骂分配不公，可又死抱住“铁饭碗”不放；他们抨击机会不均等，但又不愿去承担风险。

事实上，攀比心理也给人们带来了一线新的希望。比如，近年来已出现了被常人视为“不可思议”的行为流向：一些国营企业职工“丢了铁饭碗，捧起泥饭碗”，或流向集体企业、或从事个体经营；有的高等学府和国家科研机构中的知识分子自愿流向企业或乡镇企业，还有一些国家干部自愿放下“乌纱帽”，离开机关或去承包企业，或流向民间经济实体。所有这些，不能不说是因攀比而产生不平心理，打破旧有的思维定势，流向新的社会趋向，推动着改革，呼唤着人们参加到这种违背“传统”的大行列之中。

第三，正视现实，确立合理的可比目标。在消费观念上，要坚持从实际出发，抑制滥消费行为。当前，我们的基本国情是生产力不够发达，物质财富不够丰富。我国社会仍处在“社会主义初级阶段”。因此，必须从我们的国情实际出发，本着“量入为出”的原则，大力倡导“勤俭节约”的消费观念，弘扬勤俭持家精神，纠正不正确的消费倾向。在自

我价值观上，既要从商品经济的实际出发，讲究个人实际需要，鼓励劳动致富；又要注意加强社会主义精神文明建设，抑制不良社会风气的蔓延。要抛弃只比收入不比“耕耘”，只比收入不比贡献的消极行为。要把“利益”与“贡献”结合起来，把个人目标与整体目标结合起来，只有这样，我们才能坚持正确的政治方向，永远保持旺盛的干劲。

嫉 妒 心 理

嫉妒丛生于缺少才能与意志的地方。

——希尔泰

嫉妒潜伺在人心底，如毒蛇潜伏在穴中。

——巴尔扎克

对心胸卑鄙的人来说，他是嫉妒的奴隶；对有学问、有气质的人而言，嫉妒却化为竞争心。

——拉 普

有这样一位中年科学家，在美国进修期间成绩优异，他的研究论文连续三年被美国的两个学会选中，并应邀在各国学者云集的学会上宣读。有人表示以年薪数以万计美元聘请他到某研究机构工作。可他婉言谢绝毅然回国，继续担任月薪只有七十八元的“助研”工作，夜以继日地投入科研之中。这样一位有志气的爱国学者，回国后却整日精神疲惫，苦不堪言。他

不无叹息道：“在国外进修时每年至少拿出五六篇论文，回国后照样苦干一年最多只能完成两篇。并非是条件设备差，而是内耗太多。”

内耗的原因出自他习惯穿西服或鲜艳的运动衫；与人交谈偶尔用英语表达某些新概念，有人说他“洋里洋气”、“显示自己”；因他喜欢小孩，逢年过节给同事小孩分送点小礼物，有人便说他“发了洋财”、“收买人心”；因他敢于直言，又有独到见解，曾在学术讨论会上坦率指出某研究生的论文有水平，某领导某“权威”的论文无新意，有人便说他“打击别人抬高自己”等等，流言蜚语，防不胜防。他曾愤慨道：“为什么有些人拿工资不干事，专门盯住干事的人纠缠不休、吹毛求疵、没事找事？”这个事例可算作是一种比较典型的嫉妒。

所谓嫉妒心理，按我国的词义是指对才能、名誉、地位或境遇等比自己好的人心怀怨恨。日本著名心理学家阿部次郎曾把嫉妒解释为：是针对别人的价值而产生一种心怀憎恶的欣羡之情。总之，嫉妒心理是一种变态的情感，它不同于义愤，也不同于羡慕。一般来说，义愤是正义的，羡慕是善良

的，而嫉妒心理则视别人比自己强为忌恨、他人成功是自己的不幸并引以为痛苦。是一种肮脏的丑恶的思想言行，是不道德的心态和行为。法国伟大作家司汤达说：“嫉妒是恶德里面最大的恶德。”培根在《论人生》中也对嫉妒这种人类的恶行进行了无情的揭露，指出“嫉妒能把凶险和灾难投射到它的眼光所注目的地方”，“是一种卑劣下贱的情欲”，“是一种属于恶魔的素质”。“这个恶魔总是在暗地里，悄悄地去毁掉人间的好的东西的！”

嫉妒心理是一种消极的情绪情感，既是痛苦情感的分化，又是忧愁、焦虑、失望、怨恨等痛苦情感的结合。微观上，嫉妒别人会使自己失去心理平衡，变得心胸狭窄和郁郁寡欢，诱发各种疾病，很不利于个人的身心健康。宏观上，嫉妒又是一种“社会病”，它一旦外化为攻击性行为，便成为社会的一种公害。因此，我们必须对嫉妒心理和行为表现加以剖析。

首先，从嫉妒者所嫉妒的范围上看，可分为追前嫉妒、现时嫉妒和防范嫉妒三个层次。

追前嫉妒。这是对既往史的嫉妒行为。比如，对自己的爱人与其他人恋爱史的嫉妒；对朋友的好友曾是自己仇人的嫉妒等等。

现时嫉妒。眼下自己不如别人的地方，似乎是由被嫉对象所引起的。比如眼下失恋的小伙子，看见一对对卿卿我我的热恋者就心里愤懑，似乎自己的失恋是由他们所致。