

王海云主编

心理现象
面面观

The cover features a stylized illustration of a face. The face has a large, grey, cloud-like head with several orange, jagged mouths. Above the head is a large, grey, scale-like structure. To the left of the scale is a diamond-shaped object with a red center and a black border. The background is a solid blue color.

人民大学出版社

王海云主编

心理现象面面观

人民教育出版社

责任编辑:刘振声

装帧设计:王师韵

版式设计:马 杰

责任校对:张 红

图书在版编目(CIP)数据

心理现象面面观/王海云主编.

-北京:人民出版社,1996.11

ISBN 7-01-002402-2

I. 心…

I. 王…

III. 心理状态-研究-文集

IV. B842

心理现象面面观

XINLI XIANXIANG MIANMIAN GUAN

王海云 主编

人民出版社 出版发行

(100706 北京朝阳门内大街166号)

新魏印刷厂印刷 新华书店经销

1996年11月第1版 1996年11月北京第1次印刷

开本:787×960毫米 1/32 印张 5

字数:79千字 印数:1—5,000册

ISBN 7-01-002402-2/B·209 定价:7.80元

目 录

焦 虑 心 理

零钱焦虑	3
借钱焦虑	4
付帐焦虑	6
催帐焦虑	8
点钱焦虑	10
私房钱焦虑	12
首筷焦虑	14
鸡腿焦虑	15
余肉焦虑	17
醉酒焦虑	18
还乡焦虑	20
诚信焦虑	22
契约焦虑	23

守规焦虑	25
------------	----

性 之 心 理

性之心理要素	31
性蒙胧 性矛盾 性罪错	34
性恐怖症及其治疗	36
同性之恋	38
为嫂嫂的举动所困惑的姑娘	41
病由心起的“缩阳症”	43
性景恋与窥淫癖	44
天下之大 无奇不有	
——对性变态的思考(上)	46
同性恋的形形色色	
——对性变态的思考(中)	48
性变态的道德评价与防治	
——对性变态的思考(下)	51

嫉 妒 心 理

嫉妒之心的解脱之术	57
“激情嫉妒”要了周瑜命	59
从“奥赛罗综合症”谈夫妻间的嫉妒心理	60
“醋意”过浓疑为病	62
“疑心”是病吗?	64

养 性 心 理

发财梦	69
机遇钟爱强者	71
“热昏”与“一窝风”	73
面对“海潮”不必浮躁	74
“下海”前后	76
满意不满意	77
成就欲,调低一点如何?	79
他为什么服毒自尽?	80
失落与失落感	82
走出失落的阴影	84
红眼病——心态失衡的结果	86
摆脱不快——换个角度看自己	87
学会泄“怒”	88
该忘就忘	90

心 理 天 平

用幽默与微笑面对人生终点 ——一位美国大学教授的自述	95
积极坦荡 面对人生	97
优秀运动员的心理素质	99
横祸飞来 心理急救	101

恐怖症的来龙去脉	102
择业, 倾斜的心态	104
人为什么会失误	106
中奖之后	108
灰色心理并非无奈	109
延缓精神衰老当从“而立”之年开始	111
男性中年危机	112
男子不抗压 心灵常“充电”	113
笑口常开 祛病延年	115
爱冲动, 不妨找找精神医生	117
扑灭“犯罪激情”	118
爱与恨的错位	120
这是怎么了	122
爱是什么?	124
扭曲的人格	126
调适, 以利生存	128

心 理 卫 生

适当“心理防御”有助健康	133
我们都需要心理医生	134
入“心”可测吗?	135
心理健康的标志	137
增加点精神营养	139
摆脱糟糕情绪的最佳方案	141

“情绪传染”的正负效应	144
对心理治疗的种种误解	145
“长嘘短叹”也怡情	147
孤寂伤身	148
谁来治“心”病	149
性格——既可致病又能“治”病	151
这位司机为何屡屡肇事	153
重大打击后心理症	154
说说“脾气不好”	156

焦 虑 心 理

大多数时候,生活平平淡淡,既无过重的经济负担,也无太大的精神压力,但是总还有人抱怨活得太累。这些人当然不是无病呻吟,但细究起来,也没有什么大不了的事,往往是为一些鸡毛蒜皮的小事所累。这里所谈的日常焦虑就颇能说明这一点。道破焦虑的本质,也许有助于我们从中解脱出来。

——题记

計 分 表

茲將本學期各組學生之成績分列於後
第一組學生之成績如下：
第二組學生之成績如下：
第三組學生之成績如下：
第四組學生之成績如下：
第五組學生之成績如下：
第六組學生之成績如下：
第七組學生之成績如下：
第八組學生之成績如下：

附註

零钱焦虑

彭泗清

这是在熟人之间的经济往来中产生的心理紧张状态。它有两个方面：一是如果自己欠别人零钱，心理就紧张；二是如果不让别人欠自己零钱，心理也紧张。朋友、同事之间发生经济往来时，双方都想自己表现出小慷慨，让对方占点小便宜，因此互不相让地礼让零钱，这种现象在我们日常生活中并不少见。互不相让的目的竟是为了“让”，这种说怪不怪的事就是由于零钱焦虑在作怪。比如说，如果你托人买了18.9元钱东西，你如何给他钱？不少人都会给人20元，即使手中正好有18.9元，也会抽出20元的整钱给对方。这时就出现了1.1元零钱差。对方多受此零钱会很不安，于是一定坚持要找钱给你。但他一般又不会恰好找给你1.1元，而是找给你2元。这样就把零钱焦虑转移到你的头上。于是免不了一场推让。似乎是谁也不在乎这点零钱，但花这么多时间和心思来处理零钱问题，又说明人们实际上对此看得很重。因为这中间牵涉到中国人人际交往中的两条重要规则：一是要礼让，大家都希望在人情关系中占据主动。如果双方都明白这种规则，也许可达成默契，

这次我让你占点小便宜，下次则你让我。日子一长，不仅经济上收支平衡，人际上也和气一团，而且心理上也有慷慨大方的自我感觉，真是皆大欢喜。但如果有人有意或无意（例如记忆力太差忘了零钱账）地不守此规，就会成为“爱占小便宜的人”，这是我们中国人最讨厌的人，因为人际交往的另一规则是小题大作。中国人自古就习惯以小见大，《中庸》中说“莫见乎隐，莫显乎微”，即是明证。

如果你深受零钱焦虑之害，想求个解脱也不太难。首先是要自己想个明白：让三毛两角这点鸡毛蒜皮的小事来影响人际交往和自己的心情，实在不值得。其次是遇到零钱交往时跟对方说个明白：大家“亲兄弟，明算帐”，形成习惯了，彼此都无零钱帐，交往起来也更简单、更轻松，交情或许还会更进一层。

借钱焦虑

彭泗清

在讲究互助友爱传统美德的中国社会，如果有人遇到经济困难，亲友、同事解囊相助，应是非常自然的事情。但是，在一些场合，借钱却可以引起焦虑情绪，尤其是被人要求借数目不小的一笔钱的时候。

比如说，您辛辛苦苦节省下来 5000 元钱，以备

不时之需，突然有一位亲友开口向您借 4000 元，你答应还是不答应？如果不答应，就显得您不够义气，在亲友需要帮助的时候袖手旁观，而且别人开口向您借就表示相信您会帮忙，您一拒绝很难说不得罪人家。如果答应，您心里也爽快不起来，好不容易积累下来的钱一下子借出去，自己急需时怎么办？对方拖着不还怎么办？亲友之间又不便于签契约，百十块钱倒也没事，就凭一句话借出去几千元，万一节外生枝又靠什么来保障自己的利益？这种焦虑，在出借一些贵重物品时也可能存在。

追究起来，这种让人左右为难的困境，也是由中国人人际交往的一些传统法则所造成的。传统文化推崇“无私”，亲友之间讲究“苟富贵，勿相忘”，注重“通财、共财、分财、施财”之义。说得白一点，就是“有我一口，就有你一口”。按照这种规范，个人或家庭积攒下一笔钱早该用去扶贫救难，亲友开口相借则更要毫不犹豫地拱手相送。但社会毕竟还没有发展到“共产”或“大同”的程度，还实行按劳分配，要居家过日子，谁都得节省一点余钱以备急需。很显然，“无私”、“共财”的文化规范与现实社会条件之间有着相当大的差距。如果一方面认同了文化规范，另一方面又要“现实一点”，内心就难免冲突。这种困境往往造成两个不良的后果，其一是那些无私仗义的个人或家庭积攒不了财富而非常清贫；其二是那些注重现实的人却为累积钱财而采取“不露富”的对策，不愿

慷慨助人，也不敢从事大规模的经济活动，这两种后果都很不利于社会经济的发展。

回到借钱的问题上。为了避免借钱焦虑，我们应该将互助友爱的美德与对方的具体情况和自己的经济实力综合起来考虑。如果借钱且数目不小，双方先就还款日期、方式商谈好，立个字据或找个见证人，可能更稳妥一些。社会既然在变，我们的一些习惯也就该改一改。

付 帐 焦 虑

彭泗清

在中国，当几个熟人一起坐车、聚餐时，大家抢着购票、付帐是司空见惯的景观。但是，这种争先恐后恐怕也有真有假，有些场合是出于真情实意，心甘情愿地要为他人付帐；有些场合则多少有点虚情假意，只是不得不作作样子。虽说AA制现在在时髦青年中已流行开来，但一般人还是不习惯这种“分得太清”的方式。觉得既然是“熟人”，就不能太“生分”，为了表示热情主动、不分彼此，就该抢先付帐，否则显得不够交情，甚至有爱占别人便宜之嫌。但如果“抢付”成功，内心又不免有点担忧：这份人情，别人会及时还吗？因此，抢付时不免“进亦忧，退亦忧”，心里面

紧张一番。

如果大家都了解并遵循抢付背后的一条重要规则，即：有来有往，这次你付，下次我付，那么抢付也没什么不好，甚至比AA制还要多出几分人情味，从而有利于人际关系的发展。因为中国传统观念讲究“通财”之义，钱财上如果“分”，关系上便越“分”越远；如果“混”，则会越“混”越熟。但是，这种规则却是不能明说的，一说出来，人情味就没有了。所以，关键要靠大家心领神会，自觉遵循。但在现实生活中，总难免有人涉世不深，不懂这规则；有人粗心大意，忘了这规则；有人爱占便宜，利用这规则。如此人情“游戏”便玩不下去了。

付帐焦虑有时还会导致一些让人哭笑不得的结果。例如，一同外出游玩时，有可能张三刚抢着买了汽水请大家，李四又抢请雪糕，不一会儿，王五又买来冰激凌还人情，结果造成浪费。当然，也有可能个个都是小气鬼，没人做第一个“抢付”者，结果大家渴得嗓子“冒烟”。

人情味浓一点当然很重要，但是，人情并不一定要靠抢着付帐来体现。既然付帐焦虑有可能冲淡甚至破坏人情，那么还是分清一点好，否则，“混”成个半生半熟的夹生饭，反而让人吃不消。如果大家的注意力离钱财的计较远一点，离真情的交流可能更近一些。我们不妨采取一种新的方式：如果真心诚意要请人家一顿，就事先说好，正儿八经地请一次。换了

别的场合,还是各付各的好。达成共识,形成习惯,自然就不会有什么付帐焦虑了。

催 帐 焦 虑

彭泗清

如果请您想象一下催帐人、讨债人的形象,十有八九在您的脑海中绝不会浮现出一个和蔼可亲的面目,而极有可能的是,联想到《白毛女》一类的电影中地主逼租的镜头。其实,向人讨帐并非“黄世仁”、“南霸天”的专利,您自己在日常生活中恐怕也难免遇到需要向人催帐的事情,但是“催帐焦虑”也许最终使您没能开口。

亲友、邻里、同事之间相互帮助是件很美好的事情。只要不是守财奴,您一定会乐于助人,临时性的、小数目地借点钱给别人您更是会一口应承。而且,既然是熟人,就不会立什么字据,否则就太见外了。但是,如果借方过了很长时间仍然没还钱,您该怎么办呢?如果不去提醒、催要,怕对方忘帐、拖帐或者赖帐;如果去要,又很可能伤了和气;如果钱的数目不大,您可能更不好意思开口了。催也为难,不催也为难,这就是“催帐焦虑”。如果对方真的忘记了,您又一直不愿提起,双方的关系就难免多了一层隔阂。

好心借钱给人，催帐时却不能理直气壮，反而好像欠了别人的，这种怪事也与我们的传统文化观念有关。中国传统文化强调无私奉献、不求索取，严于律己、宽以待人，注重个人的义务和责任而忽视个人的权益。这种观念当然有它合理的、积极的一面，但如果发挥过了头，就可能产生负面的效果。借钱助人，是我们应尽的义务，而催还借款，则是我们合法合理的权利。但按照中国传统人际交往方式，这种权利却不由我们自己直接行使，而是通过对方行使其“报恩”的义务（这样就不仅要还钱，而且要还情）来实现。如果对方及时履行他的义务，那当然是皆大欢喜；如果对方迟迟不履行其义务，由于“严己宽人”的规范，我们只能毫无怨言地等待。等不及了去催要，反而变成我们自己违反了文化规范——显得斤斤计较。在道德上催帐人便处于劣势，理虽直，气却壮不了。

经济交往本身是要求讲明双方的权利、义务，并严格加以履行的。但问题在于我们熟人之间借钱、借物时，更多地是把它看作人情交往，而非经济交往。将人情与事理混同起来，好处在于人际关系中人情味浓，麻烦之处则在于有可能将简单的事情复杂化，反而影响人际关系的质量。随着商品经济的发展，人情交往与经济交往的分离应是大势所趋，我们在心态上也要顺应这种潮流，真的做到“亲兄弟明算帐”。这样人情关系可能反而会更纯洁一些。