

牢固、大气、千金难换、无需太多言语……

男人的友谊大多藏心底



春秋时代，琴师俞伯牙在知音钟子期的墓前演奏完最后一曲，便将琴摔在地上，从此不再弹奏。这个流传千年的故事不免让我们思考，男人间的友谊到底是怎样的？

从心理学角度看，男人间的友谊是一种经过时间考验的、相互信任的情感，它来自共同的生活经历和无数次的冲突与磨合。下面6个场景形象地刻画出男人间的友谊。

场景1:A:兄弟，谢了。B:别废话，以后少给我惹麻烦。

心理解析:男人的友谊无需太多言语。从进化心理学角度看，远古时期的男人们需要协同作战，才能打到猎物。多说话会影响效率，因而，男

人养成了少说多做的习惯，以致男人的友谊也不以言语衡量，更多看行动。但是，有时该说的还得说，让兄弟明白你付出了什么，友情更牢固。

场景2:A:你在哪儿？B:和女朋友逛街。A:今天挺难，想找你出来喝酒，算了你忙吧。半小时后，B陪A坐进了酒馆。可A并不知道，B为了来陪他，刚刚和女朋友大吵一架。

心理解析:男人的友谊不因恋爱或结婚而改变。男性择友更关注兴趣、爱好和价值观一致，女性则更关注感受。因而，男人的友谊往往不会随社会关系、地位改变，而且兄弟之情往往会超越其他任何关系。可是，每个人都身处各种关系中，要学会平衡。为了维护友谊放弃爱情、亲情，那就

得不偿失了。

场景3:A:干嘛呢？B:睡觉呢！有事？A:没事，我就想喊你起来重睡。B:一边去！

心理解析:男人的友谊不需甜言蜜语。男人的友谊里没有女孩之间的甜言蜜语和亲昵称呼。没事互相调侃、喊对方的外号，就是最真心的问候。因此，男人的友谊直白又真实。但每个人都有心情不好的时候，不分场合地开玩笑可能会导致不愉快。

场景4:A:以后别说我认识你！B:以后谁都别说认识谁！两天后。A:出来喝酒吧？B:你请客？A:就知道占我便宜，8点老地方见。

心理解析:男人的友谊很大气。兄弟之间闹红脸是再正常不过的事情了，但事后一杯酒，两人又和好如初。因为男人心胸宽广，很少斤斤计较。但社会中亲兄弟反目的案例也不少见，何况朋友。因此，吵完架后，反思、道歉，一样都不能少，才能让友谊长久。

场景5:A:我吃饭钱不够了！B:我没钱！A:快点，要不然今天就丢脸了！B:你知道我今天发工资是吧！你在哪儿？

心理解析:男人的友谊千金难换。男人的友谊大多很难因金钱而改变。只要是多年老友，即便地位或财富相差很大，他们也依然是朋友。不过，在这个金钱至上的社会，友谊有时也要金钱作基础，所以，借了钱要按时还，AA制能减少很多纠葛。

场景6:A:明天我就走了。B:还回来吗？A:可能不了。B:在那边混好点，别给哥们丢脸。

心理解析:男人的友谊大多藏在心底。面对兄弟的成功，男人往往会在心灵默默地祝福。在他们看来，兄弟的成功对自己是激励。同样，朋友一时进入事业低谷，男人也不会挖苦嘲笑对方。但有时候沉默未必是金，有让友情变淡的风险。不妨把祝福说出来，或用电子邮件的形式表达心意。

(肖震宇)



骆驼怎样打败狼

在广袤的沙漠，有尖利牙齿的狼是骆驼的天敌。在这一点上，骆驼自然不是狼的对手，却有自己的智慧。

当骆驼与狼相遇时，狼总是急切地进攻。而骆驼从不仓促应战，而是开始狂奔。渐渐地，骆驼开始放慢速度，给狼一点希望。狼果然中计，继续用力追赶。骆驼一点点把狼引向无水无食的大漠深处……骆驼就这样打败了天敌。

心理学上有个“马太效应”：强者恒强，弱者恒弱。但“马太效应”不是不可打破，关键是以自己的优势击败对手，让自己成为强者。骆驼就是扬长避短，用耐力和智慧把狼拖垮的。而狼被自己的贪婪本性所害，成为弱者。

人也一样。中国有句古语：有容乃大，无欲则刚。意思是，欲望少一点，一切皆可为我所用，就能走向胜利。

(据《生命时报》)



父母太严厉，影响人际关系

前几天，我接待了一位彬彬有礼的来访者。他有能力、有创意，却总跟老板起冲突，并因此很苦恼。

我问他：“你由老板能想到谁？”他想了想，说：“我爸！他总不信任我，我很愤怒，这种感觉跟我对老板的愤怒是一样的。”随后，我了解到，在他小时候，爸爸总给他压力，也没少打过他。谈到这里，他突然拍了下脑袋，问我：“我跟老板的关系是不是在重复我与父亲的关系？”我笑着点点头。他接着说：“我当时只能被爸爸打。现在有能力了，于是变本加厉地跟老板‘要债’，对不对？”我又点了点头。

精神分析学派认为，与父母的关系决定了一个人的内在关系模式，并影响其与他人的相处方式。在亲子关系里受到的伤害会在其他关系上表现出来。比如

这位来访者之所以对老板发脾气，是因为老板具有父亲的权威性，他通过反抗老板来安慰心中那个“受伤的小男孩”。

然而，我并不希望他回去向父亲表达不满，因为老人不一定能接受他的指责，反而可能把事情搞砸。因此，我选择用“完形疗法”里的“空椅子技术”帮助他：请他想象父亲站在对面，然后跟爸爸“诉说”压抑的愤怒，最后替爸爸向自己“道歉”：“我知道，我教育得不好，可我的爸爸也是这样教我的，我不知道怎么做更好。对不起！”当说出这句话时，他已经泪流满面。临走时，我建议他，每次发脾气前都提醒自己：“我又回到与父亲的关系里了，我需要冷静。”

(王小雷)

润滑剂型、计时器型、母鸡型……

职场就有五类人

办公室里的同事形形色色，根据不同职场人的性格可分为5类，每一类都有不同的交往艺术。

1. 开球者:为了成功，不择手段。这类人一般是意见领袖，情绪稳定性较强，但性格不太随和，同情心较差，喜欢单打独斗，不善于合作。

相处诀窍与禁忌:与他们交流态度要温和，尊重他们的意见，但不要太软弱，切忌在公开场合羞辱他们或损害其利益。

2. 母鸡型:喜欢八卦，唠唠叨叨。这些人可能是从事后勤或管理工作的老员工。他们性格外向、平易近人、情绪稳定，但喜欢按自己的方式做事。他们不主动与人交往，却总能知道所有的小道消息。

相处诀窍与禁忌:建议每天早晨都礼貌地和他们打招呼，给他们倒杯茶，下班后请他们参加社交活动，但别干涉他们的工作。

3. 润滑剂型:喜欢张罗，热衷交际。他们的外向和

开放程度很高，但情绪不稳定，通常是公司里的人际关系润滑剂。

相处诀窍与禁忌:建议多问他们问题，切不可忽略他们的存在，也不要轻易拒绝他们。

4. 计时器型:来得最早，走得最晚。这类人能把工作和生活安排得有条不紊，能独当一面。他们的自我驱动力很强，对任何事情都驾轻就熟，但对细节关注不够，工作容易失误。

相处诀窍与禁忌:跟上他们的节奏，围绕他们的行动来计划自己的进度。不要拖沓，以免让他们久等。

5. 创新型:创造力强，略显邋遢。他们性格开放，喜欢突破陈规旧俗，但责任心较差，比较邋遢。

相处诀窍与禁忌:大到给他们足够的独立空间，小到给他们端上一杯咖啡，有助于激发他们的创意，但最好避免给他们太多束缚。(据《生命时报》)



六种心理偷走快乐

心理学家认为，一个人能否快乐，更多取决于内心对生活以及人生的态度。研究发现，下面6种心态往往让人不快乐。

1. 充满负面思维。不快乐的人潜意识里有许多负面思维。比如相亲时，若脑子里充满“他不可能喜欢我”之类的想法，那自己的行为就会变得僵硬，面孔看起来也显得很沮丧，对方难免会想，“这人总拉着脸，还是别交往了”。

处方:给自己积极的心理暗示，这些正面的“心理预言”就真的会实现。

2. 没有人生目标。美国哥伦比亚大学心理学系主任尼尔·博尔杰教授说，为人生理想打拼的人更快乐。打个比方，如果工作是为了给实现理想打基础，那其中的苦和累就会变成满足感。

处方:结合人格、兴趣爱好及社会现实找准人生目标，并勇于尝试。美国总统富兰克林说，人生没有失败，只有停止尝试。因此，任何尝试都值得鼓励。

3. 看不到美。绚烂的朝阳、绽放的鲜花、孩童的微笑……我们身边并不缺少美，可当我们把注意力都放在负面事物上，就看不到这些美好，自然不会快乐。

处方:每天写下3件值得高兴和感激的事，能让你对美好的事物更敏感。

4. 反复琢磨某事。有人遇到一点困扰便不停地琢磨，使事件的细枝末节无限放大，给自己的负面影响跟着加倍。

处方:不妨把担心可能会发生的“坏事”写下来，想到到底有多大的可能性会发生。我们往往会发现，这些幻想出来的灾难大多是不可能发生的。

5. 看问题不灵活。看问题不能从多方面考虑，我们就看不到“坏事”背后隐藏的好事，会错失良机，看不到希望。

处方:美国苹果公司前总裁乔布斯有一个妙招：当他面临巨大挫折时，他总会想“如果明天就要死去，我会如何选择”。他通过直面死亡拉开与当下困境的距离，从新的视角看问题。

6. 总爱拉着脸。有人总爱阴着脸，那别人自然不会对他报以微笑，快乐也很难传递到他心里。

处方:每天出门前让自己的嘴角上翘。美国心理学家约翰·雷那德发现，微笑和快乐是相互影响的。也就是说，尽力微笑时，我们更可能感到快乐。(夏霖)

