

请理直气壮地 **做自己、爱自己**
活成自己生命中的主角

王洪梅

著

配得感

夺回自己的 主体性

你 没 给 自 己 的， 别 人 也 不 会 给

害怕被夸奖 / 习惯性道歉 / 受馈如负债
遇机会退缩 / 被爱时心虚 / 总让给别人

我本位·我值得·我很好
不将就·不退缩·不讨好

I WANT
I GET

把自己的感受“置顶”，我本就值得

我吸引一切美好，我值得站上更高的地方

苏州新闻出版集团
古吴轩出版社

请理直气壮地 **做自己、爱自己**
活成自己生命中的主角

王洪梅

著

配得感

夺回自己的 主体性

你 没 给 自 己 的， 别 人 也 不 会 给

害怕被夸奖 / 习惯性道歉 / 受馈如负债
遇机会退缩 / 被爱时心虚 / 总让给别人

我本位·我值得·我很好
不将就·不退缩·不讨好

I WANT
I GET

把自己的感受“置顶”，我本就值得

我吸引一切美好，我值得站上更高的地方

苏州新闻出版集团
古吴轩出版社



版权信息

COPYRIGHT

书名：配得感：夺回自己的主体性

作者：王洪梅

出版社：古吴轩出版社·竹石文化

出版时间：2026年05月

ISBN：9787554629154

字数：67千字

（分享书在搜索. 雅书Yabook.org）

前言

有人说，我们正身处一个赋魅的时代——外界会用夸张的叙事与滤镜包装平凡事物，诱使人们产生不切实际的期待。

但赋魅带来的真正伤害，不是让我们多花了钱、多花了时间，而是悄悄偷走了我们的配得感和主体性。

当我们把他人的观点奉为真理时，我们把判断的权利让渡给了别人；当我们用他人的模板衡量自己的生活时，我们把定义幸福的标准交给了陌生人；当我们用“别人家的孩子”来要求自己时，我们把自我价值的裁判权拱手相让。

久而久之，我们习惯了向外看、向外求——我们不再相信自己配得，不再相信自己的感受是对的，不再相信自己可以定义自己的人生。

这就是配得感的缺失，即把主体性让渡给他人。

本书想做的，就是陪你完成这场“夺回”——夺回你的配得感，夺回你的主体性，夺回那个被外界标准遮蔽的、本来的自己。

你知道吗？那些让你觉得自卑的“完美他人”，很可能不是他们真的有多好，而是你把他们想得太好了；那些让你焦虑的“必须优秀”，很可能是一种刻板印象，未必是当下的你真正需要的；还有那些让你反复纠结的“我不够好”，很可能只是别人随口一说，而你把它当成了真相。

当你看穿这些问题的本质时，你会发现：你不用非得活成别人那样，普通的自己也很好；别人的评价只是参考，而非定义自己的标尺；你的人生，你自己说了算。希望读完这本书，你能大大方方地对自己说：

我值得——不需要谁来批准。

我很好——现在的这个我，已经足够充盈。

第一章 撕掉“我不配”的标签，看见真实的我

配得感：从“我不配”到“我值得”

配得感：从“我不配”到“我值得”

我值得，
我配！



你有没有经历过这样的时刻——

明明工作做得不错，却总觉得“还不够好”；明明值得被爱，却总在讨好别人；明明有自己的想法，却总在问“别人怎么看”。

这种“我不配”的声音让我们不敢争取，不敢拒绝，不敢大大方方地做自己。

“我不配”的根源

“我不配”的根源，是我们把别人的“光”，当成了自己的标准。

德国社会学家马克斯·韦伯提出过一个概念，叫作“祛魅”，意思是让世界在人们的眼中从神圣走向世俗，不再神秘。放在今天，祛魅就是撕掉滤镜，破除幻象，以理性的眼光重新审视世界。

祛魅的过程，也是把“我不配”一点点换成“我值得”的过程。

因为那些让你觉得自己“不配”的声音，往往来自你对某些人、某些事的神化。你把他人捧得太高，自然就把自己放得太低。你把他人想得太完美，自然就觉得自己太普通。

而祛魅，就是让你学会用多元和理性的视角观察周围的人或事，既能看到优秀、出色的一面，也能正视局限、平庸的一面。当你不再神化任何人时，或许你就学会了不再矮化自己。

配得感是一种强者思维

当你学会对周围的人和事祛魅时，你所释放出来的认知势能，会转化为直面现实的勇气和改变现实的行动力，从而重新拥有配得感。

比如，当面对从未做过的困难任务时，配得感强的人不会给这项任务罩上可怕的光环，不会想象它有多么困难、任务失败后多么让人无法接受……而是客观地分析任务中的难点、自身完成任务的方法以及寻求帮助的可能性，进而直面困难，勇敢地行动起来。

从这个角度来说，配得感不仅是认知上的觉醒，更是行动上的革命。这主要有以下表现。

1. 不再迷信“成功者必然高人一等”的观念

配得感强的人更加看重对方的能力、专业、人品和背后付出的努力，而非加在对方身上的权势、地位、名望。这种态度不会神化对方，也不会矮化自身，因此更容易构建起健康积极的认知。他们能欣赏到强者身上的长处和优点，并向其借鉴学习，不断提升自我。

2. 清醒地看清事物的真相

配得感强的人也清楚：配得感不是自我膨胀，不是目中无人，而是在看见真相后建立新的价值锚点。他们把每一次祛魅都转化为成长的契机，用清醒的认知拆解其中的幻象，以理性与韧性将它们转化为自我进步的跳板，从而实现认知升级。

从这个意义上讲，配得感是一种强者思维。它不是你天生就拥有的，是通过一次次祛魅、一次次看清真相，慢慢养成的。

如何建立“我值得”的信念

配得感是一个人停止内耗、专注自我成长的关键。那么，我们如何从“我不配”走向“我值得”呢？

1. 拒绝盲从，把定义权还给自己

生活中，那些自我意识不够强大的人，总是被他人或世俗的标准所裹挟，认为只有追随他人、符合世俗标准，自己才是安全的，才有归属感。

但法国社会心理学家、群体心理学创始人勒庞在他的《乌合之众：大众心理研究》一书中告诉我们：人一到群体中，智力就严重降低，为了获得认同，个体愿意抛弃是非，用智力去换取那份让人倍感安全的归属感。

如果我们不想用智力换取廉价的归属感，那么，我们就要拒绝盲从，拒绝盲目遵从他人的暗示、世俗的标准……保持一份独立和清醒，遇事多问几个为什么——
事实的真相就是这样的吗？

- 这个真的是我所需要的吗？
- 这个标准是谁定的？他有权替我下定义吗？

当你开始追问时，你就在把定义权从别人手里一点一点地拿回来。

2. 保持开放，看见更多可能性

我们之所以觉得别人“完美无缺”，往往是因为我们的想法、观点、视角过于片面、狭隘，存在认知盲区。我们只看到了他们闪光的一面，却没看到他们背后的挣扎和局限。

为此，我们应当尽量保持开放，扩大信息来源，尽可能全面地了解事物。当你发现“原来他也和我一样会焦虑”“原来他也有搞不定的事情”——你就不再把他当作“神”来仰望，也不再把自己当作尘埃。

3. 学会批判性思维，不再全盘接收

在信息过载时代，我们每天接触到的信息铺天盖地，我们很容易被虚假信息牵着鼻子走，做出错误的判断和选择。

判断信息的真实性和准确性，我们需要保持清醒的头脑，带着批判性思维去筛选、过滤，留下那些能够为我们提供宝贵知识和见解的信息，去除那些片面的、错误的信息。这样，我们才能真正学到有益于我们成长的东西。

更重要的是，当你学会了批判性思维，你也就学会了质疑那些让你觉得自己“不配”的声音——

- 它们从哪里来？
- 它们是真的吗？
- 它们凭什么定义我？

建立配得感，是一个人觉醒的重要标志，也是自我成长的重要一环。它意味着你不再盲目崇拜他人，开始回归理性；不再把价值寄托在别人身上，开始从依赖走向独立；不再问“我配吗”，开始对自己说“我值得”。

一旦踏上这条路，你会日渐成熟、睿智，不断地以更加清醒和理性的眼光去审视世界与自我。你不再需要别人的批准来确认自己的价值，因为你已经知道，你值得。

苛求完美，一场隐秘的自我攻击

苛求完美，一场隐秘的自我攻击

完美主义是在用

「更好」惩罚「不够好」！



追求完美似乎一直被看作一种优秀的品质，是自律、进取的象征。追求完美的人坚信：只要对自己高标准、严要求，就能不断进步，就能在学业上、职场中获得成功。

但是，如果我们总期待事事完美，那就意味着我们一直在绵绵不绝地攻击自己，是自我否定、自我攻击。

滋生完美主义的温床

一些人执着于事事做到完美，即便将自身置于过度消耗的境地也不放过自己，这往往和他在成长过程中所经历的家庭环境、教育环境、社会文化有着密切的关系。

1. 表现优秀才会被爱的家庭环境

有些父母对子女非常苛刻，他们只在孩子表现“优秀”时才会认可孩子。比如，孩子拿回满分的考卷，家长又是赞美又是奖励；一旦孩子考试失利，家长便翻脸无情，冷言冷语地批评孩子。

在这样的家庭环境中成长起来的孩子会内化一种观念：“我只有做到最好，才配得到父母的爱。”“一个人只有足够完美，别人才会尊重他。”……

2. 强调竞争的教育氛围

美国斯坦福大学医学博士戴维·伯恩斯认为：在个体成长过程中，教育环境如果过度强调竞争，会强化个体的完美主义倾向。具体表现为：

（1）个体为了在竞争中胜出，往往会对自己提出过高的、不切实际的要求，要求自己必须做到完美。

（2）激烈的竞争会引发个体对失误的强烈恐惧，认为竞争中的失误就是彻底失败，导致他们无法接受不完美。

（3）个体过度依赖外部评价体系，如成绩、老师反馈，甚至把它们作为衡量自我价值的唯一标准，却忽略了自身的内在成长。

这些都会加剧一个人的完美主义倾向。

3. 过度美化成功的社会环境

在当下的自媒体时代，许多人喜欢在网络上展示自己精心修饰后的完美形象和光鲜亮丽的生活，而把缺点和不足掩藏起来。这会让人们误以为完美是一种常态，成功

是一件很容易实现的事，而不完美就意味着要被社会淘汰、被边缘化，进而引发个人对不完美的恐惧。

苛求完美是严重的自虐

苛求完美，不但损害个体的自我价值，甚至会引发情绪和心理障碍。

1. 严重损害自我价值

完美主义者往往把完美的标准内化为自我评判的标准，他们将个人的外在成功和自身价值绑定，认为只有不断取得成功、做到完美，自己才值得被爱、被尊重。如果无法达成完美，他们往往会陷入过度的自我批评之中，将“不够完美”等同于“我不行”，认为自己毫无价值，进而陷入巨大的精神内耗之中，觉得自己一无是处、低人一等。

2. 可能引发严重的情绪、心理障碍

完美主义者往往对自己的错误和失败零容忍，即便是一个微小的失误也会被他们无限放大成灾难性后果。比如，一个追求完美的学生可能会因为某一次考试失利而全盘否定自己，认为自己“注定失败”，以后的人生就完了……

完美主义者会把自我挑剔与苛责内化为自己的一部分，不遗余力地鞭策、苛责自己，让自己长期处于巨大的压力之中，进而引发焦虑、抑郁等心理问题和情绪障碍。

有的完美主义者还会表现出强迫症症状。因为追求完美，他们在做事之前会反复推敲每一个决定，生怕出现一点儿差错。在行动的过程中也可能会反复做一件事，希望把它做到极致，事后又不断地复盘之前的种种细节……这些都会给人带来巨大的精神压力和持久的痛苦。

与不完美的自己和解

要改善苛求完美的极端倾向，善待自己，关键在于打破完美的幻觉，回归真实的自我，我们可以试着这样做。

1. 接纳自己的平凡

试着学会和平凡的自己和解，承认自己的局限，放弃不切实际的自我要求。认识到我们都是凡人，必然有很多事情是做不好的。当我们不再执着于完美时，我们就会减少很多的焦躁和无助感，会有更多的注意力去感受当下的美好。

2. 以成长型思维看待问题和失误

当出现失误或犯错误时，先不要急于否定自己，认为“我真差劲”“我失败了”。相反，不妨先问问自己：“这个错误能让我学到什么？”客观地分析原因、制订改进计划，进而将对不完美的恐惧转化为成长的动力，将问题视作学习与提升的契机。

3. 多一些自我关怀

完美主义者常常把自我工具化，为了实现完美目标而忽略自我关怀。这不是完美，而是一种自虐。

要减少自虐，我们要多一些自我关怀和自我支持。比如，当面对挫败或失误时，不要再批评自己“我怎么这么差劲”，而改成“这个失误让我很难过，我需要平复一下情绪，然后看看问题出在哪里”……这些支持性的、健康的自我对话可以增强我们的自信心，减少自我攻击带来的伤害，同时也让我们更加聚焦于如何解决问题和自我成长，而不是自我攻击。

完美主义，是一种以进步为名的自虐，是一种非适应性的心理防御。我们要学会接纳不完美，重新定义自己，才能走向真正的自我成长与心灵解放，活出真实的自我。

撕掉标签，不再自我设限

撕掉标签，不再自我设限

谁定义了「你是谁」？



“我动手能力不行，弄不了这个。”

“我是个‘i人’，不擅长交际。”

“我天生就是学理科的料，偏科也正常。”

日常生活中，我们可能都听过或亲口说过这样的话。它们就如同标签，简单明了地概括了一个人的自身特征、能力、价值。虽然这些自我标签有时候可以帮助我们自我定位，或促进人与人之间的快速了解，但是，如果我们过度相信这些自我标签，把它们异化成“绝对真理”，那么我们将盲目相信这些貌似权威，实则扭曲、固化的自我认知。自我标签会带来很多负面影响，甚至影响心理健康。

标签效应有多可怕

在心理学上，标签效应是指当一个人被一个词、一段话概括出某一特质时，如“我很聪明”“我笨手笨脚”，个体就会下意识地受到标签的暗示，并使自己的行为向标签所描述的特质靠近，进行自我印象管理。标签效应有着很强的导向性和暗示性，会对个体成长产生相当大的影响。

1. 自我设限，限制自身发展

标签效应具有一定的导向作用。尤其是那些消极的自我标签，有可能会让人自我设限，严重的甚至导致破罐子破摔。

比如，一个人在几次公开演讲失败后，便给自己贴上了“我不擅长表达”的标签，从此拒绝任何演讲。受制于自我标签的暗示，个体或许会主动放弃拓展和探索新领域的可能性，将自己困在自我标签预设的命运中。

2. 以偏概全，忽视其他特质

我们每个人的特质都是丰富多样的，而自我标签往往会把丰富复杂的个人特质用单一片面的特点取代，让人们过度关注标签上的特质而忽略其他特征，让一个人形成了片面的、狭隘的认知，妨碍人们对自己的真正了解，以至于在做出重大人生决策或选择时造成失误。

3. 逃避问题的工具

自我标签也常常被用来当作逃避问题的工具——一个体通过给自己贴上诸如“我在××方面能力不足”“我天生就……”的标签，为自己的失败找借口，或是为逃避责任找挡箭牌，以避免自尊心受损。比如，有人说“我天生嘴笨，沟通能力弱”，实则是逃避人际交往中可能的冲突，用自我标签做盾牌，逃避社交。

撕掉自我标签

撕掉自我标签，本质上是去除标签的绝对化，是将僵化的自我定义转化为动态的自我认知。

比如，你在和人打交道时总是很紧张、不自在，你便根据这一点认定自己是个内向的人，给自己贴上了“我不善交际”的标签。于是你便更加不愿意与人交往，甚至被同事认为是一个性格孤僻、不好相处的人。“我不善交际”的标签如同一张咒符，封印了你，让你不敢走近人群。

要想撕掉这张咒符，你不妨试试以下做法。

1. 分析自我标签的来源

比如，分析“我不善交际”这个自我标签是怎么来的。是源于过去人际交往中的重大挫败，还是源于他人的负面评价？

接下来，也是最重要的一步：试着分析这些自我定义、这些评价是否存在以偏概全的问题。比如，过去的重大挫败真的能说明“我不善交际”吗？这些挫败，除了主观原因，有没有其他客观原因？从这些挫败中，我得到哪些启发，能学到什么？再比如，他人的评价就一定是准确的吗？他真的了解我吗？

这样认真分析下来，我们多半会发现，很多自我标签实质上不过是对我们过往行为的一种简单描述，而不是不可改变的本质。进而，我们可能会得出结论：自己并非完全无法社交，只是缺乏锻炼。这种分析可以帮我们打破标签的绝对化。

2. 保持正念觉知，减少自我评判

心理学中，有一种正念训练，强调以非评判的态度觉察我们的言行。

比如，当“我不善交际”的自我标签出现时，你可以尝试用正面的态度进行自我觉察：“我此刻正在给自己贴标签，这种标签可能源于过去的经历，但并不代表我的当下和全部。”

然后，再将这种自我否定的标签转化为可改变的目标。比如，将“我不善交际”转化为“我需要提升交际能力”，并制订具体的提升计划。

3. 用行动打破标签的自我预言

要撕掉“我不善交际”的标签，你可以在行动上给自己设定切实可行的小目标，比如，先试着通过微信增加和朋友聊天的频次，再试着参加线下聚会、游玩，然后慢

慢拓展到与同事、陌生人展开适当的交流。

在交流之后，养成复盘的习惯，找出让自己感到满意的地方，总结出经验，并在之后的交往中不断强化；对于不太满意的交往，试着找到改进的方法或是学习别人的社交优势，比如，如果遇到相同的情况，多想一想朋友们会如何应对……

不断地用这些微小的成功或经验重新构建“我可以愉快地和他人交往”的新认知。

当然，这个过程中，你还要不断丰富自己，适当关注社会热点和新闻话题，把它们当作和朋友们交流时的谈资。你也可以培养一些健康的个人爱好——养宠物、绘画、户外运动等，以爱好为话题，更容易锻炼社交能力，交到朋友。

标签之外，是具备无限可能性的自我。

一旦撕掉自我标签，我们就可能打破被标签定义的命运，当我们一次次打破“我无法……”“我不能……”的设限时，我们就能拥抱生活中的无限可能，也更有勇气去创造更多的可能性。

慕强他人，不如赋能自己

慕强他人，不如赋能自己

我把光借给了别人，
却忘了自己也会亮。



慕强，是近几年比较火爆的网络热词，是指普通人对强者或权威的崇拜、追随。虽然这个词才流行不久，但慕强所表达的心理现象一直都存在。

早在原始社会时期，我们的老祖宗就把慕强写进了生存指南中：在严酷的自然环境中，人们会紧紧跟随那些身体强壮、头脑聪明的首领，因为这样可以打到更多猎物或打退野兽的进攻，能保障自己的生存。

从这个意义上说，健康的慕强心态会让人们追随强者的脚步，找到前进的方向，或得到更多的生存资源。然而，过度慕强可能带来很大的心理问题甚至生存风险。

过度慕强引发的问题

过度慕强，盲目崇拜和追随强者，可能会让我们迷失在强者虚幻的光环里，扭曲我们对自身、对他人、对客观世界的看法，引发很多人际关系问题，甚至还会损害我们的身心健康。

1. 过度慕强可能引发极度自卑

过度慕强的人往往会神化强者，矮化自身。

心理学认为，慕强的本质是一种理想化投射，也就是个体把未实现的理想自我寄托到他人身上。比如，一个渴望拥有漂亮外表的人，可能会把形象良好的明星视为理想自我的化身，借以弥补自身的遗憾，但这类个体也可能不自觉地将明星当作标杆，频繁地将自己与他们进行比较，越比越自卑，最终陷入“他人完美，自己无能”的焦虑中。

2. 导致人际关系失衡

在过度慕强的心态之下，个体常常渴望靠近强者，与之伍，甚至会过度讨好对方，为其倾尽所有，在人际交往中失去边界感，处于关系中的被动地位。

在健康的慕强心态之下，个体接近强者是为了从强者身上汲取对自身有益的经验、教训，实现自我成长，成为更好的自己，而非讨好、依附强者。

3. 可能引发情绪困扰

过度慕强者的心中往往有一个被他们理想化的强者，他们会认为强者是完美的，是超人一样的存在。一旦这种理想被现实戳穿，强者形象崩塌，慕强者可能会认为崩塌的是自己，产生巨大的心理落差，引发严重的情绪困扰，甚至造成人生悲剧。

慕强的正确方式：不仰望，赋能自己

停止慕强，就是打破对完美他人的幻想，不再执着于追随、模仿他人，而是关注自身、自我赋能，建立属于自己的成长体系。

1. 解构强者密码，取长补短

过度慕强，只会让我们在强者光环的照耀下眩晕、迷失。所以，与其过度崇拜强者，不如拆解他们成功背后的方法，并取长补短。比如，面对金牌员工小C，与其艳羡他的成绩，不如思考：

- 他是如何在高强度的工作压力下成为行业精英的？
- 他是不是有着高超的时间管理能力和沟通技巧？
- 他在成功之前踩过多少坑？
- 他是怎样一次次从挫败中反思、总结经验的？
- 他最重要的能力或思维习惯是什么？
- 这种能力或习惯，是通过怎样的练习或经历养成的？
- 在我的生活中，有哪些场景可以尝试运用类似的思路？

当我们不再盲目仰慕自己理想所投射的强者，而是系统拆解其背后的成功路径——方法、习惯、试错、复盘，我们就会发现，那些看似遥不可及的成就，其实是由无数个可模仿、可学习的普通动作组成的。强者并非天生站在高处，只是比你更早开始做这些事。通过分析强者成功背后的努力、机遇甚至失败，将他们的强大转化为我们可以借鉴、模仿的经验与教训，我们就有可能站在强者的肩膀上，借助他们的力量，让自己看得更远，变得更强。

2. 发掘自身优势，激活个人潜能

要消除过度慕强带来的伤害，最重要的是要自我赋能：不再过度关注他人的成就和优势，跳出和强者进行比较的误区；不再把强者的优秀看作自己理想的投射，而是将其看作助力自身成长的经验，同时发掘自身的优势和潜能。

比如，当我们产生“和他比，我真是太差劲了”的焦虑时，不妨尝试把这个念头转化为“他那么优秀，我能从他身上学到些什么呢”的积极思考。

美国积极心理学之父马丁·塞利格曼认为，每个人都有与生俱来的独特天赋，如果我们能够找到自己的专属天赋，将精力聚焦在自己擅长的领域，往往能发展出自己

的核心竞争力，做出令人满意的成就，并获得相当大的满足感和幸福感。

因此，我们与其盲目仰慕、模仿强者，不如静下心来思考：

- 我擅长什么？
- 有什么事情可以激发我积极行动的热情和持久的耐心？
- 虽然我的应变和沟通能力不如同事A，但是如果我在自己的技术专业上多下些功夫，是不是也可以取得让人满意的成果呢？

生活和事业中，不是只有一条赛道，我们完全可以按自己的情况选择赛道，并一路奔向胜利的终点。

试着回想一下：有没有哪件事，你做起来比别人更顺手，更享受做的过程？有没有哪个时刻，你被同事或朋友夸赞“你在这方面真厉害”？那些让你感到“这事我能行”的瞬间，往往就是你的优势在向你招手。

当然，发掘优势并不意味着忽视短板。但与其把全部精力耗费在补齐所有短板上，不如采取优势优先的策略。因为真正让你在人群中脱颖而出的，从来不是你什么都会一点，而是你在某个领域做到了不可替代。

可见，慕强心理反映出我们对强者、对成功的向往，但这种向往如果异化为盲目追捧和模仿，就会变成束缚我们的枷锁。

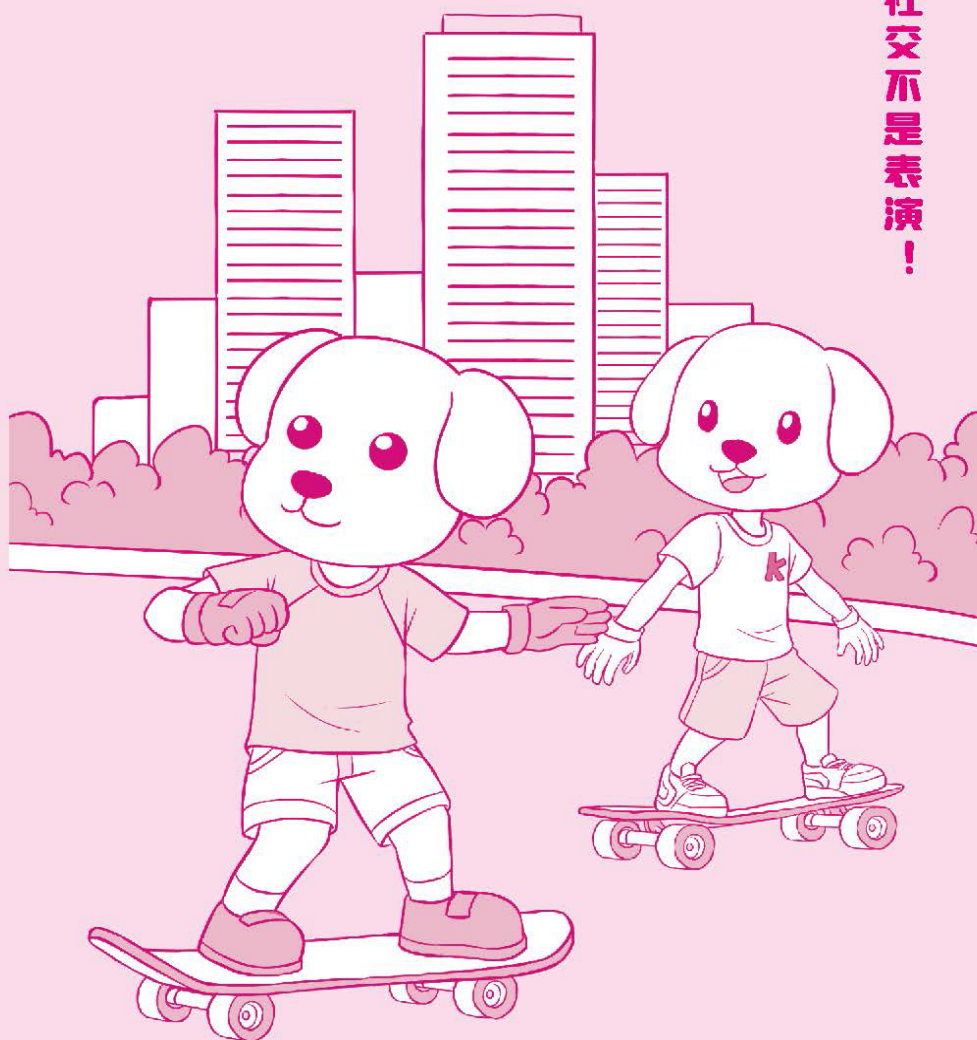
与其让自己在比较和追赶中陷入严重内耗，不如将目光转向自身，找到专属于自己的成长方向，一步一个脚印地踏实前行。当我们不再仰望他人，专注打磨自身时，就会发现：真正的强者，是忠于自己的节奏、活出属于自己的人生的人。

第二章 收回看向别人的目光，重建人际边界

社交是自我的延续，不是吞噬个性的盲从

社交是自我的延续，不是吞噬个性的盲从

社交不是表演！



有人说，在当下这个信息爆炸、竞争激烈的时代，要想让自己快速出圈，最重要的是做好两件事——“混圈子”“找贵人”，只要混进合适的圈子，就能顺风顺水，心想事成。

真的是这样吗？

社交，源自内在心理驱动

一般来说，正常的社会交往是每一个身心健康的个体最基本的需求，它可以满足人们对归属感和自我实现的渴望。

1. 归属感的需要

美国社会心理学家马斯洛在他的需求层次理论中提出，当一个人满足了生理需求、安全需求后，归属与爱便成为他更重要的心理诉求。而社交活动可以促进个体融入某个群体，让人们产生“我属于这里”的心理暗示，满足人们对归属感的需要。比如，刚刚进入职场的新人一般都会十分渴望融入同事之中，和他们打成一片，以获得圈内人的身份认同，这种归属感能帮助新人克服因陌生环境而造成的恐惧和无助。

2. 提升自我价值的需求

通过人际沟通和社会交往，特别是参加一些高质量的社交活动，听优秀的人分享自己的经验和见解，人们可以学习到更先进的思维方式、处事方法，提升自己的能力和素养，促使自己不断进步。

3. 拓展人脉、资源交换的需求

有益的社交活动可以帮助我们拓展人脉资源，使我们有机会结识不同行业、不同背景的人。如果运用得当，这些人脉就有可能成为我们潜在的人生导师、事业合作伙伴、优质客户等，为我们的个人发展助力。

对于竞争激烈和资源稀缺的生存现实来说，社交的确是我们获取生存资源的有效途径。

4. 情感满足

社交还能带来情感上的满足。

有一句十分经典的话：“无回应之地，即为绝境。”意思是，一个人在生存和成长的过程中，如果缺乏情感回应，那就如同处于绝境之中。

这句话的背后有着深刻的含义：人是关系的产物，每个身心健康的个体都会本能地渴望被关注、被需要，尤其是身处困境时，更渴望得到同类的帮助。而社交则能够让我们与他人进行互动，帮我们确认自己的存在和价值，获得安全感和幸福感。

过度社交的危害：心理耗竭、自我迷失与关系异化

良好的社交可以促进个体的健康成长，过度社交则有可能使我们面临一些困境，比如：社交焦虑、自我价值迷失、失去独立判断能力。

1. 社交攀比引发心理耗竭

在“混圈子”的过程中，个体会不可避免地和圈内人进行比较，也总能发现自己不如别人的地方，可能导致焦虑、自卑。比如，在一个以能力和业绩为主要衡量标准的工作团队中，个体可能会因为自己的专业能力或成就不如其他同事而感到沮丧和焦虑，进而自我否定，陷入精神内耗。

2. 过度依赖圈子导致自我迷失

喜欢“混圈子”的人，常常会无条件地追随圈子内的主流观念和行为，从而使自己沦为群体的附庸。

个体为了能融入自己向往的圈子，往往会不自觉地调整自身言行或思维方式，去迎合群体的规范。长此以往，个体可能会压抑自身的创新精神和独立思考能力，甚至失去对自我的清晰认知，陷入自我迷失。

3. 只想着交换利益，忘了提升自己

热衷“混圈子”的人往往认为，只要混入比自己更高层级的圈子，认识更多的精英，就能获得各种资源和力量的加持，加速实现自身的成功。他们会把社交中的互利互惠变成急功近利的交易。为了能在圈子里得到好处，有的人会花费大量时间和精力参加各种活动、结交各种人，却忘了真正应该做的是提升自身的能力。

打破“圈子决定价值”的认知误区

1. 好的圈子不是外求，而是吸引

能够决定我们自身价值的不是圈子，而是我们自身的实力。

与其花费大量的时间和精力盲目地融入各种圈子，我们不如专注于提升自身能力和价值。“你若盛开，蝴蝶自来”，当我们具备了一定的专业实力或独特魅力时，自然会吸引那些欣赏我们的人，并和他们建立深度关系。

2. 设定社交边界，明确想要什么

有效社交的前提是要明确自己的社交目标，而不是盲目地追求社交的活跃度。问问自己，我们与他人交往，是为了获得情感上的支持，还是为了拓展人脉，抑或是为了同行交流？

明确了目的，我们才能够更有针对性地进行选择，合理安排时间和精力，避免无意义的社交应酬。

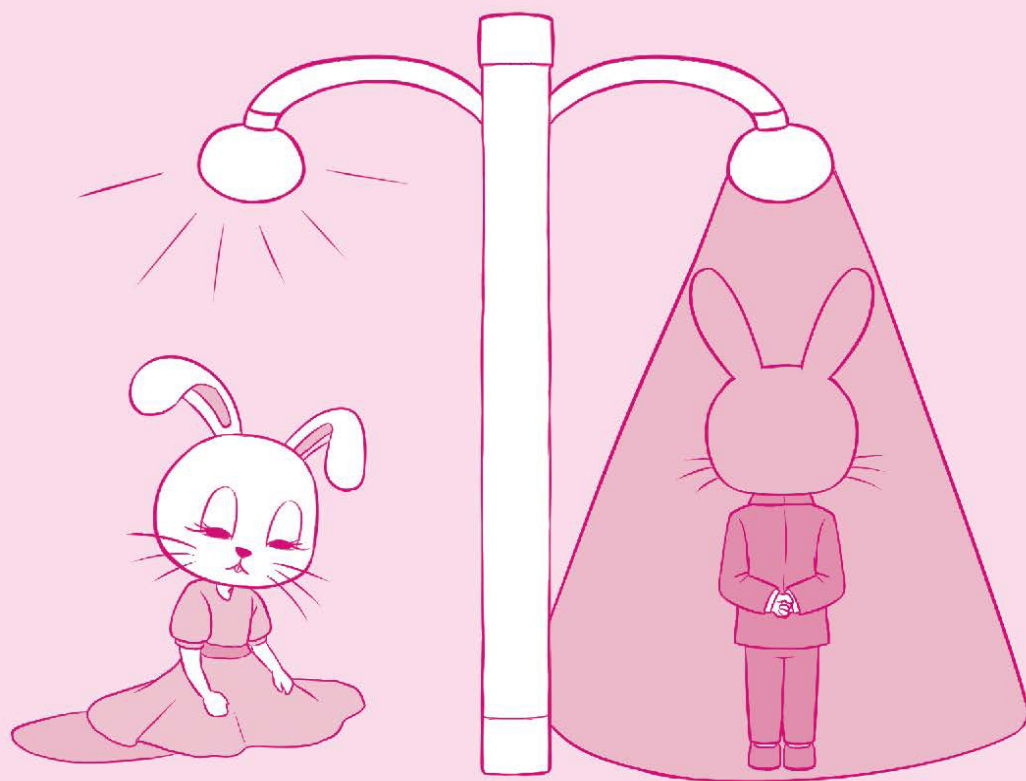
3. 打造有深度、持久的人际链接

功利性的社交活动固然可以帮助我们达成一定的目的，但我们如果想要拥有能带来深度滋养的人际关系，则必须以真诚为前提，应该注重与他人建立基于共同兴趣、价值观和情感共鸣的链接，而非仅仅为了获取人脉资源。真诚的社交关系不仅能给我们带来情感上的满足和支持，还能促进我们的个人成长。

“混圈子”就像一把双刃剑，用好了能助力我们的成长，用不好就会让我们陷入困境。放弃“混圈子”，本质上是一场心灵的修行，可以帮我们认清“混圈子”的真相，找到真正的归属感与价值感，找回真正的自己，让自己的人生更加精彩。

“为你好”，可能是一种以爱为名的情感勒索

“为你好”，可能是一种以爱为名的情感勒索



爱不应该沦为控制！

在我们的家人、朋友之中，不乏这样一些人，他们表面上说着“为你好”，但话一出口就是满满的威慑，仿佛我们不按他们的意思乖乖就范就是不识好歹、没情义，逼得我们不得不屈从他们的意愿。这其实就是以爱为名的情感勒索。

情感勒索，是指一方无视对方的感受和立场，以威胁、控制等手段，迫使另一方在情感或心理压力下违背自身意愿做出妥协或就范，以达成自己目的的行为。双方在这种关系中处于命令和服从的不对等地位。

情感勒索为何难以抗拒

亲密关系中的情感勒索之所以很难抗拒，是因为关系中的勒索者巧妙地运用了隐秘的操控模式，即通过激发被勒索者的恐惧感、责任感与愧疚感来迫使被勒索者就范，从而达成自己的目的。

1. 激发恐惧感进行威胁

比如，在一个家庭中，父母可能会以子女不照做将陷入困境来威胁子女放弃自己的主张，按照自己的要求行事。

- 让你报考这个专业是为了以后的就业考虑，是为你好，你不同意的话，将来找不到工作怎么办？
- 如果你执意远嫁，以后遇到麻烦连个给你撑腰的人都没有！

这样的威胁往往会激起人们的恐惧感，让人觉得不听从对方的话就可能会陷入危机之中，甚至失去重要的亲情。因此，有的人可能就会在这种恐惧心理的支配下乖乖就范、妥协让步。

2. 以责任、义务进行绑架

比如，在亲密关系或家庭相处中，勒索者常常会把自己过往的“牺牲式付出”当作理由，向对方强加要求、索要回报。

- 为了和你在一起，我放弃了省城的工作，你居然连买辆车的钱都不愿意出？！
- 我拼命赚钱养家，你就不能安心做好全职太太吗？

勒索者常把自己的不合理诉求扭曲成被勒索者应尽的义务和责任，让被勒索者觉得不按他的要求去做、不听从他的话就是没良心、自私。

3. 激发内疚、自责，用道德感进行绑架

勒索者会强调自己在关系中做出了多么大的牺牲，让被勒索者感到亏欠于他；或者让被勒索者觉得勒索者的痛苦、不幸是由被勒索者造成的，即“都是你的错”，以此来让被勒索者遭受良心的谴责，感到内疚，认为自己必须满足对方的要求才能“赎罪”。

- 当初要是没嫁给你，我早就……
- 我是为了照顾你的面子，才……

亲密关系是每个人都难以割舍的，而我们内心的恐惧感、责任感、愧疚感又往往对我们的情绪和行为有着巨大的影响和牵引作用，勒索者正是有意无意地利用了这两个关键点——对亲密关系的需求以及这些强烈的情感——来操控关系，达成他们的目的。

如何应对情感勒索

长期的、严重的情感勒索会削弱被勒索者的自我价值感，损害被勒索者的人格独立，同时破坏关系平衡。为了避免沦为被勒索者，我们不但要学会识别此类互动模式，更要努力摆脱这种模式，保护自身的权益和人格独立。

1. 学会识别真爱和勒索

亲密关系中真爱的双方会尊重彼此的感受与边界，而不是控制和打压。那种打着“为你好”的旗号逼你就范的行为，本质是勒索者把你当成了满足自身欲望的工具。而真爱你的人，不会在关系中使用威胁、贬低的手段，只会支持你做自己。

在真正有爱的关系中，有付出也有回报。健康的付出和回报都是自愿的，目的是成全更好的关系，而不是引发对方的愧疚，以换取控制权。

真正有爱的关系中也存在着冲突和矛盾。但真爱的双方会本着平等、自愿的原则来解决冲突，而不是让一方在受到威胁、勒索的情况下单方面妥协、让步、牺牲，以换取表面的和谐——这不过是勒索者的权力压制罢了。

2. 关注自己的感受

当我们感到自己可能正在遭受情感勒索时，不要急于妥协，而是告诉对方自己需要时间思考。然后利用这段时间觉察自己的感受，问问自己：

- 我真的伤害了他，还是他在利用他的痛苦控制我？
- 这个决定对对方意味着什么？是否会伤害到我自己？

- 他真正想要的是什么？如果我同意了，这对我来说意味着什么？
- 他的这个要求合理吗？他考虑到我的感受了吗？
- 对于他的说法，我的想法和感受是什么？对方的哪句话让我觉得自己被胁迫了？

分析清楚对方的需求和我们自身的感受之后，接下来就要以恰当的方式回应，拒绝勒索。

3. 明确自我边界，坚守立场

如果确定自己正在遭受情感勒索，我们要坚守自己的立场，明确告知对方，我们无法按照他的决定和想法行事，我们完全有权做出符合自身利益的选择。

很多时候，人们长期遭受情感勒索，可能是自己与勒索者“共谋”的结果。之所以这样说，是因为被勒索者的自我边界感很模糊，他们往往在关系中过度迎合他人，把满足对方的需求当成自己的义务。长此以往，就形成了一种共谋模式——勒索者通过控制来满足需求，被勒索者则通过不断妥协来避免冲突。

所以，避免情感勒索，建立健康的关系，我们首先要有清晰的自我边界，同时勇于保护自我边界。

4. 提升自我价值，不过度依赖他人

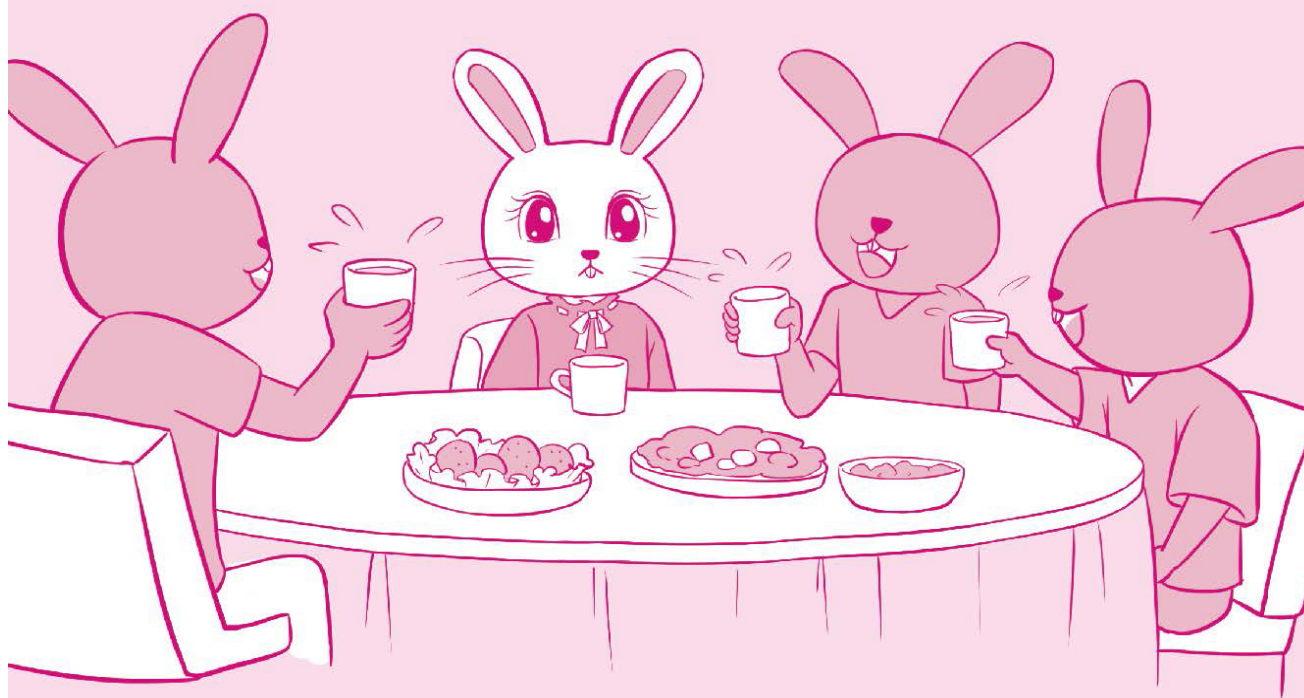
经常遭受情感勒索的人常常对“被爱”和“被认可”有着极强的渴望，勒索者便有了可乘之机。对此，我们可以通过拓展人际交往、发展个人爱好、提升工作能力等方式来提升自我价值，减少对单一关系和外界评价的过度依赖，不给勒索者机会。

情感勒索，本质是人际关系中的权力游戏。当我们确立了健康的自我价值，拥有清晰的自我边界，并能回归对自我和他人的真实认知时，我们就不会再把“被爱”等同于“被控制”，把“顺从”等同于“报恩”。唯有如此，我们才能真正和他人建立起互相尊重、充满滋养的亲密关系。

讨好，用自我压抑换取关系和谐

讨好，用自我压抑换取关系和谐

讨好不是把“我”让给了你！



我们常常对和谐关系抱有一种近乎神圣的幻想，认为只要自己足够顺从，付出得足够多，就能换来一段永不被破坏的安稳关系。这种对绝对和谐的迷恋，迫使我们走向了不断讨好他人的自我损耗之路。

讨好模式背后的心理动因

讨好，是一种非适应性的生存策略，其核心是对“被抛弃”的恐惧和对关系的过度依赖。

1. 讨好，是对被抛弃的恐惧

个体心理学创始人阿德勒认为，人的行为模式在童年早期就已形成。

习惯讨好他人的个体在成长过程中往往有这样的经历：大人总是对孩子说“不听话就不要你了”“你只有……，我才会喜欢你”。这样的经历会让孩子内化一种观念：只有“表现好”，只有满足父母或老师的期待，才会得到他们的关注和认可，而表达自己的需求可能会被否定和惩罚。

这种恐惧会延续到成年，演变成一种生存策略——通过压抑自我、迎合他人来确保自己被接纳，进而获得一种可控的安全感。

习惯讨好的人，往往将人际关系视为安全感的主要来源，把让“他人满意”视为维持关系的唯一途径，为了维持关系，可以牺牲时间、精力、金钱。他们用“满足他人”替代“自我表达”，不敢说“我不想”“我需要”，总觉得“只要对方满意，关系就稳了”。这其实是把“真实的自己”从关系里抽了出去，用“对方的期待”作为自我面具。

2. 不敢面对冲突

有些人讨好他人，是打心底里怕起冲突。比如，总是帮同事背锅的老李，认为“吵架太麻烦了，闹到领导那里多难堪，我认个怂算了”。这类个体非常注重他人的反应，别人皱下眉就觉得“是不是我做错了”。面对分歧时，他们更倾向于妥协而非沟通，因为冲突会激活他们内心的恐惧，比如“有冲突就是关系破裂的信号”“有冲突就会失控”，不如自己退一步息事宁人。

3. 对自我价值的扭曲

讨好者习惯通过他人的评价来定义自己的价值，比如“只有被别人需要，我才是有价值的”，把“被需要”和“有价值”画了等号。他们的生存逻辑是“我如果不被

认可，就不配处在这段关系里”。为了让自己“有用”，他们往往表现为：朋友随叫随到，同事的请求从不拒绝。仿佛一旦不被需要，自己就失去了存在的意义。

讨好的代价：透支自我

讨好他人，可能会给讨好者换来暂时的和谐关系，但这背后要付出高昂的代价。

1. 心理与生理的双重消耗

习惯性讨好的人，更容易出现焦虑、抑郁等情绪问题，免疫力也可能受到影响。

其实，在讨好者心里藏着两个“我”：一个是“假我”，戴着友善的面具，说着“我没事”“我可以”；另一个是“真我”，渴望被看见、被体谅，而这种渴望如果一直被忽视，就会积攒为一座压抑的火山，时刻灼烧着他们的内心，造成严重内耗。

2. 陷入不健康的人际关系

健康的人际关系需要真实互动，而讨好者在人际交往中往往压抑自己的想法、感受和意见，不敢真实表达自己，这样的关系只能流于表面，无法形成深度关系。久而久之，寻求健康关系的人会选择远离他们。

另外，讨好者在人际交往中常常把自己放得很低、很卑微，这往往会招来别有用心者的索取者，受到他们的利用。

3. 破坏关系

靠讨好维系的关系，看似和谐，实则脆弱。因为对方认可的，只是那个“迎合他人的你”，而非真实的你。如果有一天你撑不住了，不再迎合了，对方会觉得“你怎么突然变了”。这种错位认知往往会让关系走向破裂。

另外，讨好者看似在取悦他人，其实在潜意识中是想通过满足对方来掌控关系：

“我都这样讨好你了，你也应该好好待我。”一方面，这种控制会对他人产生隐性压力，导致对方对关系产生愤怒感或疏远感；另一方面，讨好者在关系中若没有得到应有的回应，会慢慢累积愤怒和不满。累积到一定程度时，讨好者可能会突然爆发，甚至对他人进行攻击，然后离开这段关系。

此外，许多习惯性讨好他人的个体在童年时期往往经历过原生家庭的忽视、控制或虐待，甚至在校园中遭受过霸凌。那时的他们弱小无助，无法反抗，只能将愤怒深深压抑。长大后，他们会将这些愤怒投射到他人身上，认为他人都是危险的、不可信任的，从而难以建立亲密关系。

把自己放回优先级

打破讨好模式的关键是优先关注自己的感受，不再以外界的评价定义自我价值，敢于表达真实的自己，这样才能建立平等、健康的人际关系。

1. 优先关照自我感受，拒绝不合理要求

接纳“不可能让所有人满意”的现实，允许自己真实地表达自我。比如，朋友邀你聚会，你不想去，不妨直接说：“这几天比较忙，去不了。”

面对他人的请求时，别急着答应，先在心里停顿3秒，问问自己：“我真的愿意牺牲自己的时间和精力帮助他吗？”如果不愿意就坦诚拒绝，不必找借口——拒绝是你的权利，你没有为他人的事情负责的义务。

慢慢地，你会发现，真正在意你的人，不会因为这些小事离开你。

2. 不再以他人评价定义自我价值

每天留10分钟“自我时间”，哪怕只是发发呆、写写日记，或是单纯地想想“今天我为自己做了什么”，而非“今天我让谁满意了”。通过关注自身需求、兴趣、爱好、目标来建立内在自信，而不是由他人的评价来定义自身的价值。

3. 敢于表达自我，建立平等关系

健康的关系是相互尊重的，如果对方有侵犯我们个人边界的行为，我们要敢于主张并维护自己的利益，而不是一味委曲求全。要敢于和他人沟通真实感受和想法，比如：“你这样说我有点难过，我们可以聊聊吗？”“你刚才的举动冒犯我了，你应该道歉。”

讨好是一种“以自我牺牲换关系存续”的生存策略，会让你把主体性让给别人——你用“让对方满意”替代了“表达自己”。要打破这一模式，我们要停止“向外求取认可”，转向“向内建立自信”。要明白，好的关系是两个人相互欣赏，彼此尊重。从今天起，你不必讨好世界，世界也该学会看见你。

“社恐”，源自被评价的灾难化想象

“社恐”，源自被评价的灾难化想象

我在别人的眼光里弄丢了自己。



在社交恐惧（“社恐”）者的眼中，他人的目光往往被赋予了某种审判的力量——仿佛他人的每一个眼神都能看穿自己的窘迫，每一句议论都能定义自己的价值。这种对他人评价的放大，正是社交恐惧的来源。

社交恐惧的本质

“社恐”者害怕的并非他人，而是害怕自己的缺陷被暴露后遭到否定，从而产生焦虑和恐惧的情绪。

1. 源于自我暴露的灾难化想象

“社恐”者回避社交，其根源在于对“自我缺陷暴露”的灾难化想象。

“社恐”者的灾难化想象，是把尚未发生的社交情境极端负面化，比如，“社恐”者因担心与陌生人对话时冷场，让自己看上去尴尬、局促，有损自我形象，于是刻意和他人保持距离，其本质是把“可能的负面评价”等同于“自我价值的彻底否定”。被灾难化想象困扰的“社恐”者常常会陷入“全或无”的思维陷阱，认为“一次表现不佳等于彻底失败”。

2. 自我客体化，感到被凝视

自我客体化是个体将自身视为被外界审视和评判的对象，其最大的特点是通过外在标准定义自我价值。

自我客体化会对一个人的身体、心理和情绪产生严重影响，例如身体羞耻和焦虑会增加，进而可能产生进食障碍、抑郁等心理疾病。

习惯于自我客体化的人，在做事的时候，总感到自己被凝视、被评判。

凝视其实是来自上位者的软暴力。

软暴力也是暴力，相信任何人在暴力之下都很难保持良好的状态，而比被上位者凝视更糟糕的情形是自我凝视：在社交场合，把自己化身为严厉的旁观者，对自己的每一句言辞、每一个表情进行审视、评判、施压、攻击……

3. 将社交表现和自我价值绑定

“社恐”者常常把社交表现和自我价值绑定在一起，认为“社交表现优秀就相当于高自我价值”，“社交表现不好表明整个人都很差劲”。而这类个体又往往给自己设定非常高的标准和要求，甚至达到了完美的程度，一旦无法达成目标，就全盘否定自己，从而引发对社交的焦虑和恐惧。

“社恐”者的自我疗愈

要疗愈“社恐”，我们既要消解非理性执念，同时也要有切实可行的自我训练。

1. 打破灾难化想象

在把小失误放大成灾难之前，先冷静一下，试着把灾难化想象拆分一下，拆分成“事实”与“臆想”。

比如，“我刚刚那句话说得太蠢了，他一定在心里鄙视我，不会再搭理我了”。在这个灾难化想象中，“刚刚说了一句话”是现实，“太蠢了”“被鄙视”“不再搭理我”则是臆想。拆分之后，问问自己：

- 那些臆想的事情，发生的概率是多少？真的发生又会怎样？还存在其他结果吗？

以往的经历中有没有什么可以推翻这些臆想的事实？……

打破灾难化想象，还可以想象出“最坏结果”，然后接受它。比如，“虽然出糗了，被他鄙视了，但我可以接受，也许对方也曾出过糗呢。出糗的肯定不止我一个人”。

2. 去除自我客体化

去除自我客体化，首先要把自己的感受放在第一位。做事之前先平静地问问自己：

- 我是发自内心地要这样做吗？
- 这样做会让我感到舒服还是别扭？
- 他的看法对我来说有多重要？

不要太在乎他人的眼光，只要我们的行为不伤害别人，怎么做都可以！

另外，与人沟通、交往时，要学会平等表达诉求，不要把自己放得很低，不要为了给他人留下好印象而不断迎合他人。告诉自己：我不要委屈自己来取悦别人，我要真实地表达我自己。我没必要活在别人的评价里！

3. 转变原有的社交误区

有社交恐惧的人，往往会有以下几个主要社交误区：认为自己应该取悦他人；理想的关系是没有冲突的；外界的评价非常重要……

要摆脱社交恐惧，“社恐”者就要跳出以下这些误区。

- 用“表达自我”取代“取悦他人”。社交是自我的延续，是真实的表达，要敢于表达真实想法，敢于说“我不同意”。

- 用“解决分歧”取代“回避冲突”。把关系中的摩擦看作一种常态，社交的目的就是化解冲突，促进彼此的了解，回避问题只会让问题越积越多。

- 用“自我肯定”取代“依赖认可”。人际交往中，多关注“我是否表达了自己的真正想法”，少关注“我这么做是否会被讨厌”。要知道，我们的自我价值不取决于他人评价，而源于我们稳定的自我认同。

4. 微任务脱敏训练

摆脱社交恐惧，转变认知固然重要，更重要的是还要有恰当的实践和训练。认知行为疗法中有一种脱敏训练，即先从难度最小的任务开始，一步一步由简入难，让自己慢慢对“社恐”脱敏。

阶段1：先设定一个最容易达成的任务，比如，和熟人进行短时间对话。

先在脑海中想象一下这个情境，然后评估一下自己身处其中的焦虑分值（0~10分，0分是没有焦虑，10分是严重焦虑）。如果分值超过7，就降低任务难度，比如和对方点头、打个招呼。

多次反复训练，直到焦虑分值降到自己认为满意的程度，接着进入下一阶段。

阶段2：在熟人聚会中主动发言。步骤同上。

阶段3：在部门会议中主动发言。步骤同上。

脱敏训练分几个阶段，可根据自己的实际情况自由设定。如果是严重的“社恐”，脱敏训练最好在专业心理咨询师的帮助下进行。

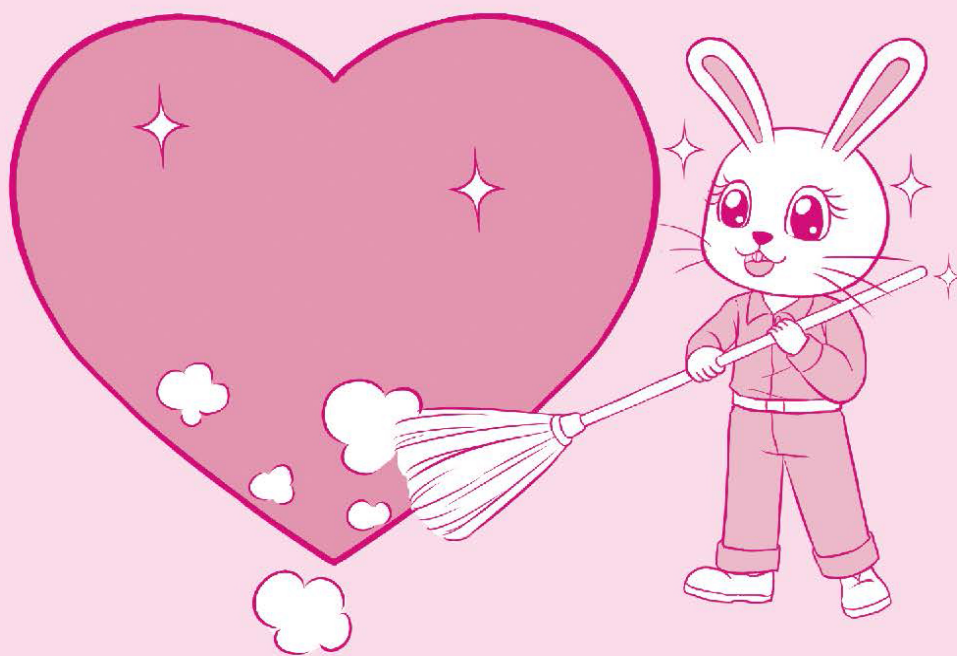
“社恐”的本质，是内在自我认知与外在评价的失衡。“社恐”者只有学会在不完美中拥抱真实，以更加轻松和真实的状态参与社交，才能实现自我在社交中的真正延续。

第三章 走出情感依附，在亲密关系中守住自己

撕下浪漫标签，让亲密关系从幻想走入现实

撕下浪漫标签，让亲密关系从幻想走入现实

**我爱的到底是现实的他，
还是我想象中的他？**



从心理学角度讲，人们追求极致浪漫的亲密关系，源于人类对完美关系的理想化投射。这就如同一个无形的滤镜，让人不知不觉中将内心对完美关系的期待投射到现实中。

被滤镜异化的爱情

当我们透过幻想的滤镜看待爱情时，往往只能看到被异化的情感，最终收获的也往往是失望与迷茫。

1. “爱要永远炽热、永远火花四溅”

影视剧中的浪漫爱情往往伴随着激情四射的情感，而且经久不息。如果我们在现实中也抱着这样的幻想，可能意味着我们在心理上对“确定性”有一种执念——想通过持久的激情和火热的爱来对抗心中的失控和不确定感带来的恐惧。

这种心理可能源于个体在成长过程中安全感的缺失，比如父母关系不稳定等，这会导致个体在潜意识中想通过亲密关系中持久的情感灌注来获得稳定感、安全感。

这也意味着这类个体的自我认同不是很稳定，需要通过“持久而热烈的爱”来证明自我价值，证明“自己值得被爱”。

过度追求“永远炽热”的爱情，会让人将另一半视为满足幻想的工具人，而忽略对方的真实需求，导致关系破裂；它同时也会导致严重的自我消耗——激情一旦消失，个体就会觉得爱也随之消失了，这种心理落差会引发持续的自我怀疑，甚至是抑郁或焦虑；它还会让我们错失自我成长的机会。总是将精力投入“寻找完美爱情”的个体，很难再有精力做自我探索，去思考自己真正需要什么、害怕什么，这就错失了在长久的亲密关系中认识自己的机会。

2. “完美婚姻是一帆风顺，零矛盾”

追求极致浪漫的人，认为理想的婚姻应该是一帆风顺，永远没有争吵、没有分歧。

抱有这一幻想的个体对亲密关系可能存在这样的误解——“夫妻有矛盾，意味着婚姻失败”。这种逻辑的错误之处在于，把“矛盾”等同于“破坏性”，却没有意识到有些争吵、分歧可以更明显地暴露双方的真实需求，甚至是增进情感的契机。而没有矛盾的婚姻，可能是双方在自我压抑，反而对关系更有破坏性。

3. 真爱要有仪式感

“节日必须有礼物”“纪念日一定要有惊喜”……有些人特别看重亲密关系中的仪式感，甚至把它异化为衡量爱的指标，认为“没礼物等于不爱”“没有仪式等于情

感破产”。

美国哈佛大学心理学教授埃伦·兰格指出，在亲密关系中过度追求仪式感，容易让双方流于走过场，忽略彼此的真实需求。比如，丈夫学着别人的样子送花时，他的内心可能是“我完成任务了，对妻子有交代了”，而忽略伴侣的真实喜好和需求；妻子收到期待中的鲜花、礼物时，潜意识里可能完成了“我是否被爱”的验证，而非享受彼此之间真正的情感联结。这些并不一定利于亲密关系的维系和发展。

卸下幻想的滤镜

卸下幻想的滤镜，接纳关系中真实的一面，是建立健康、长久关系的基石。

1. 稳定的亲密关系是细水长流

美国社会心理学家伊莱恩·哈特菲尔德在研究中发现，恋爱中的激情通常会持续一段时间，之后会逐渐回归平稳，成为更成熟、更持久的关系，即更深层的情感联结。

当然，这需要双方以更成熟的态度来定义、看待这种变化，同时以理解、信任和共同规划未来的意愿来促成这种转变。

2. 在磨合中达成动态平衡

好的亲密关系是一个逐渐打磨彼此棱角、不断在冲突中修复关系的过程。

比如，共同生活的两个人最开始拌嘴的时候，妻子可能会不依不饶地追着丈夫哭诉：“这么点小事你就翻脸，你根本不爱我，这日子我不过了。”丈夫则不胜其烦，不得不逃到房间里，甚至把门反锁。在丈夫眼中，妻子是无理取闹；在妻子眼中，丈夫是逃避问题，不负责任。

如果两个人愿意坐下来交流，妻子说：“我其实只是想让你哄哄我。”丈夫说：“我其实只想多一点时间冷静下来，再和你沟通。”这样的磨合就是，妻子愿意为丈夫改一点习惯，丈夫也愿意为妻子让一步。当双方意识到这些只是彼此之间的差异而非对立时，冲突和磨合或许就成了不断增进情感的契机。

3. 仪式感是“情感表达”而非“任务打卡”

节日送花、纪念日送惊喜，最初可能是一种表达情感的形式，但后来演变成了伴侣必须完成的“爱情KPI”，反而引发了种种矛盾。比如，生日当天，丈夫没有给妻子发红包，妻子就觉得“他不爱我”，开始生气、找别扭。

与其过度追求仪式感，不如反思一下：“虽然他没发红包给我，但是我前两天犯胃病的时候，他焦急地送我看医生，还亲自制作了适合胃病病人吃的食物，这难道不是爱我的证明吗？”

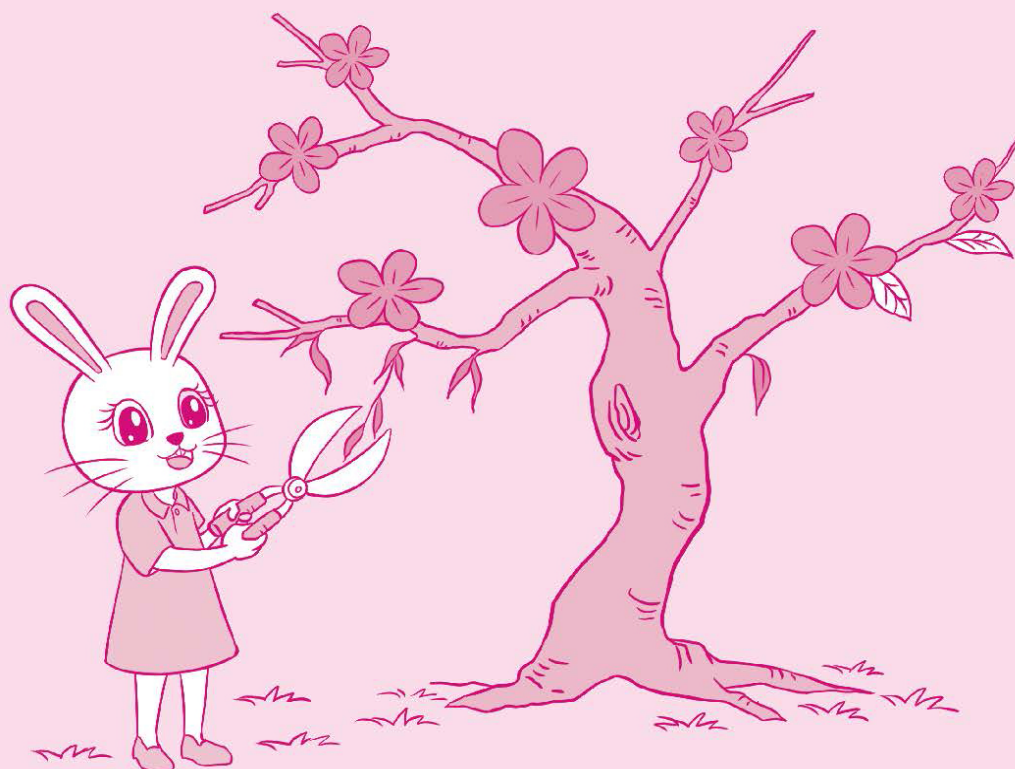
真爱，不在轰轰烈烈的仪式里，而在相处的细节中，细节中藏着对彼此的用心和体贴。

追求极致浪漫，本质上是人们用幻想逃避现实的一种方式。真正的亲密关系不是“找到一个完美的人”，而是与一个有些缺陷的正常人携手，相互扶持、共同成长。当我们放下“爱情神话”的执念，能够坦然接受亲密关系中的不完美时，我们将发现，真实的感情虽然少了些许浪漫，却多了份踏实和温暖。

与其迷信灵魂伴侣，不如一起成长

与其迷信灵魂伴侣，不如一起成长

**共生关系是一种没有自我边界、毫无主体性、
与对方完全融合的关系模式。**



在寻找另一半的过程中，你是否曾有过这样的幻想：

坚信这个世界上一定有一个与自己灵魂完美契合的人，这个人完全懂你，只需你的一个眼神，对方就明白你的所思所想。自己和这个人彼此深爱，心有灵犀，永远有说不完的话。对方能时刻感受到你的喜乐，即刻回应你的需求，总能带给你满足和温暖。

这样的另一半往往被鼓吹为“灵魂伴侣”。

有人认为只有找到灵魂伴侣，才能找到真爱，才能获得幸福。

事实上，执着于寻找灵魂伴侣的人，其所追寻的可能并不是真爱，而是一种共生关系。

共生式亲密关系暗藏危机

匈牙利心理学家玛格丽特·马勒在研究中发现：婴儿出生0~6个月时，其心理发展处于和母亲共生的阶段，即婴儿和母亲是一体的，不分你我。在这个阶段，婴儿无法独立生存，需要母亲高浓度的情感滋养——时刻关注、即时满足。在这样的关系模式下，婴儿才能在身体和精神层面活下来。

一个人如果在成年后仍追求高浓度的情感滋养，本质上就是渴望回归到母婴共生阶段，希望有一个人能在亲密关系中像理想的母亲一样，完全满足自己。

虽然这种共生式亲密关系会短暂地出现在热恋中的两个人之间，给双方带来强烈的归属感和安全感，让人感到非常甜蜜、美好；但如果我们把它作为亲密关系中的核心诉求，那么这种共生式亲密关系则会产生种种危害。

1. 失去自我，高度依赖

共生式亲密关系是一种高度依赖、相互融合的关系模式，关系中的双方在情感、生活甚至自我认知上紧密交织，兴趣、社交圈高度重叠，甚至穿衣风格都趋同，形成“共生”状态。

在这样的关系模式下，即便双方短暂分离，渴望共生的一方都会感到明显不适或功能失调，非常害怕孤独，担心被抛弃。

2. 自我边界模糊

共生式亲密关系中，渴望共生的一方几乎没有自己的个人空间和独立想法，常把对方的需求看作自己的需求，甚至会为了维持双方的共生关系而牺牲自己的个人目

标。长此以往，这将导致自我边界和主体性的丧失。

一个人一旦丧失了自我边界，总是迎合他人需求，忽视自己的感受，会导致自我价值感低下，逐渐失去对生活的掌控感。

而主体性的丧失，则会让一个人失去自主意识，丧失独立判断和主动选择的能力，比如，他会在关系中一味妥协，不敢争取合理权益。这会削弱个人的自主性和责任感，这类个体也往往缺乏自主思考和行动的动力，逐渐失去创造力和活力。

3. 情绪过度纠缠

渴望共生的一方在亲密关系中会要求对方即时回应自己，很难独立处理自身情绪，把自己的情绪和对方高度绑定在一起。对方的喜怒哀乐会直接而强烈地影响自身，快乐和痛苦都翻倍，爱恨往往会极端化。

- 开心时，觉得对方是“全世界最好的人”。
- 吵架时，又觉得对方“根本不爱我，这让我难以承受”。

这种情绪像过山车一样，令人陷入了渴望依赖又害怕依赖的焦虑循环中。

痴迷共生关系的根源

渴望共生关系的人，可能存在未被治愈的心理创伤。

比如，在母婴共生期，母亲极度忽视婴儿的需求，导致婴儿的心理发展停滞在共生期，无法完成与母亲的分离。

为了生存需要，婴儿会在想象中塑造一个完美的母亲来满足自己。成年后，这个完美的母亲被投射在了亲密关系上，成了一个人对灵魂伴侣的期待。

走出共生陷阱，建立健康关系

滋养型的亲密关系不一定是由灵魂伴侣提供的，却一定可以通过双方的不断磨合共同打造。

当两个人愿意共同面对生活中的压力、挫折、矛盾，耐心寻求解决冲突的各种办法时，就有可能在这个过程中越来越同频，越来越产生灵魂共鸣。

1. 学会沟通，培养同理心

“我不说，你就完全能懂我。”这其实是婴儿式的诉求，而成熟的相处模式则是坦诚沟通，比如，“我希望你能帮我做一下家务”“我现在心情不好，但和你无关，我只想独处一会儿”……

当你愿意和对方敞开心扉，袒露自己，对方也会愿意试着了解你，同时也愿意坦陈自己。这样的沟通多了，彼此之间的了解和理解也会多起来，两个人精神上产生共鸣的概率也会增加。

2. 爱是自我的圆满

与其寄希望于灵魂伴侣给我们幸福和圆满，不如自己修炼。

比如，每天留一些独处时间，不必围绕伴侣，而是发展一些专属于自己的兴趣和爱好，培养自己独立和独处的能力。

真正的亲密不是绑定，不是对方的即时回应和满足，而是我们可以随时靠近对方，也可以随时回归到专属于自己的世界里，在独处中培养“完整的自我”。

自我圆满，要分清亲密关系中的“爱”和“不健康依赖”。

- 爱是“我的生活因为他而变得更好”，而不健康依赖是“我的生活里不能没有他”。

- 爱是“我们互相扶持，也能各自独立”，而不健康依赖是“你必须满足我”。

如果我们本身自卑又缺爱，只等着对方来救赎，那么，对方即便是神仙伴侣，也可能耗尽爱意。

3. 尊重彼此的边界

对健康的亲密关系来说，最关键的是要保护好彼此的自我边界，明白什么是自己不能接受的，怎样让对方了解我们的自我边界；同时，我们也应该清楚什么是对方不能接受的，要如何避免侵犯对方的边界。

尊重彼此的边界，在这个基础之上，两个人建立共处的空间，可以让双方都感觉舒服。亲密关系中，与其孜孜以求灵魂伴侣，不如成为完整的自己，然后和伴侣并肩同行，一起成长。处于这样的关系中，我们才能既享受深度的联结，也不失去独立的自我。

过度渴望被爱，会陷入自我否定

过度渴望被爱，会陷入自我否定

我在用别人的爱证明自己有价值。



一个人过度渴望被爱、被关注，若得不到满足，就自我否定，甚至觉得人生都失去了意义。爱之于他们，就像成瘾性依赖物，一旦离开爱，他们就痛不欲生。心理学把这种情况称为“被爱上瘾”。

被爱上瘾的个体，将自尊心和自我价值建立在被他人爱的基础之上，一旦被拒绝或不受对方欢迎，就会感到孤独，认为自己毫无价值，人生也会变得无足轻重。这是一种自我否定、自我攻击的信念，它不但会烧毁亲密关系的根基，更会伤害我们自己。

被爱上瘾，成长中的伤疤

被爱上瘾，可能源于成长过程中未被满足的情感需求，以及由此带来的较低自我认同感，因此他们在成年之后，在亲密关系中往往会过度寻求爱的补偿。

1. 渴望安全依恋的“饥饿小孩”

心理学中的客体关系理论认为，在童年时期被忽视或未得到稳定回应的孩子，成年后容易形成焦虑型依恋模式，他们的内心深处住着一个“对爱饥渴的小孩”，会不断渴求伴侣用爱来填补童年时期未被满足的情感空洞，在亲密关系中不断“索爱—焦虑—进一步索爱”，形成恶性循环。

2. 自我认同感低，渴望用爱来证明自己

个体在成长过程中，如果频繁地被忽视、批评或过度比较，或是在群体生活中遭受过孤立、霸凌等重大创伤事件，那么就会内化一个负面的、不值得爱的自我。他们在成年后开展亲密关系时，会频繁自我怀疑，质疑伴侣对自己的爱，情绪敏感脆弱：很容易因为一些小事变得自卑、焦虑，并且病态地追求他人的爱，来证明自己的价值。

越渴望被爱，越容易受伤

在亲密关系中，每个人都渴望被爱、被关注，这是人类基本的情感需求，没有任何问题，但如果把自我价值、自尊过分地建立在被爱的基础上，就会产生许多不利影响。

1. 自我否定

过度渴望被爱，是个体自我价值感缺失的表现。这样的人往往把自我价值建立在被爱的基础上，习惯用他人的态度定义自己的价值，得不到足够的爱就把问题归到自己身上，认为是自己不好，从而对自己产生深深的怀疑和否定。

比如，失恋分手时，原因明明是双方性格不合适，被爱上瘾的一方却认为：“肯定是我哪里做得不好，他才离开我。”

过度渴望被爱的人为了获得伴侣的爱，可能会委屈自己，努力迎合伴侣，比如，为了讨好伴侣，放弃很有发展前途的工作。

对于“被爱”，他们往往抱有这样的错误认知：

- 我不被爱，所以我不好。
- 只有被爱，人生才有意义。

这种自我否定会形成恶性循环：因为害怕不被爱，拼命强迫自己取悦伴侣——导致长期自我压抑，出现情绪过载甚至崩溃的问题——崩溃时的状态让对方不适，双方关系出现裂隙——这进一步导致了自我否定：我是不值得被爱的。

2. 对关系中的小事过度敏感

过度渴望被爱的人在关系中非常敏感，伴侣一点点的忽视或冷淡，都可能会被他们解读为“我被厌弃”“他不爱我”的信号，引发极大的焦虑和不安。这种过度反应不仅影响自己的情绪状态，还会给伴侣带来压力，导致双方关系紧张。

3. 容易形成“吸渣体质”

渴望被爱的人，很容易被一些别有用心的人利用。

别有用心者会利用这类个体急于获得爱、往往忽视关系中的问题（比如伴侣不负责任、隐瞒欺骗）等特点而进行情感操控：一开始给予短暂的关注和爱（比如，加班时点外卖，生病时嘘寒问暖），吸引渴望被爱者陷入圈套中，以满足自己的控制欲或实现其他目的（比如骗取钱财）。

不再外求，先爱自己

积极心理学中，自我决定理论指出，当个体能够自己发展出良好的自主性、胜任感和归属感时，他向外索取爱的渴求就会自然降低。

1. 建立稳定的自我认同

我们的个人价值不是来自他人的爱，而是源于我们自身的品质和内在力量。

我们如果愿意花时间培养健康的兴趣爱好，提升自己的技能，多参与有益的社交活动，不断丰富自己，就能增强自我认同感和自信心，减少对亲密关系的单一依赖。

一个人只有学会认同自己，才会吸引到同等频率的爱。

2. 自我滋养，学会取悦自己

停止评判自己，停止以他人的眼光看待自己，练习“无条件自我接纳”。比如，每天花5分钟写一篇肯定自我的日记：

- 今天的工作有失误，但我可以接受这个结果。
- 我可以犯错，我不需要永远正确。
- 今天是没有××的陪伴的第×天，我依然过得不错。

再比如，每天做一件取悦自己的事：放松地玩一会儿游戏；买一件喜欢了很久的外套；听一首好听的曲子……不要纠结是否浪费时间、乱花钱，只要享受其中，感受到放松、舒适，这些事对我们来说就是有价值的。

3. 专注自己，自我放松

专注于自己，不再把伴侣的爱当成生活的必需品。增加和自己内在的联结，比如，每天睡前问问自己：

- 今天过得怎么样？
- 哪些人和事让我觉得比较舒服？
- 怎样做才能保持这种良好的状态？

当我们能够给自己足够的关注和肯定，我们会变得从容而放松，也能以松弛的状态和伴侣相处，反而会让双方重新发现对方的魅力。

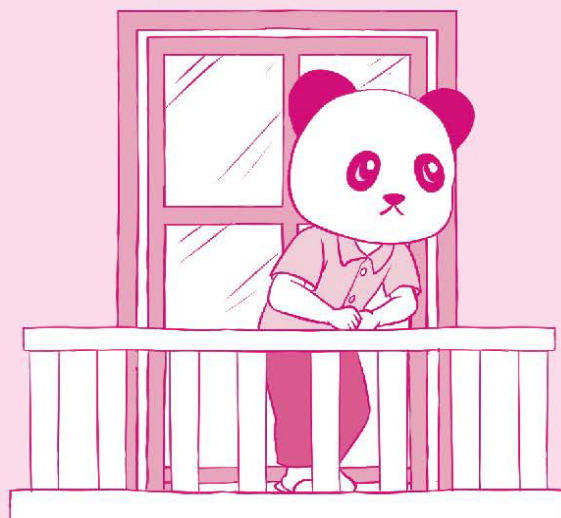
过度渴望被爱，并非贪婪，而是我们在不尽如人意的成长过程中形成的心灵缺口。当我们能够发现这个缺口，愿意弥补它，愿意以一个成年人的身份重新养育一遍我们的“内在小孩”，学会爱自己，学会拒绝不想讨好的人，愉快地做自己想做的事，那么我们的身边就会留下真正无条件爱我们的人。

救赎型伴侣，更容易引发情感失衡

救赎型伴侣，更容易引发情感失衡



我要把自己的幸福
交给他人吗？



“我的意中人是个盖世英雄”，或是期待对方“会在每一个我需要的瞬间，救我于水火之中”——这种“救世主”式的爱情是当下不少影视剧中鼓吹的情感模式，也是现实中一些人对亲密关系抱有的不切实际的期待：把伴侣看作帮自己改命的神，帮自己脱离苦海，实现人生愿望。

救赎型伴侣的陷阱

期待救赎型伴侣，看似是对爱情的美好向往，却常常会让亲密关系陷入失衡的泥潭，原因主要有以下几点。

1. 有拯救情结的伴侣，往往有极强的控制欲

美国心理学家罗兰·米勒在其研究中发现，那些有拯救情结的伴侣，实际上可能存在强烈的控制欲。这种控制往往以关心和保护为名，剥夺伴侣的独立性和自主权。

2024年热播剧《玫瑰的故事》中，方协文便是一个典型的“拯救—控制”型伴侣：在女主角玫瑰最脆弱无助时，方协文从天而降，先是在咖啡店帮玫瑰解围，帮她顺利开展工作；为帮玫瑰收养流浪猫，他当即租下一所房子来安顿它；为疗愈玫瑰失恋的伤痛，他默默陪伴——做家务，为保护玫瑰和醉酒男打架，每天提醒玫瑰睡前喝牛奶……

这样一个曾经救玫瑰于水火的方协文在婚后却显出了另一副面孔：因为担心他人觊觎玫瑰，强制玫瑰辞职在家；过多干涉玫瑰的穿衣打扮，怕她太吸引人；阻止玫瑰学习深造，怕她成长太快离开自己……

无处不在的控制欲让玫瑰窒息，她挣扎了10年后，终于选择了离婚。

从玫瑰的故事中，我们可以看到：救赎型伴侣会习惯性地另一半看成弱者，然后以爱的名义，去操控对方的生活。一旦伴侣不肯就范，他们就会惶恐不安，会变本加厉地控制伴侣，最终引发关系破裂。

2. 责任外包，转嫁压力

寻找救赎型伴侣的一方往往会把自己的幸福和人生愿望寄托在伴侣身上，对伴侣有着很高的期望，产生强烈的依赖。这其实是此类个体内在力量匮乏的表现，他们把自己无力解决的问题转嫁给伴侣，希望另外一个人能为其人生负责。这类个体逃避自我成长，总是抱着一种幻想——只要找到自己的“盖世英雄”，一切问题就都会得到解决。

但事实上，没有人能替他人的人生负责，想通过转移问题来实现人生圆满，只会让自己变得更糟糕。

3. 侵犯各自边界

救赎型关系中，双方可能会侵犯彼此的自我边界。被拯救者会说“只有你才能为我的幸福负责”，拯救者则会认为“只有我才会让他过得幸福”。

在这种认知模式下，被拯救的一方会忽视伴侣的感受和需求，不断向伴侣索取情感和物质；而负责拯救的一方则可能会牺牲自身权利，比如放弃事业和社交来满足伴侣，久而久之会感到力竭，觉得“像养了一个永远长不大的孩子，自己快被榨干了”。自我边界模糊不清，个体的独立性也因此受到严重侵害，这会让双方都感到不满和压抑，导致情感失衡。

打破失衡，并肩成长

要摆脱救赎期待造成的关系失衡，我们可以试着做这几件事。

1. 先看清自己的需求，再开启关系

在开启一段亲密关系之前，先审视一下自己的情感需求和创伤，问问自己：“我想在一段亲密关系中得到什么？是弥补童年的情感缺失，还是逃避现实压力？还是……”

想清楚之后，试着靠自己的力量来处理这些问题，而不是甩给伴侣。

亲密关系虽然可以带来治愈和满足感，但它应该是双方共同努力的结果，而不是单方面的情感寄托。每个人都应该学会处理自己的情绪和创伤，因为要建立健康的亲密关系，前提是两个人要有良好的自我认知和情绪管理能力。

2. 建立平等互惠的关系模式

亲密关系中的问题，从来不是一个人的问题，当然也不该由一个人独自承担。一段好的伴侣关系是平等互助的，在遇到困难时，两个人会“一起想办法”，而不是“你必须帮我解决”。

健康的亲密关系应建立在相互尊重和理解的基础之上。

伴侣之间尊重彼此的自我边界，保持独立人格，并能共同面对问题，一起成长。

一个人如果能够自己为自己负责，就不会指望另一个人来弥补自己的缺失。

3. 接纳伴侣的不完美

渴望救赎型伴侣的个体，在潜意识中把伴侣当成了神，认为伴侣无所不能。而健康的关系是承认彼此的不完美，并互相扶持，慢慢成就更好的自己。

当个体不再把伴侣看作神，愿意承认对方的局限性和平凡，不再向对方予取予求，也不会因为伴侣无法满足自己而失望、愤怒时，双方的关系就会更具有现实性，也会更轻松。

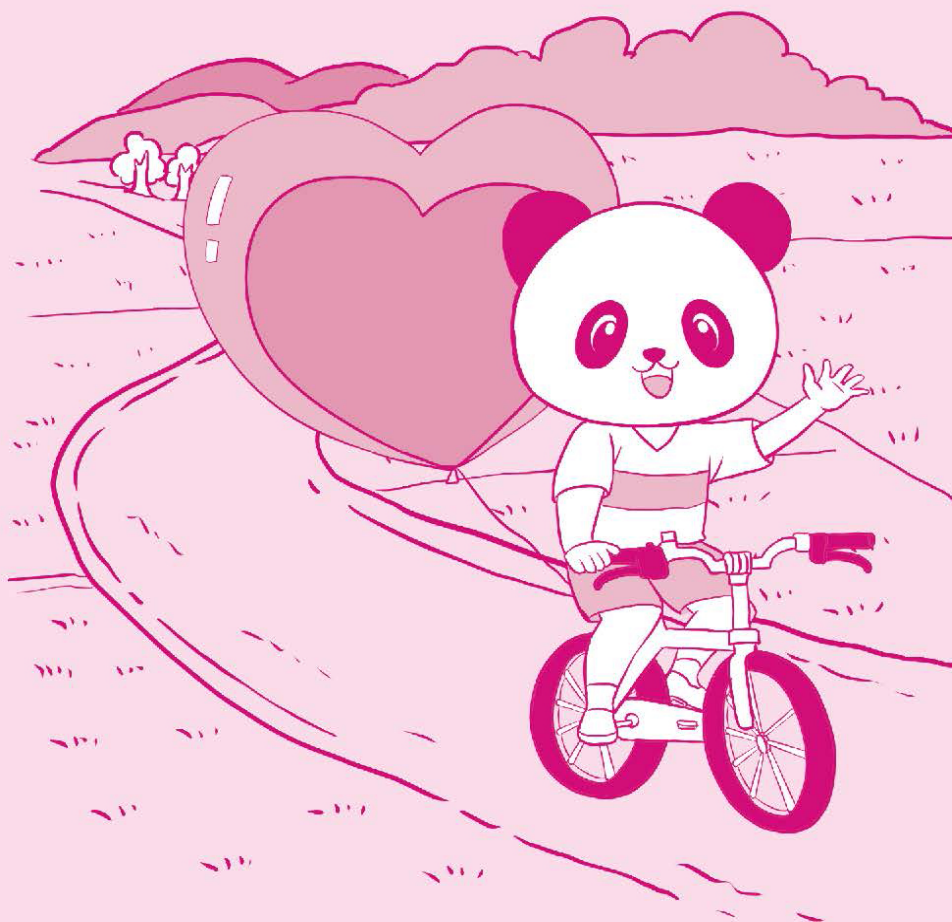
成年人的世界里，没有谁有义务拯救他人。真正的爱应该是平等、自由的。当我们放下对救赎者的期待，只把另一半当作生命馈赠的礼物，而非救命的浮木，我们就可以掌控自己的人生，在亲密关系里既保持独立，又彼此温暖——这或许才是爱的本质。

因为你知道，你不是弱者，你不需要谁来拯救，也不需要谁来定义你的幸福。你的幸福，你说了算。

半糖哲学：在甜蜜与留白间寻找平衡

半糖哲学：在甜蜜与留白间寻找平衡

当爱给得太“满”，
反而成了一种负担和消耗。



有一首《半糖主义》这样唱道：

我要对爱坚持半糖主义，

永远让你觉得意犹未尽。

.....

爱得来不易，

要留一点空隙，

彼此才能呼吸。

这首《半糖主义》用短短3分钟的旋律道出了亲密关系中的顶级智慧——爱不要太满，太满会腻，留白才会让感情意犹未尽。

亲密无间的爱，是对彼此的吞噬

很多人以为爱就是毫无保留，就是两个人全方位捆绑，但在现实中，这样的关系很容易破裂。因为这种过度融合的关系其实是对彼此的吞噬——当双方的生活、社交、爱好完全重叠，两个人的自我边界就会逐渐模糊，容易滋生情绪问题，就如同一杯奶茶加了过量的糖，喝第一口可能会觉得甜，喝多了就会觉得甜得发腻，成了一种负担。

而半糖式的相处模式，则用适当的分寸感达成自我边界与亲密需求的平衡，使亲密关系更有韧性，就如同中国水墨画中的留白。一幅好的水墨画一定会有恰到好处的留白，留给人们想象和探索的空间；同样，亲密关系中的半糖式相处模式就是给感情以恰当的留白，让关系“亲密有间”，又彼此信任。

半糖爱情中的滋养和自由

健康的亲密关系不是“时刻在一起”，而是坚信“即使暂时分开，我们的关系也依然稳固”。半糖模式的相处智慧，恰恰就是在这种亲密与独立之间找到平衡，来营造伴侣之间既充分信任又享受自由的状态：它不是刻意保持距离，而是尊重彼此的心理边界，尊重那些专属于个人的爱好、情绪、成长空间。

1. 爱情中的黄金时间法

心理学中的人际距离理论指出，46厘米到122厘米是亲密关系最恰当的社交距离。对此，有情感专家曾建议：情侣之间，可以安排每周3次固定约会，其他时间则保

留个人社交空间。这样既保持了两个人的情感联结，又为个体预留了专属空间，完美诠释了“亲密有间”的相处智慧，这也被称为亲密关系中的“黄金时间法”。

而且，这种黄金时间法还可以为两个人解决冲突留出弹性空间。比如，两个人闹矛盾时，如果能暂时离开冲突现场，给彼此一个冷静期，按照峰终定律——人们对一段体验的记忆往往由其中的高峰时刻（最强烈的情绪点）和结束时刻的感受决定，而非整个过程的平均体验——多数人会在分开的这段时间里逐渐恢复理性，极大提高伴侣之间解决冲突的成功率。

此外，黄金时间法为伴侣保留了一定的非共享时间，两个人可以在这个时间段里发展自己独立的社交圈，或是在个人爱好方面，如健身、阅读等领域里各自成长，这样反而会提高两个人的情感质量。

2. 建立情绪隔离带：不是所有心事都要共享

伴侣之间一定要无话不说才是坦诚吗？隐藏心事就是不信任？

当然不是。

即便是再亲密的关系，双方也要允许彼此有自己的情绪自留地，并不是所有心事都要共享的。任何一方都有权决定说与不说，以及什么时候说。

不同性格、不同成长经历、不同阅历的人，对情绪有不同的处理方式。有的人渴望和别人倾诉情绪，在倾诉中梳理、疗愈自己；而有的人则喜欢通过内省的方式自己默默处理。

我们如果忽视伴侣之间的这种差异，过度要求彼此之间“透明化”，反而会剥夺对方处理情绪的自由，让对方更加害怕暴露自己。

3. 半糖，带着温度的边界感

半糖不是冷暴力。比如，用“保留自我”为借口忽视对方的需求。这其实是混淆了“边界”和“疏离”。真正的半糖，是既注重相处的分寸，同时又尊重和在意对方的感受。比如，当你赴朋友的约会，留下伴侣一个人在家时，应该主动告诉对方“今晚和谁聚会，几点回家”；当你需要独处时，也会简单告知对方，而不是一言不发地消失半天。

真正的半糖爱情，是永远在爱人与爱己之间留一道缝隙，给彼此一点空间做自己，再带着新鲜的自己回到关系里。这样的感情，就像奶茶里的半糖——甜得恰到好处，是“我在乎你”，但“我也尊重自己”。

当我们在付出与保留、亲密与独立间找到黄金分割点，便找到了情感保鲜的核心密码。

第四章 信息过载时代，如何不被数据洪流淹没

信息越多，决策越正确：这其实是认知幻觉

**信息越多，决策越正确：这其实是
认知幻觉**

**你用来求解的工具，
本身也会成为问题的一部分。**



我们常常迷恋信息丰富的力量，仿佛掌握的信息越多，就越能做出明智的选择。

一个扎心的现实是，在信息爆炸的时代，很多人都沦为了信息囚徒——信息积累得越多，行动反而越少。看似能够帮我们更好做出决策的海量信息，反而成了困住我们脚步的流沙，让我们寸步难行。

信息过载，只会削弱决策能力

当大量信息如同雪崩一样冲击我们的头脑时，带来的不是决策的高效，而可能是决策瘫痪。

1. 信息过载会削弱决策能力

几年前，一所国际知名大学认知科学实验室做过这样一个实验：让一组实验对象同时接触多个信息源——一边看新闻，一边回邮件，同时听音频……结果发现，在同一时间内，当信息源集中出现时，人脑中负责决策和思考的前额叶皮层的活跃度会下降，导致个体思考能力衰退。

这个实验还发现，长期信息过载的个体，其大脑杏仁核体积会增大，加剧个体焦虑、抑郁的情绪，进一步影响个体的洞察力、思考力和分析能力。

无独有偶，在心理学中有一个经典概念叫“认知负荷理论”，指人的大脑处理信息的能力有限，当信息输入量超过大脑的处理范围，即信息过载时，大脑就会像电脑一样出现卡顿现象，无法正常思考，决策效率反而会下降。

2. 确认偏误引发偏见

确认偏误是一种十分常见的心理现象，是指人们会在不知不觉中筛选与自己观点相近的信息，而忽略相反的意见。比如，一个人特别想买某一品牌的某款电脑，他可能会特别关注这款电脑的正面评价，而对差评视而不见，有时看到差评甚至会将其合理化。这样一来，掌握的信息越多，偏见也就越深，个体最终会被片面信息误导，做出错误选择。

3. 算法茧房打造思维牢笼

经常网上冲浪的人会有这样一种经验：当你偶然打开一个网页浏览一段时间，甚至只是点个赞，随后，你就会在手机或电脑上看到更多相似的内容。这是互联网平台为了增加客户黏性而进行的个性化推送——根据我们的浏览记录，按照一定的算法，不断推给我们相似的内容。表面上看，这似乎是好事，但实际上，相似内容推送会形

成信息茧房，让我们看到的都是相似的观点和信息，仿佛自己被关进了一个无形的笼子里，长久下去会失去对不同观点的批判性思考和判断能力。

4. 决策拖延

信息过载还有一个最直接的影响，就是导致决策拖延。因为想找到决策的最优解，就要收集尽量多的信息。我们本以为可以穷尽所有攻略，结果在海量信息面前，在完美决策面前，大脑为了逃避决策压力，会本能地选择不作为，最终使我们陷入拖延陷阱。

在信息洪流中精准突围

信息过载会引发种种问题，我们不能坐以待毙，而是要主动构建自己的信息防火墙。

1. 信息“断舍离”

信息“断舍离”是从客观上对信息源进行简化，从根本上减少认知负荷，让我们的大脑更专注于核心任务。比如：

- 每日信息浏览、摄入不多于3小时。
- 收集信息时，每收到5条信息便筛选出1条最有价值的进行概括分析，然后把信息压缩成能够为自己所用的简短内容。
- 尝试在休息日时有1天时间禁用电子设备，进行“信息断食”，不看手机、不上网，让自己静下心来，做点放松、愉快的事情，这样不仅能缓解信息过载带来的焦虑，还能让我们的思维更加清晰。
- 删除2个月内未打开的社交App。
- 工作时间里关闭非紧急推送。

这样的“断舍离”，会在一定程度上提升我们的专注力，我们的头脑也会变得更加清醒。

2. 限定时间法

面对新决策进行信息收集时，我们要给自己规定一个时间限度，比如，用30分钟时间浏览、收集信息，要注意信息源的差异化——不同信息平台，不同观点。

然后，到第31分钟时就停止使用手机，开始尝试决策，并在实践过程中不断优化方案。

时间限定法可以打破“收集—迷失—焦虑—拖延”的恶性循环，避免无休止地沉溺在海量信息收集，同时又能在实践中筛选更有效的信息。

3. 设定信息边界

生活中，擅长决策的人往往有个共同点：他们会先明确自己的核心需求，再围绕需求筛选信息。以买笔记本为例，先明确买它的核心诉求是什么，是为了处理日常文档还是玩游戏？重点考虑哪几个品牌？预算是多少？……目标清晰了，我们才能筛选出精准有效的相关信息，主动避免信息过载。

信息时代的决策智慧，不在于“收集多少信息”，而在于“如何筛选、加工并运用有效信息”。真正高效的决策，不是在所有信息中找到最优解，而是在关键信息中找到最合适的解决方案。当我们不再盲目追求全知，而是学会筛选、辨别、聚焦，信息才能真正成为决策的助力。

信息焦虑的背后是恐惧

信息焦虑的背后是恐惧



我怕错过，更怕错过自己。

日常生活中，我们身边有不少人处于这样的状态：时刻都和手机绑在一起，吃饭、走路、上厕所，甚至开会的时候都在不断刷新手机信息。这种人生怕自己错过了信息，就会被世界抛弃。这种信息焦虑是对未知的过度恐惧，也是将信息等同于安全的错误依赖。

从更深一层来看，这种恐惧还源于社会比较压力——我们害怕别人知道而我们不知道，害怕不知道某些信息而被群体边缘化。换句话说，我们不是在害怕错过信息，而是在害怕错过“被认可、被接纳”的机会。

信息焦虑是这样影响我们的

长期而严重的信息焦虑会对个体的思维、社交，甚至身体等方面产生深远影响。

1. 破坏深度思考能力和专注力

碎片化信息会严重干扰人们的深度思考。短视频、简单短小的文章往往会以短、平、快的节奏让我们被动接受一些事实、数据或观点。我们很难在短时间内主动对它们进行消化、理解、提炼和总结，形成属于自己的观点。长久下去，大脑会习惯这种“即时刺激”，难以长时间阅读或进行深度思考，甚至会因此丧失分析、归纳、推理等深入思考的能力，变得盲目跟风、人云亦云，学习和工作效率大幅下降。

而且，频繁查看手机还会破坏我们的专注力。因为每一条输入大脑的信息都会产生“注意力残留”——即使放下手机，刚刚刷过的信息仍然会留存在大脑中，继续干扰我们的思绪，让我们无法专注于眼前的事务。这种注意力残留还会形成一种虚假忙碌的错觉——我们觉得自己一直在处理信息、一直在做事，但实际上效率极低，最终会导致身心俱疲却收获甚微。

2. 引发人际关系异化

各种社交软件的存在本来是为了给人们的交流提供便捷，但是它们现在的副作用越来越多——人们越来越依赖网上互动，而回避现实面对面交流。那些习惯在网络聊天中用表情包替代真实情感、用点赞替代深度沟通等交流方式的人，可能会缺少现实面对面沟通中对语气、表情、肢体语言的感知和运用能力，容易出现表达生硬、误解对方的情况。

另外，过度刷手机还会挤占陪伴家人、朋友的时间，有妻子抱怨“老公宁愿玩手机也不愿和我说话”，这样的不良习惯让身边人感到被冷落，甚至怀疑其忠诚度，彼此的信任被破坏。

3. 造成明显的身体损伤

过度刷手机还会对我们的身体造成多方面损害，比如：长时间盯着手机，视力受损，增加近视风险，导致眼底健康问题增加；经常低头看手机，还会引发肩颈疾病，出现颈肩酸痛、活动受限、体态变形等问题；频繁滑动屏幕、敲击键盘，可能导致手指、手腕过度使用，引发腱鞘炎、手臂肌肉劳损，出现酸胀感；久坐刷手机，活动量减少，会增加下肢出现静脉血栓的风险；部分人会因为网络信息引发社会攀比，增加焦虑，间接导致血压升高、心率加快，影响心血管健康和睡眠质量。

跳出信息焦虑的陷阱

要摆脱信息焦虑，根本问题不在信息本身，而在于我们和信息的关系。修正关系，我们就能变成信息的掌控者，而不会沦为它的奴隶。

1. 建立信息筛选机制

主动筛选对自己有价值的信息，比如，设置新闻订阅偏好，关注特定领域的优质账号，来减少劣质信息干扰。

再比如，关注心理健康的人，可以适当关注权威医学机构和专业人士的账号，同时，设定浏览信息的时间限制，每天早晚固定30分钟浏览筛选出的社交媒体，其他时间专注于工作和生活。

2. 远离引发焦虑的信息

减少无效网络社交，避免过度卷入社交媒体上的争论，屏蔽那些对自己意义不大的文章或帖子，特别是那些炫耀个人生活、容易引发攀比焦虑的内容。一旦刷到，要及时转移注意力，把更多时间投入到与家人的互动和自我提升中。

3. 回归现实生活

增加线下活动，减少对虚拟世界的依赖。比如，多参加户外活动，与家人、朋友面对面交流，或者参加社区活动，在现实生活中获得更多真实体验以及同他人的情感联结，避免独处时用刷信息的方式来填补孤独。

当然，长时间的线下活动还可以提高专注力和思考能力。

信息焦虑是现代人在快节奏生活中的心理预警。它提醒我们：应该重新审视自己与网络、信息之间的关系，努力在信息洪流中守住内心的锚点，找回生活的掌控感，让科技成为生活的帮手，而非心灵的枷锁。真正的安全感并不源自“我掌握了多少

信息”，而是源自“我知道自己需要什么，也知道自己不需要什么”。当你不再害怕错过时，你就真正拥有了选择的权利。

相信所谓“权威发布”是捷径还是陷阱

相信所谓“权威发布”是捷径还是陷阱

**迷信“权威”意味着
把“对”的权力交给了别人。**



信息爆炸时代，人们越来越习惯从所谓“权威发布”的信息中获取答案。不管是专业人员给出的专业观点，还是行业精英的报告、意见领袖的见解，这些带着“权威”标签的信息，似乎具有较高的可信度，成了人们获取相关信息的重要依靠。

然而，如果我们把这种信任异化为迷信，就有可能扭曲自己的认知，影响行为决策。

相信“权威发布”的心理机制

心理学上有一个现象——权威效应，是指人们对地位高、有专业背景的人会天然地服从与信任。它源于以下心理机制。

1. 安全感的需要

现实生活中，权威人物的观点、言论常常代表着秩序和确定性，被视为正确标杆。追随权威，就是和正确标杆在一起，和社会规范相一致，能增加人们的归属感和安全感。

另外，传统文化和教育也教导我们要服从家长、老师等，要遵守法律，遵守行业规则，尊敬领导……在这种长期强调尊重权威的社会文化中，违背权威可能会被周围人视为异类，会受到孤立，甚至引发自我认同危机。因此，人们会下意识地服从权威。

2. 大脑节省认知资源的捷径

因为权威效应的作用，人们在头脑中会建立“权威等于专业可靠”的快捷认知模式。比如，当某人以行业领袖的身份发表观点时，受众的大脑会自动开启快捷认知模式，默认其观点是正确的，从而跳过复杂的信息验证过程。

这是我们的大脑在信息爆炸时代，节省认知资源和决策精力的一种捷径。

生活中，追随权威，我们可以高效地筛选优质信息，降低决策成本。比如，在专业性很强的医疗方面，听从权威医生的诊断建议，我们就可以快速得到有效治疗。

迷信“权威”的代价

如果对权威的信任超越了理性判断，人们的认知和心理可能会发生扭曲，甚至影响现实生活。

1. 迷信“权威”引发悲剧

迷信“权威”的人会下意识地只接受与“权威观点”一致的内容，对相反证据视而不见。比如，有些人迷信某养生领域的“权威专家”，坚持按照对方推荐的“专属食疗方”调理身体，即便多次体检结果都显示血糖持续升高，他们也始终不愿相信是食疗方存在问题，反而觉得是自己“调理时间不够”或“体检数据有误差”。这种心理机制会不断强化迷信，形成“权威即真理”的闭环认知，极端情况下甚至会导致悲剧。

2. 丧失独立思考能力

长期依赖“权威”判断，我们的自我效能感会降低，遇事先考虑“权威”的观点，而不相信自身的能力。时间一长，就会失去解决问题的主动性，遇到问题时的第一反应是“等权威指示”，最终阻碍个体的创新思维，失去自我突破、自我成长的可能。

实现尊重权威与保持理性的平衡

破除对“权威”的迷信，我们要用理性的眼光看待权威，建立健康的认知方式。

1. 多元整合，打破惯性思维

通过持续学习，打破信息茧房。比如，多关注不同视角的观点，防止偏听偏信。看到或听到“权威发布”的内容时，先问问自己：“这个观点有可靠的数据支撑吗？有多少专业分析能够印证这一观点？……”这种批判性思考有助于我们打破思维惯性，培养不盲从的思维习惯，通过多元信息整合在信任和质疑之间找到平衡。

2. 寻找“权威边界”，避免神化“权威”

任何权威都只限于特定领域，一旦跨界，它的可信度就会大幅下降。

“权威发布”是我们提高认知效率的工具，而非束缚思维的枷锁。要让“权威发布”的信息更好地为我们所用，最大的智慧在于：既不完全接受，也不全盘否定，而是构建一个“质疑—验证—调整”的动态认知体系。既能借助“权威”提高决策能力，又能以批判性思维守护理性底线。这样，我们才能在信息的洪流里站稳脚跟。

保持自我觉察，远离信息操控

保持自我觉察，远离信息操控

别让算法替你活，
做复杂世界的明白人。



“你不是最后一个才知道的吧？”

“就在刚刚，××人设崩塌。”

.....

每次在网络上看到这些标题的时候，明明知道它们带有夸张、虚假的成分，但还是会有人在好奇心的驱使下忍不住点开它，一探究竟。而一旦点开，我们就有可能坠入陷阱之中，成为网络上一些“大V”博主、营销号的流量“韭菜”。

警惕成为网络“工具人”

1. 不知不觉堕入时间黑洞

以收割流量为目的的营销号、网络“大V”，一方面，他们会以各种浮夸炫耀、娱乐八卦和社会新闻来吸引眼球，把人们的注意力吸附在其内容上，让人们在空虚、无聊的刷屏中堕入时间的黑洞；另一方面，营销号或流量博主还会制造流量话题，勾起网友们的好奇心或胜负欲，让网友掉入他们精心设计的流量陷阱。

比如，在一些热点话题的评论区设置非黑即白的对立观点，甚至故意诱导网友站队，引发网友热烈讨论，使得争议话题像滚雪球般越滚越大。

在这个过程中，网友误以为自己在揭露真相、表达观点，实际上，每一条评论都在无形中为营销号输送养分，而评论者自己也在不知不觉中成为流量“工具人”，浪费了大量的时间、精力——原本只想在网上消磨睡前半小时的时间，结果退出争论后，发现已经是凌晨！

2. 平台算法设下的情绪陷阱

心理学中，情绪唤醒理论揭示了这样一个事实：引发强烈情绪冲击的信息会刺激大脑分泌多巴胺，让人产生“忍不住转发”的冲动。

一些网络平台正是利用这一点设置套路。比如，通过算法投喂，不断放大焦虑话题，或是用“震惊体”制造情绪冲击，让人们在巨大的情绪波动下，忍不住分享这些信息给周围的朋友，在潜意识中让对方看到自己正在承受的情绪，通过这种“病毒式”的传播，不断为平台输送流量，最终，我们的情绪就这样转化为平台的广告收益、分成和商业合作的筹码。

所以，我们如果不能保持清醒和觉察，就有可能使自己的情绪、时间、精力、金钱成为不良信息的“流量燃料”。

3. 价值观被同化

一些网络平台为了增加客户黏性，会让自己的平台内容保持相对统一的格调，比如，推送很多穿搭精致、生活闲适的博主，他们所展示的独立、富足与体面的生活大同小异。这类内容看多了，人们就容易产生错觉，认为生活原本就应该是这样的，唯有如此才不枉活一世，而忽略了世界是多样的，还有无数人过着普通、简单但踏实的生活。

还有的平台极力推崇财务自由，鼓吹“一个人就是要疯狂搞钱”“投资自己才有最好的回报”“40岁之前要实现财务自由”，让年轻人以为成功的人生只有这一种选择，人生只有这一种维度。

带着觉知走进网络

远离信息操控，关键在于我们和网络信息打交道时，一定要把主动权牢牢掌握在自己手中，这就要求我们保持高度的自我觉察。每次拿起手机或打开电脑上网时，最好让自己带着目的和觉知，这样可以很大程度上避免盲目地一头扎进网络，然后漫无目的地在网上消耗时间而不自知。

1. 带着目的上网

比如，拿起手机前，想到要为某篇专业文章的写作寻找素材，那么，在搜索信息的过程中就尽量多关注专业类和知识类的账号，减少不相关信息的干扰，保持专注。

2. 带着对情绪的觉知上网

我们都有这样的体会：如果在网上连续刷到一些负面信息，我们的情绪就会受到很大冲击，有时甚至觉得整个世界都是灰色的。因此，我们在上网时一定要保持对情绪的觉知，避免接触那些负面的信息。

在紧张的工作之余或是临睡前尽量看一些能让我们轻松、愉悦的内容，以此帮我们进行自我疗愈，寻找内心平静。比如，我们可以选择萌宠视频、旅行Vlog、美食、家居生活记录等方面的内容，在其中平抚心情，关照自己的感受。

3. 养成过滤信息的习惯

比如，看到夸张标题时不要急于浏览内容，先花几秒钟查看一下信息源是哪，发布信息的平台是否专业、可靠，远离那些不可靠的平台；面对争议性很大的话题，不要急于站队，更不要陷入情绪化的争论之中，明确哪些信息值得投入情绪和时间，哪些信息看了属于浪费时间，谨慎使用自己的注意力，做个有判断力的上网人！

远离信息操控的最好办法就是以自我觉察的方式主动筛选信息。你筛选什么样的信息，决定了你将创造和拥有什么样的未来。你刷到的世界，就是你选择的世界！

拒绝“二手生活”，做人生主角

拒绝“二手生活”，做人生主角

也不要将生活的定义权和创作权拱手让人。



网络“二手生活”，指的是人们热衷于将他人的经验搬进自己的生活。这类人不是根据自身真实需求来构建生活，而是依赖他人的经验来塑造自己的生活方式，仿佛在过着复制、粘贴的日子。比如：

有些人不管做什么事，都要先在网上搜一下攻略，直接照抄点赞最高的一篇；有些人特别容易被一些“网红”“种草”，跟风买买买，身上穿的是热门穿搭博主分享的套装，吃的是“网红”经常“打卡”的餐厅，用的是生活博主推荐的各种好物……

在他们看来，这种跟着“网红”“抄作业”的生活方式省心又省力——既能紧跟时尚，又能安全避坑，因为这些选择毕竟是经他人验证过的，没有问题。

“二手生活”陷阱

“二手生活”自带避险属性，跟着别人的攻略走，似乎就能避开所有的坑。它看似省了时间，却在无形中埋下了隐患。从心理学角度讲，长期过“二手生活”的人，其自主性、适应力、抗压力及自我调节能力都会逐渐退化。

1. 复制他人，弄丢了自己

照抄他人生活、长期跟着别人走，个体就会失去探索自我、发现自我的机会，时间长了会变迷茫，忘记了自己是谁。就像逛超市时总看别人的购物车，最后买的全是别人爱吃的东西，自己到底想吃什么反而想不起来了。在心理学上，这叫作“自我认同模糊”。在模仿他人的过程中，慢慢忘了自己真正需要什么，在复制他人的过程中把自己弄得更像无数个别人的混合体。

2. 失去创新和活力

我们每个人的生活都是独一无二的，是基于自己的经历、兴趣和价值观构建起来的。如果我们总是模仿他人，无法活出真正属于自己的精彩，长久下去，个人的思维会变得僵化，创新能力和解决问题的能力也会逐渐衰退。

3. 沉迷于虚假的安全感

习惯过“二手生活”的人往往有一个共同的特质——做事喜欢求全求稳，简单说就是想借“二手生活”来寻找安全感，什么稳妥选什么，不在乎是不是真的适合自己、是不是真正喜欢，反正大家都说对，跟着做准没错。比如，刷到“月入3000元也能过上精致生活”的教程，有人就跟风买了一堆所谓“奢侈品平替”，却发现生活在一堆廉价用品中间，反而感觉更空虚、自卑。这种建立在虚假之上的安全感一碰就碎。

4. 攀比带来的坏情绪

“网红”们展示的光鲜精致的生活往往是经过美化和包装的，与现实生活存在一定的差距。当我们按照“网红”们展示的标准去生活，却发现自己无法达到同样的效果时，就会产生心理落差和负面情绪：“为什么她3000元能打造出温馨小窝，我花了3万元还是乱糟糟的？”“我怎么连抄作业都抄不明白？”这种自卑、焦虑和沮丧可能会对个人的心理健康造成严重影响。

如何做自己生活的主角

要摆脱“二手生活”，活出自在与幸福，并非杜绝所有他人的经验，而是要学会借鉴和转化，就像做菜时可以参考菜谱，但最终要按自己的口味调味一样。

1. 给生活做减法

跟风买东西之前先问问自己：“这是我真正需要的吗？”比如，看到“必买的10件家居好物”后，可以列个清单，问问自己：“这几件东西买回家，我一周能用几次？它们实用吗？家里有它们的替代品吗？……”类似的问题想清楚了，我们就会减少很多到手即闲置的“好物”。

同时，要减少对“网红”生活的关注，多关注自己在现实生活中的实际需求。当你的选择和决策被外界评价左右时，认真倾听自己的内在需求，把自己最想要的放在第一位，并勇敢捍卫它，做真正对自己有价值的事。

2. 拿回生活的主动权

改变“二手生活”的前提是拿回我们对生活的主动权。比如，做选择时，不要先考虑他人的眼光和评价，而是多关心自己是否快乐、充实。如果这个选择是你认同的、喜欢的，你也可以在别人的“二手经验”中，为自己创造更好的“一手生活”，过真正想过的日子，而不是一味地复制他人的生活模板。

3. 允许自己试错

要允许自己在生活中试错，复制别人的经验的确会让我们避免踩雷，但是，生活不是考试，不需要标准答案。第一次做饭炒糊了，总比一直吃外卖好；买错了一件衣服，下次就知道自己穿什么尺码更合适。这些由我们亲身经历得到的教训，往往比他人的100篇攻略都更值得珍视——因为这是专属于你的“一手经验”。

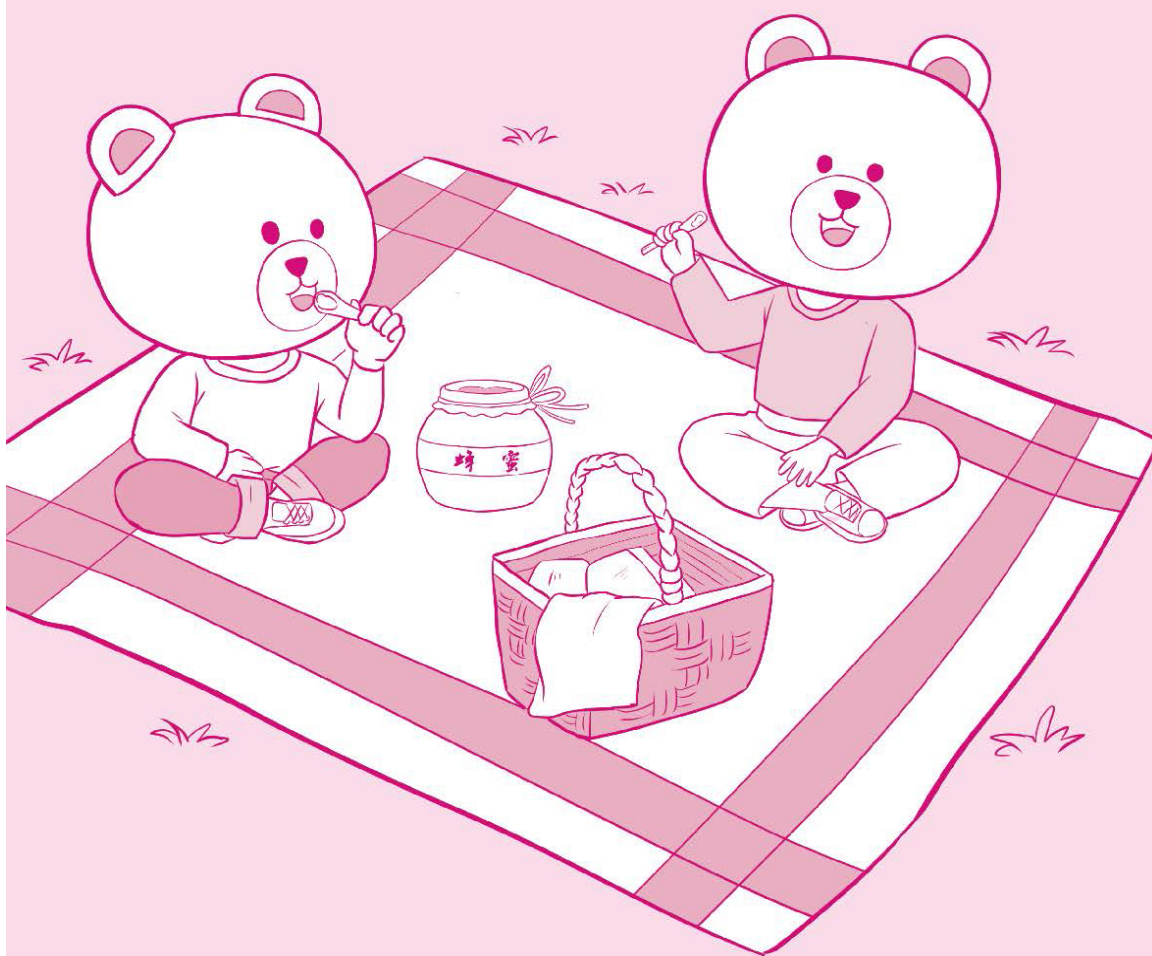
“二手生活”再精致，也是别人的模板，与其在别人的经验里打转，不如慢慢摸索自己的生活节奏，想清楚自己需要什么，喜欢什么。想明白这些，你才能真正拥有自己的生活。

第五章 警惕消费主义，买得起才算是配得上吗

小心“多巴胺经济学”制造的消费幻觉

小心“多巴胺经济学”制造的消费幻觉

多巴胺并不完全等同于“快乐分子”，
更准确地说，它是“欲望与期待分子”。



有人想过造成下面这些情况的原因是什么吗——短视频一刷就是几小时停不下来；跟着带货主播一直买买买；游戏上瘾，一天不玩就“抓狂”……

其实，这一切的背后，藏着一个神秘而强大的推手——多巴胺。

现代社会每天都在制造让人上瘾的内容——短视频、游戏、美食、好物……它们催生的多巴胺促使我们掏空了自己的时间、精力、金钱和未来。

与之相伴而生的是多巴胺经济——企业和产品设计者通过创造让人感到快乐和满足的产品和服务，来吸引消费者并驱动消费行为。

多巴胺经济的背后

凡是能上瘾的东西都可以创造暴利，多巴胺经济正是利用了这一点，鼓吹“不卖产品，卖多巴胺”，通过色彩、包装、营销等方式触发消费者的情绪反应，尤其是以提供愉悦感和满足感来刺激消费，让人们对它的产品和服务越来越“上头”。

1. 过度消费

多巴胺经济模式下，为了吸引消费者的注意力，企业和商家会大量投放广告和营销信息，有些广告甚至为了追求眼球效应，诱导消费者不顾自身经济状况和实际需求，让他们陷入过度消费的陷阱，损害个人财务健康。

2. 快感阈值上升

当我们刷到爆款视频、收到点赞时，体内多巴胺会瞬间飙升，带来强烈的愉悦感。但这种快乐非常短暂，仅持续几秒到几分钟，之后便陷入更深的空虚中，大脑会逐渐对这种刺激感到麻木，需要更频繁、更强烈的刺激才能满足。比如，以前刷半小时短视频就可以停下来，一段时间之后，连续刷3小时短视频还欲罢不能。

3. 注意力与专注力下降

多巴胺经济的产品和服务往往具有即时满足的特点，长期下来，我们容易陷入即时满足的循环中，削弱自我控制能力、专注力，变得没有耐心，对学习、工作等长线目标的持续投入能力变弱。

怎样避免成为多巴胺经济的俘虏

要避免成为多巴胺经济的俘虏，我们应学会戒断这些廉价的多巴胺产品，保持清醒，有意识地观察自身的行为，不做这场神经化学游戏中的牺牲品。

1. 认清廉价快乐背后的危害

我们要清醒地认识到，多巴胺经济是通过制造上瘾产品以控制我们的注意力与钱包。比如，短视频平台通过快节奏、点赞刺激等让用户上瘾，购物平台用限时折扣、倒计时制造紧迫感来刺激消费……这些最终会影响我们个人的成长和发展，甚至掏空我们的人生。我们只有意识到这些危害，才可以规避它们。

2. 清理激发多巴胺的环境

环境塑造行为。所以，想要戒断多巴胺经济，首先要清理激发它的环境。

比如，卸载游戏软件，关闭各种推送通知，用健康零食取代垃圾食品。

一名时间管理达人分享了自己的做法：工作、学习时把手机静音，关闭各类App中的个性化推荐功能，用看纪录片取代刷短视频……诱惑远一点，自控力就会强一点。简单的环境改变，可能带来行为模式的根本转变。

3. 用高级快乐替代廉价快乐

刷短视频获得的是廉价快乐，它来得快去得也快，让人越来越空虚，需要有更多、更强的刺激才能平衡这种空虚。而在学习、运动中激发的是高级快乐，虽然它来得缓慢，甚至前期会是痛苦的，但它会带给人持久的愉悦感和充实感。

我们可以先从一些小事开始，练习用高级快乐替代廉价快乐：想刷短视频前，先读书1小时；想进直播间疯狂下单时，先整理一下衣柜；想玩游戏时，先健身40分钟……每一次成功的替换，都是对意志力的强化。在这个充满诱惑的时代，能够用高级快乐替代廉价快乐，就是在为自己的未来做正向投资。

4. 算一笔时间账

有人为了劝自己戒断廉价快乐，认真地算了一笔时间账：假设自己平均每天刷3小时手机，一个月就是90多小时，一年就是1000余小时。我们如果用这1000余小时去围观“网红”的精致生活、明星的离婚大战，收获的可能只是哈哈一笑，也可能什么收获都没有。而如果用这1000余小时来读书或是健身，累积起来会是什么效果？前后对比，哪笔“花销”更划算？

资本可以设计陷阱，但我们可以选择不跳进去。当我们一次次关闭推送、删除无用的App、延迟购物，都是在向多巴胺经济宣告：我的人生，由我掌控。

那些能跳出多巴胺陷阱的人，不是天生自律，而是识破了“即时快乐”的幻觉，他们知道，真正的自由不是“想做什么就做什么”，而是“不想做什么就不做什

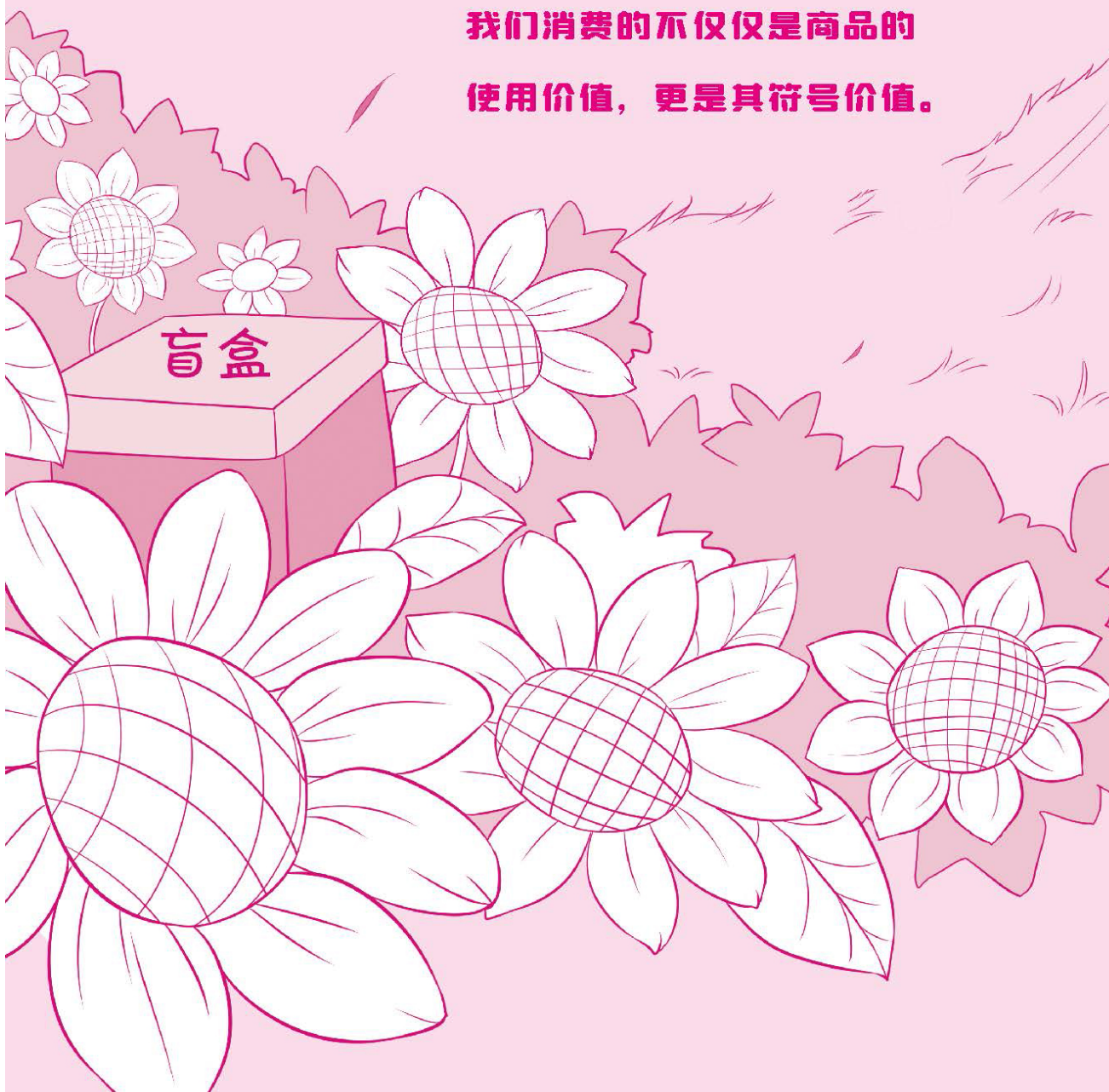
么”。

放下手机，远离诱惑，或许就是你人生逆袭的开始。

高消费的套路：身份认同绑架

高消费的套路：身份认同绑架

我们消费的不仅仅是商品的
使用价值，更是其符号价值。



在这个物欲横流的时代，为了“被人看得起”，为了“配得上”某个圈子，有的人不惜透支自己的消费能力，把自己逼成“精致穷”。虽然其中有个人因素，但我们也不得不承认，高消费背后也有商家、媒体的套路在发挥作用，其中最常见的套路就是身份认同绑架。

这一消费套路把消费水平和某种身份强行绑定，给消费者制造一种幻觉——达到这个消费水平或是买了这个商品，就拥有了某种身份或地位，就有了存在感、优越感。这种套路的本质就是，让消费者不是为商品本身付费，而是心甘情愿为维持某种身份买单。

诱导高消费的心理套路

商家鼓吹高消费的背后隐藏着3个可怕的套路，让人们在不知不觉中成为它们的“韭菜”。

1. 制造物以稀为贵的幻觉

通过制造商品的稀缺感，让消费者产生物以稀为贵的错觉。比如，把一些很普通的产品，加上“××限定”标签，其价格立即倍增。当某一资源或产品被认为是稀缺品时，人们往往会高估其价值或吸引力。而人们一旦拥有了这种稀缺的物品，就会觉得自己拥有了某种特权，不会再计较是不是真的值这个价格。

比如，一些商家把原本普通的商品打上“限量供应”“独家出品”等标签并定出高价时，它们往往比平价销售的时候卖得还要好，这正是利用了人们的这种心理。

2. 制造虚假的优越感

商家把原本单纯的消费行为，包装成了阶层身份的象征。当一个人背上售价高昂的奢侈背包，她背的不再是包，而是身份标签，她的背包时刻都在向外界宣告：“我是追求生活品质的人。”

这个时候，高价品、奢侈品就成了筛选机制，不仅在筛选我们的钱包，更在筛选“自我感觉良好”的身份认同。这种虚假的优越感会不断刺激消费者消费特定品牌，来彰显自己的社会地位，让自己相信：拥有这个品牌就等于拥有了与之相对应的社会地位，就获得了身份上的优越感。

3. 锚定效应操控，扰乱价值判断

锚定效应，就是先设定一个价格或标准作为参照物，然后让人们在这个基础上做判断。商家的基本套路是把普通的商品包装成“高端”“轻奢”的形象，在消费者心

中植入“贵等于好”的价值参照。一旦这个锚点确立，消费者就很难再理性判断产品的真实价值。

比如，某高端品牌的日用品，其成本可能只有几百元，但商家给它披上“手工制作”的品牌包装，便可以卖出几千元甚至上万元的价格。此时的消费者不是在买普通商品，而是在买身份象征。消费者之所以心甘情愿地购买，是因为锚定效应已经扭曲了他们的价值判断。

别让高消费掏空我们的钱包和生活

远离消费套路，不做商家的“韭菜”，我们不妨试试以下几个方法。

1. 区分真实需求与虚荣心

冲动下单前，给自己3分钟时间思考一下：

- 如果眼前的这个商品换成其他品牌的标签，我还会买吗？
- 它的实际价值值这个价吗？
- 如果不买，我会失去什么？
- 这个东西是能解决我的问题，还是只能安抚我的情绪？

想清楚这些问题，我们就能分清楚自己到底是在买实用的物品，还是在满足自己的虚荣心，也许就能在一定程度上减少冲动消费。

2. 培养价值判断能力

虽然说一分钱一分货，但这话并不适用于那些有着很高品牌溢价的商品。我们不要迷信品牌，更不要把它当作判断产品质量的唯一标准。事实上，也的确有一些国际知名品牌的商品徒有高价，而在产品的外观设计、实用性、耐用性等方面一直被诟病。

3. 警惕高消费的身份绑架

真正内核稳定的人不需要用消费水平的高低来定义、证明自己。他们的自信来自内在实力，而非外在标签。

真正的智慧消费并不在于买得起多少高价值的商品，而在于合理地用好手中的钱，选择性价比高、真正符合自己需求的产品和服务，打造更舒适、更有品质的生活，而不是为了给身份贴标签。

当我们拒绝被消费主义绑架，开始掌控自己的消费权时，我们也就掌控了生活的主动权，而这，才是真正的体面。

消费主义新话术：爱自己等于为自己花钱

**消费主义新话术：爱自己等于为自己
花钱**

**真正的配得感，
无法用物质来填补。**



本来，“宠爱自己”“过有滋养的人生”“重新养育自己”……这些理念是善意地提醒人们要关爱自己，却被消费主义包装成“爱自己等于为自己花钱”的营销噱头，把“爱自己”和“物质满足”“任性消费”画等号——买大牌包是爱自己，用昂贵护肤品是爱自己，去高端餐厅也是爱自己，美其名曰“因为我值得”。在这看似贴心的话术诱导下，很多人不知不觉地沦为资本的提款机。

“爱自己等于为自己花钱”营销套路

消费主义鼓吹的“爱自己”，就是要尽量在物质上满足自己——想吃什么就去买，想穿什么就去买……总之，你只要不停地给自己“买买买”就对了。这不是爱自己，这是消费主义在洗脑。

套路一：美化消费，把“花钱”包装成“爱自己”

以前的促销广告常常贩卖焦虑和恐惧——“不××，你就OUT了！”“精致生活，就要……”人们为了消除这些情绪，便买个不停。而现在的营销话术，听起来“暖心”多了，“贴心”地提醒我们要多“自我关怀”。比如，“买××便是精致生活，也是爱自己”，这是将简单的物质消费和“宠爱自己”画等号；再比如，“宠爱自己就全套买下，别难为自己做选择”，把过度消费包装成“对自己好”；还有，“我工作都这么辛苦了，买个高档包包犒劳一下自己，有什么不对呢”，让人觉得“花钱奖励自己”是天经地义的。

事实上，这些说法不过是偷换概念，让我们陷入消费主义的陷阱。

套路二：狄德罗效应，让你越买越停不下来

狄德罗效应也称“配套效应”。

18世纪法国哲学家狄德罗有一天收到朋友送的一件华丽睡袍。当他穿上这件华美的袍子揽镜自照时，突然觉得，和华袍相比，书桌太寒酸了，于是他换掉了书桌。很快，他发现地毯也过于陈旧了，越看越难受，于是，换掉了地毯……最后，当屋里的一切都被换掉之后，狄德罗懊悔地说：“我明明是睡袍的主人，现在却成了它的奴仆！”

同样，当我们为了“宠爱自己”买下第一件高配单品时，就可能掉进“买了还想买”的陷阱，这就是狄德罗效应。

- 买了一个名贵包，却发现原来的衣服都配不上它，于是开始买新衣服。
- 买了名牌风衣，觉得鞋子、配饰也得换，不然没气场。

- 用了一种高端护肤品，又觉得“得配同款精华液、面霜，效果才最好”。

.....

在一连串的消费行为中，你以为是在投资自己，其实是在为资本的连环套路买单。

套路三：“长期主义”“配得感”……掏空钱包的高阶催眠术

- 拒绝平替，你值得更好的。
- 人到中年，不要吃便宜的苦。

.....

怎么样？看到这样的话术，你是不是觉得很有道理？认为这才是理性消费？于是，便跟着这种话术的思路走下去：要买贵的，因为自己值得，而且贵的东西更耐用、更划算……但事实是，贵，不一定是因为它们的成本高、质量好，而有可能是因为它们的品牌溢价高。我们花大价钱买下来的，可能不是长期价值，而是资本给我们营造的高级感，这是又一种营销话术，总结下来有如下几个方面。

- 长期主义，用偷换概念的方式，把理性消费、智慧型消费偷换成买贵的、高档的商品的行为；把“高价格”偷换成“高品质”“耐用”，让人觉得买得贵就是买得值。

- 配得感，让人觉得“我值得”：“这么辛苦、这么努力，值得买个贵的包犒劳自己，不买就是对不起辛苦的自己。”

- 缺陷感，让人觉得“我不够好”：“现在的生活有个缺口，只有在物质上无限满足自己，才能补全。”比如，小时候没被好好爱，现在要用大牌香水来疗愈。

这种消费主义的逻辑陷阱就是，你有多爱自己，取决于你有多少钱。很多人就在不知不觉中被这种“伪精致”裹挟，成了消费陷阱的受害者。

是否爱自己，和钱无关

消费主义让我们误以为“爱自己等于为自己花钱”，但真正的爱自己，从来不是物质上的无限满足，也不是用物质填补内心的空洞，而是体现在以下几个内在建设方面。

1. 接纳自己的不完美

它意味着我们能接受自己的全部，这是稳定和无条件的自我接纳：我尽管有缺点、有局限性，曾失败过无数次，但依然能坦然接受自己。

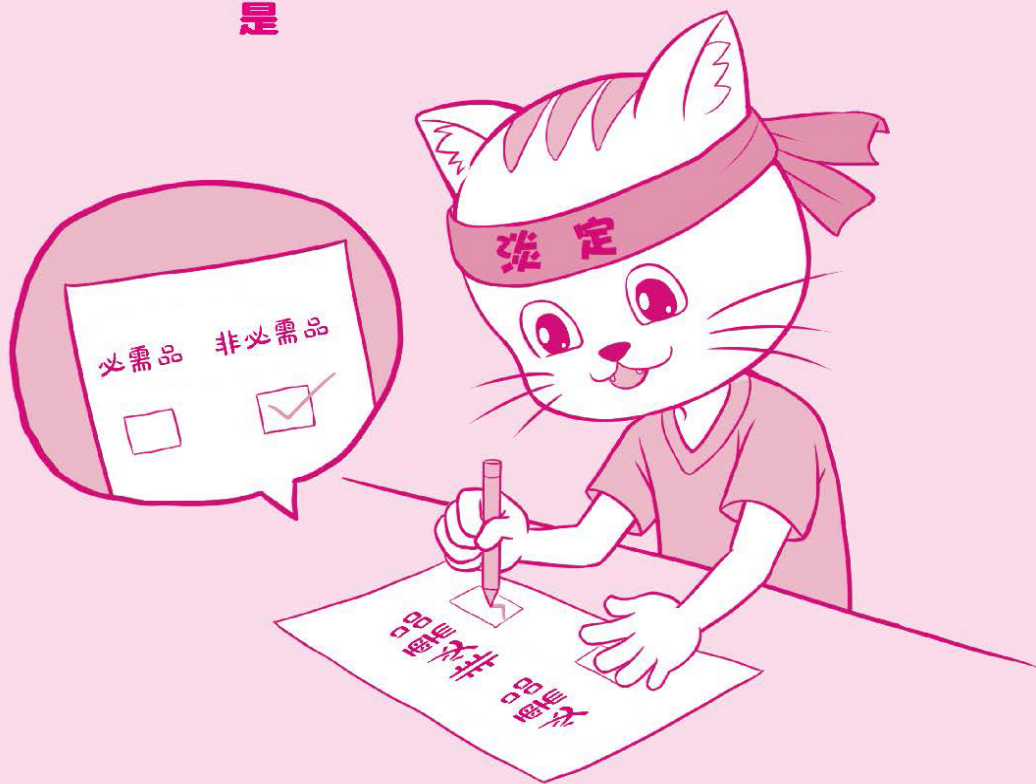
2. 放下自我娇宠，注重心智成长

爱自己，要努力关注自己的需求而非欲望。欲望是向外的，是无休止地向外索求，它往往和金钱、物质有关；而需求却是关乎我们自身的生存需求、安全感需求、归属感需求、尊重需求、自我实现需求。一个人要不断自我成长、自我丰富，在心智的不断成熟中来满足自身的这些需求。否则，我们就有可能只会通过欲望的宣泄来释放情绪，用穿名牌、开豪车来赋予自己虚假的高价值，而这与爱自己无关。真正的爱自己，是让自己活在平静、富足和快乐之中。

饥饿营销的背后

饥饿营销的背后

抢到的不一定是
你需要的。



饥饿营销，就是商家通过控制产品销量，人为制造供不应求的局面，从而激发消费者的购买欲望，促使他们迅速做出购买决策。

在21世纪的商业浪潮中，饥饿营销如同一股暗流，渗透到商业的各个角落，从时尚界的限量服饰到电子产品抢购热潮，从餐饮业的“网红”店排队“打卡”到房地产的开盘即售罄，无一不彰显这一营销策略诱导消费的威力。

营销假象背后的心理操控术

饥饿营销背后，是商家通过制造营销假象，对消费者进行的心理操控。

1. 制造商品短缺的假象

擅长饥饿营销的商家常常通过限量生产、会员专享等方式制造商品短缺的假象，来放大商品在消费者心中的价值。

比如，某些商家推出限量抽签活动，上万人争抢几百件商品，中签率低得惊人。新款系列在官方渠道售罄之后，二级市场很快开始热炒，同款商品的价格比官方正价高了几倍。

商家的这一系列操作正是通过制造商品的稀缺性，使得消费者对商品充满期待和渴望。这种策略不仅提高了商品的市场认知度，还增加了商品的价值感，使得消费者愿意支付高价购买。

商家之所以得逞，其中的关键是利用心理学上的稀缺效应，让消费者觉得“难以得到的东西一定是好的”，于是，会不计代价地抢购——难抢让人觉得“买到就是赚到”。

2. 制造紧迫感

你有没有过这种经历？刷到主播说“最后10单”时，你的手速立刻比脑子还快，还没想清楚就直接点了付款。

类似的营销话术还有：“今天办卡打5折，明天就恢复原价。”“即将停售，绝版抢购。”“错过等一年。”……这些话术如同魔法咒语，营造出一种“机不可失，时不再来”的紧迫感。

商家利用这些话术制造紧张感与焦虑情绪，让人们无法冷静思考，只能在仓促间做出冲动决策。于是，很多人在还没弄清楚自己是否真的需要时，就已经掏了腰包：为不需要的健身卡买单，或是跟风买下主播口中的“最后库存”。而冷静下来之

后，就会发现，商家一再鼓吹的“限时优惠”可能是长期存在的行为，一周后去询问，往往还能听到“最后一天优惠”的叫卖声。

其中，商家运用了“损失厌恶”的心理效应，让受众觉得“买不到就是遭受损失”，而损失总是让人难以接受的。有心理测验显示：人们丢100元的痛苦所带来的情绪冲击，要比捡到100元的快乐带来的冲击强很多倍。

为了避免这种情绪冲击带来的痛苦，消费者就在不知不觉中成了商家的“韭菜”。

3. 制造热销假象

“开盘即售罄”，这是房地产商售楼宣传的惯用语，营造商品热销的表象，以利用人类从众心理的本能，降低决策门槛——当人们看到周围的人纷纷选择某件商品时，会下意识认为“这么多人都认可的东西一定错不了”“自己如果不参与，可能会后悔”……

商家就是利用消费者的这种心理，通过造势，比如，线上平台实时弹出“××人正在下单”的动态提示，强化大众选择的印象，吸引消费者参与消费。

破解饥饿营销，跳出消费陷阱

饥饿营销的目的是通过制造种种假象，激起大众的消费冲动，如果我们有办法在冲动下单之前让自己冷静下来，比如，在下单前设置一个冷静期，或者坚决按照消费清单购物，我们就有可能远离饥饿营销的套路，理性消费。

1. 下单前设置冷静期

对抗饥饿营销的关键在于，当我们被激起消费冲动时能够及时启动暂停机制。当直播间主播喊出“最后5分钟折扣”时，先做几次深呼吸，用这短暂的停顿让被煽动的情绪降温，再给自己3分钟的冷静时间，之后再做决定。

同样，遇到商家大促的时候，别急着付款，先把商品放进购物车，冷静24小时之后再决定。据统计，冷静期过后，有超过七成的冲动消费都会被取消。

2. 制作消费清单，坚守需求本位

远离饥饿营销，还有一个方法是提前做好消费计划，按计划消费。

消费清单上的购买货物以必需品为主，面对商家的促销诱惑时，对于必需品可以从容下单，对于可买可不买的，冷静之后再决定。

消费的终极意义，从来不是占有多少商品，也不是抢到限量款后的炫耀，而是通过合理选择让生活更有品质。当我们能够看清那些被营销放大的欲望，多用理性筛选需求，让消费回归理性与自主时，我们才能真正实现消费自由。

办卡陷阱：为何总有人中招

办卡陷阱：为何总有人中招

不要通过预付未来以获取折扣，
而是「按需消费，掌控现金流」。



不知从什么时候起，办卡享优惠、充值送折扣的消费模式风靡大街小巷，甚至连路边的水果店都在推销储值卡。但很多消费者在真的办卡之后就会发现，本来想省钱，结果反而让更多的钱打了水漂。

为什么我们总是掉进这样的陷阱？表面上看，是商家的套路太深；但往深处看，是我们的“配得感”在作祟——我们总觉得自己“有欠缺”，总怕错过“便宜”，总想用“我抢到了”来证明自己值得。可真正的配得感从来不需要这些来证明。

省钱卡如何变成糟心卡

“买家没有卖家精”，这话一针见血。办卡看似是为了省钱，可商家悄悄偷换了概念——他们把“省钱”包装成“你值得更好的生活”。于是你以为自己在精打细算，实际上是被“我值得”牵着走：为了证明自己配得上那张卡背后的品质生活，你反而忽略了最根本的问题——这真的是我需要的吗？

1. 大额折扣：用“占便宜”填补“我不够”的空洞

“充1000元送800元！”“享半价优惠！”“终身会员只要888元，以后消费全免费！”面对让人“上头”的促销，很少有人不动心。

但是，有人如果真的冲动买单了，可能会面临以下几种情况：

- 发现“优惠额度”有很多圈套——限时使用，过期作废。
- 每次消费要达到一定额度才能用优惠券，于是为了用掉赠送的优惠，反而花了更多的钱。
- 办卡一段时间之后，发现办卡的商家倒闭了，还要花精力去追讨损失。

这种套路的本质，是商家利用了我们“怕错过”的心理。我们总觉得自己“不够”——不够有钱、不够精明、不够幸运，所以一听到“大额折扣”就觉得自己“不抓住就亏了”。

2. 购买会员资格：用“面子”证明“我值得”

购买会员资格这种促销套路非常盛行。商家让消费者缴纳一定会员费，获取超低价抢购或者抽取商品的资格，比如，某电商平台“39元抽取电瓶车”“办了卡以后，再来消费可走VIP通道，不用排队”……这些话听上去让消费者感到实惠又有面子。

有些商家抓住消费者的这种心理，诱导消费者购买会员资格，享受专属权益，但实际消费时会发现：会员价商品可能长期缺货，“会员满200减30”的优惠逼得你不得不买一些原本不需要的东西来凑单，才能享受折扣……一通操作下来，消费者为了维持面子，反而花了不少冤枉钱。

3. 办卡后再遇“套娃消费”：用“沉没成本”绑架“我不甘心”

“套娃消费”在一些培训班很盛行。比如有人办了张技能培训班的卡，本以为一次付费就能学会。结果入门课刚上完，机构就说必须加钱上进阶班才能学到核心技巧；进阶班结束后，又说还有实战密训课。报班的人这时会认为，不继续报的话前面都白学了。最后他花了几千块才发现，真正有用的内容全在后续的付费课程里。

这就是典型的“套娃消费”，先让你花小钱办卡进门，再层层加码让你追加费用，如果不接着掏钱，之前办的卡可能就作废了。

这是商家利用了人们的“不甘心”心理。我们已经花了一笔钱，如果不再追加，之前的钱就“白花了”。这种“沉没成本”让我们陷入“不得不继续”的陷阱。正确的做法应该是及时止损——已经花出去的钱是“沉没成本”，不该影响接下来的决定。

跳出办卡陷阱：把“配得感”还给自己

了解了商家的营销套路和自身的心理，我们就能有针对性地跳出办卡陷阱。

1. 办卡前先“灵魂拷问”

遇到办卡推销，别急着付款，先问自己：

- 如果没有任何折扣，我还会买吗？
- 办卡后，使用频率达到什么程度才比单次付费划算？
- 办卡后，还能享受和单次付费一样的服务质量吗？
- 这次消费，是我真正需要的，还是为了“占便宜”？
- 我是在满足自己的真实需求，还是在填补心里那个“我不够”的空洞？

多问问自己这样的问题，办卡的冲动劲儿会消减很多。

2. 小额试水：允许自己进行不完美的体验

如果实在觉得某项服务不错，想办卡试试，那就选最小的额度充值，比如月卡、季卡，不要一上来就办年卡、终身卡。

先办理小额卡试用，看看自己是不是真的喜欢这项服务，对方的服务质量是不是有保障……这样，就算最后觉得不合适，损失也不大。

这种做法的本质，是允许自己进行不完美的体验。你不必一次性做出最划算的选择，你可以慢慢试、慢慢感受，不要害怕“错过”。

3. 记账复盘：看清“我到底需要什么”

准备一个记账本，或使用记账App，专门记录自己办卡的支出和实际消费情况。比如，办一张1200元的瑜伽季卡，按自己正常的运动频率，每月只能去2次，算下来一次200元，而单次付费才180元，这样一算，你就知道自己是亏还是赚了。

记账的意义是让你看清什么才是你真正需要的。当你清楚自己的真实需求时，你就不会被商家的“优惠”牵着走了。

真正的划算，是“花的每一分钱，都符合自己的真实需求”；真正的配得感不需要借优惠而大量获得不需要的东西。

第六章 不掌控世界，只掌控自己

越控制，越焦虑

越控制，越焦虑

我想把世界攥在自己手里，
却擦疼了自己。



人们常常赋予控制一种魔力：仿佛只要计划得足够周密、掌控得足够全面，就能消除生活中的一切不确定性。这种对绝对掌控的迷恋，恰恰是焦虑的温床。你越想攥紧的，越容易从指缝流走；真正的平静，始于接纳失控的可能。

适度的控制欲是有益的

从进化心理学的角度来看，适度的控制欲是人类在进化过程中形成的一种适应性生存策略。早在原始社会时期，自然环境充满不确定性，人类对环境的掌控能力直接关系到自身的生存与族群的繁衍。谁能更好地掌控食物来源、选择合适的伴侣、管理社群秩序，谁就可以拥有更多的生存机会。所以，适度的控制欲在一定程度上来说是人类进化的标配。

对于现代人来说，适度的控制欲有助于提升效率、增强安全感、促进自我成长。

控制欲过强的负面影响

适度的控制欲是有益的，但是，有些人的控制欲显得极端，甚至扭曲，给自己和身边的人造成很大的困扰。

1. 破坏人际关系

控制欲过强的人往往会过度干涉他人，这会引发他人的反感、对抗，导致自己失去他人的信任与尊重。当一个人试图强行掌控他人的生活时，无论对方是恋人、子女，还是朋友，都可能引发人际关系矛盾与冲突。比如，一位母亲对子女的过度控制就可能引发亲子间的关系紧张。再比如，一个控制欲强的人进入亲密关系后，因为害怕对方离开，往往会极力限制对方的自由，恨不得时刻把对方捆绑在自己身边，最终把爱人吓跑。

2. 经常感到挫败

控制欲过强的人常常会深感挫败。他们试图掌控一切，但世事难料，多数人和事是不会完全按照某个人的意志发展变化的。尤其是当被控制的对象是人的时候，对方被控制得越厉害，反抗就越强烈。一旦人和事未能按照意图控制者的预期发展，他们就会发现自己的力量有限，容易体验到失控的情绪，从而更加焦虑和不安，加剧挫败感。

3. 产生攻击性行为

控制欲过强的人常常会体验到焦虑、恐惧、愤怒等负面情绪。这些负面情绪累积到一定程度就会爆发出来，让控制者产生攻击性行为，比如，试图以攻击和侵犯他人

的方式掌控局面，恢复内心的平衡，反而造成难以收拾的后果。

4. 压制创新与灵活性

控制欲过强的人容易固执甚至偏执，他们往往表现出强迫、强制的行为和强势的态度，总是用一种强硬的方式让事情按照自己的意愿发展，这就决定了他们自身的灵活性很低，难以发展出适应性策略。在职场上，一个领导者如果有过强的控制欲，可能会抑制团队的创新能力，使整个团队变得僵化、缺乏活力。

强烈控制欲的根源

有的人之所以有很强的控制欲，往往源于其内心的不安全感。这类个体往往对不确定性有深切的焦虑和恐惧。在他们看来，只有掌控一切，才能规避潜在风险。这种心态可能导致他们对周围的事物和人产生过度的控制欲。

还有一部分人，他们过度的控制欲同其主体性及自我价值感的缺失有关。主体性弱、自我价值感低的人，认为唯有掌控一切才能证明自身的价值。当他们无法为自己提供安全感和积极的自我评价时，就会试图向外寻求“确定与肯定”，而这往往驱使他们采取一种错误的方式——通过控制他人来证明自己的强大、有力。

怎样平衡自己的控制欲

过强的控制欲不但会给自己和他人造成困扰，严重时甚至可能会摧毁自己的家庭和人生。

我们应该调整这种心态，接受不可控的现实。

比如，多增进自我了解，试着反思自己的行为背后的心理因素，理解并接纳自己的情绪和行为，看清自己过强的控制欲背后隐藏的恐惧，以及恐惧背后所防御着的情绪和情感，比如脆弱、无助、卑微、弱小等。唯有识别它们、直面它们、接纳它们，我们才可能真正从这些情绪中走出来，进而获得心灵自由。

再比如，学着接纳变化、适应环境的不确定性。可以通过冥想、正念练习等方式，放松自己，提高对不确定性的耐受力，让心态更从容；还有，试着调整自己的人生目标，与其控制他人，不如多关注自己。把想要强烈控制他人的动力转化为自律：好好规划自己的个人成长，而不是试图改变他人。学会相信自己 and 他人可以做出正确的决策，给予彼此自由的空间，可能会收获意料之外的良好结果。

“我来扛” “听我的”：控制欲与低配得感

“我来扛”“听我的”：控制欲与低配得感

那些用责任感伪装的权力游戏，
实际上混淆了“负责”与“控制”的界限。



在职场中，有一种隐蔽的权利逻辑：主动承担一切的人，往往也暗中期待对一切拥有话语权。“我来扛”的付出背后，常藏着“你得听我的”的控制欲。

这背后，其实是配得感的扭曲——控制者把自我价值建立在自己“有用”的基础上，认为只有掌控一切，才能证明自己“配得上”被他人尊重、被他人需要。

“由我负责”实则是“我说了算”

有一个“责任—权利绑定”现象：谁为一件事承担责任，谁就天然拥有对这件事的话语权。

过度承担的人，恰恰运用了这一心理现象。他们过多地承担责任，甚至把别人的责任也揽到自己身上，表面上看似乎是为了帮对方减负，实际上却是为了把权利攥在手里。就像你的合作伙伴，主动承担本该属于你的工作，本质上是：

- 这事我来扛，所以怎么干，得听我的。
- 如果不扛事，我就没有价值。

这是一种低配得感的表现——不相信自己本身就值得被他人尊重，必须通过“有用”来证明。

在健康的关系中，双方的互动应该像跳双人舞一样，进退有度，彼此配合。但是在被过度承担责任的关系中，则像一个人抢了两个人的舞步，另一个人只能站在原地当观众，最后连怎么迈步都忘了。

这种关系里没有共赢，只有谁掌控谁。控制者通过“我来扛”巩固自己的权利，被控制者在“被照顾”的假象里逐渐失去自我，最后让关系变成一潭死水——你想挣脱，对方却说“我为你做了这么多，你怎么好意思不配合”；你想配合，却发现自己早已没有了平等对话的能力。

控制型关系的心理根源：两个低配得感的人互相绑定

这种控制型关系的形成，常常是因为实施控制的一方抓住了被控制者的心理弱点。而更深层的原因是双方都在用错误的方式寻找自己的价值感。

1. 用“付出感”堵住对方的嘴

这是一种将自我牺牲转化为道德资本的策略，其核心逻辑是，我付出了（无论你是否需要），所以你就欠我的。这使得任何来自对方的不同或反对意见，都会被立刻贴上“不知感恩”“冷酷无情”的标签，从而被强行压制。

可见，那些控制者害怕自己“没用”，所以拼命付出，用付出来证明自己值得被爱。要知道，真正在乎你的人，不会用付出堵住你的嘴；而让你自由发声的人，才值得你真心回报。

2. 用“我来扛”削弱对方的能力

长期被他人过度承担的人，会慢慢失去独立处理事情的能力。就像学走路的孩子，如果家长总说“你走不稳，我抱你”，孩子就永远学不会自己走路。这正是控制者想要的：让你觉得“自己不行”，从而永远依赖控制者的“承担”。其中最典型的例子就是“直升机型”的家长。

这种教养方式表现为父母总是以高支持、高控制的姿态，时刻准备替孩子解决各种问题，却很少给予孩子自主决策的权利，而是用自己的过度承担取代孩子的自我成长，限制了孩子的独立和发展。这种过度的保护和干预如同无形的绳索，把孩子牢牢地束缚在家长身边，让孩子觉得，自己一旦离开父母会寸步难行。

被控制者之所以接受这种“被照顾”，是因为他们内心深处也觉得自己“不行”。他们不相信自己有能力独立处理问题，所以让渡了自己的主体性，把决策权交给了别人。

如何打破由“过度承担”控制的关系

无论是想摆脱控制的人，还是不知不觉在用“过度承担”控制他人的人，都需要回到一个根本问题：我的价值，到底由谁来定义？

1. 收回自己的责任：把“我值得”拿回来

对于被控制的一方来说，最有效的反控制方法不是和对方吵架，而是想办法拿回自己的责任。就像职场中常见的场景：当一方觉察到合作伙伴的问题后，开始慢慢拿回自己的责任——合作伙伴想替他写报告，他会说“我已经写好，交给主管了”；合作伙伴想替他见客户，他会提前做好准备，带着方案跟过去……

想用“我来扛”控制关系的人最怕的就是对方用行动证明“没有他，我也能行”——一旦我们收回自己的责任，对方的控制权自然就失效了。

这一步的本质是你在对自己说：我相信自己能行，我值得拥有自己的决策权。这就是配得感的开始。

2. 看清控制背后的恐惧：用“我值得”替代“我怕失去”

习惯用“过度承担”来控制关系的人，如果能认真倾听自己内在的声音，往往会发现，自己的控制行为里其实藏着一种恐惧：害怕对方做得比自己好，害怕失去自己在关系里的价值，害怕关系脱离自己的掌控。

这种恐惧的根源是低配得感——不相信自己“不掌控”也值得被爱、被尊重。我们如果能看清这份恐惧，或许就能慢慢放手，逐渐承认：真正的安全感，不是靠掌控一切获得的。在健康的关系里，承担是互相的：你累了，我搭把手；我难了，你帮衬点。但前提是，我们都清楚“这是谁的事”，也尊重“每个人都有自己的决策权”。

别让“我来扛”变成“听我的”的借口。毕竟，健康的关系不是谁控制谁，而是两个人都能舒服地做自己。

当你不再需要通过掌控别人来证明自己值得，当你不再需要“被照顾”来确认自己存在时，你就真正拥有了配得感。

失控，可能意味着更多适应性和创造性

失控，可能意味着更多适应性和创造性

失控不是失去一切，
而是看见更多可能。



在生活和工作中，一些控制欲非常强的个体，他们每一天的生活节奏似乎都必须处于自己的精准掌控之中，像一台精准运行的仪器，看上去非常自律，非常有秩序。然而，心理学研究显示：适度的失控，反而能解锁更多适应性和创造性。

适度失控，打破预设的枷锁

过度的掌控犹如无形的牢笼，将我们困在“必须这样”“应该如此”的预设里。这些预设可能是外界的预期、固有的观念，甚至是我们自己对正确的执念。但世事没有标准答案。执着于“掌控一切”的人无异于水中捞月。

而适度失控，则是我们主动松开紧握的双手，允许事情按照自然轨迹发展，就像农人不会拔苗助长，而是默默提供肥料和水，让庄稼静静生长。

积极心理学中的心流理论，是指人在全情投入地做事时会进入忘我的状态，而这种状态恰恰是失控的——不会刻意去控制什么，就像一个画家，不会刻意控制每一笔的角度，却能创作出浑然天成的作品。

人生总有意外，无常才是常态。当意外突然降临，生活失去控制时，我们不妨暂时放下执念，让子弹飞一会儿，直觉与创造力也许就能冲破束缚，帮我们找到解决问题的方法。

失控：适应性的训练场

适度的失控真的能提升一个人的适应性吗？或许，我们的原始祖先能给我们最好的答案：他们在狩猎时，从来不会，当然也无法预设猎物的逃跑路线，他们只能根据现场情况随时调整狩猎策略，这种失控中的应变能力正是生存的必备技能。

虽然现代社会不需要狩猎，但环境的不确定性一点儿没减少——技术更迭、政策变化、突发事件——这些不确定性就像突然蹿出的猛兽，我们如果不能随时调整自己应对它们的策略，一味执着于既定方法，那么只会让自己陷入困境。

事实上，那些被我们视为失控的挫折，本质上就是在训练我们的适应能力。每一次成功应对意外的经历，都会给我们带来自己可以胜任的良好体验，这些记忆积累起来，就成了面对未来风浪时的底气。

怎样在失控中保持平衡

接纳失控并不意味着放任自流，而是像冲浪者那样，在波浪中寻找平衡。从容面对失控，我们不妨尝试以下几个方法。

1. 主抓核心，放过细枝末节

明确核心目标，在非关键细节上放手。就像写文章，一篇主题鲜明的文章一定是先确定主题、框架、写作手法，至于段落顺序、遣词造句，不妨在写作过程中随着灵感走，这样反而能够有神来之笔。

2. 预设弹性空间

做计划时留出让步的余地。比如，安排一天的工作，只填满70%的时间，剩下的30%用来应对突发状况，如果时间安排得过于紧凑，就像吹气球吹得太满，很容易爆炸。

3. 正视失控体验

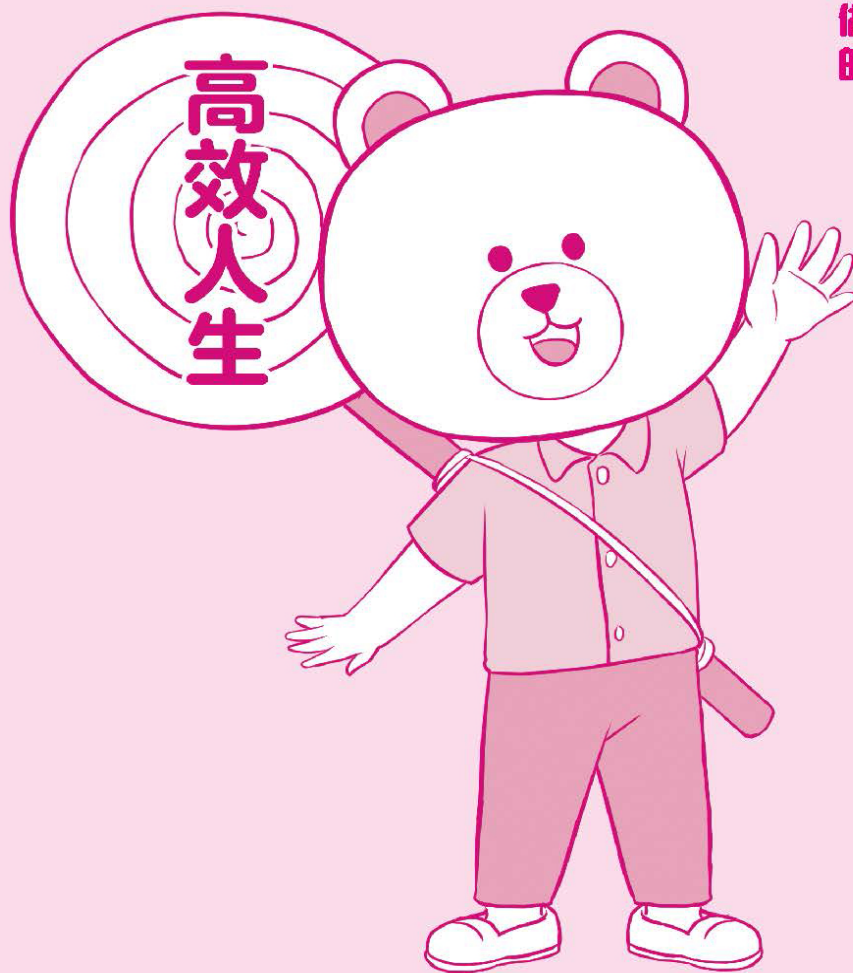
失控并不是可怕的洪水猛兽，当失控的感觉翻涌上来时，试着不带任何评判地让自己安静下来，先进行深呼吸，让情绪锚定在当下，主动体验那种失控感，看看它背后藏着怎样的情绪，试着面对、安抚这些情绪；比如，偶尔来一场说走就走、没有任何计划的短途旅行，一场即兴的朋友聚会……这些小事能让我们逐渐明白：失控不是世界末日，而是生活本来的样子。

失控不是失去控制，而是接受事物的自然发展。当我们不再执着于控制结果，反而能在过程中发现更多可能性。生命的主体性恰恰来自那些计划之外的相遇、失败后的转折、意外中的成长……当我们学着接纳人生中的每一个“意外”，放下对控制的执念，学着在不确定中信任自己，相信自己有在废墟上重建的能力，有在迷雾中前行的勇气，有在失控中绽放的可能性，我们就能收获更多意外之喜。

聚焦可控之事，活出高效人生

聚焦可控之事，活出高效人生

把注意力还给自己，
只做我能做的。



人生在世，我们常常被各种琐事困扰，有时纠结于无法改变的遗憾，有时又因未来的不确定性而焦虑。怎样才能活出内心的自由与平静、活出快乐而高效的人生？

我们提供的答案是——处理好人生三件事：“做好自己的事，少管别人的事，顺应老天的事。”即分清哪些是自己的课题，哪些是别人的课题，哪些是命运的课题。遗憾的是，绝大多数人把老天的事和别人的事，当成了自己的事。

筛选可以掌控的事，并投注精力

诺贝尔经济学奖得主卡尼曼的注意力理论指出：注意力是一种稀缺资源，只有将有限的精力聚焦于能创造价值的可控之事上，才能活出高效人生。承认很多事情是我们无力掌控和无法改变的，并不是无能，而是一种避免精力空耗的清醒。

把有限的注意力资源聚焦到可控之事上，我们就要学会取舍：放弃那些对重大结果无意义的事情，比如他人的评价、天气的变化等；把时间和精力投向能带来长远价值的可控领域，比如提升自身技能、进行健康管理、改进工作方法。

当我们不再为不可控的事情盲目打转——抱怨环境不公，纠结他人态度；而是在可以掌控的事情上深耕——专注提升工作能力，每天花1小时学习新技能……我们就是在高效地利用自己的时间和精力。

从心理学角度看，情绪内耗往往源于对不可控因素的过度关注。比如，对他人的评价过度在意，对已经发生的事实反复纠结，对不确定的未来无端担忧，都会造成我们很大的情绪消耗。

将注意力从不可控的事情转移到可控的具体行动，是破解内耗、提高效率的关键。

在可控领域实现高效突破

在可控领域实现高效突破，需要具体的行动策略。

1. 目标具体化原则

关注和处理可控的事情，需要我们有清晰的目标。管理学中的目标具体化原则可以帮我们做到这一点。

目标具体化是指一个目标要符合SMART原则：具体的（specific）、可衡量的（measurable）、可实现的（achievable）、相关的（relevant）、有时限的（time-bound）。这一原则能帮我们把模糊的目标转化为可操控的步骤。

- 想在3个月内提高英语成绩，不要笼统地说“要提高英语成绩”，而要具体化为“每天阅读1小时英语读物，收听英语教学课程1小时……”。
- 想要提高身体素质，不要简单地说“我要锻炼身体”，而要具体地说“我每天早上7点跑步40分钟，坚持21点入睡，不熬夜……”。

目标越具体，我们就越清楚该做什么，这样可以让每一步行动都指向结果，避免让事情变得模糊、不可控。

2. 目标转化原则

目标转化原则是指：

- 明确愿望（比如，3个月内掌握PPT高级技巧）。
- 想象达成目标后的价值（比如，掌握PPT技巧可以更高效地完成工作任务）。
- 预判可能的障碍（比如，学习时间不足）。
- 制订应对方案（比如，每天睡前花20分钟看教程，周末实操1小时）。

这4个步骤可以把抽象的目标转化为具体可执行的事项，让我们在“能改变的事”上有章可循，避免拖延和迷茫。

3. 培养成长型思维

专注于可控之事，还需要我们有成长型思维：相信一个人的能力可以通过努力得到提升。有了这种思维，对于那些暂时做不到、不可控，但又不得不面对的事情，我们不会马上退缩或陷入焦虑，而是会思考如何改进。比如，遇到复杂任务时，不纠结“我能不能做好”，而是思考怎样把任务拆分为小的步骤，降低难度，分步处理；再比如，当我们被拒绝时，不是陷入“我不够好”的自我否定中，而是聚焦于“下次如何优化方法，以取得进步”……

这种思维让我们挑战中看到可控的突破口，进而把每一次阻碍都转化为提升效率的契机。

美好人生的关键不是一切尽在掌控之中，而在于在可控的领域活出最大的可能。这或许就是自律的真谛，也是人生最珍贵的自由。

当你真正理解了“可控与不可控”的边界，你会发现：越是放弃对结果的执念，越是专注于过程中的可控动作，结果反而越容易如你所愿。这是因为你的精力没有被

焦虑和内耗稀释，全部用在了真正能改变事情走向的地方。

真正的掌控，是与不确定性共舞

真正的掌控，是与不确定性共舞

当我们学会与不确定性共舞，
我们便不再是被动者，
而是主动的参与者。



人们常常把掌控理解为消除不确定性——仿佛只有让一切变得可预测、可计划，才算握住了人生的方向盘。但这种对确定性的迷恋，本身就是最大的失控。真正的掌控不是消除未知，而是学会在未知中保持平衡；不是拒绝变化，而是与不确定性共舞。

执着于确定性，禁锢自我的牢笼

我们从小就活在对确定性的执念里，习惯通过消除波动与变化来寻求安全。我们的一切努力似乎都是为了追求确定性。

成年后，为了稳定而拒绝有潜力的新机会，死守“铁饭碗”以规避失业风险；或者为了“保险”起见，在熟悉的岗位重复10年，拒绝任何计划外的尝试以维持稳定。直到行业突然变革，公司业务下行开始裁员，才发现自己早已失去了在新的浪潮中搏击的机会。

这种防御式生存本质上是将自己置于一种脆弱的生存状态——一旦环境出现了超出预期的变化，缺乏弹性的生存体系便会瞬间崩塌。

甚至在日常生活中，有些人也处处体现着对确定性的依赖——旅行时依赖旅游达人的攻略以便精准找到“网红景点”，就餐前查阅美食平台的推荐以避免踩雷。这种对可控性的深度依赖，如同为人生预设了一条轨道，使我们习惯了沿着既定路线前行，虽然可以帮我们躲开一些风险，但也容易把我们禁锢在牢笼中。

事实上，人生的关键转折点，往往潜藏于计划之外：一次突如其来的调整、一场始料未及的挑战，我们如果能有效应对这些非预期事件，就能更好地适应社会，活出精彩人生。

不确定性不是危机，而是成长的契机

心理学中，适度挑战原则表明，个体在略微超出能力范围的不确定环境中，更易激发潜在能量。如同游泳者需在深水区才能真正学会游泳，安稳的浅水区反而会削弱人的内在动力和适应力。那些看似动荡的变化，恰恰是我们突破自我、扩张认知边界的契机，是人生转折的关键节点。

你要知道：有些决策不一定要在万事俱备的状态下才能启动，反而需要在实践中动态调整方向、补充信息，这要比等条件成熟再行动更易抓住机遇。不确定性就像土壤里的天然养分，看似无序，却能让主动扎根的人吸收到成长的能量——那些等一切情况都明朗之后才行动的人，早已错过了参与的机会。

锻造抗波动能力，在变化中站稳脚跟

生活中的波动从来不是偶然闯入的，而是贯穿始终的常态。无论是行业变革带来的职业震荡，还是生活计划被突发事件打乱，个体能否在这些波动中保持稳定甚至实现突破，关键在于是否具备有效的抗波动能力——一种在压力与变化中承受冲击并借此成长的能力。

抗波动能力的核心，是打破对绝对稳定的执念，在波动中寻找增益空间。锻造抗波动能力有以下三个关键路径。

1. 打造动态适应力

面对不确定性，打造自己的动态适应力，摆脱“一次性规划终身”的固化思维，建立“在行动中调整”的动态模式。就像导航软件会根据实时路况重新规划路线一样，个体也可以在情况模糊时先启动微小步骤，通过反馈持续优化策略。

比如，一个想转型新媒体的职场人，不必等到完全学会剪辑、文案撰写、运营才开始，而是可以先从一篇短文、一段视频做起，在实际操作中，在与用户的互动中不断提升自己的技能——这种在实践中打磨出的敏锐度，往往比书本上的理论更能指导决策，更能把不确定性转化为成长的养分。

2. 构筑“生存系统”而非“单一防线”

我们对不确定性的恐惧往往源于对“单点支撑”的过度依赖，比如，依赖一份工作、一种技能，甚至一段关系，一旦这些单一的支撑点崩塌，我们的整个生活可能会陷入混乱。

如果要去掉对不确定性的恐惧，增强抗波动能力，就要搭建多维度的抗风险系统。比如：在收入结构上，除主业外，发展副业或投资渠道，降低对单一收入来源的依赖；在能力储备上，既深耕专业领域，又保持对跨领域知识的学习，以应对行业变迁；在身心状态上，通过规律作息、情绪管理等调节方式，让自己保持身心健康。

这套系统不追求永不犯错，而是像一张弹性网络，即便局部受损，整体仍能保持基本运转，为个体在波动中提供缓冲与修复的空间。

3. 用长期确定性对冲短期波动

岗位调整、人际变动，这些短期波动往往充满随机性，可能瞬间打乱我们的生活节奏，但放在更长的时间维度看，真正决定人生走向的是那些长期确定的趋势——比如能力的持续提升、健康的身心状态、丰富稳固的人际关系。我们如果将精力锚定在长期确定的因素上，便能在短期波动中保持定力，让每一次波动都成为沉淀自我的契机。

人生不是按图索骥的旅程，而是在未知中开辟道路的探索。我们可以对未知抱有敬畏，却不必因此停步；可以规划方向，却不必执着于固定路线。那些令人辗转不安的不确定性，或许正是打开新世界大门的钥匙。与不确定性共舞，才能在变化中走出属于自己的道路。

第七章 停止比较，我的人生由我来定义

无效努力：我到底在为谁拼命

无效努力：我到底在为谁拼命



**世界奖励最大的
不是最辛苦的人，
而是创造最多
价值的人。**

长长的“今日必做清单”每天都勾到最后一项，业余时间被各类网课塞得满满当当……有些人似乎一直在努力，却总在年终复盘时陷入好像什么都没变的迷茫之中——看起来很拼，但没有长进，这种对努力形式的盲目崇拜，往往会让我们陷入无效努力之中，它让我们越努力，越无力。

无效努力的3个表现

无效努力，常常表现为：找错了努力的方向；攀比他人，陷入假性努力中；过度关注结果，忽略了努力的过程。

1. 方向错了，越努力越跑偏

一天，动物园管理员发现，有只袋鼠从笼子里跑出来了，他赶紧找人将笼子加高了10米；但是第二天，有更多的袋鼠跑了出来，他决定再将笼子高度加到30米；没想到隔天居然看到所有袋鼠都跑到了外面。

当管理员打算再加高笼子时，一个细心的工作人员发现，袋鼠笼的门坏了，袋鼠是从那个坏掉的门里跑出来的。

这虽然只是一个小故事，却揭示了一个非常值得深思的问题：努力的方向错了，不但白费力气，还会让事情因为努力而变得更糟糕。

人们为什么会朝错误的方向努力而不自知呢？心理学上的路径依赖效应或许可以给出答案：人类对熟悉路径会产生依赖性，哪怕它已明显失效。还以动物园管理员为例，在他的思维定式中，袋鼠会跳，所以它们一定是跳出笼子的，顺着这个思维路径，他想到要阻止袋鼠跳出来，就要加高笼子，却没有仔细观察一下它们能跳出来的真正原因。

同样，现实生活中，有的人考试失利后，就盲目认为自己努力不够，于是更加疯狂地刷题，却不肯反思一下自己的学习方法是否合适。以至于努力和成绩不成正比，自己感到更加焦虑、挫败。

2. 过度攀比，被焦虑型努力绑架

“工作搭子这个月做了两个爆款策划，我只有一个，我要努力超过她。”“新来的同事在学数据分析，我是不是也应该在周末上个网课？”……面对同事们的努力和成绩，你可能会非常焦虑，并强迫自己不断努力超越他人，但一直表现平平，甚至还时常出错。为什么会这样？

这实际上是你卷入了过度攀比之中，总是拿别人的长处当标尺，来衡量自己的短处，于是看到同事在工作、学习上取得更好的成绩、拥有更多资源时，便产生差距感和失落感，进而十分焦虑。这种焦虑又促使你必须采取行动来改变现状，以缩小与同事的差距，于是产生了焦虑型努力。这种努力往往不是出于对目标本身的热爱和追求，也不是为了提升自己，而是为了不输于人，为了缓解焦虑。所以，努力的初衷也只是想赢过身边的人，却没有真正提升自身的能力，结果当然不如人意。

3. 只关注结果

只关注结果，很容易因为结果不理想而否定全部努力，产生挫败感，甚至失去持续动力。你可能也发现，一个只盯着结果的人，他的努力过程是被工具化的，他会将当下的每一分付出——无论是读书还是工作——都仅仅视为换取未来某个结果的筹码。这个过程本身不再有乐趣，不再有收获和价值。

这种只关注结果的努力模式，本质上是一种与当下的失联。它将一个动态的、充满可能性的成长过程，压缩成了一个静态的、非黑即白的审判点。它偷走了努力过程中的意义感、乐趣和内在激励，让人们沦为对自己人生项目的监工和囚徒。

从心理学角度看，更健康、更具韧性的努力模式，是过程导向的。它并非不看重结果，而是将结果视为一个航行的方向标。它将注意力锚定在策略的有效性、技能的微进步以及面对困难时的心态调整上。如此一来，无论最终是否抵达预设的终点，努力过程本身都充满了发现与收获，这份收获是任何人无法剥夺的，它构成了个体真正坚实的内在核心。

去除无效努力，让力气用在刀刃上

摆脱越努力越无力的关键，不是放弃努力，而是给努力校准方向。我们不妨试试这几个方法。

1. 明确努力的方向

开启一个项目或是准备付出努力前，先别急于行动，先问问自己“努力的核心目的是什么”“达成这个目标要进行哪些行动和步骤”“实现这个目标还有更好的方案吗”……想清楚，再动手。

方向，关乎努力的结果。正如爬梯子一样，把梯子架在了墙上，拼尽全力往上爬，等爬到顶点，才发现梯子架错了墙头！这样的经历告诉我们：一旦选择的方向错了，努力就没有任何意义。

2. 放下攀比，建立自己的成长坐标

焦虑型的努力，因为过度关注他人，对自己要求过高，导致心理压力过大，反而越努力越无力。要应对焦虑型努力，就要调整心态，尊重自己和他人的节奏和轨迹，专注自身的成长和进步，而不是一味地追求超越他人。

同时，根据自己的实际情况和能力，做好合理的目标和计划，避免给自己过大的压力。

3. 注重结果，更关注过程

结果与过程从来不是对立的。我们在努力做事的时候，既要注重结果导向，也要注意过程。专注过程中的关键细节，会对最终的结果产生深远的影响，而且努力的过程带给人的体验与结果同等重要。在这个过程中，克服挫折和困难的经验也能增加我们的心理韧性，督促我们不轻易言弃，为达成最终的结果提供持续的动力。

一个人最大的内耗，是低水平的甚至错误的努力。让我们停止劣质的勤奋，提升认知质量与做事效率，唯有如此，人生才会开启正确的方向。

“时间贫困”：我把时间给了谁

“时间贫困”：我把时间给了谁

**“时间贫困”，非时间之过，
乃人心之浮躁。**



“时间贫困”，是指个体感觉没有足够的时间做自己想做的事。比如，想坐下来发呆、听听音乐，放松一会儿，但“时间贫困”者做不到这些，因为他们总是被工作、琐事、家务催逼着忙个不停，精疲力竭。

《时间贫困》作者凯茜·霍姆斯经过多年的研究发现，“时间贫困”的本质并非单纯的时间总量不足，而是人们让时间“在无意义的维度上过度消耗”，这种消耗直接吞噬了时间资源。比如，在工作中，一些人比拼“谁加班更久”“谁回复消息更快”，这类行为对个体的核心工作、核心优势毫无增益；在社交场合，为了合群而硬撑着参加各种饭局、刷热门话题，实则只是在缓解内心的焦虑。这些被低效使用的时间，既无法转化为个人成长经验，更无力打磨出色的竞争能力，属于“时间的无效燃烧”。

“时间贫困”引发的无效竞争

被“时间贫困”困扰的人，容易陷入无效竞争之中。

1. “时间贫困”导致无暇“深度思考”

判断一件事是否值得投入时间和精力，我们需要暂停下来进行思考、辨别：“对我真的重要吗”“对我有意义吗”……但“时间贫困”者永远处于“赶工”“救火”的状态，没有精力去分辨手上的事是否值得投入。他们的大脑一直被“不能落后于他人”的焦虑占据，深度思考的空间被挤压，只能凭本能进行跟风式的时间分配：别人考证，自己也跟着报班；他人做副业，自己也仓促入局……时间就这样被切割成无数碎片，每天的日程表看似充实而丰富，但无法创造具备竞争力的价值。

2. “时间贫困”让人过度依赖即时反馈

处于“时间贫困”中的人格外渴望马上看到结果，以证明自己没有浪费时间。而无效竞争恰恰自带即时反馈，如排名的提升、他人的认可等。这些即时反馈就像电子游戏里的积分，让人沉迷于付出即有回报的假象，这种对即时满足的依赖，会让人难以投入需要长期积累的有效竞争，比如专注提升核心技能。

3. “时间贫困”者常用忙碌掩盖失控

当人们意识到自己可能在错误的赛道上奔跑又停不下来的时候，往往会用低效的“忙碌”来逃避面对“可能走错方向”的恐惧，用“我在努力超越他人”掩盖“不知道自己要去哪里”的迷茫——这种自我欺骗式的忙碌，甚至让无效竞争从行为惯性升华为心理依赖。

摆脱“时间贫困”，建立价值清单

1. 用价值筛选终结无效竞争

“时间贫困”往往是在低价值的事情上消耗了太多宝贵的时间和精力。因此，我们要停下来，在我们的日程表中筛选出哪些是低价值的事务，哪些是值得我们投注时间和精力的高价值事务。可以用价值优先级算法来筛选：对任何占用时间的事，先问3个问题。

- 这件事能帮我靠近核心目标吗？
- 如果不做这件事，会影响我的生存根基吗？
- 做这件事时，我是感到充实还是焦虑？

如果其中有两个问题的答案是否定的，就把这件事果断归为低价值事务，把时间留给真正重要的事。

2. 减少时间碎片化

“时间贫困”的核心问题不是事情太多，而是注意力被切割成碎片，导致有效时间被隐性消耗。所以，我们要主动进行时间区块化规划。

比如，每天划出2到3小时的“深度时间”，在这段时间里不处理琐事，只专注做高价值清单上的事。研究表明，如果一个人每天用深度专注的时间来创造高价值，比如深耕技能、做深度思考，而非应付无效竞争，他的竞争力会显著提升数倍。

3. 对无意义的事说“不”

对那些琐碎的、无意义的、不能带来快乐的事，我们要学着说“不”。把节省下来的时间用在高价值事务上，比如健身、优化一个工作流程、加深对一个专业概念的理解……这种时间投入的收益从表面上看微乎其微，但长期积累下来可能会有意外之喜。

说到底，摆脱“时间贫困”的终极意义，不是让我们拥有更多空闲时间，而是帮我们挣脱低水平消耗的桎梏，获得参与高价值竞争的资格，以便在关键竞争中打赢硬仗。

摆脱“时间贫困”就是当别人还在碎片化的竞争中疲于奔命时，我们早已用深度时间筑起能力的高墙；当他人被即时反馈裹挟着偏离方向时，我们却能沿着核心目标稳步向前……这也是对有效竞争的最好诠释——不是战胜所有人，而是成为不可替代的自己。

专注核心优势，活出自己的节奏

专注核心优势，活出自己的节奏

当外界的标准变幻莫测时，
你自身的优势，将像罗盘一样，
成为你最可靠的导航。



在网络社交媒体上，人们把这种“想卷卷不动，想躺躺不平”的尴尬状态称为“45度人生”。处于这种状态的人们常常和他人进行比较，却忽视了自身优势，进而觉得自己一无是处。

人人都有核心优势

优势识别理论的提出者唐纳德·克利夫顿的研究发现，一个人能否持续创造价值，关键不在于弥补其短板，而在于把自身的优势打磨到极致。

他的研究证实，每个人都有一组独特的优势组合，就像专属的能力基因。比如，有的人总能在混乱、庞杂的信息中快速提取实用、关键的观点为自己所用；有的人则能在短短几句交流中精准了解他人的情绪状态，并快速共情对方，让人如沐春风……这些看似普通的能力，其实就是一个人的专属优势密码。

积极心理学家马丁·塞利格曼也发现了一个规律：做符合自身优势的事情时，人会有种踏实的开心。这种开心不是获得奖励时的激动，而是“我就该做这个”的笃定。比如有人整理文件时越理越上瘾，有人给朋友出主意时浑身是劲，这都是优势在冒泡。

可惜很多人总盯着别人的闪光点，却把自身贬到尘埃里。心理学家罗伯特·凯根认为这是防御性心智模式在作祟——看到别人厉害，就下意识觉得“我不行”，要么生搬硬套模仿别人，要么干脆“躺平”。其实，就像鸟儿不必羡慕鱼儿会游泳，大象不必羡慕小鸟会唱歌一样，我们也不应该逼着自己复制别人的长处，而应该努力找到自己的核心优势。

3个“笨办法”找到核心优势

找到自己的核心优势，并不是多么复杂的事，也不用靠什么高深理论。下面这3个方法很实在，照着做，就能挖掘出藏在我们身上的珠玉。

1. 从做起来不费劲的事情里挖线索

你有没有过这种体验：别人做起来愁眉苦脸的事，你却很轻松地就能搞定？而且还有满满的成就感？心理学家米哈里·契克森米哈赖的心流理论早就说透了：你的优势会带你进入忘却时间的状态。就像有人写作时，能在电脑前一坐就是一下午，一点儿也不觉得累；有的人和客户介绍产品能讲一小时还激情满满……

这些不知不觉就能全身心投入的事，就是优势在向我们发出信号。别觉得它们太小，能轻松做好的事，才更容易变成长久努力的底气。

2. 听听别人“总夸你啥”

自己的优势就像后背的痣，常常自己看不见。这时候就得靠外人视角——心理学上叫“镜像自我”，意思是别人的评价里藏着你没发现的自己。

比如，同事总说“你讲方案时我们一听就懂”，朋友总找你“帮我捋一捋这事儿”，这些反复出现的夸奖，就是你的优势指向标。要是你的同一个特质被3个人以上夸过，别怀疑，这大概率就是你的核心优势。

3. 用排除法画掉“心累”项

要是实在没头绪，就反过来想：哪些事让你做完累得只想瘫着？比如有人逼自己学直播，可自己发现对着镜头比工作还累，写起文案来却文思泉涌——显然，“写”比“说”更可能是你的优势所在。

克利夫顿的研究早就证明，优势是“越做越想做”，短板是“做了就想逃”。就像穿鞋，挤脚的鞋再好看也走不远，不如多花时间在哪怕做得一般，也愿意琢磨的事上，优势自然会慢慢显现。

放大核心优势

找到优势只是第一步，能不能让它发光，关键在于以下3点。

1. 找到核心优势的主轴

有人会写文案，会做PPT，还会拍短视频，但这些技能像四处散落的珠子，要串起来才更有价值。这时候需要找到一条穿珠子的“主线”。比如，发现这3件事的核心都是“把复杂的东西讲明白”，那就能整合出可视化的表达优势，这样，既打磨了这些技能，同时又产出了有价值的作品。

2. 打磨核心优势

打磨核心优势就像挖井，浅尝辄止很难挖到水，深钻下去才能见涌泉。打个比方，有人擅长聊天，要是只停留在“会说话”这个层面，他顶多有个好人缘；但如果他能在倾听、共情上多下一些功夫，就可能成为解决矛盾的沟通高手或金牌销售员。

心理学里的刻意练习理论认为：优势不是天生完美的，而是越打磨越锋利。每天花20分钟琢磨怎么把优势用得更好，也许半年后你就会发现，自己在这方面已经远远超越很多人了。

3. 别被短板焦虑带偏

总有人觉得“我得弥补短板才完整”，结果把打磨优势的时间也占用了。就像鱼非要学爬树，不仅爬得不好，甚至连游泳都忘了。在职场和生活里，啥都懂点的人可能只会让别人欣赏他，而某项技能特别强的人则会吸引别人想与他合作。

说到底，每个人的核心优势不是天生就有的超能力，而是愿意深耕的小特长。总是盯着别人的长处发呆，不如把自己的优势磨成撒手锏，你就会发现，不用羡慕别人的生活，自己也能活得很出彩。

赢家思维：不抢蛋糕，而是把蛋糕做大

赢家思维：不抢蛋糕，而是把蛋糕做大

赢家不争眼前之利，
以远见共拓天地。



在职场或生活中面对竞争时，人们往往会分为两类：一类人认为资源是有限的，他人多占一分，自己便少得一分，因而总想着如何抢过他人，我们不妨称其为“抢夺者”；另一类人则相信资源是可以被开发的，这类个体更专注于如何挖掘新的可能、开辟新的空间，我们不妨称其为“创造者”。这两类人的背后，有着截然不同的认知水平和心理状态，最终导向的结果也大相径庭。

抢夺者的零和思维

在抢夺者的眼中，竞争就是资源争夺，他们认为世界的资源与机会是有限的，竞争就是跟别人抢夺这些有限的资源和机会——你升职了，我就失去了这个机会；你占了这个市场，我的份额就少了……这种想法，在心理学上称为“零和思维”。抢夺者之所以会有这样的认知，是因为以下的心理机制在作祟。

1. 资源稀缺感过度放大

在抢夺者看来，“蛋糕只有那么大，别人分走了，我就没了”。比如，做销售的抢夺者看到同行抢占市场份额时，便下意识地认定“自己的生存空间被挤压”，进而陷入“不抢就会被淘汰”的焦虑之中，却忽略了开拓更广阔市场的可能。

2. “占有即安全”的执念

抢夺者常常把获取资源和生存的安全感直接绑定，认为只有把资源攥在手里才能活下去。如同松鼠过冬时囤积松果一样，只有囤得多，心里才踏实。比如，抢夺者会过度积累客户信息、技术资料，即便自身难以消化，也不愿与伙伴们分享——生怕“一旦放手，自己就没了筹码”。他们最终将被资源绑架，丧失对其进行深度开发的能力。

3. 被动等待分配的惯性思维

抢夺者默认资源只能由外部分配，无法主动创造。比如，职场里等着领导派任务，市场上等着机会自己出现。抢夺者看到别人拿到任务、赢得机会时，第一反应是“凭什么他有我没有”，而不是“我能不能找到新的机会”，因而他们将精力用于争夺市场和客户，却很少思考如何创造未被满足的需求，最终只能围着既有的少量资源转。

抢夺者过度聚焦争夺，长期被稀缺感、恶性竞争裹挟，会消耗大量心理能量，引发持续焦虑，甚至扭曲对自身价值的判断。更重要的是，他们对现有资源的执着会限制自身的视野，错失创造新空间的可能，最终陷入“内卷”的死循环。

创造者的赢家思维

而具有赢家思维的创造者认为，成功的关键在于创造增量，而非单纯超越他人。他们相信资源会因为创造而增值，机会可以被想象力发掘。比如，同样是做内容的网络博主，有人盯着流量被头部博主抢走，有人却琢磨没被满足的小众需求，于是有了知识付费的细分赛道、垂直领域的自媒体账号，这不是从别人碗里分食，而是自己做出了新的蛋糕。这种赢家思维背后藏着下列心理密码。

1. 努力可以创造更多新价值

赢家思维有着积极心理学所强调的品质。具有这种思维的人相信通过自身的努力、创新和积极行动，能够不断拓展自己的能力边界，创造出新的价值和成果，而不是通过抢夺他人的资源或成果来获取成功。比如，一些创业者不断研发新产品，开拓新市场，创造新的商业价值，而不是试图从竞争对手那里抢夺市场份额。

2. 与他人合作、共赢

具有赢家思维的人往往具有合作、共赢的心态，他们将他人视为合作伙伴而非竞争对手。他们尊重他人的价值和成果，相信通过与他人合作，相互学习和借鉴，能够实现共同成长和进步，而不是将他人视为竞争对手，试图通过抢夺他人的资源或机会来获取自己的利益。比如，在一些创新团队中，成员之间相互协作、分享知识和经验，共同推动项目的进展，而不是互相抢夺功劳或机会。

3. 秉持长期主义

具有赢家思维的人在面对挫折和困难时，更倾向于通过创造性的思维和行动来解决问题。他们相信通过自己的努力能够找到新的解决方案和出路，而不是将挫折归咎于外部因素或试图通过抢夺他人的资源来弥补自己的损失。

比如，一些具有赢家思维的企业领导者在面临市场竞争压力时，带领团队通过创新产品、优化服务、拓展新的市场领域等方式，成功地实现了企业转型和升级，而不是通过低价竞争来维持生存。

所以，有赢家思维的人对未来总是充满信心和期望，这种积极的心态也使他们更加专注于实现目标和创造价值，而不是被短期的利益和竞争所左右。

说到底，赢家思维脱离了抢夺蛋糕的低水平竞争，转而更关注如何做大蛋糕，他们在无限的价值创造中，既实现了自我成长，也为系统注入了新的活力。

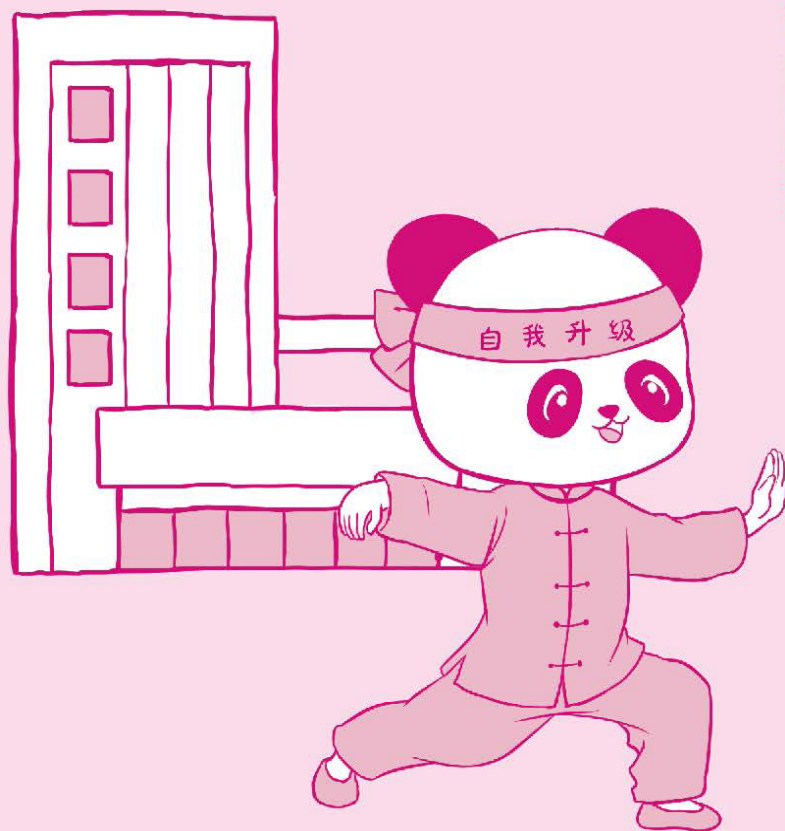
更重要的是，赢家思维让人活得更舒展，不用为了赢而一直处于紧绷状态，也不用因为输而否定自己，他们的路会越走越宽。因为他们知道，真正的赢，不是让别人输，而是让彼此都能站在更高的地方；真正的赢，也不是抢赢了多少人，而是自己做出了多少别人拿不走的东西——这才是最硬的底气。

真正的成功，是成为想成为的自己

真正的成功，是成为想成为的自己

不断自我升级——

让今日之我优于昨日之我。



有人喜欢把成功定义为超越他人——考试分数高于同桌、晋升速度快过同事、财富积累多于亲友……这种将成功等同于胜出的认知局限，让我们陷入了无休止的横向比较，却忽略了纵向的自我成长。

以跑赢竞争为目标，容易掉进“内卷”陷阱

以击败他人作为奋斗的目标，这种压力会让人产生不合理的竞争观念，给自己、他人以及人际关系带来消极的影响。

1. 持续累积焦虑情绪

如果我们一直把胜过他人当作奋斗目标，那么害怕被他人反超的焦虑和恐惧就会一直伴随着我们，使我们长期处于情绪紧张的状态：超过他人时，担心下一次会被反超；被他人超过时，则陷入自我怀疑和自我攻击，甚至会仇视对手。这种竞争型焦虑常常会引发严重的情绪问题或心理障碍，如持续的过度担忧、抑郁、易怒、注意力不集中等，并伴随躯体症状，如头痛、失眠。

2. 偏离自身目标

以他人为参照或榜样，的确可以激励我们不断进步。但如果完全陷入“和他人较劲”的模式，就容易使人偏离最初的目标。

比如，有的人最开始减肥是为了提升健康水平和自我形象，慢慢地，却演变成必须比他人更瘦；有的人参加培训学习本是为了提高自己的业务能力，最终却成了一定要比同事多学一项技能……到最后，这类个体即便在比较中胜出，也未必能获得真正的满足，因为他们可能迷失了自己，忘记了初衷。

3. 诱发不当行为

实现个人目标和超越他人，两者是有本质区别的：追求个人目标是缩小自身现状与理想状态的差距；而超越他人，则会把注意力集中在和他人的比较中，一心想拉开与对手的距离。为了超越他人，人们可能会选择两种方式：一种是加强自身努力，另一种是设法阻碍他人。

心理学研究表明，当人们感到自身处于不利局面时，容易做出过激的行为来维持优势。比如，职场中为了晋升，甚至会有抢夺他人功劳的事件……这类行为不仅无法真正提升自己，还可能让自己陷入更不利的处境。

持续自我升级，才是真正的赢家之道

持续自我升级，本质上是不断构建强大的内在支撑，让我们的成长与进步更从容、更有底气。

1. 增强自我效能感

自我效能感，指个体对自己能否成功完成某项任务或应对某种情境的信念强度。简单来说，就是“你相信自己能做到吗？”。

自我效能感可以在自我升级中不断得到增强。比如，每掌握一项新技能、解决一个新问题，都是在不断积累成功经验，都是在强化“自己有能力应对挑战”的信念。

同时，自我升级也会提升一个人的心理承受力。在学习新知识、掌握新技能时，我们难免会遇到挫败，那些能够正确面对挫败的人，会逐渐学会在困境中保持专注，聚焦问题本质，寻找破解路径。长期积累下来，这种磨砺和沉淀会融入一个人的心性之中，让他在面对挑战时能保持积极的心态，并采取有效的行动。

2. 提升判断与决策能力

自我升级通过持续学习新知识、接触新领域，不断拓宽个体的认知边界，优化一个人的判断与决策能力。比如：学经济学，能看透市场运行的底层逻辑；懂心理学，能迅速捕捉到人际矛盾的本质……

这些积累会让人在面对选择时更具有洞察力，从而做出更合理的规划和决策。

3. 增加内驱力

自我升级是不断确认“我能创造价值”的过程，个体在生活与工作中的每一次进阶都是在强化对自身能力的认可。这种认可不依赖外界评价，而是源于自身实打实的成长轨迹，能让人在任何阶段都保持内心的平稳。

同时，自我升级会让一个人养成动态成长的思维：不满足现状，而是主动学习新技能、接触新知识、拓宽职业视野，让自己的能力更上一层楼。这本身就是在为成功积累更多可能性。

持续自我升级的3个关键

在充满挑战和机遇的时代，自我升级早已不是选择题，而是每个人迈向成功的必经之路。它不是简单的知识积累，而是认知、技能、行动的全面升级。

1. 提升认知，走出思维舒适区

认知是行动的先导，许多人停滞不前，根源在于被固有思维束缚。想要自我升级，关键在于认知破局。

认知的破局，要求我们学会接纳差异，并对事物保持适度的反思与怀疑。比如，遇到不同观点时，别急着反驳，先站在对方的视角换位思考一下——能容纳对立观点的思维，才是有广度的思维。

同时，试着多接触不同领域的信息和观点，并把它们纳入自己的知识网络中。当这些信息被串联进我们的认知网络时，我们才有可能实现认知的跃迁。

2. 打磨核心技能

一艺之精，于身有益。技能往往是我们立足职场、经营生活最坚实的底气。但过去那种“一招鲜，吃遍天”的时代已然不复存在，我们需要不断升级技能，才能站得更稳。

打磨技能，不必让自己成为面面俱到的全才，但一定要把基本功练到极致，让某项能力成为自己的标签。就像金牌月嫂，未必懂得计算机编程，但她一定会把母婴护理做到极致，才能在所在的领域站稳脚跟。另外，升级技能还要注意在原有技能基础上引入新工具、新方法，跟上时代节奏。比如，在传统的文案工作中引入AI技术，可以极大提高工作效率和工作质量。

3. 升级行动力

面对复杂任务时，人们很容易被完美主义困住，迟迟无法行动。这个时候，不妨试试“5分钟起步法”，比如，想写报告就先打开文档，随便敲上几行字，一旦开启了行动，拖延就会被终结。

如果有些任务头绪太多，或难度很大，我们不妨把目标拆解成具体的步骤，形成一个步骤清单。比如，要“提高写作能力”，可以拆分成“每天阅读1小时，写1000字随笔……”，每完成一项就打勾一项，这种可视化的进度可以激励持久的行动。同时，记得用正向反馈来强化行动。每完成一个小目标后，及时给自己一些鼓励。这些正向反馈会让行动力越来越强。

成功如同登山。有人始终关注他人的攀登速度，最终因分心而失足；有人专注于脚下的路径，稳步前行，反而能率先抵达山顶。

当生活成为持续自我升级的历程，我们便会在不经意间踏上属于自己的成功之路。

后记

你只需要确信自己

继“松弛感”“课题分离”之后，如今的年轻人在网络上又找到了一个情绪解药——“配得感”。这个词之所以被普遍提及，是因为它精准地击中了一个长期被忽略却无处不在的心理痛点：一个人明明能力不差，却总在关键时刻退缩；明明心里不愿意，却不敢说“不”；明明值得被好好地对待，却在亲密关系中一味讨好。

但与此同时，这个词的本义正在被曲解。在消费主义的裹挟下，高配得感被包装成“我值得拥有最好的”——你配得上一只名贵包，配得上一次说走就走的旅行，配得上所有精致的生活方式。于是，配得感在一些语境中悄然完成了语义的滑移：从“相信自己值得被爱、被尊重”变成了“我理应享受更好更贵的东西”。真正的自我价值感被悄悄置换成了一种消费能力。

正是在这种异化中，主体性进入了公共讨论。

主体性被描述为几乎可以解决任何困惑的“灵丹妙药”——为什么总感觉空虚？是你主体性不够。为什么在职场上总感到委屈？是你主体性不够。为什么过分在意他人评价？还是你主体性不够。这个曾经深藏在哲学与心理学中的术语，如今被普通人拿来解释自己最切身的困境。而学者对主体性的定义尤为透彻：它不是说“我很厉害”“我很特殊”，而是“我作为一个人在这个世界上，我和世界是什么关系，我看到了什么，哪怕我的看法不对”。

有意思的是，在配得感和主体性成为热词的同时，另一种声音也在生长——“爱你老己”。这个源于“自己剥柚子给自己吃”的网络热梗，代表着一种更温和、更落地的自我关怀方式：以自我为本位，承认自己的需要，并亲手满足它。它不要求你变得强大到无坚不摧，只要求你愿意善待自己。

这三个看似独立的热词，实际上构成了人们心理困境的三个方面——配得感是我们对自己价值的追问，主体性是对行动自主权的渴求，“爱你老己”则是一种切实可行的自我疗愈方式。它们共同描绘出一个人从向外索取认可到向内建立支持的深刻转变。

从这个意义上说，本书探讨的远不止于一个心理学概念。

书中的每一个论点，都在回应网络上那些真实的声音：有人说“我好像从来没有为自己活过”，有人说“我买了很多东西，却还是觉得自己不够好”，有人说“我总在等别人先迈出一步”……

这些声音不是软弱，而是一种正常的心理反应。而本书的目的，就是陪你一步步回应这些声音，从“我不配”走向“我值得”。

当然，真正的“我值得”，从来不是一句简单的自我催眠。那些让你觉得自己“不配”的声音，未必来自你真正的不足，而可能来自一个被精心设计的信息环境——它让你看见无数比你“更优秀”的人，让你觉得成功有且只有一种模板，让你相信拥有某种商品就能证明自己的价值。因此，夺回配得感，本质上就是夺回你自己。

你不需要活成别人的样子。你不需要靠任何标签、成就来证明自己值得。你只需要确信自己。