

心理诊室

刷朋友圈易刷出焦虑症

小雪衣着时尚、身材苗条,但面色却显得灰暗。最近,她一直烦躁不安,在朋友的建议下走进心理咨询室。原来,近半年来小雪总是手机不离手,无论睡前还是早晨醒来,都花很多时间刷手机,即使在工作中也无法专心,只要听见有手机信息铃声,便忍不住开机刷屏,她为此还被部门主管批评警告。小雪也知道自己整天不停地玩手机不好,可就是克制不住,只要不看手机就心烦意乱,每天都在不停地自责后悔中挣扎。其实,小雪的烦恼就是现在自媒体社交平台兴起后,越来越多人的焦虑新表现。

问题:资讯太多让人无所适从

越来越多的自媒体社交平台的出现,为大家的生活带来了极大的便利,但也给人们的心理和躯体健康带来了不小的影响,如小雪这样出现了焦虑不安便是一个典型的问题。

作为信息时代新的咨询传递手段,微博、微信等自媒体社交平台,让人们几乎



可以在第一时间获得来自外界的信息,同时也可以迅速将自我表现传递给外界,极大地提高了交流效率,满足了人们精神上 and 现实中的各种需求。但因为资讯交流的范围越来越广,内容越来越复杂,每个人在有限的时间和精力限制下,自然会觉得越来越力不从心,以致疲惫不堪。

自媒体交流平台给人带来的最大困惑就是资讯太多,以致应接不暇。比如微信,今天已经成为中国人广泛使用的社交

平台,它让我们的朋友圈扩展到世界的各个角落。但当微信的朋友圈过大,加入的朋友群过多之后,各类资讯必然每时每刻不断地涌进人的大脑中。那些对每条信息都不愿或者不敢放过的人,必然会不由自主地陷入无法自拔的焦虑之中,甚至发展成为焦虑症。

应对:将朋友圈分级分类

那么如何有效控制对自媒体交流平台的使用,最大限度地降低不利影响?

首先,分类分级管理应该是一个比较理想的办法。比如朋友圈里,家人、亲戚、同学、同事、亲密朋友、一般朋友等,不同类型的人群与我们接触的密切程度和重要性是不一样的,我们要建立的交流紧密度也需要分级对待,才能合理控制人际交流流量。同样,知识资讯也要进行筛选,减少无关紧要信息的干扰。其次,要保持一定的直面传统交流手段,加深交流的意义,直接解决问题。

(喻小念)

实用心理学

请求别人帮忙如何更有效?

主人骑骆驼旅行,夜幕降临时,支起了帐篷睡觉。晚上,外面起了风沙,骆驼把头伸进来。旅行者是个善良的人,觉得骆驼只是把头伸进来了,无所谓,就没有在意。过了一会儿,骆驼把脖子和前蹄伸进来了,旅行者还是没有在意。于是骆驼就这样,一点一点地把整个身子都挤进了帐篷,可怜的旅行者却被挤了出去。假如一开始骆驼就把整个身子都挤进帐篷,旅行者是否会愿意呢?大概是不愿意的吧!那么聪明的骆驼运用了什么战术呢?

一、先看一个经典的实验

社会心理学家弗里德曼在20世纪60年代做了一个非常经典的实验。研究的第一步,是先到各家各户向家庭主妇们提出一个小的要求,请她们支持“安全委员会”的工作,在一份呼吁安全驾驶的请愿书上签名。研究的第二步,在两周以后,由原来的两个大学生实验者重新找到这些主妇,问能否在她们的前院立一块不太美观的大告示牌,上面写着“谨慎驾驶”。实验结果表明,先前在请愿书上签过名的大部分人(55%以上)都会同意立告示牌,而没有签过名的主妇,只有不足17%接受了这一要求。

这个实验验证了社会心理学“登门槛效应”的存在。

二、登门槛效应及原理

“登门槛效应”是指一旦接受了他人一个微不足道的要求,为了避免认知上的不协调或想给他人前后一致的印象,就有可能接受更大的要求。这种现象,犹如登门坎时要一级台阶、一级台阶地登。

人们拒绝难以做到的或违反意愿的请求是很自然的,但是他一旦对于某种小请求找不到拒绝的理由,就会增加同意这种要求的倾向。当他卷入这项活动的一小部分以后,便会产生自己是关心社会福利者的知觉。这时如果他拒绝后来的更大要求,就会出现认知上的不协调,于是恢复协调的内部压力就会支使他继续干下去或做出更多的帮助,并使态度改变成为持久的。

所以要请别人帮忙的时候,不妨利用一下“登门槛效应”,让对方一步一步掉入你的“陷阱”。

三、还可以用什么方法呢?

心理学上还有一种效应叫“门面效应”。当你想让对方接受的是一个小的、但对方一般也不会答应条件时,你不妨先向他提出一个大的、更高的要求。对方拒绝你大的更高的要求后,一般会接受你再次提出的那个小的要求。这就是“门面效应”。如果男生想要追到心仪的女生,不妨可以试试这个技术。

“能和你一起去旅游吗?”

“不行喔。”

“好可惜,那可以请你去看场电影吗?”

“嗯,好吧。”

(笑笑)



●省总工会保障工作部
●南方工报社
●广州博曼心理研究与应用中心

管理者如何获得高效领导力?

■张建心(国家二级心理咨询师、职业健康心理专家)

领导力并非字面意义上“岗位给予的权力”,而是管理自己、影响别人的能力,正如比尔·盖茨所说:“领导者是那些能赋予他人能力的人,真正的领导力在于对他人的影响力。如果你想改变世界,你必须赋予他人能力,使他们采取行动。”显然,这并不是一件简单的事。一个优秀管理者需要具备的特征大致可概括为以下三个方面:

1.他们擅长使用同理心

沟通不畅是很多企业最大的内耗之一,这也意味着沟通是提升企业生产力的一个有效入口。一个沟通能力强的管理者往往具有非凡的能力:他们首先能将复杂的事情用简单的语言

说清楚;其二,能让对方感觉碰上了知音;其三,用的语言都是阳光的、积极的、鼓励式的,最终的效果是让对方感觉很好,对自己也充满信心。

所以,管理者在和下属沟通时,尽可能随时使用积极的沟通,及时把个人或小组的成就通过合适的方式公布出来,这样管理者可以在下属的“情绪银行账户”中建立起“积极平衡”,有助于每个员工感到组织对自己有更多的关注,因而也会更加有动力有激情投入到之后的工作中。

2.他们指引清晰的方向

优秀的管理者的第一特征是指引清晰方向;他们有清晰的目标和达到目标的方法。因此,下属也清晰知道他们的目标和如何达到目标。

3.他们会帮助下属自我成长

想想那些比较成功的企业家,比如:华为的任正非、海尔的张瑞敏、通用的韦尔奇,每讲到一个企业你会想到一个很典型的人。甚至那个人不在这个岗位上你还能想起他,因为他为企业注入了他的血液,他把自己的LOGO打在这个企业上——这是领导力的最高境界,他管理的不是团队,而是文化。

优秀的管理者有能力创建一种能加强和激发个人潜能的组织文化,让进入组织的每个人都能自然而然地融入其中,获得自我成长。他们非常善于找出每个下属身上的闪光点,并让其各骋所长,从而有效灵活地带动不同的员工去拼搏,去为企业创造效益,也为个人的职业道路积累受用终身的经验。

栏目邮箱

如果您对本文有不同观点或读后感想,欢迎来信:service@bmind.com.cn

心理研究

磨牙是病 须看心理医生

磨牙不止是小孩子的毛病,大人在睡觉的时候也经常会出现磨牙的现象,那么为什么有些人会磨牙呢?

(1)神经紧张,心理焦虑、抑郁、愤怒等心理因素;

(2)胃肠道疾病,内分泌紊乱也可导致此症;

(3)过度疲劳,从事精细工作者,如运动员、钟表匠等;

(4)体内缺乏微量元素易患此症;

(5)长期磨牙形成的习惯性磨牙症;

(6)工作压力大,身体劳累,长期生活不规律导致磨牙现象;

除了以上几种情况外,性格内向、情绪激动、经常口中咬东西成习惯的人也容易患磨牙症。对于成人磨牙,最好的治疗方法,是及时看心理医生。

许多学者在研究中发现,磨牙症的发病原因中,心理因素往往占据首要位置。当人为逃避潜意识的心理压力时,就会在梦中或睡眠中磨牙。

心理学家还认为,磨牙是由于无法

表示愤怒和憎恨、或者无能力表示情欲所导致的。从精神角度分析,磨牙代表一种心理状况,特别是生气、焦虑、愤恨、悲观和受虐待时,显得更为突出。这些人潜意识中所表现的心理状况是一种受挫和不满。调查和分析结果还表明,磨牙症患者较非磨牙症者的悲观情绪更为严重。也有人认为,成人磨牙是心理疲劳的一种特征,应当注意休息和调整自己的心态。

(新华)