

我陷入自己设置的“仪式感怪圈”



栏目主持人

扬子晚报/紫牛新闻记者 王睿

后天是527,嗯,这看起来似乎不是什么特别的日子。但是对重视“数字爱情”的人来说,“527”是“我爱妻”的谐音,是一个丈夫可以表达对妻子爱意的节日。心理聊吧的邮箱收到一位国家二级心理咨询师的邮件,分享了她心中的仪式感与心理学上的蔡加尼克效应。

她们说我太缺少生活的仪式感

我不太重视各种节日和纪念日。我的生日总是溜过去了自己还浑然不觉,我还忘掉了结婚纪念日,只记得月份,到现在也不想去重新记起来。

这在我的朋友们看来都无法理解。她们不止过520,还要过521与527。其实我真的无所谓,甚至,我还觉得有点麻烦。我也不期待老公给我什么惊喜,如果他买的东西是我不喜欢的,那不是给我们都添了负担嘛,本来我要过断舍离的生活。朋友说了,不买礼物也应该发红包啊,这个最实惠。其实发不发红包更无所谓,因为我们两个不是AA制的生活,我们的财产都是共有的,所以发红包也不过是拆东墙补西墙。这样聊下来,她们说我太缺少生活的仪式感了。

年初、月初、周一,对我而言更重要

其实我的仪式感体现在另外的地方。每年年初,对我来说是很重要的日子,因为年初是我制定这一年规划的日子。我会提前一个月慢慢做好这个规划,就好像给自己准备的一份大礼。新的一年开始,我就按照我的计划开始生活,计划包括生活的方方面面,阅读、运动、饮食、整理、休息……每个月的第一天、每周的第一天也很重要,有更细致月计划和周计划。理想很饱满,现实很骨感。我那辉煌的计划并不能完美地执行。我往往因为没有按时完成计划而

生自己的气。我总觉得本来可以再努力一点,计划就可以完成得更好。

最近到了生活状态低谷期,计划完成得一塌糊涂。某一天忽然惊觉,2021年竟然已经快过去一半了,我对自己又气又急。

心理学上有个蔡加尼克效应,指人们对于尚未处理完的事情,比已处理完成的事情印象更加深刻。人们天生有一种办事有始有终的驱动力,人们之所以会忘记已完成的工作,是因为欲完成的动机已经得到满足;如果工作尚未完成,这同一动机便使人对此留下深刻印象。

我向生活打的欠条越来越多

为了防止那些没有完成的事越来越多,我会用“欠条”的方式来记录这些未完成的“事业”,在未来的时间里慢慢偿还。这还真是一笔重债,因为新的日子里还不断有“欠条”产生,恶性循环一般,让我的生活变得沉重起来。我就像一个给自己套上眼罩的毛驴,陷进自己给自己设置的怪圈里。

其实,过去的那些时光,并没有我想象的那么糟糕,也许没有完成所有计划,但是大部分也是完成得不错的。我阅读了很多的书,即使没有达到自己计划的数量,那仍然很多了。而且我发现一个问题,当我急着赶着去完成所谓的目标时,确实在实现的时候会有快感,但是却因为着急,失去了慢慢阅读的乐趣。其它方面的计划也同样是这样,我为了完成运动的步数,加快了脚步,却忘了抬头看天看云低头看花看草。为了完成一天的计划,我急匆匆地生活,我失去的到底是所谓的目标,还是生活本身?

我知道过去的再也回不来了,向前看才是对的。可是我有点打不起精神,因为现在不是新一周,也许从新一

周开始,我就会重新开始。要不要等新的一周时重新开始?其实这也是蔡加尼克效应,人们总想从头开始做一件圆满的事。

紧抓着不值得的人或事,到头来损失得更大

说到圆满,想起一个朋友,她喜欢追求圆满。比如一项工作,明明可以一周完成,她非要加班加点赶在一两天内完成。她说这样就可以安心做其它事了。可事情总是无穷无尽的,这样下来,她的身体超负荷承载,久坐出腰间盘病。这种心态反映在生活的各个方面,她做家务也是如此,下班回家就开始干活,直到都收拾完了才开始休息。

另一位年轻小友,婚前发现相处多年的男友有暴力倾向,但她还是结婚了,婚后又很快离婚,她在朋友圈说不后悔自己当初结婚的决定,说相爱这么多年,这辈子怎么也要嫁他一回。这种执念都是蔡加尼克效应在作祟,害怕不圆满,害怕损失,紧抓着物品或者情感不放,到头来损失得更大。

其实也有朋友跟我悄悄吐槽,什么时候能取消这些附加的节日就好了,她会轻松很多。喜欢过的就尽情享受,不喜欢过的放弃也没什么。只是她想得太多,去年前年都精心挑选了礼物送给家人朋友,如果今年不送,那之前的也白送了的感觉。其实这种心理效应是很容易打破的,运用自己的理性观念,发现一件事不值得做,那么就勇敢地放弃,不必去追求所谓的完满。

我们可以让这种效应为我们所用,比如,我决定从现在开始重新制定计划。过去未完成的计划其实有很多是不合理的,让我疲于完成。从现在开始,哪怕现在这个时间是一天已经快要结束的时候,那也没有关系,我可以从新的一分钟开始。 木棉



“出丑”的转机

美国社会心理学家艾略特·阿伦森注意到,通常情况下,比起能力处于平均水平线上或者更低的人,人们似乎更青睐那些拥有卓越才能的人,但同一个小组内部最有能力的成员并不一定最受爱戴。这是为什么呢?

为了解答这个疑问,1966年,阿伦森和他的实验小组找来48名大二男生做了一个关于“印象形成”的实验,并因此得到一个有趣的心理学效应——出丑效应。

出丑效应又称仰巴脚效应、犯错误效应。是指才能平庸者固然不会受人倾慕,而全然无缺点的人,也未必讨人喜欢。最讨人喜欢的人物是精明而带有小缺点的人。小小的失误或瑕疵反而使有才能者的人际吸引力提高。

昨天我在健身房有私教课。训练结束后,照例在私教区接受教练的课后松懈拉伸。面前正好有一对教练和学员在上私教课,女教练给中年男学员安排了一组减脂动作。也许男学员的动作要领不到位,女教练纠正他的动作。

“那样太疼,做不了。”男学员说。

“是疼?还是酸疼?还是酸?”女教练认真地问,“不同的感觉说明的问题不同。”

“就是疼。”男学员说。

“那说明你就是缺练。”女教练笑着说,“多练练就好了。”

男学员没笑,沉着脸说:“活见鬼,办什么卡?花钱买罪受!”

之后的十分钟里,我一边鬼哭狼嚎地接受教练的松懈,一边看着男学员从我面前一趟趟走到旁边喝水,默默替他计算每喝一次水所浪费的私教课时费。从他的脸色可以看出,他的身心都很不愉快。

女教练显然也明白男学员的不愉快,这是健身房里初练者的常态。

“再坚持几次就会好起来。”女教练试图鼓励满脸不高兴的男学员。

“还下次?”男学员哼了一声,继续绷着脸。那意思很明白,这堂私教课能否坚持到底都是个问题。

我和我的教练相处十分愉快,从他那里了解到,他们在健身房的收入除了底薪,主要靠业务提成和课时费,而课时最终会影响收入的高低。简单地说,教练不仅要售出课时,还要让买课的学员坚持上课,才能真正从中获益。能否留住学员,不单取决于教练自身的体能和专业素养,更是对教练人际能力的严峻考验。

我替女教练暗自着急。如果她不及时改善与男学员之间的紧张状态,以后的课时就很难得到保证。不知道女教练是被这种紧绷气氛乱了阵脚,还是她天生性格如此,接下来她除了布置训练任务也一言不发。隔着几米远,我都能感觉到那种气氛的冰冷。

突然,正监督男学员训练的女教练往后退时,被身后两个叠起的训练大轮胎绊了一下,摔倒在地。我亲眼目睹这一幕,忍不住“哎

哟”叫了出来。

“不要紧吧?”我趴在松懈床上动弹不得,问女教练。

毕竟是健身教练,虽然意外摔倒,身手仍然敏捷,立刻爬了起来。当着我的男学员的面,她明显有些难为情。

“没事,没事……”她回答我,又悄悄看一眼拿着壶铃的男学员,半真半假地抱怨,“看我的学员,我摔倒了,他一脸冷漠地看着。”

我正担心她当面说穿事实不利于安定团结,何况她和男学员的关系原本已经相当紧张。没想到她这句话一出,之前始终沉着脸的男学员忽然笑了。

“你不是很神气么?”男学员笑着说,“原来你也会摔跤啊。”

“是人都摔,摔倒了就爬起来呗。”女教练也笑着说,“笑话我啊?下面这组加十个。”

“你这叫打击报复,下次我申请换别的教练上课。”

说完,男学员笑嘻嘻地继续他的训练项目了。我心里的石头也落了地。也许这位中年男学员以后仍会因为种种原因不能坚持他的私教课,但至少在他与女教练之间,一个意外的跟头打破了冰封的状态,建立了新的交流通道。

对我来说,这大概是仰巴脚效应一个最真切的印证。

那些在红毯上摔跤的女明星们,是否也深谙这个道理呢?