

问题：如何反驳女朋友「爱你所以在这发泄坏情绪」的观点？

这话当然说错了——那不是因为“爱你”，而是因为“相信你的爱”。

那是因为相信你的爱，所以选择在你这里寻求情绪问题的解决，而又因为误以为“情绪只有发泄”这一种解决方案，所以自动演变成了“找你发泄”。而又进一步的，因为你的承受力不足，无法承受她情绪发泄的外溢影响——就像受不了儿子在地下室练习架子鼓的老妈一样——你把她的这个选择无意识的当做对你的冒犯来反射性惩罚了——也就是以抱怨回应。

而你的抱怨立刻就引发了远比那些同事、老板、客户更严重的问题——她最重大、依赖最深的关系契约的真实性出现了可怕的危机。从而把“在你这里以发泄为形式修复情绪”，连环演变成了“冲你发泄被你欺骗和背叛的怒火”。

这个过程里，她主要犯的错误是三个，一个是误认为她的权利依据是“爱你”，而不是“相信你的爱”；一个是误以为“调节情绪只有靠发泄”；一个是高估了你的成熟程度和对事情准确性的能力。

这三个错误，无论哪个被意识到并被稍微有效的避免，事情都不至于一路滑落到这个结果。但是很遗憾，她不是在一个饱经世事、洞察人心的年纪遇到你。

至于你这一边的错误则包括：

1) 误将“在你面前发泄”和“朝你发泄”混为一谈。

她确是没权利朝你发泄的，但是她却有来自你再三表明、赌咒发誓宣布的、据说是不可质疑的、绝对充分的、无限有效的权利，在你面前寻求情绪的调节——哪怕这种形式是发泄。

你通过抱怨和“惩罚”，否決了她这项万份笃定的——而且她觉得用了巨大的付出“交换”来的基本权利，错误当然在你。

你以凤求凰的时候可是信誓旦旦“你的痛苦就是我的痛苦”、“你的问题就是我的问题”过的，你是因此而得到她的极为特殊的礼遇和托付的。她给你的礼遇和托付，你笑纳了、享受了，凭着这个礼遇和托付，你脱离了“没有人要的 loser”的自我怀疑和无限折磨。但到了她来兑现你承诺的权益的时候，却发现这只是一张额度极低的信用卡——一个月就三百块额度，月底就要全额还款，延期算利息还要上征信，而且还要收年费。

约等于在外被人敲诈勒索，来银行取钱消灾，却发现卖房子存的理财是假的。这“基金经理”还在奇怪，“为啥敲诈勒索你的人你不恨，反而净在跟我较劲”？

为什么？因为你这个问题远比那点敲诈勒索的问题严重一万倍。

别说“取不出钱”，就是“操作频繁出现出几个意料之外的报错”，都是不可容忍的恶劣服务。就是只存一万块你，也不会存这种银行，不是吗？何况她这是身家性命之所寄？

教训何在？

第一，人先要摆脱那种“情绪治疗靠发泄”的迷信。这纯属“放血疗法”、“以形补形”之类的“信仰疗法”。是你的笃信在赋予它“疗效”感，但它造成的附带破坏、隐性损失，远非它那点幻觉性的疗效所能补偿。

情绪有问题，需要的不是发泄，而是思考和计算。如果你不会，那就找显然技艺更精湛、经验更丰富的人教、带、帮。何时领悟，何时雨过天青。

第二，不要高估人明白是非的能力，尤其是二三十岁的年轻人。ta 们本身就处在人生的迷茫阶段，因为不知道出口还有多远，长期深陷于巨大的匮乏感、贫穷感之中。这不难理解——在一条已

经丧失方位、不知何时何方才能靠岸的海船上，即使粮食淡水堆积如山，船长也不会觉得自己很宽裕富有，可以随便施舍给树水手们“浪费”。

因此，这个阶段的人遇到一切疑似有危机蕴藏的信息，第一个本能就会向回避义务的方向解读和想象。这是一种长期习得的自保本能，ta 们自身很难很难自觉克服。

从什么地方习得的？从一次次错误的承担责任的实践中习得的。

ta 们很少意识到，承担责任和义务是一个有高度技术性、原则性的系统工程问题，绝不是简单的大包大揽可以概括。在 ta 们仍然深陷这种原始的认知的阶段，ta 们自然总以大包大揽形式来尝试负责，结果是几乎毫无悬念的次次都搞到里外不是人、名利双失。人是经验的动物，次次触电，本能就会转向了另一个极端，就是无原则的以否定一切义务和责任来“自救”、“自保”。

虽然令人感叹，但是 ta 们真的只能支撑一个月 300 块的免息贷款服务。以 ta 们之前那连环惨败的经营业绩，就这 300 块已经是 ta 们承受力的极限了。

这就是你手里发到的牌，你没得挑，不接受也要接受。所以叫你不要高估对方的承受力，你只要超过了，不论你是有意的还是无意的，结果总之会客观的不好。

这不是叫你小心翼翼，不作任何诉求，而是叫你不要听了对方的“永远”、“绝对”、“一定”之类的甜言蜜语就真的以为你有无限透支额度。

你可以尝试取一下款看看，到啥程度取不出了，就不要再坚持——那个额度才是实际额度。这个额度让你觉得事有可为，你就按着这个水准继续业务往来，觉得太低于期望，你也可以选择终止业务。

但是不要切齿痛恨、“誓言报复”。这对于你充分利用有限的一生创造最大的价值、获得最大的体验并无好处，属于一种自我浪费。

第三，你要明白一切都是经营出来的。你嫌一月三百额度太低，你该做的不是让用对方那个所谓的合同去兴师问罪，而是要思考怎么让对方这一个月三百的借贷有 ta 肉眼可见的、而于你却并无损失的收益。能赚到净利，报表好看，这个额度不用你说，对方也会自己提高。

很多人是靠从自己的账户里硬拿钱来喂养这些“银行”来提高放款额度，这样当然是不可持续的——这样就算额度提高了，你难道就愿意多取多用吗？取用越多，你自己的账户就要掏出更多来满足对方的利息收益。你很快就会意识到“这又不缺这钱，我多办这张卡来白扣利息干什么用？”

而类似本文揭示的这种思考方式、这些知识和素养，是达到这个结果最重要的思路。

两个人里至少要有个明白人，不然这事很难持续。

当你发现对方不是，那么你自己就必须是。就是这样而已。

编辑于 2023-10-03

<https://www.zhihu.com/answer/3234777088>

评论区：

Q: 如果是现在的我，我会这么做。第一，我首先会阐明对方的权利，我们相爱，所以你可以在我面前抱怨。第二，我会点明事情的利害，重点在于让对方明白——是不是情绪总在爆炸，行为却总在让步。如果对方没有意识到，那就辅助算账。第三，我会告诉 ta，我是一个有限的人，私人场所对我来说是放松的场合，我没有办法瞬间进入警觉状态。我会要求对方布置场合，比如低矮的灯光，放松的香薰，热水，柔软的垫子，一些简单的肉食。我会告诉 ta，我需要一个舒适安全的场合倾诉。这有显然的好处——避免了随时随地电话打过来，对面立刻就要结果。有效、有益的门槛天然会让对方斟酌一下自己是否真的需要帮助。沟通是极其痛苦的体力活，先准备好补给再上赛道跑马拉松，最大程度保证自己的可持续性，避免了精疲力竭之后怨对方。如果对方是那种，必须现在立刻给我安慰的人，那就只能结束关系。

A: 只留第一为好

---

更新于 2023/10/3