

全新
升级版

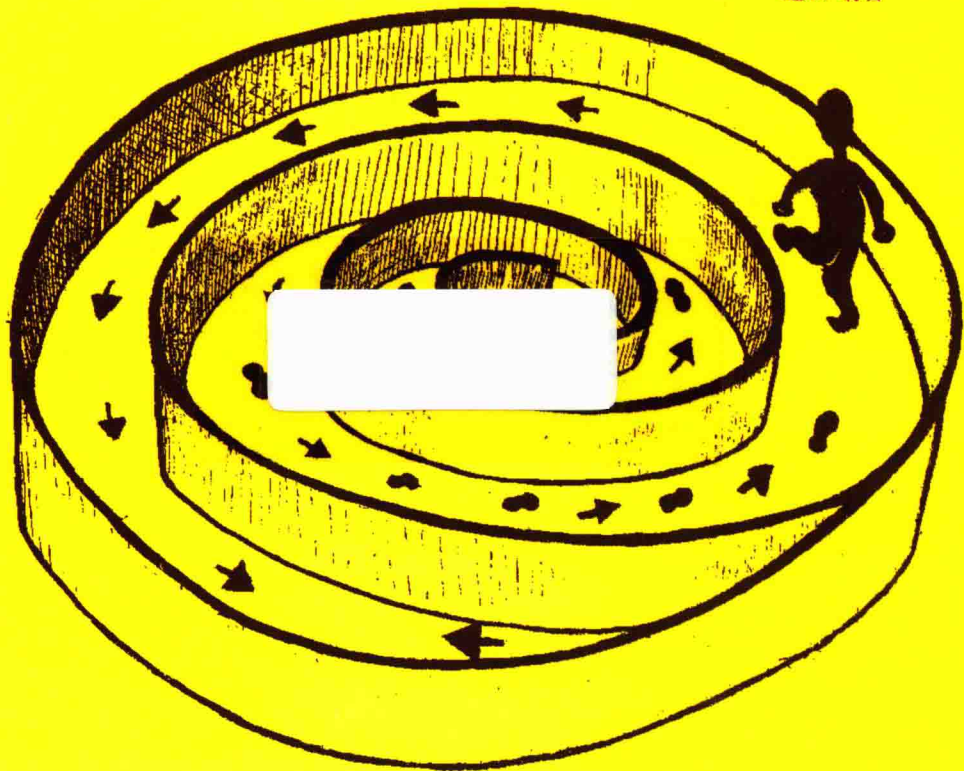
让你彻底告别“不好意思”的超级心理课

别让不好意思 害了你

你人生中99%的伤害和失败来自“不好意思”

“不好意思”是懦弱、自卑的代名词。生活中大部分的麻烦来源于你不懂拒绝一些无理的要求。我们每天都在被不好意思伤害着，一年积累下来就是大危害，一辈子积累下来就是彻底让你失败。

连山 编著



别让不好意思害了你

你一生中受到的伤害和失败 99% 来自不好意思

别让不好意思 害了你

连山◎编著



北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co., Ltd.

图书在版编目 (CIP) 数据

别让不好意思害了你 / 连山编著. — 北京 : 北京联合出版公司, 2015.9

ISBN 978-7-5502-6195-2

I. ①别… II. ①连… III. ①人际关系学—社会心理学—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2015) 第221456号

别让不好意思害了你

编 著: 连 山

责任编辑: 侯娅南

封面设计: 李艾红

责任校对: 胡宝林

美术编辑: 杨玉萍

北京联合出版公司出版

(北京市西城区德外大街83号楼9层 100088)

北京华平博印刷有限公司印刷 新华书店经销

字数360千字 720毫米×1020毫米 1/16 19印张

2015年9月第1版 2015年9月第1次印刷

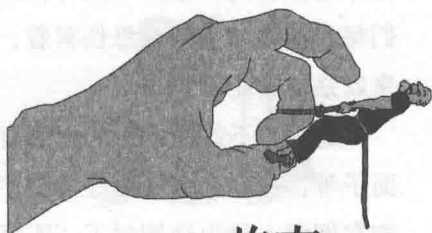
ISBN 978-7-5502-6195-2

定价: 29.80元

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容

版权所有, 侵权必究

本书若有质量问题, 请与本公司图书销售中心联系调换。电话: (010) 58815825



前言 >>

曾有心理学家指出，优秀是一种心理习惯，优秀意味着比别人有更多的自信，更为大方磊落，更加积极乐观。反观失败这种心理习惯，则更为拘谨，更加优柔寡断，甚至有时显得有些卑琐。正所谓心态决定命运，心理习惯与暗示所形成的心态就像一扇双向的门，一边通向成功，另一边通向失败，差别往往只是细枝末节上的。然而就是这些细微的差别，就可能决定一个人的命运。

不好意思就是一种失败的心理习惯。中国是有五千年历史的文明古国。恭顺谦和、礼貌谦卑也一直都是传统美德。我们从很小的时候开始就一直潜移默化地受父母及身边的长辈影响，告诉我们和人不要争，不要抢，吃亏是福。长期以往，导致现在有许多人不问世事，遇事不积极，总是委曲求全，越来越没有个性。

中国人讲人情，顾面子，人情和关系是维系社会的一只隐形之手，起着非常大的作用。友善、中庸也是大多数中国人的为人处世之道。可是，只有我们自己知道，有多少时候我们为这种社会心态所累。你讲道理，对方跟你讲情面；你讲得失利弊时，对方跟你诉苦求退让；你想拒绝时，怕得罪人，你想求助时，怕伤自尊心。总是从情面出发，好像有了谈判的筹码，但其实这个筹码没有刻度，没法计量，你就会发现，越来越多的事情，在这种碍于情面的“不好意思”面前失去了平衡。事情失衡，人便失衡，人一失衡，情面礼仪反而成了损害关系、制造矛盾的源头。所以中国人的为人处世智慧都体现在了如何平衡“不好意思”的心态中。

随着时代的发展，竞争愈发激烈。适者生存的环境下，人们渐渐选择躲在自己“不好意思”的躯壳中来逃避现实。“不好意思”已经变成了懦弱、

自卑的代名词。生活中大部分的麻烦来源于你不懂拒绝一些无理的要求。我们每天都在被不好意思伤害着，短时期积累下来就是大危害，一辈子积累下来就是彻底让你失败。

造成“不好意思”的原因有很多种，你不懂得拒绝、太过缺乏自信、爱面子等，这些都会使你经常把“不好意思”挂在嘴边。本书通过大量的事实和案例深入浅出地探讨了“不好意思”这种现象产生的原因，分析了“不好意思”的危害：不好意思争取合理利益，从而利益处处受损；不好意思拒绝无理要求，从而麻烦不断；不好意思赞美别人，从而失去升迁的机会……本书让读者彻底意识到不好意思的危害，引导读者去掉不好意思的心理，学会拒绝别人的不合理要求，学会赞美和沟通，不再懦弱和自卑，做生活中的主人，做内心强大的自己。





第一章

死要面子活受罪：都是“不好意思”惹的祸

死要面子，活得累	1
千万别陷入“面子观”的怪圈	3
方圆有道，原则问题不能让步	4
用努力拼搏争得面子	6
面子是大家的，切忌吃独食	6
别为面子沉浸在别人的吹捧中	8
真正的快乐和地位、面子没有关系	9
奢侈换不来面子	11
自欺欺人，只能作茧自缚	12
走出虚荣的死胡同	13
不要把得失看得太重	14
莫怕出丑而失去尝试的机会	15
消除自己渴望被赞许的心理	16

第二章

脸皮练得“厚”一些： 你必须过去的“不好意思”心理关

不要太在意别人的眼光	18
舍得面子才能得人心	19
关键时刻，要敢于抛颜面保全身	20
脸皮厚一点，交际顺一点	22

以退为进，把面子包袱丢给别人.....	23
迎着别人的嘲笑前行.....	25
人前放下面子，内心挺起腰杆.....	27
脸皮厚一点，软磨硬泡便会“泡”出希望.....	28
自己少爱点面子，给别人多点面子.....	30

第三章

学会拒绝的艺术：你可以说“不”

委婉地说“不”，让被拒绝的人有面子.....	32
拖延、淡化，不伤其自尊也将其拒绝.....	33
先承后转，让对方在宽慰中接受拒绝.....	35
带着友善表情说“不”，保存和气将其拒绝.....	36
利用对方的话回绝，干脆又不伤人.....	36
先说让对方高兴的话题，再过渡到拒绝.....	37
通过暗示巧说“不”.....	38
不失礼节地拒绝他人的不当请求.....	40
绕个“圈子”再拒绝.....	41
拒绝那些说话没完没了的人.....	43
贬低自己，降低对方期望值顺势将其拒绝.....	44
找个人替你说“不”，不伤大家感情.....	46
遭遇拒绝后坚持友好的语气.....	47

第四章

借人之力，成己之事：这么做才“有点意思”

关系当用则用，否则是一种浪费.....	49
满足对方心理，为求其办事作铺垫.....	51
乾坤大挪移，化人之力为我所用.....	52
给他人一个头衔，让他鼎力相助.....	53
用第三方的威势来拔高自己.....	54
求人帮助时要动之以情.....	55

激起心理共鸣，让他感觉像是在帮助自己	57
用利益驱动别人为己所用	59
恰当的反馈能使对方积极地为你的事	60
诚挚感谢，是你再次获得他人帮助的保证	61
事后不要过河拆桥，为下次办事铺好路	63
软磨硬泡，厚脸求人要耐心	64
求人办事，先把架子放下	65
别把“冷遇”当回事	66
求人需执着，撞了南墙不回头	67

第五章

把话说到他心坎里：您可“真够意思”

给他最想要的那种“捧”	70
找闪光点，捧起来省力又见效	72
从细微处开始，捧得更高	74
用“吹气球”艺术，把男人捧得乖乖的	76
练习随时捧你身边的男男女女	77
借他人名义，让你的“捧”更受宠	78
出其不意，捧得他喜出望外	79
故意在背后捧，他在明处更感激	81
推测性地捧，给对方“妙上加妙”之感	83
真诚地“捧”，才能动人心弦	85
用谦卑的心去捧，对方才会信以为真	86
捧人要高低有“度”	88

第六章

酒香也怕巷子深：推销自己没什么“不好意思”

王婆卖瓜，必须自夸	91
自卑者错过机遇，自信者创造机遇	93
聪明人，就要自我推销	94

往脸上贴黄金，增加办事筹码.....	96
以小搏大，“炒”出你的最大价值.....	97
制造“地球离开我就不转”效应，赢得大家重视.....	98
给魅力加点“磁性”，吸引更多的人.....	100
形象名片上下功夫，谁都会对你印象深刻.....	101
在重要场合“曝光”，让更多人认识你.....	104
制造一些神秘感，勾起他人注意.....	105
经营你的长处，招揽更多追随者.....	106
人无我有、人有我新，怎么比都胜出.....	108
另辟蹊径，开发下一个“西红柿”.....	109
不断创新，坐上“嘉宾席”.....	111

第七章

世界如此险恶，你要内心强大： 别让“不好意思”伤了你

经常恭维你的，多数是你的敌人.....	113
别人的花言巧语和满脸堆笑或许暗藏杀机.....	114
不识诡诈，必陷入他人的奸谋.....	116
反常的举动背后必有不可告人的意图.....	118
免费的午餐里大多有“毒药”.....	119
小心“热心”帮助你的人，避免他乘人之危.....	120
用理智避开机遇中的陷阱.....	121
工作中的好心人未必都有好心肠.....	123
听到“一见如故”，就要提高警惕保持距离.....	124
越是“热心”，越要防范.....	126
越是“美丽”的东西越要防范.....	127

人脉都是设计出来的： 突破“不好意思”，把陌生人变成朋友

巧说第一句话，陌生人也能一见如故.....	129
精彩地说出自己的名字.....	131
把握好开头的五分钟，攀谈就会自然而然.....	133
微笑，赢得他人好感的法宝.....	134
制造戏剧性，与众不同地吸引他人注意.....	136
渲染氛围，增强自己的吸引力.....	137
接触多一点，陌生自能变熟悉.....	139
寻找与陌生人的共同兴趣，激发对方的情绪.....	140
无米难成炊，没话题找话题.....	141
用细微的动作拉近与陌生人的距离.....	142
亲和力让你和别人一见如故.....	144
幽默让对方向你靠近.....	146
陌生人会对自信的人产生好感.....	147
打消对方疑心，让他知道你可信.....	148

别人不说你一定要懂的“人情”绝学： 让对方“不好意思”拒绝

平时冷庙烧香，急时才能抱佛脚.....	150
给人一份情，让他还你一辈子.....	151
弱势时打情感牌，更容易被认可.....	152
善待落难者，赢得他人的钦佩.....	153
结交“实力人物”的身边人.....	154
交往次数越多，心理距离越近.....	156
经常性地投资“人情生意”.....	157
关键时刻拉人一把，悄悄地把人情送出去.....	158
互惠，让他知道这样做对他有利.....	159

雪中送炭，扩大感情投资的性价比.....	160
收获人情，借不如送.....	162
主动吃亏，让对方不得不还你人情.....	163
故意让人占点便宜，人情积少成多.....	164
把“双赢牌”蛋糕做大，让别人欠你人情.....	166
帮助别人就是在帮助自己，给人好处不要张扬.....	167

第十章

懂得低头，才能出头：别“不好意思”当配角

做甘当扶梯的副手.....	169
刘德华：“笨小孩”的老二哲学.....	170
身高只是数据，内涵才是高度.....	172
“争做老二”的人结果最牛.....	173
飞得太高时，要学会“软着陆”.....	174
没有花的芳香就当最有生机的绿叶.....	176
让出功劳，才能平步青云.....	177
忍耐是痛苦的，但它的果实是甜蜜的.....	178
未出头时能而有度.....	179
大树底下好乘凉.....	181
当配角也无妨.....	182

第十一章

做人不能太老实：超越“不好意思”， 告诉大家你是个厉害角色

你的软弱成就别人的强硬.....	184
应对背后说你坏话的人.....	185
正直不是一味愚憨.....	186
善良千万不要滥用.....	188
学会抵御暗处的袭击.....	189
善良也是一种“罪”.....	190

过度宽容是软弱	192
别做老好人	193
坚决彻底地击垮对方	195

第十二章

职场不输阵，敢秀才会赢： 别让“不好意思”拖了后腿

聪明的人会在蛋糕上裱花	197
是金子就要让自己发光	198
每一件小事都是绝佳机会	200
擦亮慧眼，做晋升路上的“机会主义者”	201
晋升：早“下手”为强	202
善于抓住机会	204
代理的机会，就是升职的机会	205
勇于向领导“秀”出自己，别让自己的努力白费	207
提升职场战斗力，就要练就扛骂功	208

第十三章

商场如战场：“不好意思”不值钱

用好杠杆原理，轻轻松松挣大钱	210
妙用“高价”，让对方乐于接受	211
从对手的忽略中，赚取超额利润	213
通过为他省钱，赚走他身上的钱	214
智谋迂回他人间，空手也能套白狼	216
坐山观虎斗，用零成本收获大效益	217
借尸还魂，实现真正意图	219
说“长”道“短”显奇效	220
抓住对手关键处，一点点击破	222
智断对手后援，将其彻底打败	223
追随成功者，少走弯路	225

弱肉强食是市场的最高法则.....	227
赢家通吃，兼并不能留情.....	230
三十六计乃是商战心法.....	232
咬紧对手的弱点不放.....	235
以快打慢，先人一步占市场.....	238

第十四章

男人不“坏”，女人不爱： 捅破“不好意思”的窗户纸

借鉴《恋爱兵法》，爱到深处不妨“趁火打劫”.....	242
甜言蜜语不妨多说一点，爱情才不会枯萎.....	243
男人要会“哄”，女人要会“柔”.....	245
消除陌生感，缩短与她的心理距离.....	248
热情关切，打动内向的“陌生女”.....	250
学学星爷的绝招：要她爱，你先“坏”.....	251
果断发动猛攻，女人必定向你“屈服”.....	253
含蓄地表达爱意更能取得对方的认可.....	254
让她感动，才会甘愿被你握在手中.....	255
听懂女人的话外音，不做她眼中的“木头”.....	256
喜欢她就大胆向她表白，不要错失良机.....	257
对女孩贴心，可以让恋爱急速升温.....	259
“女追男又何妨”，该出手时就出手.....	261

第十五章

最高境界是方圆变通： 做个“好意思”的达人

方中有圆，圆中有方.....	263
应对自如才能游刃有余.....	265
方圆合璧让你无往不利.....	267
该刚刚则刚，当柔则柔.....	268

圆通，无伤害地实现目的	270
把丢脸看成是一种磨炼	272
人在屋檐下，怎能不低头	273
自嘲是智慧的体现	274
用刀剑去攻打，不如用微笑去征服	276
做个圆滑的老实人	277
今日忍得换来明日翻身	279
生气不如争气，翻脸不如翻身	281
“自污”以求安	282
做个“弹簧人”	284
与人抬杠伤人不利己	284
忍人所不能忍之气，做人所不能做之事	285
留得青山在，不怕没柴烧	286



死要面子活受罪： 都是“不好意思”惹的祸

死要面子，活得累

面子乃中国人社会生活的命之所系，很多人为了“脸上有光”而吃尽了苦头。

“饿死事小，失节事大”，看来肚子问题不是人生最大的问题，脸皮比肚子更重要。兵败乌江的西楚霸王项羽，“且籍与江东子弟八千人渡江而西，今无一人还，纵江东父老怜而王我，我何面目见之”，项羽无颜见江东父老，遂拔剑自杀。

人活脸，树活皮。人吃饭是为了活着，但人活着不是为了吃饭。故而，有权高位重却布衣素食的贤良，这就是尊严与气节。伯夷、叔齐属殷的旧臣，因武王起兵伐纣，便愤而跑到首阳山去吃野菜，发誓“饿死不食周粟”。后有人告之：“普天之下，莫非王土，率土之滨，莫非王臣，你吃的首阳山的野菜，不也是周天子的吗？”伯夷叔齐没话说了，为了面子，只好饿死，这叫死要面子。

男人刮脸，女人美容，油头粉面，眉黛唇红，都是为了面子；揭人不揭短，打人不打脸，也是为了面子。每个人都要面子，无论是有地位的人，还是平常

百姓，没有面子，便没有脸见人，也就无法在社会和群体中生活，甚至会被社会和群体抛弃。面子乃中国人社会生活的命之所系，很多人为了脸上有光而吃尽了苦头。

张小姐眼下正忙于结婚，她和男友决定举办一场隆重喜庆的婚礼，买婚纱就成了当务之急。她跑了很多家商场，有的婚纱她不满意，有的合心意却又买不起，她看中的一件法国进口婚纱标价为28000元，一般人哪能承受得了！再说，婚纱也许一生只能穿一次，除了富豪之家，谁也不愿意为这一次付出太高的代价。所以很多人都劝她租一套婚纱算了。可是张小姐不愿意因为只穿一次就委屈自己，也不愿意姐妹们夸她婚纱漂亮询问价钱的时候，说自己的婚纱是租的。于是她执意要花两万多买一套婚纱。而男友因为不想节外生枝，也只能把原先积攒的买房子的钱拿出一部分来，给她买这套昂贵的婚纱。

结婚那天，张小姐穿上买来的婚纱时，自然是引来了姐妹们的一番羡慕，可是一番得意以后，姐妹们散场后各回各家，过自己的生活，张小姐却开始后悔买这么贵的衣服了，也只能把它收藏起来，而自己的房子又得推迟一段时间才能住上。

除了结婚时候讲排场，许多人请客吃饭时也讲面子。什么人该请不该请，什么人再三邀请，什么人只不过是随便请请而已，什么人坐首席，什么人作陪，一律取决于面子。被有面子的人请去吃饭固然有面子，能把有面子的人请来吃饭也同样有面子。请客的人，为了给客人面子，明明是觥筹交错，水陆杂陈，也得说“没有什么菜”；被请的人，明明是味道不适，胃口不佳，但为了给主人面子，也得连连说“好吃好吃”。人家吃了你的，你觉得有面子，吃饭就是吃面子。

婚事大办，请客大办，请人吃饭是掏自己的腰包，自己心疼。死要面子活受罪，仿佛人就是为了面子而活，凡事都要在面子上较劲。

其实，真正体面的人，是务实的人。

春秋时鲁国的季文子就不讲面子，大夫仲孙宅劝他说：“阁下身为鲁国上卿，辅两朝国君，却妾不衣锦，马不食粟，别人会以为你脸上无光，国家脸上也不好看。”季文子说：“我只听说过美德仁政乃国之光华，没有听说小老婆穿得花枝招展，马儿吃得膘肥体壮，国家就有面子。”

如同戴着面具一样，自己有脸却让另一副面孔把自己盖住，游戏可以，做人行吗？唉，面子、面子，真是死要面子活受罪！

死要面子的人一般都是一些胆小怕事者，每说一句话都要考虑别人会怎么看待自己，会不会因为这一句话而伤害某人；每做一件事都要瞻前顾后，生怕因为自己的举动而给自己带来不良影响。对领导、同事、朋友、邻居万分小心，那真是连个臭虫都不敢打死的谨慎之人。其实，你不可能做到使每个人都满意，而且自己又感觉那么累那么压抑，这是何苦呢？只要不违背常情，不失自己的良心，那么挺起胸膛来做人做事，效果一定会比死要面子来得好。

千万别陷入“面子观”的怪圈

顾名思义，“面子观”是一种死守面子、唯面子为尊的价值观念和行事思想。“面子观”对我们行事做人有很大的束缚。因此在不利的环境下我们要勇于说“不”，千万别过多地考虑“面子”，而陷入“面子观”的怪圈之中。

很多时候，我们常被人们支配，去做一些自己本不想做的事情。他们最常挂在嘴边的是：“你应当……”“你帮我做……”一般人碰到这类要求，通常都很难回绝，尤其是提出要求的人是你最亲密的伙伴，“不”字就更难开口了。日子一久，这种互动关系定型后，就形成了一种默契或是彼此的承诺。

万一哪一天对方又要你做这个做那个，而你却坚持己见时，那会发生什么事呢？一方面，对方一定会勃然大怒，认为你违背了双方的承诺；另一方面，如果你坚持不做这些“应该”做的事，你会心生愧疚。

你可知道为什么会有愧疚感？这是因为双方过度的情感乞求所致。

你之所以会顺从对方的要求，说穿了，就是想通过这种顺从的表现来得到对方赞许、关爱的眼神，甚至取悦对方。

当这种取悦方法成了你行事的模式以后，拒绝对方的要求一定会让他很不高兴，而你也会觉得很对不起他。愧疚的感觉很像忧惧，而忧惧就好像是坐在一张摇摇椅上，你就只能这么晃荡着，看起来好像能将你摇向什么地方，但却只是在原地摆荡，让你什么地方也去不了。

不要忘了，我们有权利决定生活中该做些什么事，不应由别人来代作决定，更不能让别人来左右我们的意志，让自己成为傀儡。况且，他人并不见得比我们更了解情况，也不会比我们聪明到哪里去，所以，他们所提出的这类“理所当然”的事很可能不是我们的最佳抉择。

你的最佳抉择还是应该经由自己深入分析、思考之后，所做的独立判断来取舍。