

《纽约时报》畅销书

《谁在操纵你》作者之经典代表作

取悦别人，就是亏待自己

不懂拒绝的 老好人

The Disease to Please

好人情结 滥好人 好人指数

(美) 哈丽雅特 B. 布莱克 著
(Harriet B. Braiker)

姜文波 译

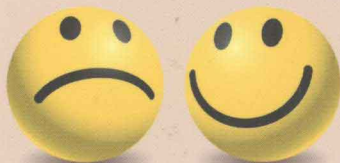


机械工业出版社
China Machine Press

“我已经为别人做了一切，但是没有人给我回报。”
“我对每个人都那么好，可他们把那看成是理所当然的。”

- 你是众人眼里的大好人吗？
- 你的“好人情结”有多严重？“好人指数”有多高？
- 是否无论你现在有多忙，只要有人提出请求、邀请，不管这会给自己带来多少麻烦、不快和高昂代价，你仍会毫无原则地照单全收？
- 是否太多超出自己能力范围的任务令你应接不暇，感到分身乏术？
- 是否所有这些令别人满意的付出，却并未让你自己真正感到幸福快乐？

如果答案是“yes”，那么你该读一读这本书。



客服热线：
(010) 88379210, 88361066
购书热线：
(010) 68326294, 88379649, 68995259
投稿热线：
(010) 88379007
读者信箱：
hzjg@hzbook.com



McGraw-Hill
全球智慧中华文化
<http://www.mheducation.com>

华章网站 <http://www.hzbook.com>

网上购书：www.china-pub.com

上架指导：心理自助

ISBN 978-7-111-35108-5



9 787111 351085

定价：35.00元

不懂拒绝的
老好人
The Disease to Please

(美) 哈丽雅特 B. 布莱克 著
(Harriet B. Braiker)

姜文波 译



机械工业出版社
China Machine Press

Harriet B. Braiker. The Disease to Please; Curing the People-Pleasing Syndrome.
ISBN 0-07-138564-9.

Copyright © 2001 by Harriet B. Braiker.

This authorized Chinese translation edition is jointly published by McGraw-Hill Education (Asia) and China Machine Press. This edition is authorized for sale in the People's Republic of China only, excluding Hong Kong, Macao SAR and Taiwan.

Copyright © 2011 by McGraw-Hill Education (Asia), a division of the Singapore Branch of The McGraw-Hill Companies, Inc. and China Machine Press.

No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including without limitation photocopying, recording, taping, or any database, information or retrieval system, without the prior written permission of the publisher.

All rights reserved.

本书中文简体字翻译版由机械工业出版社和麦格劳-希尔教育(亚洲)出版公司合作出版。

版权© 2011 由麦格劳-希尔教育(亚洲)出版公司与机械工业出版社所有。

此版本经授权仅限在中华人民共和国境内(不包括中国香港、澳门特别行政区及中国台湾地区)销售。未经出版人事先书面许可,对本出版物的任何部分不得以任何方式或途径复制或传播,包括但不限于复印、录制、录音,或通过任何数据库、信息或可检索的系统。

本书封底贴有 McGraw-Hill 公司防伪标签,无标签者不得销售。

封底无防伪标均为盗版

版权所有,侵权必究

本书法律顾问 北京市展达律师事务所

本书版权登记号:图字:01-2010-3814

图书在版编目(CIP)数据

不懂拒绝的老好人/(美)布莱克(Braiker, H. B.)著;姜文波译. —北京:机械工业出版社, 2011. 6

书名原文: The Disease to Please

ISBN 978-7-111-35108-5

I. 不… II. ①布… ②姜… III. 心理交往-通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第118494号

机械工业出版社(北京市西城区百万庄大街22号 邮政编码 100037)

责任编辑:左萌 版式设计:刘永青

北京京师印务有限公司印刷

2011年7月第1版第1次印刷

170mm × 242mm · 17印张

标准书号:ISBN 978-7-111-35108-5

定价:35.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

客服热线:(010) 88379210; 88361066

购书热线:(010) 68326294; 88379649; 68995259

投稿热线:(010) 88379007

读者信箱:hzjg@hzbook.com

前 言

1999年6月，我以嘉宾的身份参加了一场讨论“不懂拒绝的老好人”的“奥普拉脱口秀”。奥普拉向观众们介绍说，她本人也长期受到这种行为的困扰，尽管她付出了巨大的努力，但这种“毛病”却很难克服。而且，她和我一样相信，还有非常多的人被这种自我强加的压力折磨，牺牲了自己的健康和快乐来换取别人的满意。

我从很多年以前就开始关注这一主题了。我曾经做了二十五年左右的临床心理学者，在这期间，我治疗过数百位有这样困扰的来访者，他们总是把别人的需要摆在第一位，从来不会对别人说“不”，始终在争取周围每个人的认可，努力想让除了自己以外的每个人都高兴，这种强迫症已经严重地扰乱了他们的生活，可以称得上是一种“取悦症”。

我的第一本书《E型女性》（*The Type E Woman: How to Overcome the Stress of being Everything to Everybody*）强调指出，想要使每个人都满意是造成女性紧张的一个根源。自那以后，就相关的主题我又写了一些书籍和论文。

但是，在上这个节目之前，我并没有打算写本书，可以说，是奥普拉直接促使我做出了这个决定。在录制节目的过程中，奥普拉先后两次转向我说：“哈丽雅特，你的下一本书应该以此为主题。”我要感谢她的建议和鼓励。

本书关心的不是那些偶尔才会竭力想让别人满意的人。事实上，为了讨好别人而不懂得拒绝是一种让人衰弱的心理疾病，会造成影响深远的严重后果。

在我从事临床实践的 25 年里，我的来访者一直在给我带来知识和灵感。他们不管是女性还是男性，都促使我对这种疾病给受害者的健康、人际关系以及生活质量造成的危害有了更深刻的理解。这些来访者让我始终坚信，通过有针对性的努力，凭着对改变的渴望，人的心灵一定能克服取悦症以及很多其他的障碍，重新拥抱快乐。

本书中的案例分析都来自我接待过的来访者，当然，出于保密和隐私的考虑，案例没有使用真实姓名，细节也做了改动。我相信，这种只有真实生活才能提供的色彩和深度，一定会让本书变得更充实、更有价值。

怎样从本书中得到最大收获

本书基于很多小的步骤，将帮助你逐步摆脱恼人的取悦症。你可以这样开始：

首先，你不用从头到尾地阅读本书。如果你像我所知道的大多数习惯于取悦别人的“好人”一样，那么我想你目前可能非常忙。我在写作本书的时候就考虑到了读者时间紧张的问题。

你可以先阅读第 1 章，然后再完成真相小测验：你有“好人情结”吗？这个测验将帮助你分析自己，准确地找出最重要的根源，揭示你是哪种类型的“好人”，是认知型、习惯型还是对消极情感的逃避型。（跟大多数“好人”们一样，你多半同时受到这三种因素的影响，但其中的一种可能是主导因素。）

在知道了自己所属的类型之后，如果你眼下没时间读完全书，可以直接跳到跟你关系最大的部分：**认知型“好人”、习惯型“好人”或者情感逃避型“好人”**。然后，如果你已经做好了准备，就可以直接进入治愈取悦症的 21 天行动计划。要实施行动计划，最有效的方法就是每天一个步骤，连续 21 天完成。请记住：积跬步才能至千里——不要急于求成。

阅读本书你最好准备一支荧光笔，用来标出那些让你深有感触或者对你意义重大的章节、段落、故事、语句和领悟。请尽管在书的空白处写下你的想法和“但愿如此”。在你最需要安慰、指引和安全感的时候，请合上

你的书。

本书从头到尾有很多小箭头 (►)，表示你应该特别注意那些内容。当你发现还有其他内容对你特别重要时，可以自己画上箭头或星号加以标记。

当你已经开始康复，而且也有了空闲时，请回过头去翻阅那些最初略过的部分，并重新阅读那些对你最有帮助的章节。

请记住，你并不孤独，这个世界上还有成百上千万和你一样的取悦者。你可以考虑在自己的社区内成立互助小组，以便你和其他同病相怜的人可以互相帮助。

在本书出版的同时，我也在着手创建 [www. disease to please. com](http://www.diseasetoplease.com) 这个网站，希望借此平台提供更多信息，帮助当地社区成立互助小组，并为大家提供一个发布消息和提出问题的场所。如果你也关心这个主题，欢迎你访问这个网站，跟其他已经克服此困扰或者正在为此而努力的人一道，相互交流和学习。

我期待你通过这个网站提出你的任何问题，分享你有关为了使别人满意而无法说“不”的经历，我热切地希望本书能带给你帮助，这也是我的写作初衷。

哈丽雅特·布莱克 (Harriet B. Braiker)

加州洛杉矶

目 录

前 言

第 1 章：取悦症三角形：讨好他人的代价

第一部分：认知型“好人”

“好”是取悦者的心理盔甲。在你心灵深处，你相信当好人能让你赢得别人的喜爱，能保护你免受刻薄、拒绝、愤怒、冲突、批评以及反对的伤害。

第 2 章	有害的思维	16
第 3 章	不当好人也没关系	27
第 4 章	把别人摆在第一位	41
第 5 章	事情多到做不完	53
第 6 章	好人也可以说“不”	62

第二部分：习惯型“好人”

你会发现自己的某些取悦努力为你赢得了赞美或帮你避免了批评，因而你会默许越来越多的请求和需求，但这可能会让你精疲力竭……

- 第 7 章 学会取悦：认可瘾 70
- 第 8 章 为什么你得不到父母的认可 84
- 第 9 章 不惜一切的爱 91
- 第 10 章 浪漫成瘾 101

第三部分：情感逃避型“好人”

如果你缺乏基本的沟通技巧，不会表达自己的消极情感，不会回应他人的消极情感，那你也许永远不能处理好你的人际关系中出现的问题。

- 第 11 章 消极情感恐惧症 114
- 第 12 章 对愤怒的恐惧 124
- 第 13 章 恶语真的能伤人 140
- 第 14 章 你会极力避免冲突吗 150
- 第 15 章 小步骤，大变化 163

治愈取悦症的 21 天行动计划

请把自己想象成一个心理运动员，正在跟教练密切配合进行训练。教练的工作就是要给运动员制订计划，并让其干劲十足地坚持训练计划，每天前进一小步。

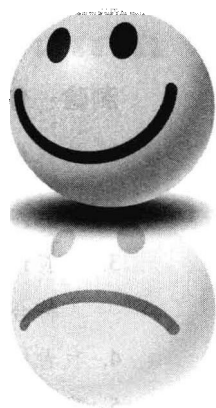
- 21 天行动计划使用指南 166
- 第 1 天 想说“不”时别说“行” 169
- 第 2 天 “破唱片”技巧 173
- 第 3 天 折中方案 176
- 第 4 天 帮你说“不”的“三明治”技巧 179
- 第 5 天 “反三明治”技巧 183
- 第 6 天 改写“取悦于人的 10 条戒律” 187

第 7 天	改写“7 个致命的应该”	190
第 8 天	照顾你自己	193
第 9 天	说服自己摆脱认可瘾	196
第 10 天	做还是不做，这是个问题	200
第 11 天	轮到你了	204
第 12 天	不当好人也没关系	210
第 13 天	愤怒量表	214
第 14 天	放松呼吸	219
第 15 天	怒气上升	221
第 16 天	怒气下降	225
第 17 天	暂停	229
第 18 天	压力接种	236
第 19 天	跟朋友一起解决问题，而不是替朋友解决问题	243
第 20 天	纠正错误的假定	248
第 21 天	庆祝康复	254
后 记	一些最后的感想	258
注 释		259

第 1 章

取悦症三角形

讨好他人的代价



你是个“滥”好人吗？

如果你跟大多数不懂拒绝的老好人一样，那么你可能已经知道这个问题的答案了。而且，如果你正遭受这种“好人情结”的折磨^①，那么你会更关心有没有方法改变，而不是“好人”这个标签儿本身。

但是，千万别急着跳过本章。你会发现下面的小测验很有帮助：不仅能帮你判断你的“好人情结”的严重程度，而且还能帮你确定你是哪种问题类型的“好人”。

你很快就会知道，这些根源可以分成三类：认知型、习惯型以及情感逃避型。弄清楚自己的病根在哪里，这将有助于你有的放矢，以便你的改善和恢复能尽快达到最大效果。

下面的小测验共有 24 项，可以测试你的取悦倾向，以及找出那些让你的取悦症越发严重的根本原因。请仔细阅读每一项，确定其中的描述是否符合你的情况。如果符合或基本上符合，就选择“符合”，如果不符合或基本上不符合，就选择“不符合”。不要想得太多，也不要费力气分析每个问题。你的回答只需反映读完每项描述之后的直觉判断。

① 也可以指取悦症（Disease to Please）。

测验：你有“好人情结”吗？

1. 让我生活中几乎每一个人都喜欢我，这对我极为重要。 符合/不符合
2. 我认为发生冲突一点儿好处都没有。 符合/不符合
3. 我应该始终把自己喜欢的人摆在第一位，而把自己的需求摆在第二位。
符合/不符合
4. 我希望自己能避开冲突和对抗。 符合/不符合
5. 我常常为他人做得太多，甚至听任自己被别人利用，就为了能让别人不
以其他原因拒绝我。 符合/不符合
6. 我需要别人的认可。 符合/不符合
7. 对我来说，接受有关自己的消极情感，这要比表达对于他人的消极情感
容易得多了。 符合/不符合
8. 我相信，如果我为别人所做的一切能让他们需要我，那么我就不会被孤
立。 符合/不符合
9. 我痴迷于帮助和取悦他人。 符合/不符合
10. 我竭尽全力避免跟家人、朋友或同事发生冲突或对抗。 符合/不符合
11. 在我为自己做任何事情之前，我多半会尽我所能地先让他人满意。
符合/不符合
12. 我几乎从来不会为了保护自己而跟他人对抗，因为我非常害怕激起愤
怒或冲突。 符合/不符合
13. 如果我不再把他人的需求摆在第一位，那么我会变成一个自私的人，
大家就不会再喜欢我了。 符合/不符合
14. 不管跟谁正面对抗或冲突，这都会让我感到非常焦虑，甚至会令我生
病。 符合/不符合
15. 对我来说，即使是表达建设性的批评也非常困难，因为我不想让任何
人生我的气。 符合/不符合
16. 我必须始终让别人高兴，哪怕不考虑自己的感受。 符合/不符合
17. 为了让自己值得别人喜欢，我必须随时付出我的全部。 符合/不符合
18. 我相信好人会赢得他人的认可、喜爱和友善。 符合/不符合

19. 我必须满足他人对我的所有期望，绝不让他们失望，即使我知道他们的某些要求是过分的、无理的。 符合/不符合
20. 有的时候我感到，我为别人做那么多好事，似乎就是为了讨好他们，以“换取”他们的喜爱和友好。 符合/不符合
21. 任何有可能会让别人生气的言行，都会让我感到非常焦虑和不安。
符合/不符合
22. 我很少把工作派给别人。 符合/不符合
23. 当我对别人的请求或需求说“不”时，我会感到内疚。 符合/不符合
24. 要是我没能做到随时付出我的全部，我会觉得自己是个坏人。 符合/不符合

打分和解释

你的“好人情结”有多严重？这个问题的答案要看你测试的总分。统计一下你选择“符合”的个数，那就是你的总分。请参照下面给出的分数范围来解释你的取悦症程度：

- ◆ 总分在 16~24 分之间：如果你的分数落在这个范围，那么你的好人情结根深蒂固，已经非常严重了。你可能已经感受到，取悦症在严重损害你的情感和生理健康，以及你的人际关系。幸运的是，你目前的痛苦可以成为康复计划中强大的动力，不过，你必须马上行动，治愈顽疾，重新掌控自己的生活。
- ◆ 总分在 10~15 分之间：如果你的总分落在这个范围，那么你已经有较严重的好人情结了。要打破这种有害的模式，你必须要在它进一步恶化之前，专注、努力地做出改变。
- ◆ 总分在 5~9 分之间：如果你的总分落在这个范围，那么你有不太严重的好人情结，你已经对自我亏待倾向有了一定的抵抗力，然而，你取悦于人的习惯仍然有可能威胁你的健康和幸福。你要强化自己的意志力，争取完全摆脱它。
- ◆ 总分低于 4 分：如果你的总分低于 4 分，那么目前来看，你可能只有轻微的好人情结，甚至完全没有。然而，应该警惕的是，取悦症是自我强

化的循环，能够迅速地发展，并突然摧垮你對自己生活的控制感。作为一种预防措施，你可能希望事先了解它。

.....

你是哪种类型？

为了确定你的好人情结的主要根源，你需要按照三类根源把上述测验项目分成三组，看看自己每组各得多少分。

1. 想知道自己是不是更多地受取悦于人的思维（或者说心态）控制，请把1、3、5、8、13、17、18和24这8题作为一组，然后数数自己选择了多少个“符合”。
2. 想知道自己是否主要受取悦于人的习惯（或者说行为）支配，请把6、9、11、16、19、20、22和23这8题作为一组，数数自己选择了多少个“符合”。
3. 想知道自己是不是主要受制于取悦于人的情感（或者说感受），请把2、4、7、10、12、14、15和21这8题作为一组，数数自己选择了多少个“符合”。

得分最高的那个组别，就是给你造成取悦问题的主要根源：

- 如果你得分最高的组别是思维或心态，那么你就是一个认知型的“好人”；
- 如果你得分最高的组别是习惯或行为，那么你就是一个习惯型的“好人”；
- 如果你得分最高的组别是情感或感受，那么你就是一个情感逃避型的“好人”。

如果你有两个或三个组别的得分并列最高，那么就意味着你的取悦症没有唯一的主要根源。对你的取悦问题而言，并列的两类甚至所有三类原因都同等重要。

取悦症三角形

接下来让我们分析一下，取悦症的三个心理要素是怎样组合在一起的。这三个要素构成了一个三角形，行为、思维和情感是三条边，而且它们彼此互为原因和结果（见图 1-1）。例如，强迫行为受畏惧和逃避情绪驱动，并由扭曲的、有缺陷的思维所支持。同样，焦虑情绪可以引发逃避行为，而逃避行为反过来又跟有缺陷的或错误的思维方式有关系。

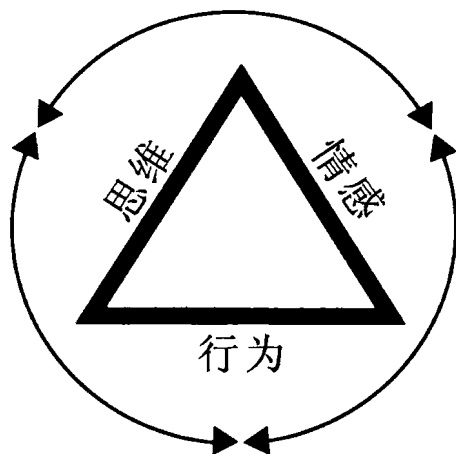


图 1-1 取悦症三角形

- 取悦症三角形可以说明，为什么你在思维、行为或情感上做出小改变，就能让你的取悦症康复过程取得大的进展。因为这三条边是相互联系的，所以任何一条边上的小改变，都将引起整个三角形的改变。

既然你已经了解了你的取悦症三角形，你就能够控制好自己的改变过程，确定改变的主次先后。

认知型“好人”

如果你是一个认知型“好人”，那么你就会陷入沉重的自我亏待心态中，

使得自身的取悦症问题一直持续。如果你属于这一类型，那么驱使你取悦于人的动力就是这种思维定式：你需要并且必须争取让每一个人都喜欢你。你坚持认为，他人的需求必须高于你自己的需求，而你衡量自尊和定义自我的依据，就是你为他们做了多少。

当你有取悦于人的心态时，你相信讨好能让你免遭他人的拒绝以及其他刻薄的对待。而且，在把苛求的规则、严厉的批评以及完美主义的期望强加给自己的同时，你还渴望普遍的认可。总之，你因思维而陷入了这种定势，如今则在很大程度上需要靠思维康复。因此，你的努力应该首先专注于理解和纠正取悦于人的心态。

习惯型“好人”

如果你是一个习惯型“好人”，那么你就会被迫牺牲自己的需求而照顾他人的需求。如果你属于这一类型，你就会为他人做得太多，几乎从来不说“不”，很少给他人派活儿，并且会变得无力招架、疲于应付。这些自我亏待、导致压力的模式，既损害你的健康和你最亲密的人际关系，同时还会牢牢控制你的行为，因为它们的驱动力是你过度的需求——你需要每一个人的认可。如果你符合这些描述，那你最好把努力的重点放在理解和打破取悦于人的习惯上。

情感逃避型“好人”

对这一类型来说，取悦症主要是因逃避令人害怕和不安的情感而导致的。如果你属于这一类型，那么你会发现，别说真的跟他人发生有火药味儿的对抗和冲突了，仅仅是有这样的预感都会让你非常焦虑。

你的取悦综合症主要是作为一种逃避策略，意在保护你自己，让你不再畏惧愤怒、冲突和对抗。但是，正如你可能已经知道的，这种策略有缺陷。由于逃避模式会持续存在，所以你的畏惧非但不能减弱，反而会增强。

因为你逃避难以应付的情感，所以你从不给自己机会学习怎样有效地处理冲突，或者怎样恰当地应对愤怒。结果，你非常轻易地把控制权交了出去，交

给了那些通过恐吓和操纵来支配你的人。

因此，如果你的取悦症的主要根源是情感逃避，那么你的改变过程最好先以取悦于人的情感为重点。你应该努力克服畏惧，更好地理解 and 应对愤怒及冲突；你的这些努力将给你带来巨大的回报。

最后，也可能在你的取悦症中，没有哪一个根源或者说哪一条边更突出。如果是这样，那么对你的病症而言，取悦于人的心态、习惯和情感就起着大致等同的作用。因此，你可以在任何一个方面开始自己的改变过程，效果是一样的。

尽管大多数好人们能在自己的困境中找到一个突出的因果特征，但是你要记住，取悦症三角形有三条边。你渴望并且也必须尽快找到有效的办法，解决这个令人苦恼的问题。要想有个主次先后地开始你的改变过程，找到最主要的根源是最有效的方法。

然而最终，为了彻底、永久地康复，你需要在思维、行为和情感这三个方面全面解决自己的问题。为此，本书给出了治愈取悦症的21天行动计划，旨在帮助你纠正错误思维，打破不良习惯，克服畏惧情感，从而彻底根治这种难以对付、令人沮丧的取悦症。

取悦于人的隐藏代价

取悦于是个古怪的问题。乍看起来，它可能根本不像问题。事实上，“好人”这个字眼儿给人的感觉更像是恭维话，或者像是讨人喜欢的自我描述，你可能巴不得像荣誉勋章一样戴着它呢。

不管怎么说，想办法让别人高兴，这有什么不对的呢？我们不是都应该努力让自己所爱的人，甚至还有自己非常喜欢的人高兴吗？要是能有更多的好人，我们的世界肯定会更美好，是不是？

► “取悦于人”对很多人来说是个动听的词，但其实质却是严重的心理疾病。

取悦症是一种强迫的甚至成瘾的行为模式。作为一个“好人”，你会感到你被取悦他人的需求控制了，你对他人的认可上瘾了。与此同时，你还会感到