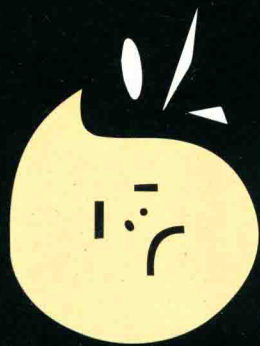


连山
编著

feel shy



别让

不好意思
害了你

让你彻底告别“不好意思”的超级心理课

“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。



浙江工商大学出版社
ZHEJIANG GONGSHANG UNIVERSITY PRESS



别让 不好意思 害了你

连山 编著

“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。



浙江工商大学出版社
ZHEJIANG GONGSHANG UNIVERSITY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

别让不好意思害了你 / 连山编著. — 杭州: 浙江
工商大学出版社, 2017.9

ISBN 978-7-5178-2224-0

I. ①别… II. ①连… III. ①心理交往—通俗读物
IV. ①C912.11-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 141260 号

别让不好意思害了你

连山 编著

责任编辑 贺然 任晓燕

封面设计 思梵星尚

责任印制 包建辉

出版发行 浙江工商大学出版社

(杭州市教工路 198 号 邮政编码 310012)

(E-mail: zjgsupress@163.com)

(网址: <http://www.zjgsupress.com>)

电话: 0571-88904980, 88831806 (传真)

排 版 北京东方视点数据技术有限公司

印 刷 北京德富泰印务有限公司

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 19

字 数 271 千

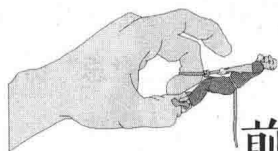
版 次 2017 年 9 月第 1 版 2017 年 9 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-5178-2224-0

定 价 48.00 元

版权所有 翻印必究 印装差错 负责调换

浙江工商大学出版社营销部邮购电话 0571-88904970



前言

曾有心理学家指出，优秀是一种心理习惯，优秀意味着比别人更为自信，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。然而正是这些细微的差别，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。长此以往，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。你讲道理时，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人失败。

造成“不好意思”的原因有很多种，不懂得拒绝、太过缺乏自信、爱面子等，这些都会使人经常把“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。



目录

第一章 死要面子活受罪：都是“不好意思”惹的祸 1

死要面子，活得累 / 1

千万别陷入“面子观”的怪圈 / 3

把丢脸看成是一种磨炼 / 5

方圆有道，原则性问题不能让步 / 7

用努力拼搏争得面子 / 9

面子是大家的，切忌吃独食 / 10

奢侈换不来面子 / 12

自欺欺人，只能作茧自缚 / 14

走出虚荣的死胡同 / 15

不要把得失看得太重 / 16

莫因怕出丑而失去尝试的机会 / 17

第二章 脸皮练得“厚”一些：你必须过去的“不好意思”心理关 / 19

不要太在意别人的眼光 / 19

舍得面子才能得人心 / 21

关键时刻，要敢于抛颜面保全身 / 22

以退为进，把面子包袱丢给别人 / 24

人前放下面子，内心挺起腰杆 / 27

自己少爱点面子，给别人多点面子 / 29



第三章 学会拒绝的艺术：你可以说“不” / 31

- 委婉地说“不”，让被拒绝的人有面子 / 31
- 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 / 34
- 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 / 37
- 先说让对方高兴的话题，再过渡到拒绝 / 38
- 通过暗示巧说“不” / 40
- 不失礼节地拒绝他人的不当请求 / 41
- 绕个“圈子”再拒绝 / 43
- 贬低自己，降低对方期望值顺势将其拒绝 / 44

第四章 借人之力，成己之事：这么做才“有点意思” / 48

- 关系当用则用，否则是一种浪费 / 48
- 乾坤大挪移，化人之力为我所用 / 50
- 给他人一个头衔，让他鼎力相助 / 52
- 求人帮助时要动之以情 / 53
- 激起心理共鸣，让他感觉像是在帮助自己 / 56
- 用利益驱动别人为己所用 / 58
- 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
- 求人办事，先把架子放下 / 64
- 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” / 70

- 给他最想要的那种“捧” / 70

- 找闪光点，捧起来省力又见效 / 73
- 从细微处开始，捧得更高 / 75
- 借他人名义，让你的“捧”更受宠 / 77
- 出其不意，捧得他喜出望外 / 78
- 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 / 86
- 捧人要高低有“度” / 87

第六章 酒香也怕巷子深：推销自己没什么“不好意思” / 90

- 王婆卖瓜，必须自夸 / 90
- 自卑者错过机遇，自信者创造机遇 / 92
- 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 / 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 / 102
- 在重要场合“曝光”，让更多人认识你 / 105
- 制造一些神秘感，勾起他人好奇 / 106
- 经营你的长处，招揽更多追随者 / 108
- 人无我有、人有我新，怎么比都胜出 / 110
- 另辟蹊径，开发下一个“西红柿” / 112
- 不断创新，坐上“嘉宾席” / 114

第七章 世界如此险恶，你要内心强大：别让“不好意思”伤了你 / 116

- 经常恭维你的，多数是你的敌人 / 116
- 不识诡诈，必陷入他人的奸谋 / 118
- 反常的举动背后必有不可告人的意图 / 120



免费的午餐里大多有“毒药” / 122

用理智避开机遇中的陷阱 / 123

工作中的好心人未必都有好心肠 / 125

越是“热心”，越要防范 / 127

越是“美丽”的东西越要防范 / 129

第八章 人脉都是设计出来的：突破“不好意思”，把陌生人变成朋友 / 131

巧说第一句话，陌生人也能一见如故 / 131

精彩地说出自己的名字 / 133

把握好开头的五分钟，攀谈就会自然而然 / 135

微笑，赢得他人好感的法宝 / 137

制造戏剧性，与众不同地吸引他人注意 / 139

渲染氛围，增强自己的吸引力 / 141

无米难成炊，没话题找话题 / 143

用细微的动作拉近与陌生人的距离 / 145

幽默让对方向你靠近 / 147

打消对方疑心，让他知道你可信 / 149

第九章 别人不说你一定要懂的“人情”绝学：让对方“不好意思”拒绝 / 151

平时冷庙烧香，急时才能抱佛脚 / 151

给人一份情，让他还你一辈子 / 152

弱势时打情感牌，更容易被认可 / 153

善待落难者，赢得他人的钦佩 / 155

交往次数越多，心理距离越近 / 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 / 161

收获人情，借不如送 / 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 / 168

第十章 懂得低头，才能出头：别“不好意思”当配角 / 170

做甘当扶梯的副手 / 170

刘德华：“笨小孩”的老二哲学 / 171

身高只是数据，内涵才是高度 / 173

“争做老二”的人结果最牛 / 175

飞得太高时，要学会“软着陆” / 176

没有花的芳香就当最有生机的绿叶 / 178

让出功劳，才能平步青云 / 180

今日忍得换来明日翻身 / 181

未出头时能而有度 / 184

大树底下好乘凉 / 186

当当配角也无妨 / 187

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 / 189

你的软弱成就别人的强硬 / 189

应对背后说你坏话的人 / 191

正直不是一味愚憨 / 192

善良千万不要滥用 / 194

学会抵御暗处的袭击 / 196

善良也是一种“罪” / 197

过度宽容是软弱 / 199

别做老好人 / 200

坚决彻底地击垮对方 / 203



第十二章 职场不输阵，敢秀才赢：别让“不好意思”拖了后腿 / 205

聪明的人会在蛋糕上裱花 / 205

是金子就要让自己发光 / 207

每一件小事都是绝佳机会 / 209

擦亮慧眼，做晋升路上的“机会主义者” / 210

晋升：“不打无准备之仗” / 212

善于抓住机会 / 214

代理的机会，就是升职的机会 / 216

勇于向领导“秀”出自己，别让自己的努力白费 / 217

提升职场战斗力，就要练就扛骂功 / 219

第十三章 商场如战场：“不好意思”不值钱 / 221

用好杠杆原理，轻轻松松挣大钱 / 221

妙用“高价”，让对方乐于接受 / 222

从对手的忽略中，赚取超额利润 / 224

通过为他省钱，赚走他身上的钱 / 226

智谋迂回他人间，空手也能套白狼 / 228

坐山观虎斗，用零成本收获大效益 / 230

借尸还魂，实现真正意图 / 233

说“长”道“短”显奇效 / 234

抓住对手关键处，一点点击破 / 236

智断对手后援，将其彻底打败 / 238

追随成功者，少走弯路 / 240

赢家通吃，兼并不能留情 / 242

三十六计乃是商战心法 / 245

咬紧对手的弱点不放 / 249

以快打慢，先人一步占市场 / 253

第十四章 男人不“坏”，女人不爱：捅破“不好意思”的窗户纸 / 257

借鉴《恋爱兵法》，爱到深处不妨“趁火打劫” / 257

甜言蜜语不妨多说一点，爱情才不会枯萎 / 259

男人要会“哄”，女人要会“柔” / 261

消除陌生感，缩短与她的心理距离 / 264

热情关切，打动内向的“陌生女人” / 266

果断发动猛攻，女人必定向你“屈服” / 268

含蓄地表达爱意更能取得对方的认可 / 269

让她感动，才会甘愿被你握在手中 / 270

听懂女人的话外音，不做她眼中的“木头” / 271

喜欢她就大胆向她表白，不要错失良机 / 273

对女孩贴心，可以让恋爱急速升温 / 275

第十五章 最高境界是方圆变通：做个“好意思”的达人 / 278

方中有圆，圆中有方 / 278

应对自如才能游刃有余 / 280

方圆合璧让你无往不利 / 282

该刚刚刚，当柔则柔 / 285

圆通，无伤害地实现目的 / 286

自嘲是智慧的体现 / 288

用刀剑去攻打，不如用微笑去征服 / 290



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

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。故而，有位高权重却布衣素食的贤良，这就是尊严与气节。伯夷、叔齐属般的旧臣，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，为了尊严与气节，只好饿死。

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。



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，她看中的一套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，可是一番得意之后，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婚纱了，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。

除了结婚时候要面子，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，却妾不衣帛，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好影响。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，而你却拒绝时，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，不应由别人来代做决定，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。

事实上，我们常常过度在乎自己对别人的重要性。就好像我们常常听到调侃别人的一句话：“没有你，地球照样在转动。”这句话的意思是说，没有什么人是不能被取代的。如果你把每一件事都看成是你的责任，妄想完成每一件事，这无异于自讨苦吃。你真正该尽的责任是，对你自己负责，而不是对别人负责。你首先应该认清自己的需求，重新排列价值观的优先顺序，确定究竟哪些对你才是真正重要的。把自己摆在第一位，这绝不是自私，而是表明你对自己道德意识的认同。

你虽然赞成这种说法，可是你觉得还是有些为难，你不知道该如何开口说“不”。

真有那么困难吗？其实那是我们的本能。心理学家说，人类所学的第一个抽象概念就是用“摇头”来说“不”，譬如，一岁多的幼儿就会用摇头来拒绝大人的要求或者命令，这个象征性的动作，就是“自我”概念的起步。

“不”固然代表“拒绝”，但也代表“选择”。一个人通过不断地选择来形成自我，界定自己。因此，当你说“不”的时候，就等于说“是”，你

“是”一个不想成为什么样子的人。

勇敢说“不”，这并不一定会给你带来麻烦，反而是替你减轻压力。如果你现在不愿说“不”，继续积压你的不快，有一天忍耐到了极限，你失控地大吼：“不！”面对难以收拾的残局，别人可能会反过头来不谅解地问你：“你为什么不早说？”

如果你想活得自在一点，请勇敢地站出来说“不”。记住，你不必愧疚，因为那是你的基本权利，别为了面子而委曲求全。

把丢脸看成是一种磨炼

不要害怕丢脸，更不应该躲避“丢脸”的历练，而应该拿出自己的勇气，勇敢地面对波折，让自己在“丢脸”当中逐渐走向成熟。

当今社会，丢脸已经不再是人们忌讳的事情，甚至还有人发起这样的号召：“要热爱丢脸。”不是说人们的思想已经开放到了不顾及道德的地步，而是人们开始能够接受在不断“丢脸”中积累经验，获得进步。

别怕犯错误丢脸，因为你犯下的错误越多，学到的知识和经验就越多，你进步的可能性就越大。可是，传统观念里，人们总是为了保住自己的颜面而努力着，甚至有一些人，为了面子问题丢了性命也在所不惜。

公元前206年，项羽占有楚魏东部九郡之地，自封为西楚霸王，又违背先入关中者为关中王的前约，改封先入关中的刘邦为汉王，封地有巴蜀和汉中41个县，国都为南关（今陕西南关县东北）。巴蜀之地，是秦朝流放罪犯的偏远荒凉之地，刘邦心中非常不快。

项羽的谋臣亚父范增知道刘邦的不满，也知道他定会东山再起，于是建议项羽找借口杀掉刘邦。

项羽就把刘邦找来，准备封刘邦为汉中王，他若去，定有储备实力、自