

取悦

THE
DISEASE
TO

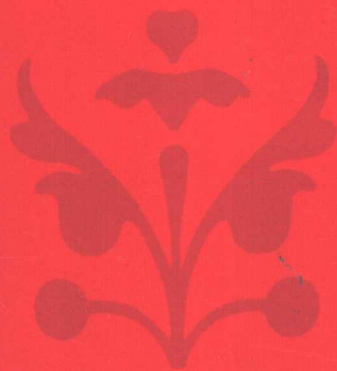
女人的取悦心理其实是一种疾病 / 你需要帮助吗？

PLEASE

哈丽特·B·布莱克/著

马爽/译

HARRIET B. BRAIKER



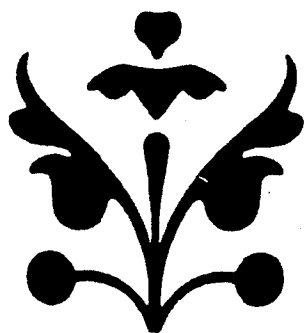
辽宁人民出版社
McGraw Hill

取悦 THE DISEASE TO PLEASE

哈丽特·B·布莱克/著

马爽/译

HARRIET B. BRAIKER



McGraw Hill
辽宁人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

取悦/[英]哈丽特·B·布莱克著;马爽译. —沈阳:辽宁人民出版社, 2002.3

书名原文:The Disease to Please

ISBN 7-205-05252-1

I. 取… II. ①哈… ②马… III. 妇女心理学 IV.B844.5

中国版本图书馆CIP数据核字(2001)第089842号

The Disease to Please

Original edition copyright© 2001 by Harriet B-Braiker, Ph.D.

Chinese edition copyright© 2002 by Liaoning People's Publishing House

Published by arrangement with The McGraw-Hill Companies, Inc.

ALL RIGHTS RESERVED

开本:880 × 1230 毫米 1/32 字数:250 千字 印张:11 1/4 插页:3

印数:1 — 7,000 册

2002 年 3 月第 1 版 2002 年 3 月第 1 次印刷

辽宁人民出版社出版、发行

(沈阳市和平区十一纬路 25 号 邮政编码 110003)

辽宁省印刷技术研究所印刷

责任编辑:李雪萍

封面设计:张业宏

责任校对:刘再升等

版式设计:李 夏

定价:20.00 元

致 谢

在过去的 25 年中我一直从事临床实践，对我来说，我的病人自始至终都是给我提供知识与灵感的源泉。经我救治的讨好病患者中男女都有，他们让我从更深的层面了解到这个问题给他们这些病人的身体健康、人际关系和生活质量上带来了怎样的损失和影响。不过有一点还是很乐观的，就是我的患者一再证实着我的看法，即：只要集中付出努力，只要有改变的愿望，人的精神总能战胜这种疾病以及许多其他通往幸福之路的障碍。

本书中的病例都是以我治疗过的病人的临床病史为基础的。自然，为了替他们保守秘密，我把他们的名字和某些详情作了一些改动。我相信只有通过真实的人生故事才能使本书在色彩和深度上富有更多的内涵。

我真的要谢谢我的那些病人，因为在我写作期间，他们比较理解我的诊疗时间安排，能够替我考虑，这令我十分感动。另外，我还深深地感激一个人，她就是我的私人助手，也可以说是我的“左膀右臂”——桑娅·西蒙。她的忠诚态度、她的奉献精神、她的幽默谈吐以及她不断的支持都令我感动不已。

当然特别感谢奥普拉。那回我参加她主持的关于“讨好病”这一话题的访谈节目时，是她的影响和鼓励激发了我的创作灵感并给了我写作的动力。那是 1999 年 7 月的事了，当时这一题目还是第一次引起公众的注意。

还要对我在麦格劳·希尔出版社的第一位编辑贝特茜·布朗表示谢意。她在电视中看到了关于讨好别人这一话题的访谈节目，并意识到太多太多的人需要在这个问题上得到帮助。我很感激麦格劳·希尔出版社能给我这次写书机会，并以此来帮助那些需要帮助的人们。

能与克劳蒂娅·里默·布图特一起共事实在是我的荣幸。她的工作热情、她的聪颖智慧，以及她在编辑我的手稿时所付出的那种超乎寻常的努力在我看来一直都是十分难能可贵的，值得我珍视。

自然还要感谢我的代理人爱丽斯·马特尔，她不仅随叫随到，还常鼓励我，并给我提了许多明智的参考意见，使我不能不对她心存感激。

我最后要感谢的、而且永远都感谢不完的是——我的家人，他们给我的爱太多、对我的支持太多，这种感激是用语言所无法表达的。

我丈夫斯蒂文被我封为“家内主编”，也是我一辈子的挚爱。他的睿智、幽默，以及他对我的指导、给我的力量……这一切都是让我坚持不懈进行写作的原因。我的小女儿阿曼达也是我最好的朋友。在整个写书过程中，她不仅时常为我酸痛的背部做按摩，还对我在艰苦创作过程中偶尔表现出的消沉意志和不好的精神状态给予抚慰和鼓励。

最后的最后，应该感谢白兰地，它可真是一个取悦于人的东西！在我写作期间，是它一直让我的双脚血脉通畅、保持温暖。

前 言

1999年7月我作为嘉宾主持和心理学专家被请到《奥普拉》这个脱口秀节目中，参与讨论“讨好病”话题的讨论。

主持人奥普拉对她的观众说，有一种专门取悦于人的症状——就是“讨好病”，现在已经成了一种很严重问题，而且对她个人也有很大影响。为了战胜这种病症，她已斗争了很久，而且付出了艰苦的努力。我们两人都认为这是一种极为盛行的疾病，许许多多的妇女——当然也有男士——像得了瘟疫一样怕得罪别人、逼迫自己去取悦别人，结果付出的代价竟然是自己的健康和幸福！

我对此话题的兴趣起始于许多年前。作为临床心理医生，我行医已超过25年，在这期间我治疗了上百名男女讨好病患者。这些人大体上都是被迫地先考虑别人的需要，永远都不愿说个“不”字；他们在无休无止地努力赢得别人的认同，没完没了地尽力去使所有人高兴……他们的生活就在这种被迫中扭曲着、挣扎着。

我的第一本书叫做《E型妇女：如何克服成为“所有人的一切”所带来的压力感》，书中将取悦于人突出地列为引起妇女压力的诸多问题之核心。从那时起，我就写了一些与此话题相关的书和文章。

但是，我下决心写这本书还是因为直接受到奥普拉·温芙蕾

(Oprah Winfrey) 的触感和鼓励。在录制脱口秀节目的过程中，奥普拉两次转向我说：“哈丽特，这个可应该是你下一本书的主题喽。”我十分感激奥普拉的建议和鼓励。

本书并不是写给那些偶尔使一次劲儿取悦他人、让他人开心的人。实际上，“讨好病”是一种使人身心疲惫的心理疾病，其后果很严重、很可怕。

为了配合这本书的出版，我特地开设了一个网站——www.diseasetoplease.com，它提供了更多相关信息，还帮助在当地社区建立支持性团体，并且允许张贴信息、提出问题和解答问题，还有许多其他服务项目。欢迎你来访问我们的网站，并加入到那些已经康复的讨好病患者，以及那些努力争取康复的患者当中来。

我希望你能通过这个网址与我取得联系，提出你想问的任何问题，并与我们分享你自己在“讨好病”方面的经历。请告诉我这项计划是如何在你个人的康复过程中发挥作用的。

我写这本书的目的是帮你一个忙，也真诚地期望它确实会产生这样的效果。

哈丽特·B·布莱克博士

(Harriet B. Braiker, Ph. D)

于加州洛杉矶

引 言

读者如何从本书当中获得最大益处

本书基于“不积跬步无以至千里”的原则，意在循序渐进，使你一步步地从“讨好病”的状态康复为正常人。下面教你如何做：

首先，你没有必要把这本书从头到尾地读一遍，以期从中获益。如果你与我所认识的大多数讨好病患者情况类似的话，那么不管从哪个角度来说，你现在可能都会很忙。写这本书时我想到了这一点，完全考虑了你们在“时间紧”的情况下又想“见效快”的要求。

你先读一下第一章，答一下“你是否患有讨好病？”的内情测试题。本项测试将帮你搞清楚使你出现讨好他人这种病症的最主要的潜在原因是什么，并且据此向你指出你最适合被划在哪一类型中。这项测试还能特别揭示出，你的讨好病问题主要是基于被迫的行为，还是扭曲的思维，或者就是出于避免一些消极的情感的目的（你还很有可能同时受三种原因的影响，其实大多数讨好病患者都是这样。但其中的一种很可能是主宰，它的力量要大于其余两个）。

一旦你知道自己是属于哪个类型的了，即使你现在没有时间通读全书也不要紧。你完全可以达到治病的目的，方法是：

直接去阅读最适合你的部分——讨好他人的思想倾向、讨好他人的行为习惯、或讨好他人的情感表现。然后，在一切准备就绪之时，你就可以直接步入治疗讨好病的“21天行动计划”。使行动计划达到最佳效果的方法是从第一天开始，依次按照每天的计划进行，坚持三周。记住：要一步一步来，步子迈小点儿，千万不要撒鸭子跑！

读这本书的时候，你手里最好拿个记号笔或钢笔什么的，应该把那些最有实质性和对你个人有特别意义的部分、段落、故事、句子和富含真谛的内容圈出来或作上记号。还可以随便地在你这本书上有感而发，把你自己的体会和感想写在页边空白处。始终把这本书放在手头，应该保证你何时需要它，何时都能从它那里找到舒适、安全和指导。

在这本书中你会发现几乎每章都有一些小箭头（►），表明你应对此部分给予特别注意。在遇到对你来说有特别重要意义的内容时，你自己也要画上特殊的箭头或星号。

在你已开始顺利康复并能腾出一些时间时，就要回过头去读一读那些你第一次读时略过的地方，再反复读读那些对你最有帮助的地方。

有一件事你该放心，就是你并不孤独。和你一样的讨好病患者起码有上百万。若是能开诚布公地与你的朋友和家人谈谈，你就会发现自己并不孤单。不妨再考虑考虑在你的社区建起一个支持团体的事儿，那样，你和像你一样的其他人就可以互相沟通和帮助了。

也可以访问 www.diseasetoplease.com 这个网站，在那儿与其他康复中的讨好病患者取得联系。大家共同探讨这一问题，这样做可以加强你战胜顽症、快速康复的决心和意志。

目 录

前言	(1)
致谢	(1)
引言	(1)

第一章 讨好病三角：做“老好人”的代价	(1)
---------------------------	-----

第一部分 讨好他人的思想倾向

第二章 有害的思想	(21)
第三章 不当老好人也无所谓	(36)
第四章 先人后己	(56)
第五章 最重要的并不在于你做了多少事	(74)
第六章 好人也能说“不”字	(86)

第二部分 讨好病的行为习惯

第七章 学会讨好别人：认同瘾	(95)
第八章 你为什么得不到父母的认同？	(114)
第九章 爱不惜一切代价	(123)
第十章 浪漫瘾	(144)

第三部分 讨好他人的情感表现

第十一章	情感恐惧症	(160)
第十二章	对发怒的恐惧	(175)
第十三章	恶语真的会伤人	(197)
第十四章	如何做才能避免对抗?	(211)
第十五章	小步伐,大变化	(229)

治愈讨好病的 21 天行动计划

21 天行动计划用法指南	(231)
第一天 想说“不”时不要说“行”	(235)
第二天 “破唱片”技巧	(239)
第三天 讨价还价	(242)
第四天 用“三明治”技巧帮你说出“不”	(245)
第五天 逆向三明治技巧	(250)
第六天 重写取悦于人的十项戒律	(254)
第七天 改写七个致命的应该	(257)
第八天 善待自己	(261)
第九天 说服自己放弃认同瘾	(263)
第十天 做还是不做,那是个问题	(267)
第十一天 你就是逮捕证	(272)
第十二天 不当老好人也没什么	(279)
第十三天 愤怒的级别	(283)
第十四天 放松呼吸法	(288)
第十五天 生气	(290)

第十六天	消气	(295)	目
第十七天	“暂停”技巧	(300)	
第十八天	转移压力	(310)	录
第十九天	和朋友一同解决问题，而不是替朋友解决问题	(319)	
第二十天	改正错误的猜想	(326)	
第二十天	祝贺你的痊愈	(333)	
后记		(340)	



讨好病三角：做“老好人”的代价

你是否患有讨好病？

如果你与大多数讨好病患者没什么两样的话，你可能已经知道了这个问题的答案。而如果讨好病这个瘟疫把你折磨得苦不堪言的话，你更感兴趣的就很有可能是它的治疗方法，而不是诊断。

但是慢着！不要那么匆匆忙忙地跳过这一章。你很快会发现下面这项简短的测试很有用处。它不仅会帮你评估你的讨好病问题的相对深度，或说严重程度如何，还使你得以确定你自己的讨好病病症的最重要的潜在原因是什么。

你很快就会弄明白，这些原因总结起来无外乎有三个主要类型：讨好他人的思想倾向、讨好他人的行为习惯和讨好他人的情感表现。了解自己得病的主要原因会帮助你对症下药，这样你才能以最快速度达到治愈讨好病的最佳效果。

该项测试包含了 24 个项目，它们用来衡量你是否有讨好别人的趋势，并让你知道你发现自己正处在滑向讨好病三角底部

的斜坡上的潜在原因。把每个项目都读一遍，然后确定这个说法是否适合于你。如果该说法是对的，或说大部分意思都对，你就在“是”上画圈；如果是错的，或者大部分意思不对，你就把“否”字圈上。对于每一个问题你都用不着多想，更不用去分析。你的答案仅需要反映出你对每种说法适合你的程度能做出怎样快速、完整的判断。

测试：你是否患上了讨好病？

1. 在现实生活中，我想让差不多所有的人都喜欢我，这件事对我来说极其重要。

是 否

2. 我认为发生冲突不会带来任何好处。

是 否

3. 我的需要总该让位于我所爱的人的需要。

是 否

4. 我期望自己能够超越冲突和对抗。

是 否

5. 我为别人做得太多太多，甚至允许自己被别人利用，这样我才不会因为其他原因而不为人家接受。

是 否

6. 我一向需要别人的认同。

是 否

7. 对我来讲，去承受对我自己的消极情感比起向别人表达出消极情感要容易得多。

是 否

8. 我坚信，如果别人因为我为他们所做的一切而感到需要我的话，他们就不会对我置之不理。

是 否

9. 我对为别人做事和取悦别人很上瘾。

是 否

10. 我竭尽全力避免与我的家人、朋友或同事发生冲突或对抗。

是 否

11. 我很可能先把我能做的、让别人满意的事情做好，然后才考虑为自己做些什么。

是 否

12. 我似乎从来都没有因为保护自己而顶撞过别人，这是由于我害怕对方生气，或者引起我们之间的对抗。

是 否

13. 如果我不再把别人的需要置于自己的需要之上，我就会成为一个自私的人，这样人们就不会喜欢我了。

是 否

14. 不得不与别人对抗或发生冲突这种事情使我焦虑不安，弄得我快要病倒了。

是 否

15. 即使有时候批评是建设性的，我也很难去批评任何人，因为我不想让他们生我的气。

是 否

16. 即便是以牺牲我个人的感情为代价，我也必须取悦于人。

是 否

17. 为了得到别人的爱，我不得不总是奉献自己。

是 否

18. 我相信好心人会得到别人的认同、爱戴和友谊。

是 否

19. 我千万不能不做别人期望我做的事情，不能让他们为此而感到失望，即使是我知道那种要求太过分，也不合理。

是 否

20. 有时候我觉得自己好像要通过为别人做很多好事来取悦他们，

并借此“买”到他们的爱和友谊。

是 否

21. 若是说出或做出有可能让另一个人对我生气的话或事，我就觉得十分焦虑和不适。

是 否

22. 我很少将事情委托给别人去办。

是 否

23. 我对别人的请求或别人的需要说“不行”时感到很是内疚。

是 否

24. 若是我不能把自己随时奉献给我身边的人，我就会觉得自己是个坏蛋。

是 否

如何评分和解释你的答案

你是否患有讨好病？这个问题的答案取决于你的得分情况。可以很简单地把你的“是”答案加总一下，总分便是你的最后得分。至于如何去解释你的最后得分嘛，可以参考下面列出的范围：

- ◆ 总分在 16—24：如果你的得分在这个范围内，那么你的讨好病症状已经根深蒂固、相当严重了。而且你很可能已经知道这种讨好病正给你的感情生活、身体健康以及你与他人之间的关系质量带来严重损害。不过没关系，不用急，你当前这种沮丧程度可能在你的恢复计划中成为一种强大动力！但你必须从现在开始做着手治疗疾病，以恢复对自己生活的控制权。
- ◆ 总分在 10—15：如果你的得分在这个范围内，那你的讨好病症状已经属于中等严重程度了。已受重创的生活模式要求立即引起你的注意，并迫使你努力去改变这种状况，以免它进一步恶

化。

- ◆ 总分在 5—9：如果你的得分在这个范围之内，你的讨好病问题属于一般，说明你还是具备一些与自我挫败趋势作斗争的力量和对这种现象的抵抗能力。然而，一般程度的讨好病习惯仍然可以对你的健康和幸福造成一定威胁，所以你也应不断加强自己的力量，把目标定位到彻底康复上。
- ◆ 总分在 4 分以下：如果你的得分属于此范围，说明你目前也许只有轻微的讨好趋势，或者甚至一点也没有。然而，预先警告你一点，就是：讨好病是一种自身永久存在的循环式疾病，它可以发展得很快，并且超越你对自己生活的控制。为了预防起见，你也许想要增强对该疾病的认识，同时也学一些恢复的技巧。

你属于哪种类型？

为了确定你得的讨好病症状主要是由于什么原因，你需要按要求把衡量三个潜在原因的每一项中的那几个题目的得分相加。

1. 要确定你是否在更大程度上受到你的思想——或者称之为讨好他人的思想倾向——的控制，你需要把第 1、3、5、8、13、17、18 和 24 题的“是”答案相加。

2. 现在将第 6、9、11、16、19、20、22 和 23 题的“是”答案相加，看看是不是对你来说起主宰作用的是讨好他人的行为习惯——或者说行为。

3. 最后，将第 2、4、7、10、12、14、15 和 21 题的“是”答案加在一块儿，目的是找出讨好他人的情感表现——或者说感情——是否是你病症的主导原因。