

学会拒绝和要求，学会赞美和沟通，不再懦弱和自卑，做“强势”的自己!!!

# 别让不好意思 害了你



周维丽◎著



做人狠一点，做事快一点，做时代的强者  
彻底根除“不好意思”这个看似小却危害一生的大毛病

生活中大部分的麻烦来源于说“**Yes**”太快说“**No**”太慢!

每天被不好意思伤害一点，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的危害!!!

 北京理工大学出版社  
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS



# 别让不好意思 害了你

周维丽◎著



版权专有 侵权必究

---

**图书在版编目 (CIP) 数据**

别让不好意思害了你 / 周维丽著. —北京: 北京理工大学出版社,  
2012.1

ISBN 978-7-5640-5153-2

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 197737 号

---

出版发行 / 北京理工大学出版社

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街 5 号

邮 编 / 100081

电 话 / (010)68914775(办公室) 68944990(批销中心) 68911084(读者服务部)

网 址 / <http://www.bitpress.com.cn>

经 销 / 全国各地新华书店

印 刷 / 三河市金元印装有限公司

开 本 / 700 毫米×1000 毫米 1/16

印 张 / 13.25

字 数 / 180 千字

版 次 / 2012 年 1 月第 1 版 2012 年 1 月第 1 次印刷

责任校对 / 陈玉梅

定 价 / 26.00 元

责任印制 / 边心超

---

图书出现印装质量问题, 本社负责调换

## CONTENTS 目录

### 第一章 “不好意思”是成功的绊脚石——失败的心理定律

你有一个信念，就是你能够很好地完成自己承担的工作，你就会觉得你在工作中很有信心。你常常这样想并在实践中想方设法去做好工作，信心就会更强，这就是你的行动加深了你的心态。反之，如果你受到过多的消极心理暗示，久而久之，消极因素就会如毒蛇般盘踞在心头。

1. 贴标签效应:懦弱自卑 /002
2. 蝴蝶效应:影响生活 /006
3. 登门槛效应:利益受损 /009
4. 酒·污水效应:难成大事 /012

### 第二章 了解“不好意思”的成因——对症下药的前提

任何事情的发生，都有其必然的原因。有因才有果。换句话说，你在看到任何现象的时候，你不用觉得不可理解或者奇怪，因为任何事情的发生都必有其原因。你今天的现状结果是你过去种下的因所导致的。

1. 自卑心理——你会丧失许多自我发展的机会 /016
2. 羞怯心理——无法充分表达自己的思想感情 /019

3. 孤僻心理——享受自我而不愿参与群体活动 /022
4. 多疑心理——人为地制造交往的阻力和障碍 /026

### 第三章 一个人最为重要的是他的内心——别“不好意思”

自信的力量，在于即使你身处逆境，亦能帮助你扬起前进的风帆；自信的伟大，在于即使遭遇不幸，亦能召唤你鼓起生活的勇气。自信，是一种无坚不摧的伟大力量；自信，是蕴藏在心中的一团永不熄灭的火焰；自信，是成功的起点，是人生的坚强支柱。

1. 把握自卑的分寸 有种自卑叫自信 /032
2. 彻底地踩碎自卑 拥有自信的姿态 /037
3. 自信需自我超越 人生低谷可坚守 /041
4. 点滴中培养自信 不灭的信念之火 /046

### 第四章 行事果断——做一个拒绝“不好意思”的人

人生路上，有得有失，要有取舍。要取得成功，你必须学会拒绝，拒绝安逸，拒绝诱惑，拒绝眼前的利益……当然一定要对“不好意思”说不。懂得拒绝“不好意思”的人，生活才会赐予他更多，才会使他成为生活的强者。聪明的你，此时此刻，你是否已经微笑着领悟了拒绝的真谛？

#### (一)死要面子活受罪——都是“不好意思”惹的祸

1. 为什么中国人大多好面子 /057
2. 该低头时就低头：走出面子的误区 /061

3. 求人办事遭冷遇,千万不可拂袖去 /065

4. 丢掉虚荣的面子,解救他人的脸面 /068

### **(二)口是心非最难受——都是“不好意思”闯的祸**

1. 拒绝当做家常饭 生活才会有滋味 /072

2. 拒绝他人莫伤情 此门学问须精通 /075

3. 拒绝他人之境界 幽默艺术来应用 /085

4. 该说“不”时就说“不” 但别让对方说“不” /089

### **(三)金口难开不合适——都是“不好意思”犯的错**

1. 口才哪能天生会 艺术原则须牢记 /095

2. 轻松打开话匣子 一见如故不陌生 /102

3. 自我表露近关系 不会可以用笑容 /108

4. 家庭幽默促亲情 交谈相处有禁忌 /113

### **(四)忠言逆耳不利行——都是“不好意思”出了错**

1. 以批评为镜可以明得失:兼听则明 /123

2. 把批评自己的人当敌人:为渊驱鱼 /126

3. 批评是柄双刃剑,把握分寸与方法 /129

4. 若是猛打一巴掌,切记定要揉三下 /134

## 第五章 圆熟变通——做个“好意思”的人

做人不要恃才傲物，你要感谢他人、与人分享、为人谦卑、容人之过、大度睿智地低调做人，放下自我的清高，多走动走动，去欣赏别人的优秀，赞扬他人闪光点，在生活中试着做个“好意思”的人。

### (一)溜须拍马得学会

1. 恭维:提要求给压力 /139
2. 奉承:心甘情愿来上当 /141
3. 善于吹捧 搔到痒处 /145
4. 专心倾听 眉目传情 /147

### (二)卑辞厚礼事好办

1. 放下清高 庸俗一点 /153
2. 送礼有门道 “礼”到“理”也到 /156
3. 七个讲究在 巧送免尴尬 /159
4. 平时多烧香 不忘拜冷庙 /161

### (三)赞不离口好“促销”

1. 赞美的话在当下 轻启玉口有艺术 /166
2. 适当赞美获好感 背后赞美更有效 /170
3. 喜听好话是天性 多谈对方得意事 /174
4. 毋对自己太吝啬 别忘随时鼓鼓掌 /177

#### (四)知恩图报是良言

1. “谢谢”两字很平常 会说之人得人心 /181
2. 心中常常怀感恩 生活天天乐悠悠 /184
3. 感恩之花须培育 手中玫瑰常拥有 /187
4. 感恩的最高境界:感谢最不该感谢的人 /190

### 第六章 脸“厚”心“黑”——人活世上够“意思”

为人处世非有“厚”的工夫不可。如果为人内向腼腆，不能忍受各种在处世交往中的屈辱，过于顾及自己的虚荣心，就不能够与朋友和敌人相处，更不可能抓住机会显示自己，即使本身有出众的才智，也会淹没在芸芸众生里。我们主张“黑”，不是简单的诡计多端、狡诈阴险，它更多包容了睿智、谋略与高瞻远瞩的深刻内涵。谁要想充分实现自我的价值与质量，谁就要拥有较别人更多的智慧与韬略，这是现代人要成功所必需的。

1. 脸薄心软怕得罪 事情注定要办坏 /194
2. 学做鳄鱼流点泪 死皮赖脸不要紧 /197
3. 心慈手软办坏事 软硬兼施是王道 /199
4. 古谚“无毒不丈夫” 制敌于万劫不复 /201



## 第一章

# “不好意思”是成功的绊脚石 ——失败的心理定律

你有一个信念，就是你能够很好地完成自己承担的工作，你就会觉得你在工作中很有信心。你常常这样想并在实践中想方设法去做好工作，信心就会更强，这就是你的行动加深了你的心态。反之，如果你受到过多的消极心理暗示，久而久之，消极因素就会如毒蛇般盘踞在你的心头。

## 1. 贴标签效应：懦弱自卑

### ◎了解“贴标签效应”

在第二次世界大战期间，美国由于兵力不足，而战争又的确需要一批军人，于是，美国政府就决定组织关在监狱里的犯上前线作战。为此，美国政府特地派了几个心理学专家对犯人进行了战前的训练和动员，并随他们一起到前线作战。

训练期间，心理学专家对他们并不过多地进行说教，而是特别强调犯人每周给自己最亲爱的人写一封信。信的内容由心理学家统一拟定，叙述的是犯人在狱中的表现如何好，如何接受教育、改过自新等。专家要求犯人认真抄写后寄给自己最亲爱的人。

3个月后，犯人开赴前线，专家要犯人在给亲人的信中写自己如何服从指挥、如何勇敢拼搏等。

结果，这批犯人在战场上的表现比起正规军来毫不逊色，他们在战斗中正如他们信中所说的那样服从指挥，那样勇敢拼搏。后来，心理学家就把这一现象称为“标签效应”，心理学上叫“暗示效应”。

这一心理规律在家庭教育中也有着极其重要的作用，例如，父母老对着孩子吼“笨蛋”“猪头”等，时间长了孩子可能就会真的成为父母所说的“笨蛋”“猪头”。

其实，成人也亦如此。如果一个成人在人际交往时，总是在内心回应自己“这个很不好意思的！”久而久之，在无数次的不自信后，就在潜移默化中给自己贴上了“懦弱自卑”的标签。

### ◎小故事

行动成功国际教育集团董事长李践，在一次演讲中提到了自己“从小乞丐到李嘉诚得力干将”的坎坷人生经历，向到场的广大企业家和青年创业者讲授了自己为商的成功之道。如果不是亲耳听到他对昔日岁月的回忆，我们很难把眼前这位意气风发的“不惑”男子与“乞丐”“自卑”等词语联系在一起，也很难把这位笑容灿烂、文质彬彬的商人与“中国最早的跆拳道教练”这一“武行”职称联系在一起。

小时候，李践家里很穷，在他8岁的时候，因为父亲到外地工作，有一次李践稀里糊涂地就离家出走了，从此沦为一个乞丐。有一天晚上，他露宿在昆明火车站，两个无聊、想找乐子的小乞丐趁他睡着的时候，用烟头烫他的脚。李践疼醒后，立马起身去追他们，一直追到了火车站广场，他惊恐地发现眼前站着20多个乞丐，其中年纪最大的“头头”大概20多岁。头头对李践说：“咱们做个游戏吧，你叫我们爷爷，如果声音够大，我们就放你走；如果声音不够大，你每叫一次，我们就打你一次。”被逼无奈之下，胆怯的李践只好扯开了嗓门，用尽了浑身力气叫了声“爷爷！”可是迎接他的却是“啪”的一个巴掌……最终，李践被打了100多个巴掌，脸已肿得不成样子了。后来，李践爸爸把他找了回去。

那次经历使原本就不自信的李践变得更加自卑了。“胆怯”“懦弱”和“自卑”成了他性格的全部写照。上高中的时候，李践由于买不起菜，常常从家里带豆瓣酱到学校以省下菜钱，他怕同学嘲笑他穷，所以每次都等别人吃完了再独自去食堂买饭。越穷越自卑，李践的学习成绩很不好，父母对他不抱任何希望。高中毕业后，他就参加了工作……

### ◎正确运用“标签效应”

任何事物都具有两面性，有利有弊。因此，从不同的角度看，或者运用方法不同，则能获得不同的效果。就像“标签效应”，如果运用不当，肯定会打击一个人的自信心，使其一蹶不振；但是，如果正确运用，不但能使其特长和优点得到巩固和发扬，还可以帮助其矫正和克服不良习惯。

时下有句很流行的话：“说你行你就行，不行也行；说你不行就不行，行也不行。”这句话反映了一种不良的社会现象，但如果换个角度来看问题，放在心理学的范畴来分析，却是有一定道理的。一个人不但受制于先天的遗传因素，更脱离不开后天环境的复杂影响。在种种影响因素中，社会评价和心理暗示的作用是非常大的。

所以，我们要想巧用“标签效应”，应从以下几方面努力，撕掉“懦弱自卑”的标签：

(1) 撕掉坏标签，贴上新标签。在成人的世界里，坏标签往往是自己给自己贴上的，如何撕下标签，我们不妨试试刚进入成人行列的高中生的做法。

训练目标：告别自卑，告别消极，告别过去；提高自信，突破自我，重塑自我。

事前准备：纸、笔、小土包（水或火）。

训练时间：约需 50 分钟（根据人数而定）。

具体方式：把对自己的消极评价统统写在纸上，（不允许看别人写的“坏标签”），写完后，每个人准备一份“悼词”（团队写一个公用悼词），每个人可以任选埋葬坏标签的方式——土葬、水葬、火葬。埋葬时，教练做“葬礼主持”，在旁边用低沉的语气诉说。之后，带着大家念“悼词”（似宣誓一般）。念完后，埋葬。最后，大家庆祝自己重新获得一个崭新的“我”。这个训练，学校可以在新学期开始或一学期结束前做一遍。

理论引导：你这样评价过自己吗？“我这方面不行！”“我胆子小！”这些消极评价，非常不利于自己的健康发展。今天，我们要把这些不好的评价统统消灭掉，埋葬掉。

示范演练：这个心理训练就叫做“撕掉坏标签”。大家现在就在纸上写下具体的、形象的、生动的消极自我评价，甚至将生气时骂过自己的话全都想出来、写出来。每个人写下的可能都是不一样的消极自我评价。开始写“埋葬”事件，然后写“坏标签”给我们带来的坏影响，再写撕掉“坏标签”给我们带来的益处，最后写希望“坏标签”一去不复返。

A 同学王平：“王平，你这个笨蛋！你好蠢啊！你还想上大学，休想！你脑子就是不行！你真倒霉！”

写完后，再写一份悼词，根据自身实际情况写，开始……

请 B 同学大声念出你所写的悼词：“今天，我在这里埋葬了我身上的坏标签，它从此永远地离开我，我将不再用它的话来评价自己了。它和我在一起生活了很久，它给我理由让我不努力学习，它用嘲讽和批评让我灰心丧气，它用贬低的语言让我自卑。现在，它离我而去了，我会有些不习惯，不用‘我笨’做借口逃避努力，我不习惯；得到好成绩引起别人注意，我也不习惯；自信而又充满活力，我也不习惯。但是，我会让自己慢慢习惯，因为新的我更成功、更快乐。”

现在我们来挖个坑或者叫“墓穴”，大家排成一队，把自己的坏标签撕掉，轮流扔进坑里……这是你的坏标签，你把它从自己的身上撕下来，撕碎了，扔进墓穴里去，它离开你了，好像你嘴里的蛀牙被拔掉了（当同学们全都扔掉以后）。

现在，请大家立正哀悼，致悼词（领大家读 B 同学所写的悼词）。让我们庆祝一番：哦！我们成为一个新人喽！

效果讨论：同学们认真、兴奋、激动、信心倍增，重新给自己贴上了“优秀者”的新标签。

教练：同学们，有什么感受？

A 学生：仿佛真的获得了新生一样。

B 学生：消极评价给自己带来负面影响，积极评价给自己带来正面影响。

专家感悟：埋葬消极，埋葬过去，才能建立积极，重振未来。

(2) 去掉“旧”标签需要一定的社会环境。大家对自己的批评如果能对事不对人，只针对自己的行为进行批评，就事论事，不上纲上线，不贬低自己的品质和能力，有时甚至能好心地予以指导或帮助，如此，在人生的路上即使重重摔了一个跟头，也会坚强地爬起重新开始。

(3) 对自己少些指责，多些肯定。已被别人贴上“坏标签”的，很少能从别人的嘴里获得赞美之词。马克·吐温曾经说过：“一句称赞的话，可以让我活两个月。”别人很吝啬，那就自己讲。肯定赞美自己的进步，哪怕只有点滴而已。给自己犯下的错误找个台阶，不要钻进不能自拔的死胡同中，偶尔来点儿“阿 Q 精神”很有必要。

## 2. 蝴蝶效应：影响生活

### ◎了解“蝴蝶效应”

1963年，美国气象学家爱德华·罗伦兹（Edward Lorenz），在一篇提交纽约科学院的论文中分析了这个效应：“一个气象学家提及，如果这个理论被证明正确，一只海鸥扇动翅膀足以改变天气。”

在以后的演讲和论文中他用了更加有诗意的蝴蝶。对于这个效应最常见的阐述是：“一只南美洲亚马孙河流域热带雨林中蝴蝶，偶尔扇动几下翅膀，可以在两周以后引起美国得克萨斯州的一场龙卷风。”

其原因就是蝴蝶扇动翅膀的运动，导致其身边的空气系统发生变化，并产生微弱的气流，而微弱气流的产生又会引起四周空气或其他系统产生相应的变化，由此引起一个连锁反应，最终导致其他系统的极大变化。爱德华·罗伦兹称之为“混沌学”。

这句话来源于这位气象学家制作的一个电脑程序，它可以模拟气候的变化，并用图像来表示。最后他发现，图像是混沌的，而且十分像一只蝴蝶张开的双翅，因而他形象地将这一图形以“蝴蝶扇动翅膀”的方式进行阐释，于是便有了上述的说法。

“蝴蝶效应”在社会学界用来说明：一个坏的微小的机制，如果不加以及时的引导、调节，会给社会带来非常大的危害，戏称之为“龙卷风”或“风暴”；一个好的微小的机制，只要正确指引，经过一段时间的努力，将会产生轰动效应，或称为“革命”。

“蝴蝶效应”还可以应用到我们的生活中、经济中以至心理方面。在心理

方面的“蝴蝶效应”症状表现为：因为发生的一点儿小小不顺利，而开始心情烦躁，在压抑和郁结状态中，小的情绪波动渐渐在心底形成轩然大波，最终以不可预见的狂躁模式爆发出来。时间累积得越久，崩溃的后果越不堪设想。

一句“不好意思”，貌似不屑一顾；几次“不好意思”，似乎习以为常。“千里之堤毁于蚁穴”。殊不知，“不好意思”也会形成“蝴蝶效应”，影响正常生活。

### ◎小故事

有这样一组漫画，一个人在单位被领导训了一顿，觉得很不好意思，心里越想越恼火，回家后冲妻子发起了脾气，妻子莫名其妙地被斥责后，也很生气，就摔门而去。走在街上，一条宠物狗挡在了她的面前，还“汪汪”地叫唤，妻子很不耐烦，更生气了，就一脚踢过去，宠物狗从来没受过如此待遇，惊慌地狂奔而去，路过一个老人面前，把老人吓了一跳，正巧这位老人有心脏病，被突然冲出的小狗一吓，当场心脏病发作，不治身亡。

一种不良情绪的发泄，导致一位老人丧生，说起来似乎像天方夜谭，但现实生活中却不乏实例。

### ◎如何遏制“蝴蝶效应”

古埃及流传着这样一个故事：一个小伙子听说有人说他的坏话，就愤愤不平去找人打架，路上走得口渴了，便向路边小屋的主人要一杯水喝。主人热情好客，看他满头大汗，除了送给他一杯水以外又递过来一条毛巾。他谢过走出屋子，主人又追出来送给他一把伞让他遮阳。这个小伙子出门以后，心胸豁然开朗，只走了几步就转头回家了。为什么？因为他心里对小屋主人的热情招待充满了感激，原来那种充斥在他心中愤愤不平的想法被冲淡了，他不想为区区小事去拼命了。可能连小屋的主人也没想到，小小的一把遮阳伞——一个看似微不足道的善举，居然避免了一场可能发生的械斗。

但是，生活中却有许多细节被忽略，有时因忽略而导致惨重损失。

西方流传着一首民谣：丢失一个钉子，坏了一只蹄铁；坏了一只蹄铁，

折了一匹战马；折了一匹战马，伤了一位骑士；伤了一位骑士，输了一场战斗；输了一场战斗，亡了一个帝国。

马蹄铁上一个钉子是否会丢失，本是初始条件的十分微小的变化，但其“长期”效应却是一个帝国存与亡的根本差别。这就是军事和政治领域中的所谓“蝴蝶效应”。有点儿不可思议，但是确实能够造成这样的恶果。一个明智的领导人一定要防微杜渐，看似一些极微小的事情却有可能造成集体内部的分崩离析，到那时岂不是悔之晚矣？

我们要重视“蝴蝶效应”，应从以下几方面努力：

(1) 努力把握每一天。其实每个人的一生或多或少都会有一些遗憾，在人生的旅途中，一个小小的决定也可能会影响到我们的一生。每时每刻我们都在不停地作着选择，不同的选择会产生不同的结果，有些选择的影响可能会慢慢积累，一直影响着我们。如果当初我们不那样做，现在会不会更好？如果我们有能力去改变过去，现在会不会过着不一样的生活？也许，人生本身就是一个不断寻找答案的过程，努力地把握每一天，才是我们真正应该做的。

(2) 拥有“鹰眼”，防微杜渐。“蝴蝶效应”往往给人一种对未来行为不可预测的危机感，从积极方面来说，人们能够防微杜渐。“蝴蝶效应”告诉我们，任何一个细微变化都会对全局产生深刻的影响，而细节又往往能决定成败。这就要求我们应该拥有一双“鹰眼”，也就是要具有敏锐的观察力。所谓观察力，就是人们全面、深入、正确地观察事物的能力，它是智力结构的重要因素之一。

(3) 要拥有一个健康的心态。“蝴蝶效应”的理论告诫我们要坚持注意初始条件的微小差别，要对这方面的微小差别保持高度的“敏感性”，及时调整自己的心态和情绪，时刻保持一种健康清醒的心态。如果我们抱着一个健康的心态积极地去面对生活，生活自然会充满阳光。或许偶尔会有不可避免的负面情绪产生，但只要明白了“蝴蝶效应”的危害，就会及时注意调整，防微杜渐；即使遇到意外的委屈，甚至屈辱，也一定会处理得大度、得体。如此一来，生活自然就会如阳光灿烂了！



### 3. 登门槛效应：利益受损

#### ◎了解“登门槛效应”

20世纪60年代的一天，在美国加利福尼亚的帕罗阿尔托市，一个年轻人一大早就来到居民区，挨家挨户地按门铃，自我介绍是“社区安全驾驶公民活动”的代表。他既不推销商品，也不做其他宣传，而是提出了一个荒唐的要求：允许其在该家前院的草坪里放置一块牌子，上面写上“小心驾驶”的字样。

之所以说该要求荒唐，是因为从其所拍摄的照片上可以看出，本来绿茵茵的草坪被一块巨大的标志牌遮挡了一半，漂亮的大房子也被“小心驾驶”几个血红血红、歪歪扭扭的大字“衬托”得不伦不类。几天下来，这个年轻人差不多跑了100户居民，结果有65%左右的居民不同意，35%左右的居民同意。

明知道在草坪上竖这么一块大牌子会破坏庭院的环境，为什么还有35%的居民表示愿意呢？研究者调出一个月前的实验数据，从中发现了某些规律。原来一个月前，另一位年轻人自称是“交通安全居委会”的志愿者，也敲开了这100户居民的门，请求在他们院中竖立一块标志牌，标志牌只有8平方厘米大小，上面“安全驾驶”几个字字体工整、色彩柔和。

结果，当时差不多有一半的居民同意，一半的居民不同意。经过数据分析，研究者发现，在上一次同意竖立小标志牌的居民中，这次有55%表示赞同。而在上次不同意竖立标志牌的居民中，这次只有17%的居民赞同。

这项实验开始于1966年，此后，人们又进行过多次类似的上门实验。他们上门实验并不是对汽车安全驾驶之类的事情感兴趣，而是想探究这些劝说方法为什么会奏效。