

打破自卑尴尬 展示本色人生 不去取悦别人 而要取悦自己

不好意思争取合理利益，会让自己处处受损；
不好意思拒绝无理要求，会给自己增加许多麻烦；
不好意思赞美别人，会让自己失去扩展人际关系的机会……



你为什么 “不好意思”

陈元方 | 编著

第②版

过度的“不好意思”是种病，本书会告诉你：
学会大胆表现自己，学会赞美和沟通，学会拒绝和争取，学会摒弃懦弱和自卑……
让自己“好意思”起来，勇敢自信地去做每件事，做强势的自己。



中国纺织出版社

你为什么 “不好意思”

第②版

陈元方◎编著



内 容 提 要

现代社会纷繁复杂,每个人都在社会上占据一席之地。然而,在传统教育下成长起来的我们总是太过腼腆与谦虚。如何才能突破内心屏障,把握自己人生的每一次机会呢?本书将通过12章内容对不好意思心理产生的内因、外因进行剖析,从心理学、社交学等方面,细致分析并解决人们的心理障碍,指导读者在不同情境下,突破自己、敢做敢当,成就精彩人生。

图书在版编目(CIP)数据

你为什么“不好意思”/陈元方编著. -- 2版 --
北京:中国纺织出版社, 2016.8
ISBN 978-7-5180-2729-3

I. ①你… II. ①陈… 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(2016)第135886号

责任编辑: 闫 星

责任印制: 储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址: 北京市朝阳区百子湾东里 A407 号楼 邮政编码: 100124

销售电话: 010—67004422 传真: 010—87155801

http: //www.c-textilep.com

E-mail: faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博http://weibo.com/2119887771

北京通天印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

2016年8月第1版第1次印刷

开本: 710×1000 1/16 印张: 13

字数: 145千字 定价: 29.80元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换

第2版 | 前言

Preface

生活中，我们发现，有这样一些人，因为“不好意思”，他们不敢拒绝他人，来者不拒让他们活得很累；因为“不好意思”，他们不敢向上司表达自己的意见和想法，不敢自我推荐，让自己白白失去了表现的机会；因为“不好意思”，面对心仪的异性，他们不敢大胆表达，错失了美好的爱情；因为“不好意思”，他们躲在人后，不敢大胆走出去交朋友，常常感到孤独寂寞……然而，人们为什么会“不好意思”呢？

现代心理学家认为，“不好意思”是一种心理障碍，形成于我们的成长和生活环境，尤其是传统的教育模式。在很小的时候，我们就会被师长们教育：“做人要谦虚。”而我们却误解了谦虚的真正含义，谦虚并不是不争取，并不是腼腆，并不是孤芳自赏，更不是“不作为”。事实上，只有那些敢于走出去、“好意思”的人，他们才是积极向上的，受人欢迎的，才是有担当的，这样的人生也是积极的。

当然，要想成为“好意思的”人，首先需要我们突破内心，树立信心。的确，人是世界上最聪明的动物，因为人类总是善于向他人学习，学习其先进之处，进而不断变得强大，最终能够掌控世界。但人类最大的弱点也就在于其过于聪明——看清别人，却不能认清自己。事实上，我们每个人都应该客观、中肯地评价自己，既看到自己的不足、缺点，也应该看到自己的优势，而不应该妄自菲薄，只有这样，才能健康地发展自己，走向成功。



要突破内心的“不好意思”，还需要我们进行自我鼓励并加以坚持，直至形成习惯。比如在你遇到重要的事情，需要鼓起勇气来面对时，你可以说：“造物主生我，就赋予我无穷的智慧和力量。”这样可以增强自己内在的信心、激发自己内在的力量，从而成功地达到你的目的。当然，在不同情境下，人们所需要的自我内心突破方法也是不同的，需要我们因事因地制宜地进行学习。

在经济飞速发展的今天，各种机遇和挑战无处不在，每个人都希望能在社会上占据一席之地，为此，我们不妨勇敢点，自信一点，给自己一个发挥长处的机会，初登舞台，放低姿态；站稳脚跟，慢慢发展；等到机会出现，就一定要大胆出击。有了这种敢于冒险、勇于迎难而上的精神，你才能够创造奇迹。

本书从12个方面对社会生活中人们的“不好意思”心理进行分析，从内因和外因两方面进行剖析，让每个人对号入座找到自己“不好意思”的症结。本书还从心理学和社交学等方面为我们指点了指点了如何克服这一心理障碍，从而帮助我们指导读者在不同情境下突破自己、敢做敢当，成就精彩人生。

编著者

2016年1月

第1版 | 前言

Preface

在传统的中国思想观念里，我们一直推崇敦厚、谦让的品质。从我们呱呱坠地那一刻开始，父母就一边潜移默化一边耳提面命地教育我们要谦让，要相信吃亏是福。结果，在这种传统思想观念的影响下，大部分人隐藏着不好意思心理。他们遇事不争、委曲求全，自以为这就是所谓的无私奉献，其实这是不断地损害自己的利益。

不好意思心理就好像魅影，一直蜗居在人们的内心，时不时地出来动摇一下人们的意志力。可以说，不好意思心理阻止了一个人的成功，让一个人显得软弱无力，让一个人难以摆脱失败，因此我们一定要针对不同原因导致的不好意思心理“对症下药”。在生活中，我们每时每刻都遭受不好意思的伤害，如不好意思争取合理利益，从而让自己处处受损；不好意思拒绝无理要求，让自己多了许多麻烦；不好意思赞美，从而失去了扩展人际关系的机会。

举个简单的例子，许多人在拒绝他人的时候，就会产生这样一种“不好意思”心理。之所以会感觉“不好意思”，在于他们内心是想拒绝的，但碍于面子，他们不好意思拒绝。这种心理阻碍了人们拒绝他人。由于内心矛盾，态度上就不会那么热情，说话吞吞吐吐，欲言又止。同时，在这种心理的制约下，往往会按照对方的意图做事。即便拒绝了对方，这样的态度也容易让别人产生误会，认为你是故意摆架子，不够义气，不够朋友。所以，要



想使自己在工作和社会交往中避免更多的麻烦，我们首先需要克服“不好意思”心理。

本书综合了人们在多方面领域的不好意思心理，让你彻底意识到不好意思心理的危害，完全摒弃不好意思的心理。假如被不好意思伤害一点，一年积累下来就是大危害，一生积累下来就是彻底失败。所以，请务必认真阅读本书，从而学会拒绝和要求，学会赞美和沟通，远离懦弱和自卑，做信心十足的自己！

编著者

2013年9月

目 录

Contents

第01章 路越走越窄，为什么你就是“不好意思”	001
自卑，让你失去自我表现的机会	001
羞怯，使你无法表达自己的情感	005
别因为孤僻，错过一群人的狂欢	009
嫉妒，会让你失去可交心的朋友	012
虚荣心理，扰乱无欲无求的生活	015
猜疑是人为制造障碍	017
第02章 逃离“不好意思”的怪圈，解开心理谜团	021
你没有自己想象的那么重要	021
贴标签效应：我，正如我思	024
欣赏自己，别不好意思	027
自己不是圣人，犯错是正常的	029
不要将自己定义为一个悲观的人	033
别不好意思承认自己是独一无二的	035
第03章 别不好意思说话，会哭的孩子才有奶吃	039
别不好意思，大方作自我介绍	039



打开心理壁垒，轻松与陌生人聊天	042
说好场面话，快速消除陌生感	045
积极的寒暄，令“不好意思”的心理瓦解	047
不要不好意思打招呼	049
不要不好意思与陌生人做朋友	051
第04章 别不好意思“捧”自己，自信的人受重视	055
自卑，往往是一种心理设限	055
找准位置，大方展示自我价值	058
摆脱自卑，拥有自信的姿态	061
人贵有自知之明	064
自信，只需要一根支柱	067
自信心效应：我一定能行	070
第05章 别不好意思批评，唯唯诺诺不成器	073
摒弃“不好意思”心理，忠言逆耳利于行	073
含蓄委婉指错误，少让自己有负担	076
先说自己，再好意思说别人	079
善意提出批评，更容易获得感激	082
别不好意思把原谅说出口	086
三明治效应：好批评有策略	088
第06章 别不好意思说“爱”，情意需要你说出口	093
对父母，说句贴心话	093



对孩子，嘘寒问暖尽显父母情	096
甜言蜜语，爱他就大声说出来	099
多沟通，少猜疑	102
越吵越爱，把爱意融入争吵中	105
温情暖语，对家人说话更要有“爱”	106
 第07章 别不好意思赞美，人人都爱听美言	111
具体的赞美，令人心花怒放	111
赞美有特点，显得与众不同	113
“戴高帽”也需要技巧	116
虚心向别人请教，也是一种赞美	118
自然而然的赞美	121
以赞美的话题打开话匣子	123
巧借第三方赞美	125
 第08章 别不好意思“丢面子”，学会自嘲更易社交	127
丢了面子，别不好意思	127
朋友的面子，怎么都得给足了	130
主动向朋友道歉并不会丢面子	132
别死要面子活受罪	134
不要虚名，图的就是实在	137
口下留情，给对方一点薄面	140



第09章 别不好意思拒绝，该说“不”时就说“不”	143
巧妙将拒绝的话说出口	143
拒绝的话不宜说得太直接	145
恰到好处，给对方一个台阶下	147
给对方戴一顶“高帽”，以肯定的方式拒绝	150
时间拖延拒绝法	152
拒绝领导有高招	154
第10章 别不好意思言谢，学做感恩之人	157
向那些折磨自己的人说声“谢谢”	157
谢谢，那些给过自己伤害的人	159
常怀感恩，拒绝冷漠	162
感谢你，陪伴一生	164
谢谢你，来到这个世界	166
老师，谢谢您	168
第11章 别不好意思“演戏”，人要懂得用点策略	171
投射效应：以己度人	171
小露缺点，拉近彼此之间的距离	173
温情攻略：以柔克刚	176
装可怜，软刀子更扎人	178
解难堪，打破僵局	181



第12章 别不好意思认错，敢作敢当能成事	183
主动承认错误，更容易获得谅解	183
谨慎面对说错话的局面	185
别不好意思承认自己的不足之处	188
工作出错了，主动承担责任	190
得罪了领导，如何巧言认错	191
对他人，应该迟于寻错	194
参考文献	196

第01章 路越走越窄，为什么你就是“不好意思”

在日常交际中，我们经常会因为“不好意思”而导致自己走进交际的死胡同；由于内心有太多顾虑，导致自己陷入许多难堪的境地。不过，即便我们的交际之路越走越窄，我们仍一直在纠结“不好意思”，这又是为何呢？

自卑，让你失去自我表现的机会

自卑心理，用科学的语言可以解释为对自己缺乏一种正确的认识，在人际交往中缺乏自信，做事缺乏勇气，畏首畏尾，随声附和，没有自己的主见，一旦发现错误就以为是自己做得不好，最后往往是导致自己失去交往的勇气和信心。实际上，正是因为这样的自卑心理，才让自己失去一个又一个展现自我的机会。

自卑，它是一种不能自助和软弱的复杂情感。那些有着自卑心理的人总是轻视自己，觉得没办法赶上别人。在这里，自卑心理主要表现为两个方面：一是以一个人认为自己或自己的环境不如别人的自卑观念为核心的潜意识欲望、情感所组成的一种复杂心理；二是一个因为不可以或不愿意奋斗而形成文饰作用。自卑心理是因为婴幼儿时期的无能状态和对别人的依赖而造成的，对人有普遍的意义，是驱使人变得优秀的正能量，不过又是反复失



败的结果。当然，自卑心理，是可以通过调整认识和增强自信心并给予支持而消除的。

杰克·韦尔奇出生在一个典型的美国中产阶级家庭，父亲在铁路公司工作，每天早出晚归，因而培养孩子的任务就落在了母亲的身上。与其他母亲不太一样，她更注重提升韦尔奇的能力和意志。母亲是一位十分权威的人，她总是让韦尔奇觉得自己什么都能干，教会韦尔奇独立学习。每当韦尔奇的行为有所不妥，母亲总是以正面而有建设性的意见唤醒他，促使韦尔奇重新振作，母亲虽然话不是很多，但总令韦尔奇心服口服。

母亲一直抱持着这样的理念：坦率的沟通、面对现实、主宰自己的命运。她将这三门功课教给了韦尔奇，使得韦尔奇终身受益。母亲告诉韦尔奇：“要掌握自己的命运就必须树立自信。”韦尔奇在成年以后还是略带口吃，但是母亲安慰韦尔奇：“这算不了什么缺陷，只不过思维比开口快了一些。”正是母亲给予的这份自信，让口吃不再成为阻碍韦尔奇发展的绊脚石，而是成了韦尔奇骄傲的标志。美国全国广播公司新闻部总裁迈克尔对韦尔奇十分钦佩，甚至开玩笑说：“他真有力量的，真有效率，我恨不得自己也口吃。”

韦尔奇凭借中学成绩应该可以进入美国最好的大学，但是，由于种种原因，他最后只进了麻省州立大学。刚开始，韦尔奇感到十分沮丧，但进入大学以后，他的沮丧变成了幸运。他后来回忆这段经历，这样说道：“如果当时我选择了麻省理工大学，那我就会被昔日的伙伴们打压，永远没有出头的一天。然而，这所较小的州立大学，让我获得了许多自信，我非常相信一个人所经历的一切，都会成为自信的基石，包括母亲的支持、运动、上学、取得学位。”韦尔奇的大学班主任威廉这样评价他：“他总是很自信，他痛恨失败，即使在足球比赛中也一样。”1981



年，韦尔奇成了历史上最年轻的通用电气公司董事长。而自信则成了通用电气的核心价值观之一，韦尔奇这样说：“所有的管理都是围绕自信展开的。”

韦尔奇这样解释他的成功：“我们所经历的一切都会成为我们信心建立的基石，当你被选为一只球队的队长时，当你在球场中选队员时，你就掌握了这支队伍，然后事情就这么发生了，渐渐地，你会习惯这些经验，而且人们也会信任你，给予你善意的回应。”其实，在生活中，任何事情本身并不能影响我们，我们只是受对事物的看法的影响：假如我们总是任由自卑心理驱使，将自己看成一个失败者，那我们就会失去一个表现自我的机会。其实，每个人并没有什么不同，每个人的内心都有一个沉睡的巨人，那就是信心。

自信、执着，会让你永远拥有一张人生之旅的坐票。那些不愿意主动寻找自己，最终只能在漂泊无依中流浪到老的人，他们其实就是在生活中安于现状、不思进取、害怕失败的自卑者，最终，他们只能滞留在原点。信心是获得成功不可缺少的前提，信心会引导我们走向成功。有信心的人，他们遇事不畏缩，不恐惧，即使内心隐隐不安，但他们也能勇敢地超越自我。有信心的人，他们浑身上下充满了活力，能解决任何问题，凡事全力以赴，最终他们成了最伟大的胜利者。

在现实生活中，自卑者随处可见，或许自己曾经也是他们中的一员。他们不敢大声说话，不苟言笑，总是独自在某个角落里默默地注视着他人，实际上，他们心里也渴望得到别人的关注，不过由于自卑的心理，他们抬不起头来。因此，他们的内心世界一片黑暗，很少交到朋友，就这样自卑地活着。其实，自卑心理是可以用实际行动来克服的，而克服自卑心理最好的办法就是付诸行动，去做自己恐惧的事情，直到成功。



那么，如何才能克服自卑心理呢？

1.尽可能地坐在最前面的位置

心理学家认为，坐在前面可以建立信心。因为敢为人先，敢上人前，敢于将自己置于众目睽睽之下，就一定有足够的勇气和胆量。时间长了，这样的行为就会成为习惯，自卑也就在潜移默化中变为自信。而且，坐在比较显眼的位置，就会放下自己在公众视野中的比例，增强反复出现的频率，起到强化自己的作用。所以，从现在开始就尽可能地往前坐，虽然比较显眼，但通常情况下关于成功的一切都是显眼的。

2.抬头挺胸，快步走

心理学家认为，我们行走的姿势、步伐与其心理状态有一定的关系。通常情况下，那些懒散的姿势、缓慢的步伐是情绪低落的表现，是对自己、对工作以及对别人不愉快感受的反映。假如我们认真观察这些，就会发现身体的动作是心灵活动的结果，而那些内心自卑的人，走路就是拖拖拉拉，缺乏自信；相反，假如我们通过改变走路的姿势与速度，那就有助于调整我们的心理状态，要表现出较强的自信心，那样走起路来应该比一般人快。快步行走，就是告诉所有的人：“我要到一个重要的地方，去做很重要的事情。”

3.面带微笑

许多人都知道笑可以带给人自信，它是医治信心不足的良药。不过，依然有许多人不相信这一套，那是因为他们自卑、恐慌的时候，从来不试着微笑一下。真正的笑容不仅可以治愈自己的不良情绪，还能立即化解别人的敌对情绪。假如你真诚地向一个人展露笑颜，他就会对你产生好感，这种好感足以使我们充满自信。

4.学会正视别人

俗话说得好，眼睛是心灵的窗口。一个人的眼神可以折射出性格，透



露出情感，传递出微妙的信息。假如不敢正视别人，那就意味着自卑、胆怯、恐惧，躲避别人的眼神，则折射出阴暗、不坦荡的心态。当我们正视对方，那就等于告诉对方：“我是诚实的，光明正大的，我非常尊重你，喜欢你。”所以，正视别人，反映的是一种积极的心态，是一种自信的象征。

5. 当众讲话，充满自信

在一些公众场合，自卑的人认为自己的意见可能是没价值的，假如说出来，别人会觉得自己很愚蠢，那最好什么也不说，而且其他人可能比自己懂得多，内心里其实并不想让别人知道自己很无知。于是，一次次摧毁好不容易建立起来的自信心。其实，从积极的角度来看，尽可能地讲话，就会增加信心。因此，不管参加什么活动，每次都要训练自己主动讲话。

羞怯，使你无法表达自己的情感

羞怯心理是一种正常的情绪反应，一旦这种心理产生，人体肾上腺素分泌会增加，血液循环加速，这种反应往往导致大脑中枢神经活动的暂时紊乱，最后导致记忆发生故障思维混乱，因此羞怯的人经常在人际交往中语无伦次、举止失措。羞怯的人会过分考虑自己给别人留下的印象，总是担心别人看不起自己，不管做什么事情，总会有一种自卑感，总是质疑自己的能力，过分夸大自己的缺点和不足，使自己长时间处于消沉的思想之中。同时，因为羞怯心理的阻碍，使得自己无法表达内心的真实情感。

克里斯多夫·迈洛拉汉是一位心理治疗专家，他曾经有一个病人是30岁的单身女子，非常害怕与人约会。后来在迈洛拉汉的建议下，她写下了与约会有关的一系列事情，如安排出门，在约会时说什么，关于未来又谈些什么等。在将事情整体思考一番之后，她最担忧的是她并不喜欢的男人会爱上