

# 这些年， 我吃的都是 不懂拒绝的亏

周维丽

著



I LOSE

A LOT COZ

I NEVER SAY NO

北京日报报业集团

同心出版社

# 这些年， 我吃的都是 不懂拒绝的亏

I LOSE

I NEVER SAY NO



北京日报报业集团

同心出版社

## 图书在版编目 ( C I P ) 数据

这些年,我吃的都是不懂拒绝的亏 / 周维丽著. --  
北京:同心出版社,2014.12  
ISBN 978-7-5477-1414-0

I. ①这… II. ①周… III. ①成功心理—通俗读物  
IV. ① B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 283430 号

## 这些年,我吃的都是不懂拒绝的亏

出版发行:同心出版社

地 址:北京市东城区东单三条 8-16 号 东方广场东配楼四层

邮 编:100005

电 话:发行部:(010) 65255876

总编室:(010) 65252135-8043

网 址:www.beijingtongxin.com

印 刷:东莞市信誉印刷有限公司

经 销:各地新华书店

版 次:2015 年 2 月第 1 版

2015 年 2 月第 1 次印刷

开 本:787 毫米 × 1092 毫米 1/16

印 张:18

字 数:220 千字

定 价:34.80 元

同心版图书,版权所有,侵权必究,未经许可,不得转载

# 每个人都该学会的做人艺术

## HOW TO REFUSE OTHERS

 **学会拒绝：**明白如何照顾自己的需要，站在自身发出点去对待别人的不合理要求，避免让自己成为“累无止境”的冤大头。重要的是如何拒绝，怎样在尊重对方合理需求的基础上，来满足自身的要求，表达自己的观点。

 **敢于争取：**要“好意思”争取自己的合法利益，表达自己的合理要求，最大限度地体现自己的价值。本书会告诉你应该以一种什么样的心态、采取哪些行之有效的方法去争取利益，争取机会，展现自己的能力，避免成为“隐形人”。

 **战胜交际恐惧症：**在人际交往中“不好意思”的人，究竟哪里出了问题？恐惧交际的心理根源是什么呢？应该如何战胜藏在心中的那个魔鬼，让自己变得外向开朗和积极融入外面的世界？本书会告诉你答案。

 **提升意志力：**有时候，我们明白如何去做只是第一步，对正确的做法，一定要坚持下去。只有长期坚持，才会取得好的结果。所以，战胜内向心理和“不好意思”习惯的重要一步，就是提升自己的意志力。拥有了坚韧的毅力和对于挫折的耐受力，我们的心理素质才算真正强大了。

 **我的事情我做主：**不要成为别人的傀儡，要让自己成为生活和工作的主人；不要带着依赖症过一辈子，要站起来实现自己的理想，建立自己的模式。当你遇到阻力时，要毫不犹豫地表达自己的观点，保护自己的“主见”。但做到这些不仅需要口号，还需要方法，本书会详细地阐述如何让自己成为事情的主人，而不是奴隶。

 **底线思维：**为自己建立生活和工作中的原则。有原则的人就不会轻易退让，有原则的人就拥有了自己的底线；在关键时刻，就战胜了“不懂拒绝”的心态。

何塞现在居住在圣地亚哥，他是我在华盛顿州立大学工作时的一位学生。前不久，他给我发来一封邮件，告诉我他终于找到了一份让自己满意的工作。但他同时又充满苦恼地说：

“我经常因为被人们评价性格温和而感到自豪，也为自己可以擅长让别人高兴而十分愉快。这是一种被别人需要的能力，不是吗？但是实际上，我越来越发现，也许这一特长只能让自己力不从心。我失去了自我，变成了一个只为别人而活、无法表达自我需求的可怜虫；我清醒地意识到必须争取自己的空间，可总是说不出口，也不能果断地付诸行动！”

很显然，这是一个十分普遍的问题，并非是何塞自己遇到的独特烦恼。人们在现实中总会在某些时刻无法拒绝别人的要求——尽管明知这种要求是不合理的，也是自己不想承诺的，但仍然会不由自主地答应下来，然后成为一台意识被支配的机器。在生活和工作中都是如此，我们不好意思拒绝别人，生怕破坏了双方的关系，或者惴惴不安：

“如果拒绝他，会不会对自己产生不利？”

这种意识就是一种恶性病毒。它会在你的大脑中植入一种顽固的木马程序：“不管怎么样，我必须答应他。”“拒绝的代价是我不能承受的。”“我不想让他们对我失望。”于是，你的自由意志被破坏了，情感能力也慢慢丧失，你没有办法大胆表达自己

的观点，去做真正想做的事情。你也感受不到生活的满足、快乐和工作的成就感。

“不好意思”的表现都有什么呢？

（1）你是人们眼中“有求必应”的老好人吗？或者你认为自己在这方面做得十分出色吗？

（2）你总是把别人的需求摆在第一位，无怨无悔地满足他们的要求，以至于经常耽误自己的事情吗？

（3）不管遇到什么事，你习惯于听从别人的意见、命令或服从于他们的意图，但自己的内心又十分别扭、并不情愿这样做？

（4）你在领导眼中是出了名的“听话下属”，不管分配给你什么工作，都从不发牢骚？

（5）你在生活中从不和伴侣吵架，因为你很少跟他（她）发生矛盾，并且完全遵从于伴侣的意志？

如果上面的总结中有一条符合你的情况，就可以断定你是一个“不懂拒绝”的人。你可能有点内向，也可能自尊心太强了，或者是一个爱面子的家伙。有各种性格原因会让我们染上“不懂拒绝”的病毒，但它最后的表现都是一致的——让你习惯性地放弃自己的意志，进而无法维护自身的利益。

加利福尼亚州立大学的德拉格教授是我多年的朋友，他是心理学领域的专家，同时也是许多企业咨询机构的顾问。对于这个问题，他说：

“这大多是由内向思维导致的一种行为现象，他们在工作中不敢当面表达观点，索取合法利益，不敢成为工作的支配者，尽管内心十分渴望；他们在社交领域的表现更为明显，害怕被拒绝，充满了随时会被拒绝的焦虑感；他们强烈地认为任何关系都可能因为一次很小的冲突就中断。所以，他们在工作中束手束脚，无法表现自我；他们在社交中人为制造紧张感，将自己束缚在一个很小的角落中，反而伤害了自己的生活。”

这就像何塞的表现一样。他也许拥有灰色的过去和不尽如人意的生活经验，因此

害怕拒绝之后的“冲突”；他不好意思去开口拒绝别人，也不好意思尽情展现自己的意志——就像人们自己遇到的各式各样的无法开口的情景那样。于是，他选择成为一名绝不冒险的“好好先生”，毫不设防地答应别人的要求，使自己的世界成为容纳他人意志的舞台。

但是，让自己变得“好意思”起来，结果真的就会很“糟糕”吗？事实上，这不但不会给自己的生活带来麻烦，反而会柳暗花明又一村，充分释放自己的人生潜能。

你将可以使自己拥有充分的可自由支配的时间，这对你胜任工作来说至关重要。

你能够专注于真正重要和你感兴趣的工作，而不是全然由他人为你安排使你倍感烦心的事项。

提高自己的效率，并给他们树立榜样。

你也同时减少了其他人来命令你和麻烦你的机会，在自己“好意思”的同时，让别人在你面前变得“不好意思”。

你掌握了拒绝的能力，从此不再背向世界，而是正面问题，成为一个支配者，而不是唯唯诺诺地被别人的绳子牵着走。

最重要的是，你通过战胜“不敢拒绝”，让自己远离内向性格，变得敢于表达自身意见，争取属于自己的利益，成为一个完全掌控自我的拥有独立人格的人。

在本书中，我们将告诉你怎样积极和勇敢地融入这个世界，为自己获得一席之地。实际上，要做到这些并不容易。每个人都想被关注，成为自己的舞台上的主角；每个人都希望名利双收，实现自己的理想，体现自己的价值。但是，我们看到最多的，是失败者落魄的表情，是缺乏意志力导致的满盘皆输，是不懂拒绝的“好人”们被挤在角落默默流泪的身影。

想不被逆来顺受地对待，就必须战胜自己的“自尊”，远离那些让你说不出口的障碍。你要与过去的自我对抗，要懂得说出自己的想法，与那些试图压制你的力量对抗；你要懂得突破心理瓶颈，学会实战的方法，来让自己从此开朗、外向、积极和强

硬起来。

本书将帮助你充分地认识“不懂拒绝”的危害，全面地阐述它是如何对我们的生活和工作产生负面影响的，它的心理根源是什么，以及怎样才能消除它在体内的运行机制。与此同时，通过本书，你还能学会如何规划自己的人生，锻炼自身的意志力，拥有强大的心灵，让自己的情商和人生效率获得全方位的提升，成为一个可以由自己选择和主宰事情的成功人士。

这些年，我吃的都是不懂拒绝的亏

## HOW TO REFUSE OTHERS

# 目 录

### 第一课 你是“不懂拒绝”的人吗？ chapter one

- 不懂拒绝的苦命人 / 2
- 不敢主动改变的失落者 / 9
- 怕伤害别人，只好伤害自己 / 12
- 怕破坏关系，只好自己吃亏 / 15
- 怕被别人拒绝，只好什么事都自己硬挺 / 17
- 怕失去机会，只好忍受被欺负 / 20
- 不会拒绝的10种表现和根源 / 22

### 第二课 失控的世界：什么事都让别人做主？ chapter two

- 当依赖成为习惯 / 26
- 才刚开始就投降 / 28
- 总在最后放弃自己的观点 / 31
- 问问自己：我真的不能做主吗？ / 35
- 我能做什么样的事？ / 37
- 远离干扰决定力的一切 / 40
- 重要的事必须由自己决定 / 43

### 第三课 **C** 交际恐惧症：我为什么总是受别人影响？ hapter three

“我为什么一见人就脸红？” / 48

“我害怕和陌生人交往！” / 51

“我不喜欢热闹” / 54

别想太多，先走出去再说 / 56

你确定对方不紧张吗？ / 59

从最令你畏惧的人开始 / 62

每周一次“交际练习” / 65

### 第四课 **C** 建立底线思维：有原则就敢于拒绝 hapter four

你是“一退再退”的人吗？ / 68

红线意识：有些事情不能妥协 / 71

必须考虑最坏结果 / 74

克服恐惧：“没什么大不了！” / 77

身处底线，才能无畏向上 / 79

守住底线，才能大胆说“不” / 82

### 第五课 **C** 提升行动力：不要过多思考，就有决断力 hapter five

“我顾虑太多，所以优柔寡断！” / 86

“我经常胡思乱想，因此不敢行动！” / 90

不懂拒绝的结果，是你拿不到“结果” / 93

正确的行动，让“好意思”变成“好结果” / 96

及时的行动，让自己拥有决断力 / 99

高效的行动，让工作从此变得简单 / 102

## 第六课 **C** 情绪管理：远离一切让你“难以拒绝”的消极因素 chapter six

- 检查自己的情绪能力 / 106
- 转换思维，消解挫折感与罪恶感 / 110
- “负面经验”可以毁灭一个人的精神 / 114
- 避免成为悲观主义者 / 117
- 建立一座“情绪监狱” / 120
- 找到答案：为什么会有消极的感觉？ / 124

## 第七课 **C** 主动表达：用积极的沟通展示态度 chapter seven

- 害羞不是优点，而是你的软肋 / 130
- 沟通能力的增强让一个人外向起来 / 132
- 越不说，就越不敢说 / 135
- 沟通之前，尽可能先了解对方 / 138
- 好的开始决定一半的成败 / 141
- 始终明白自己要的是什么 / 144
- 真诚的态度永不过时 / 149
- 把话一次说清楚 / 153
- 及时反馈是一种做事的态度，更是一种做人的涵养 / 155

## 第八课 **C** 学会拒绝：勇于维护正当利益 chapter eight

- “我在如何拒绝方面做得简直烂透了！” / 160
- “我放弃了太多属于自己的利益！” / 163
- “我答应了别人太多不合理的要求！” / 166



“我感觉已经失去了自己！” / 168

明白为什么说“不”很重要 / 173

找到自身的利益基点 / 175

简单的问题立刻拒绝 / 179

不确定的事情稍后给予答复 / 185

提前准备好拒绝的理由 / 188

重要的是态度，不是手段 / 191

## 第九课 **C** 向自己求助：强化你的优势，有底气才能自己做主 chapter nine

“我最擅长做什么？” / 196

成为被需要的人 / 203

在某一方面做到极致 / 208

自信的前提是实力 / 211

自我提升课：5项原则和8条戒律 / 214

## 第十课 **C** 适当贪心：积极进取，告别畏惧，我说了算 chapter ten

面对现实，接受现实，超越现实 / 218

向谁学习，你就会成为谁 / 222

结识至少5个高质量的朋友 / 228

没有失败，只有“暂时休整” / 233

在反思后更加“贪心” / 240

选择一个好平台：让自己站在巨人的肩膀上 / 243

塑造强者的品格：像成功者一样去做事 / 247

后记 树立我们非凡的志向，拥有拒绝的能力 / 250

附录 100个方法让你轻松战胜“不懂拒绝” / 256

---

## CHAPTER ONE

---

### 第 一 课

# 你是“不懂拒绝”的人吗？

如果你不懂得拒绝，没有原则，或者活在虚幻的自尊中，  
你尽力维持的这些社会关系早晚会发生断裂，并让你变得一无  
所有。

---

## 不懂拒绝的苦命人

面对接踵而来的要求，不好意思拒绝的结果通常是充满痛苦的：

“我对每个人都那么好，从不拒绝他们的要求，但他们却看成是理所当然的。”

“我尽心尽力做好工作，希望用自己的表现赢得尊重，可没有人理解我，反而得寸进尺！”

好了，不要再抱怨了，先停一下。现在，你需要先审问一下自己。你从什么时候开始成为老好人的？你的第一次“没有拒绝对方的不合理要求”是何时何地？对象是谁？把这几个问题的答案写在纸上，放在面前。

接下来，你要判断一下自己的“好人情结”到底到什么程度。是随时随地、任何时刻都不会拒绝别人的要求，毫无原则地照单全收，还是只对自己能力范围内的事情不好意思拒绝？如果是后者，你的“好人指数”还不算太高。但如果是前者，意味着你已经陷入到了一种非常严重的尴尬境地。

不管现在有多忙，只要有人对你提出要求，你都会不由自主地答应和做出承诺；不管这种承诺会给你带来多大的麻烦，让你付出多高的代价，你都没有勇气拒绝。你还会惊恐地发现，由于之前你答应了太多，现在你已失去了拒绝的“资

格”，因为这会破坏你长久以来在别人心中留下的“好人形象”。所以，你只能应接不暇，分身乏术，独自承担这种状态所带来的辛苦和烦恼。

在开始的时候，也许你深信这能为自己赢得别人的喜爱、同事的欢迎和上司的青睐，可以保护自己在生活与工作中免受攻击、冲突与嫉妒的伤害，维护好来之不易的人际关系，保住自己的职位和薪水。但是，你让别人满意了，自己却无法感受到幸福和快乐。

那么，你真正意识到它带来的危害了吗？

## 如果不懂拒绝——事情就会多到做不完

刚从复旦大学毕业一年的赵先生目前在一家高科技公司工作。他用了足足半小时倾诉自己的委屈：“我知道新人都要付出代价，比如对上司不能违抗，对同事有求必应，多做分外工作赢取人们好感，为今后立足打下基础。但是这样的结果是，我每天的事情都多到做不完，经常加班到凌晨，而别人却轻松得像个大闲人，这令我颇为费解。”

“何时能够改变这种状况？”这是赵先生最大的疑问。我能告诉他的是，假如他不能从当前的工作策略和“从不违逆”的工作思维中解脱出来，换一种聪明的思路去应对自己的上司和同事，他永远都改变不了现在的局面，情况反而会更加恶化，直到他承受不了高强度的压力，自己崩溃。

赵先生和其他的职场新人一样，想当一名取悦者。他觉得只要学会取悦——在上司和同事面前表现得十分勤劳，为他们分担工作压力——就能够迅速争取到支持，获得一个立足之地。这种想法听起来是“没错”的，人们总在这样干，但问题在于，人们忽视了人性中自私的一面：别人会习惯于你的付出，也习惯了“你从不拒绝他们的要求”这一事实。当你某一天不想这样做时，你会惊讶地发

现自己立刻不被欢迎了。

所以，后面的事情很容易预测——你就像一头免费雇用的驴子，不停地拉磨，根本无法停下来，因为你说不出口。你的内心快苦死了，身体也快累垮了，但却有苦说不出，只能自己消化。

你跟时间的关系也会变得十分古怪。自己的时间从来不够用，自己的分内事被扔到一边，经常延期处理，完不成任务；但你却要用大把的时间去帮别人做事，去兑现自己的承诺，满足其他人的需求。

我了解这样的人——他们的生活状态被一张长长的写满承诺和待做事项的清单占满了，就是没有自由支配的空间，也没有休闲和娱乐的时间。他们需要不断地逼迫自己来完成上司交代的任务，满足同事的要求。甚至还要做一些莫名其妙的完全没有意义的事情，只因为在对方提出要求时，自己一时心软就答应了。

在这种情况下，你不管做什么都是在看别人的眼色。就像在父母监护下的孩子一样，你拿着一张纸和一支笔，记下父母的要求，没有权利说不，然后皱着眉头去执行。这时，你得到什么样的评价，取决于你完成这些要求的质量，而不是你自己的判断。你活在别人的世界里，逐渐丢失掉大声说出“我不同意”这句话的勇气。

## 承担巨大压力的“苦行僧”——付出很多，收获很少

我曾经在洛杉矶一家公司遇到一位富有才能的华人职员小李。他什么事都愿意去做，只要别人提出要求。有时他要负责其他部门的额外任务，老板只要说一句话、或者一个电话过来，他就立马进入工作状态；他还是同事眼中的热心肠，老乡心中的活雷锋，只要你对他提出要求，他没有不答应的。

但是，他快乐吗？