

『不好意思』的本质是
不敢
做真实的自己

断舍离 著

别让不好意思 害了你



花山文艺出版社

别让不好意思
害了你

断舍离
著



DON'T
BE
SHY

图书在版编目 (CIP) 数据

别让不好意思害了你 / 断舍离著. -- 石家庄 : 花山文艺出版社, 2018.3

ISBN 978-7-5511-3779-9

I. ①别… II. ①断… III. ①随笔—作品集—中国—当代 IV. ①I267.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 323226 号

书 名: **别让不好意思害了你**
著 者: 断舍离

责任编辑: 梁东方 韩 松

责任校对: 温学蕾

美术编辑: 胡彤亮

出版发行: 花山文艺出版社 (邮政编码: 050061)

(河北省石家庄市友谊北大街 330 号)

销售热线: 0311-88643221/29/31/32/26

传 真: 0311-88643225

印 刷: 三河市春园印刷有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 620×889 1/32

印 张: 15

字 数: 190 千字

版 次: 2018 年 6 月第 1 版

2018 年 6 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5511-3779-9

定 价: 46.00 元

(版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换)

>> 导 言

“不好意思”的本质，是不敢做真实的自己

绝大多数人，都会因为“不好意思”而做些不愿做、不该做的事。而且，越“不好意思”，越容易招惹麻烦，从而蒙受更大损失。可以说，“不好意思”是一种病，害人不浅。

犯病的方式很多。比如，逛街时路过护肤品专柜，售货员小姐热情邀请你体验试用装，在试用过程中，对方跟你大谈美容护肤常识，借机推销产品，你一时磨不开面子，就硬着头皮买了，结果回家以后，发现那些东西又贵又不实用。比如，朋友约你出去玩儿或者吃饭，到了结账的时候，朋友没反应，虽然你还远没到“不差钱”的程度，但还是去把账结了，免得两人大眼瞪小眼，尴尬；一来二去，朋友养成了习惯，每次出去，结账的都是你。又比如，有人找你帮忙，你并没有门路，但又不好意思拒绝，只好勉为其难答应下来，结果帮了第一次，就有第二次、第三次，久而久之，你受到的影响越来越大，你想拒绝，可那个“不”字就是说不出口……

患有“不好意思”病的人，一边抱怨“人善被人欺”，一边继续忍受别人的“欺负”。可是，善良人不应该“好心有好报”吗？为什么会继续受欺负呢？如果是这样，谁还愿意当好人、做好事呢？

其实，“不好意思”带来的“善良”，并不是真正的善良。真正的善良，必须出于自愿。如果勉强自己去做一件貌似善良的事，事后又觉得自己吃了亏，并因此愤愤不平、苦恼不已，很显然，这并不是善良，而是软弱。

不要再把“不好意思”当善良了，它是病，得治。要学会说“不”，要勇于拒绝自己不愿做、不该做的事情，这样才能腾出时间做自己该做的事，把握好自己的人生航向，做真正的自己，实现自己的价值。

从本质上说，“不好意思”是不敢直面真相。既不敢直面不够完美的自己，也不敢直面咄咄逼人的社会，包括各种陈规陋俗、亲朋好友的并不恰当的期望，以及某些人不乏恶意的挤兑。总是“不好意思”的人，容易产生一种错觉，似乎按别人的意图去做，一切问题就会得以解决。事实恰好相反，旧的问题并未解决，新的问题已经出现。

维护自尊心是每个人的正常需求，人不能没有自尊心，但是，自尊心的含义并不是迎合别人、放弃自己。在现实生活中，有太多的人把自尊心误解为“有面子”。什么是“有面子”呢？就是要符合别人的期待，而自己的真实需求却被压制了。

好面子的人，容易走两种极端。

走第一种极端的人往往“脸皮特别薄”，他们不愿直视自己不够优秀的事实，觉得向任何人求助都有伤自尊，任何人的一点儿拒绝在他看来都意味着屈辱。这种人不积极，不善于主动争取机会，承压能力弱，因而会绕很多弯路，很难成功。

走另一种极端的人往往好胜心很强，贪慕虚荣，他们总想和别人比，比穿戴、比房子、比老公、比孩子……一旦比不过别人，他们觉得没面子，抬不起头。

出于维护自尊的需要，走这两种极端的人很容易做出“死要面子活受罪”“打肿脸充胖子”的事，人前要脸面，背地里却懊悔不已，本就不够优越的生活更加捉襟见肘。

人要为自己活着。不要总是揣摩别人的想法，照顾别人的情绪，因为不管你怎么做，都不可能让所有人满意。不要顾虑自己在别人眼里是什么样的，很多时候，我们并没有自己想的那样受人关注，在一些无关紧要的小事上，别人夸你还是笑你，都不要太在意，说不定人家转眼就忘了，你又何必放在心上呢？生活终究是自己的，人生在世，不是应当追求自由自在、幸福快乐吗？为什么要让自己活得那么别扭、那么累呢？

人生短暂，我们要敢于直面一切，既坦然承认不完美的自己，又勇敢面对咄咄逼人的社会。唯有如此，我们才能集中精力充实自己、提高自己，一步步向成功靠近。

导 言 / 1

01 —— 别太把自己当回事

不砍价，真的更显身份？ / 001

不“衣锦”就不“还乡”？这是病 / 004

“好马不吃回头草”是假智慧 / 007

“大男子主义”害死人 / 011

工作是为了谋生，“体面”能当饭吃吗 / 016

02 —— 你并不像自己想的那样受人关注

“把自己当泥土吧” / 020

你不可能让所有人都喜欢你 / 022

出丑没什么好怕的 / 026

爱的表达，永远不算出丑 / 029

03 —— 婚丧嫁娶中的面子问题

爱情，不是秀给别人看的 / 032

“剩男剩女”的为难之处 / 035

从婚礼看中国人的“排场” / 038

变形的“彩礼”：不为幸福为面子 / 040

礼物是表达感情，还是炫耀价格？ / 043

“活着不孝，死了乱叫” / 046

04 —— 攀比真能带来快乐吗？

你花钱，是给别人看的吗？ / 049

别把房子当面子 / 051

奢侈品并不能让你“高大上” / 055

当孩子也成了攀比的工具 / 059

不要总与人争高下 / 062

如果朋友过得比你不好 / 065

05 —— 该暴露的终究会暴露

贫穷是掩饰不住的 / 069

参加同学聚会不用装相 / 073

“有面子”和“不要脸” / 081

不要不懂装懂 / 084

06 —— 是真朋友，就不怕“得罪”

感情深浅，与喝酒没关系 / 087

不想参加的应酬，不必勉强自己 / 089

不要冲着情面给人做担保 / 092

有话直说，才能有效沟通 / 095

请客吃饭别总“不差钱” / 097

07 —— 面子与原则，哪个更重要？

讲义气要分是非 / 102

人情债怎么还？ / 105

“难得是诤友，当面敢批评” / 108

照顾情面不能忘了原则 / 110

08 — 拒绝，是一种基本的生存能力

不要成全了别人，委屈了自己 / 114

无能的“老好人” / 117

不喜欢就拒绝，别模棱两可 / 121

你有权拒绝透露自己的隐私 / 123

该拒绝时，要坚决说“不” / 125

09 — 亲兄弟明算账

熟人之间也需言利 / 128

车和老婆概不外借 / 132

亲归亲，财归财 / 135

10 — 莫被人情绑架

不惯别人的臭毛病 / 139

捐款与爱心画等号吗？ / 142

要孝顺，但不能愚孝 / 144

不帮忙转发就是不够朋友？ / 148

11 — 别不好意思求助

谁都有需要帮助的时候 / 152

求人办事，脸皮别太薄 / 155

不懂就问，这没什么丢人的 / 158

12 — 别人不给面子又何妨

谁都有被人怠慢的时候 / 162

迎着别人的嘲笑前进 / 165

如果有人拿你的短处开玩笑 / 167

忍一时之气，并不会丢掉尊严 / 169

不要为了合群而委屈自己 / 172

13 — 你并不比别人差

“死乞白赖”才能抓住机会 / 176

不要因为出身不好而难为情 / 179

“学渣”也有机会逆袭 / 183

你丑得没脸见人吗？ / 185

不要轻易降低自己的定位 / 188

14 — 要有直面问题的勇气

被人批评很正常 / 192

推翻自己以前说的话不丢脸 / 196

护短真的有效吗? / 199

认错不丢人 / 202

15 — 别为了面子死磕

别上“激将法”的当 / 206

放弃无谓的争论，去做有价值的事 / 209

面子不是靠争论赢来的 / 212

该妥协时就妥协 / 215

别总端着师长的架子 / 218

放低姿态，会赢得更多尊重 / 221

别吝啬赞美之词 / 224

01 >> 别太把自己当回事

◎ 不砍价，真的更显身份？

很多人在买东西的时候，明知道可以砍价，但就是不好意思砍，为什么呢？一部分原因是，自己对商品很中意，卖家又不断恭维，或者拼命哭穷，买家觉得讨价还价有失身份，只好匆匆成交。

著名演员王刚除了戏演得好，对收藏也颇有心得。平时没事，他喜欢去潘家园“淘宝”，由于他是公众人物，所以到摊上逛的时候，人家很快就能认出他来。

只要他开口砍价，对方就会调侃他：“王先生，和大人，您那么有钱，怎么还在乎这点儿钱呢？”

只要一开口杀价，他就特别没面子，由于店主们都认识他，他就这样被“杀熟”了。买下东西之后，才发现自己花的价钱比其他客人都高。

在一次电视节目中，王刚谈起那些“淘宝”的经历时，一脸哭笑不得地跟观众们说：“名气这东西往往给人一种错觉，大家觉得，这人有名，那肯定也有钱，其实不是那么回事，在座的

各位大多数人都比我有钱，在下就是有点儿虚的名声，兜里的钱远不及在座的各位多呀！”

其实，王刚砍价不砍价，都不会影响他的身份，一个小小的买卖行为，能影响什么呢？而就这个小小的买卖而言，王刚作为买家，不砍价，却是实实在在地吃了亏。卖家不但不会因此觉得王刚更有身份，反而可能内心窃喜，暗想王刚真是个棒槌。

买家永远没有卖家精明，赔本的生意没人会做。如果因为对方恭维你，跟你哭穷，你就中了计，那只能是多花冤枉钱。要想省钱，就得拉下脸来砍价。能砍就砍，砍下来多少是多少。

不好意思砍价的另一个原因是虚荣心作怪。爱面子的人往往都羡慕那种一掷千金、挥金如土的派头，每当自己装潇洒的时候，看着卖家对自己俯首帖耳，点头哈腰，虚荣心就得到了满足，以为自己多花点儿钱，就买来了面子。

大伟在买东西的时候有个毛病，从不砍价。每次看到有钱人买东西的时候，大伟心里就暗暗羡慕，人家把手一挥，潇洒地说：“不用找了！”他觉得，那才叫风度，那才是绅士。

正因如此，他买东西的时候也总装出一副财大气粗的样子，问完价就掏钱，从不砍价。离开之后，他经常转脸就能瞥见店家露出窃喜和狡黠的微笑，虽然明知道这里面有许多的虚头，可他就是放不下面子去砍价。因为东西买贵了的事，他没少被妻子埋怨。

每次回想起店家的表情，他都觉得愤愤不平：我让你们多赚钱，你们不感谢我，还偷偷笑我，真是太没良心了！

虽然心里这样想，可他知道，怨不着别人，都是他自己死

要面子。

大伟以为买东西时问完价就掏钱，会让人觉得自己财大气粗，可事实上呢？他多花冤枉钱要被妻子埋怨不说，恐怕连商贩们都当他是冤大头，偷偷取笑他呢。

面子是虚的，省钱才是硬道理。精明的人向来都是该省就省，能赚会花。

一家工厂进口了一套价值 300 万的现代化生产设备，由于原料与技术力量不够，搁置了几年，一直没有投入使用。朱厂长走马上任以后，打算把这套设备转卖掉，另一家厂子的武厂长正好看中了这套设备。

武厂长经济实力雄厚，但基本上都投入了再生产，要马上腾出资金添置设备，困难很大。

两人商谈价格时，朱厂长为了卖掉设备，便不停恭维武厂长。

武厂长对设备很满意，但要想拿下设备，只能砍价：“是这样，我们厂目前的资金压力很大，我是有诚意一次性付清款子的，你如果同样有诚意的话，就给个实在的价格。”

朱厂长不愿降价，便有意激将：“设备你也看了，完全是新的，它的价值你心里应该有数。听说武厂长年轻有为，生意做得有声有色，怎么可能为区区几百万犯难呢？莫非，真如外界传言说的，你们厂的生意红火，其实只是虚假繁荣？”

武厂长心里不快，但仍不动声色地回道：“大家都是做生意的，谁还没有资金周转不开的时候？如果朱厂长看不起我们厂，不愿意让价，那我也就不便多说了。”武厂长说完这话，转身告

辞了。

接下来的几天，两人一直僵持着，谁也没有采取主动。最终，朱厂长想搞活生产，但碍于手上没钱，只好主动让价20万。

讨价还价的过程其实就是一场博弈，卖家猜买家的心思，买家也要猜卖家的心思才行。精明的商家千方百计地揣摩顾客的心理，几乎把每一种顾客的心理都猜透了，很少有卖家把面子当回事的，因为他们的目的很明确，就是多赚钱。作为买家，也应当明确自己的目的才行，如果想买到既经济又实惠的商品，不妨也学学卖家，人家都能放下面子，你为什么不能呢？只要开口砍价，就有机会省下钱，这可比赚钱容易多了，不是吗？

◎ 不“衣锦”就不“还乡”？这是病

外出打拼能够出人头地，衣锦还乡自然风光无限。不过，一个人背井离乡，独自奋斗，想要成功谈何容易？于是，对许多功未成、名未就的人来说，回家这件事变得异常沉重，尤其是在过年的时候。

衣锦还乡的观念自古有之，这个典故出自《史记》。

项羽带兵杀进咸阳，杀掉秦王子婴，火烧阿房宫，还掠夺了无数金银财宝。有谋事借机向他进言，劝他在关中建都，成就霸业。项羽却说：“富贵不归故乡，如衣绣夜行，谁知之者！”意思是：如今我飞黄腾达了，如果不回老家去，就像大晚上穿着

锦绣华服，没人看见一样，那有什么意思？

这就是成语“锦衣夜行”的由来，此后，人们逐渐有了衣锦还乡的说法。

在楚汉相争最为关键的时刻，项羽一心想着衣锦还乡，在江东父老面前展示自己的成功。他这一走，无疑给了刘邦一个极好的机会。后来，在垓下之战中，项羽中了韩信设下的十面埋伏之计，陷入四面楚歌的境地。于是，他带着手下将士躲避追兵，来到了乌江边。江边有条小船，船夫是乌江亭长，亭长劝项羽坐船过江，回江东重整旗鼓，东山再起。可项羽却说：“想当初，我带领八千江东将士一路杀进咸阳城，如今兵败，我有何面目见江东父老？”说罢，他拔出剑来，自刎于江边。

在春风得意时，项羽只想着回江东去向父老乡亲炫耀，满足自己的虚荣心；而在遭遇挫折时，他又不肯过江东去，争取卷土重来。因为太爱面子，他不仅失去了争夺天下的大好机会，最后连命都丢了，这样的人能算是英雄吗？

外出打拼为的是改善自己的生活，实现自己的理想，不是为了给别人看。过年回家走亲访友，按照习俗和礼数，多少得买点儿礼物，发发红包。手头宽裕的话，就多拿点儿，要是条件有限，量力而行就是了。可有些人偏偏死要面子，明明没多少钱，还硬要装阔。

池某和温某是同乡，两个人同在外地打工，他们的工资不多，每个月大概五六千元，除去生活费用基本所剩无几。临近春节，他们领完了薪水和奖金，准备一起回家。