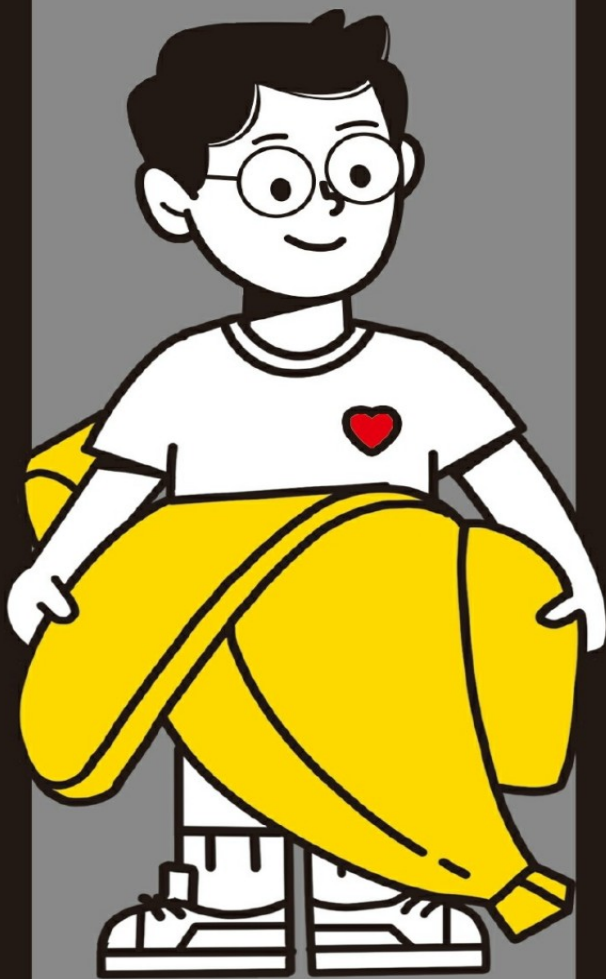


心理学



反内耗

不纠结
不勉强
不拧巴
不要什么都往心里去

没有谁在折磨你
是你不肯放过你自己

成年人的情绪使用说明书

天津出版传媒集团
天津科学技术出版社

马浩天 著

心理学



反内耗

不纠结
不勉强
不拧巴
不要什么都往心里去

没有谁在折磨你
是你不肯放过你自己

成年人的情绪使用说明书

天津出版传媒集团
天津科学技术出版社

马浩天 著

作者简介

马浩天

畅销书作者，心理学爱好者。不仅出品了大量的畅销读物，还引进和翻译了众多国外作品，丰富了众多读者的精神世界，赢得大家的喜爱。他通晓人情世故，撰写的文字精练而犀利，尽显细微真实、人生百态。代表作品有《一本书读懂销售心理学》《微表情心理学》《微反应心理学》等。

前言

PREFACE

很多人都有这样的困惑：我今天什么也没有做，可是为什么会这么累呢？

答案最终都指向内耗。顾名思义，内耗就是指内在的消耗，自己为难自己，自己耽误自己。内耗不仅是自己跟自己的斗争，更包含自己对自己的敌意。所以，今天你内耗了吗？

内耗大多是因为人们受到外界的刺激而感到小不快、小不甘、小不爽等。这些负面情绪仅自己能感受到，也许转瞬即逝，也许潜伏胸口，但切忌放任自流。因为一旦忽视就容易以小见大、由点及面，逐渐强化。而不管是长期负面情绪缠身，还是短期负面情绪突然增加，都会引发内耗。

当一个人被坏情绪左右的时候，他就会变得非常容易冲动，有时会做出失去理智的事情。在工作中，我们经常会看到有人因为态度问题而将合作搞砸；在生活中，我们也经常看到有人因火气上来而和人爆发激烈争吵。心理学家发现，好情绪在人的生活中占有绝对多的比例，可通常导致恶果的都是那一时的坏情绪。俗话说得好，“冲动是魔鬼”，假如我们不能管理自己的情绪，那么1%的坏情绪很有可能会导致100%的内耗。

现代社会，生活压力大，工作压力也大，所以我们必须得支棱起来，不仅要有个好身体，同样也要有一个好的精神面貌。而要实现这样的结果，就必须做到低内耗。

奥地利作家卡夫卡说：“时间很短，我的精力有限，办公室混乱，公寓喧闹，假如我们不能轻易得到愉快的生活，就只能想些巧妙的办法迂

回前进。”其实，想拥有低内耗的人生不需要迂回前进，只要你能及时感知自己的小情绪，就能将内耗扼杀于萌芽之中。

低内耗人生从情绪管理开始，你了解自己的情绪吗？你知道如何利用情绪降低内耗，提高自我价值，然后走向人生巅峰吗？请你于百忙之中阅读此书，相信它定能让你更好地了解自己，让你明白你的内耗是怎么来的，如何做能减少内耗，以获得轻松、快乐的人生。

上篇

情绪感知：跟你的情绪一起步入舒适圈

第一章

做情绪的“操盘手”：“别人的声音”VS“我的声音”

我们的上司、同事、下属、配偶、孩子、父母、邻居、朋友和其他日常生活中需要打交道的人，都可能成为我们情绪的“操盘手”。我们大多数人的情绪都或多或少地被他们影响过。

自我价值感低的人，更在意“别人的声音”

“关于这个策划老板催了三次了，你怎么能只顾着去和男朋友约会呢？周六来加个班吧。”即便心中不愿意，但担心拒绝会让上司不高兴，所以依然违背心意同意加班。面对别人提出的请求，即使自己心中不愿意，但为了让对方满意，获得对方的认同，也依然勉强自己去做。这样的人，就是自我价值感低的人。

跟正常人相比，自我价值感低的人往往更在意“别人的声音”，在意别人对自己的评价。当一个人过度在乎别人的感受，长期忽略自己的感受，甚至压抑自己内心的需求时，他的内心就很容易滋生不满，进而产生焦虑的负面情绪。

心理学家发现，自我价值感低的人，由于不自信，经常迫切希望通过某些行为来获得他人的认同。因此，他们通常更在意别人的看法和评价。比如，在工作中，自我价值感低的人总是希望得到上司的肯定；在学习的过程中，他们希望获得老师的表扬；在跟朋友交往时，他们希望被朋友看重……

如果自我价值感低的人被负面评价，那他们很容易自我否定，并不断地检讨自己到底哪里做得不好。因为自我价值感低的人的思想和行为太容易受到他人的影响，所以在他们的认知中，要想获得他人的好感就得答应他人提出的请求。因此，他们不断地违背自己内心的真实想法，一味迁就别人，从不顾及自己的感受和承受的委屈。

然而，越是这样，就越没有人会考虑他们的感受，自我价值感就会进一步降低。时间久了，就会导致负面情绪缠身，内耗严重超标。

要想摆脱这种糟糕的状况，就要摆正自己的心态，提高自我价值感，不被“别人的声音”影响，保持稳定的情绪。自我价值感之所以低，除了不自信外，自我认知错误也是一个重要原因。

比如，有些人在取得一次成功之后，可能就会将这次成功视为自己应该要达到的标准，甚至对自己提出更高的要求。一旦没有达到，就会自我怀疑，自我价值感降低，内心充满焦虑和不安，迫切希望通过再一次成功来证明自己。越是这样，就越无法取得成功，心理焦虑和不安就愈加严重，由此陷入情绪的恶性循环，导致自我价值感越来越低。

由此，我们需要明白，一次成功，那只是偶然，我们可以将其视为奋斗的目标，但是不能将其当作经常会发生的事情，然后对自己的价值感和能力产生误解。对自己有正确的认知，成功也好，失败也罢，我们都能够以良好的心态面对。就算失败了，也能够保持积极的心态，分析失败的原因，汲取经验教训，让失败成为我们前进的基石。

除此之外，还有一些追求完美的人，因为对自己的要求过高，又太在乎他人的眼光，也总是会内耗。比如，当有一件比较棘手的事情要完成时，大家就会把这件事推给追求完美的人，并对他说：“这件事情太难完成了，你这么厉害，也只有你能帮忙了。”然而，一旦没有完成这件超出自我能力的事情，他就会自责和内疚，进而内耗。

所以，拥有正确的自我价值感很重要，这样我们才能对自己的能力有正确的认知，既能欣赏自己的长处，又能正视自己的不足，改正并提升自己。

那么，对于自我价值感低的人来说，如何才能提升自我价值感，从而让自己远离负面情绪和内耗呢？

首先，要正确认识自己存在的意义，也就是正确认识自己和他人的价值。每个人都有自己的价值，只有不断提升自我认知，才能避免被别

人的声音影响，遇到事情才能进行正面评价。

其次，要坦然面对失败，积极改正不足。在遭遇挫折和失败时，不要一味逃避，要正视它并从中吸取经验和教训，然后借助自己的优势，让自己强大起来。唯有如此，生活才能向好的方向发展。

最后，保持良好的心态。“态度决定一切”，拥有一个积极、良好的态度，就会有一个好的开端。用积极、健康的心态坦然面对生活，我们就能做到不随意贬低自己，并拥有正确的自我价值感。

因此，我们应记住，无论发生什么事情，都不要贬低自己，也不要被“别人的声音”左右。而提高自我价值感，则能在很大程度上让我们降低内耗，从而保持情绪稳定。

讨好他人不如取悦自己

赞赏别人，是一件令人心情愉悦的事情，既肯定了对方的努力和成就，又能够快速拉近双方的关系。但是赞赏过度，就会变成刻意取悦别人，这样不仅会让自己和被赞美的人尴尬，还会让自己被嘲笑。

赵娜是一位很优秀的舞蹈老师，拥有一家舞蹈工作室，其学员众多。为了更好地联系和指导学员，赵娜与每位学员都成了微信好友。

平时，赵娜喜欢在微信朋友圈发一些动态，学员们偶尔会点赞或评论，大家都觉得这样既不会过分打扰对方，又能适当增进联系，挺好。

然而，就在最近这些日子，学员们发现了一件特别好玩的事情。每当赵娜在微信朋友圈里分享状态后，就有一个学员点赞留言。假如赵娜发了一张表演的照片，这个学员就会评论：“老师，您真是一代舞神！”假如赵娜发了一些日常生活的照片，如出门旅游的照片，她又评论：“看起来真是太美了，真想跟老师一起出游。”

尽管赵娜并没有回复她的评论或者给她的朋友圈状态点赞，她还是坚持了很久，给人的感觉是她跟老师的关系挺不错。然而，这种刻意讨

好的行为并没有为她带来好处，反而引起了其他学员的不适和嘲笑。

有些时候，一些人总会为了达到某种目的而赞赏他人，甚至将各种优美的词汇强加在他人身上。当一个人把取悦别人视为成功的捷径时，他通常很难成功。甚至，在这个过程中，他还有可能暴露自己的不足和功利心，引起他人的反感。

因此，在跟人交往的过程中，我们不要刻意讨好他人，就算是赞美他人，也要遵循适度原则，且要保持真诚的态度。

在现实生活中，除了不要带有目的性地去取悦他人，我们更要避免那种老好人式的讨好他人的行为。很多人都羡慕“老好人”有一个好人缘，然而很多时候，那些“老好人”并不快乐。对他人友善本身是一件好事，但当友善超过了一定的限度，就会造成内耗。

是怎样定义“老好人”的呢？“老好人”指那些经常帮助别人，对别人的请求全部答应，过度热心助人的人；处处为别人着想，想尽办法为别人解忧，特别善解人意的人；遇到矛盾冲突主动退让，对别人的意见一味说好，非常与人为善的人；别人有了困难就会伸出援手，就算会损害自己的利益也义无反顾的人……

美国心理学家巴巴内尔认为，过度友善并不是一种值得赞美的性格，而是一种病态心理，他将其称为“看管人性格紊乱”“友善病”或者“取悦病”。他在其著作《揭开友善的面具》一书中写道：“极端无私是一种掩盖一系列心理和情感问题的性格特征。”

世界上不存在完美的人，同样也不存在极端无私奉献的人。一个人过度友善只是因为他们内心极度缺乏安全感，希望借助不断地帮助他人来得到认可和肯定。他们表面友善无私，内心深处却充满孤立、空虚、痛苦、焦虑等负面情绪。

在具体交往中，过度取悦他人不仅会给他人带来负担，也会暴露内心不够强大的事实，故而才会希望借助外界对自己的接纳和肯定来提高自己的价值，为自己增强信心。但显然这样做是错误的。

因为如果一个人长期处于讨好者的位置，那他将很容易陷入取悦他人的病态，并渐渐地将他人的意志作为自己的行为准则，从而迷失自我。长期对人过度友善，忽略自己的感受，会让自己陷入身心双方面内耗的境地，付出巨大的代价。

英国心理学家阿布斯说过：“如果一个人太顺从，不能为自己挺身而出，没有自己的声音，那他很容易受人欺负。”因为一旦讨好的对象表现出一点儿不满，他就有可能陷入恐慌情绪。

所以，在跟人相处的时候，学会正确处理彼此的关系特别重要。尤其是千万不要做“老好人”。阿布斯告诉我们：“如果想改变这种长期以来的行为习惯，那就需要‘痛苦地努力’，需要了解自己，认知自己的恐惧和担忧。”

想要克服过度取悦的心理，我们可以从下面几点入手。

首先，我们要大胆地学会为自己说话，学会正视自己的不足。比如，当你想要做某件事情又缺乏勇气时，你可以这样给自己打气，“我想……”“我要……”，并且想象这件事情成功之后能给自己带来的满足感和喜悦感，这样你就会越来越有勇气做自我，越来越自信。

其次，不要和别人攀比。很多人都会下意识地去跟人攀比，一旦对方取得的成就超过自己，就会心生焦虑，从而在负面情绪的驱使下做出一些不理智的行为，比如刻意取悦对方，以期得到帮助，希望自己将来也能像对方一样获得成功，甚至超越对方。可见这种讨好心理的动机就很不阳光。

假如你也想像别人那样在某方面获得成功，正确的做法是先给自己进行正确的定位，再为自己制定合适的目标，之后按照目标坚定、努力地去，直到成功达到目标。我们要明白，我们自己的生活和工作，无须和他人比较，更无须讨好他人，我们只要掌握好自己的生活和工作节奏，好好做自己，好好努力，就可以了。

最后，平等和尊重是处理人际关系的基础。当一个人的能力越来越强大之后，他就会发现讨好他人只会带来情绪的内耗，自己的情绪应该

掌握在自己手里。

会说“不”，你好、我好、大家好

在生活中，很多人都不好意思拒绝别人的请求，并且觉得“不”是最难说出口的一个字。然而，如果我们碍于情面不好意思拒绝别人，勉强自己去不喜欢的事情，只会让自己被负面情绪包裹，然后不停地内耗。

请千万不要误会，上面说的“拒绝别人”，并不是冷漠地将他人的求助统统拒之门外，而是建议你根据自己的意愿和能力有选择地帮助他人。学会对他人不合理的请求说“不”，不勉强自己去不想做的事情，尊重自己的感受，不失去自我，拥有独立、自尊自爱的人格，我们才能开心快乐、幸福地度过一生。

随着人们生活品质的提高和生活节奏的加快，有时候不会拒绝别人反而会给我们带来麻烦。比如，朋友向你借钱，但是你打算存钱去欧洲玩，并不想借给他；同事邀请你去酒吧聚聚，可是你劳累了一天只想回家陪陪孩子；同学向你请求帮助，但是刚加完两天的班……面对周围人的各种不合理的或大或小的请求，违心答应了就是自己为难自己，不答应却又不知道该如何拒绝对方。因为拒绝了对方，对方可能就会不高兴，我们心中就会因此而产生内疚感，进而导致精神内耗。

古希腊数学家、哲学家毕达哥拉斯说过：“最短、最老的字——‘好’或‘不’——需要最慎重地考虑。”“拒绝”本身或许会让人产生不快，因为我们违背了对方的心意。但在人际交往中，由于立场、能力、权力、资源、时间、心情等方面的原因，我们不可能事事都遵照他人的期望和要求来做。假如事事都顺从他人，不顾自己的感受，慢慢地，我们会陷入负面情绪的内耗。

卓别林大师告诉我们：“学会说‘不’吧！那样你的人生将会变得更美好。”谁也不是万能的，每个人都会遇到自己力所不能及的事情。如果能够尊重自己的感受，顾及自己的现实情况，顺从自己的内心意愿去拒绝别人，那么我们就能够摆脱压抑、焦虑等负面情绪，活得轻松、快乐。

当然，直接拒绝别人是不可取的，那样不仅会让对方丢面子，还会影响彼此的感情。因此，得体地、委婉地说“不”是一门艺术，这样既不会让对方不愉快，还能帮助我们保持稳定的情绪。

拒绝别人并没有我们想的那么困难，真正的朋友也不会因为我们的一次拒绝就不再往来。只要你掌握了拒绝的技巧，就可以在不伤害对方面子的前提下，得体地说“不”。下面就分享几个比较实用的拒绝小技巧。

(1) 拒绝一个人要先尊重他。很多时候，在对别人说“不”时，让人不舒服的并不是拒绝行为本身，而是我们拒绝时的态度和语言。只有感受到你的尊重，对方才会对你的拒绝表示理解。

(2) 量身定制，把握尺度。对自己的朋友、亲人和同事要有边界感，同他们保持适当的距离。在对这些人说“不”的时候，我们要根据关系的亲疏远近，使用合适的语言，把握好尺度，既不能过分亲密，也不能过分疏远。

(3) 拒绝的原因要讲清楚。拒绝别人的时候千万不要模棱两可，如果不把拒绝的理由说清楚，那么对方会觉得你不真诚，便会对你产生意见，日后可能会在一些方面给你带来麻烦。因此，不论出于什么原因拒绝别人，都要坦诚且明确地告诉对方，获得对方的理解。

(4) 拒绝也不要忘了赞美对方的优点。没有人不喜欢听好话，大家都希望别人认同自己。所以在拒绝别人的过程中，不妨先肯定对方的优点，表明自己在某些方面不如对方，鼓励对方自己去想办法或通过去寻求其他方式去解决，最后再说明自己为什么不能答应对方的请求，让对方因增强了信心和被充分尊重而理解我们。

如果你正在为了不知道如何拒绝别人的不合理请求而烦恼，那么请不要犹豫，得体地跟对方说“不”，既让对方懂得要体谅我们的难处，也让我们从这种拉扯、纠结的内耗情绪中走出来，重新拥有好状态、好情绪，让生活回归正轨，从而实现你好、我好、大家好的圆满结局。总之，当我们学会对一些不合理的要求说“不”，不再因此有愧疚、不安的

负面情绪时，我们就会惊奇地发现，我们的内耗减少了，由此而来的不快、担忧等情绪不见了，我们不再萎靡不振、无法专心做事，我们重新变得元气满满、朝气蓬勃，觉得幸福生活唾手可得。

他/她是在嫌弃我吗

“他们是不是在嫌弃我穿的衣服不好看，在偷着取笑我？为什么我总感觉刚才走过去的那两个人一直在盯着我的裙摆看？”

“早上没来得及打理头发，结果我一整天都耿耿于怀。上班期间，觉得同事都在讨论我发型古怪，甚至连上司都多看了我头发几眼。难道他们也在嫌弃我的头发？让我一整天都不能专心工作。”

别人多看自己几眼就是在嫌弃自己吗？真的是别人在嫌弃自己吗？当然不是。这种想法的产生，说白了就是在内心深处不接纳自己，自己对自己持否定的态度。试想，一个连自己都不接纳和肯定的人，又怎么会有自信，怎么会有正确的自我评价，怎么能不通过臆想的方式将对自我好坏的评判权虚妄地“交予”他人？这是内在自我极度虚弱的表现。上述案例中的路人、同事和上司真的存在吗？答案是否定的，那都是其内在虚弱自我的假想。

现实中事物发展的正确逻辑和正确想法应该是，假如有人因为你衣服怪异或头发蓬乱就嫌弃你，觉得你是一个差劲的人或者要跟你绝交，那么只能说明对方思想奇特，不值得交往，与你本人没关系。

再者，大家应重新思考一下人们究竟讨厌什么样的人。其实，人们之所以会讨厌一个人，往往是因为这个人做了让大家真正讨厌的事。你没有那么做，又怎么会被人嫌弃？

假如仅仅是穿衣打扮稍微有些特别，或者言行举止有些与众不同，一般不会让大家嫌弃。因此，强大自我、充实自己的内在能量，不低看自己，正确看待自己，才能让我们不过分在意他人的眼光，不胡思乱想，进而避免无谓的内耗。

精神医学和精神分析学家科胡特认为，人只有在“自爱”受到伤害时，才会产生愤怒和怨恨，并会真正嫌弃那个伤害自己的人。

通常而言，自爱是指一个人尊重、关爱和照顾自己。因此，几乎人人都有自爱的心理，都希望别人对自己的评价是“他很强、很聪明、很特殊”。当自爱遭到否定，也就是当得知别人对自己的评价是“弱小、愚蠢、毫不起眼”时，我们的自爱就会受到暴击。按科胡特的说法，“自爱”受到伤害是一个人产生愤怒和怨恨，并嫌弃别人的原因。

可见，担心因外在的不完美而被人嫌弃的想法完全是多余的，只要我们不无端地负面评价他人，或以大欺小、以强凌弱，我们就不会被人嫌弃。

假如你真的担心被嫌弃，那么你就应该关注有关自爱的内容，然后将目标转向那里，而不是整天只盯着自己的外在。



摆脱弱者形象，做一个“强势”的人

很多人都不喜欢跟这样的人打交道：做任何事之前，都先把自己的难处和不易摆在桌面上，先占据下风。在工作中，他们表示这个不会、那个不行，常说“我还不熟练，你帮帮我”。在生活中，他们更拉得下脸，不是今天不舒服，就是明天家里有事，如“赵哥，有件事你得帮我跑一趟”。还有的身段更软，曲意逢迎、溜须拍马都不在话下，看似手

段稍微高明一点儿，但和上面直接开口的那一类人的本质目的都是一样的。

他们把自己视为弱势群体，希望通过唤起别人的同情和怜悯而获得好处。但殊不知这种示弱行为是很难获得尊重的。跟势均力敌的博弈、旗鼓相当的合作相比，这种行为太不体面，帮一次是情分，照顾两次也可以，可是人们最终只会跟真正强大的人并肩前行。因为最后收服人心和获得成功的都是强者，而不是弱者。强势听上去似乎并不讨喜，有居高临下之嫌，真的如此吗？

听到某人被冠以强势的时候，人们通常会觉得它是负面的，但实际上，“强势”是个中性词，它跟大多数性格特点一样，具有两面性。好的一面是，强势者大多有主见，性格果断，会主动去影响别人；不好的一面是，刚开始与他们接触的人会觉得他们难以接近、独断专行。

很多人都在努力做一个强势的人，也更愿意跟强势的人交往。强势者不好的一面正在被修正和改善，强势的积极作用也正显现出来。在积极作用的加持下，强势的人往往更容易成为独立、强大、有行动力、有影响力的人，也更容易获得成功和幸福。

1. 强势能促进自己成长

以弱示人者多表现出弱者心态，遇事习惯用弱和讨好来解决问题，而不是把精力用于让自己变得强大。以强势示人往往需要一些东西来支撑，而这就是强势者的过人之处。比如，要想成为能力或知识储备方面的强者，就需要不断地修炼和提升。也是因为强势，不仅他人会对强势者有更高的期待，就连强势者自己也会用强者心态来鞭策自己持续进步，所以强势的人离成功很近。

2. 强势的人不会被欺负

欺软怕硬是大多数人的本性，因此“软柿子”往往最易成为被拿捏的对象。弱势群体是最有可能被强制、被欺压的，示弱虽然能得到一时的便利和好处，但也会被打上“弱者”的标签。强势者则不同，他们至少给别人有底气、有原则的印象，让别人觉得他们是不可欺的人。