

序

在過往的人生中，你是否一直都用這樣的方式生活——

- 總是微笑着面對所有人，就算遭人嘲弄，也不敢翻臉發脾氣。
- 永遠把別人的需求放在第一位，為了滿足他人的期待，寧願犧牲自己的利益。
- 不敢說出自己的真實想法，不敢向他人提要求，害怕給人添麻煩，惹人討厭。
- 處處迎合別人，習慣隨聲附和，向來都只會說「好」和「是」。
- 害怕得罪人，即使內心咆哮着千萬個「不願意」，也不敢開口拒絕。
- 給別人幫忙時，比做自己的事情還要小心謹慎，力求讓別人滿意。
- 沒有邊界意識，沒有底線和原則，總是在關係中吃虧和受傷。
- 對他人的情緒反應特別敏感，總覺得別人不高興一定和自己有關。
- 每天忙於應付各種人的需要，身心疲憊不堪，卻只會默默地承受。

- 見不得他人受苦，總想背負他人的情緒和痛苦，甚麼都不做會感到內疚。

也許，這只是你所承受的一小部分，還有許多不為人知的委屈和難以言說的辛苦，被你悄無聲息地掩埋在心底。你堅守着自己的「信念」，以為秉持真誠善良、懂得隱忍退讓、多替他人考慮、不去計較得失，就可以換得同樣的真心相待。可是，你不知道，也從來沒有人告訴你，少了鋒芒的善良、委曲求全的退讓、忽略真實的感受、犧牲自己的利益，早已經背離了善良的本意。你所做的一切，在他人眼中不過是卑微的討好，而你也成了可以隨意使喚、任意欺負的對象，因為傷害你和辜負你無須付出任何代價。

如果你經歷過或正在經歷這樣的人生，我想對你說一聲：「這些年，你辛苦了！」討好不是你的錯，更不是一種罪過，沒有誰是天生的討好者，是無法選擇的環境和成長經歷造就了這樣的你。每一次的迎合與討好都是一次強迫性重複（無意識地傾向於重複創傷性事件或其環境），你需要看見困住你的錯誤信念，看見你的迫不得已，從而真正理解自己的不易——放下對討好型人格的羞愧與自責，摘下「好人」的面具，做回真實的自己。

成長不是一件容易的事，所有的蛻變都伴隨痛苦，你要扭轉錯誤的認知，要改變熟悉的行為模式，還要在忍不住想要退縮的時候狠狠地「推」自己一把。可是，請你相信，這是世間最值得吃的一份「苦」。

當你衝破了內心的困境，當你勇敢地選擇了改變，你的思想、你的行為、你的人生都會變得不一樣，這種「不

一樣」不是轟轟烈烈的，而是細小微妙的，也許只是在會議上勇敢地說出了自己的想法，也許只是回絕了朋友的週末邀約，也許只是憑藉喜好而非價格給自己挑選了一份甜品……它們看起來有些微不足道，可是不要忘了，我們的人生正是用這些細碎的片段串聯起來的呀！

勇敢地直抒己見，毫無愧疚地回絕，尊重真實的感受，代表的不只是一個單純的選擇，更重要的是隱藏在選擇背後信念——「我不畏懼他人的評判」、「我不必贏得所有人的喜歡」、「我有權利做自己想做的事」、「我很重要，我的感受也很重要」。這意味着，你不再以外界為軸心，而是以自我為軸心，重塑了自己的活法。

米蘇

目錄

序 002

第一章：你以為是善解人意，其實是在討好世界 ——討好型人格的 7 個跡象

- 1 「老闆陰沉着臉，是不是我做錯了甚麼？」..... 012
討好的跡象 1：習慣察言觀色，對他人的情緒變化極度敏感
- 2 「把捲髮拉直，成為他喜歡的樣子！」..... 016
討好的跡象 2：渴望獲得認可，極力滿足他人的期待
- 3 「不幫同事做 PPT，會不會傷了和氣？」..... 020
討好的跡象 3：即使內心不情願，也難以開口拒絕
- 4 「提出那樣的請求，顯得我很矯情吧？」..... 024
討好的跡象 4：不敢向別人提要求，害怕給別人添麻煩
- 5 「這方案不是很好，但我還是舉手同意了！」..... 028
討好的跡象 5：不敢表達不同意見，畏懼衝突與爭執
- 6 「再懶散下去就失業了，要幫幫他！」..... 032
討好的跡象 6：缺少邊界意識，總想為別人的事情負責
- 7 「不想幫忙代購了，可是怎麼說呢？」..... 036
討好的跡象 7：沒有底線和原則，利益受損也不敢維護

第二章：總是忍不住取悅別人，你到底在想甚麼

——討好背後的心理困境

- 1 別人沉默幾秒，你怎麼就慌了？.....042
心理困境 1：「別人不高興是因為我」
- 2 為甚麼她總是做鬼臉逗人笑？.....047
心理困境 2：「我必須做點甚麼才能被愛」
- 3 你那麼不情願，為何不肯拒絕呢？.....050
心理困境 3：「我害怕讓人失望」
- 4 不敢為自己爭取，也不敢反抗他人？.....053
心理困境 4：「我不配……」
- 5 為甚麼總想為別人的情緒負責？.....058
心理困境 5：「我有責任照顧別人的感受」
- 6 別人並未求助，你為何要主動幫忙？.....061
心理困境 6：「我坐視不理等於傷害他人」
- 7 為甚麼表達需求讓你感到羞恥？.....065
心理困境 7：「我是不值得被滿足的」

第三章：醒醒吧！「好人」只會愈當愈委屈

——認清「討好不得好」的真相

- 1 忍一時風平浪靜，退一步海闊天空？.....072
真相 1：忍讓沒有限度，別人就會肆無忌憚
- 2 吃了那麼多的虧，你的福氣來了嗎？.....075
真相 2：盲目吃虧，只會有吃不完的虧
- 3 為他付出那麼多，他為何要這樣待我？.....078
真相 3：一味地遷就，換不來愛與尊重

- 4 把委屈留給自己，就能相安無事嗎？.....082
真相 4：壓抑的情緒會變成隱形攻擊
- 5 能做的都做了，他們還是不喜歡我？.....086
真相 5：你不可能讓所有人都喜歡你
- 6 只有一次沒做好，就被當成了「惡人」？.....089
真相 6：好事做多了，別人就習以為常了
- 7 為甚麼「老好人」總是遭伴侶嫌惡？.....093
真相 7：你總想做好人，別人就得做壞人

第四章：沒有界限的關係是一場災難

——設立邊界是對自我的尊重

- 1 為甚麼一定要設立心理邊界？.....098
重塑認知 1：有心理邊界，才能保護自己
- 2 設立邊界會不會破壞人際關係？.....102
重塑認知 2：消除對邊界的誤解
- 3 你有辛辛苦苦把爸媽拉扯大嗎？.....105
重塑認知 3：奪回自己做孩子的權利
- 4 為甚麼你總是受他人的情緒傳染？.....111
重塑認知 4：分離自己與他人的課題
- 5 和朋友談界限是一種疏遠嗎？.....115
重塑認知 5：界限讓你知道誰是真朋友
- 6 婚戀關係中，要不要看對方的手機？.....120
重塑認知 6：親密愛人，親密有間
- 7 如何擺脫過度勞累的工作狀態？.....126
重塑認知 7：別讓情分掩蓋了本分

- 8 怎樣應對那些挑釁自己邊界的人？..... 130
 重塑認知 8：接受不完美的解決方案

第五章：糾結和自在，只隔着一個字 ——不帶任何愧疚地說「不」

- 1 拒絕他人的請求，算不算自私？..... 138
 練習 1：打破「拒絕=自私」的枷鎖
- 2 碰到尷尬的問題，要勉強回應嗎？..... 142
 練習 2：真誠是與人為善，不是毫無保留
- 3 拒絕熟人的請求時，怎麼解釋最合適？..... 145
 練習 3：說出你真實的想法與感受
- 4 甚麼樣的姿態會顯得更更有拒絕力？..... 150
 練習 4：客氣本身就是一種拒絕
- 5 拒絕他人一定要用嘴巴說出來嗎？..... 153
 練習 5：為自己建立一套「防禦機制」
- 6 怎樣擺脫自己不願牽扯的麻煩事？..... 156
 練習 6：用沉默表達你的態度
- 7 拒絕的身體語言，你知道多少？..... 159
 練習 7：巧用肢體語言表達意願

第六章：沒有一種批判比自我批判更強烈 ——跳出過度自省的怪圈

- 1 「我總是反思，是不是我做得不好」..... 166
 修正信念 1：過度自省是一種自我攻擊
- 2 「如果我……就不會……」..... 171
 修正信念 2：別把所有的罪責歸於自己

- 3 「很容易原諒別人，很難原諒自己」..... 174
 修正信念 3：你值得被自己同情和善待：
- 4 「做不到完美，就會覺得自己很糟糕」..... 178
 修正信念 4：約束自己≠苛責自己
- 5 「總是忍不住回想自己做過的蠢事」..... 181
 修正信念 5：停止反芻，走出痛苦的循環
- 6 「怎樣才算是無條件的自愛？」..... 184
 修正信念 6：你要允許自己不夠好

第七章：別再圍着他人轉，你不虧欠任何人 ——以自我為軸心去生活

- 1 把他人的評價當成一塊石頭..... 190
 重啟人生 1：過去你被它絆倒，現在你把它踩在腳下
- 2 不要再把命運之繩交給任何人..... 194
 重啟人生 2：擁有一個你說了算的人生
- 3 努力賺錢不可恥，更不是虛榮拜金..... 198
 重啟人生 3：正視慾望，對財富說「是」
- 4 我就是我，是顏色不一樣的煙火..... 202
 重啟人生 4：你可以和多數人不一樣
- 5 生活是養自己的心，不是養別人的眼..... 205
 重啟人生 5：別人怎麼看，和你沒關係
- 6 善待自己，覺知自己的感受與需求..... 209
 重啟人生 6：留一點時間自我療癒
- 7 不因他人的催促，擾亂自己的腳步..... 213
 重啟人生 7：守住自己的節奏

你以為是善解人意，
其實是在討好世界

討好型人格的7個跡象

你能敏銳地覺察到別人的需求，並努力滿足別人的期待；你不願意違背別人的意願，也不願意輕易給別人添麻煩；你很少發表不同意見，用贊同來避開衝突與競爭……當一切成為習慣，即使你感到糾結和痛苦，卻仍會那麼做。你以為這是善解人意，卻忽略了一個事實，沒有底線的善良，早已背離了善良，成為卑微的討好。

1

「老闆陰沉着臉，是不是我做錯了甚麼？」

討好的跡象 ①

習慣察言觀色，對他人的情緒變化極度敏感

不知道從甚麼時候開始，察言觀色成了一項備受追捧的能力，無論是在職場、社交還是親密關係中，不會解讀氣氛，不能根據環境的變化調整自己的反應，就會遭人嫌棄和詬病，被冠上「情商低」的帽子；反之，懂得察言觀色，能敏銳地覺察出他人的情緒變化，適時地調整自己的反饋，就意味着情商高。

察言觀色的能力=情商指數，這個等式成立嗎？

情商，是指對情緒的理解和控制，以最大化提升其對行動的正面影響。

心理學家通過長期研究發現，情商主要體現在5個方面：



- ① **自我意識**——及時注意自身的真實感受。
- ② **情緒管理**——以正確的方式處理積極情緒與消極情緒。
- ③ **自我激勵**——相信自己，肯定自我，有強大的心理復原力。
- ④ **識別他人**——識別和理解他人的情緒狀態，並作出適當的回應。
- ⑤ **人際關係**——妥善地處理人際關係，輕鬆應對社交生活。

在人際相處中，人們有時並不是直接用語言表達自己的感受，而是以表情、隱喻、動作來表達心情和需要。高情商的人會察言觀色，及時地體會到他人的這種表達，並作出適當的回應。但，這僅僅是情緒智力中的一部分，高情商還包含着對自我情緒感受的覺察與關注、對自身價值的認可，以及用恰當的方式處理人際關係。

如果一味地強調察言觀色，過度地共情他人，忽視自己的感受，就越過了情商的界限，演變成了討好。

28歲的女孩大島凧，總是笑眼彎彎，待人和氣友善。她最擅長的事就是察言觀色，只要氛圍稍有一點尷尬，她立刻就會跳出來打圓場。有一次，同事的工作紕漏惹得上司大發雷霆，為了平息上司的怒氣，她竟然主動站出來背鍋。

如此會察言觀色的女孩，有沒有在人際關係中如魚得水呢？她自嘲地說：「我，多麼愚蠢，多麼可笑，以為自己卑微地讀氣氛、看臉色，別人就會真正喜歡我、接納我，我可以得

到幸福。可事實上，我一敗塗地。」¹

在社交關係中，每個人都可能出於人情世故的需要，下意識地做出一些「討好」行為，最常見的情形莫過於，逢年過節給親戚、朋友、上司送禮物，或是對身邊的同事、朋友不吝誇讚。這種「討好」是一種普遍且正常的行為，其本質上是一種社交技巧。

討好型人格與之有很大的區別，它是一種固定的人際交往模式。換句話說，一個討好型人格者，除了一味地「討好」，不會用其他方式與人交往。

小華猶如敏感的「勘測儀」，時刻都在察言觀色，總是可以又快又準地捕捉到他人的情緒。如果對方表現出開心、滿意的樣子，她會發自內心地感歎「真是太好了」、「終於可以鬆一口氣了」；一旦對方的情緒「晴轉陰」，哪怕只是皺一下眉頭、露出一絲不悅，或是沉默了幾秒鐘，她都會感到極度不安，湧現出一連串的「內心戲」：

——「老闆陰沉着臉，是不是我做錯了甚麼？」

——「為甚麼我說完那句話，他忽然沉默了？我要不要和他閒聊一下？」

——「客戶看起來有點遲疑，我要不要再做一份計劃書？」

1. 故事情節來自日劇《凧的新生活》。

——「她今天心情不好，午餐時給她點杯奶茶？」

.....

討好型人格者的察言觀色，最終的目的是讓別人滿意，讓別人歡喜。他們隱忍細緻、體貼遷就、溫良恭順，把漫長的糾纏與損耗全部留給了自己。

從某種角度來說，討好型人格是自我意識弱的表現。發表在《自然神經科學》(Nature Neuroscience) 上的一項研究結果指出：討好他人會改變自己的行為方式，也會讓你不再那麼誠實。你會開始說一些善意的謊言，以便在交談中說出對方想聽的答案。起初，這些謊言可能無關緊要，但漸漸地，你會輕易地說出更多的謊言，而有些謊言會帶來很大的危害。你完全沒有意識到自己變成了另外一個完全不同的人，陷入了你所編織的謊言之中。²

如果你也是這般地察言觀色，請別再沉溺於「會做人」和「情商高」的虛名了。空氣不是用來讀的，是用來呼吸的；你自以為的善解人意，不過是在討好世界，也沒有人會珍惜。

2. 蔡斯·希爾：《停止討好別人》(美國：中國科學技術出版社，2022年11月)

2

「把捲髮拉直，成為他喜歡的樣子！」

討好的跡象 ②

渴望獲得認可，
極力滿足他人的期待

討好行為最可悲的地方在於，一旦開始，常常是沒有盡頭的。當討好者被貼上了「溫柔」、「體貼」、「善良」、「懂事」的標籤之後，會不自覺地回應這些標籤，回應他人對自己的期待。他們會擔心，如果不按照別人所期待的那樣行事，註定會被給予一個糟糕的評價，會毀掉別人對自己的美好印象。

大島風有一個神秘交往着的男友。之所以說「神秘」，是因為兩人同在一家公司，而所有人都不知道他們在交往。男友的性格與大島風完全相反，很擅長掌控氣氛，是公認的職場精英。

在大島風看來，有幸和這樣一位男士交往，是她僅有的一點驕傲。她是天生的「羊毛捲」，從少女時代開始，就一直被母親嫌棄，所以她總是把頭髮拉得很

直。男友曾經說過一句「我喜歡你的頭髮」，她就牢牢記在了心上。兩人一起生活後，她始終不敢讓對方看到自己的「羊毛捲」，每天早上趁男友沒醒時，偷偷起來把頭髮拉直。

大島風努力成為男友喜歡的樣子，對方卻從未公開承認過他們之間的關係，甚至在和同事閒聊時對大島風進行各種嘲諷和挖苦，說她節儉寒酸，和她在一起只是因為性方面和諧罷了。站在門外的大島風無意間聽到了這些話，無法承受精神打擊的她，直接暈倒在地。

大島風對待男友的姿態，完整地呈現出了討好型人格的跡象——渴望得到他人的認可，在言行上不自覺地討好他人，極力滿足他人的期待。

討好型人格者的注意力焦點是怎樣滿足他人的期待，包括生活、工作、學習等各個方面的大小需求。他們通常會用付出（乃至自我犧牲）的方式來滿足他人的期待，以此換得對方的認可或感激，體驗「被需要」的感覺，找到自己在他人心中的位置，找到對自我的肯定。

在人際交往中，討好型人格者特別在意自己是否被喜歡、受歡迎。為了獲得他人的認同，他們會努力調整自己的感情去適應他人，養成通過滿足他人的願望來獲得愛和安全感，以確保自己得到別人的關愛的習慣。可悲的是，在不斷調適自我、迎合他人的過程中，他們會逐漸地忘記真實的自己是甚麼樣子。

有討好型人格傾向的來訪者小華，在諮詢室裏對我說：「如果我愛上一個人，我會先打聽他心目中的理想愛人是甚麼樣子，努力讓自己變成他喜歡的樣子。他喜歡清純我就清純，他喜歡性感我就性感……」聽到這番話時，我聯想到了另外的一個故事。

故事的主人翁是一名女模特兒兼演員，她在事業上很有前途，深受業界人士的認可。後來，她瘋狂地愛上了一個導演，對方有明顯的大男人主義傾向。也許是出於對這個男人的愛與敬佩，她接受了他的掌控和指揮，以討好的姿態向他保證：「我會永遠努力讓你滿意。」

男導演帶着她去看了整形醫生，接下來，她就像一個任人擺佈的玩偶，隆胸、隆臉頰，改善面骨結構，把嘴唇、眉毛和眼線永久著色……在努力讓他滿意的過程中，這個女人對自己的身份認同失去了控制，她做每一件事都渴望得到他的指點和同意，害怕自己的行為會出錯，害怕被他厭惡和拋棄。她小心翼翼地討好着他，可即便如此，依然沒有阻擋她最擔心的那一幕的到來……

每次想到這個故事，我都忍不住感慨——多麼卑微，多麼悲哀！

沉浸在過度的討好中，努力滿足對方的期待，渴望通過單方面的付出來維繫一段關係，哪怕是過分的、不合理的條件，也不敢有絲毫的違背。這樣的行為看似偉大、無私和忘

我，實則是在忽略自我需求，削弱自我意識，失去對自我的掌控。

討好型人格者之所以被稱為「老好人」，就是因為他們渴望讓每個人都喜歡自己，自我價值完全依賴於他人的認同。別人的一點點肯定都會給討好者帶來驚喜，他們全然忘了，人們本應該喜歡你本來的樣子，而不是你為他們做了甚麼。若是因為你的付出而認同你，當你稍有差池、無法滿足對方時，你就失去了利用價值，對方也可能會瞬間變臉。