### 你是讨好型人格吗？

之前知名作家蒋方舟在节目上自曝自己是“讨好型人格”, 她回顾成长历程, 发现自己总是在为了满足别人的期待而努力, 害怕跟别人起冲突, 尽力去讨好别人, 即便在亲密关系里, 哪怕对方已经侵犯自己的原则了, 为了避免惹对方不开心会压抑自己的真实感受;在访谈对话中不敢表达自己的观点, 总是很谦卑的听从所谓的前辈, 为的就是让大家喜欢自己。直到去年, 蒋方舟去异国一个人生活一段时间, 才逐渐发现这样一直讨好的人格是多么可悲和可怜, 同时也给了自己打破”讨好型人格“做真实自己的勇气。

节目一经播出, “讨好型人格”这个概念进入了公众的视线, 引起大家共鸣, 很多人纷纷表示, “这就是自己啊”“我也这样”等等。那么到底什么是“讨好型人格”, 以及这样的人有什么特点, 甚至要如何去改变呢?让我们在唏嘘感慨之后, 更客观的来看待“讨好型人格”。

**什么是“讨好型人格”**

首先从心理学的专业评估诊断来讲, 没有“讨好型人格”这样的诊断名称, 更多的是一种行为倾向和心理模式, 更准确地说, 是某个人具有讨好的行为模式, 这种模式多数是潜意识的, 在没有意识到的情况下已经按照习惯的路径完成了。当然这样的讨好模式会充斥在人生的很多方面, 比如工作中讨好领导、同事, 家庭中讨好亲人, 哪怕是虚拟的社交网络中也试着要去讨好陌生人。在讨好他人的过程中, 会将注意力、心理能量都向外投注, 紧密而小心的关注对方的需求并快速准确地满足对方, 从而被别人所喜欢接纳。

**讨好模式的特征**

一、讨好者必备的一个特质就是敏感。他们总能十分敏锐的察觉到别人的需求，他们总是非常的无私，几乎难以拒绝任何人的请求。他们似乎是没有需求的的人。他们几乎从不会提出对自己对别人的期望，要求喜好，或不赞成。

二、特别在意别人的评价和看法,不止对别人的需求很敏感, 对别人如何评价自己也非常敏感, 很害怕别人的否定。甚至害怕别人不开心, 哪怕不是因自己而起, 都会觉得是自己的错, 很容易感到受伤和委屈。有时为了获得别人的喜欢, 而委屈或压抑自己的需求来去满足对方。

三、他们害怕和别人起冲突，即便是和别人起了冲突，他们绝对是第一个道歉的人，他们似乎根本不知道该如何生气，在和别人起冲突时非常容易妥协。他们总是无时无刻都试图营造一种很温馨，很和谐的气氛。

四、容易愤怒, 因为讨好的过程压抑了很多自我, 委屈积累久了, 就容易愤怒。在别人眼里看到的是莫名的暴怒, 在讨好的行为里是很深的委屈和不甘, 类似于“我已经为你做得那么多了, 你怎么可以这样”。但讨好模式带来的愤怒表达只会把关系推远, 并不能一致地得到对方的关爱回应, 反而将关系带入了要更加讨好才会被爱的恶性循环。

**讨好模式的心理成因**

在成长过程中没有获得过“无条件的爱”。在临床案例中大部分具有讨好型模式的人几乎都具有同样的经历:原生家庭的成长环境中没有得到过父母“无条件的爱”。他们感觉父母对自己的爱是有条件的, 只有满足这些条件和需求, 成为父母期许的样子, 才会被爱和被关心, 同时也才能有一点点确定的安全感, 父母是觉得我好的, 是不会抛弃我的。讨好作为一种生存技能被无意识的印刻在心理, 成为一种关系中的模式, 在其他的关系中仍然不断地通过讨好去满足别人, 获得关注和认可。自我的需求不断地被压抑和放弃, 最终迷失在讨好别人的人生中, 失去了自我, 失去了生活的意义。

**如何改变讨好模式**

既然讨好是一种行为模式, 背后有行为的动机和渴望满足的需求, 那么, 通过对自我的认知和努力尝试, 是可以调节这个模式的。再次澄清一下, 讨好是一种行为模式, 不是人格, 行为模式是可以改变的。



一、为什么要改变“讨好”。这是在改变之前必须要思考的问题!讨好对自己意味着什么?为什么要改变这种模式?因为对于讨好模式者来说, 非常可能“改变”是为了新一轮的“讨好”。改变不为任何一个人或任何一段关系, 是为了自己, 为了自己的需要而改变。

二、行为-认知-情感协调一致。行为上先识别哪些行为是自己的讨好行为。这并不容易, “讨好”已经成为习惯, 甚至自己都不能觉察到。可以让自己先慢一点, 问自己这是我需要的吗?我内心愿意这样做吗?比如, 你出国旅行, 你的朋友让你带很多化妆品, 多到行李要超重了, 可是你还是答应了。那么就要思考, 我为什么要帮她带, 这么做我开心吗?如果她是你的爱人, 你想尽自己所能对她好, 这是你的需求, 如果只是怕对方不开心, 或者怕对方认为自己不是个好说话乐于助人的人, 那么这是在讨好。接下来如果判断是“讨好”行为, 那么勇敢地说不, 停止讨好的行为。当然, 这个拒绝是不含敌意的, 并不针对别人, 是你顺从内心的选择。

认知层面分为两部分, 一个是放弃之前对自我价值贬低, 二是建立自我内在的稳定价值感。讨好行为背后是希望满足别人的需求, 获得认可, 认为自己本身是没有意义和价值的, 只有在别人的眼里才能看见自己有点价值。其实我们留心就会发现, 讨好模式的人一般都还不错, 比如开篇提到的作家蒋方舟, 因为在成长过程中, “讨好”别人虽然放弃自己内在需求, 但都会满足外在的规范要求。所以他们看起来学习不错, 工作不错, 只是自己时常感受到内心的空虚和不安。要肯定自己真的不错, 这种自我的价值是客观和坚定的, “我”没有想象中那么好, 也没有想象中那么差。勇敢承认自己的优势, 同时更勇敢的接受自己的劣势。从别人目光的世界中, 走进自己的真实世界, 相信自己有价值, 也相信这样的自己会爱与被爱。

在情感的体验部分, 要跳出自己的舒适情感区, 不再逃避内心的恐惧, 比如恐惧如果自己不能满足谁谁就会被抛弃;不再逃避内心的痛苦, 比如并不是人人都能接纳我, 人人都爱我。当真正面对体验时, 也许美丽玄幻的泡泡破灭了, 但获得了真实的自己和真实的关系, 爱自己, 爱值得爱的人。

最后, 无论你的成长环境如何, 无论你是何种性格, 都将蒋方舟的这段话送与你:“每个人都有一个独特的价值, 在实现这个价值的过程中, 有可能是张牙舞爪的, 有可能显得很笨拙。但是如果你放弃了追求个人的独特价值, 去建造一个被人喜欢的人设的话, 其实是冒了非常大的风险:你吸引来的人, 也不是你真正欣赏的人。真正能够欣赏到你的人, 永远欣赏的是你骄傲的样子, 而不是你故作谦卑和讨喜的样子。”

编辑：王晓天

校对：王少妹