

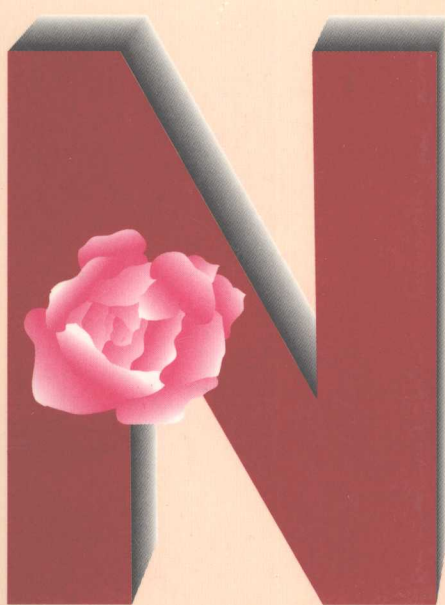


如何說不

說「不」的心理技巧

可以不傷害到對方的心，
又可以讓對方自然的接受「不」

● 石川弘義 著 ● 丁偉民 譯



國家圖書館出版品預行編目資料

如何說不／石川弘義著；丁偉民譯．初版．
——臺北市；新苗文化，1996〔民85〕
面；公分．——（智慧文庫；24）
ISBN 957-8942-72-9（平裝）

1. 修養 2. 口才

192.32

85008123

智慧文庫 24 如何說不

作 者／石川弘義

譯 者／丁偉民

發行人／王聖毅

出版者／新苗文化事業有限公司

台北市和平西路1段150號9F之5

電話：(02)3320430

傳真：(02)3329817

劃撥：18324544

排 版／華馥電腦排版有限公司

印 刷／久裕印刷事業股份有限公司

版 次／1996年10月初版

出版登記／局版台業字第6017號

定 價／160 元

I S B N／957-8942-72-9

（本書如有缺頁破損請寄回更換）

如何說不

石川弘義 ◆ 著

丁偉民 ◆ 譯

序

石川弘義

自古以來，不管政治、經濟或外交的問題如何演變，東方人向來被認為是很不會說「不」的民族，有些人甚至更因此而斷定東方人之所以不會說「不」的主要原因，在於東方人的意志力薄弱，對於這些評價，我首先要回答的是「不」。

事實上，有很多東方人，正爲了不能說「不」而感到困擾，他們不是因爲意志力薄弱，也不是太有耐性，或性情太乖馴，而是因爲想顧及對方，或關照到對方的心理才如此，關於這一點，我們可以從缺乏這種顧慮，輕易開口說「不」的人身上獲得證實；他們根本不管這樣做是不是會傷害到對方，即使讓對方感到憤怒或不悅，也絲毫不以爲忤，而這種情形，即使在商場的交易上也是一樣的。因此，不是以利害關係爲前提，而以建立彼此的互信互賴來進行交易的人，常常不能很容易地說出「不」。

雖然如此，在這個世界上，並非凡事都要順著對方的意思，所以在婉拒對方的要求時，表現出來的態度，不可以讓對方感到不悅，而是要讓對方接受我們拒絕的原

因。總之，如何說服對方然後說「不」，才是當今的我們，不論在業務或人際關係等一切場合中，所必須掌握的說服技巧。

我個人對於說「不」，有相當深刻的痛苦經驗，因為如果說出來而讓對方感到不悅，自己其實也會不快樂，可是如果不說，自己日後又會後悔，因此二者都是令人相當頭痛的問題，所以我就開始思索，究竟有沒有可以有效說「不」的方法呢？後來，分析了可以不傷害到對方的心，又可以讓對方自然的接受「不」的種種例子，歸結起來的方法是，不論發生在任何場合，只要巧妙的運用人類的微妙心理，同時，又利用一些不需開口說話的小動作，即可達成說「不」的目的，而這可以說是比語言更具效果的一種傳達方式。

也就是說，是否能成功的傳達「不」的意思，主要在於能否正確掌握人的心理，因為人除了集團內的人際關係外，還有私人的一些感情糾葛，所以，只要再加以研究一些肢體語言，就可以達到說「不」的目的；因此，希望你也多加利用這本書，將你過去想說而不敢說的「不」，在今後的人生旅途中，可以輕易且得宜的說出。

當然，爲了順利推展親子、兄弟、情人和朋友等一切人際關係，「不」也是一種不可或缺的心理技巧，相信只要學會了這項技巧，你的人生將會更開朗快樂。

目錄

序 3

一 讓對方因「NO」而感到受奉承的技巧 13

- 1 絕對地自謙 17
- 2 反覆讚美對方 19
- 3 讓對方覺得被拒絕較有利 21
- 4 利用對方所喜歡的話題表達「不」 22
- 5 讓對方思考「是」的答案 24
- 6 對於對方的抱怨，以抱怨回報 26
- 7 故意把「是」誇張的說出來 28

- 8 肯定對方的一部份願望 32
- 9 列舉「是」所產生的負面結果 33
- 10 讓對方儘量說話 35
- 11 使用共通的話題避開主題 37
- 12 執意的轉移論點 39
- 13 繼續提出含糊的要求 41
- 14 逐漸把問題抽象化 42
- 15 不斷地說「怎麼辦？」「糟糕了！」 44
- 16 將「例外」變成「普通」 46
- 17 以「含糊的表現」突破困境 48
- 18 利用語言所具有的含糊性 50
- 19 在談話的途中，偶爾喃喃自語 51
- 20 先說「是」，再說「不」 53

- 21 絕對不要說出對方的名字 61
- 22 刻意地說出許多客套話 62
- 23 利用諺語表達「不」 64
- 24 利用千篇一律的老套話 66
- 25 以「吉凶之兆」做爲說「不」的藉口 68
- 26 常說「反正……」、「還是……」 72
- 27 不要用遁辭讓對方有機可乘 73
- 28 使用無理的方式擾亂對方 75
- 29 分爲多次輕輕地說「不」 77
- 30 先發制人的說「不」 79
- 31 反覆否定其中一部份 81
- 32 分析對方所說的話，而一一加以否定 83
- 33 提出只能回答「好」的質疑 84
- 34 借用對方的理論 86

三 讓對方先說「NO」的技巧 99

- 35 讓對方想說的話全都說出來 87
- 36 先準備好補償對方的方向 89
- 37 誘導對方說「不」 91
- 38 對於任何無聊的問題，不要說「不」 93
- 39 預先給對方一個否定的「自我形象」 94
- 40 在說「不」後，加上一句補救的話 96
- 41 利用對方所尊敬的人 102
- 42 利用可以讓對方自尊心獲得滿足的人加以對應 104
- 43 把母親抬出來 106
- 44 利用「社會性伯父」的嘴巴說話 107
- 45 讓自己和對方共同的敵人做「代罪羔羊」 109
- 46 把責任轉嫁給多數人 111

四 不直接說「NO」的技巧 123

- 47 設定分散對方攻擊的第三者 112
- 48 以對方所屬的機構做為拒絕的對象 114
- 49 除了自己之外，讓兩個人和你一起出席 118
- 50 讓自己成為「幕後的領導者」 120
- 51 不能讓步時，斜著身體看對方 127
- 52 把自己變得更壯大 129
- 53 交替表現輕鬆與緊張的動作 130
- 54 假裝身體不適，做為訴求的理由 132
- 55 一直採取嚴肅的態度 133
- 56 一直維持面無表情 135
- 57 讓微笑在談話中途斷掉 137
- 58 不要和對方的視線相遇 139

59 兩手環抱在胸前或蹺起二郎腿 140

60 跺腳讓對方感到自己正處於焦躁狀態 142

61 只是反覆地表現出沉默和傾聽 144

62 談話當中，不要隨便碰自己的身體 148

63 和親密的人離遠一點，而不親密的人則靠近地加以拒絕 149

64 難以啓齒的事，站在對方的背後說 151

65 對方拿出的東西，不要用手去觸摸 153

66 態度上的「不」，要階段式的表達出來 154

67 坐在不會被對方接觸到的位置 156

68 繼續做拒絕性的動作，穩固自己說「不」的意志 158

五 利用小道具替你說「NO」 161

69 使用香煙或煙灰缸，侵犯對方的領域 164

70 吸一口煙，引誘對方注意 166

- 71 使用小道具打斷話題 167
- 72 把寵物放在大腿上聽對方說話 169
- 73 不讓妻子、小孩在旁邊 170
- 74 以服裝傳達「不」 172
- 75 要拒絕對方時，利用傍晚時間 174
- 76 拒絕和對方一起用餐 178
- 77 以光源為背景坐下 180
- 78 利用正下方傳來的聲音 181
- 79 利用爵士樂咖啡廳 183
- 80 把對方叫到桌前 184
- 81 讓對方坐硬的椅子 186
- 82 帶對方到個人的私人場所 187
- 83 到球隊所屬的棒球場進行談話 189
- 84 讓對方坐在正中間 190
- 85 背著窗戶坐下 192

— 讓對方因「NO」而感到受奉承的技巧



《本章要點》讓對方不知不覺中接受「不」的方法

相信任何人在面對與自己利益衝突的事情時，都會有不悅而且想避開的心理傾向；而如果無法加以迴避時，就會將這種不利於自己的狀況，試著轉變成較有利於自己的心理傾向，所以只要有效的利用這種心理傾向，便可以讓對方很自然的接受我們所說出的「不」。而這種方法，又以滿足對方的自尊心為最簡單。

相信除了性格十分怪異的人之外，被別人拒絕說「不」的時候，還會感到高興的人是不可能存在的，因為對方的要求沒有獲得滿足，所以自然就會產生不愉快的感覺，因此為了不讓對方感到不悅，而自然的說出「不」時，必須要先徹底的奉承對方，讓對方不知不覺的接受，才是最聰明的方法。

大家都知道，心理學上有所謂的「認知不協調理論」，所謂的「認知不協調理論」，是透過眼睛、耳朵、鼻子、皮膚等感覺器官，去接受存在於外界刺激的意思，至於所認知的，基本上，則被認為可能對於我們的心理，會產生某種心理作用，尤其根據最近的某些研究資料顯示，認知的結果，事實上往往會對於所謂的「賦予動機」，產生很大的影響。