

J U J U E B I E R E N

做人的绝招，不让人嫉恨你的技巧

如何拒绝别人

谷凡 王士祥 / 编著



- 面对不合理要求时，你为何不敢说不？
- 面对隐私被侵犯时，你为何不能拒绝？



巧妙地拒绝，是人际关系必修之课

中国文联出版社



不让人嫉恨你的技巧

- 当朋友向你借钱时
- 工作被同事打扰时
- 当老板要求不合理加班时
- 同事经常借东西不还时
- 不想参加不必要的应酬时
- 如何拒绝女友膨胀的“物欲”
- 如何拒绝别人的“红包”
- 如何拒绝婚外情
- 怎样拒绝下属要求提升
- 怎样拒绝令人头痛的十种人
- 拒绝不想接受的性侵犯
- 如何拒绝夫人的唠叨
- 如何拒绝对方的好意
- 怎样拒绝登门拜访
- “我已尽力而为”是一种有效的挡箭牌
- 用“我说你可别生气”封堵对方

ISBN 7-104-01010-6



9 787104 010104 >

ISBN7-104-01010-6/C · 14

定价：28.80元

谷凡 王士祥 / 编著

如何

拒绝别人

人
际
关
系
必
修
课
程



中国铁道出版社

如何拒绝别人

谷 凡 王士祥 编著

中国戏剧出版社

如何拒绝别人

谷 凡 王士祥 编著

中 国 戏 剧 出 版 社 出 版

(北京海淀区北三环西路大钟寺南村甲 81 号)

(邮政编码: 100086)

新华书店总店北京发行所 经销

北京师范大学印刷厂 印刷

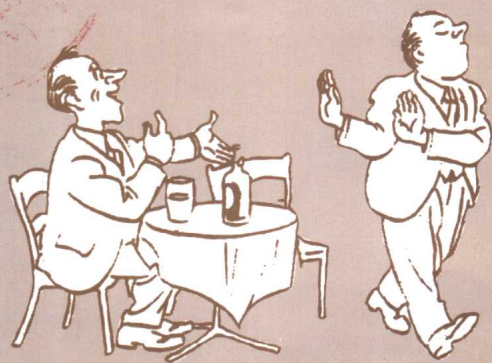
450 千字 850×1168 毫米 1/32 开本 18 印张

1999 年 6 月第 1 版 1999 年 6 月第 1 次印刷

印数: 1—8000 册

ISBN 7-104-01010-6/C·14 定价: 28.80 元

如何拒绝朋友向你借钱？



目 录

一、拒绝的方法论

●拒绝的含义 (3)

——拒绝是人生处世的一项重要内容，是一个人走向成功、成熟历程中的不可缺少的部分，缺少了拒绝的掌握和操练，很难说我是成功的和完善的在我们的生活中有一门必不可少程序，叫作拒绝，如果你能掌握它的结构熟悉它习性，那么，你就是成功大门的迈进者。

●学会拒绝是社交成功的关键 (5)

——当你的想法被否定、你的建议未被采纳、你的要求被拒绝，很难想象你这多么沮丧、灰心和不愉快。如果这种令人尴尬、不愉快的成分不存在，只有肯定、承诺而无否定拒绝，那对交际双方来说是愉悦的。可是，在现实生活中，这种可能的存在率是极低的，换言之是绝对没有的。当对方的想法不对头，建议不现实，又要求得到满足时，拒绝是一定的。然而，在拒绝的过程中还包含着其他成分，比如运用语言要婉转，态度要诚恳等。不要以一旁观者的角度来进行拒绝。

●拒绝使你更美丽 (7)

——激流勇退也是一种拒绝，不做恋栈客，对中国人来说尤为可贵，在政坛上、艺坛上和文坛上，无不需
要这种精神。

●拒绝必不可少 (11)

——人生在世，有答应和接受就有其反面，拒绝的行为是离不了的。有的人为了使别人对自己有个好印象，或成为保全自己的面子，把该拒绝的承诺了下来，弄得最后反目成仇。

●拒绝应备的心理素质 (13)

——正确认识拒绝的必要很重要，克服自己的心理障碍，把它作为一种必须学会的人生处世手段，当你认识到它是不可缺少行为时，还有什么不好意思呢？记住，不要将你的不好意思演成让人乘虚而入的弱点。

●拒绝也需要知识的积累 (15)

——没有丰富的知识，就阐明不明事物的内含，无法更好地说服别人接受你的观点，我的拒绝就是蛮横的、专断的和令人难以接受的。因而也是无力的。

●幽默拒绝的妙用 (17)

——在生活中，运用诙谐的、意味深长的语言拒绝他人的要求，往往能使对方把由于被拒绝带来的不悦心情减少到最低限度。

●言语拒人大有讲究 (19)

——言语是明确表达拒绝之意的正宗方式，要想把“不”说出口，只有靠言语这一条路。但怎样说“不”，道行有高低深浅之分。不同的说法有不同的效果，全看你的招式了。

●讲究拒绝的建设性效果 (23)

——由于拒绝往往容易造成当事双方的心理障碍，说“不”成为一种人人顾忌的难题，然而只要能够遵守某些要诀，我们就会发现，说“不”不仅不是什么难事，而且还能创造出意想不到的积极效果。

●善于利用对方是拒绝的妙方 (27)

——化敌为友，把应该拒绝的因素变成为我所用的有利因素，可谓善莫大焉。

●商量中的拒绝需要综合技巧 (28)

——假托请示，请对方再作解释，实际上已造成“可能不行”的预感；剩下的活儿就好做了。

●拒绝要达到对方的认可 (30)

——拒绝是一种沟通，到达对方的认可、理解是成功拒绝的志，否则有可能是武断的、单方面的，不仅不能服人，还会落下怨恨。

●不拒而绝上上策 (32)

——不拒而绝是有关拒绝战术中的上上策。这种拒绝方法不露痕迹，却能让对方知难而退、收回成命或改弦更辙。

●热情而坚定的拒绝原则 (34)

——主意既定，就要坚定地表达出来；拒绝无须商量，但要热情而爽快，不拖泥带水。如能做到拒绝人和帮助人一样的效果，你就是拒绝术上的高手。

●拒绝要争取对方的谅解 (36)

——先别急着拒绝对方，从头到尾仔细听完对方要求后，再表示“你的情形我了解”或“非常抱歉”，再

提出自己无法帮忙的理由。这些理由，最好都向对方加以说明，以便得对方谅解。

●先表示尊重而后行 (39)

——一个人有求于人时，往往都带着惴惴不安的心态。对于正当求人的人，应当讲究先抚慰后照实解释的方法。

●以退为进和以后再说 (41)

——两种情形，都是缓兵之计，舍小退而求大进，接受小的要求而拒大的要求；或挫其锋锐，以静制动，稳定对方，达到拒绝目的。

●以退为进的拒绝的激将法 (43)

——商务谈判中拒绝与生活中拒绝有所不同，以拒绝的幌子逼迫对方，激其进入，最终使对方接受自己的条件。

●拒绝要讲语言美 (45)

——真正地把拒绝作为一种艺术，而不是仅作为一种行为。行为本身存在着美丑之分、高下之分，拒绝行为自然也在其中。

●拒绝并不是不讲情面 (47)

——拒绝并不意味着要做坏事，有损于别人的事，伤害别人人格的尊严的事，而就限定在拒绝不合理、不正当或自己缺少支持能力而不得不拒绝的范围内，给人留面子就显利必需和重要。

●让人明白你的拒绝是为了他好 (49)

——根据拒绝的内容要求，阐明拒绝的道理，假如拒绝真是为对方考虑，不仅是艺术的需要，而且是助人

的必须，此乃拒绝的善举。否则就只是一种托辞和借口。

●化被拒绝的烦恼为意外的喜悦 (51)

——热心助人，待人以诚，虽无力相助，然春风拂面，何以会产生抱怨和烦忧？

●运用心理补偿法婉拒对方 (53)

——在作出别的补偿的同时拒绝对方，令其不得不“见好就收”，适可而止。即便是有亲密关系的人，拜托他做什么事，或者反之要拒绝他什么事时，就拿“替代物”让对方接受你的拒绝。此时那些“替代物”或许本身并没什么重要的意义，但在心理上，这种补偿法则是十分有效的方法。

●苏格拉底式问答拒绝法 (55)

——来而不往非礼也，诱导对方说出他的“不”来，再把自己的“不”端出来。

●谈话对方喜爱的话题 (57)

——让对方自我否定是最好的拒绝方式，在兵法上，不战而使对方退兵，的确是一种再妙不过的效果。

●改换话题的拒绝法 (59)

——改换话题也就是转移话题，或公开改换，或偷梁换柱，总之要将对方的意旨从要求上移开，借以达到拒绝的目的。

●不逊之言回敬法 (61)

——本书其它篇章谈到回避法，这里所谈的是回敬，也是拒绝术之一种，当低遭受贬损、攻讦、诬陷，不应当的指责时，回敬就是拒绝接受的好办法，幽默的

回敬更是如此。

●降低对方的期望值 (63)

——见尺得寸拒绝法。这里的办法是没法减少对方夸大的期望值，为他打折扣，以免他得寸进尺。

●如何拒绝对方的好意 (65)

——长辈或父母或亲朋对自己太关爱了让人受不了，因为低早已不是孩子。怎样拒绝对方的好意，就是不给对方机会。

●用代替的方式拒绝别人 (67)

——想避开一种不需接受的工作，可则用别一种愿意接受的工作代替，二者都是服务，然效果不同。

●友好的拒绝技巧 (69)

——设法把对方的失望降低到最低限度，因为还要交往，还是朋友，还要与人为善，原则上的拒绝和情感上的互爱既是两码事，还能找到称合点。

●巧妙地拒绝他人的分寸感 (72)

——归纳了的方法，言简意赅，使你一年就懂而便于熟记，“度”的掌握再资被提出来，离开了“度”，低的拒绝势发会一团糟。

●自贬拒绝法 (75)

——给对方足够的自尊，有时不妨要贬低自己，在满足对方的同时表达拒绝的意思，可以减轻拒绝的打击力。

●“替罪羊”拒绝法 (78)

——以对方共同的敌人为牺牲品，找出同仇敌忾因素，然后拒绝对方。

●集中目标拒绝法 (80)

——分散对方，集中目标，攻其一面，以“我们”的口吻套近乎，将责任推给所属的团体，顺利地說出拒绝词。

●牵连拒绝法 (82)

——将对方与对方所属单位的形象联系，找出其单位的不是，以此为由加以拒绝。

●质问的方式 (84)

——在别人提出某种要求时反戈一击，不回答别人的问题反而质问对方，这一方式似乎不近情理，但要看用在什么情况下，如何用，没准会是个拒人的好办法。无论如何，质问是有效果的，这种效果有时令人无法言述

●转折拒绝法 (86)

——随声附合一两句，然后说出“不过……可能”之类的言词，使对方觉得谈兴大消，讪讪走开。

●寻找对手克星的拒绝法 (88)

——每个人都有自己的担心点和恐惧点，把它挖掘出来，作为“杀手铜”。也就是说，设法找出对方下意识中的支配者，令其无法反驳

●偷梁换柱拒绝法 (90)

——当对方强调特殊性时，强调解释为“这没有什么奇怪的”、“大家都这样”、“这是普通问题”，以此筑起拒绝的堤防。

●模棱两可的自言自语拒人法 (92)

——你在用下意识的方法表达意念，其实你很想

醒。你是在做模糊，为自己构筑工事，而当有人说起什么时，你完全可以说：“我说了么？我说了什么？”

●设置误区，引入迷途拒绝法 (94)

——东拉西扯，或谈话不按顺序，可以使所谈话题变得“膨胀”和凌乱。

●用敷衍来拒绝 (96)

——我们一旦被人敷衍，便会忿忿不已，甚至横眉立目，咬牙切齿。其实大可不必。须知在现实生活中有哪一日我们不被人敷衍，又有哪一日不敷衍别人呢？如果牢骚，在我们劝别人不要发的时候，自己何尝没有发呢？

●分散注意力是个不错的方法 (100)

——一支香烟在拒绝上大有裨益，它正在冒烟，是个巧妙的活物，很容易吸引对方的目光，剩下的放太容易说了。

●注意保留拒绝的全部内情 (102)

——在拒绝时，切勿全部说出自己想说的话，只说一定份量就适可而止足够了，适可而止地达到效果，把剩余的留给别人去揣摸。

●借故而言它，间接表白最艺术 (104)

——不看一字尽占风流，不说半个“不”字。用假设的答应下答应后的负面效应，让对方自己放弃打算。

●突然改变话题的拒绝方式 (106)

——这是一种容易伤人的方式，但要具体的分析，如果对方是有组织地发难，不妨可以做得霸道一些，以便从难堪的围攻中脱身。

- 套近乎，假殷勤，表达拒绝又落好 (108)
 - 转移主题拒绝法，利用对方的判断方式，令其转移话头，达到拒绝目的。
- 焦点连续移位，开浑水战术 (110)
 - 旁顾左右而言他，使对方把握失误，失去谈话方向
- 部分否定的拒绝战术 (112)
 - 再原则来搪塞，局部承认你说得有道理，然再说出拒绝的理由，这种方法较易为人所接受。
- 巧避争论的迂回述 (114)
 - 人的思想深度有异，立场有别，看问题的方法和角度不同，加上人的感情好恶有差异，分歧是种必然现象，要想展开争论，什么都做不成了。
- 笼统化拒绝战术 (115)
 - 尽量将对方提出的话题笼统化，提出化解借口，让其无法开口提出具体要求。
- 抽象化拒绝术 (117)
 - 回避实际问题，迷迷糊糊，合混其间地对话，把对方弄得丈二和尚摸不着头脑，从而达到拒绝效果。
- 分散拒绝战术 (119)
 - 备好对方发难的第二目标，令对方进攻注意力分散，以便轻易加以拒绝。
- 但求速决，不问理由 (121)
 - 反射式地拒绝别人在于掌握时机，迅速第一，但求尽快达到拒绝目的。
- 攻其一点，逼其全溃 (123)

——重复否定的拒绝要求，对其中一部分的反复否定，意在否其全盘，没有商量，无须辩白，拒绝——就是既定目标。

●以其之道还治其身 (125)

——借用对方的逻辑表示自己的拒绝，拒绝对方的说服，可谓反其道而用之。

●回避的方法有时很有效 (127)

——屏退亲友使拒绝变得顺利，因为夫人和儿女在身旁会增加亲切感，所起的扰乱作用不算小，对方在这种情况下也亲切温馨，怎好开口拒绝笑脸人。所以最好的办法是让她们走开去忙别的。

●借用第三者实现拒绝 (129)

——在拒绝别人的时候，不仅要“善假于物”还要“善假于人”，就是在拒绝时善于利用第三者的帮助。

●过分敬重是拒人的信号 (131)

——让对方在君子之风中告退，多余的敬重话能加大距离感，使之不易提出过分要求。对方往往容易误入圈套，在虚荣和敬重氛围中消弥念想。多余的敬重，是令对方退避之舍的投枪。

●找出无法反驳的借口 (133)

巧用俗话，找一个不足于是借口的“借口”，对方闻之缄口，消弥念想，因而达到拒绝目的。

●让旁证替你说话 (135)

——在拒绝方法的运用上同样存在着以理服人，以实情相告，童叟无欺的品质问题。为了说服对方，假若有旁证的话，自然再好不过。

●让事实帮助你表达 (136)

——说一千道一万，不如实地看一看。尤其在拒绝别人的时候，多半人都会怀疑对方在找托词，你并不想欺人，而让事实说话就更有说服力。

●登门谢罪的拒绝效果 (137)

——登门谢罪，变被动为主动，用诚恳的态度赢得对方的谅解，可以情动人，其效无比。

●坚守城池当心斜枝旁出 (138)

——当机立断，坚持拒绝时，就全面拒绝，纵使在其它没有关系的话题上也不妥协和退让，以免对方顺藤摸瓜，得垄望蜀，提出进一步的正面要求。

●蜜语甜言酥心饼，内藏坚果核 (140)

——注意给拒绝套一层糖外衣，在说“不之后巧妙地加以补救”递个安慰杯，以免有中断友情之类。

●诱人骂穷，己也骂穷 (144)

——拒绝别人借钱的常用方法，先让对方叫穷，作出同病相怜姿态，一起为受穷无钱发怒气，借以表达无力想助之意。

●过犹不及的恭维就是赶人 (146)

——给对方创造反语的效果，明是恭维，过了头就是讽刺的挖苦；明是答应，过3分便是要通盘考虑，帮助彻底解决，结果是最起码的一点忙也不帮。

●欲拒先允，提出不可实现的条件 (148)

——拒绝总有因，因在不言中。拒绝中的真实原因对于被拒绝者来说，有可能是一个永恒之谜，拒绝本身的艺术效果却可能长留人间，成为千古流传的奇谈：本