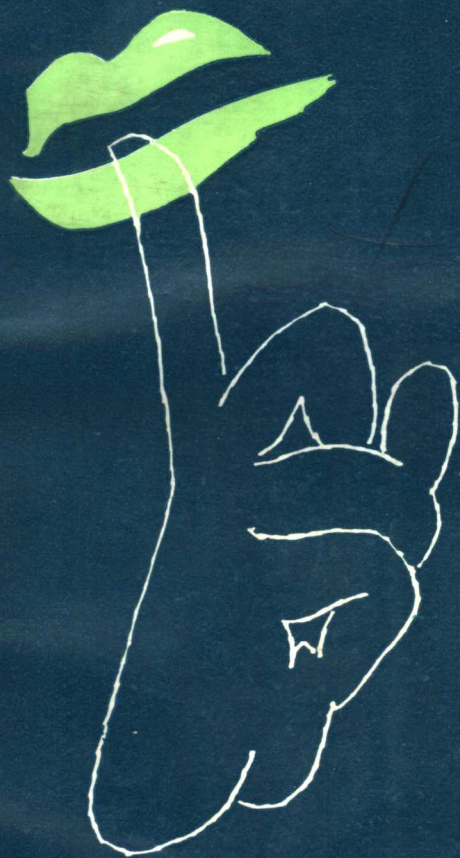


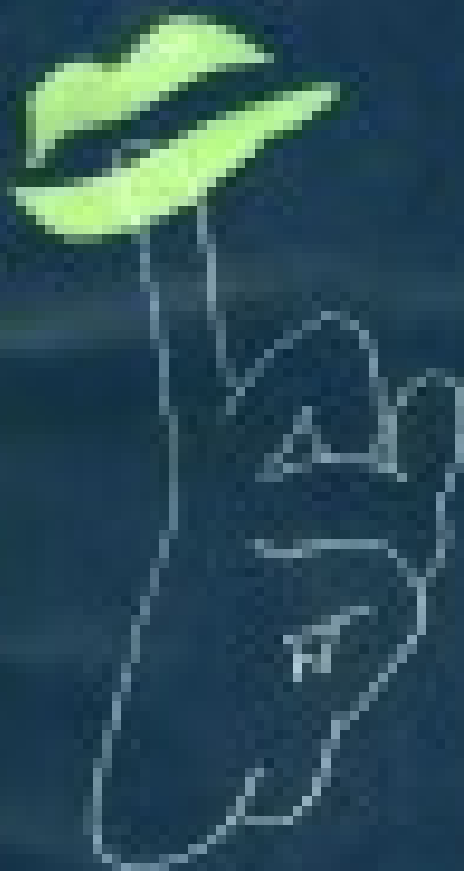
申占华 等著

自我保护的艺术

蓝天出版社



自我保护的密码——



自我保护的艺术

申占华 谢超峰 著
钱明国 张淑蓝

蓝天出版社

(京)新登字 126 号

自我保护的艺术

申占华 谢超峰 著
钱明国 张淑蓝

蓝天出版社出版

(北京复兴路 14 号)

(邮政编码:100843)

新华书店经销

北京市朝阳区小红门印刷厂印刷

787×1092 毫米 32 开本 6.75 印张 150 千字

1992 年 11 月第 1 版 1992 年 11 月第 1 次印刷

印数 1—10 000

ISBN7—80081—350—9/Z · 104

定价:3.50 元

责任编辑：刘金瓯

王国贤

封面设计：郑启东

写在前面的话

我们很乐意将这本书奉献给广大读者朋友。

倒不是因为这本书的写作技巧有多么新颖，内容有多么深刻，或者有什么特别引人注目的地方。所幸的是，蓝天出版社的同志精心地为我们安排了一次与读者在书中会面的机会。如果说读者就是作者的“上帝”，承蒙关照，我们将又一次得到“上帝”的恩赐。

人们对生活的愿望是美好的，但在现实中却有许多不尽如意的地方。正如我们在书中所言：“人们在社会中生活，总希望得到他人的热情、公正、尊敬和理解，这无疑是对美好生活的一种热爱，但如同自然界的发展规律一样，人世间既有春日的温馨，夏日的热烈，也有秋日的凉意，冬日的冷落。”

大千世界，茫茫人海，你、我、他之间难免有擦肩踏足的时候。您按交通规则行驶，却有人去闯“红灯”，接着又把您撞翻，然后逃之夭夭。比如，您不嫉妒别人，但却遭到别人的嫉妒；您不欺骗别人，但别人却欺骗了您；您不纠缠别人，但却遭到别人的纠缠；您不取笑别人，但别人却要取笑您。诸如此类的现象，虽算不上什么人生之“惊涛骇浪”，但这一个小小的“漩涡”，也常常会把人搅得晕头转向、心神不安，甚至使人失去对生活的信心。

我们同情朋友们的这些遭遇，但又觉得仅有同情是难尽其责的。人与人之间的相遇，莫过于心灵的碰撞了。也许正是凭着这份幼稚和纯真，我们才有了创作这本书的强烈欲望。几番春秋下来，虽不可能获得一本上乘之作问世，但也算了却了我们的一桩心事。

办法总比麻烦多。人的高明之处正在于此：不是因为着了春、夏、秋、冬装，才有了一年的四个季节，而是因为有了自然界里温、热、凉、冷的周期性变化，人们才为自己设计了单衣厚棉。朋友，请您记住：秋日里虽然容易着凉，却是您收获的大好时光；冬日里虽然容易冻伤，又正是铸造您刚强的最佳天气。

本书从内容到形式的写作上，虽谈不上有什么标新立异，但总算还有一点自己的特点。

人生没有现成答案，但愿我们在这里相遇。

作 者

1992年7月18日

序

人的自我保护意识，古来有之，那是人类社会一种永恒的文明。这本集子的作者虔诚地把这种文明的部分精华接过来，娓娓地从现实生活说开去，与读者谈心，实在是一种善良。

集子不是专门写给年轻人的，但青年朋友一定能喜欢她。有人会共鸣畅想，有人会反思择行，有人要推荐给亲友，有人要挥笔圈点画龙点睛……，这些都是我企盼的，祝福青年朋友生活得惬意、美好。

掩卷神思，诸文所涉凡事件件，我和友人也曾遇到一些，烦有苦辣酸的难言之隐，痛有撕心肺的难熬之感。生活就是这样，麻烦总会悄悄光顾，躲躲闪闪，无济于事；拍案而起，也不值得。只能用理智牵引自己的感情，用知识驱走愚昧，驱走偏见，驱走“小道理”，以净化小环境。这不仅是保护自己，也会教育（实际也是一种保护）有意无意伤害人的人。当然，也有不奏效时，那也不打紧，敬而远之就行了。不必针锋相对，“同室”操戈，不能以牙还牙，搞出恶作。最好用自己的身心再去创造新的小环境，当然要着眼高一层次的，与同事、友人，与恋人、爱人，伴着知识和道德的升华，迎接新生活。

青年朋友都追求感情真实，追求美，这是自我保护的外

延。真实是什么？美是什么？虽难一语蔽之，却总是有些“经络”的。那就是所思所想所言所行，符合职业的、社会的道德规范，求社会大多数人认可。你爱上一个人，恨上一个人，付诸于言行前，都该问一个为什么，凭什么，尺度是什么，结果会怎么着。若只求自己感情真实，沾沾自得为美，那终是迷茫的，甚至会酿出苦酒、苦果。也许有的青年朋友会说，感情宣泄，无拘无束，我就愿这样潇洒活着。这话说得真痛快。我劝青年朋友来个换位思维方式，试想，若与你利益相关的一方，也像你一样“潇洒”活着，那你感受的会是怎样的潇洒呢？整个社会是这样，一个单位是这样，一个家庭也如此。

写了六七百字，似乎离题了。好在集子中的篇目篇篇切题，就自我保护出箴言。真希望友人将集子续写下去，为人类的文明建设添上一笔笔财富。

李庆国

1992.8

目 录

序.....	(1)
1. 如果您被人拒绝.....	(1)
2. 如果您被人冷落.....	(9)
3. 如果您被人打扰	(19)
4. 如果您被人欺骗	(27)
5. 如果您被人嫉妒	(37)
6. 如果您被人忌讳	(45)
7. 如果您被人怀疑	(54)
8. 如果您被人压制	(62)
9. 如果您被人唠叨	(73)
10. 如果您被人委屈	(82)
11. 如果您被人劝酒	(87)
12. 如果您被人贿赂	(95)
13. 如果您被人取乐.....	(103)
14. 如果您被人讨嫌.....	(111)
15. 如果您被人要帐.....	(120)
16. 如果您被人纠缠.....	(127)
17. 如果您被人诬陷.....	(134)

18. 如果您被人恐吓.....	(143)
19. 如果您被人夺爱.....	(151)
20. 如果您被人歧视.....	(160)
21. 如果您被人扒窃.....	(170)
22. 如果您被人误会.....	(179)
23. 如果您被人激怒.....	(187)
24. 如果您被人捧杀.....	(193)
25. 如果您被人诱惑.....	(201)
后 记.....	(205)

如果您被人拒绝

生活的长流免不了有几番迂回，脚下的路程也常常会遇到几处坎坷。此时迂回，彼地坎坷，倒也给平静的日子增添了几分曲险，几度热烈。

迂回中有波浪滔天，也有小小漩涡；坎坷中有巨石挡道，也有浅浅坑洼。由此，我想到了生活中的“拒绝”二字。它也许就是这悠悠岁月中的小小“漩涡”，也许就是这漫漫人生旅途上的浅浅“坑洼”。

拒绝，是一种客观存在着的社会现象。人们在相互交往中，为人也好，处事也罢，谁也不可能完全应允对方，一一满足请求者的需要，由于这样那样的一些因素，在某个时间，某个地方，某个问题上，你会提出拒绝他的理由，他也会作出拒绝你的

选择。如此循环往复，足以使您领悟到其间的酸甜苦辣。

尽管拒绝别人是您的权利，但学会拒绝并不容易。它需要胆量和勇气，还需要聪慧与灵活。面对纷至沓来的麻烦，如果您当拒不拒，当绝不绝，老是前怕狼后怕虎，既担心不答应人家的要求会得罪于对方，又顾虑许诺了对方而放了空炮落得个不好的名声，那也就只好去自找麻烦，自寻苦吃了。讲究拒绝的方式方法也是很重要的。虽然您“拒”之有理，“绝”之有道，但若是态度生硬，方法死板，不仅难以达到自己预想的目的，还常常会引起对方的反感。

如果说拒绝别人是一件不容易做得好的事情，那么，接受别人的拒绝就更会使您感到棘手、挠头。从心理学的角度来分析：拒绝别人是一种主动的心理活动过程，而接受别人的拒绝则是一种被动的心理适应过程。因此，面对被人拒绝的现实，除了要有一定的胆略之外，您还应当具有宽容、忍耐、奉献之心，具有良好的心理素质。

我曾经有过拒绝别人后所带来的轻松与欢愉，更有过遭遇别人拒绝后所产生的痛楚与伤感。在这里，我不愿过多地谈自己的轻松与欢愉，因为拒绝别人实在是我不很情愿做的事情。痛楚与伤感虽然给我带来了不快，但一想到朋友也许实在是出于无奈，心里也觉得一丝宽慰。

说到面对别人的拒绝应当怎么办，我想，办法总比麻烦多。就让我们顺藤摸瓜，追根求源，从容易引起对方拒绝的几种原因谈起吧！

① 是不是您的期望值定的不尽合适？所谓期望值，就是期望的指数和标准，即期望社会 and 他人满足自己某种需要的

心理。人们的期望值有高低之分，还有合理与不合理之别。一般来讲，遭遇别人的拒绝，大都与自己的期望值不合适有关。期望值过高，人家没有条件帮您这个忙，给予婉言谢绝，那是合情合理的事情；期望值不合理，人家不予办理，那是按法律、政策、原则和条件办事，这对双方都有好处，您本不该有什么非分之想。比如，有的青年朋友在操办婚事时，喜欢赶时髦，搞攀比，一味地向双方老人索取钱财，当得不到满意的回答之后，就责怪老人“不关心子女”，是“老脑筋”、“小气鬼”；有的朋友在工作中有了一点成绩和进步，就伸手要报酬、要荣誉，甚至要官位，当遭到拒绝之后，还忿忿不满，埋怨领导“处事不公”，是“有意和我过不去”；有的朋友在向同事借钱时，不顾及对方的经济状况如何，一张口就是三、五千元，若不能如愿以偿，就觉得对方“不够意思”，等等。应当说，在工作和生活中，谁也免不了有个暂时不方便，此时，请求别人的帮助，乃是合情合理之事。但是，当您伸出求人之手，总该考虑到对方的承受能力，就是说要把自己的期望值尽可能地建立在现实与可能的基础之上，力求把握好高低之间、当否之间的“度”。否则，您就会连连碰壁，说不定还会伤了双方的和气。因此，适当地降低您的期望值，对于免遭拒绝，想来是大有裨益的。

④ 是不是您说话的技巧不大讲究？语言是一门艺术，请求别人的帮助，离不开语言的沟通。好的语言，可以使对方赏心悦耳，受到感染，引起共鸣。俗话说：能说会道顶钱花，其中也包含了这个意思。当然，这种“能说会道”是真诚和善意的，决非什么卖弄“花腔”。比如，在求助别人时，有的朋友所

提的要求既合情又合理，本来对方也乐意并有条件帮助办理，只是由于自己“不大会说话”而遭致了拒绝，应当说这方面的事例在工作和生活中太多太多了。我想，若要避免出现此类差错，希望您最好能注意以下几点：

A 切忌“命令式”。不管是上司求部属、父母求儿女、老师求学生，师傅求徒弟，还是丈夫求妻子、老乡求老乡、同事求同事、朋友求朋友，说话的语气都应当谦和、客气，商商量量，而不要居高临下，无所顾忌。细细想来，这也是由于您作为请求者所处的地位所决定的。当然，这丝毫也不意味着一旦您作为被请求者就可以趾高气扬了。

B 切忌“弯弯绕”。既然您有勇气向对方伸出求助之手，那么，您在语言表达时就不要羞羞答答，拐弯抹角。相信别人就应真诚对待别人，有什么事要说，有什么困难需要帮，有什么要求想提，您就索性说个明白。这样，朋友反倒会感到亲切、自然、可信。否则，会觉得您缺乏诚意，甚至会认为您虚伪和造作。

C 切忌“连珠炮”。在一时还不了解对方对您提出的问题是否熟悉，是否有兴趣，是否乐意帮助的情况下，即向对方连连发问，很容易使对方感到难以招架或处于难堪的境地，进而对您产生反感。事实上，一旦对方认为您性情粗鲁，甚至怀疑您是有意刁难人时，您的请求愿望也就随即化为乌有了。

D 切忌“抢话头”。在所请求的内容表达清楚之后，您首先应当做到的是，静下心来倾听对方的陈述。尤其是在对方谈兴正浓时，最好不要随便打断和抢接对方的话头，或者表现

出明显不耐烦的态度，或者有意扯向其它话题，或者想把自己的看法强加于人。这样做，人家会认为您不懂礼貌，过于高傲，没有教养，甚至感到您不可交往，觉得这个“忙”值得帮。

是不是您选择的时机和场合不甚妥当？时机与场合虽然不可能反映和代表该事物的性质，但选择的是否得当，将会影响甚至改变该事物的性质。一般来讲，大凡请求者的愿望所以能够实现，总是伴随着机会的把握与场合的选择的。有些朋友往往对此“小节”不以为然，或者是超前行事，或者是姗姗来迟；或者是虽然把握了时间的条件，但却当“张”不张，不当“张”又扬。现实生活中就有这样一些天真的朋友，在请求别人时，常常喜欢搞一厢情愿，我行我素，既不问“天时”，也不顾“地利”，而是贸然闯入，鲁莽行事。于是，该办成的事“化泡”了，该办好的事“降格”了。是不是这样做会更好一些呢？比如，欲求人，则先问己：对方时下是否有空，身体状况可好，情绪有无波动？是走出去登门拜访为好，还是请进来叙谈一下适宜？是在公开场合谈妥当呢，还是私下聊聊就行了？如此等等，权衡利弊，寻找最佳选择，无疑会对您有积极帮助。

是不是您的人际关系氛围不太宽松？尽管您求人时动了不少脑子，想了很多办法，但还是屡屡受挫，那就不妨从自个的人际关系氛围上找一找原因，兴许也可解开个中之谜。事情是明摆着的，人家找您办事时，您总是冷眼相待，现在您求着人家了，别人也会还以颜色的。有道是，为人一条路，惹人一堵墙。一般情况下，您在困难时候帮助了别人，人

家也总是会惦记着您的。当面致谢是一种偿还,对您提出的请求热情对待,尽心解决,那更是一种回报。众多的事实说明,良好的人际关系不仅是一个人干大事业得以成功的重要条件,也是化解人们在日常工作和生活中遇到麻烦的一剂有效“良药”。想到此处,也许您会突然变得聪明起来,感到心中豁然开朗:原来我遭遇别人的拒绝正是由于我拒绝别人的缘故。有一句叫做“善有善报”的词语,极有可能您在孩提时代就已背得滚瓜烂熟,说得字正腔圆,但恐怕直到今天才算真正领悟到其中的真谛与威力吧!眼前,您虽然不可能“远水”解了“近渴”,立即转化对方的拒绝态度,但若今后能注意一下这个问题,逐步建立起健康的属于自己的那一块人际关系氛围,我想事情就会出现转机,至少拒绝的麻烦会由此而大大减少。

被人拒绝的原因还可以扩展开来加以分析,如深层的、表象的,直接的、间接的,主要的、次要的,必然的、偶然的……,作为请求者,探究其中的奥秘,那是您的责任。

被人拒绝是一件很尴尬的事。作为旁观者,由于缺乏真情实感,我不可能为您想出更妙的主意,但作为朋友,我还是愿意为您在“难为情”的时候,打一打气儿,鼓一鼓劲儿。

能自己办的事,一般不求别人。这是您在被人拒绝之前就应当采取的明智态度。事实上,有不少被人拒绝的事情,本来您就不该求助于人,自己动手完全可以解决。如果您在事先能这样想一想:朋友现在也忙得很,就不必打扰人家了;自己先办着试一试,实在不行再说……想完之后,再决定求人也不晚。