

2007年度
励志经典推荐
2007 NiánDù
LìZhì JīngDiǎn Tuījiàn

把握好 说不的分寸 与说是的尺度

Bawohao
Shuobude Fencun
Yushuo Shi Dechidu

该说“不”时就说“不”，才能不被自己所累



处处说“不”，这种人给人的感觉太固执难相处；处处说“是”，这种人显得没有主见不好打交道。
把握好说“不”的分寸，拒绝别人而又能不伤人心
把握好说“是”的尺度，答应别人且又能赢得人心
善之◎编著

中國華僑出版社

把握好 说不的分寸 与说是的尺度

2007年度
励志经典推荐
2007 NianDu
LiZhi JingDian Tuijian

Bawohao
Shuobude Fencun
Yushuo Shi Dechidu

该说“不”时就说“不”，才能不被自己所累



处处说“不”，这种人给人的感觉太固执难相处；处处说“是”，这种人显得没有一见不好打交道。
把握好说“不”的分寸，拒绝别人而又能不伤人心
把握好说“是”的尺度，答应别人且又能赢得人心
善之◎编著

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

把握好说“不”的分寸与说“是”的尺度 / 善之编著.
北京: 中国华侨出版社, 2007.5

ISBN 978-7-80222-265-6

I. 把… II. 善… III. 人间交往—通俗读物 IV.
C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 041625 号

● 把握好说“不”的分寸与说“是”的尺度

著 者 / 善 之

责任编辑 / 励 慧

装帧设计 / 柳晓春

经 销 / 新华书店

开 本 / 787 × 1092 毫米 1/16 印张 16 字数 220 千字

印 刷 / 北京鑫湘艺印刷有限公司

版 次 / 2007 年 5 月第 1 版 2007 年 5 月第 1 次印刷

印 数 / 1-5000 册

书 号 / ISBN 978-7-80222-265-6 / G·218

定 价 / 24.80 元

中国华侨出版社: 北京市安定路 20 号院 3 号楼

邮编 100029

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010)64443056 64443979

发行部: (010)64443051 传真: (010)64439708

网 址: www.oveaschin.com

e-mail: oveaschin@sina.com

前言

人，生活在大舞台，每天都会碰到一些复杂多变的事情。有不少人往往在某些时候唯唯诺诺，人云亦云，明摆着做不到的事偏偏夸下海口，信誓旦旦，羞于启口拒绝，正因为如此，到头来既伤人又伤己，弄得左右不是人。

掌握说“不”的分寸与“是”的尺度，做力所能及的事，这样的人绝不是懦夫。

现如今，世上能够参透说“不”与“是”的奥妙的人总占少数，也许这就是成功者总是少数的原因吧。

纵观历史，哪个成功者不是知轻重、懂分寸、明尺度，能够把握好说“不”的分寸和说“是”的尺度？再看看那些碌碌无为的庸庸之辈，他们曾经跌过的跟斗、吃过的苦头、多走的弯路，很多都是由于自己的金口难开，不懂把握说“不”的分寸和说“是”的尺度。

该说“不”时就说“不”，才不会被“不”所累；该说“是”时就说“是”，才不至于被犹豫武断所累。而成功与失败的分水岭其实也正在于此。

本书就是要告诉人们，在社会生活的各种活动中，都要掌握说“不”的分寸和说“是”的尺度。通常所说的“掌握火候”、“划清界限”、“矫枉过正”、“过犹不及”、“欲速则不达”等等都是对说“不”的分寸和说“是”的尺度的评述。

针对社会和广大读者所需，我们编写了《把握好说“不”的分

寸与说“是”的尺度》一书。本书通过大量贴近生活的事例和精练的要点，从如何对自己、对上司领导、对属下、对同事、对恋人、对朋友、对爱人、对陌生人及对讨厌的人怎样把握好说“不”与“是”的奥妙九个方面，具体透彻地分析了如何成功为人、适时拒绝。

只要读者朋友拿起此书认真阅读，无论从哪章读起都会有相见恨晚、爱不释手的感受。

把握说“不”的分寸与说“是”的尺度类似于驾驭一匹宝马，驾驭好了可以日行千里，帮你冲锋陷阵；驾驭不好，就会让你摔得头破血流，甚至误己伤人，得不偿失。希望读者都成为个中高手，能在读完此书后，得心应手于社会交际之中。

编译者

2006年11月



目 录

第一章 对自己说“不”的分寸与说“是”的尺度

○对自己说“不”的分寸——挑战人性的弱点

1. 正确认识自己的弱点 /1
2. 挑战挫折,拾起勇气 /4
3. 控制自己的情绪,对生气摆摆手 /7
4. 拒绝坏习惯,亮出自我光辉 /10
5. 面对压力,何必跟自己较劲 /16
6. 别让抑郁挤压你的心灵 /21

○对自己说“是”的尺度——发掘你的闪光点

1. 肯定自己,挖掘出自己的宝藏 /23
2. 意志和毅力是肯定自己的基础 /27
3. 塑造自己,把烦恼抛向一边 /29
4. 让自己享受独处的快乐 /31

第二章 对上司说“不”的分寸与说“是”的尺度

○对上司说“不”的分寸——委婉而不顶着干

1. 如何对不易相处的上司说“不” /34
2. 面对误解,辩解要有分寸 /36

3. 和上司的距离不要太近 /38
4. 跳槽时,说话要有方法 /40
5. 对上司的阴影说“再见” /42
6. 拒绝上司的奥妙 /44
7. 维护自身权益,该反对就委婉说出来 /47
8. 与上司交往说“不”的分寸 /54

○对上司说“是”的尺度——接受而不屈于盛气

1. 服从领导,话说到位 /61
2. 对上司的旨意说“是”,并出色完成 /62
3. 尊重上司意见,替领导着想 /64
4. 与上司所说所想保持一致 /65
5. 对领导的批评,没必要顶撞 /66
6. 对领导权威说“是”,学会亲近他 /67
7. 与不如意的上司交往说“是”的尺度 /69

第三章 对属下说“不”的分寸与说“是”的尺度

○对属下说“不”的分寸——反对而不针对

1. 不要无休止地纠正下属错误 /72
2. 批评时要适机 /73
3. 对顽固者以震慑的证据打压 /79
4. 对帮派势力要杀一儆百 /81
5. 有时说“不”就等于解雇 /83



6. 不要用命令来服人 /86

7. 拒绝属下的奴性——施以鞭策 /87

8. 领导要杜绝的用人方式 /88

○对属下说“是”的尺度——赞同而不苟同

1. 不自以为是,要跟属下多沟通 /89

2. 对不同性格的下属要随机应“是” /93

3. 肯定属下的能力——充分放权 /94

4. 因事设人——对属下的长处说“是” /95

5. 对下属说“是”,让他大胆去做 /97

6. 让下属有发表意见的机会 /98

第四章 对同事说“不”的分寸与说“是”的尺度

○对同事说“不”的分寸——拒而不伤自尊

1. 说话不能太直爽,以免得罪人 /100

2. 化解矛盾,拒绝成见的存在 /105

3. 为什么吃亏的总是我:争取应有的权力 /106

4. 对怯弱说“不”,学会自我保护 /109

5. 对小报告,该出手就出手 /111

6. 与同事言谈要保持一定距离 /112

○对同事说“是”的尺度——应而无需奉承

1. 不要碍于面子勉强自己 /114

2. 应“是”赞同要有分寸 /116

3. 精诚合作，取同事之长 /120

4. 跟不同类型的同事说“是”的技巧 /124

第五章 对恋人说“不”的分寸与说“是”的尺度

○对恋人说“不”的分寸——不一棍子打死

1. 了解两性恋爱的心理差异 /130

2. 保护好你的“金子”：雷池阵地要守住 /132

3. 对恋人之间的无端猜疑说“不” /133

4. 拒绝别人的求爱要恰到好处 /134

5. 爱要勇敢地说出口，走出单相思的误区 /136

○对恋人说“是”的尺度——不惟命是从

1. 了解恋人，以对方的话题为中心 /138

2. 爱就要爱她的一切 /140

3. 对恋人的给予要坦然接受 /141

4. 对恋人要多赞美 /142

5. 你对爱有理智就可说“是” /143

第六章 对朋友说“不”的分寸与说“是”的尺度

○对朋友说“不”的分寸——肆无忌惮是友爱之恶毒

1. 拒绝虚假，朋友相处贵以诚 /145

2. 宽厚待友，切勿敲打心灵 /146

3. 拒绝义气用事 /147

4. 弃友时决不能心软 /149



5. 当朋友借钱时, 该说“不”就说“不” /151

6. 替朋友办事, 千万别勉强自己 /152

7. 拒绝是一种艺术 /158

8. 与朋友相处的十九大忌 /160

○对朋友说“是”的尺度——真诚是友爱之桥梁

1. 朋友是心灵凯歌 /164

2. 学会交友的规则: 对朋友要有“度” /166

3. 理解万岁, 谦让有度 /169

4. 朋友盛邀, 拒之无道理 /171

5. 对朋友的忠告说“是”并接纳它 /172

6. 自己也要存秘密 /174

7. 对待错误要主动承认并道歉 /176

第七章 对爱人说“不”的分寸与说“是”的尺度

○对爱人说“不”的分寸——尊重而不放纵

1. 拒绝唠叨的精神虐待 /178

2. 吵架时决不能伤害感情 /181

3. 精明丈夫不应说的话 /183

4. 聪明妻子不应说的话 /184

5. 拒绝家庭暴力 /187

6. 对外遇说“不” /188

○对爱人说“是”的尺度——宽容而不纵容

1. 调整生活习惯, 互相接受 /192
2. 夫妻之间需要宽容 /192
3. 宽容对方, 对他的个性说“是” /194
4. 夫妻之间要有所保留, 不能处处说“是” /197

第八章 对陌生人说“不”的分寸与说“是”的尺度

○对陌生人说“不”的分寸——言之有“礼”

1. 与陌生人交往的原则 /200
2. 言谈之前, 勿设“假想敌” /205
3. 反驳陌生人的分寸 /206
4. 对陌生人说“不”——温柔不可抗拒 /207
5. 不要以言语伤了陌生人 /209

○对陌生人说“是”的尺度——应之有“距”

1. 摆正说话姿态: 保持一颗平常心 /210
2. 不要一下子把心掏出来 /212
3. 不要过分责备陌生人 /212
4. 一句暖话使人立刻喜欢你 /213
5. 鼓励陌生人多说话 /215
6. 要多和陌生人套近乎 /217



第九章 对讨厌的人说“不”的分寸与说“是”的尺度

○对讨厌的人说“不”的分寸——说七分留三分

1. 与讨厌的人交往的技巧 /219
2. 不搞正面冲突,以迂制胜 /222
3. 以恶制恶,一“不”到底 /223
4. 忍而有度,必要时以颜色还击 /226
5. 避免遭受冷语的伤害 /228
6. 对羞辱你的人大声说“不” /230
7. 反驳讨厌的人不适当的言行 /232

○对讨厌的人说“是”的尺度——避三分忍七分

1. 对讨厌的人不忘说“谢谢” /236
2. 多称“是”,少开口 /237
3. 对讨厌的人也要宽容 /238
4. 对讨厌的人说“是”的尺度 /241



第一章

对自己说“不”的分寸与说“是”的尺度

○对自己说“不”的分寸——挑战人性的弱点

1. 正确认识自己的弱点

在人的生命中都存在着六种恐惧，这些恐惧也就成了人的最大弱点。这就是：害怕贫穷、害怕批评、害怕不健康、害怕失去某人的爱、害怕年老和害怕死亡。正是这种生存的本能使人的智慧受到一定的限制，形成了人自身的弱点。只有认识到这种弱点，并且战胜这种弱点，人才能够走向成功。

对自己说“不”的分寸就是要充分地认识这些弱点，并且要用行动克服这些弱点，因为这种恐惧麻痹了一个人的推理能力和想象力，使人不能自立自强，瓦解了活力，扼杀了动机，导向了漫无目标；鼓励人再三拖延，令人不能自制；它使得人性格无趣，甚至摧毁人精确思考的能力，分散心力；它打败恒心毅力，化意志力为一无所有；它扼杀情爱，刺伤心灵上细腻的情感……

自我分析可以揭示一个人所不愿承认的弱点。这种检查方式，对所有渴望不要平庸潦倒终其一生的人来说，都是必要的。记住，在你逐一检阅自己的时候，你既是原告，也是被告；你要公正地面对事实：问问自己确切的问题，并要求自己直接作答。验审终结，你会多了解自己一点。如果你觉得自己不能大公无私地做个法官，为自己检验，可以要求某位识你甚深，足以在你反复询问自己的时候，扮演法官的人来帮助。你正在追寻真相，即使事实真相会令你一时尴尬不已，要不惜代价，得到事实的真相。

不过一定要注意，对自己说“不”是有分寸的，认识自己的同时，不要因看到弱点而产生自卑，否则会阻碍人自身的发展，当然更不能轻视自己的弱点，盲目自高自大。

如果被问及最怕什么，大部分人都会说：“我什么都不怕。”这个答案是不正确的，因为很少人了解到，自己被某种形式的恐惧所捆绑束缚。恐惧之情太细微深入，所以每个人终其一生都背负着恐惧，而未曾体察它的存在。只有勇于分析，才能揭发这举世公敌，让它无所遁形。开始分析的时候，务必深入探索自己的性格。

没有任何事物能像贫穷这样，让人历经折磨，饱受委曲。只有体验过贫穷的人，才能完全领会到其中的辛酸。

如检视自己是否害怕贫穷，可由如下几点去判断。

(1)冷漠。通常表现是缺乏雄心壮志，愿意忍受贫穷，毫无异议地接受别人提出的酬劳，身心怠惰懒散，缺乏动力，没有想象力，缺乏自制。

(2)迟疑不决。习惯于任由别人为自己拿主意，墙头草，两面倒。

(3)怀疑。一般表现为存心粉饰太平的借口托辞，有时会表现为嫉妒成功者的态度，或者非难苛责成功的人。

(4)忧虑。往往表现成挑剔他人的不是，有人不敷出的倾向，经常忽视自己的外观，皱眉蹙额；没有节制地饮酒，有时是吸烟无度；紧张，缺乏自觉，而且不能平衡。

(5)过度小心。不分大小事，一律只习惯于看黑暗面，只考虑可能失败的情况，并加以谈论，而不集中心力专注在成功的办法上；知道通往灾厄的所有途径，但是从不力图制定回避失败的计划；等着“黄道吉日、良辰吉时”择期开张，才要将计划、想法付诸行动，结果等候成习，永无止境；只牢记失败，却不记得成功；只看到甜甜圈中心的空洞，却无视于甜甜圈；悲观消极，导致消化不良、排泄不佳、呼吸不调、性情恶劣、毒害自身。

(6)拖延。去年早该完成的事，还要留到明天再做的习惯。花太多时间编借口找理由，这些时间已够完成工作了。这一种征候和过度小心息息相关，和忧虑怀疑也互通声息。可以避免责任的时候，就拒绝接受责任，可以妥协的时候，就不会坚持到底。碰到困难就退让，不肯驾驭困难，以之为进步的踏脚石。和别人计较，而不去谋求富裕丰盈，也不懂知足常乐；计划着失败的退路，而没有破釜沉舟、誓死不回头的决心。自信贫弱，而且往往完全没有自信；目标不清，通常根本没有目标；自制力不足，通常是全无自制力；野心抱负微弱，通常是根本没有雄心壮志；动机不足，而且往往完全没有动机；缺乏明智节俭的理性能力，而且通常是根本没有能力节俭；期待贫穷，



而非要求财富；与接受贫穷者为伍，而不结交寻求财富的人。

这种弱点很显然阻碍着你向社会推销自己，导致你走向失败的人生。

你要有勇气反躬自省，你要有勇气对自己的弱点充分说“不”，这样，你才能查出自己问题出在哪里，并且着手矫治。然后，你就有借过错受益的机会，或从别人的经验中取得教训。因为你知道自己错在哪里，你要是早些花点时间在分析自己的弱点上，少花点时间找借口文过饰非，而勇于对自己的弱点说“不”，那早就已经成功了。

以借口托辞为自己的失败开脱，是人们一致的消极倾向。这种习惯跟人类一样自古长存，却是成功的致命伤！为什么人们抓住借口有如抱着宠物不肯放手？答案很明显，因为他们创造了借口，所以他们维护借口！人类的借口全是自己想象力的产物。呵护自己头脑的产物，是人类的天性。

找借口是根深蒂固的习惯。习惯很难革除，尤其是这些习惯能为我们所做的事找到合理的解释时，更是积重难返。柏拉图说：“最大和最初的成功，是征服自己。最可耻和罪过的，莫过于被自己打败。”当时他心中已有这则真理。

另一位哲人也有同样的想法，他说：“我发现自己在别人身上看见的丑恶，竟不过是自己本性的反映时，我大惊失色。”

“对我而言，这始终是个谜，”哈伯德说，“为什么大家花那么多时间处心积虑捏造借口，搪塞自己的弱点，欺骗自己？如果时间用到不同的地方去，同样的时间足以矫治弱点，然后，借口就派不上用场了。”

所以，要提醒你：“人生是一局棋，你的对手是时间。如果动手前，你犹豫不决，或者没有刻意立即采取行动，你的棋子会被时间夺去。你碰上了容不得迟疑不决的对手！”

以前你可能有合情合理的借口，不去迫使人生交付你所求索的一切；但是现在，那个借口已经不管用了，因为你已经拥有了打开人生丰饶财富之门的钥匙。

这把成功的钥匙是无形的，但是却力大无穷，这把钥匙是你心中的渴望，是渴求确切形式财富的特权。运用这把钥匙不会招致惩罚，但是你若没有用到这把钥匙，则必须付出代价。这代价便是失败。如果你运用钥匙，收集报偿是多不胜数的。所有战胜自己的人，迫使人生交付所求的一切者，全

得到了这种满足。

正确认识你自己，就要战胜自己的弱点，克服恐惧心理，坦然面对现实，对弱点说“不”，这样你就能够发挥自己的智慧，取得人生成功。

2. 挑战挫折，拾起勇气

对自己说“不”，总是会遇到许多困难的，也会遭受挫折。能不能成功，就看你有没有克服困难的勇气和毅力，就看你能不能正确对待挫折。如果对挫折认识太过，以为很难战胜，你就会被挫折打败，如果对挫折认识不足，以为轻而易举就成功了，你就会麻痹大意，最终被挫折绊倒。

能不能正确对待挫折，关键是看你怎样认识挫折。首先你要认识到挫折不是失败，这样你就不会悲观失望；其次你要认识到挫折会给你增加智慧。

拿破仑·希尔这样说道：“这里，先让我们说明‘失败’与‘暂时挫折’之间的差别。且让我们看看，那种经常被视为是‘失败’的事是否在实际上只不过是‘暂时性的挫折’而已。还有，这种暂时性的挫折实际上就是一种幸福，因为它会使我们振作起来，调整我们的努力方向，使我们向着不同的但更美好的方向前进。”

不管是暂时的挫折，还是逆境，都不会在一个人的意识里成为失败，只要这个人把逆境当做是一种教训，他就有可能成功。

有了这样的认识，当你面对挫折，也许你会惊奇地发现，根本不存在什么神经崩溃之类的东西。即使你剖开一个人去找寻那些崩溃的神经，那些神经也绝不会显露在你面前。“明智”的人们没有崩溃的神经，因为他们能把握住自己。他们知道怎样追求幸福而非沮丧，因为他们知道怎样处理他们生活中的种种问题。注意并不是说“解决问题”，他们衡量智力的标准并不是根据解决问题的能力，而是根据不管问题是否得到解决，仍然保持幸福和追求有价值的事情的能力。

你可以根据你在面临困境之时所做出的情感反应将自己视作真正明智之人。对我们每个人来说，人生的艰难曲折又何尝不是很多。只要与社会各个阶层的人打交道，每个人都会面临类似的困难。争论、冲突和妥协是人面对挫折的反应。同样，几乎所有的人都会面临金钱、衰老、疾病、死亡和天灾人祸等等问题。但是，尽管发生了诸如此类的问题，一些人能够从容地面对它们，不会极度沮丧，不会愁苦万状，然而有一些人却完全崩溃，变得一蹶不振或陷入神经崩溃的境地。那些并不觉得没有艰难曲折就是幸福的人们，



是我们所知道的最明智的那种人，也是为数最少的那种人。

学会完全把握你自己，要求你有一个崭新的、完整的思维过程。拥有这样的思维过程极为困难。但你应该相信，在你生命中的任何时候，你都能够摆正你自己的情感。这是一种根本性的观点。你也许从小到大都认为，你不可能控制你自己的情感，你不仅有爱、有喜、有乐，而且你也会有愤怒、恐惧和憎恨的情感。一个人虽然不能控制这些事实的发生，但是他可以接受这些事实。一旦你碰到了悲伤之事，会感到悲伤，你自然会希冀出现一些幸福快乐的事，以便你能很快地幸福快乐起来。

拿破仑·希尔也曾经遭遇过七次所谓的“失败”：在他遇到七次转折的每一次时，都以为自己失败了。后来他才明白，看起来似乎是失败，其实却是一只无形的手，阻挡了人生的错误路线，强迫他改变方向，重新生活，并最终走向成功的坦途。

拿破仑·希尔从一所商业学校毕业之后，便在一家公司做起了速记员兼簿记员的工作，并且连续干了五年。由于他一直奉行“任劳任怨，不计酬劳”的原则，因此，拿破仑·希尔晋升得很快，所获得的薪水及所负的责任，都超过了他当时年龄的标准。拿破仑·希尔的银行存款达几千元，很多人竞相聘请他。

为了对抗这些竞争者的争相聘请，拿破仑·希尔的老板把他提升为该矿业公司的总经理，他很快就达到了“事业的高峰”。但这却是他命运中的悲哀部分，拿破仑·希尔知道。

接着，命运之神伸出双手，轻轻推了他一下。拿破仑·希尔的老板宣告破产，拿破仑·希尔则失去了工作。这是拿破仑·希尔第一次遭遇真正的挫折。

拿破仑·希尔的第二项工作是在南部的一家大木材厂做销售经理。他对木材一无所知，对于销售管理这一职位也知之甚少。但拿破仑·希尔已经懂得“任劳任怨，不计报酬”的道理，而且他也知道，应该主动去找工作来做，不等待别人来指挥自己做什么。银行中的丰富存款，加上他在以前工作中不断晋升的优良记录，令拿破仑·希尔产生了所需要的自信心。

拿破仑·希尔在新公司晋升得很快，在第一年内，他的薪水就增加了两次，他在管理销售方面的表现太好了，因此，老板邀请拿破仑·希尔和他合伙。他们立刻就开始赚钱了，拿破仑·希尔又再度觉得自己是处在“事业最