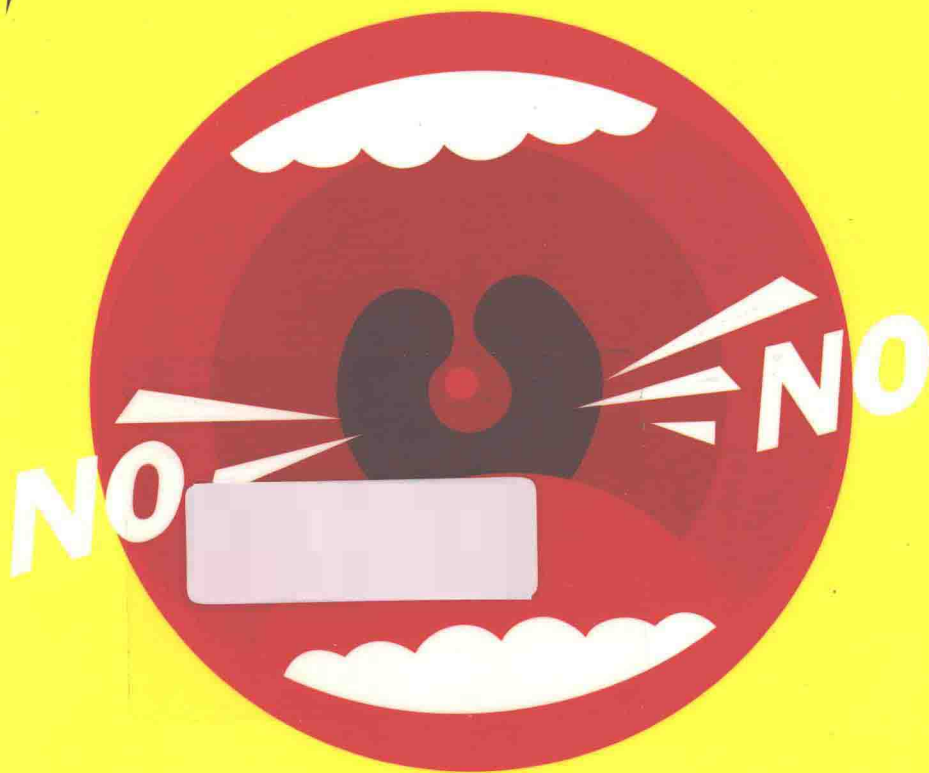


拒绝力

李劲◎著

Refusal

别让不好意思害了你



生活中很多的麻烦都来自于
说“**Yes**”太快，说“**No**”太慢！
拒绝是一种能力，早掌握，少痛苦！

学会说“不”吧！那你的生活将会美好得多。——卓别林



拒绝力

Refusal

李劲◎著

别让不好意思害了你

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

拒绝力 / 李劲著. — 北京: 中国华侨出版社, 2014. 1
ISBN 978-7-5113-4419-9

I. ①拒… II. ①李… III. ①人生哲学 - 通俗读物 IV. ①B821-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第024621号

• 拒绝力

著 者 / 李 劲

责任编辑 / 文 箏

责任校对 / 王 萍

经 销 / 新华书店

开 本 / 787毫米×1092毫米 1/16 印张 / 13.5 字数 / 280千

印 刷 / 北京中振源印务有限公司

版 次 / 2014年5月第1版 2014年5月第1次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-4419-9

定 价 / 32.00元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里26号通成达大厦3层 邮 编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 传真: (010) 64439708

发行部: (010) 64443051

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

第一章 为什么我们总会答应自己不想答应的事

微语录：人生可以说是不断地遭到拒绝和拒绝他人的过程。有趣的是，拒绝的能力与自信紧密联系。缺乏自信和自尊的人常常为拒绝别人而感到不安，而且有觉得别人的需求比自己的更重要的倾向。



目录

拒绝力：别让不好意思害了你

第1章

为什么我们总会答应自己不想答应的事

微语录

人生可以说是不断地遭到拒绝和拒绝他人的过程。有趣的是，拒绝的能力与自信紧密联系。缺乏自信和自尊的人常常为拒绝别人而感到不安，而且有觉得别人的需求比自己的更重要的倾向。

原因一：作怪的“好人情结”	003
原因二：希望获得别人的肯定	008
原因三：付出成了习惯	013
原因四：认为苦劳就是功劳	017
原因五：内心不够强大	021
原因六：过度的爱和依赖	026

第2章

“老好人”是一种病

微语录

社交生活对于有些人来说是如鱼得水，而有些人却因此产生了社交焦虑症，其中一个原因就是爱面子，害怕自己在社交中遭到拒绝，同时也不敢拒绝别人对自己的请求。这样的社交焦虑症完全是死要面子活受罪的典范。

- | | |
|---------------|-----|
| 01. 违心的后果就是痛苦 | 033 |
| 02. 勉强得不到幸福 | 037 |
| 03. 顾虑太多是一种烦恼 | 041 |
| 04. 忍耐应该有一个限度 | 045 |
| 05. 怎么可以没有原则 | 047 |
| 06. 你不是圣人 | 051 |

第3章

保持距离，拒绝力自然上升

微语录

车上人少时，我们一般会找一个整排都空着的座位坐下。如果车上的人越来越多，人们不得不互相拥挤着站在车厢内时，你会发现，人和人都是背对背站着，眼睛多望向窗外，身体姿势是收缩的，生怕和别人触碰。

- | | |
|---------------|-----|
| 01. 适度的距离产生美 | 057 |
| 02. 客气让人见外 | 061 |
| 03. 用态度拉开心理距离 | 064 |

第4章

如何拒绝才不会伤害对方

微语录

遇到不合理的、不正当的，超出我们能力范围的事情，拒绝当然无可避免。遭到别人拒绝总不是一件令人愉快的事，还可能让人心中产生不快、失望。这种情绪与人们拒绝时的态度和语言表达方式有密切的关系。

- | | |
|-----------------|-----|
| 01. 有时只欠一个解释 | 073 |
| 02. 恰当的“挡箭牌” | 077 |
| 03. 讲述自己的难处 | 081 |
| 04. 拒绝的理由要充分 | 085 |
| 05. 一定要顾及到对方的感受 | 088 |

第5章

学会用肢体语言提升拒绝力

微语录

懂得拒绝是一种能力，更是一种技巧。拒绝等于给这个世界发出了这样一个信号：你知道如何正确表达自己的观点。你有自己的需要，期待和优先考虑的东西；同时也重视和尊重他人的需要。你既懂得满足自己，更懂得如何让他人快乐。

- | | |
|-----------------|-----|
| 01. 使用肢体语言来说“不” | 093 |
|-----------------|-----|

02. 避免眼神交流	098
03. 强化拒绝力的小动作	102
04. 善用空间增强拒绝力	107
05. 让对方感觉不舒服	111
06. 不利拒绝的动作	115

第6章

不惹恼对方的几个小技巧

微语录

拒绝他人是一种应变的艺术，而“拒绝得体”又是这门艺术中的最高境界。不温不火就能让对方知难而退，还能让人心情顺畅，实在是一种高明的人生智慧。

01. 委婉拒绝，让气氛不尴尬	121
02. 幽默拒绝，让对方不失面子	125
03. 补偿对方，被拒后他仍然欢喜	129
04. 表达同情，安抚对方的情绪	133
05. 拒绝不是亏欠	137
06. 随时开溜，拒绝执着的人	141

第7章

让对方自动放弃的“奇招”

微语录

生活中总是有人和事包围着你，人的财力和精力是有限的，不可能面面俱到，所以不懂拒绝的人往往把自己陷入两难的境地，同时容易出现失误让对方不满意，也就是费力不讨好。

01. 无声回应，沉默是最好的拒绝 147
02. 截话拒绝，在对方请求前先发制人 151
03. 拖延处理，磨掉对方等待的耐心 155
04. 迂回引导，争取到话题的主动权 159
05. 早做准备，把麻烦挡在门外 163
06. 利用环境，制造心理压迫感 167

第8章

成功拒绝的几个要点

微语录

拒绝是一种勇气，拒绝是一种胆量，拒绝是一种智慧，拒绝更是一种良知的觉悟。一个人如果没有了拒绝的能力，也就意味着没有了自我，没有了刚性，就意味着把灵魂交给了别人，就意味着没有了区分善恶是非的能力。

- 要点一：保持尊重的态度

173



要点二：不要模棱两可	177
要点三：不要总想着面子	181
要点四：不要忘记分内的事	184
要点五：不要信口开河	188
要点六：不要透露个人喜好	192
要点七：利用难以抗拒的声音	197

第一章 为什么我们总会答应自己不想答应的事

微语录：人生可以说是不断地遭到拒绝和拒绝他人的过程。有趣的是，拒绝的能力与自信紧密联系。缺乏自信和自尊的人常常为拒绝别人而感到不安，而且有觉得别人的需求比自己的更重要的倾向。

原因一：作怪的“好人情结”

小朱辞职了，打电话向同事告别。同事很伤感，对他说：“小朱啊，我们都不舍得你走啊。以前你在的时候，这么热的天气，总会帮我们买冰和可乐，现在你走了，尽留下一些懒人，可苦了我们。”听了同事这话，小朱特别郁闷。为什么？因为他突然明白了自己被迫辞职的真正原因。

刚进公司的时候，为了搞好同事关系，小朱表现得很积极，做事勤勤恳恳。每天上班他都早早地来到公司，拾掇台面，清扫办公室，还时不时帮同事们带早餐。每逢休息日值班，只要有人启齿，他都原意帮忙，为此他变成值班专业户。小朱成了大家公认的“大好人”。接下来的事情，基本上是每个“大好人”都会遭遇到的。小朱的任务渐渐增多，接着他感到有些力不从心，觉得自己做得够多了，想拒绝一些跑腿的任务，可是没想到，马上埋怨就来了：“摆什么架子嘛？快去快去，我们等着用呢！”碍于情面，小朱只好继续跑腿的工作。

这样事情多了，难免出乱子。有一次主管差他去车站接亲戚，他实在无法拒绝，只好领命，谁料刚出公司大门就被经理碰上。经理问：“你这是去哪啊？”小朱不敢说实话，便答：“出去招工。”后来经理知道了事情真

相，把小朱狠狠训了一顿，说他缺乏最起码的诚信。小朱见自己的形象毁了，在公司待着也无趣，只好递交了辞职请求。

一个大好人就此黯然离场。想想这样的经历，也就难怪小朱要郁闷了。刚进公司时他若没有依着那些懒人，没有做那华而不实的老好人，就不会有那么多烦人的事，或许就不会落得如此下场。事实上，生活中几乎每个人都会有与小朱类似的经历和烦恼：做大好人做到过劳死，变成佣人、庸人；想拒绝做大好人吧，又怕遭人埋怨，或担心自己被误会为不合群。这种心理很矛盾，很多人无所适从，不知道怎么办才好。

这其实就是一种好人情结在作怪。何谓好人情结？简而言之，就是认为只有通过做大好人，才能得到他人的认可和肯定，获得友谊。这是一种很复杂的心理现象，但非常常见，几乎每个人都有过这样矛盾的心理感受。

这种好人情结的形成，可以追溯到童年时期的某些经历。回想我们的经历，观察生活中孩子的成长过程，我们便会发现其中端倪。当我们的行为叛逆，会被教训和批评，认为是坏孩子；而我们表现出服从，就会得到这样的赞美：“啊，你看真是个好孩子！”要做一个好孩子，这种引导给了我们最初的好人情结。稍大的时候，我们又被教导，要做好人，才会被社会所认可。在不断的教育和引导中，做好人逐渐成为一种信念，进入人们的自我概念中，变成了大家性格的一部分。

做好人当然是很好的信念，但如果这种信念走向极端，问题就来了。小朱的头脑里所形成的信念就是极端的：他太把做好人当回事了。他将自己能否受欢迎，完全归结于某方面的原因，比如人是否做得好。这就是极端的思维。我们大多数人的头脑里，都有这样的极端思维和信念。这种极端的思维和信念是怎么来的？了解好人情结的形成过程，你就会明白其中的奥妙。

众所周知，每个听话、顺从的人，都会被贴上“好”的标签，这是从小时候就开始的事情。父母、老师和其他长辈不断地告诉我们，要做一个好孩子、好人。多年的经历和教训，似乎也在告诉我们，只有好人才会受到人们的肯定、欢迎，被人接纳。

我们的思维逻辑就这样逐渐形成：好与听话、顺从联结在一起，好与肯定、认可联结在了一起。于是听话、顺从与肯定、认可联结在了一起。这还是正常的思维发展。但是下面我们开始极端起来。因为进入社会，我们需要肯定和认可，所以我们必然就想到听话和顺从。这就是你不懂拒绝、不敢拒绝、不善拒绝的秘密所在。

我们逐渐放弃拒绝，而选择接受和顺从，并由衷为自己能够成为这样的“好人”而倍感欣慰。别人夸我们一句“哎呀，你真是个好人的”，可能就会让我们头脑发热，失去理智，稀里糊涂就答应对方的请托和要求。等到反应过来，我们又难免后悔莫及，埋怨自己糊涂。

为了消除内心的挫折感，我们便会自我安慰：“我是大好人，怎么可以有怨念呢？助人为快乐之本，能够帮人家的忙，我应该高兴才是。”这样的自我肯定，多少有点儿自欺欺人的味道，但不可否认，它真的很有效。一时之间，我们被自己说服了，内心的好人情结得以强化。

虽然做好人很累、很苦，生活和工作压力都可能会很大，但我们的心里有时可能还会觉得挺美，乐在其中，回味无穷，并进行积极的自我赞赏。这些自我赞赏和肯定，会不断强化我们心中的好人情结。经过一次次的自我强化，我们进阶了，从好人变成老好人，服从、接受成为了一贯原则，从此再也不会拒绝。

习惯的思维模式和行动模式一旦形成，老好人就好像变成了圣人。他总是把别人的需要放在第一位，始终在争取周围每个人的认可，努力想让每个人都高兴。他从来不会对别人说“不”，可谓有求必应，急人之所

急，即便他自己的事情忙不过来，也总能够接受他人的请求，帮助他人做事。他总是希望满足每个人的需求，让对方满意。

老好人往往助人为乐，任劳任怨，总能帮别人的忙，具有良好的服务意识和牺牲精神。他们被人们所称赞，然而他们的生活似乎并不好过，因为不懂拒绝，不会拒绝，他们时常陷入忙碌的事务中，焦虑地活着：既为自己的事情担心，又为别人的事情操心，哪能不焦虑呢？

但是我们都知道，人力有时而穷，无论是个人能力，还是个人精力，都不是无限的。面对无数的求助、请托和要求，老好人也会有吃力的时候，那老好人会怎么样？身心痛苦之余，他会想要拒绝，但他的思维和行动习惯里，都没有“拒绝”这个词，因为他总觉得要是拒绝帮助别人的话，那么自己辛辛苦苦建立起来的好人形象，可能会就此破坏掉。这种认知普遍存在于老好人的身上，拒绝他人成了破坏自我美好形象的举动，有这样的认知，又怎么可能去拒绝呢？

于是，面对种种请托和要求，来者不拒，照单全收，最终累到半死。

不可否认，这样做可以获得别人的好感，并且可以避免跟别人发生不快，但是付出的代价太高了。由于老好人为人太好，不懂拒绝，所以别人可能会利用老好人的好心好意，甚至欺骗他。为了始终保持好人形象，老好人不能表现愤怒和不悦，不管这样的情感表露多么正当。长期压抑自己的不良情绪，老好人的心理容易失去平衡，变得扭曲和怪异。

所有的老好人性格都难免出现问题，有心理咨询人员总结出老好人的性格变化过程：十几岁的时候觉得完美；二十多岁觉得还不错；三十多岁开始时时冒怨气，到了五十多岁，怨气大了，有时让人不敢靠近，六七十岁时，这就完全陷入埋怨情绪中：为什么我做了一辈子好人，就是没人爱我？

老好人形象通常都有扁平化特点，给人平庸的感觉，让人觉得这样的

人缺乏某种深度和清晰度。老好人确实不会讨人厌，但性格没有清晰的棱角或轮廓，很少给人留下深刻印象。著名作家简·奥斯汀的描述准确地刻画了人们对老好人的微妙但消极的反应：“她不过是个好脾气、热心肠的年轻女人，我们很难讨厌她，因为我们根本没把她放在眼里。”老好人因为缺乏个性，常被人们所忽略，甚至成为无关紧要的人物。基于这样的认识，老好人常被当作庸人和佣人，那就一点儿都不奇怪了。

看一看，你的好人情结严重吗？如果特别严重的话，就要注意锻炼自己的拒绝能力。按照著名心理学家荣格的理论，情结属于无意识范畴。这就意味着我们要改变情结的负面影响，会有很大的难度。你做好准备了吗？