

如何说「不」

—— 拒绝别人的语言艺术

石川弘义 著

周逸鸣 译



序 言

GF62/05

“唉！当时为什么说不出‘不’呢？”如此后悔莫及地咬牙切齿的经验，你难道没有过吗？

从未有过这种经验的人，恐怕连一个也没有。

日本一位著名的作家井上，一度失踪而成为新闻人物，究其原因，据说是因为不敢拒绝出版社约他写稿，终致工作超过了负荷。即使工作排满了，但惟恐这一次拒绝了，下次人家就不再给你机会，于是明知勉强而接受下来。一旦接受了，得履行约定。虽然出于无心，但既已答应，就得负责到底，为此受苦的是他自己。

不只井上，其他因受人情义理，或者利害关系的束缚，而自陷于很难说“不”的心理状态的，日常生活中比比皆是。从这个角度来看，人生可不可以算是想说却说不出“不”的连续呢？

当然，若能经常笑口常开地说“是”，那是再好不过的。可是在现实社会里，你老这么做，就只有吃亏的份，再说，周围的人也许会嘲笑你是一个“YES MAN”（凡事都说“是”的人）。另一方面，你若硬要坚持己见，是否连连说“不”就行了？那也除非你不怕几十年的友情从此产生罅隙，你的顾客从此不再和你来往。

老实说，我自己也为了说“不”而经历了不少痛苦的体验。说了，让对方难过，自己也不愉快。不说呢，只有后

悔，反正都觉得不好受。于是，我开始思考有没有什么巧妙的方式来说“不”呢？然而当我分析有一次偶然说“不”而成功的例子，即在没有任何伤害对方的感情下让对方承认我的意见时，我了解到我是凑巧地利用了人的心理作用。同时也了解到，你不一定把“不”字说出口，只要做一个小动作，也能比语言更有力地传达你“不”的意思。

这个发现，不仅我的情形是如此，当我收集和分析历史上的事件，即巧妙说“不”的例子或朋友们的经验之谈的时候，更加明确肯定。就是说，“不”的成功，是因为正确把握到人的心理动态的结果。在这种人的心理之中，当然包含了集团内的人际关系的心理，或者最近新研究的“身体语言”。

从这些研究中，产生了本书。包括我自己在内，如何才能把我们的人生从原先想说也说不出口的“不”的连续，改变成正确的“不”的连续，这就是本书的主题。从能够传达自己的意思给对方的这个意义来说，“不的说法”也是说服的一种技巧。提起说服的技巧，也许有很多人认为那只是业务上的需要，其实，它是长幼、兄弟、情侣、朋友之间圆满相处时所必要的技巧。总之，善于说“不”，是我们生活中不可缺少的心理技巧。所以，能说“不”的人，才算是一个成熟的人。

一九七四年十二月三日 石川弘义

目 录

第一章 若是讨厌就用态度表示出来

前言——态度也能说话，如同你的嘴巴一样

- 1 想拒绝时，要倾斜身体和对方交谈…………… (5)
- 2 让自己显得巨大的气势，能创造说“不”时在精神上的优势…………… (7)
- 3 交替重复放松的态度和紧张的态度，能把对方的要求敷衍了事…………… (9)
- 4 表示体况不佳的举止，是告诉对方不能反驳的否定讯号…………… (11)
- 5 继续保持毕恭毕敬的态度，能使对方放弃想要接近你的念头…………… (13)
- 6 扑克牌脸是说“不”的基本条件之一…………… (15)
- 7 微笑的中断能使对方不安，使你容易说出“不”…………… (17)
- 8 “倾听”、“沉默”的重复，是“不”的婉转表现…………… (19)
- 9 说“不”时，不要对上眼睛…………… (21)

- 10 双手交叉在胸前，两脚重叠，是表示不接受对方的拒绝的姿势…………… (23)
- 11 在谈话中间，若漫无节制地触摸自己的身体，会给对方可乘之机…………… (25)
- 12 亲密的人要在远处，不亲密的人要在近处，拒绝方才有效…………… (27)
- 13 难开口的话，宜从对方背后说…………… (29)
- 14 要说“不”时，得处身于对方无法触及的距离位置…………… (31)
- 15 想说“不”时，不要碰触对方递出来的东西…… (33)
- 16 用态度表示“不”时，分阶段做较为有效…… (35)
- 17 想贯彻“不”的意思时，要继续拒绝的动作以巩固意志…………… (37)

第二章 小小道具能使“NO”变得有声有色

前言——依赖小道具能更容易说出“不”

- 18 用香烟或烟灰缸来侵犯对方的“领域”，你就容易说“不”…………… (43)
- 19 香烟是分散对方注意力的轻便小道具…………… (45)
- 20 要止住不想听的话，小道具是再好不过的助手… (47)
- 21 宠物是打断对方话题的理想小道具…………… (49)
- 22 要拒绝时，太太儿女不可在旁边…………… (51)
- 23 穿一套对方不喜欢的服装，能使对方被拒绝而感到本当如此…………… (53)

- 24 傍晚四时至六时，是说“不”的最适当时间…… (55)
- 25 一旦成为“酒肉朋友”，就会产生难以拒绝的心理状态…… (57)
- 26 要拒绝时，最好背向光源而坐…… (59)
- 27 来自正上方的声音和正下方的声音，可成为说
“不”时的理想伴奏音乐…… (61)
- 28 情调音乐会使你难以说出“不”来…… (63)
- 29 自己的桌子能形成容易说“不”的心理墙壁…… (65)
- 30 硬椅能替你表达“不”…… (67)
- 31 想要拒绝的对方，不带到会客室去…… (69)
- 32 把对方带入自己的领域，就能有占优势的交谈… (71)
- 33 要想使对方坐立不安，就让他居于广大空间的正
中央席位…… (73)
- 34 要拒绝时，应背窗而坐…… (75)

第三章 同样一句“不”，也看你怎么 说而有不同的效果

前言——要说“不”，只有这一招

- 35 要拒绝时，对方的名字一概不提…… (81)
- 36 多余的敬语，会扩大和对方之间的心理距离…… (83)
- 37 俗语是直接了当传达“不”的意思的强有力武器
…… (85)
- 38 使用老一套的话，能使对方无意做进一步的要求
…… (87)

- 39 “不吉利”可做为不许对方有进一步反驳的借口
..... (89)
- 40 把“反正”、“还是”等放弃思考语，放在
“不”之前..... (91)
- 41 找借口开脱，反而给对方以反驳的机会..... (93)
- 42 不成道理的道理，能使对方抓不到说服的头儿... (95)
- 43 “不”，要一点点地偶尔提及..... (97)
- 44 “不”的成功与否，不在理由而在时机..... (99)
- 45 重复否定一部分，可以否定全部..... (101)
- 46 把对方的话分断，然后一句不漏地击溃，终能使
你说出“不”来..... (103)
- 47 为了封住对方的话锋，你要发出对方只能答“是”
的质问..... (105)
- 48 借用对方的逻辑，可以封住对方的说服..... (107)
- 49 若能给对方“已尽力而为了”的满足感，则说
“不”也容易使对方死心..... (109)
- 50 和补偿什么事的同时说“不”，对方就不能不接受
..... (111)
- 51 能引出对方的“不”，则我方也较易说“不”了
..... (113)
- 52 要坚持“不”时，对于即使没有关系的话也绝对
不说“是”..... (115)
- 53 预先给予否定的“自我画像”(Self Image)，
就能容易说“不”了..... (117)

- 54 在“不”之后附加补救的言词，就不会有后遗症
..... (117)

第四章 不说“不”而说“不”

前言——不留后遗症的“不”的说法种种

- 55 降低自己以满足对方的自尊心，便可缓和“不”
的冲击..... (125)
- 56 彻底称赞对方，会使对方失去谈话的焦点..... (127)
- 57 要让对方认为被说了“不”反而有利..... (129)
- 58 以对方喜欢的话题做种子，令对方说出“不”
..... (131)
- 59 要拒绝借钱，可让对方发牢骚，我方也发出同类
的牢骚..... (133)
- 60 多余的“是”，能给对方“不”的印象..... (135)
- 61 部分地承认对方的说词，那么对方就较易接受
“不”了..... (137)
- 62 要说“不”时，不要把想说的全说出来..... (139)
- 63 一句也不说“不”，却把说“是”后，理应发生
的所有负面一一列举出来..... (141)
- 64 利用对方的“判断的结构”，就较易令其话锋转
向..... (143)
- 65 接连移动论点，挪开本来的话题，结果可以达到
“不”的目的..... (145)
- 66 对于对方的话题，尽量提出笼统的要求，则对方

- 会更难进攻……………(147)
- 67 把问题不断抽象化，便可逃开对方的要求……………(149)
- 68 连续不断地说“伤脑筋”、“怎么办呢”，可以达到“不”的效果……………(151)
- 69 把“例外”当做“普通”来应对，就可免被说服……………(153)
- 70 暧昧领域广的肯定语，意味着否定……………(155)
- 71 利用日语的模棱两可性，则容易达到和对方相反的结论……………(157)
- 72 交谈中的自言自语，能在与对方之间造起一道看不见的墙……………(159)
- 73 “是，是，不过……”会使对方的说服欲望丧失……………(161)

第五章 利用别人说“不”

前言——自由自在地运用纵和横的人际关系

- 74 引用对方所尊敬的对象或具有权威的东西，来封住对方的反对……………(167)
- 75 人都有无法说“不”的下意识的支配者……………(169)
- 76 夹杂人情义理的“不”，最好由“社会叔叔”来代言……………(171)
- 77 对于以自己的地位为荣的对方，要抬出能满足对方自尊心的人物来……………(173)
- 78 把和对方共有的敌人当做“牺牲”，就容易说出

- “不”来……………(175)
- 79 使用“我们”，把责任转嫁给所属集团，较易说出“不”来……………(177)
- 80 事先备好第三者，以分散对方的攻击……………(179)
- 81 以对方所属的组织的不是为理由来拒绝，较难产生磨擦……………(181)
- 82 想说“不”时，要让自己以外的两个人同席……(183)
- 83 把自己塑造成“影子实力派人物”，则“不”较易获得通过……………(185)

第一章

若是讨厌就用态度表示出来



前 言

态度也能说话，如同你的嘴巴一样

请在脑子里假想：现在，你在客满的公车上，和一个年轻的职业妇女紧贴着身体。贴靠得那么紧，彼此几乎可以听见对方心脏的跳动。如果不是在客满的公车上，而是在普通的情况下，这样把身体紧贴住异性，除非是在相当性感的场面，否则便难于想象。倘若继续保持这个状态，你可能会被误认为色情狂或者好色之徒。可是又不能特地这样说出口来：“我并非对你有性方面的兴趣”，另一方面，又不能不把自己的心意传达给对方。

这种时候，你和对方都很可能把视线移向非特定的方向，或者一次又一次地读着公车上的广告文句。

其实，这就是互相在交换着看不见的会话。互相在发出着一个讯号：你把自己的心意传达给对方，对方也了解了你的意思。

为了贯彻自己的心意，你常常要面对不能不说“不”的场面。这时，谁都会考虑该如何把“不”说出口来。不过，能表达人的意思的，不仅限于语言。一点态度或举止，就能比语言更雄辩地表达出心境——这由上面的例子可以证明。

而且，以动作表示的“不”，早在双方相对面的瞬间，发出语言之前即告开始。所以，要研究“不的说法”，首先得从动作开始。

本来，有关以动作或态度交换彼此心意的研究，被称为“KINESICS”（研究人体运动与说话的关系的一种科学），即是研究“身体动作学”。比如，作为文化人的学者们开始发觉“文化”的差异，会导致人在举止方面的差异，这是一个相当有趣的问题。在某种文化中的举止，从一个居于另外的文化中的人们看来，则具有完全不同的意义。所谓“KINE”，是意味着人的身体行为的最小单位部分。嘴边微微歪斜、送秋波、使眼色等等，在人体上属于微妙而细小的动作。若要分析这些小动作所具有的沟通方面的意义或心理上的意义的，便是“KINESICS”或者“身体语言”（BODY LANGUAGE）的研究了。

有关身体语言的研究，其根源是相当多方面的。除了文化人类学之外，还有精神医学、动物行为学等。例如，在精神医学或心理治疗法方面，已逐渐了解到，要理解患者的深层心理，只靠语言是不够的。即，他们发现患者用身体表达出与语言完全相反的意思的场合，是相当多的。

在动物行为学里，有关于动物的威吓动作或地盘的研究，比如，当狗或猫要表现愤怒的表情时，让体毛膨胀，到底意味着什么？又，有一种名叫棘鱼的鱼，遇见外敌时就要倒立，这种有趣的习性，意味着什么？这些研究，都成为身体语言研究的基础。

身体语言的根源，虽可以追溯到人以外的动物的行为，但仍与人的深层心理具有密切关系。在这里，读者中也许有人会怀疑，身体语言果真能把我们的意思不折不扣地传达给对方吗？回答是：“尽管在意识的水准上看似没有察觉，然而很多时候却在无意识中接受着我们的影响。如果同是中国人，由于同属一个文化，故极少有“误会”的情形发生吧。

所以，如果想说“不”，你尽可不必开口说出“不”，而有意识地、巧妙的使用身体语言，便可充分传达你“不”的意思了。这样，既可避免难以开口的事发生，也不必给对方不愉快的感觉。

写到这里，你也许会反驳说：我又不是演员，哪能做得这么出色？然而，请想想也是属于身体语言之一的声音吧。当你去参加什么亲友的丧礼时，你表示哀悼的声音必然是适合那种场面的沉重的声音。这里，只是要把它有意识地做出来罢了。

在本章里将具体举出一些使用手、脚、乃至声音的各种身体语言来表达“不”的说法。只要你能因为时间、地点和谈话的内容而分别巧妙活用，你的“不”就必然能传达给对方。

1. 想拒绝时，要倾斜 身体和对方交谈

曾经风靡一时的电视影集《刑警科伦坡》，其魅力似乎在于那个其貌不扬的中年刑警，把犯人巧妙设计的圈套一步一步予以解开。还有那堪称“科伦坡式举止”的独特姿态，也成为热门话题。当这位科伦坡要询问犯人时，总是把双手插入那件已成商标的绉巴巴的风衣口袋，倾斜着身子。发觉到这一点的我，不得不对这个电视影集制作之严谨更加感到佩服。因为这个姿势并不单是一种习惯，而是明白地表达出一个刑警要从心理上逼迫犯人的意图。

人与人之间的沟通，并不只靠会话。谁都知道，举止、表情在这件事上占了很大分量。就是说，人除了对方的语言之外，对方的身体所发出的讯号，也能无意识地接受，并做为判断的基准。这种身体的讯号，就是上面提到的身体语言。拿科伦坡的情形来说，把双手插入口袋，是想整理自己的思路，同时也是正在绞尽脑汁的讯号，而倾斜着身体，则表示对对方具有攻击性意志的身体语言。

根据人类学者香原志势教授的说法，当一个人从事宗教上的行事时，会采取左右对称的姿势。合掌、拜神时两手相拍等，可算是典型。其他，如和尚面向佛坛或佛像祈祷时的

手的动作，也必然采取左右对称的姿势。

就是说，人在面对圣者时，会采取左右对称的姿势。可是一旦人对人时就不再这样，而成为非对称的姿势。

“倾斜身体”，望文生义，表示把身体偏右或偏左的意思，这种姿势，能给对方坐立不安的感觉。是一种身体语言

如同科伦坡倾斜身体从心理上逼迫犯人一样，当你要说“不”时，倾斜的姿势，在你用语言表达之前就已把你的“不”的意思传达给对方了，而且，这种攻击性的姿势，还说明了你的“不”并非是随便说说而已。

2. 让自己显得巨大的气势，能创造说“不”时在精神上的优势

你曾看过狗、猫或猴子等动物在打架或面对外敌时，全身体毛会逆向竖立吧。这为的是想把自己的身体显得更巨大，以便对对方造成威吓的效果。

人的行为，也有与此完全相同的情形。也许有人会责怪我：怎么可以拿人和猫狗相提并论？事实上，即使有着高度文明的人类社会，也有许多出乎意料之外的原始性行为的动机和样式。比如人与人打架时，相对面的两人，总是无意识中耸起肩膀，张肘使劲。以这种方式，究竟在实质上能显得多大，固然是个疑问，但是还得摆出这种架势，这是否表示着同猫狗一样逆向竖立体毛的原始心态，也存在于人类的心底呢？

据一位西装店老板说，他的顾客有很多从事政治的，但他的顾客十之八九都要求不要把西装的尺寸做得太合身，而要做宽松一点。在繁华的市街上，你常看到一些把外套搭挂在肩上走路的哥儿们吧，这都是想把自己显得巨大的一种努力的表现。而这种努力也会发挥功效，故至今仍延续不断。

对于人来说，显得巨大，仍不失为产生精神优势的重要因素，即使没有“威吓”的明确效果，但显得巨大的身体，是会给人以压迫感的。所以，要说“不”时，畏缩身体是不