

· 人与社会丛书 ·

RS

拒绝的艺术

〔日〕石川弘义著

周逸鸣译



甘肃人民出版社

责任编辑：马 牧
封面设计：薛晓林

RENYUSHEHUICONGSHU ●
RENYUSHEHUICONGSHU

ISBN 7-226-00145-4 / C · 9

书号：3096 · 712 定价：1.80 元

· 人与社会丛书 ·

拒绝的艺术

〔日〕石川弘义 著
周逸鸣 译

甘 肃 人 民 出 版 社

责任编辑：马 牧

·人与社会丛书·
拒 绝 的 艺 术

〔日〕石川弘义 著

周逸鸣 译

甘肃人民出版社出版

（兰州第一新村81号）

成都希望书店发行 承德地区印刷厂印刷

开本736×965毫米 1/32 印张7 插页2 字数100,000

1987年12月第1版 1987年12月第1次印刷

印数：1—50,000

书号：3096·712 定价：2.10元

ISBN 7-226-00145-4/C·9

《“人与社会”丛书》

编者的话

开放、搞活的大趋势，带来了人际关系学领域的许多新鲜课题。正视和研究这些课题，掌握并善于处理新形势下的人与人、人与物、人与社会的诸种矛盾，对于建立更加和谐的人际关系，促进两个文明建设，当具有十分重要的意义。因此，我们特意组编了这套《“人与社会”丛书》，以期作为开向伟大变革时代的一扇门窗，献给广大读者的一把钥匙……

这套丛书，将广涉于社会、人生的各个领域，切合实际，雅俗共赏。丛书的各本，采用统一的风格设计装帧，由我社陆续出版。

目 录

自序.....	(1)
---------	-------

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..... (7)

1. 想拒绝时，要倾斜身体和
对方交谈..... (11)

2. 让自己显得巨大的态度，能创造
说“不”时在精神上的优势..... (13)

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..... (15)

4. 表示体况不佳的举止，是告诉对方不能反驳的否定讯号..... (16)

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..... (18)

6. 扑克牌脸是说“不”的

- 基本条件之一…………… (20)
7. 微笑的中断能使对方不安，
使你容易说出“不”…………… (22)
8. 倾听与沉默重复，是“不”
的婉转表示…………… (24)
9. 说“不”时，不要和对方对视…………… (26)
10. 双手交叉在胸前，两脚交叠，是表
示不接受对方的拒绝的姿势…………… (28)
11. “穷抖”能使对方坐立不安，使
你容易说“不”…………… (31)
12. 谈话中间，若漫无节制地触摸自己
的身体，会给对方以可乘之机…………… (32)
13. 亲密的人要在远处，不亲密的人
要在近处，拒绝方才有效…………… (34)
14. 难开口的话，宜从对方背后说…………… (36)
15. 要说“不”时，得处身于对方无法
触及的距离位置…………… (38)
16. 想说“不”时，不要碰触对方递
出来的东西…………… (40)
17. 用态度表示“不”时，分阶段做
较为有效…………… (42)
18. 想贯彻“不”的意思时，要继续

拒绝的动作，以巩固意志……………（43）

第二章 小小道具，能使“NO” 变得有声有色

- 前言——要使“不”生或死，
 须凭借小道具……………（49）
19. 用香烟或烟灰缸来侵犯对方的
 “领域”，你就容易说“不”……………（53）
20. 香烟是分散对方注意力的
 轻便小道具……………（55）
21. 要止住不想听的话，小道具是最
 好不过的助手……………（57）
22. 宠物是打断对方话题的
 理想小道具……………（59）
23. 要拒绝时，太太儿女不可
 在旁边……………（61）
24. 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……（63）
25. 傍晚四时至六时，是说“不”的
 最适当时间……………（65）
26. 一旦成为“酒肉朋友”，就会产生
 难以拒绝的心理状态……………（67）

- 27. 要拒绝时,最好背向光源而坐…… (70)
- 28. 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…………… (74)
- 29. 情调音乐会使你难以说出
“不”来…………… (72)
- 30. 自己的桌子能形成容易说“不”的心理墙壁…………… (76)
- 31. 硬椅能替你表达“不”…………… (78)
- 32. 想要拒绝的对方,不必带到
会客室去…………… (80)
- 33. 把对方带入自己的领域,就能有
占优势的交谈…………… (82)
- 34. 要想使对方坐立不安,就让他居
于大空间的正中央席位…………… (84)
- 35. 要拒绝时,应背窗而坐…………… (86)

第三章 同样的“不”,也以怎么说 而有不同的效果

- 前言——要说“不”,只有
这一招…………… (91)
- 36. 要拒绝时,对方的名字

- 一概不提…………… (94)
37. 多余的敬语, 会扩大和对方之间的心理距离…………… (96)
38. 俗语是能直截了当地传达“不”的意思的强有力武器…………… (98)
39. 使用老一套的话, 能使对方无意做一步的要求…………… (100)
40. “不吉利”可做为不许对方有进一步反驳的借口…………… (102)
41. 把“反正”、“还是”等放弃思考语, 放在“不”之前…………… (104)
42. 找借口开溜, 反而给对方反驳的机会…………… (106)
43. 不成道理的道理, 能使对方抓不到说服的头绪…………… (108)
44. “不”, 要一点点地偶尔提及…… (110)
45. “不”的成功与否, 不在理由而在时机…………… (112)
46. 重复否定一部分; 可以否定全部…………… (114)
47. 把对方的话分断, 然后一句不漏地击溃, 终能使你说出“不”来…… (116)

48. 为了封住对方的话锋，你要发出
对方只能答“是”的质问…… (118)
49. 借用对方的逻辑，可以封住
对方的说服…… (120)
50. 若能给对方已尽力而为了的满足
感，则对方说“不”也容易死心… (122)
51. 和补偿什么事的同时说“不”，对
方就不能不接受…… (124)
52. 能引出对方的“不”，则我方也较
易说“不”了…… (126)
53. 要坚持“不”时，对于即使没有
关系的话也绝对不说“是”…… (128)
54. 预先给予否定性的“自我画像”
(Self Image)，就能容易说
“不”了…… (130)
55. 在“不”之后附加补救的言词，
就不会有后遗症…… (132)

第四章 不说“不”而说“不”

- 前言——不留后遗症的“不”的
种种说法…… (137)
56. 降低自己以满足对方的自尊心，便

- 可缓和“不”的冲击……………(141)
57. 彻底称赞对方，会使对方失去谈话的焦点……………(143)
58. 要让对方认为被说了“不”反而有利……………(145)
59. 以对方喜欢的话题做种子，使对方说出“不”……………(146)
60. 反问“要是该怎么办”，则可辞退对方的要求……………(149)
61. 要拒绝借钱，可让对方发牢骚，我方也发出同类的牢骚……………(150)
62. 多余的“是”，能给对方“不”的印象……………(153)
63. 部分地承认对方的说词，那么对方就较易接受“不”了……………(155)
64. 要说“不”时，不要把想说的全说出来……………(157)
65. 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……………(158)
66. 利用对方的“判断的结构”，就较易使其话锋转向……………(160)

67. 接连移动论点, 挪开本来的话题,
结果可以达到“不”的目的…… (163)
68. 对于对方的话题, 尽量提出笼统
的要求, 则对方会更难进攻…… (165)
69. 把问题不断抽象化, 便可逃开对
方的要求…… (167)
70. 连续不断地说“伤脑筋”、“怎么办
呢”, 可以达到“不”的效果…… (169)
71. 把“例外”当做“普通”来应对,
就可免被说服…… (171)
72. 暧昧领域广的肯定语, 意味着
否定…… (173)
73. 利用日语的模棱两可性, 则容易
达到和对方相反的结论…… (175)
74. 交谈中的自言自语, 能在和对方
之间造起一道看不见的墙…… (177)
75. “是, 是, 不过……”会使对方
的说服欲望丧失…… (179)

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…… (185)

76. 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…… (189)
77. 人都有无法说“不”的下意识的支配者…… (191)
78. 夹杂人情义理的“不”,最好由“社会叔叔”来代言…… (193)
79. 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…… (195)
80. 把和对方共有的敌人当做“牺牲”,就容易说出“不”来…… (197)
81. 使用“我们”,把责任转嫁给所属集团,较易说出“不”来…… (199)
82. 事先备好第三者,以分散对方的攻击…… (201)
83. 以对方所属的组织的不是为理由来拒绝,较难产生摩擦…… (203)
84. 想说“不”时,要让自己以外的两个人同席…… (205)
85. 把自己塑造成“影子实力派人物”,则“不”较易获得通过…… (207)

自序

“唉！当时为什么说不出来‘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。

日本一位著名作家井上，曾一度失踪而成为新闻人物。究其原因，据说是因不敢拒绝出版社约他写稿，终于使得工作超过了负荷。即使工作排满了，但唯恐这一次拒绝了，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。虽然处于无心，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，在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”，那是再好不过的了。可是在现实社会里，你老这么做，就只有吃亏的份了；再说周围的人也许会嘲笑你是一个“YES MAN”（凡是都说“是”的人）。另外一方面，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经验。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”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，我了解到这是凑巧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时，则更加明确地加以肯定了。就是说，“不”的成功，是因为正确把握到人的心理动态的结果。在这种心理之中，当然包含有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”的连续呢？这就是本书的主题。从能够传达自己的本意给对方这个意义来说，“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，能够说“不”的人，才算是一个成熟的人。

石川弘义

一九七四年十二月三日