

# 《拒绝的艺术》

## 书籍信息

版次：5

页数：

字数：

印刷时间：2014年01月01日

开本：12k

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787504750303

## 内容简介

生活中、职场中，人与人交流，难免会遇到需要拒绝的时候；其实，拒绝有时也是一种获得；拒绝别人的同时，又不伤害对方，这就是拒绝的艺术；怎么个拒绝法？何时该严词拒绝？何时该婉拒？需要技术。

《拒绝的艺术》一书让你做一个懂得拒绝的人。

## 目录

### 拒绝的方法论——拒绝也是一门艺术

1. “脸”是情感之窗——表情拒绝法
2. “动作”有暗语——姿势拒绝法
3. “人靠衣裳马靠鞍”——着装拒绝法
- 4.让他“坐立不安”——位置拒绝法
- 5.善假于人——权威拒绝法
- 6.善假于物——道具拒绝法
- 7.板凳“进攻”策略——设备拒绝法
8. “毕恭毕敬”——恭敬拒绝法
- 9.装聋作哑——糊涂制胜法
- 10.随机应变——软硬兼施法

### 不做生活的小丑——拒绝是你的权利

- 1.生活方向盘你掌握——如何拒绝频繁饭局
  - 2.玫瑰再美终有刺——如何拒绝身边的谎言
- 拒绝的方法论——拒绝也是一门艺术
1. “脸”是情感之窗——表情拒绝法
  2. “动作”有暗语——姿势拒绝法
  3. “人靠衣裳马靠鞍”——着装拒绝法
  - 4.让他“坐立不安”——位置拒绝法
  - 5.善假于人——权威拒绝法
  - 6.善假于物——道具拒绝法
  - 7.板凳“进攻”策略——设备拒绝法
  8. “毕恭毕敬”——恭敬拒绝法
  - 9.装聋作哑——糊涂制胜法
  - 10.随机应变——软硬兼施法
- 不做生活的小丑——拒绝是你的权利
- 1.生活方向盘你掌握——如何拒绝频繁饭局
  - 2.玫瑰再美终有刺——如何拒绝身边的谎言
  - 3.糖衣炮弹听不得——如何拒绝不切实际的夸赞
  - 4.不做庇荫的参天大树——如何拒绝成为他人的依靠对象
  - 5.构建一面心灵保护墙——如何拒绝被他人打探隐私问题
  - 6.不做“万能胶”——如何拒绝替他人收拾烂摊子
  - 7.高富帅与白富美都是浮云——如何拒绝朋友的炫耀
  8. “垃圾桶”的可悲——如何拒绝成为他人无节制倾诉的对象
  - 9.有借有还，再借不难——如何拒绝朋友借东西不还
  - 10.我的地盘我做主——如何拒绝他人干涉你的私生活

职场中的兵法达人——战略制胜之道 1.我不是超人——如何拒绝棘手的任务

2.生活不是电视剧——如何拒绝办公室的钩心斗角

3.时间就是生命——如何拒绝他人占用你的工作时间

4.小心披着羊皮的“狼”——如何拒绝办公室性骚扰

5.一个抉择决定一个未来——如何拒绝不想聘用的求职者

6.顾客不是全都对——如何拒绝客户的无理要求

7.有选择性地作答——如何拒绝下级的刁难

8.天上会掉“钱”吗——如何拒绝下属提出的不合理的加薪要求

9.兄弟间也要明算账——如何拒绝同事之间的非常规借贷

10.不做“小白菜”——如何拒绝上司工作之外的要求

对外界压力说“NO”——拒绝完美，享受缺陷

1.不做被荣誉绑架的人——如何拒绝虚名

2.维护权利，免受伤害——如何拒绝做违背自己的原则的事

3.不当被上司邀约的红人——如何拒绝上司的约会

4.不要把爱情关在笼子里——如何拒绝不爱的人

5.爱不是无条件的顺从——如何拒绝不公平的待遇

6.鱼和熊掌不可兼得——如何拒绝做欲望的奴隶

7.不做“小丑”——如何拒绝被乱开玩笑 8.不做守财奴——如何拒绝被金钱驱使

9.划出“界限”——如何拒绝“分外事”

10.人善被人欺，马善被人骑——如何拒绝贬低自己的人

说“不”的窍门——雄辩是银，沉默是金

1.防患未然，先发制人——拒绝他人给予的伤害

2.以彼之道，还施彼身——拒绝无理的要求 3.开门见山，直接拒绝——夺取说服先机

4.糖衣炮弹，赞美拒绝——从容面对社交中的尴尬

5.假借他物，无声拒绝——让对方感受到一种无声的拒绝

6.隐约委婉，绵里藏针——要尊重对方的感觉

7.正话反说，点到为止——劝将不如激将

8.循序渐进，为我所诱——拒绝他人需要采取主动

9.开诚布公，直言不讳——拒绝说话绕弯子 10.沉默，于无声处听惊雷——拒绝附和

对自己说“NO”——塑造自己的“全新形象”

1.不要在摔了跟头后才后悔——如何拒绝口头承诺

2.“梦想太遥远”——拒绝放弃梦想 3.不做冥顽不化的人——拒绝固执

4.“铁杆哥们”——如何拒绝造谣中伤的人

5.不做午夜游魂——如何拒绝无休止的加班 6.不做“冤大头”——拒绝盲目消费

7.不做“无用”的人——拒绝懒惰和拖延

8.口是心非的靠边站——如何拒绝言而无信的人 9.不做“隐形人”——拒绝自卑

10.不做牢骚满腹的人——拒绝抱怨

[显示全部信息](#)

6.善假于物——道具拒绝法 其实利用东西，就可以很容易做出拒绝的意思，这样听起来，好像跟变魔术一样。事实上，对于我们口袋里的那些小东西，只要善加利用，也可以成为拒绝他人有力的武器。例如，男人口袋中的香烟盒、打火机，以及女人口袋中的袖珍型书本、口香糖、小钱包、钥匙串等。

假如两个人在圆桌旁面对着面坐着，一人率先拿出烟点上，然后又把烟盒和打火机推给对方，随后，他又将烟灰缸轻轻地向对方推一下。这样一来，对方就很靠近烟灰缸、香烟盒、打火机了。在一切准备妥当以后，这个人就从物理上和心理上占据了绝对的优势，以至于自己可以很轻易地去拒绝别人了。

在平常，当人们坐在圆桌旁相对而视时，在人们的潜意识里，会在圆桌的中心画出一条看不见的线条，然后把彼此所在的领域分开。这是一种暗示，这种暗示实际在客观位置上承认双方对等的立场，而那些侵入对方的小物品，则等于把属于自己的地方扩大了。这样，对方的心里，会因为受到你的干扰，而受到很大的动摇。

大家一定知道，在动物世界里，猴子很喜欢争夺地盘，尽管人类比猴子要保守一些，但潜意识也是一样。也正是因为这样，侵犯地盘的行为，通常会给人造成极大的心理压力，以至于使人屈居于不利的地位。德斯蒙·毛里斯认为，人类是“裸露的猴子”，因此我们可以利用小工具来刺激潜藏在“文明化了的猴子”的潜意识里的动物性感觉。

有这样一个例子，有一个男人曾经在轮胎厂工作，作为推销员，他旅行了全美国，来推销他的商品。他说服顾客所使用的策略，就是我们上面所提到的方法。他一边把手放在轮胎上，一边抓住它慢慢地推向顾客。这样一来顾客就把注意力集中在了轮胎上面，他们通常会不断地看它。而后，这个推销员就会抓住某一个机会，把轮胎滚到顾客那边，这样顾客不得不接住它。

在商谈的整个过程当中，轮胎会一直停留在顾客的手中，最后，顾客就不得不买下他的轮胎了。

采用这样的方法，这人成为了全美国最优秀的推销员。从他的工作来看，他不仅靠自己的嘴巴，而且运用到了自己的脑子，使用道具巧妙地达到了目的。

7.板凳“进攻”策略——设备拒绝法 对于你想拒绝的人来说，在他来访到结束的这段时间里，他坐的那张椅子，可以说是与他最为亲密的了。那么，在你想要表达拒绝时，何不运用它来作为一种武器呢？

据说，咖啡店里有这样一个原则：椅子要稍硬，不能太软。因为如果太软，坐起来就会很舒服，那么来喝咖啡的人就会不愿起来，顾客周转率就会不好，收入就会相应地减少。

“不要让他坐软的椅子”，这也是希尔顿饭店大获成功的原因所在。老希尔顿认为假如在饭店的大厅里摆一些坐起来很舒服的椅子的话，那么饭店就会因为大家都坐在那里而赚不到钱了。因此，餐厅的椅子在设计时要稍软一些，大厅的椅子要设计得稍微硬一些。这样客人才能从大厅进入到餐厅里，这样才能赚到钱。

6.善假于物——道具拒绝法 其实利用东西，就可以很容易做出拒绝的意思，这样听起来，好像跟变魔术一样。事实上，对于我们口袋里的那些小东西，只要善加利用，也可以

成为拒绝他人有力的武器。例如，男人口袋中的香烟盒、打火机，以及女人口袋中的袖珍型书本、口香糖、小钱包、钥匙串等。

假如两个人在圆桌旁面对着面坐着，一人率先拿出烟点上，然后又把烟盒和打火机推给对方，随后，他又将烟灰缸轻轻地向对方推一下。这样一来，对方就很靠近烟灰缸、香烟盒、打火机了。在一切准备停当以后，这个人就从物理上和心理上占据了绝对的优势，以至于自己可以很轻易地去拒绝别人了。

在平常，当人们坐在圆桌旁相对而视时，在人们的潜意识里，会在圆桌的中心画出一条看不见的线条，然后把彼此所在的领域分开。这是一种暗示，这种暗示实际在客观位置上承认双方对等的立场，而那些侵入对方的小物品，则等于把属于自己的地方扩大了。这样，对方的心里，会因为受到你的干扰，而受到很大的动摇。大家一定知道，在动物世界里，猴子很喜欢争夺地盘，尽管人类比猴子要保守一些，但潜意识也是一样。也正是因为这样，侵犯地盘的行为，通常会给人造成极大的心理压力，以至于使人屈居于不利的地位。德斯蒙·毛里斯认为，人类是“裸露的猴子”，因此我们可以利用小工具来刺激潜藏在“文明化了的猴子”的潜意识里的动物性感觉。

有这样一个例子，有一个男人曾经在轮胎厂工作，作为推销员，他旅行了全美国，来推销他的商品。他说服顾客所使用的策略，就是我们上面所提到的方法。他一边把手放在轮胎上，一边抓住它慢慢地推向顾客。这样一来顾客就把注意力集中在了轮胎上面，他们通常会不断地看它。而后，这个推销员就会抓住某一个机会，把轮胎滚到顾客那边，这样顾客不得不接住它。在商谈的整个过程当中，轮胎会一直停留在顾客的手中，最后，顾客就不得不买下他的轮胎了。采用这样的方法，这人成为了全美国最优秀的推销员。从他的工作来看，他不仅靠自己的嘴巴，而且运用到了自己的脑子，使用道具巧妙地达到了目的。

### 7. 板凳“进攻”策略——设备拒绝法

对于你想拒绝的人来说，在他来访到结束的这段时间里，他坐的那张椅子，可以说是与他最为亲密的了。那么，在你想要表达拒绝时，何不运用它来作为一种武器呢？据说，咖啡店里有这样一个原则：椅子要稍硬，不能太软。因为如果太软，坐起来就会很舒服，那么来喝咖啡的人就会不愿起来，顾客周转率就会不好，收入就会相应地减少。

“不要让他坐软的椅子”，这也是希尔顿饭店大获成功的原因所在。老希尔顿认为假如在饭店的大厅里摆一些坐起来很舒服的椅子的话，那么饭店就会因为大家都坐在那里而赚不到钱了。因此，餐厅的椅子在设计时要稍软一些，大厅的椅子要设计得稍微硬一些。这样客人才能从大厅进入到餐厅里，这样才能赚到钱。学校里的椅子，是绝对不会设计成软软绵绵的样子的。那种木头做的长凳，通常作为学术报告用的椅子。用这样的一些椅子就是发出一些警告“你不应该在这里休息”，提醒学生要收敛一下自己的惰性，抱有谦虚的态度来倾听老师的教诲。

这样看来，如果能让对方坐在比较硬的椅子上的话，那么椅子就可以表达你的拒绝了。如果你想尽早结束谈话，让对方坐在硬椅子上，比用语言直接拒绝好得多，这样你可以在无言中漂亮地传达你的拒绝。如果让一个很烦人的推销员坐在你的沙发上，等于你承认他可以与你交流，这样你甚至连说不的机会都没有，并且还有可能被对方说服。

坐硬板凳的方式，就可以很好地避免对方长坐不起，因此，上策便是，对对方的屁股发起进攻，让对方感到“如坐针毡”，自然也就知道你的意思了。另外，除了板凳，生活中还有很多是我们可以利用的，比如说现在几乎人手一部的手机。在电影或者电视中，我们经常可以看到这样的情节：剧中的人物被逼去相亲，但是自己又不想去，或者担心到了现场之后对方是“青蛙”或者“恐龙”，就会在出门之前告诉自己的死党，一定要在某某时间给自己打电话，说有急事找自己。如果自己对对方不满意，也可以假借有急事，改天再谈，趁机脱身。总之，只要有心，身边的设备有很多可以拿来用，巧妙地表达自己的拒绝。 P9-11

[显示全部信息](#)

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

[更多资源请访问www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)