

如何说NO拒当职场应声虫 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/59/2021_2022__E5_A6_82_E4_BD_95_E8_AF_B4N_c39_59883.htm 编者按：在《教父》中

，黑帮前辈黑根忠告迈克尔：“你同你爸爸一样有办法。但是，他身上另外有一点你还得好好学习。”迈克尔：“另外有一点，究竟指的是什么？”黑根：“如何说‘不字。”

说NO是一门学问，我们必须学会有效的方法，下面就请沟通专家提出1个原则14个技巧，教你职场如何勇敢说NO。原则一：让NO听起来很悦耳“当你说‘不字时，你得把‘不字

说得听上去就像‘是字一样悦耳。另一个办法就是你得设法让他们说‘不字。你得耐心，还得不怕麻烦。”影片中，老教父这样告诫他的接班人，表情严肃。这个原则同样适用于职场。说“不”的第一原则就是让对方的挫败感越少越好，不受尊重的感觉越小越好。拒绝决不能让对方感觉丢面子，伤感情。用“虽然……但是……”这一模式，是最愚蠢的拒绝方式，因为它看上去照顾了对方的情面，但因为这种模式太多人用了，以至于你一说出来他可能就会知道你这是反对他的观点，这样同样会刺伤其自尊心，而且这样可能会让他觉得你很虚伪。原则二：赌一把，如何对职场帮派说NO有时，你会面对“小团体压力”，比如你所在的TEAM开始造反，想炒上司的鱿鱼。结果无非三种：造反者全被辞退或者造反头儿被辞退，上司胜利；上司被炒，造反派成功；两者最后取得谅解，继续共事。这时候，你必须做出选择，你要站好队。你要有眼光，看到最后谁是赢家。有时你需要赌一把，如果你赌上司胜利，那么这时候你的支持会是雪中送炭

。如果你赌造反派胜利，那么你会改善和他们的关系。最差劲的就是骑墙和中立，这样你会像那只没有归属的蝙蝠一样同时被鸟类和走兽驱逐。如果你觉得第三种情况会出现，不妨先签下字，但是，你要在签字后做说服工作，上司也会有耳目，他会知道你的立场，这时候，他甚至会比感激亲信还要感激你。 小编贴心推荐：八个技巧勇敢说NO 第一技：慢慢否定 19世纪初，英国有一个政治家，他并没有什么建树，却深得选民的爱戴，在参议院辩论时他每说一段话都跟上一句：“ IS THAT ALL RIGHT?” 对方不得不顺着他的思路去想他的问题，然后点头，慢慢地就进入了他设的局中。于是每次提案，他都能顺利通过。 第二技：寻找共同点 苏格拉底最喜欢和人辩论，他总是通过问一些对方不能不说是的问题，把对方诱导进自己设计的陷阱。我们可以不断重复对方的观点，找到共同点。最后，他会发现自己非常同意你的观点，愉快地接受了你的拒绝。 第三技：以情说NO 例如，有人求你违反公司规章为他办事的时候，有可能很值得同情。这时候你不能“落井下石”，一定要动情地说：“公司这么多同事，难得你能看得起我，只找到我，谢谢你把这么重要的事情委托给我，把我当朋友看……”然后和他交心，谈上一段时间，让对方袒露心怀。最后才说，你看这事这么做很危险，是不是缓缓？要让对方觉得再坚持下去就是对不住朋友了。 第四技：苦肉计 当人被拒绝的时候，自尊心被降到最低点，他会感到非常难过。这时候你要做的就是主动降自己的自尊心水位降低，降到比他还低的水平上，指出：你的拒绝只是因为对方的标准太高，是你不符合他的要求而已，而且还可以考虑故意当众“扬”他，使对方明明知道你是在拒绝他

，在面子上也过得去。第五技：围魏救赵 如果你实在难以抵挡对方的攻势，不如以其人之道还至其人之身，反过来要对方做一件很为难的事情：我帮你做这事情可以，但你也要做我那件事情。对方就会知难而退。第六技：李代桃僵 其实拒绝的最好的方式就是在自己不参与的情况下，帮对方把问题解决，拒绝的第一要务是做好“售后服务”，为自己找好下家。在说NO后立刻补偿，为对方寻找替代方案，介绍别人，说明那个人比你更有实力，更适合，并主动帮他联系。始终扮演协助的角色，帮对方解决问题，让对方感觉你是在为大局着想，同样非常感激你。第七技：像破唱片一样坚持 一个破损的唱片会在某个地方卡住，于是就不断单调地重复那段乐曲，你会感到非常烦躁。有时拒绝对方的最好方法就是破唱片法，你不用说任何理由，只要一直坚持你的要求，一切都会迎刃而解。第八技：快刀斩乱麻 拒绝要讲究火候，你要把握好时机。没人希望当场被拒绝，所以，你可以采取拖延法，但是到了一定时候你必须拒绝，否则你不仅耽误了别人的事情还会影响自己的信誉度。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com