

#学会拒绝#

背景:

最近集团新设立的事业部将会空降一位总裁，小明临时接下了负责总裁办公室装修督办的任务。今天小明过去跟进装修进度，装修公司来了一胖一瘦两师傅。瘦师傅埋头做事，胖师傅做事慢悠悠。

中午，小明照例给装修师傅定了鸡腿饭快餐，吃完饭，胖师傅问小明：“老弟，有不用的纸板吗？中午垫着睡个觉”，小明去办公室小仓库找了很久才找出干净的纸板。

下午，胖师傅又来问：“老弟，给买两瓶藿香正气水呗，这边太晒了容易中暑啊”

更气人的是，晚上胖师傅拿了快餐之后问：“老弟，有炒菜吗？”

如果你是小明，你如何让对方无法得寸进尺？

比如我们来看不太好处理的场景——胖师傅拿了快餐之后追问有没有炒菜时，你怎么处理？

- A.炒菜？你咋不上天呢？
- B.吃不惯啊？要不给电工师傅吧？他没吃太饱
- C.不吃拉倒，挑三拣四的
- D.这还不容易？饭店什么菜都有

B 是一种可能的方式。这种技巧叫做“用你的刀砍自己”，用你自己的逻辑来让你没话讲。你想吃炒菜，那定是饭不合口味。怎么能让你委屈吃不合口味的菜呢，来，把鸡腿饭给别人吧，别不好意思。啊，不用谢，客气啥。

你当然不会真的把他的鸡腿饭给电工师傅，胖师傅会自己给自己找台阶下——电工师傅，你要吃我这份吗？不要？好，那我自个留着了。

AC，吊打小人的情绪要诀是自己不能动气。自己越气，越落入对方挖好的陷阱，一步一步让你在非理性状态下做出错误决策。故意激你动气，是因为一生气就容易让人留下“口实”，他们特别擅长借你的发火而趁势发难——工友们，兄弟，公司的其他同事，这员工太欺负人了，你们瞧瞧？

D，这个技巧叫做“釜底抽薪”，胖师傅的诉求其实是“你帮我买炒菜”，而你把需求转化为了“我想吃炒菜”，把自己摘掉，给他提供可行的解决方案——饭店什么菜都有，想吃自己点，千万别客气啊。

拒绝是一门艺术，实际上我们面对的人风格不同，也要用不同的手段去对付一般情况，我们要表达的要素应该如下：

- 1) 主观上我是愿意帮忙的
- 2) 但是客观原因导致我无法帮忙
- 3) 反被动为主动“我不帮还是为你好，是因为公司风控查的严，我不能坑了你”
- 4) “虽然这次我帮不了你，但是我给你个建议，你可以找谁谁来支持”

如果对方脸皮很厚，几次拒绝之后继续提过分的要求。这个时候应该拿对方的刀砍砍他了，比如“帮个忙，改天请你吃饭”——

- 1) “好啊，先把之前欠下的饭补上，补够了再帮” ；
- 2) 再比如问他为什么做不了，自己也找一个同样的理由说自己做不了。