

<<积极说“不”>>

图书基本信息

书名：<<积极说“不”>>

13位ISBN编号：9787111213444

10位ISBN编号：7111213440

出版时间：2007-6

出版时间：机械工业

作者：威廉·尤里

页数：210

译者：倪小钢

版权说明：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：<http://www.tushu007.com>

<<积极说“不”>>

内容概要

“不”是语言中最为重要，无疑也是最有力量的词汇。

我们时常需要对一些人说“不”，我们必须用“不”这个词来保护自己，保护与我们的利益息息相关的每一个人或每一件事。

但众所周知，如果出言不逊，滥用“不”字，则会因此疏远朋友、得罪众人，使我们最为珍视的东西毁于一旦。

反之，温文尔雅而又卓有成效地说“不”，则能使你获得一个更加完美的“是”。

本书介绍的积极说“不”三步法将向你展现：如何表达和保护你至关重要的利益；如何使你的“不”坚实而有力量；如何使对方从抵触到接受你的“不”；如何在做到上述三步的同时，和对方达成共识。

最终，积极的“不”会帮助你赢得正确的“是”，虽然这个“是”不可能面面俱到，但它能够真正为你的利益服务。

<<积极说“不”>>

作者简介

威廉·尤里博士，世界著名的谈判专家、冲突调解人和畅销书作者，在哈佛大学主持“全球谈判研究课题”。

在过去的30年中，尤里一直忙于从会议室里的争吵、工人罢工到世界各地内战的调解工作，他已帮助几百万人、上千个组织机构及众多饱受战争苦难的国家解决了矛盾和冲突，

<<积极说“不”>>

书籍目录

译者序序 学会说“不” 绪言 “不”的珍贵礼物 第一部分 准 备 第1章 挖掘你的第一个“是”
 从冲动反应到有恃无恐 停下来：到包厢去待会儿 不断地问自己为什么 明确你的“是”
 挖掘你的“是” 第2章 为你的“不”注入力量 形成积极的力量 变担忧为信心
 策划一个B计划 强化你的B计划 要预见到别人的力量会起作用 对你说“不”的决定进行再
 评估 第3章 尊重你的第二个“是” 采取积极的态度 仔细倾听 认可别人 营造积极
 的氛围 准备、准备、准备 第二部分 陈 述 第4章 表达你的“是” “是”的目的
 使用“实情—陈述句” 直指实际情况 使用“我—陈述句” 使用“我们—陈述句” 诉
 诸于共同的利益 说“不”时，没必要解释 “是”陈述的是价值 第5章 说出你的“不”
 说“不”的力量 让“不”自然流露 对别人的要求说“不” 对别人的行为举止说“不”
 避免用“不”来表达“不” 保护的掩体 第6章 向别人提出建议的“是” 当你关上一
 扇门时，就打开另一扇门 对别人的要求说“不” 对别人的行为说“不” 让你的建议产生
 相互尊敬的效果 说“不”时表现出积极的姿态 不要仅仅说“不”，而要说“是—不—是” 第
 三部分 一蹴而就 第7章 坚守第一个“是”的真正利益 挑战：和他们的抵触情绪周旋 懂
 得循序渐进让别人接受的步骤 到“包厢”去 以尊敬的态度倾听别人说话 坚持自己的利益
 第8章 强调你的“不” 用积极的力量强调你的“不” 重复你的“不” 教育：让事实
 当他们的老师 实施你的B计划 用坚持来对付抵触 第9章 为第二个“是”而协商 目的：
 积极的结果 为他们架起一座金色的桥梁 如何促成一个合理的协议 为争取利益相关者的同
 意而努力 培养健康的关系 说“不”……仍要说“是” 结束语：“是”和“不”的结合致谢注
 释

版权说明

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:<http://www.tushu007.com>