

# 學會說不



[學會說不\\_下载链接1](#)

著者:威廉. 尤瑞

出版者:天下雜誌股份有限公司

出版时间:2008.7.2

装帧:平装

isbn:9789866582059

拒絕，不一定就會失去

「不」這個字恐怕是我們生活中最重要、也最難以啟齒的字彙。根據調查，一般人不願說對他人說不的理由主要有：擔心錯失生意、害怕傷了和氣、對方挾怨報復、深恐搞砸飯碗、不忍拒絕他人。

事實上，如果我們懂得掌握說「不」的時機與技巧，正面說「不」，生活將有大幅改善，人際關係也會更好。前英國首相的布萊爾說過：「領導的技巧不在於說『好』，而在於說『不』。」印度聖雄甘地也曾說：「真誠說『不』比為了討好或怕事而說的『好』更有力。」

不傷和氣地勇敢說「不」是每個人都該學會的技巧。作者提出正面說「不」的祕訣：就是運用「好！」「不。」「好嗎？」的三層神奇架構。首先，第一個「好」是找出你最關切的是什麼，也就是你真正的需要與價值，這會帶給你保護自己權益的意念。

接下來，就應該準備當對方拒絕接受你的「不」時，以另一個B計畫來主張你的權益。B計畫準備的愈完善，你說「不」的力量就愈大。最後，要讓對方說「好」，就是要展現尊重。尊重包括專注聆聽，以及肯定對方、正視對方、認定他們的存在，讓他們知道你重視他們，準備讓他們接受你的提案。

本書不但教你如何準備正面說「不」，同時也用實際的語法教你如何表達，才能落實正面說「不」，最後也教你如何堅持到底，讓別人從反對你的「不」變成接納你。這三個階段都攸關個人成敗。

不管你是想「創造想要的東西」、「保護重視的東西」，或者「改變無用的東西」，「正面說不」可說是生活中最重要的工具。除了可以對付顧客的不合理要求、同事的無禮言行、老闆的過分壓力，也可以運用在家庭生活中，有效處理孩子或父母堅持再三的要求，挽救瀕臨破裂的夫妻關係。此外，學習對自己正面說不（抗拒飲食過量或揮霍過度），對個人成長也有很大的幫助。

本書作者尤瑞是全球知名的談判家、調解家與暢銷書作家，並擔任哈佛大學全球談判中心的主持人，曾負責調解無數極其困難的種族糾紛、勞資談判和家庭糾紛等。他以專業背景與數十年累積經驗，讓你把說「不」變得更簡單。只要稍做練習、有點耐心、多點努力，每個人都能學會。

本書不僅為談判用書，也是改善人生的實用手冊。

作者介绍:

威廉·尤瑞 (William Ury)

全球知名的談判家、調解家與暢銷書作家，哈佛大學領導全球談判中心的主持人。過去三十年，曾協助戰火中數百萬人、數百個組織與眾多國家達成滿意的協議。著有關於談判的暢銷書《達成協議》(Getting to Yes)，已在全球熱銷五百萬冊。他的第二本書《突破拒絕》(Getting Past No) 也廣受歡迎，本書則是他的談判三部曲的最後一部。

目录:

[學會說不\\_下載链接1](#)

标签

談判

拒絕

## 评论

[學會說不](#) [下载链接1](#)

## 书评

[學會說不](#) [下载链接1](#)