

Getting Past No



[Getting Past No_ 下载链接1](#)

著者:William L. Ury

出版者:Random House Audio Publishing Group

出版时间:2002-1-1

装帧:Audio CD

isbn:9780553755589

Dr. William L. Ury shows listeners how to overcome serious obstacles to negotiation. Whether dealing with an unruly teenager or an office bully, Dr. Ury's method will help listeners gain control in even the most difficult situations. Most importantly, GETTING PAST NO gets results.

作者介绍:

目录:

[Getting Past No_ 下载链接1](#)

标签

谈判

沟通

心理学

Negotiation

英语

英文原版

communication

English

评论

在前言的推荐书目里面看到这本书，和getting to yes有异曲同工之妙。薄薄的一本书，但是很有料。作者是Harvard negotiation project的，原文里面话语都相当精炼，配有例子。结构很清晰，都是围绕5个主要的步骤来开展，相当的实用。总体来说是一本不可多得的handbook，适合反复翻阅和验证。

才发现william ury三本书我是倒着读的。对于接近母语者（日常和工作对话中不会被认为非母语者）来说，成年后能完全成为母语者已经不太可能，但有些表达用对了，是能在90%的母语者面前横着走的捷径。negotiation三部曲可以说是这种捷径表达之王了。

干货，很好。

还有一本positive no要读，是不是要死了啊！！！！

看看

泥马被小帅Gay骗了！！ 骗了！！ 骗了！ 叫你不做reading！ 不做reading！！ 做reading！！ reading~~~

所有的成长、成功都是反人性的，好吧。

[Getting Past No_下载链接1](#)

书评

[Getting Past No_下载链接1](#)