

《我说不，沒有對不起誰》

图书基本信息

书名：《我说不，沒有對不起誰》

13位ISBN编号：9789864060260

出版时间：2015-9-10

作者：Manuel J. Smith

页数：352

译者：歐陽瑾

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《我说不，沒有對不起誰》

內容概要

全球熱銷40年的溝通聖經，多次榮登美國亞馬遜心靈勵志類第1名！

為什麼你不敢說「不」？

你在猶豫什麼？害怕什麼？逃避什麼？

你只是不想照他的話做，並沒有欠他什麼！

贏得人生主控權，你得先學會真正的「拒絕」！

學會7大反操控溝通法，不再委屈到內傷！

．【唱片跳針法】有助你堅定表態，輕鬆跳脫邪惡的說話圈套，不會受到對方口中聽來正當、其實強詞奪理的詭辯所動搖。

．【自由訊息法】讓你與別人聊天時不再害羞，同時能大方鼓勵對方更自在地聊他的事。

．【自我表露法】能幫助你擺脫過去一聊到自己就無所適從的窘境，轉而以自己為話題，輕鬆愉快地展開交談。

．【模糊重點法】讓你平心靜氣地包容批評，不會焦慮不安或反應過度，同時，也讓有心激怒你、操控你的批評者無法得逞。

．【自我否定法】使你能自然看待自己的缺點，不會焦慮不安或反應過度，同時，也可以減少批評者的怒氣或敵意。

．【否定詢問法】在一段親密關係裡，有助你更自在地傾聽對方的批評和建議，引導對方表達出最真實的負面情感，進而改善你們之間的互動模式。

．【可行折衷法】只要你覺得不傷自尊，盡量向對方提出可能的折衷辦法，為達目的，過程中可以一直與對方討價還價。

《我说不，沒有對不起誰》

作者簡介

曼紐爾·J·史密斯博士 (Manuel J. Smith, Ph.D., 1934~2007)

世界級心理學大師，美國極富盛名的權威心理學家。曾於加州大學洛杉磯分校擔任臨床心理學副教授，同時也是美國心理學會、精神生理學研究協會的會員。

自60年代起，他以自我肯定為主題，展開了一系列革命性的心理研究，並於1975年首次將成果集結出版。本書多次榮登美國亞馬遜網路書店心靈勵志類暢銷榜第1名。出版40年來口碑不斷，堪稱跨世紀的溝通聖經。

他以本書內容為基礎專門開設的自主力訓練課程，在全美造成了極大轟動，更持續影響至今。當時前往聆聽和學習該課程的除了哈佛大學、史丹佛大學、加州大學的學生，還有高盛、摩根大通等全球500大企業員工，與美國白宮智囊團、FBI以及多個國家的外交人員等。

書中傳授關於「拒絕」的巧妙心理及溝通技巧，概念專業，卻操作簡易、效用強大，適用於事業、家庭、生活、交友等各方面，令廣大讀者受用不盡。

《我说不，沒有對不起誰》

書籍目錄

掌握人生主導權的10大自主法則 009

拒絕被他人操控的7大溝通技巧 010

前言 成為自己的勇氣 013

34組實境對話主題表 020

第1部只有你能為自己做主

第1章 面對人際衝突，先擺脫你的內疚 026

第2章 主動出擊，破除隱形操控 045

第3章 你的人生，遊戲規則由你定 063

第2部培養自己做主的力量

第1章 堅持立場，始終如一 088

第2章 態度堅定，消除人際挫折感 107

第3章 自信回應操控性的批評 120

第4章 別被是非對錯的框架所限制 141

第3部在生活中練習說「不」

第1章 日常利益關係，談錢不傷感情 156

第2章 職場威權關係，人和不受擺布 199

第3章 日常平等關係，親友輕鬆互動 253

第4章 親密平等關係，促進性愛和諧 303

結語 自己的價值，要由你自己決定 347

34組實境對話主題表

- 【對話1】堅持向店家討回商品（顧客 超市店員與經理） 092
- 【對話2】堅決對推銷員說不（客戶 推銷員） 097
- 【對話3】第一次約會避免冷場（男孩 女孩） 112
- 【對話4】回應別人不客氣的批評（被批評者 批評者） 128
- 【對話5】回應別人挑毛病的批評（被批評者 批評者） 145
- 【對話6】回應別人的操控（主婦 提出要求的鄰居） 148
- 【對話7】要求加薪（作者示範 鼓勵主管對其工作提出批評） 150
- 【對話8】最不花成本的堅定訓練（客戶 推銷員） 157
- 【對話9】堅持退貨並全額退費（顧客 百貨公司經理） 159
- 【對話10】接聽民眾投訴不再焦慮（客服人員 憤怒的顧客） 164
- 【對話11】多說幾個「不」，達成折衷方案（顧客 推卸責任的老闆） 168
- 【對話12】面對民眾投訴不再緊張（服務台人員 不滿的民眾） 174
- 【對話13】堅決要求重新修好煞車（顧客 汽車維修部經理） 177
- 【對話14】預測對方行為，提前做好準備（顧客 立場強硬的二手車商） 181
- 【對話15-1】病人與醫生理性溝通自己的需求（醫病關係之一） 192
- 【對話15-2】醫生向家屬說明自己的治療方案（醫病關係之二） 195
- 【對話16】坦率說出自己的想法（員工 老是要他代班的主管） 202
- 【對話17】多使用模糊重點法（主管 要求員工增加工作量） 205
- 【對話18】果斷回應，不用發脾氣（員工 干涉她私生活的主管） 208
- 【對話19-1】承認緊張，不要掩飾（學生 研究所面試官） 211
- 【對話19-2】表達有能力解決問題的自信（求職者 工作面試官） 218

《我说不，沒有對不起誰》

- 【對話20】避免被別人影響而妄下承諾（演員 喜歡擺布人的電影製片） 224
- 【對話21】模糊重點法示範（演講者 提出嚴厲批評的聽眾） 229
- 【對話22】以微笑回應批評（口頭報告者 不斷打岔發問的聽眾） 233
- 【對話23-1】傾聽、理解，而非讓步（父母 未成年子女） 238
- 【對話23-2】直接說明自己的要求（老師 小學生） 239
- 【對話24】鼓勵女兒對自己的行為負責（父母 青少年子女） 246
- 【對話25】直接說「不」（車主 想借車的同事與好友） 256
- 【對話26】毫無心理準備時，要保持冷靜（主婦 提出要求的鄰居） 260
- 【對話27】直接說出自己的擔心（手頭寬裕的人 想借錢的好友） 262
- 【對話28】化威權為平等（成年子女 父母） 267
- 【對話29】要獨立，不逃避（成年子女 父母） 275
- 【對話30-1】重新協商基本原則（拒絕性伴侶的操控之一） 287
- 【對話30-2】謹慎協商折衷辦法（拒絕性伴侶的操控之二） 292
- 【對話30-3】對猴急的男人說「不」（拒絕性伴侶的操控之三） 298
- 【對話31】找出雙方認可的折衷辦法（渴望改善性生活的丈夫 配偶） 313
- 【對話32】坦率說出自己的想法（想外出工作的妻子 配偶） 322
- 【對話33】心平氣和地鼓勵配偶提出批評（想要更多前戲的妻子 配偶） 328
- 【對話34】卸下自我保護，積極討論婚姻問題（妻子 配偶） 333

《我说不，沒有對不起誰》

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:www.tushu000.com