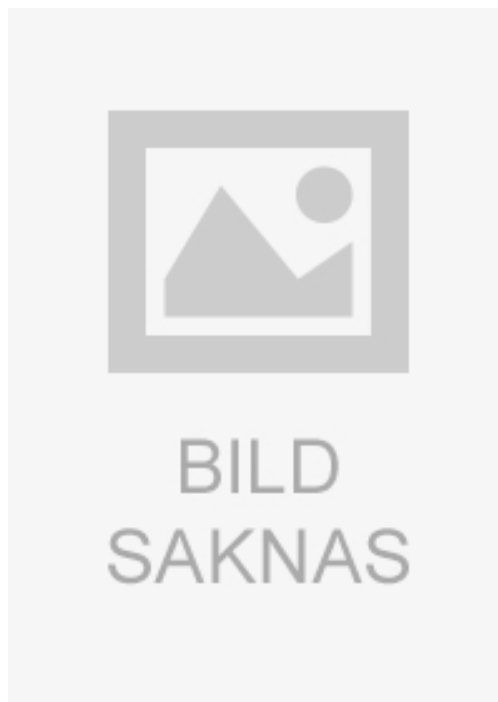


# Sila pozytywnego Nie

Ladda ner boken PDF



William Ury

Sila pozytywnego Nie William Ury boken PDF

W dzisiejszym swiecie pelnym stresow i koniecznosci dokonywania nieustannych wyborow presja, by ustepowac i mowic "Tak" caly czas rosnie. Efektem tego sa stres, przepracowanie i zanik zasad etycznych. Sztuka mowienia "Nie" nigdy nie byla tak potrzebna jak dzis.

Niewlasciwie powiedziane "Nie" ma czesto wielka sile niszcza, zraza ludzi i wywoluje ich gniew. Dlatego tak wzne jest, by mowic je w odpowiedni sposob. Sekret kryje sie w Pozytywnym "Nie", prostej, sprawdzonej metodzie, ktorej kazdy moze sie nauczyc.

Ta niezastapiona ksiazka pokazuje trzy proste etapy Pozytywnego "Nie", uczy, jak broniec swoich interesow, przeciwstawiac sie agresji i manipulacji ze strony tych, ktorym odmawiamy, a przede wszystkim, jak dojsc do "Tak".

Cale zycie jest tancem "Tak i "Nie". Codziennie stajemy przed koniecznoscia odmawiania przyjaciolom, czlonkom rodziny, szefom, pracownikom, kolegom z pracy, a nawet sobie. To, czy i jak mowimy "Nie" wpływa na jakosc naszego zycia. Mozliwe, ze jest to najwazniejsze slowo i powinnismy sie nauczyc mowic je taktownie i

skutecznie.

William Ury to światowej sławy specjalista w zakresie negocjacji. Jest współtworca Harvard's Program on Negotiation, doradca w Białym Domu i Pentagonie, współpracuje także z największymi amerykańskimi korporacjami. Brał udział w mediacjach w czasie wojny w Czeczenii, Jugosławii i pomagał w rozwiązywaniu wielu kryzysowych sytuacji na całym świecie.



Download (Last ned) pdf-boken, pdf boken, pdf E-böcker, epub, fb2

**Alla böcker. 30 dagars gratis provperiod**