



۱۲

هنر نه گفتن

www.ketab.ir

زاهاریادس، دیمن. Zahariades, Damon

هنر نه گفتن: چگونه از حق خودتان دفاع کنید وقت و توان خود را از آن خودتان کنید و از به خدمت درآمدن برای دیگران خودداری کنید (بدون داشتن احساس گناه) / دیمن زاهاریادس: ترجمه هنگامه اباسهلی.

تهران: مهراندیش، ۱۴۰۰.

ص. ۱۲۸

۹۷۸-۶۲۲-۶۶۷۱-۸۴-۲

اباسهلی، هنگامه، مترجم

BF۶۲۷

۱۵۸/۱

۵۷۳۸۲۲۸



در این کتاب از «نشانه درنگ» که با علامت «!» مشخص می‌شود، استفاده شده است. «نشانه درنگ» نویسه مناسبی است که به جای ویرگول نابجا می‌نشیند و بسیاری از دشواری‌های خواندن درست متن فارسی را نیز برطرف می‌کند.



هنر نه گفتن

www.ketab.ir

- دیمن زاهاریادس
- ترجمه دکتر هنگامه اباسهلی
- مدیر هنری: پیمان صفاقی تهرانی
- ویرایش، آماده‌سازی و نظارت فنی: مهراندیش
- چاپ: اول، تهران، ۱۴۰۰. چاپ: قشقایی
- ۵۰۰ نسخه. شماره نشر: ۲۲۲
- قیمت: ۳۷۵۰۰ تومان. شابک: ۲-۸۴-۶۶۷۱-۶۲۲-۹۷۸



هرگونه خلاصه‌نویسی، تکثیر و یا تولید مجدد این کتاب، به‌صورت کامل و یا بخشی از آن، اعم از چاپ، کپی، فایل صوتی یا الکترونیکی بدون اجازه کتبی ناشر ممنوع و موجب پیگرد قانونی است.

انتشارات مهراندیش

خیابان انقلاب، خیابان دانشگاه، پایین‌تر از خیابان وحید نظری، کوچه غلامرضا قدیری، شماره ۲۳.

۰۹۱۲۵۵۹۱۶۰۲

تلفن: ۰۲۱-۶۶۴۸۹۳۶۵

www.mehrandishbooks.com

mehrandishnashr@gmail.com

@mehrandishbooks

@mehrandishbooks



فهرست

۹.....	سخن مترجم.....
۱۰.....	هدیهٔ مجانی شما.....
۱۱.....	سخنان برجسته در مورد «نه» گفتن.....
۱۳.....	قسمت اول: عادت «راضی کردن» مردم.....
۱۵.....	زندگی گذشته من به عنوان یک «مردم راضی کن».....
۱۷.....	اهمیت در اولویت قرار دادن نیازهایتان.....
۱۹.....	روان‌شناسی قاطعیت.....
۲۳.....	با احترام «نه» گفتن.....
۲۴.....	شما از هنر نه گفتن چه می‌آموزید؟.....
۲۷.....	چگونه بیشترین بهره را از خواندن این کتاب ببرید.....
۲۹.....	تغییر مثبت را از همین امروز آغاز کنید.....
۳۱.....	قسمت دوم: دلایلی که نه گفتن را برای مادشوار می‌کند.....
۳۳.....	ما می‌خواهیم از توهین کردن به مردم پرهیز کرده باشیم.....
۳۴.....	ما می‌خواهیم از ناامید کردن مردم پرهیز کنیم.....
۳۶.....	ما می‌خواهیم از اینکه خودخواه جلوه کنیم پرهیز کنیم.....

- ۳۸ ما تمایل داریم که به دیگران کمک کنیم.
- ۴۰ ما باعث نفسمان دست به گریبان هستیم.
- ۴۱ ما می خواهیم دیگران ما را دوست داشته باشند.
- ۴۳ می خواهیم با ارزش جلوه کنیم.
- ۴۵ می ترسیم فرصت هایی را از دست بدهیم.
- ۴۶ ما تسلیم زورگویی های عاطفی می شویم.
- ۴۸ ما مخالف بروز اختلافات هستیم.
- ۵۱ ما خودمان باعث پیشرفت کردن عادت مردم راضی کن بودن خودمان هستیم.
- ۵۳ مسابقه هوش: آیا شما مردم راضی کن هستید؟
- ۵۶ هشدار عادلانه:
- ۵۷ قسمت سوم: ۱ استراتژی برای نه گفتن
- ۵۹ استراتژی ۱: صادق و رو راست باشید.
- ۶۱ استراتژی ۲: وقت کشی نکنید.
- ۶۳ استراتژی ۳: لغت «نه» را با یک کلمه دیگر جایگزین کنید.
- ۶۵ استراتژی ۴: از اصرار و رزیدن در بهانه آوردن خودداری کنید.
- ۶۷ استراتژی ۵: مالک تصمیمات خود باشید.
- استراتژی ۶: به درخواست کننده بگویید که نتیجه تصمیم خود را بعداً به او اعلام خواهید کرد.
- ۶۹ استراتژی ۷: از دروغ گفتن برای اینکه در دسترس خواهید بود پرهیز کنید.
- ۷۰ استراتژی ۸: یک جایگزین پیدا کنید.
- ۷۲ استراتژی ۹: شخص دیگری را که بیشتر واجد شرایط است معرفی کنید.
- ۷۴ استراتژی ۱۰: توضیح دهید که توان لازم برای رویه روشن شدن با آن موقعیت را ندارید.
- ۷۶ استراتژی اضافی ۱: راسخ باشید.
- ۷۸ استراتژی اضافی ۲: مؤدب باشید.
- ۸۰ استراتژی اضافی ۳: باترس خودتان، مبنی بر اینکه کنار گذاشته شوید، مبارزه کنید.
- ۸۲ استراتژی اضافی ۴: به صورت مرحله ای «نه» بگویید.
- ۸۵

سخن مترجم

پس از مطالعه این کتاب، به این فکر فرورفتم که چقدر خوب می شد که همه مردم قبل از در نظر گرفتن رسیدگی به هر درخواستی از جانب دیگران، اول به فکر خود و خانواده خود باشند.

همه ما مردم راضی کن های زیادی را در اطراف خودمان می شناسیم. اما امیدوارم با خواندن مطالب این کتاب و به کار بردن نکته های آن، بیاموزیم که چگونه افراد پر توقعی را که هرگز قدر کوچک ترین محبتی را نمی دانند، دوروبرمان پرورش ندهیم!

محبت کردن، پسندیده ترین حس است به حساب می آید، اما برای چه کسی و در چه زمانی؟ شما می توانید اتکاء به نفس داشته باشید، مهربان باشید و محبت بکنید، اما اجازه ندهید از شما سوء استفاده کنند!

دکتر هنگامه اباسهلی

بهار ۱۴۰۰