巧妙地说“不”:摆脱取悦他人的束 缚

在这个过度承诺常被奖励的世界里，掌握拒绝的艺术对保持平衡和优先考虑个人福祉至关重要。本课程将赋能参与者摆脱讨好他人的倾向，建立健康边界，并能自信地表达自身需求而不带愧疚或恐惧。

学习应对棘手对话、管理预期、转向自我赋能思维的实用策略。通过掌握拒绝的艺术，参与者将建立更坚实的边界，提升工作效率，创造更平衡、更充实的个人与职业生活。

学习目标

- 理解迎合他人行 为的根源及其影响
- 辨识个人边界与过度承诺的代价
- 应用:运用自信 说"不"的实用策略，维护健康边界

内容大纲

探索 讨好型人格的心理机制

- 何为讨好型人格？解析行 为本质及其表 现形式
- 促使我们迎合他人的常 见动因
- 快速反思:"我为何总想讨好他人？"

洞悉 过度应允的隐性代价

- 过度说"好"的代价背后的五大理 论
- 这些隐性代价如何影响我 们

说"不"的艺术

- 将"拒绝"重新定义为自尊与清晰的表达，而非拒 绝
- 沟通风格与三种坚定说"不"的方式
- 运用C.A.L.M法则掌握非语言坚定技巧

© Copyright | The Intellect Company