

# 《管理中的谈话艺术》

## 图书基本信息

书名：《管理中的谈话艺术》

13位ISBN编号：9787506506199

10位ISBN编号：750650619X

出版时间：1988-09

出版社：解放军出版社

作者：龚常庚,等

页数：299

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.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

## 书籍目录

### 目录

#### 序

#### 预备篇

##### 第一章 管理者的语言素养

###### 第一节 对现代化管理者的要求

###### 第二节 说话的难与易

###### 第三节 语言及非语言交际手段

###### 第四节 语言的几个特点

###### 第五节 语言交际中的双方

#### 第二章 在谈话中展示自己

##### 第一节 人需要沟通

##### 第二节 展示促进沟通

##### 第三节 展示的“度”

##### 第四节 交谈最利于展示

#### 第三章 谈话是通向理解的坦途

##### 第一节 理解之难

##### 第二节 通过谈话实现理解

#### 学习篇

#### 第四章 新的知识

##### 第一节 面临的挑战

##### 第二节 管理者的知识结构

##### 第三节 管理者的时间观念

##### 第四节 改变学习观念

#### 第五章 重新设计自我

##### 第一节 重新认识某些观念

##### 第二节 改变自己的个性

##### 第三节 管理者的心理素质

##### 第四节 理想的目标

#### 第六章 克服羞怯心理

##### 第一节 为什么会羞怯

##### 第二节 羞怯的普遍性

##### 第三节 克服的方法

#### 技巧篇

#### 第七章 以微笑向人

##### 第一节 微笑就是阳光

##### 第二节 微笑使人愉快

##### 第三节 微笑与成功

#### 第八章 倾听使你受益无穷

##### 第一节 管理者应善于倾听

##### 第二节 倾听益于沟通

##### 第三节 倾听促使成功

##### 第四节 倾听的难与易

#### 第九章 点头、提问促深谈

##### 第一节 点头与传递信息

##### 第二节 非言语信息的利弊

##### 第三节 非言语信息的传递技巧

##### 第四节 提问的作用

- 第五节 提问的技巧
- 第十章 交谈的技巧
  - 第一节 闲谈不闲
  - 第二节 话题的选择
  - 第三节 怎样说服别人
  - 第四节 交谈时的目光
  - 第五节 不卑不亢
  - 第六节 语气的力量
  - 第七节 通俗而简洁
- 第十一章 真诚的赞美
  - 第一节 赞美的力量
  - 第二节 应慷慨地给予
  - 第三节 金香蕉的启示
  - 第四节 赞美须真诚
- 第十二章 批评的方式
  - 第一节 从自我批评入手
  - 第二节 “三明治策略”
  - 第三节 坦诚相见
  - 第四节 间接的批评方式
  - 第五节 面子问题
  - 第六节 批评的语言技巧
- 第十三章 面对分歧
  - 第一节 正确对待分歧
  - 第二节 力争双方满意
  - 第三节 争辩的失与得
  - 第四节 巧妙地拒绝
  - 第五节 勇敢地道歉
- 第十四章 幽默风趣地表达
  - 第一节 幽默是现代人必备的素质
  - 第二节 幽默、滑稽和讽刺
  - 第三节 幽默、风趣的作用
  - 第四节 幽默感的培养
- 第十五章 说话的生动形象
  - 第一节 “磁性”作用
  - 第二节 借助景、物、事
  - 第三节 戏剧性手法
  - 第四节 比喻的运用
  - 第五节 警句给谈话增色
- 第十六章 表达的得体
  - 第一节 影响表达效果的主要因素
  - 第二节 语言的表现风格
  - 第三节 均衡与变化
- 演讲篇
- 第十七章 演讲学绪论
  - 第一节 定义和作用
  - 第二节 演讲的分类
  - 第三节 演讲是有效的交流方式之一
  - 第四节 管理者为什么要学习演讲
  - 第五节 演讲与交谈的区别

## 第十八章 演讲的准备

### 第一节 心理准备

### 第二节 选题和选择演讲方式

### 第三节 演讲材料的准备

### 第四节 练习方法

## 第十九章 演讲的技巧

### 第一节 嗓音的运用

### 第二节 演讲者的形象

### 第三节 语言简洁、明快

### 第四节 提问和回答

### 第五节 演讲的开头和结尾

### 第六节 哲理寓于情感之中

### 第七节 听众注意力的局限

## 谈判篇

## 第二十章 谈判的特点

### 第一节 谈判的定义和程序

### 第二节 谈判是合作的过程

### 第三节 技巧胜于欺诈

## 第二十一章 谈判的准备

### 第一节 制定谈判战略

### 第二节 知己知彼

## 第二十二章 谈判中说话的技巧

### 第一节 忍耐的基本功

### 第二节 谈判中的语言表达

### 第三节 倾听对方的谈话

### 第四节 成功地运用发问

### 第五节 巧妙回答对方的提问

### 第六节 谈判中的说理

# 《管理中的谈话艺术》

## 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.tushu111.com](http://www.tushu111.com)