

<<新管理口才学>>

图书基本信息

书名：<<新管理口才学>>

13位ISBN编号：9787806248621

10位ISBN编号：7806248625

出版时间：2004-7

出版时间：天地出版社

作者：潘霜柏

页数：452

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：<http://www.tushu007.com>

前言

2003年10月15日9时9分53秒，随着指挥员的一声令下，中国第一艘载人航天飞船“神舟5号”从酒泉卫星发射中心腾空而起，杨利伟成了有史以来首位遨游太空的中国航天员，实现了中国人几千年来的飞天梦想。

本书在开篇之前，何以要从杨利伟遨游太空的壮举说起呢？

因为杨利伟之所以能成为中国首位进入太空的航天员，是他的口才起了关键性的作用。

负责选拔航天员的中国载人航天工程航天员系统总指挥、总设计师宿双宁所长就是这样说的：“虽然我们只选了一个上去，可以说他们中任何一人上去都可以完成任务。

但为什么选了杨利伟呢？

一是，杨利伟的训练成绩始终是名列前茅的；二是，杨利伟这个同志能面对公众。

因为飞行完了以后要面对一些公众，成为公众人物，他的表达能力和掌握的分寸都比较好。

”宿双宁所长的话清楚地告诉我们，在技术水平大体相当的情况下，口才能力就成了考虑的关键因素！

<<新管理口才学>>

内容概要

《新管理口才学：实现成功管理的宝典》旨在将管理学与口才学融为一门交叉学科，围绕“寓管于口，以口施管”这一核心，深入研究各行各业的管理者如何发挥口头表达能力以提高管理水平。全书分为10章，包括管理口才学的基本理论、基本知识、实用技术及其运用；涉及信息口才、谋略口才、领导口才、组织口才、商辩口才、诉讼口才、公关口才等各个方面；告诉您如何进行口语训练、态势语训练以及口才的美感训练；教您中外的讲述技巧、说明技巧、发言技巧、演讲技巧、交谈技巧、公关技巧、协商技巧、谈判技巧、批评技巧、论辩技巧、诉讼技巧……《新管理口才学》最大的特色是“新”：理论新、体系新、案例新，充分体现了“与时俱进的管理口才，与时俱进的管理口才学”。

《新管理口才学》既可以作为行政、企业、事业等各行各业的管理人员的自修用书，也可以作为大专院校行政管理、人事管理、工商管理、物业管理等专业的教学用书。

<<新管理口才学>>

书籍目录

前言“一言可兴邦”，“一语定乾坤”，“现代成功人士90%，都是靠一根舌头打天下”！第一章 寓管于口 以口施管——绪论管理和科学技术是推动社会历史进步的两大车轮。

管理活动，大都是通过管理者的口才去实施的。

在一定意义上说，管理活动就是一种“寓管于口，以口施管”的组织活动。

第一节 管理与口才一、管理手段，口才为先二、管理发展，口才随进第二节 管理口才与管理口才学

一、内涵外延，确切定义二、几个概念，务必弄清三、明确对象，知晓内容四、方法得当，易于学习

第三节 为什么要建立和研究管理口才学一、德治法治，都要“武器”二、行政、企业，文化第一三、口才交流，沟通人际四、言来语去，信息传递五、人机对话，现代管理第二章 口动心惟 言成于思——思维训练与口语训练

言语是表达心意的声音，“口动”必然“心惟”。

“慧于心，秀于口”；“精于思，美于言”；“思风发于胸臆，言泉流于唇齿”。

管理者要获得良好的口才，既要加强口语训练，也要加强思维训练。

第一节 素质修养一、基本素质二、基本修养第二节 思维训练一、思维与结构二、言语与思维三、广泛与缜密四、敏捷与应变五、评估与批判第三节 口语训练一、基本要求二、主要内容第三章 一举一动 尽善尽美——态势语训练与美感训练

《荀子》说：“言语之美，穆穆皇皇。”

“管理者必须进行态势语训练与美感训练：一言一语，尽善尽美；一举一动，尽善尽美。”

第一节 态势语训练一、表情训练二、姿态训练三、动作训练第二节 美感训练一、口才美二、仪表、风度美三、美感与口才四、口才风格第四章 驷不及舌 三思而言——管理口才的原则与禁忌俗云：“一言既出，驷马难追。”

“管理者运用管理口才时，必须注意一定的原则与禁忌，绝对不能草率与马虎。”

第一节 管理口才的原则一、看人说话，因人选语二、视山定歌，因地择言三、其气欲盛，其辞欲巧四、在官言官，扬清激浊五、顺情入机，动言中务六、守经达权，刚柔相济七、去甚去泰，允执其中八、口角春风，冰解冻释九、要言不烦，咳唾成珠十、微言大义，言近旨远第二节 管理口才的禁忌一、有口无心，妄言妄语二、笼而统之，言不及义三、装腔作势，故作高深四、浮语虚辞，华而不实五、自吹自擂，自鸣得意六、一簧两舌，欺罔视听七、东拉西扯，胡言乱语八、摄威擅势，咄咄逼人九、夹枪带棒，出言不逊十、模棱两可，闪烁其词第五章 述情达意 言以传讯——信息口才“信息就是财富。”

“决策科学化是靠90%的信息加10%的判断。”

“管理活动实际上就是对于信息的一种处理活动，管理功能的实现过程实际上就是信息的处理过程。信息传输需要口才，信息反馈也需要口才。”

第一节 信息口才要领一、真实可靠二、迅速及时三、简洁明了第二节 电话访谈的口才技巧一、控制时间二、呼语准确三、注意开场四、突出信息五、言语动听第三节 会见访谈对象的口才技巧一、重视印象讲究礼仪二、注意称呼创造气氛……第六章 深谋远虑 应权变通第七章 振聋发聩 一呼百应第八章 以言聚众 以言服人第九章 唇枪舌战 巧舌如簧第十章 情见乎辞 妙语解质后记

“决策科学化是靠90%的信息加10%的判断。”

“管理活动实际上就是对于信息的一种处理活动，管理功能的实现过程实际上就是信息的处理过程。信息传输需要口才，信息反馈也需要口才。”

第一节 信息口才要领一、真实可靠二、迅速及时三、简洁明了第二节 电话访谈的口才技巧一、控制时间二、呼语准确三、注意开场四、突出信息五、言语动听第三节 会见访谈对象的口才技巧一、重视印象讲究礼仪二、注意称呼创造气氛……第六章 深谋远虑 应权变通第七章 振聋发聩 一呼百应第八章 以言聚众 以言服人第九章 唇枪舌战 巧舌如簧第十章 情见乎辞 妙语解质后记

章节摘录

言语是“说”的行为和结果；语言则是从言语中概括出来的词汇和语法两大部分组成的一个完整的系统。

每个人的言语，在语音方面，在用词方面，在造句方面，都具有某些个人特点。

比如我们未见其人，只闻其声，就能猜出是谁说话；未看署名，只读作品，就能知道作者是谁。

孔乙己爱用“之”、“乎”、“也”、“者”和“多乎哉，不多也”之类的文言词语；祥林嫂受了严重打击之后，见人就说是“我真傻，真的”。

所有这些，都说明言语具有个人因素。

但是言语中的个人因素并不占主导地位，占主导地位的是社会因素。

因为如果言语中只有个人特点或者个人特点占了主导地位，那么社会成员间就会彼此不知所云了。

因此，各式各样的言语中，总是包含着为社会所共同理解的东西，那就是词和组词成句的规则。

从具有个人特点而且为数众多的句子中概括出来的社会约定俗成的词语和规则的总和，即由音义结合的词汇和语法所构成的体系，就是语言。

社会因素是语言的本质因素。

语言和言语是有区别的，但是语言和言语又有非常密切的联系。

语言存在于言语当中，言语是语言存在的形式，我们所要研究的言语是运用语言的行为和结果。

我们说出的话要为对方所理解，必须是：（1）我们每句话所用的词的形式和意义都是交谈双方都了解的；（2）这些词组合成句子的规则也是交谈的双方所了解的。

如果我们在与别人交谈时说些谁也不懂的形容词之类，或者不合语法，或者兼而有之，那就造不出合格的句子，也就不能完满地达到交际、交流思想的目的。

由此可见，语言对言语起着决定性和规范性的作用。

要想把话说好，要想口才好，就必须努力学习语言知识。

后记

刘勰在《文心雕龙·章句》中说：“因字而生句，积句而成章，积章而成篇。

”这有如修建高楼大厦，靠一块砖一块砖地去砌垒，而且还得小心翼翼地去做。

连柳宗元这样的文章大家，在《答韦中立论师道书》中也深有感慨地说：“吾每为文章，未尝敢以轻心掉之。

”李贺在《南园》诗中也说到写作的辛苦：“寻章摘句老雕虫，晓月当帘挂玉弓。

”我经历半年的苦战，书稿终于落下了最后的句号。

在这半年里，我也如李贺，天天都要伏案到晓月当帘时才敢上床。

书稿完成了，心里反倒沉甸甸地，总觉得还有话要说，还有内容要写。

这大概正是《周易·系辞》所说：“书不尽言，言不尽意”吧。

不管如何，总算告了一个段落，还要说的话，还要写的内容，只有留待以后了。

“文章千古事，得失寸心知。

”要像刘勰在《文心雕龙·章句》中所说的那样：“篇之彪炳，章无疵也；章之明靡，句无玷也；句之清英，字不妄也。

”我这种低能之辈，是绝对做不到的。

好在刘向《说苑·说丛》说了：“高议而不可及，不如卑论之有功。

”王安石在《上人书》中说：“所谓文者，务为有补于世而已矣。

”王充在《论衡·自纪》中也说：“为世用者，百篇无害；不为用者，一章无补。

”

编辑推荐

《新管理口才学:实现成功管理的宝典》：《文心雕龙》云：“一人之辩。重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。

”美国著名口才学家戴尔·卡耐基说：“现代成功人士90%，都是靠一根舌头打天下！

”美国前总统尼克松在《领袖们》一书中写道：“我见过的所有杰出的领导人都非常善于面对面的谈话。

”我国从1988年开始建立了党政领导干部年度考核制度，考核从十个方面进行评鉴，其中的一项就是“口头表达能力”。

您也想“一根舌头打天下”吗？

您也想成为“能言善辩”“一呼百应”的管理者吗？

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:<http://www.tushu007.com>