

برزبان آرتابه دست آری

(راهنمای افراد برای ارتباط قاطعانه)

نویسنده: دودیت سی تینگلی

مترجم: محمدرضا یاراحمدی

ویراست: زهره چگنی



سرشناسه : تینگلی، جودیت

Tingley, Judith C

عنوان و نام پدیدآور : بر زبان آر تا به دست آری (دلهنمای افراد برای ارتباط قاطعانه) / نوشته تینگلی جودیت سی [صحیح: جودیت سی تینگلی]؛ مترجم محمدرضا یاراحمدی؛ ویراستاری زهره چگنی.

مشخصات نشر : بروجرد: اردوی سوره، ۱۳۹۶.

مشخصات ظاهری : ۱۸۳ ص.

شابک : 978-600-96287-5-9 ۲۵۰۰۰۰ ریال

وضعیت فهرست نویسی : فیبا

یادداشت : Say what you mean get what you want: a businessperson's guide to direct

عنوان اصلی: communication, c1996

موضوع : کسب و کار - ارتباط

موضوع : Business communication

موضوع : ارتباط در مدیریت

موضوع : Communication in management

موضوع : ارتباط گفتاری

موضوع : Oral communication

شناسه زوده : یار احمد، محمدرضا، ۱۳۳۵ - مترجم

شناسه افزود : چگنی، زهره، ۱۳۶۳ -، ویراستار

رده بندی کنگره : ۱۳۹۶ / ۵۰۱ / ۴۹۶۱

رده بندی دیویی : ۶۵۰

شماره کتابشناسی ملی : ۵۵۶، ۳۱۰



بر زبان آر تا به دست آری (دلهنمای افراد برای ارتباط قاطعانه)

رده بندی نشر اردوی سوره: مدیریت

پدیدآورنده: تینگلی جودیت سی

مترجم: دکتر محمدرضا یاراحمدی

با همکاری: محمد رستمی و زهره گودرزی

ویراستار: زهره چگنی

دستیار ویراستار: ترگس عبدی آب بخشانی

امور هنری و گرافیکی: آذرمیدخت چگنی

همکاران فنی و فرهنگی: نرگس عبدی آب بخشانی و نجمه پرووی

چاپ و صحافی: طهرانی

ناظر فنی چاپ: آذرمیدخت چگنی

مدیر: دکتر حسین حی، مریم خدمتی یگانه

نوبت چاپ: ۱۰۰۰

شمارگان: ۱۰۰۰

قیمت: ۲۵۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۷۸-۵-۹

آدرس: لرستان، بروجرد، خیابان بهار، خوزستان، طبقه دوم،

انتشارات آردوی سوره

تلفن: ۳۲۵۳۲۵۲-۰۶۶

تلفن: ۹۳۹۳۳۷۸۶۱۵

وبسایت: www.aredvisura.ir

پست الکترونیکی: aredvisura@gmail.com

کلیه حقوق برای نشر آردوی سوره محفوظ است.

فهرست

فصل اول

- ۱..... قاطعیت محوری در کجا و چگونه کاربردی دارد؟
۲..... خود ارزیابی
۴..... معیارهای ارتباطی
۴..... نظرسنجی ارتباطی
۶.....

فصل دوم

- ۹..... مهارت های کاربردی هفت مرحله ای ارتباطات تجاری و سازمانی
۹..... ۱- دسته های تان را مشخص کنید
۱۲..... ۲- افکار منفی را مشخص کنید
۱۵..... ۳- جایگزین کن، مبارز کن، کنار بگذار
۱۷..... ۴- انتخاب کن
۱۷..... ۵- پیاده کردن تغییرات
۱۸..... ۶- سه خودتان پاداش دهید
۱۸..... ۷- ارزیابی کنید که تا چه حد موفق بوده اید
۱۹.....

فصل سوم

- ۲۱..... افکار منفی
۲۴..... بازسازی شناختی
۲۵..... جملات روحیه بخش
۲۸..... باز آفرینی
۲۹..... مبارزه
۳۱..... توقف
۳۱..... تصویر پردازی ذهنی
۳۲.....

فصل چهارم

- ۳۳..... مختصر و گویا
۳۴..... سلب مسئولیت و عذرخواهی را کنار بگذارید
۳۴..... جزئیات و توضیحات را کم تر کنید
۳۵..... به جای جملات پرسشی از جملات خبری استفاده کنید
۳۶..... "چرا" را کنار بگذارید
۳۸.....

- ۴۰..... جملاتی که با "من" شروع می شوند
- ۴۰..... آن چه را که می خواهید بر زبان آرید
- ۴۲..... پذیرش مشروط
- ۴۳..... نه گفتن
- ۴۴..... ابهام
- ۴۵..... پرس و جوی منفی
- ۴۶..... جمع بندی

۴۷..... فصل پنجم

- ۴۷..... طرح مسئله
- ۵۲..... استفاده از مهارت های کاربردی ارتباط تجاری و سازماني برای کمک به گفتن "نه"
- ۵۲..... شناسایی تفکر منفی
- ۵۳..... جایگزین کنید، مبارزه کنید، کنار بگذارید
- ۵۵..... انتخاب تکنیک
- ۵۵..... پاسخ منفی صریح
- ۵۸..... نه قاطعانه در آغاز گفتگو
- ۶۰..... یادآوری

۶۱..... فصل ششم

- ۶۱..... طرح مسئله
- ۶۵..... روش مهارت های کاربردی ارتباط تجاری و سازماني برای ریح و سوره سخن گفتن
- ۶۵..... افکار منفی را تشخیص دهید
- ۶۷..... جایگزین کنید، مبارزه کنید، کنار بگذارید
- ۶۸..... تکنیک تان را انتخاب کنید
- ۶۹..... جملات مختصر و مفید و جملات اول شخص
- ۷۰..... پذیرش مشروط
- ۷۱..... آن چه را که می خواهید بر زبان آرید
- ۷۱..... ابهام
- ۷۳..... یادآوری

۷۵..... فصل هفتم

- ۷۵..... طرح مسئله
- ۷۹..... مهارت های کاربردی ارتباط تجاری و سازماني برای گفتن صریح واقعیت

- ۸۰..... افکار منفی تان را تشخیص دهید
- ۸۱..... جایگزین کنید، مبارزه کنید، کنار بگذارید
- ۸۳..... انتخاب تکنیک
- ۸۵..... نه گفتن
- ۸۶..... یادآوری

۸۷..... فصل هشتم

- ۸۷..... طرح مسئله
- ۹۰..... روش مهارت‌های کاربردی ارتباط تجاری و سازمانی برای مقابله با طعنه و کنایه غیرمستقیم
- ۹۱..... خواسته، ایتان را مشخص کنید
- ۹۱..... تشخیص تفکر منفی
- ۹۲..... جایگزین کنید، مبارزه کنید، کنار بگذارید
- ۹۳..... انتخاب تکنیک
- ۹۳..... حذف سوالاتی که "چرا" شروع می شوند
- ۹۳..... جملاتی که با "من" شروع می شوند
- ۹۴..... بیان خواسته‌ها و پذیرش رول
- ۹۵..... جملات مبهم و پرس و جوی می
- ۹۶..... یادآوری

۹۷..... فصل نهم

- ۹۷..... طرح مسئله
- ۱۰۰..... روش مهارت‌های کاربردی ارتباط تجاری و سازمانی برای جدی گرفتن
- ۱۰۱..... افکار منفی را تشخیص دهید
- ۱۰۲..... جایگزین کنید، مبارزه کنید، کنار بگذارید
- ۱۰۴..... تکنیک تان را انتخاب کنید
- ۱۰۵..... جملات سلب مسئولیت و پوزش خواهی را به کار نبرید
- ۱۰۶..... جزئیات و توضیحات را کاهش دهید
- ۱۰۶..... جملاتی که با من شروع می شوند
- ۱۰۷..... آن چه را که می خواهید بر زبان آرید
- ۱۰۹..... یادآوری

۱۱۱..... فصل دهم

- ۱۱۱..... طرح مسئله

- مهارت‌های کاربردی ارتباط تجاری و سازمانی برای مقابله با حملات تهاجمی ۱۱۳
- افکار منفی‌تان را شناسایی کنید ۱۱۴
- جایگزین کنید، مبارزه کنید، کنار بگذارید ۱۱۵
- تکنیک‌تان را انتخاب کنید ۱۱۶
- جملات سلب مسئولیت و پوزش‌خواهی را به کار نبرید ۱۱۷
- جملات دو پهلوی و جملات پذیرشی ۱۱۷
- پرس‌وجوی عوامل منفی ۱۱۸
- آن چه که می‌خواهید بر زبان آرید ۱۱۹
- یادآوری ۱۲۲

فصل دوازدهم ۱۲۳

فصل دوازدهم ۱۳۷

- طرح مسئله ۱۳۷
- نگهداری ۱۳۷
- مرحله بعدی چیست؟ ۱۴۱
- فراتر از صراحت ۱۴۱
- جملات مثبت و متحول‌گر ۱۴۳
- کتاب‌شناسی ۱۴۷