

КУЛЬТУРА ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

МУНИЦИПАЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ КУЛЬТУРЫ
ЦЕНТРАЛИЗОВАННАЯ БИБЛИОТЕЧНАЯ
СИСТЕМА г. ТАГАНРОГА
ЦЕНТРАЛЬНАЯ ГОРОДСКАЯ ПУБЛИЧНАЯ
БИБЛИОТЕКА ИМЕНИ А. П. ЧЕХОВА

**ЦЕНТР ПРАВОВОЙ И
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ**

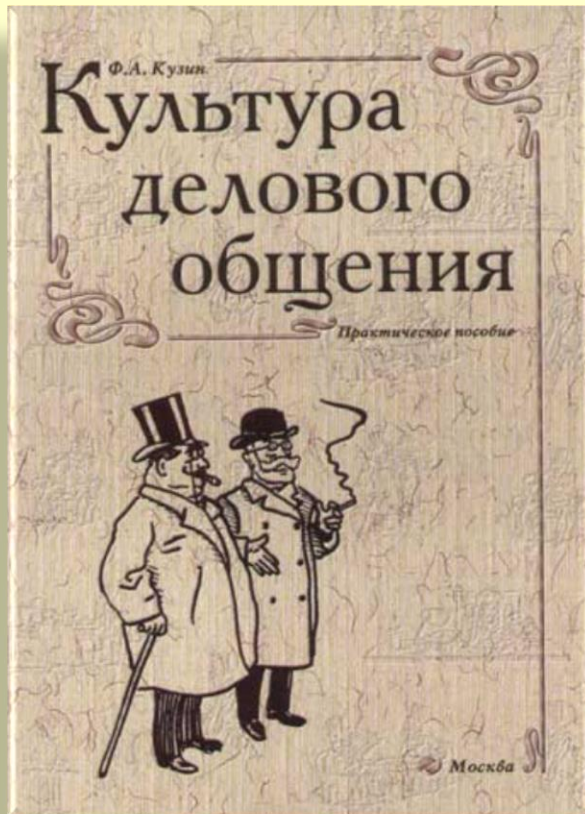
ВИРТУАЛЬНАЯ ВЫСТАВКА

Таганрог, 2023



Ларри Кинг, известнейший теле – и радиоведущий, делится с читателями секретами своего успеха. Практические советы признанного мастера общения помогут вам обрести уверенность в себе и навсегда избавиться от скованности в любой ситуации – выступаете ли вы на собрании, проходите ли собеседование при поступлении на работу, даете ли интервью или просто беседуете с незнакомыми людьми.

Кинг, Л. Как разговаривать с кем угодно, когда угодно и где угодно / Л. Кинг. - Москва : Альпина Бизнес Букс, 2008. - 204 с. - ISBN 978-5-9614-0835-5. - Текст : непосредственный.



В пособии сделана попытка рассмотреть деловой разговор в сфере предпринимательской деятельности с позиции его речевой, логической, психологической и невербальной культуры, а также на основе обобщения отечественного и зарубежного опыта описать основные его формы (деловая беседа, коммерческие переговоры, деловые совещания, служебный телефонный разговор, прием посетителей и сослуживцев и общение с ними).

Кузин, Ф. А. Культура делового общения / Ф. А. Кузин. - Москва : Ось-89, 2002. - 320 с. - ISBN 5-86894-625-1. - Текст : непосредственный.



В книге рассматриваются основы искусства ведения деловых переговоров и составления соглашений.

Лукашук, И. И. Искусство деловых переговоров / И. И. Лукашук. - Москва : БЕК, 2002. - 208 с. - ISBN 5-85639-337-6. - Текст : непосредственный. - (ЦПЭИ; ф 6).



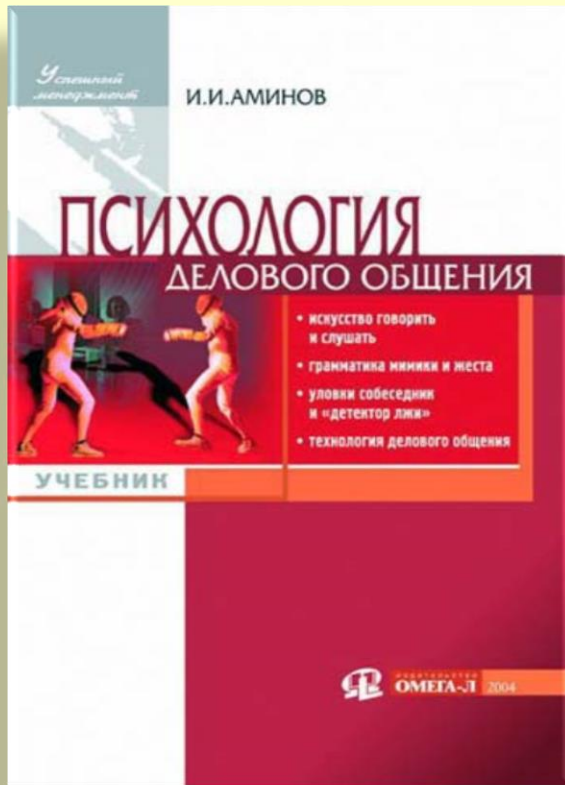
Вся наша жизнь – сплошные переговоры, а раз так, станьте профессиональным переговорщиком! От умения заключать сделки в вашей жизни зависит многое – а иногда и сама жизнь! Что делать, когда вы наталкиваетесь на нежелание идти вам навстречу? Надавить на противника? Умерить притязания? Пойти на уступки? Вообще отказаться от сделки? Современная тактика и стратегия ведения переговоров включает в себя множество секретов и хитростей.

Кеннеди, Г. Договориться можно обо всем! : как добиваться максимума в любых переговорах / Г. Кеннеди. - Москва : Альпина Бизнес Букс, 2007. - 394 с. - ISBN 978-5-9614-0654-2. - Текст : непосредственный.



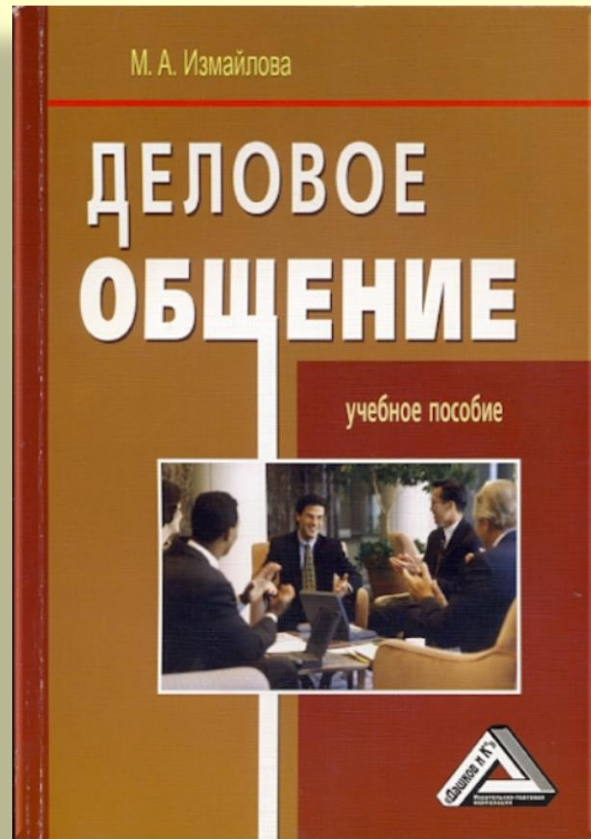
Умеете ли вы общаться? Советы Нины Зверевой – известного тележурналиста, обладателя двух премий ТЭФИ, бизнес-тренера и автора популярных учебников по журналистике и ораторскому мастерству – помогут вам стать интересным собеседником и успешным спикером, человеком, которого всегда рады видеть и на официальных мероприятиях, и в кругу друзей.

Зверева, Н. Правила делового общения: 33 "нельзя" и 33 "можно" / Н. Зверева. - Москва : Альпина Паблшер, 2015. - 136 с. - ISBN 978-5-9614-4823-8. - Текст : непосредственный.



В учебном пособии раскрываются практические аспекты применения психологических знаний в повседневном деловом общении. Рассматриваются приемы и способы налаживания эффективных взаимоотношений, добывания необходимой информации, оценки личности и воздействия на нее в профессиональной деятельности. Теоретический материал иллюстрируется примерами из художественных произведений и реальных жизненных ситуаций, хорошо знакомых и понятных читателю.

Аминов, И. И. Психология делового общения / И. И. Аминов. - Москва : Омега-Л, 2005. - 303 с. - ISBN 5-98119-234-8. - Текст : непосредственный.



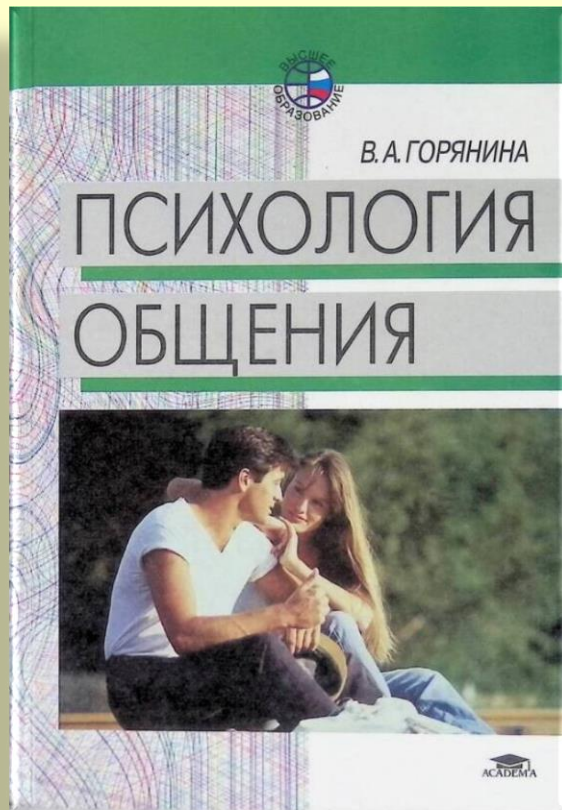
Учебное пособие обобщает теоретический, методологический и практический материал в области делового общения. В нем освещены вопросы коммуникативной компетентности современного специалиста, рассмотрены вербальные и невербальные средства коммуникации, формы деловой коммуникации, приложены особенности телефонного общения и деловой переписки, затронуты проблемы конфликтности в деловой среде.

Измайлова, М. А. Деловое общение / М. А. Измайлова. - Москва : Дашков и К, 2007. - 251 с. - ISBN 978-5-9131-593-1. - Текст : непосредственный.



Издание научит вас тонкому искусству эффективного ведения переговоров, а также обеспечит полезными знаниями, которые вы сможете применить в своей ежедневной работе. Автор книги приводит практические советы по технологии ведения переговоров. Становясь все более искусным переговорщиком, вы получаете возможность влиять на происходящее вокруг вас и разумно управлять собственной жизнью.

Унт, И. Искусство ведения переговоров. Пошаговое руководство и технологии проведения коммерческих переговоров. - Днепропетровск : Баланс-Клуб , 2004.-152 с. - ISBN 966-8216-74-1. - Текст : непосредственный.



В пособии рассматриваются сущность общения, его происхождение и функции. Особое внимание уделяется взаимосвязи общения с процессами развития и самопознания личности. Отличие данной книги от других, посвященных проблеме общения, - в ее психотерапевтической направленности. Во второй части пособия представлены технологии продуктивного общения.

Горянина, В. А. Психология общения / В. А. Горянина. - Москва : Академия, 2002. - 416 с. - ISBN 5-7695-0843-4. - Текст : непосредственный.



В монографии освещаются основные основы предпринимательской и коммерческой деятельности. Раскрывается сущность психологических проблем социального общения, влияния и взаимовлияния людей процессе общения людей коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг.

Мандрица, В. М. Этика бизнеса - деловое общение / В. М. Мандрица, И. В. Мандрица. - Ростов-на-Дону : РГЭУ "РИНХ", 2005. - 228 с. - ISBN 5-7972-0908-X. - Текст : непосредственный.

Ждем Вас в
Центре правовой и
экономической информации
ЦГПБ имени А. П. Чехова по
адресу:
ул. Греческая, 105, ком. 204
тел. 340-319,
электронная почта:
pravo@taglibrary.ru

