

<<管理沟通>>

图书基本信息

书名：<<管理沟通>>

13位ISBN编号：9787209045513

10位ISBN编号：7209045511

出版时间：2008-9

出版时间：山东人民出版社

作者：张文昌，成龙 编著

页数：374

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>

<<管理沟通>>

前言

《管理沟通--行为与心理教程》是针对工商企业管理、经济管理类本、专科学生而编写的一本综合性、应用性、通用性教材，供36~54课时大学管理沟通课程使用。

全书以社会学、心理学、管理学为基础，全面论述了管理沟通行为与心理的知识。

内容包括人际沟通行为与心理、团队沟通行为与心理、组织沟通行为与心理、国际化沟通行为与心理四大部分。

全书理论与实践相结合，并穿插大量的管理案例与讨论问题，力求能够全面提高大学生的管理沟通能力，丰富沟通知识。

笔者从事本科生管理与沟通教学已经八年了，为什么今天要编写这样一本本科生教材呢？

主要是因为我国目前适合于本科生的管理沟通教材尚少。

目前比较流行的管理沟通教材大多是为MBA学生编写的，又以翻译国外教材为主。

而这些教材一是偏重于人际关系沟通方面，二是注重案例讨论，不太适用于本、专科大学生使用。

平时我们教学都选用MBA教材，为此不得不补充一些内容。

在八年的教学与资料整理的基础上，我们编写出版了这本专门为大学生使用的管理沟通教材。

为什么目前在大学生用管理沟通教材建设方面还存在这样一些问题呢？

主要原因是在1999年教育部关于高校课程调整之前，大学管理类本、专科生不开设管理沟通课程。

而1999年课程调整之后，随着管理的发展，管理类专业都陆续开设了管理沟通课程，并大都选用MBA教材。

同时，由于大学普遍开设组织行为学、管理心理学与管理沟通课程。

而这几门课程的重复内容又比较多，有些课程之间的整体重复可能在1/3以上，因此造成内容重叠，讲课比较困难。

我们今天试图把管理心理学与管理沟通这两门课程内容融为一体，只开设一门就可以了。

本教材的新颖之处在于：第一，把管理心理与管理沟通融为一体，更便于掌握沟通知识，以提高大学生沟通能力为目标；第二，比传统的管理沟通教材增加了团队沟通与组织沟通；第三，增加了国际沟通的内容。

通过这样的交叉与综合就使得我们今天出版这部管理沟通教材的内容更加丰富、体系更加完整、实用性更强。

本书是我们在汲取目前国内外管理沟通与管理心理学教科书基础上的一部集成之作。

特别要说明的是本书参考了苏勇、罗殿军先生编写的《管理沟通》；康青先生编写的《管理沟通》；孙健敏、徐世勇先生编写的《管理沟通》；魏江先生编写的《管理沟通》；胡君辰、杨永康先生编写的《组织行为学》；卢盛忠先生编写的《管理心理学》；梁桂宽先生编写的《漫步地球村》等教科书，使我们受益匪浅，特别在此表示深深的谢意。

主要参考书目附于书后，在此一并向他们表示感谢。

<<管理沟通>>

内容概要

《管理沟通--行为与心理教程》以社会学、心理学、管理学为基础，全面论述了管理沟通行为与心理的知识。

内容包括人际沟通行为与心理、团队沟通行为与心理、组织沟通行为与心理、国际化沟通行为与心理四大部分。

全书理论与实践相结合，并穿插大量的管理案例与讨论问题，力求能够全面提高大学生的管理沟通能力，丰富沟通知识。

<<管理沟通>>

作者简介

张文昌

男，1956年出生，山东成武县人。

经济学硕士，教授，硕士生导师。

现在山东经济学院任教。

主要从事经济管理、企业管理方面的教学与科研工作，已编写出版《现代管理学》、《东西方管理思想史》等教科书10部，发表论文60多篇，其中国家核心期刊论文20余篇。

近年主讲管理学。

管理沟通，管理思想史、企业家等课程。

2008年1月被学生评为“首届工商学院学生最喜爱的老师”。

成龙

男，1983年出生，山东济南人。

浙江大学理学院心理与行为科学博士研究生，主要研究管理心理学与行为决策模型。

参加多项科研课题和企业管理咨询，发表有关研究论文数篇。

<<管理沟通>>

书籍目录

第一篇 管理沟通行为与心理概论 第一章 管理沟通行为概论 第一节 沟通行为概述 第二节 管理沟通概述 第三节 管理沟通理论发展 第二章 管理沟通心理概论 第一节 管理沟通心理概念 第二节 管理沟通心理倾向 第三节 管理沟通心理特征 第四节 人际沟通的心理行为 第二篇 人际沟通 第三章 倾听行为与心理 第一节 倾听概述 第二节 倾听的心理过程 第三节 倾听的技巧 第四节 克服倾听障碍提高倾听效率 第四章 语言沟通与演讲艺术 第一节 演讲概述 第二节 演讲心理行为 第三节 演讲准备 第四节 演讲技巧 第五节 演讲艺术与幽默 第五章 阅读能力与兴趣培养 第一节 阅读概述 第二节 阅读心理活动与兴趣培养 第三节 管理阅读的方式与方法 第四节 阅读技巧与效率 第六章 写作与书面沟通 第一节 书面写作概述 第二节 写作心理因素 第三节 写作能力与方法 第四节 管理公文写作 第七章 求职与会见 第一节 会见心理与行为概述 第二节 会见过程 第三节 求职面试 第四节 管理会见 第五节 会见原则与技巧 第八章 身体语言沟通与道具应用 第一节 身体语言概述 第二节 动作语言 第三节 面部表情语言 第四节 服饰道具与仪态 第三篇 团队沟通 第九章 团队沟通心理 第一节 团队沟通心理概述 第二节 团队压力 第三节 团队冲突 第四节 团队文化 第十章 团队沟通行为 第一节 团队沟通行为概述 第二节 团队内部沟通 第三节 团队建设与运作 第十一章 会议沟通 第一节 会议沟通心理 第二节 会议沟通行为 第三节 会议的有效组织 第四节 会议沟通艺术与技巧 第十二章 谈判沟通 第一节 谈判心理 第二节 谈判原则和策略 第三节 谈判的技巧 第四篇 组织沟通 第十三章 组织内部沟通 第一节 组织内部沟通概述 第二节 组织内部沟通方式 第三节 建立组织内部沟通网络 第十四章 组织外部沟通 第一节 组织外部沟通概述 第二节 组织外部沟通内容 第三节 组织外部沟通策略 第四节 外部电子化沟通渠道 第五篇 国际沟通 第十五章 国际沟通与文化差异 第一节 国际沟通常识 第二节 国际沟通原则 第三节 国际沟通差异 第四节 东西方沟通的文化差异与心理倾向 第十六章 国际沟通工具 第一节 国际英文书信写作规范 第二节 国际商务公函写作规范 第三节 国际通用沟通工具参考书目后记

<<管理沟通>>

章节摘录

第一章管理沟通行为概论 学校，是传授知识的地方；学习，就是学习知识。但是。

对于管理沟通这门课程来说，与其说是一门知识课程，倒不如说它是一门能力培养课程。知识，只有在应用中才能表现出它的真正价值。

俗话说，聪明人不是那些掌握广博知识的人，而是那些有意识地掌握有用知识的人。沟通，是能够提升人们人际交往能力与办事效率的知识。

培根有一句名言：知识就是力量。

其实，这句话只是说对了一半。

知识本身并不是力量，知识可以转化为力量。

但是，只要思考一下人们就会发现，我们掌握的知识，有些可以转化成力量。

有些并不能转化成力量。

这是因为，有些知识有用，而有些知识无用。

例如，中国古代的知识分子读四书五经，但大多两袖清风，弱不禁风。

为什么呢？

因为掌握了一些无用知识。

古语“百无一用是书生”。

“书呆子”，沦为社会的弱者，都是对过去知识分子的描述。

西方知识分子，学习财经文法、工程学、医学……个个身价百万，功成名就，成为富国强兵的人才、社会的强者。

东西方学生学习知识的差异，形成了东西方知识分子能力的不同和命运的不同。

管理学，经济学，法学等等，都是一些强力应用性学问，学习掌握它们可以提升个人能力，增强竞争力。

经济学，是研究社会如何设计经济制度、进行经济活动、配置经济资源，以便使社会发展和富有的大学问。

管理学，是研究个人和家庭如何发财致富的学问。

我们要做事，要追求成功，就要进行科学的管理。

管理沟通活动，正是管理活动的一部分。

一个人事业要成功。

个人智慧是基础，努力奋斗是支柱，机会机遇是关键，而沟通能力与人际关系是润滑剂与散热器。

一个团队要有效率工作，一个企业要发展壮大，内部与外部沟通十分重要。

我们应该重视沟通活动，提升个人和组织的沟通能力和沟通效率。

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>