

<<跨文化商务沟通>>

图书基本信息

书名：<<跨文化商务沟通>>

13位ISBN编号：9787562824664

10位ISBN编号：7562824665

出版时间：2009-2

出版时间：华东理工大学出版社

作者：郁文蕾 主编

页数：232

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>

<<跨文化商务沟通>>

前言

当今人类经济活动的国际化和全球化已成不可阻挡的大趋势；生活在地球上各个角落的人们迫切需要跨越文化的障碍，实现彼此的沟通与理解，减少误解与分歧，增加交流与信任，以便使人类的经济活动高效公平地进行。

不同的文化与相应的沟通模式是一种客观存在，而如何应对又是一种态度和技巧，所以跨文化沟通既是科学，又是艺术。

在全球化浪潮一浪高过一浪的态势下，如何有效地与不同文化背景的客户、员工沟通，已经成为从事企业管理、国际商务活动人士的必修课。

在从事国际商务活动之前或当中碰到了问题，静下心来投入时间去了解商业伙伴或外国同事的文化，是一种必要和值得的投资。

本书为想要了解跨文化商务沟通的基本理论和实践经验的广大读者提供了理想的平台，它是一本有关跨文化商务沟通理论与实践的理想的专业教材，学习界面友好，内容涵盖了文化差异、文化与沟通、文化与职场、商务礼仪和社会准则、性别沟通、跨文化管理、文化冲突、中国人的“面子”观、组织文化对跨文化商务沟通的影响、跨文化商务谈判、跨文化全球营销、文化与全球化等内容，能帮助读者看懂世界上有关跨文化商务沟通的基本理论和经验总结的英文原版资料，培养相应的阅读能力，积累一定数量的专业词汇，培养用英语讨论和表达相关内容的的能力，进而在工作中运用跨文化商务沟通的知识和技巧，达到学以致用目的。

本书每章有学习目标、理论铺垫、两篇核心阅读文章以及配套练习。

其中核心阅读文章后面都有“本章述要”和“编者按”，前者是对阅读文章主要内容的翻译和概括，有利于读者对文章的理解；后者则是引导读者进一步思考。

配套练习供讨论或测试用，其中选择题附有答案。

<<跨文化商务沟通>>

内容概要

本书内容包括跨文化商务沟通的基本理论和实践经验，涉及中国的几个主要经济伙伴的相关信息。选材广泛，内容实用，可读性强。

可供MBA、EMBA、IMBA和商学院、继续教育学院以及网络教育学院的工商管理、国际经济与贸易、金融、旅游、物流等专业的学生学习，亦可供广大从事跨国公司企业管理、国际营销、国际投资等国际商务实际工作者参考使用。

<<跨文化商务沟通>>

书籍目录

Chapter One Differences in Culture : An Intercultural Perspective 文化差异：跨文化视角 核心阅读一 (Integration : Core Text 1) Culture Differences Between East and West (东西文化间的差异) 练习 : 文化意识测试 (Cultural Awareness Quiz) 核心阅读二 (Integration : Core Text 2) Can We Change Our Cultural DNA ? (我们能否改变自己的文化基因 ?) 练习 : 文化互动 (Cultural Interaction) 本章述要

Chapter Two Culture and Communication 文化和沟通 核心阅读一 (Integration : Core Text 1) Culture and Effective Communication (文化和有效沟通) 练习 : 文化意识练习 (Cultural Awareness Exercise) 核心阅读二 (Integration : Core Text 2) Why Good Communication Is Good Business ? (为何良好的沟通即是良好的业务 ?) 练习 : 文化互动 (Cultural Interaction) 本章述要

Chapter Three Cultural Diversity at Workplace 工作场所的文化多样性 核心阅读一 (Integration : Core Text 1) Cultures at the Workplace (S[: 作场所的文化) 练习 : 文化互动 (Cultural Interaction) 核心阅读二 (Integration : Core Text 2) Cultural Preferences in the Workplace (212作场所的文化偏好) 练习 : 文化意识测试 (cultural Awareness Quiz) 本章述要

Chapter Four Business Etiquette and Social Protocol 商业礼仪和社会规范 核心阅读一 (Integration : Core Text 1) Business Etiquette and Protocol : Country Profile (China) (商业礼仪和规范 (中国概述)) 练习 : 文化意识测试 (Cultural Awareness Quiz) 核心阅读二 (Integration : Core Text 2) Business Etiquette and Protocol : Country Profile (Japan & Germany) (商业礼仪和规范 (日本和德国概述)) 练习 : 文化意识测试 (Cultural Awareness Quiz) 本章述要

Chapter Five Gender Differences in Communication 交际中的性别差异 核心阅读一 (Integration : Core Text 1) Differences in Gender Communication (交际中的性别差异) 练习 : 文化互动 (Cultural Interaction) 核心阅读二 (Integration : Core Text 2) Overcoming Roadblocks in Gender Communication (克服交际中的性别差异) 练习 : 文化互动 (Cultural Interaction) 本章述要

Chapter Six Managing Across Cultures 跨文化管理 核心阅读一 (Integration : Core Text 1) Different Cultures and Management Control Systems (不同的文化和管理控制系统) 练习 : 文化互动 (Cultural Interaction) 核心阅读二 (Integration : Core Text 2) PreDare for Intercultural Business Interactions (为跨文化商务互动做好准备) 练习 : 文化互动 (Cultural Interaction) 本章述要

Chapter SevenChapter EightChapter NineChapter TenChapter ElevenChapter TwelveKey to Exercises

<<跨文化商务沟通>>

章节摘录

总是要给个礼物，作为你敬意的象征，在会议结束时呈现给资格最老的人。
保守的套装、白衬衫、不令人兴奋的领带是现代男士的准则；漂亮的裙子、不浮华的配饰最适合女士

。日本人是有时尚感的，但更重质量，昂贵的手工缝制比温顺的配饰更被看重。

对细节要特别关注：手表、皮带、鞋子、衣领、公文包和皮夹等。

名片不时在客气地交换。

要尽量准备质量好的名片。

总是保存好你的名片。

在他人名片上书写被认为是粗鲁的、失礼的。

将名片的一面译成日语是明智的，给名片时要让日语一面对接受者。

名片上一定要包括头衔，以便你的日本同事知道你在组织中的地位。

给名片、接名片都要用双手，并且微微鞠躬。

你收到的任何名片都要仔细看。

会议中要把名片按人们的座次排在你面前的桌上。

从很多方面来说，德国人可以被认为是计划大师。

这是一个重视超前意识的文化，知道在特定的一天特定的时间做什么。

每个活动都有一个适当的时间。

工作日结束时，希望你离开办公室。

如果你在正常下班时间后必须留下，这表明你没有恰当地计划好工作。

德国人为了做生意并不需要个人关系。

他们对你的文凭和你公司的从业时间感兴趣。

德国人表现出对权威人物很大的尊重，所以他们急需了解你相对于他们来的水平。

德国人的沟通是正式的、坦白的。

预约是必须的，应该提前一两个星期。

如果通过书面方式约定一个会谈，要用德语或英语，要写给职能部门职位最高的人，包括姓名和头衔

。准时被认为是极其严肃的事情。

如果估计会迟到，立即打电话解释一下。

在最后一分钟取消会议是极其粗鲁的，这可以使得你们的商业关系陷入困境。

会议一般都是正式的，并且遵循严格的议程，包括开始时间和结束时间。

说话时要保持眼神接触。

虽然可以说英语，但雇用翻译避免任何误解仍然是个好主意。

进入一个房间应遵守严格的行为准则：一般而言，最年长者或级别最高的人首先进入；如果年龄和地位大致相当，男士比女士先进入。

毫不夸张地说，工作服是正式的、保守的。

男士应该穿深色而保守的套装。

女士应该穿职业套装或者保守的裙子。

不要戴浮华的珠宝或配饰。

<<跨文化商务沟通>>

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>