

<<管理沟通>>

图书基本信息

书名：<<管理沟通>>

13位ISBN编号：9787111149972

10位ISBN编号：7111149971

出版时间：2004-8

出版时间：机械工业出版社

作者：迈克尔E.哈特斯利

页数：316

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>>

### 内容概要

所有管理者都必须有效沟通才能成功,《管理沟通原理与实践(英文版·第2版)》正是您的首选,其涵盖内容远远超出有效的演说和协作等核心技能。

本教科书把学生置于在现实商务与管理情境中的决策制定者与沟通者的地位。

《管理沟通原理与实践(英文版·第2版)》特点是:(1)内容完整,包括电子沟通、公司道德、受众分析、跨文化沟通等;(2)更新了案例,为学生提供实战锻炼的机会;(3)各章目标提前,便于学生切实把握目标的重要性。

《管理沟通原理与实践(英文版·第2版)》适合于高年级本科生和MBA学生,也可供商务和企业管理人员参考。

<<管理沟通>>

作者简介

迈克尔E.哈特斯利 毕业于美国宾夕法尼亚州斯沃索莫学院，为美国历史最为悠久的文理本科学院，1976年，他在耶鲁大学获得博士学位，出任过多家私人，政府，学术和非营利机构通主管或成问，1985-1993年间，在哈佛商学院主讲管理沟通课程，并担任课程主任，他还出版了大量著作和诗集。

## &lt;&lt;管理沟通&gt;&gt;

## 书籍目录

目 录总序推荐序前言作者简介第一部分有效沟通原理 第1章管理沟通基础 沟通学概述,沟通学主要学派,基本分析工具,沟通伦理原则,值得信赖的沟通主体 第2章明确沟通目标 常见管理沟通情境的认知与安排,明确沟通目标 案例.航运公司 第3章沟通对象分析 沟通对象的识别.了解.分类 案例.钢铁公司 第4章沟通观点确立 了解竞争性沟通目的,需求和观点,人际沟通 案例.金融服务公司 第5章沟通信息内容 选择恰当内容,实现沟通目标 案例.银行 第6章沟通信息结构 调整信息结构,满足沟通对象的要求 案例.百货商店股份有限公司 第7章沟通渠道选择 传递信息的最佳渠道,上传/下达式沟通 案例.公司 第8章沟通风格与语气 采用适合沟通对象的语言风格 案例.公司第二部分有效沟通实践 第9章提出 / 接收反馈 聆听与回应 案例.& 第10章会议管理 参力口 / 主持会议 案例.林肯公园重建开发项目 第11章变革沟通 利用沟通疏导对变革的抗拒 案例.纸业公司 第12章外部沟通 对外宣传组织的观点与立场 案例.能源公司 案例.Nutrasweet 第13章跨文化沟通 多文化.国际性沟通 案例.-制药公司 案例.国际原油公司 第14章个人/组织沟通伦理 个人与组织的沟通伦理选择 案例.高级审计师的困境 案例.McArthur place 第15章电子沟通 媒体可以直接使用的信息形式 案例.电子邮件 案例.通信公司第三部分有效沟通技巧 第16章有效写作：写作风格指南 全篇统一,前后照应 第17章有效听说：听说风格指南 说话的风格,图表的使用,演讲的技巧附录 案例出版社 案例钢铁煤炭公司煤矿 案例得州埃尔帕索联合劝募协会 案例“公正就是公正” 案例家乐氏公司索引

<<管理沟通>>

编辑推荐

其它版本请见：《高等学校经济管理英文版教材：管理沟通原理与实践（英文版&middot;原书第3版）》

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>