

<<管理沟通与领导力开发>>

图书基本信息

书名：<<管理沟通与领导力开发>>

13位ISBN编号：9787811235319

10位ISBN编号：7811235315

出版时间：2009-7

出版单位：清华大学出版社有限公司

作者：胡巍 编

页数：424

字数：770000

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>

<<管理沟通与领导力开发>>

前言

沟通是一门艺术，它可以起到四两拨千斤的作用；领导是一种控制，它能使你掌控全局，创造奇迹。通过沟通，个人才能融入集体，创造价值；也只有领导(控制)，团队成员才能相互信任，获得成功。沟通与领导力不是天生就有，也不是单靠理论指导就可以掌握它的精妙之处，想要真正掌握其技巧与艺术，就只有通过亲身体验以及互动交流，将沟通学、领导学等相关原理在体验中感悟、在感悟中提升、在提升中发展。

本教材总结了1999年至2008年编著者参与本科、硕士、MBA、EMBA和EDP课程(授课)的教学与培训实践，结合国内外“沟通学”与“领导学”教材和专著中适合我国教学与培训的相关内容，在内容与编排上尝试了一种新的分类，按照“管理沟通(技能)于个人”、“管理沟通(技能)于企业”、“管理沟通(技能)于领导力开发”这三大模块，共15章来编写与阐述。

——看山是山，看水是水!本教材把管理沟通与领导力开发的实质概括为“357”法则(下有表述)，本书中的章节就是围绕这“357”法则来展开说明。

——看山不是山，看水不是水!本教材以理论联系实际为编写原则，同时也以实际密切联系理论为导向，配有开拓式“案例”45个(每章3个)、思考型“Tips”15个(每章1个)和参与性“游戏”20个(特色：材料简单易备、游戏简单易行)。

除对案例和游戏进行详细描述外，还专门增加了案例点评与游戏实施要诀，帮助读者更好地感悟案例与游戏中所蕴涵的沟通和领导力等魅力(道理)，让读者真正从阅读的领悟、游戏的参与之中体会到沟通学理论和领导学理论的精妙之处。

——看山还是山，看水还是水!本教材具有以下鲜明的特色。

1. 课堂互动性的把握。

本科生社会经验尚缺，在教学过程中要尽量多安排新鲜的、甚至身边的案例进行补充，鼓励他们在课堂上多做训练(管理游戏)、多做阅读(案例及Tips中给予的现象、提示等)，将学到的点滴运用到生活中。

研究生要体现学术领域研究的特色，引导他们对现象进行更深入的思考，分析可能的其他解决途径，比较利弊，而案例、Tips与游戏的融合运用则鼓励他们更好地把理论与实践进行有机的结合。

MBA学员相对工作经验较为丰富，课堂上就鼓励他们彼此分享各自的沟通经历，适时地将案例、Tips与游戏融入，并参照实施案例、Tips与游戏中给出的建设性意见或忠告，让他们对日常的工作实践有更好的把握。

2. 对管理沟通技巧和领导力的系统性把握(简称：357法则)，重在“系统”、“简化”、“可操作”

3——三个层面，是指：“什么是领导力”、“组织为什么需要沟通”、“如何进行有效沟通与领导力提升”；

<<管理沟通与领导力开发>>

内容概要

《管理沟通与领导力开发》教材总结了1999年至2008年编著者参与本科、硕士、MBA、EMBA和EDP课程（授课）的教学与培训实践，结合国内外“沟通学”与“领导学”教材和专著中适合我国教学与培训的相关内容，在内容与编排上尝试了一种新的分类，按照管理沟通（技能）于个人、管理沟通（技能）于企业、管理沟通（技能）于领导力开发这三大模块，共15章来编写与阐述。

本教材以理论联系实际为编写原则，同时也以实际密切联系理论为导向，并配有开拓式“案例”45个（每章3个）、思考型“Tips”15个（每章1个）和参与性“游戏”20个（特色：材料简单易备、游戏简单易行）。

编著者希望本教材能给读者带来这样的启示——“不在于你学到什么，而在于你能想到什么！不在于你得到什么，而在于你能输出什么！”本书适合作为高校经管专业的本科、硕士和MBA的教学用书，同时也可作为EMBA、EDP等高管培训参考教材。

<<管理沟通与领导力开发>>

书籍目录

第1篇 管理沟通（于个人） 第1章 沟通概论 1.1 沟通是什么 1.2 沟通的类型 1.3 沟通中的障碍与消除 1.4 沟通与管理 案例1—1 沟通化解困境 案例1—2 沟通在管理中的应用 案例1—3 J集团的转型努力 Tips学会使用电话 第2章 人际沟通与组织沟通 2.1 沟通客体、主体分析 2.2 人际沟通与人际沟通行为 2.3 当代人际沟通 2.4 组织沟通的渠道与方式 2.5 组织沟通的障碍与排除 2.6 跨文化沟通 案例2—1 你会救谁——危难中与他人的沟通和自我沟通 案例2—2 两个软件项目在实施过程中的不同结果 案例2—3 印度经理David败走中国 Tips李如成：看我七十二变 第3章 管理与沟通 3.1 沟通的时代特征 3.2 管理角色中的沟通 3.3 管理沟通的目的与作用 案例3—1 哪个部门出了错？ 案例3—2 越级沟通 案例3—3 “空降兵”的成功着陆 Tips当好朋友成了上司 第4章 激励与训导 4.1 如何运用沟通来激励 4.2 运用赞赏激励他人 4.3 训导技能 案例4—1 录音带里的秘密 案例4—2 改变上司的偏见 案例4—3 沟通之道，成功之道 Tips当你在电梯里遇见上司 第5章 沟通中的授权与教练 5.1 如何进行授权沟通 5.2 教练沟通 案例5—1 保健品促销新方案的确认 案例5—2 “夹心饼”的滋味 案例5—3 落选风波：一场本不应有悬念的选举带来的危机 Tips隐私、盈利、员工Goog1e招惹了谁？第2篇 管理沟通（于企业） 第6章 会议沟通 6.1 会议的存在和构成 6.2 管理会议 6.3 主持会议 6.4 参与会议 案例6—1 美邦公司的企业员工意见沟通制度 案例6—2 丰易居上海房屋销售有限公司的组织变革 案例6—3 百货公司员工折扣改革 Tips交往艺术与沟通技巧 第7章 谈判 7.1 谈判要素 7.2 谈判准备 7.3 谈判策略 7.4 进行谈判要点 7.5 谈判技巧 7.6 如何处理冲突 案例7—1 失败的沟通也是财富 案例7—2 知己知彼，力争三赢——一个成功的国际商务谈判纪实 案例7—3 采购谈判 Tips谈判，智斗成产业 第8章 企业公共关系 8.1 公共关系的定义与特征……第3篇 管理沟通（于领导力开发）第4篇 沟通与领导力经典游戏参考文献

<<管理沟通与领导力开发>>

章节摘录

第1篇管理沟通（于个人）第1章沟通概论1.1沟通是什么一秀才买柴，曰：“荷薪者过来。

”卖柴者因“过来”二字明白，即把柴担挑到他面前。

秀才问曰：“其价如何？”因“价”字明白，对方说了价钱。

秀才又曰：“外实而内虚，烟多而焰少，请损之。

”卖柴者不知所云，便挑担而去……某人请四位朋友吃饭，结果只到了三位，他便说：“该来的没有来。

”谁知已到的一位听后极为不满，说：“那么我是不该来的了。

”立即拔腿便走。

主人急了：“不该走的又走了。

”另一位朋友听后更不高兴：“那么我是该走的了。

”便也抽身离去。

这时最后一位朋友便开导他：“你不该这样说话。

”主人却答道：“我又不是说他。

”“那么你是说我喽。

”最后一位也走了，弄得那位主人百思不得其解：“为什么都走了呢？”……“要是总经理能听懂我的意思，他肯定会接受我的建议的。

”广告策划主任垂头丧气地走出总经理办公室……从古到今，从日常生活到工作，经常会出现上述类似的沟通问题。

俗话说，不依规矩不成方圆，是说做任何事情都得有一定的规矩，与人沟通当然不能例外。

沟通是一门艺术，有其特殊的原则、方法和技巧。

要成功地与人交往，首先要了解什么是沟通。

1.1.1沟通的定义对于沟通的定义，可以说是众说纷纭，莫衷一是。

十年前，美国威斯康星大学的教授F·丹斯就统计过：人们关于“沟通”的定义，已达126种之多。

<<管理沟通与领导力开发>>

编辑推荐

《管理沟通与领导力开发》由清华大学出版社出版。

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>