

《管理学原理与实践案例(陈丽金)》

书籍信息

版次：1

页数：

字数：

印刷时间：2008年08月01日

开本：16开

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787122032935

丛书名：高职高专“十一五”规划教材

内容简介

本书针对高职高专教育的特点，贯彻“基础理论教学要以应用为目的，以必需、够用为度，以掌握概念、强化应用、培养技能为教学重点”的原则进行编写。本书的主要内容包括：管理概论、管理理论、管理心理、计划工作、班组管理、领导工作、人员配备、风险管理等。为了增强学生学习效果，我们在每一章开篇都列出了本章的“学习目标”，让学生关注每一章的主要论题；同时每一章的结尾都设有“本章小结”、“课堂讨论”、“知识掌握”、“知识应用”专栏，学生通过复习思考和练习、案例启迪、知识和能力训练，从教学、实训、课后作业中加强和巩固所学的知识，从而强化学生学习效果，达到培养学生综合素质和应用能力的目的。

本书主要适用于高职高专经济类和管理类专业学生的教学以及企业班组长和中层干部管理艺术的培训，也可作为高职高专工科类专业培养学生掌握基本管理知识的通用教材。同时也可供管理理论工作者及企业管理实践者作为参考用书。

目录

第一章 管理概论

学习目标

第一节 管理的基本概述

一、管理的概念

二、管理学的研究对象和研究方法

第二节 管理的地位、作用与要素

一、管理的地位

二、管理的作用

三、管理的要素

第三节 管理的性质

一、管理的二重性

二、管理的科学性与艺术性

第四节 管理的职能

一、管理职能的概念

二、管理职能的划分

本章小结

课堂讨论

知识掌握

知识应用

案例分析

实践训练

第二章 管理理论

学习目标

第一节 管理理论的萌芽

- 一、中国早期的管理思想
- 二、西方早期的管理思想

第二节 西方管理理论

- 一、古典管理理论
- 二、行为科学理论的产生与应用
- 三、人性假设理论
- 四、现代管理理论：管理理论丛林阶段
- 五、当代管理理论
- 六、管理理论发展的新趋势

本章小结

课堂讨论

知识掌握

知识应用

案例分析

实践训练

第三章 管理心理

学习目标

第一节 知觉与管理

- 一、知觉概述
- 二、知觉偏见
- 三、归因理论

第二节 个性与管理

- 一、个性的心理学含义
- 二、个性差异
- 三、个性的差异与管理

第三节 价值观与管理

- 一、价值观的概念和特点
- 二、价值观的类型
- 三、价值观差异与管理

第四节 态度与管理

- 一、态度概述
- 二、态度的改变
- 三、态度与工作满足

本章小结

课堂讨论

知识掌握

知识应用

案例分析

实践训练

第四章 计划工作

学习目标

第一节 计划工作概述

一、计划工作的基本概念

二、计划的类型

三、计划编制的程序

四、计划编制的方法

五、计划的实施和评价

第二节 决策

一、决策的基本原理

二、决策的方法

第三节 目标和目标管理

一、目标概述

二、目标管理

第四节 战略管理

.....

第五章 班组管理

第六章 领导工作

第七章 人员配备

第八章 风险管理

参考文献

在线试读部分章节

第二章 管理理论

第一节 管理理论的萌芽

一、中国早期的管理思想

中国是四大文明古国之一，曾为人类文明的发展作出了卓越的贡献。中国有着五千多年悠久灿烂的历史文化。古代的管理思想博大精深，其内容可以鲜明地划分为两类：一类是儒家的管理思想，另一类是兵家的管理思想。儒家的管理思想着重于国家及社会的宏观管理，其核心思想是“重在治国，以和为贵，知人善任”。它认为管理的中心问题是对人的管理。我国古代兵家的管理思想侧重于管理的战略和战术，其核心思想可以归纳为“深谋远虑、雄才大略、随机应变、速战速决”。纵观中国早期管理思想的发展，可以将这些管理思想统归为军事、经营、用人、理财、管物、民本管理六大类思想。

（一）军事策略

古语“运筹帷幄，决胜于千里之外”告诉我们：做事要统筹规划，正确研究对策。早在两千多年前的春秋战国时期，杰出的军事家孙武著有《孙子兵法》一书。“知彼知己、百战不殆”这句名言就是一例。孙武的管理思想不仅用于军事上，而且在管理上也具有非常重要的指导意义。日本和美国的一些大公司甚至把《孙子兵法》作为培训经理的必修课程。

（二）经营策略

中国历史上著名的经营管理理论有范蠡、计然的待乏原则和积著之理。待乏原则提到“水则资舟、旱则资船、夏则资裘、冬则资絺”，是指市场上的物质供应应预测未来的需求，才能有利可图。凡事预则立、不预则废。这告诉我们做任何事情都要有预见性，要重视经营策略，否则很难对付未来的变化。积著之理是指获取利润的方式，具体是指经营的物品质量必须完好；货币不能停滞不用；对于易于腐烂的食物不能长期储存，切勿贪图高价。通过商品的数量来预测价格的高低。

.....

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www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)