

# 《家族企业演进的伦理条件》

## 书籍信息

版次：1

页数：

字数：

印刷时间：2014年12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：9787516154526

## 内容简介

本书系统研究了家族企业演进的伦理条件问题。作者从管理—伦理维度透视家族企业发展演进的伦理必要条件，并从管理学、伦理学、经济学、社会心理学、乃至人类学等许多研究领域具体研究了家族企业发展的伦理条件。理论上并不打算去列举罗列所有相关的伦理因素，诸如诚实、守信、公正、社会责任等等，并且也不打算去追溯描写家族企业管理实践、管理理论的变革过程，而是着重从家族企业的存在与运行的角度梳理并凸显伦理条件对于家族企业成长演进的重要意义，以及通过忠诚的价值和信任的价值作为家族企业组织与动力伦理条件的分析，尽可能地为家族企业、特别是中国家族企业的成长演进路径依赖提供一种学理上的论证与实践意义上的理论指导。

## 作者简介

岳瑁 东南大学人文学院副教授，硕士生导师。南京师范大学理学学士，东南大学哲学硕士和管理学博士。长期从事科技哲学与管理科学的教学研究工作，主要研究领域与学术旨趣为科技哲学、技术创新理论与企业战略管理研究等。在《天津社会科学》《学习与探索》等核心刊物发表论文二十余篇。主持及参与完成省级课题四项和\*课题两项。治学格言：读书养和，学以致用。

## 目录

### 第一章 导论

#### 第一节 家族企业研究的背景与问题的提出

##### 一 研究背景

##### 二 问题的提出

#### 第二节 家族企业研究现状及相关核心伦理条件研究述评

##### 一 家族企业的国内外研究现状

##### 二 家族企业相关核心伦理条件研究评析

#### 第三节 本书研究的方法、内容与不足

##### 一 研究方法

##### 二 研究内容

##### 三 研究的不足

### 第二章 家族企业及其伦理条件研究的复杂性

#### 第一节 从“愿景”或“共同梦想”看家族企业的伦理气质

##### 一 家族企业概念界定的复杂性与家族企业的伦理气质

##### 第一章 导论 第一节 家族企业研究的背景与问题的提出 一 研究背景 二 问题的提出 第二节

##### 家族企业研究现状及相关核心伦理条件研究述评 一 家族企业的国内外研究现状 二

家族企业相关核心伦理条件研究评析 第三节 本书研究的方法、内容与不足 一 研究方法  
二 研究内容 三 研究的不足第二章 家族企业及其伦理条件研究的复杂性 第一节  
从“愿景”或“共同梦想”看家族企业的伦理气质 一  
家族企业概念界定的复杂性与家族企业的伦理气质 二  
合理而包容的概念：以“愿景”或“共同梦想”构筑家族企业伦理气质 第二节  
家族企业的伦理经济体征：伦理实体与经济实体 一 家族企业是一个复杂而动态的系统  
二 家族企业的复杂的二元子系统 三  
家族企业的二元特性：伦理实体与经济实体的统一 第三节  
家族企业伦理条件研究的复杂性 一 伦理条件 二 企业伦理条件 三 家族企业的伦理条件 四  
忠诚与信任：家族企业的核心伦理条件 第四节 一个社会科学和管理科学综合交叉的论题  
第三章 “忠诚”的价值：家族企业演进的伦理团结 第一节 当忠诚成为问题 第二节  
“忠诚”的理念：从美德、规范到管理的伦理条件 一 忠诚作为人的美德 二  
忠诚作为伦理规范 三 忠诚作为管理的伦理条件 第三节  
家族企业的伦理团结的实质：家族忠诚与企业忠诚 一 家族企业中忠诚价值的两分逻辑  
二 基于忠诚的管理：从依赖性中获得独立 三 伦理忠诚与家族企业的愿景 第四节  
组织忠诚与家族企业的伦理团结 一 组织忠诚的结构形态与伦理团结 二  
企业伦理团结的核心问题 三 组织忠诚与家族企业管理 第五节  
主管忠诚与家族企业的伦理团结 一 主管忠诚的形式：员工与主管双向互动的忠诚 二  
中国家族企业的主管忠诚之优势 三 主管忠诚与中国家族企业面临的伦理困境第四章  
“信任”的价值：家族企业演进的社会资本 第一节  
当“信任”与“值得信任”成为管理之“熵” 第二节  
“信任”的理念：学术资源回顾与管理伦理定位 一  
信任的词源考察：“Trust”，“信”与“任” 二  
信任的“三面体征”：人际关系、制度和社会文化资本 三  
信任的管理伦理定位：作为管理的伦理条件及其模型 第三节  
社会资本与家族企业演进的伦理—经济难题 一  
社会资本的意义：信任的伦理与文化的重要性 .....第五章  
忠诚与信任：家庭企业演进的伦理路径依赖第六章 总结与展望参考文献学术索引后记

[显示全部信息](#)

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)