

<<当代管理学>>

图书基本信息

书名：<<当代管理学>>

13位ISBN编号：9787115109651

10位ISBN编号：7115109656

出版时间：2003-1

出版时间：人民邮电出版社

作者：(美)琼斯 (美)乔治 (美)希尔

译者：李建伟

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>

<<当代管理学>>

内容概要

《当代管理学（第2版）》原英文版是世界著名的巨型教育出版企业——McGraw-Hill公司——倾力开发的一部最具时代感和实践精神的管理学教材。由三位著名教授担纲，200余名教师和研究人员组成的超级项目团队投入编写和修订工作，因此，该项目被称为“教科书出版史上最具雄心的开发计划”。

第一版一面世旋即引起了巨大轰动，被评论界誉为“重新定义了管理学教科书的基本原理和形象”。

受此鼓舞，作者全面吸收有价值的反馈意见，在不到两年的时间修订再版，《当代管理学（第2版）》中文本正是译自最新的第二版。

《当代管理学（第2版）》以“客户需求驱动”为编写原则，努力从经典的并更加注重从新的管理理论中提取精华，以“现代应用分析法”，把管理者重新带回实践；让管理变得更加生动、有效、可信。

其中“作为个人的管理者”（第11章）和“组织的冲突、政治、谈判与变革”（第16章）是以往教科书中从未有过的新内容，极受读者的欢迎和偏爱。

丰富而又生动的案例备受读者和评论界的推崇。不仅因它讲述的都是商业世界中真实的故事，更重要地，作者紧紧围绕着管理的四大主题（计划、领导、组织、控制），将案例和管理原理有机地融为了一体——每一个案例都述说着一个或多个管理原理，每一个管理原理都由一个或多个案例阐释。

原理不再是乏味的，案例也不再是孤立的。

就连那些在现实生活中缺乏管理背景的在校学生也真切地体会到，《当代管理学（第2版）》一改过去旧式管理学教科书的形象，它通俗易懂，引人入胜。

《当代管理学（第2版）》前两位作者不仅是著名的Texas A&M大学商业研究生院的资深教授，而且一直在管理领域从事研究工作，对管理实践有着深刻的洞察和最前沿的思考和研究。

三位作者以极大的热情将“实践智慧”与他们丰富而又独特的教学和教材编写经验融合在一起，因此他们有理由自豪地说：“我们编写《当代管理学（第2版）》的目的其实很简单，就是要以客户需求驱动为原则，开发出一部最受读者欢迎的当代管理学教材。”

——摘自《当代管理学（第2版）》作者前言

作者简介

作者：(美国)琼斯 (美国)乔治 (美国)希尔 译者：(李建伟)李建伟加雷思·琼斯是国际著名的管理学教授。

琼斯教授的研究方向为战略管理和组织理论，并因把交易成本理论分析应用于解释各种战略行为而闻名。

目前他专注于战略决策制订过程中关于信任开发和影响角色的战略过程和问题。

他在该领域的一些重要刊物上发表了许多文章，他近来的作品频频出现于Academy of Management Review, Journal of international Business Studies, Human Relations和Journal of Management等刊物上。

最近，他的一篇论文获得了Academy of Management Journal“最佳论文奖”。

而且他是Academy of Management Review最多产的作者之一。

除了他的学术成就，加雷思还是管理学科其他三本重要教科书（关于组织行为学、组织理论和战略管理）的合著者。

<<当代管理学>>

书籍目录

第一编 管理第1章 管理者与管理第2章 管理理论的演化第二编 管理环境第3章 企业环境第4章 全球环境第5章 道德规范、社会责任与多元化第三编 管理决策与计划第6章 作为决策者的管理者第7章 作为计划者和战略家的管理者第四编 管理组织架构第8章 管理组织结构第9章 组织控制与文化第10章 人力资源管理第五编 管理个人与团体第11章 作为个人的管理者第12章 激励第13章 领导第14章 群体和团队第15章 沟通第16章 组织冲突、谈判、政治与变革第六编 管理核心作业和过程第17章 管理信息系统和技术第18章 运营管理：质量管理、效率管理和顾客响应度的管理第19章 对创新、产品和企业家才能的管理词汇表索引

<<当代管理学>>

媒体关注与评论

书评本书以“客户需求驱动”为编写原则，努力从经典的并更加注重从新的管理理论中提取精华，以“现代应用分析法”，把管理得重新带回实践；让管理变得更加生动、有效、可信。其中“作为个人的管理者”（第11章）和“组织的冲突、政治、谈判与变革”（第16章）是以往教科书中从未有过的新内容，极受读者的欢迎和偏爱。

<<当代管理学>>

编辑推荐

《当代管理学(第2版)》以“客户需求驱动”为编写原则，努力从经典的并更加注重从新的管理理论中提取精华，以“现代应用分析法”，把管理得重新带回实践；让管理变得更加生动、有效、可信。其中“作为个人的管理者”（第11章）和“组织的冲突、政治、谈判与变革”（第16章）是以往教科书中从未有过的新内容，极受读者的欢迎和偏爱。

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>