

<<竞优评析理论方法与应用>>

图书基本信息

书名：<<竞优评析理论方法与应用>>

13位ISBN编号：9787030338402

10位ISBN编号：7030338405

出版时间：2012-3

出版时间：科学出版社

作者：赵希男 等著

页数：266

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>

## <<竞优评析理论方法与应用>>

### 内容概要

竞优思想提倡人们利用各种规律展示自己的优良，并建议社会组织尽可能从最有利于表现组织成员价值的角度看待并使用组织成员，以便最大限度地调动组织成员的主观能动性。

竞优评析方法主要由个体优势特征识别、个体代理评析、民主代理评析以及主旋律分析(类似模式分析)四种功能构成；不仅能够为实现竞优思想提供技术支持，而且能够发现行为主体的不足。有利于行为主体找到学习的标杆，为行为主体调整自己的行为策略提供帮助，同时有利于社会组织有效地培养其成员，实现人尽其才，物尽其用。

《竞优评析理论方法与应用》是作者赵希男等对近几年的有关竞优理论研究及其应用成果的集成，阐述了竞优思想、思维逻辑，分析了竞优行为的特点及作用，介绍了若干竞优评析方法及其在评析事物、支持管理决策中的多种实际应用；为社会组织管理者分析评价活动提供思想和方法的选择和借鉴；期望能够使竞优的思想与评析方法发挥更大的作用。

《竞优评析理论方法与应用》既可以作为高校研究生教材，也可作为管理科学领域研究人员的参考书，而且，普通高校高年级学生也完全能够理解本书的思想逻辑，具备掌握本书中技术方法的基础知识的要求。

## <<竞优评析理论方法与应用>>

### 书籍目录

#### 序

#### 第一篇 思想篇

##### 第1章 竞优思想

- 1.1 竞优思想的提出
- 1.2 竞优的内涵及其特性
- 1.3 竞优活动的特点
- 1.4 竞优与竞争的关系
- 1.5 竞优思想的重要意义

##### 第2章 竞优管理概述

- 2.1 竞优管理的必要性
- 2.2 竞优管理的基础
- 2.3 竞优管理策略
- 2.4 本章小结

#### 第二篇 方法篇

##### 第3章 竞优评析的方法基础

- 3.1 竞优评析问题的特点
- 3.2 多属性决策的相关概念
- 3.3 线性加权效用模式
- 3.4 理想点效用模式
- 3.5 投入产出效用模式
- 3.6 效用模式中价值参数的确定

##### 第4章 个体优势特征识别方法

- 4.1 个体优势特征的表达形式
- 4.2 基于理想点效用模式的个体优势特征识别
- 4.3 基于投入产出效用模式的个体优势特征识别
- 4.4 基于线性加权效用模式的个体优势特征识别
- 4.5 本章小结

##### 第5章 基于个体优势的代理评析方法

- 5.1 关于代理的释义
- 5.2 个体代理评价
- 5.3 民主代理评价
- 5.4 本章小结

##### 第6章 主旋律分析方法

- 6.1 主旋律
- 6.2 群体主旋律提炼及其主题分析
- 6.3 主旋律分析框架及应用事例
- 6.4 系统序参量的主旋律识别方法
- 6.5 本章小结

#### 第三篇 应用篇

##### 第7章 标杆的竞优选择方法

- 7.1 基于个体代理评析的标杆选择方法
- 7.2 民主代理评价对标杆选择的完善
- 7.3 基于个体优势分析的领军人才评判方法

##### 第8章 副省级城市科技创新能力的竞优评析

- 8.1 副省级城市科技创新能力的分析原则

## <<竞优评析理论方法与应用>>

8.2 副省级城市科技创新能力的竞优评析的步骤

8.3 副省级城市总体科技创新能力的竞优评析

8.4 副省级城市个体的科技创新能力竞优评析

8.5 本章小结

第9章 中国区域科技能力的竞优评析

9.1 评价指标体系

9.2 数据处理

9.3 个体优势特征识别

9.4 个体代理评析

9.5 民主代理评析

9.6 区域科技发展的主旋律分析

9.7 对策建议

第10章 人力资源的竞优评析

10.1 我国研究型大学教师绩效的竞优考核与管理

10.2 制造业管理者胜任特征的评析

10.3 领导力竞优评析方法

参考文献

后记

<<竞优评析理论方法与应用>>

章节摘录

## <<竞优评析理论方法与应用>>

### 编辑推荐

《竞优评析理论方法与应用》既可以作为高校研究生教材，也可作为管理科学领域研究人员的参考书，而且，普通高校高年级学生也完全能够理解本书的思想逻辑，具备掌握本书中技术方法的基础知识的要求。

<<竞优评析理论方法与应用>>

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>