

<<管理学基础>>

图书基本信息

书名：<<管理学基础>>

13位ISBN编号：9787040346381

10位ISBN编号：7040346389

出版时间：2012-6

出版时间：高等教育出版社

作者：吴崑

页数：325

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>

## &lt;&lt;管理学基础&gt;&gt;

## 内容概要

《管理学基础》是全国高职高专教育规划教材，是为适应高职高专教育要求而编写的技能应用型教材。

本书以高职高专教学改革为导向，以实用性、实践性、趣味性为原则，注重知识更新，围绕“管理者如何有效管理其组织”这一主题，以管理的四大职能蕴含的基本理论和技能点为主线进行编排，分为两篇十四章，第一篇是管理基础知识，分为六章，即管理学概论、管理的形成和发展、计划、组织、领导、控制；第二篇是管理技能训练，分为八章，即目标管理、时间管理、职位设置、团队管理、合理授权、沟通技术、绩效管理、问题管理。

本书的特色在于集案例、页边注、小卡片、课堂活动、实训项目等于一体，图文并茂、生动有趣，形成了系统的学习指导体系。

本书既可作为高等职业院校、高等专科学校、应用型、本科院校成人高校、民办高校及本科院校举办的二级职业技术学院工商管理相关专业的教学用书，也适用于五年制高职、中职相关专业，并可作为社会从业人员的业务参考书及培训用书。

本书提供数字课程的学习，欢迎读者登录高等职业教育教学资源中心，获取相关教学资源，进行自主学习及交流活动，同时完成在线实训项目。

<<管理学基础>>

书籍目录

第一篇 管理基础知识第一章 管理学概论第一节 管理的概念和特征第二节 管理学的研究对象与研究内容第三节 管理者的分类与要求第四节 管理环境第二章 管理的形成和发展第一节 早期管理思想第二节 古典管理理论第三节 现代管理理论与流派第四节 当代管理理论发展第三章 计划第一节 计划的内涵与性质第二节 计划的类型第三节 制定计划的步骤第四节 计划的方法第四章 组织第一节 组织与组织结构设计概述&hellip;&hellip;第二篇 管理技能训练参考文献

## 章节摘录

从上述的管理问题不难看出,同样的企业、同样的管理者并不能保证每一次都获得成功,其原因在于成功不仅取决于管理者自身的能力与素质,还受到各种各样约束条件的限制。

我们可以将这些约束条件统称为环境条件,也就是说管理环境就是组织与管理者所面临的各种各样的约束条件的总和。

随着信息化与全球化进程的不断加速,我们生存的环境越来越呈现快速变化的特点,因此管理环境是现代管理学重点研究的内容,即研究环境的快速变化对组织、管理与管理者的影响与约束,以及组织与管理者如何应对环境的变化。

关于管理环境的研究成果不胜枚举,本节我们仅作简要的介绍。

虽然管理环境要素繁多,但大多数学者都认同将管理环境分为外部环境和内部环境两大类。

一、管理的外部环境 外部环境通常是指组织边界以外的环境要素总和,例如一个国家、地区的总体经济状况,企业所在的行业状况,企业的竞争对手等。

根据外部环境要素所处的层次,通常我们把外部环境分为宏观环境、中观环境和微观环境。

(一)宏观环境 宏观环境通常指组织所处的环境中最高层面的总体性环境要素总和。

宏观环境要素通常与组织的直接联系较远,而是间接地对组织产生影响。

最常用的宏观环境分析工具是"PEST分析框架",即政治因素(political factors)、经济因素(economic factors)、社会文化因素(social factors)、技术因素(technological factors)四要素分析法。

1.政治因素 政治因素包括对组织活动存在潜在的或现实的影响的政治制度与法律制度要素总和。

以企业投资为例,通常在政治稳定、法律制度健全的环境中投资,投资安全性较高。

如果一个企业在伊拉克、利比亚等国家有大规模的投资,估计其遭受巨额损失的概率非常高。

中国已连续17年成为吸收外资最多的发展中国家,这得益于我国非常稳定的政治环境以及不断完善法律体系。

2.经济因素 经济因素包含的内容非常庞大,通常我们习惯于将经济因素分为宏观经济因素和微观经济因素两大类。

宏观经济因素主要指一个国家的人口数量及其增长趋势,国民收入、国民生产总值及其变化情况以及通过这些指标能够反映的国民经济发展水平和发展速度。

微观经济因素主要指组织所在地区消费者的收入水平、消费偏好、储蓄情况、就业程度等因素。

世界500强企业纷纷到我国投资除了稳定的政治因素外,更加看重的是我国庞大人口带来的巨大市场以及经济发展的巨大潜力。

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>