

<<企业内部人际关系价值管理>>

图书基本信息

书名：<<企业内部人际关系价值管理>>

13位ISBN编号：9787505894891

10位ISBN编号：7505894897

出版时间：2010-6

出版时间：经济科学出版社

作者：黄江泉

页数：230

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>

<<企业内部人际关系价值管理>>

前言

企业作为社会系统的一个非常重要的组成部分，不仅是社会各种关系的中心，而且也是社会网络系统内部的一个极为关键的结点，在当今知识经济时代，它与各种利益相关者的关系质量以及由此所决定的关系资本大小，对一个企业绩效的提高以及竞争优势的提升至关重要。

因而，企业从对物质、机器或货币资本为主的经营转向对与各利益相关者的人际关系资本为主的经营是一个必然趋势。

星巴克从一个小型的作坊企业发展成为世界的咖啡代名词，规模急剧膨胀而经营有序，凭的是什么呢？公司负责特殊项目的副总裁安妮·麦戈尼格尔（AnneMc Gonigle）指出：“星巴克自始至终都坚持自己的核心价值……这种核心价值和人与人之间的关系是密不可分的，关系是公司的经营核心。”

对《财富》杂志排名前1000名企业的调查分析结果证明，星巴克不是唯一采用关系方法管理员工的企业。

1996-2000年的5年间，排名前1 / 4的企业在这方面的表现比排名后1 / 4的公司好得多。

2001年末，博思艾伦咨询公司和西北大学凯洛格（Kellogg）管理学院的研究人员共同调查了来自《财富》杂志排名前1000名企业中具代表性的113名行政管理人员样本，研究结果表明，成功的企业都以一种统一的、特殊的、多角度的方法来定义和部署公司的关系资本。

<<企业内部人际关系价值管理>>

内容概要

本书主要围绕企业内部人际关系，从经济学、管理学与社会学等角度深入分析，提出了企业内部人际关系富有价值的观点，本书称之为人际关系资本。

本书对人际关系的理论基础与实际应用进行了充分的系统论证，深入探讨了中国社会人际关系的主要特点、功能以及中国企业内部人际关系资本的价值来源、构成、评估以及创造、整合与维护等一系列理论与实践问题。

逻辑严密，思路清晰，一气呵成。

本书的一个最大特点是通过对企业内部人际关系资本价值构成的分解，建构了一个企业内部人际关系资本价值框架，并利用层次分析法、模糊评判法确定了人际关系价值各指标的权重，利用实例说明了如何评估企业内部人际关系价值，对企业管理者利用该框架体系与评估方法评估企业内部人际关系具有很好的参考意义。

<<企业内部人际关系价值管理>>

作者简介

黄江泉，男，1974年10月生，湖南邵阳人，现为中南林业科技大学商学院人力资源管理教研室老师，副教授。

2009年毕业于华中农业大学，获得管理学博士学位。

主要研究领域：企业人力资源管理、组织沟通与商务谈判。

主持省级课题3项，校级课题4项，参与其他省部级课题3项，在省级以上刊物公开发表科研与教学论文50多篇。

<<企业内部人际关系价值管理>>

书籍目录

第一章 总论第二章 企业内部人际关系价值的理论基础第一节 关系第二节 资本第三节 人际关系第三章 企业内部人际关系价值的来源第一节 企业的价值结构第二节 关系资本价值在企业价值中的地位第四章 企业内部人际关系价值的构成第一节 人际关系转化为资本价值的前提第二节 人际关系转化为资本的结构框架第三节 人际关系转化为资本的内在规律第五章 企业内部人际关系价值的评估第一节 评估人际关系价值的目的与意义第二节 评估的指标体系及权重分配第三节 评估的方法选择及操作原理第四节 评估方法的实例分析第六章 企业内部人际关系价值的创造第一节 改造有利于人际拓展的基础设施第二节 架构富于网络性的组织结构第三节 培育人际协作的企业文化第七章 企业内部人际关系价值的整合第一节 目标认同整合第二节 工作程序整合第三节 组织结构整合第四节 人际情感整合第五节 人际技能整合第八章 企业内部人际关系价值的维护第一节 坚持关系导向的管理理念第二节 保持人际关系圈内外平衡第三节 培育关系信任参考文献后记

<<企业内部人际关系价值管理>>

章节摘录

从前面的论述可知，对企业内部人际关系资本化状况的评估是一个包含多层次多指标的系统工程，其中，选择并确定好各层级各评估指标是一个关键环节，但是，由于本研究对此已在前文进行了充分的分解、论述与实证，确保了各指标因素的可信度，故在此不再对各层级指标进行分解论证，而是直接进入各层级指标权重的确定与分配阶段。

根据前文论证可知，各层级指标体系的分解与确定如表5-1所示。

<<企业内部人际关系价值管理>>

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>