

<<毅伟商学院案例写作>>

图书基本信息

<<毅伟商学院案例写作>>

内容概要

本书的第4版为“如何又快又好地进行案例开发”奠定了新的里程碑。通过在全世界现场进行的测试，本书包含了许多“如何把案例开发变成一个充满乐趣又高效的过程”的新想法和新例子。本书与它的两本姊妹篇《毅伟商学院案例学习》（针对学生）和《毅伟商学院案例教学》（针对教师）分工明确，紧密衔接，相互配合，全面提升案例教学质量！

<<毅伟商学院案例写作>>

作者简介

作者：（加拿大）迈克尔·R·林德斯（Michiel R.Leenders）（加拿大）路易丝·A·林德斯（Louise A.Mauffette-Leenders）（加拿大）迈克尔·A·厄斯金（James A.Erskine）译者：赵向阳 黄磊在过去的30多年里，本书的作者团队在全世界50多个国家的专业研讨班上，就案例学习、案例写作和案例教学等内容培训过超过2万名学员。

迈克尔·R·林德斯（Michiel R.Leenders）是理查德·毅伟商学院荣誉退休教授，也是理查德·毅伟商学院利恩德斯采购管理协会主席。

他拥有艾伯塔大学矿业工程学位、西安大略大学MBA学位以及哈佛商学院博士学位，是毅伟商学院博士学位项目前任主任，在全球从事教学和咨询工作。

迈克尔独自及与他人合作完成了供应链管理领域的10本专著，这些书已被翻译成9种语言。

1997年在由《金融邮报》（Financial Post）和贝尔（加拿大）公司（BellCanada）赞助的“管理教育奖”评选中，迈克尔获得了“管理教育领袖”的殊荣。

路易丝·A·林德斯（Louise Andree Mauffette-Leenders）拥有Jean-De-Br6beuf学院的学士学位、加拿大魁北克省蒙特利尔I' Ecole Des Eautes Etudes商学院的工商管理学士（BBA）和工商管理硕士（MBA）学位。

作为一位西安大略大学理查德·毅伟商学院的案例作者和研究助理（Research Associate），她采编了几十个管理方面的案例，涉及管理的各个领域，包括非营利组织。

1987年以来，路易丝一直在社会服务和国际发展机构工作，在多种培训项目中为社会服务机构开发并且教授了大量的案例。

詹姆斯·A·厄斯金（James A. Erskine）在西安大略大学理查德·毅伟商学院教授运营管理课程，他的研究重点主要是关注人在运营体系中的作用。

他拥有西安大略大学工学和MBA学位以及印第安纳大学博士学位。

同时，詹姆斯是巴基斯坦拉合尔管理科学大学的系主任。

他曾经是毅伟商学院本科生商业荣誉项目的主席。

由于杰出的贡献，詹姆斯·A·厄斯金获得了“世界案例法研究与应用协会”（World Association for Case Method Research and Application）和“北美案例研究协会”（North American Case Research Association）的表彰。

詹姆斯是“3-M”教学特聘导师之一，并且被公认为是加拿大最杰出的大学教授之一。

<<毅伟商学院案例写作>>

书籍目录

第一章 引言

什么是案例教学法(Case Method)

什么是案例

为什么使用案例

为什么要采编案例

学习案例采编

术语

本书内容的组织与陈述

第二章 概念、工具和步骤

有效案例写作的主要挑战

目标

沟通

案例难度立方体模型

分析维度

概念维度

陈述维度

三个维度的结合

案例计划

案例写作的三阶段

第一阶段

第二阶段

第三阶段

第三章 案例缘起、线索、初次接触

案例缘起

撰写案例的需求

案例写作的类型

案例缘起表格(Case Origin Grid)

案例联系人(Case Leads)

案例联系人的类型

寻找合适的线人

初次接触(Initial Contact)

安排初次访谈

准备初次访谈

案例采访清单(Case Shopping List)

首次访谈(The first interview)

第四章 案例焦点选择和掩饰

案例焦点的选择

1. 议题的选择

2. 时间点的选择

3. 行动触发因素

4. 决策者或者案例主人公的选择

掩饰

信息掩饰

掩饰方法

第五章 案例计划和临时许可

<<毅伟商学院案例写作>>

案例计划

1. 首段(opening paragraph)
2. 教学目标简述
3. 所推荐的组?和以小标题形式罗列的案例大纲
4. 信息需求清单(Data Requirement List)
5. 时间安排

临时许可

第六章 信息收集

第七章 案例写作及案例使用说明初稿

第八章 案例许可

第九章 案例使用说明与课堂测试

第十章 其他因素

附录1 用于案例联系的案例写作信息

附录2 案例示例

附录3 案例使用说明初稿示例

附录4 世界上主要的案例中心

翻译作者后记 从跨文化的观点看案例法

<<毅伟商学院案例写作>>

章节摘录

版权页：插图：案例作者必须巧妙地掌控好访谈的进程以确保其按原定计划进行。

可能的危险在于联系人倾向于去描述组织历史、使用的流程和程序类型、提供的产品和服务，而没有说明关键的决策。

因此，案例作者需要让联系人聚焦在相关案例采访清单的问题上。

案例作者应该认识到他将很快需要发展出一个案例计划（Case Plan），因此他需要清晰地了解决策的内容是什么、和谁相关、最初触发决策因素或者推荐方案产生的原因、发生的时间、考虑到的主要方面及备选方案，以及预期结果是什么。

首次访谈可能会在一个小时内谈论2~3个案例偏好。

随着对每个潜在案例的讨论，案例作者一直在不断思考案例偏好，“这里有我想要的案例吗？

该决策是否与我的目的相匹配？

”可能存在一些并不适合案例作者需求的重大问题。

例如，在很久以前做出的决策，到案例在课程上出现的时候将会有些过时。

或者议题可能是关于金融案例的很好的题材，但是案例作者想要采编的是一个市场营销的案例。

在这种情况下，案例作者应该准备好将会谈的主题转移到另一个案例偏好上。

有时候在首次访谈中，案例作者针对每个案例偏好询问了案例采访清单中的所有问题，但是联系人的回答都是“没有，我没有面对过那种情况。

没有，在我们组织中没有使用那些。

没有。

没有。

没有。

”这并不代表没有任何机会了，因为案例作者总是还可以询问另外两个问题。

一个问题是“在过去12个月中，您面临的最有趣的决策是什么？

”另一个问题是“您当前正在进行的决策是什么？

”关于这两个问题的答案可能会让联系人产生更大的兴趣，栩栩如生的故事情节描述经常能够产生很棒的案例。

很少有案例作者会在首次访谈中空手而归，当然除非联系人明确表示不希望继续进行下去。

即使案例采访清单中的问题存在明显适合的答案，以上开放式的问题可能会带来更好的案例。

<<毅伟商学院案例写作>>

编辑推荐

《毅伟商学院案例写作(第4版)》：理查德·毅伟商学院加拿大西安大略大学

<<毅伟商学院案例写作>>

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>