

<<职务管理>>

图书基本信息

书名：<<职务管理>>

13位ISBN编号：9787310031986

10位ISBN编号：7310031989

出版时间：2009-7

出版时间：南开大学出版社

作者：刘俊振

页数：317

字数：342000

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>

<<职务管理>>

内容概要

该书内容与整体安排如下：第一章对职务管理系统进行整体介绍，让读者对职务管理系统以及职务管理各项职能活动有一个清晰性和总括性认识。

第二章选择性地介绍了影响组织职务管理活动的外部与内部环境，其中有“硬的”环境因素包括组织战略、流程和结构等，还有“软的”环境因素如文化和职业分类系统等。

从第三章开始介绍职务管理的五项基本功能活动（DAECD），即职务设计（Design）、职务分析（Analysis）、职务评价（Evaluation）、职务分类分级（Classification）和职务发展（Development）。章节安排分别是第三章的职务设计，第四章的职务分析，第九章的职务评价，第十章的职务分类分级以及第十一章的职务发展。

从逻辑顺序上，组织中的职务管理活动起始于职务设计，之后经过分析、评价以及分类分级，最终实现职务的发展与变革。

因此，最后一章的职务发展与前面的职务设计前后呼应，终点回到始点，形成闭环和螺旋式发展。

因为职务分析是职务管理的核心，它串联起职务管理的其他几项活动，因此在第四章对职务分析进行概述的基础上，作者又按照组织职务分析过程中通常包含的四个基本层面（TIME）的分析进行了详细介绍，分别是第五章的任务分析（Task Analysis），第六章的人员分析（Incumbent Analysis），第七章的方法分析（Methods Analysis）以及第八章的环境分析（Environment Analysis）。

<<职务管理>>

书籍目录

第一章 职务管理系统概述 第一节 职务概述 第二节 职务管理系统与内容 第三节 职务管理发展历程
第二章 职务管理环境 第一节 组织战略、流程与结构 第二节 社会文化与组织文化 第三节 职业与职业分类系统
第三章 职务设计系统 第一节 职务设计的涵义与内容 第二节 职务设计过程 第三节 职务设计理论与方法
第四章 职务分析系统 第一节 职务分析概述 第二节 职务分析组织实施过程 第三节 职务分析常见方法与技术
第五章 任务分析 第一节 任务分析概述 第二节 任务分析技术 第三节 任务分析的应用
第六章 人员分析 第一节 人员分析概述 第二节 人员分析技术 第三节 人员分析的应用
第七章 方法分析 第一节 方法分析概述 第二节 方法分析技术与应用
第八章 环境分析 第一节 职务的物理环境分析 第二节 职务的社会环境分析 第三节 环境分析的应用
第九章 职务评价系统 第一节 职务评价概述 第二节 职务评价指标体系 第三节 评价标准体系 第四节 职务评价技术 第五节 职务评价的组织实施
第十章 职务分类分级系统 第一节 职务分类分级的依据与功能 第二节 职务分类分级的方法 第三节 职务分类分级实例
第十一章 职务发展系统 第一节 职务发展概述 第二节 职务发展的需求分析 第三节 职务再设计方法 第四节 职务的发展与未来

章节摘录

第一章 职务管理系统概述 第一节 职务概述 苏格拉底在描述“正义”国家时指出，一个正义的社会必须认识清楚三件事情：第一，不同的人在从事工作的资质方面存在个体差异；第二，不同的工作需要具备不同独特资质的人来完成；第三，一个社会要想取得高质量的绩效，就必须努力去把每个人都安排到最适合他们资质发挥的工作上去。

这种把不同特质的人配备到不同特质要求的工作上，实现人和职务（工作）的匹配，可以说是最古老的职务管理思想了，社会如此，组织也是如此。

一、职务的概念与特点 狭义上讲，职务（Job）是指在一定的时间段内为完成某种特定目的所从事的活动，即任务。

广义而言，职务是个体在组织中所扮演的角色的总称，通常由一系列任务组成。

本书将职务（Job）（或工作）定义为存在于特定组织中的，由一系列相关联的任务、职责、责任和权限构成的集合体。

职务通常具有如下特点：（1）职务是构成组织的基本要素。

如同细胞对于生物体一样，组织是由一个个职务构成的，不同的职务在组织中发挥着不同的作用。

（2）职务是任务、责任、权力的统一体。

表面上看，职务代表着任职者在组织中的头衔（Job Title），如行政总监、产品工程师、销售主管等，这种头衔甚至反映了其在组织中以及社会上的收入水平和社会地位。

本质上，职务是一系列任务的组合，同时还含有完成这些任务背后的责任和权限（如图1-1所示）。

以“销售主管”为例，其中“主管”就蕴含着职务外显的成分：头衔，身份，收入，地位等；“销售”则表示此职务的职能范围分工和任务活动，从事“销售主管”职务的人要承担组织在特定时间范围内或特定地区（市场）范围上销售指标的责任。

当然，为了使销售目标得以顺利达成，组织必须赋予“销售主管”一定的业务权限以及其他相关管理权限。

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>