

<<管理学>>

图书基本信息

书名：<<管理学>>

13位ISBN编号：9787542936165

10位ISBN编号：7542936166

出版时间：2012-12

出版时间：田泽永 立信会计出版社 (2012-12出版)

作者：田泽永

页数：358

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>

## 前言

当人类文明曙光初现，管理就随之与我们同行。  
管理是科技、智慧、能力与经验之结晶。  
管理是无处不在、无处不需的，时刻与我们相伴。  
有人群的地方就有管理，任何由两人以上组成的、有一定活动目的的集体或组织，都离不开管理。

管理就是确切地知道你要别人去干什么，并让他用最好的方法去干（泰罗）。  
它同别的基本职能一样，是一种分配于领导人与整个组织成员之间的职能（H·法约尔）。  
管理是一种实践，其本质不在于知，而在于行；其验证不在于逻辑，而在于成果（德鲁克）。  
管理是一种基本的社会职能和生活技能。

一个人总是生活在一定的社会群体或组织之中的，他既在进行着管理，又在被他人管理。  
不管是作为管理者还是被管理者，都需要了解和掌握基本的管理学原理与思想。

需要学习管理知识是当今人们之共识，但由于人们在社会组织中的角色地位不一样，社会经历不一样，因而学习者有不同的管理目的与要求，他们大致可以分为以下三类： 第一类，是正处于各种组织管理者位置或有过管理经验的人。

他们积累了一定的管理经验，有了对管理的一些感性认识。

他们需要的是对管理经验与感性认识的提升，更系统地掌握管理的理论框架体系，以扩大视野，提高管理水平。

这类人主要是管理专业型研究生（MBA、EMBA等）和在职管理人员。

.....

<<管理学>>

内容概要

《普通高等教育“十二五”规划教材·工商管理精品系列·管理学：原理与技巧》以第三类人员为对象，是管理学初学者的入门教材，同时也可供非综合性、财经类普通高等院校的经管系学生，以及企事业单位管理人员学习或培训使用。

全书分六部分十三章节，内容包括管理概述、决策与计划、组织与人事、领导与沟通等。

书籍目录

第一部分 管理概述第一章 管理与管理者 本章网络结构图 本章学习目的【引导案例】小白兔搬萝卜的管理学启示 第一节 管理的内涵与特点 一、管理的内涵 二、管理的特点 三、管理的二重性 第二节 管理职能 一、计划 二、组织 三、领导 四、控制 第三节 管理者概述 一、管理者及其类型 二、管理者的角色 三、管理者的技能 知识测试 技能训练.....第二部分 决策与计划第三部分 组织与人事第四部分 领导与沟通第五部分 控制与创新第六部分 伦理与责任

## 章节摘录

孙武的策略思想不仅在军事上而且在管理上具有指导意义和参考价值。日本和美国的一些大公司甚至把《孙子兵法》作为培训经理的必用书籍。

我国其他一些古代典籍中也有不少关于管理思想的记载，如战国时期的《周礼》，对封建国家的管理体制进行了高水平的设计，内容涉及政治、经济、财政、教育、军事、司法和工程等方面。

《孟子》、《孙子》等书对于管理的职能，如计划、组织、指挥、用人等，也都有不少今天仍然适用的精辟见解。

秦始皇改订李悝《法经》，从规定到实践都体现了古代管理思想中的一种改革和创新精神。

它确立的中央集权体制，建立的一整套行政管理机构以及度量衡等制度，体现了当时先进的管理思想和领导技巧，对中国两千多年封建制度的延续产生了极其重大的影响。

儒家思想是中国传统文化的主流。

儒家思想的特点是着重于对人类精神文明的研究。

根据学者的有关研究，中国古代管理思想的要点可以归纳为如下几点：（1）“顺道”。

《管子》认为，自然界和社会都有自身的运动规律，生产社会活动，都有“轨”可循。

司马迁认为，价格贵贱的变化，也是受客观规律自然检验的。

“顺道”，或者“守常”、“守则”、“循轨”，是中国传统管理活动的重要指导思想。

（2）重人。

有两个方面：重人心向背。

得民是治国之本，欲得民必先为民谋利。

这一思想历代都有，逐步成为管理国家的准则。

重人才归离。

得人才是得人的核心。

我国素有“求贤若渴”一说，表示对人才的重视。

《晏子春秋》则把对人才“贤而不知”、“知而不用”“用而不任”视为国家的“三不祥”，其害无穷。

.....

编辑推荐

田泽永等编著的《管理学——原理与技能》以第三类人员为对象，是管理学初学者的入门教材，同时也可供非综合性、财经类普通高等院校的经管系学生，以及企事业单位管理人员学习或培训使用。全书分六部分十三章节，内容包括管理概述、决策与计划、组织与人事、领导与沟通等。

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>