

# 《组织行为学》

## 图书基本信息

书名：《组织行为学》

13位ISBN编号：9787308020237

10位ISBN编号：7308020231

出版时间：1998-7

出版社：浙江大学出版社

作者：边一民等

页数：430

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《组织行为学》

## 内容概要

《组织行为学》内容简介：人是组织管理的永恒主题。无论组织把自己的目光投向何处，人的问题永远无法回避。管理和人的不可分割的联系，使得人们对组织管理活动中的人的问题进行了不懈的探索。于是，传统的“经济人”的观念被摒弃了，取而代之的是新的“社会人”的观念、“自我实现的人”的观念和“复杂人”的观念。人们终于承认，人并非机器，人有思想，有感情；人需要获得尊重，获得理解，获得友谊，获得自我价值的实现。组织行为学把一定组织中人的心理和行为作为自己的研究对象，广泛研究诸如个性、知觉、态度与人的行为及管理的关系，研究对人的动机和行为的激励问题，研究群体、沟通与人际关系，研究作为组织中的特殊人的领导行为，研究组织决策行为，研究组织结构、组织文化、组织变革对人的心理和行为的影响等等。组织行为学试图解开组织管理活动中的司芬克斯之谜，通过对人的心理和行为的规律性的揭示，为组织实行有效管理提供理论指导。

# 《组织行为学》

## 书籍目录

第一章 导论第一节 组织行为学的研究对象一、组织行为学的涵义二、组织行为学的特点三、组织行为学的研究内容四、组织行为学与其相关学科的关系第二节 组织行为学的历史发展一、探索期二、初创期三、形成期四、发展期第三节 组织行为学的研究方法一、组织行为学的研究原则二、组织行为学的研究方法第二章 行为模式第一节 需要一、需要的涵义和特点二、需要的产生和种类三、员工需要的满足第二节 动机一、动机及其功能二、动机的分类三、社会性动机四、动机冲突和动机强度五、影响动机的心理因素第三节 行为一、人的行为及其特征二、人的行为的一般模式三、人的行为的差异性四、目标、目标导向行为和目标行为第三章 个性第一节 气质一、气质的涵义二、气质类型及其行为特征三、气质与管理四、气质的测量第二节 性格一、性格的涵义二、性格的结构三、性格的类型四、性格的测量第三节 能力一、能力的涵义二、智力结构三、能力的形成和发展四、能力与知识五、能力与管理六、能力的测量第四章 知觉第一节 知觉概述一、知觉的涵义.....第五章 态度第六章 激励第七章 激励理论的应用第八章 群体第九章 沟通第十章 人际关系第十一章 领导第十二章 决策第十三章 组织结构第十四章 组织文化第十五章 组织变革与发展参考书目后记

## 章节摘录

版权页：插图：任何组织，都是由个体和群体组成的，个体的人既是群体的一员，又是组织的一员，三者相互交切。任何组织，都有自己的类型、规模、发展目标和行为特征，所以，对于组织心理和行为的研究，成了组织行为学研究的第三个层次。组织行为学研究的第四个层次是组织的外部环境，包括物质环境和社会环境。任何个体、群体和组织都处在社会这一大环境中，他们是社会环境中的成员，始终与社会保持着物质、信息和能量的交换。他们的行为均要受到外部环境的影响和制约。所以要真正把握组织及其成员的行为规律，还必须研究组织与外部环境之间的相互关系。可见，上述四个层次不是互相排斥，而是互相补充、紧密联系的。只有把这四个层次结合起来，协调地加以研究，才能真正把握组织及其成员的行为规律。

第三，两重性。这是组织行为学最为突出的一个特点。组织行为学的两重性表现在：它既具有组织及其成员的心理和行为的一般规律性或称自然属性，又具有特殊规律性或称社会属性、阶级性。这种两重性主要取决于下列三个方面：多学科性。组织行为学既应用普通心理学、生物学、生理学等不具有阶级性的自然科学；又应用社会学、社会心理学、政治学等具有明显阶级性的社会科学。人本身的两重性。组织行为学研究的人既是生物学意义上的人，又是具有社会性的人，既是生产力要素之一，又受生产关系的制约。这就是说，一方面，把人作为生产力的一个要素，作为劳动者来研究，劳动者凭借自己的体力和智力，通过劳动不断创造出物质产品，发展社会生产力，这是没有阶级性的；另一方面，任何人都不能孤立地存在，人总是在一定的社会环境中相互联系、相互影响而存在的，因此，人不仅具有作为劳动者的自然属性，而且还具有一种受制于人与人之间相互关系的社会属性。

# 《组织行为学》

## 编辑推荐

《组织行为学》是现代公共关系丛书之一。

# 《组织行为学》

## 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：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)