

《组织行为学（第2辑）》

图书基本信息

书名：《组织行为学（第2辑）》

13位ISBN编号：9787300080215

10位ISBN编号：7300080219

出版时间：2007-5

出版社：中国人民大学出版社

作者：朱春玲

页数：187

译者：朱春玲

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

《组织行为学（第2辑）》

内容概要

《组织行为学:哈佛商学院案例》(第2辑):人大商学院06MBA的部分同学参与部分案例的初稿翻译工作,在此表示感谢。感谢人大商学院刘彧彧老师给《组织行为学:哈佛商学院案例》(第2辑)个别专业词汇的翻译提供参考意见,感谢我的美国朋友Donna Vaccaro为部分分语句的翻译提供参考意见。北京工商大学外语系朱蓉老师翻译并校对了部分案例,全文由中国人民大学商学院朱春玲老师负责翻译、校对和定稿。由于时间仓促,疏漏之处难免,恳请广大读者给予批评指正

《组织行为学（第2辑）》

书籍目录

罗布·帕森在摩根士丹利(A)罗布·帕森在摩根士丹利(B)海蒂·罗伊森难题——责任感工作团队
分析备忘录团队过程备忘录阿斯顿-布莱尔公司C&S杂货批发公司：自我管理型团队惠普公司：变革时
代的企业文化默克公司：冲突与变革领导变革教练奈特：获胜的意愿教练K：心灵故事李嘉诚译后记

章节摘录

公司背景 阿斯顿—布莱尔公司是美国第三大儿童教育产品开发商，这家中等规模的公司总部设在芝加哥，在全美设有四家主要销售办事处。公司主要为2-12岁的儿童生产产品，包括书籍、音乐、教育软件和电影等。阿斯顿—布莱尔公司通过批发俱乐部、大宗经销商、互联网零售商以及专卖店来销售产品。近来，公司几乎所有生产线都亏损，这使公司陷入了困境。虽然儿童书籍的销售量保持平稳，但是多年来几乎没有什么增长。公司的首席作家在发表了100多部畅销作品后就退休了，再也没有新的畅销书收入来弥补他的系列作品的收入损失。此外，儿童音乐的销售市场在20世纪90年代需求旺盛之后波动剧烈。过去五年来，销售量波动很大，结果，儿童音乐产品的库存不是太多就是太少。软件市场竞争激烈——公司已经多年没有重量级的软件问世，因此不能完成销售的预设目标。电影市场的境况也是如此。2000年开始登场的阿斯顿—布莱尔公司的热销语言教学系列片“环游世界”的销售量也首次出现下滑。其他电影的销售成功经常取决于时机及竞争对手推出的主要新片的畅销程度，这一切都增加了准确预测的难度。而且，为了增加销售额，公司引进了全新的且较少依赖过去的成功题材。公司在新题材上大做文章使预测难上加难。市场疲软，加之公司对2004年第一季度和第二季度销售预期过于乐观，导致公司库存过多，亏损严重。阿斯顿—布莱尔公司现在所面临的困境与近来公司显著的销售和盈利增长之间形成了鲜明的对照。阿斯顿的曾祖父于1910年创立这家公司，出版儿童书籍，后来当公司生产多媒体产品时，已经享有了第一供应商的声誉。在阿斯顿担任首席执行官主持工作的10年间，公司的规模扩大了三倍，并成为行业内盈利第一的公司。阿斯顿认为，公司近来之所以取得成功，是因为公司采取了得力的营销措施，能够找到潜在的多媒体用户，与他们共同开发能够满足他们需求的产品。在阿斯顿和帕克的领导下，公司在业内第一个建立了营销机构，市场经理和产品经理负责关注具体的细分市场和应用领域。（在1989年帕克被提拔为总裁之前，曾担任主管营销的副总裁。）虽然阿斯顿的家族对公司明显施加影响，但是他凭借扎实的业务基础逐渐步入高层。由于阿斯顿拥有MBA学位，因此自担任公司首席执行官后，他尽力聘请那些受过商科教育的人担任经理，已经聘请了许多拥有哥伦比亚、达特茅斯、哈佛、麻省理工、斯坦福等大学和沃顿商学院MBA学位的毕业生。大家都知道，虽然他们中有一部分人已在公司取得了成功业绩，并产生相当大的影响力，其中包括凯西（拥有哈佛商学院MBA学位）和特罗特（拥有Amos Tuck大学MBA学位），他俩现在都任公司副总裁，但是当初接受这些人来公司工作曾受到行业老前辈的阻拦。成立工作组 经过一番讨论后，凯西和特罗特得出结论，工作组应该重点研究市场营销部，因为四位市场经理负责进行最终的产品需求预测。他们以从产品经理、分管销售的副总裁、分管生产的副总裁那里采集到的信息以及分管经济分析和预测的副总裁所做的宏观经济预测为基础进行预测（见资料2）。

.....

《组织行为学（第2辑）》

编辑推荐

《组织行为学:哈佛商学院案例》(第2辑)译自哈佛商学院案例教材(第二辑)《组织行为学》英文版。全书由14个案例组成,系统地介绍了组织行为学中关于绩效评估、人脉网络、责任感、工作团队、文化、冲突与变革、领导能力等主题的案例,为学员提供了丰富的课堂讨论素材。

《组织行为学（第2辑）》

精彩短评

- 1、东拼西凑的文章，有些东西估计网上抄的。
- 2、哈佛的商业案例教材一般都是拿到课堂上激烈讨论的，一个人拿着书看似乎效果不大，也就只等于一本参考书了。

《组织行为学（第2辑）》

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