

<<组织行为学案例 (平装)>>

图书基本信息

书名：<<组织行为学案例 (平装)>>

13位ISBN编号：9787111089469

10位ISBN编号：7111089464

出版时间：2001-09-08

出版时间：机械工业出版社

作者：(加)戴维·W·洛里编、刘永祥译

页数：113

译者：刘永祥

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>

<<组织行为学案例 (平装)>>

内容概要

组织行为学重点研究组织中人的行为。

是关于所有人类团体的组织中普遍存在的人的问题，也是关于组织中的人员怎样才能组织中取得成功，并且利用组织的优势来为你的公司增加价值的问题。

本案例集涉及组织行为学领域中下述几方面的重要论题： 1.有效谈判及人际沟通的要素； 2.组织“危机”的管理； 3.跨越国家、文化界限的国际拓展的挑战； 4.与领导相关的管理风格； 5.跨越文化界限的有效的冲突解决； 6.公司责任及交流； 7.重组及管理变革； 本案例集主要适用于MBA和管理类本科生学习、讨论，也适用于现行组织中的所有人员参考；能够为改善对组织中员工的管理提供一个思考的框架，最终促进组织目标的实现。

<<组织行为学案例 (平装)>>

作者简介

戴维·W·洛里 (David W.Loree)，博士，加拿大西安大略大学毅伟管理学院教授。
他从事的研究领域为：动荡行业中的公司结构及其对公司生存的影响。

<<组织行为学案例(平装)>>

书籍目录

序言编者简介编者的话案例1 阿尔法传动系统(上海)有限公司 阿尔法传动系统(上海)有限公司是一家合资公司,合资方分别为美国伊利诺伊的阿尔法传动系统有限责任公司(传动系统的大型生产商)和凯利机械系统公司(中国最大的助动车和摩托车传动系统的生产商),该公司投入数百万美元设备,以期获得一份重要的合同。

阿尔法传动系统(上海)有限公司的总经理已经作出决定:在下一轮与三玉公司的谈判中,双方关系要么取得重大进展,要么断绝。

三玉公司是中国生产助动车的大厂商,也是阿尔法传动系统(上海)有限公司希望发展为自己最大客户的公司。

该案例围绕影响谈判过程的阿尔法公司高层管理人员的观点、战略和假设展开,尤其侧重于他们的经验和文化对他们沟通模式的影响。

案例2 国际建筑设备公司—危机管理战略(A) 国际建筑设备公司是一家在100多个国家中开展业务的大型国际联合体,它的地区人力资源经理正面临一个艰难的决策:要把他们的高层管理人员从一个政治动荡的国家中撤离出来。

尤其值得一提的是:公司的外派人员及华裔经理人员及其家人正面临重大的威胁。

该人力资源经理负责执行公司的政策和计划。

需要考虑的一些挑战来自于撤离计划的制定和发动。

由于公司结构和文化确立的分权化的决策制定过程以及来自工作现场信息的不一致,导致这些挑战升级。

此外,撤离哪些员工的问题使决策者面临道德上的困境,尤其是他需要考虑用何种标准—级别、民族、任期,来为员工和(或)他们的家人提供支持,以及提供什么支持。

案例3 欧洲迪斯尼:后记 该案例介绍欧洲迪斯尼在启动后所经历的财务状况和问题,以作为哈佛商学院案例“欧洲迪斯尼的最初100天”的后续案例。

案例4 保健设备公司:经营在韩国 保健设备公司的执行董事对其公司的领导状况日益担心。

担心的原因在于:全资子公司的总裁在公司的起步阶段发挥了重要作用,但是,自那以后,该总裁的行为越来越有问题,以至于对子公司的业务起到了破坏作用。

因此,有必要为他制定一套领导发展计划,否则就解雇他。

案例5 英特尔在中国 在英特尔一个十几亿美元的半导体生产分部,新任的分部领导面临组织和沟通方面的问题。

该经理的一项决策导致一名员工闹情绪,引起部门内部的潜在冲突。

对于这位经理而言,虽然出身在中国,但是在西方受教育并获得了西方的大量经验,因而被其员工视为外派人员并因此产生了跨文化的问题。

该经理还必须考虑组织文化对员工行为的影响。

案例6 海泽尔顿国际咨询公司 海泽尔顿是一家咨询工程公司,正在参与在亚洲的一个公路施工项目,该项目正面临困境。

该公司以咨询公司的身份与地方政府的公路部门合作,实际施工由政府部门来执行。

公司需要解决的问题包括:技术问题、预算过程、目标分歧和跨文化关系。

参与项目2年来,245公里的公路项目只有17公里处于在建中。

该案例为下一案例“国际项目经理的一天”的公文处理练习提供了背景资料。

案例7 国际项目经理的工作日 这是一个公文处理练习。

由学生来担任丹·辛普森的角色,辛普森正要代替约翰·安德森担任东南亚公路项目的经理。

该项目的情况已在“海泽尔顿国际咨询公司”中进行了充分的描述。

“海泽尔顿国际咨询公司”的案例可作为简介在此案例之前完成。

本案例提供了公司的进度和基本信息。

丹·辛普森需要根据公文处理练习的条件作出决策。

案例8 耐克公司:开发有效的公共关系战略 自从媒体的第一篇文章报道说:“耐克公司在中国和印

<<组织行为学案例(平装)>>

度尼西亚的分包工厂支付工人微薄的工资，强迫工人长时间工作以及工人遭受管理人员身体虐待和言语的辱骂”至今已将近十年了。

这篇文章为媒体发动攻击埋下了种子，使耐克公司陷入公共关系的梦魇当中。

在经历了三年的创记录的增长后，由于亚洲的金融危机和国内市场竞争的加剧，耐克公司的收入和市场份额开始下滑。

尽管没有证据表明消费者对耐克公司的负面印象与公司市场份额和股票的下滑有直接的相关关系，但显然消费者的这种负面印象不利于该公司在这个竞争激烈的行业中保持领先地位。

通过对耐克公司所遭受的不利公共宣传和耐克公司高层管理者所表达的观点有一个概览，让学生认识到需要制定一个有效的媒体和消费者的宣传方案及办法。

案例9 ABB波兰公司 该案例使学生有机会了解组织结构对公司的限制。

该种组织结构在世界的其他很多地方为公司带来了巨大的利益，但是在波兰（以及其他前经济互助委员会国家），这种组织结构却严重阻碍了公司的发展。

该案例让学生思考：鉴于组织设计方面的局限，应当怎样进行变革，尤其值得考虑的是：是否可以在被改革的组织之外来管理变革过程。

案例10 全球多种产品（智利）公司 鲍勃·汤普森的心情由先前的满意变为不安。

作为汤普森以团队为基础进行销售的方法，“整合解决”并未像预计的那样被接受。

看来高层管理人员，即他的管理运作委员会建议在局面失控以前停止他的变革。

他发现自己对自己的所作所为发生了怀疑。

但毕竟业务进展得还不错。

在拉丁美洲，该公司过去5年的年销售增长为15%，在1997年达到6 000万美元。

在他的高层管理队伍不支持他的情况下，他还应当继续推进改革吗？

案例11 斯巴应用系统公司 公司的总经理必须决定怎样解决一个项目的超支问题。

该项目工作小组在这个项目上已经花了两年多的时间。

在他们给高层管理人员汇报项目预算和进度的展示会上，该工作小组指出：要满足合同的要求，需增加100万美元的支出。

他们的初始预算是350万美元，其中的250万美元是由公司提供的。

在展示会上，当总经理向项目小组成员询问导致项目超支的原因时，使他感到不可思议的是：该项目小组竟然说不出原因。

<<组织行为学案例 (平装)>>

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>