

<<伦理策略>>

图书基本信息

<<伦理策略>>

内容概要

近来，商业伦理研究的特点，是用有效的商业理论和实践来整合人文思想。

人们不再取笑“商业与伦理并存的悖论”，也不再剥离商业与伦理了。

本书的作者理查德·尼尔森，无疑为全面而深入理解“伦理与商业是如何融合”的问题做出了贡献。

在这个思想领域里，理查德·尼尔森通过商业思想家、文学家与致力于伦理行为的公司管理者之间的对话，取得了巨大的进展。

在这个对话研究的过程中，他及时整理出这本非常实用也非常具有理论价值的书。

伦理策略，顾名思义，是研究在大型组织里人们推行伦理思想与伦理行为时遇到的困难和问题。

正如伦理不能从商业活动的日常生活中分离出来一样，伦理也无法脱离策略而独立存在。

本书列举了浮士德、苏格拉底、依持门和理查三世等事例，并揭示了其与现代公司管理者伦理状况之间的相似性，是一本极具文献价值并可兼作行动指南的书。

许多案例源于社会科学“行为认知”学派最具代表性的思想，是尼尔森解读我们文化思想的结晶，为管理者和学者们进一步的探讨提供了丰富的资源。

<<伦理策略>>

书籍目录

导言 理论框架 概述第1章 伦理组织行为的障碍 理想类型 结论第2章 基于行为认知理论的伦理策略模型 相互影响 单向与双向沟通策略 三角循环策略第3章 单向沟通：赢一输强制策略 从上至下的伦理执行官 从下至上的伦理游击队 赢一输谈判 单向强制策略的作用及其局限 结论第4章 单向沟通：双赢策略 双赢谈判 游说 最小和平共处原则 单向行为认知的双赢策略 单向双赢策略的利弊第5章 双向沟通：对话策略 重复对话 行为科学对话 行为质询对话 理论 各种对话方法的异同 双向沟通的优缺点 结论第6章 友好解决：三角对话策略 友好解脱：沃尔曼的“我是我们” 沃尔曼的三角行为认知方法 沃尔曼方法的优点和局限第7章 友好建立：三角对话策略 第8章 后现代主义的类型：三角对话策略 第9章 内部权力作用机制：伦理处理器第10章 单向、双向和三角策略：超越通向第11章 结论：作为组织一员的普罗蒂厄斯参考文献

<<伦理策略>>

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>