

# 管理者终身学习 · 行动学习：原理、技巧与案例



[管理者终身学习 · 行动学习：原理、技巧与案例 下载链接1](#)

著者:迈克尔·马奎特 (Michael J.Marquardt) , H·斯基普顿·伦纳德 (H.Skipton Leonard) , 阿瑟·M·弗里德曼 (Arthur M.Freedman) 等著, 郝君帅, 刘俊勇 译

[管理者终身学习 · 行动学习：原理、技巧与案例 下载链接1](#)

标签

评论

物流给力、书的内容不错1

内容不错，推荐购买。

买了好几本行动学习的书，慢慢看吧

此用户未填写评价内容

最近正在参加这个培训，所以再学习呢，很不错

行动学习法是适应快速变化的商业环境，为企业提供解决问题的工具，它帮助企业提升领导力、获取竞争优势、减少运营成本、建设高绩效的团队。行动学习法在诺基亚、三星、波音、德意志银行等运用。

《管理者终身学习·行动学习：原理、技巧与案例》是介绍行动学习的一本较全和较新的著作，包括行动学习的原理、实施战略和案例。

是因为太原以为自己可以的？我在看电视时

这是公司领导推荐给我的书，不错，值得学习。

一直用的，很不错，很好！！

好书，不过要专心读，要认真读才有收获

自己学习的本科就是管理学范畴，总觉得这些个管理学类的书没有什么实质性的教育意义，但是工作这么多年以后渐渐觉得这些经典著作还是有其实践作用的。这次买来这本

行动学习不仅仅有原理还讲授技巧，结合案例，还是有些价值的，自从电子产品普及以后，遗忘了看纸质书的习惯，现在回过头捧着油墨清香的书，心里一阵感动。

到货的时间非常超乎我的意料

好书，对企业管理非常好，有难度

一直用着，还不错，挺好的。

京东活动再给力些啊！

书快，物流快，服务好

好好学习天天向上

头天下午下单，第二天上午就到了，真是快呀，正好下周用的上。

这本书不错，真的很好，别人推荐我买的，一直还没有看，很有看头！这本书不错，真的很好，别人推荐我买的，一直还没有看，很有看头！为了评价而评价，送货快很好

正在看，写得不错，更多需要结合实践。

公司采购，常年购买，没挑

-----  
包装差点，看起来有点脏，换了一本还是那样。内容还不错。

-----  
还没看，包装挺好的

-----  
很不错，非常实用，下次还买。

-----  
哈哈哈还好还好

-----  
好的，非常不错，慢慢学习

-----  
一本好书可以改变很多

-----  
学校用来给老师、学生学习的资料，现代在职教育需要的东西，都在研读中

-----  
非常喜欢，很实用的一本书，赶上促销活动，很给力。

-----  
包装很粗糙，内容不错！！！

-----  
不错，正版。文字很清楚，满意。

-----  
还没看呢，不过包装还不错！

-----  
买了一堆的引导书，看看看！

-----  
实务比理论有用，实务比理论有用

-----  
发货快，可以慢慢看，多读书

-----  
送货及时，方便快捷。

-----  
正版图书，好看，拜读中。

-----  
帮公司买的 就是数量不够

-----  
送货及时，比较方便,还不错。

-----  
质量好价格低送货快。

-----  
老公说不错的书 继续关注！

-----  
准备假期在家好好看看。

好书，好配送，好包装

-----  
给老婆公司买的员工奖励

-----  
给同事买的，质量不错，内容就不知道了

-----  
学习一下，看起来不错，就是没有给发票啊

-----  
对行动学习非常有帮助，理论、案例都有，很实用

-----  
都很有用，发货很快，内容不错

-----  
写的不错，很有实用性。

-----  
单位组织培训，发给学习优秀者的纪念品

-----  
确实不错！！！！！！

-----  
好书，得慢慢研究好书，得慢慢研究

-----  
书好，京东物流也很给力。赞一个。

今天刚到货，还没开始看。

正版图书，内容还未看呢

好书值得一看，推荐。一起学习

非常好的一本书，值得好好细读

很好，很喜欢

经典，值得读，感受深

理论实际的很好结合

送货很快的，京东很给力

行动学习是基于推动“战略”落地的前提下，以小组团队决策的形式解决企业当中的现实难题，在解决难题的同时达到能力（个人能力和组织领导力）和组织发展（团队建设/学习型团队）同步提升的一种工作和学习的方法。它既不是单纯的培训也不是单纯的学习，而是集工作（解决现实难题）、学习（从已有经验的分享和思维碰撞而得到）的一种工作方法。从我个人的观点看，行动学习要说侧重于哪一种概念表述，我更认可行动学习是一种工作的方法，而且是一种“自己学会当中医”的工作方法。[1]

非常好的商品

商品编码：11362549 ISBN：9787300183633 出版社：中国人民大学出版社 丛书名：管理者终身学习 开本：16开 页数：253 包装：平装 出版时间：2013-11-01 版次：1 印刷时间：2013-11-01 印次：1 正文语言：中文 用纸：胶版纸

不错，是正品

不错的书籍

非常适合的

正好用的上的一本书，比较通俗易懂

看着太费劲

行动学习的原理篇，多读几遍，查其它资料，不断地有新的领悟

东东还不错，只是有些商家发货相对慢了些。总体还不错。

如果你对于操作有疑问，特别是行动学习。那么你买吧。

看别人推荐才买的，大有收获呀

给了我很多启示，对工作很有帮助

看着还不错，价格合理

书书书书书

很好的书籍

值得一读

书很不错

送客户的，感觉教材质量很普通，纸张不太好

内容很绕，一件很简单的事情被讲了几十页，容易绕进去，把简单问题讲复杂

有些页码都烂了，太不负责任了

还行

行动

送到，坏了，拒收，说明天就能到新的 第三天仍旧没到  
打电话问快递员，说已经返回，没收到新货 查网站，一直是投递成功状态  
是不是都脑残了？

你给我的旧书是什么意思？！

没保护，脏，差评！

京东物流非常快，今天买明天就可以送到，这就是我为什么喜欢在京东买东西。我为什么每个商品的评价都一样，因为在京东买的东西太多太多了，导致积累了很多未评价的订单，所以我统一用段话作为评价内容。京东购物这么久，有买到很好的产品，也有买到比较坑的产品，如果我用这段话来评价，说明这款产品没问题，至少85分以上，而比较垃圾的产品，我绝对不会偷懒到复制粘贴评价，我绝对会用心的差评！！！！！！！！

独立性书评。书评，也是一种创作。它的创作意义，一方面来源于被评书籍，另一方面，更多的，应该来源于书评者自身的社会阅历和文学素养，来源于书评者对被评书籍的感悟、升华和更深的洞见，从而形成书评独立的思想性和价值感。它的直接表现是，可以独立存在、独自成文、独有一番滋味。

文本性书评。此类书评，紧紧依附于被评书籍的走字行文，紧紧跟随作者的思路脉络，亦步亦趋，少有意趣和发现。它的直接表现，或是原书引文高达20%以上，或是借题而不发挥、借尸而不还魂。从内容上看

思想型书评。书评既然作为一种创作，书评人文笔风骚掩映下迸射而出的独到而锐利的思想的光芒，应该成为一篇书评立足的根本。这种造诣，得自于书评人的个人修为，得自于对被评作品的深刻理解，得自于“山中方一日、世上已千年”的妙想。

情感型书评。这一类中，书评人与原创作者情感上的强烈共鸣或激烈对质成为贯穿书评全文的唯一或主要线索。仁者乐山、智者乐水，如果从仁和山、智和水的关系论断，讲的该是思想型书评；如果以“乐”本身来说，道的却是情感型书评，它结构于书评人对被评书籍的直接情感体验。

描述型书评。书评，起源是因书而评，发展成为评而评。如果书评人不能通过对被评书籍风骨和神髓的整体把握，不能比普通大众看的更深、更远、更精，从而不能实现由书而评的飞跃、不能引导大众站的更高、发现更多的美，那么，直如有草船却无借箭、有画龙却无点睛，仅是笔墨泼散而已。

应该讲，几类书评，该当是你中有我、我中有你的关系，彼此不能割裂、也不好骄傲或妄自菲薄。

萧乾说，书评家应是一个聪明的怀疑者、好的书评要用极简练的文字表现出最多的智慧。

李长之说：“要同情的了解，无忌惮的指责，可以有情感而不能有意气，可以有风趣而不必尖酸刻毒，根据要从学识中来，然而文字仍需是优美而有力的创作。”  
总之，立论要尽量中正、情感要尽量无私、棱角要尽量分明，书评人的眼睛穿透原创作者的眼睛，缔造出了另外一个澄净的世界。

为了减少因从工业国进口技术而造成的特殊投入需要，发展中国家的企业便寻求用本地供应的投入来替代，一旦发展中国家的跨国公司学会用本地提供的原料和零部件替代特殊的投入，那么，它们就可以把这些专门知识推广到面临同样问题的其他发展中国家，而其他国家是极其渴望得到那些着眼于使用当地原料的革新成果的。

当地的竞争对手虽然也会面临类似于其他发展中国家母公司的下属工厂过去所遇到的那种革新的压力，但是，较富裕的发展中国家的企业，可以从以往面临并已处理过那些问题的有利条件下获益。那些企业虽然付出了寻求解决办法的代价，但是，由于这些办法可直接用于更穷的国家，所以，它可以从中得到补偿或获利。即使受当地原料的特性或者某个工业化程度较高的发展中国家还没有掌握有关国家的专门知识的影响，这个国家的企业仍然会具有压倒当地企业的优势，因为它可能已在类似的革新中取得了足够的经验，能够不断地从事新的革新。

## 2. 种族产品

在某些情况下，发展中国家的对外直接投资，是建立在一种相当特殊的优势的基础上的。这些国外子公司基本上是为当地那些与投资来源国民族有血缘关系的种族社区服务的。这种投资项目虽然在发展中国家企业的对外投资总额中只占很小的比重，但在以发达国家为目的的“上游领域”投资中，却占有相当大的比重。

与发达国家投资者拥有的工厂相比，制造种族产品的企业的优势并不在于规模小或生产劳动密集型产品，而主要在于制造当地同一种族居民社区所需要的产品。在国外，制造种族产品的企业的成绩一目了然。它反映了这种企业有能力制造和销售适合它们熟悉的居民所需要的产品，有时候，投资企业不仅带来了当地社区业已熟悉的产品，也带来了熟悉的商标。与大多数外国投资者的情况相比，制造种族产品的企业的竞争优势不在于工艺技术，而在于产品的特殊性。

## 3. 其他的革新

发展中国家的企业有其丰富多彩的革新史，它们的革新并不仅限于那些由小规模市场和短缺昂贵的投入所引起的项目，但是，一般来说，革新都是企业本国市场的特殊条件的产物。在许多情况下，发展中国家的革新是为了适应那种被称为与工业国完全不同的客观环境。不管是哪类革新，发展中国家的企业特有的优势已导致它们把其国外子公司集中于与发达国家投资者所在行业不同的行业。发展中国家投资者的立足点，并不在“技术水平高”的行业。发展中国家的企业往往采用与发达国家企业不同的方法，并且常常在与发达国家企业不同的行业中从事革新活动。不同特征的技术，不同程度的进口倾向，有时还有不同的产品，是衡量发展中国家对外投资者同发达国家对外投资者各自相关利益的重要因素。

[管理者终身学习·行动学习：原理、技巧与案例 下载链接1](#)

## 书评

[管理者终身学习·行动学习：原理、技巧与案例 下载链接1](#)