



2013, XVIII, 237 S. 15 Abb.

 Springer Gabler **Druckausgabe****Softcover****Ladenpreis**

► *44,99 € (D) | 46,25 € (A) | CHF 56.00

 **eBook**

**Erhältlich bei Ihrer Bibliothek
oder**

► springer.com/shop

W. Appel, Hochschule für Technik und Wirtschaft, Saarbrücken, Deutschland; **B. Michel-Dittgen**, Universität des Saarlandes, Saarbrücken, Deutschland (Eds.)

Digital Natives

Was Personaler über die Generation Y wissen sollten

► **Digital Natives - aus personalwirtschaftlicher Sicht**

Was ist jungen Menschen heute bei ihrer Berufswahl wichtig, welche Interessen und Bedürfnisse haben sie und was motiviert sie? Die oft unbekanntenen Anforderungen der Generation Y an ihre Ausbildungsbetriebe verunsichern die arrivierten Entscheider in Unternehmen und Organisationen nicht selten. Dieser Band gibt Personal- und Recruitingverantwortlichen einen vertieften Einblick in die aktuellen Lebensrealitäten, Interessen, Einstellungen und Gewohnheiten der Digital Natives (Generation Y) und bietet ihnen damit mehr Entscheidungsgrundlagen für die Gestaltung ihrer Konzepte und Prozesse. Die Herausgeber und Autoren konzentrieren sich dabei auf die Lebenswelten der zwischen 1993 und 1999 geborenen Jugendlichen. Ein besonderer Akzent liegt auf jungen Menschen, die einen einfachen oder mittleren Bildungsabschluss anstreben, denn sie stellen die zentrale Zielgruppe des Personalmarketings für die aus Sicht der Nachwuchsrekrutierung besonders kritischen gewerblich-technischen Ausbildungsberufe dar. Die Beiträge wurden von Experten aus der Wissenschaft, aus Unternehmen und aus der Jugendarbeit verfasst und richten sich vor allem an Praktiker in Unternehmen.

Der Inhalt

- Chimäre oder reales Phänomen? Personaler und Digital Natives
- Digital Natives und ihre Lebenswelten: Jugendkulturen, reale und virtuelle Netzwerke
- Digital Natives am Übergang von Schule und Beruf: Leistung, Motive und Ausbildungsreife
- Die Bedeutung des Geschlechts: Interessen, Einstellungen, Sozialverhalten, Leistung etc. von Jungen und Mädchen
- Förderung spezifischer Zielgruppen: soziale Kompetenzen, Migration und Berufseinstieg als zweite Chance
- Digital Natives und neue Medien: Nutzungsverhalten und Rekrutierungschancen

Die Herausgeber

Prof. Dr.



Erhältlich bei Ihrem Buchhändler oder – Springer Customer Service Center GmbH, Haberstrasse 7, 69126 Heidelberg, Germany ► Call: + 49 (0) 6221-345-4301 ► Fax: +49 (0)6221-345-4229 ► Email: orders-hd-individuals@springer.com ► Web: springer.com

€ (D) sind gebundene Ladenpreise in Deutschland und enthalten 7% MwSt; € (A) sind gebundene Ladenpreise in Österreich und enthalten 10% MwSt. Die mit * gekennzeichneten Preise für Bücher und die mit ** gekennzeichneten Preise für elektronische Produkte sind unverbindliche Preisempfehlungen und enthalten die landesübliche MwSt. Programm- und Preisänderungen (auch bei Irrtümern) vorbehalten. Es gelten unsere Allgemeinen Liefer- und Zahlungsbedingungen.

Springer-Verlag GmbH, Handelsregister Sitz: Berlin-Charlottenburg, HR B 91022. Geschäftsführung: Haank, Mos, Hendriks