

<<信任的力量>>

图书基本信息

<<信任的力量>>

前言

<<信任的力量>>

内容概要

《信任的力量》内容简介：决定一切事业成败、维护，甚至重建的最关键因素是：信任。你如何更快获得成果取决于你周围的人际信任！

霍萨格对今天的顶级领导人做了实际调查，以此为依据展示给读者：信任会产生戏剧性的成果，其功效可以放量。

为了改进人际关系、个人声誉、事业守成、获得收益和成果，你必须奠定八项信任基础：
清晰：人们信任清晰，不信任模糊。

同情：人们信任关心他们的人。

人格：人们注意坚持正义的人，而不是投机取巧的人。

能力：人们信任有活力、有能力、切中肯綮的人。

坚持：人们信任在逆境中恪守承诺的人。

关系：人们喜欢追随朋友、买朋友的东西、在朋友身边。

奉献：人们对成果有迅速的反应。

协调：人们喜欢看到小地方井井有条。

霍萨格告诫读者，信任是任何人成功的基础，你的问题是如何奠定这些信任基础。

一旦这些元素变成你性格的一部分，你的可信度就会渗透到周围的所有人际关系圈内，你的事业就会有长足的进步。

信任可以改进，也可以毁坏任何事业、组织和关系。

信任度越低；百业待兴的时间就越长，代价就越高，所有有关人员的忠诚度就越低。

相反，相互信任的环境能产生更大的创新、更高的士气、更多的成果。

领导人可信，才能有追随者。

推销员可信，才能有买主。

品牌可信，人们才会多买东西、再次购买、并转告他人。

商业和生活中的真正通货不是金钱，而是信任。

<<信任的力量>>

作者简介

<<信任的力量>>

书籍目录

简介 第一部分 关于信任 第一章 信任的力量 第二章 信任的影响力 第三章 需要跨越的障碍 第二部分 信任的八大基础支柱 第四章 支柱1：清晰 人们信任清晰，不信任模糊 第五章 支柱2：关爱 人们信任关心他们的人 第六章 支柱3：品行 人们注意坚持正义的人，而不是投机取巧的人 第七章 支柱4：能力 人们信任有活力、有能力、切中肯綮的人 第八章 支柱5：承诺 人们信任在逆境中恪守承诺的人 第九章 支柱6：关系 人们喜欢追随朋友、买朋友的东西、在朋友身边 第十章 支柱7：贡献 人们对成果有迅速的 反应 第十一章 支柱8：一致 人们喜欢看到为人处世的一致性 第三部分 转变信任 第十二章 传递信任 第十三章 重建信任 第四部分 平坦世界中的高度信任 第十四章 全球化与信任 第十五章 互联网时代的信任 第五部分 无所畏惧的信任 第十六章 强大而持续的力量 增强信任力量的五种方法 致谢

<<信任的力量>>

章节摘录

版权页：我们要做到好，而不只是做到开心 我希望成为一个有诚信的人。

诚实的雇员们和朋友们对我来说就是无价之宝。

我希望我的孩子也是如此。

你是否注意到孩子们出门的时候你怎样嘱咐他们？

“玩得开心”，很多家长会这样说。

这是你对孩子真正的期望吗？

我希望他们过得快乐，但我从不说。

我告诉他们，“做个好孩子。

”如果最终的期望是获得快乐，那么他们可能会以一种不好的方式达到目的。

但是，如果我叮嘱他们“做个好孩子”，这会让他们最终拥有更多快乐，避免后悔。

很多家长过于担心他们孩子快不快乐，以至于他们不追求培养出好孩子，最终也培养不出快乐的孩子。

悔恨、羞愧有时候不完全是坏感受。

事实上，我希望我的孩子、职员和朋友在他们做错事后能感觉糟糕。

如果人们会因为自己的欺骗和不善之举而感到羞愧或悲伤，那么这说明他们还是希望成为好人。

请记住，我的意思不是说我们应该让人们感到羞愧，或者让他们觉得有罪恶感；我的意思是说在做错事后的这种情感是道德健康的表现。

全食超市公司，全品质 20世纪80年代后期，全食超市公司董事会主席兼CEO约翰·麦基规定公司执行官级别的职员最高工资不能高于初级员工工资的八倍。

后来最高工资虽经几次上调，但全食超市公司仍然是少数规定最高工资的跨国公司之一。

麦基成功地否定了旗下商店连锁方案，因为他认为当下工资制度和福利套餐对连锁不利。

在健康食品销售链高速成长的时候，麦基本可以提出涨薪要求，但是他没有，他拒绝了股票期权奖励因为这违反公司规定。

后来，麦基将他的年薪降至1美元，把所有股票捐赠给慈善机构，并建立10万美金救济基金专门给陷入经济困境的员工提供帮助。

虽然CEO的这一举动令人惊讶，全食超市公司却对此不感到惊奇，因为在财富杂志报道麦基事迹以前，他的高尚品质已经为公司员工所熟知了。

麦基为他的员工树立了榜样。

他得到了公司上下全体员工的信任，并且在信任的推动下将公司建设得更有影响力，更强大。

最终，全食超市公司拥有了超过200家连锁超市，成为世界上最大的有机食品零售商。

公司盈利超过20000万美金。

麦基言而有信，正如他的食品一样有着高品质的保证，在他带领下的公司不断发展壮大。

他的领导方式大胆而不寻常，他的品质和成功不容忽视。

麦基获得了信任的力量。

<<信任的力量>>

媒体关注与评论

你一定要阅读《信任的力量》，并从中汲取一些重要的策略，从而帮助你在生活中与重要的人建立信任。

——肯·布兰佳，《纽约时报》《华尔街日报》《商业周刊》畅销书《一分钟经理人》《卓越领导力养成》作者、国际知名管理及领导力大师 戴维·霍萨格为现在的领导人提供了睿智的建议。

——哈维·麦凯，《纽约时报》第一畅销书《与鲨鱼一起游泳》作者、国际知名的演说家、管理及人脉专家 生命中没有多少事情能比赢得其他人的信任更重要。

《信任的力量》为建立信赖与坚实的关系给出了实用、可行的方法。

当今绝对有用的信息！

——齐格·金克拉，《纽约时报》畅销书《与你在巅峰相会》作者、国际知名的演说家、培训与激励大师 《信任的力量》基于调查研究，目的是为现实生活中的领导人提供帮助。

它以全新的视角对待天才成功的基础：信任。

在Kemps，我们相信：奠定信任的基础，可以创造持久的竞争优势。

——吉姆·格林，Kemps总裁和首席执行官 我全心全意地支持戴维在《信任的力量》概括的课程，完全相信本书真实可靠。

人们越是了解和目睹真正的人，就越能信任他。

——迈克·塔特斯菲尔德，驯鹿咖啡公司总裁和首席执行官 霍萨格对信任在商业成功当中的作用有广泛的视野，提供了实际的建议，对各种各样的产业都能适用。

——菲娜米纳·默里西·萨特，富国银行集团副总裁 本书提供了关键性信任原则的实际可行方法，有助于改进商务关系和任何工业的底线。

——斯蒂文·沃尔汉姆，明尼苏达州圣保罗国际机场主管 戴维精于判断金钱事务。

信任是良好工作关系的润滑油。

《信任的力量》提供了一个综合的行为蓝图：如何在组织内整合八种信任基础。

本书是组织领导人和监督者的必读书。

——拉里·科尔博士，TeamMax首席执行官 戴维·霍萨格的《信任的力量》是领导人的宝贵指导书。

我们必须这么做，这样我们就会更有效率！

只要我们遵循霍萨格的建议、奠定信任基础。

就能为精明的公司带来红利。

——杰·巴恩斯，贝瑟尔大学（Bethel University）校长 近来，我们对政治、经济、社会机构的信任已经降到最低点。

戴维·霍萨格向我们显示重建信任和成功的方法。

——马特·基恩，沃克卫理公会医疗中心主管 《信任的力量》告诉我们：信任必须建立，习惯必须形成。

任何人想要改善人际关系，就不能放过这本书。

他们会发现，自己的事务迅速因此受到冲击。

他们会改变，人们会注意到。

——斯蒂文·格兰德钱普，OpenLogic 总裁和首席执行官 戴维紧盯信任问题。

他的著作照亮了信任在我们生活各方面的影响。

《信任的力量》为我们提供了有价值的洞见。

——比尔·舍尔特，Maximum Potential首席执行官 任何企业家都会尽力增进财政状况和工作业绩，霍萨格关于信任的著作对他们大有裨益。

《信任的力量》既有原则，又有保持个人和组织成功的实际手段。

——法学博士肯·莫里斯，波士顿科学会副主席，Apercu Group现任主席

<<信任的力量>>

编辑推荐

《信任的力量》编辑推荐：霍萨格告诫读者，信任是任何人成功的基础，你的问题是如何奠定这些信任基础。

一旦这些元素变成你性格的一部分，你的可信度就会渗透到周围的所有人际关系圈内，你的事业就会有长足的进步。

信任可以改进，也可以毁坏任何事业、组织和关系。

信任度越低；百业待兴的时间就越长，代价就越高，所有有关人员的忠诚度就越低。

相反，相互信任的环境能产生更大的创新、更高的士气、更多的成果。

领导人可信，才能有追随者。

推销员可信，才能有买主。

品牌可信，人们才会多买东西、再次购买、并转告他人。

商业和生活中的真正通货不是金钱，而是信任。

<<信任的力量>>

名人推荐

<<信任的力量>>

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>