

<<信任>>

图书基本信息

书名：<<信任>>

13位ISBN编号：9787802074606

10位ISBN编号：7802074606

出版时间：2006-4

出版时间：经济管理

作者：毕培

页数：188

译者：周海琴

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>

<<信任>>

内容概要

信任似乎在当今社会日渐削弱，但它的重要性和价值从未减弱过。无数折磨着企业和政界的丑闻、斡旋的增多和有着明确价值观的人们对领导者信任的丧失都损害了信任。

由于信任已成为一种稀缺的商品，那些拥有信任的人和组织将获得显著的益处。

信任问题至关重要，事实上，它在下列问题中起着关键的作用：组织的成功和赢利；赢得和留住客户；有效的领导力；创新和创造；激励和推动人们；管理风险；个人满足感、自我实现和成功。

本书主要分析的信任问题包括：当信任存在时能实现什么，当信任缺失时会发生什么，以及如何发展信任。

<<信任>>

作者简介

萨利·毕培是经济学人集团（The Economist Group）组织发展部的主任。她专注于执行力发展方面的研究已达15年，在组织变革方面获得了硕士学位。以伦敦为中心，她在欧洲、北美和亚洲都有积极的表现。萨利还在非赢利部门承担了几项研究任务，包括与伦敦国际艺术节（London International Festival of Theatre，简称LIFT）企业艺术论坛的合作。

<<信任>>

书籍目录

图表目录前言致谢第一章 架设桥梁还是垒筑围墙改变参与的规则为什么信任如此重要？
信任的基础第二章 信任的力量信任和组织信任的影响被人信任的商标的重大作用第三章 失去信任的成本信任的关键作用失去信任要偿付的成本信任和信息信任是如何丧失的？
第四章 信任的最大破坏者诚实：不信任关系的矫正器发生在社会中的员坏信任的因素是什么？
组织内信任关系被损坏的方式人们之间的信任是如何被破坏的？
第五章 领导者如何建立信任你是给予还是获取？
受到信任的领导者是如何做的？
留给后人宝贵的遗产有关一位受人信任的领导者的故事第六章 信任对于企业的重要性信任和底线第七章 建立的消费者信任为何客户的信任感如些重要？
信任感能建立忠诚度建立客户忠诚度：来自被信任者的经验建立消费者信任的经验建立信任还是关系破裂第八章 变革时期的信任变革的挑战在变革中获得巨大而且不寻常成功的例子这一定要来自高层吗？
背叛和变革第九章 建立信任文化建立的过程非常漫长，而破坏只需一瞬间什么是信任文化？
低信任度的迹象被损坏的信任能修复吗？
把不信任围堵起来建立高度信任的组织第十章 信任的衡量汗湿的手掌与揉鼻子.....第十一章 对信任的态度第十二章 最后的忠告：信任的基本法则附录：信任调查注释

<<信任>>

编辑推荐

信任似乎在当今社会日渐削弱，但它的重要性的价值从未减弱过。无数折磨着企业和政界的丑闻、斡旋的增多和有着明确价值观的人们对领导者信任的丧失都损害了信任。

由于信任已成为一种稀缺的商品，那些拥有信任的人和组织将获得显著的益处。

信任问题至关重要，事实上，它在下列问题中起着关键的作用：组织的成功和赢利；赢得和留住客户；有效的领导力；创新和创造；激励和推动人们；管理风险；个人满足感、自我实现和成功。

本书主要分析信任问题包括：当信任存在时能实现什么，当信任缺失时会发生什么，以及如何发展信任。

<<信任>>

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>