

<<忠诚法则>>

图书基本信息

<<忠诚法则>>

内容概要

今天，发达国家的公司平均每5年流失一半的客户，超过半数的雇员认为他们的公司不值得他们为之付出忠诚。

在如此易变和高速发展的市场环境下，客户和雇员“变心”比以往任何时候都更容易发生，忠诚这一概念是否已经成为明日黄花？

弗雷德里克.F.赖克尔是畅销书《忠诚的效果》的作者，他认为，忠诚是经济快车平稳快速运行所需的燃料，在新经济中尤其如此。

很多“头脑灵活”的公司领导者常常将利润与公司目的混为一谈，采取短视的做法，以牺牲员工、客户以及投资者的利益来求得一时的收益。

赖克渔指出，在现今互利互惠的商业环境下，公司领导者所面临的“严峻考验”不是能否获取短期的利润，而是建立牢固持久的忠诚关系的能力如何。

作者深入到思科、戴尔、Intuit等著名公司作了广泛调查，在诸多活泼生动的案例研究之上揭示出建立或忽视忠诚关系所产生的不同后果，推演出成功领导者为谋长期发展所需的六大基本原则。他还将每一原则与其具体实践结合起来，这些实践活动有助于推动评估体系、补偿机制和公司战略的发展。

《忠诚法则》为各公司实施忠诚的永久性原则提供了实用性操作工具，为公司走向可持续发展奠定的基础。

<<忠诚法则>>

作者简介

弗雷德里克·F·赖克尔，贝恩公司名誉董事，公司伙伴顾问，是《哈佛商业评论》和《华尔街日报》深具影响力的资深作家，曾写过商业畅销书《忠诚的效果》。

<<忠诚法则>>

书籍目录

序言致谢第一章 永恒的原则 忠诚是强有力领导的基石第二章 忠诚的领导 把原则付诸实践第三章 为了双赢 以牺牲合作伙伴的利益来换取自己的利益会让你迅速走入死胡同第四章 严格挑选 应把成员资格当做一种特权第五章 简捷行事 复杂化是速度和灵活性的大致第六章 论功行赏 让值得合作的伙伴去完成有价值的目标第七章 洗耳恭听,坦言相告 长期的合作关系需要坦诚、双向交流和相互学习第八章 倡导你的实践 行胜于言,言行一致则无往不胜附录 忠诚的严格检测

<<忠诚法则>>

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>