

## <<中国人的信任游戏>>

### 图书基本信息

书名：<<中国人的信任游戏>>

13位ISBN编号：9787802304796

10位ISBN编号：7802304792

出版时间：2007-2

出版时间：社会科学文献

作者：罗家德

页数：299

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>

## <<中国人的信任游戏>>

### 内容概要

中国人做生意全景流程再现，学者深邃分析不无洞察之力。

中国人做生意过程中，是一手“信任游戏”，一手“权力游戏”，其间有绵绵不断的博弈，但同时又要顾念人情，保留余地，以维持一定的真实信任。

在“吃饭喝酒搏感情”的表象下，交易双方保持着相当的理性算计，绝非只是“讲义气”“图个爽”而已。

本书可供经济学、管理学、社会学研究者，大专院校相关专业师生，中外企业经营者及中高层经营人员参考。

## <<中国人的信任游戏>>

### 作者简介

罗家德，清华大学社会学系教授、博导，美国纽约州立大学社会学博士，经济学以及应用数学硕士，师事格兰诺维特从事社会网研究。  
主要教学领域在社会网理论、社会网分析方法以及组织理论，并在海内外多家商管学院教授创业，关系管理学以及网络关系营销等。  
在学术领域致力于将社会网研究应用于经济社会现象以及企业管理，并与同好筹备成立“中国社会管会社会网研究专业委员会”，中国内努力推广社会网研究以及关系管理学。  
其社会网或社会资本相关论文散见于许多海内外知名学术期刊，并著有《社会网分析讲义》、《NQ 风暴——关系管理的智慧》以及《网际网络关系营销》等书。

## &lt;&lt;中国人的信任游戏&gt;&gt;

## 书籍目录

作者自序前言 问题缘起 一 书名为什么是“信任游戏”？  
 二 本书的主旨 三 本研究的企图 四 为什么选高科技外包交易为研究对象? 第一章 理论背景——交易成本理论与镶嵌理论的对话 一 威廉姆森研究外包行为的架构 (一) 威廉姆森眼中的网络 (二) 网络是中间结构? 二 镶嵌理论对交易成本架构的修正 (一) 格兰诺维特的镶嵌理论 (二) 包威尔对中间结构的反击 三 一个交易成本—镶嵌的整合架构第二章 中国人的信任网络 一 信任的定义 二 一般信任 (General Trust) (一) 一般信任与特殊信任 (二) 一般信任的来源 三 特殊信任 (Particularistic Trust) (一) 权力关系与信任关系 (二) 保证 (assurance) 关系与信任关系 (三) 以人际关系为基础的信任 四 中国人的信任网络 (一) 差序格局下的家人、熟人与弱连带 (二) 人情交换与工具性交换 (三) 信任网络的动态变化——同、报与结亲 五 人脉的概念——自我中心信任网络 (一) 华人经济交易中的信任 (二) 定义人脉——自我中心信任网络 六 交易中的信任关系 (一) 加入信任的交易成本—镶嵌架构 (二) 信任在中国人经济交易中的操作性定义 (三) 交易成本—镶嵌架构的分析步骤第三章 研究方法与资料搜集 一 定性研究方法 (一) 资料收集的过程 (二) 光驱制造厂——代码CDRA (三) 显示器制造厂——代码MONA 二 信度和效度的探讨 三 资料的登录与分析原则第四章 外包流程中三种治理方法的运作 一 供货商开拓和评估 二 基本采购协议书订定 三 议价和下单 四 订货和收货的方式 五 制造管制与供货管理 六 辅导、培育、支持、付款 七 小结 八 讨论 九 概念编码簿的建构过程第五章 为什么信任在中国人的交易中重要? 一 外包中建立信任的原因 (一) 信任在交易初始扮演关键角色 (二) 即使有权力仍需信任 (三) 权力均等时更需要信任 (四) 中国社会强调多用人情少用权力 (五) 中国人建立人脉才好做生意 (六) 结论 二 讨论——再思中国人的关系 (一) 权力关系扮演的角色 (二) 交易关系中的礼治, 抑或人治? 第六章 再谈交易成本—镶嵌架构 一 研究发现在理论上的启示 (一) 经济交易中存在真实信任吗? (二) 治理结构是分立的吗? 二 整合的交易成本—镶嵌架构 (一) 不同治理结构的特质 (二) 整合的交易成本—镶嵌架构 三 交易成本—镶嵌架构的定量研究 (一) 从研究架构到理论模型 (二) 从大型理论到中层理论 (三) 从中层理论到理论模型第七章 后语参考文献

<<中国人的信任游戏>>

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>