

<<喜好与信任>>

图书基本信息

书名：<<喜好与信任>>

13位ISBN编号：9787115336934

10位ISBN编号：7115336938

出版时间：2013-12-20

作者：[美]罗希特·巴尔加瓦(Rohit Bhargava)

译者：廉凯

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>

## <<喜好与信任>>

### 内容概要

在商场上获得成功和生活幸福的诀窍是一样的，就是要学会让别人喜欢你、信任你。如何才能做到这一点呢？

《喜好与信任：魅力经济学的奥秘》揭示了赢取信任的五个基本要素：真实(Truth)、重要(Relevance)、无私(Unselfishness)、简单(Simplicity)和时机(Timing)，作者通过大量现实社会中的案例，详细阐释了伟大的企业和个人是如何应用魅力经济学的五个原则取得成功的。

通过这本《喜好与信任：魅力经济学的奥秘》，你将学会如何运用正确的方法提升个人魅力，让自己更受人喜欢，更容易取得他人的认可，最终赢得社会的信任。

## <<喜好与信任>>

### 作者简介

罗希特巴尔加瓦是一位市场营销专家，他专注于把更多的人性因素加入到商业模式中。他的著作《匿名的香蕉为什么不热销》讲述的是企业应该有个性，才能被消费者记住。这本书为罗希特赢得了诸多荣誉，已经被翻译成9种语言在全世界范围内热销。

《喜好与信任：魅力经济学的奥秘》是他的第二本著作。

罗希特供职于世界上最负盛名的公关公司奥美公关，他是乔治城大学的国际市场营销学教授。他的博客“市场营销的影响力”已经成为全世界最著名的市场营销博客之一，粉丝超过100万人。除了顾问、教学和写作，罗希特还经常作为TED大会和达沃斯论坛的特邀嘉宾，对个人成功、市场营销策略、创新性思维等内容进行主题演讲。

## &lt;&lt;喜好与信任&gt;&gt;

## 书籍目录

## 目 录

- 引言 喜好、无赖经济学家与讨人喜欢的傻瓜 1
- 第一部分 信任缺失的时代与解决之道
- 第一章 我们生活在信任缺失的社会中：洛克菲勒的硬币、铺天盖地的广告宣传战、席卷世界的万宝路香烟 21
- 现代公共关系管理的诞生 24
- 占领华尔街 26
- 宣传的革命 27
- 当广告宣传开始统治这个世界 28
- 广告宣传的规模效应原则 31
- 像坏孩子一样去营销 33
- 生活在充满怀疑的社会中 35
- 什么是信任危机 37
- 解决这场信任危机 38
- 第二章 跨越形形色色的喜好性差异：从卢旺达、高尔夫课程到“十一罗汉” 41
- 喜欢电影的男人 43
- 你正处于何种商业模式中 46
- 工作积极性问题 47
- 卢旺达的重生 49
- 个人魅力的重要性 52
- 为什么每个人都愿意为自己喜欢的人付出更多 54
- 在厕所中崛起的企业 56
- 生活中至关重要的弱连接 57
- 为什么在高尔夫球场上更容易谈成大生意 59
- 为什么人际关系并不等同于人际网络 61
- 接近茱莉亚·罗伯茨 63
- 我们所处的均衡时代 65
- 独创性是如何消失的，我们应该怎样把它找回来 67
- 真正的与众不同 68
- 喜好性差异与这个世界 70
- 第三章 关于喜好的投资回报率：数据离开背景毫无意义 73
- 新型的傻瓜 74
- 性感的数据分析 75
- 数据量超负荷，分析远未到位 76
- 让数据变得没有意义的四个原因 77
- 对ROI的再思考 79
- 数据的另一面 80
- 为什么背景环境更重要 81
- 理智并且受人喜欢的政治家总会获胜 82
- 为什么结果比数据更重要 83
- 魅力经济学的五个原则 85
- 第二部分 魅力经济学的五个原则
- 第四章 做到真实真的很难吗 89
- 奥普拉的秘密 90
- 你准备把房子盖在污水池上面吗 91

## &lt;&lt;喜好与信任&gt;&gt;

- 谎话医生 92  
 默许还是坚决反对：我们如何面对不诚实 94  
 正视难以说出口的事实 96  
 销售“硬纸箱” 98  
 为什么说真话就那么难 100  
 真实的三个基本要素 101  
 第五章 你觉得重要不重要，让别人觉得重要才重要 105  
 关于“重要性”的挑战 108  
 加拿大最受欢迎的童话作家 109  
 在哈萨克斯坦怎样握手 111  
 “文艺复兴时期”的银行家 114  
 再次让世界银行变得重要 115  
 让所有重要的人都认识你 116  
 为什么实现“重要性”这么难 118  
 重要性的三个要素 119  
 第六章 无私真能改变世界吗 123  
 创造一个充满理想的世界 124  
 道德的仓库 128  
 自私的基因 130  
 维基经济学与合作的兴起 131  
 为什么在你帮助别人时你会感到很快乐 132  
 医生应该变得更加友好吗 133  
 为什么人们不会起诉那些受欢迎的医生 134  
 无私和同情真的能改变这个世界吗 137  
 为什么日本大地震后没有发生抢劫事件 138  
 “推特”推动的消费者服务革命 141  
 我们为什么会自私 142  
 我们如何才能做到无私 144  
 第七章 化繁为简的惊人力量 147  
 不顾一切地寻求简单 150  
 语言平实化运动 151  
 关于复杂性的传说 152  
 机器的困扰 153  
 横扫手提摄像机市场 155  
 简单制胜 156  
 简单是如何形成信任的 158  
 “橙色银行”是如何帮助人们省钱的 159  
 上瘾的小鸡 160  
 怎样用一张餐巾纸来解释健康医疗计划 162  
 为什么简单会变得如此困难 163  
 简单的三个基本要素 165  
 第八章 时机就是一切 169  
 历史上最具创意的午餐 172  
 时机很重要 173  
 “让你感到愉悦”是如何改变电视历史的 175  
 这是一个没有时间限制的时代 176  
 Gilt网站高压般的秒杀销售模式 177

<<喜好与信任>>

稍纵即逝的消费者购买时机	178
谷歌的“真实的零时间”	179
为什么把握好时机如此困难	180
时机的三个要素	181
第九章 生活在魅力经济学时代	185
魅力经济学时代的喜好与信任	187
桑树街的魅力经济学	188
第三部分 生活中的魅力经济学故事	
地球上最幸福的地方—不丹	194
“奶酪大头”的绿湾包装工队	195
比尔·盖茨都在使用的视频教学——可汗视频	197
“新锐”组织的冒险经历：跟随理查德·布兰森去冲浪	198
阿努比·希格拉的印度食谱	200
跋：《喜好与信任：魅力经济学的奥秘》的写作历程	203
译者后记	205

<<喜好与信任>>

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>