

<<善意的力量>>

图书基本信息

书名：<<善意的力量>>

13位ISBN编号：9789868333253

10位ISBN编号：9868333253

出版时间：2007-11-5

出版时间：大是文化

作者：琳達．凱普蘭．薩勒Linda Kaplan Thaler,羅蘋．科瓦爾Robin Koval

译者：林奕伶

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>

<<善意的力量>>

内容概要

我們如何創造成長最快、獲利率最高的公司
好人，意思是吃虧、平庸、受欺負？

其實，善意是最強悍的力量，是征服商業世界最佳利器。

美國成長最快的廣告與公關行銷公司，
以善意打造 1 0 0, 0 0 0, 0 0 0 美元營業額，
證明：善意是報酬率無限大的投資。

<<善意的力量>>

作者简介

琳達．凱普蘭．薩勒Linda Kaplan Thaler

凱普蘭薩勒集團 執行長兼創意長

羅蘋．科瓦爾Robin Koval

凱普蘭薩勒集團 總裁

兩人合著的第一本書《一鳴驚人》（Bang! Getting Your Message Heard in a Noisy World），榮登美國《華爾街日報》（Wall Street Journal）商業書排行榜，中文版已出版。

琳達．凱普蘭．薩勒是紐約人，取得紐約城市學院心理學學士，接著，拿到音樂碩士學位。她的先生佛瑞德．薩勒是作曲家。

她在廣告界近四分之一個世紀，任職的資歷包括Wells Rich Greene BDDP執行創意總監，北美威智湯遜廣告公司集團創意總監，一九九七年創立凱普蘭薩勒集團，受到法國陽獅集團矚目而納入旗下，並成為陽獅集團的閃亮新星，根據美國廣告業界權威雜誌Advertising Age報導，2006年是美國成長最快的廣告公司。

羅蘋．科瓦爾在廣告界佔有一席之地近二十年，她是從美術設計跨足廣告業，因此極為擅長利用藝術能力解決客戶的問題，使客戶的業績蒸蒸日上。

她與琳達共同創辦凱普蘭薩勒集團，是由之前的客戶可麗柔（Clairol）牽線，可麗柔並成為凱普蘭薩勒集團成立後的第一個客戶。

羅蘋是市場策略分析師，及新產品的市場行銷專家，觸及的產品種類從保養品、飲料到酒精類產品以及藥品一應俱全。

凱普蘭薩勒集團的主要客戶包括寶僑（Procter & Gamble）、Dawn and Swiffer、大陸航空、美國紅十字會、美國家庭人壽保險（AFLAC）、輝瑞藥廠、ColdwellBanker、Office Depot、Outback Steakhouse、Panasonic、露華濃（Revlon）、Trojan和美國銀行等。

凱普蘭薩勒集團為美國家庭人壽保險製作的AFLAC鴨子廣告在鼎盛時期為廣告主創造高達九一%的辨識率。

他們為可麗柔綠野香波製作的Totally Organic Experience（完全有機體驗）的廣告活動更是把一個幾乎遭到淘汰的品牌起死回生，躍身成為美國第二大品牌。

<<善意的力量>>

書籍目錄

作者致謝

來自各界的善意推薦

黑幼龍（卡內基訓練大中華地區負責人）推薦

陶傳正（奇哥股份有限公司董事長）推薦

推口秀名人傑．雷諾的推薦序

第一章 善意，最強悍的力量

我們的成功並非來自於刀槍劍戟，而是鮮花與巧克力。

我們業績的成長不是恐懼與威嚇的結果而是微笑與讚美。

第二章 善意，自有運行之道

善意的力量具有骨牌效應，雖然很少是直接的，但是你的所作所為會以某種方式獲得回報。

第三章 一起把餅做大

人生並不是零和遊戲，當你幫助別人，其實是在把餅做大。

第四章 報酬率無限大的投資

正面的情緒比負面情緒更有感染力。

提高周遭人的士氣，會帶來一些特別大的回報。

第五章 幫助你的敵人

幫助對手。

這可能是你為自己所做最有價值的事情之一。

第六章 說實話 而且不造成傷害

說謊所消耗掉的精力無比驚人，而且會對你的智力與體力造成損害。

第七章 說YES的方法

研究發現，悲觀者比樂觀者務實，但是樂觀者比較容易成功。

第八章 聽別人說，不只是禮貌

當你讓別人的才華發光發熱時，你不只獲得新的資訊，你也贏得他們的善意。

第九章 去感受別人的感覺

工作時，學著使用同理心，對於激發創意特別有幫助。

第十章 不是唯一，而是最好

不具目的的善行，可以幫你變得更富有、更健康、更有智慧。

但最重要的，是可以讓你更快樂。

<<善意的力量>>

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>