



中山醫學大學圖書館館訊

CSMU Library Newsletter

本期主題

E學習專欄 ■ 書香園地 □ 師生園地 ■ 交流園地 ■ 活動報導 □ 館務動態 □ 目次 □ 回首頁

書香園地

第十二期 (100.10)

專題展示

- 新進影片隨選
- 小說隨選
- 不花錢的學習
- 蛋糕DIY

新書選介

- 我是余湘Chairwoman
- 行動的力量：21,心想事成的密碼
- 教授為什麼沒告訴我(2010全見版)
- 達令是FBI

借閱排行榜

- 中文書借閱排行榜
- 西文書借閱排行榜
- 視聽借閱排行榜

預約排行榜

- 中文書預約排行榜
- 西文書預約排行榜
- 視聽預約排行榜

採編組 鍾淑娟

我是余湘Chairwoman

索書號：783.3886 / 8036-1

條碼號：C122919

余湘口述，張殿文整理 / 寶瓶文化出版 / 2011【民100】

ISBN：978-986-6249-40-2

~~品牌的價值來自於不斷的服務顧客而產生~~

~~生命是時間，時間應該用來做有價值的事，而那件事應該是去愛~~



現任群邑傳播集團台灣區總裁以及聯廣公司董事長的余湘，是台灣媒體公司發展史上的關鍵人物，沒有顯赫的學歷與背景，卻能馳騁在這競爭激烈人才密集的行業裡，扮演協助客戶投資媒體的操盤手，有「媒體教母」之稱。她有何過人之處？成功之道何在？「我是余湘」全書故事就從「重生」開始，第一章「醒來之後」主要提到2008年突如其來的一場病，讓作者在短短13天內經歷了三次手術，差點成了植物人！大病期間的轉折與心路歷程，對生命的看法、家人與朋友的關愛，讓她認清了「人生無常，對人要更好」的道理，走過死亡最艱難的生命力反而促使她更加積極努力再創事業高峰。

第二章正面思維與第三章把挑戰當機會，主軸在余湘工作上的經歷與過程，內容涵蓋了她對事物的想法與做法、工作上的態度、對客戶的服務、以及對後進的提攜等等。三十年前的余湘很用心面對她的第一個工作機會-總機小姐，她抱持著把工作做好可以讓別人了解自己的能力的信念，也可以贏得下一個工作的機會。「做任何工作都要做到最好!」，因為秉持著這個信念，不論做哪個工作都備受賞識，也容易遇到貴人拔擢，但她認為，可以把工作做到好是努力，可是要做到最好、最傑出、最出類拔萃，這就需要天份。因此抓緊時間充實專業知識，以不同的角度提供不同的方案讓客戶選擇，最後再提出最佳建議方案，為客戶爭取最大利益故能贏得客戶的相對信任。從小小的職位開始到集團的總裁，都是秉持著全力以赴，認真看待每一份工作的信念，可見一路走來，余湘之所以能夠交出漂亮的成績單，關鍵因素就是專業與敬業。

余湘的另一個特質是盡心盡力替客戶解決問題，在她眼裡沒有阻力，充滿自信的她總是努力讓事情有個Happy Ending。她十分關心時事，對客戶的產業與動態有深度的了解，從客戶的角度出發，去思考客戶和了解客戶需要哪些服務，進而提供相關的服務讓客戶滿意，但是做不到的也會直接說明，甚至婉拒同質性競爭客戶的案子，也動員媒體的力量支持她的客戶。走在客戶的前端，總是主動出擊、從臨時到即時、提供附加服務，這份貼心與尊重正是她成功的原因。

由基層做起的余湘，對媒體產業結構和外在環境的變遷有相當細微的觀察。她把計畫之外的突發狀況也理所當然視為工作的一部分，對內要求自己全力以赴，對外把事情做到極致的好。而品牌的價值來自於真心、貼

心與細微，面對飽和的市場更需要創意，不斷尋找新的可能性，培養戰鬥力奠定強大的危機處理能力，因此她把併購學變成一種服務和有創意的商業模式，同時完成了客戶、人才與產業三贏的完美整合。所以余湘本身代表的就是一個品牌。

具有真誠、主動關懷且熱心照顧周邊朋友的余湘，跟大部份的媒體人不同，堅持晚上不應酬，但藉著舉辦聚會讓彼此的朋友認識，努力讓每個人的訊息互相流通，增加合作機會。她相信把人串起來就能創造更多的價值，而人脈並非只是認識的人多，必須要獲得肯定願意幫你才算數。她建立的紮實人脈，在本書最後一個章節：「做她的朋友真的很幸福」當中的12個例子有詳細的描述。最近余湘更跨足演藝圈，與于美人攜手成立娛樂傳播經紀公司，企圖打造台灣版STAR MUSEUM（明星博物館），以她個人的管理能力及媒體影響力，相信即將創造新的奇蹟，也將她的事業版圖更加擴展壯大！

除此之外，作者更是一個關心社會、熱心公益、即便是對陌生人也願意主動伸出援手的人，而且她更善於發動媒體影響力去幫助和推廣公益。例如擔任導盲犬協會終生義工，自掏腰包捐助經費，免費拍攝公益廣告和購買媒體播映廣告費用，用實際行動支持並喚起大眾對導盲犬的關切與參與。當看過林正盛執導描述自閉兒的紀錄片「一閃一閃亮晶晶」後，除了贊助五場讓他的客戶一起關心這個議題外，更免費提供車廂廣告協助該片造勢。

余湘支持有理想有抱負的年輕人，2009年她收到一封大膽的求助信，希望余湘投資他的「移動行銷公司」，經過了解之後肯定這種行銷的未來性，決定以併購方式順利解決了問題。魏德聖導演在拍攝「賽德克·巴萊」時曾遇到發不出薪水，求助於余湘，她也二話不說把資金匯給電影公司，就像下了一場及時雨一樣解決了乾旱！她說：「真正的慷慨，不是把自己多餘的東西給別人；真正的慷慨，是把自己需要的也分給需要的人！」。在幫助別人的同時，看見了更多人性奮鬥和生命價值！看完她成功的故事，相信可以能帶給讀者更大的鼓舞與啟發！