

## <<自我营销七堂课>>

### 图书基本信息

书名：<<自我营销七堂课>>

13位ISBN编号：9787504480309

10位ISBN编号：7504480304

出版时间：2013-4

出版时间：中国商业出版社

作者：黄欢

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>

## &lt;&lt;自我营销七堂课&gt;&gt;

## 前言

推荐序读活本书，慧由心生黄欢嘱我写篇序，竟然想了一个月，因为似乎有太多东西要写，却千头万绪难以切入。

今天豁然贯通了。

一直以来，她把自我营销的能力融入三大特长中——演讲、辩论、表演三技俱齐，还用三大工具拓展了自我营销的空间——文字、语言、图画三能兼备。

这些貌似简单的事情的全部目的仅仅是为了“沟通”二字，太普通太不显眼的两个字。

我们从小到大学了太多的知识，却从未开设过人际互动、沟通的软技能科目，甚至没教过“会笑的孩子都美丽”的常识。

人类沟通的工具就是文字、语言、图画，表现方式正是演讲、辩论、表演。

自我营销不是单向的输出，更蕴含着双向的沟通，它会构成一个人生命中的学习力、沟通力、业务力、反应力、外表力、体能力、鉴赏力、取悦力、表演力、整合力……学会自我营销的人，拥有在普通的事物上发现新奇的特质。

不管广告、影视、公关、主持、经纪……一切现代服务业、大凡事业有成者，几乎都与这种高敏感度的特质有关。

黄欢在电视上露脸时，言辞锋利，语速极快，其实只是为了注意力、冲击力、竞争力、记忆力。

生活中的黄欢美丽、睿智、细腻、快乐、体贴、小鸟依人，绝对具有吸引力，与电视上判若两人。

可是她以前太忙了，风头很劲，待她闲适富有成就以后，似乎有点若有所失。

好在毕竟还很年轻，适当地放下，把多年的心得写入书中，把自我营销的魅力分享给更多的人，她会得到更多人的爱。

毕竟，在这个世界上，女人是需要被人爱的，不只是被人理解的。

如此一本真诚的分享书，很有看头。

读书读人，是为序。

九木传盛广告有限公司董事长邵隆图把自我营销带入你的生活当你出现在一群人面前的时候，你是否意识到你在进行自我营销：营销你自己或是营销你带给大家的信息，营销某个产品或是营销自己的影响力。

并不是所有人都有这个意识的：出现在公众面前的不少人，有人与平时私下的时候没有任何变化，有人与现场的受众没有任何互动，有人对于其他人的反应与要求熟视无睹。

自我营销是一件非常有必要的事情，尤其在很多领导或者公众人物都没有这样的自我营销意识的时候，这样的知识与技能的分享就非常有必要。

所以，谢谢黄欢。

在如何做好自我营销这个问题上，我们需要解决三件事情。

一是自我认同与社会认同的统一，要清楚地意识到自己是怎样的人，还有社会对我的期望是什么，这两者之间有没有差距。

如果有差距，我是有意愿缩短差距，还是我可以允许这样的差距。

在认同问题的省思之后，我们就能对所面对的情形有比较明确的心理预期。

二是营销策略，是要表现一种包装还是体现一种本色，是要传递一件事情的信息还是表达自己的价值观。

我们的营销内容决定了我们需要采取的策略——是娱乐性的还是严肃性的，是惹人注意的还是例行公事的。

三是营销技巧，黄欢有丰富的经验与知识可以与大家分享。

公众人物通常都有不少自我营销的巧妙方式，比如如何在调动人们渴望的基础上让人们得到某些实质的信息，用明确的否认遮盖信息到关键时刻才披露，用具有反差的戏剧式的表达方式让人们印象深刻，擅长借助于技术手段来表达自己的意思，有很好的合作伙伴作为现场表现的配合者，诸如此类。

尽管技巧被很多人看成小伎俩，但是技巧一旦成为我们真正的技能，而且融会贯通成为一种行为模式，就可能转变成为我们通常所说的个人风度与魅力的组成部分。

## <<自我营销七堂课>>

有一种说法是自我营销与诚实相对立，这样的说法大多来自恐惧社交、害怕陌生人、不愿意面对其他人的冲突性关系的朋友。

事实上，在生物进化史上，我们看到很多动物自然地进化出某些炫耀、表现、吸引、挑战其他动物的符号性功能。

当下的时代，人们更需要在有效传播与有效沟通中，优化自己获得资源的能力。

自我营销是我们作为成熟个人应该具备的一种社会性技能，对自我营销的一些误解在很大程度上是因为陌生，不了解自我营销的本质是诚实、有技巧地与他人对话。

自我营销越来越重要，然而，我们的家教体系与正规教育体系，对这种能力的训练长期缺失。

在这样的背景下，如果有一些像黄欢写的这样轻松易读的小书带给大家这方面的知识，真的是一件好事。

零点研究咨询集团董事长 袁岳

## <<自我营销七堂课>>

### 内容概要

自媒体时代，学好自我营销，全世界都给你机会！

有的人不论走到哪里，都碰到层出不穷的好运气。

有的人一出场就与众不同，抓得住所有人的眼球。

有的人你还没有见到他，就被他的话打动，对他未见已钟情！

因为他们都懂自我营销！

没有任何时刻比今天更需要自我营销，自我营销是自媒体时代的基本生存之道，更是一种生活态度，你要相信自己够好，并找到一切办法把自己传播出去，推广出去！

广告界的提案杀手、创意圈的职谋女王、电视评论界的话题制造者——黄欢，她亲身验证，毫无保留，奉献最实用的七堂自我营销课，分享：  
如何把一句平淡无奇的话说得分量十足，令人无法拒绝，  
如何给自己量身定做一套最合适的包装，让自己的收入跳高N倍，  
如何在竞争中，变自身缺点为特点、把逆向打造成新方向！

让本书成为你的支点，帮你启动所有人的情感按钮，得到全部的认同、信任、支持！

## <<自我营销七堂课>>

### 作者简介

黄欢，广告界的提案杀手、创意圈的职谋女王、电视评论界的话题制造者。

亲身验证，用最实用的七堂自我营销课。

教你说什么，如何说，说动人心；做什么，如何做，凝聚人心；如何包装，让别人对自己未见已钟情！

## <<自我营销七堂课>>

### 书籍目录

第一课胜在诚恳直白 随时随地随便谁 简单方能被贯彻 看到比想到更具号召力 第二课启动情感按钮 你可尝过笑容的味道？

你开酒庄，我开情感银行 说你的好，不如懂他的爱 要选会欣赏你的人表白 第三课价格暴涨的秘密 性感是第一增值利器 你的行情你来定 试试看，打包卖如何？

香比花更值钱 第四课蹦出来，甩开对手！

对非独特销售主张说“不” 过剩时代，你需要创造一点稀缺 定位上的马太效应 你还不够资格低调 第五课逆向恰是新方向 狠角色未必不是好角色 一无是处反变独到之处 真正的征服本来就是一个妥协的过程 不要低估了认错的营销价值 第六课人性凸于微妙处 被锦上添花好过被雪中送炭 结局往往已写在你出发的姿态上 仪式感让人无法拒绝 没人稀罕你群发的爱 第七课死去活来飙时间 和时间赛跑 高低起伏皆有戏 现在就把未来卖出去 死法决定活法

## <<自我营销七堂课>>

### 章节摘录

版权页：简单方能被贯彻 他山之石：与其让别人变聪明，不如让自己变简单 中央七套有档节目，叫《乡约》，已经十年了，依然在不断改进，活力无限。

在更新换代速度越来越快的电视圈，这么有生命力的节目为数不多。

制片人肖东坡先生是个很有智慧的人。

每每和他聊天，都能一下子就把我点亮了。

有一次，他跟我说：“我很感激我组里的一个笨孩子。

”我奇怪了，问：“为什么？”

”他说：“别人都能做好的，他总是无法做到，理由还一大堆，弄得我特别生气，常常为此发火。

一次他顶嘴说，‘不是我太笨，是你要求太高，太难做到！’

这句话让我反思了很久。

“我仔细反思了一下各个节目环节的设置。

的确，一个节目有五六个环节、七八个亮点，加上大量的外景采集拍摄，很考验编导的功力和素质。

于是我就想，我无法短期内提升和培养一批好的编导，但可以让环节和内容减少，让执行变得容易，这样他们就更容易圆满地完成任务了。

如此一来，他们的工作成就感会增加。

而任务聚焦后，重点突出，节目反而会更好看，这岂不是皆大欢喜？

“他的迟钝，促使了我改版的决心！”

“节目就变成了你现在所看到的样子，简化到三个环节，一个主访嘉宾贯穿全场，每个环节就突出介绍几个关键词，主题更加突出。

编导们的工作量减少了，观众看得更津津有味了。

我们想要更有执行力的最有效方法，不是把别人的能力变得多元、强悍，而是把自己的要求变得简单容易！

“现在，我对那个笨孩子充满了感激，因为是他带给了我提高绩效的灵感。

“日后，每每我发现一样事情在推行的时候有阻力，就会反过来问自己，有没有更容易还能把这事办得更漂亮的方法？”

“再棒的创意，如果不能被简单普遍地执行，它的魅力也会大打折扣。

”他在飞机上跟我讲的这个心得，让我沉思了很久。

眼前一下子跳出很多哀怨的脸，我想起了我的那些曾经怨声载道的员工，和那些快把我累死的日子。

自我经历：越复杂越容易事倍功半 以前，我一直把执行力不足怪罪于现今职场新人的勤奋度不够、敬业心不足，但如今回想起来，实在是我老拿要求自己的标准要求别人，认定唯有高标准、严要求才能帮助他们从千军万马中脱颖而出。

我忘了并不是每一个人都有能力脱颖而出，也并非每个人都有意愿脱颖而出。

## <<自我营销七堂课>>

### 编辑推荐

《自我营销七堂课》编辑推荐：自媒体时代，你就是自己最好的产品！

跨界女王黄欢的逆袭宝典。

1.权威性：跨界女王黄欢数十年，从广告圈，到创意圈，到媒体圈所有的的精华案例，《自我营销七堂课》倾力奉献！

每个案例都有深度分析与独特视角，内容扎实！

2.故事性：每个故事耐人寻味，又贴近生活，能够让读者即学即用！

例如，作者讲到一个闺蜜，虽然长相一般，但是她能把自己的劣势变为优势，她说：“你长得实在太吃亏了！

长得越好，越必须拿出多别人几倍的力气，才能被勉强承认能力！

得到一丁点好，都张嘴说不清。

真的很吃亏。

哪像我，男的当我是哥们儿，女的欣喜有绿叶衬红花。

我若和你一同竞选，能力相当的情况下，我的票数肯定比你多。

我成功显得这个世界还是有公平在的。

你赢了呢，就让人心理失衡了，上天哪能把什么好都给了你呢？

所以，你我能力相当、成就相当的话，人们一看我就觉得是实力派，却很怀疑你靠什么上来的。

太吃亏了。

”对方这席话起码同时完成了三个目的：第一，明贬暗褒，不落俗套地夸奖我；第二，视角独特的自我调侃，不卑不亢、亮了自己；第三，深谙职场法则，懂别人不懂的你的委屈，一瞬间拉近了距离。

如何从一无是处之中找到独到之处，是自我营销的一门学问。

3.自我营销第一书：自媒体时代来临，学会自我营销是基本的生存之道，如何包装自己，如何撬动别人敏感的神神经，《自我营销七堂课》全方位帮你做好自我营销的规划手册。



## <<自我营销七堂课>>

### 名人推荐

自我营销是我们作为成熟个人应该具备的一种社会性技能，对自我营销的一些误解在很大程度上是因为陌生，不了解自我营销的本质是诚实、有技巧地与他人对话。

自我营销越来越重要，然而，我们的家教体系与正规教育体系对这种能力的训练长期缺失。

在这样的背景下，如果有一些像黄欢写的这样轻松易读的小书带给大家这方面的知识，真的是一件好事。

——零点研究咨询集团董事长 袁岳学会自我营销的人，拥有在普通的事物上发现新奇的特质。

不管广告、影视、公关、主持、经纪……一切现代服务业、大凡事业有成者，几乎都与这种高敏感度的特质有关。

——九木传盛广告有限公司董事长 邵隆图

<<自我营销七堂课>>

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>