

Marketing Me Book

推销自己 只要七步

如果你在16岁~35岁时读这本书，
将彻底改变你的一生！

道格拉斯·沃夫◇著 Douglas J. Wolf
丁晓莉◇译

- 改变你的心态
- 了解你的目标市场——老板
- 建立你自己的绩效评估文件
- 开展小型个人营销活动
- 开展大规模自我营销活动
- 根据公司需求更新技能
- 规划你的自我营销行动

中华女子学院



0406639

★★★★★
网站五星级图书

有名才有位：**七步**，让你的老板知道你！
有为才有位：**七步**，让你的老板知道你不可替代！

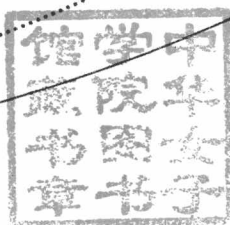
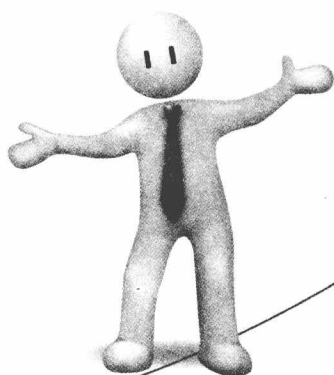
中国友谊出版公司

书馆

Marketing Me Book

推销自己 只要七步

道格拉斯·沃夫◇著 Douglas J. Wolf
丁晓莉◇译



中华女子学院



0406639

 中国友谊出版公司

图书在版编目 (C I P) 数据

推销自己, 只要七步 / (美) 沃夫著 ; 丁晓莉译
— 北京 : 中国友谊出版公司, 2011.12
ISBN 978-7-5057-2957-5

I. ①推… II. ①沃… ②丁… III. ①成功心理—通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第237507号

著作权合同登记号: 图字01-2011-5013

Marketing Me Book: The Complete Plan for Keeping Your Job in
Any Economy by Douglas J. Wolf

Copyright © 2009 by Douglas J. Wolf

This edition arranged with Columbine Communications &
Publications/Bob Erdmann, Publishing Consultant
through Big Apple Agency, Labuan, Malaysia.

Simplified Chinese edition copyright:

2011 Beijing Mediatime Books Co., Ltd.

All rights reserved.

书名	推销自己, 只要七步
作者	[美]道格拉斯·沃夫
出版	中国友谊出版公司
发行	中国友谊出版公司
经销	新华书店
印刷	北京博图彩色印刷有限公司
规格	700×1000毫米 16开 13印张 100千字
版次	2012年1月第1版
印次	2012年1月第1次印刷
书号	ISBN 978-7-5057-2957-5
定价	28.00元
地址	北京市朝阳区西坝河南里17-1号楼
邮编	100028
电话	(010) 64668676

►► 如何阅读本书

谁应该读这本书

如果你：

- 目前在职，但负责的工作并不直接创造效益。
- 被归类为只拿工资的一般行政人员。
- 认为做好本职工作就是保护伞，不会被裁掉。

你，可能就是那些可有可无的人之一！你需要立刻采取行动！本书将为你提供行动所需的关键步骤和专业指导，让你成功留住职位。

大部分勤勤恳恳工作的人都会有这样的想法——把自己的工作干好了就万事大吉。这个想法，大错特错！要知道，我们生活在一个经济至上的时代里，过去奉行的一些东西在今天根本行不通。关于这一点我在第1章里将进一步做深入分析。

仔细琢磨一下，在公司中，有没有同事获得晋升超过了你，而他们未必有你勤勉，甚至都无法胜任他们自己的本职工作？你是否疑惑过：为什么会这样？

在本书中，我将分析为什么那些人会走在你的前面并且稳坐位置，而你却没有。这都是由于他们非常聪慧或发现了做好工作的新方法，他们所做的不过是想通了工作的真正目的，以及用什么最棒的方式来成功实现而已。

你的同事掌握了不断地向老板推销自己的技能，读了本书之后，这对你来说也将不是难事！

谁不必读这本书

如果你：

- 是一家企业的法人、首席执行官、董事长并雇有员工，那么你可以买下这本书送给员工。读了本书之后，员工在工作岗位上将发挥得更加出色，而你的企业将因此得以生存壮大。

- 身处销售领域的人，个人价值更易量化，可能不太需要此书，但你会发现读读此书对个人职业的深入发展很有帮助。

再多说一点

在你把保住工作作为最重要目标的同时，要知道，让老板对你有很不错的印象也非常关键。两个目标互惠互利。总之，我的建议你做得越多，你的老板在他的老板眼里印象也会更好。帮助你的老板保住饭碗，反过来也是帮助你自己保住饭碗。

前 言

致各位经理与主管：怎样才能为企业留住有价值的员工？

大部分雇员都不愿丢掉饭碗，也不愿被迫改投他主，所以我鼓励大家应用本书提出的理念：与你现有的组员互勉互进，在必要的方面提升他们的工作能力，这样既能保证团队成绩出色，又能提高他们的价值。照此行事，你任职主管，工作将更加轻松，丢掉饭碗的几率也会大大降低！

例如，若要避免员工流失，主管应该反思自己平时是否给予了下属应得的奖励，对他们是否给予了应有的尊重。在大部分关于领导力的论文里，这两点都是论述的基本前提，根据多年的调查研究，包括上千份的问卷调查，一些伟大的企业领袖的逸闻趣事，以

及来自工作愉快的雇员的亲身体验，也都证明它们是正确的。根据员工对公司的贡献进行奖励，怀揣平等之心尊重员工，如此还怕优秀员工对公司怀有异心？

然而大部分主管却无视这些建议。看看围在他们周围的人：智谋上小打小闹，创造力上勉勉强强，论忠诚是墙头草，比工作量彼此彼此。换句话说，一群泛泛之辈。所以，你——和他们——应该做得更多！

我的建议很简单：让他们看看本书。这本书可以使他们明白：让你工作得顺手，难度降低，让老板看到更出色的你，实际上是在保住他们自己的饭碗，与此同时，你自己的饭碗也保住了！皆大欢喜！

看看这个，很有用的！

虽然这个建议乍听起来有点肤浅，或像在作“秀”，但在职场中，这是绝对的真理。每个人都有能力通过掌控自己给他人的印象，提升自己的表现与价值。如果你真的考虑到这一点，并且深入探索，了解它的重要性，你就会开展这些行动——因为真的有效果！它们既不空洞也不虚假，它们是你所做贡献的真实呈现，也是你的团队所做贡献的真实呈现！

亲自将材料送给老板及同事，要比由其他人代劳所产生的效果更正面、更直接。若你深信你所做的事情有价值，那么它当然值得你花费时间与精力来让其他人也认可它的价值。

执行本书给你的指导，再加上员工们今后的不懈努力，你的地位将日益提升，团队成员的向心力也会与日俱增，如此，你即将拥有一个优秀的团队，以及宜作宜乐的工作天地！总之，遵守本书提出的理念，你的团队工作定会高效出彩，这样还怕没有响当当的名号？你的同事肯定在暗中艳羡不已：他保住饭碗的秘笈到底是什么呢？

不读好书之人与
不能读好书之人并无
优势多少之别。
——马克·吐温
(1835-1910)

男读者女读者们请注意

本书中的一些建议和想法，是基于性别差异从不同的视角来阐述的。男人和女人的大脑在处理信息后选择的沟通方式不同。我相信这两种不同性别人群的大脑有根本区别，但同时也认为这些区别其实是统一而非对立的，它们并不专属于某个性别。因此，无论在同他还是她进行交流时，我鼓励你们在应用自我营销技巧或策略时，要将这些特点和区别考虑进来，以使你们在表达时能够使用合宜的话语，从而更有效地将信息送达给他或她。

为了让大家更加明白且应用自如，本书以两种视角来解释：有时将它们摆明了列出来，因为男人和女人接近某一情势的方式不同，他或她使用不同的话语进行沟通（以第2章为例，参见“女人易犯的错误”部分），

她说……

所以你能轻易看出男人或女人的视角；其他时候，我则以更微妙的方式将不同的视角混合起来，比如针对一个话题列出一系列对话样本，有的对话更倾向于男人使用，其他的则是女人更愿意说。

他说……

统观全书，我互换他或她来指代你的老板。这种互换的随意性是我有意设计的，旨在能够讲述得更加全面。当然，这并不意味着这些章节中阐述的怎样同老板沟通的例子只专门针对某一性别，你须自己判断你的老板偏爱的沟通方式（详见第3章），而后考虑汲取性别差异中适用于你的老板的部分。

求职决定胜负而又挑战重重，且需要技术组合，非常荣幸能在此为大家提供辅导。

道格拉斯·沃夫 敬上

目 · 录

CONTENTS

如何阅读本书

前 言

第 1 章 自我营销七步走

现实不容乐观 / 003

自我营销的七个步骤 / 005

目前你在公司中处于什么位置：状况盘点 / 009

本章小结 / 015

下一 章 / 015

第 2 章 第一步：改变你对工作的看法（上）

积极主动的心态 / 022

重新拟定你的投入量 / 024

女性易犯的错误 / 029

本章小结 / 033

下一 章 / 033

第3章 第一步：改变你的心态（下）

保住工作的行动 / 042

本章小结 / 056

下一章 / 056

第4章 第二步：了解自我营销的目标市场——你的老板

沟通方式 / 063

怎样使你的方式更灵活 / 070

本章小结 / 073

下一章 / 073

第 5 章 第三步：建立你自己的绩效评估文件

轻轻松松搞定它 / 078

化繁为简 / 079

建立你的评估文件 / 080

绩效评估中的发现 / 098

本章小结 / 100

下一章 / 100

第 6 章 第四步：开展小型个人营销活动

传达个人营销信息的小窍门 / 105

本章小结 / 125

下一章 / 125

第7章 第五步：开展大规模自我营销活动

你的大型自我营销活动 / 130

本章小结 / 138

下一章 / 138

第8章 第六步：根据公司发展更新技能

识别商业周期 / 143

本章小结 / 154

下一章 / 154

第 9 章 第七步：规划你的自我营销行动

你的时间有限…… / 159

评估你的进步状况 / 161

你的活动日程表 / 166

本章小结 / 172

下一章 / 172

第 10 章 为什么你有可能做不到？

本章小结 / 188

结语 如果不管怎样你还是丢了工作怎么办？

CHAPTER 1

本章将向你介绍自我营销七步走行动。此外，还要用事实证明你必须立即采取行动进行职位保护。

