

第一章

任何东西都有个价格

Marketing Yourself

Marketing Yourself

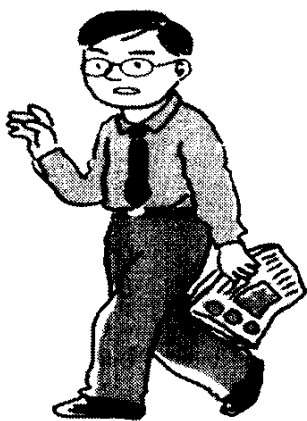
把自己卖个好价钱



每一个人在这个社会里，都是某种形式的商品，都需要花时间去经营属于自己的品牌，自我行销——只有这样才能在这个竞争日益激烈的社会中，为自己争取到最好的价格。

准备好面临自我行销的时代

不加强自我行销，终将被淘汰。
身处经济全球化的时代，



陈子昂的成名术

虽然行销是现代市场经济的专有名词，但即使是在古代，也有很多名人懂得利用自我行销，走上成功之路。

例如写下“前不见古人，后不见来者，念天地之悠悠，独怆然而泪下”这一千古名句的唐朝诗人陈子昂，初到长安时也是苦于默默无闻，但后来他心生一计，不惜花

下千金购买了长安最著名的胡琴，并广邀好奇的宾客，欲为大家弹奏。

可是就在宴席间，宾客们准备聆听陈子昂用这把千金买下的名琴弹奏时，陈子昂却突然摔断名琴，并气愤地表示：

“我陈子昂写了这么多好文章，名声却不如一把琴，岂不怪哉？”

随后陈子昂将自己写的诗文分赠给宾客，从此以后他便成名于天下了。

这个故事告诉我们，如果连一千多年前的古人都需要做自我行销，更何况是身处经济全球化浪潮的现代人了。因为我们现在面临的市场竞争，已经不是与同一个区域人的竞争，而是要与日本、美国、欧洲等各国的人才竞争。

全球人才竞争的时代

一位从上海回来的商人说，他发觉在上海讲英文的机会，竟然要比台北多得多，因为他面对的不只是与本地人才的竞争，还有来自世界各地到上海做生意的商业精英们。对他而言，

到上海，应该只是踏出国际化的第一步，如果他不再进一步成长，加强自我行销，他就躲不掉被淘汰的命运。

人人都需要自我行销

那么，如果只是在一个小地方找个小工作，就不需要自我行销了吧？

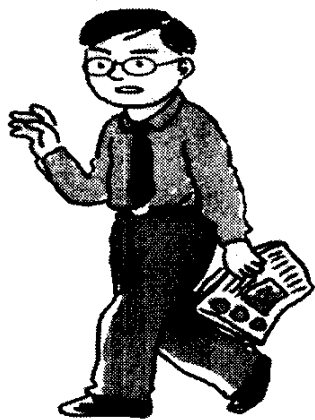
错！在台中闹市区一家餐饮店服务的袁姓友人告诉我，最近他的工作面临新的威胁者了。这个威胁者竟然是个菲律宾外来劳务人员，其劳动成本不但便宜，而且可以从早上工作到深夜，甚至很多逛夜市顺便到餐厅吃冷饮的学生，都喜欢她的服务，因为可以顺便练习英文。于是台湾老板让菲佣不用做家务事，而是来餐厅帮忙，我的朋友最近常常看到老板暗示着“他是多余的人”的眼神。

我建议袁姓友人，这是他思考自我行销策略的时候了。毕竟，把自己当成一家公司在经营，借由行销观念把自己卖个好价钱，是每个人在市场竞争下，都必须面对的课题。

你想知道如何面对这个问题吗？就从买这本书开始！

如何把自己卖个好价钱

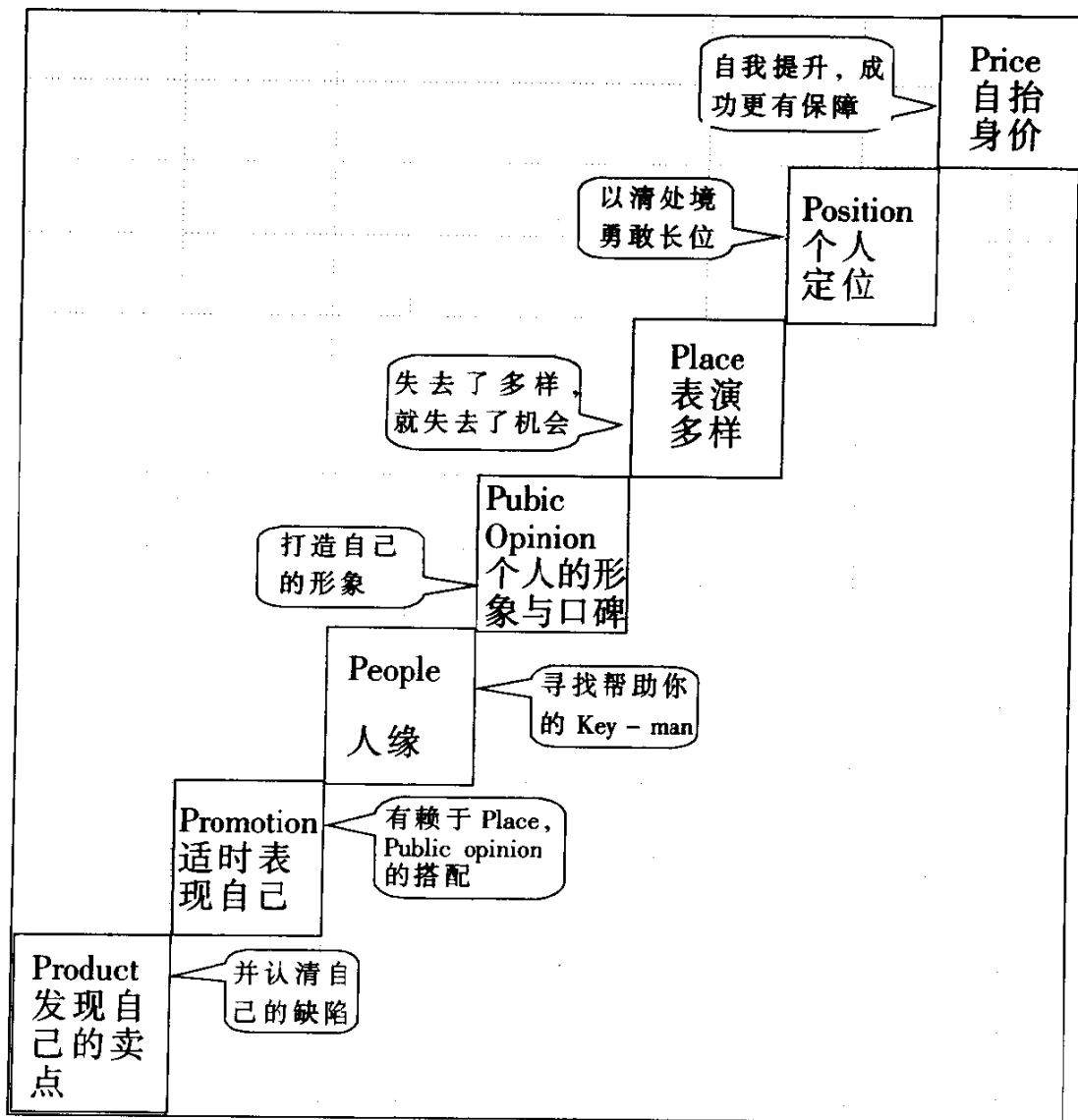
是把自己卖个好价钱的最佳策略。
现代营销学的7P理论。



一个经典的自我行销案例

在中国历史上，能把自己卖到一个空前绝后的价钱，堪称最成功的自我行销术，应该属于春秋战国时代的大商人吕不韦，为沦落赵国当人质的秦国皇太子子楚所制定的行销策略。这个策略不仅使落魄的子楚重新脱离困境，变得“奇货可居”之外，甚至还为子楚得到了秦国的皇位和一个

现代行销学 7P 理论图



大好江山。

如果以现代营销学的 7P 理论（ product、 position、 promotion、 place、 price、 people、 public opinion ）来思考吕不韦为子楚订的策略，我们就不难得知吕布韦自我营销策略的精髓。

首先 7P 的第一项 product，可以解释成是“发现自己的卖点”。

对子楚而言，他最大的卖点，就在于他拥有秦国皇室的血统，有资格继承秦国的皇位，但是 product 的另一层意思，也是要人们认清自己真实的缺陷。当时秦国国王的儿子太多，子楚只是其中之一，才华又没有特别突出的地方，更别说期望能受到父王宠爱了。因此他才会被送到赵国当人质，也因而需要吕不韦为他制订进一步的自我营销策略。

就 7P 理论中的 people 而言，可解读为“人缘”更精确地说，就是可以在未来帮助你踏上成功之路的“key - man”。吕不韦判断，子楚需要一位可以帮他脱离困境，登上成功之路的贵人，那就是他父王宠爱的妃妾华阳夫人。因为秦王年事已高，而华阳夫人又膝下无子，万一哪一天秦王去世，对于无法“母以子贵”的华阳夫人而言，是一个相当重大的危机。所以子楚如果成为华阳夫人的养子，对双方都是一种双赢的局面。

不过，子楚要想让年纪比他小的华阳夫人收他为养子，还需要用到 7P 理论中的 promotion，也就是适时表现自己，让华阳夫人相信自己是个孝顺与知恩图报的人。这有赖于 place、public

opinion 的搭配进行。

所谓 place 通路，可以解释为“舞台”，也就是每个人都要有一个表演的舞台，就像棋子不能脱离棋盘一样，棋子一旦脱离棋盘就不再是棋子了。同样的，子楚的舞台在秦国，他脱离了秦国，就失去了舞台，但是一个人质，随时都可以因为秦、赵两国的关系恶化被杀掉。

子楚就在吕不韦的帮助下回到秦国，同时建立好在秦国朝野的 public opinion，也就是个人的形象与口碑，在多方努力下，让华阳夫人收他为养子，同时在 position 个人定位上，看清楚在险恶的封建政治圈中，只有不断往权力之路迈进，勇敢卡位，才是保全自己最好的方法。最后终于成功地被封为秦国太子，不久便继任秦王。

子楚终于借由吕不韦的自我行销策略，为自己卖到了一个空前绝后的好价钱。

运用 7P 理论自我行销

再以现代人的职场规划来看如何把自己卖个好价钱，其实也可以运用到行销的 7P 理论。

曾经是广东一家台湾电子上市公司高级主管的老张，是广东暨南大学的国际贸易硕士台籍毕业高材生，1993年毕业后，很顺利地成为一家台资电子公司的高级经理，享受配车、住房、管家的福利待遇。但好景不长，2001年初，在公司紧缩的人事政策中，他被裁员了。取代他职位的人，是一位刚从上海复旦大学毕业不久，通晓英文、日文，但薪水却只有他一半的年轻精英。

已将近40岁的他，面临中年失业的难堪，又不想再增添家人的烦恼，于是来找我商量。

去除所有的情绪性思考，并且以理性的行销7P理论来客观分析老张面临的困境，老张的未来，竟然浮现出了一个光明而清晰的轮廓！

就 product 层面来看，老张最大的卖点有两个：

首先，他是台湾人，却在广东读硕士，对于广东社会经济生活已经有充分的了解。

其次，就是他拥有多年处理海关与国际贸易的经验。

不过，综合目前经济形势的发展，老张 product “卖点”的吸引力，可能已经大不如前了。因为在改革开放初期，台商尚不熟悉广东市场，有老张这样既熟悉台湾社会的状况，又了解广东环境的人，当然是“奇货可居”。但随着时间的推移，台商对广东不再陌生，而目前广东的本土人才，有国际观和经验的并不少，也具备西方的企业管理知识，而且同样是名牌大学毕业的硕士、博士。那么，台商当然没有理由要用薪水很高的老张了。

换言之，老张的 position、price 都已经受到挑战，连带影响他在广东这个 place 的表演舞台也逐步流失，更不要说有 promotion 自己的着力点。虽然这几年在广东老张也建立起了不少人缘 people 与不错的 public opinion，但在许多台商投资企业的本土化趋势下，老张的台商朋友帮忙介绍工作，也是爱莫能助。

因此，老张要解决他的困境，就必须重新制订自我行销策略，才能重新出发，让自己再卖个好价钱。

我建议老张，首先要想办法让他这个 product 的卖点更具吸引力。老张已经近 40 岁，叫他去学任何新东西都不切实际，不如逆向思考，尝试变换 place 舞台回到台湾卖他的广东经验。也就是说，此刻在广东硕士学历已经不值钱，因为满街都是名牌大学的硕士在找工作，但是如果回到台湾，他的学历和经历却立刻又会变得具有独特性与稀有性。

同时，在 position 的定位上，老张根据自己的卖点，可以把自己定位为所有台商到广东投资的窗口，许多台湾公司都需要这样的人才。结果，老张转战职场回台湾，在一片不景气声中，竟然顺利找到一家企业管理顾问公司担任顾问，专门负责客户公司处理广东市场问题的教育训练。由于有充分的实际操练的经验背景，又有广州暨南大学求学期间与社会融合的经验，再加上以前建立的人缘与公共关系不错，很多台商朋友都乐于向他们位于台北的总公司推荐老张讲授的课程。短短数月后，老

张已经成为产业界的红牌讲师，收入甚至高于以前工作的水准。这又是一个自我营销策略成功的案例。

接下来，我们将在各个章节，逐步解读自我营销策略中，7P理论的应用与实际案例，期待读者在心领神会后，都能把自己卖个好价钱。

7P 理论探索表

Product :

- ◎发现自己的卖点 / 长处 :
- ◎认清自己的缺陷 / 不足 :

Promotion :

- ◎表现自己 , 迎接机会。
- ◎关键一秀可以决胜负。

People :

- ◎对自己生活有所帮助的人 :
- ◎对自己事业有所帮助的人 :

Pubic opinion :

- ◎自认为自己的口碑如何 :
 - 好 ○一般 ○不好
- ◎打造自己的形象从今天开始。

Place :

- ◎建立适合自己的表演舞台。
- ◎失去了舞台 , 就失去了机会。

Position :

- ◎把自己摆在一个正确位置上。
- ◎认清处境 , 勇敢卡位。

Price :

- ◎建立自我开发计划。
- ◎自抬身价 , 成功才有机会。

第二章

培养自己的卖点

Marketing Yourself

Marketing Yourself

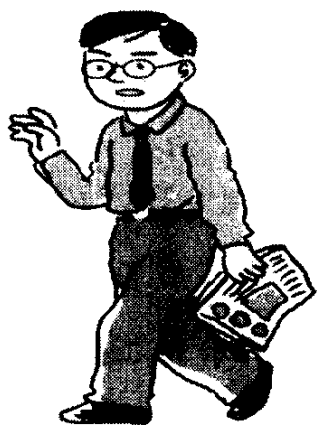
把自己卖个好价钱



要想做好自我行销，首先要了解自己，才能发现自己的最佳卖点。

认清自己

做自己擅长的事。
根据自己的特质发展自己的优势。



天生我才必有用

有句老掉牙的话说：“天生我才必有用。”

这句话其实包含着两层意思。首先，就是上帝很公平地给世界上每一个人一项天赋特质，所以有些人天生不需要练习，或许就可以跑得很快，唱的歌很好听，记忆力很强，反应特别灵敏，这其实就是自己最好的卖点。

所以这也就是为什么许