

谢承汇： 推动通俗讲史领域发展的后起之秀

欧阳倩

中国历史源远流长,不仅有浩如烟海、未曾断代的历史典籍,也有汗牛充栋、星罗棋布的历史理论研究。而这一切,不仅有热爱历史的中国人的推进,更有世世代代前赴后继、络绎不绝的历史从业者与爱好者的努力。谢承汇就是通俗讲史领域的从业者,更是历史学的爱好者。

从2012年开始至今,谢承汇已在通俗讲史领域深耕了近十年,他从一个普通的历史爱好者,一步步成长为通俗讲史这一细分领域的优秀撰稿人,他用一部部作品证明自己对这个领域的热爱,也展现着自己的才华。

2013年,对于刚进入通俗讲史领域不久的谢承汇来说是幸运

的。他参与了当时火遍中国的著名历史学者主讲的系列节目的撰稿和策划工作。谢承汇参与这种大型项目,对他以后的职业生涯无疑是十分有益的。这档节目以通俗讲史的方式讲述了人类历史上的战争,以及背后的盘根错节的故事,涵盖了军事、科技、宗教、哲学、艺术、社会学等各个角度。最终,谢承汇不负众望地圆满完成挑战。

经过参与编撰后,谢承汇对通俗讲史中将零星个人的研究编撰成一个独立而系统的节目,有了非常全面而准确的把握。2018年,谢承汇又参与制作了《循迹漫聊》项目,主要负责策划及撰稿工作。该节目由不同的“文化人”,通过话题式分析和讨论,对人类社会的历史进程进行梳理和深度

解读。谢承汇作为“主讲文化人”出现在节目中,获得用户的普遍好评。随着“循迹”品牌的成功,谢承汇受邀成为“循迹”品牌未来重点打造的“文化人”。

2020年,谢承汇担任策划与撰稿人推出了《音乐谱写的战争》节目,将历史和音乐相结合的反战题材,从一个全新的视角解读战争的变化与残酷以及人性的光辉。

2021年,谢承汇参与策划、撰稿并担任主讲人,推出《奸臣传》,着眼于揭露人性在历史背景和个人成长际遇中的转变,分析历史人物的成长轨迹,反映时代、环境对人的影响,通过对那些左右过历史进程的人物的挖掘,警示当下,传播人间正道。

将沉寂的历史重新挖掘、赋

义,展现全新的趣味和历史感,这对谢承汇来说有着无穷的魅力。除了脱口秀类的通俗讲史项目,影视作品毫无疑问也是当下通俗讲史的重要方式。谢承汇作为编剧,以清朝乾隆年间县令郑板桥为原型创作历史剧,该剧讲述了一代廉吏郑板桥在任范县县令期间为官清正爱民,运用智慧巧破各种疑难案件的故事。之后,谢承汇还担任大型历史年代剧主创。撰写大纲,并担任分集编剧,深度剖析电视业在改革开放后四十年的变化。这些与历史相关的项目,让谢承汇的才华得到了更全面地展现,也从侧面印证了他对这个领域的热爱之深,触角之广。

善思者智,善行者远。谢承汇还参与主编《中国当代文学

史》《中国近代史纲要》《传统文化与教育思维》等史学专著,其中《中国当代文学史》《中国近代史纲要》两本著作入选了高等院校规划教材。此外,他还将自己的思考形成学术文章,先后在《世界观》期刊发表论文《关于宋朝民间讲史的兴盛及对史学影响的讨论》,在《国际公关》期刊发表《现代传媒背景下通俗历史传播与专业历史的发展趋势探讨》,为通俗讲史学术探索添砖加瓦。

既有实际操作项目的能力、学术探索能力,又有灵活的思路,未来必将走得更高,行得更远。善思善学的谢承汇,在通俗讲史领域的成绩和造诣已然属于行业后起之秀,为通俗讲史领域注入了一股生机勃勃的发展能量。



北京优盛万天品牌管理有限公司



我司拥有

强大的供应链体系
50多家网店所累计的顾客数据及其购买习惯
集仓储、物流和售后为一体的业务综合管理系统
拥有5000多个转售商的分销平台(FANSCHA)
专业的电商运营销售团队
专业的线上营销推广团队
品牌直采,代销,代运营等合作模式。与平台自营,POP都有深度合作
京东系,淘系等与超过10个电商平台合作,10年的线上品牌运营经验
SEM,DSP,CPS多方式推广
北京,广州,杭州,香港等多地仓库,与多家物流,保税仓深度合作
专业的法律团队。维护品牌知识产权等事宜

联系方式:wantianjituan@163.com

联系电话:010-57720591

广告

北京优盛万天品牌管理有限公司成立于2010年,坐落于我国首都北京,交通便利、资源丰富,主要在其线上和线下门店向中国客户销售国际知名品牌手表、箱包和服饰。

公司秉承着以产品为基础、以品牌为核心、以市场为导向、以战略为目标、以互动营销为重点的精神,为广大中外品牌,提供全套营销推广解决方案。

目前,与优盛万天达成深度合作的电商平台有:天猫、京东、亚马逊、虾皮、抖音、快手、拼多多、得物、小红书、聚美、唯品会、网易考拉等;与优盛万天达成战略合作的品牌有:ARMANI、RAYBAN、APM MONACOM、COACH、PINKO、BALLY、TUMI、VICTORINOX、WENGER、TISSOT、CASIO、OMEGA、LONGINES、KEER、CHOMEL、NIKE、Timberland等。

公司拥有强大的中外供应链体系,50多家网店所累计的顾客数据及其购买习惯,集仓储、物流和售后为一体的业务综合管理系统,专业的驻外招商团队,开发供应链,找产品,拿品牌代理。专业的电商运营销售团队,强大的新媒体品牌推广能力。

公司响应时代号召,紧随潮流,将传统媒体和新媒体进行融合。

线上我们在抖音,小红书,快闪等平台扎营驻地,大刀阔斧,创造热点,掀起风浪,

线下我们有iBUS,8米车身,超大LED显示屏,穿梭北上广深主流城市,强势吸睛。

为产品,品牌进入中国市场并建立影响力,提供一站式解决方案。

2011年我司在京东的线上店铺开张,营业额突破2.5个亿。

2012年我司进驻天猫平台。

2014年我司开展海外业务,寻找更优质供应链。

2015年我司总营业额突破3亿,是营业额里程碑。

2017年我司自行研发分销平台,成立番茄事业部,单店营业额超过1.2个亿。

2018年谈下西班牙百年箱包品牌LUPO中国总代。

2019年我司成立杭州分部,拓展拼多多,考拉等渠道销售。

2020年我司成为PINKO京东国际自营旗舰店运营服务商,唯一供货商,COACH授权我司海外店铺经销权。

2021年我司开展运动潮鞋类目,与品牌以及品牌经销商建立战略合作关系。

经销品牌

