

漫画珍藏版

吉林摄影出版社

公关诀窍

金点子

嘿！不这样
你能给我？



你这人怎么如此前后不一？
这砚台被弄脏，不能用了！

你怎么又跪回来了？



你敢违抗圣命，
该当何罪？

屈原大夫说，你先问
过圣上是不是昏君，
再死不迟。



我有“钱”，我要发言！



“学校是有钱人办的，
只有有钱人才能说话。”

我可是给尼克松
打头阵的



美国佬也得讨
咱中国人

传世金点子秘笈

传世金点子秘笈

第六卷

江苏工业学院图书馆
藏书章

徐谦 吕正本 主编

吉林摄影出版社

卷首语

调查显示,随着经济的进一步发展、市场全面的对外开放、社会分工的加强以及中国加入了 WTO,各行各业之间的交往日益频繁,公共关系在信息传播、联络沟通、关系协调等方面的作用将日益凸现,社会对公关的大量潜在市场需求将很快转化为现实的市场需求,前景非常广阔。

信息的快速传播、公关行业所带来的财富效应使公关职业被越来越多的人所认可。特别是中国入世、北京申奥、上海申办世博会的相继成功,以及广州成功举办全运会、形象工程建设、申报国际花园城市等,这些事件都加强了人们对公共关系价值的认识。越来越多的企业甚至政府部门正在考虑或已经开始组建相关的公关队伍或部门,以适应新形势发展的需要,更好地开展工作。

公共关系,作为一个朝阳产业,在市场经济的催化下,将在各行各业全面开花。然而,能否蓬勃发展还得看人们的观念和社会的接受程度。

中国公关业的职业化、规范化和国际化的发展形势给整个公关行业的从业人员提出了很高的职能要求:宣传引导、传播推广;收集信息、监测环境;咨询建议、形象管理;沟通交际、协调关

系;策划活动、组织事务;解决矛盾、处理危机等。这就要求公关从业人员不仅知识面要广,还要力求成为某些领域的专家;要善于学习、更新和积累专业知识,以适应不断变化的市场环境;要创造竞争优势,以应对来自各方面的挑战。

目 录

第一章 打造形象金点子 (1)

做事要规规矩矩，走路要抬头挺胸，步伐适度。不论在什么地方，一举一动，一俯一仰，都要表现得端正庄重，就像在机关或舞会上一样。衣服要穿得清洁整齐，态度要庄严端正，就是随便走动，或是抬头远望，都要时时注意自己的仪表风度。形象邋遢，与愚蠢糊涂之人一样会受到人们耻笑。

- 笑脸相迎 买卖自成 (3)
- 笑脸迎怒骂 (5)
- 希尔顿的微笑 (8)
- 对自己的外貌负责 (9)
- 豪爽惹出的麻烦 (12)
- 幽默敲开心扉门 (13)
- 展示你的绅士风度 (15)
- 以诚为本 (16)
- 言多必失 (18)
- 恶语不可言 (20)
- 忍让为金 (22)



诚心换取理解	(23)
好话听不厌	(25)
贬己褒人	(27)
人过留名 雁过留声	(28)
盛情之下 岂容推辞	(30)
时刻尊重别人	(34)
以和为贵	(35)
平易近人 为人可亲	(36)
暗中调停	(38)
让对方有重要感	(39)
肚大能容充宰相	(41)
不要指责别人	(43)
注重第一印象	(45)
摆好门面	(46)
微笑溶解矛盾	(48)
寻求别人理解	(51)
用微笑来推销自己	(52)
言语谦和	(54)
言简意赅 忌拖泥带水	(56)
注重礼节 讲究卫生	(58)
做一个人格高尚的人	(59)

第二章 妙语连珠金点子

相聚在一个屋里，一定有发议论的。在一个乡里，一定有争辩的。争辩一定有曲直，议论一定有是非。不对的和理亏的就败，正确的有理的就胜。也有的靠着能说善辩，言辞



比喻滔滔不绝取胜的；也有的因为言辞笨拙，说话结巴不连贯而失败的。凭口论辩，就如用剑戟争斗一样。使用快剑长戟，手脚矫健利落的就胜；使用钝刀短矛，手脚迟顿的就失败。

- | | |
|-----------------|-------|
| 善找借口 智慧应答 | (63) |
| 消灭“法西斯” | (65) |
| 反应须敏捷 | (67) |
| 陈毅妙语劝岳父 | (68) |
| 循循诱导 攻心为上 | (70) |
| 把皮球踢回去 | (71) |
| 欲擒先纵 后发制人 | (72) |
| 呼啦圈的妙用 | (74) |
| 有“钱”要发言 | (75) |
| 短兵相接 解决僵局 | (77) |
| 赞扬对方 解除戒心 | (78) |
| 绕着弯子说 | (80) |
| 逼上梁山 | (81) |
| 先发制人 抢得主动 | (83) |
| 作个漂亮的开场白 | (86) |
| 巧借“炒饼” | (89) |
| 杯酒释兵权 | (90) |
| 幽默是金 | (92) |
| 歪打正着 自找没趣 | (95) |
| 说“不”的技巧 | (97) |
| 正话反说 | (99) |
| 敷衍含糊 哼哈拒绝 | (100) |





暗设圈套 令其就范	(101)
曲语妙答 巧言拒绝	(102)
惜语如金	(104)
转意回避 歪曲话意	(105)
请假的学问	(106)
你能保密吗	(107)
以情感人	(108)
行为是最好的回答	(109)
侧面说服 出奇制胜	(110)
从小处入手	(111)
平实切耳 动之以情	(113)
指桑骂槐 心明事理	(114)
此时无声胜有声	(116)
让对方选择答案	(117)
批评溶于赞美声中	(119)
以退为进的亚历山大	(120)

第三章 巧妙送礼金点子 (123)

上古时代，人心很淳朴，凡事想做就做，只重老实，没有什么准则。到了文明进步，就讲究行为效果，凡是受到别人的恩惠，就要报答别人的恩惠。因此行为的准则中便含“施”与“报”的作用，凡是受别人恩惠而不报答，则不合乎礼；受人报答而没有恩惠给人，亦是不合于礼。有了这种作用的礼，于是人与人的关系，始能得平衡安定，反之，就要发生倾危。所以说：礼不可以不学习。礼的主要精神在于克制自己而尊重别人。



巧送礼物除烦恼·····	(125)
送礼要投其所好·····	(126)
送花须避禁忌·····	(128)
女性礼品多留心·····	(130)
巧用小“礼”征服意中人·····	(131)
重礼显真情·····	(133)
以礼待老乡·····	(134)
平静地给上司送礼·····	(136)
送出慷慨·····	(138)
礼轻情意重 千里送鹅毛·····	(139)
“来历不明”的礼物·····	(141)
特别的爱 送特别的礼·····	(143)
礼不在重 贵在情谊·····	(146)
以礼架桥·····	(148)
真爱无价·····	(149)
礼贵往来·····	(150)
以真诚作礼品·····	(152)
第四章 求人办事金点子 ·····	(155)

一个家庭如果有田地，他必须请勤劳耕种的农民帮他耕耘；如果有商品，他必须请懂得买卖的商人为他销售；如果有牛羊，他必须请善于养殖动物的专家帮他照顾。一个人自己并非什么都会，为了将家庭的事务管理妥善，他必须请很多人帮忙才行。所以说，无论是在家庭里还是在社会中，求人办事为第一要务，懂得求人、高明地求人是

一门高深的学问。

- 消除隔阂 拉近距离····· (157)
- 巧吹“枕边风”····· (158)
- 拿人财物心自软····· (159)
- 借人自尊 激将他人····· (160)
- 舞剑显诚意····· (162)
- 路易十四施小惠····· (163)
- 激发同情心和责任感····· (165)
- 循序渐进 步步为营····· (167)
- 司马相如的无赖术····· (168)
- 无事生非 巧做手脚····· (171)
- 暗中智取 防不胜防····· (174)
- 做感情投资····· (176)
- 熟人好办事····· (177)
- 转移话题 激发兴趣····· (178)
- 眼泪是最好的武器····· (179)
- 巧施苦肉计····· (181)
- 不断催问防拖延····· (184)
- 反其道而行之····· (185)
- 利用对方的攀附心理····· (186)
- 让对方产生认同感····· (188)
- 打蛇须打七寸····· (189)
- 穷追不舍情自得····· (190)
- 坚持不懈 死皮赖脸····· (192)
- 设计巧骗郑板桥····· (194)
- 利用对方弱点 死乞白赖····· (196)





诱导参与 婉求帮助	(199)
以智取胜	(200)
假戏真唱	(203)
利用所求者的家属	(205)
张仪巧用女人心	(206)
张作霖粗中见细	(208)
利用同窗好友	(209)
向邻居诉难求助	(210)
主动说亲	(211)
找准幕后关键人	(214)
只要有耐心 火到猪头烂	(216)
死缠不放 反复要求	(218)
第五章 面子十足金点子	(221)
<p>中国人最在乎面子，“士可杀不可辱”一句话就道出了面子比生命更重要的道理。所以在社会中要懂得保存自己的面子，给他人留面子的社交原则。</p>	
妙搭台阶 失而复得	(223)
新媳妇巧夸公婆	(224)
微笑、赞美换来的合同	(225)
一杯羊羹亡了国	(227)
含糊应对不法客	(228)
妙语解死结	(229)
巧言安慰	(231)
借错指错给面子	(232)

拉拢人心给面子	(234)
把握两端站中间	(235)
雪中送炭赏面子	(236)
以神借喻留面子	(238)
恕以待人给面子	(239)
幽默之中给面子	(241)
用计拍马贴面子	(242)
巧设漏洞贴面子	(243)
将相和好留面子	(244)
关注到每个人	(245)
不揭他人之短	(247)

第六章 察言观色金点子 (249)

察言是同考察的对象交谈，以考察他的性格。如果某人声气宽厚柔和，神色检点而不谄媚，先于人施礼，后于人发言，每每主动向人公开自己的缺点和不足之处，这样的人是对人有益处的人。如果某人神色傲慢，盛气凌人，说话往往压人一筹，隐藏自己的不足之处，才能不及之处也不虚心弥补，这样的人是于人有损的人。如果某人外貌刚直而可可欺侮，说话正直无私，不粉饰自己的美德，也不隐瞒自己的错误，也不掩盖自己的过失，这样的人是质朴的人。如果外貌曲婉媚人，说话阿谀乖巧，对自己所做的事情多方修饰，以显示自己，这样的人是不具备质朴品德的人。观色，是说内在的心气都可从气色上观察出来。富于智慧的人必然有令人说不清、道不尽的气色；仁慈的人必然有令人尊敬的气色；勇敢的人必然有无所畏惧的气色；忠心耿耿的人必然有令人赏心悦目的气色；高雅廉洁



的人必然有不可沾污的气色；贞洁的人必然有令人信赖的气色。表现一个人本质的气色浩然博大，具有稳定性；不能表现一个人的本质的伪装的气色，蔓然纷乱。这是“观色”的方法。

- 从其行为中察其本意····· (251)
- 从身体语言来观察人的内心世界····· (252)
- 听其声 察其人····· (254)
- 言谈之中显德行····· (255)
- 看仪表 识心性····· (257)
- 以德取才····· (258)
- 察人先察其朋····· (260)
- 观其敬爱察性情····· (262)
- 从性格来察人····· (264)
- 察人胸襟 明确志向····· (266)
- 以实践察人 不靠人言识才····· (268)
- 察其“神” 观其“情”····· (270)
- 用财色识小人····· (272)
- 危难方显英雄本色····· (276)
- 识别伪君子····· (278)
- 虚情假义 骗财骗物····· (280)
- 识破假身份····· (283)
- 投石问路····· (285)
- 以诚对谎····· (287)
- 甜言蜜语 骗君上当····· (288)
- 以书相诱 借刀杀人····· (290)
- 防人之心不可无····· (291)
- 假借名人手 敛小聚大财····· (292)



利用信任 伙盗同乡财·····	(294)
假扮演戏 骗钱坑人·····	(297)
给谎言“加油”·····	(301)
以骗治骗·····	(303)

第七章 官场社交金点子····· (305)

官场社交的原则只八个字：真诚为人，圆转涉世。如果交往中没有一点真诚恳切的心意，就会变成一个绣花枕头，不论作任何事情都不实在。但如果没有一点圆通灵活和随机应变的情趣，就等于是一个木头人，不论作任何事情都会处处遇到阻碍。

胜不骄 败不馁·····	(307)
顺水推舟理自明·····	(308)
寸土必争·····	(309)
重视同乡关系·····	(310)
以诚待人 忌心不在焉·····	(312)
装疯卖傻 谎言活命·····	(313)
看清谎言背后的政治目的·····	(317)
政治家们的谎言·····	(319)
乒乓外交 打开僵局·····	(321)
原则坚定 策略灵活·····	(325)
抓住机会 有的放矢·····	(328)
面对刁难 以牙还牙·····	(329)
激怒对方 反客为主·····	(330)
当机立断 毫不留情·····	(331)



[第一章]

打造形象金点子

做事要规规矩矩，走路要抬头挺胸，步伐适度。不论在什么地方，一举一动，一俯一仰，都要表现得端正庄重，就像在机关或舞会上一样。衣服要穿得清洁整齐，态度要庄严端正，就是随便走动，或是抬头远望，都要时时注意自己的仪表风度。形象邋遢，与愚蠢糊涂之人一样会受到人们耻笑。

笑脸相迎 买卖自成

L先生就曾因为某个女性魅力的笑容，迷迷糊糊地从腰包掏出钱来。

可别误会，他并非一看到小姐甜美的笑容就成了老迷糊，说钱，其实指的是募款的献金。

他非常赞成帮助社会贫苦无助的人，但因其中募金流向不明的诈欺亦时有所闻，所以对“街头募款”的劝诱通常都不加理睬。有一天，在车站遇到一个为了救济外国灾民的募金活动的女性。正打算视若无睹侧身而过时，冷不防她却把一个献金箱挪到他面前：“谢谢！”虽然他猛摇手“不！”她也不移开。

他以不快的强硬语气：“我不会捐的！”，她一点也没有厌恶的神色。

“这样子吗？那，还是谢谢你了！”说着，露出洁白的牙齿亲切地微微一笑。

那笑容不仅爽朗而且深具魅力。不知不觉他追上转身离去的她，掏出百元大钞投入募金箱里。这不就充分地说明了笑容的魅力较之能言善道的推销话术更具有说服力吗？

还有一次，L先生诊所的患者中有一位推销保险的女业务员。年纪约三十五六岁，算得上是个活泼又富行动力的美女。说是：“由于自知齿形外观不雅，所以无法有足够的自信咧嘴而笑，希望能带给初见面的准客户更好的印象。”在齿形治疗的一个月中，他指导她做“微笑训练操”，同时告诉她笑的威

