



商用方略丛书

公关办事



冷庙烧香 有备无患

山山有路 路路相通

迂回行事 曲径通幽

方略



中石 / 编著

中国盲文出版社

商用方略丛书

公关办事方略

Gongguan Banshi Fanglüe

中石 编著

中国盲文出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

公关办事方略/中石编著. —北京: 中国盲文出版社,
2002.1

(商用方略丛书)

ISBN 7-5002-1587-8

I. 公… II. 中… III. 公共关系学 IV. C912.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 090582 号

公关办事方略

编 著: 中石

出版发行: 中国盲文出版社

社 址: 北京市丰台区卢沟桥城内街 39 号

邮政编码: 100072

电 话: (010) 83895214 83895215

印 刷: 北京通顺建新印刷厂

经 销: 新华书店

开 本: 850 × 1168 1/32

字 数: 250 千字

印 张: 11.5

版 次: 2002 年 1 月第 1 版 2002 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-5002-1587-8/C·13

定 价: 22.00 元

此书盲文版同时出版

盲人读者可免费借阅

版权所有 侵权必究

印装错误可随时退换



冷庙烧香 有备无患

山山有路 路路相通

迂回行事 曲径通幽

 商用方略丛书

公关办事方略



SHANGYONG FANGLUE CONGSHU

中石 / 编著



前 言

俗话说：“篱笆立要靠桩，人立要靠帮。”求人办事是中国老百姓的“家常便饭”。当今社会，提倡“人人为我，我为人人”，人与人之间的相求相助是大家共同走向成功的必备条件。在社会变化日趋纷繁迅速的今天，只有拥有良好的人际关系，善于公关办事的人，才能应付各种复杂的局面。

然而，俗话又说：“上山擒虎易，开口求人难。”这句话道出了求人办事的种种难处。

人的交际能力有高低，从大的方面说，这一切决定了一个人在社会上的前途；从小的方面说，求人办事的结果也有天壤之别。有的人“磨破嘴，跑断腿”，仍旧是上天无路，入地无门；有的人却是手到擒来，马到成功。其中奥妙何在？

你想不想拥有呼风唤雨的魔力，在人生的每个重要关头都能顺心如意，让事情朝着你期待的方向发展？在商界、在仕途、在职业场上，你能不能充满自信地说出自己的要求和愿望，在人际关系中时刻保持良好的沟通，并且在沟通中实现自己的目的，达成自己的愿望？你是否能够说服和影响别人，让别人接受你的想法，你由此享受到左右逢源的说话能力带给你

的成就感？

公关办事方略，会使你拥有“万人当关，一人能开”的不同寻常的能力，使你八面玲珑，为自己赢得取之不尽，用之不竭的人际关系资源。

本书结合当今社会人际关系的特点和规律，总结出多种求人办事的方式方法及相关的各种技巧，为你提供了一整套实用、便捷、高效的公关办事秘诀。掌握了这些秘诀，并加以灵活运用，可以使你在复杂莫测的人际关系中如鱼得水，在事业上心想事成，必要时可以呼风唤雨，一呼百应。

编著者

2002 年 1 月

目 录

方略 1：广结人缘，有备无患

☐ 慧眼识能人	1
☐ 交友要有长远眼光	4
☐ 随时沟通感情	6
☐ 一面之交亦成大业	7
☐ 建立人缘的五种途径	9
☐ 多结交有本事的人	11
☐ 拓展“关系”五大要诀	13
☐ 构筑最佳关系结构的四个法则	16

方略 2：山山有路，路路相通

☐ 去除心中的芥蒂	20
☐ 把朋友的朋友“挖”来	22
☐ 当一个“识途”的“老马”	23
☐ 博采众长	25

☐ 立体交叉	26
☐ 培养知己	27
☐ 老少携手	28
☐ 男女不拘	29

方略 3：放下“架子”，以屈求伸

☐ 心理素质要过硬	32
☐ 风水轮流转	34
☐ 对待冷遇的三种方法	36
☐ 对待有求不应三则	39
☐ 以屈求伸更容易达到目的	40
☐ 放下身段，路越走越宽	41
☐ 你敬我一尺，我敬你一丈	43
☐ 放低姿态	46

方略 4：种瓜得瓜，种豆得豆

☐ “感情投资”，日积月累	47
☐ 充实你的人情账户	49
☐ 做足人情	52
☐ 举重若轻	53
☐ 让别人得到实惠	54
☐ 礼轻情意重	56
☐ 有“礼”走遍天下	58
☐ 礼品要有意义	59

☐ 送礼的四个规矩	61
☐ 送礼的七种绝妙方法	63

方略 5：命有八尺，不求一丈

☐ 不要“透支”人情	67
☐ 求朋友办事的三个误区	68
☐ 办事不能一厢情愿	70
☐ 向别人借钱的五条法则	72
☐ 控制情绪的技巧	74
☐ 克服怯懦的技巧	76
☐ 克服失意的技巧	77
☐ 消除紧张的技巧	79
☐ 个性和心情都是自己决定的	81
☐ 对交际缺乏自信怎么办	83

方略 6：上边有枝儿，下边有根儿

☐ 学会亲近权威	87
☐ 与“上面”保持经常性接触	90
☐ “说大人，则藐之”	91
☐ 创造机会接触领导	93
☐ 绕过老板的秘书	93
☐ 与领导夫人搞好关系	95
☐ 当老板需要帮助的时候	97
☐ 努力做到出力而不“越位”	99

☐ 接受任务时准确领会领导意图	102
☐ 别人不愿干，你来	103
☐ 重要的日子不可缺席	105

方略 7：入得虎穴，方得虎子

☐ 适时到领导家做客	107
☐ 做受人欢迎宾客的五原则	109
☐ 无事少给领导添麻烦	112
☐ 把握每一个精彩瞬间	113
☐ 善于在娱乐时与领导相处	116
☐ “领地”的重要性	117
☐ “我可以往，彼可以来”	118
☐ 学点“地形”心理学	119

方略 8：循序渐进，步步为营

☐ 怎样与陌生人打交道	122
☐ 留下良好的第一印象	125
☐ 主动去争取“自如”	127
☐ “奉托小事”四步法	129
☐ 搞关系要循序渐进	130
☐ “套近乎”的十六个诀窍	132
☐ 巧找话题，掌握交谈的主动权	136
☐ 办事一定要有胆量	141
☐ 战胜怯懦的二十种方法	143

☐ 向最好处努力，往最坏处打算	146
☐ 让双方都有回旋的余地	149

方略 9：靠山吃山，靠水吃水

☐ 求朋友	152
☐ 求同学	155
☐ 求亲戚	156
☐ 求老乡	159
☐ 求领导	162
☐ 求领导办事应掌握三个尺度	163
☐ 寻求领导理解和支持的五个原则	165
☐ 在“人之常情”上下功夫	167
☐ 五种领导不可求	170

方略 10：能说会道，言谈得体

☐ 重视说话技巧	174
☐ 没话找话的五种技巧	176
☐ 注意交谈的忌讳	178
☐ 听人讲话的七个要诀	180
☐ 打动人心的一句话	183
☐ 恭维是最好的“润滑剂”	184
☐ 恭维要适度	186
☐ 知己知彼再开口	189
☐ 因人而异的说话诀窍	192

□ 见什么人说什么话	193
------------------	-----

方略 11: 保持耐心, 好事多磨

□ 只要有耐心, 火到猪头烂	199
□ 要沉得住气	201
□ 对付拒绝的三种策略	203
□ 好事多磨, 水滴石穿	205
□ 跑断腿, 磨破嘴	206
□ 不到黄河心不死	207
□ 软磨硬泡的三个窍门	209
□ 无处藏身	211
□ 目标专一	212

方略 12: 死缠烂打, 穷追不舍

□ 有几分“锲而不舍精神”	214
□ 命中要害, 逼人就范	217
□ 不知深浅别下水	219
□ 诸葛亮妙语激孙权	221
□ 击中对方的要害	223
□ 明激和暗激	225
□ 人心都是肉长的	226
□ 煽情最是多情泪	227
□ 告状求人, 光哭不顶用	229

方略 13: 酒在肚里, 事在心头

- ☐ 请客的三个基本原则 233
- ☐ 如何在宴会上劝酒 235
- ☐ 酒桌上如何说话 237
- ☐ 宴会中获得良好印象的方法 239
- ☐ 不要厚此薄彼 240

方略 14: 借力打力, 借梯登天

- ☐ 巧妙借助他人力量 244
- ☐ 好风凭借力, 借梯能登天 246
- ☐ 借人口中言, 传我心腹事 249
- ☐ 戏是演给别人看的 251
- ☐ 只要别“穿帮”, 照直演下去 253
- ☐ 把握机会, 自导自演 255

方略 15: 旁敲侧击, 循循善诱

- ☐ 避免“碰钉子”的六个妙招 258
- ☐ 尴尬话题巧开口 263
- ☐ 减轻说话者的心理压力 267
- ☐ 驾车和赶鸡的启示 268
- ☐ 诱导别人参与你的计划 270
- ☐ 巧妙利用暗示 271

- ☐ 利用彼此共同的兴趣 273

方略 16: 迂回行事, 曲径通幽

- ☐ 找到幕后的“关键人物” 276
- ☐ 暗中施加影响 279
- ☐ 走老人孩子路线 282
- ☐ 利用私交办公事 284
- ☐ 用共同爱好促进私交 286
- ☐ 宰相门前七品官 288
- ☐ 看在亲戚的份上 290

方略 17: 满面春风, 所向无敌

- ☐ 眼神, 将使你所向披靡 292
- ☐ 让自己的眼神更温柔 294
- ☐ 说话时直视对方的眼睛 297
- ☐ 伸手不打笑脸人 298
- ☐ 经常保持“满面春风” 301
- ☐ 举止宜人 302
- ☐ 迈开大步向前走 303

方略 18: 洞察个性, 把握人心

- ☐ 出门观天色, 进门看脸色 307
- ☐ 通过眼睛看人的各种妙法 308

□ 通过握手察人个性的八个窍门	311
□ 辨别说谎的五种动作	314
□ 解读对方的肢体语言	315
□ 从着装看透对方的心	320
□ 言语风格显示性格的粗细	322
□ 根据工作方式洞察对方心理	323
□ 根据信件和电话洞察对方心理	324

方略 19：提防小人，敢扮黑脸

□ 卸掉人情包袱	326
□ 别怕扮黑脸	328
□ 拒绝要讲策略	331
□ 不要张口就许愿	333
□ 利用“模糊表态”化解尴尬	334
□ 拒绝别人的五种技巧	336
□ 别出心裁的拒绝术	338
□ 不要吃人家嘴短	339
□ 不要被人当枪使	341
□ 别让好心变成驴肝肺	343

方略1：广结人缘，有备无患

应用要诀

○有的人能力虽然很平庸，然而因一时时运通达，也会成为不可一世的人物。

○放长线钓大鱼，必须慧眼识英雄，才不至于将心血枉费在那些中看不中用的庸才身上，日后收不回本。

○能够把“人缘儿”吸收进你的人际关系网络，使之成为你要好的朋友，便可大大增强你的人际关系网络的能量。

○心里更多地想“关系”有无用处，看看是否能从对方的需要上做些文章，让对方欠自己的人情。

□ 慧眼识能人

俗话说：“平时不烧香，临时抱佛脚。”那样菩萨虽灵，也不会帮助你。因为你平常心中就没有佛祖，有事再来恳求，佛祖怎会当你的工具呢？所以我们求神，自应在平时烧香。而平