

跟我学当好领导丛书

——跟我学领导公关

仕途破难

策划 周振林
主编 穆文荣 顾建高 周振林

Shi tuponan



中国经济出版社

跟我学当好领导丛书

仕途破难

——跟我学领导公关

策 划 周振林
主 编 穆文荣 顾建高
周振林
副主编 ~~张~~ 玺 李春林

中国经济出版社

图书在版编目(CIP)数据

仕途破难:跟我学领导公关/周振林主编. - 北京:
中国经济出版社, 2001.1
ISBN 7-5017-5128-5

I. 仕… II. 周… III. 领导-公共关系学
IV. C933

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 83219 号

责任编辑:王连英(电话:68353496)

封面设计:侯 明

跟我学当好领导丛书

仕途破难

——跟我学领导公关

策划 周振林

主编 穆文荣 顾建高 周振林

*

中国经济出版社出版发行

(北京市百万庄北街3号)

邮编:100037

北京市地矿印刷厂 新华书店经销

开本:850×1168毫米 1/32 印张:10.75 277千字

2001年1月第1版 2001年1月第1次印刷

印数:1—5000

ISBN 7-5017-5128-5/Z·726

定价:24.80元

“我”是谁？跟“我”学什么？

——写在“跟我学当好领导丛书”出版之际

周振林

“我”是谁？在此专指古今中外政坛高手。

跟“我”学什么？就是跟这些政坛高手学当“官”的诀窍和门道。

借鉴他人，启迪自己，走好仕途，有成事业，适应党和人民的需要——这就是我们写作这套丛书的目的。

“跟我学当好领导丛书”是我主持的第五套领导艺术类丛书，是我们这个学术共同体十几年来研究工作的又一阶段性成果。

领导科学案例研究，应该是领导科学研究的重要方面。我们知道，在西方发达国家对案例的研究和教学是极为重视的。著名的哈佛大学就把案例作为其重要教学内容。在我国，对于领导科学的研究，应当说近20年来卓有成效。但是案例研究和教学，无疑仍是明显缺腿和薄弱环节，需要在这方面给予关注，倾注力量。

开发和研究领导科学案例，是我几年前就有的想法和打

算。然而,由于其他研究项目在身,一直拖到今天,我们才把这套领导科学案例丛书真正奉献给广大读者和社会。

这套丛书以案例为依托,用事实说话,用点评深化,力求用形象的、有趣的方法向广大领导者阐明道理、提供方法。任何社会,在当时往往是喧嚣的,良莠难辨。然而,一旦成为历史,沉寂下来,回头再看,情景就会大不一样:哗众取宠的东西沉没了,货真价实的东西显露了。这就是历史的积淀和淘汰。这套丛书择取古今中外历史上政坛高手精采案例,加以精心评析,既重理论,更有典故和事例,我们希冀以此给广大读者带来阅读方便和浓厚兴趣。

“跟我学当好领导丛书”,作为一套案例加点评的丛书,点评部分为我们新作;案例部分带有资料性质,绝大部分为我们有关人员自己编写,也有一部分借鉴了他人成果。在此表示衷心谢意!同时,这些年由于我的体力精力都大不如以前,这套丛书的许多工作都是其他同志做的。尤其是穆文荣、孔繁娟二位同志,更是承担了大量的具体工作。我在很大程度上只是起了策划、组织和指导的作用。在此特加说明。

过去我们推出的几套领导艺术类丛书,承蒙读者喜爱,都已连续再版,在此我们对广大读者表示衷心谢意!同时,也有一些同仁直接给我来信或通过出版社找我寻求合作。对此我们表示欢迎!我一直在从事领导科学的研究工作。目前,我正在主持出版社交办的另一较大项目,欢迎有志者共同促成这项工作。我的联系地址:哈尔滨市南岗区清滨路74号;单位:《理论探讨》编辑部;邮编:150080;寻呼:(0451)95815呼2113

目 录

公关得法 仕途顺畅

- 以“经济”为进阶筹码
——平民施罗德登上德国总理宝座之路 (1)
- 巧用公关展宏图
——汉初名相陈平的公关意识与策略 (8)
- 做事低调 必受拥戴
——洛克菲勒走向参院权力之路 (15)

战略决断 价值万千

- 善于渗透“政治”
——日本松下幸之助的大理念 (22)
- 使对手感到压力
——大阅兵对李登辉的棒喝作用 (28)
- 为达目的不惜“换将”
——俄前总统叶利钦政治战略高招透析 (38)

形象公关 魅力无边

○欲做大事业 先储平常心

——朱德总司令二、三事…………… (45)

○从代人受过到代人受理

——宏丰厂化被动为主动的树立形象艺术 …… (55)

○社会美名也会产生效益

——沈阳安运出租车公司抓住社会热点进行公关 … (62)

公关语言 功效彰显

○总理“舌头”值几何！

——周恩来外交语言艺术赏析 …… (69)

○学会娓娓道来

——春秋时期晏子的言辞技巧 …… (79)

○人情练达：一在“练”，二要“达”

——小赵情真意切做成生意 …… (88)

公关策略 垂败功成(一)

○有时“示弱”比逞强好

——武则天何以说服上官仪 …… (95)

○有理善让 柔中透刚

——毛泽东的外交谈判艺术…………… (100)

公关策略 垂败功成(二)

○不妨最后出牌

——萨达姆的外交高招…………… (107)

○学会打策略组合拳

——汤姆森假日旅游公司的锦囊妙计…………… (113)

- 先把事情推向极端
——一位副市长的公关谈判策略…………… (124)

- “顽人”是怎样被赤化的
——王若飞的狱中公关艺术…………… (129)

公关决策 龙头老大

- 街上何以流行“绿丹兰”
——记香港女性用品王子李贵辉…………… (136)

- 计划公关显持久魅力
——福日集团计划公关掠要…………… (145)

- 稳操公关预算胜券
——预算公关的诱人作用…………… (153)

公关礼仪 也出效益

- 外交两要件：口才和风度
——外交才子乔冠华礼仪公关点滴…………… (161)

- 走错步 要回头
——“三株”巧用公关解难题…………… (171)

- 懂“外交”更要善“交外”
——周恩来宴请卓别林匠心独具…………… (180)

情感公关 内蕴无限

- “伞中情”带来的效益
——农行浙江分行温暖储户一例…………… (187)

- 感情“攻势” “攻”出新天地
——春兰专卖店领导主动公关结硕果…………… (194)

○领悟建设性公关的真谛

- 女局长建设性公关救活企业…………… (201)

媒体公关 不可小看

○学会“自吹自擂”

- 汇仁集团自办媒介推销自己…………… (208)

○妙在能“吊”人!

- 中兴商厦公关广告剖析…………… (215)

○电话公关亦受用

- 一个电话改变了她的命运…………… (220)

内部公关 外顺内安

○铸造组织之魂

- 玛丽·凯的成功之道…………… (228)

○要“雄”将,不要“熊”将

- 杨处和他的英模集体…………… (234)

○开好政治上的“夫妻店”

- 希拉里协助克林顿渡过绯闻劫难公关…………… (240)

○“外甥不打舅”,也不全对

- 从戚继光打母舅说起…………… (246)

公关败笔 违法悖理

○风头不可出尽 卫星不可乱放

- 湖北省某地出“羊相”、放“卫星”两例剖析 … (253)

○当心吹破“牛皮”

- “建居花园”宣传泡沫启示…………… (260)

○造假离谱 后果自食

——第三届全国农民十杰评选舞弊掠影…………… (265)

○不是什么钱都好赚

——兰州两照相馆为捞钱用怪招…………… (272)

公关败笔 咎由自取

○死不认错 结局更惨

——“长沙水”喝倒子弟兵…………… (279)

○社会和公众“蒙”不得

——可口可乐公司公关不利吃大亏…………… (286)

○纸要包火 纸必燃烧

——粮食局长小舅子丑行败露记…………… (295)

公关败笔 损人害己

○不善弥错 矛盾激化

——尼克松总统宝座轰然坍塌的启示…………… (300)

○“老否决”的结局:被人否决

约翰·泰勒总统一意孤行栽跟头…………… (306)

○官场招祸三因由

清朝重臣胜保何以招致杀身…………… (311)

后记

“跟我学当好领导丛书”书目内容简介

“实用领导艺术丛书”书目内容简介(1)、(2)

公关得法 仕途顺畅

以“经济”为进阶筹码

——平民施罗德登上德国总理宝座之路

1998年9月28日凌晨,德国政坛新星、社会民主党候选人格哈德·施罗德在德国第14届联邦议院选举中击败已经执政16年的老将科尔,成为德国的新总理。舆论普遍认为,这位平民出身的年轻新总理,将为德国政坛和陷入困境的德国经济注入新的活力。观其所为,施罗德从学徒到总理,的确走的是一条不凡之路。

(一)政坛崛起的新星

施罗德很早就投身于政治,19岁即加入了社会民主党,并很快在党内担任各种职务,在政治上迅速发迹。1978年,他当选为联邦议院议员。那时的他,已经是踌躇满志了。6年后,他已经成为了下萨克森州议会反对党领袖。进入90年代后,他的脚步更是一发而不可收,仿佛一夜之间就从地底下冒了出来。1990年,施罗德第二次竞选下萨克森州政府总理获得成功,同绿党组成联合政府。1994年和1998年3月,他

两次连任州长并领导社会民主党在下萨克森单独执政。1998年4月17日,在德国社民党特别代表大会上被正式推举为该党联邦总理候选人。

(二)打“就业牌”使他被誉为实干家

施罗德在下萨克森州担任州政府总理时一直是“实干家”的作风,并取得了不错的政绩。虽然说他领导的这个州失业率为12.6%,高于全国平均水平,州政府债台高筑,负债650亿马克,但他为企业办实事,关心就业问题,却有很好的口碑。该州对投资项目的审批在德国是最快的。出身寒门的他,似乎对就业问题非常的敏感,也许他比那些在富人圈长大的政客更能体会工作对一个普通家庭的意义吧。为了保障就业,州政府常常购买企业股份,帮助企业渡过难关。1998年初,为阻止一家钢铁公司倒闭或被外国公司收购,施罗德拍板从州财政拿出10亿马克,买下了该公司的股票。目前下萨克森州政府控制的企业股票,从总量上看在德国各州名列前茅。该州近几年创造的就业机会也位居前列。在全国有500万人失业的情况下,他对企业和就业的关心,一下子拉近了与民众情感的距离。德国《世界报》评论他是个实干派,并且打了一个比方,说如果为了工作岗位,他必要时会向遥远的地方出售潜艇。

施罗德大打“就业牌”,但他更主张通过经济发展刺激就业,而不是靠福利制度保护失业。这似乎并不符合社会民主党的一贯观点,但施罗德并不认为这样有什么不对。经济才是他最关心的问题,也是他考虑政策的出发点,这与以往的政

治家以政治为根本、以经济为筹码的取舍有很大不同。以往的选举,处于党派的立场,候选人总是提出完全符合本党纲领的誓言。但这次社民党的竞选纲领,在解决就业问题中,他不再强调由国家举债搞“景气计划”,而是突出用市场经济的手段来刺激投资、增加就业。这种改变就是施罗德思想的体现。

(三)以经济为先,不以“政治”为本

施罗德是个能够接受别人,并将对方意见为自己所用的中间派,他虽然属于社会民主党,但他并不过分强调“左派”的纲领,也不让自己局限于其中。比如有些报纸讽刺他说,当选州政府总理之后,这个反对核武器的斗士很快忘记了自己保护环境的主张;作为一个社会党人,他很快成了“老板们的朋友”。但这也是处于中层的选民非常赞赏他的地方:他们对于施罗德是谁的朋友并不感兴趣,他们需要解决的是失业问题,是经济不景气的问题。以经济为先,为了经济复苏甚至可以放弃一些党派立场,打破门户之见,这可以说是施罗德最大的优势。1997年,施罗德曾会同若干企业家一起经过多次讨论,提出一份名为《德累斯顿政纲》的文件,其中包含了不少本来属于保守派思想阵营的经济理论,当时,社民党左翼对他这种离经叛道的行为颇有异议,但却得到了公众的关注和支持。德国《明镜》周刊评论,他是自施密特以来第一个“至少对经济问题感兴趣”的候选人。

施罗德的当选正好迎合了欧洲政界“克林顿化”的趋势。施罗德温和的个性,从社会底层奋斗出来的坚强形象,加上在夫人的协助下,频频于媒体露面且举止得体和在任州政府总

理期间表现出来的政治素质,这些因素共同作用,终于使当年的学徒工成长为今日的德国总理。

[评析]

(一)案例蕴涵的道理

关心就业问题,为企业办实事,以经济发展水平来衡量自己的领导水平,这是德国总理施罗德的行政方针,也是他为自己步入仕途所选择的一条成功之道。

作为一个国家的总理,他的行政策略与以往的政治家以政治为根本、以经济为筹码的取舍大有不同之处。他作为政治家当然要着眼于政治,但他深知只有经济才是政治的基础。所以,他考虑政策的出发点是经济,这是他最关心的问题。为此,他采取种种措施,保障就业,创造就业机会,帮助企业渡过难关,使政府领导的形象与策略深得民心。在经济发展策略中,施罗德采用种种措施使政府占据主动地位,比如,在就业问题上,他主张通过经济发展刺激就业,而不是靠福利制度保护失业,因为福利制度毕竟只是一时之计,不是解决问题的根本手段,它只是使社会矛盾得到了暂时的缓解,但随着时间的推移,这种矛盾还将继续涌现并将更加激

烈。所以,能够彻底解决矛盾症结所在的惟一途径,就是发展经济。只有经济发展了,人民的就业率才能有所提高,国力才能增强,政府才能稳定,政府领导才能由被动转为主动。也只有这样,才能为他自己的仕途打好地基,寻找到一条通往成功的捷径。施罗德以其敏锐的目光看到了这一点,所以他执政期间的主要策略就是发展经济。以“实干”为主,以“实干”知名,以“实干”征服民心,以“实干”增强国力。“实干”为自己赢得了荣誉和地位。

(二)领导工作中存在的这方面错误倾向

在领导者中比较常见的一种错误现象就是把政治看作是当官之本,是走上仕途的惟一道路,忽略经济发展,把经济看作是政治的筹码,不以发展经济作为解决民众生活的根本大计。这样的领导,必然会失去企业的支持和民众的拥戴,这样的领导,最终定会摔得人仰马翻。

这种现象在目前的领导机关中有所减少,但还有一定比例的存在。许多社会生活中的部门领导,还处于传统的政治体制意识当中,往往抽象地看待政治,却忽略了经济的发展。其实忽略了以经济建设为中心这个经久不衰的真理,也就是忽略了他自身存在的后盾。对于百姓来说,讲大道理的,不一定是好官,但能够提供就业机会、能够促进企业发展、能够给他们的生活带来经济保障的领导却一定是个好领导。

所以,作为领导,一定要看到发展才是硬道理,才是解决国贫民弱的根本大计,也是保证领导者深受民众拥戴的为官之道。要摒弃那种只看政治不看经济的观念,领导应是政治

学家与经济学家的集合统一体。只有这样的领导,才能于万变中保持清醒,才能稳坐“钓鱼船”。

(三)通过案例应该吸取的经验教训

作为领导,尤其是党政部门的领导,在重视政治发展的同时,还必须重视经济的发展。发展才是硬道理,只有本地区、本部门、本单位的经济发展了,人们的生活富足了,领导者才能稳居职位,妥掌职权。所以,领导要紧紧抓住经济建设这个中心,集中力量搞好经济,任何时候都不能动摇。要有“实干家”的作风,要采取各种措施鼓励企业的发展,为社会公众办实事。要保障就业,创造就业机会,通过发展经济来刺激就业,用市场经济的手段来刺激投资,从而进一步提高人民生活水平。只有这样做的领导才能保证经济发展,民众齐心;只有这样做的领导才能众望所归,取得社会的支持;也只有这样做的领导,才能为自己的仕途之路铺好每一块砖石,顺利走向成功。

(四)学习案例应该防止的偏差

让领导重视经济的发展,并不是说只要把经济搞上去就是好领导,也不是说只要把经济搞上去领导者就可以高枕无忧了。党的建设有中国特色社会主义的基本路线是:领导和团结全国各族人民,以经济建设为中心,坚持四项基本原则,坚持改革开放,自力更生,艰苦创业,为把我国建设成为富强、民主、文明的社会主义现代化国家而奋斗。由此可以看出,我们不仅要以经济建设为中心,还要坚持四项基本原则,进行政治建设,这样才能正确处理改革发展与稳定的关系。对于任

何一个具体部门和单位来说,稳定是发展必不可少的条件。因此,协调内部人际关系,培养团结向上精神,都是必不可少的。所以,作为领导,既要注意对经济的发展,也要注意对政治的建设,要坚持“两手抓,两手都要硬”的原则,不可偏重于某一面。领导者要讲政治,讲大局,学会辩证地看待问题、解决问题。只有这样的领导,才可以说是真正的好领导。