

人际关系应酬学

个人公关

GERENGONGGUAN

● [美] 苏珊·萝安 著
● 内蒙古文化出版社



个人公关

——人际关系应酬学

[美] 苏珊·萝安 著 李淑娴 译

内蒙古文化出版社

(内蒙古) 新登字 004 号

个人公关
——人际关系应酬学

著 者	〔美〕 苏珊·萝安
译 者	李淑娟
责任编辑	文奇
装帧设计	王红卫
出版发行	内蒙古文化出版社 (海拉尔市河东新春路)
印刷装订	内蒙古农牧印刷厂
开 本	850×1168 毫米 1/32
印 张	14.75
字 数	300 千

1997 年 11 月第 1 版

1997 年 11 月第 1 次印刷

印数: 1—5000 册

ISBN7-80506-540-3/F·17

定价: 19.80 元

有关苏珊·萝安及其作品的品论

纽约时报

如何处理窘境

会议真的是恶梦吗？在商务性的招待会上同陌生人交谈你有什么麻烦吗？来自于圣弗朗西斯科的讲师和作家苏珊·萝安会帮你解决这种问题。在她即将出版的第四本书《个人公关》中带领你去成功的把握良机，她把具有潜在价值的机会挖掘出来，而这机会是那种能够帮你实现你心中的理想的机会，并为清除阻力提供各种各样的战略。她建议，先制定计划。练习做介绍，介绍在8~10秒中完成，并准备至少三篇小的谈话。到了招待会上，你可以找独自喝酒的人，他们通常比较紧张并欢迎你的到来。和一个朋友订个协议，对任何一个新的熟人互相做介绍。在中途离开一场谈论时，要事先在讲完话时准备一些告辞的话，否则好象你对在你之前发言的人谈论厌烦。

至于每个人的特点：在首次商务会晤上收到名片上记下一两字以记住你所遇到的人。在一个室内商务会议上，作者赞扬了一个饭店经理的聪明之举，他在她的名片上写到：“吸烟的金”。

《华尔街时报》书评 办公室的聚会议事

记住：这种聚会仍是商业性质的

当然，圣诞聚会通常被认为是为了快乐。不要有负担，不要吻任何人的唇，特别是老板。

这个提醒来自于 43 岁的苏珊·萝安。

这个能干的萝安，是新书《个人公关》的作者，也是如何调和使你的事业发展如何在圣诞聚会上不受重创的专家。

“人们不得不多喝了酒后，情绪会激动起来，可能会放松自己的理智。”萝安说到，“在宾果游戏，吻到了唇上，人们可能会不同意我的看法，但我认为你可能陷入麻烦。这是人们会记住的事情。”

我听说过许多由于聚会人大醉，呕吐，调情而失去晋升甚至失掉工作的事情。要记住，圣诞聚会，仍旧是商务性的。

其它的一些建议：

- 做一些小的谈话准备：不管是否要做，把它当做日常要做的。沉默不是金，是死神之吻。让你的眼睛与人接触但不要闪动。

- 对配偶注意：许多人喜欢配偶这样一个位置。

- 不要坐正：坚持同一个人坐在晚会用于休息的角落

里是不礼貌的。再一次的话，你也许得离开这一起的活动了。

- 不要垄断别人的时间。
- 不要批评你所在的公司和你的同事。没人喜欢听这个。
- 不要一直抽雪茄。

客户评论

伟大的信息提供者，强有力的演讲者，轻松愉快的合作者

丹纳公司副总经理

你为我们设计的节目，主题明确，然而整个节目时时让人觉得愉快而幽默。大量的价值在会谈中签订会合同时即已体现。

—Norlal Mutual 保险公司，销售与传播执行副经理

欣赏你富有活力而切合实际的建议，我们的代理人坚持把你的想法付诸实施。

Crosby, Heofay, Roach & M—ay 法律代理人

你专业的表现，你的热情、周到和充实对我们是极有利的帮助。

办公室的合作伙伴 Ernst & Young

完成既定工作后，花时间发现了我们的目标和障碍而不仅仅是做为另一个生产成员跟我们说话。

加利福尼亚第一州际银行副总裁

苏姗的新书《个人公关》提供了大量关于商业社会战略问题的信息和建议。此书列为每周书评畅销书榜首。书及视盘各地有售。

——安利直销公司副总裁

苏珊·萝安的主要观点

网络对事业的策划是至关重要的，因为人们喜欢同他们认识的、喜欢的诚实的人做生意

——苏珊·萝安

1) 事业战略家认为，当今的工作市场情况就象在近海的船所处的环境，不能很快的就驶出。随之而来的技巧不只是让你从一个位置，进入下一个位置，而是从一个专业到另一个专业，以觉得更安全一些。

2) 一个强制性的声音

“我们依靠这种内心的声音获得了 80% 的交流，但在自我发展的要求中，这常常是被忽略的细节，”《战胜你的心声》的作者默顿·库伯说。我们一天接一天的工作都是受这种声音催促。

3) 一支有说服力的笔

奈勒·芭克力水晶事业策划公司总裁说：“口才不是唯一的决定性的沟通技巧，还有文字。强有说服力的写作实现了清晰的思路、组织技巧、创造力，这是你的雇主渴望的。

4) 扩大并丰富你的网络

可能最有力的事业发展工具就是网络。但这并不意味着成功的协调各种事物——挑起话头，圆满周旋，交换名片，然后你不得不建立起一个固定基本关系网，定期联络

以获得建议，信息和参考。

苏姗·萝安说：“你可能遇见上百万的人，但如果你不保持联系，你只有记忆而不是网络。”

苏姗继续说道：“网络对事业策划是至关重要的，因为人们愿意和他们认识的、喜欢的和信任的人做事业。”更多的事是，专家估计，新工作的60~75%是被专业人员得到。

扩大你的网络，关键是要保持一种动态的联系。加入正式的，有专业人员组织的网络小组，专项兴趣俱乐部，充分利用在这些场合遇到认识的人，甚至包括他们的狗。

有很多方法可以丰富你的网络。萝安传真记录，卡通，祝贺词，帮助信息。萝安认为，事业的成功不是你认识谁，而是谁认识你。

5) 出主意的天才

接受信息并同你自己的想法相结合是当今工作市场竞争的关键；可获得知识的数量大约每五年翻番一次。

6) 做下去

不管你是否正在网上，还是在积极的寻找工作，你都要坚持下去。圣·路易丝人的资源组织顾问巴里·斯科波罗说：“很多妇女开始热情很高，但没有努力坚持下去。”这个简单的技巧就是很多人最终成功的关键。

苏珊·萝安自传

苏珊·萝安过着双重的生活……演说者和畅销书作家……在她实际而增加知识的表现风格中，以强有力的幽默感而著称。

苏珊·萝安，频频出现在广播和电视上，“纽约时报”，“华尔街杂志”，“今日美国”，“新闻周刊”，“今日伦敦”，“48 小时”上已做过特别报导。

苏珊，曾做过教育工作，在伊利诺依大学获得学士学位，在圣·弗朗西斯科州立大学获硕士学位。曾做过 U. C. L. A 商学院、伯克利大学、夏威夷大学的客坐讲师。

苏珊曾为“幸运公司 500 家”的节目联合了整个北美。她是圣·弗朗西斯科职业系列检查计划的共同设计者和专栏作家。

苏珊的书，《个人公关》在每月俱乐部中获畅销书第一名，在美国印刷超过 30 万册，并已在英国、荷兰、德国、墨西哥、中国、澳大利亚出版。她的畅销的书和录像带可以在书店中购买。苏珊最新的畅销书《了解网络的秘密》在当地书店小架子上可以看到书和录像带。

苏珊还曾在会议厅、飞机上、棒球场，甚至在瑞兹里露天运动场工作过。

对于那些习惯于群体生活而偶尔受挫的人，萝安这个可信赖的顾问兼高明的“外科医生”正是你需要的。她列

出了建立交际网络的规则和方法，她不接受中途而退或找借口的人。一直向前，行进。在萝安这个集体中，你学会分析你的关系并明确你所能推举起的人物，此人并能回头使你起飞，定期进行挑选与删掉工作。她告诉你如何进行这样的工作而不显得带有掠夺性（一个规则：如果你只满足你的兴趣，你的资源会很快枯竭）。如果她声称她的智力像黑手党般那么低下，记住你就不必接受她的全部建议，这时会有别的人来做这件事。

苏珊·萝安的客户

范围包括各种国家、国际联合会 12 个，医疗健康机构 8 个，学术机构 7 个，法律性机构 5 个，各种公司 15 个，金融机构 10 个，工业会议 5 个。例如：美国汽车联合会、会议中心国际联合会，美国医生执行学会、私立工学院、大学联合会，苹果电脑公司，美国银行，美国社会执行联合会等等。

Some of Susan's Clients

Associations

American Automobile Association
American Fire Sprinkler Association
Associated General Contractors of America
International Association of
Conference Centers
National Association of College Stores
National Association of Female Executives
National Association of Realtors
National Football League
National Tour Association
Professional Insurance Agents
Sales & Marketing Executives International

Society of Consumer
Affair Professionals

Medical

American Academy of Physician Executives
American Association of Medical
Society Executives
American College of Surgeons
American Physical Therapy Association
California Nurses Association
Doctors Hospital
Lutheran Hospital
University of California San Francisco
Medical Center

Academic

California Teachers Association
College & University Personnel Association
Harvard University Alumni Association
National Association of Secondary
School Principals
UC Berkeley
UCLA
University of Hawaii

Legal

Buchanan & Ingersoll

Crosby, Heafey, Roach & May

Lewis & Roca

Quarles & Brady

Williams Kastner & Gibbs

Corporations

Anheuser Busch

Apple Computer

AT&T

Cartier Jewelers

Century 21

Dana Corporation

Exxon Company

Hershey Foods

Infiniti

Monsanto Chemical Corporation

Norcal Mutual Insurance Company

Ohio Edison

Pacific Bell

Procter & Camble

Waste Management of North America

Finance

Andersen Consulting

Bank of America

Citibank

Edward D. Jones

Ernst & Young

Financial Institutes Marketing Association

First Interstate Bank

KPMG—Peat Marwick

Price Waterhouse

Wells Fargo Bank

Meetings Industry

American Society of Association Executives

Greater Washington Society of

Association Executives

International Special Events Society

Meeting Planners International

Professional Convention Management

Association

苏珊的节目主题

- 如何拓展新天地
- 怎样产生主角
- 了解人际网络的秘密
- 如何做一个贸易展