

<<做自己的公关专家>>

图书基本信息

书名：<<做自己的公关专家>>

13位ISBN编号：9787802512702

10位ISBN编号：7802512700

出版时间：2010-2

出版时间：金城出版社

作者：肖嘉铭 编

页数：253

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<做自己的公关专家>>

内容概要

公关是一种艺术，技术熟练，则会在人生的长河中挥洒自如，游刃有余；笨拙木讷，则难免会处处碰壁，失意不断。

公关能力是生活质量好坏，事业成败，个人能力高低的决定性因素，因为我们的生活是一件件的小事组成，价值的体现是由一个个梦想来实现的。

在觥筹交错的应酬中，在夫妻的相处中，孩子的教育中，商业合同的签订中……我们其实就是在为自己打下成功或者失败的基础。

公关就是让我们找到合适的方法做事，找到最恰当的方法说话，建立最广阔的人脉，最大努力地提升自己的能力。

公关不是投机取巧的小聪明，更不是可有可无的小捷径，而是每一个想要人生过得一帆风顺的人必须具备的本领。

它不是教你怎么去算计别人，也不是教你去投机取巧，而是让你在这个纷繁芜杂的社会中看明白周围的环境，懂得如何和别人相处，怎样与人交往。

让强有力的公关能力成为你前进的开路刀，人生的保护伞吧。

人都是从不知道到知道，从知道到精通，再成为专家的。

现在不明白不要紧，但是一辈子都糊涂着就是自己的责任了。

现在的公关能力高低只能决定过去的成败，而将来的美好就要自己去创造了。

没有人会是你一辈子的导师，一生的指导专家，只有自己才能决定自己的未来，只有自己成为自己的公关专家，胜利的曙光才能照耀着你。

<<做自己的公关专家>>

书籍目录

第1天 想一生顺利，你必须做自己的公关专家 1. 公关，工作生活，样样皆需 2. 顺势而为，公关的最高境界 3. 眼睛与嘴巴，公关专家的左右手 4. 先做朋友，后谈生意 5. 礼仪，最不可或缺的公关形象 6. 由表及里，不要由表象做判断 7. 巧妙隐藏，莫被人轻易看透 8. 应变能力，公关专家的重要素质

第2天 读懂对方心，做善于观察的公关专家 9. 阅人，也是一门学问 10. 通过表情洞悉他人内心 11. 穿着打扮，欲盖弥彰的心理特征 12. 见微知著，剖析对方的手势 13. 坐立行走睡所展现的心理活动 14. 投石问路，令其露出“马脚” 15. 眼睛能折射心灵 16. 辨别话中话，听出弦外音

第3天 披上五彩衣，做魅力无限的公关专家 17. 拥有外在魅力，用形象征服人心 18. 依据不同场合选择最合适的服饰 19. 修炼内在气质，加强自身修养 20. 巧妙展现自己，精心打造第一印象 21. 保持微笑，巴掌不打笑脸 22. 谈吐优雅，为你提升人气 23. 专业精神，博取信赖的法宝 24. 幽默感，让你的人格魅力无限飙升

第4天 替对方着想，做极度亲和的公关专家

第5天 扩大影响力，做耳熟能详的公关专家

第6天 拥有金口才，做靠嘴成功的公关专家

第7天 巧借外部力，做别人肩上的公关专家

第8天 树大不招风，做低调高智的公关专家

第9天 不越边界线，做张弛有度的公关专家

第10天 萝卜加大棒，做软硬兼施的公关专家

<<做自己的公关专家>>

章节摘录

第1天 想一生顺利，你必须做自己的公关专家。公关学，已经是当今最热门最实用的学科。

一名专业的公关者无不察言观色，无不在合适的时候说合适的话，无不做事应对得体，无不是解决难题的高手。

其实，每个人都可以做到如此。

我们要学会做自己人生的公关专家，在生活和工作知道怎样赢得人脉，获得成功。

1. 公关，工作生活，样样皆需要什么？

公关，其实就是公共关系，是社会组织或个人为了发展，通过交流沟通，塑造形象，平衡利益，协调关系，优化社会心理环境，从而影响公众的科学和艺术。

它是一种以公众为对象，以美誉为目的，以互惠为原则，以长远为方针，以真诚为信条，以沟通为手段的一种科学处事方式，从而达到期望的理想结果。

对于我们来说，最重要的学科是什么？

是数学，还是外语？

这些都不是，而是如何与人交往的学问。

在人类社会生活中，任何一个人、一种社会组织、一种政治制度都不可能绝对独立地存在。

因此，交流就成了一种不可避免的社会现象。

同时，交流要涉及几个要素，即：交流的主体和客体，交流的内容和方式。

这就是公共关系中几个最基本的问题：首先，是自己在做什么？

这是交流的主体和内容；其次，是让别人知道你在做什么？

这是交流的客体和目的；最后，是怎样才能使别人充分理解你？

这是交流的技巧和方式。

没有交流，就没有实际上的公共关系，而交流的成败又取决于相互间的理解。

理解是交流的出发点和归宿，也是公共关系赖以存在和发展的根本依据。

有人说过，“人”这个字的形成是由于人是相互扶持的，因为人是不可能一个人活着的。

因此，我们要借助各种机会来树立自己的良好形象，显示自己的优势，通过自己的努力让别人喜欢你，让别人愿意亲近你，从而来了解你。

一个人就如同一个企业，而人自身就是商品，需要通过展示自己优异的一面来推销自己。

微软总部的大部分员工都是美国当地人，家庭观念很重，但工作理念很简单：工作就是一种赚钱的方式。

同事之间一般仅限于工作关系，除此之外几乎从来来往，更不交朋友，人际关系极其淡薄。

而唐骏则不同，他把所有曾经在工作上给自己以帮助的同事都记在心里，每到逢年过节就发电子邮件向他们表示感谢和祝福。

就这么一个简单的行为，却给这些同事留下了深刻的印象。

劳丽就是其中一个。

劳丽是微软的一位很有影响力的总监，曾经从人力方面帮助过唐骏的部门。

这之后每隔一段时间，她都会收到唐骏的问候邮件，邮件中总是说：“我的部门之所以有今天的成就，要感谢您对我们的帮助。”

1997年的一天，在微软高层的一次重要会议上，关于在中国建立微软技术中心的计划一提出，劳丽就打开桌上的笔记本电脑，飞快地通过电子邮件问唐骏：“骏，你对此是否感兴趣？”

唐骏也飞快地答复：“我非常感兴趣！”

一接到唐骏的答复，劳丽马上发言：“我向大家推荐一位负责这件事的最佳候选人。”

我虽然不是他的上司，但与他合作过，我相信他的能力足以担当这个重任。

建议公司对他进行一次全面考评。

在经过了7轮面试之后，唐骏得到了负责建立微软中国区技术中心的机会。

后来，由于业绩出色，这个中国区技术中心先后升格为亚洲技术中心、全球技术中心，而技术中心总经理唐骏后来成为了微软中国区的总裁。

<<做自己的公关专家>>

唐骏的这次成功显然是很好地掌握了公关技巧，运用了人脉的力量，让他的职业得以平步青云。其实，无论在工作中还是在生活中，如果你能将公关技巧运用得宜，你都会成为一个可以改变自己命运的人，一个处处受欢迎的人。

在交流沟通中，询问得合适与否，就直接导致了能否获得你想要的信息，这是你公关的重要基础。

比如，在西方人看来，询问别人的年龄是不礼貌的，他们不希望别人知道自己的真实年龄。

然而，在中国，人们却常常会询问对方的年龄。

一般说来，未成年人都希望自己成熟一点，所以，他们希望自己的年龄被估计得大一点。

假如面对一个六七岁的孩子，如果问：“你今年有5岁了吧？”

”他会很不高兴，他认为自己一定很矮；如果说：“你今年有10岁了吧？”

”他会很高兴，认为你在夸奖他长得高。

相反，当询问老年人的年龄时，又不一样了，因为他们都希望自己显得年轻一些。

如果对60岁的老人说：“您今年50刚出头吧？”

”他就会很高兴；但如果问：“您今年70多岁了吧？”

”他就会很不乐意。

如果实在看不出对方的年龄，也可直接问：“您老贵庚？”

”“您高寿？”

”等。

这只是生活中的简单事例，类似的情况不胜枚举。

运用智慧，掌握好公关技巧，可以让别人喜欢你，让你做的事情都朝着自己的目标去发展。

因此，在工作中，我们不仅要掌握好专业的知识，更要掌握好公关的能力；在生活中，我们不仅要待人真诚，也需要待人有方。

如此这般，我们就能在工作和生活中游刃有余。

<<做自己的公关专家>>

编辑推荐

《做自己的公关专家》用10天时间80个智慧让你成为自己最贴心的顾问。

和全球百万人一起来学习公关学。

为什么你常常看不准人？

为什么你的形象总是不受欢迎？

为什么你总是不能说到对方心里去？

为什么张扬的你会处处碰壁？

……通过《做自己的公关专家》，用10天时间，掌握80个公关智慧，每个人都能成为自己的公关专家

。读懂对方心理，做一个善于识人的公关专家；塑造完美形象，做一个魅力无限的公关专家；巧妙拉近
距离，做一个极度亲和的公关专家；巧借外部力量，做一个头顶光环的公关专家；拥有黄金口才，做
一个口吐莲花的公关专家；把握合适距离，做一个张弛有度的公关专家；胡萝卜加大棒，做一个软硬
兼施的公关专家；……小到生活琐事，大到事业难题，人生处处都是公关。

一个公关高手是没有人攻不破的，没有事谈不成的

<<做自己的公关专家>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>