

友誼萬歲

葉衛國

最近在一次舊同學的聚會上，有人建議唱歌助興，於是我毅然執起二胡，以「半桶水」的技術充當伴奏。音色絕非完美，但效果親切溫馨，令人回味。關鍵不在於技術，也不在於演繹，而在於「真」，出於友情的「真」。

談到友情，我突然聯想到一個假設的對比：您喜歡面對朋友，還是面對公關人員或市場推廣人員呢？

市場推廣人員的最終目的是開拓市場，推銷產品。無論說得有多動聽，有多技巧，目的還是要說服您成為客戶。公關人員亦有目的，就是與傳媒衷誠合作，與大眾維繫友好關係，建立正面形象，提升大眾在潛意識中對有關企業或品牌的支持及認同。

面對懷有目的者，人不期然會產生自衛的本能反應。

面對朋友又如何？朋友仍會對您很客氣，但真正的朋友總會說真話。這也是公關從業者必須做到的事，無論任何情況，面對傳媒，面對大眾，都不能說謊。只有凡事從實交代，勇於承擔，才能與公眾建立真正朋友的關係，正面形象自然而生，無需刻意營造，公共關係的箇中意義就是如此。

今天，從事市場推廣的專業人士都明白這個道理，只要他們待客以誠，讓客戶充分了解產品或服務的優點和缺點，清楚交代條款細則的規限，必然得到客戶及消費者的尊敬，類似雷曼事件亦不會再發生。

- 完 -

撰文：葉衛國

作者為現屆香港公共關係專業人員協會會長，威望傳訊董事總經理，職業訓練局大眾傳播業訓練委員會委員製作總監