

送礼有啥好策划的

[今日话题]

年关将至,企业老板普遍为送礼烦恼。此时,在一些礼品公司,产生出一批“送礼策划人”,当起了这些烦心老板的“智囊团”。

(1月23日《南京晨报》)

[读者快评]

“送礼策划人”策划了啥

中国人讲求人情味,送礼联络联络感情,那是“礼轻情意重”。这倒好,现在送礼开始衡量起礼品的轻重,得“投其所好”。这么看来,送礼策划人策划的,主要是因为收受双方“礼重情义轻”。

再看看送礼策划人的服务对象——企业老板。企业老板最关心的送礼是给谁?一是大客户,一是管事的。策划这样的礼,钱绝不是问题,问题是如何才能“送到接受方的心坎上去”。收礼者的口味越来越刁,策划人的工作难度越来越大,送礼者掏的银子也就越来越多。由此可见,送礼策划人策划的已经不再单纯是“礼”,而是隐藏在“礼”包里的某种交易。曾经帅哥过

送礼策划有大学问

别以为送礼就是买点东西、塞点钱,要想送出效果,还真得找人策划策划。企业老板送礼的对象,不

用说,肯定是有权有势的人,因为只有他们才有可能成为老板的财神爷、护身符。礼物送普通了,人家看不上眼,自然以后也不会帮忙,可如果礼物送贵重了,要是胆小点,人家还不一定敢收。如此礼物,既要体现人情味,又不能太露骨,既要让领导愿意收,也不能给领导带来麻烦,你说,送礼难,还是不难?

要想化难为易,这就得体现送礼策划的学问,比如首先搞个调研,摸清领导的喜好,然后在合适的时间、合适的地点,再找个合适的理由把礼物送出去。 广陵龙

当心策划出祸事

送礼策划人出场费一定高得出奇,不是我等草民能请得起的。不过,效果肯定好,否则谁请?笔者还有一个大胆的猜测,这礼肯定不是送给父母或者亲朋的,而是另有所图。张局长喜爱书画,建议送上名家字画一幅;李处长嗜酒,切记送上美酒若干;王科长爱钞票,不能送一般的,送上金钱最好……礼物送对路子,来年必定“不尽财源滚滚来”。送礼的结果是把公款转租于他人,岂不是更害了公众?也害了收礼人,如果有一天东窗事发,治下罪来,如何是好? 李建波

“送礼策划人”得罪谁了

企业老板为送什么样的礼心烦意乱,礼品公司从关心大客户的角度出发,想老板所

想,急老板所急,为什么就不能策划送礼事宜呢?

在市场经济条件下,有需求就会有供应。同样,对不同价值的人实行不同的服务,是理所应当的。君不见,VIP客户遍地都是,这就是价值的体现呀。所以策划方式只要不犯法,又有什么错误呢? 崔崔

行贿也能帮忙“策划”吗?

如果送礼仅仅是个人与个人、企业与企业之间的人情来往,倒还在情理之中,“送礼策划人”起到了良好的沟通作用。可如果有人想行贿(当然事先不会声明)，“送礼策划人”帮他实现了,岂不是犯法了吗?看来,“送礼策划”这个行当还需要规范,一来让那些心怀鬼胎的人打消坏念头,二来也是保护这个行业的从业人员。 musicfly

礼“上”往来的秘密

礼尚往来原指礼节上应该有来有往,现在却变成了礼“上”往来,连送礼都要“策划”,何故?如果是单纯的礼尚往来,点到即止,哪需要动这么多脑筋?事实上,正是利益上的交易和某些“潜规则”,才导致送礼要送出“艺术”来:送礼的都是求人的,收礼的都是有某些“权力”的,正是这个关系的不平衡,才会需要有人来帮送礼的进行“创意”,从而满足收礼者某些特殊的需求。因此,这一职业的产生,实质上是社会关系失衡的一种体现,应该

引起大家的警惕。 加肥猫

数数“送礼策划人”的好

送礼策划人有什么好,且看我数一数:

其一,送的礼能够用得上,避免浪费。如果都送烟酒、补品,对于收礼者而言显然是一种麻烦。有了策划人做的分析与指导,送的礼刚好是对方需要的,多好啊;

其二,让礼品回收者失业。有了上面那一条,礼品还会流入回收市场吗?低价回收者必然将失业;

其三,让送礼者脱颖而出。送礼除了沟通感情之外,还有一个更重要的原因,那就是拉近关系。经过送礼策划人这一琢磨,礼品与众不同,送礼者也就因此能脱颖而出,那可是花再多银子也办不到的。

当然,送礼策划人的出现也有一个不好的结果,那就是以后送礼的难度随之悄然提升了。 草木菁华

策划送礼,诚意何在

礼轻情意重,在我们的国度,送礼不在乎礼品的多少和含金量,只是人们传递感恩温情的一种普通的手段罢了。到了如今商业潮流中,送礼成了许多企业领导换取各种利益的手段,早已经变了味。而策划对接收礼方的口味和爱好送礼,虽然正中了其下怀,但这礼品中的诚意和诚意,早已经没了。 王修

■评事街

公开示爱是“精神暴力”

[新闻背景]

昨日中午,徐州师范大学云龙校区7号女生宿舍楼下,一名男子手捧鲜花跪在地上长达半个小时,向楼上一名女生求爱。男子的行为引起了全校师生的哗然。

(1月23日《扬子晚报》)

钟定兰:如此示爱,真可谓是既“浪漫”又“勇敢”。

为何“浪漫”?他也许是想把自己当成欧洲骑士,站在心爱的女人窗前哼小曲。那场景啊,人家不接受你还不识趣离开?还有,求爱是男女私事,搞得大张旗鼓让人家女孩脸面往哪里搁?

为何“勇敢”?跪求半个小时,要是没点“丢人现眼”的勇气谁敢啊!可这“勇敢”和无赖滥打就像流氓,你说说你这种行为是流氓还是勇士呢?尽管“男人不坏,女人不爱”,但如果那女孩觉得这样丢人,那你就“坏”错地方了。

“山大王”看了谁就直接抢走,他使用的是暴力;你这般众目睽睽之下下跪求爱,不是也是一种精神上的暴力

呢?一厢情愿的事被你如此放大,难道不是对女孩情感的勒索和威胁吗?

花样世界:“生命诚可贵,爱情价更高。”所以很多人为了爱情什么都愿意做,这位男子就是一个例子。可是我对他的“爱情”却感到不解。首先,一个真正的男人会很看重自己的尊严,他轻易下跪,很难说不是冲动或是“做秀”,因为只有看重尊严的男人才是负责任的男人。再者,爱情就是生活中的点点滴滴,自己用心去感受就可以了,何必下跪求爱以告天下?

bssts:“窈窕淑女,君子好逑”,对自己心仪的女子以跪示爱,表明心迹,无可非议。虽然他的举动不合时宜,不符合大多数国人的行为习惯而引来一片哗然,但作为一种求爱方式,只要不违法谈不上是“精神暴力”。女生可以接受,也可以拒绝。沈从文先生当年追求他的学生,不也是让后来成为他妻子的张兆和不堪其扰?但最后有情人终成眷属,成就了流传后世的一段佳话。

这位男子只跪了半个小时,看来是一次不成功的示爱。

■有一说一

“一想起这枚硬币,我就兴奋,一夜都没有睡着!”昨天早上,市民张先生得到了一枚“硬币”,他以为这是一枚错版币,有收藏价值,可是查验结果令他大失所望。

(1月23日《现代快报》)

美梦是真的,真的假不了;错币是假的,假的真不了。老兄,下次看清点!千里孤雁据说公交公司年年都收到很多游戏币,最后都计入亏损部分,成了听证涨价的因素之一。可见游戏币最后还是坑了消费者自己。

苏小妮 怪币上面有“游戏”两字的汉语拼音,可两家银行却没法鉴定真假,这水平也太菜了吧! 踮踮 cei

学会汉语拼音比学会英语实用啊。 申猴

到底是游戏币忽悠张先生,还是张先生忽悠银行啊?想“发财”,也不能没得一点儿技术含量。 南京农民

一场游戏一场梦!阿西木不管结果怎么样,张先生勇于探究真理的精神确实值得大家学习。 云中漫步

连银行工作人员都分不清真假,看来这枚游戏币的来源是得好好查查了。 benjamin

看来“游戏币”的生产者完全有能力生产“真币”啊,相关部门不可不防! yali

君不见克隆羊克隆牛?没准,就克隆个大活人出来,克隆个硬币,还不是小菜? 自在开心

■七嘴八舌

我们更需要“不能卖”

江苏省质监局对羽绒服产品质量进行了监督抽查,抽查中发现,有5种羽绒服产品的微生物不符合标准规定,质监专家提醒消费者,这五种羽绒服不能买!

(1月23日《现代快报》)

尽管有了质监专家的提示,但并不是每个普通市民因此就具备了识别伪劣产品的能力,更不可能都记得住所有不合格产品的特征,甚至不排

除有时候因贪便宜图实惠,一不留神就买了伪劣产品。这就需要政府职能部门积极协调,加大联合执法力度,除了提醒市民“不能买”外,要将安全监管的重心放在“不能卖”上,督促生产、销售企业严把产品质量关、进货关,与不合格产品决战于生产、储存、运输等环节,使不合格产品胎死腹中,根本进入不了流通市场。这样,市民才能买到合格产品,消费者的消费安全也才能得到切实保障。 梅广

如此“过场”太害人

镇江一初二学生在一次意外事故中被村卫生所查出先天性心脏病,通过手术目前已康复,但必须休养3个月。家人强烈质疑学校每年的校内收费体检走过场。

(1月23日《扬子晚报》)

体检是为了检查身体是否有恙,如果没事则万事大吉,如果有问题,则要及时就诊,把疾病“扼杀在摇篮里”。这才是体检的真正目的,不然

检查下来大家都没毛病,回回都是同样的结果,还要体检干吗呢?如果学校在体检上走过场是种很不负责的表现,不仅隐藏了一些健康上的隐患,而且还给学生一种误导——自己身体很棒。真是害人匪浅啊!

希望这种走过场式的体检趁早收场,还给孩子们真实的信息,那样他们才能拥有更好的身体。 徐曙光

本版言论仅代表作者个人观点

荣获2006年度南京市“诚信办学机构”称号

为什么一名老生能带来十几名新生?为什么期中考试后来插班的学生陡然猛增?为什么南师附中、金陵中学等名校的老师也纷纷把孩子送到“锦绣前程”?为什么每次期中考试后来插班的学生人数陡然猛增?因为这里汇集全省名校顶尖师资;因为这里有一传十,十传百的口碑效应;因为这里年年诞生中考、高考辉煌的业绩!名师的一堂经典课抵十堂平庸课!!

【招生对象:初一至高三年级】

“锦绣前程”名师班寒假、春季招生全面启动

自2002年首次将启东中学名师引进南京引起轰动,至今,“锦绣前程”已拥有一百多位在省内赫赫有名、来自江苏一流名校的重量级名师,他们分别是各学科的教研组长、学科带头人,教学业绩卓著,教学普老师连续11年执教高三,共带出48名清华、北大学生;英语沈老师所教班级3个考上清华,2个考上北大;备受学生追捧的物理陈老师,高考物理全省前十名中,有2位出自他教的班级;何老师所教班级高考化学均分142.7分;在初中部,锦绣前程更是汇聚了多位南京市中考权威名师。学生们感慨:锦绣前程名师最大的魅力就在于能够直击要害处,把复杂的问题简单化,在不知不觉中高难度问题便迎刃而解,听这样的课特别兴奋,想走神都难。

精品班: 讲授新课,超前学习(很多高考成绩出类拔萃者皆在高一就学完了高中全课程。)

实验班: 在夯实基础的前提下导入新课程,新学期走在同学的前面。
巩固提高,查缺补漏,化解疑难,掌握行之有效的学习方法。

寒假班如遇学校补课,将剩余课程整体转到春季班。

报名地点: 延龄巷38号东方饭店二楼 晚: 13675112398
上课地点: 中山北路101号(军人俱乐部旁)
电话: 88644701、84543121、84510382、84542144

李阳老师 2007 年全国大型巡回演讲

人人都能讲一口流利的英语!

李阳老师 18 年英语教学经验的全面总结!

李阳老师亲自演讲!

整个演讲传授三十个最有效的英语学习方法

凭票入场,你将获得李阳老师最新专著《人人都能讲一口流利的英语》,定价 18 元/套(含一本书和一盒录音带)!绝对超值,机会难得,不容错过!

一、全面分析中国人学习英语失败的原因
二、为小学生、中学生、大学生、成年人提出了全套解决方案
三、改变中国一亿英语差生的秘诀——让差生快速建立自信的全套方法!家长务必听听!
四、快速提高中考、高考和四六级考试成绩的秘诀
五、听、说、读、写、译同时突破的神奇方法
六、如何在没有语言环境的情况下快速讲一口流利的英语
七、如何战胜人性的弱点

主办单位: 江苏新华书店集团有限公司音像公司
广东李阳文化教育发展有限公司

演讲时间: 2007年2月6日晚上 6:00-8:30
演讲地点: 南京林业大学体育馆(新庄立交旁)

票 价: 普通票 30元,贵宾票 50元

咨询热线: 025-83766286, 83765912

售票点: 李阳疯狂英语南京办事处(中央路417号先锋广场1335室);李阳疯狂英语高校部(北京东路8号恒鑫大厦8535室);湖南路新华书店二楼音像部(马台街路口);新街口新华书店一楼服务台;省外文书店一楼服务台(大行宫路口长安国际中心一楼);山西路新华书店一楼收银台;健康路新华书店收银台;鸡鸣寺新华书店收银台(和平大厦旁);下关热河路新华书店收银台;仙林大成名店二楼2010-2011学用全书店

