

<<商务高尔夫>>

图书基本信息

书名：<<商务高尔夫>>

13位ISBN编号：9787506032865

10位ISBN编号：7506032864

出版时间：2008-8

出版时间：东方出版社

作者：[美] 帕特·萨默罗尔 等

页数：218

译者：郭国玺

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>

<<商务高尔夫>>

前言

我的经验告诉我，高尔夫可以消除人们之间的隔阂，促进人们之间的自由交流，建立起持久的关系。

——帕特·萨默罗尔 你们赞同帕特的这一观点吗？

我相信，我们可以十分肯定地说，大多数人都有通过打高尔夫寻找商业合作机会的经历。

本书假定的前提是：不管世界上的商业竞争多么激烈，一场简简单单的高尔夫球，如果规划得当、发挥良好，就可以变成最有价值的商业关系建立工具，供你自由利用。

无论你是经验丰富的、优秀的高尔夫球手还是初出茅庐的新手，本书中所论述的观点、访谈和技巧都会帮助你更好地了。

<<商务高尔夫>>

内容概要

让高尔夫球场成为理想的做生意和享受快乐之地！

无论你是技术熟练的高尔夫球手还是新手。

《商务高尔夫》极富洞察力的观点、访谈和技巧将会帮助你更好地了解你的打球伙伴，让你更自信地掌握这项商务运动。

本书一步一步地教授你如何在享受你所钟爱的运动的同时，通过它培育和发展商务关系。

你将会领悟：如何建立友好关系；什么时候应当、什么时候不应当给你的球场伙伴提建议；高尔夫是如何帮助商务女性的；

打好一场商务高尔夫比赛所必需的规则、礼仪、沟通技巧；怎么打好“第十九洞”；还有其他关于商务高尔夫的更多知识。

帕特·萨默罗尔和本书的其他作者在商务高尔夫国际公司进行讲座以分享和传授他们的个人经验、知识和信息，教授各个水平的球手更好地利用高尔夫发展商务关系、促进个人发展。

他们的讲述中还穿插了从米基·曼特尔到杰拉德·福特等著名高尔夫球手的非常有趣的小故事。

<<商务高尔夫>>

作者简介

帕特·萨默罗尔是美国国家橄榄球联盟广播网的明星级播音员。自1968年起，他为哥伦比亚广播公司报道高尔夫球赛事。他曾获美国国家电视艺术研究院颁发的体育终身成就奖。

<<商务高尔夫>>

书籍目录

商务高尔夫十诫

第一部分 商务高尔夫基础

第一章 商务高尔夫基础

商务高尔夫可以产生神奇的效果

男性和女性均适合的商务运动项目

高尔夫增长最快的部分

比赛分数并不重要

第二章 私人球场与公共球场

私人高尔夫俱乐部

股权和非股权的高尔夫俱乐部

用餐体验

选择俱乐部时要考虑的几个问题

公共高尔夫球场

度假球场

有关付小费的其他建议

第三章 沟通与和谐

要建立和谐关系，倾听和提出开放式问题是

必要的

张口闭口都是自己，对不对

不要急于求成

第二部分 比赛计划

第四章 离开办公室之前

用于计划的时间可能超过比赛时间

第五章 和俱乐部教练打球

俱乐部的职业教练可能是很好的资源

组好四人球队

确认信

第六章 开球时间

但现在是凌晨5点

我没有比赛可参加，那么我做什么呢

度假俱乐部的情况如何呢

第七章 课程、设备和着装

高尔夫课程

球具

还好，他们还没有提供球场传真

着装

儿童也有着装规则

第八章 球童的潜在价值

球童、教练、密友

谁为球童的服务买单

霍默·海明威采访录

少年高尔夫球课程

第一杆球课程

我们无法忽略的球童故事

第三部分 到达球场

<<商务高尔夫>>

第九章 准备工作

开球时间不是到达球场的時間

热身、室外练球场和练球区

第十章 两人至五人组

组织比赛的案例

第十一章 赌博、比赛、舞弊和玩笑

赌博

商务高尔夫讲究互相配合

比赛

要生意，不要赌博

赌球要适可而止

球场上的舞弊行为

玩笑

第四部分 比赛

第十二章 “现在比赛开始”

优先权和开球焦虑症

1号木杆和加击杆

一个小便宜

规则是什么

重新认识应得的赏罚

不要做裁判

第十三章 在球道上

先准备好的球员先击球

谁打球道第一球

球车道，不只是建议

沙坑与障碍

独自一人

其他高尔夫球员

我们都想知道准确的码距

给队友一些建议

第十四章 果岭上

球痕和球位

推杆礼仪

做好推球准备

第十五章 学做个球童吧

跟上前一队，但不要抢先或被人抢先

最后，但远未结束

第五部分 球场礼仪

第十六章 如何礼貌地拒绝邀请

谁打邀请电话

第十七章 好分数

杰茜和马丁

谁和谁应该坐在一个球车里

打球速度的提示

可以在半场时休息吗

可以边打边抽烟吗

关于常识性错误的趣事

<<商务高尔夫>>

由谁记分

你如何说你的分数

如何对待说谎的客人

第十八章 球车礼仪和赛场安全

遵守球车规则，避免尴尬

谁开球车

你开球车

高尔夫的危险

有时候并不是击球者的过错

自然的力量

扔球杆的人

第六部分 第十九洞

第十九章 礼物

第二十章 跟进行动

已经有进展了，不要放弃

学会跟踪你的商务高尔夫成绩

感谢信

我们应该如此

派恩赫斯特的活力高尔夫

你的公司有高尔夫球顾问吗

其他发展商务的主意

第七部分 锦标赛

第二十一章 赛场上的故事

帕特论电视高尔夫

匹兹堡奥克蒙特乡村俱乐部的美国公开赛

新泽西的松树谷

奥古斯塔的美国大师赛

第二十二章 职业比赛的礼仪

第二十三章 慈善赛

第二十四章 巡回赛职业选手

不用挥杆也能实践商务高尔夫

尊重职业选手的“办公时间”

智力或体力，看起来都乐在其中

打出低分并不意味着你会赢得生意

赛后评论

关于作者

后记

<<商务高尔夫>>

章节摘录

男性和女性均适合的商务运动项目 高尔夫已演变为一项男女商务人士均可参加的商务运动项目。

美国国家高尔夫基金会（National Golf Foundation）预测：每年，有将近200万人加入高尔夫运动的庞大队伍。

这一数字让人难以置信，而加入这一运动队伍的人的平均年龄和收入水平下降得很快。

这个数据太让人激动啦！

看来，每个人都很享受高尔夫运动，每一个想学习高尔夫的人都没有理由不立即行动起来。

现今所研制的所有高尔夫工具和高尔夫球场都考虑到了新手的需要。

根据美国国家高尔夫基金会报道，在美国全国范围内，一局高尔夫比赛的平均费用不到30美元。

在任何城市里，市立高尔夫球场都对公众开放，费用也不高。

但是，我们还是回顾一下为什么那么多高尔夫球迷对高尔夫有如此多的不满吧！

一局高尔夫的费用从15~350美元不等，加上100~5000美元或更高的设备费用，我们很容易计算出：

在美国，每个高尔夫球手每年的平均打球费是600美元，而每年参加高尔夫运动的人数是3500万人。

高尔夫也是一项很耗时的运动，通常情况下，打十八个球洞需要3个半小时到4个小时的时间（如果你需要更长时间，说明你打得太慢了，要注意提高速度了，因为速度过慢会影响其他球员的比赛进度）

同样，要想打好高尔夫，也要花些时间练习。

你必须了解比赛规则、赛场礼仪以及其他一些微妙而重要的比赛知识，比如什么时间让打球速度快的球队通过、怎么赶上你前面的那个球队等等，这些都是需要你花时间慢慢掌握的。

<<商务高尔夫>>

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>