

<<球场交际的成功法则>>

图书基本信息

书名：<<球场交际的成功法则>>

13位ISBN编号：9787506037297

10位ISBN编号：7506037297

出版时间：2010-3

出版时间：东方出版社

作者：帕特·萨默罗尔

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>

## <<球场交际的成功法则>>

### 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解你的对手，你将学会如何更加自信地投身到商业博弈中去。

我们把一轮商务高尔夫看作是一轮普普通通的高尔夫比赛。

只不过多了这样一个明确的目的，即与商业合作者、潜在客户或现有客户建立和谐的关系，并以此提升你的职业水平。

为了准确地表达本书的理念，我们作出了商业步骤的三个假设：（1）在开发和维持商业关系时，最重要的是建立关系；（2）要想做到领先一步、马到成功，我们必须采取措施把改善这一关系当作一种经常性的商业活动；（3）我们把打高尔夫当作培养这一关系的重要渠道。

## <<球场交际的成功法则>>

### 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，《球场交际的成功法则》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。

## <<球场交际的成功法则>>

### 作者简介

帕特·萨默罗尔是美国哥伦比亚广播公司高尔夫组的签约播音员，在1968年到1994年期间一直负责报道十八洞的大师赛。

今天，他仍被认为是最出色的高尔夫球播音员之一。

萨默罗尔于1961年在哥伦比亚广播公司开始他的播音生涯。

从那时起，他曾经为电视广播网报道27场超级碗的比赛，包括第16届超级碗比赛——创下有史以来电视节目收视率之最的那一次。

除了橄榄球和高尔夫球外，从1971年起，萨默罗尔还报道了数场美国网球公开赛。

他曾经与许多高尔夫球名人一起打过球，包括企业总裁、政府官员、体育明星、演员和财富500强公司的首席执行官等各界名人。

<<球场交际的成功法则>>

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 第九章 准备工作 开球时间不是到达球场的热身、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 财博 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 号木杆和加击杆 一个小便宜 .....第五部分 球场礼仪第六部分 第十九洞 第七部分 锦标赛赛后评论关于作者后记

## <<球场交际的成功法则>>

### 章节摘录

第一章 商务高尔夫基础我认为，高尔夫可以使人们彼此间消除戒心，这是他们在商业活动中最难做到的。

如果我们的目光越过办公桌，会看到坐在办公室里最有利位置的人，但在高尔夫球场上，我们的位置是平等的。

在高尔夫球场上，我们不是面对面地坐在办公桌的两头，而是和处于同一起点的对手展开竞争。

如果别的队员问我们“用什么球杆”或“离果岭的距离有多远”之类的问题时，好像我们都更愿意帮助对方。

如果一个队员找不到球，大家都会帮他一起找。

整个比赛，我们始终都在不断地结识新的朋友，从对方身上学习社交中的行为规范。

如果我们可以社交中相处，在商业环境之外的环境中了解彼此的兴趣，那么我们在商务交易中将有更好的开端。

不管有多少现金交易，只要我们互相信赖、彼此真诚，通过高尔夫就可以产生神奇的效果。

高尔夫不同于其他任何运动，比如你总在乒乓球比赛中努力打败对方，你总在商业中努力从对方那里得到什么。

而在高尔夫球赛中，你本身就不需要想方设法打败任何人，你要打的是一个物体——高尔夫球、记分卡或者高尔夫球道。

你只是在竞争，而且主要是跟自己竞争，你要考虑的是：“在这场跟自己竞争比赛中，我应该怎么做？”

我怎样才能做得更好？

”——帕特·萨默罗尔

## <<球场交际的成功法则>>

### 编辑推荐

集合全球最佳商业图书打造企业顶尖培训教材。

1.选择俱乐部时要考虑的几个问题；2.不要开口闭口都说自己的事情；3.球童教练密友球队着装都要讲究；4.高端商务高尔夫运动的十诫。

公共场合的形象会影响其他人对你的商业价值的判断。

不要让你在高尔夫球场上丧失面子。

<<球场交际的成功法则>>

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>