第一图书网, tushu007.com

<<生意人金礼仪>>

图书基本信息

书名：<<生意人金礼仪>>

13位ISBN编号：9787806995495

10位ISBN编号：7806995498

出版时间：2005-10

出版时间：哈尔滨出版社

作者：孙景峰

页数：307

字数：210000

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

内容概要

没有人喜欢把钱交给不修边幅、缺乏礼貌的人，因为他们的形象等同于没有社会地们。
　人们总是习惯与看起来就很成功的人打交道，因为他们和高品位生活、良好的修养相联系。
　人们都习惯于眼睛判断你的身份。
世界上最廉价而又能得到最大效益的一项特质，那就是礼节。
礼貌像个气垫，里面可能什么也没有，但是却能奇妙地减少颠簸。
　本书针对生意场上人和人交往中遇到的各种场合，比如会面的礼仪、参加宴会的着装、吃饭饮酒的礼仪、商业庆典的仪式等，一一为生意人在商海的打拼提供一套可以遵循的行为准则，让你在生意场上行下次得更加顺利，并告诉你如何利用你的形象来取得客户的信任。
因为你的形象就是你的脸面，它几乎掌握着你生意的生杀大权。
如果说你做生意就好比在航海，那么礼仪显然就是你的“顺风”，为你的成功推波助澜！

<<生意人金礼仪>>

书籍目录

第一章 形象就是你的财富　你的形象比金钱更重要　不修边幅会令你陷入困境　雕琢你的财富　看起来就是个有钱人　人人喜欢从体面的人手中买东西　好面子，好生意　小细节，大败笔第二节　获得信任并不难　谦逊的品格会使你更高大　别用冷漠拒绝商机　生意人的黄金法则——诚信　你专业的形象让我信赖　替“对手”说好话　不要指望做一次生意　飞短流长要不得第三章　财富增值的艺术　生意的着装ＴＰＯ原则　男士，你的商务形象怎样　西装选择的学问　你能看懂西装的语言吗　领带，男人的宣言　休闲不等于随便　我一低头就看见了你的身份　女人，高贵不华贵　商海“玫瑰”——要自信不要妖娆第四章　体态见修养第五章　沟通有方法第六章　休闲之间轻松做生意第七章　会面礼仪知多少第八章　要跟上场合的脚步

章节摘录

书摘拿破仑·希尔曾经说过：“ 世界上最廉价而又能得到最大效益的一项特质，那就是礼节。
” 你想，我们每个人是不是经常因为一面之缘，就决定了是否要和某个人交往?青年男女是否也会因为第一次见面就觉得对方是否合乎自己的标准?我有个朋友就是如此。
他说：“ 当我选择什么人来作为我们公司经销商的时候，我通常挑那些注重自己形象的人。
因为我相信他们肯花时间和心思在个人礼仪上，那么他们对待自己的生意也一样重视。
我信任这样的人。
” 无论我们认为从外表衡量人是多么肤浅和愚蠢的观念——甚至我们自己也在鄙夷这样的想法和做法，但是我们又不得不承认，我们每时每刻都会根据别人的穿着、言行、身体姿势来判断他的社会地位或受教育程度——当然，我们自己也同样在被别人评判。
笔者曾经供职于一所著名的律师事务所，当时所里有个很有经验的李律师，可以说我们完全可以相信他办案子的能力。
有一次，一家国外在京的跨国公司想请一名法律顾问，我们首先推荐了他。
因为我们所和该公司的负责人有交情，所以觉得这个事情肯定没有问题了。
但是，当李律师出现在我的面前的时候我还是感到惊讶，因为他穿着一身休闲的服装，并且我看不出那是什么品牌!我中肯地给他提了一点建议：“ 或许您应该换套深色的西装，这样会使您看起来更值得信赖! ”当然，他的回答也是在我的意料之外的：“ 难道你觉得他们应该相信一套衣服胜过我的专业水平? ”我无话可说，结果他那天很懊恼地回来了。
事后我们从对方的一次闲聊中得知：“ 他那身打扮使我怀疑他的能力，因为我相信律师的职业和地位应该是让人尊敬和信赖的，并且还是严谨的。
” 类似的例子很多，比如在求职的时候，我们会发现形象好的面试者更容易被录取。
形象是生意人事业成功的一个重要的因素，我们不得不重视它的微妙作用。
那么形象到底是什么呢?形象是不是一个简单的服装、外貌、发型等等的组合?当然不是。
形象是个综合的概念。
不仅是你穿什么在为你的人生下定义，而且你说话的手势甚至你走路的姿势也在向世人宣告你是谁、你的社会地位、你的生意是否能红火……成功的外表形象为你生意的成功起着推波助澜的作用，不过，反之也可以破坏或阻挡你生意的顺利发展。
当然，个人形象对于那些从来就不思考怎样才能让生意壮大的生意人是一个陌生且无用的概念。
一个成功的生意人形象，展示给客户的是自信、尊严、我们首先推荐了他。
因为我们所和该公司的负责人有交情，所以觉得这个事情肯定没有问题了。
但是，当李律师出现在我的面前的时候我还是感到惊讶，因为他穿着一身休闲的服装，并且我看不出那是什么品牌!我中肯地给他提了一点建议：“ 或许您应该换套深色的西装，这样会使您看起来更值得信赖! ”当然，他的回答也是在我的意料之外的：“ 难道你觉得他们应该相信一套衣服胜过我的专业水平? ”我无话可说，结果他那天很懊恼地回来了。
事后我们从对方的一次闲聊中得知：“ 他那身打扮使我怀疑他的能力，因为我相信律师的职业和地位应该是让人尊敬和信赖的，并且还是严谨的。
” 类似的例子很多，比如在求职的时候，我们会发现形象好的面试者更容易被录取。
形象是生意人事业成功的一个重要的因素，我们不得不重视它的微妙作用。
那么形象到底是什么呢?形象是不是一个简单的服装、外貌、发型等等的组合?当然不是。
形象是个综合的概念。
不仅是你穿什么在为你的人生下定义，而且你说话的手势甚至你走路的姿势也在向世人宣告你是谁、你的社会地位、你的生意是否能红火……成功的外表形象为你生意的成功起着推波助澜的作用，不过，反之也可以破坏或阻挡你生意的顺利发展。
当然，个人形象对于那些从来就不思考怎样才能让生意壮大的生意人是一个陌生且无用的概念。
P4-5

媒体关注与评论

书评本书必将为你生意的成功推波助澜，从衣食住行到言行举止，从商务会面到典礼、庆典，为你介绍生意场中常遇到的礼仪细节，让你轻松阅读之余成为有品位的商海精英。

编辑推荐

人们都习惯于用眼睛判断你的身份。
世界上最廉价而又能得到最大效益的一项特质，那就是礼节，这在风云变幻的商场上尤其重要。
本书为你介绍生意场中常遇到的礼仪细节，让你在轻松阅读之余成为有品位的商海精英。

第一图书网, tushu007.com

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