

<<打造黄金人脉>>

图书基本信息

书名：<<打造黄金人脉>>

13位ISBN编号：9787500463795

10位ISBN编号：7500463790

出版时间：2007-10

出版时间：中国社会科学出版社

作者：石咏琦

页数：201

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>

## <<打造黄金人脉>>

### 内容概要

商务接洽是一种丰富而多元的活动。

从事商务活动的人，无不希望在交流中给他人留下良好的印象，以建立彼此信赖的基础，并通过信息的传递，营造出合作的气氛，达成交易。

然而，商务交往由于不同的产业和文化习俗，形成了多种复杂的情境，并且随着时代的发展不断变化。

许多成功的经验，如何解说传承？

许多需要学习和吸收的知识，向谁求教？

.....这些都是值得探讨的问题。

因此，从涵盖面而言，与其找一位经历丰富的成功人士来叙述他的经验，还不如由一位阅历丰富的旁观者来描述其中的奥妙来得贴切、实用。

这也正是本书值得一览究竟的可贵之处。

## <<打造黄金人脉>>

### 作者简介

石咏琦：

学历：台湾淡江大学西洋语文研究所硕士，台湾中兴大学外文系毕业。

现任：新世纪形象学苑创办人，金石形象（北京）国际文化发展有限公司首席专家，美国东西大学全球领袖管理学院EMBA班助理教授，华宇企管及耶鲁企管公司资深讲师，亚洲行政秘书协会荣誉顾问“人文奥运”——从长城到奥林匹亚活动组委会礼仪顾问。

作品：《奥运礼仪》《国际礼仪》《石咏琦谈天才秘书》《放开自己》《共创双赢》《时间管理》《行政秘书八大管理》等二十本。

## <<打造黄金人脉>>

### 书籍目录

前言第一章 商场的应酬与接待 第1节 中国商人的七大特性 第2节 中国商人和西方商人有何不同 第3节 人脉开发的方法和必要性 第4节 怎样从事商务应酬和商务接待第二章 商务接待的基础与要领 第1节 接待环境的准备 第2节 接待的物质准备 第3节 接待心态和行礼知识的准备 第4节 接待的语态与仪态第三章 接待计划与接待咨询 第1节 接待计划的主要内容 第2节 接待工作的具体事项 第3节 如何做好接待咨询工作 第4节 接待的规格与次序第四章 餐桌礼仪与谈话艺术 第1节 中餐的礼仪与选菜方式 第2节 餐桌上的话题与禁忌 第3节 餐桌的座次分配 第4节 如何在餐桌上跟进缔结第五章 饮酒的礼仪与文化 第1节 酒的种类与斟酒礼仪 第2节 饮酒的文化 第3节 饮酒的禁忌 第4节 如何干杯不醉, 宾主尽欢第六章 应酬中的玩法 第1节 高尔夫球赛 第2节 欢声舞影KTV 第3节 你会打麻将吗第七章 商场上的送礼艺术第八章 少数民族的接待礼仪第九章 各地商人的特性

## &lt;&lt;打造黄金人脉&gt;&gt;

## 章节摘录

插图：或许因为中国商人有这些特质，所以接待应酬的实务变得格外重要。

从事多年国际贸易的中国台湾商人石赐亮博士认为：中国商人人情味重，凭感觉做事，私交往往凌驾于公务利害之上；西方商人务实且现实，想要长期建立关系困难，因为职务轮替比较频繁。

中国人商务应酬的原因是要受到尊重，工作以外的美食安排是人生重要的经验，也是合作的润滑剂；西方人则有餐前酒、餐中酒和聊天才能增加气氛；日本人则认为太早回家在商务应酬中是不礼貌的，所以夜生活是社会地位的象征，必须安排唱歌，要听还要喝彩。但是喝酒不要喝醉，即使喝醉第二天还是照常准时上班。

中国商人延续中国悠久的文化传统和国情，因此应酬接待成为商务活动的必需，在没有来往交际以前，关系是很难建立的。

中国商人要在社交场合仔细观察对方的行为模式、想法和作风。

因此。

很多中国商人在盛宴上表现得豪迈大方，其实是利用喝酒探测对方的心性。

中国商人常说，用酒和色最能看出一个人的真性情，有时候也在旅游出差或者上班以外的场合，仔细考验对方在工作以外放松的情况下会变成怎样。

但是这些商务招待或者应酬，绝对不是白花钱或是漫无目的的。

《商务应酬艺术》一书的作者丽堤蒂雅·鲍德瑞奇女士就分析，在20世纪80年代，每个人赚钱都很容易，所以会漫无节制。

现代商务接待，不仅是要有心，而且要真正地关心客人的快乐。

食物太粗腻、晚餐供应得太晚、声音太大、无人可以交谈、演讲令人烦闷、没有得体的介绍、很多琐事招待不周，反而会使得社交联谊收到反效果，甚至损害公司形象。

相反的，如果能够注意细节，任何事情都能处理得恰如其分，给予客人超乎想象的接待或意外的惊喜，就可以增加更多的商务机缘。

同时也可以为双方创造进一步增进友谊的机会。

## <<打造黄金人脉>>

### 编辑推荐

《打造黄金人脉》：财富的12.5%来自知识，87.5%来自关系。

<<打造黄金人脉>>

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>