

<<华英雄说礼仪>>

图书基本信息

书名：<<华英雄说礼仪>>

13位ISBN编号：9787513613378

10位ISBN编号：7513613370

出版时间：2012-3

出版时间：中国经济出版社

作者：华英雄

页数：198

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>

<<华英雄说礼仪>>

内容概要

《华英雄说礼仪》内容涉及广泛，包括举止气质、形象仪表、职场礼仪、社交礼仪、用餐礼仪、说话技巧、商务礼仪等生活中可能接触到的所有礼仪规范。学习本书，你很快就能轻松掌握礼仪规范，而且会记忆深刻，从而让你在生活和工作中时刻留意自己的行为举止，提高自己的修养，塑造自身形象。

<<华英雄说礼仪>>

作者简介

华英雄，全国资深沟通训练专家、全球华人十大礼仪培训师、上海世博会沟通礼仪教练、北京奥运会礼仪培训师、阿里巴巴特邀视频直播讲师、多所重点大学特聘教授。

<<华英雄说礼仪>>

书籍目录

个人礼仪篇

- 第1招 6秒钟留下良好第一印象
 - 良好的第一印象敲开机遇大门
 - 记得为你的面孔负责
- 第2招 不拘小节也得看场合
 - 成大事者不拘小节
 - 别把不文明当不拘小节
 - 优秀的人是注意细节的人
- 第3招 不自信就是彻底失败
 - 自信成就美女总理
 - 缺乏自信就是失败
 - 相信自己是一种信念
- 第4招 握手是陌生人的第一次亲密接触
 - 握手时谁该主动
 - 握手方式要得体
 - 握手泄露了你的性格
- 第5招 站、坐也是一门学问
 - 站姿、坐姿反映一个人的修养和精神状态
 - 像贵族一样坐着
 - 站得不美人肯定不美
- 第6招 像国家元首一样走路
 - 让走姿为你加分
 - 自信的男人从来不仓促
 - 走出自信
- 第7招 微笑让你更有魅力
 - 没有人会拒绝微笑
 - 微笑是最好的名片
 - 皮笑肉不笑不如不笑
- 第8招 你的眼睛会说话
 - 眼睛泄露了你的秘密
 - 善用眼神与人沟通
 - 怎样的眼神才受欢迎
- 第9招 热情是个人中心品质的魅力
 - 热情的人更受欢迎
 - 热情是世界上最大的财富
 - 热情也会传染

服饰礼仪篇

- 第10招 你的形象价值百万
 - 优秀的形象比你的文凭更重要
 - 形象不只是穿着
 - 你的形象就是你的品牌
- 第11招 你就是你所穿的
 - 服装为你代言
 - 穿着随性不是随便穿
 - 只穿适合自己的衣服

<<华英雄说礼仪>>

第12招 不同场合的着装礼仪

职场着装礼仪

社交场合着装

别让配饰毁了你的形象

第13招 你的鞋要配得上你的身份

鞋子，女人的另一张脸

看鞋识男人

职场礼仪篇

第14招 办公室新人举止礼仪

做个讨人喜欢的新人

少说多听不懂就问

办公室不是你的私人领地

第15招 办公室称呼学问

入乡随俗，适应环境

平等对待，公私分明

第16招 像尊重客户一样尊重同事

别淌办公室政治这趟浑水

不要探究别人隐私

学会谦恭和忍让

第17招 办公室异性行为哲学

保持健康距离

控制私人感情

举止庄重得体

第18招 控制好办公室的情绪

不要见人就发泄情绪

耍小性子等于自毁人脉

与其抱怨别人不如做好自己

嫉妒是职场人际交往的毒药

第19招 不要背后议论领导

不要让你的大嘴巴砸了你的饭碗

少说话多办事

第20招 听上司讲话要专心

认真听上司讲话，解读上司话外音

把握表现尺度，就会获得赞赏

第21招 用脑子去观察你的上司

认同上司

莫抢上司风头

第22招 与领导的交往之道

上下级交往的核心法则

站在上司的立场考虑

不要跟领导称兄道弟

第23招 职场行为禁忌

小心眼是人际交往的毒药

推脱责任让你痛失人心

炫耀自己讨人嫌

商务礼仪篇

社交礼仪篇

<<华英雄说礼仪>>

沟通礼仪篇

<<华英雄说礼仪>>

章节摘录

版权页：既然我们认识到进餐的商务性功能的重要性，就必须掌握正确的用餐礼仪。在前文我已经介绍了一些基本的用餐礼仪，那么针对商务用餐我们来具体聊聊这方面的礼仪吧。商务用餐第一要点就是准时赴约。

你约了客户11：30在餐厅会面，结果你12：00才到。这是对客户的轻视和不尊重，你再想跟他谈生意拉关系都无济于事了。

第二要点就是以客为尊。以客为尊体现在地点选择、座次和点菜上。

如果你招待的是外商，那么尽量选择格调高档的西餐厅，除非客户对中餐情有独钟。而且餐桌也一定要选择一些清幽干净的地方，如果你选择的餐桌正好在洗手间旁边，我想这顿饭客户是肯定吃不下去的。

座次是讲究“尚左尊东”、“面朝大门为尊”，中国人对于座位还是颇为讲究的，所以在宴请客户时一定要让客户坐在代表尊贵位子的座位上。

点菜也是要符合客户的口味，如果实在不清楚，可在点菜时询问一下客户喜欢吃什么，有没有什么忌讳之类。

第三要点就是先吃饭，后谈生意。一般说来，在同宴请的客人谈生意之前，最好先闲聊一会，分享一些有趣的故事。通过这样做，你和你的客人就有机会找到一些共同点，可以更好地了解对方。

如果你没办法确定什么时候讨论业务比较好，那就跟随说了算的人。如果你的客人喜欢单刀直入，三句话不离本行，想在吃开胃菜的时候就签订几百万美元的合同，那就按照他的意思做。

如果一起用餐的时间有限，那么在点完菜以后就可以尽快讨论生意上的事情了。最后也就是最重要的一点就是进餐时保持一个快乐轻松的气氛，以调剂并增进进餐时的交流。如果主客双方都能感受到彼此的尊敬、感恩和欣赏，进餐最大的目的就达成了。

<<华英雄说礼仪>>

后记

一个有着优良礼仪的人，不仅能让人感觉到他自身的人格魅力，为他的生活和事业创造美好的氛围环境，提供更加强大的竞争力，也能让整个世界变成一个和谐共处、安宁的幸福处所。这就是礼仪的强大力量。

每一个人只要置身于社会环境中，无论是从事哪种工作，无论是在日常生活中还是在工作中，无论是为人还是处事，都离不开礼仪。

有时候，一个才能平庸的人，如果能够深谙礼仪之道，就会让他立刻从平庸变为深具人格魅力，甚至会帮助他顺利的走上成功、幸福的大道，而反之，则会使自己的处境变得更加尴尬和悲哀。

所以，时刻注意自身的礼仪问题对于你来说可能只是“举手之劳”的事情，但是却意义非凡。

感谢中国经济出版社戴玉龙编辑，在本书的策划、审订、编写及出版过程中，他做了大量工作，付出了辛勤的劳动。

我还要特别感谢我的忠实读者，他们热切渴望获取更多的知识。

我还要感谢李丽、段洁，文字录入由她们代劳完成，本书所使用的资料，笔录均由郑伟、刘伟收集、整理完成。

胡萍、何菲菲、贺庆平在讨论稿上花费了数小时，在书中增添了他们的宝贵经验，许晓莉小姐、许桂英女士和贺时茂先生仔细地审读了最后的手稿。

此外，我还要对以下各位人士表示感谢：王娇、张继兵、姚晶、任丽红、孙夫才、胡维、鲍金、万佳、刘荣、陈谦，在写书期间给予我的支持并提出宝贵的意见，在此以表谢意。

本书是笔者从业十几年的经验和心得，若本书能对读者有任何点滴启发，或对读者的思想、行为的改良有任何抛砖引玉的微薄作用，那是笔者写作此书的最大理想和根本目的。

若书中某一段落或某一句话能让你产生共鸣或引起思考，作者亦深感欣慰。

美国礼仪学家埃米利·波斯特曾经说过：“表面上礼仪有着无数的清规戒律，但其根本目的却在于使世界成为一个充满生活乐趣的地方，让人变得平易近人。

”我想这句话就是我写这本礼仪书的最终目的和最高原则。

<<华英雄说礼仪>>

媒体关注与评论

英雄的书就有英雄的气概！

——李任飞（中国培训总联盟副主席，2011杰出国学导师）注重职场礼仪，关注交往细节，体现得当行为，是取得成功的必要条件。

《华英雄说礼仪》对广大读者会有很强的指导意义。

——郑金洲（华东师范大学博导）作为中华讲师网的品牌讲师，作为中国名师学院的研发主任，这本书是华老师培训课堂体会的结晶。

——唐平（中华名师学院执行院长，中华讲师网CEO）华英雄的课程如此受欢迎，我相信他的书也会让更多的人受益。

——张伟（上海新长宁集团长宁现代教育培训中心执行校长）生活里最重要的是有礼仪，它比最高的智慧，比一切学识都重要。

华英雄这本书是广大读者的心灵鸡汤。

——冯大鸣（华东师范大学继续教育学院院长，华东师范大学博导）华英雄是我们礼仪培训学校的品牌，希望这本书让更多的学院受益。

——陈薇琪（上海米芾名士教育培训学校校长，中国第一家培养国际型绅士淑女的培训学校）

<<华英雄说礼仪>>

编辑推荐

《华英雄说礼仪》编辑推荐：英雄厚德，英雄人生，华英雄说礼仪……这是一种精神，一种纯粹，更是一种对于自我的不懈追求，英雄除了求美，还有一个使命——就是播种美丽！

<<华英雄说礼仪>>

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>