

<<形象的力量>>

图书基本信息

书名：<<形象的力量>>

13位ISBN编号：9787115281241

10位ISBN编号：7115281246

出版时间：2012-7

出版单位：人民邮电出版社

作者：杨扬

页数：231

字数：199000

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>

<<形象的力量>>

前言

学好商务礼仪，提升社交地位 提问：您好，全球经济形势低迷，各国的就业率大幅度下降，这不是意味着所谓的“好工作”离我们越来越远了？

职场里，怎么做才能让自己的地位更稳固呢？

回答：这个问题非常好，和很多大公司注重学历和才能不同，应聘时如果你的商务礼仪知识不过关，还是会被刷下来！

现在生意很不好做，特别是经济全球化之后，给我们这些商人带来了不小的考验，公司经营已不再是像以前，单纯地比拼价格、比拼质量。

要想招揽更多的顾客，拼什么呢？

服务！

怎么才能让公司整体的服务水平提高一个档次，需要多招一些懂得商务礼仪与沟通的人，这才是我们想要留下并培养的人才！

——以上是我在广播节目中听到的一段对话，感慨万千：在如今这个充满了变数的时代，一个人能否成为商界精英，成为精英之后能否保住自己的地位，不断扩大自己的圈子，结交更多合作伙伴，不再取决于学历和技能。

商务人士若想取得成功，关键要看他是否精通商务礼仪与沟通，无论你是否相信，事实告诉我们，这已成了当今必然的大趋势。

也许你还未意识到这是个“礼商决定成败”的时代！

在现代生活中，礼仪是企业整体竞争力的综合体现，礼仪代表个人的品牌和影响力！

良好的礼仪修炼已成为成功人士的必修课！

坦白地说，当我从广播电台里听到这个消息后，我非常兴奋，也变得更加自信，因为在这之前我就已经在构思这本关于商务礼仪与沟通方面的书了，开始我还担心写完了会不会对读者有帮助。

现在我可以确定地说，在未来很长的一段时间里，那些渴望让自己更接近成功的商务人士，都需要读一读这本书：掌握商务礼仪常识，充分运用商务沟通技巧，你就能在商业探索之路上，渡过重重危机，并能通过实际行动拯救自己，你将成为最有能力追求卓越与成功的商务精英。

2008年北京奥运会的成功举办，不仅让世界听到了中国的声音，我们也意识到在这个经济全球化的国际大舞台上，在商务礼仪与沟通方面的知识和方法，中国人还有太多需要补习。

说了这么多，想必大家对于礼仪的重要性已经有所了解，而当今图书市场上，关于中西方商务礼仪的书有不少，但是，请容许我解释一下，一定要选择这本书的几个原因：第一个原因，本书和其他同类书的编写动机是截然不同的。

很多时候，我们学习新事物，是出于内心的恐惧，那么，我们可以理解为，恐惧就是学习的动机，为的是学成之后能够规避内心的恐惧。

而把这种情况折射在礼仪上，就成了学习礼仪是为了规避自己内心的恐惧，让其来帮助自己规避一些不得体的行为举止，这也是很多相关图书的出版动机，虽然这种书在某些层面对读者有一定的指导意义，但是不可否认，其力量是薄弱而微小的，影响也是浅薄的。

可以将其简单地归结为“拿来即用，用完即忘”，这样一来，没过多久，你就会感觉似乎自己什么都没有学到，到那时你就必须重头学起。

相反，如果编写动机是建立在帮助你满足他人需求与渴望的基础之上，你的学习之旅就会充满力量，你会本能地将书中人物的案例以及方法投射到自己身上，这样你就可以借此重新审视自己，发现自身的不足之处，主动加以改进。

注意了，改进是主动的，而规避则是被动的——这是你应该明智地选择本书的第一个原因。

第二个原因，本书的编写风格和体例与同类图书是完全不同的。

与那些单纯地将商务礼仪知识罗列在一起的形式相比，本书更注重实践性和实用性，我秉持着对所有读到这本书的商务人士负责的态度，将多年来自己、学员及其他朋友的故事拿出来与大家一起分享，只为帮助大家还原商务现场，在身临其境的同时有所领悟。

此外，在方法论的部分本书采用“两点式”的写作模式，每一条都先用一句精辟的话作为总结，以便

<<形象的力量>>

各位在忘了细节的同时还能随手翻阅查看。

可以说，这是一本包含真诚而又实实在在的商务礼仪与沟通的“枕边书”，更是在商界准备大展身手的商务人士最实用的“智慧锦囊”——这是你应该选择本书的第二个原因。

很多作家朋友都对我讲，编写一本书就像十月怀胎，其过程是痛苦而煎熬的，但当孩子降临到世的那一刻，你的心情又是无法言说的喜悦和激动，这样的说法完全代表了我此刻的心情。

最后，希望大家可以静下心来开启本书的阅读之旅，并通过亲身的学习与实践，早日成为业界的商务精英！

杨扬

<<形象的力量>>

内容概要

本书通过《形象的力量：价值百万的商务礼仪与沟通》让读者学习国际上通用商务礼仪的基本理念，加深理解现代礼仪文明，掌握仪容仪表基本知识，塑造良好的职业形象；掌握各类商务活动以及职场、生活必备礼节，增强自信，从容应对各种社交场合，推动事业沟通学习成功；学习影响沟通效果的因素、不同的沟通方法，掌握面谈的技巧及沟通礼仪。学习特定场合的商务行为礼仪、涉外商务礼仪的知识及实务操作，通过塑造个人职业形象提升个人与企业的竞争力。

<<形象的力量>>

作者简介

国内知名实战礼仪专家北京华夏盛德文化咨询有限公司董事长IPA国际注册礼仪培训师认证中心中国区主任兼考评专家委员会专家华夏礼仪培训学院首席礼仪讲师陕西省礼仪协会副理事长兼秘书长中华讲师网金牌礼仪讲师十多年的行业培训经验积淀，曾经举办各类公开课130多场，企业内训各种大小规模内训课程近500场，服务的企业和公司有：可口可乐、国家电网、中国农业银行、中国建设银行、中国移动通信、中国烟草、云南白药等。

中央人民政府人民在线网站、中华人民共和国文化部、环球网、新华网等以及相关省市级电视台媒体都有对杨扬老师发起成立的陕西省礼仪协会做过相关报道。

<<形象的力量>>

书籍目录

- 第一篇 礼仪沟通价值百万
 - 第1章 立足中国看礼仪
 - 1.1 立足中国，认识商务礼仪与沟通
 - 孔子：我用一生维护“礼”
 - 孟子：养老尊贤，俊杰在位
 - 影响百代的“周礼”
 - 1.2 价值百万的商务礼仪及沟通
 - 商务精英为什么要学礼仪
 - 懂沟通，脾气不好也能很好地交流
 - 第2章 放眼世界观礼仪
 - 2.1 世界上最伟大的商务精英
 - 切斯特菲尔德伯爵：时刻准备着迎接世界
 - 沃伦·巴菲特：没有第二次机会去改变第一印象
 - 玛丽·安·凯尔蒂：小礼节带来大买卖
 - 2.2 步入礼仪殿堂两步走
 - 克服商界天空里的不良气息
 - 把握角色：你是最专业的商务人士
 - 典型商务案例：他竟然因为一口痰丢掉一个项目
- 第二篇 修习——仪态服饰篇
 - 第3章 商务仪容创建满分印象
 - 3.1 你的仪态就是企业的品牌
 - 站姿：站在动态美的起点上
 - 坐姿：优雅地坐下，无声胜有声
 - 走姿：走出个人魅力
 - 手姿：差异之中做自己
 - 3.2 完美的五官展示完美的自己
 - 唇部养护不放松
 - 脸型、眼形、眉形，三样都要行
 - 3.3 妆型与发型，从细节处制胜
 - 每个人都有属于自己的发型
 - 妆型几多愁
 - 第4章 商务服饰——商界精英靠衣装
 - 4.1 服饰是你最独特的名片
 - 商务服饰里的秘密：TP法则
 - 每天沉浸在商务场合也不一定了解的事情
 - 4.2 遵守原则做选择是美的开始
 - 鞋袜怎么选有说道
 - 如何用围巾变出美丽戏法
 - 4.3 搭配决定你的审美态度和个性
 - 把最普通的提包背在最不普通的自己身上
 - 其他饰品：蜻蜓点水式的点缀也能永生难忘
 - 典型商务案例：最特别的心理学实验
- 第三篇 修习——行为举止篇
 - 第5章 商务私人交际礼仪——从此握手或对立由你决定
 - 5.1 培养亲和效应，增加亲和力的几种私人交际礼节

<<形象的力量>>

不能随便挽起对方的臂弯

什么样的掌声最激励人心

探望对方要显诚心

5.2 把馈赠礼品当成一种商业文化

送什么花先看花语

送礼要先讲“礼”

第6章 商务接待访客礼仪——宾至如归，把你牢记于心

6.1 商务人士的待客之道是怎样的

待客：热情地表示欢迎

做客：尊重对方的一切

送客：道别声声显真心

6.2 迎来送往，做买卖也做交情

专属于迎宾的流程

接待事事要尽意

第7章 商务进餐礼仪——沟通第一，进餐第二

7.1.商务进餐究竟目的何在

了解你身边的商务宴请

搞定家宴，沟通无阻

7.2 商务国际化，宴请者不好当

中餐应该这样吃

西餐应该这样吃

7.3 赴宴不是一件随便的事儿

商务中的饮茶之道

喝一杯让自己更清醒的咖啡

吃的不是水果，是心意

典型商务案例：商务进餐时的礼仪智慧菜单

第四篇 修习——沟通言语篇

第8章 商务沟通礼仪——商务精英必是沟通达人

8.1 称呼和介绍自己是第一关

在称呼中寻找亲切感

什么样的介绍才能让人铭记

8.2 高科技时代，有“礼”走遍天下

怎样写商务电子邮件才能不被垃圾桶过滤

你真的会接打电话吗？

“微”时代，你能HOLD住吗

8.3 用名片搭一座沟通之桥

名片上应该写什么？

正确的名片使用之道

第9章 商务沟通之口才训练——在言谈中俘获对方真心

9.1 商务社交场合要知己知彼

一边说话一边察言观色

商务场合别吝啬赞美

9.2 让陌生商务人士对你敞开心扉

对答如流有奥秘

巧妙插话有技巧

<<形象的力量>>

适当发问，不被牵着走

9.3 在言谈中俘获对方真心的实用技巧

故意说错话，给对方机会

别把时间浪费在聊天上

第10章 商务沟通之化解困境——化干戈为玉帛

10.1 针锋相对之际，别让对方太难堪

拒绝里的学问

别随便批评别人

主动道歉，别让事件恶化

10.2 已经发生的事实，如何挽回

平静地面对别人的指责

有人“揭短”怎么办才好

10.3 化干戈为玉帛，与商务伙伴和谐共处

翻脸也要重归于好

消除误会，挽回你的商业伙伴

第11章 商务沟通之获得好感——用沟通技巧成为最受欢迎的商务精英

11.1 没有不成功的沟通，只有不运用技巧的人

什么样的商务精英最受欢迎

技巧1：增加幽默感，让他人喜欢与你沟通

技巧2：增加亲密度，让他人主动与你沟通

11.2 成为最受欢迎的商务精英

技巧3：让他人觉得你是位“成功人士”

技巧4：让他人认为你“很靠谱、可信赖”

技巧5：让他人感到你的“积极”

典型商务案例：赢得好感，没有交不到的商务精英

第五篇 修习——心智模式篇

第12章 商务沟通之心力调节——战胜内心的魔鬼，控制沟通节奏

12.1 商务人士的强大气场来源于自信的内心世界

克服猜疑是顺利沟通的开始

克服腼腆，大胆地去交流

克服嫉妒，总有一个人比你成功

12.2 现在就开始改变，做商务沟通的主人

改变消极思维，一切会好起来

穿越人海，远离社交恐惧症

12.3 谁掌控了情绪谁就控制了节奏

战胜孤独，摒弃失落气息

遇到情绪波动，让自己冷静下来

典型商务案例：抵抗压力，赢得潜在资本

第六篇 修习——商务场景篇

第13章 商务会议、仪式礼仪——参加一次让人享受的高效会议仪式

13.1 在热烈的仪式气氛中发现商机

公司开业典礼仪式，郑重其事显魅力

商务剪彩仪式中必须铭记在心的准则

商务交接仪式：藏起利益，彰显合作

13.2 参加展会，更要展示自己

商务商品展会：展示商品交人情

商务签字会议：按规定签字不辱使命

<<形象的力量>>

第14章 商务公共活动礼仪——收放自如，低调地成为焦点

14.1 特别的公共活动展示特别的你

如何优雅地参加音乐会

洗手间绝不是尴尬禁地

14.2 如何在不同的位置做自己

酒店里该做的事和不该做的事

酒吧，不只是消遣之地

撕掉假面舞会上的面具

第15章 多人乘车礼仪——含“礼”乘车，一路顺利免难堪

15.1 乘车有先后，不能随心所欲

座次显尊卑，对他人处处礼让

你不知道的乘车礼仪

15.2 不同车型的不同乘车礼仪

公共汽车

火车

飞机

第16章 电梯礼仪——在上下30秒内提升个人形象

16.1 出入电梯有礼也要有序

出入电梯最标准秩序

小心“三要”和“四不要”

16.2 电梯里容易被忽略的事

那些不可忽略的人

如何面对电梯里形形色色的人

男士与女士同乘电梯的注意事项

典型商务案例：用生命遵守礼仪

第七篇 修习——涉外篇

第17章 商务涉外礼仪——感受全球化，沟通无国界

17.1 现代商界少不了外宾

现在知道涉外商务礼仪还不晚

陪伴外宾的注意事项

假如外宾要你陪同参观

给外宾当好翻译，沟通更自由

17.2 学会和不同国家的商务人士做朋友

美国人：尊重对方的生活习惯

德国人：严格要求自己

英国人：先保持距离再慢慢接近

法国人：美食是合作的基础

日本人：尊重内向型的民族

典型商务案例：匆忙中落下的东西

后记：成为懂礼仪也懂沟通的商务精英

<<形象的力量>>

章节摘录

10.3 化干戈为玉帛，与商务伙伴和谐共处 翻脸也要重归于好 再友好的交流，过程也难免会出现碰撞和摩擦，如果一时因冲动而撕破脸皮，往往会让双方小心翼翼培养起来的感情破灭。

然而，事后细想起来，大部分翻脸的情况却都不是自己希望看到的，不禁感到后悔——如果当初能主动和好就好了，只可惜如今斯人已去，悔过已晚。

与其后悔莫及，不如当初就好好把握机会，努力化干戈为玉帛，告诉自己，即使不小心和对方翻脸了，也要重归于好，这才是明智的商务沟通之道。

商务链接 有一天，在楼梯的一角，我发现两名学员Yuki和Tanya吵了起来，其中Yuki还哭着跑开了。

据我所知，这两个人平时是非常要好的朋友，应该不会无缘无故地翻脸，吵得如此不可开交，其实是因为太在乎彼此，宁可翻脸也要表达真实的感受。

后来的一段时间里，我发现这两个人总是刻意地回避对方的目光，于是我想，是不是有什么办法能帮助他们重归于好呢？

一天早上上课之前，我早早地来到教室，分别在两人的桌子上放了一个纸条，写着“亲爱的，对不起，那天是我不好，不应该和你翻脸，已经是这么久的好朋友了，就让那些不愉快随风而逝吧，下课后我在门口等你！”

相同的话说给对方听，就会觉得是彼此的和好行为，那天下课后，我发现两个人不约而同地走到门口，相视而笑，又拉着手一起走出了教室。

只要是真正的朋友，不管发生什么事情，就算是利益上的冲突，经过时间的考验，如果其中一方能够主动想办法让两人重归于好，还是可以冰释前嫌的，而我这次只不过是充当他们的“中间人”罢了。

礼仪践行 (1)事件发生后，寻找时机，主动向对方示意和好。

很多商务人士都碍于面子，往往并不是有心撕破脸皮，但却拉不下那个脸主动和对方和好，如果每个商务人士都这么想，恐怕在商界就处处树敌了。

只要找对了时机，还是可以化干戈为玉帛的。

例如，翻脸之后，对方在工作或生活中有难处需要人帮忙，但一时间却没有找到合适的人，而你恰好又有能力帮助对方，这时你就应该主动向对方伸出援手。

当你拉他一把的时候，对方一定会感到愧疚，或许他依然不好意思说出口，但一定会向你表示感谢，这时你就可以借机说：“之前的事，就让它随风而逝吧，以后咱们还是好朋友！”

相信对方一定会冰释前嫌，愿意与你重归于好。

(2)和好之后一定不要旧事重提。

一个人的脾气和个性是很难控制的，随时都有可能发生变化，即使和好之后我们也很难保证今后不会再次撕破脸皮。

假设未来的日子里不小心再次翻脸，这时如果你变本加厉将之前一次的事拿出来和对方“翻老本”，那么只会令事件恶化。

商务人士应该养成一个沟通习惯，那就是无论何时何地，既然已经和好了就不要再重提旧事，毕竟谁都不愿提起不愉快的事，你反复在对方面前提起，只能说明你还耿耿于怀。

消除误会，挽回你的商业伙伴 在商界，每个人的地位都是平等的，都有专属于自己的想法和内心情感世界，最大的痛苦莫过于因为芝麻大的小事而彼此误会，从此失去了一位商业伙伴，在商务沟通的过程中学会消除彼此的误会是一件很重要也很实际的事。

商务链接 很久以前，我在当时工作的外企中不小得罪了其他部门同事Zoster。

各个部门都在为竞标一个广告方案而忙碌，我当时刚好经过策划部，于是就过去和办公室里唯一的同事Zoster打声招呼。

我进去时，Zoster正在忙于这个策划方案，于是我就好奇地问了问，而Zoster也大方地给我讲她的创意来源，正是Zoster这个创意激发了我的创作灵感。

于是，我兴奋地跑回办公室，开始创作起来，由于是以Zoster的创作灵感为基础，作品中难免有一些“神似”的地方。

<<形象的力量>>

后来竞标时，Zoster一眼看出了我作品的思路，我的作品中标了，我看到她一下子变了脸色，为此Zoster很生气，并声称要和我断交。

我想，如果我因此而失去一位事业上的好伙伴，很不值。

我找到Zoster和主管，主动说明这是一场误会，并承认我的灵感是源于Zoster的作品，还在主管面前推荐了Zoster，最后，主管决定，作品可以一起署我和Zoster的名字，但希望我俩能继续合作下去，碰撞出更多的火花。

事实上，我知道，当我把Zoster叫到主管办公室，向主管推荐她的作品那一刻，她就已经原谅我了。即便主管这样说，最后Zoster还是拒绝了和我一起署名，用她的话说就是，无论作品的灵感源自哪里，我们都应该尊重原创作品。

商务人士之间总是因为一些很小的误会而错失合作、共处的机会，这是很可惜的，如果你能换一种眼光去看待对方，就会觉得很多事情没有什么大不了，不过是误会一场，两人还是有可能继续融洽地相处下去的。

礼仪践行 (1)不要重视“误会”本身，而要重视如何消除误会。

既然是误会一场，就不必太过认真，一直钻牛角尖，误会只会越来越深。

一旦误会的频率增加，误会就会变成难以解开的心结，变成很深的误解。

与其陷在误会本身的圈子里，不如正视且接受它，想想如何消除误会比较实际。

特别是一些芝麻大的小误会，没必要每天挂在心上，还要靠你无私的人格魅力慢慢化解。

(2)坦然面对误会，不要耿耿于怀，越在乎误会越深。

有时候，我们越是试图解释清楚一件事情，就越是使误会加深。

对方还会说：“不要再解释了，解释就是掩饰！”

可见，你越是想澄清自己是无辜的，越是不依不饶地说得头头是道，对方就越会认为你是在刻意回避自己的错误，心虚才不断地解释。

与其这样，还不如放下心中的误会，让它随风远逝，不要耿耿于怀，而是一如既往，该怎么与对方相处就怎么做，你的付出迟早会被对方看到，而你的真诚亦会令对方主动消除误会。

P139-142

<<形象的力量>>

后记

成为懂礼仪也懂沟通的商务精英 2008年，奥运会对我国人民的“礼义观”产生了一定影响，全球经济危机同样拉近了中国与世界的距离，同时，残酷的现实告诉我们，要想更好地融入世界这个大环境，就必须现在开始改变。

没错，就拿我自己来说，我也没想到我可以站在讲台上为人师表，成为一名还算成功的培训讲师。至今我已受到国内外数百家知名企业的邀请，为他们的员工做商务礼仪等相关内容的培训。

但是，你以为我生来就懂商务礼仪和沟通技巧吗？

我想大家已经在阅读本书的过程中找到了答案。

如果问我为什么会取得今天的成就，我只能说，那是因为我还是有一定的礼仪基础的。

何谓礼仪基础？

简单说来，那就是尊重所有的人和事，包括自己。

很多时候，我们总是在不断地倒空自己的杯子，让自己保持一个“空杯心态”，以为这样与世无争就可以扮演好自己的“商务精英”角色了，但事实上，你会发现这样做只会离你的精英角色越来越远。

为什么？

因为你的杯子里已经什么都没有了，而别人却在不断地往杯子里面装水，哪怕杯满溢出，这些水还能滋养那些需要的人，何乐而不为呢？

所以，我选择了后者，成为了一个培训师。

另外，我一直对学员们强调，学习商务礼仪和沟通，绝不仅仅是为了在商务这个平台上的发展。我国的文化知识很多都是触类旁通的，当你精通了商务人士的礼仪之道的时候，其实你整个人的气质都会提升，无论对于自我、对亲朋好友，还是对上下级、对生活、对人生、对世界，你都能够做到以“礼”相待了。

当然，这应该是学习礼仪的最高境界，而身为普通人中的一员，更多人还是希望以眼前的既得利益为重点，我能够获得什么？

其实，这个问题也不难回答。

首先，学习商务礼仪不仅仅是在学习为人之道，其实更是在学习处世之道，正所谓为人处世不分家，而学习礼仪恰好能满足我们这一需求。

其次，只有懂得了礼仪，才能尊重自我，顺利地与他人展开沟通。

之所以要费尽心思地学习礼仪，其实是为了更好地与人沟通。

但是沟通不是毫无前提的，只有在尊重自我的前提下去沟通，我们的言辞才更有说服力，才会被对方认可。

最后，学习商务礼仪与沟通，我们的目的是能与多少人成为朋友，因为当与对方的合作是建立在信赖的基础上时，常常不用我们求对方，他们就都主动找上门来了。

这就是学习商务礼仪与沟通带给我们的礼物，没错，打开它，它就会成为深埋在你心底的无价之宝！

杨扬

<<形象的力量>>

媒体关注与评论

杨扬老师是一位杰出的礼仪导师，这本《形象的力量：价值百万的商务礼仪与沟通》内容系统全面，适合各个层次的人阅读，是个人提升领域一本不可多得的工具宝典。

——IPA国际认证协会中国区首席代表沙江杨扬老师是知名的礼仪专家。

她的《形象的力量：价值百万的商务礼仪与沟通》一书，内容很全面，而且配有丰富的案例，绝对值得所有职场人士拥有。

——神华集团培训总监延晓东知礼、懂礼、有礼是现代职场人士的金牌铠甲，本书不单单是从表象告诉你行为举止更是深层的揭示了人际沟通交往的内涵，是一本值得学习的读本。

——上海贵和文化发展公司董事长段景之很多人步入职场，因为不懂礼仪、不善沟通总会犯很多甚至很低级的错误，杨扬老师的这本书用生动的方式帮助大家全面的认识礼仪、学会沟通，相信只要拿到这本书的读者能够认真阅读一定能在今后的工作生活中少走弯路，成为职场达人。

——青岛国际机场发展部王昆对于苦于想要提升个人魅力和沟通技巧的人来说，《形象的力量：价值百万的商务礼仪与沟通》无疑是一本不可多得的优秀著作，她给我们提供了一种全新的，但很快乐的学习方法。

——南方航空公司空姐宋阳听过杨扬老师的课，很荣幸成为杨老师的学生，老师的课对我有很大帮助，而这本书又是杨扬老师专业和心血的凝结，相信也一样能帮助到很多人。

——河北石家庄信用联社徐俊《形象的力量：价值百万的商务礼仪与沟通》是我认为最好的一本关于礼仪和沟通的书，实用、易学，让人受益匪浅。

——山西邮政储蓄银行贺宇峰这本书我们的员工人手一册，对于企业来说员工的礼仪素养，能提升企业的整体形象，而良好的沟通则会大大促进组织工作的效率。

杨扬老师的《形象的力量：价值百万的商务礼仪与沟通》一书内容非常实用，是企业员工很好的内部学习教材。

——浙江商城集团留少良董事长杨扬老师的《形象的力量：价值百万的商务礼仪与沟通》让我受益匪浅，看似简单的礼仪与沟通，杨扬老师却能生动的将它们与实际的生活和工作

<<形象的力量>>

编辑推荐

- 1.精彩的案例展示 本书呈现较多个人职业形象、商务礼仪与沟通在职场中的推动个人发展的案例，故事表述亲切活泼，让读者感觉没有距离感，仿似一个个案例发生在你、我、她身边。
- 2.规范的图示说明 本书有较多的图片，如，正确的坐姿、不当的坐姿；正确的站姿、不当的站姿等，这些图片是杨扬老师自己亲自示范的图片，指导性较强。
- 3.精辟的方法建议 本书在每小节后面进行一、二、三步具体方法说明，告诉职场人士究竟应该如何使用合适规范的商务形象，应该注意哪些细节，实用性较强。

<<形象的力量>>

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>