

<<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 and 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。

## &lt;&lt;华英雄说礼仪&gt;&gt;

## 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>