

# 《茶与咖啡》

## 图书基本信息

书名：《茶与咖啡》

13位ISBN编号：9787227033639

10位ISBN编号：7227033635

出版时间：2006-12

出版社：宁夏人民出版社

作者：赵佐荣

页数：257

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

## 内容概要

序/1  
前言/1  
美国、澳大利亚、中国的文化发展简况/7  
文化导向——心智类型/7  
地位/7  
地位意识和面子/7  
对地位(身份)和面子的承认/72  
何谓丢面子或失身份/79  
孔雀式的社交礼仪/22  
怎样成为最优秀的人但不显得高人一等/27  
接受赞扬/33  
规则，还是关系/36  
个人关系及商业合同/36  
商业关系/40  
友谊/44  
友谊和分享/50  
困境(朋友之间期望得到帮助)/52  
以什么标准评价一个人?/55  
被喜欢的重要性/57  
性格：内部导向型和外部导向型/59  
人与人之间的关系/64  
公正，社会正义感，信念，人生观/64  
遵从和一致/69  
冒险/71  
原谅还是长期的记忆/73  
民族的爱好(运动、赌博、吃、赚钱)/75  
时间/78  
对待培训和教育的态度/80  
处事的态度/83  
攀话的方式/83  
谈话的态度/85  
尊重/87  
信任/90  
权威/92  
恭顺/95  
对老板的尊重/99  
争论或赞同/101  
合作与竞争/102  
幽默/105  
争糊/109  
工作态度/111  
工作态度/111  
驱动力/113  
承诺/115  
什么时候该停止讨论而开始工作/778  
商务状况/120  
商务交流/120

演讲/120  
毫无拘束的自由讨论(脑震荡)/723  
企业目标/125  
营销和商业语言/127  
公司公告/130  
翻译员/132  
商业决策/135  
商业决策/135  
商业谈判/137  
直接参与谈判还是使用中间人/147  
解决问题/143  
怎样获得商品和服务的报酬(成果费、保管费、提成等)/146  
雇佣、解雇和人际网络/150  
雇佣和解雇/151  
个人戏玩/156  
人际网络/157  
礼仪/167  
一般礼仪/167  
触碰和与人保持的距离/167  
手势/164  
给小费/767  
礼物/169  
问候/174  
头衔及称呼/177  
社会的衣着习惯/186  
对吸烟的态度/197  
商场的习惯/192  
名片/192  
职业装/195  
工作时间/198  
企业年费/200  
时区/201  
约会/204  
商业餐/207  
怎样招待商务人员/270  
招待商务人员/210  
招待朋友/213  
下班后喝酒/275  
吃/277  
吃的重要性/277  
上菜的程序/223  
用餐期间商业洽谈的顺序/225  
商业午餐和晚餐上的喝酒礼节/227  
餐桌礼仪/230  
谁付帐/238  
到中国、澳大利亚、美国访问要注意的礼节/241  
写给到澳大利亚和美国访问的中国人/241  
写给到中国访问的澳大利亚人和美国人/243  
写给访问美国的澳大利亚人/244

## 《茶与咖啡》

写给到澳大利亚访问的美国人/245

普通参考/247

假期和传统/247

迷信/253

参考文献(作者)/255

参考书目/256

# 《茶与咖啡》

## 书籍目录

序前言 美国、澳大利亚、中国的文化发展简况 文化导向——心智类型 地位 地位意识和面子  
对地位（身份）和面子的承认 何谓丢面子或失身份 孔雀式的社交礼仪 怎样成为最优秀的人  
但不显得高人一等 接受赞扬 规则，还是关系 个人关系及商业合同 商业关系 友谊  
友谊和分享 困境（朋友之间期望得到帮助） 以什么标准评价一个人？ 被喜欢的重要性  
性 性格：内部导向型和外部导向型 人与人之间的关系 公正，社会正义感，信念，人生观  
遵从和一致 冒险 原谅还是长期的记忆 民族的爱好（运动、赌博、吃、赚钱） 时间  
对待培训和教育的态度 处事的态度 攀话的方式 谈话的态度 尊重 信任 权威  
恭顺 对老板的尊重 争论或赞同 合作与竞争 幽默 争辩 工作态度 工作态度  
驱动力 承诺 什么时候该停止讨论而开始工作 商务状况 商务交流 演讲 毫无拘束  
的自由讨论（脑震荡） 企业目标 营销和商业语言 公司公告 翻译员 商业决策 商业  
决策 商业谈判 直接参与谈判还是使用中间人 解决问题 怎样获得商品和服务的报酬  
（成果费、保管费、提成等） 雇佣、解雇和人际网络 雇佣和解雇 个人笈玩 人际网络礼  
仪 一般礼仪 触碰和与人保持的距离 手势 给小费 礼物 问候 头衔及称呼  
社会的衣着习惯 对吸烟的态度 商场的习惯 名片 职业装 工作时间 企业年蒨  
时区 约会 商业餐 怎样招待商务人员 招待商务人员 招待贇友 下班后喝酒 吃  
吃的重要性 上菜的程序 用餐期间商业洽谈的顺序 商业午餐和晚餐上的喝酒礼节 餐  
桌礼仪 谁付帐 到中国、澳大利亚、美国访问要注意的礼节 写给到澳大利亚和美国访问的  
中国人 写给到中国访问的澳大利亚人和美国人 写给访问美国的澳大利亚人 写给到澳大利亚  
访问的美国人 普通参考 假期和传统 迷信参考文献（作者）参考书目

## 《茶与咖啡》

### 精彩短评

- 1、这本书也太破了吧，这是新书么，我的书完完全全就是人家看剩下的旧书，居然破的不能再破了，一看书的外表就知道肯定是看过很多次而且就连书脊都开胶了，这样的书怎么叫人看呀，而且和介绍也完全有出入。太让人失望了
- 2、一般吧,写的东西感觉无关痛痒..随便翻了一下
- 3、三个国家的对比，比较有意思。文化的冲击
- 4、如果想在跨国公司工作，这本小书值得一读。其中澳大利亚的特点也许也能说明一些欧洲人的特点。要注意跟美国还是有区别的。

# 《茶与咖啡》

## 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：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)