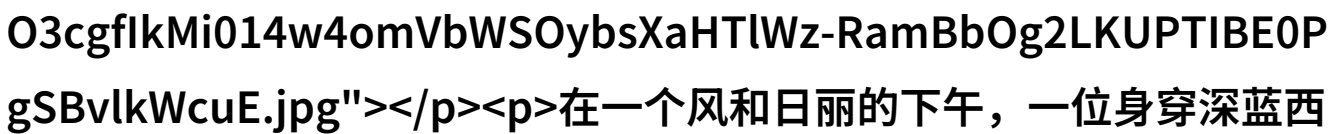


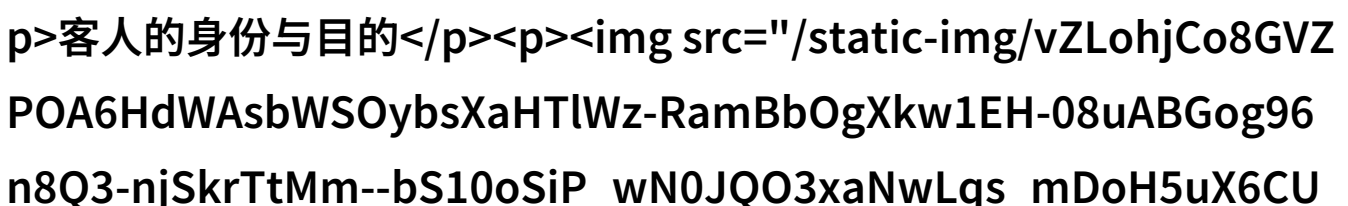
# 客人之旅30厘米的足迹

客人之旅：30厘米的足迹



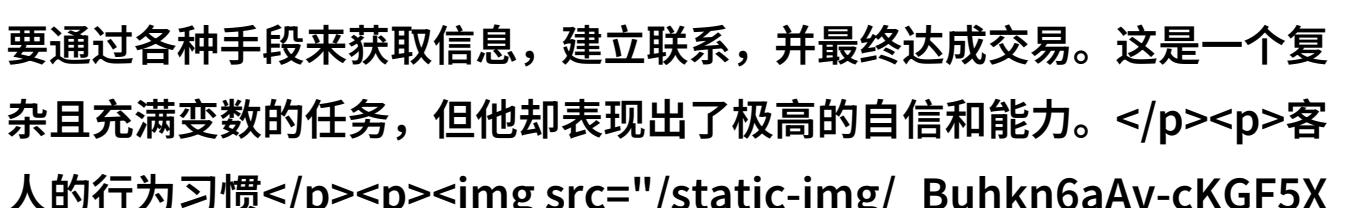
在一个风和日丽的下午，一位身穿深蓝西装，头戴墨镜的男子啊接到我们这里。他的名字叫李先生，是一位商务旅行者，他的任务是为公司的一个重要项目寻找合作伙伴。他只带了一个小箱子和一本笔记本，这一切都让他显得格外简洁而又专业。

客人的身份与目的



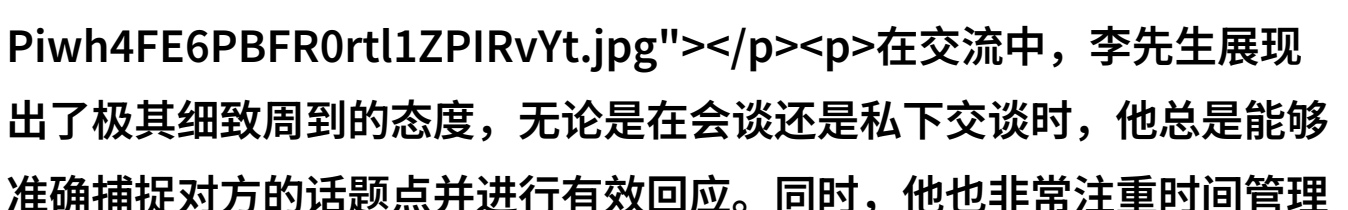
李先生是一名经验丰富的商务代表，对于国际贸易有着深刻理解。在这个过程中，他需要通过各种手段来获取信息，建立联系，并最终达成交易。这是一个复杂且充满变数的任务，但他却表现出了极高的自信和能力。

客人的行为习惯



在交流中，李先生展现出了极其细致周到的态度，无论是在会谈还是私下交谈时，他总是能够准确捕捉对方的话题点并进行有效回应。同时，他也非常注重时间管理，每一次会议或对话都是精心安排过，以确保效率最大化。

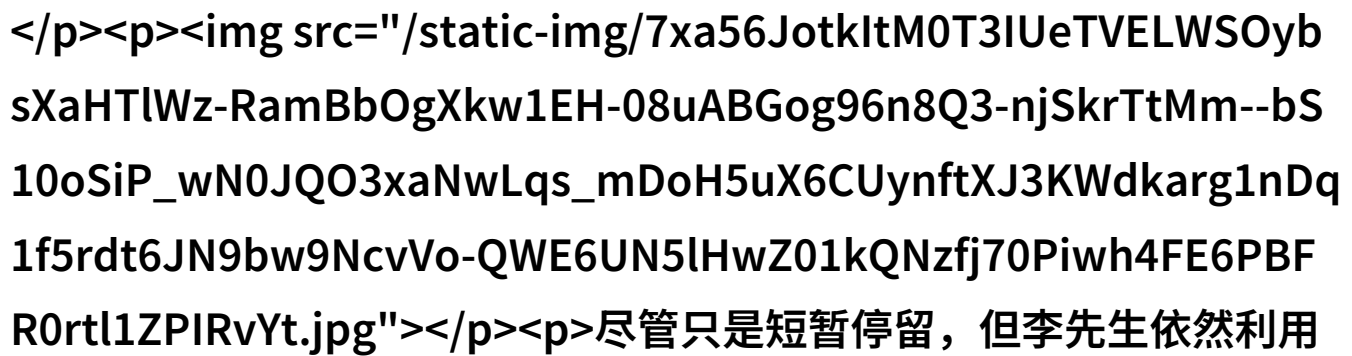
客人的文化背景



作为一名来自亚洲地区

的人士，李先生不仅了解当地文化，而且还具有很强的地理知识。他知道如何使用适当的情感表达来融入不同的社交场合，同时也能根据情况灵活调整自己的沟通方式，以达到最佳效果。

客人的技术应用



尽管只是短暂停留，但李先生依然利用现代科技工具来保持联系。他经常使用智能手机发送电子邮件、查看文件，以及实时更新工作进度。此举既提高了工作效率，也显示出他对于新技术的热情与接受程度。

客人的个人品质

在与人互动时，李先生展现出了极高的情商，使得即使面对困难或挑战，也能够保持冷静，不失礼貌。而且，由于他的亲切友好态度，让人感觉像老朋友一样，这也是他成功建立起良好关系的一大关键因素。

客人的影响力扩散

虽然离开我们的空间后不久，但由于他的努力，我们已经开始看到一些潜在合作机会正在逐步形成。这证明了，即使短暂相遇，也可能产生长远影响。这种力量来自于他所拥有的资源、网络以及处理问题的手法。

[下载本文pdf文件](/pdf/573342-客人之旅30厘米的足迹.pdf)