

<<社交与礼仪知识全知道>>

图书基本信息

书名：<<社交与礼仪知识全知道>>

13位ISBN编号：9787511306500

10位ISBN编号：7511306500

出版时间：2010-10

出版时间：翟文明 中国华侨出版社 (2010-10出版)

作者：翟文明

页数：448

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>

## <<社交与礼仪知识全知道>>

### 前言

每个人每天都会遇到形形色色的人，经历各种各样的场合，也希望自己时时刻刻受到别人的重视。特别是在聚会或者会议时，人们将自己最完美的一面展示出来，希望自己是最好的。

你良好的社交能力和礼仪修养，让你在第一次与人交往时就留下很好的印象。

这就是我们在日常生活中必备的知识技能——社交与礼仪。

礼仪与社交是人际交往与沟通的重要组成部分，影响人们的思想和交际能力，塑造个人的形象与人格，帮助人们在社会生活中游刃有余地应对各种人际关系。

社交是指社会上的人际交往，社交是人们社会生活中必不可少的内容。

人们在人际交往过程中必然需要遵循一定的规范，以便正常交往和沟通，这就需要人们先要了解社会的规律，了解人际关系，了解社交心理学，掌握人际沟通技巧，知道与人相处，懂得如何识人，懂得如何办事，懂得如何经营人际关系，了解潜规则等，这些就是社交知识。

古人云：“工欲善其事，必先利其器。”

我们生活在中国社会之中，必须认识和了解我们所处的社会，学习社会交往的知识和法则，懂得处世方法和技巧，提高自己的社会交际能力，抓住社会给予自己的每一个机会，才能行走于这个社会。

然而仅仅懂得社交知识，是不能够立足于这个社会的，人们还需要用礼仪来完善社交。

礼仪是在人际交往中，以一定的约定俗成的方式来表现的律己敬人的过程，涉及穿着、交往、沟通、情商等内容。

从个人修养的角度来看，礼仪是一个人内在修养和素质的外在表现。

从交际的角度来看，礼仪是人际交往中的艺术和行为方式，是人际交往中约定俗成的示人以尊重、友好的习惯做法。

## <<社交与礼仪知识全知道>>

### 内容概要

社交与礼仪是人们在社会生活中与他人联系沟通的外在表现与内心修养的综合体现，对人们的工作生活有着至关重要的作用，社交是人们在社会生活中必不可少的内容，礼仪是人际交往中的艺术和行为方式，两者相互作用，影响人们的思想和交际能力，帮助人们在社会生活中应对各种人际关系。掌握必需的社交与礼仪知识，对于提高人们的礼仪修养和个人魅力将起到积极的促进作用。

《社交与礼仪知识全知道（超值白金版）》》作为一部百科全书式的社交礼仪书，全面细致地论述了社交活动中应遵循与注意的规范，和现代社会必需的礼仪技能与知识，具有很强的系统性和实用性。

书中不仅介绍了社交的一些基本知识和理论，各种社交场合的应对方法和策略，在社交时如何培养个人魅力、拓展人脉、了解潜规则，办好难办之事、让你受人欢迎、防止被骗等工作生活中必知的社交知识，还介绍了各种礼仪知识，如仪容仪表礼仪、称呼礼仪，握手礼仪、名片礼仪、电话礼仪、书信礼仪、拜访礼仪、待客礼仪、面试礼仪、会议礼仪、送礼礼仪、宴会礼仪等等，内容全面，无所不包，涉及工作与生活中的各个方面，各种场景，让你通过《社交与礼仪知识全知道（超值白金版）》可以轻松快速掌握社交与礼仪的全部知识。

## &lt;&lt;社交与礼仪知识全知道&gt;&gt;

## 书籍目录

上篇 社交知识第一章 社交的心理学第一节 社交障碍的自我心理调节如何克服人际交往障碍如何消除社交恐惧症如何克服自傲心理如何克服孤僻心理如何克服虚荣心理如何克服自卑心理如何克服封闭心理如何克服自私心理如何克服依赖心理如何克服自负心理如何克服完美主义如何克服偏执心理如何克服暴躁心理如何克服怯场心理如何克服猜疑心理如何克服狭隘心理如何消除吝啬心理如何消除报复心理如何克服嫉妒心理如何克服逃避心理第二节 不可不知的社交定律首因效应的应用近因效应的应用马太效应的应用投射效应的应用光环效应的应用邻里效应的应用权威效应的应用刻板效应的应用定式效应的应用互惠效应的应用墨菲定律的应用视网膜效应的应用皮格马利翁效应的应用手表定律的应用刺猬定律的应用鲇鱼效应的应用奥卡姆剃刀定律的应用华盛顿合作定律的应用第三节 让自己受欢迎的心理应对微笑，吸引别人的利器保持良好的仪表，增加人际吸引力幽默，最具亲和力的“形象大使做一个高情商的人打造非凡的亲和力利用语言影响他人增加接触的频率故意在明显的地方留一点儿瑕疵避免争论尽量不要去指责他人背后不揭他人短在矛盾中能礼让塑造个人的外在素质加强交往，密切关系献出自己“挚情的爱”诚恳待人，不虚伪做作助人为乐，“但要坚持原则”保持本身人格的完整让别人了解我们多和别人沟通意见得意不忘形小事儿不要太计较不要强迫别人接受你的意见要有一颗容忍之心在别人说话时不要随便插嘴怪吝小气的人不受欢迎耍小聪明的人不受欢迎吹毛求疵的人不受欢迎虚伪做作的人不受欢迎不注重细节的人不受欢迎唯我独尊的人不受欢迎受人欢迎的20个原则第四节 建立良好人际关系的心理学主动与人交往设身处地为别人着想敢于承认自己的错误不伤及别人的自尊自爱自重是取得他人信赖的基础用“五德”律己不要做不懂装懂的人珍视别人的秘密复述一下对方的意见不要做“语言的巨人，行动的矮子”善于解决冲突有了矛盾不把话说绝向他人吐露一点秘密袒露自己要适当给别人一些特殊的对待表现浓厚的人情味记住对方的生日给人足够的私人空间亲密距离不适合社交场合拿捏好个人距离的范围社交距离适用于社交场合能容纳一切人的公众距离不要过度为他人操心以最快的速度解除彼此之间的误会与人初次相见，坐在对方的旁边强调与对方的共同点闲聊自己曾经失败的事常用“我们”这两个字把与自己关系密切的人名写在电话记事簿的首页尽量制造与对方身体接触的机会每次见面都找对方的一个优点赞美悦纳他就能改变他要学会乐道人之善恪守信用才能使他人信服互惠是与人持续良好交往的保证逐步提高要求，更能达到预期的目的用兴趣吸引对方的注意力展现你的亲和力学会保守秘密第二章 日常交往第一节 与人相处如何应对清高自傲者如何应对自私自利的人如何应对笑面虎怎样与“闷死牛”的人相处怎样与自以为是的人相处怎样与脾气暴躁的人相处怎样与猜疑心重的人相处怎样与搬弄是非者相处小心吹嘘有靠山的人小心轻易许诺的人小心因人而变的人小心搬弄是非的人小心甜嘴巴的人小心刻意掩饰的人不给大嘴巴以把柄利用第三者，揭穿打“小报告”者的谎言与大嘴巴针锋相对不宜与大嘴巴过多交往区别对待不同类型的墙头草故意让墙头草感觉你无利可图摆脱火爆型棘手之人的具体要诀不要与专泼冷水之人争辩帮助优柔寡断之人解决问题与伪君子交往必知不与贪婪之人争名夺利看清巴结者的恭维与巴结者保持距离如何促使不合作者合作诱导不合作者参加你的工作用微笑化解尖酸刻薄之人的“刻薄勇敢面对尖酸刻薄之人如何避免尖酸刻薄之人得寸进尺对尖酸刻薄的话置之不理以大度的气量对待心胸狭窄之人对心胸狭窄之人要有忍让的精神与富人打交道千万不能自卑与富人打交道不能过于谄媚在富人面前尽量少谈钱与富人交往要管好自己的嘴巴第二节 与陌生人相处微笑是最好的沟通桥梁用幽默打破僵局与陌生人攀谈时要善于寻找话题与陌生人开口交谈关键是要找到共同点借“题”发挥，找到与陌生人交谈的话题提一些“投石”式的问题以对方的兴趣作为话题找不到话题时，不妨坦白说明你的感受谈周围的环境也是一个话题许多难忘的谈话都是从一个问题开始的察言观色，从细微处入手注意自己的谈吐与风度到陌生人家去拜访，如何找开场白不妨先做个倾听者用介绍自己作为攀谈的引子与陌生人谈话时，加倍留心对方的谈话敷衍性的话，也可用在与陌生人的交往中与陌生人交谈时，尽量避免争论性话题熟记名字抓住陌生人的心运用语言技巧，规避隐私话题如何缩短与陌生人的心理距离与陌生人相处时应避免的误区第三节 与小人相处怎样识别小人如何防范朋友中的小人上司是小人时如何应对不给小人怀疑你的机会警惕小人的甜言蜜语看穿善于伪装的“君子”把小人置于眼皮底下为自己建立防火墙打击小人须不露痕迹捧杀小人比棒杀更有效利用小人的欲望保持距离为妙第四节 与爱人相处尊重：夫妻和谐的基础信任：不给猜疑半点机会关心：没有人能够拒绝包容：消除婚姻“斑点”的灵丹妙药分工：明确分工，切断

## &lt;&lt;社交与礼仪知识全知道&gt;&gt;

矛盾的源头吵闹：不要因点滴小事伤害对方的心注意沟通的语言艺术恰当运用“我信息清楚地传递自己的感受倾听比说更重要不要强迫对方接受你的想法过自己的生活，永远不要与别人比温柔地回报他(她)的爱坦然面对婚后感情淡化问题掌握好争吵这门学问冲突发生时，不应该有的行为积极配合你的另一半

第五节 与家庭成员相处父母应给予孩子尊重与理解关心孩子的内心世界对孩子的“爱”需要讲究方法与孩子相处两忌在婆婆面前演点“肉麻戏永远与婆婆同一战壕作战做媳妇的不妨大度一点婆媳相处四忌取得小姑子心理上的认同不与小姑子斤斤计较对待小姑子，要言行一致、身体力行多关心小姑子的学习或工作把小姑子当成自己的亲妹妹对嫂嫂宽容大度，以礼相待搭建友好婆媳关系的桥梁妯娌相处，重在彼此尊重和理解妯娌相处，要多交流多沟通妯娌相处，要彼此真诚相待

第三章 识人技巧第一节 由外貌识人眼皮很容易泄露秘密看目光识人心观视线识心理东张西望表达好恶歪斜的视线有不同的含义看眼神察心迹从眉毛的动作识人鼻子的语言嘴的语言爱撇嘴唇的人内心通常是傲慢的从左右手做事的习惯看人的性格从手指的长度看人从手的无意识动作看人心理观察对方指甲也会有发现牙齿：透析人的前沿堡垒从耳形观察人手指修长、柔软者有何性格特征手指肥胖者有何性格特征手如瓷器般的人有何性格特征手指瘦削而细长者有何性格特征三角脸的人有何性格特征圆脸的人有何性格特征方形脸的人有何性格特征椭圆形脸的人有何性格特征中字形脸的人有何性格特征王字形脸的人有何性格特征嘴巴抿“一”字形的人有何性格特征谈吐清晰、口齿伶俐的人有何性格特征语言模糊、说话缓慢的人有何性格特征偶尔用手捂住嘴巴的人有何性格特征牙齿咬嘴唇的人有何性格特征高昂下巴的人有何性格特征收缩下巴的人有何性格特征嘴角上挑的人有何性格特征嘴唇厚的人为人实在嘴唇大且厚的人性格坚强嘴唇薄者爱吹毛求疵嘴唇松弛的人缺乏耐力

第二节 由行为举止识人从敲门声透视对方时常摇头晃脑的人有什么性格特征拍打头部的人有什么性格特征边说边笑的人有什么性格特征边说话边打手势的人有何性格特征交谈时不断抹头发的人有何性格特征说话时腿喜欢抖动的人有何性格特征说话时盯住别人的人有何性格特征爱走角落的人有什么性格特征爱抹嘴、捏鼻子的人有什么性格特征从手部动作观察他人内心足部动作透露人的内心走路姿势折射人的内心从烦躁不安的表现看透对方城府从笔迹洞悉对方的心理特征经常委托别人代劳购物之人的性格选择在商场打折时选购物品之人的性格购物时非常仔细地看目录之人的性格同家里人一起出去购物之人的性格会花一整天的时间购物之人的性格一有不喜爱的节目就换频道之人的内心透视看电视时目不旁视之人的内心透视把电视节目当做催眠曲之人的内心透视找不到满意节目之人的内心透视看电视时兼做其他事情之人的内心透视用很少牙膏刷牙之人的内心探查用很多牙膏之人的内心探查从尾部向上挤压牙膏之人的内心探查……

第四章 语言沟通第五章 场景口才第六章 人脉知识第七章 办事技巧第八章 宴请知识第九章 潜规则知识第十章 防骗知识下篇 礼仪知识



## &lt;&lt;社交与礼仪知识全知道&gt;&gt;

## 章节摘录

事实上，对别人进行肯定的认可是我们可以做的最重要的事情之一。

仅仅听几句赞赏的话就会形成更密切的关系。

手表定律的应用只有一只手表，可以知道是几点，拥有两只或两只以上的手表，却无法确定是几点；两只手表并不能告诉一个人更准确的时间，反而会让看表的人失去对准确时间的信心：这就是著名的“手表定律”。

“手表定律”给我们的社会交往带来一种非常直观的启发：在与人交往的过程中，一定要信任他人。如果只是一味地怀疑他人，交再多的朋友也是不管用的，因为在你真正需要帮助时，一个也帮不上你的忙。

只有发自内心的信任，才能在交往中给你带来信任的快乐。

手表定律给看表的人带来烦恼，但就其烦恼的源头而言，它是来自于看表人本身。

试想，如果看表的人相信其中的一只表，又怎么会有第二块表的出现？

不难看出，是看表人对表的不信任导致了他后来的无所适从。

其实，相信别人是很快乐的事，在一个自己所信任的朋友那里，我们会得到安全感，觉得可以靠着温暖地睡去，而不必担心任何危险；我们会将自己心里的事全部说出来，不会有任何负担。

人和人之间，若失去信任感，即使彼此吸引，也难以建立长久真挚的感情。

刺猬定律的应用有这样一个有趣的现象：两只困倦的刺猬，由于寒冷而拥在一起，可因为各自身上都长着刺，刺得对方怎么也睡不舒服。

于是，它们离开了一段距离，但又冷得受不了，于是又凑到一起。

几经折腾，两只刺猬终于找到了一个合适的距离，既能互相获得对方的体温又不至于被扎。

后来，人们把这则故事作为人际交往的准则，即刺猬定律。

根据刺猬定律，人与人之间的交往应该保持一定的距离，即“身体距离”和“心理距离”。

“身体距离”即“私人空间”；“心理距离”即“孤独感”。

“私人空间”是人与人的双边关系，“心理距离”则是个体的内心需求。

无论是“身体距离”，还是“心理距离”都只能说明：人作为高智能生物，彼此之间的关系是很微妙的，距离是必不可少的。

那么，每个人的个人空间到底有多大呢？

大多数心理学家认为，人们空间范围圈的大小，除了取决于不同民族和文化因素之外，同时也和许多其他因素有关。

美国人类学家爱德华·霍尔就曾为此制定了一个人际心理距离和空间距离相对应的尺度。

有的心理学家认为，这类空间都是人类为了追求内心的安定而设计的。

现实生活中，我们都知道，在人际交往中，应该热情些。

但是，人和人不一样，情境和情境不一样，根据刺猬定律，有时“冷”一些，与他人保持一定的距离反倒有好处。

鲑鱼效应的应用很久以前，挪威人从深海捕捞的沙丁鱼，总是还没到达岸边就已经口吐白沫，渔民们想了无数的办法，想让沙丁鱼活着上岸，但都失败了。

然而，有一条渔船总能带着活鱼上岸，他们带来的活鱼自然比死鱼的价格贵出好几倍。

这是为什么呢？

这条船又有什么秘密呢？

原来，他们在沙丁鱼槽里放进了鲑鱼。

鲑鱼是沙丁鱼的天敌，当鱼槽里同时放有沙丁鱼和鲑鱼时，鲑鱼出于天性会不断地追逐沙丁鱼。

在鲑鱼的追逐下，沙丁鱼拼命游动，激发了其内部的活力，从而活了下来。

自从“鲑鱼效应”的秘密被大家知道以后，已经被用到生活的各个方面。

许多人都把对手视为心腹大患，是异己、眼中钉、肉中刺，恨不得马上除之而后快。

其实，能有一个强劲的对手，反而是一种福分、一种造化，因为一个强劲的对手会让你时刻都有危机感，会激发你更加旺盛的精神和斗志。



## <<社交与礼仪知识全知道>>

### 编辑推荐

《社交与礼仪知识全知道(超值白金版)》：系统介绍社交知识，全面讲解礼仪学问，一部百科全书式的社交礼仪工具书。识人技巧、语言沟通技巧、人脉知识、办事技巧、潜规则知识、防骗知识、仪容仪态礼仪、握手礼仪、名片礼仪、介绍礼仪、电话礼仪、书信礼仪、拜访礼仪、待客礼仪、面试礼仪、会议礼仪、送礼礼仪、宴会礼仪、校园礼仪、出行与游览礼仪……《社交与礼仪知识全知道(超值白金版)》汇集最全面的社交技巧与最实用的礼仪知识，不仅是一本让你全面了解社交与礼仪知识的百科全书，更是可以让你随查随用、轻松应对各种场合的社交礼仪工具书。

一部百科全书式的社交礼仪工具书，内容更全面·方法更实用·讲解更深入。

良好的社交技巧可以更好地让他人了解和信任自己，它可以帮助你更好地推动工作的发展。

良好的礼仪修养可以向他人展示自己的优点和长处，它往往决定事业的成功与否。

通过社交，人们可以沟通心灵，建立友谊，获得支持和帮助。

通过礼仪，人们可以塑造形象，展示魅力，赢得人脉和机遇。

每个人每天都会遇到形形色色的人，经历各种各样的场合，也希望自己时时刻刻都是最受人重视的。

特别是在聚会或者会议时，人们将自己最完美的一面展现出来，希望自己是最好的。

拥有良好的社交能力和礼仪修养，能让你在第一次与人交往时就留下良好的印象。

在现代社会，社交作为一种社会技能，影响和支配着每一个人的生活，而礼仪作为一套规范性程式，约束和支配着每一个人的行为。

在日常聚会时，人们可以通过社交，沟通心灵，建立深厚友谊，获得支持与帮助；在商务接待时，人们可以通过社交，互通信息，共享资源，对事业成功人有裨益；在参加宴会时，人们可以通过礼仪，塑造个人形象，展示人格魅力，赢得人缘和机遇；在求职应聘时，人们可以通过礼仪，让人了解自己，从而实现人生价值，获得人生的成功。

社交和礼仪相互相成，既能调节人际关系，减少冲突，化解矛盾，也能凝聚情感，促进合作，不仅适应了时代的发展，而且还促进了个人的进步和成功。

社交与礼仪作为联系沟通交往的纽带，对人们的工作生活顺利与否有着至关重要的影响。

人们生活在社会之中，必须认识和了解我们所处的社会，学习与人交往的规则和礼仪，懂得处世方法和技巧，提高自己的社交能力和礼仪修养，抓住社会给予的每一个机会，才能行走这个社会。

全面掌握社交与礼仪知识，让你在人际交往中如鱼得水，无往不利，从而获得更多的机会与成功。

内容更全面，方法更实用，讲解更深入。



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>