

<<社交礼仪>>

图书基本信息

书名：<<社交礼仪>>

13位ISBN编号：9787302178385

10位ISBN编号：7302178380

出版时间：2008-7

出版时间：清华大学出版社

作者：张锡东 主编，刘艳，周鹏义，贾圆圆 副主编

页数：280

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>

<<社交礼仪>>

内容概要

社会交往是人与人之间的相互作用，是以人为对象的一种活动，它的客观存在是由人类需要的多样性和社会生活的普遍联系的规律所决定的。

人们参与社交活动是一种客观必然。

在参与社交活动的过程中得到愉悦的心理体验是人们共同的愿望。

而只有那些言行得体的人才会在社交场合中受到大家的欢迎。

本书以实用、创新为特色，较为全面地介绍了社交礼仪的基本理论体系，以帮助读者系统地掌握社交礼仪知识，培养在社交活动中艺术地运用社交礼仪的技巧为重点。

内容涉及个人基础礼仪、公务礼仪、商务礼仪、中国民俗礼仪、涉外礼仪等相关内容，对非语言符号在社交活动中的应用、社交活动中的服饰着装、礼宾次序等知识也作了较为系统的介绍。

考虑到求职者的实际需要，书中还特别介绍了应聘面试礼仪的相关内容。

全书充实了大量鲜活的案例，使理论与实践较为紧密地结合在一起。

相关案例的选用充分考虑了中国的传统文化和国情，结合当今社会发展的形势，侧重应用性和时效性，既易于理解掌握，又可以为具体社交活动中的礼仪实践提供必要的指导和参考，实用性较强。

体验式案例为本书的一大特色，结合每章内容给出的体验式案例是布置给学生的有实际可操作性的实践任务。

希望读者务必亲身投入其中，用切身体会验证本章所介绍的相关知识。

具体任务均切合读者的实际条件并与本章介绍的相关理论紧密结合，同时希望读者在完成体验任务后进行必要的交流，以提高认识。

是对以往教师言必及欧美，学生则一头雾水的传统案例教学方式的一次突破性尝试。

本书可作为高等职业学校、高等专科学校、成人高校及本科院校举办的二级职业技术学院、继续教育学院和民办高校各专业的公共基础课教材，也可作为各类职业培训的教材。

亦可为其他读者自学礼仪知识提供参考。

<<社交礼仪>>

书籍目录

第一章 导论	第一节 社交概述	一、社交的含义及功能	二、社交的方式与艺术	第二节 社
与礼仪	一、在社交活动中遵循礼仪规范的必然性	二、礼仪的特性与功能	本章小结	思考
课内练习	补充案例	自我体验	本章练习题	第二章 个人基础礼仪
重个人形象的必要性	二、影响个人形象的主要因素	三、对仪表、举止的基本要求	第二节	
见面的礼节	一、守时	二、问候与介绍	三、称呼与姓名	四、敬礼与答礼
谈礼节	一、基本的谈话礼节	二、倾听、表达不同意见的礼仪	三、交谈中的禁忌	四
电话交谈与书面交流礼仪	五、拒绝的艺术	本章小结	思考题	课内练习
本章练习题	第三章 非语言符号在社交活动中的应用	第一节 非语言符号概述	一、非语言符号	
的含义和种类	二、非语言符号的特点	三、非语言符号的作用	第二节 非语言符号的仪容形	
象	一、皮肤	二、眉毛	三、眼睛	四、鼻子
三节 非语言符号的仪态形象	一、站姿	第四章 社交活动中的服饰礼仪	第五章 礼宾次序
第六章 公务礼仪	第七章 商务礼仪	第八章 中国民俗礼仪	第九章 涉外礼仪	第十章 应聘面试礼仪
				参考文

<<社交礼仪>>

章节摘录

第一章 导论 第一节 社交概述 一、社交的含义及功能 (一) 社交的含义 社交也称交际, 是社会交往的简称, 通常指社会上人与人之间的交际、往来。

社会交往是人与人之间的相互作用, 是以人为对象的一种活动, 它的客观存在是由人类需要的多样性和社会生活的普遍联系规律所决定的。

著名学者马斯洛的需求层次理论认为, 人类的基本需求大体可以划分为如下五个层次, 由低到高依次为: 生理(或生存)的需求、安全的需求、社交(或交往)的需求、尊重和自尊的需求、自我实现的需求。

人们通常会优先考虑较低层次的需求, 当较低层次的需求得到满足后才会去考虑更高层次的需求。

这里, 生理(或生存)的需求是指对食物、水、空气和住房等基本生存资料的需求, 这类需求的级别最低, 人们在转向较高层次的需求之前, 总是尽力满足这类需求。

一个人在饥饿时不会对其他任何事物感兴趣, 他的行为动力主要是得到食物; 安全的需求包括对人身财产安全、生活稳定以及免遭痛苦、威胁或疾病困扰等的需求。

和生理(或生存)的需求一样, 在安全的需求没有得到满足之前, 人们一般不会去关心更高层次的需求, 而为了满足较低层次的生理(或生存)的需求却可能铤而走险; 社交(或交往)的需求包括对友谊、亲情、爱情以及隶属关系的需求。

当生理(或生存)的需求和安全的需求得到满足后, 社交(或交往)的需求就会突出出来。

在马斯洛需求层次中, 这一层次是与前两层次截然不同的另一层次。

这些需要如果得不到满足, 就会影响人们的情绪和精神状态, 导致工作的低效率及情绪低落; 尊重和自尊的需求既包括对个人成就或自我价值的个人感觉, 也包括他人对自己的认可与尊重。

在尊重和自尊需求的支配下, 人们会希望别人按照他们的实际形象来接受他们, 并认为他们有能力, 能胜任生活或工作中的角色。

他们关心的是成就、名声、地位和晋升机会。

这是由于别人认识到他们的才能而得到的。

当他们得到这些时, 不仅赢得了人们的尊重, 同时其内心因对自己价值的满足而充满自信。

不能满足这类需求, 就会使他们感到沮丧。

<<社交礼仪>>

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>