

<<社交与礼仪知识大全集>>

图书基本信息

书名：<<社交与礼仪知识大全集>>

13位ISBN编号：9787547704172

10位ISBN编号：7547704174

出版时间：2012-9

出版时间：同心出版社

作者：博瀚

页数：417

字数：450000

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>

<<社交与礼仪知识大全集>>

前言

中国自古以来就是“礼仪之邦”。

礼仪是随着人类社会的发展和进步而逐步发展和完善起来的。

各种礼仪在世代相传的同时，还随着社会发展环境、生存环境和生活形态的变化而不断得以丰富和发展。

知识使人变得文雅，而社交礼仪使人变得完善。

荀子曾说：“人无礼则不立，事无礼则不成，国无礼则不宁。

”世界上最廉价，而且能得到最大收益的，就是礼节。

社交礼仪本身就是一种特殊的语言，凭借它可以顺利地开启各种交际活动的大门和建立和谐融洽的人际关系。

本书包括社交常识、仪容礼仪、说话礼仪、餐桌礼仪、个人生活礼仪、职场礼仪、商务礼仪及涉外礼仪八个篇章，涵盖面广泛，无论是尊老敬长的礼节美俗，还是家庭和睦、邻里互助的交际技巧，都是我们要学习和继承的优良传统。

与人交往时，以诚待人、言而有信、豁达宽厚、礼让谦恭，有助于在你的一切别种美德之上加上一层藻饰，去获得所有和你接近的人的尊重与好感。

社交礼仪是交际生活的一把钥匙。

在交际活动中，人们若在文化背景、生活态度、风俗习惯、社会地位、职业特长等方面相近，就容易产生共鸣和信任，进而建立起友谊。

为了生活的愉快、事业的成功，任何人都要学会处理各种人际关系。

无论是同事、朋友，还是父母、子女，一些看似微不足道的礼仪形式，让社会的每个人更加紧密地联系在一起。

尤其是在公务活动中，个体形象往往代表着组织的形象，所以个体形象的成败得失也关系到组织利益的成败得失。

如果没有了礼仪的规范，我们的日常生活、工作活动都无法正常进行。

礼仪不仅反映出个人的道德修养、社会的精神风貌和文明程度，还可以形成一种具有约束力的道德力量。

世界上各个国家因历史的差别、民族的特性、地理环境的差异等种种因素，各自的礼仪风俗也不相同，在这个发展迅速的现代社会生活中，对各地区、各民族、各国家的礼仪形式应了解、尊重、求同存异、入乡随俗。

在人与人的交往中，礼仪越周到越保险，明代薛宣的《谈书录》提到：“心诚气温，气和辞婉，必能动人。

” 礼仪修养，是一个从认识到实践的不断反复的过程。

行动远比语言要更加有力，在实践中将知识融会贯通，找到自己的不足。

严于律己，自律慎独，使自己成为一个知礼、守礼、行礼的人。

但知识靠日积月累，素质靠点滴养成。

任何礼仪的养成都必须从点滴小事做起，持之以恒，寓礼仪于细微之中，才能使自己成为一个时时刻刻都恪守礼仪的人。

<<社交与礼仪知识大全集>>

内容概要

社交礼仪是一种特殊的语言,凭借它去顺利地开启各种交际活动的大门和建立和谐融洽的人际关系。

本书包括社交常识、仪容礼仪、说话礼仪、餐桌礼仪、个人生活礼仪、职场礼仪、商务礼仪及涉外礼仪八个篇章,涵盖面广泛,无论是尊老敬长的礼节美俗,还是家庭和睦、邻里互助的交际技巧,都是我们要学习和继承的优良传统。

与人交往时,以诚待人、言而有信、豁达宽厚、礼让谦恭,有助于在你的一切别种美德之上加上一层藻饰,去获得一切和你接近的人的尊重与好感。

<<社交与礼仪知识大全集>>

作者简介

博瀚，资深图书策划人、知名撰稿人，北京知行天下图书工作室总策划。多年来，已经连续出版了一百多部图书，其中有不少畅销书，早期出版的《低调做人，高调做事》、《快乐就这么简单》、《销售要懂心理学》、《知足常乐》、《菜根谭处世大智慧》、《中国识人学智慧全集》、《聪明女人的九张牌》有不错的销售成绩，其中长安出版社2006年出版的《低调做人，高调做事》一书销售突破10万册。最近出版了《女人，请不要抱怨婚姻》、《幸福婚姻的密码》、《吃亏是福》、《善有善报》、《视觉天下系列》、《青少年课外阅读系列》、《名人推销系列》等图书。

<<社交与礼仪知识大全集>>

书籍目录

- 第一篇 社交心智，不可或缺的社交本事
 - 第一章 掌握社交潜规则，成败心中有定数
 - 第二章 懂点社交心理诡计，交际无往不利
- 第二篇 社交口才，让你的社交左右逢源
 - 第三章 有态度、讲尺度、才是高手
 - 第四章 说话讲技巧，办事更牢靠
 - 第五章 与不同人说话的技巧
 - 第六章 酒桌上的说话应酬之道
- 第三篇 经营人脉，让你的圈子充实丰满
 - 第七章 编织关系网，储备你的资源矿
 - 第八章 经营人脉，就是经营成功
 - 第九章 与领导的交往之道
 - 第十章 与同事的交往之道
 - 第十一章 与下属的交往之道
- 第四篇 个人生活礼仪——让你的人生多姿多彩
 - 第十二章 出外应酬礼仪
 - 第十三章 生活细节中的礼仪
 - 第十四章 生活关系中的礼仪
 - 第十五章 与朋友交往的礼仪
- 第五篇 职场礼仪——让你的前程如花似锦
 - 第十六章 职信形象展示个人魅力
 - 第十七章 办公室的礼仪之道
 - 第十八章 与不同同事的交往礼仪
- 第六篇 商务礼仪——让你的业务财源滚滚
 - 第十九章 基本商务礼仪
 - 第二十章 商务谈判礼仪
- 第七篇 涉外礼仪——让你的风采漂洋过海
 - 第二十一章 涉外礼仪基本常识
 - 第二十二章 西餐桌上的礼仪
 - 第二十三章 涉外交际礼仪

<<社交与礼仪知识大全集>>

章节摘录

登门槛效应——“不妨得寸再进尺” 所谓“登门槛效应”就是指在你向别人提出一个请求的时候，要先提出一个容易被对方接受的小请求。

它提倡一种循序渐进的办事策略。

这里有一个关于“登门槛效应”的经典实验和大家一起分享。

实验在一个社区举行，实验对象是一些家庭主妇。

研究者把这些家庭主妇分成两组，对其中一组家庭主妇提出请求，希望她们将一些美化社区或安全驾驶的小标签贴在窗户上，或者针对某些公共利益在相关的请愿书上签字。

这些小要求不涉及她们的个人利益。

另外一组则没有这些要求。

两周后，研究者召集所有家庭主妇，并告诉她们在未来两周，希望她们能接受在社区内建立一个呼吁安全驾驶的大招牌，这个招牌不好的地方在于它可能会有些碍眼，触及到家庭主妇们的切身利益等。

结果显示。

那组参与过请求签字等活动的主妇们，有55%接受这个提议。

而那些没有做任何要求的一组家庭主妇中，仅有17%的人接受了这个要求。

无独有偶，早在著名的《伊索寓言》中，也有这样类似“登门槛效应”的小故事：在一个大雪纷飞的夜晚，天气冷得快要要把一个乞丐冻僵了，他来到一家点着温暖烛火的人家，想讨口饭吃。

于是敲了敲门，但开门的人看到是一个乞丐，就气恼地喊：“原来是个乞丐，快离开这里！”

乞丐顿了顿，只提出一个小小的请求：“您好先生，我只想进去把身上的湿衣服烤干，好心人，这个小小的愿望，请您帮我实现好吗？”

主人觉得这又没有让自己受损，只是让他进来烤烤火而已，于是就让他进来了。

乞丐进来边烤火，边看主人在火边忙碌着，乞丐问主人：“是要准备生火做饭了吗？”

主人没好脸色地警告乞丐：“你可不要指望在我这里混顿晚饭吃！”

乞丐耸了耸肩膀说：“您真是个大好人，这烤火对我来说足够了，只不过，我为了回报您，想把我的看家绝活——石头汤，煮给您吃。”

“什么？”

石头汤？

主人很吃惊地问，因为他还从来没听说过谁做过石头汤。

“当然，我会用石头煮汤。”

“那我倒要看看你是怎么把石头变成美味的味增汤的。”

让主人兴趣大发，于是赶忙给乞丐找来石头和锅子。

他要好好看看这家伙是怎么煮的。

“哦……”乞丐告诉主人，“您总要给我些配料才好吧，这些石头需要大火慢慢熬炖，要不断地把料加进去。”

主人急切地想知道到底会煮出一锅怎样的石头汤，于是对乞丐的条件一一应允。

乞丐放进了盐巴，他拿起汤勺尝了尝告诉主人：“不行，这还只是最原始的味道，我们需要加些奶油和蘑菇。”

于是主人又拿来了蘑菇和奶油，接着乞丐又要加点豌豆和肉末，主人都一一应允了。

热汤足足熬了一个小时，屋子里飘着浓浓的汤香。

主人为了感谢乞丐为他煮的“石头汤”，不仅留下他吃晚餐，还给了他一些路上用的食物。

就这样，聪明的乞丐美美地度过了这个寒冷的夜晚。

一下子向别人提出一个较大的要求，人们一般很难接受，而如果逐步提出要求，不断缩小差距，人们就比较容易接受。

在现实生活中，可能大家也有过这样一种体会，当你请求他人时，如果刚开始便提出比较高的要求，很容易遭到拒绝；倘若你先提出比较低的要求，等他人同意之后再适时增加要求的分量，就会更易

<<社交与礼仪知识大全集>>

达到目标。

这就是“登门槛效应”在现实生活中的应用。

“登门槛效应”在社交中运用在求人办事上就是要一步一步来，循序渐进达成自己的目标。

当对方先接受了一个小的要求后，为保持形象的一致，或者遵从于一种心理惯性，他可能会继续接受一项更重大、更不合意的要求。

比如，一位男士遇到一位心仪的女孩子，如果他一上来直截了当地提出要对方嫁给他为妻，恐怕女孩子会在惊讶之余，对其避之唯恐不及。

大多数男士不会这么莽撞冒失，他会邀请她一起吃饭、看电影、逛公园等，等这些小要求实现之后，才顺理成章提出求婚。

一个人接受一个小的要求后，才愿意接受一个更大的要求，犹如登门槛时要一级台阶一级台阶地登，这样才更容易顺利地登到高处。

我们还可以使用这种技巧来说服顾客购买商品：通常有经验的推销员都不会向顾客直接推销自己的商品，而是先提出一个人们通常都能够或者乐意接受的小小要求，从而一步步地最终达成自己推销的目的。

对于推销员来讲最困难的并非是推销商品本身，而是如何开始这第一步。

当推销员被容许进入消费者的屋里时，可以说他的推销已经成功一半了，因为这是他最后要实现的大目标所必须要经历的小目标。

推销员被允许进门，之后，提出第二个请求，介绍其产品。

在面对第二个要求时，人们往往会有一种“反正都已经帮了，再帮一次又何妨”的心理，因而如果这种要求给对方造成的损失并不大的话，顾客如再拒绝第二个请求，就比较难了。

一只脚都进去了，又何必在乎整个身子都要进去呢？

于是“登门槛效应”就发生作用了。

对于管理者而言，在要求别人或者下属做某件较难的事情而又担心他不愿意做时，可以先向他提出做一件类似的较小的事情。

同样，对于一个新人，上级不要一下子对他们提出过高的要求，建议你先提出一个只要比过去稍有进步的小要求，当他们达到这个要求后，再通过鼓励，逐步向其提出更高的要求，这样员工容易接受，预期目标也容易实现。

这里面的心理变化是多么微妙啊！

不过记住，有的时候还是要看住自己的“门槛”的，该拒绝的时候一定要拒绝。

P3-6

媒体关注与评论

不学礼，无以立。

——孔子 凡人之所以贵于禽兽者，以有礼也。

——《晏子春秋》 礼貌使有礼貌的人喜悦，也使那些受人以礼貌相待的人们喜悦。

——孟德斯鸠

<<社交与礼仪知识大全集>>

编辑推荐

《社交与礼仪知识大全集(超值黄金版)》，最新修订本，最经典的礼仪大全！
最实用最有效的礼仪大指南！

礼仪修养，是一个从认识到实践的不断反复的过程。
行动远比语言要更加有力，在实践中将知识融会贯通，找到自己的不足。
严于律己，自律慎独，使自己成为一个知礼、守礼、行礼的人。
但知识靠日积月累，素质靠点滴养成。
任何礼仪的养成都必须从点滴小事做起，持之以恒，寓礼仪于细微之中，才能使自己成为一个时时刻刻都恪守礼仪的人。
本书由博瀚主编。

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>