

行走社会畅通无阻的黄金法则

成功并不依靠什么特殊的法力，凭的只是行为得体、言谈到位。

处理各方面的关系得心应手，因而得到了更多人的支持而已。世界是由人组成的，赢得了人心便赢得了一切。

社交办事

懂礼仪

● 成大事必备的十大特质 ● 中国盲文出版社

商谋子◎编著

SHEJIAO
BANSHIDONGLIYI

用自身的魅力感染人，用亲切的话语说服人，用发自肺腑的真诚打动别人，你的人生将会陡然增色，你的形象会变得越来越高，你社交办事的路子就会越走越宽。

良言堂圖書

华北水利水电学院图书馆



206504353

C912.1

S1841

JIAO BANSHI DONGLIYI

社交·办事 懂礼仪

商谋子 编著

社交·办事·懂礼仪



C912.1
S1841

SHEJIAO BANSHI DONGLIYI

中国盲文出版社

650435

图书在版编目 (CIP) 数据

社交办事懂礼仪/商谋子编著. —北京: 中国盲文出版社,
2004.5

ISBN 7-5002-2012-X

I. 社… II. 商… III. 人间交往-礼仪
IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 036183 号

社交办事懂礼仪

编 著: 商谋子

出版发行: 中国盲文出版社

社 址: 北京市丰台区卢沟桥城内街 39 号

邮政编码: 100072

电 话: (010) 83895214 83896965 65866926

印 刷: 北京普瑞德印刷厂

经 销: 新华书店

开 本: 880×1230 1/32

字 数: 300 千字

印 张: 13

版 次: 2004 年 7 月第 1 版 2004 年 7 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-5002-2012-X/C·39

定 价: 24.80 元

此书盲文版同时出版
盲人读者可免费借阅

版权所有 侵权必究
印装错误可随时退换

前言

社会是个大课堂，其中深藏着许多大小学问。每一门学问都不是可有可无；相反，它们构成了人生的重要课题，决定着人生的成败。礼仪就是其中至关重要的一课。

与人交往，谁也无法看清真正的你，他们只能从你的表现来认识你。即便你的言谈举止有些微的失礼，都可能导致交际失败、生意告吹。如果他们认为你有知识、有教养、谈吐得体、举止大方、办事稳重，便会相信你的诚意，同时也相信你的能力，很乐意与你沟通并跟你达成生意。

一个富有时代感的人，待人接物，迎来送往，必须知道“为什么做”、“什么时候做”、“如何去做”等等礼仪规矩，并把这些规矩自觉地体现在生活和工作中。这样，他才能在事业上一路顺风、步步走高。不懂得这些道理，那么你在社交场上只能算是一个不知深浅的新人。

成功并没有什么特殊的法力，有的只是行为得体、言谈到位、处理各方面的关系得心应手，因而得到了更多人的支持而已。世界是由人组成的，赢得了人心便赢得了一切。用自身的魅力感染人，用亲切的话语说服人，用发自肺腑的真诚打动人……你的人生就会陡然增色，你的形象就会变得越来越高大，你社交办事的路子就会越走越宽。

“礼”是一种柔韧的智慧，这种平和与内敛表达着对别人的尊重，自然扩大了自己回旋的空间，这是君子生活在人性丛林中必须遵守的法则。如果你把“礼”奉为人生的必修课，就能比别人少走许多弯路、少犯许多错误，早一天找到成功的路径。

最后需要提及的是，人每天讲的礼都应该有质量，它应该是一种源自内心的情意，是洒向别人心头的阳光。虚伪做作只能让人感到无聊，这样的礼节还不如没有的好，因为它透给别人的基本信息是：我们只是在客套而已。于是，对方也会回应给你客套。这样，无形中便做了很多没有意义的事情。大家都忙，这又何苦？因此，讲礼仪最重要的是真诚与务实，否则就失去了意义。这也是本书所一再强调的。

编 者

目 录

第一章 提升个人形象的捷径

构成一个人魅力的最核心因素往往不仅
仅是天赋与才华，更重要的是一个人的性
格、一个人的个性。

用语言展示自己的内在气质	1
优良个性的特征	5
完善你给他人的第一印象	7
展示开朗的你	9
让自己“鹤立鸡群”	13
用言行提升魅力的六大要领	18
善于利用魅力资本	20
保持良好的仪表风度	27
“性情豪爽”不等于“态度随便”	32
自己喜欢自己	34

第 二 章 以健康心态融入社会

没有人一味地付出而毫无索取，也没有人总是索取而从不付出，因为这两种人在社交场合都是站不住脚的。

社交心理分析	39
抛弃自卑心理	41
战胜怯懦的二十种方法	44
体现自信的十个小建议	47
调整你的妒嫉心理	50
控制好情绪才能做大事	52
克服爱发脾气的毛病	55
克服失意的技巧	58
忍一时风平浪静	60
要克服狂妄自大	64
个性和心情都是自己决定的	67
宽容不是软弱	69
人活一世要善待自己	72

第 三 章 打动人心的社交口才

真诚不等于双方直接简单、毫无保留地相互袒露，它要求我们本着善意和理性，把那些真正有益于对方的东西系上美丽的红丝带送给对方。

以委婉表达真诚	77
受人欢迎的说话态度	79
谈话中避开自己	82
检点说话的小节	85
称赞与感谢要适度	88
完美道谢	91
温暖人心的安慰	92
勿闯社交谈话的“地雷阵”	95
学会不表达什么	102

第四章 朋友交往礼数要周到

和谐深沉的交往，需要充沛的感情为纽带，这种感情不是矫揉造作的，而是真诚的
自然流露。

社交要讲礼仪	106
走出待人的误区	109
交友的四要五忌	113
好朋友也要保持距离	115
既不伤面子，又不伤和气	117
要正确运用同学关系	119
常到同事家看看	123
士为知己者“用”	126
交友的弹性外交	129
与 O 型血的人的交往	131

与 A 型血的人的交往	133
与 B 型血的人的交往	134
与 AB 型血的人的交往	135

第 五 章 职场礼仪与生存智慧

生命本身就是一种缘分，办公室就是一个小社会，大家身为同事，共处一室，有些礼仪确实是必需的。

读懂新工作单位	138
办公室日常礼仪	142
同事之间的礼仪	144
若即若离最相宜	147
避免影响同事关系的言行	151
与上司相处的礼仪	156
为人上司的做法	159
礼尚往来，心眼要灵活	162
辞职也要讲礼数	165

第 六 章 迎来送往的商务礼仪

运用一点心理战术，待人诚恳有礼，不卑不亢、不骄不躁是生意成功的诀窍，对商务礼仪的种种细节你不可不留意。

自我介绍的礼仪	168
---------------	-----

交换名片的礼仪·····	171
谈话中的礼仪·····	173
会客的正确姿态·····	176
会客的礼节·····	179
演讲礼仪·····	181
让我们把会开好·····	187
工作餐礼仪·····	191
迎送客户须知·····	197
正确地引导来宾·····	199
接待陪车的礼节·····	202
热情要有度·····	204
打电话的礼仪·····	206

第七章 社交场所的礼仪守则

遵守恰如其分的社交礼仪，可以向对方
表现自己的真诚与自信，也是接受别人和赢
得信任的契机。

引荐和介绍朋友·····	213
要做到称呼得体·····	215
要记住他人的名字·····	217
打电话应注意的礼仪·····	219
闲聊也要有礼数·····	221
握手的礼仪·····	224
致意的礼节·····	227
跳舞的礼仪要领·····	229

餐饮的礼仪·····	233
拜访的礼仪·····	236

第八章 面子功夫与人情法则

“花花轿子人抬人”，这是人际交往中的原则。你给我方便，我才给你方便。口常开，嘴要甜，目光要长远。

你敬我一尺，我敬你一丈·····	239
送礼的四个规矩·····	241
送礼的七种绝妙方法·····	244
求朋友办事的三个误区·····	246
拜神进对门，办事找对人·····	248
处处留心摸透对方心理·····	254
酒桌上说话的技巧·····	262
事情办成功，别忘谢神灵·····	264
求人办事的“敲门砖”·····	269
巧妙避免碰钉子·····	277
减少“碰壁”的诀窍·····	280
替别人办事的经验·····	283

第九章 人是靠人抬起来的

“人缘”是一个人安身立命的支撑点。有个“好人缘”，你尽可以实现人生设计中的多种构想；没有“好人缘”，则到处受挫、

寸步难移。

人缘层次越高越好·····	287
建立人缘的五种途径·····	289
掌握赞美别人的技巧·····	292
别让对方败得太惨·····	294
信守诺言·····	297
与朋友保持接触·····	301
不要自吹自擂·····	303
“套近乎”的十六个诀窍·····	306
批评他人的重要原则·····	310
与人为善·····	314
办公室男女七种魅力武器·····	316

第十章 成为交际场上的红人

无论是在什么团体，无论遇到什么新的环境，都要有推销自己的意识。注重行为技巧可以帮助我们“提高效益”，以最小的投入，实现最大的“产出”。

培养迅速敏捷的思考力·····	320
要有自己的看法及构想·····	321
学习其他行业的知识·····	323
在圈子里有邀必赴·····	324
走向高层次：一流人物的选择·····	326
适当夸张自己的能力·····	329

使你魅力倍增的交际术·····	331
好妻子会提升你的形象·····	332
利用电话建立交际关系·····	334
有效地使用私人轿车·····	335
留下美好的回忆·····	336
给人“闪亮登场”的感觉·····	337

第十章 办公室女性专修礼仪

闪耀着魅力光环的女人，不一定有价值
千金的华丽衣着，也不一定有惊世骇俗的美
丽容貌，但一定要有一种闪亮的自信。

展示你花香般的魅力·····	346
女人的神韵从何来·····	349
化妆贵在适度·····	353
改变你的着装风格·····	355
白领丽人的衣柜·····	358
女人的声音·····	362
看得见、摸不着、碰不到·····	365
与男同事一起出差·····	367

第十一章 职业男子汉礼仪点滴

言为心声，行为神使。内心世界与外部
神态的有机统一，才能构成一个人特有的风
度。

做个气质儒雅的男人	371
要让女人乐于帮你	375
不能冒犯的女性死穴	378
给她一份生日惊喜	381
成功男士着装艺术	383
酒逢知己千杯少	387

第一章

提升个人形象的捷径

构成一个人魅力的最核心因素往往不仅仅是天赋与才华，更重要的是一个人的性格、一个人的个性。

用语言展示自己的内在气质

1

气质，是指能吸引人的力量。

一个人说话是否具有魅力，直接影响到他是否对对方具有吸引力，关系到他是否具有良好的人际关系；同时，还影响到他在与别人说话时能否表现出自信，能否具有自如说话的勇气。所以，我们在训练自己说话的自信心时，要注意增强自己说话的魅力。

每个人说话的内容，说话时选词造句与构思的材料、手段，说话的语气、语调，说话时的身姿、手势、表情等等，都可以折射出他是否具有说话的魅力。当然，限于篇幅，我们不可能对说话魅力的方方面面都详加叙述，现只择其要者加以介绍。

这里先谈谈说话的风度。

所谓风度，是指美好的举止、姿态及表情等。说话的风度，是一个人内在气质的言语表现，是一个人的涵养的外化。使自己说话具有风度，是增强自己说话魅力的重要途径。良好的说话风度，往往具有很大的吸引力。无论是男士说话中刚毅稳健的气质，还是女子说话中风姿绰约的魅力；不论是外交官彬彬有礼的谈吐，还是政治家稳重雄健的言论，都会令人仰慕不已、倾心无比。正如德国戏剧家莱辛所说：“风度是美的特殊再现形式。”

孔子说：“文质彬彬，然后君子。”风度正是外在语言和内在气质的恰当配合。首先，风度是一种品格和教养的体现。如果一个人没有高尚的道德情操，没有一定的文化教养，没有优雅的个性情趣，其说话必然粗俗鄙陋、琐秽不雅。其次，风度是一种性格特征的表现。比如性格温柔宽容、沉静多思的人，往往寥寥无几的轻声细语就能包含浓烈的感情成分；而粗犷豪放、性情耿直者，则开门见山、直来直去。再次，风度是一种涵养的体现。这主要表现在处理人际关系时不卑不亢、雍容大度。最后，风度是一个人说话选词造句、语气腔调、手势表情等的综合表现。如法官在法庭说话时，则正襟危坐，不苟言笑，咬文嚼字，逻辑缜密。

说话的风度是多种多样、丰富多彩的。洋洋洒洒、侃侃而谈是风度，只言片语、适时而发也是风度；谈笑风生、神采飞扬是风度，温文尔雅、含而不露也是风度；解疑答难、沉吟再三也是风度，话题飞转、应对如流也是风度；轻声慢语、彬彬有礼是风度，慷慨陈词、英风豪气也是风度。每个人在培养自己的说话风度时，应根据自己的性格特征、情趣爱好、思维能力、知识结构等有所选择。另外，同样一个人，在不同的场

合、不同的环境下，其说话的风度也是有所不同的，比如教师在课堂上讲课与在家里跟家人闲聊时，则表现为两种相差甚远的风度。

说话的风度是人的特色，是与时代相吻合的。我们反对脱离时代追求风度，我们也反对脱离自己的个性、身份去讲究风度。任何东施效颦、搔首弄姿、没有个性的说话，都毫无风度可言。

在日常的说话、判断或讲座中，我们可能会遇到这种情形：同样的话，这个人说，我们就很愿意接受，而换成那个人说，我们就不但不愿接受，而且还产生一些反感情绪。为何会出现这两种截然相反的结果呢？这实际上牵涉到一个说话人的态度问题，而说话态度又是说话人风度的最直接体现。

下面再来谈谈说话的效果。

我们说话的目的，是为了把自己要表达的意思告诉他人，让他人明白、了解、信服或同情我们。如果说了话，别人没什么反应，不信服或产生反感，这就没有意义了，说了还不如不说。那么，怎样才能锻炼出一种说一句是一句的理想口才呢？这就要求说话者既要了解自己又要了解对方，力争培养出一种相互了解与同情的气氛。

也许，人人都懂得，对方无论讲什么都无关紧要，最重要的是他的态度。如果态度好，大家都愿意跟他谈，即使他不同意我们的意见，不满意我们的行为，我们也仍然愿意跟他谈。如果态度不好，就是再好的话题也无法顺利进行下去。

那么，究竟什么才是良好的态度呢？这就是，对人要有正确的了解和充分的同情。此两点是良好态度的基本内容。然而，如何使我们对人的了解与同情让对方感觉到呢？态度良好的重要表现正体现于此，如果我们不注意这种表现，即使我们