

Liulei

成就一生的智慧全书

成功有很多方法，当然成功也是有秘诀的
CHENGJIUYISHENG DE ZHIHUI QUANSHU

礼仪帮你 走向成功



社会是一个大课堂，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。

轩辕楚/主编

经典珍藏版

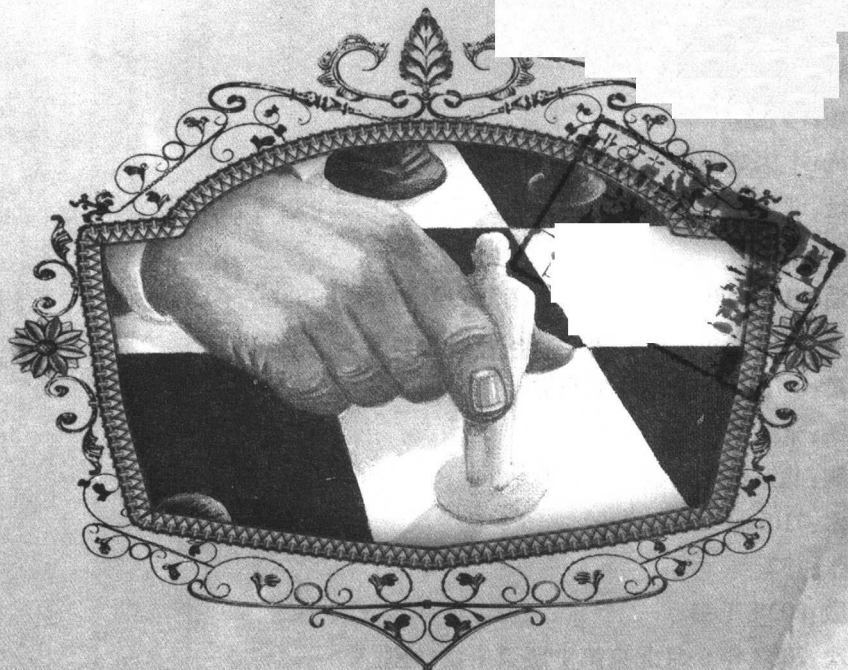
中国戏剧出版社

— liulei —

成就一生的智慧全书

成功有很多方法，当然成功也是有秘诀的
CHENGJIUYISHENG DE ZHIHUI QUANSHU

礼仪帮你 走向成功



社会是一个大课堂，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。

轩辕楚/主编

经典珍藏版

中国戏剧出版社

图书在版编目(CIP)数据

成就一生的智慧全书/轩辕楚主编. —北京:中国戏剧出版社,2007.5

ISBN 978 - 7 - 104 - 02585 - 6

I. 成… II. 轩… III. 成功心理学—通俗读物 IV. B848.4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 055825 号

礼仪帮你走向成功

责任编辑:万晓咏

责任出版:冯志强

出版发行:中国戏剧出版社

社 址:北京市海淀区紫竹院路 116 号嘉豪国际中心 A 座 10 层

邮政编码:100097

电 话:010 - 58930221 58930237 58930238

58930239 58930240 58930241(发行部)

传 真:010 - 58930242(发行部)

经 销:全国新华书店

印 刷:北京晨旭印刷厂

开 本:710mm × 1000mm 1/16

印 张:132

字 数:2039 千字

版 次:2007 年 6 月北京第 1 版第 1 次印刷

书 号:ISBN 978 - 7 - 104 - 02585 - 6

定 价:228.00 元(全 6 册)

版权所有 违者必究

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心……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。

目 录

第一章 以健康心态融入社会

体现自信的十个小建议	3
社交心理分析	5
抛弃自卑心理	6
战胜怯懦的二十种方法	8
调整你的妒嫉心理	10
克服爱发脾气的毛病	12
控制好情绪才能做大事	13
克服失意的技巧	15
要克服狂妄自大	17
忍一时风平浪静	18
个性和心情都是自己决定的	21
人活一世要善待自己	23
宽容不是软弱	25

第二章 打动人的社交口才

以委婉表达真诚	31
谈话中避开自己	32
受人欢迎的说话态度	34
检点说话的小节	36
完美道谢	38
称赞与感谢要适度	39

温暖人心的安慰	41
学会不表达什么	43
勿闯社交谈话的“地雷阵”	46

第三章 提升个人形象的捷径

用语言展示自己的内在气质	53
完善你给他人的第一印象	55
优良个性的特征	57
展示开朗的你	58
善于利用魅力资本	61
让自己“鹤立鸡群”	65
用言行提升魅力的六大要领	69
保持良好的仪表风度	70
自己喜欢自己	73
“性情豪爽”不等于“态度随便”	76

第四章 朋友交往礼数要周到

社交要讲礼仪	81
交友的四要五忌	83
走出待人的误区	84
好朋友也要保持距离	87
要正确运用同学关系	88
常到同事家看看	90
既不伤面子,又不伤和气	92
士为知己者“用”	94
交友的弹性外交	96
与 A 型血的人的交往	97
与 O 型血的人的交往	98
与 B 型血的人的交往	99
与 AB 型血的人的交往	100

第五章 迎来送往的商务礼仪

交换名片的礼仪	103
自我介绍的礼仪	105
谈话中的礼仪	106
演讲礼仪	108
会客的正确姿态	111
会客的礼节	114
让我们把会开好	115
迎送客户须知	119
工作餐礼仪	120
正确地引导来宾	124
接待陪车的礼节	126
打电话的礼仪	127
热情要有度	131

第六章 职场礼仪与生存智慧

读懂新工作单位	135
同事之间的礼仪	137
办公室日常礼仪	139
若即若离最相宜	141
避免影响同事关系的言行	143
为人上司的做法	147
与上司相处的礼仪	149
礼尚往来,心眼要灵活	151
辞职也要讲礼数	153
办公室事务礼仪	154
办公室个人形象礼仪	163
接打电话的礼仪	166
办公管理礼仪	174

第七章 社交场所的礼仪守则

要记住他人的名字	185
引荐和介绍朋友	186
要做到称呼得体	187
打电话应注意的礼仪	189
闲聊也要有礼数	190
致意的礼节	192
握手的礼仪	193
跳舞的礼仪要领	195
餐饮的礼仪	198
集会的礼仪	200
拜访的礼仪	202
沙龙的礼仪	203
大型会议的礼仪	206
庆典和仪式的礼仪	212
一般性会议的礼仪	219
宴会礼仪	219
家宴的礼仪	223
饮茶的礼仪	225

第八章 成为交际场上的红人

要有自己的看法及构想	231
学习其他行业的知识	232
培养迅速敏捷的思考力	233
在圈子里有邀必赴	233
走向高层次:一流人物的选择	235
使你魅力倍增的交际术	237
适当夸张自己的能力	238
好妻子会提升你的形象	239
有效地使用私人轿车	240

利用电话建立交际关系	241
留下美好的回忆	242
给人“闪亮登场”的感觉	242

第九章 办公室女性专修礼仪

化妆贵在适度	251
展示你花香般的魅力	252
女人的神韵从何来	255
改变你的着装风格	257
女人的声音	259
白领丽人的衣柜	261
看得见、摸不着、碰不到	263
与男同事一起出差	265

第十章 职业男子汉礼仪点滴

要让女人乐于帮你	269
做个气质儒雅的男人	271
不能冒犯的女性死穴	273
成功男士着装艺术	276
给她一份生日惊喜	279
酒逢知己千杯少	280

第十一章 面子功夫与人情法则

送礼的四个规矩	285
你敬我一尺,我敬你一丈	286
送礼的七种绝妙方法	288
拜神进对门,办事找对人	289
求朋友办事的三个误区	294
处处留心摸透对方心理	295
事情办成功,别忘谢神灵	301

酒桌上说话的技巧	304
求人办事的“敲门砖”	305
减少“碰壁”的诀窍	312
巧妙避免碰钉子	315
替别人办事的经验	316

第十二章 人是靠人抬起来的

掌握赞美别人的技巧	321
人缘层次越高越好	322
建立人缘的五种途径	324
与朋友保持接触	326
不要自吹自擂	327
别让对方败得太惨	329
信守诺言	331
批评他人的重要原则	334
与人为善	336
办公室男女七种魅力武器	337
“套近乎”的十四个诀窍	339

第一章 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不付出,因为这两种人在社交场合都是站不住脚的。

体现自信的十个小建议

自信是需要时每时每刻的生活中训练出来的,如果熟练的专业技能和得体的装扮,仍然无法带给你足够的自信,那就需要更多的自我表现。

以下有几个小技巧,可以多加练习,直到自信流露在你的举手投足之间为止。通常失败感和沮丧感是由于受到打击或害怕承担风险所导致的。而人性中普遍存在着冒险的“动力”本能,在正确发挥作用时,它能驱使我们信赖自己,并利用机会发挥我们自己的创造潜力。在我们有信心、有勇气地行动时它才有机会发挥出来。因此,那些拒绝创造性地生活,拒绝勇敢地行动,而使这种自然本能遭受挫折的人,过去曾是那些赌博成性、整天沉溺在牌桌上的人。有的人不能坦率面对自己的弱点,所以一个不愿意亲自试一试的人只好拿别的东西当赌注。一个不愿意勇敢的行动的人则往往靠酒杯来壮胆。此时要唤醒你那内心的信心和勇气是人的自然本能。记住,当你认同自己的专业能力、聪明智慧时,别人也会以同样的态度对待你。具体方法是:

1. 想像自己是完美的化身

这是许多名模、影星在表演之前惯用的伎俩。同样适用于职场,面对大客户或提案,先静坐,从心中默想曾有的愉悦感觉,比如曾经聆听的悠扬乐章,愈具体效果愈好。

2. 以拥有者的态度走入每间屋子

走路的姿态常不自觉地泄露你的秘密,昂首阔步,抬头挺胸,仿佛一切都在你的掌握中。想像你拥有这个空间,当你举步时,回想过去曾有自信满满的感觉。

3. 仿效偶像

学习你所仰慕的人具有的美好特质,可以是影星张曼玉或钟楚红,也可以是政治家和外交家撒切尔夫人,只要他或她具备你所希望拥有的特质,均可模仿。

4. 练习大胆表现自我

把自信心视为肌肉,需要定时持之以恒地锻炼,如果稍有懈怠,它很快会松弛。

和不期而遇的人进行一对一交谈,是很好的开始,从和水电工、超市收银员接触开始吧!

5. 以得体的妆扮来加深留给他人的印象

选择适合自己气质的服装、发型、化妆,甚至香水,展现完美精确的专业形象。特别在颜色上多注意,不同的色彩有不同的语言,可以善加运用,深色系代表权威信赖;亮色则引人注目;暖色系则传达温柔且易于亲近的讯息。如果你想增加自信与亲和力不妨选择深色服装,搭配浅色丝巾或围巾等。

6. 克服害怕的心理

掌握害怕的根源。害怕时会有生理反应,是冒冷汗或呼吸急促?当你知道所有可能会有的征兆,就可以通过一些放松的小技巧克服它。

7. 说话时语气要坚定

说话的诀窍在于音量适当、语调平稳,速度不缓不急,此举显示你对说话的内容信心十足,利用呼吸换气时断句,可以避免许多不必要的“嗯”、“啊”等口头语,内容显得流畅有条理。切忌以疑问句结束陈述事实的语句,以免影响语气的坚定。

8. 以恰当的态度接受恭维

很多人总是习惯性地将自己的赞美向外推拒,如此一来,很容易将自己由主动参与转换成被动接受者,这是很不明智的。下次当有人恭维时,记得以谢谢来代替“你太客气了”或“那其实很简单”这类的客套语,太谦虚也会有损你的自信。

9. 要准备犯几个小错误

为了得到你想要的东西,有时可能要稍微受一些痛苦。但不要自轻自贱。如果必须要等到有把握之后再去行动,就什么事情也干不成了。你在行动时随时都可能犯错误,你所作的决定也难免失误。但是我们绝不能因此而放弃我们追求的目标。你每天都必须有勇气承担犯错误的风险、失败的风险和受屈辱的风险。走错一步总比在一生中“原地不动”要好一些。你一向前走就可以矫正前进的方向;大部分人不知道他们实际上有多勇敢。事实上,很多潜在的男女英雄一生都在对自己的不信任中度过了。如果他们知道自己潜在的能量,那将有助于他们产生解决问题甚至克服巨大危机的自信心。记住你有这种能量,但若不付诸行动、不给它们释放出来为你服务的机会,永远不会发现这些能量。

10. 处理“小事情”也要鼓足勇气、采取大胆的行动。

不要等到出现重大危机时再去当大英雄。日常生活也需要勇气——在小事情上锻炼勇气,才能培养出在更重大的场合勇敢地行动的力量和才能。

社交心理分析

人们从事社交,往往有目的而来:或寻求物质交换,或渴望充实感情,或弥补性格缺陷,或增强能力,等等。毫无目的社交是不存在的。由于人们的实际需求和心理需求不尽相同,一方拥有的,很可能正是另一方需求的,这种参差错位,使人们在社交中可以尽情地找寻自己所要找的,给予对方想拥有的。当社交双方都得到了自己想得到的东西时,心理上就会获得极大的满足。

社交双方,既有付出,又有所得,社交关系才会继续维系下去。与私心很重的人交往,无论你对他多么好,他也不领情。他生病时,你照顾他;他能力差,你帮助他;他悲伤,你安慰他;他高兴,你也快乐。可是你高兴时,他没有同感;你悲伤时,他也不在意;你生病时,他问也不问;你需要帮助时,他却躲得远远的。一次两次,你也许不会在意,久而久之,你就不能不想:他是我的朋友吗?越想越不对劲,越想越不是滋味,最后热度下降,心灰意冷,关系也就自然而然地结束了。

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。利人利己,是人们进行社交的原始动力。利人,可以扩大社交圈子,结识众多朋友,为自己的需求提供更为广阔的场所,从而有选择的自由。而利己,是利人的回赠,是付出后的所得,也是社交的终极目的。正是存在着利己,人们才愿意做利人的事情,才觉得帮助别人有意义;正是为了利人,才使利己兑现,才能在接受利己的同时感到欣慰而无愧。可见,这两者是相假相依的。

利人利己,可以进一步深化社交关系。你的行为将有利于他人,人家就会接受你,感激你,愿意和你交往。你的行为也有利于自己,你就会喜欢这么做,高兴这么做,而且越做越有劲,越做越积极。一个喜欢,一个愿意,一来一往,形成默契,从而产生社交关系的良性循环。

利人利己的心理效应,并非商场上的交易、一买一卖的关系,而是可以创造出崇高的事物和高尚的境界的。因为利人利己,虽说有付出有回收,但二者不是对等的,也是不能要求对等的。人们在做有利于他人的事情时,对利己的需求有两种:一

是物质回报,体现在实物上;二是心理满足,体现在精神上。革命先烈为拯救祖国而牺牲,他们利己的需求是:为革命死得光荣。他们就是带着这种满足感,一步步坚定地走向敌人的刺刀。

我们应该具有利人利己的观念,以充实我们社交的内容和意义,但要正确处理好利人利己的关系,不可将其任意割离或偏废。

抛弃自卑心理

我们有时会对自己丑陋的外貌、矮小的身材,对自己的愚昧鲁钝、笨嘴拙舌、一无所能,对自己粗劣的服饰等都感到自卑,因此就无法积极地与周围人进行交往,也就是无法妥善地处理自己的问题。其结果,我们就会从对自己感到不满,发展到对自己感到厌恶和绝望,并在这个基础上,进一步发展成不喜欢其他人、嫌恶其他人。这样,我们自己就不可能被其他人所喜欢。

无论是谁,当他遭到了些许的失败,因而没有受到期待中的表扬,或者没有被邀请参加期待中的会议时,很容易产生自轻自贱的心理。这样的心理是一时半刻的、无足轻重的,它与心理学上的自卑感略有不同。心理学上的自卑感是指:“认为别人什么都比自己强,并始终以这个观点支配自己的整个生活,而不承认自己的价值。”

这种自卑感之所以是“性格阴影”的祸根,那是因为它会使人失去至为重要的心理上的平静与安宁。为了弥补这一缺陷,有自卑感的人往往显得过分忙乱和急躁。例如,有的女性为了弥补自己的缺陷,往往在服装、交往的朋友、晚上做的梦、说话的声调和理想的男友等方面,都急于追求高标准。

不过,智力低下的人,据说不大会受到自卑感的困扰,倒是出类拔萃的人,反而容易产生自卑感。这是因为“自卑感和其本人的智力、所受的教育、所处的社会地位等无关,而仅仅是对自己不如他人的确信。”这种人所处的状态表现出如下特点。

(1)常常怀疑自己的能力,善于发现他人的优点,并拿来与自己的缺点进行比较。可是,他们拿来与自己的一切进行比较的,往往是他人极个别的特长。其结果,自己就会因此而气馁,自己有价值的部分就不能得到充分发挥。比如,在对大学生进行智力测验时发现,大部分认为自己智力低下。可是实际上,他们智力的发展都很正常。这仅仅表明,他们还缺乏洞察自己价值的 ability。

(2)希望得到别人喜欢或表扬的要求非常强烈。也就是说,他们对自己的价值