



中国农村文库  
ZHONGGUO NONGCUN WENKU

有文化 懂技术 会经营

# 社交礼仪常识

李 君 李桂峰 主编

- 中宣部“万村书库”工程首选图书
- 中国文化扶贫委员会推荐图书
- 新农村建设“农家书屋”采购图书



四川出版集团



天地出版社

# 社交礼仪常识

主编：李 君 李桂峰  
编委：武艳茹 石 云  
田俊成 向运波  
向太安

四川出版集团

 天地出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

社交礼仪常识 / 李君, 李桂峰主编.  
—成都: 天地出版社, 2007. 11  
(中国农村文库)  
ISBN 978—7—80726—660—0

I. 社… II. ①李…②李… III. 人间交往—礼仪—  
基本知识 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 158024 号

SHE JIAO LI YI CHANG SHI

## 社交礼仪常识

---

主 编 李 君 李桂峰  
策划组稿 刘峻山  
责任编辑 费明权  
封面设计 毕 生 伍 韵等  
内文设计 华彩文化  
责任印制 李 河

出版发行□ 四川出版集团·天地出版社  
(成都市三洞桥路 12 号 邮政编码 610031)  
网 址□ <http://www.tiandiph.com>  
电子邮箱□ [tiandicbs@vip.163.com](mailto:tiandicbs@vip.163.com)  
印 刷□ 成都东江印务有限公司  
版 次□ 2008 年 1 月第一版  
印 次□ 2008 年 1 月第一次印刷  
规 格□ 850mm×1168mm 1/32  
印 张□ 6.125  
字 数□ 131 千  
定 价□ 10.00  
书 号□ ISBN 978—7—80726—660—0

---

■版权所有, 违者必究, 举报有奖!

举报电话: (028) 87734601 (市场营销部) 87734639 (总编室)

出版  
好农村读物  
为广大农民服务

李瑞琰

五十年青

## 新版序言

徐惟诚

1990年，在李瑞环同志支持下，我们开始编辑出版这一套《中国农村文库》。

接着，又以这一套《农村文库》为基础，发起了“万村书库”工程，目标是在一万个村级组织中各建立一个小型图书室。

中国的农民还很穷，很难做到每家每户都备齐自己应该读、想读的书。农村又很分散，农民也很难到县图书馆、乡文化站去借书。图书室只能建在村里。但村图书室只能是小型的、微型的，要求藏书多，也不现实。

“万村书库”工程一启动，就受到了广泛的欢迎，也成为社会各界和海内外人士资助中国农村文化的一个有效载体。经过十年的时间，已经在八万多个村子中建立了图书室。许多地方还组织了自己的类似工程：万村书架、千乡书库等等，也都

很有成效。

事实证明：中国农民要摆脱贫困，走向富裕，不能没有先进文化的支持。如今，历史进入了全面建设小康社会的新时期，中国农民在知识文化方面又有了许多新的需求。农业产业结构的调整，种植业和养殖业的许多新品种，农业新技术的采用，无公害农业的推广，面向市场营销的信息、经营、结算等新的营销手段和市场规则，农业劳动力的转移，加入 WTO 以后的有关国际规则等等，都是农民需要了解的新内容。农村民主建设的发展，农民精神文化的新需求，电脑网络手段的运用，也要求有新的读物。因此，我们又组织编写了《农村文库》的第四批。

《农村文库》开始编写的时候，我们就定了三条原则：这套书要让农民“买得起”、“看得懂”、“用得上”。做到这三条并不容易，但必须努力做到。在新的一批读物出版的时候，我们重申这三条要求。因为这是真正为农民服务的体现。

中国的农村在不断地进步。城乡差别又将长期存在。这就要求专门为农民组织的出版物也将长期存在，其内容则需要不断地更新发展。

希望这一批《农村文库》继续受到农民的欢迎，也希望有更多的有志者来为中国农民提供更多更好的出版物。

# 内容简介

现代社会,社会交往越来越密切,社交的作用也就显得越来越重要,达到了举足轻重的地位。有人说,一个人的成功,如果要细分的话,知识仅占到百分之十的作用,机遇占百分之十的作用,勤奋和努力占百分之十的作用,而成功的社交却占到百分之七十的作用。——这话颇有道理。

社交的成功铸就了人生的辉煌,成功的社交又是由社交礼仪来决定的。因此,人生在世,岂能不懂得社交礼仪!

这一本书,就是专门阐述社交礼仪的图书。它,用鲜活的语言、生动的事例向我们介绍了社会交往的种种礼仪,读来如沐春风,心智为之一开。要深通社会交往的礼仪,请看一看这一本《社交礼仪常识》吧!它,也许会给我们带来意想不到的裨益。



## 目 录

|                      |        |
|----------------------|--------|
| 第一章 礼仪——金桃园的钥匙 ..... | ( 1 )  |
| 命运操之在我 .....         | ( 3 )  |
| “借”的妙用 .....         | ( 5 )  |
| 刘备对我们的启示 .....       | ( 7 )  |
| 宽容他人 .....           | ( 9 )  |
| 小礼仪赢来大生意 .....       | ( 12 ) |
| 相遇变黄金 .....          | ( 14 ) |
| 语言的力量 .....          | ( 22 ) |
| 侮辱对方的后果 .....        | ( 26 ) |
| 得体的妙用 .....          | ( 28 ) |





|                           |        |
|---------------------------|--------|
| <b>第二章 塑造自我形象</b> .....   | ( 30 ) |
| <b>第一节 认识自我</b> .....     | ( 30 ) |
| 认识自我的必要性 .....            | ( 31 ) |
| 认识自我的途径 .....             | ( 33 ) |
| <b>第二节 内在的包装</b> .....    | ( 34 ) |
| <b>第三节 外在的包装</b> .....    | ( 49 ) |
| 服饰给人美感 .....              | ( 50 ) |
| 发型的自然美 .....              | ( 54 ) |
| <br>                      |        |
| <b>第三章 在团体中如何相处</b> ..... | ( 59 ) |
| 团体的魅力 .....               | ( 60 ) |
| 怎样受团体的影响 .....            | ( 61 ) |
| 团体喜欢什么样的人 .....           | ( 66 ) |
| “对不起”的神妙 .....            | ( 70 ) |
| 影响上司的绝招 .....             | ( 72 ) |
| 善于赞美他人 .....              | ( 79 ) |
| 注意两性分寸 .....              | ( 87 ) |
| 善待自己 .....                | ( 90 ) |
| 保持一定距离 .....              | ( 91 ) |
| <br>                      |        |
| <b>第四章 日常交往技巧</b> .....   | ( 94 ) |
| <b>第一节 迎送礼仪</b> .....     | ( 94 ) |



|                           |         |
|---------------------------|---------|
| 迎送的重要性 .....              | ( 95 )  |
| 迎送的礼仪 .....               | ( 96 )  |
| 第二节 接待的讲究 .....           | ( 101 ) |
| 接待礼仪 .....                | ( 101 ) |
| 自我介绍 .....                | ( 101 ) |
| 介绍他人 .....                | ( 102 ) |
| 泡茶与交谈 .....               | ( 104 ) |
| 交谈 .....                  | ( 105 ) |
| 第三节 拜访的技巧 .....           | ( 106 ) |
| 第四节 接、打电话 .....           | ( 110 ) |
| 第五节 亲友邻里交往 .....          | ( 113 ) |
| <br>第五章 舞会、宴会、约会及其他 ..... | ( 119 ) |
| 第一节 舞会礼仪 .....            | ( 119 ) |
| 第二节 宴会礼仪 .....            | ( 123 ) |
| 就餐的礼仪 .....               | ( 123 ) |
| 餐厅礼仪 .....                | ( 130 ) |
| 自助餐会 .....                | ( 131 ) |
| 鸡尾酒会 .....                | ( 132 ) |
| 第三节 家宴 .....              | ( 133 ) |
| 宴请 .....                  | ( 133 ) |
| 赴宴 .....                  | ( 134 ) |



|                       |       |
|-----------------------|-------|
| 第四节 约会须知 .....        | (135) |
| 怎样提出约会和邀请 .....       | (135) |
| 约会时应注意的礼节 .....       | (137) |
| 第一次约会时谈什么 .....       | (138) |
| 约会时怎样避免冷场 .....       | (139) |
| 不想赴约怎样拒绝 .....        | (141) |
| 第五节 其他 .....          | (143) |
| <br>第六章 语言的艺术 .....   | (147) |
| 第一节 口头语言 .....        | (147) |
| 几种交往用语 .....          | (148) |
| 交谈的技巧 .....           | (150) |
| 要善于聆听 .....           | (158) |
| 第二节 书面语言 .....        | (162) |
| 书信（包括电子邮件） .....      | (162) |
| 便函和请柬 .....           | (167) |
| 第三节 体态语言 .....        | (170) |
| 体态语言的作用 .....         | (171) |
| <br>第七章 人际沟通的禁忌 ..... | (180) |



## 第一章 礼仪——金桃园的钥匙

成功人士懂得结交朋友，更懂得维系友情。

成功人士，绝大部分都有一个庞大的朋友网络，这个网络帮助他们走向成功。

在人类社会，个人的社会关系，是决定个人社会地位的重要因素之一，讲究“人情法则”的社会，必然是个关系取向的社会。人们不仅依个人本身的属性和他能支配的资源来判断其权力的大小，而且还会进一步考虑他所属的关系网络。个人的社会关系网愈大，其中有权有势的人愈多，他在别人心目中的权力形象也愈大。

在社会生活中，有联系可以四通八达，没有联系则寸步难行。

生活，就是一连串的借用和推销。在人生的道路上，我们借鉴、借助、借重、借贷、借口、借势借力、借题发挥，我们



推销货品、推销一项计划，我们也推销自己。推销的目的在于借用，借用反过来又促进推销。

每天我们都在推销——不论我们推销的技术是否在行。如果我们的工作跟别人有所接触的话，推销的意思便是说，我们不断地想办法使别人向我们购买或租赁，把理想的任务交给我们，以及相信我们的说法。我们的私人生活中也牵涉到推销——虽然在亲密关系中这种情形不太明显，但在社会交往行为中则随处可见。我们多数人都希望被别人喜欢，多数人都希望轻易地找到工作，希望有身份的人和我们说话，希望肉店卖给我们的肉不带肥的。

确实，人们喜欢跟一个他觉得是同类，而且觉得可信的人打交道、做生意。很多大的买卖，就是在打麻将、下围棋或喝茶、喝酒的时候完成的。

正因为人生就是一种借用和推销，成功就是卓有成效地把自己推销出去，所以必须学习跟别人交往，精通社交礼仪，并很好地与人相处。华格纳曾忠告：“如果推销不是学习跟别人相处，那又是什么呢？如果你不跟别人相处，等到你愈老，就愈糟糕了。”

当你学会了推销自己，你几乎就可以推销任何有价值的东西。

人生是一场推销，与人相处的人际关系在成功的道路上便变得举足轻重，具有了沉甸甸的分量。

纽约卡耐基训练学校的校长保罗曾在讲演中强调：

一个人的成功，只有 15% 是由于他的专业技术，而 85% 则要靠人际关系和他为人处事的能力。



正如卡耐基所言：“我们生活在一个十分现代、十分摩登的世界里，各技术部门的分工使我们个人的能力相形见绌。要取得成功，除了合作，别无他法。”

我们生活的社会是一个什么样的社会？

用一个十分恰当的比喻来说，那就是，我们生活的社会是一张网，我们每个人只是网上一个十分渺小的一点。注意网的特点：无数个小结构结成的一个无边无际的网。这张网太大了，大得难以想象，而我们又是那么的小，用沧海一粟来形容也都是在夸大我们。

生活在这样一张大网里面，我们这些孤立的点要活起来，而不是成为一个孤立的死点，我们就必须与其他的“点”连接起来，与他们接触。这样，才能成为一张网。否则，我们都不过是一个又一个的“死点”而已。

这就需要我们与他人保持一种良好的关系，有一种默契的合作态度。

## 命运操之在我

命运操之在我！人活一生，如果没有点建树，就不容易得到人们的承认和尊敬。不管是官场、战场，或是市场、赛场，还是文场、剧场，总得有点高人一筹的东西。

然而，这就像小鸡出壳、幼芽破土一样，必须冲破人生发展的原初阻力。如能运用智慧，我们就可能顺利一些，运气好一些。

在古代，人才的“才”字是一个动词，说人的生命状态是生动活泼的动态，这是古代中国人从草木初生的自然现象中受



到启发而创造的一个概念。

人才要取得社会承认，必须像这些初生草木幼芽一样，冲破压制自己的土层。这，也是一个需要使用智慧才能解决的问题，我们叫它“破土而出”。

人是有命运的。自己完全无力选择的那些东西，大致就是“命”。而“运”呢？就要靠自己去努力了。因此，人的命运有一部分可由自己运作。

《列子》一书中，专门写了一篇叫做《力命》的文章。文中将“力”和“命”拟人对话，讲出它们各自的特点。文中举例说，尧选中舜来接管帝位，好像是尧在寻访贤才的路上偶然遇上了舜，这是“命”；然而，尧在寻访时偶然遇上了其他很多人，却没有选中他们，那就是舜的“运”在起作用。因为舜不仅勤劳、仁厚，而且舜社交能力强，能组织生产，能解决纠纷，能团结大众。同时，他又很孝顺，所以才被舜选用。

法国前总统蓬皮杜讲过一句话：“人是有命运的，命运就是一种机会以及抓住机会的能力。”

能够抓住机会的人，一定是用心寻找机会的人。否则，对别人是机会，而对你却不是机会。

所以，要想有所发展建树，我们就得在“运”字上多下工夫。这个“运”字，就是从孤僻、自卑的圈子中走出来，面对现实，像《三国演义》中的孔明一样，实施草船借箭的战术，发现、创造和抓住机遇，做到驾驭环境、自主成败，使自己成为不折不扣的“造命人”。那时，好运便会飘然而至。



## “借”的妙用

人要运作命运，离不开一个“借”字。

在当今社会，人们面临着广袤的知识领域，也面临着残酷的竞争。在滚滚前进的社会巨轮面前，个人也好，社会团体也罢，都显得微不足道。

然而，人是万物之灵长。他们在生活中悟出了这样的道理：借万物以御天下。因为个人的力量总是有限的，我们只有借助外力才能生存和发展，才能一步步走向辉煌。

“三个好汉凑成帮”。单个的人，力量虽然极为弱小，但是众人的力量凑在一起，就变得无比强大，可以“载万物，兼利天下”。

人离不开他人，离不开集体和社会，人也只有借助他人、集体才能求生存、图发展、谋成就。人与他人，就像鱼与水一样，没有水，鱼何谈生存？一个人也只有依靠他人、社会，借他人、社会提供的东西才能显示自己，证实自己的才能。

人是一种“能群”的动物，他们既可以分工分职，又可以相互合作，借自然索取财富，借他人方便自己，借社会成就伟业。当今的社会观念——“我为人人，人人为我”，就是这方面的集中体现。

人能过群体生活，是因为人懂得合作，懂得团结就是力量，懂得“众人拾柴火焰高”。

借，是一门学问，是一门博大精深的学问。借，也是一门艺术，是一门没有符号载体的艺术。

会借者，能点石成金，能在危败之际力挽狂澜；不会借





者，即使有时、地利、人和，最后也难以逃脱失败的结局。

从某种意义上说，刘邦是个很会使用“借”这一策略的人，而项羽对这方面却未免愚蠢。会借者胜，不会借者败，楚汉战争中刘邦胜，项羽败，是必然的结果。

刘邦在垓下战争之前，一直处于弱势。他是靠“借”苟活的：借谋士张良、萧何出谋划策，借韩信、樊哙等人冲锋陷阵；在鸿门宴上，他又借口“不胜酒力”逃离充满杀机的现场；借反间计挑拨项伯与项羽、范增与项羽之间的矛盾，致使项羽众叛亲离；进关中，他借机发布公告，严惩盗贼，发放公粮，以获得民心；又借关中肥沃之地屯兵积粮，以图东山再起；在垓下之战中，借江东子弟想家的心理，吩咐士兵唱楚歌，瓦解项羽部队的军心。

通过这一系列借助外力，他终于如愿以偿地登上了皇帝的宝座。

比起刘邦，项羽的“借”就笨拙得多了。

项羽跟随其叔父项梁起兵，反抗秦朝的暴政，可谓深得民心。当时项羽在巨鹿之战中大胜秦军主力，可谓如日中天。项羽本可借此势直捣关中，借机威震诸侯，为日后统一中原、登上皇帝宝座打下基础，可项羽却让刘邦捡了个便宜，“借”走关中，为日后埋下了祸患。

项羽好不容易逮住一次机会，借刘邦的父亲要挟刘邦，迫使他投降。但在那次人质事件中，项羽又失败了。项羽威胁刘邦，声称：刘邦如不投降，就把刘太公煮成肉粥食用。刘邦对项羽说：“你我都是结拜兄弟，我的父亲也就是你的父亲，你把你的父亲煮了，能不能分一点汤给我喝？”