

21

世纪生活艺术丛书

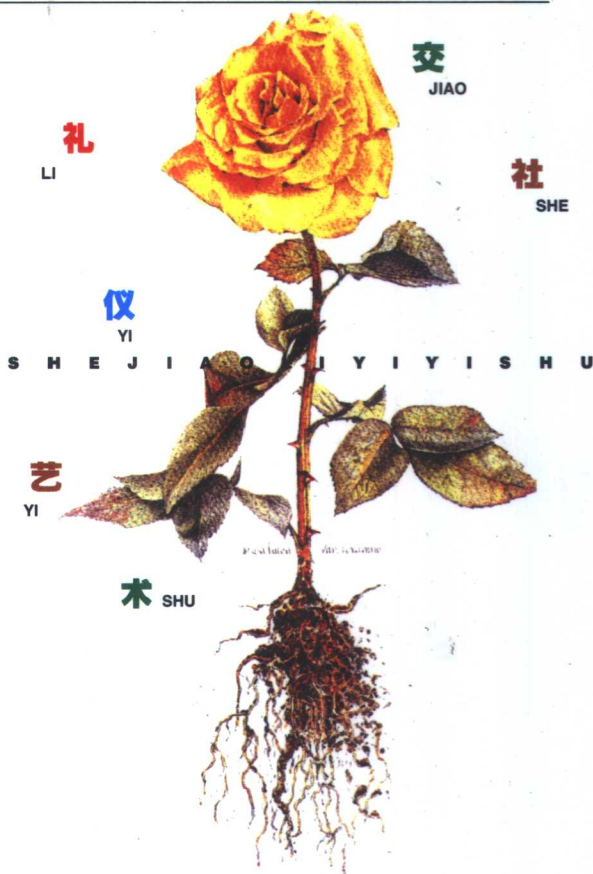
ERSHIYI SHIJI
SHENGHUO YISHU
CONGSHU

社交礼仪艺术

孙正洪 孔凡涛 崔云秀 编著

Sun Zhenghong
Kong Fantao
Cui Yunxiu

恋爱婚姻艺术
科学育儿艺术
烹调营养艺术
养生保健艺术
公关口才艺术
心理修养艺术
休闲娱乐艺术
服饰美容艺术
家居装饰艺术
家电选用艺术
摄影摄像艺术



中国书籍出版社

21

世纪生活艺术丛书

ERSHIYI SHIJI
SHENGHUO YISHU
CONGSHU

社交礼仪艺术

孙正洪 孔凡涛 崔云秀 编著

Sun Zhenghong
Kong Fantao
Cui Yunxiu

交

JIAO

礼

LI

社

SHE

仪

YI

S H E J I A O L I Y I Y I S H U

艺

YI

术

SHU



中国书籍出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

社交礼仪艺术/孙正洪等编. - 北京: 中国书籍出版社,
2000.1

(21 世纪生活艺术丛书)

ISBN 7 - 5068 - 0486 - 7

I. 社… II. 孙… III. 礼仪 - 通俗读物 IV. K891.26

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (1999) 第 73646 号

书 名 / 社交礼仪艺术

书 号 / ISBN 7 - 5068 - 0486 - 7/Ts·31

责任编辑 / 刘 勇

责任印制 / 王大军 刘颖丽

封面设计 / 悬墨工作室

出版发行 / 中国书籍出版社

地 址 / 北京市丰台区太平桥西里 38 号 (邮编: 100073)

电 话 / (010) 63455164 (总编室) (010) 63454858 (发行部)

经 销 / 全国新华书店

印 刷 / 北京地矿印刷厂

开 本 / 850 毫米 × 1168 毫米 1/32 9 印张 217 千字

版 次 / 2000 年 1 月第 1 版 2002 年 1 月第 4 次印刷

印 数 / 10501 - 13000 册

定 价 / 13.00 元 (册)

版权所有 翻印必究

丛书编委会

主任——碧涛 赵修臣

副主任——孔凡涛 秦云峰

梁超启

委员——冉文革 孙正洪

杨丽 李昕

束纪青 徐继宁

唐军 钱书华

崔云秀 姜淑娟

张晓宁 马兰



责任编辑●刘勇

封面设计●恩墨

不受欢迎的行为·····	(20)
防治“社交恐惧症”·····	(20)
消除交往中的尴尬场面·····	(21)
处理无意中发生的摩擦·····	(22)
交际中的最佳距离·····	(23)
社交忌不掌握尺度·····	(26)
注意交往中的表情·····	(27)
注意你的人体语言·····	(28)
怎样交往才有弹性·····	(29)
察言观色·····	(32)
了解别人·····	(34)
一见如故·····	(35)
沟通技巧·····	(37)
应对技巧·····	(38)
表现自我·····	(40)
修饰避人·····	(41)
纠正偏见·····	(42)
避免误解·····	(43)
获得谅解·····	(45)
与人为善·····	(46)
知人善任·····	(47)
宽恕艺术·····	(49)
对付“揭短”·····	(50)
应对吹拍·····	(51)
给人以诚实感·····	(54)
给人以热忱感·····	(55)
请人帮助自己·····	(56)
克服自卑心理·····	(57)

克服猜疑心理·····	(59)
避免牢骚满腹·····	(60)
增强手足之情·····	(62)
回击恶意攻击·····	(63)
避免结为冤家·····	(64)
长辈要体谅小辈·····	(65)
现代社交“十不要”·····	(66)
要不要把隐私告诉朋友·····	(68)
如何获得别人的好感·····	(68)
青年如何获得尊重·····	(70)
大学毕业生如何获得重用·····	(71)
善择良友的艺术·····	(75)
使朋友喜欢你的艺术·····	(76)
使自己人缘好的艺术·····	(78)

二、社交礼仪

邀请的技巧·····	(80)
应邀的技巧·····	(81)
约会的技巧·····	(82)
应约的技巧·····	(84)
串门的技巧·····	(84)
拜访的技巧·····	(86)
会见的技巧·····	(88)
握手的技巧·····	(90)
握手八大禁忌·····	(91)
同世界各国人握手的禁忌·····	(92)
交换名片的艺术·····	(94)
世界各地使用名片的禁忌·····	(95)

巧记别人的姓名·····	(97)
称呼的艺术·····	(97)
做个受欢迎的客人·····	(99)
带孩子去作客有讲究·····	(100)
家庭怎样待客·····	(101)
待客怎样讲卫生·····	(102)
当来访的客人“撞车”时怎么办·····	(103)
敲门的学问·····	(103)
串门告辞的艺术·····	(105)
怎样对待“屁股沉”的客人·····	(105)
怎样送客·····	(106)
春节怎样拜年·····	(107)
怎样向父母或长辈祝贺生日或寿辰·····	(108)
怎样向亲友祝贺结婚·····	(109)
怎样向亲友祝贺生儿添孙·····	(110)
怎样向亲友祝贺生日·····	(110)
怎样向亲友祝贺升学或毕业·····	(111)
在社交场合怎样会见外国朋友·····	(111)
国际交往中要注意日常卫生·····	(112)
六种礼节的具体运用·····	(113)
注意社交活动中的仪态美·····	(113)
女士的步态美·····	(114)
表现你的潇洒·····	(115)
女士的风度·····	(116)
男士的风度·····	(117)
女士上下轿车有讲究·····	(120)
乘车的仪态·····	(121)
女秘书应注意哪些问题·····	(121)

女性骑车的仪态·····	(123)
注意饮食仪态·····	(123)
社交场合怎样吸烟·····	(124)
礼貌地使来客不吸烟·····	(125)
维护公司形象的八项守则·····	(128)
“笑”要不要限制·····	(128)
日常交往中有了失误怎样道歉·····	(130)
怎样安排喜庆活动·····	(130)
怎样与亲戚朋友欢度节庆·····	(135)
怎样组织联谊会·····	(136)
怎样举办生日舞会·····	(137)
怎样举办周末舞会·····	(139)
怎样举办婚礼舞会·····	(140)
怎样举办公共招待舞会·····	(144)
怎样参加舞会·····	(145)
怎样选舞伴·····	(146)
怎样向别人邀舞·····	(147)
跳舞时男女舞伴应具有怎样的风度·····	(148)
音乐佐餐的意义·····	(149)
怎样安排家庭茶会·····	(151)
怎样选择宴客的时间·····	(152)
怎样布置宴会厅·····	(153)
怎样安排饯行宴请·····	(154)
怎样安排洗尘宴请·····	(154)
怎样安排节日宴请·····	(155)
怎样安排生日宴请·····	(156)
怎样安排结婚宴请·····	(156)
怎样安排寿诞宴请·····	(157)

设家宴怎样请陪客·····	(158)
赴宴时应怎样入席·····	(159)
怎样辞谢宴请·····	(160)
在餐馆里怎样就座·····	(160)
注意吃西餐的礼仪·····	(161)
斟酒的艺术·····	(162)
祝酒的艺术·····	(163)
酒量不大者怎样谢酒·····	(165)
怎样给客人敬菜·····	(166)
正确使用餐巾·····	(166)
正确使用西餐餐具·····	(167)
宴会上怎样安排余兴节目·····	(168)
家宴八忌·····	(169)
怎样参加自助餐、冷餐会·····	(172)
怎样参加鸡尾酒会·····	(173)
给不同的对象选择合适的礼物·····	(175)
怎样赠生日礼物·····	(177)
怎样给孩子送礼·····	(178)
怎样向配偶暗示自己喜欢的礼物·····	(179)
送结婚纪念礼·····	(180)
送祝寿礼·····	(182)
送圣诞礼物·····	(182)
各种花的象征·····	(183)
怎样赠送花卉·····	(187)
亲友间怎样相互赠礼·····	(188)
夫妻之间怎样相互赠礼·····	(189)
怎样给父母赠礼·····	(190)
怎样给长辈赠礼·····	(190)

怎样给小辈赠礼·····	(191)
国际交往中怎样送礼·····	(192)
世界各地馈赠礼物的禁忌·····	(195)
亚洲、大洋洲国家日常生活中的禁忌·····	(204)
欧美日常生活中的禁忌·····	(206)
怎样写毕业临别赠言·····	(209)
怎样选择贺卡·····	(210)
怎样写请柬·····	(211)
书信中怎样使用尊称和谦称·····	(212)
怎样写信末祝颂语·····	(213)
信函怎样折叠美观而有意义·····	(214)
怎样给病人写信·····	(215)
收信后怎样处理才不失礼·····	(215)
在世界各地通信的禁忌·····	(216)

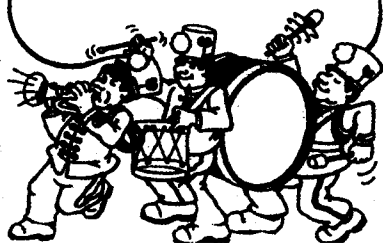
三、相处之道

个性强的人怎样交友·····	(218)
性格内向者怎样处世·····	(220)
少女怎样与人交往·····	(221)
怎样与无反应型的人交往·····	(224)
怎样和搬弄是非的人交往·····	(225)
怎样与性情正直的人交往·····	(226)
怎样与自私自利的人交往·····	(227)
怎样与爱贪小利的人交往·····	(228)
怎样与奸诈狡猾的人交往·····	(228)
怎样与势利的人交往·····	(229)
怎样与忠厚的人交往·····	(230)
怎样与刻薄的人交往·····	(230)

怎样与诚实的人交往·····	(231)
怎样与懦弱的人交往·····	(232)
怎样与谄媚的人交往·····	(232)
怎样与妒忌的人交往·····	(233)
怎样与强横的人交往·····	(233)
怎样与孤僻的人交往·····	(234)
同行怎样交往·····	(235)
不同行业者怎样交往·····	(236)
怎样与记者打交道·····	(239)
怎样与青年人交朋友·····	(241)
怎样与独身女性相处·····	(242)
怎样与年老的人交往·····	(243)
怎样与残疾青年相处·····	(244)
怎样与陌生人相处·····	(246)
晋升后怎样与过去的同事相处·····	(246)
要不要向上司或领导反映他人的缺点·····	(249)
上司给自己穿小鞋要不要大吵大闹·····	(251)
怎样面对有敌意的同事·····	(252)
要不要注重同事们对你的评价·····	(253)
怎样处理上司、其他同事和你的三角关系·····	(254)
女性如何面对“糟糕”的上司·····	(256)
兄弟姐妹之间怎样相处·····	(258)
兄弟姐妹如何共同赡养好父母·····	(259)
婆媳和睦之道·····	(262)
如何对待家庭矛盾·····	(267)
怎样与保姆相处·····	(267)
邻里关系紧张怎么办·····	(269)
在集体宿舍怎样与人相处·····	(271)

怎样与外国商人交往·····	(272)
怎样与外国游客交往·····	(273)
怎样与外国留学生交往·····	(274)

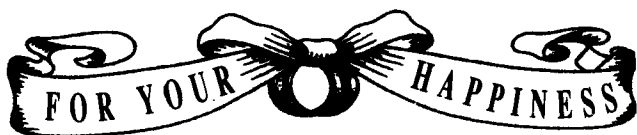
— 社交诤言



社交聚会四法

1 “沙龙”式：“沙龙”是法语 salon 的译音，原意是指名流在贵族妇女家中聚会，接受女主人招待，高谈阔论一番。我们不妨借用这个方式。如果你是个能干的女性，可以自己组织这样的聚会；如果你是位男士，那就得靠自己能干的妻子或女友或姐妹，替你出面。主持这种聚会的女主人，要主动热情、善于周旋，要负责介绍客人相互认识，并引出话题。话题可以天南地北，但每次聚会最好要限制在某个范围里，免得说远了变成





聊天,那就无趣了。“沙龙”式聚会一般不备正餐,但可以沏茶、煮咖啡。

2. 聚餐式:这种社交聚会方式人们较为熟悉。通常是大伙掏钱,东道主用这些钱置办酒菜。这种方式缺少乐趣,东道主往往累个半死。可建议采用“荟萃”式,即参加聚餐的人各自在家做一道菜,到时在东道主家中“荟萃天下之精华”。

3. 野餐式:野餐的妙处在于可以尽情享受大自然的恩惠,没什么拘束,无主宾之礼。最好在野营地烧火做一两样菜,如果只吃罐头面包之类,意境就差些。

4. 连环式:要想多交朋友,就应不断扩大生活圈。最有效的办法是组织一次聚会,让原有的朋友每人再带来一个朋友,介绍给大家认识,临别时互送赠言并留下地址,这就使你的朋友多了一倍。

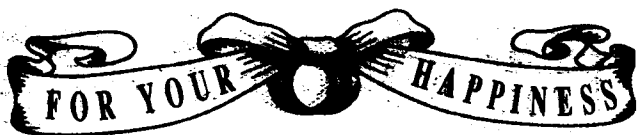
社交聚会的方式很多,但无论采用什么方式都要抱着诚恳负责的态度,要讲信义,不可视作儿戏。

人际吸引的三要素

1. 美感:人的美如自然美、艺术美一样,具有一种不可抗拒的吸引力。这是因为人的美能给他人一种心理上的愉悦之感,使人感到赏心悦目。因此人们也就愿意与之接近了。当然,这里人的“美”包含外表美与内在美两方面。最初吸引人的往往是外表美,随着接触的频繁,内在美便超过外表美产生出经久不衰的吸引力。

2. 新奇感:不言而喻,凡是新奇的东西就能吸引人。不过,这里的“新奇”是指人具有适应时代需要的新观念、新思想、新追求和高雅的举止、广博的知识。使人感到兴奋,感到与这样的人结交,可以使自己逐步变得充实——知识上充实、精神





上充实、生活上充实。

3. 相似感：相似感往往来自某一方面的认同感，因为相似，才有共同的语言；因为相似，才会产生彼此交往的欲望。相似感使人们更容易迅速地亲近、交流，也就更容易成为坦诚的朋友。

不受欢迎的世故表现

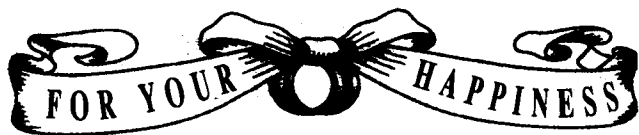
1. “披纱型”交往：这样的人在交往中把自己的内心封闭得很严实，他们或许过多地看到社会和人生的阴暗面，因而错误地认为没有真诚互助可言。这种世故者大多对人外热内冷，处处提防，信奉“见人只说三分话，不可全抛一片心”的处世哲学。与别人相处，常常只是圆滑地应付，心口不一，心灵深处披上了一层使人难窥其内的厚纱。

2. “势利型”交往：这种世故的人在交往中的反差度很大。一是对周围的人，于己有用者，交往之，于己无用者，疏远之；而交往之热情，则同于己有用程度成正比。二是对某个人，无求于他时，冷淡；有求于他，不惜讨好巴结，所谓“有事有人，无事无人”。这种“势利型”交往完全由势利的坐标定向，其为人厌恶也就理所当然了。

3. “变色型”交往：见什么人说什么话，投其所好，八面玲珑，一时使人对他产生好感，但时间一长，人们就会对他不屑一顾。最初，他的朋友或许不少，可是没有过多久，人们发现他从不说真话，他的神态、语言不过是别人好恶、爱憎的镜子。

4. “哈哈型”交往：凡事不讲原则，专搞中庸。他们和人可以谈天说地，但是只摆现象，不下结论，下结论也是说些“大家早已公认的”结论。遇有争议，“莫问是非曲直”，要不





然就是说些模棱两可的话,与人意见不一时,就采取“今天天气…哈哈”的回避态度,故被称之为“哈哈型”交往。对于社会上的种种卑鄙行为,他们虽知某些隐秘,却丝毫不动声色,既明哲保身,亦为日后留“路”。还有些世故者相信“随风倒”的处世准则,权势者的意志、多数人的做法就是他们的行事指南,东风来,随东风倒,西风来,随西风倒。什么良心、原则,都不放在心上。

上述四种常见交往的表现往往是互相交叉的。比如,“披纱型”交往常具有“哈哈型”特点,“势利型”交往多有“变色型”的本事。然而,不论哪一种世故交往方式,其基础都是不相信别人,只希望利己。世故使交往打上了圆滑、势利、虚伪的烙印,这无疑是不受欢迎的。

视线与社交

在人际交往中,不同性格、不同修养的人,相视的方式也各不相同。因此,有必要了解各种相视方式,并在社交时正确运用。一般说,相视的方式不外以下几种:

1. 直视型:直盯着地看着对方,使对方有压迫感。初次见面或不太熟悉的男士用这种目光看女士,会使女士感到很不自然,甚至反感。如果女士用这种目光看男士,则有失稳重,容易使一些男士产生杂念。

2. 他视型:与对方讲话,眼睛却望着别处,容易使对方产生误解,以为你不愿意与他讲话。

3. 转换型:这种人在与对方讲话时目光总是四处游移,给人以心神不定的感觉,也不利于双方谈话。

4. 柔视型:目光也是直视对方,间或变化一下视

