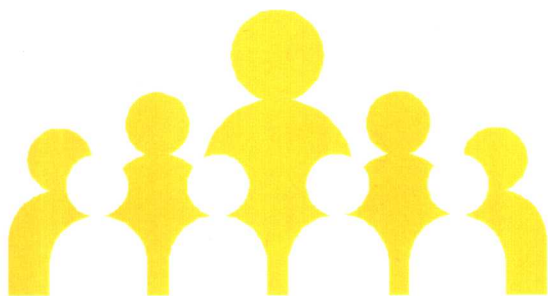


全新礼仪手册 行为规范读本

最新礼仪必备

全书

徐新华◎编著



你想成为一个举止优雅的人吗？

你想成为一个言谈得体的人吗？

你想在人群中展示迷人的风采吗？

请以这本书为工具去挖掘你生命中的金子！



New Complete Guide To Manners

海潮出版社

全新礼仪手册 行为规范读本

最新礼仪必备 全书

徐新华◎编著



New Complete Guide To Manners

海潮出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

最新礼仪必备全书 / 徐新华编著. —北京: 海潮出版社, 2005

ISBN 7-80151-953-1

I. 最… II. 徐… III. ①人间交往—礼仪②人间交往—语言艺术 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第003910号

最新礼仪必备全书

徐新华 编著

☆

海潮出版社出版发行 电话:(010)66969736

(北京市西三环中路19号 邮政编码100841)

中国电影出版社印刷厂印刷

开本: 880×1230毫米 1/32 印张: 11 字数: 190千字

2005年5月第1版 2005年5月第1次印刷

印数: 1-10000册

ISBN 7-80151-953-1/C·203

定价: 25.80元

你想成为一个举止优雅的人吗？

你想成为一个言谈得体的人吗？

你想在人群中展示迷人的风采吗？

请以这本书为工具去挖掘你生命中的金子！



前言

无论你从事什么行业，无论你身居何位，也无论你是男人还是女人，是年轻还是年老。你都不得不重视一个问题，那就是礼仪。

在西方流传着一段精彩的语句：“假如我要成为游刃有余的超级选手，我必然要思考百天社交礼仪的点石成金之术，否则我会在最需要尽情表现自我才华的时候身心疲软。”由此可知礼仪在我们的生活中是多么重要，它不仅仅是一种社会文明的标志，更是我们处世的根本，是我们成功的潜在资本，是你一生的无价财富。它足以让你在复杂的人际关系中游刃有余，尽显风采，足以让你在成功之路上事半功倍，胜券在握！

世间有谁不愿与举止有度、大方优雅的人交往，有谁不愿与言谈得体的人为友？又有谁不渴望在人际交往中显山露水，展示独特而迷人的风采？又有谁不渴望把握机会拥抱成功？那么请注意塑造你完美的形象，打造你完美的礼仪吧！在此向你推荐本书助你一臂之力！

最新礼仪必备全书

New Complete Guide To Manners

本书就是针对礼仪在人生中的重要作用而专门编写的，它具有实用、有效、精练、便捷等特点，通俗易懂但不落俗套，对不懂礼仪的人来说是雪中送炭，对尚懂礼仪的人来说是锦上添花。

本书共分7章，分别是：职场礼仪；公关礼仪；日常生活礼仪；商务礼仪；为人处世礼仪；恋爱场上的礼仪；婚姻家庭礼仪。可以说舍括了生活、工作、恋爱、婚姻等方方面面。若能认真阅读，必会受益匪浅！

好的礼仪是我们生存之需，生活之需；好的礼仪是我们攀向成功巅峰的“阶梯”，走向辉煌前程的“路标”！

人生路漫漫又长远，让我们从现在开始，从这一刻开始以这本书为工具去挖掘生命中的金子吧！

content

目 录

content

职场礼仪

自我推销有术	003
良好形象挑战职场	006
面试时讲究礼仪	012
让自我介绍熠熠生辉	017
注意仪容礼仪，以最佳的状态赢得人心	020
职场相处的口才：话到点子上即止	036
面试禁忌	038
注意形象，老吹牛不是办法	039
与下属谈心的禁忌	042
如何让上司接受你的意见	044
和上司闲聊增进彼此的情感	046
同事之间相处的礼仪	048

公关礼仪

人类的第二语言：握手	053
简单介绍，礼仪不少	057

生活中享受交谈的乐趣	060
把美好的形象留在电话两端	062
舞会上，亮出你迷人的风采	065
男人对女人应该多加尊重	069
酒桌上说话的技巧	071
举杯话祝福	074

日常生活礼仪

待客，待出高雅；做客，做出风度	083
颇具人情味的馈赠	087
演讲：演出自己的风度，讲出贴心的话	094
学会风趣幽默，聊以享受生活	098
探视问候要暖人心扉	100
让自我介绍成为吸引人的“广告”	105
聊天，聊出你的文雅	107
赞美：多一些诚意少一些虚假	109
拒绝的艺术就是让你轻松说“不”	112
批评：委婉而不攻击	115
握手、拥抱和亲吻：看似简单，内容丰富	118
女性服饰搭配要懂得亮出自我风采	122
男性服饰搭配要让男士风度翩翩	125
不同的说话方式应对不同性格的人	128

商务礼仪

选择适合的西装，尽显你的男士风度	135
套裙让女人的魅力登峰造极	145
化妆，妆出美丽脱俗，妆出万千风情	151
女人的美丽资本：一头乌黑亮丽的头发	157
商务言谈基本礼仪	161
小小名片学问大	164
好口才，让主持人光芒四射	166
参加商务洽谈会的礼仪	170
谈判中的答复技巧	173
语言多运筹，会谈易成功	178

为人处世礼仪

学会聆听才会倍受欢迎	183
注意礼仪，戒除不受欢迎的坏习惯	184
处世不可锋芒太露	187
众人面前说话不难	190
精彩智辩，让你轻松摆脱窘境	193
学会恭维，做个受欢迎的人	197
谈话有禁忌，误区不要轻易闯	199
信赖，让你在社交圈中如鱼得水	207

趋利避害，营造良好的人际关系	211
善言暖于布帛	215
批评讲究艺术，做到“良药不苦口”	218
如何打圆场	223
说服要抓住对方的情感	226
“吃”出学问来	229
吸烟者和不吸烟者的礼节	236

恋爱场上的礼仪

恋爱秘诀：她爱听什么你就说什么	243
恋爱时，不可忽视含蓄语言的作用	244
打开恋爱语言的闸门	245
风度是无声的“爱语”	248
婉言让爱情永驻	250
美丽动人的谎话骗你没商量	252
缺乏礼节的姑娘难以成就爱情	254
接到求爱信时的礼节	258
发热的头脑不要浪漫过分	259
善用拒绝，别让爱成为你的负担	261
灵活应对女性的恋爱难题	265
爱情脆弱，经不起“吹”	269
女孩委婉吐真情	271
适当运用反语，让情感升温	273

试探真情的技巧	276
恋爱中出现矛盾要勇于道歉	279
谈恋爱时，让对方对你的谈话感兴趣	282
初次去女友家，闯过拘谨、木讷、呆板这一关	284

婚姻家庭礼仪

喜庆吉祥的婚礼	291
互尊互爱让夫妻关系更亲密	304
要让家庭和睦，礼仪不能少	308
丈夫“哄妻”有三招	311
婚姻家庭中的“口才”艺术	315
让爱情在争辩中永恒	318
男人与女人不同的“谈话”风格	324
家庭需要妙语连珠	327
妙语“降”刁媳	331
巧言妙语化解家庭矛盾	333
夫妻相处需要互相体贴宽容	335
如何给老人“祝寿”	337

职场礼仪

自我推销有术

从你踏入职场大门的那一天，你首先要学会把自己推销到更大的空间，以求进一步的发展，而推销自己是绝对离不开好口才的。

一般来说，每个人在表达个人看法的时候，无论是面对一个人还是面对一大群人，都希望通过幽默的方式将自己的观点更确切有效地表达出来，希望通过幽默的表达赢得对方的认可与支持。但是，许多人在这方面还缺少应有的自信心，有的人认为自己不善于说笑话、讲趣味故事，不会把幽默与自己的观点揉合在一起。

要解决这一障碍，关键在于多学多练，大胆尝试。在开始时，不必要求过高，企求造成强烈的说服力与感染力。同时还要纠正以下误解，认为幽默只有通过笑话才能表达。有的甚至认为笑话只有一种形式：仅是一段有趣的小故事，有人物、地点、时间，有令人发笑的情节，最后是个有力的、令人深思的结尾。不可否认，这样完整的笑话确是幽默的一种，但是不要忘记还有许多更为简洁的幽默，例如俏皮话、双关语、警句等等。它们可能属于笑话，也可能不属于笑话，但都是幽默的形式之一。

一般人做幽默状，并不都是讲各种笑话。那种靠讲笑话引人发笑效果也不一定太好。笑话往往只能帮助我们开心，但并不一定给人真诚和智慧。要知道，每种幽默形式都有它的缺点和不足。当我们了解到人们的缺点和局限性，在运用时，会有很大的益处。

著名作家布莱特的仆人知道这个道理。有一次，布莱特迫不得已辞退那个仆人，并给他写了推荐信，他说：“我在信中说你是个诚实的人，并且忠于职守，但是我不能写你是清醒冷静的人。”那个仆人说：“您不能写上我经常是清醒的吗？”

有一位老板对职员的懒惰极为不满，他大声喊道：“真没见过像你这样没用的人，一个月时间里你干不了一个小时的工作，公司用你这样的人能有什么好处？”懒惰的职员想了想回答：“总会有点好处的，等我休假的时候，不会甩下一堆工作让别人替我干。”

再如，拳击手在比赛中重重地挨了几拳，头昏眼花、站立不稳。心中却有几分得意：“看我这个样子把他吓坏了，他怕打死我。”

有位演说家在讲到喝酒的害处时，不禁喊道：“我看应当把酒统统扔到海底深处去！”听众之中有个人说：“我赞成。”演说家更加激动：“先生，应恭喜你，我觉得你是一位富于牺牲精神的男士。请问你从事什么工作？”“我是深海潜水员！”

以上的例子告诉我们，只要运用适当的幽默方式，不仅可以为人与人的沟通创造条件，而且有助于推销自己。

在日常的市场交易中，当公司与客户之间发生某种问题时，幽默也能起到作用。比如，“三角债”问题。客户欠账越来越多，偏偏这客户又是老主顾。只好由经理出面来解决。经理在约对方吃饭时说：“感谢你同我们做了许多生意，只是你的账已延期了近一年。是不是留着钱给我们公司‘下仔’？”这种用半开玩笑的方式委婉地表达了经理“讨债”的话题，有助于问题尽快得到解决。

有人说，在推销自己时，除了要有必胜的信心外，还要善于使用各种灵活的方式方法。据说，一位美国的农民要到华盛顿去参加有关农村利益的抗议活动。他平生以来首次坐飞机，不禁对飞机上卫生设备的清洁方便感叹不已，尤其是抽水马桶上的标牌，触动了他的心灵。原来那马桶上写着“在城镇上空请勿冲洗”，这个口号触发了他的灵感，对此他感慨了一番，抗议城乡差别这种不公。

许多出色的推销员身上富有幽默的气息。推销员的幽默有助于推销的完成。推销员与其说是推销商品，还不如说是首先推销他们自身的某种东西。他们需要运用各种手段，其中当然要有幽默的手段，使对方接受自己，然后再接受自己所推销的商品。

可见，我们不论从事什么工作，也同样需要别人接受我们，否则只能一事无成。难怪有人说，世上的每个人都

要推销自己的某种东西。

良好形象挑战职场

仪表指的是人的外表，包括容貌、姿态、风度等。形象，为形状相貌之义。这种形状相貌往往是能够引起人的思想或感情活动的具体形状或姿态。仪表形象能体现一个人的文化修养、精神面貌、审美情趣和性格特征。求职者的形象魅力应体现在仪表美与心灵美的统一、语言美与行为美的统一、自然美与修饰美的统一。一个注重仪表、注重形象的人，是一个热爱生活、富于理想。工作作风严谨的人，既体现了自信、热情、认真、向上的精神风貌，也是讲究礼仪对社会、对他人尊重的表现。

(1) 给你的第一印象打分

在求职面试活动中，主考官首先是通过求职者的仪表来认识对方的。在最初的交往中，仪表往往比一个人的简历、介绍信、证明、文凭等的作用更直接，更能产生直觉的效果。主考官往往通过仪表来判断求职者的身份、地位、学识、个性等等，并形成一种特殊的心理定势和情绪定势，这种心理定势和情绪定势就称为“第一印象”，专家指出，一个人对另一个人的印象和观感，在初次见面时