

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”！



最新 礼仪 必备全书

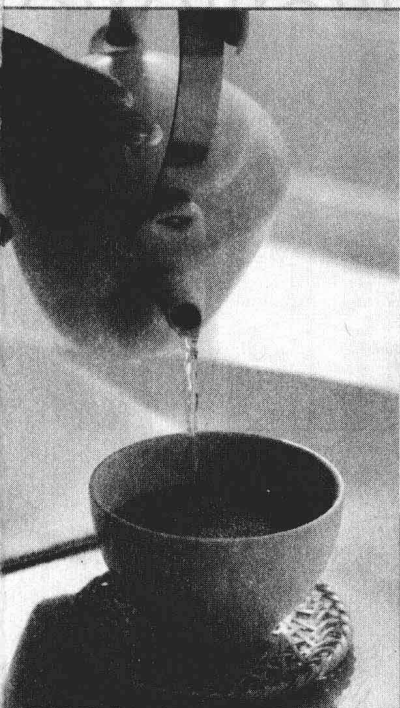
人生路漫漫又长远，从现在开始，
从这一刻开始以这本书为工具去挖掘生命中的金子吧！

徐新华 编著



海潮出版社
Hai Chao Press

徐新华 编著



最新 礼仪 必备全书



海潮出版社
Hai Chao Press

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(2010.10 重印)

ISBN 978-7-80151-953-5

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 003910 号

书 名: 最新礼仪必备全书

编 著: 徐新华

责任编辑: 陆羽白 崔树森

封面设计: 侯泰设计

责任校对: 徐云霞

出版发行: 海潮出版社

社 址: 北京市西三环中路 19 号

邮政编码: 100841

电 话: (010)66969738(发行) 66969747(编辑) 66969746(邮购)

经 销: 全国新华书店

印刷装订: 北京市业和印务有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 16

字 数: 190 千字

版 次: 2005 年 5 月第 1 版

印 次: 2010 年 10 月第 2 次印刷

ISBN 978-7-80151-953-5

定 价: 29.80 元

(如有印刷、装订错误,请寄本社发行部调换)



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！

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。



最新礼仪必备全书

New Complete Guide To Manners

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。可以说涵盖了生活、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！





目 录

职场礼仪

自我推销有术	003
良好形象挑战职场	005
面试时讲究礼仪	009
让自我介绍熠熠生辉	012
注意仪容礼仪，以最佳的状态赢得人心	015
职场相处的口才：话到点子上即止	026
面试禁忌	028
注意形象，老吹牛不是办法	029
与下属谈心的禁忌	030
如何让上司接受你的意见	032
和上司闲聊增近彼此的情感	033
同事之间相处的礼仪	35

公关礼仪

人类的第二语言：握手	039
简单介绍，礼仪不少	042
生活中享受交谈的乐趣	044



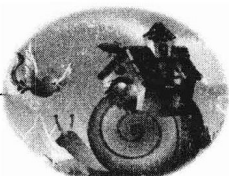
把美好的形象留在电话两端	045
舞会上，亮出你迷人的风采	048
男人对女人应该多加尊重	050
酒桌上说话的技巧	052
举杯话祝福	054

日常生活礼仪

待客，待出高雅；做客，做出风度	061
颇具人情味的馈赠	064
演讲：演出自己的风度，讲出贴心的话	069
学会风趣幽默，聊以享受生活	072
探视问候要暖人心扉	073
让自我介绍成为吸引人的“广告”	077
聊天，聊出你的文雅	079
赞美：多一些诚意少一些虚假	080
拒绝的艺术就是让你轻松说“不”	082
批评：委婉而不攻击	084
握手、拥抱和亲吻：看似简单，内容丰富	086
女性服饰搭配要懂得亮出自我风采	089
男性服饰搭配要让男士风度翩翩	092
不同的说话方式应对不同性格的人	094

商务礼仪

选择适合的西装，尽显你的男士风度	099
套裙让女人的魅力登峰造极	106



化妆，妆出美丽脱俗，妆出万千风情	110
女人的美丽资本：一头乌黑亮丽的头发	114
商务言谈基本礼仪	117
小小名片学问大	120
好口才，让主持人光芒四射	121
参加商务洽谈会的礼仪	123
谈判中的答复技巧	126
语言多运筹，会谈易成功	129

为人处世礼仪

学会聆听才会倍受欢迎	133
注意礼仪，戒除不受欢迎的坏习惯	134
处世不可锋芒太露	136
众人面前说话不难	138
精彩智辩，让你轻松摆脱窘境	140
学会恭维，做个受欢迎的人	143
谈话有禁忌，误区不要轻易闯	144
信赖，让你在社交圈中如鱼得水	150
趋利避害，营造良好的人际关系	153
善言暖于布帛	156
批评讲究艺术，做到“良药不苦口”	158
如何打圆场	162
说服要抓住对方的情感	164
“吃”出学问来	166
吸烟者和不吸烟者的礼节	171



恋爱场上的礼仪

恋爱秘诀：她爱听什么你就说什么	177
恋爱时，不可忽视含蓄语言的作用	178
打开恋爱语言的闸门	179
风度是无声的“爱语”	180
婉言让爱情永驻	182
美丽动人的谎话骗你没商量	183
缺乏礼节的姑娘难以成就爱情	185
接到求爱信时的礼节	187
发热的头脑不要浪漫过分	188
善用拒绝，别让爱成为你的负担	190
灵活应对女性的恋爱难题	192
爱情脆弱，经不起“吹”	195
女孩委婉吐真情	196
适当运用反语，让情感升温	198
试探真情的技巧	200
恋爱中出现矛盾要勇于道歉	202
谈恋爱时，让对方对你的谈话感兴趣	204
初次去女友家，闯过拘谨、木讷、呆板这一关	206

婚姻家庭礼仪

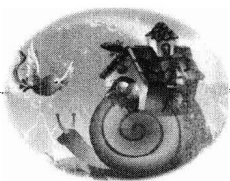
喜庆吉祥的婚礼	211
互尊互爱让夫妻关系更亲密	220
要让家庭和睦，礼仪不能少	223



目 录



New Complete Guide To Manners



丈夫“哄妻”有三招	226
婚姻家庭中的“口才”艺术	228
让爱情在争辩中永恒	230
男人与女人不同的“谈话”风格	234
家庭需要妙语连珠	236
妙语“降”刁媳	240
巧言妙语化解家庭矛盾	241
夫妻相处需要互相体贴宽容	243
如何给老人“祝寿”	244



职场礼仪



自我推销有术

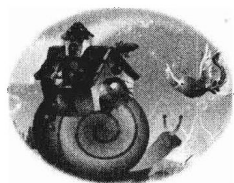
从你踏入职场大门的那一天，你首先要学会把自己推销到更大的空间，以求进一步的发展，而推销自己是绝对离不开好口才的。

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，在初次见面时的短短几分钟内已经形成，这个“第一印象”无形中左右着主考官的判断。

应聘高职位，能力是最重要的，但仪表举止等礼仪素质也十分重要，一个衣冠不整，不修边幅的人很容易令人联想到其工作也可能是马马虎虎、拖拖沓沓的。



外貌是天生的，但是你的言谈举止，音容笑貌是后天培养的，它体现着一个人的文化素质和修养。那么，尊敬的主考官将给我打多少分，这全在你自己了。

(2) 仪表美给主考官以美的享受

仪表美是人们交际时造成和谐的道德环境的必要因素。在社会生活中，人们的各种活动是在社会进行的，仪表如何总要对社会产生一定的影响。对自己，它会影响一个人能否健康成长；对他人，它会影响人格和利益是否得到尊重；对社会，它会影响能否保持正常的社会秩序，造成良好的社会环境。不得体甚至丑陋的仪表，会对社会造成一种“污染”。因此，在人际交往中，在求职活动(求职活动也是一种人际交往活动)中应力求仪表端庄、温文尔雅、朴实大方、文质彬彬、不卑不亢、服饰整洁。这样可以创造良好的社会环境，改善人与人之间相互间的关系，也能使求职面试活动顺利进行，给主考官以美的享受。

(3) 仪表与就业机会

《诗经》曰：“人而无仪，不死何为。”意为人若不讲礼仪廉耻，还不如快快死去。在当今社会，一个人不会因为不懂礼仪就被判死刑，但不懂礼仪，不注重仪表，却可能扼杀求职者的良好形象，扼杀求职者就业的机遇和在交往中赢得尊重的可能。

每年都有不少毕业生奔忙于各地的应届大中专毕业生供需见面会。他们背着行李从一座城市赶到另一座城市，参加见面会，往往是风尘仆仆，一身疲惫地应聘，有的人甚至胡子拉碴，衣冠不整，结果，不佳的仪表形象令应聘效果大打折扣。有些招聘者说：“那些‘民工’形象、衣冠不整、仪表形象不佳的应聘者，第一轮筛选我们就将其淘汰了。”

据报载：成绩优、面试好、仪表美的女大学生找工作未必难。

女生的学习成绩普遍较好，许多专业，尤其是外语类、中文类专业的综合测评中，高居榜首的几乎全是女中豪杰。另外，女生注重自身修养，注重仪表，加之细致、敏感、活泼的特点，在同等条件下较



容易被招聘者相中。相比之下，男生学习成绩相对较差，语言表达能力较弱，面试时拘谨有余、自然不足，外在“包装”往往不够得体。另外，一些男生自我感觉太好，他们自认为就业机会更多一些，因而对应聘显得不够重视，面试前在思想、形象上都缺乏准备，而女生往往非常珍惜机会，会做充分的准备。

(4) 仪表决定你的成败

1990年，来自美国Syracuse大学管理学院的研究人员对《幸福》杂志所列100家大公司的高级执行经理和人事主管同时作了全面的调查。调查结果表明，英国93%和美国96%的公司经理都认为个人形象对于获得成功非常重要。

我们大多数人总是希望获得成功，如果将注意力过分集中于个人形象是不可取的。但如果不关心对于你的成功有重大影响的个人形象问题是愚蠢的。我们处于商品经济高度发展的时代，企业要包装，商品要包装，个人形象也要包装，个人形象反映了你对其他人的态度以及对自身价值的重视程度，反映你的内在素质、创造能力和职业特征。糟糕的个人形象总是令自己吃亏的。

前任美国总统尼克松曾在1961年就参加过总统竞选，但是却败在肯尼迪的手下，他的失败就与仪表风度有关。尼克松在当时被大多数美国人认为是仅次于总统艾森豪威尔的政治人物，他反应敏捷，善于表达，富有经验又具有坚强的毅力。在竞选前夕的民意测验中，尼克松以56%比44%的多数票遥遥领先于肯尼迪，但竞选结果却出人意料。竞选过程中，尼克松与肯尼迪要面对美国7千万电视观众展开辩论。尼克松却恰在这前不久发生车祸撞伤膝盖，致使身体消瘦。这样，屏幕上的尼克松服装显得过于宽大松垮，灯影又使他看上去眼窝下陷，疲惫憔悴，萎靡不振。而此时的肯尼迪正好相反，他高大魁梧，健康结实，衣着合体大方，精神饱满，气宇轩昂，结果肯尼迪以美国历史上最微弱的总统竞选差额49.9%比49.6%击败尼克松，取得胜利。