# 社交礼仪的知识点

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-01-09

*社交礼仪的知识点（通用3篇）社交礼仪的知识点 篇1　　一忌强硬社交。　　这种人是最令人难以接受的，自以为“老子天下第一”，以老大自居、惟我独尊，和人交往态度冷漠傲慢。在市场经济越来越发达、竞争越来越激烈的今天，这号人物必定玩不长久。　　二忌*

社交礼仪的知识点（通用3篇）

**社交礼仪的知识点 篇1**

　　一忌强硬社交。

　　这种人是最令人难以接受的，自以为“老子天下第一”，以老大自居、惟我独尊，和人交往态度冷漠傲慢。在市场经济越来越发达、竞争越来越激烈的今天，这号人物必定玩不长久。

　　二忌盈利社交。

　　“不谈亏本的生意”并不明智。多一个朋友，多一条路子。就商务合作来说，任何人很难一开始就成了你的客户，总会从准客户向实际客户过度你很难说谁是你的准客户。所以，就当你所交往的人都是准客户，以一样的激情、热情、诚意和他交往，总会在你不经意的时候，“投之以桃，报之以李”的。

　　三忌一次社交。

　　具体表现有两种。一种是谈判的时候，为了达到自己的目的，有求必应，达到目的后就无视对方的要求了。另外一种是一次社交目的成功达到后，就不再和对方联系了，认为“以后反正也不用他了”。这种短期行为，是必给人以“势利”、“功利主义”的感觉，使自己的朋友越来越少。

　　四忌高层社交。

　　认为“擒贼先擒王”是条百试不爽的捷径，总是寻找对方的最高领导来做“尚方宝剑”，逼迫对方就范。这样做一是不可能得到对方心悦诚服的、长久的帮助，二是这种关系是人情网，在市场经济下，竞争越来越透明的今天，容易受各种因素影响，以致自食苦果。

　　五忌江湖社交。

　　把社交信誉押在江湖义气上，以感情取代原则和理性，结果往往让别有心机的人钻了空子，使自己蒙受损失。这类事件见诸报端的太多了。

　　六忌媚求社交。

　　社交，并不能通过获得别人的同情而获得交情，任何一个上进的人、有身份的人，都不会和可怜虫、溜须拍马的人进行平等地交往。

**社交礼仪的知识点 篇2**

　　商务礼仪知识点：称呼礼仪

　　称呼一般可以分为职务称、姓名称、职业称、一般称、代词称、年龄称等。职务称包括经理、主任、董事长、医生、律师、教授、科长、老板等；姓名称通常是以姓或姓名加“先生、女士、小姐”；职业称是以职业为特征的称呼，如：秘书小姐、服务先生等；代词称是用“您”、“你们”等来代替其他称呼；年龄称主要以“大爷、大妈、叔叔、阿姨”等来称呼。使用称呼时，一定要注意主次关系及年龄特点，如果对多人称呼，应以年长为先，上级为先，关系远为先。

　　商务礼仪知识点：问候礼仪

　　问候是见面时最先向对方传递的信息。对不同环境里所见的人，要用不同方式的问候语。和初次见面的人问候，最标准的说法是：“你好”、“很高兴认识您”、“见到您非常荣幸”等。如果对方是有名望的人，也可以说“久仰”，“幸会”；与熟人想见，用语可以亲切、具体一些，如“可见着你了”。对于一些业务上往业的朋友，可以使用一些称赞语：“你气色不错”、“你越长越漂亮了”等待。

　　商务礼仪知识点：握手礼仪

　　握手是沟通思想、交流感情、增进友谊的\'一种方式。握手时应注意不用湿手或脏手，不戴手套和墨镜，不交叉握手，不摇晃或推拉，不坐着与人握手。

　　握手的顺序一般讲究“尊者决定”，即待女士、长辈、已婚者、职位高者伸出手之后，男士、晚辈、未婚者、职位低者方可伸手去呼应。平辈之间，应主动握手。若一个人要与许多人握手，顺序是：先长辈后晚辈，先主人后客人，先上级后下级，先女士后男士。握手时要用右手，目视对方，表示尊重。男士同女士握手时，一般只轻握对方的手指部分，不宜握得太紧太久。右手握住后，左手又搭在其手上，是我国常用的礼节，表示更为亲切，更加尊重对方。

　　商务礼仪知识点：名片礼仪

　　在社交场合，名片是自我介绍的简便方式，是一个人身份的象征，当前已成为人们社交活动的重要工具。递送名片时应将名片正面面向对方，双手奉上。眼睛应注视对方，面带微笑，并大方地说：“这是我的名片，请多多关照。”名片的递送应在介绍之后，在尚未弄清对方身份时不应急于递送名片，更不要把名片视同传单随便散发。与多人交换名片时，应依照职位高低或由近及远的顺序依次进行，切勿跳跃式地进行，以免使人有厚此薄彼之感。接受名片时应起身，面带微笑注视对方。接地名片时应说“谢谢”并微笑阅读名片。然后回敬一张本人的名片，如身上未带名片，应向对方表示歉意。在对方离去之前或话题尚未结束，不必急于将对方的名片收藏起来。接过别人的名片切不可随意摆弄或扔在桌子上，也不要随便地塞进口袋或丢在包里，应放在西服左胸的内衣袋或名片夹里，以示尊重。

　　商务礼仪知识点：介绍礼仪

　　介绍就基本方式而言，可分为：自我介绍、为他人作介绍、被人介绍在种。在作介绍的过程中，介绍者与被介绍者的态度都要热情得体、举止大方，整个介绍过程应面带微笑。一般情况下，介绍时，双方应当保持站立姿势，相互热情应答。为他人作介绍时应遵循“让长者、客人先知”的原则。即先把身份低的、年纪轻的介绍给身份高的、年纪大的；先将主人介绍给客人；先将男士介绍给女士。介绍时，应简洁清楚，不能含糊其辞。可简要地介绍双方的职业、籍贯等情况，便于不相识的两人相互交谈。介绍某人时，不可用手指指点对方，应有礼貌地以手掌示意。

　　被人介绍时，应面对对方，显示出想结识对方的诚意。等介绍完毕后，可以握一握手并说“你好！”“幸会！”“久仰！”等客气话表示友好。男士被介绍给女士时，男士应主动点头并稍稍欠身，等候女士的反应。按一般规矩，男士不用先伸手，如果女士伸出手来，男士便应立即伸手轻轻点头就合乎礼貌了，如愿意和男士握手，则可以先伸出手来。自我介绍时可一边伸手跟对方握手，一边作自我介绍，也可主动打招呼说声“你好！”来引起对方的注意，眼睛要注视对方，得到回应再向对方报出自己的姓名、身份、单位及其他有关情况，语调要热情友好，态度要谦恭有礼。

**社交礼仪的知识点 篇3**

　　人际交往必知的

　　1.门槛效应

　　“得寸进尺”的好方法，可是一定要把握好度。

　　2.马太效应

　　好的越好，坏的越坏，多的越多，少的越少。

　　3.蝴蝶效应

　　一些看似极微小的事情，却有可能造成整件事情无法预料的结果。

　　4.迁移效应

　　先行学习的内容、方式等对后继学习的影响。

　　5.木桶效应

　　团队管理中应用。

　　6.首因效应

　　第一次见到某人或某事后，在脑中留下的“第一印象”。在认识人或事物过程中，通过“第一印象”对以后认识这些人或事物所产生的影响或作用。

　　7.近因效应

　　最近获得的信息对我们的认知起到了更大的影响作用。

　　8.破窗效应

　　千里之堤，溃于蚁穴。

　　9.詹森效应

　　缺乏自信心，产生怯场心理，束缚了自己潜能的发挥。

　　10.从众效应

　　要学会用自己的智慧去判断事情，大多数人的选择不一定正确，我不一定适合自己。

　　11.巴纳姆效应

　　星座预测。要克服巴纳姆效应，首先要做的就是认识自己。

　　12.月晕效应

　　在生活中我们就不该轻易去评判一些人、一些事，同时也要学会不在意他人的错误判断。

　　13.定位效应

　　把一个人自己选定的角色位置不因其他因素而发生太大的变化的现象。

　　14.三明治效应

　　批评的艺术。把批评的内容夹在两个表扬之中从而使批评者愉快的接受。

　　15.多看效应

　　对越熟悉的东西越喜欢。

　　16.责任分散效应

　　三个和尚没水喝。

　　17.标签效应

　　一个人被一种词语名称贴上标签时，自己就会做出印象管理，使自己的行为与所贴的标签内容相一致。

　　18.出丑效应

　　一个有缺点的人才显得更为完美一些。

　　19.阿伦森效应

　　最喜欢那些对自己的喜欢、奖励、赞扬不断增加的人或物，最不喜欢那些显得不断减少的人或物。

　　20.鸡尾酒会效应

　　人的一种听力选择能力，在某种情况下，注意力集中在某一个人的谈话之中而忽略背景中其他的对话或噪声。

　　21.安慰剂效应

　　由安慰剂产生的心理反应。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找