# 2024年大学生现代礼仪论文(汇总10篇)

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2024-12-19

*大学生现代礼仪论文一礼仪，是一个人内在修养和素质的外在体现，作文之观后感:商务礼仪观后感。学习礼仪，有助于提升我们的个人魅力。生活中一个不经意的小动作，往往体现了一个人的素养。学习商务礼仪，不仅纠正了我们日常生活中的一些不良习惯，也为我们今...*

**大学生现代礼仪论文一**

礼仪，是一个人内在修养和素质的外在体现，作文之观后感:商务礼仪观后感。学习礼仪，有助于提升我们的个人魅力。生活中一个不经意的小动作，往往体现了一个人的素养。学习商务礼仪，不仅纠正了我们日常生活中的一些不良习惯，也为我们今后的就业提供了一些借鉴。

还没开始学商务礼仪时，就对这门课充满了期待。在真正接触了商务礼仪这门课之后，我才发现，原来要真正做到优雅并不是那么容易的。一个人举止得体，言语文雅，就给别人留下了良好的印象。

正所谓，爱美之心，人皆有之。虽说现今崇尚的是自然美，但两者并不冲突。恰到好处的打扮和修饰，不仅不会显得过分招摇，反而塑造了个人的良好形象，展现了个人的道德素养。

在此之前，我总认为，只有未经任何修饰的美才叫自然美。然而经老师一讲，我逐渐改变了以前的观点。学习商务礼仪，不仅仅局限于应用在正式的社交场合，生活中，礼仪同样随处可见。通过对一个人仪表风度，服饰着装，行为举止以及语言谈吐的观察，我们能够大致了解其生活习惯、个人喜好、思想品德等其他方面的信息。因此，学好礼仪，对我们大有用处。

每当看到荧幕上的亚运会礼仪小姐迎面走来，个个气质非凡，举手投足间无不散发着一种优雅。这时，我们往往不由心生艳羡。禁不住感慨，如果我们能有她们一半的气质……然而，我们或许无须去羡慕别人，只要我们用心，肯努力，一样可以做的很好。

通过一个学期的礼仪课的学习，我收获颇多。比如着装，在不同的季节、场合，就要有适合其季节、场合的不同的装扮。并不见得非得穿着漂亮、时尚才是美，这也不是我们要追求的目标。得体大方的衣着，同样能展现个人的美好形象。在这一系列的礼仪指导课程中，自我感觉收获最大的是行为举止。如果在平时，我们大都随意任行，从来没有注意过自己的一些行为举止是否得体。上了礼仪课后，我才察觉，以前的一些行为在现在看来是多么地不雅，着实有失淑女风范。

在礼仪课的学习过程中，我们获得了很多的乐趣。仅一个简简单单的蹲坐姿势，就蕴含着不少学问。课堂上，当老师说到，坐不能超过椅子的三分之二时，几乎所有的同学都不由地欠了欠身。这时才惊觉，自己的整个身体几乎全瘫坐在椅子上了，于是不禁一阵窃笑。有些人则暗暗自喜，庆幸自己没坐多。又如，当不小心掉了东西时，捡的时候要半蹲着身子，并膝盖靠拢……有时候，我偶尔会自我开玩笑地说：连捡个东西也表现得如此有绅士风度和淑女风范，这还真有点古代的韵味了。不过，这也正好展现了我们“礼仪之邦”固有的大国风范。

在职场中，学好商务礼仪更显得重要。穿着得体、谈吐优雅、举止大方，无言中增加了自己的印象分。对于一个即将面临就业的大学生，更应该了解一些职场礼仪方面的知识。光有专业知识还不够，还要懂得一些面试的技巧。有些人很优秀，但在求职中却屡屡不顺，很多时候往往是在一些细节上出了问题。因此，在面试之前，我们要给自己来一个精心的打扮，这不仅是对自己负责，同时也是对面试官的一种尊重。在面试的过程中，我们要做到自信、有礼。如此我们将迈出了成功的第一步。接下来的，我相信，如果你已经具备了一定的专业知识和技能，那么，一切的问题也都能迎刃而解了。

短短的一个学期的商务礼仪课，却让我们从中学到很多。生活中仍然存在着一些有失大体的行为举止和不良的习惯，虽然我们一时半会还无法改正过来，但至少我们已经意识到了。我们经常不断地提醒自己，注意自己的一言一行。相信在不久，我们会在不断地改进，完善自我的过程中受益不少。

**大学生现代礼仪论文二**

由于人们交往性质的不同，个体空间的限定范围也有所不同。一般来说，关系越密切，个体空间的范围划得越小。美国人类学家爱德华·霍尔博士认为，根据人们交往关系的不同程度，可以把个体空间划为四种距离。

一是亲密距离

这种距离是人际交往中最小的间距。处于0～15厘米之间，彼此可以肌肤相触，耳鬓厮磨，属于亲密接触的关系。这是为了做出爱抚、亲吻、拥抱、保护等动作所必需的距离。常发生在爱情、亲友关系之间。如果用不自然的方式或强行进入他人的亲密距离，可被认为是对他人的侵犯。处于15～45厘米，这是身体不相接触，但可以用手相互摸触到的距离，如挽臂执手，促膝倾谈等，多半用于兄弟姐妹、亲密朋友之间，是个人身体可以支配的势力圈。而势力圈以眼前为最大，也就是一个人对前方始终保持强烈的势力圈意识，而对自身的两侧和背后关心次之。据这一原理，飞机上、长途汽车上和影剧院都采取长排向前的坐位，尽量避免对面的坐位，使每个人都拥有一个平均的前方势力圈。

二是个人距离

这种距离较少直接身体接触。处于45—75厘米之间，适合在较为熟悉的人们之间，可以亲切的握手、交谈；或者向他人挑衅也在这个距离中进行。处于75～120厘米之间，这是双方手腕伸直，可以互触手指的距离，也是个人身体可以支配的势力圈。

三是社交距离

这种距离已经超出亲密或熟悉的人际关系。处于120～210厘米之间，一般是工作场合和公共场所。在现代文明社会，一切复杂的事物几乎都在这个距离里进行。如机关里的领导干部对秘书或下属布置任务；接待因公来访的客人；或进行比较深入的个人洽谈时大多采用这个距离。处于210—360厘米之间，表现为更加正式的交往关系，是会晤、谈判或公事上所采用的距离，首长接见外宾或内宾；大公司的总经理与下属谈话等，由于身份的关系需要与部下之间保持一定的距离。

四是公众距离

这种距离人际沟通大大减小，很难进行直接交谈。处于360～750厘米之间，这是产生势力圈意识的最大距离。如教室中的教师与学生，小型演讲会的演讲人与听众的距离。所以在讲课和演讲时用手势、动作、表情以及使用图表、字幕、幻灯等，辅助教具都是为了“拉近距离”，以加强人际传播的效果。处于750厘米以上距离位置，在现代社会中，则是在大会堂发言、演讲、戏剧表演、电影放映时与观众保持的距离。

**大学生现代礼仪论文三**

商务礼仪，就是公司或企业的商务人员在商务活动中，为了塑造个人和 组织的良好形象而应当遵循的对交往对象表示尊敬与友好的规范或程序，是一般礼仪在商务活动中的运用和体现，包括商务礼节或仪式两方面的内容。

摘要：商务礼仪，就是公司或企业的商务人员在商务活动中，为了塑造个人和组织的良好形象而应当遵循的对交往对象表示尊敬与友好的规范或程序，是一般礼仪在商务活动中的运用和体现，包括商务礼节或仪式两方面的内容。本文对商务礼仪的基本原则、黄金原则和重要性等方面的内容进行了探究，让人们学习，了解更多的商务礼仪知识。

关键词：基本原则、黄金规则、重要性

引言：

随着中国经济的不断发展，中国与世界的关系越来越密切，交往也更趋频繁。国内企业界与商家面临着大量涌入的跨国公司的激烈竞争。走出国门，让世界人民更多地了解本企业形象，让本企业的品牌立于不败之地，是全企业界与商家的愿望。而要同世界打交道，必须具备跨文化交际能力。也就是要在这过程中适当地运用商务礼仪。礼出于俗，俗化为礼。在商务交往中做到“约束自己，尊重他人”才能使人们更轻松愉快地交往。“为他人着想”不仅是商务交往、也是人与人之间正常交往的基本原则。所以说学习并正确的运用商务礼仪既是一个人内在修养和素质的外在表现，又是人际交往中适用的一种艺术，一种交际方式或交际方法，是人际交往中约定俗成的示人以尊重、友好的习惯做法。在人际交往中进行相互沟通就一定要掌握商务礼仪的技巧。从个人的角度来看，掌握一定的商务礼仪有助于提高人们的自身修养、美化自身、美化生活。并能很有效的促进的社会交往，改善人际关系，还有助于净化社会风气。从企业的角度来说，掌握一定的商务礼仪不仅可以塑造企业形象，提高顾客满意度和美誉度，并能最终达到提升企业的经济效益和社会效益的目的。

一、商务礼仪的基本原则

1.“尊敬”原则

原则。

2.“真诚”原则

商务人员的礼仪主要是为了树立良好的个人和组织形象，所以礼仪对于商务活动的目的来说，不仅仅在于其形式和手段上的意义。同时商务活动的从事并非短期行为，从事商务，讲究礼仪，越来越注重其长远利益，只有恪守真诚原则，着眼与将来，通过长期潜移默化的影响，才能获得最终的利益。也就是说商务人员与企业要爱惜其形象与声誉，就不应仅追求礼仪外在形式的完美，更应将其视为商务人员情感的真诚流露与表现。

3.“谦和”原则

谦和既是一种美德，更是社交成功的重要条件。谦和，在社交场上即表现为平易近人、热情大方、善于与人相处、乐于听取他人的意见，显示出虚怀若谷的胸襟，因为对周围的人具有很强的吸引力，有着较强的调整人际关系的能力。我们此处强调的谦和并不是指过分的谦和、无原则的妥协和退让，更不是妄自菲薄。应当认识到过分的谦虚其实是社交的障碍，尤其是在和西方人的商务交往中，不自信的表现会让对方怀疑你的能力。

4.“宽容”原则

宽即宽待，容即相容，宽容，就是心胸坦荡、豁达大度，能设身处地为他人着想，谅解他人的过失，不计较个人的得失，有很强的容纳意识和自控能力。中国传统文化历来重视并提倡宽容的道德原则，并把宽以待人视为一种为人处世的基本美德。从事商务活动，也要求宽以待人，在人际纷争问题上保持豁达大度的品格或态度。在商务活动中，出于各自的立场和利益，难免出现冲突和误解。遵循宽容的原则，凡事想开一点，眼光看远一点，善解人意、体谅别人，才能正确对待和处理好各种关系与纷争，争取到更长远的利益。

5.“适度”原则

人际交往中要注意各种不同情况下的社交距离，也就是要善于把握住沟通时的感情尺度。古话说：“君子之交淡如水，小人之交甘如醴。”此话不无道理。在人际交往中，沟通和理解是建立良好的人际关系的重要条件，但如果不善于把握沟通时的感情尺度，即人际交往缺乏适度的距离，结果会适得其反。例如在一般交往中，既要彬彬有理，又不能低三下四;即要热情大方，又不能轻浮谄谀。

所谓适度，就是要注意感情适度、谈吐适度、举止适度。只有这样才能真正赢得对方的尊重，达到沟通的目的。

6.“自律”原则

从总体上来看，商务礼仪的具体规范由对待自身的要求与对待他人的做法这两大部分所构成。对待个人的要求，是商务礼仪的基础和出发点。学习，应用商务礼仪时，首先需要自我要求、自我约束、自我对照、自我反省、自我检点，这就是所谓自律的原则。

7.“互动”原则

在商务交往中如欲取得成功，就必须无条件地遵守互动的原则。所谓互动，在此具体含义有二：一是要求商务人员在其商务往来中必须主动进行换位思考、善解人意。换位思想的基本点，就是要求商务人员必须伤愈体谅交往对象的感受。二是要求商务人员在其商务活动中要时时、处处做到“交往以对方为中心”。也就是说，不允许无条件的“自我为中心”。具体运用商务礼仪时，互动的原则永远都不容许被忽略。

8.“沟通”原则

在商务交往中，人们通常有接触才会了解，有了解才会有沟通，有沟通才会互动。因此，可将沟通视为商务交往中人与人之间的互动之桥。在商务礼仪中，沟通的原则要求商务人员在其商务交往中，既要了解交往对象，更要为交往对象所了解。礼仪的主旨在于“尊重”，而欲尊重他人，就必须首先了解人，并令自己为对方所了解。这样，才能实现有效的沟通。

9.“遵守”的原则

在商务交往中，每一位参与者都必须自觉、自愿地遵守商务礼仪，以商务礼仪去规范自己在交际活动中的一言一行，一举一动。对商务礼仪，不仅需要学习、了解，更重要的是学了就要使用，要将其付诸个人社交实践。在商务活动中，任何人，无论身份高低，职位大小，财富多少，都有自觉遵守、应用商务礼仪的义务，否则，就会收到公众的指责，其商务交往就难以成功，这就是遵守的原则。没有这一条，就谈不上商务礼仪的应用、推广。

10.“平等”的原则

在具体运用商务礼仪时，允许因人而异，根据不同的交往对象，采取不同的

具体方法。但是，与此同时必须强调指出：在商务礼仪的核心点，即尊重交往对象、以礼相待这一点上，对任何交往对象都必须一视同仁，给予同等程度的礼遇。不允许因交往对象彼此之间在年龄、性别、种族、文化、职业、身份、地位、财富以及与自己关系亲疏远近等方面有所不同，而厚此薄彼，区别对待，给予不通待遇。这便是商务礼仪中平等原则的基本要求。

二、从事商务活动的黄金规则

1.正直

指通过言行表现出诚实、可靠、值得信赖的品质。当个人或公司被迫或受到诱惑，想要做到不够诚实的事实，这就是对正直的考验的时候。良好的商务举止的一条黄金规则就是：你的正直应是勿庸置疑的——不正直是多少谎言也掩饰不了的。

2.礼貌

指人的举止模式。当与他人进行商务交往时，风度都可以向对方表明自己是否可靠，行事是否正确、公正。粗鲁、自私、散漫是不可能让双方的交往继续发展的。

3.个性

4.仪表

所有人都会哪怕是下意识地对交往者以貌取人，要做到衣着整洁得体，举止落落大方，这些都是给商务伙伴保留好印象的至关重要的因素。

5.善解人意

这是良好的商务风度中最基本的一条原则。成功的谈判者往往在会面前扮演一下对手的角色。人们如果事先就想象好即将与之交谈、写信或打电话联系的对方可能有的反应，就能更谨慎、更敏锐地与对方打交道。

6.机智

商场中每个人都极有可能对某些挑衅立即做出反应，或者利用某些显而易见的优势;如果我们一时冲动，则会悔之不已。不过本条黄金规则更深的内涵是：

有疑虑时，保持沉默

三、商务礼仪的重要性

1.塑造个人与企业良好形象

商务礼仪能展示企业的文明程度、管理风格和道德水准，塑造企业形象。良好的企业形象是企业的无形资产，无疑可以为企业带来直接的经济效益。一个人讲究礼仪，就会在众人面前树立良好的个人形象;一个组织的成员讲究礼仪，就会为自己的组织树立良好的形象，赢得公众的赞誉。现代市场竞争除了产品竞争外，更体现在形象竞争。一个良好信誉和形象的公司或企业，就容易获得社会各方的信任和支持，就可在激烈的市场竞争中处于不败之地。所以，商务人员时刻注重礼仪，既是个人和组织良好素质的体现，也是树立和巩固良好形象的需要。

2.传递信息、展示价值

礼仪最基本的功能就是规范各种行为。商务礼仪可强化企业的道德要求，树立企业遵纪守法，遵守社会公德的良好形象。我们知道，道德是精神的东西，只能通过人的言行举止，通过人们处理各种关系所遵循的原则与态度表现出来。商务礼仪使企业的规章制度、规范和道德具体化为一些固定的行为模式，从而对这些规范起到强化作用。企业的各项规章制度既体现了企业的道德观和管理风格，也体现了礼仪的要求，员工在企业制度范围内调整自己的行为，实际上就在固定的商务礼仪中自觉维护和塑造着企业的良好形象。

3.沟通感情、协调人际

4.净化社会风气，推进社会主义精神文明的建设

国家的文明水平、整体素质与整体教养。

结论:

从古至今，我国的礼仪规范就是中华特有文明的象征，是中华民族美德的体现。礼仪，作为一种传统美德，具有历史的传承性，具有不衰的生命力。商务礼仪在中国也是日益重要。在跨国经营的过程中，谁能入乡随俗或者说尊重对方的礼仪，谁就能生存得更好。中国经济发展迅速，奇特数量成倍增长，第三产业蓬勃兴旺，商务活动日益频繁，人们在商务活动中也需要学习，遵守一些现代商务礼仪规范，熟悉中国商务礼仪，了解世界其他国家的礼仪和禁忌。而作为商人，在与国外商务伙伴初次接触前应尽可能多地了解对方文化中的商务礼仪，及时调整自己的礼仪行为，创造一个轻松愉快的商务环境。

礼仪在商务谈判中的作用

摘 要: 随着经济的发展,商务活动也日益增多。商务谈判作为商务活动的起点,对交易的成功发挥着重要作用。在国际贸易与经济高速发展的今天,对从事商务谈判的人来说,学习掌握其理论知识与技能策略是极其必要的。商务礼仪是在商务活动中体现相互尊重的行为准则。商务礼仪的核心是这种行为的准则，用来约束我们日常商务活动的方方面面。商务礼仪的核心作用是为了体现人与人之间的相互尊重。这样我们学习商务礼仪就显得更为重要。我们可以用一种简单的方式来概括商务礼仪，它是商务活动中对人的仪容仪表和言谈举止的普遍要求。 本文从商务谈判和礼仪的涵义和原则出发,着眼于商务活动和礼仪教学,阐述商务礼仪在商务谈判中的作用,从而为更好地进行商务礼仪课程教学提供帮助。本文旨在说明礼仪对商务谈判的作用,以提高商务人员在商务活动中的礼仪意识,希望为商务人员在谈判中注意礼仪问题提供借鉴。

关键词: 礼仪 商务谈判 作用

一、礼仪和商务谈判的定义

关于商务礼仪的论文

做法。从传播的角度来看,礼仪可以说是在人际交往中进行相互沟通的技巧,用于表示尊重、亲善和友好的首选行为规范和惯用形式。可以大致分为政务礼仪、商务礼仪、服务礼仪、社交礼仪、涉外礼仪等五大分支。

商务谈判,是国际商务活动中不同的利益主体,为了达成某笔交易,而就交易的各项条件进行协商的过程。可以说,商务谈判是一种对外经济贸易活动中普遍存在的一项十分重要的经济活动,是调整和解决不同国家和地区政府,以及商业机构之间不可避免的经济利益冲突的必不可少的一种手段。

二、礼仪在谈判准备阶段的作用

人际关系是公司的重要财产,与客户会晤时留下的第一印象,往往影响到日后两者之间的关系。如果客户来你的公司拜访,你应尽量到接待室迎接客户,再一起走到办公室,如果有可能,尽量派人到机场或车站去接。如果是初次见面,在一步之距时,以握手表示欢迎。握手之后立即递上名片。身为主人你应先递上名片表示急于认识的诚意。在收下对方的名片之后,应看一遍对方的姓名、职称以示尊重,看完后应将名片慎重地放进皮夹或名片夹中。

商务谈判之前首先要确定谈判人员,双方谈判代表的身份、职务。谈判代表要有良好的综合素质,谈判前应整理好自己的仪容仪表,穿着要整洁、正式、庄重。男士应整洁干净,穿西服、打领带,显得庄重大方;女士穿着应稳重,宜化淡妆,切忌花哨艳丽。布置谈判会场宜采用长方形或椭圆形谈判桌。

关于商务礼仪的论文

三、礼仪在商务谈判中的作用

1.有利于建立合作关系。

说话时期望受话人的赞同是人类交际过程中共同的心理需要。在利益攸关的情况下,说话人可能会表达强烈的思想情感,从而破坏双方贸易合作关系。这时人们要尽量避免观点不一致导致的矛盾。礼貌语言可以帮助谈判双方在意见相左时,避免矛盾产生。

2.有利于策略变通。

在表达方式上和使用功能上,语言交际是多变的。对于言语策略来说,同样,有多少种情景就有多少种谋略。比如模糊语言是一种“消极礼貌”策略,但在商务谈判中它还可以是一种谈判策略,促成谈判的顺利进行。在被问及无法精确回答的问题时,一种有效的策略就是用宽泛的模糊语言来回答。模糊回答可以减少对对方面子的威胁,又给自己留出余地。

3.创造良好氛围,拉近双方距离。

一个企业,如果能够热情周到、大方得体地接待客户,想对方之所想,帮助对方解决困难,解决疑问,尊重对方,就会使客户感到你是有诚意的,乐意同你打交道。在一个宽松和谐的氛围中谈判,就会自然地缩短双方的距离,容易找到一个双方均能接受、彼此都可受益的结合点。

4.塑造良好形象,推动交易成功。

关于商务礼仪的论文

业的可信程度,进而影响与其交往的程度。由此可见,在商务活动中,双方人员高尚的道德情操,彬彬有礼的言谈举止,渊博的知识,得体的礼遇,都会给对方留下深刻的印象,并对企业产生好感,减少谈判阻力,推动交易成功。

5.加深理解,促进友谊。

在商务谈判中,双方都要维护各自的经济利益,难免会发生一些冲突。企业与企业、人与人之间因商务活动而产生的冲突不是对抗,更不可把交易中的矛盾变为对某个企业或个人的攻击,而要把人和事区分开来。在商务谈判双方相持不下的时候,也要注意礼仪规范,通过理解和沟通,找出双方都能接受的方案,通过交易,双方建立友谊,成为长期的合作伙伴。即使交易不成,由于待人真诚,礼仪有加,双方也会沟通感情,建立友谊,日后会寻找其他的合作途径。商务谈判是在人与人之间进行的,因此谈判的过程又是一个人际交往的过程。

6.有利于提高商务人员的个人素质。

市场竞争最终是人员素质的竞争,对商务人员来说,就是商务人员的素质修养和个人素质表现的竞争,有助于建立良好的人际关系。交往中不懂礼貌、不懂规矩有时会把事情搞砸。再就是用于维护形象。商务人员的形象设计很重要,因为商务人员的个人形象代表的是企业形象、产品形象、服务形象,在跨文化交往中还代表民族形象、地方形象和国家形象。

四、签约阶段的礼仪

1.签字厅的布置。

关于商务礼仪的论文

由于签字的种类不同,各国的风俗习惯不同,我国一般在签字厅内设置长方桌一张,作为签字桌。桌面覆盖深绿色台呢,桌后放两把椅子,作为双方签字的座位,面对正门主左客右。座前摆的是各自的文本,文本上端分别放置签字的文具。国际商务谈判协议的签字桌中间摆一个旗架,悬挂签字国双方的国旗。

2.签字仪式的程序。

以我国为例,双方参加签字的人员进入签字厅。当签字入座时,其他人员分主方、客方,按身份顺序排列于各方的签字人员座位之后。主签人在签完本国保存的文本后,由助签人员互相传递文本,再在对方保存的文本上签字,然后由双方签字人交换文本,相互握手。有时签字后备有香槟酒,共同举杯庆贺。

总之,随着社会的发展,商务礼仪已成为现代社会经济交往的必需,对于商务谈判商务交往等具有重要的作用,已成为我们在商务交往中对传统文化礼仪的继承与发展。著名礼仪专家金正昆教授说:“礼是尊重别人,仪是尊重的形式。”为了更好地进行现代商务来往,我们必须重视商务礼仪培训与教育,从而更好地发挥其积极作用。

参考文献:

[1]金正昆.职场礼仪[m].北京:中国人民大学出版社,20xx.

[2]金正昆.商务礼仪[m].北京:北京大学出版社,20xx.

[3]金正昆.现代商务礼仪[m].北京:中国人民大学出版社,20xx.

[4]吕维霞,刘彦波.现代商务礼仪[m].北京:对外经济贸易大学出版社,20xx.

关于商务礼仪的论文

[5]金正昆.商务礼仪简论[j].北京:北京工商大学学报(社会科学版),20xx.

**大学生现代礼仪论文四**

【摘要】职校生的礼仪教育是职业学校德育工作的一项重要内容，中职学校是以培养应用型专门人才和熟练劳动者为目标的，这些劳动者将是社会经济发展的中坚力量。在礼仪教育中教师要以身作则，强调职校开展爱国主义教育作为社会主义核心价值体系，其教育教学对当代大学生起着重要的作用。然而，随着今天历史潮流和国际情势的变化，爱国中某些问题已不可以再延续过去那种传统的思维，凡爱国必论及“抵制日货”。

【关键词】礼仪教育;抵制日货;爱国教育

礼仪是衡量人类文明程度的准绳。中等职业教育是要培养在生产经营社会服务领域中具有中等职技能的实用人才。中等职业学校不仅要注重文化知识的教育，而且更要注重如何做人的素质教育。学习礼仪知识不仅有助于改善人们的公众形象，还有助于提高每个人的文明修养和素质。而作为中等职业学校的学生爱国最基本的原则是要遵守中国法律、遵守国际公法。近日，西安、青岛、长沙等多个城市发生了多起民众的保钓行动，同时，一些非理性的抗议活动也屡有发生，抵制日货的民间情绪高涨，央视网截至9月14日的调查发现，有接近九成的网友表示今后不会再购买日本产品。在有些地方，甚至有人当众焚烧或打砸日系车，还发生了袭击日本人的过激行为。

谈论到爱国主义，国人都会很自觉地首先将思维锁定在“抵制日货”问题上。似乎在中华大地上，爱国必然地就等同于“抵制”，这当中有中、日两国历史和现实的因素，但是这种简单看待问题的思维其实不约而同地犯了没有用历史眼光看问题的错误。有不少专家呼吁人们理性爱国，评论指出：打砸焚烧公民日系车是一种犯罪行为;还有评论说爱国不是流氓打砸的庇护所。但是有的时候抵制如果不是强制或者说绑架别人的话，那是你个人的选择，我们不说什么。可是当它已经上升到要去砸其他人的日本车的时候，这个性质就变了，这不是爱国。

“抵制日货”这一口号最早可追溯到1919年著名的――“五四运动”。在全球经济不发达的当时，这一口号的提出和实践无疑对发动日本军国主义的经济基础起到了很好的抑制作用。然而，时过境迁，世界时刻都在变化，今天我们抵制日货，我们是以此之举表达一种民间的意志，让小日本感到震动威慑，而不是搞打砸破坏。再者说，抵制日货应该是抵制交易，而不是去打砸日货;尤其是国人同胞已经购买的日货，是合法私有财产，没有理由同胞自伤!打着“爱国”、“抵制日货”的旗号，将市民的日系轿车砸毁，很明显，伤害的是自己的同胞，日本人没有一点损失，不会喊疼，相反只会让我们的同胞伤心落泪。

针对某岛的游行，是正义之举，大家都明白。可是，游行出现了，这就令人不安了。事实上，一些极端行动，已经引发了日本人被打伤、日资店面及日产汽车被打砸的事件。不要将爱国游行演变成“烧”事件。

礼仪说到底反映了人的素质，礼仪教育当然要教学生基本礼仪的动作和要求，示范待人待物的方法。礼仪教育不能局限于课堂教学，必须从根本上抓人的素质培养，其次，社会是礼仪教育的大课堂，以社会活动为载体。然而在今日的中国，早已告别了任人欺凌的时代。针对日方“购岛”，中国政府依照国际法和国际惯例，已展开反制措施：发表外交声明，公布某岛及其附属岛屿的领海基线，派出海监船舶编队维权巡航执法，驳回日本无理抗议，向各国驻华使节作专门通报，向联合国提交领海基点基线坐标表和海图，向大陆架界限委员会提交东海部分海域200海里以外大陆架划界案……一系列行动，无一不体现了尊重国际规则和国际惯例、通过外交解决问题的诚意和态度;同时也体现了我们的决心。

大量的课外校园文化活动是礼仪课程课内教学的极好延伸，使学生巩固了和消化了课内知识，促进了良好的礼仪习惯的养成，为学生走向社会奠定了良好的基础。只有师生一起学礼仪、讲礼仪、用礼仪，在校园形成一个讲礼仪的大环境，才能达到礼仪教学的最终目的。

从舆论角度看，行为，往往会被国际媒体放大，世界看到的中国人是如此野蛮，谁还敢来投资?谁还愿意跟你合作?谁还会支持你，为你说话?想想吧，这个时候，小日本该躲在墙角里偷着笑了，说某岛的语气也会强硬几分吧。前几天，有日本媒体就称中国的抗日已经陷入了“暴徒化”，并称会给中国社会带来动荡;这实在应该引起我们的警醒。

再有一些烧行为， 显然已经涉嫌触犯法律。可以说，在抗议活动中，凡危害公共安全或破坏社会秩序的，均属违法行为。对于游行中借机进行打砸等违法行为的，公安机关也会依法查处。烧恶性事件一旦蔓延，将会导致国家局势的动乱，一旦动乱爆发，便会勾起连锁反应;到那时，态势失控，遭殃的是国家，是千百万老百姓。

总之，新形势下，职业学校开展爱国主义、文明礼仪教育是一项长期复杂的系统工程，要常抓不懈，培养高素质的劳动者是职业学校的目标。礼仪教学是提高学生素养的一个重要途径。礼仪教育的全部意义在于它的实践性，学生的思想品德、礼仪习惯是在实践中逐渐形成，又是在实践中表现出来的，实践既是教育的出发点，又是教育的归宿。因此，在礼仪教育中，要加强对学生的礼仪指导和训练，引导学生将礼仪规范付诸实践。开展礼仪教育，必须坚持知行结合，做到在明确要求的基础上具体指导，在激发兴趣的基础上强化训练，在纪律约束的基础上自我教育和自我评价，只有这样，才能形成一个人人学礼、知礼、懂礼、守礼、行礼的良好氛围。

**大学生现代礼仪论文五**

我国改革开放不断深化，伴随着经济市场的竞争不断加强，各公司各企业的对外联系越来越频繁，商务拜访变成了商务活动中，最必不可少也最平常的一种往来方式。商界人士通过相互联系往来，促进了解，建立情谊。但是传统生硬的往来方式并不能在这个日新月异的环境中获得立足之地，商务活动中的商务拜访，也不仅仅是单纯的“你来我往”。而很大程度上，需要企业企业之间，个人与个人之间建立起友善融洽的合作伙伴关系。虽然在交往活动中要维护各自利益，但是也要有“人情味”，这样才能获得竞争中的一席之位。 商务拜访是商务应酬礼仪的一个重要组成部分，是企业公司商务活动的重要环节。恰当周到的商务接待礼仪，适时有度的商务拜访可以更协调地沟通与客户的关系。

关键词

商务拜访 社交礼仪 接待应酬 人情味

拜访是指亲自或派人到朋友家或与业务有关系的单位去拜见访问某人的活动。拜访有事务性拜访、礼节性拜访和私人拜访三种，而事务性拜访又有商务洽谈性拜访和专题交涉性拜访之分。但不管哪种拜访，都应遵循一定的礼仪规范。

随着当代社会的不断发展，，人际之间、社会组织之间、个人与企业之间互往也越来越多，社会活动也越来越频繁，交往形式也趋于多样化。

我国改革开放不断深化，伴随着经济市场的竞争不断加强，各公司各企业的对外联系越来越频繁，商务拜访变成了商务活动中，最必不可少也最平常的一种往来方式。商界人士通过相互联系往来，促进了解，建立情谊。但是传统生硬的往来方式并不能在这个日新月异的环境中获得立足之地，商务活动中的商务拜访，也不仅仅是单纯的“你来我往”。而很大程度上，需要企业企业之间，个人与个人之间建立起友善融洽的合作伙伴关系。虽然在交往活动中要维护各自利益，但是也要有“人情味”，这样才能获得竞争中的一席之位。

商务拜访是一种双向的活动，在活动中无论主方还是客方，都应该遵守相应的礼仪，按规行事。

理论分析

拜访的流程：联系拜访——确认拜访——准备——赴约——结束拜访。

1.拜访前的准备

与商业客户或商业伙伴第一次面对面的沟通，有效的拜访顾客，是商业合作迈向成功的第一步。只有在充分的准备下商业拜访才能取得成功。

“只要努力工作，就能赢得合作”的观念已经过时了!取而代之的是“周详计划，省时省力”，要想取得进步首先要以挑剔的眼光看待自己的努力，考虑到礼数周全，然后决定做什么。上门拜访尤其是第一次上门拜访，难免相互存在一点儿戒心，不容易放松心情。因此商务人员人员要特别重视我们留给别人的第一印象，成功的拜访形象可以在成功之路上助你一臂之力。

外部准备

1)仪表准备：“人不可貌相”是用来告诫人的话，而“第一印象的好坏90%取决于仪表”，上门拜访要成功，就要选择与个性相适应的服装，以体现专业形象。通过良好的个人形象向对方展示品牌形象和企业形象。最好成绩是穿公司统一服装，让对方觉得公司很正规，企业文化良好。

男士上身穿公司统一上装，戴公司统一领带，下身穿深色西裤，黑色平底皮鞋，避免留长发，染色等发型问题，不用佩戴任何饰品。女士上身穿公司统一上装，戴公司统一领带，下身穿深色西裤或裙子，黑色皮鞋，避免散发、染发等发型，不佩戴任何饰品。

就越容易确定一种最佳的方式来与对方谈话。还要努力掌握活动资料、公司资料、同行业资料。

3)工具准备：“工欲善其事，必先利其器”一位优秀的商务人员除了具备契而不舍精神外，一套完整的商务工具是绝对不可缺少的战斗武器。中国台湾企业界流传的一句话是“推销工具犹如侠士之剑”，凡是能促进商务往来的资料，商务人员都要带上。调查表明，商务人员在拜访时，利用商务工具，可以降低50%的劳动成本，提高10%的成功率，提高100%的销售质量!商务工具包括产品说明书、企业宣传资料、名片、计算器、笔记本、钢笔、价格表、宣传品等。

4)时间准备：如提前与对方预约好时间应准时到达，到的过早会给对方增加一定的压力，到的过晚会给对方传达“我不尊重你”的信息，同时也会让顾客产生不信任感，最好是提前5-7分钟到达，做好进门前准备。

内部准备

1)信心准备：事实证明，商务人员的心理素质是决定成功与否的重要原因，突出自己最优越个性，让自己人见人爱，还要保持积极乐观的心态。

2)知识准备：上门拜访是销售活动前的热身活动，这个阶段最重要的是要制造机会，制造机会的方法就是提出对方关心的话题。

3)微笑准备：管理方面讲究人性化管理，如果你希望别人怎样对待你，你首先就要怎样对待别人。

许多人总是羡慕那些成功者，认为他们总是太幸运，而自己总是不幸。事实证明好运气是有的，但好运气问题偏爱诚实，且富有激情的人。

2.拜访时的礼节

敲门：进门之前就先按门铃或敲门，最有绅士派头的做法是敲三下，隔一小会，再敲几下。然后站立门口等候。如果别人家的门虚掩着，也应当先敲门，得到主人的允许才能进入。进入别人的办公室也应该先敲门，表示一种询问“我可以进来吗”，或者表示一种通知“我要进来了”。

态度：进门之前一定要让显示自己态度诚实大方。同时避免傲慢、慌乱、卑屈、冷漠、随便等不良态度。

注意：严谨的生活作风能代表公司与个人的整体水准，千万不要让换鞋、雨伞，坐姿，个人不良习惯等小细节影响大事情。

3. 商务拜访中的举止礼仪常识

(1)要守时守约

(2)讲究敲门的艺术。要用食指敲门，力度适中，间隔有序敲三下，等待回音。如无应声，可再稍加力度，再敲三下，如有应声，再侧身隐立于右门框一侧，待门开时再向前迈半步，与主人相对。

(3)主人不让座不能随便坐下。如果主人是年长者或上级，主人不坐，自己不能先坐。主人让座之后，要口称“谢谢”，然后采用规矩的礼仪坐姿坐下。主人递上烟茶要双手接过并表示谢意。如果主人没有吸烟的习惯，要克制自己的烟瘾，尽量不吸，以示对主人习惯的尊重。主人献上果品，要等年长者或其他客人动手后，自己再取用。即使在最熟悉的朋友家里，也不要过于随便。

(4)跟主人谈话，语言要客气。

(5)谈话时间不宜过长。起身告辞时，要向主人表示：“打扰”之歉意。出门后，回身主动伸手与主人握别，说：“请留步”。待主 人留步后，走几步，再回首挥手致意：“再见”。

结论

做客拜访是日常生活中最常见的交际形式，也是联络感情、增进友谊的一种有效方法。

做客拜访要选择一个对方方便的时间。拜访前，应尽可能事先告知，约定一个时间，以免扑空或打乱对方的日程安排。约定时间后，不能轻易失约或迟到。如因特殊情况不能前去，一定要设法通知对方，并表示歉意。

拜访时，应先轻轻敲门或按门铃，当有人应声允许进入或出来迎接时方可入内。敲门不宜太重或太急，一般轻敲两三下即可。切不可不打招呼擅自闯入，即使门开着，也要敲门或以其他方式告知主人有客来访。

进门后，拜访者随身带来的外套、雨具等物品应搁放到主人指定的地方，不可任意乱放。对室内的人，无论认识与否，都应主动打招呼。主人端上茶来，应从座位上欠身，双手捧接，并表示感谢。吸烟者应在主人敬烟或征得主人同意后，方可吸烟。和主人交谈时，应注意掌握时间。有要事必须要与主人商量或向对方请教时，应尽快表明来意，不要东拉西扯，浪费时间。

离开时要主动告别，如果主人出门相送，拜访人应请主人留步并道谢，热情说声\"再见\"。

拜访的时机要选择好

1.拜访应选择适当的时间，如果双方有约，应准时赴约。万一因故不得不迟到或取消访问，应立即通知对方。

2.到达拜访地点后，如果与接待者是第一次见面，应主动递上名片，或作自我介绍。对熟人可握手问候。

3.如果接待者因故不能马上接待，应安静地等候，有抽烟习惯的人，要注意观察该场所是否有禁止吸烟的警示。如果等待时间过久，可向有关人员说明，并另定时间，不要显现出不耐烦。

4.与接待者的意见相左，不要争论不休。对接待者提供的帮助要致以谢意，但不要过分。

5.谈话时开门见山，不要海阔天空，浪费时间。

6.要注意观察接待者的举止表情，适可而止，当接待者有不耐烦或有为难的表现时，应转换话题或口气，当接待者有结束会见的表示时，应立即起身告辞。

商务拜访是商务应酬礼仪的一个重要组成部分，是企业公司商务活动的重要环节。恰当周到的商务接待礼仪，适时有度的商务拜访可以更协调地沟通与客户的关系。

参考文献

何浩然，实用礼仪。 合肥，合肥工业大学出版社 20xx

**大学生现代礼仪论文六**

握手是公关场合中最为常用的一种礼节，每一种握手方式都有着它的意义及意味所在，所以和别人握手的时候，一定要切记握手时该有的礼仪。

握手时伸手的先后顺序很重要，且有一定的观则：

1男士与女士之间，遵循女士优先的原则。

2主宾之间，主人应该先伸手，客人再伸手相握，但客人辞行时，应是客人先伸手表示辞行，主人才能握手告别。此外，遇到祝贺对方，宽慰对方，谅解对方或表达诚意的时候，应主动伸手。

3在长辈与晚辈之间，上级与下级之间，应该前者先伸手，后者先问候，待前者伸出手后，后者才能伸手相握。

4在平辈朋友相见时先出手为敬。

5待女士、前辈、已婚者、职位高者伸出手来以后，男士、晚辈、未婚者、职位低者方可伸出手去呼声。

注意：初次见面握手时，时间不要超过3秒。行握手礼的时候，一定要双目注视对方，微笑致意，为表示尊敬，握手时上身应略微前倾，头还应该要略低一些，表示你的真诚。

**大学生现代礼仪论文七**

摘 要: 随着经济的发展,商务活动也日益增多。商务谈判作为商务活动的起点,对交易的成功发挥着重要作用。在国际贸易与经济高速发展的今天,对从事商务谈判的人来说,学习掌握其理论知识与技能策略是极其必要的。商务礼仪是在商务活动中体现相互尊重的行为准则。商务礼仪的核心是这种行为的准则，用来约束我们日常商务活动的方方面面。商务礼仪的核心作用是为了体现人与人之间的相互尊重。这样我们学习商务礼仪就显得更为重要。我们可以用一种简单的方式来概括商务礼仪，它是商务活动中对人的仪容仪表和言谈举止的普遍要求。 本文从商务谈判和礼仪的涵义和原则出发,着眼于商务活动和礼仪教学,阐述商务礼仪在商务谈判中的作用,从而为更好地进行商务礼仪课程教学提供帮助。本文旨在说明礼仪对商务谈判的作用,以提高商务人员在商务活动中的礼仪意识,希望为商务人员在谈判中注意礼仪问题提供借鉴。

关键词: 礼仪 商务谈判 作用

一、礼仪和商务谈判的定义

关于商务礼仪的论文

做法。从传播的角度来看,礼仪可以说是在人际交往中进行相互沟通的技巧,用于表示尊重、亲善和友好的首选行为规范和惯用形式。可以大致分为政务礼仪、商务礼仪、服务礼仪、社交礼仪、涉外礼仪等五大分支。

商务谈判,是国际商务活动中不同的利益主体,为了达成某笔交易,而就交易的各项条件进行协商的过程。可以说,商务谈判是一种对外经济贸易活动中普遍存在的一项十分重要的经济活动,是调整和解决不同国家和地区政府,以及商业机构之间不可避免的经济利益冲突的必不可少的一种手段。

二、礼仪在谈判准备阶段的作用

人际关系是公司的重要财产,与客户会晤时留下的第一印象,往往影响到日后两者之间的关系。如果客户来你的公司拜访,你应尽量到接待室迎接客户,再一起走到办公室,如果有可能,尽量派人到机场或车站去接。如果是初次见面,在一步之距时,以握手表示欢迎。握手之后立即递上名片。身为主人你应先递上名片表示急于认识的诚意。在收下对方的名片之后,应看一遍对方的姓名、职称以示尊重,看完后应将名片慎重地放进皮夹或名片夹中。

商务谈判之前首先要确定谈判人员,双方谈判代表的身份、职务。谈判代表要有良好的综合素质,谈判前应整理好自己的仪容仪表,穿着要整洁、正式、庄重。男士应整洁干净,穿西服、打领带,显得庄重大方;女士穿着应稳重,宜化淡妆,切忌花哨艳丽。布置谈判会场宜采用长方形或椭圆形谈判桌。

关于商务礼仪的论文

三、礼仪在商务谈判中的作用

1.有利于建立合作关系。

说话时期望受话人的赞同是人类交际过程中共同的心理需要。在利益攸关的情况下,说话人可能会表达强烈的思想情感,从而破坏双方贸易合作关系。这时人们要尽量避免观点不一致导致的矛盾。礼貌语言可以帮助谈判双方在意见相左时,避免矛盾产生。

2.有利于策略变通。

在表达方式上和使用功能上,语言交际是多变的。对于言语策略来说,同样,有多少种情景就有多少种谋略。比如模糊语言是一种“消极礼貌”策略,但在商务谈判中它还可以是一种谈判策略,促成谈判的顺利进行。在被问及无法精确回答的问题时,一种有效的策略就是用宽泛的模糊语言来回答。模糊回答可以减少对对方面子的威胁,又给自己留出余地。

3.创造良好氛围,拉近双方距离。

一个企业,如果能够热情周到、大方得体地接待客户,想对方之所想,帮助对方解决困难,解决疑问,尊重对方,就会使客户感到你是有诚意的,乐意同你打交道。在一个宽松和谐的氛围中谈判,就会自然地缩短双方的距离,容易找到一个双方均能接受、彼此都可受益的结合点。

4.塑造良好形象,推动交易成功。

关于商务礼仪的论文

业的可信程度,进而影响与其交往的程度。由此可见,在商务活动中,双方人员高尚的道德情操,彬彬有礼的言谈举止,渊博的知识,得体的礼遇,都会给对方留下深刻的印象,并对企业产生好感,减少谈判阻力,推动交易成功。

5.加深理解,促进友谊。

在商务谈判中,双方都要维护各自的经济利益,难免会发生一些冲突。企业与企业、人与人之间因商务活动而产生的冲突不是对抗,更不可把交易中的矛盾变为对某个企业或个人的攻击,而要把人和事区分开来。在商务谈判双方相持不下的时候,也要注意礼仪规范,通过理解和沟通,找出双方都能接受的方案,通过交易,双方建立友谊,成为长期的合作伙伴。即使交易不成,由于待人真诚,礼仪有加,双方也会沟通感情,建立友谊,日后会寻找其他的合作途径。商务谈判是在人与人之间进行的,因此谈判的过程又是一个人际交往的过程。

6.有利于提高商务人员的个人素质。

市场竞争最终是人员素质的竞争,对商务人员来说,就是商务人员的素质修养和个人素质表现的竞争,有助于建立良好的人际关系。交往中不懂礼貌、不懂规矩有时会把事情搞砸。再就是用于维护形象。商务人员的形象设计很重要,因为商务人员的个人形象代表的是企业形象、产品形象、服务形象,在跨文化交往中还代表民族形象、地方形象和国家形象。

四、签约阶段的礼仪

1.签字厅的布置。

关于商务礼仪的论文

由于签字的种类不同,各国的风俗习惯不同,我国一般在签字厅内设置长方桌一张,作为签字桌。桌面覆盖深绿色台呢,桌后放两把椅子,作为双方签字的座位,面对正门主左客右。座前摆的是各自的文本,文本上端分别放置签字的文具。国际商务谈判协议的签字桌中间摆一个旗架,悬挂签字国双方的国旗。

2.签字仪式的程序。

以我国为例,双方参加签字的人员进入签字厅。当签字入座时,其他人员分主方、客方,按身份顺序排列于各方的签字人员座位之后。主签人在签完本国保存的文本后,由助签人员互相传递文本,再在对方保存的文本上签字,然后由双方签字人交换文本,相互握手。有时签字后备有香槟酒,共同举杯庆贺。

总之,随着社会的发展,商务礼仪已成为现代社会经济交往的必需,对于商务谈判商务交往等具有重要的作用,已成为我们在商务交往中对传统文化礼仪的继承与发展。著名礼仪专家金正昆教授说:“礼是尊重别人,仪是尊重的形式。”为了更好地进行现代商务来往,我们必须重视商务礼仪培训与教育,从而更好地发挥其积极作用。

参考文献:

[1]金正昆.职场礼仪[m].北京:中国人民大学出版社,20xx.

[2]金正昆.商务礼仪[m].北京:北京大学出版社,20xx.

[3]金正昆.现代商务礼仪[m].北京:中国人民大学出版社,20xx.

[4]吕维霞,刘彦波.现代商务礼仪[m].北京:对外经济贸易大学出版社,20xx.

关于商务礼仪的论文

[5]金正昆.商务礼仪简论[j].北京:北京工商大学学报(社会科学版),20xx.

**大学生现代礼仪论文八**

对于做公关工作的人来说，接待是一项必不可少的工作，公关工作实际上就是一种对外交往，在日常生活中交往首先就是从接待开始的，好的接待能使公关工作成功了一半，而接待工作是否做得好直接与接待礼仪相关。

在接待工怍中，首先要处理的就是如伺在相同的时间内，对采自多方的客人进行详尽而周到的接待，第一条就是你必须懂得如何区分和安排这多方客人，才会不至于遗漏或是出现状况。一般来说，排列顺序可以分为这么几种：

按照职务的高低来排列客人中有很多可能是从政府部门或是从公司来的，这个时候在安排上就要按照人物在所在单位中的行政职位来排列。如果接待的是团队类的客人，则应该按照团队成员的职务高低来排列：

按照来宾所在的单位或是所在国家的字母顺序排列;

按照先来后到的到场顺序进行排列，这种排列方式一般是用于非正式的交往活动中。

按照报名的先后顺序来排列。

在迎宾中，作为公关的你在确定了自己的服务团队或是个人之后，就要开展公关工作，开展公关工作的第―步就涉及到见面时候的基本礼节了。无论在哪个场合见面，这首先就是要涉及介绍的礼仪。

**大学生现代礼仪论文九**

商务礼仪是在商务活动中体现相互尊重的行为准则。商务礼仪的核心是一种行为的准则，用来约束我们日常商务活动的方方面面。我们可以用一种简单的方式来概括商务礼仪，它是商务活动中对人的仪容仪表和言谈举止的普遍要求。 随着商业活动越来越全球化，商务礼仪扮演着越来越重要的角色。商务礼仪已经成为现代商务活动中必不可少的交流工具。

经过一周的商务礼仪实训课，我了解了商务礼仪的基本知识，并且意识到自己身上存在着一些问题，是不符合商务礼仪要求的。作为经贸英语专业的学生，我们很有必要努力提升自身商务礼仪水平，为以后的就业前途各方面等做好准备，同时，我们也可以试着去设计符合自身特点的职业经理人形象。

关键词：提升自身商务礼仪水平;设计职业经理人形象

一、 提升自身商务礼仪水平的方法

通过一周的学习，我意识到自身在商务礼仪方面存在很多不足和问题，需要好好学习，认真改进。例如，在商务仪容仪表礼仪方面，我的发型和穿着方面过于随便，不够正式;在商务仪态方面，我的站姿坐姿等不够优雅大方;在商务交际礼仪方面，对于握手礼的一些基本规范不太了解;在介绍礼仪方面，对于某些原则不是很清楚。为了更好地提升完善自我，我将按以下方法来提升自我商务礼仪水平。

1. 商务仪容仪表礼仪

2商务仪态礼仪

一个人的动作习惯、举手投足、言谈举止，充分表达出他的风度，能真实地透射出他的素质修养，文化内涵等内在气质。对于仪态行为的礼仪，我会尽量做到：自然、文明、稳重、美观、大方、优雅、敬人的原则。

(1)站姿方面： 身体端正、挺胸收腹、眼睛平视、嘴微闭、面带微笑。双臂在体前交叉，右手放于左手上，保持随时可以提供服务的姿势。 站立时，双脚呈“v”字形，脚尖分开为50度左右，膝与脚后跟均要靠紧。(2).蹲姿： 下蹲时，左脚在前，右脚在后，双腿合力支撑身躯，避免滑倒或摔倒。左右手各放于膝盖附近，挺直上身，抬头，目视前方。下蹲时的高度以双目保持与客户双目等高为佳。着裙装时，下蹲前须整理裙摆。(3)坐姿：入座时，一般从椅子左侧入座，入座要轻而缓;坐下时，一般只占座位的三分之二，如坐在深而软的沙发上，则坐在前端。坐下后，上身挺直，身体自然放松，目光平视前方或交谈对象，面带微笑。注意双腿并拢或交叉，双手交叉放于两腿上，着裙装入座时应整理裙摆后再坐下。(4)微笑礼仪：与客户交流时，保持自然微笑，以拉近与客户的距离;微笑应亲切真诚、自然适度，让客户真正体会到你的诚意与友善;适时微笑配合得体手势，显得更加自然大方。

3 商务交际礼仪

(1)握手礼仪 握手的顺序——“三优先”原则: 长者优先; 女士优先 ;

职位高者优先 。尊者居前，握手必须用右手， 握手要热情(眼神、表情);握手要注意力度(适中); 握手应注意时间(3秒左右为宜) 。

握手动作：对方伸手后，我方应迅速迎上去，但避免很多人互相交叉握手、用大约2公斤的力，避免上下过分地摇动。 握手禁忌：不能用左手，与异性握手不可用双手，不能戴墨镜、不能戴帽子、 不能戴手套。不要在与人握手时递给对方冷冰冰的指尖，不在握手时长篇大论，或点头哈腰过分热情。

(2)名片礼仪 名片不得涂改，不得乱折叠，不得使用多个头衔 。名片放在衬衣左侧口袋或西装的内侧口袋。口袋不要因为放置名片而鼓起来。不要将名片放在裤袋里。 递名片顺序:须先于客户递出名片。递名片时起身，双手拿出自己的名片齐胸递出，将名片的方向调整到最适合对方观看的位置-即自己的姓名朝向客户，递送顺序要按职务先高后低、与自己间距先近后远进行，圆桌上按顺时针方向开始，递名片的同时使用敬语：“认识您真高兴”、“请多指教”等。 接名片:双手承接对方名片，要简单浏览内容，轻声念出对方名字，然后将名片放在专用的名片夹，或放在其他不易折的地方。

4.介绍礼仪

介绍顺序： 尊者居后,先介绍下级，后介绍上级;先介绍晚辈，后介绍长辈; 先介绍男士，后介绍女士(让女士有交往的选择权利和时机); 先介绍主人，后介绍客人。 集体见面时先介绍主人后介绍客人; 若主人是多位，先介绍位高者。

介绍时动作：手心向上，介绍时一般应站立，特殊情况下年长者和女士可除外，在宴会或会谈桌上可以不起立，微笑点头示意即可。

5座次礼仪

基本原侧：中外有别，内外有别。面门为上，居中为上，以右为上。

主人坐在左边，主宾坐在右边，宾主相对而坐，以正门为准，主人占背门一侧，客人面向正门。主人和主宾座位应坐在正中间，译员坐在交谈人右侧，其他人按礼宾顺序左右排列，记录员可安排在后面。

6.电梯礼仪

先按电梯，让客人先进。若客人不止一人时，可先进电梯，一手按“开”，一手按住电梯侧门，对客人礼貌地说：“请进!”进入电梯后，按下客人要去的楼层数。侧身面对客人。如无旁人，可略做寒暄。如有他人，应主动询问去几楼，并帮忙按下。到目的地后，一手按“开”，一手做请出的动作，说：“到了，您先请!”客人走出电梯后，自己立即步出电梯，在前面引导方向。

二.设计职业经理人形象

形象就是外界对我们的印象和评价。形象的构成包括知名度和美誉度——就是良好的评价。所谓形象设计是指对自己的仪表、服装、饰物等进行恰到好处的修饰和选择，使之符合自己的体表特征和身份要求。简而言之，就是穿着打扮的基本规范。

对于企业而言，塑造好职业形象是提升企业竞争力的需要。在商务交往活动中，我们的形象就是企业的品牌。

我想把自己设计成一个优秀的职业经理人形象。在仪容，仪表，仪态，言谈，举止，待人接物等方面有所体现。我希望自己以后是一个仪容美，外形大方得体，仪态优雅，言行举止符合轻稳重原则，有风度，内外兼修，具有亲和力的，热情有礼，面带微笑的职业经理人。

职业形象中仪容的礼仪能体现亲和力 。化妆是女士职业形象的标志，职业女性上班应化淡妆，不仅对别人是一种尊重，也使自己更充满活力与信心，给生活增添光彩。职业人的举止礼仪是职业魅力的个性化展现。职业人的举止要求：轻稳正原则;职业人的良好举止培养途径：站姿、 坐姿、行姿、蹲姿等礼仪。微笑是一种国际礼仪，能充分体现一个人的热情、修养和魅力。在面对客户、宾客及同仁时，我会养成微笑的好习惯。

小结

员工的形象，代表企业的品质。员工的行为，反映企业的文化。作为商务人员要注意自己的形象,才能体现出专业、服务形象。这不是你爱不爱穿、会不会穿的问题，而是特定的场合、特定的身份、特定的要求。只有按照规范着装，才能体现出个人修养，否则人家反而不会尊重你。教养体现于细节，细节展示素质. 商务交往就是以貌取人、以貌甄人。所以我们应该好好学习商务礼仪知识，提升自身的商务礼仪水平，为成为一名优秀的职业经理人而做准备。

**大学生现代礼仪论文篇十**

社会生活中的每一个生活都生活在人际关系网中，每个人的成长和发展都依存于人际交往。人际关系的好坏往往是一个人心理健康水平、社会适应能力的综合体现。现代社会是一个开放的社会，开放的社会需要开放的社会交往。对于正在学习、成长中的大学生来说，人际交往是生活的基本内容之一。同学之间、师生之间、老乡之间、室友之间、个人与班级以及和学校之间等错综复杂的社会交往，构成了大学生人际交往的网络系统。培养良好的人际效能力，不仅是大学生活的需要，更是将来适应社会的需要。一个没有交际能力的人，就像陆地上的船是永远不会漂泊到壮阔的大海中去。

比起中学生，大学生的人际交往更为复杂，更为广泛，独立性更强，更具社会性。个体开始独立地步入了准社会群体的交际圈。大学生们开始尝试独立的人际交往，并试图发展这方面的能力。而且，交往能力越来越成为大学生心目中衡量个人能力的一项重要标准。大学生处于一种渴求交往、渴求理解的心理发展时期，良好的人际关系，是他们心理正常发展、个性保持健康和具有安全感、归属感、幸福感的必然要求。然而，并不是每个大学生都能处理好人际关系的。在这一过程中，有相当数量的人会产生各种问题。认知、情绪及人格因素，都影响着人际关系的建立。一旦在这一过程中受挫，就可能表现为自我否定而陷入苦闷与焦虑之中，或因企图对抗而陷入困境，并由此产生心理问题。

一、大学生人际关系不适的表现

有关调查表明，大学生心理问题中，关于人际交往的已占50%以上，而以前的统计中，恋爱烦恼占据首位。交际烦恼超过恋爱困扰。仔细分析，大学生人际关系中的困惑、不适可以分为以下5类情况：

第一类：缺少知心朋友。

这类大学生通常多能正常交往，人际关系也不错，但自感缺乏能互吐衷肠、肝胆相照、配合默契、同甘共苦的知心朋友，为此，有时不免感到孤独和无奈。

第二类：与个别人难以相交。

这类大学生与多数人交往良好，但与个别人交往不良，他们可能是室友、同学或父母等与自己关系比较近的人，由于与这些人相处不好，常会影响情绪，成为一块“心病”。

第三类：与他人交往平淡。

这类大学生能与他人交往，但总感到与人相处的质量不高，缺乏影响力，没有关系比较密切的朋友，多属点头之交，没有人值得他牵挂，也没有人会想念他，他们难以保持和发展良好的人际关系。这类同学多会感到空虚、迷茫、失落。某高校06级一学生，因同学关系不好，倍感孤独、压抑，最后离校出走。在离学校较近的几个中小城市闯荡了一圈后又回到了学校，在校园中与接到通知后星夜赶到学校的陈某父母不期而遇，此时，悲喜交加的陈某父子面对的，除了学校因陈某不假离校、旷课50多个学时而给予的勒令退学处分和校方师生的同情之外，谁也无力给予陈某更多的安慰。

第四类：感到交往有困难。

这类大学生渴望交往，但由于交往能力有限、方法欠妥或个性缺陷、交往心理障碍等原因，致使交往不尽人意，很少有成功的体验，他们往往感到苦恼，很希望改变社交状况。大一年级女生小张，她在家里一直养尊处优，家务活全部由父母包办，自理能力不强。进入大学后，紧张的学习使她觉得不安。她开始独来独往，渐渐地，她有种异样的感觉，好像全寝室同学都看不起她，打开水也要她去，扫地也叫她，她觉得自己成了别人“差使”的对象，越发闷闷不乐，上课也毫无兴趣，成绩一落千丈。

第五类：社交恐惧症。

这类大学生对人际交往特别敏感、害怕，极力回避与人接触，不得不交往时则紧张、恐怖、心跳加快、面红耳赤，难以自制，总是处于焦虑状态。他们害怕自己成了别人注意的中心，害怕自己在别人面前出洋相，害怕被别人观察。总担心自己会出现错误而被别人嘲笑，总处于一种莫名的心理压力之下。与人交往，甚至在公共场所出现，对他们来说都是一件极其恐怖的任务。

社交恐怖症是非常痛苦、严重影响患者生活工作的一种心理障碍。许多一般人能够轻而易举办到的事，社交恐怖症患者却望而生畏。患者可能会认为自己是个乏味的人，并认为别人也会那样想。于是患者就会变得过于敏感，更不愿意打搅别人。而这样做，会使得患者感到更加焦虑和抑郁，从而使得社交恐怖的症状进一步恶化。许多患者改变他们的生活，来适应自己的症状。他们(和他们的家人)不得不错过许多有意义的活动。

二、大学生在人际交往和沟通中存在的问题

在大学阶段的学习生活中，由于主观和客观的原因，其中一部分人往往会出现人际交往和沟通不畅的情况，影响其身心健康和学习进步。近年来，由于各种因素的影响，大学生人际交往困难成为大学生活中的一个普遍问题。看看上面那个调查，同学们在回答“通过择业你感到自己特别欠缺的素质是什么”时，选择人际交往能力的比例最高达34.8%，位列首位。大学生人际交往与沟通中存在问题重要有以下几种类型：

1、自我中心型。

在与别人交往时，“我”字优先，只顾及自己的需要和利益，强调自己的感受，而不考虑别人。在与他人相处时，不顾场合，不考虑别人的情绪，自己高兴时，就高谈阔论，眉飞色舞，手舞足蹈;不高兴时，就郁郁寡欢，谁都不理，或是乱发脾气，根本不尊重他人，漠视他人的处境和利益。

2、自我封闭型。

这种类型有两种情况，一种是不愿让别人了解自己，总喜欢把自己的真实思想、情感和需要掩盖起来，往往持一种孤傲处世的态度，只注重自己的内心体验，在心理上人为地建立屏障，故意把自我封闭起来;另一种情况是虽然愿意与他人交往，但由于性格原因却无法让别人了解自己。这样的人一般性格内向孤僻，形成了一种自我封闭的状态。在我们队里也存在着这样的学员，喜欢一个人独来独往，不喜欢与他人接触，做什么都一个人，很难融合到大集体中，产生一种圾不和谐的情况。

3、社会功利型。

任何人在交往过程中都有这样那样的目的、想法，都有使自己通过交往得到提高，进步的愿望，这些都是好的。但如果过多过重地考虑交往中的个人愿望，利益是否能够实现和达成，实现的可能性有多大等，就很容易被拜金主义、功利主义等错误思想腐蚀拉拢，使个人交往带上及其浓厚的功利色彩。在我们学员队中，也有部分学员把市场经济通行的“等价交换原则”用于人际交往，靠吃吃喝喝建立感情，靠拉拉扯扯，吹吹拍拍以实现个人目的;或“唯利是图”;大利多交，小利少交，无利不交，冷落不能给自己“实惠”的人，滥交乱捧能给自己“实惠”的人。个别学员把个人利益看得很重，最好荣誉、成绩都属于自己，别人都不如自己，在分队与分队之间，甚至区队与瞿之间也存在类似的问题，对于本分队本区队的工作都尽力完成，但在其它分队区队有困难的时候不愿伸手帮助一下，希望自己所在分队，区队成为一枝独秀。

4、猜疑妒忌型。

嫉妒心限度就会走向反面，影响人与人之间正常的关系。在我们平时的交往中嫉妒心主要表现为对他人的成绩、进步不予承认甚至贬低;自己取得了成绩，获得了荣誉就沾沾自喜，但同时又焦虑不安，对他人过分堤防，害怕他人赶上;有的甚至因此怨恨他人的所作所为。嫉妒心，嫉的是贤，妒的是能，这就是所谓的“嫉贤妒能”。如若自己不能够很好的调节心态，发展到极端就会产生同归于尽的心理，自己得不到的东西，别人也别想得得到。自己不成功，他人也休想成功。能够坐在这里的，大家都是通过高考这拥挤的羊肠小道的幸运者，一帆风顺，优越感，自然而然的滋生。但进入大学校园情况就不一样了，中学的优秀者云集在一起，有的学员不能够保持优秀，学业上优越地位的失落，很容易产生忌妒心理。轻者出现内向，躲避，重者出现精神妄想，自杀甚至犯罪等。

5、江湖义气型。

有些学生热衷于江湖义气，对所谓的江湖好汉，义士崇拜得五体投地，与其他同学称兄道弟，拜把子，管它什么军纪，国法，集体利益，不惜为哥们两肋插刀，大有豪气冲天的勇者风范。而实际上，这是对革命同志关系的玷污，它是封建社会的产物，是维护个人和小团体私利的宗派团伙意识，与以革命原则为基础的同志友谊有着本质的区别。在平时交往中，我们一定不能搞小团体，小圈子，应当坚持团结合作，珍惜互相之间的情谊，这样才能做到“人伴贤良智更高”。

6、人际交往复杂困惑迷茫

7、面子问题

爱美之心，人皆有之，爱面子更是大学生的一大怪癖，大学生的许多人际冲突，都是发生在没有什么原则问题的小事情上，往往是一次无意的碰撞、不经意的言语伤害、或区区小利等等，本来只要打个招呼、说声道歉，也就没事了，但双方都\"赌气\"，不打招呼，不道歉，而是出言不逊，结果争吵起来。更有甚者，一个不让，一个拔拳相向，头破血流，事后懊悔不迭。双方都在用不适当的方法维护自尊，即典型的面子心理，仿佛谁先道歉就伤了面子，谁在威胁面前低了头，谁就孬种、于是层层升级，以悲剧而告终。

三、大学生人际交往与沟通存在问题的原因。

其实产生这些问题的原因很多，分析起来大体上有以下几各方面的因素：

1、家庭教育的原因;

现在大多数家庭都是独生子女，所以在家里父母总是怕孩子吃亏，慢慢的就养成孩子自私的心理。并且有些家长本身人际关系就不好，由于长期的渲染，致使孩子也反感与人交往。正所谓父母是孩子的第一任教师，所以很多事情孩子都是从他们那里学来的，所以有时候，做家长的应当让孩子接受一些挫折教育和吃亏教育，这样才会让他们真真的自己去了解社会感知社会。真正的去为人处世。

2、学校教育的原因;

在很多中小学校，包括有的大学把学习成绩放在第一位，忽略甚至根本就没有注重培养学生的人际交往能力还有很多时候，有的学校把学生的思想品德教育形式化。致使很多学生在面试的时候面红耳赤，羞羞答答，这是学校教育的失误，其实学校应当注重培养学生如何做人，以及怎么面对和接触社会，时刻让同学们明白，虽然他们不能改变一个社会，但他们一定要适应这个社会。

3、社会的影响;

4、自私自利的个人思想;

如今像你们这样的大学生，基本都是独生子女。家长们“望子成龙”的期盼，对自家“独苗”的呵护，成为培育“一切为我”的温床。当你们计如大学校园，独立地过集体生活，与同学相处时，一些同学自小养成的“以自我为中心”的自私心理就暴露无余。

5、素质教育的匮乏;

我国目前的教育现状仍处于应试教育阶段，应试教育带来的负面效应就是一些家长、学生、老师更多关心的是学生的考试分数。却忽视了无法用分数衡量的内在素质的培养，这其中，就包括人际交往与沟通能力这个作为社会人必须具备的素质。

6、市场经济的负面影响。

市场经济的发展，一方面动了我国经济社会的发展与进步，另一方面也助长了一些功利思想的膨胀，这种思想意识也影响了大学生的处世理念和行为方式。

四、大学生如何保持和提高良好人际关系交往和沟通能力

每个成长中的大学生，都希望自己生活在良好的人际关系气氛中，如何提高个人的人际魅力，保持良好的人际关系状态，这是每个大学生值得思考的问题，调查结果也表明，那些对大学生活感到满意度低的学生，其列在第一位的是人际关系不适。对在校大学生，就从品性格、能力、学识、体态、交际手段与社会经验等方面锻炼自己，使自己能够适应大学生活。良好的人际交往和沟通能力不是与生俱来的，它需要在社会交往实践中学习，锻炼和提高。但如同其他事务一样,“没有规矩不成方圆”，大学生在交往过程中，也有它内在的规律性，即依据一定的交往原则。只有遵循了正确的交往原则才能建立起和谐的人际关系，也不能在交往中掌握和创造更好的人际交往的艺术。

(一)掌握良好人际关系的原则

1、正直原则。

主要是指正确、健康的人际交往能力，营造互帮互学、团结友爱、和睦相处的人际关系氛围。决不能搞拉帮结派，酒肉朋友，无原则、不健康的人际交往。

2、平等原则。

主要是指交往的双方人格上的平等，他包括尊重他人和保持他人自我尊严两个方面。彼此尊重是友谊的基础，是两心相通的桥梁。交往必须平等，平等才能深交，这是人际交往成功的前提。社会主义人际关系的根本特征就是平等，这是社会进步的表现。贯彻平等原则，就是一澳求在交往中尊重别人的合法权益，尊重别人的感情。古人云：“欲人之爱己也，必先爱人;爱人者，人恒爱之;敬人者，人恒敬之”。尊重不是单方面的，而是取决双方，既要自尊，又要彼此尊重。

3、诚信原则。

指在人际交往中，以诚相待、信守诺言。在与人交往时，一方面要真诚待人，既不当面奉承人，也不在背后诽谤人，要做到肝胆相照，襟怀坦荡。另一方面，言必行，行必果，承诺事情要尽量做到，这样才能赢得别人的拥戴，彼此建立深厚的友谊。马克思曾经把真诚、理智的友谊赞誉为“人生的无价之宝”。古人也说，“精诚所至，金石为开”，“心诚则灵”。其诚是换取友谊的钥匙。日本著名作家池田大作写道：“只有抛掉虚伪，以诚相见的人际关系，才识最有力、最美好、最崇高的”。

4、宽容原则。

在与人相处时，应当严于律己，宽容待人，接受对方的差异。俗话说，“金无足赤，人无完人”。交往中，对别人要有宽容之心，如“眼睛里容不得一粒沙子”般斤斤计较，苛刻待人，或者得理不让人，最终将会成为孤家寡人。另外，要有宽容之心，还须以诚换诚，以情换情，以心换心，善于展再对方的角度去理解对方，回柳暗花明，豁然开朗。

5、换位原则。

在交往中，要善于从对方的角度认知对方的思想观念和处事方式,设身处地地体会对方的情感和发现对方处理问题的独特个性方式等,从而真正理解对方,找到最恰当的沟通和解决问题的方法。

6、互补互助交互原则。

这个原则是大学生人际关系处理的一种心理需要，也是人际交往的一项基本原则理由玉大学生在经济生活上还没有独立，依然出在以学为主的学生时代，因此互补性原则主要体现在精神领域。包括大学生气质、性格、个性特征的内容。往往我们会发现不同气质、性格和能力的人能够相处配合的较好，而能力非常强的两个人倒并不一定配合相处得很好。所以“尺有所短，寸有所长”，在交往过程中要勇于吸收他人的常常，以弥补自己的不足。

从心理学上讲，每个人都是天生的自我中心者，个体都希望别人能承认自己的价值，支持自己，接纳自己，喜欢自己。由于这种寻求自我价值被确认和情绪安全感的倾向，在社会交往中，更重视自己的自我表现，注意吸引别人的注意，希望别人能接纳自己，喜欢自己。阿伦森的研究表明，人际关系的基础是人与人之间的相互重视、相互支持。对于真心接纳我们，喜欢我们的人，我们也更愿意接纳对方，愿意同他们交往并建立和维持关系。

福阿夫妇1975年研究表明，任何人都有着保护自己心理平衡的稳定倾向，都要求自身同他人的关系保持某种适当性、合理性，并依此对自己与他人的行为得以解释。这样，当别人对我们表示出友好，表示接纳和支持时，我们也感到应该对别人报以相应的友好，这种“应该”的意识会使我们产生一种心理压力，接纳别人，否则我们的行为就显得不合理。与此同时，如果我们的友好的行动别人接纳后，我们也希望别人作出相应的回答，如果别人的行动偏离了我们的期望，我们会认为别人不通情理，从而产生一种不愉快的情绪体验，对对方产生心理排斥。我国古人所说“爱人者，人恒爱之”，“己所不欲，勿施于人”是有其心理学基础的。

7、功利作用原则

心理学家霍曼斯(1961)提出，人与人之间的交往本质上是一个社会交换过程，人们希望交换对自己来说是值得的，希望在交换过程中至少得等于失，不值得交换是没有理由去实施的，不值得交换的关系也没有理由维持，所以人们的一切交往行动及一切人际关系的建立与维持都是根据一定的价值观进行选择的结果。对于那些对自己来说值得的，或得大于失的人际关系，人们倾向于建立和保持，对自己来说不值得，或失大于得的，人们就倾向于逃避、疏远或终止。

我国心理学家研究发现，随着人们的价值观倾向不同，人际交往中存在着不同的社会交换机制。对重内在情感价值的人而言，他们在人际交往中个人情感卷入更多，因而有明显的重情谊、轻物质的倾向，与别人的交换倾向于增值交换过程。他们在人际交往中感到欠别人的情份，因此在回报时，往往也超出别人的期望，这种过程的循环往复，就导致了交往双方都感到得大于失。与此同时，对重外在物质利益的人而言，他们在人际交往中重物质利益意识多于个人情感的投入，因此倾向于用物质来衡量自己的得失，在人际交往中处于减值交换。

8、自我价值保护原则

自我价值

指个人对自身价值的意识与评判;自我价值保护指人为了保持自我价值的确立，心理活动的各个方面都有一种防止自我价值遭到否定的自我支持倾向。人在任何时期的自我价值感，都是既有的一切自我支持信息的总和。自我价值支持的变化无非来自两方面，一是符合人们意愿，自我支持力量的增加，另一方面，与人们的期望相反，使人们面临自我价值威胁，因而必须进行自我价值保护的消极变化，即自我价值支持力量的失去或自我面临新的攻击。

特别是我们面临肯定的人转向否定时，我们面临两种选择：一是承认别人转变的合理性，否定我们自己，贬低自我价值;二是进行自我价值保护，尽可能维护自我价值的不变，降低所失去的自我价值对自己的重要性。许多研究表明，自我价值否定是非常痛苦的，因此当面临自我价值威胁时的优先反应不是否定自身，而是尽可能保护自己。

(二)建立良好的人际关系

建立良好的人际关系，是一个人事业成功的基础，左右逢源，游刃有余，需要一颗宽容的心，需要真诚，需要积极交往的主动性，塑造很好的个人形象，善用各种交际手段，克服社会知觉中的偏见。

1、克服社会知觉中的偏差

知人者智，自知者明，能否正确地认识和了解他人，同样关系到人际交际能否顺利进行。要走出对他人认知的心理误区，要注意以下几个方面：

晕轮效应

在我们的头脑中，总有一些潜在的，得之于各种途径的观念，并常常以此来评价和判断他人，因为这样做所耗费的心理能量最少，也就是说，它最省事。但是，图省事往往会造成一些认知偏差。什么美国人开放，英国人保守，商人精明世故，农民老实本分……。这些说法虽与某些人的特征相吻合，但绝不是个个如此，还要“具体问题具体对待”。人如其面，各个不同，不能用概念来衡量人，把人简单化。某人的一种优点、优势放大变成了笼罩全身的“光环”，甚至原来的缺点也被掩盖或者蒙上了一层夺目的光彩。这种对他人认知的最大失误就在于以偏盖全。“借一斑而窥全豹”并不总是适合于一切人和事，个别和局部并不一定能反映全部和整体。在人的诸多行为或性格特征中抓住某个好的或不好的、就断定他是好人、坏人，无疑是幼稚的。恰当地、全面地认知他人，就要克服说好全好，说坏全坏的绝对化方法。

首应效应

我们通常所说的印象实际上指第一印象或最初印象，社会心理学中，由于第一印象的形成上最初获得的信息比后来获得的信息影响更大的现象，称为首应效应(primaryeffect)，也称为最初印象。

第一印象，也就是第一次对人知觉时形成的形象，它往往最深刻，而且常会成为一种基本印象而影响对他人各方面的评价。俗话说，先入为主，讲的就是这个道理：人们很重视给别人的第一印象，但也该看到，第一印象得之于较短时间的接触，又无以往的经验作参照，主观性、片面性较强。所以，一定要注意其消极的一面既不能因第一印象不好而全盘否定，又要防止被表面的堂皇所迷惑。“金玉其外，败絮其中”，这样的例子也屡见不鲜。要练就一番透过现象看本质的本事，在长期的相处中全面、正确认识和了解他人。如一位大学生刚入大学出色的自我介绍在同学的头脑中留下强有力的第一印象，即使以后他的表现不如以前，学生认为不是能力问题，而是不够尽力;相反，有的同学在寻求职业时留下很不称职的第一印象，那么要转变需要很多长时间。人们已习惯于用先入为主的最初印象轨道解释一些心理问题。

近因效应

新近获得的信息比原来获得的信息影响更大。不因一时一事评价人。

刻板效应

有些人习惯于机械地将交往对象归于某一类人，不管他是否表现出该类人的特征，都认为他是该类人的代表，而总是将对该类人的评价强加于他，从而影响正确认知，特别是当这类评价带有偏见时，会损害人际关系。如有的大学生认为南方人小气、自私，家庭社会地位高的学生傲气、不好相处等，这种刻板印象容易形成先入为主的定势效应，妨碍大学生正常人际关系的形成。

定势效应

定势效应是指人们头脑中存在的某种固定化的意识，影响人们对人和事物的认知和评价。当我们与他人接触时，常常会不自觉地产生一种有准备的心理状态，作一种固定了的观念或倾向进行评判。

投射效应

人际关系中的投射效应，即“以小人之心，度君子之腹”，指与人交往时把自己具有的某些不讨人喜欢、不为人接受的观念、性格、态度或欲望转移到别人身上，认为别人也是如此，以掩盖自己不受人欢迎的特征。如自私的人总认为别人也很自私;而那些慷慨磊方的人认为别人对自己也应不小气，由于投射作用的影响，人际交往中很容易产生误解。

为什么有的人不能从人际交往中得到快乐?人是社会的动物，人际交往是我们每个人的一种需要。在人际交往中，过分留心、处处算计、总怕吃亏上当，这当然得不到快乐。可以说，这样的人还没有领悟人际交往的真正内涵，因此他无法体验到交往中的快乐。俩人互相交换一个苹果，还是一人一个苹果，俩人互相交换一个主意，一人就有了两个主意，这个例子是交往露内涵的一个体现。此外，交往的意义还在于增大个人的心理空间，减少彼此的心理距离，建立“我们感”。这些都是人的一种心理需要、社会需求。

消极的情绪，如不快、痛苦、愤怒、失望等，会影响人际交往的正常进行，这点不言而喻。这些消极情绪的产生，可能来自某种压力、或者受挫、或是某种丧失。每个人都要学会在生活中对付这些不良情绪，这也是个人成长的一种重要表现。现代社会主张个性独立，人际交往也日益复杂，如果说在一些场合，或和某些人的临时性的交往需要一些表面的客套、应酬，那么，建立和发展深入持久的人际交往，最重要的是坦诚相见、表达真实的自我。“水至清则无鱼，人至察则无友”，人们并不喜欢那些假扮的圣人。当然，如果是自己身上存在着明显的缺点，理应努力克服和改正。人们在人际交往中不断审视、认识自己和他人，不断领悟人生，这是人际交往的内涵之所在。

2、建立健康的人际交往模式

适度的自我价值感是良好的人际关系的基础。自我价值感来源于对自己作为一个独特的个体而存在有的固有价值的认识。任何一个个体都是无法完全被取代的，都有其独特性，有其独特的创造性潜能。伴随这种价值感而来的是对他人的独特性价值的理解以及对他人的尊重。是否具有这种适度的自我价值感直接影响到人际交往的模式。

3、塑造良好的个人形象，增进个人魅力

社会交往中，个体的知识水平与涵养直接影响着交往的效果，良好的个人形象应从点滴开始，从善如流，“勿以善小而不为，勿以恶小而为之”。优化个人的社交形象。

提高心理素质。人与人的交往，是思想、能力与知识及心理的整体作用，哪一方面的欠缺都会影响人际关系的质量。有的学生在人际交往中存在社交恐惧、胆怯、羞怯、自卑、冷漠、孤独、封闭、猜疑、自傲、嫉妒等不良心理，都不易建立良好的人际关系。加强自我训练，提高自身的心理素质，以积极的态度进行交往。

提高自身的人际魅力。每个个体都有其内在的人际魅力，他是一个人综合素质在社交生活中的体现。这就要求在校的大学生丰富自己的内心世界，从仪表到谈吐，从形象到学识，多方位提高自己。心理学研究表明，初次交往中，良好的社交形象会给对方留下深刻的印象，而随着交往的深入，学识更占主导地位。特别是大学生的个性培养，拓展自己的内涵。

4、培养主动真诚交往的态度

大学生对外在世界的观察和思考已接近成熟，但对内在自我的反省能力却有待发展。在人际交往中，他们往往觉得别人不关心自己，或不尊重自己，却很少反省自身，问问自己对别人怎样。这种单向性思维容易导致交往中一厢情愿的倾向，并容易对挫折做出错误的归因。

人际交往本质上是一个互动的过程，但许多时候互动链的运行需要有人激发。事实上，许多交际成功的人往往会主动激发，开启人际互

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！