# 社交礼仪的原则和功能简述版(最新)

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2025-05-09

*社交礼仪的原则和功能简述版(最新) 　　>一、真诚尊重的原则　　人生不是一场独角戏，在与他人的交往中，要秉持一颗真诚的心去对待每一个人，这样我们才能赢得对方同样的待遇。在做事时用实事求是的＇态度，不说谎、不虚伪、不骗人也不侮辱人，用真诚的风...*

社交礼仪的原则和功能简述版(最新)

　　>一、真诚尊重的原则

　　人生不是一场独角戏，在与他人的交往中，要秉持一颗真诚的心去对待每一个人，这样我们才能赢得对方同样的待遇。在做事时用实事求是的＇态度，不说谎、不虚伪、不骗人也不侮辱人，用真诚的风险赢取丰硕的收获。

　　在社交中有那些动作表情能够体现真诚尊重的态度呢？

　　1、记住他人的名字

　　一定要记住别人的名字，没有什么比自己的名字听起来更舒服的了。在商务交往中，能够准确无误的记住交往对象的名字，一方面能够体现对别人的尊重，再次能够让对方感受到被重视的喜悦，最后对于商务成交起到意想不到的作用，相信谁都会想要跟一个能够记住自己名字的人做生意。

　　2、专注的目光

　　与人交谈的过程中，要能够看对方眼睛，用专注、诚实的目光耐心倾听对方的交谈，表示对对方的尊重和理解。切忌目光犹疑，躲避闪烁，这是缺乏自信的表现。

　　3、微笑的魅力

　　适度的微笑能够使一个人更具有魅力。同时，只有发自内心的微笑才能感染别人。可以展示幸福、快乐、希望，它更是我们拉近与他人心理距离的重要非语言工具。在日常生活和交往中，要想使自己更具魅力，就必须用好微笑这个法宝。

　　>二、平等适度的原则

　　平等在交往中，表现为不要骄狂，不要我行我素，不要自以为是，不要厚此薄彼，更不要傲视一切，目空无人，更不能以貌取人，或以职业、地位、权势压人，而是应该处处时时平等谦虚待人，唯有此，才能结交更多的朋友。

　　适度的原则是交往中把握分寸，根据具体情况，具体情境而行使相应的礼仪，如在与人交往时，既要彬彬有礼，又不能低三下四；既要热情大方，又不能轻浮谄谀，要自尊不要自负，要坦诚但不能粗鲁，要信人但不要轻信，要活泼但不能轻浮。

　　社交中那些动作表情能够体现平等的原则呢？

　　1、握手

　　握手是自远古人类发明的传递友谊的交流方式。握手据调查指出，握手能够对人的第一印象起决定作用，因为人类能够对来自内在或者外在的刺激作出更强烈更敏锐的反应。所以，想在初次见面留给他人良好的印象，就要学会与人握手的技巧。

　　2、眼神的角度

　　与人交往中，凝视他人的眼神角度不同，呈现给对方的个人形象也就不同。要想与对方建平等的和谐关系，一定要注意眼神的角度。一般来讲，普通社交活动中目光投向的区域，应该是对方两只眼睛和鼻尖构成的三角形位置。这样的目光既不给对方造成压迫感等一系列不适感，又能够表达自身的尊重。

　　3、开放的肢体

　　在日常交往中，大多数人都有一定的肢体语言解读能力，有时候要表达出你的热情和对对方的\'接纳，不需要通过语言来“表白”，让对方通过你开放的肢体动作就可以接收到热情和接纳的信号，这样对方会更相信这份诚意。

　　初次见面时，除了你口中的的“欢迎”词汇以外，用一些肢体动作，如拥抱的双臂与欢迎的手掌、表示认同的鼓掌和点头等，对表示你的热情态度也是非常重要的。

　　>三、自信自律的原则

　　自信是社交场合的一份很可贵的心理素质，一个有充分信心的人，才能在交往中不卑不亢、落落大方，遇强者不自惭，遇到磨难不气馁，遇到侮辱敢于挺身反击，遇到弱者会伸出援助之手。

　　社交礼仪中那些动作表情能够体现自信自律原则呢？

　　1、声音

　　一个男人如果有谈吐障碍，他的权威就会受到影响；一个女人的声音如果不招人喜欢，她的魅力和美好形象就会大大受损。反之，如果我们剔除了下面这些说话障碍，我们的谈吐印象分就会攀升得很快。

　　2、着装

　　对于追求成功事业的人来说，首先应穿得像一个成功者。孔子说过：“人不可以不饰。不饰无貌，无貌不敬，不敬无礼，无礼不立。”可见，学会得体的着装修饰的着装礼仪，是我们人际交往获得成功的一个前提。

　　>四、信用宽容的原则

　　信用及信誉。随着社会分工的不断发展，人与人之间的相互合作越来越紧密和频繁，人们相互之间的利益关系也变得更加复杂，为了求得良性的合作，建立积极的利益关系，我们要用诚信的态度对待人与人之间的利益交往，为自己赢得广泛的信誉。

　　在日常生活中，难免会与其他人发生冲突。当有人在背后恶语中伤你的时候，你是想“以牙还牙”，用同样的坏话攻击他呢，还是泰然处之，保持缄默？宽容是一种至高的人生境界，只有能够原谅可容之言、饶恕可容之事、包涵可容之人，容许别人有行动与见解自由，才能达到这种宠辱不惊的境界，同时也为自己营造一个安宁的心境。

　　社交礼仪中能够体现信用宽容的原则的表情动作：

　　1、倾听的艺术

　　倾听是一项技巧，是一种修养，甚至是一门艺术。学会倾听应该成为每个渴望事业有成的人的一种责任，一种追求，一种职业自觉！只有让对方看到你倾听的诚意，他才会对你产生好感，进而认同你！

　　在日常交往中，耐心的倾听很多时候比慷慨出手相助更有用。只要让那些受委屈的人有机会申诉，这样就解决了一大半的问题。只要听得够久，对方在诉说的过程中也会自己考虑整件事，然后他往往会自己找出适当的解决方法。

　　2、说话的艺术

　　与人交往重在言出必行，不要言而无信。不要轻易的承诺对方，但是一旦承诺就要做到，这样才能给人建立诚信的形象，别人才会更容易相信自己。

　　可见，掌握社交礼仪成为现代商务人士的必修课。通过社交，人们可以沟通彼此的心灵，建立深厚的友谊，取得支持与帮助；通过社交，可以互通情报，获得信息，从而为取得事业成功助一臂之力。

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！