

<<礼仪心理学>>

图书基本信息

书名：<<礼仪心理学>>

13位ISBN编号：9787560841175

10位ISBN编号：7560841171

出版时间：2009-8

出版时间：同济大学出版社

作者：周裕新，陶晓平 主编

页数：391

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<礼仪心理学>>

### 前言

关于礼仪方面的书，几乎是出滥了。

从校园到社会，从求职到办公，从旅游到服务，从家庭到涉外……无论是大小书店还是图书馆，到处可见。

的确，它们使人获益匪浅、叹为观止。

而且，随着北京奥运会的成功举办和迎接上海世博会召开的宣传教育，人们的社会主义精神文明素质确实有了大幅度的提高。

然而，每当我掩卷之时，几个问题又时常萦绕在脑海里：为什么在部分人群中讲文明、学礼仪的宣传效果不尽如人意？

为什么不文明的陋习一些人总是习以为常、见怪不怪、麻木不仁、难以改正？

究竟是什么原因阻碍人们的行为规范？

人的行为是心理的反映，心理学又是一门研究心理现象客观规律的科学，因此，只有从心理学角度寻找问题的答案。

但很遗憾，走遍了书店和图书馆，打开了各个网站，几乎找不到这方面的书或文章，偶尔有一二本此类相关书，也是各种礼仪规范和心理学知识的简单相加。

于是，我们就萌生了撰写本书的强烈欲望。

## <<礼仪心理学>>

### 内容概要

本书全面运用心理学、伦理学、社会心理学、行为科学和传播学的观点和方法，对现代社会实施礼仪活动的心理原则、产生的心理效应、实施双方的心理、各种礼仪类型心理、礼仪活动形态心理、实施礼仪的心理障碍与克服、中外礼仪心理差异以及礼仪的宣传心理等重要理论和实践，进行系统而周密的分析研究，并对礼仪与心理活动的相互制约、互为因果的关系，作出辩证而深入的阐释。

本书有新颖的观点，内容适应性强，而且注重联系实际，强化实践，加强能力的培养。如每节、每章最后均有“心理测试”和“礼仪培训”练习，能有效地帮助读者审视自我和礼仪能力的培养。

## &lt;&lt;礼仪心理学&gt;&gt;

## 书籍目录

前言第一章 一张必须认识的“通行证”——导论 第一节 礼仪与礼仪心理 一、礼仪概说 二、礼仪心理的特征和功能 心理测试和礼仪培训 第二节 礼仪心理学的理论基础 一、礼仪心理学的相关学科 二、学习和研究礼仪心理学的意义 心理测试和礼仪培训第二章 一颗人类智慧的结晶——礼仪心理原则 第一节 礼仪心理原则的科学依据 一、相互吸引与寻求一致 二、心理定势与个性相吸 三、心理交融与情理结合 四、心理趋同与率先躬行 心理测试和礼仪培训 第二节 礼仪心理原则的具体内容 一、衡量礼仪的尺度——相互尊重 二、人生最高的美德——平等互利 三、文明唯一的考核——宽容忍让 四、交际成功的奥秘——真诚待人 心理测试和礼仪培训第三章 一个无法估量的影响——礼仪心理效应 第一节 礼仪心理效应及其影响 一、积极的心理效应 二、消极的心理效应 心理测试和礼仪培训 第二节 礼仪心理效应的调适 一、给人留下良好的“第一印象” 二、注意礼仪活动中的“度” 三、把握好“人缘”的关键 四、注意礼仪规范,克服不雅言行 心理测试和礼仪培训第四章 一面心灵肖像的镜子——礼仪心理分析 第一节 个性心理与心理过程 一、个性心理 二、心理过程 三、礼仪心理的自我意识 心理测试和礼仪培训 第二节 施礼者的心理分析 一、用准这杆“秤”——认知 二、来自心的力量——动机 三、你真正的主人——态度 四、情人眼里出西施——情感 心理测试和礼仪培训 第三节 受礼者的心理分析 一、影响受礼者行为的心理因素 二、心理过程在礼仪活动中的运用 心理测试和礼仪培训第五章 一组怡情悦心的需要——礼仪类型心理 第一节 求职礼仪心理 一、求职礼仪心理及其特点 二、求职礼仪心理分析 心理测试和礼仪培训 第二节 家庭礼仪心理 一、家庭礼仪的特点 二、家庭礼仪心理分析 心理测试和礼仪培训 第三节 涉外礼仪心理 一、涉外礼仪的特点和作用 二、涉外礼仪心理原则 心理测试和礼仪培训第六章 一套传递信息的符号——自然语礼仪心理 第一节 言相照,心相通——说话的礼仪心理 一、你懂得说话风格吗 二、你会嘴上抹蜜吗 心理测试和礼仪培训 第二节 巧问候,妙传情——问候的礼仪心理 一、问候的心理效应 二、问候的心理策略 三、问候的心理误区 心理测试和礼仪培训 第三节 控节奏,讲韵律——语音的礼仪心理 一、语言节奏的心理效应 二、语音韵律的心理影响 心理测试和礼仪培训第七章 一类叩人心扉的问好——态势语礼仪心理 第一节 慈颜善目人欢喜——表情语礼仪心理 一、微笑是和善的镜子 二、眼睛是心灵的窗户 心理测试和礼仪培训 第二节 庄重得体严威仪——体态语礼仪心理 一、无言的流露 二、站要自信 三、坐要安稳 四、走要讲律 五、手要辅助 心理测试和礼仪培训 第三节 恭装慎容不失礼——仪表语礼仪心理 一、外貌修饰辨心迹 二、妆容修饰宜得体 心理测试和礼仪培训第八章 一本不少人难念的经——礼仪心理障碍 第一节 礼仪心理障碍概述 一、心理障碍的特征与层次 二、礼仪心理障碍的类型 心理测试和礼仪培训 第二节 礼仪心理障碍的克服 一、良好的性格——礼仪的基石 二、健康的心态——礼仪的保证 心理测试和礼仪培训第九章 一把人类共处的金钥匙——中外礼仪心理 第一节 中外礼仪概述 一、现代中外礼仪的形成 二、各国文化对礼仪的心理影响 三、礼仪的民族性 心理测试和礼仪培训 第二节 中西礼仪心理比较 一、中国当代的礼仪心理 二、西方的礼仪心理 三、中外礼仪心理比较 心理测试和礼仪培训第十章 一种获得运用能力的艺术——礼仪教育心理 第一节 礼仪宣传教育心理概述 一、礼仪宣传教育的基本特征 二、礼仪宣传教育的心理策略 三、礼仪宣传教育的心理障碍及克服 心理测试和礼仪培训 第二节 礼仪舆论宣传的心理概述 一、舆论的基本特征 二、舆论对礼仪宣传的作用 三、礼仪舆论宣传的心理策略 心理测试和礼仪培训 第三节 礼仪宣传教育效果的提高 一、东西方礼仪宣传教育比较 二、影响宣传教育效果的心理因素 三、提高宣传教育效果的心理策略 心理测试和礼仪培训

章节摘录

(二) 情理结合的心理作用人们要求得到别人真挚的感情, 也要求自己的感情能有真诚的接受者。那么, 到底如何发挥以情感人的心理作用呢?

1. 增加信任感。

通常一个人有了思想问题, 除了求助于社会组织力量, 总是愿意找自己信得过和同自己感情好的朋友谈, 而这些志同道合的所谓“圈内人”对他提出的批评、疏导, 往往能收到特别好的效果。

反之, 对“圈外人”猜疑、怨恨也会随之发生振荡作用, 以致加深成见, “圈外人”无论讲什么话都听不进去。

因为人是在感情的不断交流中生活的, 你给他以信任和关怀, 他也会给你以信任和关怀, 通过多次的交流, 情谊会越来越深厚。

所以, 在沟通中, 要从关爱他人出发, 让对方相信你是善意的, 才会赢得对你的信任, 这样沟通也就成功了一大半。

2. 消除对立感。

人们以礼相待, 目的是为了缩短交流双方之间的认识距离, 增进相互理解, 达成共识。

而认识距离的缩短, 又和情感之间的差异有关。

尤其在领导与员工之间, 这种上下级关系往往会造成对立情绪发生。

由于牵涉到个人利益和前途, 员工往往会有自卑感、恐惧感, 而且对领导的言行举止也很敏感, 有戒心, 往往采取回避的态度, 形成对立。

某种意义上, 领导与员工之间的沟通成效, 和二者之间的感情融洽程度成正比。

<<礼仪心理学>>

编辑推荐

《礼仪心理学》为同济大学出版社出版。

<<礼仪心理学>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>