

2023年社交的心得体会(实用5篇)

每个人都有自己独特的心得体会，它们可以是对成功的总结，也可以是对失败的反思，更可以是对人生的思考和感悟。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

社交的心得体会篇一

如今的社会是一个竞争与合作的社会，善于沟通才能成功，生意场上有金口玉言之说，政治场上有一言定升迁之说，生活中有良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒的古训。

在现代交际中是否能说，是否会说影响着一个人的成功和失败。幽默是智慧与才华的显露。在平静的生活中，幽默是湖水中的涟漪；在豪迈的奋进中，幽默是激流中的浪花；在失败的困境中，幽默是黑夜里的星光。

自嘲式的幽默让人感受到谦逊和豁达，能使紧张的气氛变得轻松，使陌生的心灵变得亲近。美国著名黑人律师约翰·马克在发表《要解放黑人奴隶》时，听众大部分是白人，尚且普遍对黑人怀有敌意，于是，他放弃了原来的“开场白”，讲道：“女士们，先生们：我到这里来，与其说是发表讲话，倒不如说给这场合增添点颜色”。听众大笑，对立情绪被笑声驱散，此后的几个小时，会场秩序很好。

调侃式的幽默使平凡的事情变得富有情趣，为呆板的生活添了一道风景。一位棋迷，棋艺不高，但恋棋如命，与人下棋屡战屡败。有人问他战果，答曰：“第一盘我没赢，第二盘他没输，第三盘我没有让他，杀得十分激烈，最后，人说和了算了，他还不肯！”这死要面子的调侃让人捧腹，言语中透出一股调皮可爱。

比喻式的幽默能让人体会到学识的渊博，联想的丰富，把你的思绪带到一个广阔的空间。一位读者打电话求见《围城》的作者钱钟书先生，钱先生回答道：“假如你吃了鸡蛋觉得味道不错，何必想去认识一下那只下蛋的鸡呢？”

对抗式的幽默体现出机智与敏捷。一天，德国大诗人歌德在公园里散步，在一条狭窄的小路上遇到一位反对他的批评家，这位傲慢的批评家说：“你知道吗？我这个人从来不给傻瓜让路。”歌德却说：“而我恰恰相反。”说完闪身让批评家过去。这种对抗式的幽默耐人寻味。

幽默还是夫妻矛盾的稀释剂。有位业余作者跟妻子吵架后，几天互不说话。妻子一气之下便写下了离婚申请。这位朋友看出问题的严重性，便灵机一动，拿起一张铅印退稿单，和妻子开起了玩笑。他写到：“来稿收到，经反复研究，不予采用。现将原稿退回。谢谢支持！”其妻看后，忍俊不禁。夫妻和好如初。

幽默给世界带来了许多笑声，幽默使人们在笑声中得到启迪，生活因为幽默而变得美丽，人生因为幽默而变得轻松。幽默是生活中一道挡不住的风光！

幽默口才技巧特点

一、必须有趣或可笑。

这是幽默的美感特征，幽默就是引人发笑，但以讽刺别人而达到自己愉快的方式，那种幽默就一点都不美，而且令人生恶，造成许多人对自我的反感。

二、必须意味深长。

幽默绝不能像垃圾一般，丢了就忘了，要能细细的回味，以后还会想起，还觉得好笑，所以说幽默必须要适当，如果一

直像小丑般，没有一句话是正经的，自然而然我们就无法感受到幽默背后纾解心情的真意，反而变成我们都知道对方要说什么，一点有趣感也没有了。

而幽默与讽刺，二者并没有太大的联系，幽默被喻为“温柔美丽的姑娘”，而讽刺则像匕首一样，刺得令人难受。

培养幽默口才的几点建议：

- 1、具有深刻的生活体验
- 2、敏锐的洞察力与想像力
- 3、高尚优雅的风度与自信、乐观轻松的情绪。
- 4、具有良好的素养与语言表达能力。

如果不正确使用幽默就无法真正了解，幽默，反而会造致许多不同的意见，如果自己又是个不乐观的就会深受其害。

幽默是人生交往的润滑剂，它在人们的生活中占有举足轻重的地位。但我们不能忘记生活是多彩多姿的。所以在使用幽默时，千万不能滥用幽默，一句妙语可以带来轻松与力量，但川流不息的妙语、笑话、讽刺，也能断绝沟通。我们可能会遇到这样的人，害我们不知所措，只好赶紧逃开威力过大的幽默轰炸。

有时候我们会遇到妙语如珠的人，但我们不要起于竞争之心，反而要倾听他内涵之语意，学习对方的长处，若你心中有不平的意念，一心只想用幽默来压倒对方，就可能使气氛陷入紧张，引发对方的仇视心理，就会造成以后别人对你的攻击，幽默是使沟通更加融洽，利用幽默产生的开怀大笑达到与人交流，让气氛非常愉悦。

我们可以先看几则搞笑的段子：

一蛇、蚂蚁、蜘蛛、蜈蚣几个人在家里打牌。玩了一会，大家商量去买饮料。蛇说：我没脚，我不去，让蚂蚁去。蚂蚁说：蜘蛛八只脚，比我的多，让蜘蛛去。蜘蛛说：我的脚再多也比不过蜈蚣大哥，让蜈蚣去吧。蜈蚣无奈，没办法，谁让我脚多呢？于是蜈蚣出门去买饮料。一个多钟头了，不见蜈蚣回来，两个钟头后，还不见蜈蚣回来。于是大家让蜘蛛出去看看，蜘蛛一出门就看见蜈蚣在门口坐着，蜘蛛很生气，问：你怎么还不去呀？大家等着呢。蜈蚣也急了，说道：废话！你们总得等我穿好鞋吧！

社交的心得体会篇二

《社交的本质》从数据角度诠释了信息、关系、互动三者之间的关系。下面是小编整理的社交的本质读后感范文，欢迎阅读参考！

马克·扎克伯格刚度过了他的32岁生日，并且成为世界上赚钱最快的人，从出生算起，扎克伯格平均每天赚440万美元，超过了巴菲特，也超过了谷歌创始人布林和拉里佩奇，比《福布斯》富豪榜上的任何人都要多。

这是如何做到的？最近由马克许可，亲姐姐兰迪首次披露fb商业成功秘密的图书《社交的本质》出版。兰迪是facebook的创业元勋、全球市场开拓人，任facebook市场总监达6年之久，带领facebook从美国大学校园走向世界。曾获艾美奖提名，入选“数字时代最具影响力的50人”。她是哈佛毕业的高材生，也是全家唯一的大学生（马克大学没有毕业）。

她在fb任营销总监期间，突破性地进行了史无前例的创新，引入直播，与abc和cnn进行跨平台合作，并首次利用社交媒体助阵奥巴马竞选。对fb的崛起，可谓功不可没。

在这本书里，兰迪讲述了fb早期的创业历程，以及它的核心产品思维与商业策略。也客观地展现了不为人知的另一面，即使是作为创始人的亲姐姐，即使工作再出色，在崇尚技术与自由的硅谷创业公司的环境下，也还是会受到同事们的非议，大家通常会认为，你能取得这些成绩，还是不是因为你是马克的姐姐。在fb上市之后，自己作为创始人的姐姐，如果继续呆在公司，担任高管，难免也会让资本市场认为这是一家保守的家族企业的嫌疑，这与fb的文化形象格格不入，在这多重因素作用之下，兰迪决定离开fb自己创办媒体公司。

facebook诞生于一间宿舍，它的理念是通过加强人与人之间的联系，将声音传给数百万人听，转变个人与机构的关系模式，帮助每个人与他们关心的人走得更近。马克认为，社交的本质是通过群体活动，进而来改善和丰富人们的现实生活。社交已是互联网时代随时连接这一生活新模式下的常态，并且互联网为社交提供了革命性的工具和手段，它可以连结任何人。而决定社交成功有三个要素：亲密感、共同的理想和身份。

亲密感，包括亲密的协作(分工社会的必需)，也包括更深层的亲密关爱，而且后者往往更为重要，有了亲密关爱，亲密的协作也并不成问题。在快节奏的当今，谁又会没有一种孤独感，爱也是必需品。但亲密感是无法上传的，它只能来源于你的内心。在网上秀恩爱，秀亲密无间，并不能代表真的如此。英国切斯特大学萨姆·罗伯茨博士最近的一项研究发现，与朋友面对面交流的人比通过社交网络交流的人更幸福，笑的次数也多出50%。网络只是一种手段，一种工具，服务于真实世界的人和事。

共同的理想，也是社交成功的一个关键。物以类聚，人以群分。社群是互联网社会的生活基本状态。互联网给了我们自由发声的机会，人人都是自媒体，亮出你的观点、你的目标、你的价值观，你有内容，才能影响他人，获得别人的响应，

获得一呼百应的力量，成就更美好、更壮阔的事业。这是连接他人的一种内容力，进而也会影响到连接本身。

身份，尽管是三要素的最后一个，但它却是最重要的。亲密感和共同的理想，都是建立在身份这一要素上。互相了解对方的真实身份是找到拥有共同目标、喜好和价值观，建立亲密关系的最佳方式。不管在网络上还是在现实生活中，我们都是真实的自己，如果你开始将网络身份视为自己真实身份的一部分，那你在数字世界与他人交流就会得心应手，这时你会将全部精力放在了解新朋友身上，并倾听自己的内心，随心而行。

fb的产品设计和逻辑、商业策略都是围绕着这三个要素来进行的。fb一直坚持实名制；鼓励人们讲出自己的故事，传达想法，让听众从故事人物的经历中看到自己，建立同理心；使用全球思维和语言，照片、视频、音乐或者艺术往往能转化为普世的人类价值和情感，更容易让不同文化的人接受。

马克·扎克伯格说，社会化媒体的价值不是由关注者的数量决定的，而是取决于你建立的人际关系有多深入。互联网、社会化网络和智能手机给我们带来了新的工具以及沟通、合作和交往的方式，我们可以利用这些给生活、关系、职业和群体带来变化，重新发掘活在当下的意义，通过新技术了解并解决长久以来全世界的人们一直面临却仍未解决的挑战。

在过去8年中，我见证了科技、移动设备和社会化媒体如何改变和加强人们生活的每一面，并让其变得更加复杂——从与朋友交流到总统选举，从管理职业生涯到为自己钟爱的事业付出努力，从寻找另一半到抚养下一代。

我看到，互联网曾经还很新鲜，用手机打电话就像魔法一样……但突然间每个人都连上了互联网，随时能被人找到，通过电脑屏幕与人沟通变成了一种习惯，人们常常忘记抬起头来，享受周围的世界。

在本书中，我会带你重走我过去的生活，分享我本人对社交媒体如何改变世界的观察。

我们的指尖下有着强大的技术，但要确保与网络的关联不会影响到现实生活中的人际关系。我们要在网络和现实中取得平衡，在与全世界数百万人建立网络联系的同时，不要忘了我们爱的人就站在我们身边。

网络世界很复杂。

在我进一步探讨如何在友谊、家庭、人际关系、职业发展和群体中达到这种平衡之前，我想先带领大家回到几年前。当时我的生活非常不平衡，我不知疲倦地帮助开发facebook(脸书)这个今天带给大家很多快乐和焦虑的工具。

也许你拿起这本书是因为你我通过社会化媒体建立了某种联系；也许你从facebook建立之初就是一位忠实的用户；也许你不知道我是谁，但你觉得我的弟弟很酷；也许你根本不知道自己为什么要读这本书，但你已经开始读了……不管你读本书的目的是什么，我都要感谢你加入这场探险。你的关注让我非常开心，我也希望本书——其中有我的个人经历、我对未来的思考，还有实现科技与生活平衡的方法——能激发大家的思考，让你们开始探讨如何利用科技，理性地为自己的生活增光添彩。

社交的心得体会篇三

一提到社交软件，人们会在嘴角浮现一丝狡黠的微笑。我们记住了贴在社交软件的“有色标签”，却误以为这些“有色标签”就是它的全部。

当你诟病社交软件上随意勾搭的陌生人时，或许你可以试试探探。作为一款“左划喜欢，右划不喜欢”的陌生人社交软件，探探一直在倡导陌生人之间美好的相遇。你为对方送出

喜欢且明确得到回应时，会比收到100个陌生招呼更开心。在探探上，每天都有超过500万次的配对，而这500万次配对中又会产生多少爱情故事呢？也许我们可以先从下面这个故事开始了解。2016年6月，探探收到一封沈阳用户的求助邮件，邮件里这位用户说自己在探探上和一位女生配对成功了，并且聊过一段时间见面后就确定了恋爱关系，然而当他们在一起78天的时候，男生因为家庭的原因突然要去德国念书，为了让女生安心，他们决定在第二天就去领证。为了纪念两人在探探上相识，希望探探可以帮助他在7月13日女生生日的事后给她一个惊喜。于是，探探经过策划，帮助这位用户在沈阳大悦城的广场上竖起了一扇“任意门”。

随后，在女友闺蜜的帮助下，女友被引导着打开了任意门。门里面是一个大屏幕，屏幕中播放着男生提前录好的视频。视频中不仅有男生单独的镜头，还有一群外国人，女生在现场已经激动得说不出话。而这次活动的男主角也十分惊喜的出现在女生的身后。当他们拥抱在一起的时候7000公里的距离好像也不算什么了。

对于现在的年轻人来说，原本很多线下活动都悄悄转移到了线上，就连交友也是。而探探本身也像是一扇任意门，通过它，在现实中根本不可能相识的两个陌生人得以连接，浪漫的故事才会开始。探探的用户都是年轻人，我们也因此能看到探探上无时无刻都在发生年轻人的情感故事。当这些故事徐徐展开，或许我们就能明白社交软件的本质，认识新朋友，发现新世界。

马克·扎克伯格刚度过了他的32岁生日，并且成为世界上赚钱最快的人，从出生算起，扎克伯格平均每天赚440万美元，超过了巴菲特，也超过了谷歌创始人布林和拉里佩奇，比《福布斯》富豪榜上的任何人都要多。

这是如何做到的？最近由马克许可，亲姐姐兰迪首次披露fb商业成功秘密的图书《社交的本质》出版。兰迪是facebook的

创业元勋、全球市场开拓人，任facebook市场总监达6年之久，带领facebook从美国大学校园走向世界。曾获艾美奖提名，入选“数字时代最具影响力的50人”。她是哈佛毕业的高材生，也是全家唯一的大学生(马克大学没有毕业)。

她在fb任营销总监期间，突破性地进行了史无前例的创新，引入直播，与abc和cnn进行跨平台合作，并首次利用社交媒体助阵奥巴马竞选。对fb的崛起，可谓功不可没。

在这本书里，兰迪讲述了fb早期的创业历程，以及它的核心产品思维与商业策略。也客观地展现了不为人知的另一面，即使是作为创始人的亲姐姐，即使工作再出色，在崇尚技术与自由的硅谷创业公司的环境下，也还是会受到同事们的非议，大家通常会认为，你能取得这些成绩，还是不是因为你是马克的姐姐。在fb上市之后，自己作为创始人的姐姐，如果继续呆在公司，担任高管，难免也会让资本市场认为这是一家保守的家族企业的嫌疑，这与fb的文化形象格格不入，在这多重因素作用之下，兰迪决定离开fb自己创办媒体公司。

facebook诞生于一间宿舍，它的理念是通过加强人与人之间的联系，将声音传给数百万人听，转变个人与机构的关系模式，帮助每个人与他们关心的人走得更近。马克认为，社交的本质是通过群体活动，进而来改善和丰富人们的现实生活。社交已是互联网时代随时连接这一生活新模式下的常态，并且互联网为社交提供了革命性的工具和手段，它可以连结任何人。而决定社交成功有三个要素：亲密感、共同的理想和身份。

亲密感，包括亲密的协作(分工社会的必需)，也包括更深层的亲密关爱，而且后者往往更为重要，有了亲密关爱，亲密的协作也并不成问题。在快节奏的当今，谁又会没有一种孤独感，爱也是必需品。但亲密感是无法上传的，它只能来源于你的内心。在网上秀恩爱，秀亲密无间，并不能代表真的

如此。英国切斯特大学萨姆·罗伯茨博士最近的一项研究发现，与朋友面对面交流的人比通过社交网络交流的人更幸福，笑的次数也多出50%。网络只是一种手段，一种工具，服务于真实世界的人和事。

共同的理想，也是社交成功的一个关键。物以类聚，人以群分。社群是互联网社会的生活基本状态。互联网给了我们自由发声的机会，人人都是自媒体，亮出你的观点、你的目标、你的价值观，你有内容，才能影响他人，获得别人的响应，获得一呼百应的力量，成就更美好、更壮阔的事业。这是连接他人的一种内容力，进而也会影响到连接本身。

身份，尽管是三要素的最后一个，但它却是最重要的。亲密感和共同的理想，都是建立在身份这一要素上。互相了解对方的真实身份是找到拥有共同目标、喜好和价值观，建立亲密关系的最佳方式。不管在网络上还是在现实生活中，我们都是真实的自己，如果你开始将网络身份视为自己真实身份的一部分，那你在数字世界与他人交流就会得心应手，这时你会将全部精力放在了解新朋友身上，并倾听自己的内心，随心而行。

fb的产品设计和逻辑、商业策略都是围绕着这三个要素来进行的。fb一直坚持实名制；鼓励人们讲出自己的故事，传达想法，让听众从故事人物的经历中看到自己，建立同理心；使用全球思维和语言，照片、视频、音乐或者艺术往往能转化为普世的人类价值和情感，更容易让不同文化的人接受。

马克·扎克伯格说，社会化媒体的价值不是由关注者的数量决定的，而是取决于你建立的人际关系有多深入。互联网、社会化网络和智能手机给我们带来了新的工具以及沟通、合作和交往的方式，我们可以利用这些给生活、关系、职业和群体带来变化，重新发掘活在当下的意义，通过新技术了解并解决长久以来全世界的人们一直面临却仍未解决的挑战。

社交的心得体会篇四

伴随着互联网的飞速发展，移动互联网逐渐成为人们日常生活的标配和必不可少的工具，通过网络进行社交也成为人们生活中不可或缺的沟通方式。在这样的大背景下，基于互联网社交基础上的社交新零售模式应运而生。

开始于2013年的社交新零售并不是一个新概念，2016年，在杭州云溪小镇举办的云栖大会上，马云就曾预言，传统纯电商已经无法应对未来新市场、新环境的变化。传统纯电商的时代已经结束，新零售的时代已经到来，在接下来的10年、20年里，电子商务的概念将会被新零售取代，社交新零售模式将成为商业模式的主流。

社交新零售的发展并非一帆风顺，可以说，社交新零售自出现以来就一直伴随着各种质疑的声音，甚至一度被人们误认为是传销，虽然社交新零售在发展过程中遇到了各种各样的问题，但是无论经历了什么，它依然坚挺在互联网时代的风口。2020年，新冠肺炎病毒突然在全国范围内蔓延开来，这场突如其来的疫情牵动着全国人民的心，同时给各行各业都带来了巨大的挑战。线下门店的用户数量骤减，整个线下门店行业遇冷，反观社交新零售行业，依然充满活力，许多企业和个人对社交新零售开始重视起来。

互联网进入下半场，移动互联网成为标配、人口红利消失、公域流量向私域流量转移、通过不同的平台直播带货、作为移动互联网时代原住民的Z世代成为消费的主体……所有这一切都在提醒着人们，建立在互联网社交基础上的社交新零售迎来了它的风口，并且正在进入一个爆发期。

从以货为中心到以人为中心，从争夺公域流量到储备和利用自己的私域流量，社交新零售以一种全然不同于以往的营销模式开启了它的行程。在这个新模式里，有太多的人还没明白，也有太多的人还不适应。但是，它已经到来，而且快速

地进入爆发期。所以，我们也必须快速地适应它，学会怎样操作、运营，怎样与它和平相处。

虽然很多企业和团队都在尝试以社交新零售的模式开启自己的业务，但是，对于这样一个新兴事物，大部分人在面对它的时候还是一头雾水，不知道怎么操作。甚至已经进入这个行业、在这个行业小有成就的一些团队和个人从业者，在具体的实战中，还会遇到很多问题和困惑。

不知不觉间，我加入社交新零售行业已经6年了，在这6年的时间里，我见证了这个行业从萌芽到成熟的整个过程，不仅发现了这个行业的巨大潜力，同时也发现了它存在的巨大问题。我本人有10多年的教育培训经验，为了帮助更多的人解决在社交新零售行业遇到的种种问题，我创办了大禹，并以它为出发点对社交新零售市场进行了深入、透彻的研究。在此期间，大禹为各行各业超过近百家的优秀品牌提供服务，从市场和客户的反应来看，效果十分不错。

为了帮助更多的人系统地了解社交新零售行业，我萌生了创作此书的念头，决心把自己对社交新零售的理解和观点，以及实战中的成功经验和方法梳理成书。

本书从构成社交新零售行业的三大基因开始，分别从流量基础、思维、产品、模式、团队管理等几个方面把社交新零售模式下经常出现的痛点、问题进行了详细分析，并给出了具体的解决办法，最后结合我多年的经验总结出来一套整体营销方法。

对于这些来自实战中的方法论，我将以方法+案例的方式与大家分享，通俗易懂、方法简单、实操性强。我衷心地希望广大社交新零售的从业者能从中快捷地找到自己的痛点以及相应的解决方法。如果书中的观点和方法，能够对所有愿意尝试或已经在这个行业中有困惑的从业者带来一点点帮助，我将感到非常的欣慰和自豪。

社交的心得体会篇五

举例来说，如果对方是厨师，千万不要说：「你真是了不起的厨师。」

他心裡知道有更多厨师比他还优秀。

但如果你告诉他，你一星期有一半的时间会到他的餐厅吃饭，这就是非常高明的恭维。

人们都愿意获得称赞，却都吝于称赞。

尤其在中国，人们更不善于表达感激、喜悦和心仪。

调研证明，经常接受称赞的人，更愿意赞美别人，而更愿意赞美别人的人拥有更好的人际关系和幸福指数。

家长们通过捕捉孩子成长中的点滴，多多赞美表扬会更大程度激发和树立孩子们的自信。

当然，教会孩子礼貌面对赞美，对别人的赞美说声“谢谢”也是非常重要的。

另外，没有必要以赞美回复赞美，但直接否定别人的赞美可是不礼貌的。

如“你的这件衣服很漂亮”，回答：“我一点都不喜欢。”

2. 透过第三者表达赞美

如果对方是经由他人间接听到你的称赞，比你直接告诉本人更多了一份惊喜。

相反地，如果是批评对方，千万不要透过第三者告诉当事人，

避免加油添醋。

3. 客套话也要说得恰到好处

客气话是表示你的恭敬和感激，所以要适可而止。

有人替你做了一点点小事，你只要说「谢谢。」、「对不起，这件事麻烦你了。」至于「才疏学浅，请阁下多多指教。」这种缺乏感情的客套话，就可以免了。

4. 面对别人的称讚，说声谢谢就好

一般人被称讚时，多半会回答「还好！」或是以笑容带过。

与其这样，不如坦率接受并直接跟对方说谢谢。

有时候对方称讚我们的服饰或某样东西，如果你说：「这只是便宜货！」反而会让对方尴尬。

5. 有欣赏竞争对手的雅量

当你的对手或讨厌的人被称讚时，不要急着说：「可是……」，就算你不认同对方，表面上还是要说：「是啊，他很努力。」显示自己的雅量。

6. 批评也要看关系

忠言未必逆耳，即便你是好意，对方也未必会领情，甚至误解你的好意。

除非你和对方有一定的交情或信任基础，否则不要随意提出批评。

7. 批评也可以很悦耳

比较容易让人接受的说法是：「关于你的……，我有些想法，或许你可以听听看。」

8. 时间点很重要

千万不要在星期一早上，几乎多数人都会有「星期一忧郁」的症状。

另外也不要星期五下班前，以免破坏对方週末休假的心情。

9. 注意场合

不要当着外人的面批评自己的朋友或同事，这些话私底下关起门来说就好。

10. 同时提出建议

提出批评之外，还应该提供正面的改进建议，才可以让你的批评更有说服力。

※回话时，要小心

11. 避免不该说出口的回答

像是：「不对吧，应该是……」这种话显得你故意在找碴。

另外，我们也常说：「听说……」，感觉就像是你道听涂说得来的消息，有失得体。

12. 别以为每个人都认识你

碰到曾经见过面，但认识不深的人时，绝不要说：「你还记得我吗？」万一对方想不起来，就尴尬了。

最好的方法还是先自我介绍：「你好，我是×××，真高兴

又见面了。」

13. 拒绝也可以不失礼

让对方感受到你是真心喜欢并感谢他们准备的食物。

如果吃饱了，可以说：「这些菜真好吃，要不是吃饱了，真想再多吃一点」

14. 不要表现出自己比对方厉害

在社交场合交谈时，如果有人说他刚刚去了纽约1星期，就不要说上次你去了1个月，这样会破坏对方谈话的兴致。

还不如顺着对方的话，分享你对纽约的感觉和喜爱。

15. 不要纠正别人的错误

不要过于鸡婆地纠正别人的发音、文法或事实，不仅会让对方觉得不好意思，同时也显得你很爱表现。

16. 别回答「果然没错！」

17. 改掉一无是处的口头禅

每个人说话都有习惯的口头禅，但会容易让人产生反感。

例如：「你懂我的意思吗？」、「你清楚吗？」、「基本上……」、「老实说……」。

18. 去除不必要的「杂音」

有些人每一句话最后习惯加上「啊」等语助词，像是「就是说啊」、「当然啦」，在比较正式的场合，就会显得不够庄重稳重。

19. 别问对方「你的公司是做什么的？」

你在一场活动遇到某个人，他自我介绍时说自己在某家公司工作。

千万别问：「你公司是做什么的？」这项活动也许正是他们公司举办的，你要是不知道就尴尬了。

也不要说：「听说你们做得很好！」因为对方可能这季业绩掉了3成。

你应该说：「你在公司担任什么职务？」如果不知道对方的职业就别问，因为有可能他没工作。

20. 别问不熟的人「为什么？」

如果彼此交情不够，问对方「为什么？」有时会有责问、探人隐私的意味。

例如，「你为什么那样做？」、「你为什么做这个决定？」这些问题都要避免。

社交礼仪的功能与作用

增进感情

在社交上投入的时间将带来感情上的收获，如我们与亲戚朋友在一起休闲娱乐。

建立关系

社交在很多情况下是建立诸如商业合作、感情姻缘等关系的纽带。

在建立关系的过程中，记得要学会跟进关系，避免忘记。

充实自我

丰富的人生阅历和人性情感。