# 商务西餐礼仪知识点有哪些

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2025-04-06

*商务西餐礼仪知识点有哪些（精选3篇）商务西餐礼仪知识点有哪些 篇1 一、用餐时的基本礼仪 1. 喝汤、咀嚼绝不出声。这是人和动物的分野。 2. 不在公开场合，大声地发出打嗝声。 3. 不碰撞杯、盘。不要移动餐盘，不许和同伴交换餐点。 4. ...*

商务西餐礼仪知识点有哪些（精选3篇）

商务西餐礼仪知识点有哪些 篇1

一、用餐时的基本礼仪

1. 喝汤、咀嚼绝不出声。这是人和动物的分野。

2. 不在公开场合，大声地发出打嗝声。

3. 不碰撞杯、盘。不要移动餐盘，不许和同伴交换餐点。

4. 刀叉轻放，不发出刮盘声。

5. 讲话时不挥舞刀叉，或用刀叉指着人。

6. 不弯腰埋头吃饭。这模样实在很穷酸相、狼狈。

7. 切食物只切一口大小，并且一口放进嘴里，不要只咬半口。

8. 不要翻看盘底的厂牌名。

9. 每上一道菜，从最外侧的左、右一副刀叉开始使用。

10. 使用放在右前方的杯子，不要拿到别人的杯子。

二、西餐餐具的使用法则

中餐的餐具只有一双筷子，而西餐餐具却是琳琅满目的一整排。请放轻松，餐具摆放虽然多，但其实只是为四道菜而准备。这四道菜是前菜、汤、鱼、肉，只是餐具全都一并摆出来而已。

1、刀叉摆法：刀叉并拢、刀刃朝内

刀叉的摆法是个信号，藉此告诉侍者什么时候收走盘子。若刀叉置于盘子两侧时，表示仍在进行饮食中，相反地，刀叉平行摆放时，表示用餐完毕。另外一种摆法，在大众化的餐厅用餐时，从头到尾只用一副刀叉，盘子收走了，用过的刀叉还会留在桌上继续吃下一道菜。这时，不要把刀叉直接贴放在桌上，而是将刀口放在叉齿间，并且刀刃朝下。

当你用餐完毕后，可顺手将盘上的刀叉并拢，并且保持刀刃的方向是朝内状态，不仅能使你的桌面变得更为整洁，也让服务生可以方便收拾餐具。

2、公用餐具：双手用，更优雅

当你在餐厅用餐时，会碰到有些菜不做一人份或是食物可相互Share的情况下，如：西班牙海鲜饭或大盘色拉等，这种供多人食用的菜，会附上公叉和母匙。若在取菜时只用一只手操作匙与叉，其实并不雅。那是职业服务生的技巧，一般人不需要会。用双手反而较雅：右手匙在下，左手叉在上。食物盛在匙上，用叉背按压着，再放到自己的盘子里。

每拿完一次，切记将盘里的食物聚集在中间，把叉和匙的握柄朝向同伴，这样不仅保持盘相美观，同时也方便别人拿取。

三、不使用餐具的食物吃法

咸点心可用手直接取用，有些食物是不用餐具而用手拿着吃的，称为Finger Food，通常餐前酒与正餐之前都会先送上这类食物。Finger Food的功用是，喝餐前酒之前，先填一下肚子可以保护胃膜。另外，人在空腹的时候，血糖会降低，吃一点东西会使心情沉稳许多。比较常见的咸点心是Canapé，这是小小片的薄面包或是饼干上面放火腿、燻鱼等。一般都是三块，直接用手拿着吃就行了。要一口吃完，不要只咬一半，这样反而不雅。

用单手两指掌握点心边缘，面包须用刀涂抹奶油，面包基本上是用手剥下一口就抹一口奶油。但是葡萄面包和德国的黑面包用手剥的话很容易碎，这时就用刀把一片面包切成两半，全部抹上奶油后，直接用手拿着分几口吃。

四、吃披萨该用刀叉吗?

披萨就像我们吃包子、馒头一样，没有明定的规矩，可自由发挥。但是披萨是黏搭搭、软趴趴，很难缠的 ，如何吃才不会邋遢?拿坡里式(Napoli)披萨是边缘皮厚、中间皮薄，所以直接用手拿着吃是不太方便，可用刀子先切下前半的三角尖，软趴趴的地方用叉子盛着吃;剩下较硬的地方比较好拿，可直接用手拿着吃。美式披萨就是在中国台湾最常见的那种厚底皮，便于用手直接拿着吃。披萨大都是用马自拉起司(Mozzarella)，这种起司黏连着饼，很难扯断，也是用刀叉来帮忙理清纠缠。

五、餐巾礼仪——表现个人文化素养

1、正确的餐巾用法

餐巾是进餐时重要的用品，不但是你坐下来之后第一个会接触到的用品，也是离席时最后的用品。因此从餐巾用法可以看出你的餐桌文化造诣。

●餐巾本来就是拭脏的用品，别舍不得用脏它。

●餐巾正确的用法为，摊开在腿上，往前摺三分之一到二分之一。

●用餐巾擦拭嘴巴时，只要单手拿起餐巾的一角，轻轻的按压嘴角就行。

●喝酒前，用餐巾按一下嘴唇，免得油污和口红在酒杯上留下印子。

●不小心吃到小骨头时，也用餐巾掩着再取出来。

●忍不住咳嗽、打喷嚏时，将脸侧一边，用餐巾遮掩一下。

除了擦脸、擦汗之外，餐厅一切都要用餐巾。餐巾不可以像围兜兜似的挂在胸前。

2、离席时餐巾的摆法

餐毕离开时要等主人或是女士将餐巾放在桌上后，才将自己的餐巾放到桌上。此外，餐巾是拭脏的用具，所以当其他人仍在享受食物时，不应该将沾污的餐巾放在桌上。

最后要离席时的餐巾不必摺整齐，正确摆法是放在咖啡杯的左边。若只是暂时离席，可将餐巾放置座椅上，不用摺整齐，表示你只是暂时离开，之后会回座位。

3、用过的餐巾切勿摺整齐

有一点是很多人犯的错误，餐毕离开时，用过的餐巾请不要摺叠整齐。只要把餐巾略叠成四分之一大小放在桌上左边即可，或是将膝上的餐巾从中间挑起来，就这么放在桌上。将用过的餐巾摺叠整齐是具有讽刺的意思，表示你对这个餐厅不满意，而且不会再来，所以用毕餐点后一定要格外注意喔

商务西餐礼仪知识点有哪些 篇2

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。

商务西餐礼仪知识点有哪些 篇3

人际关系是指人与人在相互交往过程中所形成的心理关系。①在彼此交往的过程中形成和发展起来的。②人与人相互交往过程中心理关系的亲密性、融洽性、协调性。③心理成分：认知成分、情感成分、行为成分 作为专用名词在20世纪由梅奥提出

从心理学的不同角度考察，可以把人际关系划分为不同的类型：一是按需求性质，可以划分为为了满足相互间情感交流，形成良好心里气氛的情感关系和为了相互协调达到某一目的而建立起来的工具性关系;二是按喜欢的程度，可分为相互喜欢，亲近，友好的吸引性关系和彼此心里厌恶，疏远，对立的排斥性关系：三是按双方的地位，可分为一方对另一方控制的支配性关系和彼此地位平等的平等性关系;四是按关系存在的时间，可划分为长期性关系和临时性关系。

人际关系心理学在人际关系心理方面的客观事实和规范的基础上，运用现代心理学的研究方法和知识探讨人际关系心理方面客观规律的心理学分支.

学科性质：综合性、边缘性学科 研究对象：人与人交往中形成的心理关系

人际关系心理学始于20世纪20xx年代，主要是莱维特等对人际关系行为模式的研究，纽科姆等对人际关系结构的研究，梅奥等对人们工作积极性的研究。根据这些理论成果，米德提出象征性交往理论，勒温提出群体动力学，T组理论，考夫曼提出了社会互动理论，舒茨提出了人际特质理论，马斯洛提出了需要层次理论，费斯廷格提出了认知失调理论，海德和凯莉提出了归因理论，弗罗姆提出了期望理论，亚当斯提出了公平理论

人际关系心理学与社会心理学的联系最为密切

人际关系心理学的理论任务：①建立人际关系心理学所独有的概念，术语、范畴体系，为进一步完善人际关系心理学的科学理论体系提供依据。②使人际关系心理学尽快中国化，适合中国国情，建立符合我国国情的适合改革开放实际的人际关系心理学体系。人际关系心理学的实践任务①正确地处理人际关系②有效地调整人际关系③不断地改善人际关系④发展新型人际关系⑤纠正畸形人际关系

研究人际关系的必要性：良好的人际关系是人生存和发展的必要条件，有利于促进社会主义精神文明建设;有利于社会生产力，增强群体的凝聚力;有利于形成一个良好的人际关系环境;有利于提高人的素质和促进个体的发展。总之，人际关系心理学的研究不但是历史选择的必然，更是现实生活的需要。

良好人际关系的发展过程：第一，注意阶段。即由零接触过渡到单向注意或双向注意的定向阶段。第二，接触阶段。即由注意逐渐向情感探索、情感沟通的轻度心理卷入阶段转向：学习上的帮助、生活上的照顾、工作上的支持。第三，融合阶段。即由接触而导致情感联系不断加强，心理卷入程度不断扩大，进入稳定交往阶段：依恋、牵挂、心心相印。

人际关系恶化的过程：第一，冷漠阶段。指交往的一方把交往视为一种负担，在心理上形成一种压力，并伴随交往活动而产生一种痛苦的情绪体验：一方不愿交往。第二，疏远阶段。进而产生一种对交往双方人际关系的厌恶反感情绪：零接触状态，彼此避免接触，甚至讽刺、挖苦。第三，终止阶段。并非都是有害的、不道德的

人际关系的心理学经典实验：霍桑实验(实验者梅奥、实验组成1.照明实验2.福利实验3.群体实验

4.态度调查、实验结论1.人是社会人，影响人际活动积极性的因素，除客观物质条件外，还有社会心理因素2.劳动生产率的提高或降低取决于人际活动的积极性。这是个体士气主要表现，而使其取决于家庭和社会生活以及企业中人与人之间的关系3.工人生产量的多少是由社会规范决定的4.除了正式群体，企业中还有非正式群体，它与正式群体是相互依存的，对劳动生产率的提高有很大影响。) 社会交换理论是解释人际交往活动规律的理论，形成于20世纪50年代末60年代初，思想基础是行为主义的强化原则，经济学原则和对策论思想。特点是以奖赏和代价来考察人与人之间的交往行为，并以双方的社会交往活动为主。霍曼斯1961年正式提出社会交换理论。

主要的观点：1.认为人际交往活动具有社会性2.认为各种交往关系都会涉及谋划者的报酬和代价，

即对方的反应给个体带来的直接的奖赏或惩罚。3.认为交往中存在着一种分配上的公平的原则，这是与他人交往后的心理体验。局限性：把人与人的交往降低到动物的水平，忽视了人的社会性，把人们之间的复杂的关系简单化了，用单一的理论来解释复杂的现象，把人与人之间的关系看成是赤裸裸的交换关系，忽视了人们的相互帮助，支援，无私贡献，贬低了人类社会中人与人的关系。优点：这个理论概念表述明确，可操作性强，强调了人与人的平等关系，交往中的平衡关系，重视交往中的物质利益，重视交往的效果。这些观点对后来的人际关系研究，特别是遵从行为，竞争过程和社会影响的研究是有启发的。

登门槛技术：这种方法认为态度转变必须逐步提出要求，从一个小请求开始，然后向大请求过度，从而达到彻底改变态度的目的。

睡眠者效应：由高可信性的沟通者而产生的态度改变随着时间的推移而减少，而由地可信性的沟通者所产生的态度改变随着时间的推移而增加。由此可见，由低可信性的沟通者所传递的信息并没有马上发挥作用，但经过一段时间后会有较大的影响。沟通的说服力随着时间而增长，这个效应就成为睡眠者效应。

印象形成的信息整合模式1.累加模式2.平均模式3.加权平均模式

印象形成的效应和偏差1对他人只觉得顺序效应①优先效应②新近效应2.晕论效应3.定型4.印象形成的结果 自我实现语言

人际知觉是个体试图了解周围人们的认知过程。

非言语沟通可以分为三类;一是动态无声的，像点头微笑皱眉，摇晃手脚等;第二类是静止无声的，像站坐蹲倚等姿态;第三类是副语言，它包括有声的但非言语的各种动作，如打喷嚏咳嗽等。 非言语线索的种类：脸部表情 脸部表情是一种可完成精细信息沟通的体语形式。人的脸部表情所表达的有六种基本的情绪：快乐、悲哀、惊奇、恐惧、厌恶、愤怒。 人们辨认比较危险的脸部表情比较容易。目光接触 高水平的目光接触，往往被认为是人们彼此之间喜欢或怀有积极的情感。但这一规则也有例外，当另一个人持续的注视我们，而不论我们干些什么，我们会感到极不舒服或心情紧张。身体语言

非言语线索的意义非言语线索在人际交往中起着重要作用。人们总是通过自我表现来提高在他人心目中的印象。通过控制自己的非言语行为，来引起他人的有利反应。当与重要他人交往时，微笑比较多，身体更前倾，保持较高水平的目光接触，在同一对方的观点是不住的点头。还有一重要的作用是可以辨别说谎话的人。利用的非言语线索：一闪而过的细微的表情;对方说话时的语调;对方的目光接触;利用说谎的人在说话时常常无故的用手抹身体的其他部位。

归因指一个观察者根据外在的行为作出有关行动者内部状态的推论。

海德的通俗心理学：人们有两种强烈的需要：一种是形成对周围环境一贯性理解的需要;一种是控制环境的需要观点认为每个人都是心理学家，都有一些关于人类行为因果解释的基本理论，这个理论就是通俗心理学。怎样做出归因?使用不变原则。不变原则：如果一个特定的原因和一个特定的结果在许多不同的情景下都相互联系在一起，在哪个原因不存在的情况下结果也没有发生，我们就会把这个结果归因于这个原因，这就叫不变原则。内因，外因

相应推论理论 琼斯和戴维斯提出 。指的是推论出的行动者的内在心理倾向性同这个人的外在行为相符合的程度。两个原因：第一，生活在社会上的人是复杂的。第二，更为重要的是，他人的行为常常受到不由他们自己控制的外在因素所制约

影响对应推论的因素主要有：非共同效果 社会赞许性(社会期望) 这两个概念可综合为一个一般的归因原则，称为折扣原则

凯利的因果归因模型 ：任何事件的原因最终可以归于三个方面：行动者、刺激物以及环境背景 在归因的时候，人们要使用三种信息 ：特异性信息 ，一致性信息，一贯性信息 特异性和一致性低，一贯性高为内因。三者都高为外因。一致性高，特异性和一贯性低为偶然的环境或情境因素 韦纳的成功和失败归因理论

两个步骤：一是，观察者必须决定归因是内在的还是外在的，既决定控制源。二是进行了那种归因

之后，观察者还必须决定成功或失败是稳定地发生的还是不稳定的发生的。内部的稳定的不可控的是能力，内部的不稳定的可控的是努力，外部的稳定的不可控的是任务，外部的不稳定的可控的是运气。

控制源理论内控者：有的人认为自己有能力控制事件的发生; 内部归因 外控者：有的人则认为事件的发生与自己无关，而是由外部因素造成的。 外部归因 对人的归因偏差： 行为中心偏见 显著性偏见 一致性信息利用不足

行为中心偏见： 行为 吞没 场 ：对他人的知觉常常太多地根据行为，而不大根据行为发生的环境的前后关系来作出。 原因：①社会规范对我们归因的影响：人们应该对自己的行为负责。 ②当我们观察另一个人的行为时，他的行为成了注意的中心，而行动发生时的情景成了背景，因此行为与背景相比，变得更为突出。启发意义：对他人的行为进行分析时不仅要重视行为本身的意义，而且要注意什么样的环境因素促使行动产生了这样的行为，不能脱离环境来评论行为和对行为作出归因。显著性偏见 在知觉他人的过程中，一个人或情景的易利用性(显著性)会成为因果归因的关键。启示意义：我们除了要注意经常出现旳事物现象，也要对不常见的事物现象予以关注。并不常见的事物现象也可能有着重要意义。因此，我们要透过现象看本质。一致性反应信息利用不足偏见 人们在对他人行为归因的过程中，不大注意其他人如何反应，不重视基础概率的信息，往往对一致性信息利用不足。原因①基础概率信息的抽象性。②人们认为直接信息要比抽象信息更可信。 启示意义：考察一个人的行为时要考虑特定的情境，并要结合大家的反应，多听取大家的意见，总之，要辩证的看待一个人的表现，切忌犯主观主义的错误

贝姆的自我知觉理论：D.J.贝姆 于1972 年提出了自我知觉理论1、人们是通过观察自己的行为来获得自己的态度，情感和情绪。2、最初的态度问题3、自我归因过程的限定

凯利的自我归因理论：三条线索(1)实体的特异性(2)一致性反应(3)一贯性

詹姆斯认为,情绪能分成两个部分情感的和认知的

沙赫特情绪理论：情绪比较：在判断我们情绪是否恰当时，人们常进行社会比较。情绪归因：沙赫特等认为情绪由两个因素组成：(1)生理上的激起(2)认知标签。沙赫特理论模型：E=A\*C E表示情绪 A 表示情感C表示认知

自我知觉中的偏差：行动者观察者效应 自我服务偏差

行动者与观察者偏见：我们往往把自己的行为归因于外在的或情景的因素，而把他人的行为归因于内在原因。原因：(1)是行动者与观察者得到了不同的信息，自然由此而得出不同的结果。(2)在于看问题的角度不同启发：告诉我们要辩证地，历史地，全面地看待一个人的行为表现并作出推论。要考察一个人在不同场合的不同表现，综合进行评价，不能就是论事。对待我们自己，则要经常进行自我反省，自我批评，要注意本人的内在特征在归因中所起的作用。如果一个特定的环境引起了自己的特定结果，其原因可能是环境的，但如果在不同环境中，自己的行为时一贯的，那就应该考虑自己内在特征的作用。

自我服务偏差：即人们常常从好的方面来看待自己，当取得一些成功时，常常容易归因于自己，而做了错事之后，怨天尤人，把它归因于外在因素原因：(1)自我服务偏见有助于保护或提高我们的自尊。(2)自我服务偏见有助于提高我们的公开形象。 启发：告诫我们切不可犯主观主义的错误，把功劳归因于自己，吧错误推给人家或环境条件。在奖功罚过时，特别是在追究错误的责任时，要客观分析，尤其要严以律己，自我批评，勇于承担责任。

自我障碍：个体为保护自尊而使他人注意存在着可能导致行动失败的外在原因所采取的一种归因策略。

当人们经受了极端严重或持续的紧张后，当事件完全在人们自己控制下，他们并不努力去控制，而是觉得希望渺茫无所作为，这种心理状态称为习得无助。

习得无助导致心理问题：一是动机上的，无助的人不再努力采取必要的步骤来改变这种结果;二是认知上的，无助的人不去学习能有助于摆脱不良结果的反应;三是情绪上的，习得无助能产生轻微的或严重的忧郁症。

自我意识是个体对自己作为客体存在的各方面的意识，即个体对自己身心状态的察觉和认识，包括认识自己的生理状况，心理特征,以及自己与他人和周围世界的关系。

特征：1,自我意识的社会性2，自我意识的能动性3，自我意识的同一性4，自我意识的统一性 结构：1主体自我和客体自我2现实自我和理想自我3实际自我，理想自我和应该自我4自我认知，自我体验和自我控制

自我控制是个体对自身心理与行为的主动掌握。

儿童不仅想做自然环境的主人，而且也希望能控制社会环境。例如，年龄越小的儿童越固执地要求他人(尤其是父母)对他们的注意，学术界称之为 可怕的两岁儿童

改变行为的线索和结果：控制行为变量的两种方式对行为的调节起着特别重要的作用。两种方式：行为线索和伴随行为线索而来的结果。行为线索告诉我们去做什么，而行为结果告诉我们怎样去做，效果如何。

人们了解从众 感染 服从和偏离等人际相互作用方式的机制

时尚又称流行、时髦，指在一定时期内社会上或一个群体中普遍流行的，并被大多数所仿效的生活方式或行为模式。 它经过模仿，感染和从众等连锁反应，成为社会上一时的普遍倾向。既反映精神生活，有反应物质生活。经过模仿 感染和从众等连锁反应，成为社会上的普遍现象。 特点：新 奇 特 新奇性 时效性 周期性

时尚现象按其发生和发展的过程又分为阵热，时髦和时狂

表现形式：1.时尚是对某种生活方式的追求，涉及的范围非常广泛，形式多样2.时尚是相当多的人追求某种生活方式3.时尚是一个时期的社会现象，过了这个时期后就不再流行。具体表现在文化态度 风度礼仪 服饰打扮和生活行为方式

影响利他行为的情境因素：1、旁观者效应2、情景的模糊性3、榜样人物的作用4、求助者的特点(依赖性;亲密关系和吸引力;类似性;责任)

影响利他行为的助人者个体因素：1、助人者的心境2、同情和内疚3、责任和承诺4、个性(赞同的需要;公正世界的假设) 人际吸引又称人际魅力，是指人与人之间在感情方面相互喜欢和亲和的现象，即一个人对他人所持的积极态度。这种情感占优势的特殊人际关系形式就是人际吸引。

人际吸引属于人际知觉的一个领域，它使个体处于一种积极的心理状态，对于满足个体的人际需求、建立良好的人际关系具有重要指导意义，对此，心理学家进行了一系列实验，并提出了许多理论来解释这种现象，这些理论大多可以分为两类：一类是强化的，另一类是认知的。

相互作用理论：真相倚理论：两个个体在相互交往中双方都经常感到情感上的满足和安定，感到心情愉悦，并且非常乐意继续与对方交往的情形。(互酬行为，报答行为 )。

得失理论：在人际关系中一成不变地讲好话并没有象先讲坏话然后讲好话来得更吸引人，这种先贬后扬的吸引效应就是有际关系中存在的 得 与 失 现象，和谐人际关系际关系就是要使这种 得 与 失 达到平衡。

相等理论：交往双方感到友谊的存在使彼此可以获得好处，那么这种友谊的存在会使双方都得到一种心理上的满足，而得以继续。

人际吸引的影响因素：情境因素(距离;交往频率;接群或集群性;情绪体验)个人特质因素(外貌;能力(犯错误效应);个性品质：最有吸引力的是真诚，最富排斥力的是虚伪)相似与互补因素(相似性包括态度、年龄、性别、职业、经历等的相似，其中态度的相似是最具吸引力的。在相异的环境里，具有相同特征的对象所激发的人际吸引力是非常强烈的。互补性：双方在交往过程中获得互相满足的心理状态。)

为什么漂亮的人具有更大的人际吸引力1.现实生活经验告诉我们，大多数人认为只有漂亮的人才值得去爱2漂亮的人具有好的个性品质，是我们的习惯性思维;3和漂亮的人在一起，觉得荣耀，虚荣心得到满足;4爱美是人的天性;

为什么相似性能导致吸引1、相似与相符本身具有一种增强作用2、相似与相符是保证态度正确的

基础3、相似与相符能得到预期的报偿4、相似与相符能被作为一个同一体而感受5、相似与相符验证了自身的能力和才干。

自我暴露：是向别人讲心里话，坦率地表白自己，陈述自己，推销自己 ，即一个人自发的、有意识的向另一个人暴露自己真实且重要的信息，与他人共向自己的感受和信念。

自我暴露理想的模式是对少数亲密的朋友做较多的自我暴露，而对其他人做中等程度的暴露。 回报与自我暴露：如果一个人的表露在内容、强度或稳定性上与对方不匹配，这可能会引起对方的不愉快。 妻子和丈夫自我暴露水平具有良好的一致性

人际关系由低水平的自我暴露和低水平的信任开始，这便是信任关系建立的标志;二对方以同样的自我暴露水平做出反应，则成为接受信任的标志。

非语言行为与自我暴露：非语言行为在选择恰当的自我暴露和人际亲密关系水平方面，起着重要的指导作用，这些行为之一就是目光接触。研究结果表明，男性和女性存在着明显的差异，对男性谈话者来说，情景中最明显的特征自然是倾听者的频繁目光接触。

为什么目光接触在自我暴露情境中有着性别差异人们认为这种差异主要因为文化规范的不同，这种规范指的是在不熟悉的男性之间、女性之间面对面的交往过程中，什么东西是恰当的和可接受的，赖特把男性交友的倾向成为面对面，而把成年女性交友的方式成为肩并肩方式。

社会交换理论 在社会互动过程中,人的社会行为实际上就是一种交换。 社会交换的内容：不仅是物质商品的交换，而且是诸如赞许、荣誉、地位、声望之类的非物质商品的交换。

比较水平：个体从一定的交往关系中所感觉到的应该获得的结果 .

选择比较水平：个体认为他在某种交往关系中所获得的结果和他从目前可供选择的交往关系中所可能获得的结果的比较。

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！