# 关于商务交谈礼仪

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2025-03-08

*礼仪是人类为维系社会正常生活而要求人们共同遵守的最起码的道德规范,它是人们在长期共同生活和相互交往中逐渐形成,并且以风俗、习惯和传统等方式固定下来。下面有小编整理的商务交谈礼仪，欢迎阅读! 【商务交谈原则】 1、尊重对方，谅解对方 ...*

礼仪是人类为维系社会正常生活而要求人们共同遵守的最起码的道德规范,它是人们在长期共同生活和相互交往中逐渐形成,并且以风俗、习惯和传统等方式固定下来。下面有小编整理的商务交谈礼仪，欢迎阅读!

【商务交谈原则】

1、尊重对方，谅解对方

在交谈活动中，只有尊重对方，理解对方，才能赢得对方感情上的接近，从而获得对方的尊重和信任。因此，谈判人员在交谈之前，应当调查研究对方的心理状态，考虑和选择令对方容易接受的方法和态度;了解对方讲话的习惯、文化程度、生活阅历等因素对谈判可能造成的种种影响，做到多手准备，有的放矢。交谈时应当意识到，说和听是相互的、平等的，双方发言时都要掌握各自所占有的时间，不能出现一方独霸的局面。

2、及时肯定对方

在谈判过程中，当双方的观点出现类似或基本一致的情况时，谈判者应当迅速抓住时机，用溢美的言词，中肯的肯定这些共同点。赞同、肯定的语言在交谈中常常会产生异乎寻常的积极作用。当交谈一方适时中肯地确认另一方的观点之后，会使整个交谈气氛变得活跃、和谐起来，陌生的双方从众多差异中开始产生了一致感，进而十分微妙地将心理距离接近。当对方赞同或肯定我方的意见和观点时，我方应以动作、语言进行反馈交流。这种有来有往的双向交流，易于双方谈判人员感情融洽，从而为达成一致协议奠定良好基础。

3、态度和气，语言得体

交谈时要自然，要充满自信。态度要和气，语言表达要得体。手势不要过多，谈话距离要适当，内容一般不要涉及不愉快的事情。

4、注意语速、语调和音量

在交谈中语速、语调和音量对意思的表达有比较大的影响。交谈中陈述意见要尽量做到平稳中速。在特定的场合下，可以通过改变语速来引起对方的注意，加强表达的效果。一般问题的阐述应使用正常的语调，保持能让对方清晰听见而不引起反感的高低适中的音量。

【商务交谈要素】

商务上如果说穿着打扮形成了他人对你的第一印象，那么巧妙的举止言谈是你在人群中脱颖而出的捷径之一，活到老学到老，商务交谈中需要注意哪些因素呢?

声音大小：全场听得见，声音有强弱变化;

讲话速度：快慢适中，约100~120字/分钟;

音调变化：配合面部表情，根据内容改变;

善于提问：能打开僵局和沉默，善于诱导启发和提出话题;

措辞格调：通俗易懂，深入浅出，避免粗俗和咬文嚼字;

幽默处理：通过语言反常组合构造幽默意境,营造谈话气氛，调动对方情绪;

委婉含蓄：不直接提及不愉快的事情，用侧面言辞来传递信息，通过幽默，转折，诱导等方法否定，不直接说不

耐心倾听：耐心，目光专注;不轻易打断，补充，纠正，质疑对方;及时予以回应，不显烦躁。

工作中多观察他人，交谈中善于发现别人的长处，总结和改进自身的不足，每天进步一点点，你，当然会越来越优秀!!

【商务交谈禁忌】

商务交往中，交谈是必不可少的，注意交谈的礼仪往往可以事半功倍。切记，商务交谈有几大禁忌。

忌打断对方

双方交谈时，上级可以打断下级，长辈可以打断晚辈，平等身份的人是没有权力打断对方谈话的。

万一你与对方同时开口说话，你应该说您请，让对方先说。

忌补充对方

有些人好为人师，总想显得知道得比对方多，比对方技高一筹。出现这一问题，实际上是没有摆正位置，因为人们站在不同角度，对同一问题的看法会产生很大的差异。

当然如果谈话双方身份平等，彼此熟悉，有时候适当补充对方的谈话也并无大碍，但是在谈判桌上绝不能互相补充。

忌纠正对方

十里不同风，百里不同俗。不同国家、不同地区、不同文化背景的人考虑同一问题，得出的结论未必一致。

一个真正有教养的人，是懂得尊重别人的人。尊重别人就是要尊重对方的选择。除了大是大非的问题必须旗帜鲜明地回答外，人际交往中的一般性问题不随便与对方论争是或不是，不要随便去判断，因为对或错是相对的，有些问题很难说清谁对谁错。

忌质疑对方

对别人说的话不随便表示怀疑。所谓防人之心不可无，质疑对方并非不行，但是不能写在脸上，这点很重要。如果不注意，就容易带来麻烦。

质疑对方，实际是对其尊严的挑衅，是一种不理智的行为。人际交往中，这样的问题值得高度关注。

【不同情况下的商务交谈】

一个真正出色的商务人士，永远会利用多种技巧，成功地展示自己与他人有别的个人魅力。

在商务场合中第一次与某人开口交谈，你需要更慎重地处理好第一步：

一、与陌生人展开交谈

1、借着介绍人的话题进行交谈

如果中间有介绍人的，在介绍时，对方很可能会将双方最骄傲、最出色的地方作为介绍点，并恰当地询问对方，往往能够获得对方的好感。

例如听说你们律所专注于企业法律服务，对您来说，这一行业的前景如何?(通过恰当的倾听与话题引导形成和谐的关系)。

2、以话试探话为了打破沉默的局面，你可以首先开口讲话，自言自语是一个不错的选择，如随口说一句：今天的天气不错。对方听到后很可能会主动地把话接过去。我们也可以选择以动作为自己开场，如，为对方随手做一些事情，鉴于国内各地区的口音不同，如果你能够从口音开始，与对方展开交流，那么话题会就此展开，如你是广东人吗?

二、规避个人隐私问题

以下内容是初次见面不应谈及的：

1、薪酬问题

2、个人生活问题，如：你结婚了吗?孩子多大了?

在商务场合，个人情感生活常被视为极端的隐私，一旦涉及此类话题，将直接导致交谈失败。

三、如何面对私人问题

在商务场合中，我们很可能会遇到初出茅庐的年轻人，而此类年轻人最大的特点就是，往往会提出过分私人化的问题。如果你在办公室被问及新买衣服的价格，除非你想要与之深入交往，否则你没有任何义务为对方提供相关的信息，面对这种情况，你只需要回答：我已经忘记它到底花了多少钱了。有关钱的询问在商务场合中往往是非常不适合的，原本应置之不理，但是出于日后很可能再次交流的需求，你不应说：这与你无关。而是应更温婉地表达自己的不满：如果你不介意的话，我不想谈这个话题，关于钱的问题，总是让人不太能提起兴趣......然后，主动地提及另一个话题。另一个过度私人化的问题是：你是干什么的?若你不想回答对方，可以用我的工作很普通。一笔带过，顺嘴提出另一个话题。

如果你期望了解对方的职业，最好在对方指明了相关的知识领域以后，再询问对方的工作，或是在谈话中加入与工作相关的特别话题。然后，再发问：您在这一领域中工作吗?

四、回避不当的交谈

优秀的交谈者从来不会没完没了地将谈话不断地持续下去，如果你发现自己参与的一段谈话变成了一味的吹捧时，礼貌地加入自己的评论，同时努力去转换话题是最好的选择。

如果刚认识的人开始对着你讲一些耸人听闻的故事，而你又对它没有兴趣，最好的办法就是找个理由离开那里。有些商务人士习惯使用一些成语来表示自己的博学，或者在说中文的时候，加入一些英文单词来表示自己的意见除非当下的氛围浓厚、周围的人都这样做，否则还是正经说一些大家都能听得懂、都惯用的语言吧!如果有其他人说了明显是外来词、新词一类的话语，只要不影响到整体的谈话，就尽量忽视它，除非你对它非常感兴趣。当有人在你面前发表一些带有诋毁、污染性的言语时，你应找个理由让自己走开。或者，你可以说现在说这个话题有些太严肃了，然后开始另一个话题。

注意：如果你对这种诋毁听而任之，人们会以为你与他是同样的人：不然为什么你坐在那里听他讲那些负面的评价?不要以为在商务场合中发言越多越受欢迎，当你发现对方谈论的话题不是你所擅长的，你不感兴趣的内容时，最好不要张嘴真正的聪明人从不会不懂装懂，更不会说得太多。在与陌生人交流时，判断自己是否应该闭嘴的最好办法是：细心想一下自己说的话和对方的反应，自然知道自己的话题是否受欢迎。

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！