# 关于商务交谈礼仪禁忌

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2024-06-20

*礼仪是人际交往的艺术，教养体现细节，细节展现素质 ，愿以下社交礼仪知识能帮助你提高自身修养。 下面是小编为大家搜集了关于商务交谈礼仪禁忌，供大家参考借鉴。 成功的商务交谈，是建立良好的商务关系的重要保证。我们提倡更有效的交谈，提倡交谈艺...*

礼仪是人际交往的艺术，教养体现细节，细节展现素质 ，愿以下社交礼仪知识能帮助你提高自身修养。 下面是小编为大家搜集了关于商务交谈礼仪禁忌，供大家参考借鉴。

成功的商务交谈，是建立良好的商务关系的重要保证。我们提倡更有效的交谈，提倡交谈艺术，首先要做到的就是不能误入雷区。否则，会引起他人的反感、排斥，不利于商务交往。所以，掌握交谈礼仪，注意交谈禁忌，避免交谈雷区非常重要。

1、切忌恶语伤人 俗话说良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒。在商务活动中，不应说出气话、过激话、影射的话甚至脏话，否则，前期做了再多的铺垫，这时候往往也容易一下子荡然无存，觉得你没有素质，没有和你继续往来、继续合作的必要。

2、小道消息 商务交往中，他人的私生活、没有正式披露的消息，都不应主观臆断，妄下结论，作为商务往来的谈资。

3、高高在上 不管你身份有多高，背景有多硬，资历多深。商务交谈这种对等的交往中，都必须放下架子，平等地与人交谈，切不可给人以高高在上、目中无人的感觉，更不能以训斥的口吻说他人。

4、过于卖弄自己 夸口说大话、吹牛皮的人，常常是外强中干的，而且他们的目的只不过是为了引起大家对他的关注，以满足自己的虚荣心。商务往来贵在讲信用。自己不能办到的事情，胡乱吹嘘，会有华而不实的印象。卖弄自己，显示自己才华横溢，知识渊博，对方会有相形见绌的难堪，这也不利于交往。

5、心神不宁 当你听他人说话的时候，思想要集中，不要左顾右盼，心不在焉，或者面带倦容、连打呵欠。让人觉得你对这次的谈话不感兴趣，觉得这次的谈话没有吸引力、是废话。

6、不良仪态 美国通用公司前CEO杰克韦尔奇说：要赢得客户的信赖，就必须表现出值得信赖的行为。在和客户交谈中，有些仪态会给客户留下不好的印象。这些仪态有：挠后脑勺、手中摆弄东西、用手指指点点、抖动腿部、用手挖鼻孔或挖耳朵、揉鼻子、剔牙齿、打哈欠、伸懒腰、倚靠而站，站时手插口袋里，说话时不看对方、用食指指向对方、坐时躺靠在椅子上，边说话边干其他事，离对方太近，等等。

7、嘲弄对方 他人在谈话时出现了失误或者不妥，不应嘲笑，特别是在人多的场合尤其不能这样，否则会伤害对方的自尊心，从而对你产生反感情趣。

8、称呼绰号 通常来说，带褒义的美称是一般人乐于接受的。如果是有一定贬义色彩的绰号，往往带有侮辱、轻蔑或人身攻击的意味。即使对方的同事或者朋友一直这样称呼，作为商务伙伴的你，再熟也不宜以此相称。

9、不给对方讲话机会 有些人讲话不看对方，不管对方喜欢不喜欢听，只是自己一个劲地说，就像机关枪似的不给他人插话的机会。甚至商务伙伴在说的时候，总抢话说。

10、反驳对方观点 每个人对事物都有不同的见解，商务交谈中也是这样，可能商务伙伴说的话不一定都对、不一定都客观。只要不是针对人格侮辱，都没有必要直接反驳，否则有可能会使客户觉得没面子而恼羞成怒或者产生反感情绪。即使有争辩，也应尽可能理让对方，给对方台阶下。

11、轻易下断言 双方交谈的问题较为复杂，各自都有一定的想法，一定要把对方的话听完，听一听他们对所谈问题的意见后再说，千万不要只听开头，就急着解释商务伙伴提出的问题，即使你对这些问题比较了解，也要等对方把话讲完，这既是基本礼貌，也是为了全面了解对方的意见。

12、出现忌语 不要表现出不尊重、不友好、不耐烦之类的语言。比如对老年者，不宜说老没用、用不了几年了等。面对残疾者，切忌使用一些不尊重残疾人的词语，诸如 傻子、瞎子、瘸子和体形不太理想者，比如胖人说肥、个子低说矮都是大忌。面对对方的提问，不能出现诸如这个我哪知道、从没听说过、那件事不归我管、抓紧时间等。对方说错话时，直接说你错了。

13、冷场 冷场是交谈中非常让人尴尬的事情，特别是对于来访者来说，冷场就像给人脸色看一样使人坐立不宁。不论交谈的主题与自己是否有关，自己是否有兴趣，都要热情投入、积极配合。万一因他人原因致使冷场，应该努力救场，转移旧话题，引出新话题。如果有冷场的情况，接待者一定要找话题、主动搭话。如果面谈的时间差不多了，事情也解决了，可以考虑结束面谈了。

14、谈论不宜话题 像个人隐私问题、疾病死亡类的话题、非议党和政府、谈论国家秘密和行业秘密、负面议论大家都熟的第三方，非议自己的领导、同行、同事，讨论格调不高的话题，非议对方的行业或岗位现状或前景等。

15、过度关注于部分人 商务交谈中，如果交谈对象是多人，千万要注意尽可能均衡地照顾到对方的每一个人，千万不要只关注其中个别人而冷落了其他人。即使其他人不重要，也要用适当的方式表达你在意他们。比如用一个话题唤起大家的兴趣，让每个人都发表自己的意见，用眼神和其他人做停顿式交流，即用自己的眼神关注对方的眼神几秒钟，而不是简单的扫视。

16、谈对方不懂的话题 对方不懂，也没有兴趣，就请免开尊口。滔滔不绝地介绍，对方会认为你故意在卖弄，是有意使他难堪。

17、短话长谈 商务交谈中，即使双方再怎样精神抖擞，对方对你的话题多么感兴趣，也要适可而止，说完就走，提高谈话效率。切不可泡在谈话中，鸡毛蒜皮地掘话题，浪费大家的宝贵时光，更不宜因谈得投机而大发牢骚，诉说自己的不幸。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找