# 交际场合中的交往艺术

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2024-08-03

*人际交往始自交谈。所谓交谈,是指两个或两个以上的人所进行的对话。下面是范文网小编为大家搜集的交际场合中的交往艺术，供大家参考。 1、使用称呼就高不就低 在商务交往中，尤其应注意使用称呼就高不就低。例如某人在介绍一位教授时会说：这是大学...*

人际交往始自交谈。所谓交谈,是指两个或两个以上的人所进行的对话。下面是范文网小编为大家搜集的交际场合中的交往艺术，供大家参考。

1、使用称呼就高不就低

在商务交往中，尤其应注意使用称呼就高不就低。例如某人在介绍一位教授时会说：这是大学的老师。学生尊称自己的导师为老师，同行之间也可以互称老师，所以有这方面经验的人在介绍他人时往往会用受人尊敬的衔称，这就是就高不就低。

2、入乡随俗

一般情况，也许你会习惯性地问：是青岛人还是济南人?但是，当你人在济南时，就应该问：济南人还是青岛人?这也是你对当地人的尊重;当你到其他公司拜访时，不能说主人的东西不好，所谓客不责主，这也是常识。

3、摆正位置

在人际交往中，要摆正自己和别人的位置。很多人之所以在人际交往中出现问题，关键一点就是没有摆正自己的位置，也就是说，在人际交往中下级要像下级，上级要像上级，同事要像同事，客户要像客户。摆正位置才有端正态度可言，这是交往时的基本命题。

4、以对方为中心

在商务交往过程中，务必要记住以对方为中心，放弃自我中心论。例如，当你请客户吃饭的时候，应该首先征求客户的意见，他爱吃什么，不爱吃什么，不能凭自己的喜好，主观地为客人订餐，这就叫摆正位置。如果你的客户善于表达，你可以夸他说话生动形象、很幽默，或者又有理论又有实践，但你不能说你真贫，我们都被你吹晕了!

交往以对方为中心，商务交往强调客户是上帝，客户感觉好才是真好。尊重自己尊重别人，恰到好处地表现出来，就能妥善地处理好人际关系。

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