# 金正昆——交际交往中的礼仪重点

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2024-08-24

*第一篇：金正昆——交际交往中的礼仪重点交际交往中的礼仪重点（金正昆）（一）摆正位置，端正态度学习礼仪首先要摆正位置，端正态度。如你到国外，就会出现一个问题，是按照自己国家的规矩办，还是按照所在国的规矩办？除此以外，还有人的因素，譬如说我是...*

**第一篇：金正昆——交际交往中的礼仪重点**

交际交往中的礼仪重点（金正昆）

（一）摆正位置，端正态度

学习礼仪首先要摆正位置，端正态度。如你到国外，就会出现一个问题，是按照自己国家的规矩办，还是按照所在国的规矩办？除此以外，还有人的因素，譬如说我是主人，我会强调主随客便，尊重客人，但如果我是客人，我也会强调客随主便。人际关系是互动的，需要你摆正位置，端正态度。

举例

如果你有外事经验的话，你会知道西方人有一个特点：在商务交往中，社交场合喜欢送小礼物，注意“小礼物”这个词，因为在国际社会，尤其市场经济国家，在接受礼物方面有比较严格的规定，收受礼品超过一定价格就有贪污受贿之嫌，例如在美国送礼价格超过100美金，收礼人就必须上交，否则一旦被举报，就会被撤职。

此外，西方人很重视礼物的包装，并且必须当面打开礼物。有国际经验的人都知道包装意味着郑重其事，当面打开包装表示欣赏和喜欢。如果西方人送给你的礼品带着包装，而你没有当面打开，就等于不重视别人，会让对方感到非常不愉快。正确的接送礼物其实就是个摆正位置、端正态度的问题，只有做到摆正位置，端正态度，才能在国际交往中游刃有余。

交谈包括两个问题，第一个是说什么的问题，即内容问题，语为心声，你不能信口雌黄；第二个问题是如何说，即形式问题，同一个意思，用不同的形式表达，对听者而言，有截然不同的感受。一般而言，交谈有四忌。

（二）交谈的禁忌忌打断对方

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。譬如你说北京降温了，对方马上告诉你哈尔滨还下大雪了。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。

举例

美国人吃螃蟹习惯吃钳子，其余部分都不要，而中国人习惯吃黄吃膏，此时你就不能说“你真傻，吃螃蟹应该吃黄吃膏”。

在中国，点头表示同意，摇头表示反对，但在有些国家，如马其顿、保加利

亚、尼泊尔，则正好相反，点头表示反对，摇头表示同意。

所以请大家记住一个社交的原则：从心理上接受别人。每个人的受教育程度不一样，职业背景不一样，考虑的问题也不相同，所谓做人必须宽容，不要把自己的是非判断标准随便强加于人。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。

第二节 交际三要素

（一）交际三要素沟通

所谓沟通就是相互理解，它包括两个方面的问题，一是你知道别人不知道，二是别人知道你不知道。仅有你知道，别人不知道是没用的。认知

所谓内行看门道，外行看热闹。在正式场合中，很多事物都有其一定的规则。如果你对这些规则没有认知，就会闹笑话。如喝干白可以加冰块，喝干红什么都不加，如果你喝干红加冰块，就失礼了。喝咖啡时不能乱用调羹，调羹的用途有二，一是加了牛奶、糖块搅一搅，二是觉得咖啡特别烫，搅一搅降温。如果你将调羹用于其他用途，例如拿着调羹搅着喝，就说明你不懂规矩。对规矩认知不足，不仅有损你的个人形象，也有损你所代表的企业形象。互动

所谓互动，就是要获得对方的反馈，产生结果。譬如中国人有时候喜欢客气，请人吃饭准备了很多好吃的，却说饭做得不好，请多包涵。实际上是想获得别人的赞扬。但是由于存在不同文化背景的差异，有时候互动也会出现问题。北京人打招呼喜欢问“吃了吗”，但是如果跟外国人打招呼，还问“吃了吗”，他就听不懂了。所以有经验的翻译一律将“吃了吗”翻译成“你好”，否则外国人会回答吃了或没吃。

（二）餐桌五忌吸烟

公共场合不应该吸烟。与外人打交道时，特别是有女性、长者在场时不应该吸烟，这是一种教养。不吸烟是一个人在餐桌上的基本教养。给他人夹菜

在社交场合，应该做到让菜不夹菜。当你和外人共同进餐时，不要随便给别人夹菜，因为你并不知道对方爱吃什么，不爱吃什么，而且按照常识，你夹的菜，他都必须吃，这样，就会使对方处于非常尴尬的境地。劝酒

在餐桌上应该做到助酒不劝酒。国内很多人吃饭时讲究喝一杯，喜欢劝酒，于是在酒桌上耗去了很多时间。交往需要摆正自己的位置，以对方为中心，是否喝酒，应尊重对方的意愿。整理服饰

不应在餐桌上整理服饰。尤其是在国际交往中，女士如分不清内外，在餐桌上整理服饰，拿出小镜子补妆，就会引起麻烦了。这种行为，首先说明你缺少自尊，而且还会被西方人误认为你是揽客的妓女。吃东西发出声音

吃东西时不应发出声音，这一点主要适用于国际交往。在西方人看来，吃东西发出声音是猪的基本特征。

（三）正式场合自我修饰的注意事项包与鞋的颜色一致

无论是男士还是女士，出席重要场合，包与皮鞋的颜色应该一致。这是常识，你不能脚穿白皮鞋，手拿咖啡色手袋。另外你包里装的东西也是有讲究的，譬如女孩子一般应在包里放一双备用丝袜。女士发型要时尚得体

女士的发型是否时尚得体，反映了其社会地位和经济能力以及个人生活是否幸福。一个有经济能力、社会地位，生活幸福的女人，肯定注意她的发型。男士对女士的第一印象就是发型。女士化妆要清新自然

在社交场合，女士不化妆就是不尊重自己，不尊重别人。与此同时还要强调会化妆，如果不会化妆，反倒画虎不成反类犬，所以女士一定要学会化妆，并在社交场合保持清新自然的妆容。男士腰上不挂任何物品

在重要场合，男士腰上不能挂任何物品。平常，男士腰间挂手机、瑞士军刀或其他物品也未尝不可，但在重要场合，就有失身份了。

本讲小结

在交际交往中首先要摆正位置、端正态度，也就是准确定位自己的问题。只有在每一次交际交往中准确定位自己，才能做到言行适当；其次，要灵活运用沟通、认知、互动三要素，提高你的交际交往效率；最后，在交际交往场合，形象很重要，一定要掌握正确的自我修饰方法。

交谈是交际交往中必不可少的沟通方式。掌握交谈四忌——忌打断对方、忌补充对方、忌纠正对方、忌质疑对方——是进行有效交谈的前提。宴请是交际交往的常用形式，在出席宴会时，一定要避免餐桌五忌——吸烟、给他人夹菜、劝酒、整理服饰、吃东西发出声音。

谨记以上要点，有助于树立你的良好形象，增加你的成功砝码!

【课程意义】

交际礼仪体现个人职业素养，对现代职业人士而言，拥有丰富的礼仪知识，以及能够根据不同的场合应用不同的交际技巧，往往会令事业如鱼得水。但交际场合中事事合乎礼仪，处处表现得体着实不易。

本课程将通过交往艺术与沟通技巧、交际交往中的礼仪重点、交际交往中的礼仪互动、交际交往中的礼仪理念、服务与接待礼仪、公关社交礼仪等内容，全面展示现代交际礼仪与交往艺术的精华所在，从而为职业人士打造个人交际魅力提供有效的指导

交往艺术与沟通技巧（金正昆）

礼仪的“礼”字指的是尊重，即在人际交往中既要尊重自己，也要尊重别人。古人讲“礼仪者敬人也”，实际上是一种待人接物的基本要求。我们通常说“礼多人不怪”，如果你重视别人，别人可能就重视你。礼仪的“仪”字顾名思义，仪者仪式也，即尊重自己、尊重别人的表现形式。

总之礼仪是尊重自己尊重别人的表现形式，进而言之，礼仪其实就是交往艺术，就是待人接物之道。

第一节 交际场合中的交往艺术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”。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。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。

第二节 交际交往中的沟通技巧

换一个角度，还可以给礼仪下一个定义，即：礼仪是沟通技巧。1 语言技巧

现代交往中，大家都明白一个常识“十里不同风，百里不同俗”，不同行业有不同的要求，站在不同的角度看问题，结果可能大不一样。例如从事外事工作的人有一个特点：说话比较中庸，如果你问他们：这场球赛你认为谁会赢？他们不会告诉你谁会赢或者谁会输，而是告诉你都有胜的可能，不偏不倚，模棱两可。这就是职业使这些人形成的语言特点。

举例

2024年10月美国总统大选，当时我国的一名知名教授赴洛杉矶访问。刚下飞机，记者就过来采访他，“请问 ×教授，你认为美国总统大选谁会获胜？”当时是官方活动，不能信口开河，如果这位教授按照记者的思路，回答谁会获胜，一旦回答错误，就是一件很尴尬的事情。这时，就应该使用外交辞令了，“首先，我要感谢各位记者对我们的关注，此外，我相信美国人民是受过良好教育的人民。美国人民是强调独立自主的一个民族，所以这次美国总统大选美国人民一定会做出符合自己意愿的选择，而且我相信不管谁当选美国总统都会促进中美关系的可持续发展。谢谢，我的话完了。”这样的回答，无论最后谁当选，这位教授都不会落入尴尬的境地。看名片的技巧

交换名片时，从以下四点可以说明名片持有者的地位、身份以及国内外交往的经验和社交圈的大小。

表1-1看名片的技巧

看名片的四个要点

名片是否经过涂改

名片宁可不给别人也不涂改。名片如同脸面，不能随便涂改

是否印有住宅电话

人在社交场合会有自我保护意识，私宅电话是不给的，甚至手机号码也不给。西方人讲公私有别，特别在乎这一点，如果与他初次见面进行商务洽谈，你把你家的电话号码给他，他理解为让你到他家的意思，觉得你有受贿索贿之嫌 是否头衔林立

名片上往往只提供一个头衔，最多两个。如果你身兼数职，或者办了好多子公司，那么你应该印几种名片，面对不同交往对象，使用不同的名片

座机号是否有国家和地区代码

如你要进行国际贸易，座机号码前面应有86这一我国的国际长途区号，如果没有，那么说明你没有国际客户关系，如果没有地区代码，说明你只在本区域内活动解决问题的技巧

作为一个商业人士，需要面对来自不同行业的人，难免会众口难调，虽然尽力解决问题了，但也未必尽如人意。这时，就需要我们抓住主要矛盾，找到解决问题的突破口。主要矛盾解决了，次要矛盾也就迎刃而解了。观念决定思路，思路决定出路。有什么样思想，就有什么样的工作状态。打电话挂机时的技巧

打电话的时候谁先挂？说到这个问题，最容易出现的一个错误回答是对方先挂。假定打电话双方都忠实于这一规定，双方都等着对方挂，结果只能是占用了宝贵的时间，说了一些没用的闲话。因此这一方式没有可操作性。打电话时谁先挂，交际礼仪给了一个规范的做法：地位高者先挂电话。

如果你与董事长通话，不管董事长是男是女，是老是少，下级尊重上级是一种职业规范，此时应该是董事长先挂电话；如果是总公司来电话，不管总公司打电话的人是什么级别，他代表了上级机关，此时应该是总公司的人先挂电话；如果是客户来电话，客户是上帝，应该让客户先挂电话。出入电梯的标准顺序

（1）出入有人控制的电梯

出入有人控制的电梯，陪同者应后进去后出来，让客人先进先出。把选择方向的权利让给地位高的人或客人，这是走路的一个基本规则。当然，如果客人初次光临，对地形不熟悉，你还是应该为他们指引方向。

（2）出入无人控制的电梯

出入无人控制的电梯时，陪同人员应先进后出并控制好开关钮。酒店电梯设定程序一般是30秒或者45秒，时间一到，电梯就走。有时陪同的客人较多，导致后面的客人来不及进电梯，所以陪同人员应先进电梯，控制好开关钮，让电梯门保持较长的开启时间，避免给客人造成不便。此外，如果有个别客人动作缓慢，影响了其他客人，你在公共场合不应该高声喧哗，可以利用电梯的唤铃功能提醒客户。

本讲小结

交际交往是一门艺术。在与人交往的过程中，同样的目的，不同的实现方式，往往会导致天壤之别的结果，为了使交际交往活动达到预期的最佳效果，在交际交往过程中，应该铭记以下几点：使用称呼就高不就低、入乡随俗、摆正位置、以对方为中心。

交际交往也是一门技巧。掌握这些技巧——语言技巧、看名片的技巧、抓住主要矛盾、谁先挂电话、出入电梯的标准顺序，能使你避免言语、行为有失；能使你在最短的时间获得对方更多的信息；能使你在众多的矛盾中找到解决问题的突破口。

【课程意义】

交际礼仪体现个人职业素养，对现代职业人士而言，拥有丰富的礼仪知识，以及能够根据不同的场合应用不同的交际技巧，往往会令事业如鱼得水。但交际场合中事事合乎礼仪，处处表现得体着实不易。

本课程将通过交往艺术与沟通技巧、交际交往中的礼仪重点、交际交往中的礼仪互动、交际交往中的礼仪理念、服务与接待礼仪、公关社交礼仪等内容，全面展示现代交际礼仪与交往艺术的精华所在，从而为职业人士打造个人交际魅力提供有效的指导

以上内容摘自礼仪专家金正昆教授商务礼仪系列课程，欢迎选购。

**第二篇：交际交往中的礼仪重点**

●位置：首页→专家专栏→金正昆 第二讲 交际交往中的礼仪重点 培训 VCD8 元/盘 金正昆:第二讲 金正昆

第二讲 交际交往中的礼仪重点

作者：金正昆 人气: 1733 金正昆

摆正位置，第一节 摆正位置，端正态度

（一）摆正位置，端正态度 摆正位置，

学习礼仪首先要摆正位置，端正态度。如你到国外，就会出现一个问题，是按照自己国家的规矩办，还是按照所在国的规矩 办？除此以外，还有人的因素，譬如说我是主人，我会强调主随客便，尊重客人，但如果我是客人，我也会强调客随主便。人际 关系是互动的，需要你摆正位置，端正态度。

举例

如果你有外事经验的话，你会知道西方人有一个特点：在商务交往中，社交场合喜欢送小礼物，注意“小礼物”这个词，因为 在国际社会，尤其市场经济国家，在接受礼物方面有比较严格的规定，收受礼品超过一定价格就有贪污受贿之嫌，例如在美国送 礼价格超过 100 美金，收礼人就必须上交，否则一旦被举报，就会被撤职。

此外，西方人很重视礼物的包装，并且必须当面打开礼物。有国际经验的人都知道包装意味着郑重其事，当面打开包装表示 欣赏和喜欢。如果西方人送给你的礼品带着包装，而你没有当面打开，就等于不重视别人，会让对方感到非常不愉快。正确的接 送礼物其实就是个摆正位置、端正态度的问题，只有做到摆正位置，端正态度，才能在国际交往中游刃有余。

交谈包括两个问题，第一个是说什么的问题，即内容问题，语为心声，你不能信口雌黄；第二个问题是如何说，即形式问题，同一个意思，用不同的形式表达，对听者而言，有截然不同的感受。一般而言，交谈有四忌。

（二）交谈的禁忌

1 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。

2 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。譬如你说北京降温了，对方马上告诉你哈尔滨还下大雪了。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。

3 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。

举例

美国人吃螃蟹习惯吃钳子，其余部分都不要，而中国人习惯吃黄吃膏，此时你就不能说“你真傻，吃螃蟹应该吃黄吃膏”。

在中国，点头表示同意，摇头表示反对，但在有些国家，如马其顿、保加利亚、尼泊尔，则正好相反，点头表示反对，摇头

表示同意。

所以请大家记住一个社交的原则：从心理上接受别人。每个人的受教育程度不一样，职业背景不一样，考虑的问题也不相同，所谓做人必须宽容，不要把自己的是非判断标准随便强加于人。

4 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。

第二节 交际三要素

（一）交际三要素

1 沟通

所谓沟通就是相互理解，它包括两个方面的问题，一是你知道别人不知道，二是别人知道你不知道。仅有你知道，别人不知 道是没用的。

2 认知

所谓内行看门道，外行看热闹。在正式场合中，很多事物都有其一定的规则。如果你对这些规则没有认知，就会闹笑话。如 喝干白可以加冰块，喝干红什么都不加，如果你喝干红加冰块，就失礼了。喝咖啡时不能乱用调羹，调羹的用途有二，一是加了 牛奶、糖块搅一搅，二是觉得咖啡特别烫，搅一搅降温。如果你将调羹用于其他用途，例如拿着调羹搅着喝，就说明你不懂规矩。

对规矩认知不足，不仅有损你的个人形象，也有损你所代表的企业形象。

3 互动

所谓互动，就是要获得对方的反馈，产生结果。譬如中国人有时候喜欢客气，请人吃饭准备了很多好吃的，却说饭做得不好，请多包涵。实际上是想获得别人的赞扬。但是由于存在不同文化背景的差异，有时候互动也会出现问题。北京人打招呼喜欢问“吃 了吗”，但是如果跟外国人打招呼，还问“吃了吗”，他就听不懂了。所以有经验的翻译一律将“吃了吗”翻译成“你好”，否则外国人 会回答吃了或没吃。

（二）餐桌五忌

1 吸烟

公共场合不应该吸烟。与外人打交道时，特别是有女性、长者在场时不应该吸烟，这是一种教养。不吸烟是一个人在餐桌上 的基本教养。

2 给他人夹菜

在社交场合，应该做到让菜不夹菜。当你和外人共同进餐时，不要随便给别人夹菜，因为你并不知道对方爱吃什么，不爱吃 什么，而且按照常识，你夹的菜，他都必须吃，

，这样，就会使对方处于非常尴尬的境地。

3 劝酒

在餐桌上应该做到助酒不劝酒。国内很多人吃饭时讲究喝一杯，喜欢劝酒，于是在酒桌上耗去了很多时间。交往需要摆正自

己的位置，以对方为中心，是否喝酒，应尊重对方的意愿。

4 整理服饰

不应在餐桌上整理服饰。尤其是在国际交往中，女士如分不清内外，在餐桌上整理服饰，拿出小镜子补妆，就会引起麻烦了。这种行为，首先说明你缺少自尊，而且还会被西方人误认为你是揽客的妓女。

5 吃东西发出声音

吃东西时不应发出声音，这一点主要适用于国际交往。在西方人看来，吃东西发出声音是猪的基本特征。

（三）正式场合自我修饰的注意事项

1 包与鞋的颜色一致

无论是男士还是女士，出席重要场合，包与皮鞋的颜色应该一致。这是常识，你不能脚穿白皮鞋，手拿咖啡色手袋。另外你 包里装的东西也是有讲究的，譬如女孩子一般应在包里放一双备用丝袜。

2 女士发型要时尚得体

女士的发型是否时尚得体，反映了其社会地位和经济能力以及个人生活是否幸福。一个有经济能力、社会地位，生活幸福的 女人，肯定注意她的发型。男士对女士的第一印象就是发型。

3 女士化妆要清新自然

在社交场合，女士不化妆就是不尊重自己，不尊重别人。与此同时还要强调会化妆，如果不会化妆，反倒画虎不成反类犬，

所以女士一定要学会化妆，并在社交场合保持清新自然的妆容。

4 男士腰上不挂任何物品

在重要场合，男士腰上不能挂任何物品。平常，男士腰间挂手机、瑞士军刀或其他物品也未尝不可，但在重要场合，就有失 身份了。

本讲小结

在交际交往中首先要摆正位置、端正态度，也就是准确定位自己的问题。只有在每一次交际交往中准确定位自己，才能做到 言行适当；其次，要灵活运用沟通、认知、互动三要素，提高你的交际交往效率；最后，在交际交往场合，形象很重要，一定要 掌握正确的自我修饰方法。

交谈是交际交往中必不可少的沟通方式。掌握交谈四忌——忌打断对方、忌补充对方、忌纠正对方、忌质疑对方——是进行 有效交谈的前提。宴请是交际交往的常用形式，在出席宴会时，一定要避免餐桌五忌——吸烟、给他人夹菜、劝酒、整理服饰、吃东西发出声音。

谨记以上要点，有助于树立你的良好形象，增加你的成功砝码!

【课程意义】 课程意义】

交际礼仪体现个人职业素养，对现代职业人士而言，拥有丰富的礼仪知识，以及能够根据不同的场合应用不同的交际技巧，往往会令事业如鱼得水。但交际场合中事事合乎礼仪，处处表现得体着实不易

。本课程将通过交往艺术与沟通技巧、交际交往中的礼仪重点、交际交往中的礼仪互动、交际交往中的礼仪理念、服务与接待 礼仪、公关社交礼仪等内容，全面展示现代交际礼仪与交往艺术的精华所在，从而为职业人士打造个人交际魅力提供有效的指导

以上内容摘自礼仪专家金正昆教授商务礼仪系列课程，欢迎选购 以上内容摘自礼仪专家金正昆教授商务礼仪系列课程，欢迎选购。金正昆教授商务礼仪系列课程

**第三篇：交际交往中的礼仪重点**

（一）摆正位置，端正态度学习礼仪首先要摆正位置，端正态度。如你到国外，就会出现一个问题，是按照自己国家的规矩办，还是按照所在国的规矩办？除此以外，还有人的因素，譬如说我是主人，我会强调主随客便，尊重客人，但如果我是客人，我也会强调客随主便。人际关系是互动的，需要你摆正位置，端正态度。举例如果你有外事经验的话，你会知道西方人有一个特点：在商务交往中，社交场合喜欢送小礼物，注意“小礼物”这个词，因为在国际社会，尤其市场经济国家，在接受礼物方面有比较严格的规定，收受礼品超过一定价格就有贪污受贿之嫌，例如在美国送礼价格超过100美金，收礼人就必须上交，否则一旦被举报，就会被撤职。此外，西方人很重视礼物的包装，并且必须当面打开礼物。有国际经验的人都知道包装意味着郑重其事，当面打开包装表示欣赏和喜欢。如果西方人送给你的礼品带着包装，而你没有当面打开，就等于不重视别人，会让对方感到非常不愉快。正确的接送礼物其实就是个摆正位置、端正态度的问题，只有做到摆正位置，端正态度，才能在国际交往中游刃有余。交谈包括两个问题，第一个是说什么的问题，即内容问题，语为心声，你不能信口雌黄；第二个问题是如何说，即形式问题，同一个意思，用不同的形式表达，对听者而言，有截然不同的感受。一般而言，交谈有四忌。

（二）交谈的禁忌1 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。2 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。譬如你说北京降温了，对方马上告诉你哈尔滨还下大雪了。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。3 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。举例美国人吃螃蟹习惯吃钳子，其余部分都不要，而中国人习惯吃黄吃膏，此时你就不能说“你真傻，吃螃蟹应该吃黄吃膏”。在中国，点头表示同意，摇头表示反对，但在有些国家，如马其顿、保加利亚、尼泊尔，则正好相反，点头表示反对，摇头表示同意。所以请大家记住一个社交的原则：从心理上接受别人。每个人的受教育程度不一样，职业背景不一样，考虑的问题也不相同，所谓做人必须宽容，不要把自己的是非判断标准随便强加于人。4 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。来源：青岛时尚生活网

**第四篇：交际交往礼仪作业**

交际交往礼仪

一、判断题

1、在社交场合，“兄弟”、“哥们”等称呼可以随时使用。

2、在社交活动中，对异性朋友，若关系极为亲密，则可以不称其姓，直呼其名。

3、接过名片，首先要仔细看看。

4、可以在名片上印制各种各样的图案、花纹等。

5、年长者与年幼者握手，应由年长者首先伸出手来。

6、不要用左手与他人握手。

二、简答题

1、根据社交礼仪的规范，选择正确、适当的称呼，应当注意那些原则？

2、握手时应加以注意的问题有哪些？

3、简述称呼的主要禁忌。

4、如何把握自我介绍的分寸？

5、简述名片的主要用途。

三、应用题

在社交场合，为他人作介绍时，一般有哪几种顺序？

**第五篇：金正昆涉外交往礼仪观后感**

金正昆涉外交往礼仪观后感

近日，我观看了金正昆讲礼仪的视频，学到了许多有关礼仪方面的知识的同时，深刻的感受到了在现代社会中礼仪对一个人工作和生活的重要性。我们现在有机会与国外的人相处，所以涉外礼仪就相当重要了。当我们毕业后工作时，职场上的商务礼仪也很重要，礼仪是否合适会决定别人对你的印象，相信没有人愿意更看起来很没教养的人相处、交往。中国虽为礼仪之邦，可有些有关利礼仪的小细节我们有时可能都没注意到。例如“打电话谁先挂机？”，其实这个问题在我们日常生活在熟悉不过了，然而我们可能并没有注意过，或者注意过也不知道该如何解决。而我从金教授那里得到了答案“地位高者先挂机”。像这样的礼仪问题金教授列举了好多，如换名片的方法等等。正如金教授所说，“礼仪就是尊重，礼仪就是交往的艺术”。在我们身边不能缺少礼仪，更不能没有礼仪。通过金教授的讲解我觉得我们一定要慢慢去掌握现代礼仪。我了解到现代礼仪分为：政治礼仪，商务礼仪，服务礼仪，社交礼仪，和国际礼仪。、在我们日常的生活中无论是初次交往，因公交往，还是涉外交往都一定要讲礼仪。礼仪对人很重要！对于我们为什么要讲礼仪这个问题，我觉得金教授说得非常好！（1）内强素质。礼仪是一个人是否有修养的表现，是一个人是否经历了正规或高级教育的体现，如果一个人讲礼仪已成为了习惯，那么他绝对是一个值得人们尊敬的人。第（2）外塑形象。最为一个中国人，买对世界市场，讲礼仪所带来的不是一个人的荣誉，而是一个国家的荣誉。人们会说中国人是讲礼仪的，这就是涉外礼仪的重要性！

（3），可以增进交往，人人都愿意去和有礼貌的人去交往，这样的人人际关系会越来越好，而且人脉也会越来越发达，现代社会中合作是最最重要的，而你的人脉就注定了你合作的人群以及成功的几率。因此讲究礼仪是必不可少的！总而言之金教授的讲座让我受益匪浅，在日常生活中与人交谈无时不在，做一个有素养的人才会被人尊重，所以，不管是在语言还是在举止上都要多加注意让好的方面成为自己的一种习惯。相信在以后的学习生活和人际交往中我会做得比现在更加出色。

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