# 关于商务礼仪

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2024-07-02

*关于商务礼仪（精选16篇）关于商务礼仪 篇1 摘要：商务礼仪，就是公司或企业的商务人员在商务活动中，为了塑造个人和组织的良好形象而应当遵循的对交往对象表示尊敬与友好的规范或程序，是一般礼仪在商务活动中的运用和体现，包括商务礼节或仪式两方面的...*

关于商务礼仪（精选16篇）

关于商务礼仪 篇1

摘要：商务礼仪，就是公司或企业的商务人员在商务活动中，为了塑造个人和组织的良好形象而应当遵循的对交往对象表示尊敬与友好的规范或程序，是一般礼仪在商务活动中的运用和体现，包括商务礼节或仪式两方面的内容。本文对商务礼仪的基本原则、黄金原则和重要性等方面的内容进行了探究，让人们学习，了解更多的商务礼仪知识。

关键词：基本原则、黄金规则、重要性

引言：

随着中国经济的不断发展，中国与世界的关系越来越密切，交往也更趋频繁。国内企业界与商家面临着大量涌入的跨国公司的激烈竞争。走出国门，让世界人民更多地了解本企业形象，让本企业的品牌立于不败之地，是全企业界与商家的愿望。而要同世界打交道，必须具备跨文化交际能力。也就是要在这过程中适当地运用商务礼仪。礼出于俗，俗化为礼。在商务交往中做到 约束自己，尊重他人 才能使人们更轻松愉快地交往。 为他人着想 不仅是商务交往、也是人与人之间正常交往的基本原则。所以说学习并正确的运用商务礼仪既是一个人内在修养和素质的外在表现，又是人际交往中适用的一种艺术，一种交际方式或交际方法，是人际交往中约定俗成的示人以尊重、友好的习惯做法。在人际交往中进行相互沟通就一定要掌握商务礼仪的技巧。从个人的角度来看，掌握一定的商务礼仪有助于提高人们的自身修养、美化自身、美化生活。并能很有效的促进的社会交往，改善人际关系，还有助于净化社会风气。从企业的角度来说，掌握一定的商务礼仪不仅可以塑造企业形象，提高顾客满意度和美誉度，并能最终达到提升企业的经济效益和社会效益的目的。

一、商务礼仪的基本原则

1. 尊敬 原则

尊敬是礼仪的情感基础。在我们的社会中，人与人是平等的，尊重长辈，关心客户，这不但不是自我卑下的行为，反而是一种仪，说明一个人具有良好的个人内的素质。 敬人者恒敬之，爱人者恒爱之 ， 人敬我一尺，我敬人一丈 。 礼 的良性循环就是借助这样的机制而得以生生不已。当然，礼貌待人也是一种自重，不应以伪善取悦于人，更不可以富贵娇人。尊敬人还要做到入乡随俗，尊重他人的喜好与禁忌。总之，对人尊敬和友善，这是处理人际关系的一项重要

原则。

2. 真诚 原则

商务人员的礼仪主要是为了树立良好的个人和组织形象，所以礼仪对于商务活动的目的来说，不仅仅在于其形式和手段上的意义。同时商务活动的从事并非短期行为，从事商务，讲究礼仪，越来越注重其长远利益，只有恪守真诚原则，着眼与将来，通过长期潜移默化的影响，才能获得最终的利益。也就是说商务人员与企业要爱惜其形象与声誉，就不应仅追求礼仪外在形式的完美，更应将其视为商务人员情感的真诚流露与表现。

3. 谦和 原则

谦和既是一种美德，更是社交成功的重要条件。谦和，在社交场上即表现为平易近人、热情大方、善于与人相处、乐于听取他人的意见，显示出虚怀若谷的胸襟，因为对周围的人具有很强的吸引力，有着较强的调整人际关系的能力。我们此处强调的谦和并不是指过分的谦和、无原则的妥协和退让，更不是妄自菲薄。应当认识到过分的谦虚其实是社交的障碍，尤其是在和西方人的商务交往中，不自信的表现会让对方怀疑你的能力。

4. 宽容 原则

宽即宽待，容即相容，宽容，就是心胸坦荡、豁达大度，能设身处地为他人着想，谅解他人的过失，不计较个人的得失，有很强的容纳意识和自控能力。中国传统文化历来重视并提倡宽容的道德原则，并把宽以待人视为一种为人处世的基本美德。从事商务活动，也要求宽以待人，在人际纷争问题上保持豁达大度的品格或态度。在商务活动中，出于各自的立场和利益，难免出现冲突和误解。遵循宽容的原则，凡事想开一点，眼光看远一点，善解人意、体谅别人，才能正确对待和处理好各种关系与纷争，争取到更长远的利益。

5. 适度 原则

人际交往中要注意各种不同情况下的社交距离，也就是要善于把握住沟通时的感情尺度。古话说： 君子之交淡如水，小人之交甘如醴。 此话不无道理。在人际交往中，沟通和理解是建立良好的人际关系的重要条件，但如果不善于把握沟通时的感情尺度，即人际交往缺乏适度的距离，结果会适得其反。例如在一般交往中，既要彬彬有理，又不能低三下四;即要热情大方，又不能轻浮谄谀。

所谓适度，就是要注意感情适度、谈吐适度、举止适度。只有这样才能真正赢得对方的尊重，达到沟通的目的。

6. 自律 原则

从总体上来看，商务礼仪的具体规范由对待自身的要求与对待他人的做法这两大部分所构成。对待个人的要求，是商务礼仪的基础和出发点。学习，应用商务礼仪时，首先需要自我要求、自我约束、自我对照、自我反省、自我检点，这就是所谓自律的原则。

7. 互动 原则

在商务交往中如欲取得成功，就必须无条件地遵守互动的原则。所谓互动，在此具体含义有二：一是要求商务人员在其商务往来中必须主动进行换位思考、善解人意。换位思想的基本点，就是要求商务人员必须伤愈体谅交往对象的感受。二是要求商务人员在其商务活动中要时时、处处做到 交往以对方为中心 。也就是说，不允许无条件的 自我为中心 。具体运用商务礼仪时，互动的原则永远都不容许被忽略。

8. 沟通 原则

在商务交往中，人们通常有接触才会了解，有了解才会有沟通，有沟通才会互动。因此，可将沟通视为商务交往中人与人之间的互动之桥。在商务礼仪中，沟通的原则要求商务人员在其商务交往中，既要了解交往对象，更要为交往对象所了解。礼仪的主旨在于 尊重 ，而欲尊重他人，就必须首先了解人，并令自己为对方所了解。这样，才能实现有效的沟通。

9. 遵守 的原则

在商务交往中，每一位参与者都必须自觉、自愿地遵守商务礼仪，以商务礼仪去规范自己在交际活动中的一言一行，一举一动。对商务礼仪，不仅需要学习、了解，更重要的是学了就要使用，要将其付诸个人社交实践。在商务活动中，任何人，无论身份高低，职位大小，财富多少，都有自觉遵守、应用商务礼仪的义务，否则，就会收到公众的指责，其商务交往就难以成功，这就是遵守的原则。没有这一条，就谈不上商务礼仪的应用、推广。

10. 平等 的原则

在具体运用商务礼仪时，允许因人而异，根据不同的交往对象，采取不同的

具体方法。但是，与此同时必须强调指出：在商务礼仪的核心点，即尊重交往对象、以礼相待这一点上，对任何交往对象都必须一视同仁，给予同等程度的礼遇。不允许因交往对象彼此之间在年龄、性别、种族、文化、职业、身份、地位、财富以及与自己关系亲疏远近等方面有所不同，而厚此薄彼，区别对待，给予不通待遇。这便是商务礼仪中平等原则的基本要求。

二、从事商务活动的黄金规则

1.正直

指通过言行表现出诚实、可靠、值得信赖的品质。当个人或公司被迫或受到诱惑，想要做到不够诚实的事实，这就是对正直的考验的时候。良好的商务举止的一条黄金规则就是：你的正直应是勿庸置疑的 不正直是多少谎言也掩饰不了的。

2.礼貌

指人的举止模式。当与他人进行商务交往时，风度都可以向对方表明自己是否可靠，行事是否正确、公正。粗鲁、自私、散漫是不可能让双方的交往继续发展的。

3.个性

是指在商务活动中表现出来的独到之处。例如，你可以对商务活动充满激情，但不能感情用事;你可以不恭敬，但不能不忠诚;你可以逗人发笑，但不能轻率轻浮;你可以才华横溢，但不能惹人厌烦

4.仪表

所有人都会哪怕是下意识地对交往者以貌取人，要做到衣着整洁得体，举止落落大方，这些都是给商务伙伴保留好印象的至关重要的因素。

5.善解人意

这是良好的商务风度中最基本的一条原则。成功的谈判者往往在会面前扮演一下对手的角色。人们如果事先就想象好即将与之交谈、写信或打电话联系的对方可能有的反应，就能更谨慎、更敏锐地与对方打交道。

6.机智

商场中每个人都极有可能对某些挑衅立即做出反应，或者利用某些显而易见的优势;如果我们一时冲动，则会悔之不已。不过本条黄金规则更深的内涵是：

有疑虑时，保持沉默

三、商务礼仪的重要性

1.塑造个人与企业良好形象

商务礼仪能展示企业的文明程度、管理风格和道德水准，塑造企业形象。良好的企业形象是企业的无形资产，无疑可以为企业带来直接的经济效益。一个人讲究礼仪，就会在众人面前树立良好的个人形象;一个组织的成员讲究礼仪，就会为自己的组织树立良好的形象，赢得公众的赞誉。现代市场竞争除了产品竞争外，更体现在形象竞争。一个良好信誉和形象的公司或企业，就容易获得社会各方的信任和支持，就可在激烈的市场竞争中处于不败之地。所以，商务人员时刻注重礼仪，既是个人和组织良好素质的体现，也是树立和巩固良好形象的需要。

2.传递信息、展示价值

礼仪最基本的功能就是规范各种行为。商务礼仪可强化企业的道德要求，树立企业遵纪守法，遵守社会公德的良好形象。我们知道，道德是精神的东西，只能通过人的言行举止，通过人们处理各种关系所遵循的原则与态度表现出来。商务礼仪使企业的规章制度、规范和道德具体化为一些固定的行为模式，从而对这些规范起到强化作用。企业的各项规章制度既体现了企业的道德观和管理风格，也体现了礼仪的要求，员工在企业制度范围内调整自己的行为，实际上就在固定的商务礼仪中自觉维护和塑造着企业的良好形象。

3.沟通感情、协调人际

良好的礼仪可以更好地向对方展示自己的长处和优势，她往往决定了机会是否降临。比如，在公司，你的服饰适当与否可能就会影响到你的晋升和同时的关系;带客户出去吃饭时你的举止得体与否也许就决定了交易的成功与否;又或者，在办公室不雅的言行或许就使你失去了一次参加老板家庭宴请的机会.....这是因为礼仪是一种信息，通过这个媒介表达出尊敬、友善、真诚的感情。所以在商务活动中，恰当的礼仪可以获得对方的好感、信任，进而推动事业的发展

4.净化社会风气，推进社会主义精神文明的建设

一般而言，人们的教养反应其素质，而素质又体现于细节，细节往往决定着人们的成败。反映现代 个人教养的商务礼仪，是人类文明的标志之一。一个人、一个单位、一个国家的商务礼仪水准如何，往往反映着这个人、这个单位、这个

国家的文明水平、整体素质与整体教养。

结论:

从古至今，我国的礼仪规范就是中华特有文明的象征，是中华民族美德的体现。礼仪，作为一种传统美德，具有历史的传承性，具有不衰的生命力。商务礼仪在中国也是日益重要。在跨国经营的过程中，谁能入乡随俗或者说尊重对方的礼仪，谁就能生存得更好。中国经济发展迅速，奇特数量成倍增长，第三产业蓬勃兴旺，商务活动日益频繁，人们在商务活动中也需要学习，遵守一些现代商务礼仪规范，熟悉中国商务礼仪，了解世界其他国家的礼仪和禁忌。而作为商人，在与国外商务伙伴初次接触前应尽可能多地了解对方文化中的商务礼仪，及时调整自己的礼仪行为，创造一个轻松愉快的商务环境。

关于商务礼仪 篇2

非常有幸参加公司组织的这场谈判技巧的课程，同时也非常感谢公司领导对员工培训的重视，这也是提高我们工作能力与工作素质的一个机会。

通过课程我学习到了以下几个方面：

1、要有一定的谈判技巧，主要是掌握谈判心理。

所谓谈判就是让别人支持我们从他们那里获得我们想要的东西的一个过程，这个过程中我们会遇见种种阻扰我们前进的障碍。要想越过这些障碍也要保持一种把控对方心理的能力，这既是一种谈判也是一种心理战术。谈判没有谁赢，只有双赢或者双输，没有真正的胜利者，只有双方都达到了各自的目的，并且在这个结果达成以后能够获得利益。与对方谈判要掌握一定的技巧，要先了解自己行业的动态，了解公司的产品和资源，熟悉客户的行业资源，对谈判对手有一个深入的了解，这样在谈判过程中才能更好的与客户进行良好的沟通。

2、有效的沟通、倾听。

所谓的沟通就是为了设定的目标，把信息、思想和情感在人或者人群中传递，并达成共同协议的过程。有效的沟通有利于我们和客户之间互相了解彼此的情况，要正确的了解他人的感受和情绪，做到互相理解、关怀和感情上的融洽。

3、有效的判断客户类型进行谈判。

有效的判断客户类型是我们谈判的一个基础，在谈判中会遇见这样的几种人和角色：首席代表、白脸、红脸、强硬派、清道夫。谈判桌上要学会察言观色，能够有力的分析出谁是主要的角色，而同时我们自己又应该扮演怎样的一个角色，对于这一点是我在以后的工作需要不断地努力学习的，一个好的谈判高手要拥有的素质需要不断地学习和培养。

课程的内容很多，这些精华对我来说有着很大的触动。原来谈判可以这样的有趣，与人交流其实是我们每天必须经历的。可是怎样交流如何交流，运用这种谈判的知识，会让我们的工作更加的顺畅，更加愉快。同时也会给我们一种巨大的荣誉感，积极主动地面对我们的生活，懂得包容、理解、关心和爱，我们的幸福指数。

关于商务礼仪 篇3

英国某啤酒公司的副总裁在去南美作商务旅行时，接到总部的传真，要他在归途顺便去牙买加和当地一家甜酒出口公司的经理谈生意。但问题是他没有去牙买加作公务旅行的签证，想临时办一个，时间又来不及。于是，他只好以旅游者的身份来到金斯敦的诺尔曼雷机场。在检查护照的关口，移民官从他皮包的工作日志及来往信函中判明他是在作公务旅行，所以不许他入境。他反复向移民官声明，自己不过是在返回伦敦前来这儿作短暂的休整。这才勉强被允许入境。他一在旅馆安顿好，便打电话和那位甜酒出口商联系。刚打完电话，就来了位移民局的官员，说他是怀着商务目的来到此地，而没有取得应有的签证。对他说，他将受到有关方面的严密监视，一旦发现从事商务活动，便将立即驱逐出境，并处以高额罚款。足足两天，他身边总有一位警察，像个影子似的。使他不得不像个旅游者一样打发时光。看来此行是只能白费时间和金钱了。但是在他离开之前，却在警察的眼皮底下与那位出口商谈成了生意。旅馆设有游泳池，池旁有个酒吧供客人喝喝饮料，稍事休息。监视的警察只见他与一位身着比基尼泳装的妙龄女郎正坐在酒吧前喝酒，还有一搭没一搭地和酒吧服务员聊天。谁知那位服务员竟是出口商打扮的，而那名妙龄女郎则是他的女秘书。

案例分析：

只要会想办法，任何官样文章都阻止不了人们谈生意。任何地方、任何场景都可以用来谈生意。在国内很多私人老板特别会利用与客人吃饭的时间做成生意，也有很多人会在陪客人游玩时把生意谈成。

英国人是第一个工业革命成功的国家，对于商业技巧也显出了十分聪明的摆弄。智慧是英国人的特性，而喝啤酒也是英国的习惯，欧洲式的风情调趣也很符合英国的习惯。作为一个优秀的民族，智慧式的成功是肯定的。

关于商务礼仪 篇4

【案例】 在曼谷的国际电讯公司 一家外国电讯公司在泰国曼谷设立一分公司选地址时,看中了一处房价适中,交通方便且游人众多的地段,而这幢楼的对面树着一尊并不十分高大,但又非常显眼的如来佛像,有关心者警告公司经理说,贵公司若在此开业,生意会很糟糕的.但公司经理非常自信,认为这不可能,因为公司在中东地区开设的另外几家公司,业务开展都很红火.所以,公司没听劝阻,就在这里如期开业了.

几年来,这家公司果然生意清淡.公司经理终于面对现实,不得不挪动了公司地址,生意这才明显地好起来.经理本人对此始终大惑不解,到处打听原因,得到的解释是,业务不景气的根源在于公司的大楼高度超过了对面的如来佛像两层,也就是说,公司的位置在如来佛像之上.这在一个信仰佛教的国家,是严重犯忌的,没有尊重当地人对佛像的信仰和敬畏,他们自然产生感情上的不快甚至愤怒,当然不愿与公司往来做生意了.

【参考答案】

在曼谷的国际电讯公司的失礼之处在于公司的大楼高度超过了对面的如来佛像两层,也就是说,公司的位置在如来佛像之上.这在一个信仰佛教的国家,是严重犯忌的,没有新生当地人对佛像的信仰和敬畏,他们自然产生感情上的不快及至愤怒,当然不愿与公司往来做生意了.所以要在涉外交往中要尊重对方的宗教,文化等习俗。

关于商务礼仪 篇5

Difference of table etiquette between eastern and western cultures

There are differences and similarities between the etiquette at table between the eastern and western cultures. To raise a few examples, we could talk about the differences of both cultures. Westerners would use silverware such as forks, knives and soup spoons, which are made of stainless steel.Easterners would use chopsticks and soup spoons. In certain part of Southern Asia, people eat with their hands.

Dinner table and table seating arrangements are different between the two customs. The dinner table for the west is mostly rectangle while the east is round.

In addition, there are differences in the ways foods are served between the two cultures, the westerners serve dinner by courses and one course, or plate, is served after another. Each person has his own choice or portion of his foods served separately. However, the eastern culture, or the Chinese culture, has the foods served very much at the same time and they are not served separately to each inpidually. Therefore, in a Chinese meal, the foods are shared among the people at the table. It is considered bad manner for a person to use his chopsticks turning foods in a plate upside down to pick what he likes.

As for the similarities, both cultures would consider impolite for a person to put his elbows on the table or to talk with foods in his mouth.

关于商务礼仪 篇6

星期天，一对年轻的夫妇带着他们可爱的小宝宝逛商场。小宝宝看着琳琅满目的商品，用小手指指点点，显出兴致勃勃的神态。当来到儿童玩具专柜前，售货员笑脸相迎，热情地向孩子的父母打招呼： 您二位想买点什么，想给孩子买个玩具吧? 夫妻俩看看商品的标价，歉意地摇摇头，抱着孩子就想离开。突然，小宝宝哭闹起来： 我要玩具!我要玩具! 夫妻俩只好赔着笑脸又劝又哄，却无济于事。售货员好像悟出了什么，立即挑出了几件高级电动玩具，打开开关让玩具动起来给孩子看，并亲切地问道： 小宝宝，你想要哪件玩具呀?阿姨给你拿。 孩子立即停止了哭闹，语气干脆地说： 机器狗! 这时售货员看了一眼年轻夫妇，见他们犹豫了一下，交换着眼神，终于拿了钱买了机器狗。

请回答：(1)售货员运用了什么样的谈判策略?为什么会成功?

(2)这种策略的特点是什么?在商务谈判中适用于什么情形?

答案: (1)售货员运用的是以柔克刚的策略;找到了孩子这一对方的薄弱环节，通过诱导孩子的需求，从感情上打动了顾客。

(2)这种策略的特点是利用了对方的感情弱点，同时自己要保持耐心，要善于表达友好的态度，以获得对方的好感。在商务谈判中，这种策略适用于那些强硬、自大，同时又存在明显感情弱点的对手。

关于商务礼仪 篇7

关键词: 模糊语言;;商务英语谈判;;作用

摘要: 语言的模糊性是语言的一种本质属性,它作为一种策略手段和语言技巧广泛地使用在不同的领域。本文从模糊语言的定义和语用模糊论起,阐述了在商务英语谈判中模糊语言的应用及功能:表达委婉,使语言含蓄;避免尴尬,顺利实现交际;渲染气氛,从心理上争取对方等,以此说明模糊性能提高语言的表达效果,避免双方直面沟通带来的不良影响,最终达到交易的成功进行。

关于商务礼仪 篇8

摘要：现代社会礼仪无处不在，也正是这些礼仪困扰着我们很多人，餐桌礼仪文化是最重要的非语言文化，也是很重要的社交经验。我国的饮食文化源远流长，在坚持自己的优秀文化传统的同时，要采用一个客观、宽容、尊重的心态对待异国文化，以便能在跨文化交际中能恰当地、得体地进行交际。

关键词：中西方;餐桌礼仪;比较;差异

中西文化历来是世界文化的两大派系。而饮食文化在其中占有非常重要的地位，餐桌礼仪文化又是构成饮食文化的一个重要角色。每一个国家，每一个地区的人民都在饮食中自觉不自觉地透露着自身深刻的文化背景。当我们进入21世纪，就要不可避免的参与跨国文化交际，饮食文化正是国际文化交流中非语言交流的重要部分。世界之大，各地文化风俗、人文地理都不相同，而我们通过分析中西方餐桌礼仪文化的差异，能提高外语学习者对西方文化、语言的了解，以便交际。

1、餐桌礼仪方面的差异

座位安排、餐具、进餐方式等都直接反映了当地人的社会生产模式与文化取向。现代社会礼仪无处不在，用餐不单是满足基本生理需要，也是一种社交经验。而中西方在餐桌礼仪方面的要求也有许多差别，同时了解中西方餐桌礼仪能有效避免失礼于人。

1.1就餐气氛的差异

西方人的饮食讲究是一人一份的分餐制。西方人一上餐桌就会静静的享受自己的盘中餐，即使要分享食物，也会用小盘分好，各自食用。进餐时与客人交谈的音量保持对方能听见的程度即可。咀嚼食物时不要说话，即使有人与你讲话也要等咽下食物之后再回答。而中国人则相反，一坐上餐桌，往往会滔滔不绝，互相夹菜，互相劝酒，以显出彼此的热情与关心。这种闹从某种程度上反应了人们内心的愉悦，温馨和睦，一团和气。中国人餐桌上的闹与西方餐桌上的静就从根本上反映出了其文化的差异。

1.2座位排序的差异

中西方人在正式宴会上都讲究座位的安排。在中餐餐桌上常用圆桌，一般情况下，坐北朝南或者正对门厅的座位为上座，两边为偏座。通常是让年长者、位高权重者或主宾坐上座，男女主人或陪客者坐下座，与上座相对，其余客人则按重要程度做偏座。在中国，长期占统治地位的是儒家文化与思想，所以长幼有序，男尊女卑作为了排座的标准。总之，在中国，左为尊，右为次;上为尊，下为次;中为尊，偏为次。而在西方正相反，右为尊，左为次。西方餐桌常用长桌，男女主人分别坐两端，客人位于两旁。以男女主人的右手为上，按男女主宾和一般客人的次序安排座位。在安排上将尊重女性、女士优先作为排座标准。

1.3餐具的差异

西方人用餐习惯使用刀叉，中国人用筷子。这两种不同的餐具不仅带来了进食习惯的差异，还影响了东西方人的生活观念。西方国家由于受狩猎文化的影响，喜欢争强好胜，乐于冒险。在他们看来，食物是人们暴力之下的产物，金属的刀叉代表着一种进攻，一种强硬。同时，西方的分吃折射出西方人的独立，强调个性的尊重与平等。中国是筷子的发源地，其历史可追溯到新石器时代晚期。用餐时只有把两根筷子一起配合，才能运用自如，准确无误，这体现了中国文化和谐统一的精神。筷子带来的合餐制，也突出了中国人牢固的家庭观念。在使用餐具时中西都有不同的规范。比如中餐进餐时不能用筷子向人指指点点，更不能把筷子插在米饭中。西餐中使用刀叉时要左手拿叉右手拿刀，进餐中需要放下刀叉时应摆成 八 字型，分别放置在餐盘边上，刀刃朝向自己，表示还要继续用餐。用餐结束后，将叉子背面向上，刀刃与叉子并拢，平行放置于餐盘中。

1.4进餐礼仪的差异

西餐进餐礼仪传达的是一种对 美 的精神追求，不但要求食物的味美，而且更要享受进餐的过程。不但要衣着整齐，坐姿端正，还应轻言细语，耳边通常还伴随着柔美的音乐。在进餐过程中，人们不允许在喝汤时发出声响，不允许吸烟和劝酒。不能用自己的餐具替他人取菜，不要将盘子里的食物全部切好后再用，不能将骨头或者不吃的食物放在台布上，应该放在盘子的一角。中餐的进餐礼仪体现一个 让 的精神，入席后所有的人都会等待主人，只有当主人请大家用餐时，才开始动筷子，而主人一般要先给主宾夹菜，请其先用。新菜上来的时候，客人们也会相互夹菜，以示关心。

1.5餐桌上离席的礼仪

西方人用餐的时候基本上都不会开手机，除非有非常重要的事情，而且手机铃声都会很小声，有电话来你要先跟大家说 对不起 然后起身离席出去听电话。用餐结束时，人们首先将腿上的餐巾拿起，随意叠好，再放回餐桌的左侧，然后起身离座。用餐后，须等男、女主人离席后，其他客人才能离开，告别时还要向主人致谢，更为正式的，回家后还可再以电话或致谢卡致谢。吃中餐时，接听电话虽然也是不礼貌的表现，但是中国人对此细节并不太在意，手机响了直接出去接或者就在座位上接。用餐结束后会等主人来宣布结束，感谢宾客们前来用餐。在主人和主宾离开座位后，其它客人才慢慢离开。

2、结论

中西餐桌礼仪文化的不同是中西民族文化差异的重要组成部分，随着经济全球化及信息交流的加快，中西餐桌礼仪文化将在碰撞中不断融合，在融合中相互补充。我们只有多了解中西方文化，深入去探索文化差异，将二者合理有机的融合，才能真正适应我国当代社会的礼仪文化体系，以及消除在跨文化交际中由于文化障碍而产生的误解，这对我国文化的传播、文明的发展已经国际地位都有较好的促进作用。

参考文献：

[1]玛格丽特 维萨.餐桌礼仪:文明举止的起源、发展与含义[M].刘晓媛,译.北京:新星出版社,20xx.

[2]冯玉珠.宴之道:职场宴请细节攻略[M].北京:中央编译出版社,20xx.

[3]陈弘美.中式、西式、日式餐桌礼仪实用知识[M].北京:世界图书出版公司,20xx.

关于商务礼仪 篇9

在这学期的第九周我们迎来了期待已久的模拟商务谈判，谈判主题：东风与福汽的重组问题。这次的模拟得益于马老师的用心指导而顺利展开了。这次实训全班同学分成六个小组，我们班同市营1班的小组进行谈判。在模拟谈判过程中虽然有一些不尽人意的地方但我还是收获了很多，特别是对学以致用，有很大感慨。以下是我对本次模拟商务谈判的总结，希望通过此次总结吸取其中的可取之处并在以后的学习生活中不断改进、不断提高、不断超越。

一、认识：

这次活动很好的锻炼与考察了我们对所学知识的灵活掌握程度和实际运用能力，作为年轻大学生的我们要学会把知识学以致用，理论与实际充分结合。但这一块，我还做得很不好，不能将课堂的知识很好的用出来。

1、 从谈判前的人员分工、收集整理相应的资料到现场模拟我们都

有很好的分工，在收集资料的过程中，我们一边到处百度一边瞎讨论，好不乐呼，这次的资料收集让我们更懂得了汽车，懂得了。谈判展现出小组成员的协调能力、动手能力和团队合作能力及各方面沟通、组织能力。同时增进了小组成员的友谊，也拉进了老师和同学之间的距离。

2、 要做好，远比想象中的难：刚开始，以为自己看了些案例分析

看了些市场策划，此次作业的时间又那么多，独自的认为能写

出一份很精彩的营销策划书出来，但当花时间去做去动笔后，才感觉远比我想象中的难，动笔难，动了笔后想写精彩更难，查了那么多东西，但是动起笔来但却总感觉不顺手，怎么写都内容不丰富，语言不精练而准确。

3、 有用的资料比想象中的难找。很多资料都是过时的，现在已经

快20xx了，查的很多都是20xx年前的。而且很多资料都不准确，最新资料不知道怎么查，权威资料也不知道怎么查。

4、谈判前，资料的收集、整理对谈判很重要。

谈判时，明确自身立场。

谈判后，要注意总结。

关于商务礼仪 篇10

司马小姐至今都记得自己第一次吃西餐的情形。走进餐厅，就看到豪华而气派的装饰，而且整个餐厅很静，若有若无的音乐轻轻回荡，让司马小姐心动，同时也不免紧张。她走到餐桌边，伸手去拖餐椅，而侍从赶紧过来，帮她轻轻挪动椅子，司马小姐同时发现自己站在了椅子的右边，脸一下子就红了。接下来进餐的过程中，她牢记左叉右刀的原则，但是其实她是左撇子，而且第一次用，心里很紧张，更显得笨拙。整个进餐，司马小姐觉得像是在受罪，音乐、环境对她而言都不曾留下什么印象，只有紧张与小心翼翼，以及小心翼翼后的笨拙，令她终生难忘。

分析

在参加西餐宴请时，要注意西餐礼仪与中餐礼仪的不同。在走到餐桌旁时，应站在餐椅的左边位置，由侍者拖开餐椅。而司马小姐事先没有对西方餐桌礼仪进行了解，导致出现了失礼行为。在使用刀叉时，感觉不方便时，是可以换右手拿叉，但不宜频繁更换位置。司马小姐虽知晓左叉右刀的原则，却不知道变通，而是自己变得十分笨拙。因此，这是失败的社交事件。

关于商务礼仪 篇11

-----试论人际交往中的礼仪原则 社交礼仪 这门课，老师从坐姿，站姿，握手，微笑，递名片等一系列在日常的商务交往中经常碰到的细节问题中感受商务礼仪的真谛。经过一学期的社交礼仪学习，我学到了很多，也感受了许多。通过学习，我了解了礼仪是在人际交往中必须遵守的一种惯例，是一种习惯形式，即在人与人的交往中约定俗成的一种习惯做法。礼仪，对规范人们的社会行为，协调人际关系，促进人类社会的发展具有积极的作用。一般而言与礼仪相关的词最常见的有三个，即礼貌、礼节、礼仪。礼貌指人在交往过程中，通过语言、动作向交往对象表示谦虚和恭敬。礼貌则侧重表现人的品质和修养。礼节是指人在交际场合中，相互表示尊重、友好的惯用形式，是礼貌的具体表现方式。与礼貌的关系是没有礼节，就无所谓礼貌。有了礼貌，就必然伴随着具体的礼节行为。礼仪是对礼节、礼貌的统称。礼仪是人们在生活中和社会交往中约定俗成的，人们可以根据各式各样的礼仪规范，正确把握与外界的人际交往尺度，合理的处理好人与人之间的关系。如果没有这些礼仪规范，往往会使人们在交往中感到手足无措，乃至失礼于人，闹出笑话，所以，熟悉和掌握礼仪，就可以做到触类旁通，待人接物恰到好处。

礼仪是协调关系的桥梁礼仪所表现出的尊重、平等、真诚守信的精神，和种种周全的礼仪形式，必然会赢得对方的好感和信任，使对方心理需求得到满足，从而化解矛盾，交朋友的可以成为知己，谈合作的可以达成协议。礼仪是 纽带 、是 桥梁 、是 粘合剂 。它可以使人与人相互理解、信任、关心、友爱、互助，营造良好融洽的气氛，维持关系的稳定和发展。

随着社会的不断发展,礼仪在人们心目中的地位也越来越重要。礼仪，说到底就是尊重，尊重别人，也尊重自己。学习礼仪过程中要加强自身业务能力与交际能力。学习礼仪，这对我们培养良好的职业道德，树立得体的个人形象和良好的职业风范是大有弊益的。通过学习礼仪，让我受益非浅。我想这对我以后找工作会有很大帮助!给别人也会产生好的印象。通过社交礼仪教育进一步提高你的礼仪修养，培养你应对酬答的实际能力，养成良好的礼仪习惯，具备基本的文明教养，让文明之花遍地开放。如果人人讲礼仪，我们的社会将充满和谐与温馨。由此可见，社交礼仪的根本目标是要教育、引导全体公民自觉遵循社会主义礼貌道德规范以及相应的社交礼仪形式，提高人们的文明意识。

关于商务礼仪 篇12

When helping a woman pull her chair to the table, hold it and guide it. Don t shove it against the back of her legs.If you re seated at a table with eight or fewer guests, wait for everyone to be served and for the hostess to begin eating before you dig in. At a long banquet table, it s OK to start when several people are seated and served.All things not having to do with food should remain off the table: keys, clutch bags, cigarette packs, sunglasses, BlackBerrys.

Don t snap your napkin open or unfurl it showily like it s an Olympic flag.If you prefer not to have wine while dining out, don t turn your glass upside down, and don t make a big deal of saying you don t drink. Simply place your fingertips on the rim of the glass and say Not today, thanks. If you re eating and want to take a sip, dab your mouth with your napkin to avoid staining the rim of the glass.

Grabbing a bowl of salad or a saltshaker as it s being passed to someone who asked for it is the equivalent of cutting in line: greedy and rude.On the subject of passing: Dishes go counterclockwise, but if someone to your left asks for something, you can hand it directly to him.When you excuse yourself to go to the restroom, just say Please excuse me. When out with friends or family - even at a fancy restaurant - it s OK to ask for your leftovers to be wrapped. But don t do it at a business lunch or dinner.

关于商务礼仪 篇13

摘要：商务礼仪，就是公司或企业的商务人员在商务活动中，为了塑造个人和组织的良好形象而应当遵循的对交往对象表示尊敬与友好的规范或程序，是一般礼仪在商务活动中的运用和体现，包括商务礼节或仪式两方面的内容。本文对商务礼仪的基本原则、黄金原则和重要性等方面的内容进行了探究，让人们学习，了解更多的商务礼仪知识。

关键词：基本原则、黄金规则、重要性

引言：

随着中国经济的不断发展，中国与世界的关系越来越密切，交往也更趋频繁。国内企业界与商家面临着大量涌入的跨国公司的激烈竞争。走出国门，让世界人民更多地了解本企业形象，让本企业的品牌立于不败之地，是全企业界与商家的愿望。而要同世界打交道，必须具备跨文化交际能力。也就是要在这过程中适当地运用商务礼仪。礼出于俗，俗化为礼。在商务交往中做到 约束自己，尊重他人 才能使人们更轻松愉快地交往。 为他人着想 不仅是商务交往、也是人与人之间正常交往的基本原则。所以说学习并正确的运用商务礼仪既是一个人内在修养和素质的外在表现，又是人际交往中适用的一种艺术，一种交际方式或交际方法，是人际交往中约定俗成的示人以尊重、友好的习惯做法。在人际交往中进行相互沟通就一定要掌握商务礼仪的技巧。从个人的角度来看，掌握一定的商务礼仪有助于提高人们的自身修养、美化自身、美化生活。并能很有效的促进的社会交往，改善人际关系，还有助于净化社会风气。从企业的角度来说，掌握一定的商务礼仪不仅可以塑造企业形象，提高顾客满意度和美誉度，并能最终达到提升企业的经济效益和社会效益的目的。

一、商务礼仪的基本原则

1. 尊敬 原则

尊敬是礼仪的情感基础。在我们的社会中，人与人是平等的，尊重长辈，关心客户，这不但不是自我卑下的行为，反而是一种仪，说明一个人具有良好的个人内的素质。 敬人者恒敬之，爱人者恒爱之 ， 人敬我一尺，我敬人一丈 。 礼 的良性循环就是借助这样的机制而得以生生不已。当然，礼貌待人也是一种自重，不应以伪善取悦于人，更不可以富贵娇人。尊敬人还要做到入乡随俗，尊重他人的喜好与禁忌。总之，对人尊敬和友善，这是处理人际关系的一项重要

原则。

2. 真诚 原则

商务人员的礼仪主要是为了树立良好的个人和组织形象，所以礼仪对于商务活动的目的来说，不仅仅在于其形式和手段上的意义。同时商务活动的从事并非短期行为，从事商务，讲究礼仪，越来越注重其长远利益，只有恪守真诚原则，着眼与将来，通过长期潜移默化的影响，才能获得最终的利益。也就是说商务人员与企业要爱惜其形象与声誉，就不应仅追求礼仪外在形式的完美，更应将其视为商务人员情感的真诚流露与表现。

3. 谦和 原则

谦和既是一种美德，更是社交成功的重要条件。谦和，在社交场上即表现为平易近人、热情大方、善于与人相处、乐于听取他人的意见，显示出虚怀若谷的胸襟，因为对周围的人具有很强的吸引力，有着较强的调整人际关系的能力。我们此处强调的谦和并不是指过分的谦和、无原则的妥协和退让，更不是妄自菲薄。应当认识到过分的谦虚其实是社交的障碍，尤其是在和西方人的商务交往中，不自信的表现会让对方怀疑你的能力。

4. 宽容 原则

宽即宽待，容即相容，宽容，就是心胸坦荡、豁达大度，能设身处地为他人着想，谅解他人的过失，不计较个人的得失，有很强的容纳意识和自控能力。中国传统文化历来重视并提倡宽容的道德原则，并把宽以待人视为一种为人处世的基本美德。从事商务活动，也要求宽以待人，在人际纷争问题上保持豁达大度的品格或态度。在商务活动中，出于各自的立场和利益，难免出现冲突和误解。遵循宽容的原则，凡事想开一点，眼光看远一点，善解人意、体谅别人，才能正确对待和处理好各种关系与纷争，争取到更长远的利益。

5. 适度 原则

人际交往中要注意各种不同情况下的社交距离，也就是要善于把握住沟通时的感情尺度。古话说： 君子之交淡如水，小人之交甘如醴。 此话不无道理。在人际交往中，沟通和理解是建立良好的人际关系的重要条件，但如果不善于把握沟通时的感情尺度，即人际交往缺乏适度的距离，结果会适得其反。例如在一般交往中，既要彬彬有理，又不能低三下四;即要热情大方，又不能轻浮谄谀。

所谓适度，就是要注意感情适度、谈吐适度、举止适度。只有这样才能真正赢得对方的尊重，达到沟通的目的。

6. 自律 原则

从总体上来看，商务礼仪的具体规范由对待自身的要求与对待他人的做法这两大部分所构成。对待个人的要求，是商务礼仪的基础和出发点。学习，应用商务礼仪时，首先需要自我要求、自我约束、自我对照、自我反省、自我检点，这就是所谓自律的原则。

7. 互动 原则

在商务交往中如欲取得成功，就必须无条件地遵守互动的原则。所谓互动，在此具体含义有二：一是要求商务人员在其商务往来中必须主动进行换位思考、善解人意。换位思想的基本点，就是要求商务人员必须伤愈体谅交往对象的感受。二是要求商务人员在其商务活动中要时时、处处做到 交往以对方为中心 。也就是说，不允许无条件的 自我为中心 。具体运用商务礼仪时，互动的原则永远都不容许被忽略。

8. 沟通 原则

在商务交往中，人们通常有接触才会了解，有了解才会有沟通，有沟通才会互动。因此，可将沟通视为商务交往中人与人之间的互动之桥。在商务礼仪中，沟通的原则要求商务人员在其商务交往中，既要了解交往对象，更要为交往对象所了解。礼仪的主旨在于 尊重 ，而欲尊重他人，就必须首先了解人，并令自己为对方所了解。这样，才能实现有效的沟通。

9. 遵守 的原则

在商务交往中，每一位参与者都必须自觉、自愿地遵守商务礼仪，以商务礼仪去规范自己在交际活动中的一言一行，一举一动。对商务礼仪，不仅需要学习、了解，更重要的是学了就要使用，要将其付诸个人社交实践。在商务活动中，任何人，无论身份高低，职位大小，财富多少，都有自觉遵守、应用商务礼仪的义务，否则，就会收到公众的指责，其商务交往就难以成功，这就是遵守的原则。没有这一条，就谈不上商务礼仪的应用、推广。

10. 平等 的原则

在具体运用商务礼仪时，允许因人而异，根据不同的交往对象，采取不同的

具体方法。但是，与此同时必须强调指出：在商务礼仪的核心点，即尊重交往对象、以礼相待这一点上，对任何交往对象都必须一视同仁，给予同等程度的礼遇。不允许因交往对象彼此之间在年龄、性别、种族、文化、职业、身份、地位、财富以及与自己关系亲疏远近等方面有所不同，而厚此薄彼，区别对待，给予不通待遇。这便是商务礼仪中平等原则的基本要求。

二、从事商务活动的黄金规则

1.正直

指通过言行表现出诚实、可靠、值得信赖的品质。当个人或公司被迫或受到诱惑，想要做到不够诚实的事实，这就是对正直的考验的时候。良好的商务举止的一条黄金规则就是：你的正直应是勿庸置疑的 不正直是多少谎言也掩饰不了的。

2.礼貌

指人的举止模式。当与他人进行商务交往时，风度都可以向对方表明自己是否可靠，行事是否正确、公正。粗鲁、自私、散漫是不可能让双方的交往继续发展的。

3.个性

是指在商务活动中表现出来的独到之处。例如，你可以对商务活动充满激情，但不能感情用事;你可以不恭敬，但不能不忠诚;你可以逗人发笑，但不能轻率轻浮;你可以才华横溢，但不能惹人厌烦

4.仪表

所有人都会哪怕是下意识地对交往者以貌取人，要做到衣着整洁得体，举止落落大方，这些都是给商务伙伴保留好印象的至关重要的因素。

5.善解人意

这是良好的商务风度中最基本的一条原则。成功的谈判者往往在会面前扮演一下对手的角色。人们如果事先就想象好即将与之交谈、写信或打电话联系的对方可能有的反应，就能更谨慎、更敏锐地与对方打交道。

6.机智

商场中每个人都极有可能对某些挑衅立即做出反应，或者利用某些显而易见的优势;如果我们一时冲动，则会悔之不已。不过本条黄金规则更深的内涵是：

有疑虑时，保持沉默

三、商务礼仪的重要性

1.塑造个人与企业良好形象

商务礼仪能展示企业的文明程度、管理风格和道德水准，塑造企业形象。良好的企业形象是企业的无形资产，无疑可以为企业带来直接的经济效益。一个人讲究礼仪，就会在众人面前树立良好的个人形象;一个组织的成员讲究礼仪，就会为自己的组织树立良好的形象，赢得公众的赞誉。现代市场竞争除了产品竞争外，更体现在形象竞争。一个良好信誉和形象的公司或企业，就容易获得社会各方的信任和支持，就可在激烈的市场竞争中处于不败之地。所以，商务人员时刻注重礼仪，既是个人和组织良好素质的体现，也是树立和巩固良好形象的需要。

2.传递信息、展示价值

礼仪最基本的功能就是规范各种行为。商务礼仪可强化企业的道德要求，树立企业遵纪守法，遵守社会公德的良好形象。我们知道，道德是精神的东西，只能通过人的言行举止，通过人们处理各种关系所遵循的原则与态度表现出来。商务礼仪使企业的规章制度、规范和道德具体化为一些固定的行为模式，从而对这些规范起到强化作用。企业的各项规章制度既体现了企业的道德观和管理风格，也体现了礼仪的要求，员工在企业制度范围内调整自己的行为，实际上就在固定的商务礼仪中自觉维护和塑造着企业的良好形象。

3.沟通感情、协调人际

良好的礼仪可以更好地向对方展示自己的长处和优势，她往往决定了机会是否降临。比如，在公司，你的服饰适当与否可能就会影响到你的晋升和同时的关系;带客户出去吃饭时你的举止得体与否也许就决定了交易的成功与否;又或者，在办公室不雅的言行或许就使你失去了一次参加老板家庭宴请的机会.....这是因为礼仪是一种信息，通过这个媒介表达出尊敬、友善、真诚的感情。所以在商务活动中，恰当的礼仪可以获得对方的好感、信任，进而推动事业的发展

4.净化社会风气，推进社会主义精神文明的建设

一般而言，人们的教养反应其素质，而素质又体现于细节，细节往往决定着人们的成败。反映现代 个人教养的商务礼仪，是人类文明的标志之一。一个人、一个单位、一个国家的商务礼仪水准如何，往往反映着这个人、这个单位、这个

国家的文明水平、整体素质与整体教养。

结论:

从古至今，我国的礼仪规范就是中华特有文明的象征，是中华民族美德的体现。礼仪，作为一种传统美德，具有历史的传承性，具有不衰的生命力。商务礼仪在中国也是日益重要。在跨国经营的过程中，谁能入乡随俗或者说尊重对方的礼仪，谁就能生存得更好。中国经济发展迅速，奇特数量成倍增长，第三产业蓬勃兴旺，商务活动日益频繁，人们在商务活动中也需要学习，遵守一些现代商务礼仪规范，熟悉中国商务礼仪，了解世界其他国家的礼仪和禁忌。而作为商人，在与国外商务伙伴初次接触前应尽可能多地了解对方文化中的商务礼仪，及时调整自己的礼仪行为，创造一个轻松愉快的商务环境。

关于商务礼仪 篇14

一、宴请目的：

通过举行完昌调味品有限责任公司成立100周年酒会中将展现120xx年来公司与员工诚实守信、团结奋进、勇于创新、追求卓越、永不言败的精神;同时展示全体员工统一思想、确立明确的目标，充分发挥自己的聪明才智，朝着共同的目标努力奋斗的风貌。也为庆祝公司推广品牌形象及答谢政府机关、兄弟单位和广大客户对我们的大力支持，特举办 完昌调味品有限责任公司成立100周年庆典酒会 。

二、嘉宾

副市长、秘书长、工商局局长、税务局局长、当地新华社总编辑、董事长、总经理、副总经理、企业员工代表、兄弟单位的有关领导以及企业客户共86人。

三、酒会形式

酒会以 款待、庆贺 为主要基调，给嘉宾以 规模、气势、专业、热烈、隆重 的感官印象，增强对公司的信任感和亲和力。

四、地点

大连 酒店(五星级) 大宴会厅

(地址：大连市 )

五、时间

20xx年12月1日下午6点30分

六、主桌菜单(白族禁忌猪肉、狗肉等等)

凉菜:

盐水鸡片

麻辣泥鳅

糖醋排骨泡椒鲜笋

竹海三丝炝水笋

热菜:

鸳鸯竹蛋 蜀南腊肉 韭黄炒荪帽 竹筒豆花干煸笋尖 山珍元盅汤 雪衣竹荪

金钩玉兰 绍子竹 燕窝泡菜鲜笋 木耳荪脆 西瓜笋丁 白水南瓜 炝炒汗菜

汤:

苦笋炖鸡汤

小吃:

竹荪面

叶儿粑

竹海玉米

竹叶黄粑

果拼

竹筒饭

门口

1、董事长 2、市副市长 3、秘书长 4、总经理 5、工商局局长

6、税务局局长 7、副总经理 8、新华社总编辑

祝酒词

女士们，先生们：

今天，在这里举行完昌调味品有限责任公司成立100周年酒会。请允许我代表我们全体公司职工向前来参加完昌调味品有限责任公司成立100周年庆典活动的各位领导、各位来宾、女士们、先生们，表示热烈的欢迎!对我公司成立100周年表示衷心的祝贺!、

在此，我对一直以来辛勤工作的员工和支持公司发展的各界朋友致以真诚的谢意，谢谢大家!

回首往事，一幅幅平凡而充满激情的历史片断在我们每个人的眼前交相辉映，汇集成一段公司发展的历史，一段公司人奋斗的历史。

我相信，在新的挑战和机遇面前，在大连市加快建设经济强市、文化名市、组群结构大城市的过程中，在科学发展观的指导下，通过公司领导班子和全体员工的不懈努力，一定能够实现公司发展的战略目标。

邀请卡

:

我公司将于20xx年12月1日举行完昌调味品有限责任公司成立100周年活动。

嘉宾：副市长、秘书长、工商局局长、税务局局长、当地新华社总编辑、董事长、总经理、副总经理、企业员工代表、兄弟单位的有关领导以及企业客户。

时间: 20xx年12月1日下午6点30分

地点: 大连市 酒店 大宴会厅(地址：大连市 )

敬邀

关于商务礼仪 篇15

Manners are important to happy relations among people. No one likes a person with bad manners. Good manners mean good behaviors in social communication. A person with good manners is always agreeable companion, because he is always thinking of others and respects others.

A person with good manners never laughs at people when they are in trouble. Instead， he tries to offer help. when he asks for something， he says please and when he receives something， he always says thanks 。 He does not interrupt other people when they are talking. if he has to interrupt someone who is talking he need to say If you don t mind, may I say one word here? or May I interrupt you a moment? he does not talk loudly or laugh loudly in public. when he sneezes or spits， he uses a handkerchief.

Good manners are necessary because one is judged by his manners. One s manners not only show what kind of education he has received and what his social position is, but they also tend to show what his nature is.

关于商务礼仪 篇16

1. 参加面试时通常讲究准时赴约，下列各项在准时赴约中的做法不妥当的是：

. 资料准备齐全

. 礼貌进门

. 按时到达

. 等候时随意与别人交谈

正确答案：

2. 如果是官方举办的宴请活动，一般不宜安排在( )内举行。

. 政府

. 街头饭馆

. 宾客下榻的宾馆

. 议会大厦

正确答案：

3. ( )的基本含义是要求人们在交际活动中运用礼仪时，不仅要严于律己，更要宽以待人。

. 宽容自律

. .人际交往

. .信守诺言

. .社交礼仪

正确答案：

4. 个人的基本礼仪主要包括仪容、( )着装与仪态。

. 仪表

. 服饰

. 修养

. 风度

正确答案：

5. ( )是一张明信片，可以表达人与人之间的态度。

. 文化语言

. .肢体语言

. .情感语言

. .空间语言

正确答案：

6. 场合与礼貌语搭配不当的一组是：

. 初次见面-- 久仰 许久不见-- 久违

. 中途先走-- 失陪 请人勿送-- 留步

. 请人批评-- 赐教 请人指点-- 指教

. 请人帮助-- 劳驾 托人办事-- 拜托

正确答案：

7. ( )是世界公认的男子正规服装。

. 运动服

. .西装

. .中山装

. .休闲服

正确答案：

8. ( )是指路上遇到熟人，应主动打招呼。

. 礼貌待人

. 平易近人

. 温文尔雅

. 注意谦让

正确答案：

9. 个人( )是一张无字的却无比重要的名片，是人与人交往的基础。

. 文化

. 文明

. 修养

. 礼仪

正确答案：

10. 在接受名片的时候，下列说法正确的是：

. 左手接过名片

. 接过名片后无需当时认真审看，直接装入衣袋之中

. 在收好对方名片之后，将自己的名片回赠与对方

. 在接过名片之后无需说任何话

正确答案：

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