# 说话礼仪的重要性和技巧

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-01-24

*说话礼仪的重要性和技巧（精选3篇）说话礼仪的重要性和技巧 篇1　　1依托于心态和思维，说话的技巧最重要的一个字是“度”。　　2速度适中　　一方面体现在语速上，既不要太慢让人失去耐心，也不要太快让人着急上火。　　另一方面体现在说话的层次上，循*

说话礼仪的重要性和技巧（精选3篇）

**说话礼仪的重要性和技巧 篇1**

　　1依托于心态和思维，说话的技巧最重要的一个字是“度”。

　　2速度适中

　　一方面体现在语速上，既不要太慢让人失去耐心，也不要太快让人着急上火。

　　另一方面体现在说话的层次上，循序渐进，既让人听明白，又让人乐意接受你的主张。

　　3音量适中

　　根据不同的场合，合理控制音量。私密的环境中，音量不宜过大，不要让对话者有压迫感;公开的场合，音量不要太小，让所有人都能听到你说的是什么。

　　4适当的幽默感适当的幽默感，能让说话的气氛变得轻松愉快。

　　即使是严肃场合，配合适度的幽默，拉近了与对话者的距离，能让沟通更高效。但幽默一定要适度，太过就会影响表达目的。

　　5适当表情和肢体动作

　　配合适当的表情和肢体动作能让表达更清晰、更准确。在一些场合，表情和肢体动作更能调动起听众的情绪，促成良好的交流与互动。想学习怎么规范、得体的去表达、运用肢体语言?卓雅礼仪学苑《精修礼仪课堂》告诉你，点击文后“阅读原文”，了解更多详情。

　　6适当的修辞

　　使用符合场景、听众能听懂的修辞方式以及词汇，能让听众的记忆更深刻。

　　说话实操

　　下面列举一下在职场中的常见场景，说话的注意要点。

　　1对领导

　　要言简意赅，清晰地表达出你要说的内容;讲清楚事情之后，可以简要说一下你对利弊的`分析，供领导参考;提出问题的同时，最好提供一两套解决方案，让领导做选择题，而不是问答题。

　　2对同级

　　照顾对方的面子，不要越过对方的专业领域过度指点别人的工作;要帮对方想路子，站在对方的角度考虑他可能需要什么样的帮助，主动提供帮助会有更多的人愿意帮助你;

　　3对下属

　　平易近人很重要。多表扬多鼓励，多说一些表扬、鼓励的话，能让下属的积极性更高，不要吝惜你的表扬;纠错的同时要给予指导。

　　4对客户

　　先拉近关系，不要急于推销你的业务，先拉近与对话者的关系找到你们的利益共同点，对方才容易听进去你说的是什么;

　　帮对方解决问题，与客户说话之前，先要搞清楚对方面对的问题是什么，在对话过程中表达出你能帮他解决问题的态度和信心，对方才能接受你的观点;

　　而更长远来看，高手说话当时的表现是一方面，更重要的是与说完话后续的行动，行动才是最说服力的语言。

**说话礼仪的重要性和技巧 篇2**

　　1、尊重他人

　　谈话是一门艺术，谈话者的态度和语气极为重要。有人谈起话来滔滔不绝，容不得其他人插嘴，把别人都当成了自己的学生;有人为显示自己的伶牙俐齿，总是喜欢用夸张的语气来谈话，甚至不惜危言耸听;有人以自己为中心，完全不顾他人的喜怒哀乐，一天到晚谈的只有自己。这些人给人的只是傲慢、放肆、自私的印象，因为不懂得尊重别人。

　　2、谈吐文明

　　谈话中一些细小的地方，也应当体现对他人的尊重。谈话中使用外语和方言，需要顾及谈话的对象以及在场的其他人。假如有人听不懂，那就最好别用。不然就会使他人感到是故意卖弄学问或有意不让他听懂。与许多人一起谈话，不要突然对其中的某一个人窃窃私语，凑到耳边小声说话更不允许。如果确有必要提醒他注意脸上的饭粒或松开的裤扣，那就应该请他到一边去谈。

　　3、温文尔雅

　　有人谈话得理不让人，天生喜欢抬杠;有人则专好打破砂锅问到底，没有什么是不敢谈、不敢问的。这样做都是失礼的。在谈话时要温文尔雅，不要恶语伤人，讽刺谩骂，高声辩论，纠缠不休。在这种情况下即使占了上风，也是得不偿失的。

　　4、话题适宜

　　谈话时要注意自己的气量。当选择的话题过于专业，或不被众人感兴趣，或对自己的宠物阿猫、阿狗介绍得过多了的时候，听者如面露厌倦之意，应立即止住，而不宜我行我素，当有人出面反驳自己时，不要恼羞成怒，而应心平气和地与之讨论。发现对方有意寻衅滋事时，则可对之不予理睬。

　　5、善于聆听

　　谈话中不可能总处在“说”的位置上，只有善于聆听，才能真正做到有效的双向交流。听别人谈话要全神贯注，不可东张西望，或显出不耐烦的表情。应当表现出对他人谈话内容的兴趣，而不必介意其他无关大局的地方，例如对方浓重的乡音或读错的某字。

**说话礼仪的重要性和技巧 篇3**

　　礼仪是指人们在社会交往中由于受历史传统、风俗习惯、宗教信仰、时代潮流等因素而形成，既为人们所认同，又为人们所遵守，是以建立和谐关系为目的的各种符合交往要求的行为准则和规范的总和。总而言之，礼仪就是人们在社会交往活动中应共同遵守的行为规范和准则。

　　中华民族素有“礼仪之帮”的美誉，可谓历史悠久，我国历史上第一位礼仪专家孔子就认为礼仪是一个人：“修身养性持家立业治国平天下”的基础。礼仪是普通人修身养性、持家立业的基础，是一个领导者治理好国家、管理好公司或企业的基础。 生活里最重要的是以礼待人，有时侯礼的作用不可估量，从某种意义上讲，礼仪比智慧和学识都重要。

　　随着社会的发展，超市行业也是越来越多，面临着日趋激烈的竞争，步步高能否在竞争中保持优势地位，独树一帜，不断发展壮大，因素固然很多，其中，良好的品牌形象无疑会起到非常重要的作用。从某种意义上说，现代的市场竞争是一种形象竞争，企业树立良好的形象，因素很多，其中高素质的员工，高质量的服务，每一位员工的礼仪修养无疑会起着十分重要的作用。 步步高是一个服务性行业。在服务中，只有把优质的商品和优良的服务结合起来，才能达到客户满意的效果。 优良的服务与步步高人的举止行为有关，与步步高人的技能技巧有关，更与我们的礼仪修养有关。

　　员工的礼仪修养不仅体现了一个职工自身素质的高低，而且反映了一个公司的整体水平和可信程度。 如果每一个步步高人都能够做到接人待物知书达礼，着装得体，举止文明，彬彬有礼，谈吐高雅，公司就会赢得社会的信赖，理解，支持。反之，如果大家言语粗鲁，衣冠不整，举止失度，接人待物冷若冰霜或傲慢无礼，就会有损企业形象，就会失去顾客，失去市场，在竞争中处于不利的地位。人们往往从某一个职工，某一个小事情上，衡量一个企业的可信度，服务质量和管理水平。 在日常生活和工作中，礼仪能够调节人际关系，从一定意义上说，礼仪是人际关系和谐发展的调节器，人们在交往时按礼仪规范去做，有助于加强人们之间互相尊重，建立友好合作的关系，缓和和避免不必要的矛盾和冲突。

　　一般来说，人们受到尊重、礼遇、赞同和帮助就会产生吸引心理，形成友谊关系，反之会产生敌对，抵触，反感，甚至憎恶的心理。 礼仪具有很强的凝聚情感的作用。礼仪的重要功能是对人际关系的调解。在现代生活中，人们的相互关系错综复杂，在平静中会突然发生冲突，甚至采取极端行为。礼仪有利于促使冲突各方保持冷静，缓解已经激化的矛盾。如果人们都能够自觉主动地遵守礼仪规范，按照礼仪规范约束自己，就容易使人际间感情得以沟通，建立起相互尊重、彼此信任、友好合作的关系，进而有利于各种事业的发展。 所以礼仪是企业形象、文化、员工修养素质的综合体现，我们只有做好应有的礼仪才能为企业在形象塑造、文化表达上提升到一个满意的地位。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找