

商务谈判的着装礼仪主要是说明礼仪是礼貌的具体体现，是人们在日常生活中，特别是交际场合，互相问候、致意、祝愿、慰问以及给予必要的协助与照料的惯用形式，在商务谈判中，礼仪十分重要，那么作为第一礼仪印象的着装礼仪相对来说就更为重要了。

## 商务谈判的着装礼仪

**商**务谈判的着装礼仪主要是说明礼仪是礼貌的具体体现，是人们在日常生活中，特别是交际场合，互相问候、致意、祝愿、慰问以及给予必要的协助与照料的惯用形式，在商务谈判中，礼仪十分重要，那么作为第一礼仪印象的着装礼仪相对来说就更为重要了。

### 商务谈判礼仪中的男士着装

商务谈判中的着装服饰不仅可以美化我们的仪表，优化我们的气质，而且还可以反映出我们的教养和文化。现代生活中，衣着打扮在交往中的作用也日益明显和重要。作为商务谈判人员，必须熟悉衣着的基本礼节。

社交场合的服装大体分为两种：正式、隆重、严肃的场合多着深

色礼服，一般场合可着便服。目前大多数国家在穿着方面均趋于简化，隆重场合穿着深色质料的西装即可。极少数国家规定妇女在隆重场合禁止穿长裤和超短裙。

我国没有礼服和便服之分，一般来说，男子的礼服为上下同色同质的西装，配黑皮鞋，系领带；穿毛料中山装亦可。女士根据不同季节和活动性质，可着西装、民族服饰、中式上装配长裙，旗袍，连衣裙等。旅途和郊游可着便装。穿长袖衬衫要将前后摆塞在裤内，袖口不要卷起，任何情况下不应穿短裤参加涉外商务活动。

在谈判中穿西装比较普遍，他的穿着十分讲究，西装的袖长以达到手腕为宜，衬衫的袖长应比上衣袖口长出1.5厘米左右，衬衫的袖口应高出上衣领口1.5厘米左右，在隆重场合西装要系扣，一个扣的要扣上；两

个扣的只需扣上面的一个，平时可以都不扣；三个扣的扣中间一个；双排扣西装，通常情况下，纽扣要全部扣上。

西装衣袋的整理十分重要，上衣两侧的两个上衣袋不可装物，只作装饰用，上衣胸部的口袋可以装折叠好花式的手帕，有些小的物品可装在西装上衣内侧的衣袋里。裤袋和衣袋一样，一般不可装物，裤子后兜可装手帕、零用钱。西裤长度以裤脚接触脚背为妥。

穿西裤时，裤扣要扣好；拉链全部拉严，西装坎肩要做的贴身，西装配套的大衣不宜过长。西装翻领的“v”字区最显眼，领带处在这个部位的重心，被称为西装的灵魂，领带要按规定系好，下端应与腰齐。手帕熨平整，叠的方方正正，并准备两块。

穿深色没有花纹的皮鞋，穿深色袜子，以显庄重，穿西装打领带时衬衫应系好领扣，不打领带时，领口应打开。衬衫、西服、领带、鞋袜全身颜色应不超过三种，称为“三色”原则。

新西服袖口的商标一定要去掉，正式场合应穿黑皮鞋，以系带鞋为好。袜子的颜色与西服一致或深于西服，不要黑蓝西服白袜子。领带是与西装配套的饰物，在正式场合系上领带，既礼貌又庄重。在佩戴领带时要注意以下几个方面：要注意领带的选择，选择的质地大多为丝绸，常用



图案有水珠，月牙形，方格等。正式场合必须系领带。

女子穿西装时要注意以下几个方面：女西装配西装裙时，西装上衣应做的长短适中，以充分体现女性曲线美。如果配西裤，上装可稍长些，无论配裙子或裤子，一般采用同一面料做套装。使整体感强，鞋和袜要与西装搭配，要穿4/4长筒袜，没有长筒可以光脚，但是不应穿短袜。

### 商务谈判中的女士着装

女士穿西装时有以下忌讳：西服套装不可过大或过小，上衣最短齐腰，西装裙最短到小腿中部；要合体典雅；不允许衣扣不到位，不能不系衣扣，更不能当着人脱下套装

以示随和泼辣；不允许不穿衬裙；不允许内衣外现，衬衫不应透明；不允许随意搭配，套装不能与休闲装混穿。不允许乱配鞋袜，套装应穿黑高跟，半高跟皮鞋，肉色丝袜；参与谈判工作的人员可以适当佩戴饰品，如帽子，胸花，手提包等。但饰物的佩戴必须符合一定的规范和佩戴原则。佩戴饰品时要求与个性和着装协调。

谈判人员工作时，特别是在正式谈判中，全身饰品最好不要超过三件，真正使其起到点缀作用，展示出谈判人员的内在气质和高雅品位。佩戴饰物最应遵守礼仪规范。如戒指戴在不同手指上，将给对方不同的信息，戒指戴在无名指上表示已婚；戴在小指上表示持独身态度等等。

另外谈判人员不提倡带手镯，如着装时戴手镯，形状不宜过于招摇。着西装时不戴木、石、皮、骨、绳、塑料等艺术性手镯。手镯只戴一只通常戴在右手上；也可戴两只；但一只手上只准戴一样饰物，手镯，手链手表任选一样。手链通常只宜戴一条，不要戴在袖口之上或有意露出。

戴项链时应避免文化差异产生的误解。外事活动时，不要戴有猪、蛇生肖的挂件、有耶稣殉难像的十字架。女士的项链、挂件可视情况露出或隐藏起来，男士着正装时一定不要露出来，不论是项链还是护身符。参与室内活动与人交谈，不要戴墨镜，若有眼疾要戴时，要向对方表达歉意；在室外，参加隆重的礼仪活动，也不应带墨镜。☐