

对外贸易洽谈中的促进作用及应注意的问题 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E5_AF_B9_E5_A4_96_E8_B4_B8_E6_c28_33829.htm 在对外贸易洽谈中,谈判人员在相互交往的过程中,经常会馈赠一些礼品以期表示友好和联络感情,西方学者幽默地称之为润滑策略.在某些国家,送礼则是谈判的一项重要准备工作,没有这项内容,谈判就不会顺利进行,生意也就无从谈起.我国是礼仪之邦,在涉外交往活动中向外商适当地馈赠一些礼品有助于增进双方的友谊,因此适当地搞一点是有益的,但馈赠礼品是一门敏感性较强的艺术,搞不好,效果适得其反,因此我们应该慎重对待.一般地讲,在送礼问题上有以下几点应当注意:首先对对方的习俗.各国谈判人员文化背景的不一样,爱好也难免有所不同.譬如,法国人讨厌别人送菊花,因为在法国只有葬礼上才用菊花,在阿拉伯国家,酒类不能充作礼品,更不能送礼品给当事者的妻子,在英国,受礼人不欣赏有送礼人公司标记的礼品.所以我们在赠送礼品时就要重视这些差异.其次,礼品价值不宜过重.我们送礼给人家是为了表明我们的友好情谊,不是要贿赂人家.古语说"礼轻情义重"就是这个意思,实际上国外很多国家都坚持这个原则.例如在西欧国家,美国和阿拉伯等地,礼物过重就会被认为是贿赂,对此除了贪心者外,正常的商人大多不肯接受.有时接受了,也会怀疑,送礼者也达不到预期的目的.最后是送礼的场合,这一点各国也不一致,对英国人最好是在请人用完晚餐或看完戏之后进行,对法国人则在下次重逢之时为宜,不过有一点各国是大同小不同的,即初次见面即以礼相赠有失妥当,甚至被认为是贿赂.总之,我们在涉外谈判过程中,如果需要向对方馈赠礼品,

就一定以尊重对方习俗为前提. 参加广交会,很多参展人员都带着不少的礼品准备送给客户,主要是一些精美的工艺品和高贵的茶叶等土特产品,而国外的客户知道中国人喜欢抽烟,就送烟给谈判人员,我在多年的对外交往中就收到不少香烟之类的礼品,只是抽完之后就没有留下纪念意义.倒是逢年过节收到的那些贺卡才有一些收藏价值,空闲的时候,拿出来看一看,颇有一番感慨.这就是 " 千里送鹅毛,礼轻情义重"吧. 100Test 下载频道开通, 各类考试题目直接下载。详细请访问

www.100test.com