

海外商务礼仪做个“国际人”白领一族 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/57/2021_2022__E6_B5_B7_E5_A4_96_E5_95_86_E5_c39_57160.htm 随着国际商务交往的日益频繁，许多白领一族开始转变成经常飞来飞去的“国际人”，与世界各地的商务人士交往，你需要充分了解各国的商务礼仪，这会对你的商务工作提供很大的帮助。

匈牙利 匈牙利居民大半是马扎尔人，具有东方人豪放的性格。商人大多都非常重视商业道德。到匈牙利进行商务活动，最好穿深色保守式样西装。拜访政府部门或大公司，绝对需要提前定时间。匈牙利和其他东欧国家一样，在商务谈判时，喜欢讨价还价，一般情况下都要打折扣才行。最佳。该国货币为福林，禁止出入境，外币入境不限，但需严格申报数额。官方不鼓励给小费，但私下仍受欢迎。近日美元与福林的比价约为 1 2 4 0。

泰国 访问泰国各级政府机构宜穿西装，但商人见面时穿讲究一点的T恤衫、系领带即可。拜访大公司或政府部门必须提前预订时间，并持有用英文、泰文和中文对照的名片，当地两天即可印好。泰国进出口商以华人为主，目前泰商也日渐增多，但大多数是做政府生意。如果需要在曼谷市内四处谈生意，最好包一辆计程车，这样会既方便又省钱。同泰国人打交道，千万不要夸耀自己国家的经济如何发达，否则他们会认为你太傲慢，在以后的交往中，有可能会有意地为难你。因此，在泰国商人面前，显得越谦虚越好，他们才能很好地与你配合。另外，在泰国进行商务活动，最好携带旅行支票，少用或尽量不用现金支付。在泰国进行商务活动，必须尊重当地的教规。如果你对泰国的寺庙、佛像

、和尚等作出轻视的行为，就被视为是有罪的，拍摄佛像尤其要小心，比如依偎在佛像旁或骑在佛像上面，就会惹出轩然大波。进入寺庙必须赤脚而行。到当地人家做客，如果发现室内设有佛坛，要马上脱掉鞋袜和帽子。初到泰国，要注意当地人所行的合掌见面礼，你也可以仿照这样做。泰国人非常重视人的头部，他们认为头是神圣不可侵犯的，因此，千万不要轻易抚摸别人的头部。即使是喜爱的小朋友，也绝不可以用手去摸他们的头，否则将被视为是对此小孩所带的神的不尊重。如长辈在坐，晚辈必须坐在地上或者蹲跪，以免高于长辈的头部，否则就是极大的不尊敬。人坐着的时候，忌讳他人拿着东西从头上经过。在泰国人面前盘腿而坐是不礼貌的，如进行商务谈判坐下时，千万别把鞋底露出来，这样也被认为是极不友好的表示。用脚踢门会受到当地人的唾弃，更不能用脚给别人指东西，这是泰国人最忌讳的动作。

瑞士 瑞士位于中欧南部，面积约4万多平方公里，人口近700万，德语、法语和意大利语均为官方语言。按照瑞士的商务礼俗，平时适合穿三件套的西装，拜访各大公司或政府机构，必须先预订好时间，并且记住一定守时。一般公司或政府机构主管人员在早晨7点~8点上班。瑞士人作风严谨、保守并讲究信誉，但有时也带有顽固的一面，与他们洽谈业务，必须要有耐心。一旦对方决定购买你的产品，几乎就会无限期地一直买下去。相反，如果对方流露出了“不”字，你也就没有必要继续努力了，因为他们很少轻易改变主意。遵守契约，诚实不阿，瑞士人堪称楷模。瑞士的大公司多半设在苏黎世，它是全国最大城市，也是工商业、金融、文化和陆空交通枢纽。瑞士银行业非常发达，全国共有大

大小小银行 5 0 0 0 多家，其中有五分之三的总部设在苏黎世。给瑞士公司写信，信封上只写该公司的名字即可，不要写主管人员的姓名。因为，如果该人不在，这封信别人是不会拆看的，那只有放置一边了，这样很可能误事。切记，瑞士商人对“名牌”产品很感兴趣，如果你的产品牌子很硬，一定要在信封或信纸上注明该公司设立的年份，这样会大大提高该产品的身价。按照瑞士的礼节习惯，千万不要在见面的第一天就邀请对方共进午餐或晚宴。应待双方接触几次，甚至相熟之后，再提出邀请，最好在离开瑞士之前邀请对方共进晚餐。万一对方拒不赴约也不要紧，生意照样可以成功。瑞士商人一般不愿主动邀请客人到家中吃饭，如果你接到邀请，切记：第一，带上鲜花或糖果送给女主人；第二，准时赴约。如果送红玫瑰，可送 1 枝或 2 0 枝，但不要送 3 枝，通常情况下 3 枝意味着送给情人的。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