

秘书商务礼仪指导：国外商务礼仪要牢记 PDF转换可能丢失
图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/59/2021_2022__E7_A7_98_E4_B9_A6_E5_95_86_E5_c39_59336.htm 日本 不要以为跟你接触的日本人闭上眼睛就是在瞌睡。这只是表明，对方可能正努力聆听你所说的话。与日本人做生意，要有长时间等待决定和协议的准备。不要送与开展工作有关的礼物。韩国 交谈时少做手势和面部表情。不要过于兴奋，因为这样做不得体。回答要简洁直接，不要长篇大论。由于韩国吸烟非常普遍，会谈中间要安排吸烟休息时间。英国 不要流露过多的感情。要掩饰自己的兴奋和失望之情。不要拿英国人对王室的爱戴开玩笑。商务谈判要有耐心。英国人鄙视性命是从，你应多提建议和推荐方案。法国 法国人喜对事大加讨论，如果是激烈的更好。因此，做生意要有参加辩论的准备。要熟悉自己国家所发生的事情，尤其是政治局势，因为很可能有人会提这些事。商务会谈一般较为正式，遵循严格的礼节，不要指望有太多的闲聊。新加坡 避免目光接触，不使自己有紧盯或逼视对方的样子，才被认为有礼貌。有人送礼时，要拒绝几次才能再接受，以示自己受之有愧。保持从容，不要流露出一不快。澳大利亚 当澳大利亚人跟你谈话时，要与其保持目光接触。不要用名来称呼澳大利亚人，除非他请你这样做。不要以任何形式催促澳大利亚人。切勿炫耀自己的头衔或自吹自擂。印度尼西亚 花时间学习印尼人姓名的正确读法，他们通常是多音节的。不要催促商务活动的进程，因为时间不是最重要的。牢固的个人关系才能导致良好的商务关系，而这需要花时间去营造。不要怕对商业交易争论不休。在日常生

活中，印尼人对大多数买卖也讨价还价，做生意相当精明。
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