

# 涉外礼仪： 入国问禁 入乡随俗

知书  
识礼

禮儀

职场篇

## 涉外礼仪原则

全球经济一体化,使信仰、价值观念、道德标准、风俗习惯及文化背景各不相同的人走到了一起。不同国家的人在商务交往中,有一些需要共同遵守的原则。

### 维护国家利益原则

在参与涉外交往活动时,应时刻意识到在外国人眼里,自己是国家、民族、单位组织的代表,做到不卑不亢。自己的言行应当端庄得体,堂堂正正。在外国人面前,既不应该表现得畏惧自卑、低三下四,也不应该表现得自大狂傲、放肆嚣张。应表现得既谨慎又不拘谨,既主动又不盲动。

### 入乡随俗原则

在涉外交往中,要真正做到尊重交往对象,就必须了解和尊重对方所独有的风俗习惯。这就要求,首先必须充分地了解与交往对象相关的习俗,即在衣食住行、言谈举止、待人接物等方面所特有的讲究与禁忌。其次必须充分尊重交往对象所特有的种种习俗,既不能少见多怪,妄加非议,也不能以我为主,我行我素。

### 尊重隐私原则

尊重隐私,不能侵犯属于个人的空间与领域。拜访他人家庭、前往他人家庭、前往他人办公室洽谈,都须预先约定。尊重隐私,交谈中回避涉及个人隐私的任何话题。具体来说,就是要做到“五不问”:一不问年龄;二不问婚否;三不问去向;四不问收入;五不问住址。

### 信守约定原则

在一切涉外交往中,都必须认真而严格地遵守自己的所有承诺,说话务必要算数,许诺一定要兑现。在涉外交往中,一切有关时间方面的正式约定中,尤其需要恪守不怠,真正做到“信守约定”。如有难以抗拒的因素,因事先说明,及早通报,并主动承担给对方造成的物质损失。

### 不卑不亢原则

涉外交往是面对全球的跨文化活动,是一种双向互动交流。中国传统文化形成的热情好客、宾至如归以及谦逊等美德,在国际交往待人接物中必须有所适“度”。所以,在涉外礼仪中遵循热情有度、不必过谦原则尤为必要。

张亚琴



俗话说,“入国问禁,入乡随俗”。各国风俗习惯的不同,人们在商务交往中所要遵循的原则也不尽相同。随着国际交往的频繁和普遍,要求商务人士了解并得体运用国际商务礼仪,这样才能友好、真诚地进行交流、沟通和合作。

朱玉婷

## 美国:幽默随和 亲切友好

美国人以大而化之的自由风格闻名天下,而在竞争激烈的生意场上,必要的商务礼仪一样必不可少。

美国商人喜欢表现自己的“不正式”、“随和”、“幽默感”。能经常说几句笑话的人往往易为对方接受。美国商界流行早餐与午餐约会谈判。当你答应参加对方举办的宴会时,一定要准时赴宴,如果因特殊情况不能准时赴约,一定

要打电话通知主人,并说明理由,或者告诉主人什么时间可以去。

多数美国人不爱用先生、夫人、小姐、女士之类的称呼,认为那样做太郑重其事了。他们容许别人直接叫自己的名字,并视为这是亲切友好的表示。美国人很少用正式的头衔来称呼别人。

由于美国犹太人甚多,故应注意当地的犹太人节日。圣诞节与复活节前后

两周不宜拜访。除6至8月多去度假外,其余时间宜拜访。

## 英国:生性保守 办事规矩

英国保留着岛国的民族特性,比较保守,对新事物总是裹足不前,生性比较害羞,给人一种高傲和难以接近的印象。英国的商人则会在开始时保持一段距离,然后才慢慢接近。

英国人珍惜自己的职业,安于自己

的岗位,在自己选择的职业中精益求精,对自己的职业感到自豪。英国人做生意,首先从建立信用着手,然后考虑到要“有助”于人。所以当交涉中某些事项未能遂愿时,千万不能强人所难,这在英国的商界是行不通的。遇到这

种情况时,就得另想办法,或等待下一次机会,诉之感情的做法是万万行不通的。此外,与英国人做生意,凡事都有一定的程序,不能操之过急。

凡事都要规规矩矩,不守约束在英国办事是难以顺利进行的。

## 日本:含蓄婉转 耐心十足

日本人办事显得慢条斯理,对自己的感情常加以掩饰,不易流露,在与日本人打交道的过程中,耐性是非常重要的。

“爱面子”是日本人的共性。它是一个人荣誉的记录,又是自信的源泉,

面子会强烈地影响日本人的一切,一句有伤面子的言语,一个有碍荣誉的动作,都会使事情陷入僵局,“面子”是日本人最重视的东西。

日本企业对谈判的时间概念有独特的理解,他们似乎把会晤和交谈以谋

求共识所用的时间看作是一种无限资源。讨论问题时总喜欢作做时间的思考,尤其是在回答对方提问或要求时似乎有一种惊人的耐久力,甚至在较长时间处于沉默思考之中。把谈判的时间拖延得足够长,容易使对方变得急躁。

## 德国:严肃认真 一丝不苟

对工作严肃认真,一丝不苟是德国人的一大特点。他们在社交场合举止庄重,讲究风度。与德国人相处,你几乎看不到他们皱眉头等漫不经心的动作,因为这些举动在他们看来是对客人的不尊重,是缺乏教养的表现。他们十

分注重生意,通常是基于看到了生意的好处才准备谈判的。在他们看来,没有必要在谈生意之前就培养亲密的个人关系,友好的关系通常是在双方谈生意期间建立起来的。

德国人一般不会约在晚上与客人

见面,因为在他们看来晚上是和家人团聚的时间。圣诞节与复活节前后两周勿上门拜访,慕尼黑及科隆嘉年华会举行期间也应避免上门拜访。在德国,人们忌讳“13”,要是13日碰巧又是个星期五,人们会特别小心谨慎。

## 法国:浪漫热情 保守正式

法国人爽朗、热情、幽默、喜欢交谈,特别爱好音乐、舞蹈。法国烹饪誉满全球,法国人个个都是美食家。就餐是法国人的一大快事,尤其喜欢晚宴的气氛。到了招待的时候,主人的用心是无微不至的。法国商人保守而正式,尤

其是在一些小城市。比如里昂等,你得表现得格外正式。为了确保日程的适宜,事先预约总是十分必要的。商务活动宜穿保守式西装,而握手是开始或结束商务谈判的必要,伴以向对方传达适度的问候,多握几次更好。但不要询问

对方的家事,“商业机密”就更为敏感。

法国人喜爱花,生活中也离不开花,特别是探亲访友、应约赴会时,总要带上一束美丽的鲜花,人们在拜访或参加晚宴的前夕,总是会送鲜花给主人。

