# 海外商务礼仪 做个“国际人”白领一族

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2024-06-10

*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...*

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∶２４０。

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面经过。

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５０００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２０枝，但不要送３枝，通常情况下３枝意味着送给情人的。 到瑞士进行商务活动，最好安排在３、５、９至１１月为佳。

圣诞节前一周至后两周，复活节前后各一周，一般不安排任何活动。６月～８月以及２月多为休假时间。

瑞士进出海关没有严格的货币管制。近日美元与瑞士法郎的比价为１∶１．６５２７左右。

日本 了解日本人的朋友说，和日本商人交朋友或做生意，必须要有一套。日本人坚信“优胜劣汰”的道理，他们绝不同情弱者，如果你能拿出一套切实可行的办法，他们会给你提供最大的帮助。

日本人属内向型很强的民族，他们尊敬的是强者。同他们打交道、做生意，必须多花时间去了解他们的理念和想法，如能建立互信关系，就会有很好的发展前景。

日本人普遍很讲究礼节，尤其外出参加各种活动，男士一般是西服革履，女士必须穿和服。日本人的严谨态度是举世公认的，他们参加任何活动都非常准时。

到日本进行商务活动，以春季和秋季为宜，日本气候虽四季分明，但属海洋性气候，因此长年不干不燥。日本货币为日元，近期的比价为１美元约合１０９日元。

奥地利 随着我国与奥国经济往来不断增加，前往奥国访问的商人逐年递增，与奥地利商人接触，必须特别注意各种礼节，因为奥国商人相当正式、严肃。在从事商务活动时，尤其要注意头衔。

比如：外商若把部长误称为处长，那么在以后的商谈中，准会麻烦百出。如果与奥地利人通信更要细心，务必正确无误地冠上他的正式头衔。

如果他的名片上同时印有几个官衔，要提前问清楚，哪一个是最重要的另外还要加上“博士、教授、工程师、经济学家”等头衔。 无论拜会公私单位，均需提前预约。

参加商务谈判一定要守时。见面或分手时，切记与每个人亲切握手。

如应邀去吃午餐，千万不要抢着付钱，否则会认为你瞧不起他们，最好找机会回请一次午饭。若应邀吃晚饭或餐后听歌剧、看戏，并不需要回请但如请你去家里做客，切记带上一束鲜花，以示对主妇的尊敬。

到奥地利从事商务，２月～４月和９月～１１月为宜。７、８两个月为全国度假期，圣诞节和复活节前后两周各大公司一般不举行商务谈判或其他活动。

奥国货币为奥地利先令，出入境有严格的限制。近日，美元与先令的比价大致为１∶１４。

来源：网易

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找