

<<如何和外国人打交道>>

图书基本信息

书名：<<如何和外国人打交道>>

13位ISBN编号：9787510010125

10位ISBN编号：7510010128

出版时间：1970-1

出版时间：世界图书出版公司

作者：联合国贸易网络上海中心

页数：317

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<如何和外国人打交道>>

前言

随着中国经济的持续发展和上海建设四个中心的步伐加快，特别是2010年世博会将在上海举行，我们已经并将更多地与海外国家及地区开展各种交往与合作。

“十里不同风，百里不同俗”，世界上众多的国家、地区和民族，在其历史发展的进程中，由于政治、宗教、文化、历史和地理等诸多原因，分别形成了各自的商务文化礼仪习俗。

外国人的许多礼仪习俗和我们中国截然不同，如何和他们交往是一个有意义的专题。

我们中华民族五千年历史孕育了璀璨的礼仪文化，这是我们必须继承和发扬的，但我们还要充分吸收世界文化的优秀成果，融会贯通，洋为中用。

我们只有了解外国礼仪习俗知识并应用于对外交往，才能够和外国友人和谐相处，愉快合作。

我们这样做，不仅仅是为了避免“出洋相”，更重要的意义是提升我们的综合素质，展示我们的形象，结交朋友获得发展机遇，促进我们事业的发展。

在我们最需要了解外国商务文化礼仪习俗的时候，联合国贸易网络上海中心主编了《如何和外国人打交道：海外商务文化礼仪习俗指南》一书，对国际商务交流中的跨文化问题给予了很具体的诠释。

难能可贵的是，书中受访者和撰稿者是外国驻上海领事馆总领事、领事和我国驻外使馆的外交官，是我们政府机构派驻海外办事处的首席代表和外国驻中国的工商协会首脑，是在外国工作和生活多年的中国人，这使得《如何与外国人打交道》内容厚实而丰富多彩，特别具有针对性，并且具有实用性。

《如何与外国人打交道》不仅对涉外企业有直接的指导作用，而且也为其他和外国人交往的机构团体企事业单位、为我们欢迎接待前来参加世博会的外国人提供了有益的参考。

我认为，联合国贸易网络上海中心做了一项促进对外经贸的很有益的工作，我对此表示赞赏和感谢。

借此机会，让我们一起祝愿2010年世博会取得圆满成功，祝愿我们和外国人相处得更加和谐融洽，也祝愿我们的企业在对外经贸活动中获得更大的成功！

<<如何和外国人打交道>>

内容概要

世界上众多的国家、地区和民族在其发展的进程中，由于政治、宗教、文化、历史和地理等诸多原因，分别形成了各自的商务文化礼仪习俗。

随着中国经济的持续发展和上海建设四个中心的步伐加快，我们和海外国家和地区的各种交往和合作与日俱增。

本书正是为促进对外交往与合作而编，书中涉及了30余各国家的商务文化礼仪习俗，是一本不可多得的海外贸易投资指南、经济文化交流参谋及出国留学旅游向导。

<<如何和外国人打交道>>

作者简介

联合国贸易网络上海中心是经联合国贸发委员会同意，中国政府批准，设立在中国的第一个联合国贸易网点，也是全球首批19个网点之一。

联合国贸易网络上海中心于1994年9月1日正式运营，隶属于上海市人民政府商务委员会——直属事业单位。

它在联合国贸易与发展会议及全球贸易网点联盟的监督和指导下开展工作，与联合国贸易网点发展中心总部以及全球的一百四十多个贸易网点互动，同时注重加强与中国各驻外商务处、外国各驻沪使（领）馆以及国内外有关知名企业互为协作。

<<如何和外国人打交道>>

书籍目录

序：愿我们和外国人相处得更加和谐贺词：联合国世界贸易网点联盟主席Bruno Masier贺词特别访谈了解外国习俗，尊重外国礼仪习俗——上海市商务委员会副主任杨国强访谈录 每一位中国人都是中国的形象大使——上海世博会主题演绎顾问、中国科学院院士郑时龄访谈录美洲篇 美国如何与美国人打交道和外国人交往：真诚自然最重要 加拿大如何与加拿大人打交道——加中贸易理事会上海代表处首席代表陈丽勤访谈录我和加拿大人交往的体会 智利如何智利人打交道——智利共和国驻上海商务处商务领事胡恩铎先生访谈录 哥伦比亚 如何与哥伦比亚人打交道——中国哥伦比亚商会执行主任安德烈斯访谈录 阿根廷 他在阿根廷生活了半个世纪——阿根廷程氏国际贸易咨询公司总经理程宝清先生 巴西如何与巴西人打交道——上海巴申餐饮有限公司董事长兼总经理吴伟光访谈录 美洲其他国家一瞥欧洲篇 英国如何与英国人打交道一个首席代表眼中的英国人——英中贸易协会上海代表处首席代表傅悦访谈录 德国如何与德国人打交道和德国人交往的“八大纪律” 法国 如何与法国人打交道——上海市欧美同学会秘书长朱玲玲访谈录 西班牙 如何与西班牙人打交道——西班牙驻上海总领事馆经济商务领事何海毅访谈录 意大利 如何与意大利人交往——意大利驻上海总领事馆文化处处长倪波路（萨巴蒂尼）访谈录 比利时 如何与比利时人打交道——比利时驻上海总领事馆大中国地区投资官周琤咏访谈录 荷兰 如何与荷兰人打交道——荷籍华裔陈桂花女士访谈录 瑞典 如何与瑞典人打交道 俄罗斯 如何与俄国人打交道——上海和集贸易有限公司总经理金端治访谈录 欧洲其他国家一瞥亚洲篇 日本如何与日本人打交道我和日本人交往20年 韩国 如何与韩国人打交道——韩中文化交流会上海会长李奉信访谈录 新加坡 如何与新加坡人打交道 巴基斯坦 如何与巴基斯坦人打交道——巴基斯坦驻上海总领事馆副领事马赫穆德访谈录 泰国 如何与泰国人打交道——泰国王国驻上海总领事馆商务处商务领事庄派吉博士访谈录 菲律宾 如何与菲律宾人打交道 以色列如何与以色列人打交道——以色列驻沪总领事馆总领事艾雅克访谈录我和以色列人交朋友 沙特阿拉伯如何沙特阿拉伯人打交道 阿拉伯联合酋长国如何与阿联酋人打交道如何与阿拉伯人打交道阿拉伯人礼仪习俗实录——上海中旅国际旅行社有限公司阿拉伯旅游主管胡文煜访谈录 亚洲其他国家一瞥 澳洲篇 澳大利亚 如何与澳大利亚人打交道——澳捷国际顾问集团总裁徐继英访谈录 新西兰 如何与新西兰人打交道 非洲篇 南非 如何与南非人打交道——南非驻上海总领事馆总领事库玛乐访谈录 埃及 如何与埃及人打交道——埃及国民银行上海分行行长亚瑟恩纳古里访谈录 尼日利亚 如何与尼日利亚人打交道——尼日利亚驻华贸易办事处贸易副专员杰米尼米么多阿甘访谈录 博茨瓦纳 如何与博茨瓦纳人打交道——达之路国际控股集团有限公司董事总经理何烈辉访谈录 中国人如何与非洲人做生意——马千里博士访谈录 非洲其他国家一瞥附录一：台湾、香港、澳门地区礼仪习俗 和台湾同胞交往要注意的 我所触摸到的香港礼仪习俗 如何与澳门同胞打交道附录二：商务文化礼仪习俗读本附录三：世界主要节日附录四：世界主要时差表附录五：主要国家和地区电话代码表附录六：海外部分国家中国使馆简介后记

<<如何和外国人打交道>>

章节摘录

插图：我们中国人遇见熟人的时候大声地打招呼来表达自己的热情，美国的公众场合相对来说比较安静，人们说话很轻，除非紧急情况发生，一般不会开口大喊，见到熟人也是走近了才打招呼。

在餐厅聚会，也以对方能听清为限，不会大声喧哗。

另外，要尽量避免在公众场合谈自己的家务事，或谈儿女私事。

走在前面的人常常为后面的人开门，如果同时来到一个门口，男士一般都让女士先行。

进出电梯，也是女士优先。

同走一条道，尽量让别人先行。

路上行人很少，如果有人相向而过，不管认识与不认识，如果是在商业区，一般都先说一句“对不起”（Excuse me）然后才走过；如果是在旅游区一般都说“你好”然后交臂而走。

需要别人服务的时候，先注意一下是否有人在你前面，不要插队，也不要打断别人的讲话。

如果男士和女士同行，男士习惯上走靠近马路的一边，这习惯源于社会不发达的时候，马车经过常溅起泥浆将女人的长裙弄脏，是表示男人保护女人的君子行为。

公共场所用得最多的语句是“对不起”、“谢谢你”。

问路和提问题之前，首先要说句“对不起（Excuse me）”。

如果你走路要超过一个人，他和你的距离只有手臂那么近，在你经过的时候别忘了说句“对不起”。

有人挡了你的道，你说句“对不起”别人就会让开，不要用手去推别人。

中国人有至亲不谢的传统，多谢了反而见外，在美国不一样，夫妻之间、父母和子女之间，有任何帮助都要说声“谢谢”，外人更是。

就连妈妈给孩子添饭穿衣，孩子接受的时候都会习惯地说声“谢谢”，先生吃太太做的饭，末了总要说句“谢谢”，并恭维饭菜好吃。

在美国你接受任何人的服务，不管有偿无偿，均需说：谢谢你！

<<如何和外国人打交道>>

后记

2010年，世博会将在上海举行，届时会有众多的商务文化交流活动举行——我们将欢迎接待几十万乃至几百万来自世界各地的外国友人。

我们能为世博会做些什么？

这是每个上海人乃至全国人民都在思考的问题。

作为世界贸易网络联盟的成员，为世博会服务，为世博会作贡献，同时利用世博会机遇促进中国企业特别是中小企业参与世界商务文化交流以及拓展国际贸易，这是我们义不容辞的责任和义务。

于是，我们就产生了一个想法，编写一本介绍外国商务文化礼仪习俗的工具书，以帮助大家在世博会期间接待外国友人和对外商务文化交流中，做到有礼有节，特别是在一些生活习惯和细节上，能够处理得当，这样我们和外国友人就能够做到相互理解，相互尊重，增进彼此友谊。

在此书出版之际，我谨代表全体同仁，对一直关心和支持此书出版工作的上海市商务委员会的各位领导，对给予此项工作极大帮助的海内外相关机构及个人，表示衷心的感谢！

上海正在进一步深化改革开放；上海正在推进四个中心的建设；上海正在成为国际化的大都市；上海将会迎来更多的国际友人... 期望此书的出版，能为大家在国际商务、文化和贸易交流中带来裨益。

编写此书是我们拓展服务的一次尝试，难免会有疏漏和不到之处，我们热诚地期待广大读者批评指正。

我们将继续秉承联合国贸发大会倡导的“提高贸易效率，促进贸易发展”的宗旨，抓住机遇，不断创新服务模式，把我们的工作做得更好。

<<如何和外国人打交道>>

媒体关注与评论

我们中华民族五千年历史孕育了璀璨的礼仪文化，这是我们必须继承和发扬的，但我们还要充分吸收世界文化优秀成果，融会贯通，洋为中用。

我们只有了解外国礼仪习俗知识并应用于对外交往，才能够和外国友人和谐相处，愉快合作。

——上海市政府副秘书长，上海市商务委员会主任 沙海林我相信.随着对外经济的进一步发展，我们涉外企业对外交往能力会越来越得到提高；随着世博会的或功举办，我们城市的文明水平会得到进一步的提升。

上海，将以其海纳百川，追求卓越、开明睿智和大气谦和的城市新形象展示在世人面前。

——上海市商务委员会副主任 杨国强世博会2070耳在上海举办，这是提升我们民族礼仪：的一个契机。

我认为每个中国人和外国人打交道时都是中国的形.使，外国人通过和一个中国人打交道采认识整个中国人。

——上海世博会主题演绎顾问，中国科学院院士 先时路

<<如何和外国人打交道>>

编辑推荐

《如何与外国人打交道》：海外商务文化礼仪习俗指南，经济文化交流参谋，出国留学旅游向导。
如何与外国人打交道，迎接2010年上海世博会隆重举行，大使馆领馆外官，国际商务机构首席代表，几十年海外生活外籍华商，联袂奉献。
飞遍世界各地的友谊航班，结交天下朋友的高速通道。
联合国贸易网络上海中心是经联合国贸发会议同意.中国政府批准.设立在中国的第一个联合国贸易网点，也是全球首批19个网点之一。

<<如何和外国人打交道>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>