

合同签约与谈判艺术丛书

谈判签约 礼仪与禁忌

雪映 著

中国人民公安大学出版社

谈判签约礼仪与禁忌

雪 映 著

中国人民公安大学出版社
·北 京·

图书在版编目(CIP)数据

谈判签约礼仪与禁忌/雪映著. - 北京:

中国人民公安大学出版社, 2000. 12

ISBN 7-81059-597-0

I. 谈… II. 雪… III. ①谈判-礼仪②谈判-禁忌 IV. C912.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 83671 号

谈判签约礼仪与禁忌
TANPAN QIANYUE LIYI YU JINJI

雪 映 著

出版发行:中国人民公安大学出版社
地 址:北京市西城区木樨地南里
邮政编码:100038
印 刷:北京郁文印刷厂

版 次:2001 年 1 月第 1 版
印 次:2001 年 1 月第 1 次
印 张:16.5
开 本:850 毫米×1168 毫米 1/32
字 数:320 千字
印 数:0001 册~2000 册

ISBN 7-81059-597-0/G·078
定价:30.00 元

本社图书出现印装质量问题,由发行部负责调换
联系电话:(010)63486364
版权所有 翻印必究
E-mail: cpep@public.bta.net.cn

出版说明

世界是谈判桌，人人都是谈判者。当今社会是一个谈判的时代，谈判已经成为人们解决纷争、赢得利益必不可少的重要手段。谈判理论在当今世界已相当流行。

随着新合同法的施行及中国即将加入世贸组织，经济往来及至跨国性的经济合作与竞争愈来愈多，而这一切都需要法律性的契约来约束。因此，谈判显得尤其重要。而谈判理论的研究与著述，也只有与法学理论相结合才有前途。因此，我们出版了《合同签约与谈判艺术丛书》。

该丛书将谈判与法律融为一体，结合法律制度与法律适用，推出了谈判原理与实务相结合的新成果。这套丛书包括《谈判签约与法律适用》、《谈判签约经典案例》、《合同签约文书范本》、《谈判签约语言艺术》、《谈判签约礼仪与禁忌》、《谈判策略与

签约技巧》。

这套丛书系统地阐明了谈判签约的原理、程序、方法、技巧与要领，揭示了谈判的内在规律，重点阐述了与世界各国谈判应确知的法律规定与礼仪，对指导和规范谈判者正确、有效地运用法律从事谈判，具有重大的意义。

该丛书不仅可为大专院校教学科研的参考书；也可为律师、企业家、管理者和法律工作者的智囊库、工具书；更可为人们收藏、备用、开卷有益的佳品。

希望这套丛书的问世，为推动我国谈判理论与谈判活动的发展，教育培训谈判法律人才，起到应有的借鉴参考作用。

编者

2001年1月

目 录

礼仪篇

第一章	谈判礼仪概说	(3)
第一节	谈判礼仪的概念与意义.....	(3)
第二节	谈判礼仪的作用与原则.....	(6)
第三节	谈判礼仪的一般要求.....	(9)
第二章	谈判的仪表服饰礼仪	(12)
第一节	谈判的仪表与形象	(12)
第二节	气质、风度、举止、言谈.....	(15)
第三节	谈判的服饰礼仪	(18)
第四节	化妆技巧与礼仪	(30)
第三章	谈判交际礼仪	(34)
第一节	见面时的礼节	(34)
第二节	致意与行礼	(39)
第三节	约会与邀请	(44)
第四节	谈判交际名片	(50)

第四章	谈判交谈礼仪	(56)
第一节	表述与倾听的礼仪	(57)
第二节	提问与回答的礼仪	(61)
第三节	说服与拒绝的礼仪	(64)
第四节	辩论与批评的礼仪	(68)
第五节	谈判交谈的礼貌用语	(71)
第五章	谈判的电话、信函、柬帖等礼仪	(84)
第一节	电话交谈礼仪	(84)
第二节	谈判信函礼仪	(89)
第三节	谈判柬帖礼仪	(95)
第四节	贺卡、电报、明信片礼仪	(101)
第六章	谈判活动安排礼仪	(103)
第一节	谈判的时间、地点及环境安排	(103)
第二节	谈判者的间距与座次安排	(109)
第三节	谈判议程安排与操作礼仪	(117)
第四节	谈判签约仪式礼仪	(122)
第七章	谈判外交礼仪	(128)
第一节	出访礼仪	(128)
第二节	庆吊与慰问礼仪	(132)
第三节	其他常见仪式礼仪	(136)
第四节	国家礼宾礼仪	(138)
第五节	翻译与陪同礼仪	(140)
第八章	谈判的拜会与接待礼仪	(144)
第一节	拜访与作客礼仪	(144)
第二节	接待与送客礼仪	(147)

第三节	外宾接待室的布置	(149)
第四节	国外会见、洽谈常识	(151)
第九章	谈判宴请、馈赠礼仪	(155)
第一节	宴请礼仪	(155)
第二节	馈赠礼仪	(179)
第十章	谈判日常活动礼仪	(185)
第一节	日常交往礼仪	(185)
第二节	晚会、舞会礼仪	(188)
第三节	送花、小费礼仪	(190)
第四节	乘车、购物礼仪	(196)
第五节	涉外日常活动小常识	(201)

禁忌篇

第十一章	谈判交际言行禁忌	(207)
第一节	称呼禁忌	(207)
第二节	握手禁忌	(212)
第三节	交谈禁忌	(214)
第四节	名片禁忌	(218)
第五节	电话通信禁忌	(220)
第六节	行为语言禁忌	(222)
第十二章	与不同性格类型的人谈判禁忌	(228)
第一节	三种类型谈判者禁忌	(228)
第二节	十四种个性谈判者禁忌	(233)

第十三章 女谈判者禁忌	(247)
第一节 女谈判者的社交优势与成功条件	(247)
第二节 女谈判者心理禁忌	(251)
第三节 女谈判者社交原则与禁忌	(257)
第四节 女谈判者交际诀窍与禁忌	(265)
第五节 女谈判者装扮禁忌	(274)
第十四章 与少数民族交往与禁忌	(277)
第一节 少数民族社交习俗	(277)
第二节 少数民族生活禁忌	(284)
第三节 外国一些民族禁忌	(289)
第十五章 不同国家或地域谈判礼仪与禁忌	(295)
第一节 同美国人谈判礼仪与禁忌	(295)
第二节 同英国人谈判礼仪与禁忌	(298)
第三节 同法国人谈判礼仪与禁忌	(300)
第四节 同德国人谈判礼仪与禁忌	(303)
第五节 同意大利人谈判礼仪与禁忌	(305)
第六节 同希腊人谈判礼仪与禁忌	(308)
第七节 同荷兰、比利时人谈判礼仪与禁忌	(310)
第八节 同西班牙、葡萄牙人谈判礼仪与禁忌	(312)
第九节 同北欧人谈判礼仪与禁忌	(313)
第十节 同俄罗斯人谈判礼仪与禁忌	(315)
第十一节 同日本人谈判礼仪与禁忌	(316)
第十二节 同韩国人谈判礼仪与禁忌	(319)
第十三节 同地中海人谈判礼仪与禁忌	(321)
第十四节 同中东人谈判礼仪与禁忌	(322)

第十五节 同拉美人谈判礼仪与禁忌	(326)
第十六节 同犹太人谈判礼仪与禁忌	(331)

世界礼俗篇

第十六章 亚洲国家和地区礼俗	(337)
第一节 日本	(337)
第二节 韩国	(339)
第三节 蒙古	(341)
第四节 香港	(343)
第五节 台湾	(344)
第六节 泰国	(345)
第七节 马来西亚	(346)
第八节 新加坡	(348)
第九节 菲律宾	(349)
第十节 印度尼西亚	(351)
第十一节 缅甸	(353)
第十二节 越南	(355)
第十三节 斯里兰卡	(357)
第十四节 巴基斯坦	(359)
第十五节 印度	(362)
第十六节 伊朗	(366)
第十七节 土耳其	(367)
第十八节 阿拉伯国家	(369)

第十七章 欧洲各国礼俗	(373)
第一节 俄罗斯	(373)
第二节 乌克兰	(375)
第三节 罗马尼亚	(376)
第四节 保加利亚	(377)
第五节 波兰	(378)
第六节 匈牙利	(380)
第七节 德国	(382)
第八节 奥地利	(384)
第九节 瑞士	(386)
第十节 希腊	(387)
第十一节 意大利	(389)
第十二节 西班牙	(391)
第十三节 葡萄牙	(392)
第十四节 英国	(394)
第十五节 荷兰	(397)
第十六节 比利时	(398)
第十七节 法国	(400)
第十八节 丹麦	(402)
第十九节 瑞典	(403)
第十八章 非洲各国礼俗	(406)
第一节 埃及	(406)
第二节 苏丹	(408)
第三节 摩洛哥	(409)
第四节 利比亚	(410)

第五节	阿尔及利亚	(411)
第六节	肯尼亚	(412)
第七节	埃塞俄比亚	(413)
第八节	坦桑尼亚	(414)
第九节	塞内加尔	(415)
第十节	几内亚	(416)
第十一节	加纳	(417)
第十二节	尼日利亚	(418)
第十三节	扎伊尔	(419)
第十四节	赞比亚	(419)
第十五节	津巴布韦	(420)
第十六节	南非	(421)
第十九章	美洲各国礼俗	(422)
第一节	加拿大	(422)
第二节	美国	(423)
第三节	墨西哥	(426)
第四节	古巴	(427)
第五节	巴拿马	(428)
第六节	巴西	(430)
第七节	阿根廷	(431)
第八节	秘鲁	(433)
第二十章	大洋洲各国礼俗	(434)
第一节	澳大利亚	(434)
第二节	新西兰	(435)
第三节	斐济	(437)

第二十一章 世界各国主要节日	(439)
第一节 亚洲各国主要节日	(439)
第二节 欧洲各国主要节日	(447)
第三节 非洲各国主要节日	(455)
第四节 美洲各国主要节日	(461)
第五节 大洋洲各国主要节日	(464)
附:	
一篇多边谈判的礼节性开幕词鉴赏	(466)
东南亚一些国家商务谈判习惯与礼俗	(479)
对外贸易谈判面面观	(499)

礼仪篇

第一章 谈判礼仪概说

第一节 谈判礼仪的概念与意义

所谓礼仪,也就是社会交往的礼节与仪式;是指人们的语言、仪表风度、礼貌、礼典方面的规范。它是社会文明的一种体现。

一个国家有一个国家的风俗,一个民族有一个民族的习惯,一个行业有一个行业的礼节仪式。所谓谈判礼仪,从狭义上讲,就是谈判者在谈判活动中的礼节和仪式;而从广义上讲,是指谈判者在一切与谈判相关的社会交际活动中的礼节和仪式。

礼仪作为一种社会交往表象方面的规范,具有社交性、民族性、公德约束性和相对稳定性等特点。

礼仪的社交性,是指它是社会交往的产物,与社交活动休戚相关,形影相随。可以说没有人际关系和社交活动,就不会有交往的礼节和仪式。'

早在原始社会,人类虽然相互依存,共同生活,但并无现代意义的礼仪规范。后来,随着生产力的发展和社会化的进步,人们的相互交往愈来愈频繁、复杂,生产劳动逐渐走向分工协作,社会生活愈来愈需要一定意义上的组织与协调,由此,人们也就

需要一定的交往礼节与仪式来规范社交行为,以提高社交的效率和质量。礼仪的产生和发展有自身的原因和规律,经历了一种由偶然到必然,由个别到一般,由物质到精神,由杂乱到规范的发展过程。

例如,伴随着国家的建立,社会的发展,异邦之间的交往逐步从偶发的、简单的、随意性的活动,上升为制度化、规范化的外交礼仪,其迎送、接待、对话、交涉都十分讲究,并形成规矩制度逐渐固定下来。再如民间婚丧嫁娶也由简单到复杂,代代发展、演化,越来越讲究表象的规范化。什么场合,穿什么衣,说什么话,做什么事,都是约定俗成的,这就是礼仪制度。

礼仪的民族性,是指不同的民族会有不同的礼仪。社交中的礼节与仪式,常常可以体现出不同的民族特色。

例如,中国人见面以握手的方式表示友好,但如与德国人握手,他会惶惑不安;而西方人用拥抱和亲吻来表示问候与友善,中国人又会感到唐突。中国人收到别人的礼物要在客人走后才肯打开,而美国人收到礼物,则当着客人的面就打开。西方少女新婚要穿白色婚纱,以示纯洁无瑕,而中国新娘要穿红戴绿,白色衣着则多用于葬礼寄托哀思。在谈判过程中,中国人一般不直接、明确说“不”,以顾全对方的面子,而美国人只要没明确得到“不”的答复,就不会放弃讨价还价。

社会礼仪风俗与制度的民族性,不仅与各民族间文化积淀的差异相联系的,而且还受制于一定的自然条件、地理环境。

礼仪的公德约束性,是指礼仪不能违背一定的社会公德,受公德制约的特性。

所谓公德,也就是社会公共道德,它是社会特定领域内,长