

HANDBOOK OF THE
FOREIGN ECONOMIC
RELATIONS & TRADE

冬 轩
星 湾
书 耘
编著

对外经贸交往必携

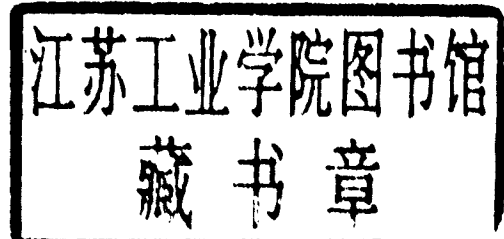


大连理工大学出版社

对外经贸交往必携

冬 轩 星 湾 书 耘 编 著

大连理工大学出版社



对外经贸交往必携

Duiwaijingmao Jiaowang Bixie

冬轩 星湾 书耘 编著

大连理工大学出版社出版发行（大连市凌水河）

东北财经大学印刷厂印刷

开本：787×1092 1/32 印张：13 7/8 字数：300千字

1990年6月第1版

1990年6月第1次印刷

印数：0001—10000册

责任编辑：韩 露

责任校对：安先伟

封面设计：今 明

ISBN 7-5611-0299-2/F·44 定 价：4.80元

前 言

在改革开放的新形势下，为了适应对外经济贸易业务活动的需要，帮助对外经贸工作者系统地了解、学习和掌握对外经贸交往有关知识，我们编写了这本《对外经贸交往必携》。

本书根据对外经贸工作的特点，结合我国经贸业务的实际情况，注意了知识的系统性、业务的实用性和引用资料的可靠性，尽量做到通俗易读、繁简得当、层次清楚。根据对外经贸交往中经常遇到的问题，简要地介绍了对外贸易交往礼节和出国旅行一般常识；生动地介绍了洽谈生意经验、技巧和国外习俗风情；准确具体地编写对外交往书信函电和外贸常用英语会话；有针对性地选录了对外经贸交往有关资料，以便读者查阅、应用与参考。

编写素材来源，除了根据我们多年实践经验和所掌握的知识外，还广泛地参阅了中外有关报刊、书籍和一些具有实际业务价值的资料，并经过必要的选择、整理。

参加本书编写的还有（按姓氏笔划为序）：王山、王锐、王春玲、吴杨、周末、炎时、张锡昌、杨永志、龚立伟、潘志远。本书由星湾、冬轩、龚立伟统稿。

由于时间仓促，水平有限，书中不当与疏漏之处在所难免，望读者提出批评指正，以便再版时修改。

编 者

一九九〇年三月

目 录

一、对外经贸交往的一般准则和要求.....	1
二、对外经贸交往一般礼节.....	4
1. 迎来送往.....	4
2. 日常交际.....	5
3. 参加舞会.....	21
4. 社交服饰.....	23
5. 宴请场合.....	26
6. 外国人姓名.....	36
7. 赠送礼品.....	46
三、出国旅行一般常识.....	53
1. 出国前的准备工作.....	53
2. 订购机票.....	57
3. 机场手续.....	62
4. 航行知识.....	67
5. 时差与温差.....	79
6. 吃住行在国外.....	81
四、同国外客商交往.....	111
1. 谈判艺术和技巧.....	111
2. 贸易交往英语会话（中英文对照）.....	121

五、对外经贸交往商务函电	186
1. 英语商务书信的结构和格式.....	186
2. 商务书信的撰写.....	213
3. 信件常用语及信例.....	238
4. 国际电报和电传.....	280
六、国外习俗风情	309
1. 礼节与风俗.....	309
2. 各国习俗忌讳.....	328
3. 各国非语言交际习俗.....	334
4. 奇特的地方法规.....	338
5. 各国国花和花语.....	342
6. 国外节日习俗.....	344
附录	389

一、对外经贸交往的一般准则和要求

对外经贸交往，是指国家（或地区）对国家（或地区）在商品流通过程中，人与人之间的友好往来和应酬。对外经贸交往是直接的涉外工作，其一般准则和基本要求大致有以下几个方面：

热爱祖国 忠于职守

热爱祖国，忠于职守，是在对外经贸交往中最基本的准则和要求。在外国客商看来，经贸工作人员的言行举止，不仅仅反映了他们个人的品格和素质，而且还可能给我们伟大祖国的形象带来一定的影响。这就要求经贸工作人员在与外国客商交往过程中，牢固树立为国争光，为国争利的思想，时刻维护祖国的尊严和利益，表现出应有的民族自尊心、自信心和自爱心。严格遵守外事纪律，注重国格和人格，廉洁正直，不允许任何因私利而失大节，甚至败坏国家声望和国家利益的言行出现。要本着向祖国负责、人民负责的精神，把自己的工作同祖国的命运、经贸事业的发展联系起来，把满腔的工作热情同严谨的科学态度结合起来，尽职尽责，一丝不苟地努力工作。

平等礼待 不卑不亢

在对外经贸交往中，我们一定要坚持我国一贯主张的在国际交往中实行平等互利的原则，既不可妄自尊大、傲慢骄横，也不可自惭形秽、自卑自轻。要本着平等互利的原则，积极发展同海外客商真诚的贸易合作。不卑不亢，要求对外经贸工作人员在对外交往中，要讲究文明礼貌，遵守国际贸易中的惯例和规则，尊重对方的民族礼仪、谈吐文雅、举止得当，充分体现我们中华民族“礼仪之邦”的道德传统和外贸工作者的精神文明风貌。

重合同 守信用

重合同、守信用，是在对外经贸交往中的起码准则。合同，是维护签订双方经济利益的依据、契约。“信用”就是诚实无欺，“言必信，行必果”。如果我们做到重合同、守信用，就会在国际上有良好的信誉。如果片面违背合同，不守信用，不仅是一种违法行为，给对方造成经济损失，而且也必然给己方造成不良的政治和信誉影响，以及不应有的经济损失。因此，我们在实际工作中，一定要按期履约，讲究工作效率和质量，以赢得国外客户的信赖，建立稳固的对外贸易伙伴关系和销售网络，促进对外贸易的发展。

勇于开拓 善于交际

在激烈的国际贸易竞争中，经贸工作者必须具有勇于开拓、坚韧不拔的精神，为开辟国际市场，拓展对外贸易，同世界各国商人、客户进行友好的经济往来，广交天下客，为祖国四化建设服务。因此，一个经贸工作者，要具备较高的业务素质，要善于交际。既要对国际市场、价格、货币、竞争对手的经营能力和手段等因素了如指掌，又要具有较高的外语水平，熟悉掌握国际交往惯例和规则以及各国经商习俗和风土人情。在对外经贸交往中，做到博采信息，反应机敏，灵活应付，有的放矢，广交朋友。这就要求外经贸工作者，广博好学，精于业务，在实践中不断丰富经验，增长才干，以适应对外经贸发展的需要。

二、对外经贸交往一般礼节

1. 迎 来 送 往

迎来送往是对外经贸整个过程中的两个重要环节，是常见的社交礼节。做好迎接工作，使整个交往有一个良好的开端；做好送行工作，使整个交往善始善终。一般来说，对待迎送场合，一是要准确掌握国外客商抵达和离开的时间；二是依据客商的身份、目的，考虑到国际惯例，权衡确定迎送规格，三是参加迎送人员须保持服装的整洁大方，注意礼节和礼貌。

迎接 到机场（或车站、码头、下同）迎接客商时，应在飞机抵达之前迎接。当飞机滑翔降落时即注目、微笑招手致意表示欢迎。当客商下飞机时，按照身份高低站成一列，经工作人员介绍后，主动与外宾握手，稍加寒暄。常用语言为“欢迎您光临”，“一路上辛苦了”等等。如果客商是熟人，则不必经过介绍，即可上前握手，互致问候。之后，请客商上车（轿车）驶向宾馆或单位。上车时，一般请客商先从右侧门上车，主人后从左侧门上车。

如果客商是在有关人员陪同下直接到单位来访，不需要单位领导或外事工作人员到机场迎接时，作为这个单位的领

导和外事工作人员应在门口迎候，将客商引入会客厅。

送行 送行是对客商离去时的欢送工作。无论相互洽商的事务结果如何，都应出于礼节性的考虑，安排好相应的欢送活动。

送行规格原则上应与欢迎时一致。送行人员应在客商登机之前抵达机场。送行人员按身份高低排成一列与客人握别，欢迎外宾再次来访，并表示良好祝愿。常用语言是“祝您一路顺风”，“欢迎您有机会再来作客”，“再见”等。握手告别，直至飞机消失于视线之外。

一般性的送行，当会谈、会见结束时，应将客送至门口或车前握别，并目送或挥手告别，直至离去。

2. 日常交际

致意 致意是向他人表达友好和尊重的心意的一种常用交际礼节。西方国家的男子多戴礼帽，两人相见时习惯用脱帽礼致意。在公共场合远距离看到相识的人，一般是举右手打招呼或摘帽点头致意，离别时再戴上帽子。有时与相遇者侧身而过，从礼节上讲，也应回身说声“你好”，手将帽子掀一下即可。

在外交场合遇见身份高的领导人，应有礼貌地点头致意或表示欢迎，如遇到身份高的熟人，一般也不要径直去问候，而要在对方应酬活动告一段落之后，再前去问候致意。

与相识者在同一场合多次见面，只点头致意即可。对一面之交的朋友或不相识者在社交场合均可点头微笑致意，以体现真诚、亲切。

握手 握手是大多数国家相互见面和离别的常用礼节，也是一种亲善友好、祝贺、感谢或相互鼓励的礼节。在交际场合中，一般在相互介绍和会面时握手。遇见朋友先打招呼，然后相互握手，寒暄致意。关系亲近的可边握手边问候，甚至双方的手较长时间地握在一起。在一般情况下，双方握一下即可，不必用力，但不可显得敷衍。对身份较高者则应稍稍欠身，双手握住对方的手以示尊敬。男子与女子握手时，往往只是握一下妇女的手指部分即可。女子若不先伸手，则不必主动上前握手。

握手也应有先后顺序，应由主人、年长者、身份高者、妇女先伸手，客人、年轻者、身份低者见面先问候，待对方伸手再握。多人同时握手时，注意不要相互交叉握手。男子在握手前应先脱下手套。握手时，双目要注视对方，微笑致意。如因手上有疾病，或不洁待洗时，可向对方说明，求得谅解。

主动、热情、适时地握手是很必要的，这样做会使相互之间增加亲切感。握手除是见面的一个礼节外，还是一种祝贺、感谢或相互鼓励的表示。当对方取得某些成绩与进步欲向对方赠送礼品时，以及发放奖品、奖状，发表祝词、讲话后等场合，均可以握手来表示祝贺、感谢、鼓励等。

对有些国家的一些传统的见面礼节，如东南亚佛教国家的双手合掌致意，日本人行鞠躬礼等礼节也应有所了解，在一定场合可灵活运用。

拥抱 拥抱是西方国家的一种礼节。在西方国家，男子之间见面多是拥抱。夫妇之间在一些欢迎宾客或表示祝贺、感谢的隆重场合，在官方或民间的各种仪式中，也有拥抱的

礼节。有时是热情友好的拥抱，有时则纯属礼节性的拥抱。这种拥抱礼节，一般是两人相对而立，右臂偏上，左臂偏下，右手扶在对方左后肩，左手扶在对方右后腰，按各自的方位，两人头部及上身都向左相互拥抱，然后换向右，再次拥抱后，礼毕。

接吻 在西方国家上级对下级、长辈对晚辈、亲密朋友之间或夫妇之间，表示亲昵、友好、爱抚的一种见面礼节。在公共场合，一般见面时为表示亲近，女子之间可以亲脸，男女之间可以贴脸颊，长辈可以亲晚辈的脸或额头，男子对尊贵的女宾亲一下手背（手指）以示尊敬。遇到高兴的事或悲哀时都要亲吻，以表示热情或慰问。夫妇之间在某种情况下接吻也带有一定的礼节。

问候 问候是在人际交往中向熟人含有打招呼、问安以及表示礼节性慰问的一种常用礼节。在公共场合熟人相遇时表示问候，以增进相互友谊。

问候用语要依据时间、场合的不同，而使用不同的简便问候用语。如“你好”，“早上好”，“晚安”或“祝你晚安”等。在对外交往中，应忌讳不分场合见面就是“吃饭了没有。”之类问话。

介绍 在国际场合结识朋友，可由他人介绍（第三者介绍），也可自我介绍。

为他人介绍时，要有先后顺序之别。众人相聚一般应该先介绍主人、身份高、年纪大的。

为其他两个人介绍时，应先把身份低、年纪轻的介绍给身份高、年纪大的，先把男士介绍给女士。为他人介绍时，可说明与自己的关系。介绍时，除女士和年长者外，一般应起立，

但在宴会桌上可不必起立，被介绍者只要微笑点头有所表示即可。

自我介绍是在无第三者情况下，自己主动向客人介绍个人姓名和身份的做法。如果一方是二人以上，则由身份最高者出面做自我介绍，然后再将自己的同事介绍给对方。被熟人介绍时也可做自我介绍。

无论是他人介绍和自我介绍，介绍时所持态度应当热情、自然，语言要清晰、简练、得当，要有礼貌地以手势示意，切忌冗长罗嗦、自我表白或用手指指点点。

交谈 交谈即谈话。谈话者的表情要自然，落落大方，语言和气，表达得体，讲究仪态。与人谈话时，声音以对方能听到即可。讲话时不要唾沫四溅。与对方谈话距离要适当，手势不宜过大。

参加别人谈话时要先打招呼，别人谈话不要凑前旁听。若有事需与某人说话，应待别人说完后再说。有人与自己主动说话，应乐于交谈。谈话中遇有急事需要离开，应向对方打招呼，表示歉意。

谈话现场超过3人时，应不时地与在场的所有人攀谈几句，不要只与一、两个人说话而不理会在场的其他人。也不要与个别人只谈两个人知道的事而冷落第三者。如所谈问题不便让旁人知道，应另找场合。

在交际场合与人谈话，一般不提与谈话内容无关的问题，如对方谈到一些不便谈论的问题，不要对此轻易表态，可转移话题。

在相互交谈时目光应注视对方，以示专心。对方发言时，不应左顾右盼、心不在焉，或注视别处，显出不耐烦的样

子，也不要老看手表，或做出伸懒腰、玩东西等漫不经心的动作。

谈话时要注意区分场合和对象，谈话的内容一般不要涉及疾病、死亡等不愉快的事情，不谈一些荒诞离奇、耸人听闻和黄色淫秽的事情。一般不要询问妇女的年龄、婚否，不直接询问对方的履历、工资收入、家庭财产、衣服和装饰品价格等私人生活方面的问题。与妇女谈话不说妇女长得胖、身体壮、保养得好等话。对方不愿回答的问题不要追问，特别注意不要究根问底。对方反感的问题应表示歉意，或立即转移话题。一般谈话不批评长辈、身份高的人员，不议论当国的内政，不讥笑、讽刺他人，也不要随便议论宗教问题。

男子一般不参与妇女圈内的议论，也不要与妇女无休止攀谈而引起旁人的反感侧目。与妇女谈话更要谦让、谨慎，不与之开玩笑，争论问题要有节制。

在社交场合中谈话，一般不过多纠缠，不高声辩论，更不能恶语伤人，出言不逊，即使与对方争吵起来，也不要斥责、讥讽辱骂，最后还要握手而别。

另外，在相互交谈时，还要注意尊重对方的习俗。例如，意大利人习惯用身体的动作来表达语言；法国人在交谈时喜欢站得近一些，他们感觉到这样自在些；亚洲人交谈时不愿盯着别人的眼睛，而美国人往往对不盯着自己眼睛的人表示怀疑，他们认为这种人要么是觉得不好意思，要么是难以捉摸，要么是不注意他们的讲话；巴西人在说话时喜欢碰碰或拍拍同他交谈的人，但大多数美国人认为这是不可思议的。类似这些习俗都应引起我们的注意。

与朋友坐着谈话时，要安静地坐着，不要掰弄手指关节

或碰撞双膝，不要有用手指敲打椅子的声音，也不要有其他焦躁不安或厌烦的表现。

应该注意观察人们的言谈为什么吸引或者为什么不吸引人。应该练习只讲一些别人感兴趣的事情。在社交场合一味谈自己或自己的家庭是庸俗的。应多谈些引人入胜的谈话题材，适当运用幽默、诙谐的谈话技巧会更加受人欢迎。

谈话时应该力求避免打喷嚏声、咳嗽声。如果避免不了，应该转过头去避开他人，用手帕捂住口鼻，轻轻地说声“对不起”，“请原谅”。打哈欠无论用什么方式都是失礼的。

与英国人攀谈话题之一是天气。用谈天气的方法最容易打开对方的话匣子，由此便可就题发挥。据说英国人喜欢谈天气的缘故，是因为英国的气候变化无常，往往引起人们的关心。人们常说，在英国可以在同一天里经受到春夏秋冬四季的气候。话题之二是“新闻”。无论是熟人之间或是陌生人之间，只要有人谈起“新闻”，便会使相互谈话越来越投机。如果你与英国人初次见面，不妨借用“新闻”媒介使对方消除陌生感，打下交往的感情基础。美国人往往是不拘礼节的。美国人在交谈时，喜欢做手势，讲话习惯滔滔不绝，不喜欢孤言寡语或默不作声。谈话彼此之间保持约五十公分左右的距离。信奉伊斯兰教的阿拉伯人“禁忌”很多，所以在谈话时务必注意尊重他们的习俗，以免造成麻烦和不愉快。如谈话时，不能架起二郎腿，因为阿拉伯人认为脚底朝天就是违反他们的主——阿拉。不要老盯着阿拉伯人家某种东西看个没完，因为这样主人会误认为你爱不释手，而让你收下它。还有不能随便问候别人的妻子和女孩子，不能随便摸女孩子的

头或去抱她，否则会引起麻烦，等等。

约会 就是用口头或书面方式双方预先约定的相会。在交往中，这是一种相互取得联系，用途较广泛的礼仪方式。约会的语言和行文语言要婉转缓和，简明扼要，善于协商，恳切而有礼貌。约会应以一方为主，约会活动时间、地点和内容是既定的，不存在协商改动。与外国人交往，不可未经事先约会就随便到其处，要见某人，应提前写信或打电话约定会见的时间。一经约好，就要按规定时间到达，过早会使客人尚未准备好而难堪，迟到更属失礼的表现。

在日本同人约会有三条原则：第一，事先联系。一般需要提前一周同对方打电话讲清楚约会事由、约会地点和时间长短。因为日本的生活节奏很快，相互之间交际也不少，每一个人几乎都是按事先安排好的日程行事。事先不打招呼突然闯入的不速之客，即使远道而来也是不受欢迎的。第二，先约优先。所有的约会，不论对方之尊卑，事情之大小，一概以先后为序。第三，严守时间，一旦同人约好，一定要按时去见面。万一因故变动，须立即打电话同对方联系，说明情况，请求谅解或另外改期。

圆满安排多人聚会被美国人认为是一种艺术。主办人至少提前一个星期预约，还往往要与被邀者通好几次电话。要是在美国也按中国习惯，在组织聚会时，自己想当然地定一个时间，肯定会闹得不太愉快。

苏联人喜欢在民族节日、喜庆日子（包括主人或女主人生日）邀请朋友到家里作客。邀请需提前两星期至少也要一星期发出，一般是口头邀请。对已婚的，一定会邀请夫妇同去。约会那天，被邀者要按时赴约。如有意外情况应及时通