

## 貿易文化是做生意的指導良方

### 06-02

雖然貿易僅只是產品與服務的交換而已，不過倘若做生意氣氛不和諧的話，這種交換是不可能實現的。尤其像人們對使用名片和致贈禮物這些事情的態度在全世界各地都大不相同。為免於自己失禮，出口商在外地做生意時應該務必讓自己熟稔當地的基本習俗。

當你遇到國際友人時，你該送禮物嗎？在日本，致贈禮物絕對是生意進行整體不可或缺的一部份。不過絕對不要給數量是四或九的禮物，果真如此做的話，會被認為不合宜，甚至會被認為是賄賂。比利時和英國也是不時興致贈禮物的地方。

做生意另一項習俗大不相同的是使用名片。在中東很多地方，用左手遞名片是不妥當的，而在東亞大多數地方，遞名片要雙手奉上。不過在遞送名片禮儀方面較寬鬆的西方國家裡，連在名片上寫字都不算失禮。

終究，維持適量的禮儀可以和商業夥伴保持良好關係，並進一步讓公司站穩腳步。

### 06-03

克莉絲塔在圖書館中看見史提夫：

克莉絲塔：嘿，史提夫，你在讀什麼？【註】

史提夫：個別國家的基本資料。我要去歐洲和美國進行促銷之旅，所以把我要去國家的風俗民情再瞭解得更清楚一點。

克莉絲塔：好主意。如果你對別人的文化表示尊重，他們會更願意和你一起工作。

史提夫：對的。一般人有時候忘記了，做生意要以「人」為本。縱使產品和呈現表達的手法完美無缺，但得罪了人，結果生意合約還是會跑掉的。

克莉絲塔：是啊，每種文化都有自己的社交規範。譬如，倘若你遇見某人時，你怎麼稱呼他們？

史提夫：好例子。像德國那些比較嚴謹肅穆的國家，妳必須冠上適當的頭銜，像是「主任」之類的，表示對他們的職位有所尊重。

克莉絲塔：手勢也相當重要。你可知道在美國，將拇指和食指扣在一起，一般用來表「OK」的手勢，在巴西卻帶有粗俗下流的含義。

史提夫：還好我不去巴西，所以也還沒讀到那一部份。不過我確實讀到過，在保加利亞點頭表示否定，而左右搖頭卻表示肯定。

克莉絲塔：那麼，那邊那位圖書管理員正在作勢說的是「yes」？還是「no」？

史提夫：噢，我們並不在保加利亞，所以意思就是「no」。我們最好還是保持安靜些。

【註】：「Whatcha」是「What are you」的口語用法拼音。