商务活动中的文化差异（各种商务礼仪中的文化差异）

Өзектілігі: Экономикалық жаһандану процесінің жеделдеуімен елдер мен компаниялар арасындағы мемлекетаралық және мәдениаралық іскерлік іс-әрекеттер жиілей түсуде. Әр түрлі аймақтар мен елдерде адамдардың ойлау қабілетін қозғайтын әртүрлі мәдениеттер бар. Жолдар мен құндылықтар халықаралық іскерлік байланыстың күрделілігін арттырады. Қытай қазірдің өзінде ДСҰ-ға кірді, халықаралық сауда мен сыртқы биржалар жиілеп барады, отандық кәсіпорындар шығуы керек, мәдениаралық байланыс сөзсіз. Халықаралық іскерлік қызметпен айналысатындар үшін, әр түрлі елдердің этикетімен танысатын адамдар, мәдениаралық қарым-қатынастың білімі мен дағдыларын түсінеді және игереді, мәдени айырмашылықтар туындаған түсінбеушіліктерді, араздықтар мен қақтығыстарды азайтады немесе жояды. Халықаралық іскерлік қызметке қатысу және коммуникациялық эффектілерді жақсарту үлкен практикалық маңыздылыққа ие.

关键词：商务礼仪，中西方，文化差异。 商务礼仪是长期以来人们在商务活动中形成的一种行为准则。不同国家由于不同文化背景，价值观以及民族主义等的差异，商务礼仪也是既有其国家性，又有其民族性。以儒家，道家思想为核心的中国和以基督教为核心的西方在文化上存在的巨大差异，就必然导致中西方商务礼仪千差万别。

一，中西方礼仪差异分析。

中国传统文化是以血统纽带维系的宗法社会结构，表现为“天人合一”，重人伦轻自然，重群体而轻个体，重义轻利，重道轻器的特点。重人伦轻自然，追求社会与人，人与人之间关系的的“和谐”。重群体而轻个体，强调人际关系，人情味，表达的是群体性，群体意识，注重人情世故，爱好面子，养成谦虚，谨慎，忍让，含蓄的传统性格。“重义轻利”更是儒家思想的主流意识形态，主张的是“见利思义”，“以义制利”，提倡义利发生矛盾时，应当合生取义。由于受传统的义利思想的影响，重义轻利，重情轻法。情，理，法，次序鲜明，任何事情，先看情，再讲理，法被排在最后，因此人们的法律意识比较淡薄，风险意识和竞争精神不强，时间观念和进取意识淡漠。西方文化以美国文化为典型特征。美国是迁徙的多民族融合，社会结构没有如中国一样固守本土的血缘基础，依靠的是契约，形成的是契约文化。西方人的文化观认为，个人是人类社会的基点，推崇的是“个人利益至高无上”。以个人为本位，所追求的价值目标是个人权益的实现，趋利避苦是个体的本能，事功求利是生存的目的，在追求自身的权利和利益的过程中不须负任何道德责任，可以不择手段。注重以自我为中心，重个人，重竞争。功利主义，实用主义构成了西方主流文化，起主导作用，因此不重视人与人之间的情义，只有依靠法律才能解決人与人之间的矛盾。法律既可以保护个人的权利，也可以制裁人权的侵犯。导致西方社会重理性而轻情感，长于说理而短于谈情，善于逻辑思维而成丁直观感受，过于强调个体的生命价值和尊严，整体意识和集体观念淡薄，形成率直，蓄达，刚硬的文化品格。

二，中西方文化差异对商务礼仪的影响在中西方国家的商务交际活动中，这种文化差异，使交际中的个人形成了不同的价值观，义利观以及思推方式，深刻影响着人际关系，交往模式，对商务交际活动中的礼仪，形成了潜在的障碍和深刻的影响。南务礼仪是从事商业活动的商务人员在商务交际活动中必須遵循的礼仪规范，商务礼仪复杂紧多，包括吃，穿，行，礼仪赠品等，沙及商务活动的各个方面。不同的文化背景必然会导致不同的商务礼仪。

双方商务人士会面第一件事就是打招呼，如果不了解对方的称呼习惯，就有可能出师不利。一方面，中国人有着强烈的宗族观念，讲求“上下有別，贵贱有分，长幼有序”，并且“贬己尊人”。对自己己就是解人，抽见，寒含等，对他人称作：贵，您，某某经理等。在西方称呼规则简单明确，“你”就是you，“我”就是me，而且很少用头衔来称呼别人，即使有也仅限于对皇族，政府上层，宗教界，军界或法律界人士。普通阳生人之间用Mr.（先生），Mrs.（太太）Miss。（小姐）即可，熟人之间则以名相称，就连父母与子女之间都可以直呼其名。另一方面，儒家思想占主导地位的中国敬老尊老，对待年长者在称呼前面或在姓氏后面加上一个“老”字以示尊敬，如“老领导，老同志，刘老“等。西方人一切着眼于未来，一切向前看，“老”是虚弱，不中用的代名词，称別人“老”是一种无礼的表现。

2.时间观截然不同西方人奉行线形时间观，认为时间一去不复返。因此，对他们来说，时间就是金钱，做任何事都应有严格的日程安排，并且将交往对象是否遵守时间当作判断其个人素质和工作能力的重要依据。在大多数西方国家，安排商务会至少要提前两个星期，如果遇到特別重要的事情则至少在2个月前进行预約，到最后一分钟才联系被认为是制造麻烦，其全是侮辱，并且一般都会遭到拒绝，在商会谈中，他们都喜欢开门见山，不喜欢停ド来或保持沉默，习惯速战速决。而在中国的传统文化中，人们推崇环形时间观，认为时间像圆环一样能不断轮回，重复。因此，中国人安排时间比较随意，不太重视预约。并且，中国人经商注重关系，喜好感情投资，慢慢和对方建立良好的合作关系，更看重长远的相互信任，故中国人的商业活动时间周期较长。在两种不同的文化差异下，急于进入谈判正题的西方人显示出的无奈和焦店往往被中方误认为是缺乏诚意;而寒喧的中国人被认为东拉西扯，不务正业。如果不理解这些时间观念的差异，往往会导致商务活动无法顺利开展。另外，西方人对于工作时间和个人时间有严格的区分。如果是工作交往，应选择在对方的工作时间里进行;如果是私人交往，就要选择在对方下班的时间里进行。而中国人在时间分配上往往公私不分，下班以后谈公事或是上班时间谈私事都是寻常之事。3.饮食各有特色宴请是一种联络感情，增进友道的方式，东西方的商务人士都乐于此道。但是，中国主人和西方东道主的风格却截然不同。首先，饮食习惯的差异。建立在农业基础上的中华饮食文化以五谷杂粮等素食为主，夹取蔬菜，米饭的长筷形成了共餐制：西方国家发达的奇牧业给他们提供了丰富的肉类食品，切割肉食的刀义带来分食制。因此，在商务活动中，中方喜欢安排圆桌筵席，与客人说说笑笑，热闲非凡：而各吃各的西方人则喜欢幽雅，安静的环境，甚至喝汤或咀嚼食物都不发出声音。

其次，中国人宴客讲究排场，美味佳肴琳琅满目，并且不断劝酒，代客夹菜，只有这样体现出主人的热情好客;而富有的西方人却崇尚节俭，即使是正式的大型宴会，菜肴道数也不多，而且要尽量吃完，不能浪费。主人也绝不会勉强客人，“ help yourself“（请随意），客人吃多少，吃什么完全由自己决定，若像在中国一样客套那只能饿肚子。另外，在安排菜肴时，必须考虑到西方人的饮食禁忌，他们不吃宠物，动物内脏，头部，脚爪和无鳞无鳍的鱼，而中国人这方面的禁忌要少很多。最后，在宴请礼仪方面，中国以左为尊，西方以右为贵，另外，受旧社会陋习的影响，女性地位总体上低于男性，所坐位置一般不显著;而崇尚骑士精神的西方时刻讲究“女士优先”，男士要替身边的女宾拉开椅子以示尊重。进餐结束后，要等女主人起身离席，其他人方可离席.