

最新国际商务论文选题 学习国际商务心得体会(实用7篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

国际商务论文选题篇一

国际商务是现代社会中一个极为重要的领域。在全球化的背景下，国际商务的发展对于各个国家的经济繁荣和企业的竞争力具有重要影响。作为一名学习国际商务的学生，通过对这门学科的学习，我深深认识到了国际商务的重要性，并从中得到了一些宝贵的经验和心得。

第二段：了解全球市场

在学习国际商务的过程中，我首先了解到了全球市场的复杂性和多样性。不同国家和地区有不同的商业文化、法律法规和市场需求。因此，一个企业要成功进入全球市场，就必须对目标市场进行深入了解，并针对性的制定相应的市场战略。在这个过程中，学习国际商务的理论知识与实践技能对于企业在全全球市场上取得成功至关重要。

第三段：跨文化交流的重要性

另一个我从学习国际商务中得到的重要经验是跨文化交流的重要性。由于国际商务涉及不同国家之间的交流与合作，因此跨文化交流和沟通的能力对于成功开展国际商务至关重要。不同国家有不同的语言、礼仪和商业风俗习惯，了解并尊重这些差异是成功开展跨国业务的重要条件。通过学习国际商

务，我不仅学到了如何进行有效的跨文化交流，还培养了解决跨文化冲突和协调不同文化之间利益的能力。

第四段：市场拓展和风险管理

学习国际商务还让我深刻理解到了市场拓展和风险管理的重要性。在全球化的大背景下，市场越来越竞争激烈，企业需要不断寻找新的市场机会来实现增长。同时，国际商务也面临着各种不可预测的风险，如政治风险、经济风险和货币风险等。因此，学习国际商务让我明白到了市场拓展和风险管理的重要性，并学会了如何做出正确的市场拓展和风险管理策略。

第五段：实践经验的重要性

最后，通过学习国际商务，我深刻认识到实践经验的重要性。理论知识和书本上的东西是必不可少的基础，但只有通过实践，才能真正理解和应用这些知识。在实践中，我充分利用课堂外的机会参与到实际的国际商务项目中，与实际的商业问题接触，学习并应用国际商务的知识和技能。通过实践，我真正了解到了国际商务的复杂性和挑战性，同时也不断提升自己的实践能力。

结尾：

学习国际商务让我深刻认识到了国际商务的重要性，并且从中得到了一些宝贵的经验和心得。了解全球市场、跨文化交流、市场拓展和风险管理、以及实践经验的重要性，这些都是我在学习国际商务过程中获得的重要体会。通过学习国际商务，我相信我能够更好地适应全球化的挑战，为自己的职业发展打下坚实的基础。

国际商务论文选题篇二

顾名思义，国际交际商务礼仪就是人们在国际际交往过程中必须遵守的共同性的礼仪规范。也可以这样说，国际交际商务礼仪就是人们在国际际交往中要遵守的“交通规则”，它是一种“世界语”。

国际际交往强调“求同存异”与“遵守惯例”。现在世界上有近200个国家和地区，有数不胜数的民族，有几十亿人口。礼仪和习俗因人而异。

俗话说，“十里不同风，百里不同俗”，更何况那些居住在不同国家、分属不同民族、持有不同宗教信仰的人们了，礼仪和习俗都是不同的。鉴于此，人们在参与国际际交往的时候，就必须有这样一种意识，即遵守约定俗成的共同的礼仪与习俗规范。

国际交际商务礼仪的重要性

国际际贸易由来已久，从汉代的丝绸之路开始，我们的先人就已经融入了广泛的国际际经济。海上丝绸之路、郑和下西洋、广东及江浙沿海一带自古也有发达的国际际贸易，今天，随着世界经济一体化进程的深度发展，开展国际际经济贸易已经在一定程度上影响着—个国家和地区的经济前景。

在于世界各个角落广泛接触的今天，来我国投资经商的外国人越来越多，国际际商务越来越频繁，因此，如要发展，必须知晓必要的国际际商务礼仪。

学习国际际礼仪心态要求，最为关键与重要的，是要有一种宽容的'胸怀。老子说过：“上德若谷。”古人常讲两个词叫“虚怀若谷”、“有容乃大”，什么意思呢?因为国际际交往是以跨文化交往为背景的。

国际交际商务礼仪要求具备的素质

国际交际商务要求进行外贸交往的人员首先要有一些外语基础，其次要坚守尊重的原则，第三要有自己的原则，支持自己的国家。

国际交际商务交往要求使用外语

不懂外语，与外国人做生意，有多被动可想而知。特别是在改革开放的今天，要不通外语而与成就商事，已经成为天方夜谭。

如今在我国，年轻一辈的经理人大都有外语的基础，随便的商务交流，经理人可以自由地与老外谈笑，可以充分发挥个人的外语才华，这也可以加深双方的友谊和感情，但在正式的涉外商务谈判中，大家最好把语言沟通工作交给翻译者去做，除非情况特殊，一般不需要你开金口。不管是在中国境内，还是在对方国家，都应该坚持这一点。

尊重外国客人

只要外国人以合法身份进中国，带着善意的交流和商业目的，我们就不排斥他，我们就欢迎他。知道有外国客人来，时间允许的话，应该准备背面印有他国文字的名片。

邀请外国朋友吃饭，最好准备一份印着他们国家文字的菜单。

与外国人见面，知道外语欠缺的话，应提早安排翻译人员。

学一些外国历史文化知识，即使临时抱佛脚，也可以在会面时派上用场。

另外，在于外国人做生意、交朋友时，可以经常送给他们一些精致的小礼物，这会令他们非常开心，但送礼物时要注意

避讳。还有在未熟悉之前，不要轻易谈论他们国家敏感的政治问题，尤其是在不知道对方观点的情况下，更要谨慎。

在国外支持自己的国家

不管身处何地，支持自己的国家是爱国的一种表现。很小的时候，我们就深受爱国教育的熏陶，身在国外，我们会深觉“祖国”二字的神圣和伟大，也才感知身上的重大责任。

在于外国人打交道时，要不卑不亢，特别是在国外，言行应该像外交官一样谨慎。

国际商务论文选题篇三

近日，我参加了一场关于国际商务的专题讲座，在专家的指导下，深入了解了国际商务的相关知识。在这次讲座中，我学到了许多有关国际商务的重要概念和实践经验，值得进一步研究和应用。以下是我对这次讲座的心得体会。

首先，讲座对于加深我对国际商务的理解起到了重要的作用。在讲座中，专家详细介绍了国际商务的定义、特点和重要性。国际商务是指跨越国境，进行贸易、投资和其他商业活动的一种经济行为。通过国际商务，企业可以获得更广阔的市场和更多的发展机会。同时，国际商务面临的挑战也更加复杂，需要具备一定的专业知识和策略。通过这次讲座，我深刻认识到国际商务不仅是企业发展的必要途径，也是全球经济合作和发展的重要推动力量。

其次，讲座强调了国际商务的法律和伦理要求。在进行国际商务活动时，企业必须遵守各类法律法规，尤其是涉及到跨国经营的情况下。同时，企业还要考虑到不同国家和地区的文化差异和伦理要求。这要求企业在国际商务活动中保持诚信和谨慎，尊重当地法律和文化，避免不必要的纠纷和损失。讲座通过具体案例的分析，让我更加清晰地认识到了法律和

伦理对于国际商务的重要性，我将在以后的实践中更加注重这方面的问题。

第三，讲座介绍了国际贸易和跨国投资的基本流程和方式。国际贸易是国际商务的核心，也是企业拓展国际市场的主要途径之一。在讲座中，专家对于国际贸易的进出口流程、相关文件和支付方式进行了详细讲解。比如，合同的签订、货物的运输、报关手续等等。同时，讲座还对跨国投资进行了介绍，包括直接投资和间接投资的方式，以及为此需要了解的政策和环境因素。通过这次讲座，我对于国际贸易和跨国投资有了更加全面的了解，将来在实际操作中能够更加自信和有效地开展相关工作。

第四，讲座还介绍了当前国际商务中的一些热点话题和趋势。全球化、数字化以及可持续发展等因素正在对国际商务产生深远影响。讲座提到了全球价值链的构建和管理、电子商务的兴起和影响、绿色供应链的重要性等等。我深感这些趋势对于未来国际商务的发展至关重要。了解并应对这些变化，不仅能够帮助企业更好地把握机遇，还能够为企业提供更可持续发展的优势。

最后，通过参加这次国际商务专题讲座，我对于国际商务有了更加全面的认识和理解。我明白了国际商务的基本概念和要求，掌握了国际贸易和跨国投资的流程和方式。我也认识到了法律和伦理对于国际商务的重要性，以及当前国际商务的热点话题和趋势。我深信，通过不断学习和实践，我能够在未来的国际商务中做出更好的成绩。我将不断积累经验、提升能力，为国际商务的发展做出自己的贡献。

国际商务论文选题篇四

近日，我参加了一场关于国际商务的专题讲座，该讲座为期一天，主要围绕国际贸易、跨国公司管理和全球市场等内容展开。通过参与讲座，我对国际商务有了更加深入的理解和

认识，并从中获得了一些宝贵的经验和启示。

在讲座的第一段，讲师介绍了全球市场的背景和趋势。她指出，全球市场的快速发展和国际化程度的提高，为企业提供了更多的机会和挑战。在全球市场竞争激烈的环境下，企业需要紧跟时代潮流，灵活应对市场的变化。此外，她还重点强调了企业在进入海外市场时需要充分了解当地文化和法规，以便更好地适应和应对不同的商业环境。

在第二段，讲师分享了一些现代国际贸易的实践经验。她以一些成功的案例为例，讲述了企业如何通过国际贸易有效地扩大市场份额。她提到，企业在进入国际市场时，需要进行市场调研，了解当地的需求和消费习惯，并根据调研结果来制定相应的市场策略。此外，她还强调了质量管理的重要性，只有保证产品的质量和信誉，才能在国际市场上立足。

第三段的内容主要围绕着跨国公司的管理。讲师指出，跨国公司需要面对不同国家和地区的文化差异和管理挑战。为了更好地管理分散的资源 and 人才，企业需要建立有效的组织架构和沟通渠道。她还提到，在全球化的背景下，企业需要培养全球化思维的管理人才，以适应多样化的市场和竞争环境。

在第四段，讲师介绍了一些国际商务中的风险和挑战。她指出，国际贸易中常常面临着政治、经济、法律等方面的风险。为了降低风险，企业需要建立稳定的供应链和出口渠道，并加强与政府和行业协会的合作。此外，她还提到，企业还需要关注知识产权保护 and 海关合规等问题，以防止侵权和避免法律风险。

最后一段中，我给自己提出了一些在国际商务中应注意的方面。首先，我需要加强对国际市场的了解和研究，以便更好地把握机遇。同时，我还需要提升全球化思维和跨文化管理能力，以适应不同的商业环境和文化背景。此外，我也要不学习和提高自己的专业知识和技能，以适应国际商务的发

展需求。

通过参加这次国际商务专题讲座，我对全球市场、国际贸易、跨国公司管理等方面有了更加深入的了解。我明白了在国际商务中需要面对的挑战和风险，并从中获得了一些应对的方法和策略。我相信，在今后的学习和工作中，我将能够更好地应对国际商务的各种情景，并取得更大的成就。

国际商务论文选题篇五

一个公司或企业的员工，是否了解和懂得运用现代商务活动中的基本礼仪，不仅可以反映出员工自身的素质，更能折射出该公司或企业的文化底蕴和管理水平。国际商务活动注重的是沟通和交流，而沟通和交流就必然涉及到不同国家和地域的文化差异，故商务礼仪是现在很多公司和企业都很重视的一种企业文化。在商务活动中，不仅仅只通过语言和行为进行交流，手势和身体语言也是礼仪中的一项不可小视的内容。基于此论文对国际商务礼仪文化及其交流、比赛中的手势进行了较为系统的研究。

国际商务活动，顾名思义，会涉及到不同国家的文化碰撞与交流，故在活动过程中商务礼仪起着举足轻重的作用，会在不同程度上直接或间接影响商务活动和交流的顺利与否，甚至影响商务洽谈的最终成败。而手势，又作为想和情绪表达的一种身体语言表达方式，也体现了国际商务礼仪中不同国家的文化习俗以及企业与员工的文化层次。在本文中，笔者将对国际商务礼仪中的手势进行简单的阐述及介绍。

随着全球经济一体化进程的进一步加快，国际商务礼仪活动变得越来越频繁。国际商务礼仪中涉及的是不同组织、不同国家的人与人之间的交流。所以在交流的过程中会涉及到很多礼仪形式，但从根本上来讲还是人与人之间的交流交往，遵循的仍然是文明礼爱的交流方式。从这个角度上来说，商务礼仪与其说是一种礼仪形式，不如说是一种交往艺术。对于企业来

讲,掌握一定的商务礼仪不仅可以塑造企业形象,提高顾客的满意度和美誉度,还可以完善在合作伙伴和客户心中的印象,促进企业间的沟通与合作,最终达到提升企业的经济效益和社会效益的目的。这就要求企业和公司要重视员工对商务礼仪文化的学习,使他们了解企业并熟悉掌握商务礼仪手势的含义,并在国际商务交往中有效运用。

进行商务礼仪文化的培训

商务礼仪是企业文化、企业精神的重要内容,是企业形象的主要附着点,所以学习商务礼仪不仅仅是时代潮流,更是提升竞争力的现实所需。

企业公司应当真正重视起国际商务礼仪文化的普及与培训,对新进的员工进行专门的商务礼仪文化的培训,这不仅仅是企业文化的一种建设与开展形式,同时也是获得国际认证的重要标准。

请专业人士来给员工进行国际商务礼仪文化的培训,这不仅增强员工的责任感与凝聚力,也是为之后的商务活动中员工的交流交往表现提升层次,为公司与顾客及合作方的共赢创造氛围。

内部定期举行礼仪文化交流或比赛

除了必要的专业商务礼仪培训之外,公司还要定期举行内部文化交流,让新老员工一起交流商务活动中应当有的素养和应当注意的事项。这不仅仅加强了公司员工之间的交流与沟通,为公司有一个优良的工作氛围打下基础,更让员工加强对商务礼仪的掌握,通过模拟国际商务活动现场可能出现的各种情况而加强自身商务礼仪素养,以更好应对商务交往活动,为自身和公司树立良好的形象,为日后的发展与合作创造良机。

在国际商务活动中,人的仪容、仪表、说话方式与表情以及举

止等都需要了解和注意,而手势对于中国人来讲,还没有得到充分的普及和运用。

手势是通过手和手指活动来传达信息的形式。不同的手势表达着不同的意思和信息,相同的手势在不同的文化领域内也可能会有不同的理解。手势表现的含义非常丰富,表达的感情也微妙复杂。作为仪态的重要组成部分,手势应得到正确的使用。但是在商务活动中还是需要注意一些事项:

手势不宜多用。在东方,尤其是中国人,对手势的了解程度都没有完全普及。所以,对国际商务礼仪中要尽量避免一些容易产生误解的手势交流,即使手势作为一种交流方式,但是在自己不明确了解并熟悉的情况下,手势是不建议多使用的,以免造成商务交流中的不好影响。这不仅会影响商务交流双方的心情,而且有可能严重影响交流目的实现。

注意并尊重地域文化差异。一般来说,国际商务礼仪会涉及到很多不同的国家,这些国家的礼仪文化,由于地域、过渡、习俗的不同会存在很大的差异。所以,员工在国际商务活动中,要了解并注意、尊重这些地域文化差异的存在,使用双方或多方都能接受的恰当的手势,才能达到沟通教过,并不至于无事生非。

以上是笔者对公司如何重视和加强商务礼仪文化的培养以及应注意的事项进行的阐述,而下面笔者将详细介绍一些国际商务礼仪中常用的手势及其含义。

鼓掌:频率恰当的鼓掌,往往有赞许、鼓励、祝贺、欢迎之意。切忌过大声音或过快频率拍手的鼓掌形式。这样不仅达不到鼓掌的预期效果,而且会给人一种不悦的感觉。

握拳:拇指在四指之外地攥紧拳头,有进攻、自卫等意思,有时也会有愤怒的情绪表达。

用食指指人:在大多数国家中伸出食指都不雅观,有指责人和教训人的意思。

用食指指天:多有引起他人注意的意思。

竖起食指压唇:提醒他人安静。

背过手在身后:常常昭示着一种权威和权力;也可表示一个人的紧张和不安;若背手在身后的同时低头踱步,则也表示在思考。

塔尖式手势:双手食指相对,其他手指相缠,表示自信:但若身体有后仰,则体现了高傲,不宜多用。

双手交叉放在胸前:多有敌意的暗示;也有自我放松或袖手旁观的意思。

伸出大拇指向上:有夸赞和支持之意,在欧美国家也有招呼出租车之意,但澳大利亚人认为这是一种侮辱,使用时需注意对象。

伸出食指和中指:形成一个v的形状,有欣喜和成功之意。

拇指尖和食指尖相连:其他手指呈舒展状,表示ok,有好、顺利、平安的意思:这个手势在日本代表钱,而在南美洲的一些国家里则被看作是下流侮辱性的手势。

与人握手:见面、告别、慰问、感激乃至表达歉意,都可以用握手的手势。但要注意的是,地位高的人或者作为客人的人应先伸手,地位低的人或者主任后伸手。和人握手时,也只需3-5秒即可。通常,世界惯例都是用右手和人握手。但在一些国家,见面礼不仅仅只是握手,如在日本与韩国、意大利,会并行鞠躬;在法国会拥抱并贴脸颊,荷兰人会轻吻左右脸颊三次,而中东阿拉伯女士都不参与社交不握手。

摆弄手指:在商务活动中,切忌摆弄手指,如活动关节或用关节出声音等,这种手势往往会给人一种心不在焉或无聊的感觉。

手插口袋里:切忌手插口袋,这是不尊敬、不尽力的意思。

请:一只手掌心向上摆平向外伸出,或两只手同时掌心向上并向同一方向伸出,代表着“请坐、请往这边走”的意思。

传物递物:双手托物,稍微曲臂呈上。如若有尖利的一方,则要将尖锐的一方面向自己,正面朝上。接物时目视对方,用双手接过,起身站立,不快速接物。

在商务办公桌或餐桌上:身体靠近桌子,尽量挺直上身,将双手放在桌子上时,可以分开、叠放或相握,但不要将胳膊支起来或是一只手在桌上、一只手在桌子下。

进行商务展示:可以将物品高举至双眼处,也可以将物品举至不高过眼睛、不低于胸部的区域,这适用于他人看清展示之物。

招手:向近距离的人打招呼时,可以伸出右手,五指自然并拢,抬起小臂适当频率的挥动;距离较远时,可适当加大挥动幅度。但切忌商务活动中和上级招手。

交换名片:由卑者递给尊者名片,由客人递给主人名片。递名片要双手奉上,名片正面朝上。

以上是笔者总结的一些国际上使用较多的手势,这些手势的正确使用,可以提升对方对自己的印象,并为公司建树良好的企业形象。由于首因效应的存在,对于商务洽谈目的的实现也具有一定的促进作用。但值得强调的是手势的不恰当使用或过度使用,也可能会显得浮夸,造成物极必反的效果。所以,为了适宜的使用手势,提高国际商务交流的效率与效果。企业和员工应当充分熟悉商务礼仪中手势的运用,以避免不必要的尴尬场面的出现,并为企业经济效益与社会效益的提升作出一定的

贡献。

现今全球经济一体化,商业竞争很激烈,要想比在国际舞台上比别人优秀,除了公司本身卓越的能力之外,还要掌握有效沟通及妥善处理人际关系的方法,这便要求企业及员工拥有良好的专业形象和优雅的商务礼仪。

商务礼仪是构成形象的一个广泛概念,而形象就是商务公司和人士的第一张名片。专业的形象和气质以及在商务活动中所展现的商务礼仪已经成为当今职场上取得成功的重要手段,故商务公司及人士务必要掌握国际商务礼仪中手势的含义和使用,以此巩固国际商业关系。

国际商务论文选题篇六

初次相识,往往要互呈名片。呈名片可在交流前或交流结束、临别之际,可视具体情况而定。递接名片时最好用双手,名片的正面应朝着彼此;接过彼此的名片后应致谢。一般不要伸手向别人讨名片,必须讨名片时应以请求的口气,如“您方便的话,请给我一张名片,以便日后联系。”

脱帽礼

见面时男士应摘下帽子或举一举帽子,并向彼此致意或问好;若与同一人在同一场合前后多次相遇,则不必反复脱帽。进入主人房间时,客人必须脱帽。在庄重、正规的场合应自觉脱帽。

拥抱礼和亲吻礼

流行于欧美国家。拥抱礼多用于官方、民间的迎送宾客或祝贺致谢等社交场合。两人相对而立,上身稍稍前倾,各自右臂偏上,左臂偏下,右手环拥彼此左肩部位,左手环拥彼此右腰部位,彼此头部及上身向右相互拥抱,最后再向左拥抱

一次。

亲吻礼

行亲吻礼时，往往伴有一定程度的. 拥抱，不同关系、不同身份的人，相互亲吻的部位不尽相同。在公共场合和社交场合，关系亲近的女子之间可以吻脸，男子之间是拥肩相抱，男女之间一般是贴面颊；晚辈对尊长是吻额头；男子对尊贵的女宾可以吻手指或手背。在许多国家的迎宾场合，宾主往往以握手、拥抱、左右吻脸、贴面颊的连续动作，表示最真诚的热情和敬意。

握手礼

握手是一种沟通思想，交流感情，增进友谊的重要方式。与他人握手时，目光注视彼此，微笑致意，不可心不在焉，左顾右盼，不可戴帽子和手套与人握手。在正常情况下，握手的时间不宜超过3秒，必须站立握手，以示对他人的尊重，礼貌。

握手也讲究一定的顺序：一般讲究“尊者决定”，即待女士，长辈，已婚者，职位高者伸出手来之后，男士，晚辈，未婚者，职位低者方可伸出手去呼应。若一个人要与许多人握手，那么有礼貌的顺序是：先长辈后晚辈，先主人后客人，先上级后下级，先女士后男士。

鞠躬礼

鞠躬，意即弯身行礼，是对他人敬佩的一种礼节方式。鞠躬前双眼礼貌地注视彼此，以表尊重的诚意。鞠躬时必须立正，脱帽，郑重地，嘴里不能吃任何东西，或是边鞠躬边说与行礼无关的话。

致意

致意是一种不出声的问候礼节，常用于相识的人在社交场合打招呼。在社交场合里，人们往往采用招手致意，欠身致意，脱帽致意等形式来表达友善之意。

国际商务论文选题篇七

在国际商务活动中，商务礼仪因国别、地域、宗教信仰、文化背景、政治制度等不同而千差万别。为了更好地与不同各民族、种族和国家的人进行商务交往，就必须先要对国际商务礼仪有所认识，对国际商务往来中所需具备的素质有所了解。

顾名思义，国际商务礼仪就是人们在国际交往过程中必须遵守的共同性的礼仪规范。也可以这样说，国际商务礼仪就是人们在国际交往中要遵守的“交通规则”，它是一种“世界语”。

国际交往强调“求同存异”与“遵守惯例”。现在世界上有近200个国家和地区，有数不胜数的民族，有几十亿人口。礼仪和习俗因人而异。

俗话说，“十里不同风，百里不同俗”，更何况那些居住在不同国家、分属不同民族、持有不同宗教信仰的人们了，礼仪和习俗都是不同的。鉴于此，人们在参与国际交往的时候，就必须有这样一种意识，即遵守约定俗成的共同的礼仪与习俗规范。

国际贸易由来已久，从汉代的丝绸之路开始，我们的先人就已经融入了广泛的国际经济。海上丝绸之路、郑和下西洋、广东及江浙沿海一带自古也有发达的. 国际贸易，今天，随着世界经济一体化进程的深度发展，开展国际经济贸易已经在一定程度上影响着一个国家和地区的经济前景。

在于世界各个角落广泛接触的今天，来我国投资经商的外国

人越来越多，国际商务越来越频繁，因此，如要发展，必须知晓必要的国际商务礼仪。

学习国际礼仪心态要求，最为关键与重要的，是要有一种宽容的胸怀。老子说过：“上德若谷。”古人常讲两个词叫“虚怀若谷”、“有容乃大”，什么意思呢？因为国际交往是以跨文化交往为背景的。

国际商务要求进行外贸交往的人员首先要有一些外语基础，其次要坚守尊重的原则，第三要有自己的原则，支持自己的国家。

不懂外语，与外国人做生意，有多被动可想而知。特别是在改革开放的今天，要不通外语而与成就商事，已经成为天方夜谭。

如今在我国，年轻一辈的经理人大都有外语的基础，随便的商务交流，经理人可以自由地与老外谈笑，可以充分发挥个人的外语才华，这也可以加深双方的友谊和感情，但在正式的涉外商务谈判中，大家最好把语言沟通工作交给翻译者去做，除非情况特殊，一般不需要你开金口。不管是在中国境内，还是在对方国家，都应该坚持这一点。

只要外国人以合法身份进中国，带着善意的交流和商业目的，我们就不排斥他，我们就欢迎他。知道有外国客人来，时间允许的话，应该准备背面印有他国文字的名片。

邀请外国朋友吃饭，最好准备一份印着他们国家文字的菜单。

与外国人见面，知道外语欠缺的话，应提早安排翻译人员。

学一些外国历史文化知识，即使临时抱佛脚，也可以在会面时派上用场。

另外，在于外国人做生意、交朋友时，可以经常送给他们一些精致的小礼物，这会令他们非常开心，但送礼物时要注意避讳。还有在未熟悉之前，不要轻易谈论他们国家敏感的政治问题，尤其是在不知道对方观点的情况下，更要谨慎。

不管身处何地，支持自己的国家是爱国的一种表现。很小的时候，我们就深受爱国教育的熏陶，身在国外，我们就会深觉“祖国”二字的神圣和伟大，也才感知身上的重大责任。

在于外国人打交道时，要不卑不亢，特别是在国外，言行应该像外交官一样谨慎。