**韩国商务谈判礼仪**

**早该帮 编制**

在开始商务会谈和会见前,要弄清楚韩国方面谁参加。派一位公司高级主管会见韩国公司的中层经理,会使双方感到尴尬。在着装 方面,男士应着深色西装、白衬衫、打领带。女士应穿一套女式西服或民族服装。

韩国人希望外国人准时赴约,他们自己也很守时,但会谈的时间往往会超过正常的办公时间。会谈可能排在韩国公司办公处的小接 待室里举行。你的座位面对房门是对你的尊重。

韩国商务人士对自己国家的历史很自豪。对于外国公务旅游者要切忌将日本文化和朝鲜文化混为一谈。韩国人对日本影响的提示 非常敏感,因为1905-1945年日本曾经占领过韩国。但有一点韩国与日本比较相似,那就是在公司里,下级要绝对服从上级。韩国是一个重男轻女的社 会,在那里从事商务的妇女很少。在介绍时,也是先男后女。

在馈赠方面,第一次见面时就递上带来的礼品。礼品应具有民族特色,如中国的字画、工艺品或北京同仁堂的牛黄清心丸等中成药即 可。

韩国人喜欢请业务方面的客人到餐馆吃饭。饭后主人可能请你去喝酒,并去KTV唱歌,拒绝是不礼貌的。反过来,如果你邀请对方吃 饭或喝酒,不必邀请他们的妻子,也不要带自己的配偶或与业务无关的人员。

在韩国付小费的范围是饭店和餐馆的服务员、出租车司机、行李员、理发师等,数目大致可掌握在l0%左右。但大多数饭店和餐馆 都是在帐单上已经加了10%的服务费，一般不需再付了。

韩国人待客十分重视礼节，男性见面要相互鞠躬，热情握手，并道“您好”。异性之间一般不握手，通过鞠躬、点头、微笑、道 安表示问候。分别时，握手说“再见”，若客人同自己一道离开便对客人说“您好好走”，若客人不离开则对客人说“您好好在这儿”。进门或出 席某种场所，要请客人、长辈先行;用餐，请客人、长辈先入席;与客人或长辈递接东西，要先鞠躬，然后再伸双手。

同韩国朋友约会，要事先联系，尽管韩国人对客人不苛求准时，但他们自己是严格遵守时间的，因而客人也应守时，以表示对主 人的尊敬。到韩国人家里作客，最好送一束鲜花或者一些小礼物，见面时双手递给主人，感谢主人的盛情接待。进入韩国朋友家里，须事先脱掉鞋 子，交谈时，说话要细语轻言，不可大声说笑，女性发笑时用手遮掩住嘴，不要当着众人的面擤鼻涕，吸烟要向主人打招呼，否则会被视为不礼貌 ，不懂礼节。 韩国人接待经贸业务方面的客人，多在饭店或酒吧举行宴请，而且多以西餐招待。非业务交往，多在家中请客吃饭，用传统膳食招待 。

韩国人爱吃辣味，主食副食里常常少不了辣椒和大蒜。主食以大米和面食为主，最喜爱的传统面食是辣椒面和冷面。吃饭时，主人 总要请客人品尝传统饮料——低度的浊酒和清酒，浊酒亦称农酒，昔日是农家自酿酒，制作简单，历史悠久，将粮食捣碎下酒曲发酵而成，酒色混 浊，但酒精度低，清凉宜人，健胃提神，各商店有售。对于不饮酒的客人，主人多用柿饼汁招待。有的人家还用油煎饼、松饼、油蜜果等传统食品 招待远道而来的客人。

此外，韩国拥有许多西餐馆和日本餐馆，汉堡包、炸鸡、热狗等快餐食品受到人们欢迎，使韩国人以鱼、蔬菜和米饭为主的传统膳 食结构趋向方便化、快捷化和多样化。在韩国没有收取小费的习惯，客人进餐、购物、住宾馆等不必送小费。

关键词：韩国、商务、谈判、商务谈判、礼仪

参考文献：[1]早该帮https://bang.zaogai.com/item/BPS-ITEM-31054.html