



會員 | 訂戶專區  
你好!  
kltputonghua  
[ 登出 ]

## Executive & Market

2010年03月15日 星期一

我的書籤 我要回應

- 帳戶管理
- 訂閱
- 功能示範

惡補中國禮儀 免送錯禮敬錯酒

### 惡補中國禮儀 免送錯禮敬錯酒 22萬大軍北上 商務應酬班吃香

據統計處數據，近年港人北上就業人口平均介乎22萬，製造業管理層、貿易、飲食及酒店業管理層佔當中8成。港人為北上淘金，竭力學習普通話，然而有過來人表示，與內地夥伴合作的最大障礙，不在於語言或繁簡文字，而是對商務送禮、飯局招待或職級專稱等文化上的分野一竅不通，令傾生意過程困難重重。教中國商務工作坊的課程導師孔德榮指，愈來愈多香港中小企中高層，出差前數天報讀相關課程，惡補中國商務技巧。

香港玩具廠商經理羅泳森，每周都要往返深圳布吉2至3次洽談生意，在外國「浸過鹹水」的她，坦言對內地文化陌生，尤其接待禮儀及餐桌須知更毫無頭緒。為免失儀或因溝通不善而引起合作誤會，去年尾報讀「中國酒桌及禮儀文化工作坊」，學習國內洽商須知。

#### 重洽商細節

統計顯示，港北上打工族平均每年到內地40次，每次逗留約4天。楷博語言中心課程導師孔德榮指，與中國相關的課程，愈來愈受中小企管理層歡迎：「飯局應酬如何婉拒對方敬酒？甚麼身份應先派咭片，甚至職級高低的坐位分配等。」孔稱，港人多數不着力文化差異的研究，故即使普通話一流，卻往往捉錯用神，易與對方產生誤會，甚至令自己丟臉。

內地早已有一套商務禮儀共識，企業對洽商細節的注重，反映在員工培訓。反之，港人以國際視野、兩文三語為優勢，卻忽略文化認知對溝通的幫助。由稱謂說起，國內的總經理級一概可稱為

「總」，並在前面加上姓氏，如黃總經理可喚作黃總。而在政府部門工作的，則不分男女，都一律稱為同志。而最容易引起誤會的，可能是被誤以為是秘書或文員級別的「書記」，其實屬於中央幹部的書記，職級分分鐘比企業領導更大。

#### 送禮要雙數取意頭

港人最常犯的錯，離不開送禮和餐桌文化。孔德榮表示：「送禮最好夠平等，不論職級高低，也應送相同的禮，避免有利益衝突或賄賂之嫌。」首次見面最好送可以代表自己公司的產品，甚至如參茸



有港商表示與內地人「係」，只要傾談時生意就易談得成。玩樂最好包底，練好片)



「港人會把女士喚作小姐，但內地服務員多稱呼為小姐，但別有所圖。」子是稱呼「服務員」

- 首頁
- 網站獨有
- 即市財經
- 名家專欄
- 在線名家
- 財經資訊
- 回應區
- 電子報
- 手機版
- 自選內容
- 我的書籤
- 本報新聞
- 要聞
- 社評
- 金融
- 投資理財/周刊
- 行政人員
- 港聞
- 政治
- 地產
- 中國
- 國際
- 副刊
- 工商
- 國是港事

- 本報刊物
- 投資理財周刊 (星期一)
- 置業家居 (星期六)
- 資訊科技周刊 (星期三)
- Career Times (星期五)

海味等香港特產，此外也可以茅台或紅酒作禮，但必須為雙數，以意頭行先。

內地人應酬不離酒，飯局上要乾杯是例牌動作，若不勝酒力可如何應付？孔提示：「以身體患病不適、醫生忠告等來婉拒即可，切記一定要有理由推卻，不然對方會認為你不給面子。」

每個月有一半時間要到深圳及東莞洽商的製作公司負責人勞振榮表示，與內地商人合作最重要是打關係，飯局和飲酒是必然的公事，但他提醒酒量差者要表明不能喝，和堅持全程不喝：「我試過開始時推卻，後來心軟喝了幾口，結果被人灌到不省人事。」他指內地人注重開心，要先打好關係，才會合作愉快，能做的都不要推搪，找數要主動，最好預算至少10%的利潤作應酬費：「只要你出手闊綽，他們也會放手跟你合作。」而且初次談生意，預了頭尾幾天都是吃吃喝喝。



商務接待、送禮、餽等，都是港人不熟悉，因小誤會而搞垮生意。知識，也可免出醜。

### 出差錦囊 提升表現

港企時會擔當內地與外國夥伴的橋樑，身份猶如領隊和導遊，額外熟悉內地旅遊文化，行程的安排就更得心應手。

孔德榮表示，港人出差不能一無所知，更應預早了解各地景點特性和當地名菜。她舉例，南方菜式清淡，但北方食物味道濃：「去到北方不要叫海鮮，因為多只有河魚，泥味重，海鮮通常用來炸。若果不懂點菜，叫了清蒸，座上客就會覺得你沒見地，大擺烏龍。」

她認為，融入當地文化亦有助與當地人交流，除生意外，亦可擴闊話題，懂得吃喝、旅遊點認知，甚至有危機處理能力，更有助提升工作表現。

不少常到內地公幹的人也會報讀「內地旅遊及出差錦囊」速成班，學習遺失證件的補領辦法、急病求醫門路、內地緊急電話查詢方法，甚至中國地理概況和特色、八大名菜、交通網絡及購物指南等實用知識。

### 以水代酒 惹怒北方人

註冊會計師梁文超，每年要往返東莞、汕頭及汕尾工作數次，他認為與內地客戶溝通的障礙是語言為主，文化差異可靠經驗解決：

「由於工作需要了解客戶的帳目及廠房運作等，有時因為普通話不靈光，理解或表達上容易產生誤會。」但開會或應酬時的座位，卻不難有共識：「對方都會派遣相應職級的人來招待，老闆坐一邊、職員坐另一邊，就不易搞錯主次之分。」

動畫公司市場主任何頌賢，每月1天要到廣州開會。他表示粵港文化大致相同，兩地人不用刻意了解或迎合對方，不過還是不敵敬酒一環：「為免得罪對方，不想喝也要喝。」

孔德榮解釋，大部分港商都懊惱應酬時要飲酒，拒絕又怕對方不滿

甚至影響合作，原因是港人不了解箇中原因：「北方人從小酒量都好，是因為天氣影響，喝酒可以驅寒暖身，他們也不明白港人的酒量為何那麼淺，只管用酒招待是禮貌和表示歡迎。」她續稱，若不想捨命陪君子，大可藉口身體敏感，可找同事幫忙，或主動以其他飲品代酒相敬，但切忌「以水代酒」，那是不禮貌的表現，最易惹對方生氣。

[★ 我的書籤](#) [我要回應](#)

撰文:黃嘉敏

[下一篇](#) ▶

回應區 

### 標題: 22萬大軍北上 商務應酬班吃香

據統計處數據，近年港人北上就業人口平均介乎22萬，製造業管理...

[我要回應](#)

[回應區條款](#)

回應(1) | [觀看\(404\)](#)

[觀看所有標題](#)

...

3-16 21:26

聽到未ar? 80後要番大陸做工, 唔識飲酒好蝕底ar!