# 中美商务谈判风格差异中的文化差异(1)论文

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2024-12-06

*作者：高亚玲 李惠贤 马建豹 【论文摘要】 由于来自两种不同文化背景的谈判者有着不同的价值观和思维方式，因而也就决定了不同的谈判风格。有时谈判双方虽然都抱有诚意， 但最终还是不能取得任何积极的结果。因此，在中美商务谈判中了解彼此不同的文化，...*

作者：高亚玲 李惠贤 马建豹 【论文摘要】 由于来自两种不同文化背景的谈判者有着不同的价值观和思维方式，因而也就决定了不同的谈判风格。有时谈判双方虽然都抱有诚意， 但最终还是不能取得任何积极的结果。

因此，在中美商务谈判中了解彼此不同的文化，熟悉商业活动的文化差异是非常重要的。 【论文关键词】 商务谈判风格差异文化差异

一、序言 本文将从其中三个核心的方面来解析文化差异对商务谈判策略的差异、商务谈判决策的差异和商务谈判目标差异的影响:

(1)思维方式:线性思维和综合性思维;

(2)权利差距:高权力差距型文化和低权力差距型文化;

(3)个人主义:个人主义文化和集体主义文化。通过对两种不同文化差异的探究，揭示出中美商务谈判过程中的文化碰撞和冲突的深层因素，以便于我们更好地处理跨文化谈判中的各种情况。

二、中美商务谈判风格差异 1.谈判策略的差异 基于客观存在的思维差异，不同文化的谈判者呈现出决策上的差异，形成顺序决策方法和通盘决策方法间的冲突。 中美商务谈判中，中方代表首先就有关合同双方所共同遵守的总体性原则和共同利益展开讨论。

中方谈判者认为总的原则是解决其他问题的出发点。只有当总的原则确定下来，才有可能就合同的具体细节问题进行谈判。

这种“先谈原则，后谈细节”的谈判策略是中国的谈判方式最明显的特征之一。美国人认为世界是由事实而非概念构成的，所以他们不会过于相信纯理性的东西。

谈判过程中他们重具体胜于整体，当面临一项复杂的谈判任务时，采用顺序决策方法的美国人常常将大任务分解为一系列的小任务。将价格、交货、担保和服务合同等问题分次解决，每次解决一个问题，从头至尾都有让步和承诺，最后的协议就是一连串小协议的总和。

所以谈判一开始时，他们就直奔正题讨论具体款项。他们认为总体原则可有可无，只有实实在在的具体问题才能使谈判得到进展。

谈判策略的差异反映了两个民族思维方式的不同。中国人重视综合性思维方式，源于中国的传统文化。

因此，谈判中，中方代表凡事从整体到局部，由大到小，从笼统到具体，“先谈原则，后谈细节”。美国人倾向于线性思维方式。

因此，美国人往往对具体细节给予极大的关注。他们讲究实际，一开始就急于讨论具体款项，他们认为合同是一套完整的、应被遵守的、具有法律约束力的条款。

2.谈判决策的差异 中国人决策通常是集体协商的结果，一般说来避免个人做出决定。中国的谈判小组在谈判之前、谈判当中，以及谈判之后通常都要一再交换意见以协调整个小组的行动。

当对方的提议超出中方代表的权限范围时他们还要请示上级，需要报请上级领导同意或集体讨论。在美国，个人完全可以代表公司做出决策，美方派出的谈判代表通常有足够的权力，他们可以在授权的范围内直接对谈判的议题做出决策。

不同决策机制的形成有其各自不同的原因。中国文化属于高权力差距型文化，即人与人之间由于阅历、职位、文化水平等方面的不同形成了上下级式的纵向关系。

中方谈判组成员只能在自己的权限内行事，最后的决定通常由未参加谈判的上级做出。 美国文化属于低权力差距型文化。

在美国受平等观念的影响，人际关系一般是呈横向状态的，交流的双方是平等的。谈判人员之间是业务横向(平等)关系。

他们不拘礼节，平等相待，对正统的商务礼仪、客套、座次等关注较少。谈判时美方突出个人的作用，往往会指定某个人全权负责谈判，有其负责制定必要的决策和完成必要的任务，同时行使其相应的权利，在其职权范围内自行做出决策。

3.谈判目标的差异 中方谈判者特别重视长期友好的商业关系的建立。对他们来说，谈判的过程就是建立人际关系的过程，谈判目的更多的是为建立和发展一种长期的合作关系，签订的合同代表着长期互利合作的开始。

如果谈判中双方没能建立起相互信任的关系交易常会以失败而告终。美国人则认为谈判的终极目的是签定合同实现经济益。

对于美方来说，合同的签订是谈判的首要和根本的任务，是其个人价值利益的体现。他们把每个合同的签定看作是一个单独的行为过程。

不像中国人那样重视友好合作伙伴关系的建立，他们更注重于实际价值的实现。 中国文化的集体取向和西方文化的个人主义的差异是理解中美双方谈判目标差异的关键。

中国文化是典型的集体主义文化。受集体取向文化的影响，中国人相互依赖，相互合作，“关系”至关重要，人们相互依赖达到几乎万事必须凭“关系”的地步。

因此，中美谈判中，中方对“关系”的培养的要求自然是情理之中的事。美国属于典型的个人主义文化，个人主义是美国文化的核心。

所以在中美商务谈判中，美国谈判者更注重追求实际的内容，签定合同实现个人的利益和价值目标。

三、结语 中美商务谈判中的冲突和矛盾的存在，多是文化差异惹的祸。要想成功地进行跨文化商务谈判，中方代表首先要学会观察异国文化，善于与自己的文化对比，学会鉴别、了解、接受、尊重对方的文化。

随时准备以两种不同的文化波段进行交流、切磋。逐步提高自己的跨文化意识。

其次，要拚弃民族中心主义，尊重异国文化和传统风俗。商务谈判中切记妄加评论对方的文化准则，接受并尊重他们的道德规范和风俗习惯。

每种文化都有其与众不同的特色，存在就有其合理性，接受他们。同时也要避免文化接触中的刻板印象。

国际商务谈判双方来自不同的文化，有着不同的谈判模式和方法、不同的沟通方式和说服策略、不同的价值观。谈判中，我们不能以自己的文化背景为标准去理解和评价对方，应根据对方的文化和谈判风格制定和修正自己的谈判策略，这样才能增加达成协议的机会。

否则，忽视文化差异、缺乏沟通、处理不当都会增加谈判难度，甚至无法达成协议，丧失商业机会。 参考文献: ［1](英)比尔·斯科特著《贸易谈判技巧》.中国外贸出版社出版 (美)帕伊著《谈判作风》.中国友谊出版社出版 Bell，David and Howard Raiffa《Marginal Value and Intrinsic Risk Aversion》.Harvard University Press

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn