# 试谈中美商务谈判的差异(1)论文

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2024-12-07

*【论文摘要】 随着我国经济的迅猛发展，尤其是我国加入WTO以后，越来越多的国内企业与国外客商有了接触，随之而来的就是各企业所要面临的商务谈判也会越来越多。这使得了解各国间的文化和风俗显得格外重要，否则将会引起不必要的误会，甚至可能直接影响商...*

【论文摘要】 随着我国经济的迅猛发展，尤其是我国加入WTO以后，越来越多的国内企业与国外客商有了接触，随之而来的就是各企业所要面临的商务谈判也会越来越多。这使得了解各国间的文化和风俗显得格外重要，否则将会引起不必要的误会，甚至可能直接影响商务交往的实际效果。

本论文通过详细介绍中美商人在谈判中的不同风格，让我们正确认识到详细了解各个国家、地区文化背景的重要性。避免因为不同的环境而导致有些语意上的误解，从而提高我们在国际商场上的竞争力。

【论文关键词】 商务谈判 经济 文化差异

一、引言 谈判是人类社会生活中最常见、最不可或缺的活动之一，它伴随着人类社会的发展与文明的进步而日益受到人们的重视。说起谈判，我们的脑海中肯定会出现这样的一幅场景:一群穿着西装，打着领带的商人在谈判桌前为各自的利益据理为争。

但何谓“谈判”？其一般的含义指的是在社会生活中，人们为了满足各自的需要和维护自身的利益，双方妥善地解决某一问题而进行的协商。而“商务谈判”指的是谈判双方为实现某种商品的交易，对多种交易条件进行的协商。

由于不同地域、民族、社会文化的交往与接触，从而导致了不同国家间的不同谈判方式和风格。因此，在从事商务活动尤其是跨国的商务活动时，必须了解和掌握不同文化间的联系和差异，在进行谈判的准备和组织时，更要明白这些差异对谈判的影响，只有积极地面对这种影响才能实现预期的目标。

二、了解中美商人的特点是商务谈判的必要条件 1.美国客商在从事商务谈判中的特点 美国是我国的一个重要贸易伙伴，他们是我们在日常的国际商务谈判中常见的对手。总体来说，美国人的性格外向，开朗，表现为直率、自信、果断、热情，而且充满幽默感。

由于他们大多数是移民，因而使美国人有较顽强的毅力，以及乐观自信，勇于进取的开拓精神。他们乐于吸收新鲜事、新思想、受传统束缚较少，同时他们受犹太民族追求利益的秉性影响，重实际、重功利、以成败论英雄。

但由于幅员辽阔，美国人受地域差异的影响，谈判风格迥异。

(1)东部地区商人的特点。东部有13个州，以纽约为中心、经济、金融、贸易一直处于领导地位，东部的居民以犹太人为主，特别是纽约市是他们聚居的地方（有二百余万犹太人），所以犹太人在东部的经济中起到了决定性的作用。

由于犹太人的势力大，在加上他们的性格使然，在日常的商务谈判中，他们对什么都很苛刻，头脑灵活，具有商人意识，精通业务。在谈判中喜欢和善于讨价还价，而且对合同吹毛求疵，常常会因为各种理由而寻求毁约。

(2)南部地区商人的特点。南部12州土地广阔，劳动力资源和自然资源都十分丰富，自然资源主要以石油精炼、石油化工和海洋开发为主。

南部人较为保守、随和，他们待人诚恳，直爽无欺；但有些商人较性急，喜怒哀乐形于色，心地好而脾气大；订合同也希望详细明了，但他们重视契约，也重视信用。

(3)西部地区商人的特点。西部是指以加州为中心的太平洋沿岸地区，相对于美国其他地区来说，西部开发较迟，商业经验也较浅；但西部资源丰富，财力也足，所以要开拓美国的市场，西部是一个上佳的选择。

这里的商人生意经验略显生疏，契约订得详细、周全、明确；他们性格直爽，较容易进行商谈。而且他们往往做事亲力亲为，讲究信用，喜欢与人交往；在谈判过程中，能很快拍板做决定，和对手谈判十分认真，且重视契约合同。

2.中国客商在从事商务谈判中的特点 亚洲是世界经济发展和贸易的中心之一。而在亚洲的国家和地区东亚无疑是世界经济最活跃的地区，这里有经济实力仅次于美国的日本，有在经济改革中最为成功的中国，以及除新加坡以外的亚洲“四小龙”的其他三个地区也在此范围。

(1)大陆地区商人的特点。中国是世界四大文明古国之一，在漫长的历史岁月中，我们的祖先创造了举世瞩目的中华文明。

由于中国文化的渊源来自中庸儒学，受儒家文化熏陶的中国人在谈判中有他们独特的风格。中国人待人注意礼节，重人情，讲关系，故中国素有“礼仪之邦”的美称。

中国人吃苦耐劳，具有很强的韧性；谈吐含蓄，不易直接表露真实思想；工作节奏总体不快，比较保守，不轻易冒险；工于心计、足智多谋。在谈判桌上，中国人卓越的才能和独特的谋略，常常令其对手不敢轻视；在大多数时候由老板亲自出面谈判，即使在谈判之初由代理人或雇员出面，最后也要由老板拍板才能成交。

而善于讨价还价是我们在谈判中表现出的又一个特点，这在世界上颇有名。

(2)港台地区商人的特点。港台两地的商人都是谈判中的高手，在谈判过程中，切入谈判主题较快，都是我们强有力的对手。

在国际商场上，他们已经树立了独树一帜的风格。总体来说，他们都极重礼仪，喜欢在讨论实际内容前进行礼节性的拜访或送礼，目的在于建立良好的关系。

但在实际的谈判中，台湾商人会平静、含蓄地与对方谈，在其间用“逐步紧缩”的方式与对方谈，所谓“逐步紧缩”是指开始大方，而后逐步缩小让步幅度；而香港商人则刚好相反，他们开始时坚持讨价还价，做出小让步，然后视情况增大幅度，这就是香港人在谈判过程中惯用的“逐步升级”的方法。香港人大多数热情好客，讲究礼节，注重身份地位，喜欢讨吉利，而且他们知识丰富，精于讨价还价，故有人称他们兼容了日本人的善于讨价还价，英国人的精明慎重，美国人的讲究效率的特点。

三、为何会存在这种差异且怎么注意 1.分析中美间的文化差异 由于交通工具的进步，生活状况的显著改善，国际活动的日渐增多，国家与国家、人民与人民之间的交往日益趋于频繁。因此，我们无论是接待外宾来访或是自己出国访问、旅游，亦或者是像我们今天所要谈到的“国际商务谈判”，这些都必须建立在我们了解该国的文化传统与习俗上，我们只有在掌握这些的基础上，处理事来才会得心应手，事半功倍。

《庄子·秋水篇》云:“天下之水，莫大于海，万川归之，不知何时止而不盈。”作为世界三大文化体系之一的中国文化传统就像大海一样源远流长，博大精深。

一个国家人民的生活方式与行为习惯都会受到地理和历史的束缚。英语国家的地理特征和历史遗产不同于中国。

所以英语国家人民的生活方式与行为习惯也自然在许多方面不同于中国人民。例如在中国，人们见面时常习惯问：“你吃饭了吗？”或者问:“你去哪儿？”以此向对方表示问候之意，不管什么时候，不管对方是回答“吃了”还是“没吃”，双方都点头而过。

这个习惯对于西方人来说，实在难以理解。他们认为，如果你问他吃饭了没有，就是想邀请他去就餐，或吃点东西。

若你听到对方回答:“没吃”而又不发出邀请，对方就会认为你在耍弄他。如果你问他去什么地方，他则会认为你干涉他的私事。

这就是两个国家由于风俗习惯不同，造成了对事件本质上认知的区别。 又例如，与中国人“再苦也不能苦孩子”的观念不同，美国人信奉的是为自己而活，一切都是为了自己生活得更好。

因此美国人挣钱的动力是为了享受生活，追求更高品质的生活质量，至于自己的父母或孩子，则不是自己关心的问题。父母有自己的养老金和社会福利，而孩子18岁就独立生活了，所以他们挣的钱尽可以放心大胆地花在自己身上。

而中国人则不同，他们首先是为自己的身份而奋斗，有了身份后就拼命赚钱，当然挣钱不是为了享受生活，而是为了后人:儿子女儿、甚至孙辈。因为他们存在着这样的心态，自己这一代创业时吃尽了苦，应该让孩子生活得更好些。

所以可以用一句话归纳上述中美两国人的区别：“中国人是为他人生活，而美国人是为自己活着。”这主要就是两国文化传统方面存在着差异所致的。

2.不同文化下应注意的谈判礼仪 不同国家、不同民族、不同地域的人，不仅语言不同，其价值、立场、传统、风格、习惯、经历也有较大的差异。具有不同文化背景的人，有其独特的言行举止、性格特征、思维和行为方式，以及谈判风格。

中国和美国在有些文化及社会差异上是根深蒂固的，这样就迫使我们在进行商务谈判时不但要了解对方国家的传统、文化及习惯，更要懂得尊重和迎合；这样才会有助于商务活动的顺利进行。 美国人的谈判方式是世界上最有影响力的，这是由于美国是当今世界上经济最发达的国家。

早期到达北美的欧洲定居者就自认为“美国是上帝的选国”，“是一块未沾染旧世界罪恶的圣土”，而生活在这块“上帝新选择的土地”上的人是“上帝的选民”。所以美国人拥有着这样的一种信念：即美国过去是，现在还是世界上最好的国家。

根据美国人的文化习俗，我认为我们在与他们进行商务谈判时应注意以下几点:

(1)美国人时间观念很强，赴约一定要准时。如果说不能按时到达，应打电话通知对方表示歉意。

因为在美国人看来，时间就是金钱，如果不慎占用了他们的时间，就等于你偷了他们的美金。而他们有句谚语就是从中而来——“不可盗窃时间”。

(2)美国人不随便送礼，但却十分讲究包装。这是因为在美国包装和装潢对商品的销路具有重要的影响。给美国人送礼时，注意不要送双数，因为他们认为单数才是吉祥的。 (

3)与美国人做生意，“是”和“否”必须清楚。这是一条基本的原则，当无法接受对方提出的条款时，要明白地告诉对方不能接受，而不要含糊其辞，使对方存有希望。

(4)美国人法律观念极强。美国人认为:交易最重要的是经济利益，为了保证自己的利益，最公正、最妥善的解决办法就是依靠法律、依靠合同，而其他的都是靠不住的。

中美文化本质上的相悖，两者间的内在矛盾是产生摩擦的主要原因。而中美在经济利益上的相互补充又将两国吸引在一起，导致双方为文化上的歧义做出妥协。

解决中美之间的问题，文化差异同样不是对决的理由；恰恰相反，中国文化经过上下五千年的历史洗礼，具有极强的包容性，因此两国的商人在进行商务谈判时，应尽量做好准备工作，不让文化差异成为我们中美贸易关系长期友好发展的拦路虎。

四、结束语 以上详细分析了中美两国间的文化差异及其对国际商务谈判的影响，这对任何从事跨文化商务活动的人都提了个醒。每个国家间的文化差异是客观存在的，当人们在进行跨文化的商务谈判时，我们应克服一切困难，入乡随俗，知已知彼，共同努力创造一个能适应双方的经济文化环境。

总之，由于中美文化与习俗差异的影响，在谈判桌上各自的谈判作风表现出很大的不同。有时谈判桌上的困难甚至完全是由谈判作风的不同而导致的。

因此，了解中美谈判作风的差异，有助于我们找到建设性的沟通渠道。发现导致彼此误解或对立的真正原因，并且有效地利用我们在谈判作风方面的某些优势，克服某些方面的弱点，积极驾驭谈判过程，把握谈判的方向和进度，使自己最终赢得谈判的胜利。

参考文献: 邹建华陈腾华:现代商务谈判实务. 中山大学出版，2000年 何伶俐:高级商务礼仪指南. 企业管理出版社，2003年 周叫兴:商务谈判原理与技巧. 东南大学出版社，2003年 王黎:谈判决定成败.学林出版社，2006年 朱国定武斌:谈判学. 立信会计出版社，2011年 张弘欧阳云:商务大全. 远方出版社，2011年

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