# 商务谈判技巧论文1000字集合3篇

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2025-05-09

*论文是一个汉语词语，拼音是lùn wén，古典文学常见论文一词，谓交谈辞章或交流思想。当代，论文常用来指进行各个学术领域的研究和描述学术研究成果的文章，简称之为论文。以下是小编为大家收集的商务谈判技巧论文1000字集合3篇，仅供参考，欢迎大...*

论文是一个汉语词语，拼音是lùn wén，古典文学常见论文一词，谓交谈辞章或交流思想。当代，论文常用来指进行各个学术领域的研究和描述学术研究成果的文章，简称之为论文。以下是小编为大家收集的商务谈判技巧论文1000字集合3篇，仅供参考，欢迎大家阅读。

**商务谈判技巧论文1000字篇1**

　　【摘要】随着国际贸易的深化和发展，国际间企业的合作越来越密切，国际商务谈判也成为国际竞争中不可缺少的必要环节。各种层次、各种内容的国际商务谈判层出不穷，谈判双方要想赢得主动权，精湛的谈判技巧尤为重要。文章介绍了国际商务谈判的基本原则，并在此基础上对主要国际商务谈判策略进行了阐述。

　　【关键词】国际商务谈判;策略;原则

　　【中图分类号】F740.41【文献标识码】A【文章编号】1674-0688（2024）05-0149-02

　　1国际商务谈判的基本原则

　　国际商务谈判的基本原则是国际商务谈判的指导方针，主要有以下几种原则。

　　（1）平等自愿原则。平等自愿原则具体体现在4个方面。首先，交易双方无论规模大小，地位都应该是平等的。其次，双方在谈判中都有权利否决任何条款，如果一方不满意，协议便无法达成。再次，双方不论权利、规模大小，都应彼此尊重。最后，在谈判过程中秉着自愿的原则签订协议。

　　（2）互惠互利原则。互惠互利原则并不意味着双方利益相等，而是每一方都取得了自己预期的利益。坚持该原则应注意不要一味地站在自己的立场上讨价还价，否则可能因过于维护自身立场，寸土必争，从而忽略对方的利益，导致谈判陷入僵局甚至破裂。

　　（3）诚信第一原则。诚信原则即诚实与守信原则。所谓诚实，即重大事实应如实相告，不隐瞒、不欺骗。所谓守信，即是言必行，行必果。

　　（4）求同存异原则。求同存异原则即谈判双方在重大目标和重大标准面前寻求共同之处，而对于一些微不足道的差异可以临时搁置，从而促进谈判的成功。

　　（5）人事分开原则。所谓人事分开原则，是指在谈判过程中就事论事，不应把对人的主观感情带入谈判中，从而影响自己的判断与决策。即：“对事不对人”或者“对人不对事”，只有这样，才能实现双赢。

　　2国际商务谈判的策略

　　国际商务谈判策略是指谈判人员在商务谈判过程中为实现特定的谈判目标而采取的各种措施的总和。本文将从谈判的不同阶段分析具体的谈判策略。

　　2.1开局阶段的谈判策略

　　开局阶段是指在开始正式谈判内容之前，双方互打招呼、寒暄、自我介绍等过程的总和。俗话说：“良好的开局是成功的一半”，掌握相应的开局策略可以使谈判有一个良好的开始，从而促进后续谈判的顺利进行。

　　（1）共鸣式开局策略。共鸣式开局策略是指在谈判开始时，双方可以谈一些引起共鸣的话题，从而创建一个友好和谐的开局，推动后续谈判的顺利进行。常见的方式有商议式，即你放过询问另一方的意见从而推动谈判向着你方的目标前进;诱导式，即你方以提问的方式说出自己的想法，如“我们先把价格放到一边，先谈运输方式，您觉得如何？”这两种方式都可以成功地引起共鸣。

　　（2）回避式开局策略。这种策略是指在谈判伊始，对于对方提出的一些关键问题，不做直接、详细的阐述，而是尽可能地回避或者保留信息，这样会让对方产生一种神秘感，迫切想要知道你方真实的想法，从而不自觉地跟着你方的谈判节奏，朝着你方的目标迈进。

　　（3）坦诚式开局策略。这种策略是指一方坦诚地告知另一方自己的想法，以寻求谈判的突破。通常这种策略适用于一方实力较弱时，可以通过坦诚相告博取对方的同情、信任与理解，从而促进谈判的顺利进行。

　　案例：一位乡村企业家与外商谈判时发现，外商对其经济实力和产品质量有所担忧，导致谈判过程很艰难。这时这位乡村企业家坦言道：“虽然我们实力不如你们，但是我们农村人最大的优点就是踏实肯干，人实在，我们真诚地愿意与你方合作，這次合作谈成谈不成都没有关系，重要的是我们可以互相交个朋友。”几句肺腑之言，就打消了对方的疑虑，使得谈判顺利进行下去。

　　（4）进攻式开局策略。这种策略是指通过语言或行为来表达自己坚定的态度，引起对方的敬畏，迫使他们按照你方的想法继续谈判。当对方以势压人时可以使用此种策略，但要注意使用时要有理、有利、有节，要切中要害，对事不对人。

　　案例：一位中国商人去美国谈判，由于交通堵塞，没有按时到达谈判地点，对方对此抓住不放，声称中国商人没有诚意，意图借此让中方做出较大让步。面对美方的过度指责，中方义正词严地说：“我以为贵国交通便利，没想到交通堵塞如此严重，是我高估了你们。如果你们认为我方耽误了你们的时间，可以另寻合作伙伴，反正我们这么优惠的价格不愁找不到买家。”美方一听，只好转变了态度，使得谈判顺利进行。

　　（5）挑剔式开局策略。这种策略是指在谈判开端，一方抓住对方在礼节、文化等方面的失误不放，并适当放大，加以谴责，想引起对方的内疚与不安，营造紧张的谈判氛围，从而迫使对方做出让步与妥协。此策略当对方有过错时，可以酌情采用。

　　案例：某企业到法国洽谈化妆品贸易，谈判小组成员因上午逛街购物耽误了时间，当他们匆忙赶到时，已经离约定时间晚了近一个小时。法方代表非常生气，严厉指责对方不遵守时间，因为耽误时间就等于浪费金钱，而且还影响了他们与下一家客户的谈判。该企业谈判代表自知理亏，只得一再道歉。在接下来的谈判中，法方怒气未消，使得该企业代表无心应对法方的讨价还价，等最后签好合同，回到酒店一看，才发现在价格上吃了大亏，但为时已晚，追悔莫及了。

　　2.2讨价还价阶段的谈判策略

　　讨价还价阶段是指开局末端到谈判结束。这个阶段通常是谈判最核心也是最艰难的阶段。此阶段可以采用的策略如下。

　　（1）权力有限策略。在谈判中宣称自己权力有限的谈判者通常比冒称自己什么权力都有的谈判者更具优势。前者可以让后者做出让步，但当后者寻求同等让步时，前者便能以自己权力有限为由做出拒绝。

　　（2）利用竞争策略。在谈判过程中，让对方感受到其他竞争者的存在，例如可以邀请多家参加供应商投标;邀请几家主要竞争对手分别面谈，将一家的条件作为与另一家谈判的筹码;邀请多家供应商参加集体谈判，当面压价。 （3）不开先例策略。当对方提出过分的要求时，一方可以以从未有过此先例为由拒绝。当然在使用该策略时应确信另一方无法获得足够的信息与事实来反驳不开先例的理由。

　　（4）疲劳战术。当对方言语十分具有攻击性，处处施压时，你方可采取该策略。例如，故意延长谈判时间，要求对方就某一问题重新阐述，不停提问等，使对方在身体和精神上处于疲惫状态，你方便有机会反守为攻。

　　案例：一位美国石油商曾这样叙述沙特阿拉伯石油大亨亚马尼的谈判战术，他最厉害的一招是不停地重复问题，整个过程心平气和，面露笑容，但却使对方筋疲力尽，不得不把利益拱手让出。

　　（5）以弱求怜策略。该策略是指一方故作虚弱、窘迫状，以此获得对方的同情，从而做出让步。但是这种策略仅适用于一方实力较弱的情况。

　　（6）亮出底牌策略。在谈判中，如果你方处于劣势或者双方关系友好，你可以直接做出最终让步，即亮出底牌，这种方式会使谈判非常有效率。但是，此策略也有明显的缺点，如果太早做出让步会让对方感觉你方急于求成，从而索要更大的让步。

　　2.3打破僵局的策略

　　在谈判进入实际的磋商阶段之后，如果双方各持己见，坚持自己的立场，任何一方都不愿放弃自己的观点，常常会造成僵局。若不能及时解决，谈判则可能失败。

　　僵局产生后，不应情绪沮丧或者惊慌失措，一味地指责对方，而应积极寻找原因，弄清分歧点在哪，可以运用以下策略打破僵局，促使谈判的順利进行。

　　（1）采取灵活的方式打破僵局。谈判中不能墨守成规，应灵活善变。在谈判中，价格是一个很关键的因素，但并不是唯一的。当价格无法谈拢时，应考虑其他出路。比如，在信息搜集过程中，你注意到对方对交货时间尤为重视，便可以以提前交货作为条件来换取更为合适的价格。

　　（2）寻求其他出路。当一方已无法对价格做出让步时，可以改变话题，继续谈判。比如，商讨折扣问题，转向付款方式的讨论，讨论质量控制、售后服务、发货时间、保险运输等问题。

　　（3）运用休会策略打破僵局。休会策略是指当双方情绪比较激动使谈判无法继续进行下去，这时可以提出暂时休会，给双方放松或者反思的时间，待谈判重启后，双方心态得以调整，很可能带来意想不到的效果。

　　（4）利用调解人调停打破僵局。当双方已经无法沟通时，这时可以找第三方充当调解人。调解人首先应了解事情经过和双方发生僵持的原因及各自的目标意愿等，然后帮助双方提出解决的意见和建议，重启双方沟通的渠道。

　　3结语

　　综上所述，在现代国际商务谈判中，谈判者在坚持国际商务谈判的基本原则的基础上，熟练掌握并灵活运用相关谈判策略，不仅可以使己方在谈判中占据优势地位，而且能够在实现双赢的基础上为己方带来更多的利益。

　　参考文献

　　[1]吴美清，王明霞.跨国文化礼仪在国际商务谈判中的运用策略探索[J].产业与科技论坛，2024，17（18）：226-227.

　　[2]王雅楠，孙龙云.国际商务谈判策略研究[J].商场现代化，2024（21）：177-178.

　　[3]郗轶君.多元化的国际商务谈判技巧及顺应策略研究[J].理论观察，2024（8）：174-176.

**商务谈判技巧论文1000字篇2**

　　摘要：随着中国社会经济的发展，商务活动也日益增多。商务谈判是在商品经济条件下产生和发展起来的，现代社会经济生活必不可少的组成部分。在商务活动中，礼仪就好比是它的辅助工具，能对谈判的结果起到一定的影响作用。本文简单的介绍了商务谈判中的礼仪的五大基本原则和一般礼仪两方面，希望能帮助相关人员了解在谈判中应注意的相关事宜。

　　关键词：商务谈判；商务礼仪；总体原则；一般礼仪

　　引言

　　商务谈判是买卖双方为了解决争端，并取得各自的經济利益的一种方式和手段。谈判过程中，会受到政治、经济、文化等各方面因素的影响，其中文化因素最难以把握，而礼仪正因是文化的产物而颇受重视，其根本原因在于，在谈判中礼貌以待人，不仅体现自身的教养与素质，而且还会对谈判对手的思想产生一定的影响。

　　礼仪名目众多，讲究商务礼仪应掌握必要的世界各国的礼仪习俗。在从事各种商务活动、具体遵循商务礼仪时，应遵循以下五大原则：

　　1、“尊重”原则

　　尊重是礼仪的情感基础。在我们的社会中，人与人之间是平等的，这种平等决定了我们不能把自己的意志强加于人，而是要容纳个性，允许差异。尊重长辈，关心客户，是一个人良好内在品质的外在表现。

　　2、“真诚”原则

　　商务人员的礼仪主要是为了树立良好的个人形象和组织形象。同时商务活动的从事并非短期行为，只有恪守真诚原则，着眼于将来，通过长期潜移默化的影响，才能获得最终利益和长远发展。

　　3、“谦和”原则

　　谦和是一个人为人处世的态度，表现为平易近人、善于与人相处、乐于听取他人意见，显示出虚怀若谷的胸襟。“退能明哲保身，进能感化他人”，谦和既是一种美德，也是社交成功的重要条件。

　　4、“宽容”原则

　　宽即宽待，容即相容，宽容是心胸坦荡、豁达大度，能设身处地为他人着想，是一种高贵的品质。商务工作者从事商务活动，也要求宽以待人，保持豁达大度的品格和态度，正确对待和处理好各种关系纷争，争取到更长远利益。

　　5、“适度”原则

　　人际交往中，应注意不同情况下的社交距离，即善于把握住沟通时的感情尺度，如果不善于把握沟通时的感情尺度，结果会适得其反。所谓适度，是指注意感情适度、谈吐适度、举止适度。只有这样才能真正赢得对方的尊重，达到沟通的目的。

　　（一）服饰礼仪

　　服饰是指人在服装上的装饰，也是人外在形象的组成部分。商务谈判中，服饰的颜色、样式及搭配，对于谈判人员的精神面貌、给对方的印象和感觉方面有一定的影响。现代商务谈判中，男士西装和女士西式套装已成为被人们普遍认可的着装。在商务场合中，服饰应注意以下两个方面：

　　1.服饰要庄重质朴、大方得体

　　谈判者可根据自身的气质、体型选择适宜的着装。

　　2.服饰要符合角色、体现个性

　　为了塑造个人形象，商务谈判工作者的穿衣打扮应具有针对自己在谈判桌前的身份和自身的特点，确定服装的样式和色彩的搭配以体现个性。在商务场合里，老成稳重者身着蓝灰基调的服装；严肃冷峻的人身着黑褐基调的服装；文静内向的人身着淡雅平稳基调的服装。

　　（二）迎送礼仪

　　迎送礼仪是商务谈判礼仪中基本的礼仪之一。这一礼仪包含两个方面：一方面，对应邀前来参加商务谈判的人，在他们抵达时，一般都要安排相应身份的人员前去迎接；另一方面，谈判结束之后，特别是对于重要客商或初来的客商，要安排专人欢送。

　　迎送礼仪应注意以下要点：

　　1、介绍：主客双方见面时，应互相介绍。一般先把主人介绍给来宾，再把来宾介绍给主人，介绍以职务的高低为先后顺序；

　　2、提取、托运行李；与酒店做好协调工作

　　（三）谈判礼仪

　　1、谈判准备

　　商务谈判前要确定谈判人员，谈判代表要有良好的综合素质，谈判前应整理好自己的仪容仪表，并对谈判主题、内容、议程做好充分准备，制订好计划、目标及谈判策略。

　　2、谈判之初

　　谈判人员在交谈前，应当调查研究对方的心理状态，做到多手准备。交谈时，说和听是相互的、平等的，双方发言时都要掌握各自所占有的时间。

　　3、谈判之中

　　在谈判过程中，当双方的观点出现类似或基本一致的情况时，应当迅速抓住时机，用溢美的言辞中肯地肯定这些共同点，使整个交谈气氛变得活跃、和谐。当对方赞同我方的意见和观点时，我方应以动作、语言进行反馈交流。这种有来有往的双向交流，易于双方感情融洽，从而为达成一致协议奠定良好基础。

　　4、谈判之后

　　准备好签约仪式。

　　（四）签约礼仪

　　签约礼仪，通常是指订立合同、协议的各方在合同、协议正式签署时所正式举行的仪式。举行签字仪式，既是对谈判成果的一种公开化、固定化，也是有关各方对自己履行合同、协议所做出的一种正式承诺的表现。

　　在具体操作签字仪式时，工作人员可依据下面的流程进行操作：

　　（1）宣布开始。双方出席仪式的全体人员在签字桌之后按照一定的顺序并排排列，双方签字人员居中面门而坐，客方右侧就坐，主方居左。

　　（2）签署文件。通常的做法是首先签署由己方所保存的文本，然后再交换签署由对方所保存的文本。

　　（3）交换文本。各方签字人此时应该热烈握手，互致祝贺，并互换方才用过的签字笔，以志纪念。全场人员应该热烈鼓掌，以表示祝贺之意。

　　（4）饮酒庆贺。签字完毕后，双方应同时起立，交换文本，并相互握手，祝贺合作成功。其他随行人员则应以热烈的掌声表示喜悦和祝贺。

　　结语

　　著名礼仪专家金正昆教授曾说过：“礼是尊重别人，仪是尊重的形式。

　　在国际经济快速发展的今天，商业也在迅速发展，商务谈判也随之国际化，促使商务礼仪不再是仅局限于国内。商务礼仪在经济交往中起着重要作用，也成为现代社会经济交往的必需。”为了更好地进行现代商务往来，我们只有不断学习国内外的礼仪，了解不同国家的风俗习惯，重视商务礼仪培训与教育，才能更好地做到在商场上游刃有余，胸有成竹。

　　参考文献：

　　[1]金正昆，商务礼仪[M].北京：北京大学出版社，2024

　　[2]金正昆，现代商务礼仪[M].北京：中国人民大学出版社，2024

　　[3]王东升，国际商务谈判与沟通[M].北京：科学出版社，2024

**商务谈判技巧论文1000字篇3**

　　摘要：国际商务谈判是非常重要的商务活动内容，因为其跨越了国界，所以不可避免地会遇到世界各地文化差异问题。这就需要我们了解世界各国不同的文化环境并且考虑到文化差异所带来的影响。只有在充分了解不同国家在思维方式、思维理念、价值观、背景文化、民族特色、宗教信仰等方面的差异情况下，我们才能有针对性地制定出自己的谈判策略，统筹把握，通盘考虑，更好地取得国际商务谈判的成功。

　　关键词：文化差异;思维理念;国际商务谈判

　　国际商务谈判，定义为不同国家主体、商业主体之间在国际经济贸易交往中进行的商务会谈。国际商务谈判，表面上涉及经济利益的合作与交流，其内核则是谈判各方所具有的不同文化内涵之间的碰撞摩擦与融合。国家、地域、种族、背景文化、风俗习惯等都是国际商务谈判中的影响因素。文化差异对谈判的影响是广泛而深刻的，文化是个复杂的名词，其具有鲜明独特的民族性，因为它时刻伴随着一个民族的产生和发展过程。准确来讲，文化差异是指世界上不同地区之间的文化差别，是人们在不同的环境下形成的不同语言系统、传统知识、核心价值、风土人情、风俗习惯、宗教信仰、思维方式、文化背景等。由此我们得出结论，国际商务谈判不仅是跨国的谈判，其核心更是跨文化的矛盾冲突交流。综上，为了最大程度减少文化差异所带来的障碍和不利影响，我们必须正确认识并积极应对国际商务谈判中的文化差异，充分展现中华民族几千年的文化底蕴和集体智慧，因地制宜，灵活机智，根据不同谈判主体，事易时移地制定出最优谈判策略和备选方案，只有这样，我们才能在国际商务谈判中占据先机，稳操胜券。

　　1.思维方式和价值观

　　思维方式是影响国际商务活动沟通的一个重要因素。世界各国、各民族在综合大背景差异巨大的情况下，必然都具有不同的思维方式。中西方文化差异造成的最为显著的思维差异在于它们对于辩证思维和逻辑思维的倾向性不同。其中，西方人更认同逻辑思维，而中国人更认同辩证思维。在西方国家看来，世间万物都存在关联，它们对人类造成影响，人类应当从科学角度进行探索，分析万事万物的内在自然规律，因此西方人更追求万事万物的客观有效性。而中国人的思维则属于辩证思维，习惯于从事物的两面性看待问题，不偏不倚，不左不右。

　　价值观由一个国家的文化核心组成，它在各方面都影响着该国人民的行为举止。价值观形成过程极其复杂漫长，一旦形成，则根深蒂固，成为社会大众必须认可和接受的信念和教义，很长时间都难以改变。作为文化构成的精髓，价值观在不同的文化中，差异巨大。比如众所周知的集体主义是東方文化的内涵和底蕴;其中，中国人的集体观念更强，国家利益和集体利益高于一切，为了集体利益可以牺牲个人利益，少数服从多数。而个人主义则是西方文化的支柱，独立、自律、自由和人人平等，崇尚自我奋斗和个人价值，认为自己才是最应该关注的核心，言论自由，普通老百姓甚至可以批评总统，针砭议会。

　　2.民族和信仰差异

　　由于历史背景、地理环境、风俗习惯、风土人情等多种原因，平凡生活的方方面面、点点滴滴都体现出世界各民族之间的差异。例如，蒙古族能歌善舞、骑马狩猎、热情好客、大碗喝酒、大口吃肉，举办叼羊那达慕;而汉族性情温顺、不愿意过分表现突出自己，较为内敛。这就形成了蒙汉之间，在饮食习惯、民族服饰、待人接物、风俗习惯、处事原则等方面的显著差异。

　　宗教是人类社会发展到一定时期一定阶段的产物。世界上现存的宗教很多，最为常见的有佛教、基督教、天主教、伊斯兰教、印度教和东正教等。不同的宗教有着不同的流派、不同的信仰，同为虔诚教徒，也有着类似却又大相径庭的戒条，这些戒律清规时刻影响塑造着世界各地信徒们的处事方法、行为准则和价值理念。我们一定要尊重不同宗教所产生的差异，尊重信仰和价值观。

　　3.浓郁的风俗习惯和文化背景

　　在国际商务谈判中，通常都会有一些社交活动，用来增进了解，加深感情，常见的有品茶、看戏、商务宴请、欣赏武术、太极、相扑、瑜伽等极具浓郁民族特色的民俗表演。印度人喜欢邀请重要客人在庄园观看表演，女演员明眸皓齿、婀娜多姿、身体轻盈灵活、身披传统服饰纱丽翩翩起舞，给世界各国宾客留下了难忘的印象。男演员身着鲜艳服饰，头戴彩色围巾，别着羽毛，手持短棍，和着音乐鼓点，面对面击打跳舞。来自中国的客户更喜欢听唱印度经典歌曲，比如《AWARAHOON流浪者》、《CARAVAN大篷车》、《NOORIE奴里》等。买卖达成之后，印度人喜欢举办鸡尾酒会，用手抓饭和各色热带水果以飨客户，其中印度的芒果和DarjeelingBlackTea（红茶）更是深受众人喜爱，还会有精彩的瑜伽表演，让世界各国客户一饱眼福。日本人喜欢邀请客户去居酒屋，一边品尝上好的清酒，享用最好的寿司和三文鱼，一边引吭高歌。来自美国的客户更喜欢吃神户牛肉，据说神户牛生活悠闲愉快，日常都是边吃草边听音乐，饮用清新泉水和浓香啤酒，故而肉质鲜美。来自中国的客户则喜欢边喝清酒边听《北国之春》、《拉网小调》等经典名曲，最精明的日本人更是会高明地为中国客户播放《追捕》、《寅次郎的故事》、《阿信》、《血疑》等怀旧影片，以此唤起中国人追忆当年，感慨万千，最终促成大单交易的签署。交易达成后，极度崇尚泡温泉的日本人会邀请客户在室内或露天泡温泉，缓解疲劳。由此可见，在与外国客户接触交流前，知晓基本的外国风俗习惯和文化礼仪，可以充分显示出东道主对外方的重视和尊重，也可大大提升交流过程的和谐程度，更有利于谈判的达成。

　　不同文化背景的国家具有不同的价值观和行为准则。他们在发展过程中与我们中国人的理念不同。美国人看重个人的成就和成功，崇尚自我奋斗、实用主义，在机会面前人人平等，人际关系相对较为简单。日本人看重个人的专业技能、工作态度、敬业精神和团队精神，从不炫耀自己，低调务实。丰田公司掌门人丰田章男从美国学成回国后，默默无闻地在一线车间、北海道组装厂、九州仓库、科研中心、销售渠道等部门勤勤恳恳工作了二十八年，最终成为世界最大汽车企业掌门人。而在中国，人们普遍更注重血缘关系、人际关系、社交圈子、上下级关系等，学历、背景和圈子的重要程度超过其他国家。

　　4.语言与非语言差异

　　语言对国际商务谈判的重要性不言而喻，语言是一个国家、一个民族的文化精华，是了不起的纽带，它使不同国家、不同肤色的人紧密联系在一起，相互交流，使世界沟通无障碍。正如优秀的翻译工作者所说，掌握一门外语不仅要理解字面意思，更要结合所在国的文化习俗和风土人情进行学习。每次在外事活动前，翻译人员都需要做足功课，充分了解谈判对手的语言习惯，搜索用最合适的词汇来表达宾主的意思，尤其在翻译各国的谚语、寓言、典故、俚语、方言等特殊用法时，更要建立在对各自文化背景、历史渊源深刻理解掌握的基础上才能准确、恰当、曲尽其妙地表达清楚各自的意境。同时还要掌握英语国家之间的用法和发音差异。印度人喜欢使用很长的或不常见的单词来描述，而英美则用最常见的、大众化的单词来表达;不同国家甚至不同地区对同一词语的发音差异也非常大，比如Steel这个单词，印度人发音为Still;Beer这个单词，一些印度人发音为Bear，简直与英美英语发音是天壤之别，在不充分了解这些背景的情况下很容易闹出笑话。

　　除此之外，在各种国际商务谈判中，还存在着非语言的交流，即身体语言，通过身体大幅度或细微的动作、手势和面部表情来表达自己的观点和感受。而这些非语言的表达方式也因文化差异而大相径庭。大多数国家的人们会认为与人距离过近是一种冒犯;而在部分国家，这反而是亲切随和热情的表现。但各国普遍认为，与人进行正式交谈时，把手放在口袋里或者两只胳膊交叉放在胸前是不严谨不尊重不礼貌的。

　　5.时间观念和契约精神

　　世界各国在时间观念上也有着不小的差异。比如，德国人时间观念非常强，从不迟到，做任何事情有板有眼，堪称工匠精神;日本人总会提前到达谈判地点，他们做事一丝不苟，兢兢业业，勤奋自律，彬彬有礼;英国人非常有绅士风度，他们认为迟到是没有教养的表现;美国人认为时间就是金钱;总而言之，在绝大多数国家，遵守时间，遵守契约，一切按照合同和规矩办事是合作的基础原则。但在人口第二大国——印度，大多数人往往乐观随性、爱开玩笑、夸大其词、习惯拖延、时间观念差，一些人总是迟到，还能找出一大堆理由;同时，在国际商务谈判中容易出尔反尔，没有契约精神。我国一家钢铁企业在本世纪初拟和印度一家上市公司在我国成立合资公司，当地招商引资政策非常优惠，印度人提出其产品要在中国钢铁企业试用，如成功打进中国市场，就签署合作协议。我方领导和企业高度重视，亲自联系国内钢铁公司，成功使印度公司产品进入中国市场，且试用效果非常好;但是，印度公司却出尔反尔，找出各种借口和荒唐的理由，最终该合资项目以失败而告终。

　　6.谈判、处事风格和行为方式

　　谈判风格代表着谈判者在谈判过程中举手投足间流露出的态度作风、内涵修养和处事方式，体现在行为、举止和控制力等方面。来自不同国家的谈判者所具有的谈判风格都带着各自深重的文化烙印。美国作为世界头号强国，其人民通常很外向、热情同时又很强势;在与人谈判顺利时，气氛诙谐幽默，最终达成共识，签署合同或协议;不顺利时，气氛则降至冰点，合作关系难以维系。我国一家制鞋企业在上世纪八十年代与美国NewBalance公司洽谈合作时，美国人非常强势，几乎没有讨价还价的余地。而当年中国刚刚改革开放，打开国门，中国商人普遍缺乏谈判经验和技巧，所以在不懂国际贸易规则、不太了解西方国家特点的情况下就急于招商引资，建立合资企业，希望为国家创汇，结果却吃了大亏，走了很多弯路。相反，日本人则总是彬彬有礼，耐心介绍他们的设备优势，邀请中国企业员工去日本实地参观学习，为中国企业带来先进的工具和设备。我国一家机械制造企业曾从日本引进一台机床，夜班工人总在凌晨三四点打瞌睡，因此生产过程残次品率较高;企业负责人非常生气，每次都是扣钱，处罚夜班工人，但问题仍然没有得到解决。过了不久，日本工程师来到这家工厂，当得知此事时他没有责怪工人，而是创造性地开发了一个智能设备，即每到凌晨三四点，机床就会自动发出声音，车间便会有班组长大声提醒工人们，结果不到一个月，残次品率大幅降低，工人们非常认同日本人的管理能力。再后来这家企业从日本进口了很多设备，日本公司赚到了大钱，这就是日本人的精明和高明之处，非常值得我们中国人和中国企业学习。德国人精益求精，重视体面，民族优越感较强，他们只有在严谨审视每一个条款细节之后才会签字。一旦签署后，便机械化地推进产品生产流程和交货日期。正因为如此，德国人被认为缺乏灵活性，不讲面子，有些木讷，但这正是日耳曼民族独特的伟大之处。

　　在国际商务谈判中，美国谈判人员深受其头号强国地位、霸权主义、强权政治思想的影响，谈判时总有盛气凌人的感觉，优越感十足，他们永远以美国利益为先，在世界各处高喊“MakeAmericaGreatAgain”的口号，在谈判过程中无时无刻不显示出强烈的求胜欲望;尤其是特朗普执政期间，更是高举贸易战大旗，到处宣扬美国优先，处处制裁他国，制造贸易壁垒，使得中美贸易关系降至冰点。法国人通常会先为谈判议题勾勒出一个系统框架，之后再对这个框架的各个方面进行补充，点面结合，循序渐进。英国人友好、讲礼仪、处处彰显绅士风度，在谈判时，他们极具忍耐力，沉得住气，游刃有余地商讨价格，即使在短时间内没有达成一致，他们也会非常有涵养地尊重对方，听取不同意见，暂时休会，选择另行择时再谈;几个回合下来，对手也非常敬重他们，最终绅士风度使大不列颠的利益最大化。日本人则继承了大和民族低调内敛、谦虚客气的优良传统，在谈判中从不咄咄逼人，从不先入为主，总是耐心倾听，默默无语，实际上大脑却在高速运转，睿智地寻找对方的破绽，哪怕一点点瑕疵也会被他们发现并迅速扭转局面，出其不意，变被动为主动。德国作为工业强国，一直以来在欧洲乃至世界都占据着举足轻重的地位;德国人性格刚强、有骨气、善于思考、做事兢兢业业、追求精益求精，充分向全世界展示了其著名的工匠精神，其产品深受世界各国民众的喜爱。他们在谈判前通常把谈判内容的各个细节都考虑准备好，严谨审阅每一个条款，最终才会完成签约。这正是山姆大叔、高卢雄鸡、英吉利、蜡笔小新和日耳曼五个民族性格的鲜明对比。

　　综上所述，文化差异是客观存在的，它随着全球經济一体化进程的加快而越发明显，我们应当客观公正地看待应对文化差异。因此在国际商务谈判中，我们不能以自己几千年来传承下来的标准去要求对方，应当逐步培养自身的跨文化理解能力，提高自身商务交流的适应能力;应当换位思考，求同存异，相互理解，彼此尊重，更应虚怀若谷、海纳百川、有容乃大。俗话说，物竞天择，适者生存;我们只有根据对方的思维方式、价值观、民族精神、宗教信仰、风俗习性、语言习惯、文化背景、谈判处事风格、谈判方式等诸多要素制定和灵活调整自己的谈判思路和策略，努力消除国际商务谈判中由文化差异带来的不利影响，变被动为主动，才有可能提高国际商务谈判中我方成功的胜算，稳操胜券，更好地为实现中国梦、中华民族伟大复兴的宏伟蓝图做出贡献。

　　参考文献：

　　[1]陈俞闽.国际商务谈判中的跨文化障碍及应对[J].商场现代化，2024（24）.

　　[2]王蕾.国际商务谈判中跨文化障碍及应对策略[J].现代商贸工业，2024（21）.

　　[3]张守刚.国际商务谈判中原则式谈判的应用[J].对外经贸实务，2024（02）.

　　[4]刘永青，彭学.跨文化差异在企业国际商务谈判中的影响及应对思考[J].中国纺织，2024（02）.

　　[5]杜晓锋.简析我国与西方文化差异对国际商务谈判的影响[J].东方企业文化，2024（05）.

　　[6]刘园，尹庆双.国际商务谈判[M].北京：中国人民大学出版社，2024.

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！