# 中美商务谈判风格差异的文化解析(1)论文

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-01-30

*[摘 要] 中美商务谈判风格存在着差异。中方注重“先原则，后细节”的策略，而美方重视细节胜过重视整体；中方在谈判决策时，通常要进行集体协商，而美方谈判代表通常有足够的权力，在授权范围内可以直接对谈判议题做出决策；在谈判目标上，中方重视长期友...*

[摘 要] 中美商务谈判风格存在着差异。中方注重“先原则，后细节”的策略，而美方重视细节胜过重视整体；中方在谈判决策时，通常要进行集体协商，而美方谈判代表通常有足够的权力，在授权范围内可以直接对谈判议题做出决策；在谈判目标上，中方重视长期友好的商业关系的建立，而美方则更注重合同的签订。

造成上述谈判风格的差异的根源在于中美文化的差异，这种文化差异的核心主要表现在思维方式、权利差距、个人主义与集体主义的选择三个方面。从中美商务谈判风格差异的文化解析

(1)可以看出，要使中美商务谈判取得成功，就必须正确认识文化差异，克服文化障碍。 【论文关键词】 商务谈判 谈判风格 文化解析 中国加入世贸之后，中国经济进一步融入了世界经济之中， 对外贸易往来愈加频繁。

中美作为世界上两个重要的国家，两国的商务往来也越来越多，贸易数额与日俱增，中美贸易亦成为世界贸易的重要组成部分。有贸易往来，就必然有商业谈判，但中美双方在谈判中所表现出来的风格却是不同的，这种风格上的差异深深地根植于各自的文化之中，是由于双方的谈判者来自两种不同文化背景，存在着不同的价值观和思维方式造成的，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。它有助于中美方谈判者更好地互相了解，从而尽可能避免因为文化差异而导致的冲突，使双方的贸易沿着互惠互利、共同发展的道路健康地发展下去。

一、中美商务谈判在风格上的主要差异 在中美商务谈判中，双方表现了了不同的风格。这种不同的风格主要表现在谈判策略、谈判决策、谈判目标的差异上。

在谈判策略上，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(安冬风：200

6)。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，谈判一开始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。

在谈判决策上，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。

在谈判目标上，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订合同实现经济益。

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订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。

二、中美商务谈判风格差异的文化解析

(1) 中美商务谈判风格的差异并不是凭空产生的，而是深深地根植于各自的文化之中，是由于双方的谈判者来自两种不同文化背景，存在着不同的价值观和思维方式造成的。 文化是由人们的显型和隐型的行为组成，是人们群体行为规则的综合体。

被称作“文化实体”的世界观、价值观等是文化的基石。荷兰从事跨文化研究的专家Greet Hofsted(19

9

1)曾形象地说文化是“mental software”和“the collective programming”。正是他这种“心灵软件”、“集体程序”使得每个人都成为自己文化氛围熏陶下的产物。

对文化差异缺乏敏感的人用自己的文化模式作为依据来评价另一种文化中人们的行动、观点、风俗， 往往会导致文化冲突。跨文化研究中，价值观是一个至关重要的问题，它是个人或群体通过文化交际构成的模式，是最深层的文化(Michael Prosser，19

7

8)。作为文化重要组成部分的价值观是跨文化交际的核心（贾玉新，202\_）。

为了确定文化的核心价值，Walker， D. E. and walker T.(202\_)概括归纳出了文化的十个主要方面。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(Thinking：linear and systemic)；

(2)权利差距：高权力差距型文化和低权力差距型文化(Power distance:high power distance and low power distance);

(3)文化取向:个人主义文化和集体主义文化(Inpidualism：inpidualistic and collectivist)。通过对中美不同文化差异的探究，揭示出中美商务谈判过程中谈判风格的本质差异，可以帮助我们在中美商务谈判中取得最大限度的成功。

1.谈判策略的差异与思维方式 中美谈判策略的差异是由各自的思维方式决定的。人类思维的两种基本形式是综合性思维和线性思维。

中国人重视综合性思维方式，这种思维方式源于中国的传统文化。西周初期的《易经》提出了有机整体的初步图式，为中国传统综合性思维方式奠定了基础。

到了春秋战国时期，儒家和道家进一步发展了综合性思维模式。儒家把自然人性化，道家把人性自然化，都把人和自然看作是相互连通的整体。

后历经两汉的宇宙论、魏晋玄学、隋唐佛教的本体论和宋明理学体系，综合性思维渐已成为中国人的思维特征之一（连淑能， 202\_）。受其影响，中国人倾向于从总体上观察事物的特征，即将宇宙视为一个整体，从全局观点进行综合研究。

虽然中国人也习惯于把事物分成对立的两个方面，但这两个对立面被看成是一个不可分割的整体。正是由于这种思维方式的差异，在谈判中，中方代表凡事“先谈原则，后谈细节”，从整体到局部，由大到小，从笼统到具体。

美国人倾向于线性思维方式。西方人的思维方式与其哲学思想密切相关。

西方哲学对世界的构成问题是从元素论起步的。水、火和空气等多曾被视为宇宙的构成物。

留基伯和德谟克利特提出了原子论后，伊壁鸠鲁和卢克来修对此做了进一步的完善，建立了西方古代宇宙观的中心学说。原子论学说体现了古希腊哲学对元素、结构和形式分析的注重，是其线性思维方法的体现。

15世纪下半叶后，以孤立、静止和片面的观点考察和分析事物的形而上学思维方式占了主导地位。此后，笛卡儿明确把主体与客体对立起来，把“主客二分”作为哲学的主导原则开创了西方近代哲学。

线性思维方式对西方社会有着深远而广泛的影响，因此，注重事物的分析解剖和个体研究的线性思维方式也就成了是美国人思维的特征之一。由于受线性思维方式的影响，重视事物之间的逻辑关系，重具体胜过整体，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.谈判决策的差异与权力差距文化 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（high power distance），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。人们比较看重地位的差别，以及自己在上下级关系中所处的地位，这种纵向的上下级关系时刻影响着个人的言行举止。

中国文化着眼于伦理本位，深受儒家思想的浸染。中国半封闭的大陆性地理环境和小农经济为儒家思想滋生和成长造就了丰沃的土壤。

这是因为农业文明对土地的依赖加强了个人对家族的依赖，使得血缘关系进一步巩固。而建立于血缘关系之上的集体（家族）是一种立体状的等级结构。

其中，父对子，长对幼有着绝对的支配权，在他们之间不存在所谓的平等。具有先验性和等级性的血缘是一种任何人都无法改变也无法摆脱和超越的。

建立于血缘宗法关系基础之上的儒家学说的中心在于伦常治道，在于确立和论证君臣之义、父子之亲、夫妇之别、长幼之序、朋友之信。孔子思想的影响加强了社会等级制度，在中国纵向的上下级关系始终有某种程度的盛行， 并影响着个人的言行举止。

总的说来中国人也接受了在社会生活包括商务谈判中缺乏自主权或自主权不高的情形。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(low power distance)。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。

美国文化中的平等观念深深扎根于西方文明。希腊文明是西方文明的根基。

古希腊商业经济的发展创造了人类最古老的商业文明，伴随着商业经济的发展以血缘关系为纽带的人际关系迅速解体而为新型的利益关系“契约”所取代。契约关系的建立意味在此关系中人人平等，因为契约只有在平等的基础上建立起来才能真正发挥作用，才能真正保护商业经济的正常秩序，从而使商业真正按照经济规律运转。

同时，随着建立在平等和契约基础上的古希腊民主制的城邦制国家的确立，服从权威被公民民主政治所代替。社会组织的变化标志着社会组织结构不再以等级身份为核心，而是人人平等。

1776年美国政府颁布的“独立宣言”开宗明义，把“自由”、“生存”和“追求幸福”视为人与生俱来的人人平等享有的三大权利，人人平等的内容以法律的形式得到体现。由于人人平等，加上又有各种法律肯定和保障每个人的合法的权益，造就了美国人的强烈而突出的个体意识。

所以在美国文化中人们以个人自我的实现视为人生的第一要则，形成了追求人生意义的价值张力，他们崇尚自由、平等、竞争。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.谈判目标的差异与个人主义、集体主义取向 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（collectivist culture）。

中国文化的集体取向与儒家学说有着不可分割的联系。儒家思想以“仁”和“礼”为中心。

“仁”指人心，它是儒家思想的核心。“仁”是二人，从人从二。

其目的是讲如何处理人际关系，从而达到和合。要达到“仁”，一个人必须把自己纳入集体之中，和集体溶为一体。

“礼”是行为的尺子，是人们社会行为的规范，人的视听言行都要符合礼的要求，从而使社会达到和合，达到“仁”。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（inpidualistic culture），个人主义是美国文化的核心。

美国的个人主义与其宗教信仰有着密切联系。西方的基督教所崇尚的是个体，基督徒主张为了个体而牺牲“类”。

在基督教的教义里，每个人都是单独地、直接地面对上帝。通过持之以恒的个人灵魂深处追求与奋斗而获得新生的理论是基督教教义的核心，是个人主义的思想源泉（朱永涛， 202\_）。

在美国，个人主义是从欧洲移民踏上北美大陆的第一天起就开始的。新教主义是个人主义的历史根源。

而后的美国革命、西进运动、工业革命及多次的移民浪潮加强了这种个人主义的传统。可以说，无论美国历史还是当代美国社会，个人主义体现在美国生活的各个方面。

尽管也存在着个体对群体的依赖和认同，但这是处于自己的选择，是有自己个人的意志决定的，而且是以自己个体的目的和利益为前提的。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，签订合同实现个人的利益和价值目标。

三、启示 谈判风格的差异是由于文化差异造成的，要想的中美商务谈判中处于主动，并最终取得谈判的成功，就必须认真研究双方谈判风格差异的深层次原因 —— 文化差异。因此在中美商务谈判中，要想成功地进行跨文化商务谈判，双方代表首先要了解他国文化，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（ethnocentrism），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。

另外，在谈判中要建立跨文化的谈判意识，认识到不同文化背景的谈判者在需求、动机、信念上的不同。在跨文化意识的指导下，使自己的谈判风格和策略适应对方的文化诉求。

参考文献： 安冬风:论文化差异对国际商务谈判的影响[J].商场现代化，202\_(4

5

7):25-26 Hofstede， G. Cultures and Organizations: Software of Mind [M].McGraw-Hill.，1991 Prosser， M. The Cultural Dialogue: An Introduction to Intercultural Communication [M]. Houghton Mifflin Co.， 1978 贾玉新:跨文化交际学[M].上海:上海外语教育出版社，202\_ Walker， D.E. and walker， T. Doing Business internationally: the Guide to Cross-cultural Success [M]. McGraw-Hill.， 202\_ 连淑能:论中西思维方式[J].外语与外语教学， 202\_

(2):43-49 朱永涛:美国价值观:一个中国学者的探讨[M].北京:外语教学与研究出版社， 202\_

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！