

摘 要

在世界经济日趋全球化的今天，随着国际间商务交往活动的频繁和密切，各国间的文化差异就显得格外的重要，不加以重视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。本文从文化的定义入手，剖析了文化差异产生的原因，并从文化差异产生的原因、影响商务谈判的因素和应对文化的差异进行商务谈判的策略三个方面来阐述文化差异对国际商务谈判的影响，最后分析了如何正确处理谈判过程中出现的文化差异的问题。总之，在认识和接受文化差异的同时，要尽量淡化文化差异，这对于跨文化谈判的成功是非常重要的。

关键词：中英文化差异；国际商务谈判；文化差异的影响；谈判对策

目 录

第 一 章 前言	1
1.1 研究背景	1
1.2 文化的定义	1
第 二 章 中英文化的差异.....	2
2.1 地域差异	2
2.2 政治差异	2
2.3 经济差异	2
2.4 观念差异	2
第 三 章 国际商务谈判中受中英文化差异影响的因素	3
3.1 风俗习惯	3
3.2 思维差异	3
3.3 集体观念	3
第 四 章 国际商务谈判中应对中英文化差异的策略	4
4.1 在谈判前要了解可能出现的文化差异	4
4.2 在谈判中要正确处理文化差异	4
4.3 谈判后要针对文化差异搞好后续交流	5
结 论	6
致 谢	7
参 考 文 献	8

第一章 前言

1.1 研究背景

此篇论文主要探究现阶段伴随着经济发展全球化，世界各地的沟通愈来愈紧密，国际金融活动愈来愈常态化，国际金融谈判活动也愈来愈多。国际金融谈判的室内空间扩张，内容提升，谈判行为主体多元化。因而，在当今经济发展全球化发展趋势下，在我国各涉外企业务必在国际金融谈判中，将谈判彼此的题材和谈判方法、谈判发展战略、谈判全过程等有机化学地结合在一起。去完成彼此融合、权益互利共赢的国际金融谈判总体目标是势在必行的。此外，通过研究主要是达成两个目标，一是为从业国际金融谈判活动的谈判工作人员给予基础理论参照，使它们对国际金融谈判活动形成巨大兴趣爱好。应对不一样情况的谈判敌人自身要有目的性地开展谈判。二是为国际金融谈判学的科研发展趋势做出自身的奉献。

1.2 文化的定义

作为一个国家的民族特殊观念和价值取向，这种观念组成了大家生活和工作上的个人行为。全球各民族因为特殊的地域，慢慢产生了各自的传统化和方式。因为中西方传统式习惯性、价值观念、民族宗教、思维模式等不一样，中国和西方国家依旧有很多差别。如中国和英国，他们之间存在的差异也有很多。

第 二 章 中英文化的差异

2.1 地域差异

地区差异因为不一样地区自然环境、社会经济发展、传统式生活习惯等的差异，大家常常有不一样的语言表达、生活习惯和喜好。并且这种危害会由她们的习惯养成。例如，生在英国的人对圣诞看得非常重，然而对于长期性没有雪天的地区的我们来说，我国一些国家的人很有可能没有万圣节的定义，这是由于圣诞最佳的装饰是雪，长期性没有雪天的地区当然过圣诞节的感受没有英国国家那么明显。

2.2 政治差异

政治差异是由于世界各国的规章制度和法律法规对我们的个人行为起着统一标准的功效，世界各国人民在观念层面存有差异。就英国国家来讲，首相是先由国会选出，而国会是由直接选举。另外国王是虚职元首，是没有实权的。此外国会由上议院下议院组成。

各议员通过直选产生。首相由议员推举产生，因此首相一般是多数党的领袖。此外关于中国，分政府和党两方面来述说：除了乡镇级政府和党组织是直接选举的，中央、省、市、区各级政府和党组织基本上都是间接选举。

2.3 经济差异

经济差异是经济要素造成的差异的一种主要表现。例如，英国国家的人生活富裕，文化教育水平高，大家更重视生活品质，安全的意义也广泛较为强。而在经济较为落伍的中国，大家更在意的是吃饱穿暖问题。

2.4 观念差异

价值观就是指我们对客观现实的评判规范。它包含时间观念、资本观念、对生活的态度、对凶险的心态等。一样的事情和问题，不一样的社会发展可以得到不一样或彻底相对的结果。地域差异、中华民族差异、政治差异、经济差异、宗教差异、观念差异等对我们的危害渗入食材、服饰、住房、节日、礼仪知识等化学物质与生活的各个方面。这直接影响了大家的习惯养成、价值观念、宗教信仰、思维模式的众多差异，最后产生了世界各国不一样区域的差异。

第三章 国际商务谈判中受中英文化差异影响的因素

3.1 风俗习惯

在国际金融谈判中，通常有正式或非正规的休闲活动，如茶、现磨咖啡、宴席等。这种主题活动备受要素的危害，限制了谈判的开展。例如，英国人在社交中常常邀约另一方饮用咖啡。依据它们的习惯性，客人不饮用咖啡是不礼貌的，回绝一杯咖啡会导致明显的不便。在英国人焦虑不安的谈判全过程中，与她们一起吃饭或游览风景名胜对缓解氛围和提高双方的友情有很大的协助。可是，在饭桌或玩的情况下，不可以讨论工作。

因为这会影响到胃口，让人没趣。英国人的生活习惯是用餐时夸赞主厨的技艺。而在中国，中国的生意人热情好客，但谈判时欠缺时间观，与她们谈判要勤奋获得信赖，而不计较时间。换句话说，先创建友好关系，才能达到买卖。

3.2 思维差异

在开展国际商务谈判的历程中，不一样的谈判高手常常会碰到思维模式的矛盾。以中国文化和英国文化为例子，彼此之间的思维方面差别为：

(1)、中国更喜欢形象思维，英国更喜欢抽象思维。

(2)、中国趋向于综合性逻辑思维英国优选分析思维。综合性逻辑思维就是指在思想方面把各目标的每个一部分结合在一起，融合他的各种各样属性、层面、联系等。分析思维就是指从思想观念把一个详细的目标转化成每个构成部分，或是区别她们的不一样属性、侧边、联接等。

3.3 集体观念

中国的团体意识可以说是很强的，也注重团队的义务，因此商谈方式大部分是团体登场，但判断的人是关键性的一个人，乃至影响了人压根没有出场。这被文家们称之为“高间距权”，当发生更繁杂、更棘手的问题时，谈判者难以决策。而英国国家被文家称之为“低贷款利息支配权”，表面上发生一两个人，被授予谈判者相对应的管理权限或顾问团辅助管理决策，因而谈判者在商谈中的本人义务更重、更高、更灵巧。

第 四 章 国际商务谈判中应对中英文化差异的策略

4.1 在谈判前要了解可能出现的文化差异

谈判前了解差异是必不可少的。谈判准备工作包含：谈判环境、对人和局势的评定、谈判全过程中必须认证的客观事实审议日程、最好的候选计划方案和妥协发展战略。协商环境还包含协商地址、场地分配、协商企业、参加者总数观众的交流方式和协商期限。全部这种准备工作都需要充分考虑很有可能的差异。例如，场所合理布局层面的差异会对协作造成一些危害。级别意识非常重的情形下，屋子分派不合理会造成他人的烦闷和恼怒。

此外，协商方法也不一样。对英国人而言，时间就是金钱。而在中国的时间观里，人们得花费时间去处理好人际关系从而再进行下一步谈判。因而，在国际金融谈判中，要有时间观差异的提前做好准备。

4.2 在谈判中要正确处理文化差异

首先，在谈判语言表达的选取和使用上，针对英国国家，大家需要采用性格外向的沟通方式，尽量简易、清楚、以诚相待的形式表示自身的观念。那便是对错，不必含糊不清，模棱两可。例如，英国人觉得争辩是与众不同的，语言表达是对立面的，语调肯定是争辩，辩论不但是发布意见与建议的支配权，也有利于解决困难，思想观点的差异对人际交往没有危害。而在中国，为了更好地储存彼此的脸面、团体的档次或他人的脸面，一直应用温馨间接性的语言表达，即使不同意另一方的建议，也比较少会立即回绝或辩驳。反过来，坎坎坷坷地阐述自个的思想观点或支支吾吾地表明刁难。“华妃”的价值观念使我们中国人把和睦氛围作为谈判的主要方式，在谈判全过程中防止摩擦，追求完美友情第一，追求完美永远的情谊和长久的合作。

其次，在谈判方式上，以中国与英国为例子，因为亚洲人的思维模式是总体趋向，她们在谈判中选用的办法是从总体到部分，从大到小到实际，即先就总体标准达成共识，随后具体指导实际解决方法的制订。她们没有显著的先后顺序区别。

通常在谈判完毕以前，根据在全部问题上做出妥协和约定来达成共识。欧洲人受到了分析思维方法的危害，高度重视事情相互之间的逻辑顺序，比总体更实际，谈判一开始就急切谈实际条文。因而，大家常常、逐渐地处理交货、确保、服务协议等问题，每当处理一个问题时，从头至尾都是有妥协和服务承诺，最后协议书是一系列谈判协议的总数。

4.3 谈判后要针对文化差异搞好后续交流

协商后管理方法包含采购管理及后续交流个人行为，最先就合同书来讲，在高度重视人和人之间关联的中国，争议的处理通常不彻底依靠法律法规体系，反而是依靠彼此 相互关系。在其中书面形式合同书很短，适用于表明业务流程小伙伴的义务。像英国那样的西方国家一般觉得合同书签约仪式流程是消耗时间和钱财，因此常常根据邮件发送来签署合同。就后续交流来讲，英国注重“区别事情”，因此不太留意后续交流。

以上剖析分析了差异以及对国际金融谈判的危害，一切从业交叉式商务洽谈的人都应予以十分重视。差异客观现实。本人或人群的心态趋向选择了差异的功效。可以夸大其词差异，或将差异导致的阻碍减少到最低值。当大家开展交叉式商务谈判时，克服障碍，了解自己，客随主便，学好从他人的视角独立思考，可以增进彼此的了解，共同奋斗，造就融入彼此的经济形势，迈向取得成功。

结论

以往，在我国重视商业服务谈判方法的研究，忽略了商业服务谈判的核心内容是权益的追求、彼此经济实力的交锋、国际性商业服务谈判身后巨大的心理状态、矛盾、方式和情况的关心。近些年，伴随着在我国从传统式向当代的变化，大家才把文化因素的研究提及审议日程上去。本毕业论文较为系统软件研究了国际商务谈判的因素。在概念和组成的根基上，不一样情况的商务谈判者在谈判中呈现出不一样的谈判设计风格，剖析了文化因素对国际商务谈判的干扰和实际危害。

在这方面，进一步指出了在我国对外开放商务谈判工作人员在将来商务谈判中应留意的问题。我们在国际商务谈判中解决矛盾和一体化时要维持宽容、对外开放和开拓创新的民族化。

致 谢

“花开花落万物道，聚散离别终有时”全文将至，落笔为终，这也意味着大学生活即将结束，是终点也是起点，这三年收获满满，这一路的青春岁月必将成为我最珍贵的回忆。

桃李不言，下自成蹊。首先还是要感谢我的论文导师王肖莲老师，从选题开题再到修改定稿，感谢您从百忙之中抽出时间给我的论文提出宝贵的修改意见，帮助我顺顺利利地毕业。感谢我的辅导员马润泽老师以及授课的老师们，对我来说你们是亦师亦友般的存在，跟着你们学到了许多道理，课本之外的知识将是我一生的宝藏。祝福所有的老师身体健康，工作顺利。

双亲之教，得以有才。感谢我的爸爸妈妈，在我求学之路上的默默附属与含辛茹苦，在我遇到困惑时指点方向，做我最坚强的后盾，让我始终有勇气和自信面对生活，不用着急结婚生子，慢慢长大。感谢我的姑姑、我的家人……往后的日子里，我只求时间能过得慢一些，希望我努力的成长能赶上你们变老的速度，我最大的心愿就是你们永远健康平安喜乐！

再次衷心感谢所有关心和帮助我的家人、老师、朋友、同学！

“风起，风止，一切又回归平静，只有迎风的树干低语，下次见，我会更挺拔，保持炙热，坚持下去，或许前路未必是光明坦荡，但也一定充满无限可能。”

参考文献

- [1] 刘园. 国际商务谈判[J], 2011, 102-103.
- [2] 马春紫. 国际商务谈判与礼仪[J], 2017, 60-62.
- [3] 陈芳. 国际商务谈判与礼仪[J], 2020, 70.
- [4] 庄恩平. 东西方文化差异与对外交流[J], 1998, 143-144.
- [5] 威廉·汉姆顿. 犹太商人的创业经验与经商智慧[M], 2003, 160-163.
- [6] 周婷、张歆莹. 文化差异对国际商务谈判的影响及对策研究[J], 2022, 91-93.
- [7] 江晓悦. 文化差异对国际商务英语翻译的影响及对策[J], 2021, 77.
- [8] 汪清因. 中西文化差异对国际商务活动的影响及对策[J], 2006, 95.
- [9] 朱云仙. 论中西方文化差异对国际商务谈判的影响分析[J], 2018, 83-85.
- [10] 金蕊. 国际贸易中的文化差异因素分析[J], 2007, 115-118.