

【边疆文化】

国际商务谈判中文化差异分析

王 迪

(绥化学院 外国语学院, 黑龙江 绥化 152061)

摘 要: 中外贸易往来的频繁, 使得商务谈判变得日益重要。文化因素, 是跨文化交流与合作中谈判双方的重要差异根源。因而在商务英语谈判中, 注重双方的文化差异, 营造一种和谐、友好的氛围, 多手准备预案, 以及礼仪上的真诚、尊重地, 对促成谈判双方的合作有着重要的作用。

关键词: 商务英语; 谈判; 现状; 文化因素; 应对之策

中图分类号: G115

文献标志码: A

文章编号: 1672-5409(2014)10-0026-02

中外文化差异对谈判双方的影响很深。要想赢得成功, 掌握外国的文化习俗、学习必要的商务谈判技巧是十分重要的。笔者将对商务谈判中存在的文化差异进行分析, 并针对所存在的问题提出切实可行的办法, 以保证商务谈判顺利进行。

一、国际商务谈判中存在的文化差异

国际商务谈判是发生在不同国家、不同文化地域之间的跨文化交流行为。由于谈判双方来自于不同文化地域, 因而, 其谈判交流活动的进行是离不开技巧与背景文化支撑的。有人说, 国际商务谈判可以用这样一句话概括, 即“对你来说是习惯, 对他而言是错误”。也就是说, 对于谈判的一方所说、所做之事, 是根据自己国家的文化与礼仪进行的, 但是, 对于另一方而言, 这很可能是不礼貌的, 是对他们尊严的侵害。

商务谈判中的谈判者各有不同的经济、政治与历史文化背景, 因而, 商务谈判的顺利进行, 不仅要求谈判者有过硬的语言表达能力, 善于运用谈判技巧, 而且对对方的风俗习惯、文化礼仪等有深入的了解, 如此才能保证在不同的文化背景之下, 双方能够愉快地完成谈判, 促进双方的经济、政治与文化的往来。中外商务谈判中存在的文化差异, 主要表现在思想观念、思维模式、言行举止三个方面。

1. 思维模式不同。中国受传统文化影响较大。儒家文化有几千年的历史, 这使得中国人处事注重历史, 注重整体思维。中国人在处理事情时, 喜欢按照整体的观点来观察和思考世间的事物, 分析一些具体的问题也总是从事物的总体性出发, 整体功能、关系、环节与运行过程都是必不可少的部分。而西方国家则不同, 与中国相对, 其文化起源于爱琴海沿岸, 其祖先最先以商业为生。由于海边的各

个岛屿相差甚远, 遇到困难与问题时, 他们会专心地解决问题, 而不会求助于中国所谓的整体。整体观念在西方国家是十分淡薄的。他们在处理事情时, 喜欢把事情看成简单的要素, 一个一个地分析清楚, 然后再逐步破解。

思维模式上中国与外国也有很大不同。中国人的思维是典型的形象思维, 也可以说成是一种感性思维。中国人想象力丰富, 对于事情、话语的理解, 不讲究逻辑与分析的能力, 他们讲究的是“只可意会不可言传”的精神。这与中国古代文论的“意境说”有相似之处。感性思维, 是指中国人遇到事情容易动感情, 其理性思维不发达, 对于事情的看法往往掺杂个人的主观见解, 并不能完全地从客观事实、科学依据等方面进行分析。但是, 西方人则与中国人恰恰相反, 他们的逻辑推理能力强, 属于理性思维。对事情的看法, 他们往往更加讲究事实与根据, 不像中国人那样把个人的感情掺杂进去。在与西方人交往过程中, 你会发现, 他们并不像中国人一样富有人情味, 而是公是公、私是私, 分得很清楚。这就是他们理性思维的表现之处。

2. 价值观念不同。中国处于东方世界, 其文化受儒家思想影响较大。中国文化起源于黄河流域, 人们最早的生存是与农业分不开的。中国古代时期, 由于生产力不发达、科技落后, 人们为了生存与劳作选择群居生活, 人们一起日升而作、日落而息, 人们聚集在一起应付自然与生产力低下带来的不便。久而久之, 人们便形成了一种集体意识, 因而中国人讲究团队精神和集体利益。在当前的中国社会, 核心价值观大部分都是集体主义, 把人与人、人与社会的和谐作为社会交际的基础。中国人讲究以和为贵, 当利益发生冲突时, 往往会找到一个折中的办法, 让双方都能和平地解决; 而当个人

收稿日期: 2014-07-08

作者简介: 王迪 (1990 —), 女, 哈尔滨人, 本科生, 从事商务英语研究。

利益与集体利益发生冲突时,人们会把集体利益放在首位,把个人利益放集体利益之后。

在这方面,西方国家与中国不同。他们不讲究集体精神,而是突出个人,以个人利益作为出发点。西方国家起源于海上,祖先是靠海上商贸而生存繁衍的。由于海上交通不便,人与人之间的交流与沟通十分不畅,因而在遇到困难时,他们往往不会想到集体或是群体的帮助,而是自己尽力找到解决的办法,自己去解决。西方人注重个人能力的发展,是典型的人本主义信仰,他们相信个人的价值,高度重视个人的自由,没有中国人的集体观念。西方社会的这种人本主义思想,对于国家的发展有利有弊:有利是因为每个人都注重个人能力的提高,因而西方社会的科技发展较快,经济也十分发达,这与人们注重能力的提高有很大关系;有弊是因为人们过于注重个人的发展,而忽略了集体的力量,容易形成个人主义,从而对社会与国家漠不关心,导致人情关系冷漠。

3. 风俗习惯不同。不同国家,由于其历史背景、种族、地域不同,人们的风俗习惯自然也不相同。风俗习惯是一个民族的生活特点。如果在国际商务谈判中没有尊重谈判对方的风俗习惯,那么,谈判很容易失败。注重风俗习惯的差异,对于商务谈判来说也是十分重要的因素。

说起风俗,人们自然会想到中国人的“面子”问题。中国人在日常生活与工作中,动不动就爱面子,他们十分在意自己在别人心目中的样子,做任何事情都要思考再三,怕自己被别人笑话与误解。而西方人则与中国人不同,他们更加在意自己的感受,对于别人的观点看法,大多只是报之一笑,做任何事情都忠实于自己的感受与需要。中国人相比于西方人而言,在面子问题上存在不足。中国人往往会因面子而做自己不想做的事情,到后来又后悔自己的死要面子。西方人则实事求是地做事情,不会因为所谓的面子问题而让自己后悔。

另外,在日常生活的言行举止中,西方人也与中国人有所不同。比如,在双方交谈时,中国人会问一些个人近况,如婚否、收入、年龄等。中国人问这些问题,为的是表示对对方的一种关心;而西方人却十分介意这些问题。他们认为年龄、家庭、收入等问题侵犯了他们的隐私权,是对他们的不尊重。此外,在说话方式上,中国也与西方人有所不

同。中国人喜欢委婉地说话,提问与回答都不会是直接的。人们认为直接的方式可能会引起听话者的尴尬。在西方国家,人们则喜欢直接明确的问答,这样的提问与回答让人一听就明白,不会引起歧义。

中国人与西方人在风俗习惯方面的差异还有很多。这里仅对重要的三个方面进行了论述,其他的不再赘言。

二、对于文化差异的应对之策

文化差异是导致商务英语谈判失败的重要原因。找到解决中西文化差异的应对之策,是保证谈判顺利进行的前提条件。笔者在此针对中西文化差异提出几条切实可行的应对之策,希望能对商务谈判有所帮助。

1. 在进行商务英语谈判的过程中,要营造一种和谐、友好的氛围。我们应在谈判过程中尊重西方人的风俗习惯,尽力营造一种平等、友好和谐的氛围,让谈判对方感到对他们的尊重,同时也不失去自己的立场,表明自己的立场与信心也是十分重要的。在具体的谈判过程中,西方人喜欢直接提出自己的条款,这是他们思维模式所决定的。作为谈判者则应该从对方的习惯出发去进行应对,而不能用中国式思维去解决问题,这样才能做到知己知彼,百战不殆。

2. 对于对方可能提到的方案,要多手准备。针对西方人谈判的自信与注重实际的特点,我国应在谈判开始前准备多套方案,以防对方提出意想不到的条件时,引起我方慌乱。但有一点要注意,无论具体的方案是什么,在与西方人进行商务谈判过程中,真诚与尊重都是最重要的,中国、西方文化最忌讳的就是欺骗行为。

3. 商务谈判进行时,我方要在礼仪上表现出真诚、尊重。西方人讲究实用与简约,因而在具体的商务谈判过程中,我方在礼仪与细节上应尊崇简约而又不失礼节的原则。比如,在与对方进行交流与沟通时不要过于谦虚。这是西方文化所没有的特点。过于谦虚,会被认为这是一种不自信的表现。其次,在礼仪服饰上,我方也要采取简单而实用的原则,不穿过于复杂的衣服。简单的西装与套裙,会让对方感到舒服,同时也不失尊敬。

参考文献:

- [1] 廖瑛,莫再树. 国际商务英语语言与翻译研究[M]. 北京:机械工业出版社, 2005.
- [2] 陈红. 商务谈判语言的特点及运用技巧[J]. 贵州师范学院学报, 2011(5).
- [3] 周忠兴. 商务谈判原理与技巧[M]. 南京:东南大学出版社, 2003.
- [4] 穆海涛. 国际商务谈判如何跨越文化障碍[J]. 中国商贸, 2008(5).

[责任编辑:冒洁生]