

中美商务谈判风格跨文化比较研究

杨伶俐著

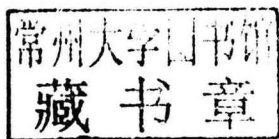
对外经济贸易大学出版社



当代外国语言文学学术文库

中美商务谈判风格跨文化比较研究

杨伶俐 著



对外经济贸易大学出版社

中国·北京

图书在版编目(CIP)数据

中美商务谈判风格跨文化比较研究 / 杨伶俐著. —
北京: 对外经济贸易大学出版社, 2017.12
(当代外国语言文学学术文库)
ISBN 978-7-5663-1882-4

I. ①中… II. ①杨… III. ①商务谈判-文化语言学
-对比研究-中国、美国 IV. ①F715.4②H0-05

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 306197 号

© 2017 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

中美商务谈判风格跨文化比较研究

杨伶俐 著

责任编辑: 刘 丹

对外经济贸易大学出版社
北京市朝阳区惠新东街 10 号 邮政编码: 100029
邮购电话: 010-64492338 发行部电话: 010-64492342
网址: <http://www.uibep.com> E-mail: uibep@126.com

北京建宏印刷有限公司印装 新华书店经销
成品尺寸: 170mm×240mm 10.75 印张 205 千字
2017 年 12 月北京第 1 版 2017 年 12 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5663-1882-4

定价: 43.00 元

当代外国语言文学学术文库

顾问：胡壮麟 吴元迈

专家编委会

主任：王立非 金 莉 许 钧

委员：(以姓氏笔画为序)

王立非	王 宁	王守仁	王克非	王初明
牛保义	文 旭	文秋芳	石 坚	申 丹
冉永平	宁一中	朱永生	朱 刚	仲伟合
刘世生	刘象愚	许德金	严辰松	杨永林
杨金才	杨信彰	李 力	束定芳	何其莘
辛 斌	沈 弘	张 冲	张克定	张绍杰
张春柏	张德禄	陈建平	罗选民	周流溪
姚小平	顾曰国	徐 珺	黄国文	盛 宁
韩宝成	程晓堂	程朝翔	虞建华	谭载喜
熊学亮	潘文国	穆 雷	戴曼纯	

总策划：刘 军

总 序

对外经济贸易大学出版社最新推出了大型外语学术专著系列——《当代外国语言文学学术文库》，请我为文库写序。借此机会，谈谈我个人对外国语言文学研究的一些认识和感受。

综观 21 世纪的外国语言文学，就其语言学研究而言，形式语言学理论和功能语言学理论继续对抗和对话，认知语言学理论和社会文化理论发展迅速，各种语言学的理论思潮试图从不同的角度解释语言事实；在应用方面，语言学更加广泛地与多学科交叉，运用和借鉴包括数理逻辑、计算机科学、心理学、神经科学、认知科学、生态科学、经济学等各学科在内的研究成果和方法，不断凸显语言学作为人文科学和自然科学交叉学科的地位。就其文学研究而言，英美文学研究受经济全球化浪潮的冲击，文学及文论研究都关注文化全球化与本土性的关系。文化全球化的研究引发了文学现代性、后现代性和后殖民性的思考，文学和语言学研究的相互影响和交融日益明显，文学研究越来越多地引入语言学研究的方法，如话语分析等，反之亦然。我国的外国语言文学研究在全球化和中国入世以后与国际学术界的交流更加密切，发展更加迅速。

同时，我们仍清楚地看到，国内的外国语言文学研究依然存在“三张皮”现象：第一张皮是“汉语与外语”研究的合作与交流不够；第二张皮是“语言与文学”研究的沟通与对话不够；第三张皮是“英语与其他外语”研究的来往和交叉不够。这“三张皮”极大地阻碍着外国语言文学学科的发展。

这套文库的设计体现了兼收并蓄、博采众长、学科融通的思想，是一个开放和创新的学术平台，是各种研究的阵地和各方学者的家园，而进入

文库的研究成果都经过精心挑选，出自学有专长的博士和学者。我衷心地祝愿这朵“原创的小花”在繁花似锦的学术花园里开得绚丽多姿，并愿有更多的学者去关心和呵护它。

对外经济贸易大学英语学院

教授、博士生导师

王立非

2015年2月1日于北京望京花园

前 言

随着世界经济全球化程度的不断加深，国际间的商务活动日益频繁。在跨国界商务活动中，谈判具有举足轻重的作用。然而，国际商务谈判不仅仅是谈判各方基于经济利益的交流和合作，也是各方所具有的不同文化之间的碰撞和沟通。不同的国家、不同的民族，因其所处地理环境不同、历史背景不同而具有不同的思考方式和价值观念，在谈判中表现出不同的风格。

中国和美国分属东西方两种价值体系下具有代表性的文化，其文化差异是显而易见的。正是在谈判重要性日益凸显、中美关系日益密切以及文化因素对谈判的影响日益得到重视等这样的背景之下，笔者展开了对中美两国商务谈判风格的比较研究。笔者运用经典跨文化沟通理论，如霍夫斯泰德（Hofstede）（1980）和彭迈克（Michael Bond）（1988）提出的文化差异五维度模式，霍尔（Hall）（1976）提出的“高语境”文化和“低语境”文化，以及汀-图梅（Ting-Toomey）的面子协商理论，结合谈判的基本知识及相关谈判理论，同时借鉴威斯（Weiss）（1998）对文化差异在谈判过程的 12 个影响变量、萨拉克斯（Salacuse）对文化影响谈判总结的 10 个变量，以及托马斯（Thomas）基于双重关注模型的五因素冲突解决模型，归纳出本研究中侧重的影响中美谈判风格的文化变量：谈判目标、谈判态度、个人风格、交流方式、时间观念、情感外露程度、合同形式、决策方式、冒险程度以及冲突解决方式，以此为“跨文化谈判风格框架”，比较分析中美商务谈判者各自的谈判风格。

笔者在本研究中采用定性和定量相结合的方法。除大量的文献研究外，笔者对中美两国各 40 名商务谈判人士进行问卷调查，获取了代表各自谈判风格的相关数据；然后，利用 SPSS 19.0 统计分析软件，采用均值比较方法研究中美两国商务人士风格差异；同时，对中美商务谈判人士各 10 名进行访谈，并对访谈内容进行分析；最后，得出研究结论并提出启示和建议。

笔者希望本研究能为从事跨文化商务谈判的人员提供借鉴，使其全面深入了解有关跨文化商务谈判方面的理论和实践，关注文化差异对国际商务谈判的影响，从而在跨国谈判实践中取得理想的谈判效果。

由于研究问题的复杂性和问卷调查及访谈样本的难以获得性，局限之处和不周之处在所难免，请广大读者不吝赐教！

2017 年 10 月

目 录

第 1 章 导论	1
1.1 选题背景和研究意义	1
1.1.1 选题背景	1
1.1.2 研究意义	3
1.2 国内外研究现状分析	4
1.2.1 国外相关研究	4
1.2.2 国内相关研究	7
1.3 研究目标与研究方法	8
1.3.1 研究目标	8
1.3.2 研究方法	9
1.4 突破的重点和难点、创新之处	9
1.4.1 突破的重点和难点	9
1.4.2 创新之处	10
1.5 本章小结	10
第 2 章 文献综述	11
2.1 相关概念	11
2.1.1 谈判	11
2.1.2 商务谈判	13
2.1.3 国际商务谈判	14
2.1.4 文化	16
2.1.5 文化差异	19
2.1.6 文化与国际商务谈判	20
2.1.7 谈判风格	21
2.2 相关理论	23
2.2.1 谈判理论	23
2.2.2 跨文化理论	31
2.2.3 跨文化商务谈判相关理论研究	36
2.3 有关跨文化商务谈判比较研究的文献	43
2.4 本研究的理论框架	46

2.5 本章小结	48
第3章 从跨文化理论视角阐释中美文化差异	49
3.1 中美文化差异的根源	49
3.1.1 中国文化的古老性与美国文化的现代性	49
3.1.2 中国文化的民族性与美国文化的多样性	50
3.1.3 中国文化的内向性和美国文化的开放性	50
3.1.4 中国文化的阶级性与美国文化的草根性	51
3.1.5 中国文化的人文性与美国文化的科学性	51
3.1.6 中国文化的集体性与美国文化的个体性	51
3.1.7 中国文化的人民性与美国文化的宗教性	52
3.2 中美文化差异	52
3.2.1 霍夫斯泰德的文化维度中的中美文化差异	53
3.2.2 以霍尔跨文化沟通理论解读中美文化差异	56
3.2.3 以汀-图梅的面子协商理论诠释中美文化差异	59
3.3 本章小结	60
第4章 研究方法与设计	61
4.1 研究目标	61
4.2 研究框架	61
4.3 研究问题	62
4.4 研究方法	62
4.5 问卷设计	63
4.6 问卷的发放及其回收	64
4.7 问卷分析工具	65
第5章 数据分析	67
5.1 接受问卷调查的中美商务谈判人士的个人信息汇总	67
5.2 调查问卷的数据分析	71
5.2.1 关于“谈判目标”的数据分析	71
5.2.2 关于“对谈判的态度”的数据分析	73
5.2.3 关于“个人风格”的数据分析	76
5.2.4 关于“交流方式”的数据分析	78
5.2.5 关于“对时间的敏感度”的数据分析	81
5.2.6 关于“情感外露程度”的数据分析	84

5.2.7 关于“合同形式”数据分析	86
5.2.8 关于“决策方式”的数据分析	88
5.2.9 关于“冒险倾向”的数据分析	90
5.2.10 关于“冲突解决方式”的数据分析	92
5.3 对调查问卷数据分析的总结	99
5.4 访谈结果分析	102
5.4.1 受访的美国谈判者观点	103
5.4.2 受访的中国谈判者观点	105
5.5 对访谈结果分析的总结	109
5.5.1 对美国受访者观点的总结	109
5.5.2 对中国受访者观点的总结	110
5.5.3 对中美商务谈判者的访谈分析结果整合	111
5.6 本章小结	111
第 6 章 从跨文化视角讨论中美商务谈判风格的差异	113
6.1 中美商务谈判风格的差异	113
6.2 对中美商务谈判风格差异的文化解析	114
6.3 讨论	121
6.3.1 有关跨文化谈判应对策略的思考	121
6.3.2 中美商务谈判者彼此应对策略	123
6.4 本章小结	125
第 7 章 结论、启示与展望	127
7.1 结论	127
7.2 谈判者最佳实践启示	129
7.3 本研究局限性和未来研究展望	131
参考文献	133
附录 A 调查问卷（中文版）	141
附录 B 调查问卷（英文版）	147
附录 C 访谈问题（中英文版）	155

第 1 章

导 论

1.1 选题背景和研究意义

1.1.1 选题背景

谈判是人类社会生活中最常见、最不可或缺的活动之一。人们每天都在某一特定条件下参与着各种各样的谈判，从简单的一对一交易，到高度复杂的多方和多国之间的交易。从内容上讲，谈判的范围十分广泛，包括政治谈判、经济谈判、外交谈判、军事谈判、文化谈判、宗教谈判等。而“商务谈判仅是经济谈判中的一种类型，是指买卖双方为了促成商品或服务交易而进行的活动，或是为了解决买卖双方的争端，并取得各自的经济利益的一种方法和手段。商务谈判是在商品经济条件下产生和发展起来的，它已经成为现代社会经济生活必不可少的组成部分。小到生活中的购物还价，大到企业之间的合作或国家之间的经济技术交流，都离不开商务谈判。没有商务谈判，经济活动便无法进行”^①。

随着世界经济全球化程度的不断加深，国际间的商务活动日益频繁、各国之间的商务合作日益密切。人们更加频繁地跨越国界、经常性地进行国内外旅游，随之商业活动也变得愈加国际化。对于许多个体和组织而言，国际谈判已经成为一种常规活动，而不再是偶尔才会发生的新鲜事物。毋庸置疑，在跨国界商务活动中谈判具有举足轻重的作用。国际商务谈判具体是指在国际商务活动中，不同利益主体，为达成商品或服务交易获得各自的经济利益，或是为了解决双方争端而就交易各项条件，以书面或口头的方式，劝导对方接受某一方方案或所推销的商品而进行协商的过程。

然而，国际商务谈判不仅是一种经济利益的交流与合作，也是各方所具有的不同文化之间的碰撞和沟通。来自不同国家的人跨越文化界沟进行团队合作。

^① 张燕. 国际商务谈判 [M]. 上海: 立信会计出版社, 2012.

不同国家和民族,因其地理环境、历史背景、宗教信仰不同,而形成了各具特色的生活方式、传统和习惯。这些差异不仅会影响到谈判双方言行举止及其解释,而且会影响谈判者各自的思维模式和价值观念,且这些概念也会被带到谈判桌上来,增加了谈判的复杂性。也就是说,谈判者因其文化背景的不同而在谈判中表现出不同的风格。

谈判风格,是指谈判人员在谈判过程中以言行举止表现出的建立在其文化积淀基础上的与对方谈判人员明显不同的特点,包括谈判的思想、策略和行为方式等方面。这一概念包括如下几层含义:首先,谈判风格是在谈判场合中所表现出来的关于谈判的言行举止;其次,谈判风格是对谈判人员文化积淀的折射;再次,谈判风格有其自身的特点;最后,谈判风格历经反复实践和总结,被某一国家或民族的商人所认同。

中国和美国,作为世界上两个重要的国家,彼此之间商务往来日益增多,尤其中国入世之后,两国在各类级别的商务谈判中的交流更为频繁。两国经济具有极大的互补性。这种互补性,很大程度上是因为两国经济资源条件、经济结构以及消费水平存在着很大的差异。中国是最大的发展中国家,市场广阔,发展迅速,劳动力成本低,但资金短缺、科技和管理相对落后。美国是最大的发达国家,经济总量大,资本充足,科技发达,但劳动力成本高。这种差异性和互补性在经济全球化的大背景下显得更加突出。这恰恰也是中美贸易能得以迅速发展原因。

中美两国文化各属东西方两种价值体系下具有代表性的文化,彼此之间的文化差异是显而易见的。中国人素以“中庸之道”闻名,经数千年的历史沉淀,深沉、稳重、谨慎、谦和已成为中国人的文化精髓。保守、含蓄、自律、忍让被大家认为是中国人的典型性格特性。而美国人坦率、豪爽、外露,直截了当表达观点,不绕圈子。文化融合是这个移民国家所具有的鲜明特点,另外美国人崇尚自由平等,没有很强的等级观念。在商务谈判领域,中美双方谈判者相应表现出各自不同的风格。这种谈判风格上的差异恰恰折射着两种不同文化背景、不同的价值观和思维方式。而且,由于风格差异的存在,双方的谈判过程以及结果可能会直接或间接地受到影响。有时双方纵使抱有诚意,文化差异所形成的障碍可能导致不尽如人意的结果。

正是在谈判重要性日益凸显、中美关系日益密切以及文化因素对谈判的影响日益得到重视等这样的背景之下,本文展开了对中美两国商务谈判风格的比较研究。笔者运用经典跨文化沟通理论,如霍夫斯泰德(Hofstede)(1980)和彭迈克(Michael Bond)(1988)提出的文化差异五维度模式,霍尔(Hall)(1976)提出的“高语境”文化和“低语境”文化,以及汀-图梅(Ting-Toomey)的面子协商理论,结合谈判的基本知识及相关谈判理论,同时借鉴威斯(Weiss)(1998)

归纳的谈判过程中 12 个文化影响变量、萨拉克斯 (Salacuse) 对文化影响谈判所总结的 10 个变量, 以及托马斯 (Thomas) 基于双重关注模型的五因素冲突解决模型, 最后得出本研究中侧重的影响中美谈判风格的文化变量: 谈判目标、谈判态度、个人风格、交流方式、情感外露程度、时间观念、合同形式、决策方式、冒险程度以及冲突解决方式。笔者以此 10 个变量作为本研究的“跨文化谈判风格框架”, 结合对中美谈判者的问卷调研和访谈, 比较分析中美商务谈判者各自的谈判风格, 找出他们之间的差异, 并就彼此应对策略提出建设性建议。

1.1.2 研究意义

商务谈判是理论与实践并举的学科, 融政策性、知识性和技巧性于一体。从理论层面上讲, 它的综合性较强, 涉及经济学、营销学、市场学、管理学、行为学、心理学和语言学等多学科领域, 借用了多学科的基础知识和科研成果。从实践层面上讲, 它是一门讲求实用, 重在解决实际问题的应用性科学。商务谈判既有其规律性和原则性, 同时具有其灵活性和创造性。如此看来, 无论从理论上还是实践上, 对商务谈判的研究都具有极其重大的意义。

在西方现代管理教育中, 谈判学已得到越来越多人们的重视。美、英、德、法等发达国家和地区及部分发展中国家的大学、企业及科研机构, 均把谈判学作为培养现代经济、管理、政治、外交、教育等各方面人才的重要课程之一, 全国性的谈判学会已在许多国家成立, 以加强对这门学科的研究。谈判理论也日臻完善和系统化, 并日益显示出其对谈判实践的指导作用。作为发展中国家的中国, 谈判在其国际经贸往来中显示出越来越重要的作用。

谈判的这一凸显的重要性正是本研究的意义所在。而随着跨国界交往的日益频繁, 跨文化商务谈判在国际商务活动中的重要地位就更不言而喻了。再加上, 美国是中国最大的贸易伙伴, 因而笔者锁定比较研究中美商务谈判的风格。

影响国际商务谈判的因素很多, 其中文化因素在商务谈判中的影响逐渐加强。商务谈判活动过去较偏重经济实力、企业效益、市场潜力、政治背景等直接因素, 现代商务谈判越来越趋于把文化因素纳入影响谈判活动的重要因素之中。研究文化因素对国际商务谈判的影响问题成为国际经济贸易交往中的一个现实性课题。有关该领域的研究论文大多强调国际商务谈判技巧、类型、准备等因素, 却相对忽略隐性而深层次的文化内涵以及文化因素对商务谈判的巨大影响。不同的商务谈判风格反映了不同的文化背景。这正是本研究的侧重点, 即从跨文化视角对比研究中美商务谈判的风格。

国际商务谈判的研究越来越趋向于涉及应用语言学、社会文化学、经济学、工商管理学等众多学科, 成为交叉学科的一个热点研究问题。本研究从跨文化的独特视角透视国际商务谈判, 综合应用跨文化交际和国际商务谈判的理论与

实践知识,顺应了目前国内外研究的发展趋势,具有实际的应用价值。

此选题的另一项重要意义在于,对中美商务谈判风格的研究可为中美双方乃至所有参与跨文化商务交流活动的商务谈判人士提供借鉴和参考。

1.2 国内外研究现状分析

到目前为止,已有为数不少的西方学者和国内的学者在商务谈判理论、跨文化理论、中美商务谈判方面进行了广泛的研究,为本研究提供了较为丰厚的理论基础。

1.2.1 国外相关研究

美国著名律师、谈判学的奠基人杰勒德·尼尔伦伯格运用行为科学及各流派的心理学理论,对谈判动因、形式、方法、谈判控制等方面,进行了全方位的研究。他在与亨利·卡莱罗合著的《白宫智囊的读心术》(*How to Read a Person Like a Book*)和他自己所写的《谈判的艺术》(*The Art of Negotiating*)中系统地提出了自己的“谈判的需要理论”(Negotiation Needs Theory)。该理论认为:谈判的前提是,谈判各方都希望从谈判中有所得,所以各方才有进行谈判的必要。“谈判的需要理论”最重要的意义在于它能促使谈判者主动去发现与谈判各方相联系的需要;引导谈判者重视对方的需求驱动因素,以便选择不同的切实可行的方法去顺应、改变或对抗对方的动机;预测和估计谈判方法所相应产生的效果,为谈判者在谈判中获得有利的局面。

美国谈判学家约翰·温克勒是最早从事谈判技巧研究的学者。在他的《讨价还价的技巧》(*Bargaining for Results*)一书中,他提出了“谈判实力理论”(Negotiation Strength Theory)。温克勒认为,谈判技巧虽然重要,但技巧应用的依据应是谈判实力,实力才是谈判成功的基础所在。他认为技巧的运用与实力的消长有极为密切的关系;建立并加强己方谈判实力的重要性毋庸置疑;另外,还应认识到谈判双方的实力是动态的、不断变化的、此消彼长的,所以谈判者也应动态中把握自己的实力。

卡洛斯博士是当前美国最知名的谈判大师之一,也是全球规模最大的谈判公司无敌谈判中心的负责人。过去30年,卡洛斯博士无数次签约担任买方或卖方的谈判代表,圆满完成任务;他的公司每年至少在世界各地举办1000场谈判研习会,为来自各界的企业精英讲授谈判策略和技巧。在其所著的《谈判大师手册》(*Give and Take the Complete Guide to Negotiating Strategies and Tactics*)中,卡洛斯总结出八种谈判时的让步策略。卡洛斯博士还著有《谈判游戏》(*Negotiating Game*),从美国人的观点出发,主要研究谈判中策略的运用,同样

脍炙人口。

英国谈判专家比尔斯科特提出的谈判“三方针”谈判技巧理论被推崇备至。所谓谈判“三方针”即谋求一致的方针、皆大欢喜的方针、以战取胜的方针。斯科特的“三方针”谈判技巧理论极具实用价值，是斯科特作为英国各大公司和政府机构的谈判顾问，对其亲历的大量商务谈判案例研究后的经验总结和理论抽象。

美国谈判学家费希尔、尤瑞、雷法等人研究总结的原则谈判法（Principled Negotiation）被誉为“西方谈判理论的集大成者”。原则谈判法不主张在技巧性上倾注精力。该理论的四个基本要点为：第一，强调在触及实质性问题时，人与问题要分开处理；第二，主张谈判的重点应放在利益上，而不是立场的争执上；第三，在决定如何实施方案前，先构思各种可能的解决方案，努力避免或削弱各方利益上的冲突；第四，应设法引入尽可能多的科学的客观标准。

纵观西方谈判学的研究和实践，除了对谈判本身固有规律的研究外，许多学者和专家还极其重视研究不同的社会制度、文化、传统与习惯对谈判活动的影响。跨文化商务谈判引起了众多学者的关注。比尔斯科特（1981）在《贸易洽谈技巧》（*The Skills of Negotiating*）中用专门章节分析了不同的文化背景下商务谈判者不同的谈判行为，总结出中国谈判人员的三大特点：顾面子、具有专门知识、对西方人不信任。在《中西方谈判之间的差异》（*The Difference between Chinese and Western Negotiations*）一文中，澳大利亚的 Alan Buttery 与中国香港的 T.K.P. Leung 阐述了中西方之间的文化差异以及这些差异对各自谈判方式、过程和风格的影响。文中指出，在西方国家，谈判过程就是达成交易的过程，与谈判者的个人和社会生活无关；而在中国，关系比交易更重要，友谊和信任重于正式的合同。美国人卢西恩派伊（1983）的《中国人的商务谈判作风》分析了中国谈判者的行为特点，但未太触及社会文化和这些特点之间的关系。

美国另一研究者斯科特·D. 塞利格曼（Scott D. Seligman）（1989）曾试图通过深入分析中国特有的社会文化来揭示中国谈判人员的独特行为。他在《与中国人打交道》（*Dealing with the Chinese*）一书中作了精辟的分析，他指出：（1）受到孔子的儒学思想影响，中国人注重诚、信、礼、义和人际关系，因此与中国人谈判成败的关键在于是否建立良好的人际关系和相互信任感；（2）中国人的“面子”观念极强，不仅能“伤面子”“丢面子”，还能“给面子”“赏面子”，掌握好这一点对取得好的谈判结果很重要。

对中西商务谈判进行比较研究的最近的成果是澳大利亚学者卡洛琳·布莱克曼（Carolyn Blackman）（1997）的《在中国谈判》（*Negotiating China: Case Studies and Strategies*），她在该书中总结了中国人在商务谈判中与西方人存在显著差异的行为和价值观念：（1）中国人有着长期而普遍的讨价还价的传统，无论是在

市场上,在工作单位里,还是政府机构。他们与西方人谈判时显得更是如此,往往在讨价还价方面表现出惊人的执着^①。(2)中国是一个群体性很强的社会,每个人都属于某个群体,如亲友、同事、同学、战友等,并且认同和依赖于所属群体,区别对待己群和他群(In-group vs. Out-group)。与西方人谈判时,这种己群意识更明显,“内外有别”成了区别对待中国人和外国人的一条普遍的准则。(3)中国人在谈判时受政府官僚机构的影响较大,要得到政府有关部门的审批就要考虑他们的看法,故决策较慢。与此同时,中国人也常以政府部门的意见作为有效的谈判砝码,迫使西方人让步。(4)中国人在谈判中较注重人际关系和情面,时常表现得含蓄、委婉和模棱两可,缺少西方人那样坦率、明确和直截了当。(5)中国在谈判中注意非正式的接触,以便在正式谈判之前充分了解对方并建立相互信任,而西方人倾向于开门见山,公事公办。^②

文森特·盖(Vincent Guy)和约翰·麦塔克(John Mattock)把文化背景、公司特点、个人性格、谈判技巧、谈判时机、谈判方式由下向上像金字塔一样做了排列。处于金字塔最底层就是文化背景,它决定着上面的一切。威斯(Weiss)(1998)对文化差异在谈判过程的研究做出了巨大贡献,他总结并定义了谈判过程中的12个影响变量:(1)谈判的基本观念;(2)谈判人员选用标准;(3)侧重点;(4)礼节;(5)语言交流和非语言交流;(6)争论的性质;(7)个人的角色;(8)信任的基本条件;(9)风险倾向;(10)时间概念;(11)决策制度;(12)协议形式^③。每一个变量都集中体现了一种文化差异的影响。萨拉克斯(Jeswald W. Salacuse)对文化影响谈判进行了总结,共归纳了10个方面:(1)谈判目标;(2)谈判态度;(3)个人风格;(4)沟通交流;(5)对时间的敏感程度;(6)情感诉求;(7)协议形式;(8)达成协议的方式;(9)团队组织形式;(10)冒险精神。

在文化理论方面做出突出贡献的两位理论家是霍夫斯泰德(Hofstede)和爱德华·霍尔(Edward Hall)。霍夫斯泰德的五个文化价值维度和霍尔的“高语境”文化和“低语境”文化理论为国际商务谈判风格差异的文化解析提供了依据。此外,汀-图梅(Ting-Toomey)的面子协商理论也为国际商务谈判沟通研究提供了解析的基础。

以上这些研究成果对帮助西方人了解中国人起了一定的作用,但这些研究是西方人对中国谈判者的分析,是从外部来看中国人,不免带有偏见和片面性;

① 陈维政. 中国、北美企业家商务谈判行为及其价值观念的比较[J]. 中国社会科学, 2000(2): 74-86.

② Blackman, C., Negotiating China: Case Studies and Strategies [M]. St. Leonards: Allen & Unwin, 1997.

③ Weiss Stephen E. and William Stripp. Negotiating with Foreign Business Persons: An Introduction for American with Propositions on Six Cultures [A]. In Susanne Niemeier et al ed. The Cultural Context in Business Communication [C]. Philadelphia: John Benjamins Publishing Company, 1998.

另外，从跨文化视角来进行中美商务谈判风格比较的研究并不多。

1.2.2 国内相关研究

近年来，中国一些学者也开始了国际商务谈判的研究。在谈判学界有一定贡献的李品媛在其《国际商务谈判》一书中，紧密结合国际商务谈判实践，系统地介绍了国际商务谈判基本理论、各国商人谈判风格、国际商务谈判沟通和国际商务谈判法律问题。全书具有鲜明的实践导向，理论的阐述与实际商务谈判过程、谈判技巧、谈判常识和应注意的问题浑然一体，并与具体的案例相结合，有助于读者把握理论的学术性，获得视野的开阔性，掌握实际的商务谈判运作规律和技巧、策略。马克态的《商务谈判理论与实务》著作阐述了商务谈判的基本理论、运作过程、礼仪与礼节、风格，谈判人员应具备的素质，详细分析了商务谈判的策略与技巧。但两位学者对商务谈判中的文化因素的研究较少。刘韶光（2008）将退让策略作为突破谈判僵局的一个重要策略，并且提出目标最大化原则、刚性果断原则、时机恰当原则、清晰明确原则、互为弥补原则和灵活多变原则等六大原则；准确地运用让步原则可避免和有效突破谈判的僵局。丁建忠的《国际商务谈判学》介绍了谈判的许多技巧和策略的运用。在操作性和实用性方面都具有很强的指导作用。以上这些研究从不同角度论证了谈判策略与技巧，为商务谈判活动提出了很好的建议和对策，值得借鉴。但这些论文、论著存在一个共性，就是偏重于商务谈判技巧的研究，认为商务谈判的核心是利益的追逐，是双方经济实力的较量，而较少关注国际商务谈判背后庞大的文化心理、文化冲突、文化模式、文化背景。目前，对于国际商务谈判中文化因素的研究已经引起了学术界的高度重视。

唐曼兰、吕小艳（2009）指出商务谈判就本质而言，是一种人际关系的特殊表现，而人的思维习惯、语言艺术、心理需求等都以特定的文化为基础^①。所以，当不同文化背景的双方进行谈判时，必须要注意双方的文化差异。刘松（2011）在政治、经济等方面对文化的差异性进行了补充，并从伦理法制的角度分析了文化差异对国际商务谈判的影响^②。安国源（2005）除了指出谈判的基本差异之外，主要从谨防文化假设、建立跨文化谈判意识和克服文化偏见这三个方面阐述了如何去克服文化差异所带来的不利影响^③。丁晓洋（2009）从文化差异产生原因（经济差异、地域差异、民族差异、宗教差异）的角度解释了差异存在的必然性，并且提出了相应的克服这些差异的策略^④。这些策略包括谈判之

① 唐曼兰，吕小艳. 谈文化差异对国际商务谈判的影响 [J]. 广西大学学报，2009（S2）.

② 刘松. 文化差异对国际商务谈判的影响 [J]. 安徽文学（下半月），2011（6）.

③ 安国源. 对国际商务谈判中的文化差异的探讨 [J]. 商场现代化，2005（26）.

④ 丁晓洋. 论国际商务谈判中的文化差异问题 [J]. 中外企业家，2009（10）.