

浅析国际商务谈判中的道德与伦理

刘珂

辽宁大学，中国·辽宁 沈阳 110000

【摘要】随着全球化的不断深入，我国开放程度不断加深，国际商务谈判日渐频繁，要想确保最终达成双方均满意的结果，需注意诸多方面的道德和伦理要素，秉承互相尊重的原则，推动商务贸易谈判活动的圆满结局。本文对于国际商务贸易活动的运行过程和所需注意事项进行了深刻阐释和分析。

【关键词】国际商务谈判；道德观；伦理观；运作过程

在这个充满抉择、竞争和联系的世界中，要想促进双方活动和关系的有效推进，国际贸易谈判是不可或缺的。因为友好谈判能够化解矛盾，促进友好的沟通和交流。企业之间为了促进贸易的达成，进行的主要商务贸易谈判，跨文化贸易谈判的目的在于确保双方均获利的前提下，通过交谈寻找中心点，推动贸易的达成，这是一种对于双方均有利可图的划算买卖，与此同时，跨文化交际还能促进两国文化的融合与发展，推动两国向着更加友好的方向不断前进，由此看来，国际商务谈判有着举足轻重的意义。而为了推动这一活动的进行，我们不仅需要关注文化因素，同时也要进行一定的心理博弈，力求在谈判活动中占据主导地位，实现利益最大化。同时在谈判过程中，针对双方的不同表现与反应，还应做出相应的谈判策略的调整。

贸易谈判双方作为谈判中的主要角色，对谈判活动能否有序进行起着举足轻重的作用，因此在谈判正式开始前的准备活动中，我们应综合了解谈判另一方的文化与习俗以及其他方面的一些内容，力求在谈判过程中表现得体尊重，发挥出泱泱大国的风姿，给对方留下好的印象，以推动贸易活动的愉快进行。同时在商务谈判中也可运用一些必要的谈判策略以求结果的达成，但在运用这些策略的同时我们也应保持着一定的道德和伦理标准，形成公平和谐的谈判环境。

1 国际商务谈判中的道德观

国际贸易中的道德观是指从事商务贸易活动时我们应秉承尊重与发展的心态，谈判者依照一定的道德衡量准则从事国际商务谈判活动。在谈判过程中应秉承职业素养和人文道德，力求做到待人真诚，处事有礼貌有涵养，在谈判的过程中展现出专业的素养，充分考虑双方感受，力求实现双方利益最大化，营造公平的交易环境。对于达成的协议应确保能够实现，不开空头支票，蒙蔽欺骗对方。在贸易谈判中我们不能以邻为壑，损人利己。国际商务谈判的道德观是促进国际间沟通交流的桥梁，是推动国内外贸易可持续发展的动力源泉，我国是诚信大国，在过往的国际贸易中一直发挥着诚信榜样的作用，在未来我们也行继续努力，做好榜样带头作用，在贸易谈判中坚守道德观，形成友好合作伙伴关系。

当然，在国际商务贸易谈判中，一个优秀的谈判者在具备必要的谈判技巧的同时，也应具备较高的职业道德素养，商务谈判的目的是为了最终目的的达成，而为了这个目标的达成需要双方的共同努力。在秉承互利共赢的理念的基础上，谈判过程中也应不断调整和整合相关方式方法，既要考虑自己的切身利益也要听从对方的合理诉求，以期达到最好的谈判效果。在遇到谈判僵局时，不应采取破罐破摔、鱼死网破的想法，努力在对方角度的进行考虑分析，试图理解对方的想法，合理情况下可做出一定的让步和妥协。国际谈判中的道德观如一缕春风，秉承着伦理观的双方能切身体会对方想法，给予对方理解与包容，有利于友好贸易合作伙伴关系的达成。

2 国际商务谈判中的伦理观

由于中西方有着不同的文化内涵、不同的历史背景，不同的生长环境，这必然对人们的思想、行为等多方面都产生较大的差异，因此在跨文化交际中常常出现诸多矛盾和冲突。这是一个统一的标准，在跨文化谈判过程中谈判双方应在秉承这一理念的前提下力求达成一致，促进双方利益最大化。而国际谈判中的伦理观主要包括两个方面，我们应秉承公平和谐的意念观。不能以邻为壑，为自己的利益损害他人利益，故意蒙蔽欺骗他人，而应诚信真实的对待他人，营造公开、公平、公正的谈判环境，促进双方利益最大化。只有营造良好的谈判环境，并在谈判过程中将秉承友好和谐的观念，力求对相关贸易问题达成共识。二在谈判过程中应耐心诚恳，对待双方有争议的问题应做出一定的调整与适当的妥协，不可固步自封，不会灵活变通，这将导致谈判僵局，不利于长久友好合作伙伴关系的建成。我们应做到因势利导，针对不同问题采取不同方式，才能有的放矢有效处理贸易中可能遇到的各种问题。

3 树立正确的伦理道德观

3.1 树立正确的谈判意识

我们应秉承共同协作，合力共赢的信念，处在国际贸易谈判中的双方如同绑在一条绳子上的蚂蚁，任何一方的崩溃或割裂都会对双方造成不可估量的损失。只有双方同心协力，共同努力，向着同一个方向不断前进，才能在竞争激烈的国际贸易中乘风破浪一往无前。在国际的商务贸易竞争中切忌鼠目寸光，只顾眼前利益而不进行长远规划，这样只会裹足不前，最终被竞争浪潮所覆没。

3.2 制定双赢计划

谈判的目的是实现双方利处的共享，实现优势的互利发展。但是谈判双方切忌妄图独吞所有好处损害对方利益，只有经过友好协商制定双赢计划，才能有效推进国际商务贸易活动的有效进行。只有这样，才能实现互利共赢的局面。共赢局面的达成有利于促进国内外贸易的深入推进，形成友好合作伙伴关系，对未来的贸易的不断推进奠定了基础。形成贸易畅通资金金融通的友好局面。

3.3 建立良好的人际关系，维护双方的合作关系

良好的人际关系有利于合作伙伴关系的达成，同时也有利于合作关系的进一步发展。良好的人际关系是国际贸易活动能否达成共识关键，友好的人际关系能够在谈判中避免矛盾和冲突，避免冲突寻找共同点。立足共同点，实现双方利益最大化。与此同时，在谈判中对不必要的事务可做出些许让步的同时也应秉承底线思维，对于触及底线的条件和问题要坚持自己的主张，不可做出丝毫动摇。只有在合理的妥协和坚定的底线的共同作用下，才能促进尊重与发展并存的贸易谈判活动的达成。

参考文献：

- [1]文四英,国际商务谈判的道德运作,社科与经济信息,2002.
- [2]彭志明,国际商务文化概略,中国知识经济超市,2010.
- [3]廖静,跨境交涉技巧,业务员网,2009.