

文化维度视角下国际商务谈判的策略选择探究

高新媛

(齐齐哈尔大学 黑龙江齐齐哈尔 161006)

项目编号: 135509244

项目名称: 文化维度视域下的中韩谚语的价值研究

摘要: 国际商务谈判是国际商务活动中的一项重要内容,就本质而言,国际商务谈判可以视为一种跨文化交际活动,很多跨文化商务谈判的失败原因,都能归结于文化差异的存在。基于这一情况,霍夫斯泰德的文化维度理论可以运用在国际商务谈判之中。在文化维度视角下,国际商务谈判者能够对双方思想特点形成更为清晰的认知,进而选择更合适的谈判策略,追求己方最大化利益,同时也让对方感觉合作有利,最终达到谈判成功的目标。

关键词: 文化维度视角; 国际商务谈判; 策略选择

前言: 近年来,随着世界经济一体化的不断深入,国家间的交流与合作日益密切,各种商务活动往来频繁,对于国家经济发展已经能够产生巨大的影响。在国际商务活动中,都需要进行国际商务谈判,但是由于谈判各方来自于不同国家,拥有不同的文化和历史背景,因此难免存在文化差异。甚至有些文化差异存在明显的冲突,如果不加注意,就很可能导致谈判失败的情况。所以,在国际商务谈判中,必须重视文化层面的意义,以提高谈判的成功率。

一、国际商务谈判中的基本原则

国际商务谈判是一种非常正式的场合,并不是国内外企业之间的“联谊会”、“拉家常”。“谈判”的英文单词是“negotiate”,是从拉丁语“negotiarum”中衍生而来,是由词根“negare(否定、否认)”和“otium(休闲、空闲)”组成。总的来看,这一词汇的原意指的是(在谈判完成之前)不能有空闲。在国际贸易往来中,国际商务谈判是重要的内容,双方运用各种策略,达到让己方获利的目的^[1]。国际商务谈判也可看作是“零和游戏”的原型,如果一方获利,另一方必然存在等额损失。但是谈判双方都要追求最大化的利益,如果一方获利,另一方无利可图,谈判就不会成功。所以,谈判双方都需要在追求己方最大化利益的同时,也让对方感觉有利可图,才能使谈判继续进行。随着经济全球化的不断发展,我国企业开展国际化经营战略,国际商务谈判就显得更为重要。在“走出去”的过程中,我国企业必须解决国际商务谈判中面临的跨文化交流问题,对合适的谈判策略进行选择,才能够取得理想的利润和效益。

二、文化维度理论及其指导意义

文化维度理论是由荷兰学者吉尔特·霍夫斯泰德提出,其在一段时间内,曾针对跨国企业IBM公司开展了大规模文化价值观的调查活动。霍夫斯泰德的团队面向IBM公司内部不同国家的员工组织问卷调查活动,并且也在不同国家进行了问卷调查。通过调查分析了不同国家员工在价值观表现上体现出的国别差异。以该研究成果为依据,霍夫斯泰德在1980年出版了《文化之重:价值、行为、体制和组织的跨国比较》,其中将文化维度理论正式提出。此后,霍夫斯泰德又在其理论当中,将香港中文大学长期工作的保加利亚语言学家Michael Minkov、加拿大心理学家Michael Harris Bond等人的调查研究成果纳入,对不同文化维度加以归纳总结,并对其价值观进行了衡量。其中,权力距离,指的是在社会中某个地位较低的人,对社会组织中不平等的权力分配的接受程度。不确定性的规避,指的是在受到不确定事件及非常规环境威胁情况下,社会是否采用正式渠道对这种不确定性加以抑制和规避^[2]。个人主义或集体主义,主要是对社会总体关注点在个人利益还是集体利益加以衡量。男性化与女性化,主要是对社会中代表男性的垄断性、竞争性等品质为

主导或代表女性的关爱他人、谦逊等品质为主导进行衡量,同时对男性及女性职能加以界定。长期取向和短期取向,主要是在特定文化背景下,成员对于延迟社会需求、情感需求、物质需求满足的接受程度。放任和约束,主要是对社会对人的基本需求、享乐预防的容许程度进行衡量。

跨文化商务谈判,不单单是一种经济活动,同时也属于跨文化交流活动,在谈判过程中,谈判者要考虑对方的文化特性,对谈判策略适时调整,从而在获取己方最大化利益的同时,也让对方感觉有所获利。例如在中美商务往来活动当中,两国由于文化背景不同,交际方式也存在较大的差异。美国人更愿意直接进入主题,喜欢开门见山;中国人则习惯于采取迂回的方式,逐渐引入正题。具体体现在谈判当中,中国人通常会考虑己方的面子和对方的想法,采取暗示、间接等方式,将自己的要求和意见提出。而美国人则更为直率,不会拐弯抹角,将利益放在比面子更重要的位置^[3]。在处理公事的过程中,美国人对于权力、地位比较忽视,而中国人对于权力和距离更为重视。美国人对事情预期效果比较关注,而中国人对于完成事件的过程及长远打算考虑更多。由此能够看出,在国际商务谈判的交际过程中,各国的文化维度都会隐藏其中,使不同的价值观得以体现。因此,在文化维度视角下,对各国文化维度及价值观充分了解,能够让谈判者趋利避害、避重就轻,选择适当的谈判策略,使谈判目标更容易达成。

三、文化维度视角下国际商务谈判的策略选择

(一) 权力距离与谈判策略选择

不同国家在权力理解方面有所不同,因此各国人民在社会组织权利不平等分配中,也具有不同的接受程度。欧美文化受到基督教思想的深刻影响,认同权利神授,并且受到神的监督。每个人在神的面前都是平等的,领导者的任务是要为大众服务。而东亚文化受到儒家思想的长期影响,认为权力为上天授予,普通民众不能抗拒,具有较强的约束力。例如儒家所倡导的“三纲(君为臣纲、父为子纲、夫为妻纲)五常(仁、义、礼、智、信)”,就是儒家思想维护社会秩序、教化广大民众的政治制度和伦理道德。虽然孔子最初提出这一思想,是以本分、正理为立足点,但是之后逐渐被扭曲,成为了要求下级无条件服从上级,对上下关系的服从更为强调^[4]。在高权力距离文化当中,权力是存在等级之分的,一些特定群体和阶层,与普通平民相比,拥有的权力更多。基于这样的文化背景,人们会认为人生来是有高低贵贱之分的,高等人的权力更多,普通人必须对权力和权威加以尊重。新加坡、印度、中国都受到此类文化的影响,在高权力距离社会中,注重的是服从和尊敬权威,例如要求孩子必须无条件听从老师和父母的话。而在低权力距离社会中,

则从小就注重培养要用于挑战权威。

在企业管理当中,这种文化差异也会产生明显的影响。例如,来自低权力距离社会的员工,对于自由的权力更为重视,希望在决策过程中能够积极参与,特别是与自身工作相关的决策,更是作为自己的任务看待。而来自于高权力距离社会的员工,对于工作现状比较习惯,较少会提出意见和建议,更希望上级将命令直接下达,按照命令和要求完成相应的工作任务^[6]。因此,高权力距离文化的谈判方,一般会采用分等级或共识的策略,占据绝对主导地位的是主谈判员,其它成员的发言权力较少,且基本上不会有不同意见。在这种情况下,对手可以采用“唱红白脸”的策略或“独立作战”的策略进行谈判。在具体谈判当中,由非主谈判员扮演“白脸”,要求善于抓住时机,能够做出迅速反应,向对方主谈判员发起进攻,尽量将对方虚实底线探查清楚。主谈判员扮演“红脸”,要求善于收场、处事圆滑、语言平缓、思路宽广。在谈判中,当一方完成产品优势陈述后,另一方可以采用“红白脸”的策略,扮演“白脸”的人员贬斥产品的性能,甚至吹毛求疵,给对方信心造成打击,将对方的底线尽量摸清。然后扮演“红脸”的人员实时打圆场,并瞬时劝导对方做出一定的让步,最终使己方利益得到扩大。还可以运用“独立作战”的策略,由多名反应迅速、思路清晰的谈判员,不断向对方提出貌似有道理却十分尖锐的问题,使对方主谈判员应接不暇,从而造成对方内部对权威的不满,甚至引起对方内部不和,进而从中获利^[6]。

(二) 个人主义/集体主义与谈判策略的选择

在集体主义文化当中,对于群体荣誉、群体和谐非常重视,强调遵循集体主义原则,为了维护社会利益、群体利益、家庭利益,在必要时可以将个人利益牺牲,以保证集体利益。东南亚文化中受到儒家思想的深远影响,比较倾向于集体主义文化。在我国很多传统语言文化中,也对集体主义有所体现,如“木秀于林,风必摧之”、“枪打出头鸟”等。而个人主义文化中,对于个人成绩会、个人目标更为关注,倡导的是个人的平等与自由^[7]。欧美文化受到基督教思想的深远影响,更加倾向于个人主义,认为在神的面前,所有人都是平等的,人人生而平等。具体表现为以契约为保障、以权威为表现、以个人能力为基础。

基于此,在国际商务谈判中,个人主义文化的谈判方,一般选择小分队作战、独立作战等策略,二者之间具有相似的性质,不同的是小分队作战还能够提供队友支援,可以对谈判工作进行更有深度的准备工作。针对此类情况,另一方可选择横向策略、分等级策略等。等级策略的优势对于个人主义谈判方来说,主要体现在表面上谈判队伍意见分散、各自为政,实际上谈判队伍中最高层人员始终掌握决策权^[8]。个人主义谈判队伍,通过等级策略逐个击破对手,但是对方决策者可以运筹帷幄,等待个人主义谈判队伍精疲力竭之后,不得不最初让步和妥协。不过有一点需要注意,在利用等级策略的过程中,必须保证己方谈判工作流程自然、合理,否则对方将会失去谈判兴趣。很多大型集团公司更愿意选择横向策略,各个分支机构的代表各据其所,能够逐个击破个人主义谈判方,进而获得谈判成功。

(三) 长期取向/短期取向与谈判策略的选择

长期和短期取向,主要是对社会成员对未来的期望和担忧程度进行考察,在长期取向之下,主要是努力工作与包容。高长期取向的人对于未来具有更高的关注程度,而低长期取向的人,对当下更为重视。高长期取向文化受到儒家思想的主要影响,表现为人们在平时乐于存款,以备不时之需,体现出了“人无远虑,必有近忧”

的思想状态^[9]。而欧美文化受到基督教文化的主要影响,主张无所忧虑、平安喜乐,倡导不要为生命担忧吃什么、喝什么,不要为身体担忧穿什么,认为生命胜于饮食、身体胜于衣服。因此在低长期取向文化中,人们普遍选择超前消费,对于风险投资也更为热衷,具有明显的赌博精神、冒险精神。

基于此,在文化维度视角下,高长期取向文化谈判队伍,一般选择共识策略,以牺牲部分短期利益为代价,换取长期目标的达成。对此,另一方可以采用红白脸策略或分而治之策略。共识策略有一个明显的弱点,就是害怕内部分歧或内讧^[10]。所以,低长期取向文化的谈判方,可以通过合理合法的正常社交活动分而治之,通常能够有效应付对方的共识策略,使其发生内部分化,进而提高谈判的成功率。而采取红白脸策略时,可以通过“演双簧”的方式,将对对方已经达成的共识扰乱,使其新生迷惑,进而使己方谈判成功。

四、结论

在国际商务谈判中,不能忽视不同文化背景所带来的差异。在文化维度视角下,反而可以对不同的文化特点加以利用。在谈判过程中,可以根据对方的文化特点,选择具有针对性的谈判策略,使己方处于优势地位,提高谈判的成功率。

参考文献:

- [1]赵美娜.基于大学生认知能力的教学设计研究——以“国际商务谈判”课程为例[J].黑龙江教育:高教研究与评估,2021,19(8):202-203.
- [2]刘瑛.高校商务英语专业课程教学中跨文化交际能力培养探究——以《国际商务谈判》课程为例[J].英语教师,2018,18(21):154-158.
- [3]刘帆.国际商务谈判中的用语策略研究——以《中国合伙人》中的经典谈判场景为例[J].作家天地,2020,32(21):182-183.
- [4]刘丹青.中美贸易谈判视角下陕西高水平国际商务谈判人才培养研究[J].陕西教育:高教版,2021,21(10):23-24.
- [5]谢群,展悦.国际商务谈判话语研究回顾及新进展——商务话语研究系列之四[J].外语学刊,2018,17(6):68-73.
- [6]王文悦,匡娅欣,李晓雪.高低语境文化视角下的国际商务谈判分析[J].英语教师,2021,21(1):113-115.
- [7]王佳铭,许鸿敏.违反合作原则视角下国际商务谈判用语策略[J].英语广场:学术研究,2018,13(2):208-209.
- [8]吴美清,王明霞.跨国文化礼仪在国际商务谈判中的运用策略探索[J].产业与科技论坛,2018,17(18):211-212.
- [9]陈虹宇,李雅波.全球贸易新格局下跨文化国际商务谈判技巧——以北京纳兹精密科技有限公司为例[J].北方经贸,2019,21(10):103-105.
- [10]司延安.文化差异视角下国际商务谈判的策略选择,影响与对策[J].湖北经济学院学报:人文社会科学版,2021,18(2):114-117.

作者简介:高新媛,女,蒙古族,籍贯:黑龙江省齐齐哈尔市,生于:1993-10,职称:助教,硕士学历。研究方向:主要从事外国语言学及应用语言学、教学法、跨文化交际研究。教授专业:从事英语专业教学