

2010年国际商务师考试理论实务：谈判概述(五) PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022_2010_E5_B9_B4_E5_9B_BD_c29_645611.htm 第五章 世界各国(地区)的经商习俗 国际商务谈判的的实质是跨文化商业行为。综观世界各国的商务行为，大体可以分为两大类型：即生意导向型和关系导向型。生意导向型国家主要有北欧、北美和澳洲等国家和地区。关系导向型主要包括阿拉伯国家、日本、中国和印度等国家和地区。

一、美国人 (一)社会文化背景：年轻、多民族、移民到处流。开放意识强。等级变化无常，没有世袭贵族。(二)基本精神：创新、竞争、进取。(三)商业文化特点：1、性格外露，坦率热情，自信，办事干脆。2、工作节奏快，很快进入谈判主题，善于长谈，喜欢不断发表自己的见解。3、讲究实际，注重物质利益。4、善于施展策略，欣赏精于讨价还价者，棋逢对手更易于洽谈。5、谈判分工具体，职责明确，气势咄咄逼人，喜欢“一揽子”交易。6、重合同，法律观念强7、时间观念强，注重效率。谈判中期望值很高但耐心不足。

二、加拿大人 (一)加拿大人随和友善，讲礼貌而不拘繁礼。(二)受英国和法国的影响较大，英国系商人与法国系商人各有不同特点。(三)加拿大人总体上与西欧人的谈判风格大致相同。

三、德国人 (一)思维缜密，谈判前准备细致，考虑问题周到，计划性强。(二)对工作一丝不苟，严肃认真，时间观念强，讲究效率。(三)性格倔强，自信、自负，缺乏灵活性。(四)重合同，守信用，对合同条文研究很细，执行合同相当严格 (五)明确表示希望作成的交易。

四、法国人 (一)民族自豪感很强，坚持谈判中使用法语

。性格开朗，珍惜人际关系。(二)喜欢在谈判中勾画出一个大概轮廓，然后达成原则性协议，最后确定协议的各个方面。(三)重视个人力量，依靠自己的资金进行商务活动。利息观念比较淡薄。谈判中个人决策较多。(四)商业作风比较松垮，时间观念不强，协议常有变更。(五)政府容易介入，使贸易与外交关系连接在一起。(六)注重文化艺术，时装领导新潮流。谈判时应注重服饰。(七)时间观念不强，注重人际关系，注重面子。

五、英国人(一)等级观念严格，讲究绅士风度。(二)悠然自得，相对保守，不轻易与对方建立个人关系。(三)办事喜欢程序化，谈判中缺乏灵活性。(四)不能保证合同履行，不能按期交货。(五)谈判前准备不充分，作风较松垮。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com