



Strategies and Techniques 达人锦囊

地理、环境、经济、气候、历史等多方面的差异造就了全球各个区域迥异的文化和居民不同的性格特点，这点在各自的商务谈判活动中体现得淋漓尽致，现选取全球五大洲具有典型代表性的国家，从性格观、时效观、社交观三个方面进行说明。



锦囊一

美洲商人的谈判风格

美洲位于西半球，总面积占到地球陆地面积的 28.4%，共有 35 个国家和 14 个地区，大约有 9.5 亿居民。美洲以巴拿马运河为界，分为北美洲和南美洲两个部分。其中北美洲包括美国、加拿大、墨西哥等国家，南美洲包括巴西、阿根廷、古巴等国家。现选取美国和巴西商人作为美洲代表国家说明其商务谈判风格，见表 1。

表 1 美国和巴西商人谈判风格汇总表

国名	性格观	时效性	社交观
美国	主动干脆，直截了当，追求实利，理性客观，重视契约	精于算计，追求效率，准备充分，全面细致，重视契约	尊重宗教信仰，拒绝礼品
巴西	热情健谈，注重裙带，慵懒享乐	闲散自由，周期漫长，辅 以闲谈，不畏拒绝	注重衣着，餐桌文化，赠送礼物，裙带关系

美国是全球经济贸易活动的中心，也是中国最重要的贸易伙伴之一，拥有丰富的物产资源、尖端的制造业水平以及先进的商业理念，长期占据国际商务活动的主角位置。美国人对新事务和新思想具有极强的包容性和融合性，这种特质也表现在美国商人独特的谈判风格。

巴西是南美洲最大的国家，拥有丰富的自然资源和完整的工业基础，国内生产总值位居南美洲第一，是世界第七大经济体，“金砖国家”之一。巴西也是移民国家，其文化具有多民族特性，乐观慵懒是该国人民性格特质。

锦囊二

欧洲商人的谈判风格

欧洲位于东半球的西北部，北临北冰洋，西濒大西洋，南濒大西洋的属海地中海和黑海，总计有 43 个国家和 1 个地区，是世界人口数量排名第三的大洲。欧洲是世界的经济中心，经济发展水平居各大洲之首，在工业、交通运输、商业贸易、金融保险等全球性经济活动中占据重要地位。现选取英国、法国、德国三个国家商人作为欧洲国家代表说明其商务谈判风格，见表 2。

英国是世界上第一个完成工业革命的国家，经济基础良好，全球重要的贸易实体、经济强国及金融中心。

法国是西欧面积最大的国家，欧洲大国之一，20 世纪人口最稠密的国家，是世界主要发达国家之一，其国内生产总值位居世界第五，世界第二大农产品出口国，国民生活水平较高。

德国是欧盟中人口最多的国家。经济方面，德国是欧洲最大经济体，全球国内生产总值居全球第四，是日益全球化的经济的缔造者和成功者，是全球最重要的出口国之一。

表 2 英国、法国和德国商人谈判风格汇总表

国名	性格观	时效性	社交观
英国	内向谨慎，外柔内刚，不易亲近，平静沉默	风险意识，拒绝被动，存在拖拉	崇尚绅士，注重文化，公私分明
法国	乐观好交，喜欢度假	善变毁约，政府干预	注重衣着，家庭聚会，法语至上
德国	倔强自信，稳重敬业，追求完美，严守秩序	重视效率，准备周密，目标明确，谨慎固执，诚实守信	白日交际，重视家庭

锦囊三

亚洲商人的谈判风格

亚洲是全球面积最大、人口最多的一个大洲，占总陆地面积的 29.4%，人口总数约为 40 亿，占世界总人口的 60% 左右。亚洲地域辽阔，按照地理方位，亚洲分为东亚、东南亚、南亚、西亚、中亚和北亚 6 个地区，自然和文化多样性明显。现分别选取日本、印度、阿拉伯国家商人作为东亚、南亚、西亚的代表性，说明其各自的商务谈判风格，见表 3。

日本位于东亚，资源匮乏，极端依赖进口，但其制造业极其发达，科研、航天、制造业、教育水平居世界前列。2014年，日本人均GDP居世界第17位。

印度是南亚最大国家。古印度被称为世界四大文明古国之一。如今印度是世界第二人口大国，“金砖国家”之一，也是世界上发展最快的国家之一。印度经济产业多元化，涵盖农业、手工艺、纺织以至服务业。近年来其服务业增长势头迅猛，已经成为全球软件、金融等服务业最重要出口国之一。

阿拉伯国家是指以阿拉伯人为主、讲阿拉伯语的国家，有统一的文化和风俗习惯，伊斯兰教为主流宗教。阿拉伯国家和地区共有22个，均属发展中国家，工业化发展较慢，经济结构普遍比较单一，石油、天然气、旅游以及农牧业是其主要经济支柱。

表3 日本、印度和阿拉伯国家商人谈判风格汇总表

国名	性格观	时效性	社交观
日本	重视信誉，看重私交，诚实正派，群体意识	讨价还价，耐心稳妥，说话委婉	注重礼仪，崇尚身份，重中间人
印度	等级森严，思想保守	讨价还价，以静制动，善变耍赖，时间观差	避免女性，忌讳白色，喜谈业绩
阿拉伯国家	看重信用，重视友谊	讨价还价，谈判缓慢，重代理商	避免女性，阿拉伯语，伊斯兰教



锦囊四

非洲商人的谈判风格

非洲位于欧洲以南，亚洲之西，东濒印度洋，西临大西洋，纵跨赤道南北，土地面积为3020万平方公里，占全球总陆地面积的20.4%，是世界第二大洲，同时也是人口第二大洲（10.325亿）。在地理上习惯分为北非、东非、西非、中非和南非五个地区，共60个国家和地区。非洲是世界上经济发展水平最低的大洲，大多数国家经济落后。其中采矿业和轻工业是非洲工业的主要部门，黄金、金刚石、铁、锰、磷灰石、铝土矿、铜、铀、锡、石油等的产量都在世界上占有重要地位，轻工业则以农畜产品加工、纺织为主。现选取非洲第二大经济体——南非的商人作为典型例子说明其商务谈判风格，见表4。

表4 南非商人谈判风格汇总表

国名	性格观	时效性	社交观
南非	刚强生硬，自尊心强，重视友谊	互惠双赢，拒绝拖延，实权代表	黑白分明，英式为主，手势习惯，宗教信仰

大洋洲商人的谈判风格

大洋洲是全球面积最小的大洲，位于太平洋西南部和南部的赤道南北广大海域中，在亚洲和南极洲之间，西邻印度洋，东临太平洋，并与南北美洲遥遥相对。大洋洲一共有 14 个国家，各国经济发展水平差异显著，其中澳大利亚和新西兰两国经济发达，其他岛国多为农业国，经济比较落后。现选取南半球经济最发达的国家和全球第 12 大经济体——澳大利亚的商人作为典型例子说明其商务谈判风格，见表 5。

表 5 澳大利亚商人谈判风格汇总表

国名	性格观	时效性	社交观
澳大利亚	待人随和，乐于招待，责任感强，公私分明	重视效率，履约率高，实权代表	平等交流，真诚待人，说到做到，遵守时间