

# 中华优秀传统文化赋能国际商务谈判 ——内在机理与策略

张梅

广东第二师范学院

**摘要** 国际商务谈判是不同国家和文化实现共同利益的重要途径。中华优秀传统文化是中华民族智慧的结晶，其价值精神赋能国际商务谈判的内在机理与国际商务谈判 PIOC 四大原则相辅相成、相互体现。中华优秀传统文化价值精神不仅能够影响谈判成效，同时提供了现实问题的理论支撑和策略指引。通过深入分析中华优秀传统文化的核心理念、影响要素以及谈判案例应用，本文提出了中华优秀传统文化赋能国际商务谈判内在机理：包括提升谈判者的文化素养和道德水平，寻求双方长期和短期利益结合和均衡，促进跨文化交流和沟通等。

**关键词** 中华优秀传统文化；国际商务谈判；赋能机理；谈判策略

**DOI** <https://doi.org/10.6914/tpss.060602> **文章编号** 2664-1127.2024.0606.15-23

**收文记录** 收文：2024年9月20日；修改：2024年10月21日；发表：2024年12月31日。

**引用本文** 张梅. 中华优秀传统文化赋能国际商务谈判——内在机理与策略 [J]. 社会科学理论与实践, 2024, 6(6):15-23. <https://doi.org/10.6914/tpss.060602>.

**社会科学理论与实践** ISSN 2664-1127 (print), ISSN 2664-1720 (online), 第6卷第6期, 2024年12月31日出版, <https://ssci.cc>, <https://cpcl.hk>, 电子信箱: wtocom@gmail.com, kyjysz@163.com.

## Empowering International Business Negotiation with Excellent Traditional Chinese Culture: Internal Mechanisms and Strategies

Mei ZHANG

*Guangdong University of Education*

**Abstract** International business negotiations are important channels for countries and cultures to achieve common interests. As the crystallization of the wisdom of the Chinese nation, excellent traditional Chinese culture enriches the internal mechanisms of international business negotiations with its values and spirit, which complement and align with the four principles of PIOC. It not only influences the effectiveness of negotiations but also provides theoretical support and strategic guidance for practical challenges. This article aims to explore how excellent traditional Chinese culture empowers

international business negotiations. Through in-depth analysis of core concepts, influencing factors, and practical cases, this article proposes the internal mechanism by which excellent traditional Chinese culture empowers international business negotiations: enhancing the cultural literacy and moral standards of negotiators, balancing long-term and short-term interests, and fostering cross-cultural communication and exchange.

**Keywords** Excellent Traditional Chinese Culture; International business negotiations; Empowerment mechanism; Negotiation Strategy

**Cite This Article** Mei ZHANG (2024). Empowering International Business Negotiation with Excellent Traditional Chinese Culture: Internal Mechanisms and Strategies. *Theory and Practice of Social Science*, 6(6):15-23. <https://doi.org/10.6914/tpss.060602>

© 2024 The Author(s) *Theory and Practice of Social Science*, ISSN 2664-1127 (print), ISSN 2664-1720 (online), Volume 6 Issue 6, published on 31 December 2024, by Creative Publishing Co., Limited, <https://ssci.cc>, <https://cpcl.cc>, E-mail: [wtoecom@gmail.com](mailto:wtoecom@gmail.com), [kycbshk@gmail.com](mailto:kycbshk@gmail.com).

## 一、引言

中华传统文化精神鲜明独特，其内涵博大精深，影响深远，既包含儒家文化“仁、义、礼、智、信”的核心价值观，也涵盖了其他传统文化如佛教文化“慈悲包容”等思维倾向与行为模式。这些文化精粹既是中华民族历史发展的重要载体，也是全球化时代中国参与国际事务的精神根基。在全球文化多样性日益显现的今天，中华传统文化不仅是民族自信的源泉，更为跨文化交流提供了强大的理论基础和实践指引。

国际商务谈判作为各国企业拓展海外市场、实现互利共赢的重要手段，其复杂性和不确定性使得文化因素在谈判中扮演了不可或缺的角色。不同国家和地区的文化背景、价值观念、行为模式往往对谈判过程和结果产生深远影响。而中华优秀传统文化作为中华民族智慧的结晶，蕴含着丰富的谈判智慧与策略，为应对国际商务谈判中的复杂问题提供了独特的解决路径和创新思维。

文化自觉是中华优秀传统文化自信的前提和基础。只有深刻理解自身文化的内在价值与独特优势，才能在国际舞台上自信地展现文化软实力。文化自觉带来的文化自信不仅提升了民族的整体认同感，也为中国企业参与国际商务谈判提供了强大的支持力量。在此基础上，中华优秀传统文化的核心理念展现出积极的生命力，不仅能够指导国际商务谈判的基本原则，还可以在具体实践中发挥实质性作用。

近年来，随着“一带一路”倡议的推进，中国企业与全球伙伴之间的商务合作愈加紧密，国际商务谈判的重要性进一步凸显。然而，谈判中涉及的利益诉求、文化差异和行为模式的复杂性，往往导致谈判过程充满挑战。在这种背景下，深入探讨中华优秀传统文化如何赋能国际商务谈判，不仅具有理论价值，也具备重要的现实意义。

本文旨在分析中华优秀传统文化如何通过其核心理念和精神内涵赋能国际商务谈判，助力实现合作共赢与长远发展。通过系统梳理中华优秀传统文化的哲学思想、道德观念和行为准则，

结合国际商务谈判的实际案例，本文将探讨其内在机理和应用策略。希望通过本文的研究，为进一步弘扬中华优秀传统文化价值、提升中国企业在国际舞台上的竞争力提供有益借鉴。

## 二、中华优秀传统文化的核心理念

中华优秀传统文化源远流长，博大精深，既是中华民族赖以生存和发展的精神支柱，也是中国文化软实力的重要组成部分。在国际商务谈判中，中华优秀传统文化的核心理念不仅为谈判策略提供了深刻的理论依据，还能够通过其特有的哲学思想和行为模式，为谈判者提供宝贵的实践智慧。在诸多思想体系中，儒家思想、道家思想和兵家思想是中华优秀传统文化的核心，蕴含着丰富的哲学思想、道德规范以及策略智慧。这些思想在国际商务谈判中具有广泛的指导意义，能够有效地应对谈判过程中复杂多变的局面，助力实现合作共赢。

### （一）儒家思想

儒家思想是中华优秀传统文化的核心体系之一，强调“仁爱”、“中庸”和“诚信”等价值理念。这些理念在国际商务谈判中具有重要的指导意义：

#### 1. “仁爱”与尊重他人

儒家思想强调“仁者爱人”，在商务谈判中，谈判者需要秉持对他人的尊重和理解，将对方的利益和诉求纳入谈判考量。通过展现对对方的关怀和诚意，可以有效建立双方的信任基础，为谈判的顺利推进奠定良好条件。

#### 2. “中庸之道”与平衡利益

儒家推崇“中庸之道”，即在事务处理上寻求平衡与和谐。在谈判过程中，这一理念引导谈判者通过妥协和折中来化解僵局，寻找双方利益的最大公约数。这种方法有助于避免因极端行为导致谈判破裂，为长期合作关系的建立提供保障。

#### 3. “诚信”与信任建立

“人无信不立”，诚信是儒家思想的重要核心。在国际商务谈判中，谈判者应秉承诚实守信的原则，不仅履行承诺、遵守协议，还要避免虚假宣传和欺骗行为。这样的诚信态度能够赢得对方的尊重和信赖，从而促成更加稳定的合作关系。

### （二）道家思想

道家思想以“无为而治”和“顺应自然”为核心，主张尊重客观规律，通过柔性方式达到目标。在商务谈判中，道家思想为谈判策略的制定提供了独特的视角：

#### 1. “无为而治”与柔性策略

道家强调“无为而治”，即通过顺应局势和自然规律来实现目标，而非强硬干预。这一理念在谈判中表现为一种柔性策略，例如通过耐心倾听和冷静分析来化解对方的敌意，避免直接冲突，最终实现谈判目标。

#### 2. “顺应自然”与因势而为

“道法自然”体现了顺应局势、因势而行的智慧。在谈判中，谈判者应根据局势的变化灵活调整策略，避免盲目坚持己见。例如，在面对突发情况或对方提出新的条件时，应以开放的态度审视和调整自身立场，从而更好地把握谈判机会。

#### 3. “以退为进”与长期策略

道家提倡“以退为进”的智慧，即通过暂时的退让或让步，换取更大的利益。在谈判中，谈判者可以通过适当的妥协来拉近与对方的距离，避免僵持局面，为后续谈判奠定更好的基础。

### （三）兵家思想

兵家思想是中华文化中关于策略和博弈的核心体系，其“知己知彼”、“以迂为直”等理念在国际商务谈判中尤为重要：

#### 1. “知己知彼”与信息掌握

孙子曰：“知己知彼，百战不殆。”这一思想强调了对自身和对方情况全面了解的重要性。在商务谈判中，谈判者需要通过充分的市场调研、对对方企业的深入了解，以及对行业趋势的敏锐洞察，来制定精准的谈判策略。

#### 2. “以迂为直”与灵活变通

兵家思想提倡“以迂为直”，即通过迂回策略达到目标。在商务谈判中，这一理念表现在谈判者不直接对抗，而是通过间接手段化解冲突。例如，通过第三方协调、转移谈判焦点，或者通过次要问题的让步换取主要问题的妥协。

#### 3. “百战不殆”与风险防控

谈判中需要制定周密的替代方案（BATNA，最佳替代方案），以应对可能出现的谈判失败或突发情况。这种未雨绸缪的策略正是兵家思想中“胜兵先胜而后求战”的智慧体现。

中华优秀传统文化的核心理念以其深厚的哲学基础和丰富的实践经验，为国际商务谈判提供了多维度的指导。这些理念不仅能够帮助谈判者应对复杂的谈判局势，还能在全球化背景下促进文化的交流与融合，为合作共赢提供坚实的文化支持。

## 三、中华优秀传统文化影响商务谈判的内在机理

中华优秀传统文化可以指导国际商务谈判实现合作共赢。国际商务谈判的 PIOC（People Problem, Interest, Option, Criteria）原则指的是人事分开，关注利益而不是立场，获取备选方案以及建立标准、准则。中华优秀传统文化赋能国际商务谈判，其内在机理与 PIOC 四大原则相辅相成、相互体现，不仅在谈判精神、战略方向方面具备指导意义，同时提供了现实问题的理论支撑和策略指引。

#### 1. 提升谈判者的文化素养和道德水平

中华优秀传统文化注重个人修养和道德品质的培养，有助于提升谈判者的文化素养和道德水平。在商务谈判中，一个具备高尚道德品质和深厚文化素养的谈判者更容易赢得对方的尊重和信任，从而建立长期稳定的合作关系。国际商务谈判其中一个原则是 P(People Problem)，指的是在谈判桌上，双方应着力了解谈判内容、谈判目的和谈判空间，既不应被谈判对手的表面示好所迷惑，也不应被谈判对手的激烈言辞所激怒，而应对事不对人，保持冷静平和的态度，以目标为导向。由于谈判双方在观点、需求、基本利益和行动方式等方面存在冲突和差异，双方都试图说服对方理解或接受自己的观点，满足自己的需求。谈判中与人有关的问题通常是由不准确的想法、不恰当的情绪和沟通不畅造成的。所以，人和事往往会纠结在一起。为了解决这些问题，提升谈判能力，需培养谈判者具备正义感、判断力、可靠性、主动性、决断力、机智、正直、热情、承受力、无私、勇敢、知识、忠诚、耐力等品德或素养，从而对谈判对手建立准确的感知，与对

手培养适当的情感并争取更好的沟通。中华优秀传统文化提倡修身治国平天下，“天行健，君子以自强不息”这句名言，为我们塑造出了君子这一理想的人格典范。其内涵意味着勇于担当道义的社会责任感与历史使命感；意味着正直充盈的人格精神与永不止息的创作精神。所以优秀的谈判者应着力提升自身的文化素养和道德水平。

## 2. 提供丰富的谈判智慧和指导原则

中华优秀传统文化蕴含着丰富的谈判策略和智慧，如“以柔克刚”、“以退为进”、“知己知彼”、“无为而治”和“顺应自然”等。这些策略和智慧有助于谈判者在复杂多变的谈判环境中保持冷静和理性，制定针对性的谈判策略，提高谈判的成功率。在国际商务谈判中，市场环境和谈判对手较为复杂多变，需要谈判人员收集充分信息，了解行业资料、市场资料及谈判对手信息，顺势而为，依据市场规律、客观情况加以总结和判断。国际商务谈判原则之一的 C (Criteria)，指的就是标准和准则，这是不容置疑、不依个人意志为转移的客观规律、是一种公理、原则和规范或规律。如《联合国宪章》是一部国际法文书，在国际商务谈判中是双方默认遵循的，所有联合国会员国都受其约束。《宪章》规定了国际关系中的主要原则，包括国家主权平等以及在国际关系中禁止使用武力等。中华优秀传统文化强调“诚信”和“公正”原则，认为在商务谈判中应该坚守诚信和公正原则。谈判者应该遵守承诺、履行合同义务，避免欺诈和虚假宣传等行为。同时，谈判者还应该注重保护对方的合法权益和利益诉求，确保谈判结果的公正性和合理性。标准和准则怎么指导国际商务谈判？举个例子，当我们向老板谈判要求提工资时，就可以依据市场价格、行业标准、企业竞争对手相同岗位的工资待遇等作为标准。标准和准则就是谈判双方行事的指导标准、规范和范式。

## 3. 促进跨文化交流和沟通

中华优秀传统文化强调“和而不同”的包容性与开放性，尊重和包容不同文化背景下的差异和多样性，不仅是民族文化保持生命力和可持续性发展的重要动力，更有助于各个国家与民族和谐共处，促进多元文化兼容并蓄以及跨文化交流和沟通。“和而不同”要求我们认真、理性地审视自己民族的问候，并善于从他种文化中汲取精华，与之扩大交流、展开对话、资源共享。尽管国际商务谈判双方有不同的历史文化，有不同的利益诉求 (Interests)，有不同的现实需求，但并不影响双方的互惠合作。只要在谈判双方切实做到遵循相互尊重、平等相待、互利共赢等原则，着眼于全面长远的商务伙伴关系，谈判双方就可以达成一个利己利人的较为乐观的合作协议和合作前景。在国际商务谈判中，一个具备跨文化交流能力的谈判者会换位思考、从对方的立场考虑问题，会做好前期的调研和准备工作，了解对方的文化背景和行为模式，关注利益而不是立场，减少误解和冲突，建立互信关系。谈判者要具备对当前的谈判形势进行解析的能力，进而在把握对方谈判动机和目的的基础上正确运用谈判策略；基于现实需求和市场调研构建备选方案 (Options)，备选方案或替代方案可以作为谈判的筹码，降低对谈判另一方的依赖性，提高谈判实力。当谈判失败之际，双方仍旧可做朋友，正所谓“谈判不成仁义在”。所以中华传统文化中“和而不同”、“厚德载物”的包容精神，对处理人际关系、对培养健全人格有积极的化育作用。

# 四、中华优秀传统文化赋能国际商务谈判的策略

## 1. 制定针对性的谈判策略

中华优秀传统文化蕴含着丰富的谈判策略和智慧，如“知己知彼”、“以退为进”、“以柔克刚”等。这些策略和智慧有助于谈判者在复杂多变的谈判环境中保持冷静和理性，制定针对性的谈判策略。谈判需做好前期准备工作，正所谓“知己知彼、百战不殆”，既要评估自身的实力，也要了解掌握对方的实力，既要做好内部环境的调查，也要做好外部环境的调研。谈判中有一种策略叫“锚定效应”，即人们往往会受第一印象所影响，而第一印象也会作为日后决策的参考。如果你是行业的专家，则你先报价辅之以专业的资料和佐证信息，则对手的还价大概率会围绕锚定价格展开，因为你已经锚定了价格，对方把你的报价作为了参考价。假设你不是行业的专家，则“以退为进”等待对手的报价，随之给出较低的还价，以拉开谈判空间，假设双方都有备选方案，有可能导致对方拂袖而走，假设对方没有备选方案，则你方将获得更有利的谈判结果。如果你方没有谈判实力，在面对强硬对手时，谈判者可以采取“以柔克刚”的策略，通过耐心倾听和理性分析来化解对方的敌意和攻势。这些都体现了道家强调的“柔中带刚”的思想，即在谈判中既要保持灵活性和包容性，又要坚守原则和底线，确保自身利益不受损害。

## 2. 寻求双方利益的平衡点

中华优秀传统文化倡导“中庸之道”，即在谈判中寻求双方利益的平衡点，避免极端行为，保持和谐稳定的谈判氛围。谈判者应该充分理解对方的需求和利益诉求，通过协商和妥协来寻求双方都能接受的解决方案。同时，谈判者还应该注重长期合作关系的建立和维护，避免短视行为和利益冲突。随着“一带一路”倡议的推进，越来越多的中国商品进入非洲市场。2022年中国茶叶出口量前十位的国家和地区中，有6个非洲国家。在茶品方面，绿茶、红茶和乌龙茶这些茶品类占茶叶贸易比重高达80%。非洲人也比较喜欢养生茶、水果茶、花茶、减肥茶，相较于传统的包装茶，便捷快速泡冲的茶包最受欢迎。湖南省茶叶集团在和塞内加尔的采购商谈判中，针对价格展开了激烈的讨论，双方互不退让。我方认为，按此报价已经利润极低了。在市场调研中，我方谈判人员了解到当地人喝绿茶时，喜欢用固定容量的杯子，每泡次放茶叶量较国内一般茶包含量少，于是，我方谈判人员主动与对方沟通，减小每袋茶包尺寸和含量，价格可以适量降低，最终双方都取得了满意的解决方案，顺利签署了贸易合同。

## 3. 灵活运用谈判技巧和艺术

中华优秀传统文化蕴含着丰富的谈判技巧和艺术，如“察言观色”、“声东击西”、“欲擒故纵”等。这些技巧和艺术有助于谈判者在谈判过程中灵活运用各种手段来争取更多的利益和优势。例如，在谈判过程中，谈判者可以通过观察对方的表情和言语来判断对方的真实意图和底线；通过提出看似无关紧要的问题来转移对方的注意力；通过适当示弱和让步来诱使对方放松警惕和降低要求等。意大利学者西塞罗说：“脸是灵魂之像。”人类面部能清晰表达快乐、愤怒、恐惧、悲哀、惊奇和厌恶等6种不同的基本情绪。文化不同，面部表情表达的涵义也不同。笑是非常重要的面部表情，在很多国家都表示友好，但是在不同文化下则有不同涵义。在一次商务谈判过程中，一位美国女商人不小心碰倒了咖啡杯，把桌子上的合同草稿弄湿了，旁边的两位中国商人哈哈大笑，美国女商人满脸通红，眼睛里显示出，并开始走出会议室。她的经理轻声叫住她，解释说：在中国，这种情况下的笑是为了消除尴尬。同时，他又对中国人说：在美国，此种情况下的笑意味着嘲笑。双方立刻向对方道歉。一个善于察言观色、懂中美文化的谈判专家就这样轻松地缓和了气氛，消除了误解。

#### 4. 着重短期利益与长期利益的结合

中华优秀传统文化讲究“投桃报李”，“礼”实质上是指处于内心深处最虔诚的尊重与恭敬，一个人懂得礼敬别人，别人也会礼敬他。中国某水果进口公司与泰国某家出口公司商谈有关水果进出口生意，谈判之前因时间问题，出现心情浮动（泰国是多向性时间观念，认为谈判计划变化弹性大是一件再正常不过的事情。然而中国自古代以来就在不断地经贸往来中形成了抓紧时间的习惯，所以在谈判中，我方心情浮动大）。在谈判过程中，双方因使用手势、口头表达、商品价格等问题产生了误解，使谈判陷入僵局（在礼仪和禁忌上，泰国认为左手是不干净的，只能用来拿一些不洁、脏的东西，如果用左手拿重要的东西递给他则被认为是不礼貌的。传递东西时要用右手是表示对别人的尊重，同样在吃饭时也要使用右手。特殊情况要用左手时，请先说声“左手，请原谅”。在本案中我方分发资料时用了左手，触碰了泰方禁忌，才会招致谈判出现困难。次日我方经理参观当地博物馆时，碰巧遇见泰方经理也在参观博物馆，于是邀请一起同行。在此期间发现泰方经理对一副刺绣作品表现出极大的兴趣，我方经理又对刺绣这一中国技艺了解颇深，于是相谈甚欢。第二天谈判时，泰方谈判人员在泰方经理的领导下对我方表现出了极大的热情，谈判非常顺利，只是在最终签署合同时，泰方经理建议我方某些条款需要更加细化，修改好后双方顺利签订了合同。2008年，来自产茶大省福建的宋爱来到肯尼亚。她发现，肯尼亚温和的气候、肥沃的火山灰土壤等自然条件赋予了肯尼亚茶叶清新质朴的茶香和甘醇的口感。这让宋爱萌生了用中国制茶工艺加工肯尼亚优质茶叶的想法。宋爱在和当地农户沟通谈判中，充分尊重和理解当地文化的独特性和多样性，为双方建立了良好的文化交流基础。2015年，宋爱创立茶叶品牌秦亚，英文名“Chinya”，取自中国和肯尼亚两国英文名，寓意“中肯的完美结合”。如今，宋爱在肯尼亚已有两家茶叶加工厂。“茶叶就像纽带，随着我们的推广和来肯尼亚的中国人越来越多，当地人慢慢接受了我们的饮茶方式，了解并喜欢上中国茶文化。”

## 五、结论

中华优秀传统文化作为中华民族智慧的结晶，蕴含着丰富的谈判智慧和策略，为国际商务谈判的开展提供了深厚的文化底蕴和理论支持。在全球化进程加速、多元文化交流频繁的当今时代，中华优秀传统文化通过其核心理念、价值观和行为模式，在国际商务谈判中展现了强大的适应性和生命力。

本文通过对儒家、道家和兵家思想的分析，探讨了中华优秀传统文化如何在提升谈判者文化素养和道德水平、制定针对性策略、促进跨文化交流、实现短期与长期利益平衡等方面为国际商务谈判赋能。同时，通过结合实际案例，进一步论证了中华优秀传统文化在提升国际商务谈判成效中的现实意义。

首先，中华优秀传统文化强调“诚信”、“仁爱”、“和而不同”等理念，为谈判者提供了坚实的道德准绳和行为规范。这种文化特质能够有效地增进谈判双方的互信，创造和谐稳定的谈判氛围。通过提升谈判者的文化素养和道德水平，谈判者更能够以平和、冷静的态度应对复杂的谈判情境，推动谈判向更高效、更理性的方向发展。

其次，中华优秀传统文化所倡导的“知己知彼”、“以退为进”、“以柔克刚”等谈判智慧为谈判者提供了丰富的策略工具。在具体的商务谈判中，这些智慧能够帮助谈判者通过全面的准备工

作、灵活的策略运用以及对客观环境的敏锐洞察,制定符合实际需求的解决方案,从而有效提升谈判的成功率。

第三,中华优秀传统文化在促进跨文化交流和沟通方面发挥了重要作用。通过“和而不同”、“兼容并蓄”等包容性理念的实践,谈判双方可以超越文化和语言的障碍,实现深层次的互信和合作。通过关注利益而非立场、充分考虑对方的文化背景与价值观,谈判者能够在求同存异的基础上达成合作共赢。

最后,中华优秀传统文化强调短期与长期利益的结合,倡导在追求当前成果的同时兼顾合作的可持续性。这种思维方式为国际商务谈判注入了长期战略视角,有助于构建稳定、健康的国际商业合作关系,推动全球范围内的经济发展与文化交流。

总之,中华优秀传统文化的精髓和智慧能够为国际商务谈判提供全面的支持和深刻的启发。从理论到实践,从道德规范到策略运用,其内涵都能为谈判的成功提供坚实的保障。在未来,我们应继续深入挖掘和传承中华优秀传统文化的价值与意义,将其与国际商务谈判的现代理论和方法相结合,助力全球化背景下的经济合作与文化融合。同时,这也将为构建人类命运共同体和实现共赢发展做出更大的贡献。

[责任编辑:李昌奎 邮箱 wtocom@gmail.com]

**基金项目** 2021年广东省本科高校教学质量与教学改革工程建设项目“立德树人理念下商务英语专业‘三位一体’人才目标构建及实践——以国际商务谈判课程为例”(粤教高函〔2021〕29号);2023年度校级教学质量与教学改革工程校企联合实验室项目“跨境商务英语综合实验室”(广东二师〔2023〕96号)。

**作者简介** 张梅,女,1976年7月出生于广东,博士,广东第二师范学院外国语言文化学院商务英语专业教授。通信地址:中国广东省广州市海珠区新港中路351号,邮政编码:510303.电子信箱 meizh@gdei.edu.cn, <https://orcid.org/0000-0002-4897-4619>。

#### 参考文献

- [1] 金文琪. 中泰文化差异对国际商务谈判的影响 [J]. 江苏商论,2023,(04):39-42.
- [2] 金井露. 国学智慧助你在商务谈判中实现共赢 [EB/OL]. <http://culture.people.com.cn/n/2014/0809/c22219-25435553.html>. 羊城晚报, 2020-08-02.
- [3] 刘白玉, 刘夏青, 韩小宁. 一例基于中美非言语沟通差异的价格谈判及启示 [J]. 对外经贸实务,2018,(08):74-76.
- [4] 习近平. 在博鳌亚洲论坛年会开幕式上的主旨演讲 [EB/OL]. <https://baijiahao.baidu.com/s?id=1730737940145232528&wfr=spider&for=pc> (2023-04-15).
- [5] 新华社. 中国茶飘香非洲一茶香里的“一带一路”故事 [EB/OL]. <https://baijiahao.baidu.com/s?id=1770107207279915979&wfr=spider&for=pc>(2023-06-30).
- [6] 孔子. 论语 [M]. 北京: 中华书局, 2020.
- [7] 孙子. 孙子兵法 [M]. 北京: 中华书局, 2020.
- [8] 韩非子. 韩非子 [M]. 北京: 中华书局, 2020.
- [9] 老子. 道德经 [M]. 北京: 中华书局, 2020.



[10] 庄子. 庄子 [M]. 北京: 中华书局, 2020.

[11] 孟子. 孟子 [M]. 北京: 中华书局, 2020.