最新中国谈判风格 我的中国梦演讲稿中国梦演讲稿(模板9篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

中国谈判风格篇一

梦，一个字。

每个人都有属于自己的梦，每个中国人都有着同一个梦——振兴中华，富强祖国!

梦想是什么?

我有一个梦想——长大成为祖国的材干，报效祖国。它在慢慢地茁壮成长，我坚信，终有一天，这个梦想会开出花朵，发挥它的作用，为祖国做贡献!一个人去做，力量是渺小的，但当它和祖国联系起来时，就是伟大的。一个梦想是渺小的，但当它成为祖国的.梦想时，就是无法估量的。

我们怀着一份信仰、一份怀念、一份奋斗，就算异国他乡，但我们只要生在中国的土地，只要我们有中国的血脉，我们就是中国的炎黄子孙，我们依旧能心怀着祖国，铭记着我们的中国梦，朝着梦想在进一步，我始终坚信，在那不久的今天，我将会收获梦想的果实。

梦想，伴随着每一个人，牵着每一个人的心灵。

中国梦，凝聚在每个人的心中，它是美丽的，我们将会怀着希望，所以最终的成真圆梦也会成为我们从现在到成功那一

秒时的信仰!

中国谈判风格篇二

就职业技能而言，谈判是工作场所中非常有用的一项。从谈妥你所想要的薪水，到让你的项目获得优先挑选权，谈判能够处理好那些该技能派得上用处的情况。商务谈判对于企业来说尤其重要，是企业和外部沟通的重要方式，商务谈判因国界的不同也呈现出不同的特点，在中国，商务谈判在大多数人的印象里呈现什么特点呢。下面我们就来看看中国式商务谈判的特点吧。

这句话的意思通常指谈判双方对于谈判内容进行博弈，虽然交易没有达成，但彼此间的感情还存在，不会为这点事伤了感情（亲情、友情、爱情）。其实往往双方在说句话的`时候，感情已经没了一半了。

中国人商务谈判，肯定希望买卖成，仁义也在，两者兼得。当买卖不成的时候，仁义往往很难不存在了。这跟西方职场人士将工作与生活完全分开的做法不同。因此，这也是中国式商务谈判有趣的地方。

在中国的商务活动中，人情世故与生意是很难分开的，因此，在国内做商务谈判的时候，也需要注意人情世故。比如生意外来对象是老板亲戚，下游客户是总经理的朋友等等，而这些需要参与谈判的公司职员需要事先了解涉及到的上层领导态度，然后绝对自己的谈判行为与底线。

在中国式家族企业中，我们看到了很多因为没有"明算账"而导致企业拆解。比如希望集团刘氏兄弟，创业之初，同心协力，建立了庞大的希望集团。但是没有明确的产权制度，没有"明算账"，结果就是生意做得越来越大，但是分歧也越来越大，最后还是分家过日子，1995年，希望集团分裂成大陆

希望集团、东方希望集团、华西希望集团、南方希望集团（新希望集团）四家公司。在商务谈判中，往往家族企业顾忌的问题较多，顾忌亲面，顾忌说清，顾忌父母等，亲兄弟之间往往不能明算账，结果就是不是自己吃亏，就是公司吃亏。

其实，在国外商务谈判理论中，并没有亲情在商务谈判中的影响，因为，他们在骨子里面已经是"亲兄弟，明算账"，而国内还没有达到这种程度。因此，特别是两家公司，有亲情关系时，商务的天平就无法能够"一碗水端平"，导致双方在合作过程中都感觉自己吃亏了，从而影响商业活动往来。

职位要对等，级别要对等，在政府机构及事业单位表现得最为明显。副厅级要对副厅级，正处级要对正处级，你很难看到一位正厅级领导接见一位镇长，除非在某些特殊场合，比如抗震救灾表彰，比如集中培训会议等等。而这恰恰也影响了中国企业的商务谈判，对方是副总经理参加，我方当然也要派副总经理参加，除非我方非常关注这次谈判，想表示重视，所以在谈判人员的安排上面，都是事先会询问对方是什么级别的人物参加，然后觉得自己派谁去参加。而在国外的商务谈判，他们对职位要对等关注很少，只要一个项目是某人负责，那么他就是该项目的最高决策者，而不是说他的级别最高。

中国谈判风格篇三

敬爱的老师，亲爱的同学们：

雷锋是大家心中的英雄，也是全世界的英雄。3月5日是学习雷锋日，让我来说说我的.雷锋日吧。

今天早上，老师说要学习雷锋，帮助身边需要帮助的人。

放学后，我在大街上看见一个拄着拐杖的老奶奶过马路，我立刻过去帮她，老奶奶夸我是小雷锋。

还有次，我在游乐园看见一个小妹妹在哭，我过去问她“小妹妹你怎么了?是不是和妈妈走散了?我带你去找”。在去派出所的路上，看见一位阿姨好像在找人，我过去问这孩子是不是她的。果然是她的，阿姨夸我是小雷锋。

我把这两件事告诉了老师后，老师也夸我是小雷锋，我心里比吃了10罐蜜还甜。

看，这就是我的雷锋日，还可以吧，希望你们也争当小雷锋。

尊敬的老师、亲爱的同学们，大家好!

3月5日是****“向雷锋同志学习” 题词发表46周年。3月，又是我们学习雷锋的传统文明月。几十年过去了，在雷锋精神的照耀下，一代代青少年实践着自己的人生价值。

不!没有!也永远不会，雷锋那流淌着无私奉献的血液将撒遍祖国各地，他的精神将永远鼓励着我们前进。我们也将谱写一曲壮丽的雷锋赞歌!

中国谈判风格篇四

中国人一般都很谦虚含蓄，采用威胁强制手段，应当了解、没有自信，谈判桌上他们一般不会盛气凌人，即“尊重别人即是尊重自己”，下面本站小编整理了中国人谈判风格色彩，供你阅读参考。

中国人在洽谈生意时，常常要求在本届进行。这样做，就能控制议事日程，掌握谈判的步调。他们能够在这个过程中仔细地观察对方，建立一套对对方好恶的标准，并能挑起相互

竞争能外商之间的矛盾。他们能使客人相信他们的诚意，期待着建立同客人的友谊，让客人不好意思在一开始就进行一本正经的洽谈。他们能使客人感到是有求于人的，因此他们常常要求客人展示其产品或设备的性能。

在开局阶段，中国人很少提出自己对产品的要求和建议。他们总是要求对方介绍产品的性能，他们总是认真倾听对方关于交易的想法、观点和建议，而他们却很少讲述自己的立场和看法，在谈判中，常有他们带来的技术专家参与进来，用竞争者的产品特点来探求其产品、技术方面的资料。一旦对方提出了自己的观点、立场，说出产品的有关特点后，谈判就进入了实质性阶段。在这一阶段，中国人要求首先达成一般原则框架，完成这件任务之后，才详细地洽谈具体的细节。他们认为这可以避免争吵，以便更快地达成协议。一般原则框架通常采用意向书和会谈记录的方式。中国人在谈判中都有详细的会议记录，即使谈判人员中途被撤换，中方代表仍然对以前的洽谈内容了如指掌。在具体的细节谈判中，中国人善于采用各种策略，迫使对手做出让步。

中国人在原则上寸步不让，表现出非常固执的态度。在谈判中，如果发现达成的一般原则框架中的某条原则受到了挑战，或谈判内容不符合长期目标，或者提出的建议与目前的计划不适合，中国人的态度就严肃起来，表示出在这方面不折不挠的决心。同时，在具体的事务上，中围人表现出极大的灵活性。例如在努力争取达成原则性框架协议时，中国人往往表示出：当我们到具体安排阶段时，什么事都可以办到的。

中国人是富有耐心的。中国上下五千年的历史文化环境，培养了他们善于忍耐的性格。与眼前利益相比，他们更愿意选择具有长远利益的方案。中国人的耐心在商务谈判中可以说表现得淋漓尽致。在做东道主时，他们并不急于谈判，而是耐心地认识和熟悉对方，并尽可能地建立起一种长久而牢固的关系。在洽谈人员的组成上，中国人往往派为数众多的洽谈人员，他们之中有谈判能手、技术专家、法律专家等等。

由于人数多，必然延长洽谈的时间。在谈判中，如果对方提出的问题超过自己作决定的权限，或自己难以回答，他们常常把这些问题带回去，向上级请示，或者大家再进行讨论，直到对这些问题有确切的把握，并能避免所有可能的错误。

中国人很看重“面子”，“面子”这个词没有确切的定义，它常常与威信和尊严联系在一起。如果两个你认识的人在吵架，别人都无法阻止，你走过去，对他们讲了一番之后，他们不再争吵，那么这就说明你很有面子。在商务谈判中，中国人常给对方面子，他们很少直截了当地拒绝对方的建议。同时，他们也需要对方给自己面子，地位越高的人，越讲究面子。因此在谈判中当你强迫对方做出让步时，千万注意不要使他在让步中感到丢面子。可以说，如果你能帮助中国人得到面子，你就可以得到许多东西;反之，任何当众侮辱或轻蔑，尽管是无意的，仍会造成很大的损失。

香港于1997年回归中国。在此，简单介绍一下香港人的谈判风格。

香港是国际贸易和金融中心之一，作为国际性的都市，香港深受世界各国文化的影响。中国文化是源泉，但现代西方的文化意识在香港人身上有很强的反映。香港人一方面保留了中华民族的一些好传统，如勤劳、智慧、诚实等;另一方而经商性极强。在商业交易中，常与对方拉关系、套近乎。很多时候会变相地“行贿”。因此作为洽谈人员要抵制物质诱惑，保证企业的利益不受损害。香港公司多如牛毛，很多是资本少、实力小的公司，因此要注意资信调查，谨防上当受骗。香港商人缺少长远打算，注意眼前利益，一有风吹草动就会发生变化，因此要仔细地认真地制定合同中每一个条款，以确保合同能得到确实执行。

在国际商务谈判中，最难的一点是谈判人员对不同文化、思维、习俗、行为、工作方式的理解和认同。所以，对于国际商务谈判，前期的准备工作要更加仔细、详实，并要注重细

节。因为在国际商务谈判的前期工作中，不仅涉及到谈判内容，更要将对方的风俗习惯、文化差异等等进行认真透彻地研究。故此，以谈判闻名的美国人，也强调国际商务谈判前的准备工作大概要占去整个商务谈判三分之一的时间。

1、关系;

中国人很重视朋友、亲戚，自己圈子里的人。中国人做生意把关系放在第一个要素，看来美国人对中国文化研究的很到位。

2、中间人;

中国人对陌生人持有戒备、怀疑的心态，所以在中国进行商务谈判，一定要有中间人作为双方联系的纽扣。

3、社会等级;

对于儒家文化熏陶的中国人来说，级别很重要，谈判桌上总是选出对应的职位级别来进行谈判。若要中方总经理出席谈判，美国企业也要由总经理亲自出马。

4、关系融洽;

中国人做生意的同时，也在交朋友，所以不是把生意和朋友分开，而是放在一起。对于西方人来说，如果不想交朋友，那么对不起，这个谈判可能很难进行下去。

5、整体观念;

中国人的整体观念很强，这主要是因为中国的象形文字成就了中国人的这个特点□michaelharrisbond□心理学教授，曾任职于香港中文大学，他曾经发表过一篇关于中国文字的研究文章，文章中讲中国人的象形文字就好比图片，中国孩子小

时候就要去识别数千个象形文字，这使得中国人在看图片时整体感很强。

6、节俭;

中国人有节俭的传统，这在商务谈判上体现的更为明显，跟中国人讨价还价是项艰苦的过程，往往中国人要深思熟虑，讨论很久才肯做出价钱方面的让步。

7、面子;

在中国文化中，一个人的面子代表了他的社会地位和荣誉。如果不尊重中国人的面子心理，让中方谈判代表难堪，即便不是故意的，整个商务谈判将会受到很大的损失。

8、吃苦耐劳;

中国人以吃苦耐劳闻名于世，他们将吃苦耐劳看的很重要，视为一种荣誉。

中国谈判风格篇五

中华民族是龙的民族。龙飞舞在天际，栖息于大海。有了水龙才有了力量，但目前极度干旱的中国，无法给予中国龙腾飞的力量。

面对巨龙因干旱而沉重的翅膀，我常常欲哭无泪。这可不是我梦里的中国，绝对不是!真正的中国，应该是地肥水美，山河锦绣，到处是江南。而现在的西北、华北、甚至东北都成了干旱风沙肆虐之地，植被在退化，耕地在收缩，也没有足够的资源和市场来支持工业的发展。这些地方承载人口的能力正在减弱，严重制约了中国发展的脚步。

在无限的失望与困惑之中，我突然见到一丝光亮。犹如一声惊雷震破混沌的宇宙，犹如一缕春风吹开冰封的心田。民间水利学家郭开，经过多年的考察与研究，提出了溯天运河的构想。设想通过兴修水利工程，把中国西藏丰富的水资源引向西北、华北、东北，从而彻底和全面地解决大半个中国干旱的问题，再造一个生机勃勃的中国。

这是多么令人向往的事啊!西藏纯净的水资源，带着高原的寒意，携着雪域的圣洁，一路汹涌着，在崇山峻岭之间迂回曲折，蜿蜒着流向那些期待的土地。河水流到哪里，就给哪里带来生机;河水润过何处，就给何处带来活力。干渴了数千年的土地，张着干裂的嘴唇，怀着迫切的心情，带着期待的眼神，去倾听那一声潺潺的水响，去品尝那一丝清清的甘甜。苍天笑，连绵春雨化去了烈日炎炎似火烧;大地笑，无边嫩草绿透了长城内外春意闹;人民笑，看不够山川河流添灵气;中华笑，千年复兴故梦依稀已可期。想不完的憧憬，梦不完的前程，恰便似挡不住的江河滚滚，压不住的巨龙高飞!

从此后可以大网大网地捕鱼，从此后可以满仓满仓地收粮，从此后可以痛痛快快地洗澡，从此后可以开开心心地畅游，从此后可以忘记风沙掩面，从此后可以笑看杨柳春风，从此后可以不再依赖母亲水窖，从此后可以用欢喜代替了哀愁……你看那雅鲁藏布江的水啊，哗啦啦地留过我门前!

有了水，就有了人。有了人，就有了消费，就有了发展。水是生命的灵魂，人类说到底还是要逐水而居。期待西藏的水绕流北方以后，这些地区能够迅速改变贫穷落后的面貌，迅速托起共和国一片新的蓝天。中华民族获得全面均衡的发展，中华龙浴水腾飞!

这是我的梦想，相信也是全体中国人的梦想。

尊敬的各位老师，亲爱的同学们：

大家上午好!很高兴能够参加这次演讲。

我们都有一双“隐形的翅膀”，都能让中国梦放飞蓝天，绽放绚丽!

化大为小，以小见大。中学生风华正茂，胸有大志。作文时，“大志”要描绘，从小处实事切入演绎梦想更有必要。“空谈误国，实干兴邦”嘛!例如你赞美试飞英雄李中华，于是描绘出“强国之梦”——做一个蓝天卫士，并参加了学校科技制作兴趣团队，克服了种种困难，终于让弹射飞机模型试飞成功……你把这些“小事”记录下来，你的“大志”就远离笼统抽象，连接了“我”和国家，接通了地气。这样写出的记叙文，小切口通达中国梦，小中见大。

定向聚焦，立“魂”奠基。你可以集中介绍一位你崇拜的偶像，采用边叙边议的'写作形式，表达你对“中国梦”、特别是对“中国梦”之“魂”的理解。例如你可以用动情的文字描绘歼十五总设计师罗阳的中国梦，同时提炼他的强国梦之“魂”——敬业爱国，刻苦进取，乐于奉献，严谨踏实，团结合作……这样写出的文章，有亮丽的标杆，有深刻的体悟，能道出同龄人的心声，启示同龄人为自己的“中国梦”立“魂”奠基。你如果熟悉莫言，不妨以书信形式写作，议论时以“莫言老师：您凭着……，实现了国人期待已久的中国梦”构成排比，揭示“诺奖梦”背后的“秘密”，为当今中学生提供“圆梦”的精神食粮。

穿越时空，放飞想象。你如果是一位文学爱好者，不妨穿越时间隧道，展示2021年——中国共产党成立100周年，或是2049年——新中国成立100周年时“我”的风采，回眸8年或是36年来的追梦经历，倾吐一腔豪情，以想象之丰富、情感之真挚感染读者。

仰视先贤，激发大志。近代先贤青少年时期的中国梦值得仰望：孙中山出国求学时“辄与同国同学诸人，相谈衷曲，而

改良祖国，拯救同群之愿，于是乎生”;毛泽东“指点江山，激扬文字，粪土当年万户侯”;周恩来“面壁十年图破壁，难酬蹈海亦英雄”;周树人“寄意寒星荃不察，我以我血荐轩辕”;邓小平18岁就在法国油印出版《赤光》杂志，宣传红色世界之梦;也是在18岁，叶剑英就咏物立志：“放眼高歌气吐虹，也曾拔剑角群雄。我来无限兴亡感，慰祝苍生乐大同”(《油岩题壁》)……先贤已逝，但豪言在耳，“梦”景犹在，只比他们小几岁的我们，怎样续写“中国梦”，弘扬爱国志?快拿起笔来写一篇抒情散文吧!

徜徉诗文，荡漾涟漪。例如你可以再读梁启超的《少年中国论》，当你用十八大后的新眼光、新视野吟咏“纵有千古，横有八荒。前途似海，来日方长。美哉我少年中国，与天不老;壮哉我中国少年，与国无疆”这些名句时，你的心海定会荡起前所未有的思想涟漪，那就写一篇读后感，一吐为快!

每个人，都拥有一个美丽的“中国梦”，就好像每个人都可以仰望星空，而每个人的星空都不一样;星光共聚洒在我们的脸上，照亮每个人的人生，也照亮了灿烂的中华民族，照亮了绚丽的中国梦。

我的演讲结束了，谢谢大家!

尊敬的各位领导、老师们、同学们：

大家上午好!我是1号选手。我演讲的题目是：《中国梦，人民的梦》。

在开始演讲之前我想先问大家一个问题：你们看过《牧羊少年的奇幻之旅》吗?你们的梦想是什么呢?相信在座的每一位都会给出一个不一样的答案。

我以为，梦想就是对自己未来的某种憧憬;我的理解，梦想就是牧羊少年奇幻之旅里圣地亚哥金字塔下的神秘宝藏。任何

一个人，只要有了梦想，他心头就会骤然有天光，他手头就会立即有灵光;年轻人就会顿添锐气，中年人就会增添勇气，老年人就会平添朝气。是的，梦想会使人充满希望，使生活充满阳光!

在这个美好的春天里，在每个中国人的心头，都时时刻刻回荡着一个温暖的词汇：中国梦。“共同享有人生出彩的机会，共同享有梦想成真的机会，共同享有同祖国和时代一起成长与进步的机会。有梦想，有机会，有奋斗，一切美好的东西都能够创造出来。”国家主席铿锵作耳的话语，激荡在亿万国人的心头，点燃了亿万国人寻梦追梦的火热激情。“中国梦归根到底是人民的梦，必须紧紧依靠人民来实现，必须不断为人民造福。”国家主席的重要讲话，阐明了中国梦的核心价值，也指明了中国梦的动力源泉。

国家富强、民族振兴、人民幸福，中国梦勾勒出的美好图景，最终统一于人民梦的历史语境。“大河没水小河干”，近代中国的百年奋斗，证明着一个朴素的道理，国家好，民族好，大家才会好。在实现民族复兴的征程中，唯有将个人之梦寄托于国家之梦、民族之梦，梦想才有成真的可能。

在中国梦的雄壮交响中，无论是实现国家民族的繁荣富强，还是追求普通个体的幸福生活，实现“人的全面发展”始终是最催人奋进的旋律。从站起来，到富起来，再到强起来;从实现总体达到小康水平，到跻身世界第二大经济体，再到构建覆盖13亿人的保障体系……国泰则民安，民富则国强，伟大的中国梦，使个人梦想有了广阔空间。

在这个意义上，“宏大叙事”的国家梦，也是“具体而微”的个人梦。中国梦，最终是由一个个鲜活生动的个体梦想汇聚而成。更好的教育、更稳定的工作、更满意的收入、更可靠的社会保障、更高水平的(范文天下)医疗卫生服务……人民对美好生活的向往，对人生出彩机会的渴望，正是中国梦最富生命力的构成。中国梦的实现，“必须紧紧依靠人民。

淮海战役战场上一望无际的手推车，见证了人民战争的伟力;安徽凤阳小岗村18个鲜红的手印，标注着人民改革的精神。正是得到了人民的拥护和支持，我们才在披荆斩棘的奋斗中，开辟出一条生机勃勃的复兴之路。

个人的前途与国家命运息息相关，每一个人的奋斗努力，都是中国梦的组成部分。在实现民族复兴的关键阶段，最大程度吸纳人民群众参与改革发展，最大程度促进全面小康的共建共享，最大程度动员全体人民同心共筑中国梦，就能激发每个中国人的进取心和创造力，就能在逐梦之路上始终有众志成城的民意支撑，始终有破浪前行的不竭动力。

亲爱的朋友们，伟大的事业，源于伟大的梦想。“无端忽作太平梦，放眼昆仑绝顶来”。100多年前，在遭遇三千年未有之变局时，梁启超写下了对未来的梦想和期望。而今梦想正在照进现实，作为当代青年，让我们在追梦的征程中寻求改变，止于至善，与祖国共奋进，让中国梦更加充满希望，更加接近现实!

我的演讲完毕，谢谢大家!

中国谈判风格篇六

大家下午好！非常荣幸，我能代表xx小学来参加这次演讲比赛。今天，我演讲的题目是《建设美丽中国，让梦想绽放最美丽的光芒》。

历经上下五千年的沧桑，悠悠的中国史在不停地挥洒着它别具一格的魅力。我很幸运，我出生在一个美丽的国度——中国；我很幸福，我生活在一个可爱的地方——敦煌。有了美丽的中国一定会有美丽的城市，不同的城市展现着不同的魅力。而我的家乡——敦煌，是一座充满浓郁文化氛围的美丽城市。在这里，凝聚着十八万勤劳朴实的敦煌人民的美丽梦

想：那就是让敦煌成为“最美中国”的一个缩影，让敦煌成为一个令人向往的最富有魅力的地方！

是啊，美丽中国正是有了这样“缓缓地弯腰”才更加美丽，魅力敦煌正是有了这种“轻轻地捡起”才更富有魅力！是的！是的！这就是美丽中国，这就是魅力敦煌！

我的演讲到此结束，谢谢大家！

中国谈判风格篇七

大家好！今天我们演讲的主题是：中国的未来不是梦。

当你假期观看里约奥运会，中国拳击运动员吕斌打倒对方选手读秒，全国人民为之沸腾，为这冠军愉悦欢呼，裁判却举起他国队员的手时。你有何感想？当你得知美国侦察机撞毁了我军用飞机一事时，有何感想？当你又得知日本不承认侵华事实，拒绝纠正历史教科书的错误时，你有何感想？一幕幕“落后就要挨打”的教训深深地震撼着我们的心。

除了一再谴责此不道义行为，我们又能为祖国做些什么？

我们拥有青春，这是我们的骄傲，却不是我们值得炫耀的资本；我们拥有激情，这是我们的自豪，却不是我们值得陶醉的骄傲。面对日新月异的“知识爆炸”时代，看着昨日的科幻已变为现实，我们需要理性，需要冷静，需要承担一份沉甸甸的责任。

祖国期待着我们的回答，更期待着我们的行动。我们面对新世纪、新时代的到来，喊出一个声音：“轮到我们了。”21世纪是我们的世纪，我们没有理由不努力，不脚踏实地、不勇敢的承担。

不说他人，只做自己。作为行知学子的我们应该怎么做？方

子老师说过：“小事一件件，一做三十年。”积土成山，积水成渊，积善成德所以神明自得。”我相信当我们把生活中的每一件小事做好的时候，我们就已经做好了担起大任的准备。行知处处无小事，事事处处显真知。我们在这里学到的不光光只是课本上的知识，我们也学到了作为中国人该有的品质和精神。艰苦奋斗是中华民族的根！流自己的汗，吃自己的饭，自己的事情自己干。认真踏实做好行知这三年的每一件事，上好每一节课，叠好每一床被子，擦亮每一扇窗子……要知道把小事做到极致就是一种艺术。更重要的我们要养成过生活艺术的习惯，做好行知这三年，毕业后我们还是行知人，用我们的坚毅细致的生活品质和行知精神去感染每一人，我深信不疑行知的每一个人都是一个火种，星星之火可以燎原，我们终将走向世界，改变世界。

青春、激情、理性、责任，将化作我们的双臂，去拥抱明天，挑战未来。坚信行知的未来不是梦，中国的未来不是梦。

中国谈判风格篇八

商务谈判对于企业来说尤其重要，是企业和外部沟通的重要方式，商务谈判因国界的不同也呈现出不同的特点，在中国，商务谈判在大多数人的印象里呈现什么特点呢?下面本站小编告诉你中国式商务谈判的特点，一起来看看吧。

这句话的意思通常指谈判双方对于谈判内容进行博弈，虽然交易没有达成，但彼此间的感情还存在，不会为这点事伤了感情(亲情、友情、爱情)。其实往往双方在说句话的时候，感情已经没了一半了。

中国人商务谈判，肯定希望买卖成，仁义也在，两者兼得。当买卖不成的时候，仁义往往很难不存在了。这跟西方职场人士将工作与生活完全分开的做法不同。因此，这也是中国式商务谈判有趣的地方。

在中国的商务活动中，人情世故与生意是很难分开的，因此，在国内做商务谈判的时候，也需要注意人情世故。比如生意外来对象是老板亲戚，下游客户是总经理的朋友等等，而这些需要参与谈判的公司职员需要事先了解涉及到的上层领导态度，然后绝对自己的谈判行为与底线。

在中国式家族企业中，我们看到了很多因为没有“明算账”而导致企业拆解。比如希望刘氏兄弟，创业之初，同心协力，建立了庞大的希望。但是没有明确的产权制度，没有“明算账”，结果就是生意做得越来越大，但是分歧也越来越大，最后还是分家过日子，1995年，希望分裂成大陆希望、东方希望、华西希望、南方希望(新希望)四家公司。在商务谈判中，往往家族企业顾忌的问题较多，顾忌亲面，顾忌说清，顾忌父母等，亲兄弟之间往往不能明算账，结果就是不是自己吃亏，就是公司吃亏。

其实，在国外商务谈判理论中，并没有亲情在商务谈判中的影响，因为，他们在骨子里面已经是“亲兄弟，明算账”，而国内还没有达到这种程度。因此，特别是两家公司，有亲情关系时，商务的天平就无法能够“一碗水端平”，导致双方在合作过程中都感觉自己吃亏了，从而影响商业活动往来。

职位要对等，级别要对等，在政府机构及事业单位表现得最为明显。副厅级要对副厅级，正处级要对正处级，你很难看到一位正厅级领导接见一位镇长，除非在某些特殊场合，比如抗震救灾表彰，比如集中培训会议等等。

而这恰恰也影响了中国企业的商务谈判，对方是副总经理参加，我方当然也要派副总经理参加，除非我方非常关注这次谈判，想表示重视，所以在谈判人员的安排上面，都是事先会询问对方是什么级别的人物参加，然后觉得自己派谁去参加。而在国外的商务谈判，他们对职位要对等关注很少，只要一个项目是某人负责，那么他就是该项目的最高决策者，而不是说他的级别最高。

中国谈判风格篇九

你们好！

我是国际学校四年级四班的一名学生，我热爱集体，爱护同学，受到大家好评。但可能你们都不知道，我有一个中国梦。我要成为“保护动物协会”的小专员。研究增补一套保护动物的条款，来惩罚那些残酷对待动物的人。

我平时爱跳舞和画画，因此我每天放学后，在我养的小鱼旁边，给它们画画、展现我的舞姿。我对它们呵护有加，小鱼儿一见我就翩翩起舞，看得出小鱼儿也很爱我。其实，好多动物都是人类最亲密的朋友，是地球不可缺少的，有了各种动物才能保持生态平衡，世界色彩斑斓。

人为使动物加速繁殖，吃肉、扒皮等。有的还在活动物屠杀前，注水、加肥，让家畜受尽残酷的折磨。有些人把动物皮加工成衣服、工艺品、玩具等，穿着动物的皮衣，吃着山珍野味，这些人风光翩翩，满足的很！可他们怎能感受可爱动物的痛苦和悲惨，感受五彩斑斓的地球是人和动物共同的家园，他们满足了，可爱的动物遭了殃，生态平衡遭到了破坏，产生了各种病毒，自然界遭到了很大的危害。这样的行为不仅让我痛恨他们，而且让全世界人民痛恨他们。对待动物应负责到底，我希望让那些流浪动物有一个温暖的家，生病能及时医治，形成一种人人爱护动物、关心动物和不欺负动物的环境。不然的话就受到严厉的惩罚！

我希望我的梦想成真，这个梦想大家支持吗！