

MINISTRY OF EDUCATION OF THE REPUBLIC OF BELARUS

STATE EDUCATIONAL INSTITUTION

"SCHOOL OF BUSINESS OF BELARUSIAN STATE UNIVERSITY"

Chair of Innovative Management

Liu Wenyi

**ANALYSIS OF CROSS-CULTURAL BARRIERS IN SINO-US BUSINESS
COMMUNICATION**

Master's thesis

specialty 1-26 80 04 "Management"
(profile " HR Management ")

Supervisor:
Denis Brigadin

Admitted to Master's thesis defense on
" ____ " _____ 2021
Head of Chair
of Innovative Management
Ph.D., Associate professor
_____ Alena A. Poddubskaya

Minsk, 2021

GENERAL CHARACTERISTICS OF THE WORK

74 pages, 20 figures, 11 tables, 1 appendices.

CULTURAL DIFFERENCES, SINO US RELATIONS, INTERNATIONAL BUSINESS EXCHANGES, INTERNATIONAL NEGOTIATIONS

The aim of the study to makes an in-depth study of the influence of culture in Sino US business negotiation, and finds out the main problems and differences in Sino US cross-cultural business negotiation. Ac-cording to the research results, this paper puts forward some feasible counter-measures, which can provide reference for the negotiators of China and the United States.

The object of the research: Chinese and American business people

The subject of the research: An analysis of cultural barriers in Sino US business exchanges

Research methods: Statistical analysis method, case study method, comparative analysis method.

Realm of the possible practical application: At present, global economic integration is the inevitable trend of the future world development. In the traditional sense, the distance between countries is gradually narrowing. With more and more frequent business cooperation between China and the United States, the problems in the process of cooperation between the two countries are gradually highlighted. In this context, international business activities will become more and more frequent. We should pay attention to international business negotiations, which plays an important part of international exchanges. However, due to regional and cultural differences, international business negotiations need to overcome cross-cultural barriers in order to make communication more effective. We need to overcome related barriers such as different races, different nationalities, language and cultural differences, regional customs and ways of thinking, so as to express our position and understand each other more clearly. Among them, most of the problems are caused by cultural differences. Negotiators of China and the United States often lack sufficient understanding of mutual' social and cultural background. They only analyze and judge mutual information based on their own country's cultural background, which leads to misunderstanding. In the process of negotiation or cooperation, negotiators of China and the United States hold their own opinions, do not give in to each other, or even create conflict. In the final analysis, it is because the two sides lack sufficient understanding and cognition of mutual environment, culture and management style, so they do not have enough ideological and psychological preparation for the problems that may arise in the cooperation, and so they are unable to establish a coordination mechanism of mutual trust and understanding. Moreover, in Chinese highly implicit culture, many messages are not transmitted in explicit language. All these contradictions and conflicts caused by cultural differences

are difficult to be properly resolved, and the cooperation between China and the United States is difficult to proceed smoothly.

Through this study, it can be applied to Sino-US cross-cultural negotiations to help Chinese and American negotiators understand the culture of both sides in order to reach a consensus as soon as possible.

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

74 страниц, 20 рисунков, 11 таблиц, 1 приложение.

КУЛЬТУРНЫЕ РАЗЛИЧИЯ, ОТНОШЕНИЯ КИТАЯ-США, МЕЖДУНАРОДНОЕ ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ, МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ

Целью исследования является углубленное изучение влияния культуры на китайско-американские деловые переговоры и выявление основных проблем и различий в межкультурных деловых переговорах между Китаем и США. По результатам исследования, в этом документе предлагаются возможные контрмеры, которые могут послужить ориентиром для участников переговоров из Китая и США.

Объект исследования: Китайские и американские бизнесмены

Предмет исследования: Анализ культурных барьеров в китайско-американском деловом общении

Методы исследования: Метод статистического анализа, метод тематического исследования, метод сравнительного анализа.

Область возможного практического применения: В настоящее время глобальная экономическая интеграция является неизбежной тенденцией мирового развития будущего. Расстояние между странами в традиционном понимании постепенно сокращается. По мере того, как деловое сотрудничество между Китаем и США становится все более частым, проблемы в процессе сотрудничества между двумя странами постепенно становятся более заметными. При этом международная деловая активность будет становиться все более частой. Мы должны обратить внимание на международные деловые переговоры, которые играют важную роль в международном общении. Однако из-за региональных и культурных различий международные деловые переговоры должны преодолевать межкультурные барьеры, чтобы общение было более эффективным. Нам необходимо преодолеть связанные барьеры, такие как различия рас, различия национальностей, языковые и культурные различия, региональные обычаи и образ мышления, чтобы более четко выразить нашу позицию и понять друг друга. Большинство проблем среди этих вызвано культурными различиями. Переговорщики из Китая и Соединенных Штатов часто не имеют достаточного представления о социальном и культурном происхождении друг друга. Они анализируют и оценивают информацию друг от друга лишь на основе культуры своей страны,

что приводит к недопониманию. В процессе переговоров или сотрудничества участники переговоров из Китая и США придерживаются собственного мнения, не уступают друг другу или даже вступают в конфликт. В конечном итоге это происходит потому, что обеим сторонам не хватает понимания и осознания общей среды, культуры и стиля управления, поэтому у них нет достаточной идеологической и психологической подготовки к проблемам, которые могут возникнуть в сотрудничестве, и поэтому они не могут создать координационный механизм взаимного доверия и понимания. Более того, в крайне имплицитной культуре Китая многие сообщения не передаются явно. Все эти противоречия и конфликты, вызванные культурными различиями, трудно разрешить должным образом, а сотрудничество между Китаем и Соединенными Штатами продвигается с затруднением.

Результаты этого исследования можно применить к межкультурным переговорам между Китаем и США, чтобы помочь китайским и американским переговорщикам понять культуру обеих сторон и как можно скорее достичь консенсуса.