

商务英语在我国国际贸易中的运用技巧

王 迪

北京第二外国语学院英语学院, 中国·北京 100024

【摘 要】改革开放以来, 我国的经济建设持续发展, 对外贸易是我国经济建设的重要组成部分。在进行对外贸易的谈判磋商时, 难免会出现一些因素进而影响贸易结果。所以一个具有专业素养的谈判人员除了要了解专业的谈判知识, 还必须掌握相应的谈判技巧。而需要就是双方进行交流的重要桥梁。而商务英语的使用对于整个外贸谈判都有着极大的影响作用, 谈判人员必须拥有熟练的商务英语使用能力, 在谈判时才能获得最大的利益并实现双方的共赢。本文将针对商务英语的意义以及商务英语对我国对外贸易的重要意义进行探讨。最后将对商务英语的使用方法和技巧进行论述。旨在为商务英语的使用提供帮助。

【关键词】商务英语; 国际贸易; 应用技巧

The Application Skills of Business English in my Country's International Trade

Wang Di

School of English, Beijing International Studies University, Beijing, China 100024

[Abstract] Since the reform and opening up, my country's economic construction has continued to develop, and foreign trade is an important part of my country's economic construction. When negotiating and negotiating foreign trade, it is inevitable that some factors will appear and then affect the trade results. Therefore, a professional negotiator must not only understand professional negotiation knowledge, but also master corresponding negotiation skills. The need is an important bridge for communication between the two sides. The use of business English has a great impact on the entire foreign trade negotiation. Negotiators must have the ability to use business English proficiently, so as to obtain the greatest benefits and achieve a win-win situation for both parties during the negotiation. This article will discuss the significance of business English and the significance of business English to my country's foreign trade. Finally, the use methods and skills of business English will be discussed. Designed to help with the use of business English.

[Key words] business English; international trade; application skills

前言

随着经济全球化的脚步越来越快, 国与国之间的经贸来往越来越频繁, 进行商务洽谈是实现国际贸易的前提与基础。由于英语的使用范围在世界范围内都非常广泛, 所以国际贸易商务谈判一般采用专业的商务英语, 区别于日常所学的英语, 这种英语有很强的专业性。除此之外, 由于国际贸易需要面对的国家数量多, 且各个国家之间的文化与习俗都各有不同, 这在进行国际商务洽谈时也是一个极其重要的影响因素^[1]。所以一名专业的国际商务谈判人员在进行商务磋商时不仅需要熟练的作用商务英语进行交流, 还要了解对方国家的风俗习惯, 法律规定, 在进行谈判时还要作用相应的谈判技术从而为企业获取最大利益, 进而提高我国的对外贸易发展。

1 什么是商务英语

其实商务英语的本质是从传统英语发现转变而成, 区别于传统英语商务英语更具有专业性针对性, 其主要使用场所是在对外的商务洽谈中。商务英语主要由三部分组成, 分别为商务专业知识, 商务语言以及商务沟通能力。而商务英语与传统英语的最大区别外语商务语言以及商务专业知识。学好并熟练掌握商务英语是对一名对外贸易谈判人员最基本的要求, 无障碍的需要沟通是实现商业洽谈的第一步。同样也是为企业拓展对外贸易的重要步骤。

2 商务英语在国际贸易中的重要地位

改革开放以来, 我国的对外经济水平越来越高, 我国的对外贸易交往也愈加频繁。越来越多的国外企业来中国进行经济建设, 英语作为一门世界通用需要, 其重要程度也越来越高。随着我国对外贸易交往提高, 与世界其他国家的经济交往也逐渐增多, 英语是重要的对外交流工具。商务谈判是国际贸易中一个重要环节, 而商务英语的使用对商务谈判的结果起着

重要的影响作用, 商务英语以传统英语为基础, 不满足于日常交流增加了专业性指向性, 成为国际贸易磋商的重要交流工具。而对于一个企业来说, 在国际贸易交流中, 如果能熟练的使用商务英语将有效提升企业自身的对外贸易实力, 同时在进行谈判磋商中也可以为企业谋取更大的经济效益^[2]。

3 商务英语的使用要注意礼貌用语

在需要的交流中除了要需要清晰流畅在, 最重要的就是需要使用的礼貌问题。在运用商务英语进行谈判磋商时更要注意礼貌问题, 作用商务英语进行沟通时要求无论是人与人还是国与国都需要建立友善的交流沟通关系。礼貌是确保交流顺利进行的一个重要因素, 由于参与国际贸易的人员所处的国家或地区之间难免会存在文化差异, 如果谈判人员不能礼貌用语, 整个谈判就很难进行下去。所以, 在进行国际贸易的洽谈时首先要尊重谈判人员, 通过商务英语对参与谈判的人员进行合理的表述, 在进行谈判时要调整好自己的语气, 语速。充分了解对方所处国家的生活习惯和宗教文化, 在谈判时要尊重对方的习惯, 创建一个友善的交流沟通环境。在在进行国际贸易谈判时, 谈判者的礼貌策略可以概括为以下几点。

3.1 语言的使用首先要尊重他人

在进行国际贸易谈判时礼让的表述方式可以让参与谈判的对方感觉到尊重, 这样更有利于构建一个友善的交流环境。例如可以在实际的谈判中通过使用 you, your 来代替 I, we, our。在进行这样的主语替换时就要要求使用者要站在对方的角度进行思考, 考虑谈判对方所面临的困难, 而通过这样的表达则会使对方感觉到谈判人员的诚意并提升对方的信任程度, 这就回提升谈判的成功概率。相对而言, 如果谈判人员使用的句子多以我为主语, 则是将自身放在了首位, 这就会让对方产生被忽视的感觉或觉得受到了不公平的待遇, 谈判就有可能受到阻碍。所

以谈判者要善于作用商务英语的句子格式,让对方了解谈判人员的诚意,缩短双方的距离,为商务谈判营造一个和谐友善的交流氛围,有助于谈判的顺利展开预期目标实现的概率也大大提升^[3]。

3.2 要善于使用道歉用语

在进行对外贸易谈判时,要学会使用歉意的表示方法。如果企业的某项要求或者条款会对对方产生影响或者无法满足对方的要求时,谈判者主动向对方表达出歉意是解决问题的方法,谈判人员展现出友善的态度对于谈判的进展有着重要影响。一般来说,谈判者想要表达歉意时可以采用迂回的方式例如退而求其次的聊些次要话题,然后借此来表达歉意。如果某些问题已经发生但是对方还没有察觉,那么及时的表达歉意既可以减少对方的经济损失还可以让对方认识到企业的真诚,借此还可以提升对方的好感度。

3.3 善于使用称赞用语

谈判者在进行商务洽谈时还要多给对方给予肯定,这也是商务洽谈的礼貌手段之一,适当的称赞既是表达对于对方的肯定也可以拉近双方的距离。但是在对对方进行称赞时,要有理有据,不能让对方觉得称赞时恭维,这样不仅达不到目的还会对谈判产生消极影响。在对对方进行称赞时可以从对方的优势出发,例如知名度或者众所周知的优点等,要让对方觉得称赞是从内心出发的,是真诚的。

4 通过需要表达洽谈想法

4.1 在洽谈中要善于聆听

在进行商务谈判时,“听”是谈判者所需要做的最重要的事,在谈判中要做到多听少说,谈判者的首要工作是进行谈判,而“听”则是基本能力。一个专业的谈判人员必须是一个“会听”的人。谈判者通过听到的信息来引到对方的表达最终实现对于我方当方的表述。例如在进行谈判交易时引导对方对产品进行阐述,这样我方就可以掌握更多的产品信息。所以说,在进行商务谈判时,“听”是谈判者需要做到的第一项任务,通过倾听对方的表达获取对于我方有价值的谈判线索,并根据得到的信息展开布置,利用“听到”的信息使我方企业处于主动的位置,在后续的谈判环节为企业谋取更高的经济效益^[4]。

4.2 要善于表达自己的想法

让我方企业获取最大的经济效益是谈判的最终目的,在进行贸易谈判前,谈判者就需要加强对对方企业的经济背景以及企业效益的了解。正所谓知己知彼,才能百战不殆,了解了对方的情况有助于我方企业掌控谈判的主导地位。另外,谈判人员在谈判过程中涉及到双方利益的表述要适当准确,双方要在一个友善的环境下进行交流,这样有助于促进谈判的顺利进行。

4.3 洽谈过程要加强交流

在谈判的过程中,谈判者要善于利用问题来推进谈判进程,一方面,谈判者可以通过提问了解对方的信息,并调整企业的谈判策略。另一方面,谈判者可以通过回答对方的问题来向对方进行展示。一般来说,企业的谈判问题并不规定于是或否的回答。谈判中利用问题让对方了解我方的需求以及优势。除此之外,提问环节也是征求对方的交易,这在双方进行初期谈判时尤为重要,通过谈判数量的积累双方也可增加对于对方的了解。而双方通过提问也可以促进谈判的进程,同时也可以构建一个和谐的谈判氛围^[5]。

4.4 要通过语言特点使用谈判技巧

谈判者在运用商务英语进行谈判时,可以适当的改变表达方式,例如使用 if 类句式就会让对方感受到谈判者对对方的重视。在谈判除了以上所说的谈判技巧,还可以做出适当的让步,适当的让步有助于对方接受我方的其他条件,对于谈判也有着相应的促进作用。谈判是一个互动的环节,不存在单方面受到约束的现象,当然也不会出现只有一方做出让步的现象。正所谓退一步海阔天空,适当的让步对于谈判也是有益的。在双方进行谈判时,由于双方的生活环境,文化差异,这就导致双方在利息方面也存在不同,以此在进行谈判的决断时也有所不

同。因此,在面对复杂的谈判任务时,西方企业及谈判人员一般倾向于采取顺序的方式进行谈判,将一个大的谈判任务分解为几个小的谈判任务,这就会使的他们在谈判时分次分批的解决谈判问题。例如产品价格交货时间等问题,并且在谈判中轻易不会做出让步,而最终的谈判协议则会是所有协议综合起来的产物。与之不同的是,东方人在进行谈判时更喜欢采用通判决策的方式,只有谈判到达最后的阶段时才会针对谈判做出统一的让步或许下承运,进而达成全面协议。因此在进行谈判时,谈判人员要全面考虑对方的生活背景以及谈判习惯^[6]。

5 注重文化因素

在当前的国际贸易商务谈判中,翻译人员在对商务英语进行翻译时必须要结合商务英语所特有的特点,在运用商务英语进行沟通交流时也要注意使用语言技巧,翻译在进行转译时要使用不同的方式方法对不同的文体进行翻译。翻译者在具备了较高的语言翻译能力和掌握了丰富的专业知识的基础上,还需要充分掌握商务英语所特有的语言表达特点和语言使用习惯。随着经济全球化发展迅速,各个行业都得到了充分的发展,而在此外贸行业中,许多的专业术语也在不断地完善和变化,因此这就要求从事翻译的人员必须时刻学习专业知识并提高自己的翻译能力,加强对于专业词汇的了解在翻译时可以准确把握专业词汇的含义。

在进行对外商务谈判时,翻译人员还要确保商务信息可以正确及时的传达给对方参与谈判的人员,加强双方的交流,以促使谈判顺利进行。而在当前的社会背景下,翻译人员在进行翻译及相关信息转述工作时,还要注意关注文化思想对于翻译工作的影响^[7]。在进行翻译时要尽最大的努力减轻由于不同地区人群不同思维方式导致的差异,翻译人员在进行翻译工作时,要打破由于文化不同产生的局限尽可能的促进谈判进程。除此之外,翻译人员在进行翻译时尽量不要使用具有歧义的词汇,或者我方认为比较好但是对方所认为不友好的词汇,针对这些词汇,翻译人员在工作时要尽量规避,避免由于词汇的使用影响谈判进程。翻译人员在进行翻译时还要参考谈判双方阐述的所处的语境,以求最准确的表达出谈判双方的想法。总而言之,参与商务谈判的翻译人员需要综合多方面因素,作用自身的专业知识,以最大的能力促进谈判的进程。

6 结语

随着世界经济全球化的进程加快,对外贸易在我国的整体经济占比越来越高。我国的经济建设离不开世界经济发展,同时也为世界的经济发展做出重要贡献。随着我国对外贸易重要程度的提高,商务洽谈也越来越重要,参与商务洽谈的谈判人员除了要熟练的作用谈判专业知识,熟知谈判的有关法律外,还要熟练的在谈判中运用适当的技巧与策略。本文就对商务英语技巧的使用对于对外贸易谈判的作用展开讨论,谈判人员加强自身专业能力的培养,在谈判磋商中为企业获得最大的利益。

参考文献:

- [1] 邓洁. 浅析商务英语在国际贸易中的作用与应用实践[J]. 中国商论, 2021, 000 (23): 3.
- [2] 郭聪. 国际贸易谈判中商务英语的应用及其沟通技巧探讨[J]. 山海经: 教育前沿, 2020, 000 (31): 2.
- [3] 黄潇洪. 新时期国际贸易中商务英语的运用策略[J]. 投资与合作, 2020, No. 359 (10): 78-80.
- [4] 杨智新. 商务英语交际能力在国际贸易谈判中作用研究[J]. 202, 0001 (2018-23): 232-232.
- [5] 银秋霞, 何琳珍. 浅谈电子商务英语在国际贸易中的应用[J]. 校园英语, 2020, 000 (31): 2.
- [6] 李媛媛. 商务英语教学中国际贸易课程的跨文化意识培养[J]. 林区教学, 2020, 000 (10): 3.
- [7] 赵静. 商务英语谈判技巧在国际经济贸易发展中的应用[J]. 现代英语, 2021, 000 (2): 3.