

反思国际贸易专业的商务英语活动教学

孙宁标¹ 陆梅²

1. 汕尾职业技术学院, 中国·广东 汕尾 516600; 2. 江西理工大学, 中国·江西 赣州 341000

【摘要】在我国与世界各国经济、文化交流日渐频繁的趋势下,我国教学领域对于涉外内容与活动也能够相互渗透,展开互动教学,进而强化学生的国方面素养。本文主要针对国际贸易专业的商务英语活动教学展开探讨,只有掌握了英语活动与国际贸易教学的融合要点,才能让学生们的商务专业能力与英语能力同步得到提升,这正是本文研究的意义。本文研究的主要方式是对相关论点的总结,以及教学现状的分析,通过本文的探讨,可以发现商务英语活动在国际贸易教学中的融入是有着积极意义的,是值得推行的。

【关键词】国际贸易专业; 商务英语活动; 教学策略

在当今的国际化经济发展趋势下,我国与世界各国的贸易交流愈发频繁。特别是随着一带一路思想的提出以及相应活动的开展,国家更加重视对于涉外商务人才的培养。而国际贸易与商务英语专业则是面向当今社会培养涉外人才的主要专业,两者在专业性以及课程内容上有着密切关联,在教学方式上也可以相互借鉴,达成专业教学的互动。因此本文将对国际贸易专业教学中商务英语教学活动的开展进行探讨,望此课题得到充分重视。

1 涉外教育发展现状

就我国涉外商务人才培养的现状来看,涉外商务人才培养体系依然存在以下几方面问题。其一是涉外商贸与语言专业学生在毕业之后无法保证就业对口,导致人才培养缺乏针对性。其二是专业知识与技能体现出滞后性,缺乏实用性,在实际处理涉外商务问题的过程中的应用受到局限。一般情况下,涉外商务人才在企业当中往往被安置在负责商务贸易销售以及谈判的相关岗位,为了满足岗位的工作要求,不但需要具备商务相关的知识与能力,包括电子商务相关知识、金融相关知识、商务谈判能力、宣传、销售能力等等,此外还要具备扎实的语言认知与能力基础,包括语言翻译能力、商务信函写作能力等等。可见国际贸易领域对于涉外商务人才的能力素养要求很高,加之相关岗位的招聘名额往往很少,所以便会导致许多涉外人才在毕业后选择不对口的岗位,使得涉外企业损失很多专业人才。

2 商务英语与国际贸易

在我国加入世贸组织后,经济发展的速度大幅提升,这也对我国教学领域提出了新的要求。就当前的发展趋势来看,在未来的对外贸易人才培养过程中,要秉持多目标、深层次的基本原则,综合强化学生的多方面能力素养,才能保证学生未来在涉外贸易领域有更好的发展。在当前的经济与文化发展全球化趋势下,我国与世界各国之间的贸易往来更加频繁,企业与贸易伙伴之间的合作关系不是简单的一次性的贸易关系,而是为了达成互利共赢、长远发展的共同目标。这就需要双方达成良好的交流,而国际贸易专业与商务英语专业同是培养涉外商贸人才的主要专业,两者在教学目标与课程设计等多个方面都有共通之处。分析当前趋势,可以看出在未来的贸易发展需求下,要培养兼具贸易与涉外交流能力的多面手,必须要合理融合国际贸易与商务英语教学,打破教学的局限,融合两者的优势,让学生的综合能力素养水平真正得到提升,更快适应未来行业市场对于人才的要求。

3 商务英语在国际贸易活动的渗透要点分析

3.1 重视风俗礼仪引导

商务贸易谈判是一个基于双方良好沟通才能顺利完成的过程,在贸易洽谈过程中,要体现出对于对方的充分尊重,必须要事先了解对方所处的文化背景,基于文化背景,迎合对方的风俗礼仪,才能让对方感受到更加愉快的沟通氛围。在国际贸易教学过程中渗透商务英语活动,目的正是为了引导学生学习更多各国文化背景知识以及沟通技巧。在开展商务英语学习活动时,最基本的目标是要拓展学生的视野,要让学生对于各国的文化风俗都有一定了解,这样才能保证学生在作为外贸企业代表与客户沟通时言行更加得当。从迎宾礼仪、餐桌礼仪到谈判中的诸多礼仪,都应当融入到活动教学内容当中,让学生进一步了解到涉外商务谈判过程中,应当重视什么,应当怎样做。国家之间的文化差异是体现在多个方面的,是十分细致的,不同国家的谈判对象,在谈判的风格上也有不同。例如英国人在沟通过程中多重视距离感与个人隐私,因此在沟通过程中,需要基于相互尊重的基本原则逐渐拉近距离,不可过于激进,提问应秉持严格谨慎的原则。而美国人则多数更加重视沟通的高效性,喜欢直接的、快速的沟通方式,在沟通过程中,彼此能否建立起良好的关系,取决于在贸易谈判过程中的沟通效果,在思想的碰撞当中增进对于彼此的了解,而并非是通过探讨本次谈判无关的话题去建立关系。法国人相对更加热情且浪漫,在谈判时重视氛围,因此可以通过相对热情的肢体接触去表达对于对方的欢迎,并且应当格外关注谈判地点的格调,让谈判对象感受到充分的诚意。这些基本的礼仪要点,教师可以通过模拟谈判的方式渗透给学生,让学生有更加深刻的了解。

3.2 通过认真倾听了解对方诉求

商务谈判是一个双方不断磨合的过程,在谈判过程中,双方对于彼此的诉求了解,需要以认真的倾听为基础,了解了彼此的诉求,才能够给出对方更加合理的条件,达成谈判目的。可见认真的倾听是保证谈判成功的重要条件。在谈判过程中,要了解对方表达的含义,在谈判的过程中必须要认真倾听,了解对方表达的内在含义与目的。每个谈判对象,都有不同的性格,与人沟通时也往往会有不同的交流喜好,因此在开展商务英语教学活动时,谈判内容的倾听与判断是一个必要环节。教师应当利用商务谈判的场景模拟以及视频资料去培养学生的倾听与判断能力。特别是

对于AI系统的应用,更能够让学生的谈判训练更加接近实际谈判的流程。除此之外,教师还要通过课下分享商务英语谈判以及信函沟通的案例,让学生在刻下时间学习谈判的相关技巧,包括对于谈判对象的表达理解及意图判断技巧。让学生通过不同的谈判场景去了解谈判过程中一些潜在的交流规则,这对于学生来说是必要的一课。此外为了在谈判时避免因了解不足而导致出现无意的言语冒犯,对于谈判对象的背景调查是必须要事先做好的工作,这样才能针对性了解对方的沟通禁忌,更快听懂对方的表达含义。教师为了引导学生深入了解这些谈判的潜在规则,应当扮演不同类型的谈判对象,来自不同国家、不同文化背景,有不同的人生经历,有不同的表达习惯,让学生根据不同的情境去思考,去沟通。

3.3 肢体表达的配合技巧

在商务洽谈过程中,肢体动作往往是与语言相互配合的。许多微小的动作很可能体现出谈判者的不自信或是其他情绪,这同样是在商务英语活动当中需要渗透的。教师可以引导学生观看《Lie to me》(别对我撒谎),在训练听力、口语的同时也能让学生掌握更多涉外商务谈判过程中可以用到的肢体语言判断技巧。在谈判过程中,语言与肢体技巧的融合,能够让谈判者之间的交流更加顺畅,礼仪更加得体,给对方带来更好的交流体验。作为谈判者,只有知己知彼,才能够无往不利。在谈判当中,许多肢体语言时能够用于判断对方情绪与意图的,例如在沟通过程中,如果对方保持尖塔手势(双手指尖相抵)、握拳等姿势,说明对方处于高度防御状态,此时不宜采取直接的表达方式,而是应当表现诚意,让对方放松戒备,才能达成沟通目标。而学生自身要主导谈判过程,也要重视对自身的肢体管控,在谈判过程中,应当呈现出自然、放松、自信的姿态,站立时应保持双手放松放置于体侧,保证体态端正挺拔。坐姿同样应保持上身挺直,可稍稍前倾,体现出对方进一步交流的意愿,这些基本的肢体表达技巧,教师也应当在模拟谈判的过程当中教给学生,让学生面对谈判时态度更加自信泰然。

3.4 推动教师互动

国际贸易教育与商务英语教育的融合是大势所趋,但是两个专业的教师毕竟在专业背景以及专业特长上有一定差距,所以在实际开展教学时,为了国际贸易专业教学与商务英语专业教学得到更好的融合,必须要积极沟通,增进彼此对于各自专业的了解。因此校方必须要积极开展国际贸易与商务英语两个专业教师的教学交流活动,让两个专业的教师互通有无,给予彼此教学创新的建议,参与彼此的教学设计以及其他教学活动,这样才能发挥出两个专业的教学优势,让国际贸易教育与商务英语教育的育人作用得到体现。从国际贸易专业的角度来看,本专业教学相对于商务英语专业来说,缺少的是充分的语言知识教学与技能训练,因此教师在开展教学的过程中,要融合商务英语教学

活动,必须要从语言关入手,特别是语言表达意识的培养,对于涉外贸易方向的学生来说是至关重要的。即便学生掌握了充分的贸易理论知识,但是如果无法在实际的对外贸易洽谈过程中与谈判对象顺畅沟通,这些知识的学习便是徒劳的。为此国际贸易教师应当积极向商务英语教师“取经”,学习商务英语专业教师引导学生表达的方法,要培养学生的敢想、敢说、不怕错精神,这是涉外沟通的第一步,在此基础上,才能考量后续的语音校正以及其他技巧的应用。教师要将商务英语的口语训练环节融入到课堂中,包括谈判模拟训练、口语翻译训练等等,无论学生说得是对是错,教师都不应当斥责打击,这会让学生的思考与表达受到阻碍。随着经验的不断累积,以及教师的鼓励,学生自然会在谈判过程中更加自信,有能力应对更多不同的谈判对象,应对不同的谈判情况。需要注意的是,教师在引导学生训练的过程中,要向商务英语专业教师学习不同情境的营造技巧,自己要演绎不同的谈判对象,给学生提出不同的问题,制造不同的“麻烦”,才能培养学生的应变能力,这样的引导方式,能够让学生受益更大,因为这些技巧是学生在相关工作中真正用得到的。

4 结语

国际贸易与商务英语是关联十分密切的两个专业,虽然专业的性质及课程内容存在差异,教学侧重点不同,但是教学目的同样是培养涉外的商务专业人才。因此双方可以相互取长补短,同时做好贸易金融以及商务英语教学,让学生的素养得到多方面强化。本文主要探讨了国际贸易专业当中的商务英语教学活动,望通过两者的融合,学生的能力水平能够切实得到提升,以更好的状态面对未来的工作与社会发展。

参考文献:

- [1]王妍.国际贸易专业商务英语视听说教学改革探析[J].辽宁工业大学学报(社会科学版),2017,19(05):136-138.
- [2]王宝,何丹丹.商务英语专业与国际经济与贸易专业“生生合作”自主学习模式探究——以滁州学院为例[J].中小企业管理与科技(下旬刊),2019(10):106-107.
- [3]梁冬梅.国际经济与贸易专业商务英语交际能力的培养研究[J].法制与社会,2014(19):220-222.
- [4]陈楠楠.案例教学法在商务英语国际贸易课程中的应用[J].现代交际,2019(21):57-56.
- [5]龙辉.商务英语专业国际贸易实务课程建设与改革策略——以广州工商学院为例[J].长江丛刊,2019(22):82-83.

作者简介:

孙宁标(1983.7-),男,汉,重庆,讲师,在职研究生,专任教师,研究方向:商务教学,国际贸易。

陆梅(1980.5-),女,汉族,广西南宁人,研究生学历,副教授,研究方向:翻译,英美文学。