

商务英语谈判中跨文化交际研究

黄世婷 王 曦

成都工业学院 四川成都 610000

摘要:在经济全球化迅速发展的背景下,国际商务谈判案例日趋丰富,凸显了商务英语谈判在对外贸易中的重要地位。由于各国文化的差异,在谈判过程中,往往会出现跨文化交际的问题,影响甚至决定谈判和合作的成败。这就需要通过提高跨文化交际的能力来打破不同国家和地区间的文化交流隔阂。本文主要通过分析跨文化交际能力在谈判中的有效运用以及提高策略,帮助对外贸易人员进行谈判,促进双方合作的达成。

关键词:商务英语谈判;贸易合作;跨文化交际

A study of transcultural communication in Business English Negotiation

Shiting Huang, Xi Wang

Chengdu Institute of technology, Chengdu, Sichuan 610000

Abstract: With the rapid development of economic globalization, international business negotiation cases are becoming more and more abundant, highlighting the vital position of business English Negotiation in foreign trade. Due to the cultural differences of various countries, cross-cultural communication problems often appear in the negotiation process, which affects or even determines the success or failure of negotiation and cooperation. It requires improving the ability of cross-cultural communication to break the cultural exchange barriers between different countries and regions. This paper mainly analyzes the effective use and improvement strategies of cross-cultural communicative competence in negotiation to help foreign trade personnel negotiate and promote the achievement of bilateral cooperation.

Keywords: Business English Negotiation; Trade cooperation; transcultural communication

跨文化交际是随着经济贸易不断发展,置身于经济全球化背景下的产物,内涵是不同文化的人们之间进行的交流贸易,主要研究不同文化背景下思维方式、行为规范、交际方式等方面的差异,避免谈判中的摩擦和误会。跨文化交际人才是我国建设一带一路的重要资源,在国际贸易谈判中发挥着举足轻重的作用。

一、跨文化交际能力在商务英语谈判中的重要性

随着经济全球化和一带一路的快速发展,跨文化交际能力在商务英语谈判中的地位越来越重要。由于谈判

双方来自不同的国家和地区,在实际商务谈判过程中,贸易双方会受到各国经济文化发展底蕴差异性的影响,从而影响谈判的效果,阻碍国际商务贸易的发展。

提高跨文化交际能力在国际交往中有利于发展共感、消除文化中心主义、拉近不同国家之间的距离,也有利于发展双向沟通、建立开放包容的文化态度、传播中国优秀文化、塑造良好的国际形象。因此国际贸易和翻译人员必须具备此种能力,以此解决贸易双方文化差异带来的影响,促进商务谈判的达成。

置身于一带一路的大环境下,跨文化交际的实用性和必要性日益凸显出来。在外交舞台上,在与其他国家交流贸易时,跨文化交际能力是国家的谈判能力和外交礼节的体现,正确运用这种能力可以维护我国的外交形象,促进国家经济的长远发展。

二、国际贸易谈判中跨文化交际问题的成因

由于谈判的对象来自不同的国家和地区,受政治、

作者简介:

黄世婷(2002-11-01),女,汉族,籍贯:四川高县,经济与管理学院,本科在读,专业:国际商务;

王曦(1983-05-08),女,汉族,籍贯:四川彭州,外语与国际教育学院,职称:讲师,硕士学历,研究方向:应用语言学、翻译、英语教育。

经济的影响,与我国的文化差异相差较大,无论是交流上的歧义或者是不了解带来的误会都会阻碍商务英语谈判的进行甚至影响贸易双方的国际关系。

同时,在各国国家主体与发展方向不同的条件下,如何找到谈判中矛盾的症结所在,成为了跨文化交际与谈判中主要的一环。

1. 传统观念的差异

中西方文化的差异表现在东西方对自我与世界的整体感知。西方人更喜欢独自面对问题,提倡“冒险精神”。而中国人自古以来更注重合作团结,面对问题更希望集体解决。

常言道,事物都具有两面性正如中国自古传承的太极图中的阴阳鱼,这也正反映了人类自古的思想区别,正如男性在思考问题时候偏向理性,女性在思考问题时往往会考虑感性因素偏多,这不仅仅因为性别所带来的生长环境与人体构造有关,同时也于所处大环境带来的思考问题方式有关,而我们现在所要探究讨论的是中国人的思想更为偏向感性层面,比较看重人情以及合作关系,而外国人在思考问题时更愿意偏向理性,他们不过于重视交际纽带,而是更在意人与人之间所达成的契约合同。例如,在一些外贸企业的商务交流过程中,如果出现一些当事人难以解决的问题,中国人想要做的是通过去寻求一些与业务相关的朋友的帮助,从而解决眼前的难题,而外国人的第一反应是去寻求法律的帮助来维护自身的合法权益。这就是我们国家和其他国家之间存在着不可避免的道德伦理方面的文化差异^[1]。

自古即今,中国人都提倡美美与共,愿意通过合作解决问题,反对极端个人主义,并且习惯于将个人利益、集体利益、国家利益这三者紧密联系,面对可能会损害集体利益的情况时,会抛弃一定的个人利益,极富爱国主义色彩,所以在中国的文学作品以及影视作品中很少出现个人英雄主义的人物。西方人重视个人,追求人权,热衷于个人英雄主义,往往不会为了集体利益付诸过多的个人利益。因此,针对传统观念的差异可能诱发谈判中交流的问题,就需要提前了解,做好准备和对策。

2. 思维文化的差异

文化是一种表现在思想意识上的整体表现,各式各样的个人思想的相通之处以及传承之处,就是一个集体的文化血脉,可以说个人思维是文化的重要组成细胞,在某一地区或某一民族内,人们的思维方式总是具有一定相似之处的,这一点也是在对外贸易活动中应着重关注的,在跨文化交际中,由于思维文化的差异性较强的隐匿性,而其根本就是文化之间的差异容易因处理不当而造成不可调和的矛盾,为此更需要特别关注,例如在与西方企业进行沟通交流时应考虑到西方人思维当中,对于平等和人权的强烈追求,所以在沟通时,无论对方

的职位高低和企业的规模大小都需要采取充分尊重的沟通原则^[2]。

综上所述,在跨文化交际中思想的差异是不可避免的,因为不同国家的思维方式往往会被其国家所持的文化血脉所引领,于是我们可以了解到,当不同的思维方式产生碰撞,如果将自身观念强加于具有文化差异的人,往往会陷入文化中心主义,造成对方的反感,这是在跨文化交际中比较忌讳和典型的问题。所以需要知道,物质水平有高低,可文化没有高低之分,要在尊重对方文化的基础上进行交流谈判。

3. 语言交际的差异

语言交际的差异主要体现在价值观与道德标准的差异。

对于语言差异,最显而易见的一点就是:如果你不属于这个语言体系的国家的一部分,那么你是很难理解其他国家的语言的,甚至就算系统学习过外国语言,没有真正生活在这个语境之下,那么也很难真正了解外国语言承载的含义。

而理解语言最重要的一点就是理解文化处境,以及学习一个国家的历史。历史的厚重正体现于它在时间的沉淀下,已经和血液融合在一起,变成了骨骼的一举一动;变成了孩儿时的啾啾学舌,最后迸发在口齿交流中。西方社会在长期的社会结构以及生活方式中,语言自然沉淀出了与我们不同的成分,对于他们来说,家庭的价值在于个人在家庭中能享受充分的自由,劳动的价值在于个人能从中获取报酬以及认同,再之以发现自己所追求的东西。在这种西方普世价值观的支配下,西方人更加看重人权以及人的自由,在法律上他们的一切权利平等,人与人的相处之中,更加不偏向于在意礼数,由于缺少长期以来的礼教文化熏陶,美国文化中人与人交往时很少“拘礼”。平时无论是熟人相见,还是与陌生人交流,甚至于与长辈的沟通之中,一律以平等的“你好”表示问候。晚辈对长辈也可以直呼其名。西方人谈话中也无年龄、辈分的顾虑,彼此意见不同时,常是各抒己见,力图说服对方,无所谓“面子”^[3]。

不同的文化有着不同的价值观念,这也是造成中西方价值观和道德标准巨大差异的重要原因,极大地阻碍了双方的交流谈判。

三、跨文化交际能力在商务英语谈判中的有效运用

跨文化交际能力的有效运用是基于不同国家意识形态下的多元文化所产生的互相学习以及互相影响所体现的有效运用,跨文化交际的运用具体于实践中做重要的是注重效率,有效沟通,而如何有效运用跨文化交际能力促进贸易谈判,具体表现于以下三点。

1. 商务接待与交流

在外贸企业进行对国际企业的商务接待时,应该在

综合考虑所有的文化差异的前提下,熟练地运用商务英语对对方进行一些礼貌性的问候,以求留下完美的第一印象,从而增加了后续商务谈判的成功概率。

当然,商务接待也是非常重要的一个环节,在我国对内进行商务接待时,为了表达自身企业的热情,一般来说,接待人员都会对所接待的客户嘘寒问暖,从而更好地拉近彼此之间的亲密度,为后续的商务谈判打好基础,而对于外贸企业对外的商务接待一定要避免这些问题,因为这些问题有些会涉及对方客户的隐私,可能会引起一些不必要的误会,这对外贸企业来说得不偿失,所以应该在了解对方企业所处地域的文化氛围,并且应该采取较为正式的商务接待方式,让对方感受到来自外贸企业的尊重和认可,这种做法会更加有利于外贸企业商务英语跨文化交际的后续内容的顺利开展^[4]。体现在“一带一路”倡议背景下,商务接待与交流的环节可以更着手于我们与第三世界国家所互补的商品渠道与文化需求。

2.文化包容与传播

在经贸谈判的过程中,要积极传播中华文化“和而不同”的价值理念,不仅在于体现我们国家在谈判中的礼仪与态度,同时也可以在世界贸易舞台上为我们国家树立一个大国形象,在全球战略格局重构中以中华智慧积极参与全球经济治理,用文明与道德赢得世界的敬意,在“美美与共”中增强对中华文化的认同感。近年来,中国政府极力倡导通过对话推动各个文明、文化之间的交流来解决矛盾。

在2015年,国家主席习近平在参加博鳌亚洲论坛时提出召开亚洲文明对话大会的倡议,让亚洲地区经贸合作更加充满活力。2016年,博鳌亚洲论坛开幕式上,李克强总理在致辞中提出,开放包容是亚洲文化的根脉。这些举措都体现了我国在外交事业上对跨文化交际的有效运用,极大地推进了我国文化传播和对外友好往来。

3.对外贸易的结构调整

对外贸易现状主要集中在第一产业和第二产业的贸易交往,而在第三产业上的贸易往来并非占据大份额,主要原因是跨文化交际能力的匮乏。如果具备良好的跨文化交际能力,那么第三产业的对外贸易,也会得到蓬勃发展。例如,中国的商业文化氛围和国外的商业文化氛围有所不同,在商业谈判中,中国的商业谈判可以把饮食文化、酒桌文化囊括在内,而西方的商业文化更为严肃单一。因此,拥有良好的跨文化交际能力,可以促进对外贸易中商业的发展,调整对外贸易的产业结构,发展第三产业贸易交易。^[5]

四、商务英语谈判环境下跨文化交际能力的提高技巧

在认识到跨文化交际能力的重要性后,如何提高这种能力、成为商务英语谈判中跨文化交际能力的人才,笔者认为可以从以下几个方面入手。

1.正确认识文化差异性,加强对不同文化的认知与包容

在商务谈判中,不仅需要正确认识到对方价值观和思维方式与我们之间的差异,还要对于不同文化持理解与尊重态度。对于对外贸易活动,坚持“求同存异”非常重要,在谈判过程中尽可能把握对方兴趣,讨论和渗透积极的中华优秀文化。

2.在商务谈判中适时运用让步策略,注重整体利益

“让步策略”是指在谈判过程中,利益主体为了满足自我某种利益需要,必须放弃另外一些利益需要,以期解决彼此之间的分歧,达到互相协调、利益互补的目的。对外贸易中的谈判环节十分复杂,局势也是变幻莫测。考虑到经济与政治的利益,双方势必要在谈判中一定胜负。在跨文化交际中,不同文化背景下谈判者所采取的决策也大相径庭。例如,美国人在谈判中很是看重当前的结果,往往不会从长远角度看待谈判的结果,因此,让步对于他们而言,无疑是难于上青天。相反,中国的谈判者善于运用通判决策的方法,会选择在决策上适时地做出让步,实现利益的最大化,时谈判得以持续。^[6]明智的让步是一种非常有力的谈判工具,让步的基本哲理是“以小换大”,谈判必须以局部利益换取整体利益作为让步的出发点,确定有限的让步资源,坚持目标价值最大化原则,在适当的时机合作出适时让步,实现予远利谋近惠。

五、小结

商务谈判实质上是在共赢的基础上进行贸易合作,强调合作的长久性和互利性。在商务英语谈判中,需要实现跨文化交际能力的准确发挥,减少误解、提高交流效率、注重沟通技巧和交流原则。坚持求同存异原则,熟练运用让步策略,在谈判中随机应变,灵活处理。文化是时间与发展经历共同沉淀下的产物,同时也代表的个体思维的总和。一个国家文化发展的体现,同时也是个国家政治经济健康状况的体现,面对不同的文化,我们需要秉持包容、理解、探求的态度,在国际舞台上维持好大国形象,传播中国优秀文化,促进我国对外贸易事业蓬勃发展。

参考文献:

- [1]王艳萍.跨文化交际理论指导下的企业商务英语用策略研究[J].学理论,2013(12).
- [2]刘念.中西茶文化差异视角下的跨文化交际探析[J].福建茶叶,2020
- [3]孙娜威.跨文化交际中的文化差异[J].2012
- [4]探究外贸企业商务英语跨文化交际策略.牛一琳-《海外英语》-2018
- [5]夏青.对外贸易中跨文化交际能力的应用[J].2017
- [6]基于对外贸易中的跨文化交际问题探讨.徐传涵;雷晴岚-《产业与科技论坛》-2021