

浅析商务谈判中对商务英语专业知识运用延伸

李文慧

广东培正学院

DOI:10.12238/er.v7i9.5415

摘要：自从我国关闭闭关锁国的大门，实行改革开放政策，我国经济得到显著的提升，对外贸易也逐渐增加。而商务谈判则是对外贸易中重要的一部分，旨在价格、质量等商务名词方面为己公司争取最大的经济效益，本科高校中所开设的商务英语专业所学到的专业知识则为商务谈判提供了坚实的基础保障。基于此，本文将从商务谈判中应用商务英语专业知识的背景、特点、重要性以及应用4个主要方面进行论述，最后将结合实例分析商务英语专业知识应用的技巧延伸，以此来供学生、高校以及企业交流参考。

关键词：商务谈判；商务英语；应用

中图分类号：G64 **文献标识码：**A

A Brief Analysis of the Extension of Business English Professional Knowledge Application in Business Negotiation

Wenhui Li

Guangdong Peizheng College

Abstract: Since China closed its doors to the outside world and implemented the policy of reform and opening up, its economy has significantly improved and foreign trade has gradually increased. Business negotiations are an important part of foreign trade, aimed at maximizing economic benefits for one's company in terms of price, quality, and other business terms. The professional knowledge learned in the Business English major offered in undergraduate universities provides a solid foundation for business negotiations. Based on this, this article will discuss the background, characteristics, importance, and application of Business English professional knowledge in business negotiations from four main aspects. Finally, it will analyze the skills of applying Business English professional knowledge through examples, providing reference for students, universities, and enterprises to exchange ideas.

Keywords: Business negotiation; Business English; Application

引言

当今，伴随着经济全球化和区域一体化的深入发展，各国之间的经济联系日渐紧密，从而使国际贸易在日常生活中日益增长。但如何在竞争激烈的国际市场与合作国家进行沟通、谈判以及达成交易，就成了跨国企业棘手的问题。而在这一问题中，最难解决的便是语言障碍以及谈判技巧问题。因此，商务英语专业作为针对于国际贸易的学科，是国际贸易中进行商务谈判的基础，同时在促进商务谈判中有着不可或缺的地位。

一、商务谈判中商务英语专业知识应用的特点

商务英语作为一门语言学科，与英语语言、经济管理、英美文化、商业法律等学科关系密切^[1]。因此，商务英语学科既具有英语的特征，同时也结合商务场景具有商务理论知识以及时间的内容。

（一）因各地区文化不同具有差异性

语言作为人们日常生活中用于交流或表达内心想法的

工具，会随着经济、社会和文化的进步以及发展而发生变化。各个地区的文化不同，致使在国际贸易中的商务谈判、合同细则沟通等方面都会使商务英语专业知识的使用具有差异性。如我国著名品牌白象电池，大象意为容量很大很耐用，因此在国内畅销。但当这一品牌出口到国外时，竟无人问津，调查发现是因为直译“White Elephant”在英文国家译为“昂贵而无用之物”，导致该品牌在国外惨淡经营。

这一通俗易懂的例子可以看出，在使用英语中，要注重不同地区自身文化带来的影响。在国际贸易中，更加追求准确性，受文化差异的影响会更加明显。因此，在应用商务英语时，要对相应地区的文化进行学习以及了解，提高谈判的成功率以及得益率。

（二）专业术语的准确性

由于在商务谈判中常涉及各行业的专业知识，各行业也有各具特点的专业术语。因此，在应用商务英语进行商务谈判时，需提前了解会涉及到的专业术语，同时确保专业术语

的准确性。

（三）商业用词的规范性

在商务谈判中，商务英语常用作于合作事宜的商讨以及合同的拟定，其中的合同、单据等书面文件都具有法律效应。因此，在商务谈判中使用商务英语进行表达时，要严谨认真地确保商业用词的规范性。为保证合同的统一和正式，在拟定合同时要尽可能地使用人尽皆知的传统词句，避免因各地区的贸易习惯对合同存在争议。

（四）专业术语的简单化

如今，世界各国经济上有着紧密的联系，不同形式的国际贸易活动也相继增加，在商务英语的使用中也存在逐渐简单化的特征。因此，在使用商务英语进行商务谈判时常会出现专业术语的固定缩写，如“Free On Board”会缩写为“FOB”，而“EX Works”则缩写为“EXW”。

二、商务英语专业知识在商务谈判中应用的重要性

经济全球化的快速发展，我国外企数量和规模呈逐步增加的趋势，因而国际贸易也越来越多。因此，在商务谈判中，如何获得更高的利润，是众多外贸企业需要斟酌的问题。在谈判过程中，最大的问题便是语言障碍。其次便是对外贸易中涉及各行业的知识，而商务英语专业知识则是针对于商务国际贸易的学科，是商务谈判中使用最多的语言学科。

（一）商务英语专业知识是获取商务机会的工具

商务谈判在国际贸易中不仅仅是争取最大利润的一个环节，还是决定此次贸易是否能顺利进行的一个重要部分。据走访调研发现，一个贸易公司近年来的对外贸易中，超过50%都是在商务谈判中与对方获得得商务合作的机会。因为在国际贸易中，合作方多为外国公司或企业，距离较远，难以进行面对面的交流，以邮件或通话为主。而合作双方在商务上本着小心谨慎的合作原则，故需要在商务谈判中，以观察合作方的商务礼仪、神态表情来判断是否要进行下一步的合作。与此同时，在商务谈判中，合理地运用谈判技巧，可以更好地掌控谈判过程并更容易达到自己的谈判目的。商务英语专业里常常会根据不同的商务场景，对谈判过程进行分析，从而训练对谈判技巧的使用。另外，商务礼仪则是商务英语专业从始至终贯穿的重要课程。因此，对谈判技巧和商务礼仪等专业知识的运用是我们获取商务机会的工具，能够获得理想的商务合作机会并加快达到谈判目的。

（二）商务英语专业知识是连接谈判双方的桥梁

在对外贸易的商务谈判中，多为面对面的线下谈判。因此，这对谈判双方语言能力要求相对较高。据调查，在国际贸易中，多使用英语这一通用语言，英语是全球化时代绝大多数国际性活动的首选工作语言，被广泛地运用于会议、期刊、图书出版等方面。因而，可见英语在国际平台上的认可

性及严肃性，而商务英语学科所包含的专业知识则以英语为基础语言，并因其专业的特点被广泛应用。商务英语内包含的专业知识是在特点的商务环境下形成的，是在普通大众英语的基础上增加的社会文化和商务知识。因此，商务英语专业知识不仅作为商务谈判中的基础语言，而且因为其准确性、专业性，成为连接谈判双方的桥梁，有效地提高了商务谈判的效率。

（三）商务英语专业知识是商务谈判中的润滑剂

在国际市场上，国际贸易多是使用英语在互联网上通过电邮或电话沟通。而商务贸易又是较正式的活动，需要确保应用的商务英语是准确、严肃的。而国际贸易的贸易双方又是来自不同的地区或国家，由于每个地区的经济、社会等发展不一，文化背景也会有所差异，因此往往会出现谈判中双方对同一事物理解错误的情况。据调查，在大部分高校商务英语专业的课程中，皆会开设“西方社会与文化”“跨文化商务交际”等课程，进而学习不同文化背景下的沟通技巧以及谈判习惯，成为商务谈判中的润滑剂，防止贸易摩擦的出现，促进合作的成功。

三、商务谈判中商务英语专业知识的应用

在国际贸易中，交易的各个环节都需要合作双方进行谈判，交易双方经过谈判之后指定的相关合同，这之前都需要应用商务英语，而能否正确应用商务英语，对交易双方能否成功合作有着决定性的作用，有着举足轻重的位置^[2]。

（一）商务英语专业知识是商务谈判的交流基础

参加商务谈判的双方多为公司里的重要人物，因此在谈判的时候，谈判双方都追求且重视高效的谈判，希望可以用最短的时间去完成谈判。因此，在商务谈判中使用专业术语的准确性以及如何正确的使用词汇、句型、修辞等技巧就显得格外重要。

外贸企业会在谈判中使用比较简洁的词汇且避免出现重复性的词语。另外，不使用含有歧义或者意思较模糊且含有人情感的词语。在句子使用的过程中，禁止会使用感叹句，而是在句子前加上“please”等礼貌的词语。与此同时，在谈判过程中使用修辞方法可以缓解紧张及尴尬的谈判氛围^[3]。据调查发现，在高校创办的商务英语专业中则会开设“语言学基础”课程，对如何合理使用沟通技巧，进行相关的教学，旨在为商务谈判中提供交流的基础。

（二）商务英语专业知识是商务谈判的法律保障

在国际贸易的进行过程中，商务谈判不仅仅是对交易价格的基础信息进行沟通交流，还有关于合作的合同细则商讨。而国际贸易涉及的国家地区较广，每个国家也有不一样的法律体系，因此，在商务谈判前需要提前了解各国的商务法、海关法等相关的法律细则，并且在谈判过程中根据相应的法律条款来商讨合同内容，保障我方的合法权利与利益。

商务英语专业开设的课程“国际商法”则是通过对商业法律进行学习、分析以及记忆,旨在为商务谈判提供坚实的法律保障,以及提高合同的合法性。

(三) 商务英语专业知识是商务谈判中的理解引导

由于对外贸易的谈判人员不一定具备较为优秀的英语语言基础,因此则需要翻译人员及时对谈判过程进行翻译。而翻译人员则需要根据说话者的语气以及谈判时的气氛,结合谈判双方的文化背景进行翻译,达到翻译的效果。从而引导谈判人员理解当时的谈判内容,进行下一步的谈判。

通过调查外贸公司发现,在谈判过程中,需要翻译的不仅仅是口头的表达,还有谈判双方会涉及的书面文件,由于文件较为正式,在翻译过程要保证标准、严谨,不容许有一丝错误,否则将会对谈判的大体内容都有理解偏差。在商务英语专业的语言文学模块专业选修课中,则会开设“商务笔译”“商务口译”两类课程,为商务谈判中起到一个引导理解谈判内容的作用,加快商务谈判的进程。

四、商务英语专业知识在商务谈判中的延伸

鉴于商务英语专业知识在商务谈判中的广泛应用,伴随着国际贸易活动的增多,对商务英语专业知识在谈判中的使用进行延伸迫在眉睫。商务英语专业的设立是随着商务活动增加,国际贸易企业对国际商务人才的需求量大,因而高校开设此门针对于国际贸易的人才。

(一) 商务英语专业学生需要打好坚实的基础

于商务英语专业的学生而言,要对商务英语专业知识在商务谈判中进行延伸,需要掌握一定的方法。首先,要对高校所开设的课程进行全面学习。在专业必修课、专业选修课等模块根据自己的需要选择课程进行学习,并根据自己的职业生涯规划选择不同的分流方向,如“商务谈判”则是国际贸易方向中的重要一课。

全面学习只是知识延伸的第一步,学习结果取决于我们学习的效率以及对知识的吸收度。因此,在学习过程中需要树立自己的目标,且在学习过程中都依照着目标进行努力,确保书本上的知识成为自己的知识。

对知识进行掌握之后还需要在实践中应用所学的知识,检查自己是否有不足的地方。实践的方式多种多样,可以是参加学科类竞赛,与其他同专业的学生进行对比,抑或是到外贸企业寻找实习机会,提前将所学知识进行运用,从而得知自己的不足。

(二) 高校需要针对商务谈判为学生提供丰富的资源

开设商务英语专业的高校为商务英语专业学生的后背支持力量,须从各个方面保证学习资源的丰富性及正确性。首先,要对所开设的课程进行优化。将课程内容丰富得更加详细且更有针对性。

在对外贸企业的走访中,外贸企业称大部分商务英语专

业的实习生缺少商务思维,对商务实景了解较少。因此,为对商务英语专业知识在谈判中能够更好地延伸,高校需要在课堂上结合商务场景,尽可能地还原或模拟商务情景实例进行教学。

(三) 外贸公司需要做好谈判前的准备

据调查,商务英语专业的应届毕业生有超过50%的比例从事于外贸公司,因此,外贸公司在商务英语专业学生离开高校后就起到一个十分重要的作用。商务英语专业的学生作为外贸公司的谈判人员,由于缺少实践经验,实操基础较差。彼时,则需要外贸公司对应届毕业生进行重用,有意识地进行实操经验的培养。

与此同时,商务谈判中更多的是针对于双方外贸公司的谈判,因此,作为谈判双方,需要提前做好谈判的准备,例如对方的文化背景、法律体系、饮食习惯等,促进商务合作的进程。

五、结束语

综上所述,随着经济全球化的发展,各国的经济呈现相互依赖又相互渗透的状态,国际贸易活动逐渐也呈逐渐上升的形势。因而,商务英语在其中也有更加广泛的应用及更加重要的地位。不仅是对商务英语专业的学生、高校还是外贸公司来说,掌握足够的商务英语专业知识都是在国际贸易的商务谈判中起到一个推波助澜的作用。在商务谈判中保证严谨、准确地应用商务英语专业知识,从而为企业赢得更高的经济利润,推动我国对外贸的合作,加快我国经济的整体发展,提高我国在国际舞台上的竞争力与影响力。

[参考文献]

- [1]湛军.商务英语学科框架与构成要素[J].当代外语研究,2020,(06):7-18+5-6.
- [2]冯秀容.对外经济贸易中的商务英语实践分析[J].海外英语,2023,(10):93-95.
- [3]陈思宇.试论国际贸易谈判中商务英语的沟通技巧[J].科学咨询(科技·管理),2022,(01):160-162.
- [4]邱燕.商务英语在国际贸易各环节中的影响与应用[J].经济师,2024,(07):229-231+285.
- [5]张梅,崔金怡.国际商务谈判智慧课堂设计——以谈判策略与技巧为例[J].创新创业理论与实践,2024,7(03):1-7.
- [6]朱一童.商务英语谈判中非规约性会话的合作引导策略[J].学理论,2014,(21):124-125.
- [7]张斐瑞.国际商务谈判综合竞争力对外贸企业出口绩效的影响研究[D].对外经济贸易大学,2017.
- [8]姜霞,王雪梅.高校商务英语教师情境化学科教学知识的内涵与要素[J].当代外语研究,2022,(01):130-140.