

浅析国际贸易谈判中商务英语的应用

夏钊

湖南应用技术学院

[摘要]近些年,各国家间的商务往来频繁,对于英语的利用率越来越高。英语在国际商务谈判中占据重要位置。同时,英语的运用会影响国家间最终的谈判质量和结果。由此可知,英语沟通技巧是国际贸易谈判中基础保障。本文以此作为研究背景,浅析国际贸易谈判中商务英语的实际作用,随之从商务英语的作用及重要性等方面,分析出其目前发展中存在的问题,为相关人士提供适当的参考。

[关键词]国际贸易谈判;商务英语;沟通技巧

[DOI] 10.12252/j.issn.2096-6288.2020.02.933

引言:

我国经济发展自改革开放以来,大部分行业发展开始进入到发展的高峰期。国际贸易作为国际商务发展的重要环节,国家间进行的贸易谈判将直接影响国际贸易结果。国际贸易中常用语言为英语,掌握商务英语的沟通技巧在国际贸易的发展中尤为重要。同时,世界一体化的发展在国际间不断蔓延开来,为各国家的企业发展提供更多的机会,也成了国际贸易谈判成功与否的重要因素。所以,谈判人员应对商务英语的沟通技巧进行充分的了解,进而推进国家贸易的整体发展。

一、国际贸易谈判中商务英语的作用

(一) 拓展了英语学科的发展

在我国,许多高校都开设了商务英语课程,这不仅是为了提高学生的外语水平,也是为了使英语更好地运用英语。在国际贸易谈判中,商务英语是一种非常重要的交流手段。英语是世界上最常用的语言之一,在国际上的商业往来中占据了很大的比重。商务英语也在某种程度上促进了英语的普及。

(二) 提高了学生英语学习能力

近年来,商务英语在我国贸易中的地位日益重要,而商务英语在英语教学中的地位也得到了一定的提升。商务英语在许多大学里都是非常重要的一门课程,它不但能够改变英语的语言,而且还能够增强英语交流的技巧,为以后的工作打下坚实的基础。

(三) 促进了经济的发展

国际谈判中的商务英语占据重要的位置。国家间进行国际贸易的交流发展时受到地区经济发展影响的同时,还会受到商务英语谈判的直接影响。因此,商务英语也是国际贸易发展的语言基础。

二、商务英语在整个国际贸易活动中的重要性

(一) 可持续发展的角度分析商务英语的重要性

在我国,大多数大学和教育机构都在进行英语课程教学,其主要目标是学习英语技能,更好地运用交流、工作和生活。商务英语在国际贸易中起着重要作用,可见英语在国际贸易中的作用。英语是世界上最好的语言,在各国的商业交流中占有举足轻重的位置。

(二) 人才培养以及办学质量的分析

商务英语是大学英语教学中的一项重要课程,它既能促进英语技能的培养,又能促进学生的语言技能的发展。它不仅能充实学生的知识体系,而且能通过商务英语的课堂来分析、研

究各国的贸易状况。

(三) 国家间的商务与地区间的经济

区域经济与各国的经济发展、对贸易密切相关。同时,商务英语的发展也为许多国家的发展带来了广阔的发展空间。而那些落后的国家,为了进入国际市场,就必须要有谈判的实力。因此,商务英语是一个国家进行贸易谈判的基本保证。

三、商务英语翻译应用技巧

(一) 术语的规范性

专业术语是商业谈判中使用的一种语言,它具有很强的针对性。在进行商务谈判时,既要注重专业词汇的运用,又要注意语言的组织和逻辑思考。国际贸易是一个复杂的行业,涉及很多政治、贸易等方面的问题,但由于各个方面的知识和专业名词之间存在着差异,因此在进行翻译时,必须要对对方所在区域的文化和民族的文化有一定的了解。语言与谈判都是为了交流,因此,在使用专业词汇时,务必要做到精确,避免不必要的麻烦。

(二) 表达的简洁性

汉语与英语间存在着差异性,例如:英语中最常用的是虚拟词,这部分词汇在翻译过程中会被直接的省略掉。翻译成汉语时还需要与汉语语意相结合,对于部分可以直接翻译的语言就可以采取直接翻译的方式,这种方式更容易被接受。

四、国际贸易谈判中商务英语沟通技巧存在的阻力

(一) 文化阻力

在进行国际贸易谈判时,难免会遇到一些阻碍,而文化上的抵触是一个重要原因。在各国进行贸易谈判时,文化差异是最大的障碍。因为,各国对各国的政见和政策都有不同的见解,所以,在交流的时候,难免会遇到一些文化上的阻碍,从而导致谈判的失败。

(二) 语言阻力

文化阻碍对各国经贸谈判的影响不容忽视,而语言上的阻力也不容忽视,语言差异是跨文化差异最突出的一种,它在国际商务谈判中起着至关重要的作用。在谈判的时候,很多词汇都有相似的含义,但是由于语言的不同,在谈判的时候,英语上的词汇会出现一些错误,导致谈判的人产生误解。所以,在商务英语要特别注意词汇的情感化。语境文化也是语言抵抗的一个重要因素,欧美语境中的文化更加强调清楚的语义传达和坦率的交流,这与我国语义表达方式和间接的交际逻辑有很大的不同,所以在商务英语的交际中要注重语境的传达。

（三）专业知识的阻力

在进行国际贸易的时候，往往会用到一些专门的术语，比如两家石油公司的谈判，首先要了解对方的公司的实力，了解对方的实力，了解对方的专业术语，在进行国际贸易的时候，就可以起到很大的作用。所以，在进行谈判前，我们必须做好充分的准备，收集有关的信息，了解对方的情况，才能确保谈判的顺利进行。

（四）商业间的规划以及相关习惯的阻力

第一，差异性。各国的习俗和习惯都不一样，在进行商务谈判的时候，必须要对对方的国家有一个全面的了解，而不是重复的词语。第二，精准性。一方面，在商业谈判中，大家都希望能够节约时间，因此在表达自己的观点时，尽可能地使用更准确的词汇。在谈判中不能用含糊的字眼，否则会引起双方的争执。另一方面，准确的表述则能有效地提高谈判的效果。在谈判的时候，还得展示一下自己的英语水平。第三，避免使用带有情绪的语言。在国际商业谈判的时候，双方都要讲实际，避免情绪波动。要做好相关的调研，以防止由于各国风俗习惯的差异而造成的市场协商破裂。在国际上，这是一个很常见的问题。这样的问题会影响到整个协商的气氛。

五、分析当前贸易谈判中商务英语的应用技巧

（一）关于商务英语在谈判中的词汇选择

商务谈判中，双方更注重时间观念，通常会在短时间内高效地完成工作。这主要是由于英语谈判过程中需要用到的词汇存在较高的专业性，因此进行商务谈判的词汇选择上应遵循以下原则：第一是尽可能地选择能清楚表达意思且具有简洁性的词汇。这主要是由于商务英语中使用到的专业词汇和日常词语间存在较大的差异。例如表达同一意思的不同词语：before是商务英语中会用到的词汇，但平时常用的词语则是prior to以及previous to等，这样主要是体现出商务英语所具有的简洁性。第二是精准性。在商务谈判过程中，双方会尽可能地压缩谈判时间，因此应尽可能地使用比较精准的词语，需要注意的是不能使用语意过多不清晰的词语，这样容易导致谈判过程出现分歧。第三是谈判中不可携带具有个人感情色彩的词语。谈判及时实事求是的过程，过程中的言论要真实可靠，不能带有夸张等语言色彩。相反的，通过一些比较专业性的语言可以将实际情况更好的反映出来，这样也会更具有说服力。

（二）句型结构选择

1. 条件句的运用。条件句的使用，可以分成两种，第一种是真实条件句，这种句式对事实的本质进行阐述的，可以是表现出在当前的环境下谈判者说的话可以让人所信服，还可以是能够即刻成为事实的，因此使用真实条件句对于谈判成功与否有着积极的作用。第二种则是非真实条件句。例如“what……if”和“if……then”，这种句式通常是在向对方咨询或者是请求的时候才去使用的，使用这类句式通常给人一种十分诚恳的感觉。

首先，条件问句主要体现的是互利性。条件问句中构成发问的背景主要是自爱对方接受我方所提出条件的前提。因此，

当对方接受我方条件时，我方发问的内容才成立。谈判中不会出现单方的让步情况，而是双方各让一步，实现利益的均衡化。其次，条件问句的使用一定程度上能够推动谈判的进行，在国际贸易谈判中，由于双方利益出发点存在分歧不可避免地产生“No”的情景，在这一情景中，直接说“No”极有可能导致谈判陷入僵局，因此，我们如果用条件问句代替“No”，可以为谈判提供另一种思路与可能性。

2. 疑问句的运用。同时，在国际贸易的商务谈判过程中，也会用到疑问句式，这是一种尊敬，一种友善，会进一步地增加对方对自身的好感和认可程度，还会为谈判结果带来一定的帮助。在国际商务英语中，设问句也是一种常见的句式，它能吸引别人的注意力。在谈判的时候，可以先问问题，然后才能发表自己的观点。

3. 句式使用注意事项。在国际贸易商务谈判中，不得使用祈使句和感叹句。因为祈使句有一种命令的味道，如果是在谈判的时候，那就显得很很不客气了。在谈判的时候，必须在一个句子的开头加上一个please。由于叹词具有很强的感情色彩，无法客观地表达自己的观点，因而被禁止使用。

（三）修辞使用技巧

在国际贸易的商务谈判中，修辞可以改变谈判的环境，减少谈判的压力并环节谈判时紧张的环境。商务英语中的修辞用法主要有两类：一类是婉约型，另一类是保留型。以前大家都是用委婉的语言来表达自己的意思，而且委婉的措辞也不会让人产生什么模棱两可的感觉。在特定的情况下，可以减轻谈判时的尴尬。然而，在交际过程中，要注重语篇的精确和高效，要根据不同的语言和文化背景，因地制宜地进行交谈判。

六、结束语

总之，目前我国国际贸易活动日益增多，而且将会牵涉到国内与其他国家之间的商业往来，因此，各国的谈判人员必须精通英语，这样才能在贸易谈判中充分利用自身的优势，为本国的经济发展创造有利条件。但由于各地区的文化差异、思维逻辑和价值观的差异，在进行国际商业谈判时会出现一定的问题，所以，在培养商业英语人才时，必须从基本的知识开始，从文化的差异出发，在谈判之前要有足够的了解，在谈判时，运用恰当的语言修辞，以提高谈判的成功率和效果；

参考文献：

- [1] 田圆. 商务英语谈判技巧在国际经济贸易发展中的应用[J]. 财经界, 2019, (17): 183-184.
- [2] 毕成. 基于国际贸易谈判的商务英语应用[J]. 江西电力职业技术学院学报, 2019, 33(12): 122-123+129.
- [3] 梁思婷. 商务英语谈判技巧在国际经济贸易发展中的应用探讨[J]. 营销界, 2019, (48): 50-51.
- [4] 刘焱. 国际贸易中商务英语应用价值的现状分析[J]. 科技风, 2019, (07): 226.