

懂得多种外语是当今国际贸易的需要

郑鹿年 编译

在当今世界各国日益开放，国际间贸易往来急速增长的时代，无论是发达国家或发展中

国家的企业家，都越来越意识到掌握外语的重要性。

在全世界数千种语言中，最重要的自然是英语。几个世纪来，英国的殖民主义加上美国的资本主义将英语带到了世界各个角落。据粗略估计，全世界讲英语的人达 20 亿之多。任何一个二十世纪的真正的企业家都应该掌握英语，这是不言而喻的。

但是，“会说英国话，走遍天下都不怕”这种往日的信条正在悄悄地起变化。世界上毕竟有更多的人不会说英语，或者说得很差劲。如果你想把生意做活，把企业办得更兴旺，那么，还得学习其他外语，多多益善。

你不是想推销你的商品吗？俗话说：进口朝南坐，出口头碰破。顾客是真正的上帝，他们面对围着其团团转的众多竞争者，往往不喜欢屈尊俯就，包括在语言方面。那么，你作为卖方，不妨使用“上帝”的语言，可能更有利于达成交易。

一个精明的商人是无孔不入的，他会努力打入竞争者尚未登门的异国僻壤，开发潜在市场。在那些还不习惯于同外国人打交道的地方，能够讲当地话显然是一把打开门户的金钥匙。

美国商会驻联邦德国代表处主任布赖南回顾说：五十至六十年代，在德的英美商人可以不学德语也不影响生意。而近年来亚洲的竞争者打了进来，特别是日本人和南朝鲜人，都能讲一口流利的德语，使我们一下子处于劣势。这就迫使我们学会德语。

这一现象带有相当的普遍性。南朝鲜在

哥伦比亚的贸易中心最近限期要求其工作人员学会西班牙语，否则将被解雇。因为他们发现用西班牙语与当地商人谈生意，其成功率比用英语高 25%。

世界上最珍视本国语言的国家当首推法国。法国政府多次颁布法令，要求国民在对外交往中尽量使用法语，并禁止在正式文件、电台、电视台节目中使用非规范的来自英语的词汇。在法国，你如果用英语问路，对方可能会向你耸耸肩，表示爱莫能助，其实他并非不懂英语。甚至在商界，只有少数大公司的业务经理才能讲流利的英语，一般商人讲的英语简直无法听懂。

在中国，虽然“英语热”方兴未艾，“日语热”接踵又起，但是由于历史的原因，外语的普及程度很差。一些中上层干部还有“泱泱大国之官，讲外语有失尊严”的封建思想。所以，一个会讲中文的外国商人或企业家在中国无论办事效率或是贸易机会都比不会讲中文的要高得多。英国籍的香港中华国际咨询公司董事长汤姆·戈曼操一口流利的国语，广东话也说得差强人意，他自豪地说：“会说中国话是我最大的贸易资本。”许多在香港工作过的外国人都有同样的体会；在这块英国的旧领地上，尽管英语十分流行，但如果你要真正与当地人取得交流和合作，你要办事准确无误而不出差错，那就非学会广东话不可。

学会了所在国的语言，可以减少甚至拆除与当地人在文化和感情的藩篱，你会觉得在异乡的生活更为自在。

如果你在某国办厂或设立办事处，要求所有当地的雇员都会讲英语，那么，必然会排斥大批有才干的人受聘的可能。而且，“你要是不懂当地话，表面上你是经理，实际上必然受雇员们的摆布”。美国亚洲咨询服务公司东京分公司的经理说道：“我们与当地雇员用日语谈话，气氛十分融洽，你能够有效地发布命令”。

一名在雅典工作而不懂希腊语的英国经理埋怨道：“我常常发现由于我的指示被误解而使工作陷入混乱”。

不懂当地话无论在正式谈判或日常生活中很容易上当受骗或被人欺侮。例如，坐出租车，去商店购物，外出办事，你都可能象笨瓜一样被当地人敲诈或愚弄。

使用所在国家的语言不仅仅是为了保护自己，更重要的是对对方的文化和人民表示尊重。埃克森石油公司巴西分公司经理卡斯特发现，在巴西用英语谈生意对方往往很冷淡，甚至反感，而一旦讲葡萄牙语，便会立即改善你的形象，哪怕你讲得很差，人们也会赞赏你的努力。

善于做生意的人往往把很大一部分精力放在社交活动上，而在这种场合，更适合于用当地语言，否则便会感到格格不入。

学会所在国语言不仅能帮助你在该国站住脚，还能使你得到本公司总部的信任。因为你能直接与当地人交谈，看懂地方报纸，所以你提供的信息更可靠，你提出的建议也更为中肯，更有价值。

当然，在谈判中借助翻译不一定坏是

事。一方面，在某些重要场合，过分信赖自己的语言知识是危险的；另一方面，通过翻译谈话可以赢得思考问题，揣测对方意图和准备对策的时间。但是，如果自己不懂外语，完全依赖翻译，则更加危险。事实上，再好的翻译也难免出错，在谈判中往往出现因翻译的一时误译，而造成错上加错，双方越走越远的连锁反应，轻则闹出笑话，重则谈判破裂。而一个懂得外语的谈判者能够及时地修正翻译的差错，避免出轨。

一个从事国际贸易的企业家、商人没有任何理由不学外语。有人会说：我工作已经够忙了，哪有时间学？据调查，那些自称忙得焦头烂额的经理实际上并没有或不应该象他们所说的那么忙。有的人不善于科学地安排工作；有的人越俎代庖‘事无巨细都要过问；有的忙于开空头会议，发表无谓的议论。这些时间都可以节省下来学习外语。即使那些真正忙得不可开交的经理，每天也至少在车上花费二个小时，为什么不可以用来听听外语录音呢？“你们学外语不是为了进行研究，而是实用，不需要整天的时间，”灵格风公司经理舍文向企业界人士呼吁道，“除非你不想学，零星的时间总是挤得出来的。”

诚然，所有进行国际贸易的企业应当对外语学习更为重视，舍得向各级经理和工作人员提供更多的学外语的机会和时间。这是一种一本万利的无形投资。

编译自《世界企业主管文摘》