

gustav / October 11, 2011 12:08AM

[\[國貿\]\[業務\] 業務場上的語言能力](#)

過去我曾經從事汽車整車代理以及車電相關業務，負責接洽大陸、歐洲及馬來西亞客戶，就我的經驗，有些觀念想與有志於從事相關行業的在校學弟、妹分享。

首先，對於非英語國家的客戶（漢語國家除外喔～），建議以「英語」為商業用語，而以該國語言為社交用語。以客戶母語為語言交朋友，容易拉近距離，也讓你更瞭解他們的文化與習慣，而以英語為商業用語，則置彼此於對等關係，進退有度。

再來，必須戒掉「考試」習慣，商場上不要不小心以應付考試的心態去討好客戶或老闆，比如你若是主管的翻譯，當客戶帶有隨行翻譯時，不需要搶著表現你的翻譯能力，不要一不小心把對方的語言人員當作你的考試競爭對手，若你能不發一語把翻譯工作交給對方，然後仔細檢查對方翻譯洽不恰當，用紙條或者細語向你的主管報告你的觀察，以及你的分析或建議，會更為恰當。再比如，如果有經驗的客戶發現你還保有追求語言準確度的習慣時，或許對方就會看出你沒經驗。

若有志於此，最好早些習慣「用語言」，而且開始練習不要在語言上「表現優越」。

當然，這是針對想從事「業務」工作的人才的建議，如果是「語言專業」為職志，則是另一回事了。

Edited 6 time(s). Last edit at 10/11/2011 11:58PM by gustav.

---

circleshih / December 04, 2011 10:16PM

[Re: \[國貿\]\[業務\] 業務場上的語言能力](#)

我的演講已經結束,在演講中也與學弟妹們分享到gustav的建議,謝謝gustav!

---