

DOI: 10.16482/j.sdwy37-1026.2015-06-003

跨文化商务交际研究: 理论、方法及应用

史兴松

(对外经济贸易大学 英语学院, 北京 100029)

[摘要] 本文通过对跨文化商务交际理论进行梳理,指出国际商务人士需具备跨文化交际能力、商务知识与技能、交际知识与技能、综合思辨能力等跨文化商务交际能力。文章阐述了跨文化商务交际研究的学术重点、应用领域、以及研究方法,在对研究现状进行评述后,总结其对商务英语人才培养的启示。

[关键词] 跨文化商务交际; 跨文化商务交际能力; 商务英语

[中图分类号] H319 [文献标识码] A [文献编号] 1002-2643(2015)06-0021-07

Intercultural Business Communication: Theory, Method and Application

SHI Xing-song

(School of International Studies, University of International Business and Economics, Beijing 100029, China)

Abstract: Through analyzing intercultural business communication theories, this paper indicates that international business persons need to have intercultural communicative competence, business knowledge and skills, communicative knowledge and skills as well as integrative critical thinking skills. This paper then introduces the academic foci, application and research method of the domain. After discussing its current status, the study draws a conclusion by generalizing its implications for Business English education.

Key words: intercultural business communication; intercultural business communication competence; Business English

1.0 引言

商务英语专业的纲领性文件《高等学校商务英语专业本科教学要求》(试行)(简称《教学要求》)指出:商务英语专业要“培养具有扎实的英语基本功、宽阔的国际视野、专门的国际商务知识与技能,掌握经济学、管理学和法学等相关学科的基本知识和理论,具备较强的跨文化交际能力与较高的人文素养,能在国际环境中熟练使用英语从事商务、经贸、管理、金融等工作的复合应用型商务英语专业人才”(陈准民、王立非 2009: 6)。简言之,商务英语人才培养的重心在于:培养具有跨文化商务交际能力的国际化人才(史兴松、徐璐 2012)。那么究竟何谓跨文化商务交际能力?要解答这一问题,需要从跨文化商务交际理论视角进行深入探讨。本文将论述跨文化商务交际理论体系、学术重点、应用领域、研究方法、研究现状,进而总结其对商务英语人才培养的启示。

2.0 跨文化商务交际研究的理论体系

跨文化商务交际是将跨文化、商务与沟通三个变量整合为一体形成的新兴学科领域,主要关注来自不同文化背景的个人或群体在商务环境中的交际(Bargiela-Chiappini & Nickerson 2003; Varner 2000)。其主体建构成分——跨文化、商务、交际,以及相关学科领域如国际商务、商务语篇、人类学、社会心理学等均具有坚实

收稿日期: 2015-04-25

基金项目: 本研究为北京市社会科学基金重点项目(项目编号: 14WYA006)、教育部人文社会科学研究规划基金项目(项目编号: 14YJA740028)、教育部新世纪优秀人才支持计划的阶段性研究成果。

作者简介: 史兴松(1972-),女,汉族,黑龙江省哈尔滨人,教授,博士,博士生导师。研究方向: 社会语言学、跨文化交际学。

的理论基础和学科背景。与其相关学科相比,跨文化商务交际是相对年轻的学术领域,最初倾向于依托相关学科,通过引用借鉴相关理论分析跨文化商务交际问题。发展至今,跨文化商务交际已整合众家之长,形成自成一体的独立学科领域。

理论源头——跨文化交际

跨文化商务交际理论的主要源头之一是跨文化交际学。该理论创始人 Hall(1959)最先指出跨文化交际与商务之间的关系,并提出了高/低语境文化理论,用以解释国际商务活动中由文化差异导致的管理与沟通问题。Hofstede(1980)提出的以集体主义和个人主义为核心的文化四维度理论,与 Hall 的理论学术地位毗邻、被引频次相当(Cardon 2008)。以他们为代表的传统跨文化商务交际研究通常以国家文化为着眼点,探讨不同国家文化对人们价值观念和交际方式产生的影响、分析跨国商务环境中因文化取向不同导致的跨文化误解乃至冲突。

理论发展——跨文化、商务、交际三位一体

引入跨文化交际理论使人们对国际商务场景中的跨文化沟通问题格外关注,这在很大程度上为跨文化商务交际的学科发展奠定了基础,功不可没。然而,本世纪初前后,越来越多的学者对单纯从国家文化视角研究跨文化商务交际问题提出质疑(Lovitt & Goswami,1999; Varner 2000)。学者们指出,跨文化交际知识是成功跨文化商务交际的先决条件而非唯一条件,过度强调国家文化容易导致定势思维。要对国际商务交际实践进行充分理解,必须全面考虑文化、商务、交际三大要素的综合影响。

事实上,即便在文化层面,国家文化也不能解释所有文化差异问题(Varner 2000)。例如,在同一国家,企业内部和企业之间也会产生跨文化冲突。相反,从属于一个跨国企业的员工即便不在同一国家工作也能基于共通企业文化彼此顺畅交流。在某一公司或某一类型组织工作了一段时间的人,往往会对该企业、组织乃至下属部门形成很强的文化归属感,进而接受其价值观念和行为规范。此时,企业文化对其交际行为的影响力很可能超越国家文化的影响力,而企业内部的交际实践也会因共同的企业文化而存在很大共性和协同空间。

与此类似,从事相同职业的人即便国家文化不同也享有可共享交际空间。很多职业,比如工程师、会计、律师等都有自己的文化运营机制、职业传统、行业语言及伦理道德规范。精算师、注册会计师或接受过 MBA 教育的商务人士在国际商务环境中很可能因为知识体系及职业文化价值观相近而缩减国家文化差异造成的影响,能够有效合作与交流。

除各层面文化认知外,成功跨文化商务交际少不了扎实的商务知识技能及对不同国家的总体商务环境和商务文化的深刻了解。例如,合格的国际商务人士需了解双方社会、政治、经济环境;熟悉各自商业规范、贸易规则、管理模式、经济体系、金融规则、经济政策和商法;懂得如何掌握对方企业文化、地方文化及政商沟通渠道;了解公司的组织结构如何影响商业策略发展、信息流通及决策制定过程;懂得如何协调自己国家、企业的商务文化、商务途径与对方国家、企业的商务文化及商务途径的差异与融合;懂得如何在多元文化下协调不同文化并有效管理人力资源、能够在各组织机构游刃有余、学习并实现知识迁移。

除需了解交际双方的国家文化、企业文化、职业文化和总体商务文化,跨文化商务交际研究还需要了解双方交际策略、沟通渠道、技术手段、交际规范和交际风格;探讨不同商务目的、国际化水平、组织结构对跨文化商务交际策略造成的影响;分析交际中的语言风格、语篇惯例、认知模式与商务交际形式及结果的关联等等。

最新进展——更加全面动态的研究视角

跨文化商务交际研究从单纯的国家文化视角发展到关注文化、商务、交际三大要素的综合影响,已取得重大进展。然而,近年来人类学和社会学的理论发展促使相关研究更进一步,开始以更加全面、动态的视角洞悉跨文化商务交际问题。

首先,学者们(如 Bjerregaard, Lauring & Klitmoller 2009)强调,参与跨文化商务沟通的是个体而非抽象的文化价值观念。换言之,只关注群体文化(如国家文化、企业文化、职业文化),忽视交际者个人文化身份和个人特质在交际中发挥的作用,难免有失偏颇。近年来,人类学和社会学有关个人身份认同的研究成果,恰好能在个人文化身份层面发挥理论解析效能。例如,在跨国商务沟通中,国别文化、企业文化等群体文化身份在特定情况下并非最显著文化影响因素;相反,交际参与者及决策者,例如商务谈判人员或企业领导者的性别、年龄、职级、商业头脑、教育背景、专业领域、职业经验、调配资源的能力、性格特征、处事风格,乃至宗教信仰等个人文化身份,

都会对交际过程和交际结果产生重要影响。此外,在具体跨文化商务交际过程中,交际者如何判断交际双方的权势关系,如何处理社会、政治、等级关系问题,是否有动机或兴趣去选择特定交际方式和主体策略,也构成即时商务交际语境中的动态影响因素。总之,多元个人文化身份会对群体文化身份及相应价值观念进行过滤,直接影响交际者言语及非言语选择,造成专业词汇、表述风格、语篇模式差异,直至对交际效果、决议达成和商业成本产生影响。

对个体文化身份的关注使学者们开始对交际者自身文化背景和文化身份格外关注。传统跨文化商务交际研究侧重对目标文化的了解,而现在越来越多的学者开始强调对自身文化身份的充分认知是培养跨文化商务交际能力的重要组成部分。例如,Varner & Palmer (2005)指出:当公司职员外派工作时,应首先引导他们对自身文化知识系统及文化倾向进行反思,然后再与派驻地文化进行对照,在此基础上将自我文化认知与当地文化认知相结合,寻求文化适应策略,以保外派成功。这种不仅强调掌握对方文化,而且关注自身文化身份的文化视野,主要基于近年学界对文化身份的深切关注,对以往侧重研究对方文化的跨文化商务交际理论模型进行了有效补充。

除对个人文化身份愈发重视外,近期研究非常强调具体商务工作环境中其他动态因素对跨国商务交际的影响。学者们认识到,来自不同文化背景的商人在交流时,既带有各自的文化背景和文化身份,又可能相向而行、彼此做文化适应与调和。跨国商务交际中,具体工作环境绝非简单的文化、商务、交际三要素的叠加组合,而是彼此交融、互动影响。交际双方可能创建一种新的工作文化环境,一种整合了各方文化背景、交际实践、价值观念及商务传统的工作文化。跨国公司内部也可能形成一种整合本国总部、当地运营公司、下属机构和客户文化特征的工作文化,被称为交易文化(transaction culture)或第三文化(Bharadwaj 2013)。在此具体商务工作环境中,各种因素彼此互动协商,要么形成相通的文化交际平台,要么产生文化冲突或紧张局面。基于这种认识,近期跨文化商务交际研究强调采用更细腻的文化研究视角,对复杂多变的工作环境即跨文化商务交际的即时语境进行深入了解。如果对具体商务工作环境的动态因素不够敏感,不了解即时商务交际语境中的交际互动,很难真正理解交际过程中文化究竟如何对商务交际实践产生影响。

总体理论架构

总之,跨文化商务交际研究从最初以相对单一视角探讨国家文化影响,发展到关注文化、商务、交际三元整合,再到如今以更全面多维视角分析宏观文化环境(如国家、民族、企业、职业等群体文化)与微观即时语境(多元个人文化身份、权势关系、动态商务工作环境等复杂因素)的交互动态影响。在此发展演进过程中,跨文化商务交际研究并非简单批评或否定原有理论,而是在原有理论基础上不断补充、建构,逐渐从简单借鉴其他学科理念,发展为拥有自身学科内涵,更加全面、系统、立体化的学科领域。在当前理论架构中(见图1所示),跨文化商务交际理论吸纳整合以上理论观点,构成超学科整体理论框架,并且强调各主要建构成份并非碎片化、分割化的简单累加,而是在动态流变的整体中相互构建影响——即在不同跨文化商务交际场景中,上述各成份对交际过程及交际结果的影响权重会因具体情境发生具体变化,但无论权重大小,各成份均会发生作用,共同影响并构成跨文化商务交际实践整体建构,忽视其中任何成份都难以对跨文化商务交际形成全景式了解(Jameson 2007)。



图1 跨文化商务交际最新理论架构示意图

3.0 跨文化商务交际研究的学术重点及应用领域

上文可见 历经发展 跨文化商务交际研究的透视程度更深、关切角度更广。具体研究中 学者的研究视角往往各有侧重 下文简介跨文化商务交际研究的学术重点及各自主要应用领域:

3.1 跨文化商务交际能力研究

伴随跨文化商务交际研究共同发展的一个热门问题是: 跨文化商务交际者需要具备怎样的能力素质才能合理有效地处理跨国商务交际问题。依据上文介绍的最新理论进展 成功跨文化商务交际不仅涉及文化、商务、交际三要素 还需考虑即时交际语境中多元个人文化身份、动态商务工作环境、交际双方权势关系的协商与互动等多维因素对商务交际实践产生的具体影响。

由此可见 跨文化商务交际能力不仅仅包括跨文化交际能力、商务知识与技能、交际知识与技能 还应该包括在复杂多变即时商务交际语境中辨析身份认同 以辩证、敏锐、多维视角对具体商务交际环境中的具体人物、事物准确判断 辩证思考、灵活变通地寻求解决方案的综合思辨能力(见图 2)。有关跨文化商务交际能力的总结与研究可以为选拔与培养跨文化商务交际人才提供有益参考。

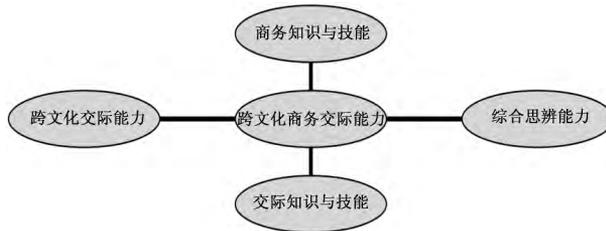


图 2 跨文化商务交际能力示意图

3.2 商务交际对比研究

Carte & Fox (2008) 指出 国际商务的挑战在于能够预测并了解跨国商务活动中的文化差异并做出相应调整。Bovee & Thill (2010) 也认为 在国际环境中学习恰当行为技能是保障商业成功运营的关键因素。鉴于此 总结介绍国际商务交际中的文化差异成为跨文化商务交际研究的重要议题。例如 Aritzi & Walker (2014) 研究发现 文化差异导致人们对领导力、领导行为及组织流程的理解与期待有所不同 不同的领导风格不但影响员工的归属感和满意度 而且影响他们对工作的参与及贡献。Gao & Prime (2010) 通过对 UPS 公司在中美两国跨国经营中遇到的有利因素及交际障碍进行对比分析 总结中美跨文化商务交际的特征、差异及相应启示。Shi (2011) 从“面子”理论视角分析中美文化差异对跨文化商务谈判中交际双方谈判风格、谈判策略和谈判结果的影响; Okoro(2013) 以尼日利亚为例 从非言语行为角度 分析亚沙哈拉非洲地区的非言语交际行为和交际特征。总体上 此类研究侧重讨论商务环境中不同文化价值观对各层面跨文化商务沟通和商业行为的影响。研究重点往往在于文化和交际问题 商务环境在很大程度上被当作研究的背景和载体 所得结论通常为跨国商务交际实践提供启示或行动指南。

3.3 国际商务话语研究

国际商务话语研究是跨文化商务交际研究的另一重要议题。正如 Bargiela-Chiappini & Nickerson(2003) 所指出的 国际商务话语既立足于文化又有赖于语境。跨国商务交际通常受三者(即话语、文化、语境) 的共同影响 因此各组成部分应该被视为共同体而非可分割的个体。任何一个国际商务人士都应考虑特定国家或地区的政治、经济和社会环境、文化环境及与之相应的话语类型。了解当地文化并准确使用当地语言有利于促进商务沟通效益最大化。

这一研究领域对国际商务交际中通用语言(Lingua Franca) 的使用格外关注。大多学者认为英语作为国际商务交际通用语的地位毋庸置疑(Evans 2013; Nickerson & Crawford-Camicciottoli 2013)。但研究发现 即便使用通用语进行交流 国际商务人员在商务信函(Zhu & Hildebrandt 2003)、电子邮件(Nickerson 2002) 等商

务交际语体上均会因为国家文化背景不同而存在差异,甚至出现文化冲突;即便在同一企业工作,来自不同文化的工作人员的原有语言背景和文化价值观念会对其国际商务沟通产生具体渗透和影响。

鉴于此,国际商务话语研究将跨文化交际学与应用语言学、话语分析、语用学、管理和组织研究、组织沟通等领域的研究视角有机结合,分析不同商务话语的组织形式、语气、正式程度、行文规范、修辞选择和其中蕴涵的交际策略、商业目的、社会文化意义等。例如,可以通过研究交际者的语言选择、专业词汇、表述风格的差异,对文化身份(如性别、年龄、民族、职业或专业等)进行界定;可以调查长期驻外商务人员的跨文化适应结果(例如行为准则及价值观念等转变)对其跨文化交际实践(如语言、词汇、语体等)产生的影响;可以分析各种国际商务交际语体的语言学特征、语用功能及跨文化交际变体。总之,国际商务话语研究,作为对跨国商务交际语言使用的主要研究视角,可以通过分析国际商务环境中的真实语言行为、话语特征、语体结构,阐释国际商务交际中的语言、文化及交际问题,研究成果可在商务沟通、商务外语教学与研究、商务交际实践领域得以广泛应用。

3.4 跨文化交际策略对比研究

在跨文化商务交际环境中,交际者的交际策略、沟通渠道、正式程度、交际内容、交际风格、交际效果等均会受到文化因素和商务环境的多方影响。交际双方的商务目的、国际化水平、组织结构、交际规范、交际政策乃至语言文化背景也会决定跨文化商务交际的形式、策略和结果。

例如,在英美国家大多交易可以通过电子邮件沟通解决,但在其他国家(比如拉丁美、南欧或阿拉伯国家)面对面交流则是公认的最佳交际渠道,重要信息或敏感信息则更是如此。因此,商务人士需要了解与不同文化背景的公司或个人在交流时应该采用的理想交际渠道(Bharadwaj, 2013)。

另外,大规模的计算机及其他信息技术手段在商务领域的使用,使商务沟通中的新媒体问题日益凸现。Nickerson(2002)、Yue & Wang(2014)等学者通过研究指出,传统商务信函的表述规范在以计算机为媒介的商务沟通中已发生显著变化。因而,有必要对电子商务话语的语言学特征及语用功能、不同文化电子商务语体的独特性及差异性、不同语境中为不同商务目的而采用的电子商务语言技能等问题进行深入探讨。

正如Pikhart(2014)指出的,在以知识、信息、服务为核心的商务行为中,语言与交际成为商务工作的重要组成部分,能够恰当传送信息的能力至关重要。研究发现,如果现代技术手段使用不恰当、不系统,不考虑母公司和子公司的文化差异,公司间的交流很可能不畅通,甚至产生负面效应。相当一部分跨国公司的重要信息,因为没有使用恰当的现代传播技术(互联网、电子邮件、报告软件、电话会议等),或者由于人们对传播中的潜在文化问题认识不足,而使原始信息的语义价值在传播过程中出现显著流失。这就需要研究者和跨文化商务交际实践者对传统以及新媒体环境中的各类跨文化商务交际策略充分认知,进而因时、因事、因地制宜,采用恰当交际策略和交际技术,提升交际效能。

3.5 跨文化商务交际培训/教学法研究

为提升学员的跨文化商务交际能力,跨文化商务交际培训/教学法研究受到广大教学研究人员的高度重视,相关研究构成跨文化商务交际研究的另一重要研究领域。例如,Black & Stephen(1989)等学者提出了信息式、分析式与体验式等三类跨文化培训或教学法。其中信息式教学法包括读书、参加讲座和看录像等了解对方文化基本信息的方法;分析式教学法包括语言培训、案例分析以及从当地人角度解释文化现象等;体验式教学法则指通过文化环境模拟、角色扮演或短期实地考察等方法使学习者通过模拟体验的方式来提高跨文化商务交际能力。近年来,随着新技术的发展,学者们开始从计算机辅助教学、新媒体平台使用(Yue & Wang, 2014)、综合教学设计(Bharadwaj, 2013)等角度不断进行教学方法与教学技术的尝试与拓展。

4.0 研究方法

国际主流跨文化商务交际研究大多采用定量研究方法,通过问卷调查、文本分析等方式采集数据,之后对数据进行差异对比分析和关系确定分析。差异对比分析指通过对比不同文化群体的文化心理、交际行为、商务实践等统计数据平均数,论证不同文化商务交际行为是否存在显著差异。关系确定则通过相关分析、因子分析、多元回归分析等统计手段,探讨文化、商务、交际变量间的相互关系及影响。以上研究方法在以商务、

社会心理学为主要学科背景的跨文化商务交际研究中占主导,而在以语言、文化现象为主导的研究中,定性定量研究方法各占半壁江山,话语分析、民族志分析、语用学分析、修辞分析等研究方法都成为比较常用的分析工具和研究方法。

5.0 研究现状评述

5.1 全面深入的实证研究尚显不足

学术界和商界对于跨文化商务交际问题的兴趣虽然与日俱增,但相关研究尤其是实证研究仍旧较为缺乏。为数众多的研究停留在理论或实验性研究(experimental)层面,实证研究多以问卷调查、商业案例、广告语篇、商业信函等素材作为研究依据,对一些跨文化商务交际的实际问题(例如,商务谈判)触及不深,深入透彻且采用多维视角的实证研究仍旧较少。

5.2 理论视角过于西化

另外,跨文化商务交际的理论源头主要源于西方国家。长期以来,人们普遍采用西方学者总结出的理论模型去分析对比各种社会文化现象。然而,近年来学者们对不同文化是否具有可比性,以及是否可以单纯从一种文化视角对不同文化进行分析提出质疑。随着亚洲国家经济的快速发展,人们对商业组织中东方模式的交际行为越来越关注。以多重视角、用非西方模型进行跨文化商务交际研究,无疑具有重要的理论和现实指导意义。

5.3 我国相关研究视角不够广泛、务实

我国跨文化商务交际研究中商务外语研究占半壁江山,其他学科的参与程度及重视程度虽有改善但仍显不足。西方国家跨文化商务交际研究起源于对现实问题的关切,因而相关研究相对更“务实”,比较侧重解决国际商务活动的跨文化冲突问题、外派人员的跨文化适应及培训问题、跨文化商务沟通及企业管理问题等。与国外跨文化交际研究的“实用性”发展趋势相比,我国相关研究的范畴、深度、与社会需求的关联程度等均有改善空间,研究内容取材于现实社会且服务于现实社会的实际应用效能亟需加强。

6.0 结语

综上所述,要对全球商务工作环境中的交际实践进行全面透彻解析,需对宏观各层面的文化差异、国际商务知识与技能、双方交际策略、个体身份差异、具体工作环境以及各因素之间复杂多变的协商互动关系全面洞悉。若想达此目的,国际商务人士需具备跨文化交际能力、商务知识与技能、交际知识与技能、综合思辨能力等跨文化商务交际能力。上文提及,商务英语专业的核心培养目标在于培养学生的跨文化商务交际能力,那么,为进一步优化商务英语人才培养模式,学界可参考跨文化商务交际学理论建构及发展成果,更有针对性地强化相关课程规划、教学设计、课程群建设。参考跨文化商务交际理论优化商务英语人才培养模式是有的放矢之举,可为我国培养跨文化商务交际人才发挥积极有效的促进作用。

参考文献

- [1] Aritzl, J. & R. Walker. Leadership styles in multicultural groups: Americans and East Asians working together [J]. *Business Communication*, 2014 (1): 72 - 92.
- [2] Bargiela-Chiappini, F. & D. Nickerson. Intercultural business communication: A rich field of studies [J]. *Journal of Intercultural Studies*, 2003 (24): 3 - 15.
- [3] Bharadwaj, A. Teaching intercultural business communication to management students: Challenges and strategies [J]. *The Business & Management Review*, 2013 (3): 74 - 84.
- [4] Bjerregaard, T., J. Lauring & A. Klitmoller. A critical analysis of intercultural communication research in cross-cultural management: Introducing newer developments in anthropology [J]. *Critical Perspectives on International Business*, 2009 (5): 207 - 228.
- [5] Black, J. S. & G. K. Stephen. The influence of the spouse on American expatriate adjustment and intent to

- stay in Pacific Rim assignments [J]. *Journal of Management*, 1989 (15): 529 – 544.
- [6] Bovee, C. L. & J. V. Thill. *Business Communication Today* (10th ed.) [M]. New York: Prentice-Hall, 2010.
- [7] Cardon P. W. A critique of Hall's contexting model: A meta-analysis of literature on intercultural business and technical communication [J]. *Journal of Business and Technical Communication*, 2008 (22): 399 – 428.
- [8] Carte P. & C. Fox. *Bridging the Culture Gap: A Practical Guide to International Business Communication* (2nd ed.) [M]. Philadelphia: Kogan Page, 2008.
- [9] Evans, S. Perspectives on the use of English as a business lingua Franca in Hong Kong [J]. *Journal of Business Communication*, 2013 (50): 227 – 252.
- [10] Gao, H. & P. Prime. Facilitators and obstacles of intercultural business communication for American companies in China: Lessons learned from the UPS Case [J]. *Global Business Languages*, 2010 (1): 143 – 158.
- [11] Hall, E. T. *The Silent Language* [M]. Garden City, NJ: Anchor, 1959.
- [12] Hofstede, G. H. *Cultures' Consequences: International Differences in Work-related Values* [M]. Beverly Hills, CA: Sage, 1980.
- [13] Jameson, D. A. Reconceptualizing cultural identity and its role in intercultural business communication [J]. *Journal of Business Communication*, 2007 (3): 199 – 235.
- [14] Lovitt, C. R. & D. Goswami (eds.). *Exploring the Rhetoric of International Professional Communication: An Agenda for Teachers and Researchers* [C]. Amityville: Baywood, 1999.
- [15] Nickerson, C. Endnote: Business discourse and language teaching [J]. *International Review of Applied Linguistics in Language Teaching*, 2002 (4): 375 – 381.
- [16] Nickerson, C. & B. Crawford-Camicciottoli. Business English as a Lingua Franca in advertising texts in the Arabian Gulf: Analyzing the attitudes of the Emirati Community [J]. *Journal of Business and Technical Communication*, 2013 (27): 312 – 328.
- [17] Okoro, E. Negotiating with global managers and entrepreneurs in Sub-Saharan Africa-Nigeria: An analysis of nonverbal behavior in intercultural business communication [J]. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 2013 (8): 239 – 249.
- [18] Pikhart, M. Implementing new global business trends to intercultural business communication [J]. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 2014 (152): 950 – 953.
- [19] Shi, X. The impact of Face on Chinese students' second language practices in simulation negotiation with Americans [J]. *Language and Intercultural Communication*, 2011 (11): 26 – 40.
- [20] Varner, I. The theoretical foundation for intercultural business communication: A conceptual model [J]. *The Journal of Business Communication*, 2000 (37): 39 – 57.
- [21] Varner, I. & T. Palmer. Role of cultural self-knowledge in successful expatriation [J]. *Singapore Management Review*, 2005 (27): 1 – 18.
- [22] Yue, S. & X. Wang. Hedges used in business emails: A corpus study on the language strategy of international business communication online [J]. *Higher Education Studies*, 2014 (4): 49 – 57.
- [23] Zhu, Y. & H. W. Hildebrandt, Greek and Chinese Classical Rhetoric: The Root of Cultural Differences in Marketing Communication [J]. *Asia Pacific Journal of Marketing & Logistics*, 2003 (4): 89 – 114.
- [24] 陈准民, 王立非. 解读《高等学校商务英语专业本科教学要求》(试行) [J]. *中国外语* 2009 (4): 4 – 11.
- [25] 史兴松, 徐珺. 跨文化商务交际学对商务英语教学研究的启示 [J]. *中国外语* 2012 (4): 65 – 70.
- [26] 王立非. 论商务外语学术及学科研究的再定位 [J]. *中国外语* 2012 (3): 4 – 9.