

从语言到文化：黎巴嫩商务汉语课堂的跨文化探索与实践

黎巴嫩圣约瑟夫大学孔子学院作为中东地区汉语教学的重要枢纽，吸引了大量对商务汉语感兴趣的高级水平学习者。这些学习者大多具备一定的汉语基础，但在实际商务场景中，仍面临语言表达不准确、文化理解不足等问题。本文以一次针对黎巴嫩高级水平学习者的商务汉语线下教学为例，探讨如何在教学中发现问题、分析问题并解决问题，从而实现教学目标。

在一次以“商务谈判中的跨文化交际”为主题的课程中，我作为外派教师，发现学习者在模拟谈判场景中存在明显的语言和文化障碍。例如，当学习者扮演中方代表时，常常使用过于直接的语言表达，如“这个价格太高了，我们不能接受”，而忽略了汉语商务交际中常见的委婉表达方式。这种直白的表达方式在黎巴嫩文化中可能被视为坦诚，但在中国文化中却可能被认为缺乏礼貌或策略性。这一现象引发了我的思考：如何在教学中帮助学习者掌握商务汉语中的语言策略和文化规范？

为解决这一问题，我首先对学习者的文化背景进行了分析。黎巴嫩是一个多元文化交融的国家，其商务文化深受阿拉伯传统和西方现代商业理念的影响。在商务交际中，黎巴嫩人通常注重人际关系和情感交流，但在语言表达上相对直接。相比之下，中国文化更强调含蓄和委婉，尤其是在商务谈判中，语言策略往往起到关键作用。基于这一分析，我决定从语言策略和文化对比入手，帮助学习者理解并掌握商务汉语中的交际技巧。

在接下来的教学中，我设计了一个模拟谈判的互动环节。学习者被分为两组，分别扮演中方和黎巴嫩方的商务代表，围绕一份采购合同进行谈判。在谈判过程中，我观察到学习者在使用汉语时，常常忽略语气词和委婉表达的重要性。例如，有学习者在表达价格异议时直接说“这个价格不合理”，而没有使用更委婉的表达方式，如“我们希望能再讨论一下价格问题”。针对这一问题，我暂停了模拟谈判，向学习者讲解了汉语商务交际中常用的委婉表达方式，如使用“可能”“建议”“希望”等词语来缓和语气。随后，我要求学习者重新进行谈判，并尝试运用这些语言策略。通过反复练习，学习者逐渐掌握了如何在商务谈判中使用委婉表达来达成共识。

然而，新的问题随之出现。学习者在掌握了委婉表达后，又出现了语言表达过于冗长、逻辑不清的情况。例如，有学习者在谈判中说“我们可能觉得这个价格有点高，但是也不是完全不能接受，只是希望贵方能够考虑一下我们的实际情况，看看能不能再调整一下”。这种表达虽然委婉，但缺乏重点，容易让对方感到困惑。针对这一问题，我采取了“结构化表达”的教学策略。首先，我向学习者讲解了商务汉语中常用的表达结构，如“问题描述+建议+期望结果”。随后，我通过具体案例（如“目前的价格超出了我们的预算，建议贵方适当调整，以便我们能够达成合作”）展示如何简洁明了地表达观点。通过反复练习，学习者逐渐掌握了如何在商务谈判中既保持委婉又突出重点。

在教学过程中，我还注意到黎巴嫩学习者对商务礼仪表现出浓厚兴趣。为此，我结合黎巴嫩的国别特点，设计了“中黎商务礼仪对比”活动。黎巴嫩商务文化中，见面时的拥抱和贴面礼是常见的问候方式，而在中国，握手则是更为普遍的商务礼仪。我邀请学习者分享黎巴嫩商务礼仪的特点，并引导他们用汉语描述这些礼仪的实际应用场景。随后，我向学习者介绍了中国商务礼仪中的注意事项，如递送名片时的双手礼仪、会议座次安排等。通过这一

活动，学习者不仅加深了对中国商务礼仪的理解，还学会了用汉语描述跨文化交际中的礼仪差异。

通过上述教学实践，我深刻体会到商务汉语教学的复杂性与挑战性。语言策略、文化差异、礼仪规范等问题相互交织，要求教师具备跨文化交际能力与专业知识储备。同时，教学案例的设计需紧密结合学习者的国别特点与学习需求，才能实现教学目标。

成功之处在于：第一，通过模拟谈判和语言策略讲解，帮助学习者掌握商务汉语中的委婉表达；第二，采用“结构化表达”策略，解决学习者的语言逻辑问题；第三，结合黎巴嫩国别特点，设计贴近学习者文化背景的商务礼仪对比活动。这些经验为今后在多元文化背景下开展商务汉语教学提供了有益借鉴。

未来，我将继续探索商务汉语教学的创新方法，特别是在跨文化交际与语言策略教学方面，力求为黎巴嫩学习者提供更高质量的汉语教育服务。同时，我也希望通过这一案例，为其他孔子学院教师提供参考，共同推动商务汉语教学的发展。

（案例来源：笔者于 2024 年 11 月对黎巴嫩圣约瑟夫大学孔子学院外派教师李老师的访谈调查）