

结果，2019年“卫生和社会服务部门”解雇了57,364人，雇用了57,957名工人。2020年，出现了“裁员增加”的趋势：近62,000人辞职，而新就业人数为58,600人。2021年，趋势相似：近5.92万人辞职，只有5.67万人重返工作岗位[2]。

这种令人担忧的趋势与整个白俄罗斯的劳动力市场密切相关。许多地区面临劳动力短缺，政府正试图通过移民涌入和改善国内人口状况来填补这一空缺。此外，所谓针对性训练正在成为年轻人中的新兴趋势。该项目设计期限为五年，培训费用由年轻专家培训后所工作的企业承担。因此，通过支付申请人的培训费用，小城镇企业确保了年轻专家在紧缺职位上的就业。

还有一些政策通过特别奖金和福利鼓励年轻专业人士租房。为了刺激职业发展和高级培训，组织了许多科学会议和竞赛。这些及其他计划有助于保障专业职位的充足供应。

目前，统计数据显示的结果令人失望，但教育系统和劳工部的反应将能够在未来几年改善统计数据。医学教育的威望以及医生在社会中的地位在老一辈人中较高。当前的一项重要任务是维护这一行业的信誉。国外的高薪吸引年轻人移民，避开当地劳动力市场的挑战。这导致低收入群体的增加，并导致白俄罗斯技术工人的短缺。

來源

1. Рынок труда в Беларуси: спрос на специалистов и зарплаты в сфере медицины и фармацевтики // 103.partners. – URL: <https://103.partners/spros-na-spetsialistov-v-sfere-meditsiny-i-farmy/> (дата обращения: 10.11.2024).

2. Хроническая недостаточность? В Беларуси каждый год не хватает медработников // Sputnik Беларусь. – URL: <https://sputnik.by/20220425/khronicheskaya-nedostatochnost-v-belarusi-kazhdyy-god-ne-khvataet-vrachey-1062271437.html> (дата обращения: 10.11.2024).

I. Yang Shujun

И.И. Ян Шуцзюнь

БГУ (Минск)

Научный руководитель П. Лапковская

国际商务跨文化沟通：桥梁与壁垒

Международная деловая кросс-культурная коммуникация: мосты и барьеры

摘要：本文深入探讨国际商务中的跨文化沟通问题，分析其作为桥梁促进信息传递、关系建立和创新发展的作用，以及作为壁垒在价值观、语言与非语言沟通、时间观念等方面产生的障碍。同时提出培养跨文化意识、提升沟通能力和建立沟通

机制等策略，以助力企业跨越壁垒，增强跨文化沟通效果，在国际商务竞争中取得优势。

引言

在经济全球化的时代，国际商务活动蓬勃发展，跨文化沟通成为国际商务成功与否的关键因素。不同国家和地区的文化差异使跨文化沟通呈现出复杂的两面性，既是促进商务合作的桥梁，也可能成为阻碍发展的壁垒。

跨文化沟通：国际商务的桥梁

（一）信息传递与理解的保障

国际商务中，各方需要清晰准确地传达和理解诸如产品详情、价格、市场策略等信息。有效的跨文化沟通能突破语言和文化界限，保障信息在不同文化背景的商业主体间准确流通。比如，一家中国的高科技企业与欧洲客户合作时，通过跨文化沟通，能向对方阐释产品独特技术和优势，同时了解欧洲市场特殊要求，为合作创造条件。

（二）商业关系的建立与巩固

成功的跨文化沟通有利于在不同文化背景的合作伙伴间建立信任。以韩国商业文化为例，注重尊重和长期关系，外国企业若能通过良好沟通展现对其文化的理解与尊重，就能建立起稳定合作关系。这种基于文化理解的关系是国际商务持续发展的重要支撑。

（三）创新发展的动力源泉

国际商务项目中不同文化背景的成员带来多样思维。跨文化沟通促使这些思维碰撞融合，激发创新。如国际时尚产业，欧美时尚注重个性与表达，亚洲时尚融合传统与现代，通过跨文化沟通，设计师们能创造出更具全球吸引力的时尚产品。

跨文化沟通：国际商务的壁垒

（一）价值观差异的阻碍

东西方文化在价值观上有显著区别。西方文化强调个人主义、竞争和直接表达；东方文化更注重集体主义、和谐与含蓄。在商务决策中，这种差异可能引发冲突。例如在国际项目组中，西方成员追求个人成就，东方成员注重集体利益，可能导致团队内部矛盾，影响项目推进。

（二）语言与非语言沟通障碍

1. 语言问题

虽然英语是国际商务通用语言，但不同国家的英语水平和理解差异大。专业术语在不同文化语境下含义不同，而且不同语言的语法和词汇特点也会造成误解。比如一些英语词汇在英式和美式英语中有细微差别，在商务合同等文件中可能产生歧义。

2. 非语言沟通差异

眼神、手势、表情和身体姿势等非语言信号在不同文化中有不同含义。在中东地区，热情的肢体动作表示友好；而在北欧，更倾向于保持一定距离和内敛的表达方式。这些差异若不被注意，会干扰沟通效果。

（三）时间观念差异的影响

不同文化对时间的理解和利用不同。单线程时间文化（如德国）重视准时和严格日程；多线程时间文化（如巴西）则更灵活。在国际商务合作中，这种差异可能导致双方在会议安排、项目进度规划上出现矛盾，降低合作效率。

跨越壁垒，强化桥梁的策略

（一）增强跨文化意识与敏感度

国际商务人员需接受系统培训，学习不同文化的价值、习俗等知识，通过案例分析和模拟活动体验文化差异的影响，在实际工作中敏锐识别和应对文化差异。

（二）提升沟通能力

1. 语言能力

提高商务英语水平，同时学习合作伙伴国家语言的基础知识和文化内涵。在沟通中使用清晰无歧义的语言，确保商务文件翻译准确。

2. 非语言沟通能力

观察和解读不同文化的非语言信号，调整自身行为。在交往前了解对方文化在非语言方面的特点，在沟通中保持尊重和灵活适应。

（三）建立跨文化沟通机制和团队

在国际商务组织内建立明确的沟通规则、流程和反馈机制，如定期开展跨文化沟通会议。组建多元文化团队，培养成员跨文化协作能力，利用文化多样性促进创新和理解。

结论

国际商务跨文化沟通的桥梁与壁垒作用并存。企业需重视文化差异带来的挑战，通过积极策略跨越壁垒，让跨文化沟通更好地服务于国际商务活动，在全球竞争中获得成功。

來源

1. 《跨文化交际学概论》，胡文仲，外语教学与研究出版社。
2. 《国际商务：全球市场竞争》，查尔斯·希尔，中国人民大学出版社。
3. 《文化与组织：心理软件的力量》，霍夫斯泰德，中国人民大学出版社。