



高校商务英语 人才培养研究

张磊◎著





 中国出版集团
 现代出版社

高校商务英语人才培养研究

张磊 著

贵州师范学院内部使用

 中国出版集团
 现代出版社

图书在版编目(CIP)数据

高校商务英语人才培养研究 / 张磊著. — 北京 :
现代出版社, 2019.7

ISBN 978-7-5143-8031-6

I. ①高… II. ①张… III. ①商务-英语-人才培养
-研究-高等学校 IV. ①F7

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2019)第 153940 号

高校商务英语人才培养研究

作 者 张 磊

责任编辑 张 璐

出版发行 现代出版社

地 址 北京市朝阳区安外安华里 504 号

邮 编 100011

电 话 010-64267325 64245264(传真)

网 址 www.1980xd.com

电子邮箱 xiandai@vip.sina.com

经 销 全国新华书店

印 刷 朗翔印刷(天津)有限公司

版 次 2020年2月第1版 2020年2月第1次印刷

开 本 880 mm×1230 mm 1/32

印 张 3.75

字 数 98 千字

书 号 ISBN 978-7-5143-8031-6

定 价 29.80 元

版权所有,侵权必究,未经许可,不得转载

目 录

第一章 我国商务英语人才需求与供给现状	1
第一节 商务英语人才需求现状	1
第二节 商务英语人才供给现状	10
第二章 商务英语人才培养的目标定位	15
第一节 人才培养目标定位的概念内涵	15
第二节 商务英语专业人才培养目标定位的重要性	15
第三节 商务英语专业人才培养目标定位	23
第三章 综合型商务英语人才培养模式	39
第一节 现行人才培养模式存在的问题	39
第二节 综合型商务英语人才培养模式的构建	45
第四章 商务英语学科建设与人才培养	58
第一节 学科的概念内涵	58
第二节 商务英语学科的发展现状	60
第三节 商务英语学科建设建议	67
第五章 商务英语专业教学管理改革建议	86
第一节 人才分类培养制度的改革	87
第二节 国际化教学管理制度的建立	96
第三节 加强教师管理工作	103
第四节 加强商务英语专业教材管理	109
参考文献	111

第一章 我国商务英语人才需求与供给现状

当今世界正处于科学技术不断更迭、进步的时代,随之而来的是社会对人才需求的变化,这就要求人才培养目标和培养方式能够着眼于当前社会经济发展和市场需求情况。商务英语专业在人才培养方面还存在着传统人才培养方式遗留的缺点,比如注重语言技巧的训练,轻视综合素质的培养,英语语言与商务技能的割裂,实践能力培养欠缺等。因此,首先我们需要对当前社会对本专业人才的需求状况以及该专业人才在就业市场的就业状况进行较全面的了解,以便于商务英语专业制定相应的人才培养战略。

第一节 商务英语人才需求现状

当前,对商务英语人才需求最为迫切的应属国际商务活动领域。国际商务活动指以对外贸易为主,包括国际投资、许可业务、管理合同、承包生产、建设等一系列经济活动的总称,涉及面非常广泛,这些领域对于商务英语人才都有强劲的需求。从目前我国的外贸出口量估计,未来5年内具有外贸出口权的公司将在现有的基础上再增加18万家,届时我国将有36万家以上具有进出口权的公司。根据我国目前具有进出口权的公司拥有人才的平均比例计算,我国至少还需要180万的外贸人才为企业服务,而其中对商务英语人才的需求所占比重相当大。据预测,在未来10年里,英语类人才尤其是商务英语专业的人才将是最受欢迎的

10类热门人才之一,而当下则需要对商务英语人才的培养工作未雨绸缪。目前,我国商务英语人才需求呈现以下背景与特征。

一、对外商务活动发展壮大,对外商务环境逐渐复杂

改革开放多年以来,中国经济迅猛发展,对外贸易逐年持续增长。经济全球化意味着生产的全球化、贸易的全球化和金融的全球化。在经济全球化的进程中,我国坚持对外开放基本国策,在更大范围、更广领域、更高层次上参与国际经济技术合作和竞争。

我国对外贸易的快速发展是由几个方面的重要因素决定的。其一,全国掀起了经济建设的高潮,我国的对外贸易有了空前发展。其二,中国成功地加入了世贸组织,使中国与世界的距离进一步缩小,特别是2004年7月1日起施行的新外贸法允许个人经营进出口贸易,使我国外贸业获得了全新、多变的发展机遇,对外经贸业务也呈现前所未有的繁荣景象。其三,越来越多的西方跨国公司将制造工序直接转移到中国,促进了大量外资的引进和外资企业的建立。在获得经济利益的同时,我国企业产业技术水平和国际竞争实力也得到了提升。其四,我国采取多种形式融入世界舞台,与世界的距离进一步缩小,还有各种层次不同的行业展览会等,这些都为中国企业和产品加速走向世界提供了平台。

在不断扩大外贸发展的同时,国际商务从业者要更多地把精力转移到外贸发展的质量和效益上,这是因为国际上的产业技术水平不断升级,消费者对产品更加挑剔,国际竞争更加激烈。

首先,许多进口国特别是发达国家针对进口产品的技术性指标提出了越来越苛刻的要求,内容涵盖能耗、环保、包装、儿童安全、农药残留、食品卫生等方面的标准。有些技术性指标要求之高,甚至连进口国本国企业也未必轻易能够达到,这些标准对于中国出口企业的难度可想而

知,实际上,这些技术性指标已经成为针对进口产品的技术性贸易壁垒。除此之外,针对我国出口产品所进行的反倾销、反补贴、保障措施等具有很强针对性、隐蔽性、突然性的贸易救济措施,让企业猝不及防。技术性贸易壁垒和贸易救济行为虽然针对的是产品,但实际上却让出口企业面临更加复杂的经营环境,对企业管理者提出了更高的要求,应对复杂多变的经营环境已经成为外贸从业人员不可或缺的基本能力。

其次,竞争格局的变化对外贸经营管理人才提出了新要求。一方面,国内外贸企业原来依靠信息、资源甚至政策所获得的优势不断弱化,要想继续生存,只能依靠经营效率获得成本优势,依靠企业经营战略获得市场优势,依靠知识产权获得垄断优势等。另一方面,国际采购商大举进入中国,依托丰富的竞争经验、雄厚的资金实力以及良好的管理体制,与本土外贸企业开展直接竞争。中国改革开放 40 年,有外资背景的外贸企业在进出口总额中的份额迅速提高,目前已经达到 70%,国企和本土民营经济的份额不足 1/3。

另外,经济转型和产业升级也给外贸行业带来全新挑战。我国国际贸易长期偏重出口拉动的经济增长模式,现在正逐步向以国内需求拉动为主的增长方式转变。中国有着巨大的潜在消费市场,这个消费市场正在进行着各方面的巨变。进口业务无论从规模、品种还是经营方式上,都会发生大的变革。用于保障民生发展的资源型产品,例如粮食、矿产资源等以及用于改善百姓生活水平的进口消费品甚至奢侈品都会出现大幅增长。进口业务在风险控制、分销能力方面的要求和出口业务有着显著的差异,对于长期偏重出口创汇的外贸企业是机遇,更是挑战。

外贸行业的产业升级集中体现在对企业产业链的整合以及贸易投资一体化战略两个方面。贸易投资一体化是指当代国际贸易和国际直接投资之间高度融合、相互依赖、共生发展、合为一体的一种国际经济现象。这和产业链升级是密不可分的。激烈的竞争让进出口业务的平均

利润率下降至不足 1%,企业降低成本的空间几乎耗尽。在这个背景下,越来越多的企业沿着产品价值链进行业务整合。以农产品出口为例,外贸企业如果在生产、加工、物流、营销等各环节上做到一体化管理,就可以从整个链条得到可观的利润。一些跨国公司甚至实现了从农场到餐桌的全产业链整合。实际上,控制产品的生产和销售已经成为一些大型跨国公司获得竞争优势的重要手段,进出口这一环节仅仅是其中的一个业务流程,在价值链上的贡献已经很有限。

二、社会对商务英语人才需求标准日益提高

对外贸易以及各种国际商务活动的发展现状对国际商务从业人员更具有挑战性。涉外企业和机构最需要的是商务语言应用能力强、熟悉对外经贸和商务岗位知识及技能,具有动手与动口能力和较强就业竞争力的商务英语人才。根据对河北省 47 家涉外企业的调查,对商务英语专业人才的技能要求排在前七位的是:较好的英语口语能力、扎实的专业知识水平、较强的文字处理能力、良好的团队合作与沟通能力、开拓能力、熟练操作计算机以及使用互联网的能力和较高的人文素养。

(1)较好的英语口语交际能力。这是从事国际商务工作的前提。大多数企业要求国际商务从业人员能独立承担中小型涉外活动的现场翻译工作,还能够独立进行对外商务谈判工作。伴随着中国经济 20 多年的迅猛发展和全球经济一体化大环境的影响,我国对外商业交往形式日趋多元化,今日的商务活动涵盖范围极广,包括金融、营销、管理、旅游、物流等许多方面,已不再局限于贸易领域。即使是贸易,也由原来的货物贸易扩展到服务贸易和知识产权贸易。因此,许多企业在招聘人才时会考察应聘者在多个商务领域的口语运用能力。

在课题组进行问卷调查过程中,一位商务英语高职毕业生骄傲地表示,虽然刚开始她只是一名秘书,但由于英语口语能力较强,她渐渐有了

更多机会展现自己的能力,现在老板谈生意每次都会带上她,并且已经将她晋升为总经理助理。在她的就业经验中她多次谈到:如果要和别人比学历,高职毕业生没有任何优势,可是实实在在的商务英语口语技能是企业最为看重的能力。

不仅如此,企业还要求从业人员具有较强的商务交际能力。商务活动是一个动态的过程,它要求从业人员能在不同的商务情景中灵活应变。可以说国际商务从业人员运用口语的过程,实际上就是分析商务问题、解决商务问题的过程,商务知识和外语口语能力的简单叠加已经不能满足企业对商务英语人才的需要,企业需要的是能够通过自己的主观能动性把知识学以致用的人才。

(2) 扎实的专业知识水平。拥有过硬的专业技术知识对企业也是很重要的。升级中的中国对外商务领域需要具有较高专业素质的人员。涉外企业对人才的专业知识非常重视,要求从业人员不仅熟练掌握本专业的理论知识(以国际贸易知识为主),还要扩充知识面,了解相关专业知识,如相关商品知识、财务知识、企业生产、企业管理和跨文化知识等。

(3) 较强的文字处理能力。扎实的英文功底,较高的专业外语文献资料阅读和翻译水平,熟练的翻译技巧,专业的商务写作能力,都是涉外企业对商务英语人才在文字处理能力方面的要求。商务英语具有自身的文体特征,是现代英语的一种功能变体,是国际商务工作者之间长期交际的结果。商务英语属于实用文体,针对的是商务领域的从业人员,无论是经济合同、商务文书的草拟,商业单证的填制,产品说明书的翻译,还是经济案例的申诉、仲裁与判决,都离不开商务英语的文字处理和应用。商务英语文字处理能力在未来的商务活动中将会显得越发重要。

(4) 良好的团队合作与沟通能力。企业团队精神是指企业员工的思想意识、工作态度、工作动机和行为方面的良好表现。团结奋斗是企业团队精神的核心。团队精神有利于企业发展方向和目标的实现。员

工会在团队精神的指引下,统一思想认识,自觉地将企业发展目标作为自己行为的定位仪,因而形成一股凝聚力量,这是企业完成各项工作任务的必要条件。团队精神的加强会使成员自觉地要求进步,力争与团队中最优秀的员工看齐,这种自觉性的竞争激励员工不断进步,并且使成员相互感染、相互熏陶、自我激励、严格自律,从而使团队的整体合力不断增强。

国际商务从业人员还需要良好的沟通能力。沟通就是了解、协商、交流及通气。良好的沟通能够促进团队精神的培养,顺利完成企业制定的目标。从业人员不仅要重视本企业内部成员之间和部门之间的沟通,还要重视与合作伙伴,即与国际商务活动中的合作对象的沟通。涉外经济活动的对象来自世界上不同的文化,而来自不同国家和民族的商务人员具有不同的文化价值观、行为准则、思维方式、态度和信仰等,这些差异很可能导致行为上的文化冲突,甚至导致生意上的失败。这也就意味着国际商务活动的跨文化交际本质。跨文化商务沟通能力可以帮助人们解决国际商务活动中文化差异所导致的沟通与管理方面的问题。

(5) 开拓能力。当下,不少企业十分看重国际商务从业人员的市场开拓能力。这种能力是国际贸易的业务人员所具备的较高层次的能力。在知识激增、竞争加剧、科学技术日新月异的今天,开拓能力成为企业最青睐的能力。企业能否获取财务绩效,实现可持续成长,将取决于人才的开拓能力。开拓能力是在已有知识的基础上,加强已有技能、流程和结构,改善已有设计,提高已有产品和服务的性能并提升已有销售渠道的效率。企业把已有的知识或专长成功应用于新领域的经营活动,设计出新的产品或服务,满足了市场新的需求,开拓了产品或市场范围,增加了组织的收益。

开拓离不开创新,创新是一个组织为求生存及发展的活动总称,开拓可以使公司再创造新价值。创新行为的涵盖面是非常广泛的,涉及新

思想、新发明的产生,新产品的的设计,新的生产制程,新的行销策略和开发新市场等各种活动。

技术创新可以提高生产效率,降低生产成本;体制创新可以使企业的日常运作更有秩序,便于管理,同时也可以摆脱一些旧体制的弊端,如美国通用电气公司通过减少企业管理层次的设置避免了科层制带来的信息传递不畅通;思想创新对于企业的发展来说是非常重要的一个因素,领导者思想创新能够保障企业沿着正确的方向发展,员工思想创新可以增强企业的凝聚力,为企业带来更大的效益。故而企业对从业人员的创新意识也有着强烈的要求。企业员工创新能力来自较强的自主能力与学习能力,员工的自主能力与学习能力能为企业赋予更强的开拓精神,在复杂多变的经济环境中有效地开展经营活动和进行生产、服务创新。

(6)熟练操作计算机以及使用互联网的能力。信息化、网络化使得国际贸易经营管理方式发生了重大的变革。订单、发票、提货单、海关申报单、进出口许可证等日常往来的经济信息,按协议用国际化的文件通过网络进行传送,互联网上的广告代替了电视、杂志、报纸等日常新闻媒介中的一些宣传作用;微软公司开发的视频会议系统可直接在互联网上进行谈判、促销等活动;E-mail(电子邮件)和网络电话比以前的一些传统工具如传真、信函、国际长途,降低了成本和交易费用,节省了时间;一些电子商务网上银行系统在网络上实行电子付款,纸币流为无纸电子流所代替而引发的支付革命和货币革命是不可阻挡的发展趋势。

以计算机网络信息技术为核心的电子商务系统利用信息技术改造了传统贸易方式,缔结了一种现代化的贸易服务方式,为国际贸易提供了一种信息较为完全的市场环境,从而使市场机制能够更为充分有效地发挥作用。这种方式突破了传统贸易以单向物流为主的运作格局,实现了以物流为依据,以信息流为核心,以商流为主体的全新战略。物流企

业能够在计算机网络上为进出口提供包括代理报关、商检、仓储运输等为内容的物流作为整套服务体系的载体。网络商务平台不断向客户提供商贸信息咨询、市场分析、进口产品的保税展示和仓储、网上推销与广告宣传等服务,在世界各地建立代理销售网络,为制造商与贸易商创造商机,寻找买主,撮合并成交,而且提供成交后的出口服务。电子商务系统解除了传统贸易活动中的物质、时间、空间对交易双方的限制,促进了国际贸易的深化发展。

计算机和互联网的使用已经融入了各行各业中,这也是国际商务从业人员必不可少的技能之一。

(7)较高的人文素养。简单地说,人文素养包括文(文化与文学)、史、哲三大领域的知识。国际商务从业人员要在国际环境中成功地使用英语从事各种商务活动离不开人文素养和文化意识的培养。国际商务活动不仅需要英语语言技能和国际贸易知识,还需要财会、法律和文化等诸多人文性较强的学科领域。商务英语是上述学科内容的综合而不是全部内容的总和,它的任务是培养学生从事国际商务活动的 ability。人文教育培养出的人文素质使从业人员能够利用自身丰富的专业知识和广博的文史哲知识灵活应对各种情况,能够迅速分析问题、解决问题,赢得客户的信赖与欢迎。例如,出口企业对客户所在国家消费习惯和消费偏好的了解可以帮助企业设计、生产出适合对方市场的产品,使自己的产品占据更多的市场份额。

健全人格、善思博识、自由精神和社会责任感也都是人文素养的内涵。这些内涵似乎不能快速“适应”市场的需求,为企业带来直接经济利益,但从长远角度来看,基于全人教育所带来的深厚底蕴,学习者未来发展会更具有潜力,会成为推动社会进步的卓越人才。许多企业也已经认识到了这种潜在的资源优势,对人才的人文素养表现出更多的关注。

三、学生自身对教育的需求标准提高

调查结果显示,学生选择商务英语作为自己的专业,是基于对这个适应社会需求的复合型专业的信任与憧憬。他们期待这个专业为他们带来良好的未来职业发展。他们对该专业的需求体现了教育服务这个产品的购买者对英语类专业教育的更高期待。

(1)看重专业的核心竞争力。商务英语专业的设置以及学科的发展是我国高校英语专业为了适应全球经济一体化背景下社会对人才国际化和复合化的要求而做出的新动作。人才是知识经济的时代最宝贵的财富,而是否具有鲜明的特色与优势决定了人才在社会中的被接受度。许多准备进入高等院校接受高等教育的考生把所选专业的核心竞争力作为最重要的指标。

学生希望从商务英语专业的学习中获得复合的知识和技能结构,包括英语语言知识、沟通技能,经济、商务、金融、管理和商务等相关学科的理论 and 知识框架,接触不同的思维模式、研究方法和处理问题的方法,以及跨文化商务活动所需要的人文历史、商务礼仪、国别文化概况等提高自身整体人文素质的知识。他们希望通过商务英语专业的学习获得自身在未来就业市场中比英语语言文学专业毕业生更强的竞争力,同时他们也希望能够通过在校期间所接受的教育使自己获得更强的学习能力,保障未来的长远发展。

(2)期待较高的教师素质。商务英语发展 30 年的历史和现实以及社会与学生对该专业所提出的教育要求在不断地发生变化,由最初的通用英语+商务知识到通用英语+商务英语+商务专业知识,再到如今一些院校四年一贯的商务英语教学+全英文授课的商务专业知识。

学生对自己的要求不再仅仅是英语能力和商务知识的简单叠加,而是能够灵活运用英语语言实现商务活动的目标,并能应对商务活动中出

现的各种问题。教师的榜样作用非常重要。英语教师不再是单纯的语言教师,而是用英语讲授包括商务知识、商务谈判、商务演讲、商务会议组织等商务技能的教师。学生期望的是双师型商务英语教育工作者。

第二节 商务英语人才供给现状

目前,我国的商务英语教学已经形成了相当大的规模。由于各大专院校的办学条件、办学经验,学生生源质量的差异,众多的商务英语专业毕业生在社会上的认可度并不是很高。除了少数具备较高专业素质和综合素质的毕业生得到用人单位的认可外,大多数毕业生暴露了许多能力缺陷。在针对企业和往届商务英语毕业生所做的调查中反映了一些普遍存在的问题。

一、企业评价普遍不高

(1)口语表达能力和沟通能力不理想。有关企业对商务英语专业人才能力的需求调查显示,认可新录用商务英语专业员工英语读、写、译三项能力的企业占 56.56%。有近半数以上企业对英语听说能力和实践能力表示不太满意或不满意,其中对英语听说能力持否定态度的比例为 66.67%。用人单位反映最强烈的问题就是毕业生不能用英语流利地接听电话,进行商务洽谈、产品推广,并在国际会展活动中发挥企业宣传的作用。比如在产品展示技能方面,许多应聘学生不能使用专业英语进行产品介绍,使用英语表达自己的观点,采取适当语言策略应对客户的提问与质疑。企业还希望毕业生除了能够使用流利的英语进行商务交流外,还能够借助身体语言这种非言语交流形式辅助自己与外商的沟通,在组织国际性会议时,能够运用英语完成会议的组织 and 主持,能够正确得体地表达自己的观点,得出结论,参与讨论,并与其他人进行合作。

在商务谈判中,能够用英语与对方建立良好的人际关系、进行条件谈判、坚持观点或做出妥协,这些都是涉外企业所看重的语言能力。

(2) 缺乏实践经验。在接受调查的外贸从业人员中,大多数具备外贸相关专业或外语专业背景知识。这些人知识掌握得中规中矩,但在实际商务谈判中缺乏对知识的灵活运用。以河北省某出口公司某药品原料的出口业务洽谈为例。该产品的原料质量较为理想,但因为总量较大,买方试图压低价格,迟迟不肯下定决心签订合同。中方公司的年轻业务员比较迫切地想达成交易,没有对国际市场的价格进行全面的了解,也未对国内同行业的产品做更详尽的了解,便自我压低价格快速达成交易,后又在支付条件上答应了对方提出的苛刻条件。最后发现,自己的供货质量上乘,却在价格上比同行业低了1%,在这一笔业务上就损失了50万元。实际的商务谈判中,业务人员面临的问题非常具体,如何选择适当的方案解决具体的问题,往往成为决定交易是否成功,是否能为企业带来利益的关键。

(3) 缺乏大局观念,就业务谈业务。不少外贸从业人员对业务本身不乏独到见解,对行业竞争状况、发展势态都有较为深刻的理解,但普遍存在就业务谈业务的现象。例如,在谈到国外的技术性贸易壁垒以及贸易救济案件的时候,相当多的人意见集中在两个极端:一是把这理解为国外打压中国出口的手段;二是对这些现象不以为然,认为只要专注自己的业务就够了。至于说熟悉世贸组织规则,能够从政治经济大环境、法律和技术层面了解贸易救济案件(哪怕是相关产品的案件)的来龙去脉及问题关键的人少之又少。外贸企业经营环境和国内外政治经济形势变化密不可分。在技术性贸易壁垒方面,虽然不排除有针对发展中国家的歧视性规定,但大多数技术贸易壁垒在根本上体现了进口国对环境、卫生、健康的重视,大多数发展中国家的出口产品在这方面的确存在不足,这是客观事实。贸易救济案件的情形也是如此,虽然不难看到贸

易保护主义的影子,但中国产品出口竞争无序、质量混乱、轻视知识产权等问题也是不争的事实。在当前的国际竞争中,产品适销已经是起码的条件,竞争者之间的差异逐渐缩小,那些重视大局,对国内外的政治、经济政策保持密切关注,积极研究国外政策环境,善于自我调整以适应国际竞争要求的企业,才能更好地适应市场,占领市场。

(4) 缺乏市场开拓能力。接受调查的企业普遍反映,当前制约企业外贸业务发展的重要因素是从业人员缺乏对产品上下游市场的开拓能力。就出口业务而言,一方面,企业缺乏对供应商的管理技能是企业出口产品存在质量问题的重要原因;另一方面,对国外市场缺乏有效的进入方式,客户渠道狭窄,是出口企业在竞争中处于不利地位的重要原因。出口企业对从业人员的市场开拓能力抱有很大的期待。就进口业务而言,大部分从业人员缺乏对国内下游产品市场的开拓能力,甚至大多数外贸企业根本不具备在国内分销产品的稳定渠道。受传统的内外贸分离体制的影响,多数外贸企业不重视内销渠道建设,最多关注一下供应链管理。伴随着中国进口潜力的逐渐释放,进口业务将成为外贸业务领域的新机遇,拥有了善于开拓国内市场的人才,企业才能在新的竞争形势下取得竞争优势。

(5) 缺少文化视野。在外贸从业人员队伍中,不熟悉外语、外国文化的已经不多,然而在实际业务操作中,却频频出现因为缺乏文化视野而导致的问题。由于中外文化差异,不同的国家在机构设置方面、政策法规要求方面也会呈现不小的差异。

以上列举的冲突归根结底是国别文化的冲突。学校教育介绍的西方文化往往只停留在表面,而从事外经贸业务更重要的是熟悉文化现象背后的规则。例如,大多数人都知道美国是自由资本主义社会,但企业、政府、社会三者的关系在美国和在中国究竟有哪些区别,能说得清楚的就差不多了。在美国,企业经营自由得到了充分保障,政府对企业的干预

很少,但对企业的支持也很少。例如,很多在中国由政府承担的职责在美国是由大量的社会中介机构来承担的。面对这样的文化和体制差别,业务人员不能采用想当然的态度处理业务,只能本着互相理解的精神开展合作,强求对方遵循自己习惯的做法很可能造成合作困难。如果处理不当,一些看似不重要的细节往往导致项目失败。

二、毕业生对工作经历评价不高

在市场经济条件下,基于高等教育服务理念,高等教育界普遍把学生看作高等教育服务市场的需求主体。也就是说,学生是我们高等教育这个产品的需求者,需求者的需求情况会对某个学科和专业的未来发展产生巨大影响。在对现有商务英语专业毕业生的调研中,我们发现他们在目前的就业市场中的就业状况并不是非常理想,主要表现在以下三个方面:

(1)现实与期望差距较大。在对某市商务英语专业毕业生的调查中发现,多数商务英语专业毕业生对自身的就业状况并不是非常满意。首先是性别造成的就业障碍。商务英语专业学生的性别比例悬殊。据统计,女生人数一般占到学生总人数的80%以上,而且,从实际经验来看,大部分女生的专业成绩要优于男生。然而,企业对男生特别是成绩优秀的男生的需求度相对高些,这就不可避免地导致企业需求与商务英语人才生源不匹配的问题出现,最终影响了商务英语专业毕业生的就业率。其次是过高的期望与现实需求的差异。80%~90%的毕业生期望在大中城市工作,这部分毕业生中期望进入外企、知名民营企业和国家企事业单位的又占到80%。而能够进入理想涉外企业的毕业生也只占到20%左右。在中小城市,西部地区、乡镇企业以及大量的小微企业同样需要商务英语人才,而且中小城市的招聘单位在待遇、发展空间等方面也给毕业生以较大的吸引,但这些单位中能够招到满意的商务英语人