

“一带一路”背景下商务英语谈判中语言运用的有效策略

——以人称指示语为例

孙赫泽

(辽宁对外经贸学院 辽宁大连 116052)

【摘要】在“一带一路”战略背景下，不仅需要国家强化对相关项目内容的建设，也需要商务英语水平较高的人才来进行专业的商务会话、外贸翻译写作等，从而使得“一带一路”战略能够得到更好的践行。本文主要分析商务英语谈判中语言运用的策略，以人称指示语作为研究重点展开专项的分析和探讨。

【关键词】一带一路；商务谈判；语言运用；人称指示语

DOI: 10.18686/jyyxx.v3i8.52718

人称指示语是现代语言交流中非常常见的一种语言类型，它在人与人之间的沟通过程中起着非常基础但很重要的作用。在“一带一路”的战略实施中，各个国家与中国开展的贸易形势各不相同，包含的类别也是五花八门，所以需要大量的具有高水平的商务英语人才通过高质量的商务英语表达和谈判来实现双边国家贸易交往中涉及到的国际结算、市场营销、商务管理等活动项目。在商务英语谈判中，有必要加强对商务英语使用的重视，利用专项的商务英语教学来提高相关人才在商务谈判、外贸翻译、函电撰写等诸多方面的能力，从基础着手强化人才的各项能力水平，提高相关人员在商务会话沟通表达中的职业素养。对于商务英语的学习者来说，熟练掌握人称指示语的正确使用方法是一项非常基础的技能，好的人称指示语运用方式可以在不知不觉中拉近谈判双方的距离，减少冗杂无谓的谈判内容表述，并且以清晰、礼貌、得体的形式展开双边的友好交流。

1 “一带一路”背景下商务谈判中语言运用的作用

经济全球化的大方向促使我国的社会主义经济体制不断发生转变，在经济贸易往来中各国之间的关系日趋紧密，贸易合作不断增加。随着“一带一路”战略的实施，国际间的商贸活动越来越频繁，中国逐渐强化了与印度、印度尼西亚、菲律宾、泰国、缅甸等发展中国家的贸易往来，采用多样化的形式来实现中国与其他国家之间的贸易对话，以谈判的形式促进双边交流合作的有效开展。由此可以发现，现有的商务英语谈判不仅要求相关人员具有较高的专业知识，也需要具备良好的商务英语谈判技巧和语言运用能力。在实现贸易合作的过程中，需要贸易双方基于自身的能力、发展理念和发展目标进行友好的贸易往来形式的规划，在不断的谈判中谋取最大的利益。所以对于贸易双方来说就需要相关谈判人员具有更高的商务英语谈判

能力，以精准的语言表达和科学化的谈判技巧来实现在国际贸易中的信息沟通，语言运用的作用和有效性也会在此过程中得以凸显。在商务谈判过程中，语言运用具有非常重要的作用，只有具有极高的商务英语词汇与句式使用水平，才能够促进商务谈判的合理化开展。除此之外，能够在商务谈判中采用更为规范的语言和熟练的人称指示语也能够更好地向对方传递出自己的表达意图，让双边商务谈判的进程变得更加高效。良好的语言运用水平就成为了商务谈判的重要组成部分，因此商务英语谈判要求相关人员在具备较高英语水平和完善社会交际能力的同时，更要具备极高的语言运用能力，使商务英语谈判能够在“一带一路”背景下的国际贸易中发挥其应有的作用。

2 人称指示语的概念

2.1 人称指示语的定义

所谓人称指示语，顾名思义就是用来表示人称的一种词语或者结构，这种人称可以表示说话者、听话者，也可以表示两者之外的第三者。常见的人称形式可以按照对象划分为第一人称、第二人称和第三人称。人称指示语在社会交往中具有非常重要的作用，因为人称指示语可以清晰地表达出人与人之间的关系、身份和地位，使处于社会交往过程中的双方更明确地获知想要表达的内容，促进说话人之间的交流。语言是人与人之间交流的载体，这个载体可以用来对人际关系进行维系、对他人行为方式产生影响或者是对外界事物进行个人看法表达并引起他人注意。从本质上来说，现代人际关系的维护都在依靠语言的这种社会交流性展开，从而实现了对特定对象的影响作用。在商务谈判当中，协调性的对话至关重要，利用语言艺术实现某一期望的商务需求，从而促成商务交易。因此，参与谈判的人员其自身的言谈举止对于双方实现的交流和合作具有重要的作用。在商务英语谈判当中，更需要运用标准化

的语言来展开友好磋商,正确运用人称指示语表达己方的意图和构想,用灵活的人称指示语来实现在商务英语谈判中的人际意义。

2.2 人称指示语的研究与运用

人称指示语是语言学习者的一项基础的学习内容,因为人称指示语与人们的生活和表达息息相关,所以人们在研究人称指示语时也会主要针对人称指示语的语用功能、移情效果和翻译特点展开分析。例如,一些学者通过释意理论和数据分析,来研究人称指示语出现频率不同会对语言使用效果造成怎样的影响,并从语用移情视角研究人称指示语在应用和自主表述时的使用形式。也有一些学者以语用的效果作为研究对象展开分析,探索初始语用距离不变的情况下,怎样利用转换人称指示语来优化交际过程中的语用距离,从而实现特殊的语用目的。比如在广告语当中,就会使用更多的第一人称指示语和第二人称指示语来进行展开,收获极好的宣传推广成效。从商务谈判的视角来说,极少有人对人称指示语进行研究和分析,仅有的少部分学者会基于商务函电中的人称指示语礼貌性进行研究,很少有人去深入了解人称指示语对商务谈判的影响作用,也就在“一带一路”中出现谈判人员无法利用有效的人称指示语的变化来推动商务谈判的发展的情况。

3 “一带一路”背景下人称指示语的使用方式

3.1 第一人称指示语的作用及使用方式

第一人称指示语主要是用来指说话者自身,并借此表露出个体的立场和观点,这种具体化的人称指向可以具有一定的强调性作用,以 I/my/me 强化自身在观点当中的特点,并展现出与个体相关的内容。

A: The contract is to be written in Chinese and English.Both languages are equally effective.

合同由中英文共同完成,同时生效。

B: Fine.If you'll excuse me, I'd like to go over it first.(After about 15 minutes)Hmm, you've done a pretty good job. It's well prepared.

好的,如果可以我想先看一遍。(大约 15 分钟之后)你们做的很好,准备的很充分。

A: Thank you.

谢谢。

在上面的案例中就可以发现,双方使用的第一人称都可以把自己的观点和看法很好地展示出来。当 A 提出有关合同语言的内容时, B 可以很直观地了解到 A 想表达的意图,而 B 在看 A 制作的合同时,首先致以歉意,表达自己需要先看一下的主观想法,然后 B 给予了 A 一定的肯定,以主体的身份表述了自己对 A 的态度,并为自己所阐述的内容负责。这在英语表达中是非常常见的 Do it yourself 行为准则,这种准则可以清晰直观地向对方表现出自己可以对自己阐述的观点和做出的行为进行负责

的态度,所以也要求在商务英语谈判当中注重自己的措辞和语言使用,以免因为人称使用不当造成谈判过程中双方理解的误差。尤其是在“一带一路”背景下,一些国家与中国的社会基础意识和语言表达习惯不同,更应该善用第一人称来进行平铺直叙的表达,在及时了解双方意图之后,才能够展开后续有效的沟通和交流。而且在此过程中更需要注意的是,商务谈判中所使用的第一人称指示语不仅可以使使用单数 I,也可以通过代词“we”来以更加委婉的形式阐述自身的意图,这一代词的使用可以代表谈判双方,也可以用来代表说话者所在的一部分群体。

在交易收尾过程中会出现的“I believe we can conclude a long term cooperation through this transaction”就是典型的用“we”来表示谈判双方的语言形式,从字面意义理解是阐述双方的合作关系,但是却因为第一人称指示语的复数形式来将单纯的“我”变成了“我们”,在无形之中拉近贸易双方距离,具有一定的移情效果。当双方在不知不觉中变成了一个整体时,彼此的信任感就会增强,更加有利于一带一路过程中我国与其他发展中国家展开亲切友好的合作关系,促进双边贸易的达成。

而在其他一些案例中,采用复数代词“we”表达了说话一方所代表的群体,在 A 阐述自己的主观观点时,用“we”这个词已经不仅是表达 A 自己的意图,而是以 A 为代表的集体的想法,这不是一个单纯的个人观点,而是一个集体基于一系列的分析和研究之后,在某一特定的环境和场景下所使用的第一人称指示语。此时说话者的立场已经从个体变成了集体,给予 B 充分的说服力感知体验。所以在 B 回答的过程中也会采用复数的形式,在一定程度上表现出了自身对于 A 所在一方的尊重,以更委婉贴切的形式表现自己的意图。

在不同的语境和谈判过程当中,第一人称指示语的使用要明确单复数所承载的意义,对于代指对象的不同要合理选择单复数形式,从而传递出准确的信息内容。在一带一路过程中,商务谈判的开展需要灵活的第一人称指示语应用,继而更好地促进商务合作的达成。

3.2 第二人称指示语的作用及使用方式

听发言者说话的人通常用第二人称指示语“you/your”表示,即接收者的一方,以这一人称指示语展开的语言更多的是以对方立场为出发点,而对于“you/your”,既可以指单数“你/你的”,也可以指复数“你们/你们的”。

A: Our end-users are not very satisfied with your price.Compared with other suppliers, your price is not competitive.

我们的用户对你们的价格并不是十分满意,和其他供应商相比,你们的价格没有优势。

B: I'm sorry,but our products have more technical performance compared with other manufacturers,so the price

is a little higher.

非常抱歉,但是我们的产品相比其他的厂家更具有技术性能,因此价格会稍高。

A: It's true that your product has better performance, but the price is still not ideal.

确实,你们的产品性能更好,但是价格还是不理想。

B: If possible, please let us know your ideal price, and we will give you the most reasonable terms possible.

如果可以的话,我们愿把价格好好算一算,尽最大的努力给你们最优惠的条件。

A: OK, please wait for a moment. Our users will evaluate your price and let us know in detail later.

可以,请稍等片刻,我们的用户会对你们的价目进行评估,之后再详细告知。

B: Yes, I hope we can work together.

好吧,希望我们可以实现合作。

在以上案例中 A 采用的第二人称数量较多,虽然对于价格问题存在不满,但是在表达方面还是以友好的使用第二人称“your”来委婉地表述出自己需要与对方进行进一步的友好协商,在初步建立人际关系之后再展开后续的商量,降低谈判当中剑拔弩张的氛围感,以更近的距离展开和谐对话。从案例中可以发现,第二人称的使用可以让谈判氛围维持在非常和谐的过程中,站在对方立场上来表现自己的想法,用平等协商的关系来缩小谈判双方在心理方面的距离感,促进谈判双方的亲密合作。而在案例分析过程中也可以发现第二人称指示语的使用频率较高,通过站在听话一方的立场思考问题来营造被尊重的感觉,从而收获更好地谈判效果。

3.3 第三人称指示语的作用及使用方式

与第一人称指示语和第二人称指示语相比,第三人称指示语的使用更加广泛,常见的 he、she、her、his、they 在应用过程中都可以表述出很好的效果。第三人称一般是指说话者和接收者以外的旁听者,能够在表达中表现出一定程度的衔接作用,在商务谈判的过程中也可以用更为客观的形式阐述所表现的内容。一般来说在商务英语谈判过程中,第三人称指示语是一个经常会被忽略的内容,因为这一人称指示语在商务谈判中出现的次数并不算多,起到的作用也不是很明显。如果在商务谈判中过度进行这类人称指示词的使用,会导致参与对话的双方有明显的距离感,特别是对上级领导、其他供应者以及介绍他人的时候

更需要增加与之相关的简介的阐述,从而在使用第三人称指示语时避免因介绍冗长而产生的累赘感。例如,在双方会面后的介绍过程中,如果需要引入其他人,就会运用到第三人称指示语。

A: Is that manager the man who is there?

在那边的那位是经理吧?

B: Yes, it is.

是啊。

A: I have no communication with him.

我还没有见过他。

B: I will introduce you.

那么,我来介绍你认识。

在这样的介绍过程中,不仅可以利用简单的第三人称指示语直观地指出谈论对象的身份,也可以在表述过程中省略不必要的简介阐述,让谈判整体以更加简洁明了的方式进行交流。在商务谈判的人称指示语使用当中,第三人称指示语使用的作用相对不大,但是也不是一味地没有作用,还是应该从实际情况着手展开人称指示语的适量使用,更多地以随机应变来开展有效的商务谈判对话。

4 结语

在“一带一路”背景下,中国与周边国家的交往日益紧密,双方的贸易合作也越来越丰富。为了更好地促进经济活动的开展,必须要强化对商务英语谈判中语言运用策略的认识。本次课题研究通过分析“一带一路”背景下商务谈判过程中的人称指示语使用方式来阐述人称指示语的作用,第一人称的使用可以以更加委婉的形式表达自己的意图,带给人亲切感和集体感,在无形之中减少双方距离,在语言阐述方面也会显得更加直观。第二人称的使用比第一人称更能够带给人尊重感,建立起友好协商的交往关系。第三人称的使用虽然频数不高,但是也具有其独特的作用。所以在“一带一路”背景下,必须要强化对人称指示语使用的研究,通过灵活正确地使用人称指示语来实现更好的移情效果,促进友好的双边贸易往来。

作者简介: 孙赫泽(2000—)女,辽宁鞍山人,辽宁对外经贸学院外国语学院18级商务英语专业学生,研究方向:商务英语。

基金项目: 商务英语谈判措辞和话语技巧(编号:2020XJDCA136)。

【参考文献】

- [1] 卢亚兰.英汉人称指示语对比研究[J].北方文学, 2019(23): 232-233.
- [2] 翟菲菲.人称指示语的语用移情与离情研究[J].青年文学家, 2018(15): 192.
- [3] 陈富强.英语人称指示语分析[J].青年文学家, 2018(9): 174.