

“一带一路”视域下委婉语在商务英语谈判中的应用

罗雅茜 王曦

成都工业学院 四川成都 610000

摘要: 基于“一带一路”新视域下的商务英语谈判改变了以谋利益为目的的传统谈判方式, 是通过协商和协议去实现合作的一种持续发展的新兴方式, 这种新兴模式下谈判的预期效果是为了实现共赢互利。而委婉语的恰当运用能制造一种良好、轻松的商务英语谈判氛围, 从而促使商务英语谈判的顺利进行和开展。本文以“一带一路”背景为基础, 在分析商务英语谈判中委婉语具体应用的基础上, 提出了如何在商务英语谈判过程中合理使用委婉语来进行谈判的策略。

关键词: 商务英语谈判; 委婉语; 一带一路

The application of euphemism in Business English Negotiation from the perspective of “the the Belt and Road”

Yaxi Luo, Xi Wang

Chengdu Institute of technology, Chengdu, Sichuan, 610000

Abstract: Business English negotiation based on the new vision of “the Belt and Road” has changed the traditional negotiation method aiming at seeking interests. It is a new and sustainable way to achieve cooperation through negotiation and agreement. The expected effect of negotiation under this new model is to achieve win-win and mutual benefit. The proper use of euphemisms can create a good and relaxed business English Negotiation atmosphere to promote the smooth progress and development of business English negotiation. Based on the background of “the Belt and Road”, this paper analyzes the specific application of euphemism in Business English negotiation and puts forward the strategy of how to use euphemism reasonably in Business English negotiation.

Keywords: Business English Negotiation; Euphemism; The Belt and Road Initiative

一、“一带一路”背景下商务英语谈判概述

中国的丝绸之路承担着中国同周边国家贸易往来的重任, 为中西方经济文化交流做出了贡献, 随着改革开放的进一步发展, 2013年9月和10月, 中国国家主席习近平把“丝绸之路经济带”和“21世纪海上丝绸之路”的战略概念传达给了中亚和东南亚许多国家。“一带一路”是古代丝绸之路的现代化, 并与邻国构筑相互信赖的政治、经济、文化体系。在共建“一带一路”期间,

中国将坚持平等协作、开放包容、互学互鉴、互惠共赢的理念, 积极共建国际经贸合作走廊, 促进地区经济一体化新格局的形成。

在全球化进程下, “一带一路”倡议促使了我国经济体系革新的步伐加快, 在全球范围内的对外贸易和经济交流也更加频繁。“一带一路”国际化战略的制定涉及到各种领域和行业, 是国际间各国共同建设的项目, 国际间的交流与合作, 需要行之有效的商务谈判, 因为谈判中涉猎较广, 比如: 文化、金融、贸易、交通、通信、基建等, 需要通过有效的商务沟通、洽谈、协商、合作来促使谈判目的的达成。^[1]

基于“一带一路”新视域下的商务英语谈判模式, 较之传统的商务英语谈判模式, 二者有较大的区别。传统的商务英语谈判以利益为重点, 主要是为了谋取利益的最大化, 而“一带一路”的诞生改变了商务英语谈判

作者简介:

罗雅茜 (2002-11-4), 女, 汉族, 籍贯: 四川大竹, 经济与管理学院, 本科在读, 专业: 国际商务;

王曦 (1983-05-08), 女, 汉族, 籍贯: 四川彭州, 外语与国际教育学院, 职称: 讲师, 硕士学历, 研究方向: 应用语言学、翻译、英语教育。

中为了赢利而进行对弈的这一僵硬的模式,相反,是通过有效的洽商、商谈来让对方认为这是达成双赢的,这同时也是能促进可持续发展的一种新型的协作途径。

二、委婉语的含义解读和功能

1. 理论解读

委婉语是人们在谈论尴尬或不快事情时的一种委婉的说法,是用语言来调剂人际关系的一种重要手段。英文“euphemism”(委婉语)一词系源自希腊语,词头“eu-”意为“good, well”(好的),词干“phemism”意为“speech”(话语),合在一起的意思就是“good speech”(好的说法)或“words of good omen”(吉言)。^[2]委婉语的字面意思是:“use of pleasant, mild or indirect words or phrases in place of more accurate or direct ones”即用含蓄、委婉的词语来取代直接、冒昧的言辞,减少敏感和刺激性的词汇,使语言达到最佳的效果。^[3]委婉语在化解语言矛盾的同时也能减少语言伤害,是英语语境中不可割舍的一部分。

2. 应用解读

商务英语谈判是国际交流的一部分,但世界各地语种和习俗的差异导致了谈判过程中许多问题的产生。且在对外贸易过程中,商家从开始创设联络关系到询盘、标价、运输等环节中,为了创建优质的贸易环境,实现双方在贸易中的预期目标,使用得体的语言进行谈判和交际是尤为重要的。委婉语通过对谈判词汇的修正完善和态度语气的调整而在商务英语谈判中具有重要的作用和较高的使用频率。因此它在商务英语谈判中的应用是必不可少的。

3. 功能

委婉语作为社会语言学中的一种表现,各种社会心理因素和语用因素促成了委婉语的形成。委婉语是“在一定的语言共同体内,受制于特定社会文化域,为避免不便明说的意义或意图,采取婉转间接的语言手段进行交际的一种语言符号。”^[4]委婉表达是对谈判双方都有效的手段。现将委婉语在商务英语谈判中的功能分为以下四点:

(1) 缓和谈判气氛

商务活动是一个严肃的场合,在紧张的谈判气氛中,委婉语可以起到润滑剂的作用。当谈判氛围过于紧张时,谈判双方的心理压力增大,极有可能导致争执的发生。使用委婉语可以舒缓谈判中的紧张气氛,减少谈判双方失去理智而产生争执的情况,避免了商务谈判中的僵硬场面,利于谈判双方以平和的心态来进行谈判,成功的完成合作。

(2) 礼貌功能

在交际过程中,由于交际双方的社会身份、自身特征和谈论主题等因素带来的影响,人们通常选择用委婉

的表达方式来减轻交际行为中的尴尬。人们在待人接物中通常讲求礼貌,尽可能的规避不礼貌的言谈举止。在谈判中使用委婉语显得友善客气,因而委婉语因其表达的柔和而具备此功能。

(3) 利于维护双方的颜面

在商务英语谈判中,双方都打算从自身的立场出发,表述己方的意见和提议,并尝试让对方接纳。如果一方表达的言辞过于直白,则会损害对方的面子,危及合作的建立。在这种情况下,谈判双方可以在句子中加入委婉语,使表达更加巧妙,例如“Could you possibly?”,“I am afraid…”等句型来弱化“I want…”等生硬的表达,来减少主观性的表达,利于维护双方的颜面,也更容易被对方接受。

(4) 有助于长期商务关系的建立

委婉语的使用有利于谈判双方建立长期的业务关系。若只看重己方的获利,无视交际中彼此的情感联络,可能会遭受合作对方的厌恶,甚至中断商务合作的进行。自身利益在谈判中虽然重要,但双方之间交际关系的建立也是至关重要的。委婉语能促进长久友好商务伙伴关系的发展,对商务英语谈判的顺利进行起到显著的推动作用。

三、委婉语在商务英语谈判中的应用

在商务英语谈判中,委婉语是一种高效的策略和手段,明确的掌握其功能并合理运用不仅能缓和僵局,也有利于谈判双方建立长久合作关系。以下主要探讨委婉语在具体语境中的运用手法。

1. 委婉语在“否定句”中的应用

在商务英语谈判中,谈判双方的观点难免会遇到相斥的情况,如果用强硬的态度进行对方观点的否定极有可能导致谈判的中断,所以此时巧妙的运用委婉语不仅能带来一个良好的交谈心态,也能促进谈判的顺利开展。在英语的运用中有削弱否定语气的一些句型:I'm sorry、We are not sure、I'm afraid (to tell/say) you (not)、it seems to me、maybe、probably。例子如下:

1) We are sorry to tell you that we can't agree with your opinion.

2) We can't agree with your opinion.

通过1)和2)的对比,我们可以发现,1)通过在句子前面加上一些委婉的短句,这不仅可以委婉的表达看法,也能维护谈判对方的颜面。而2)则显得粗暴和生硬。

2. 委婉语在“被动句”中的应用

在商务英语谈判中,当对对方的观点和做法感到不赞同或者想要批评的时候,若使用主动语态则会营造一种紧张、不舒适的谈判氛围,此时将主动句换为被动句,在陈述事实的同时,也能减少责怪意味,是对方更感到舒服,避免尴尬,如:

3) You have not reserve any goods from our company for years.

4) No reservations have been made from our company for years.

由此可见, 4) 中使用了委婉语的句子显得语气更加柔和, 也减少了对对方责怪的意思, 同时也能清楚的表达自己的观点。

3. 委婉语中虚拟语气的应用

在商务英语谈判中, 使用过多的祈使句会使表达刻板强硬, 在想抒发自身想法时, 巧妙的使用虚拟语气可以使语气变得委婉、温柔, 以达到期望的成效, 并使谈判在和谐的气氛中进行。句子中的 can, will, may 可以替换为 could, would, might。如:

5) We want you to sign a contract in this afternoon.

6) We would suggest that you sign a contract in this afternoon.

在5) 中, “We want you” 使态度变得强硬, 带有强制性的意味, 很难让对方接受。而在6) 中, 由 suggest 引导的句子使用虚拟语气, 带有柔和的态度, 虽然不清楚对方是否会同意, 但是已经给对方留下了一个良好的形象。

4. 委婉语中过去时的应用

过去时指的是态度的过去时, 而不是表示过去的时间, 这种表达形式把现在的愿望、要求推到过去, 因此产生了一种时间上的距离, 这样便给听者拒绝你的要求留有一定的余地, 达到了消极礼貌的目的。^[5]使用过去时也能表达委婉的语气, 如: We suggested that the merchandise should be delivered in time.

四、委婉语在商务英语谈判中的策略和建议

在“一带一路”视域下的商务英语谈判不仅是为了减缓利益矛盾, 也希望在跨文化沟通中与谈判对方结为利益共同体的关系。在维护自身利益的同时, 与谈判对方进行友好和谐的交流。以下三点被归纳为委婉语在商务英语谈判中的策略和建议:

1. 具有文化差异的认知, 用委婉语打破文化隔阂

“一带一路”所创建的经济圈打造了世界级的经济新格局。商务英语谈判融合了众多文化元素, 尤其是国际活动, 中国是礼仪大国, 欧美等国家是代表西方文化的, 所以在这个环境下, 本着尊重人, 理解人的原则, 文化能起到对活动者的语言, 行为都进行了约束和修饰的作用, 在活动中, 礼仪周到语言得体并且文化沟通顺畅, 相互了解的双方更容易建立互信互尊的关系, 更利于活动向双方都期许的关系发展。^[6]当在商务谈判中使用委婉语时, 培育好的语言、肢体习惯也很重要。如“请”, “点头”等能使委婉语更真挚的在具体情况下表达出来, 来进一步的减少文化差异, 并掌握洽谈中不断变化的节奏, 促进双方合作。

2. 积累经验, 提高委婉语使用的熟练度

在商务英语谈判中, 谈判双方虽以达成合作为意愿, 但追求利益是双方进行谈判的根本。委婉语的使用可以促进商务英语谈判进程更加轻松舒畅, 但是委婉语的使用并不意味着完全的让步。例如: “我们可能要提出一些标准”, 语言的表达是温和的, 但是要提出标准的态度是非常明确的。因此, 委婉语也是一种谈判立场的表示, 话语即便委婉, 也不能意味着压低己方谈判的基准要求。只有更加娴熟的掌握委婉语的运用, 积累足够的经验, 才能在具体语境中进一步的提高委婉语的运用效能。

3. 掌握好委婉语在具体情境下的表达

委婉语具有“新陈代谢”的特点, 而且更新速度相当之快。^[7]且委婉语并不是适用于任何一个场景下的, 若谈判双方发生了语言上争执的状况, 当谈判被中途停止时, 此时委婉语也是于事无补的。如果当谈判双方正发生冲突时, “不好意思, 可以听取一下我方的意见吗”, “请问可以暂时休息一下吗”诸如此类的委婉语通过语气的改变可以起到缓冲紧张氛围的作用, 也能让谈判双方有时间冷静下来进行思考, 从而减少矛盾发生的可能性。

五、结语

在“一带一路”新视域下的国际贸易中, 商务谈判对很多环节来说都是不可或缺的, 而谈判语言就显得尤为重要。委婉语这一修辞手段有助于维护对方的颜面, 舒缓谈判中的紧张氛围, 促进长期友好伙伴关系的建立。但在使用委婉语的同时也要把握好分寸, 积累经验, 准确恰当的使用好委婉语。通过对上文的分析发现, 委婉语对商务英语谈判有着很好的促进作用, 从而能够建立融洽和睦的沟通和交际环境, 促进“一带一路”新视域下商务英语谈判的良好发展。

参考文献:

- [1]刘叶.“一带一路”建设背景下的商务英语谈判措辞及话语技巧[J].产业与科技论坛, 2019, 18(20): 210-211.
- [2]刘纯豹.英语委婉语词典[M].北京:商务印书馆出版, 2002.
- [3]牛津高阶英汉双解词典[M].北京:商务印书馆出版, 2002.
- [4]白解红.性别语言文化与语用研究[M].长沙:湖南教育出版社, 2000.
- [5]麻建学.外贸英语函电中委婉语的语法构造手段[J].鸡西大学学报, 2011, 11(10): 129-130. DOI: 10.16792/j.cnki.1672-6758.2011.10.060.
- [6]孙熙阳.探讨委婉语在商务英语谈判中的应用[J].智库时代, 2019(36): 191+195.
- [7]束定芳.委婉语新探[J].外国语(上海外国语学院学报), 1989(03): 30-36.