

商务英语谈判中的礼貌原则与用语策略

徐 滢 王羽婷 汪玉凤

(山东英才学院 山东济南 250104)

摘要: 随着中国对外贸易进出口的增加,在对外贸易谈判中,商务英语的作用就显得尤为重要。谈判者不仅要掌握相关的对外贸易信息以及相应的法律信息,还要掌握商务英语的实施策略,以及在运用过程中的礼貌原则跟用语策略,因为这些措施的实施程度直接影响谈判的结果的有效性。本文从谈判过程中的策略出发,深入分析了礼貌原则以及用语策略在对外贸易商务英语谈判中的重要性,探讨了礼貌原则及商务英语谈判中的相关语言策略。

关键词: 对外贸易;商务英语;谈判;礼貌原则;用语策略

引言

在进行对外贸易的谈判过程中,英语是谈判时常用的通用语言之一。对外贸易的谈判与商务英语密不可分。在谈判过程中,双方谈判人员都在尽自己最大努力推动谈判的进程,使谈判朝着各自满意的方向发展。但是,高质量的谈判不仅要满足当前的交易内容,还应促进双方建立长期友好合作关系,以便为更广泛领域的进一步合作铺平道路。有效的谈判不应旨在破坏对手的计策,击败对手并让自身获得更大利益,或以长期利益换取短期利益。而是将谈判建立在双方互利共赢的基础上,商务谈判实际上是一个行为过程,人们经过调整双方的条件以及利益,最终创造双赢局面。

合作是讨论成功所导向的结果,对外贸易的谈判结果就是为了促进合作,合作的前提是确保双方获得足够真实、相关和清晰信息。这就需要双方在合作前进行必要的沟通交流,口语交际是一项复杂的社会活动。在商务英语谈判中,双方都在积极的推动谈判的顺利进行这就促使谈判双方在合作的过程中特别注重诚信。在谈判的过程中,对方的要求不能满足自身的需求的时候,应根据合作原则直接拒绝,但“拒绝”本身构成潜在威胁,可能导致谈判失败。因此,谈判者在谈判过程中并不必按照合作原则说话,当清晰度受到限制时,可能会增加信息的模糊性。同时,在继续友好接触之前,谈判者必须用自己的语言表达自己的观点,以赢得对方的利益,加强沟通,使谈判成功。

礼貌原则是在双方之间建立和保持友好关系。其基础是在实施过程中消除分歧,激活对外合作的相关信息,因此,正确使用商务英语和礼貌原则可以有效保证谈判的顺利进行,促进谈判达到共同市场原则的水平,最后达成协议。由于另一方在谈判过程中前并没有过接触,而且并不了解对方,这就要求礼貌的沟通时要关注对方的观点,尊重对方的权利,理解对方的需求,关注对方的心理。因此,在对外贸易谈判过程中,礼貌原则不仅是对外贸易谈判的动力,也是开放合作原则的基础,在对外贸易谈判中尤为重要。

1、运用委婉得体的语言

谈判双方语言及表达策略的运用对推进谈判是至关重要的。首先,谈判的语言应该是温和委婉的。温和和委婉的表达显示的更加温和和优雅,使对方易于接受,同时也可以反映出谈判者的良好修养。在英语表达方式上,例如:“I'm afraid”,“we would suggest”等都是谈判过程中中表示的较为委婉的句子,这些词在内向谦虚中表达否定的意思,在维护对方的面子,让人们更容易接受,例1: I am afraid we can not agree to your request.相比 We can not agree to your request.相比来说,前者更加委婉的拒绝了对方的提议,也给对方留了面子。其

次,除了使用委婉语,谈判语言的委婉还体现在考虑对方的立场,以及少表现自我为中心的态度。这种战略将有助于展示真诚和慷慨的合作方式,从慷慨和真诚走向相互承认和信任,最终实现互利、平等、共赢。

2、谈判过程中语言要谦虚而有自信

礼貌最重要的原则之一是谦逊原则。尽管谈判者在各自的优势和背景上往往强弱不一,但平等互利始终是发展长期贸易合作的前提。因此,双方在谈判过程中应该保持谦虚自信的态度,无论是有利还是不利,赢得对方的尊重才能促使谈判的成功,同时在谈判过程中,语言尺度的把握也尤为重要,过度谦虚会让一方觉得对方的团队要么缺乏信任,要么缺乏诚意。过度自信也会让团队显得傲慢和不稳定。因此,在谈判过程中,我们应该尽最大努力改变审讯中的祈使句和肯定句。例如,“Will you please give me some advice”就比“Please give me some advice”显得更加礼貌、谦虚和自信。

3、运用礼貌赞扬的语言策略

礼貌用语策略还体现在对人的情感态度上,尤其是赞扬别人的方面。国际贸易谈判双方的大多数人都第一次见面,并不熟悉,公事公办,但这种气氛对于成功的谈判与合作并不利。人们很容易受到情感的影响,因此,双方都必须营造一种和平愉快的谈判气氛。一种有效的方式是在谈判前后给予热烈的赞扬。例如,中方人员询问:“Mr. Baker, what has impressed you most during your stay here?”对方可以回答:“Many things have impressed me deeply, the long history of China, the hospitality of Chinese people, Chinese food .Of course, our successful business talk has impressed me most.”诸如此类的赞美,也是谈判过程中应该遵循的用语原则。

5、结论

随着世界经济和国家间贸易的快速发展,国与国间的对外贸易谈判越来越频繁。双方应建立并保持友好合作关系,促进交易的达成,促进新的合作。因此采用礼貌原则和合适的用语策略,在不同策略中准确运用不同的语言表达,力求相关性,使谈判在气氛中更加积极和谐,以实现寻找共同语言、保留差异、高效优质完成外贸业务的英语商务谈判。

参考文献:

- [1]胡匡迪,郝葵.用语策略在商务谈判中的应用[J].戏剧之家,2018(27):229-230.
- [2]肖亮,邓鹏鸣.中英文商务促销信的语体差异与礼貌策略[J].上海对外经贸大学学报,2017,24(05):79-86.