

# 探讨跨文化商务英语谈判中模糊语应用价值

刘凯琦

唐山师范学院

**摘要:**为有效解决跨文化商务谈判中的矛盾性问题,避免出现谈判参与者谈判氛围不理想的情况,我们认为有必要应用模糊语表达策略,借助该语言表达形式的特征优势,增加商务谈判过程中的灵活度、礼貌度,尽可能在保护自己一方利益的前提下,有效缓解双方谈判的紧张气氛,然后以提高谈判成功效率为核心,通过了解文化差异,精准把握底线、遵循互惠原则,采用模糊语言、洞察复杂因素,协调文化关系的措施,保证能够顺利进行商务谈判,保证能够开展更加高水平、广范围的区域合作。

**关键词:**模糊语;跨文化;语用功能;商务英语谈判;语用形式

【DOI】10.12252/j.issn.2096-6288.2023.01.177

## 引言

语言本身具有一定的模糊属性,最早模糊语被引入哲学、语言学和政治学等多个领域。但在经济全球化发展背景下,很多商务谈判参与者会选择应用模糊语达成多边合作的关系。总体来说,在商务谈判特定情境中,谈判参与者会提前搜集大量信息资料,而避免信息资料的不真实与不可靠问题,谈判参与者就需要在维护自己一方利益的基础上,以保留性语言交流方式,达成特定的谈判目的。具体来说,就是通过应用模糊语言,反复试探对方底线,从而确保谈判能够顺利进行。

## 一、跨文化商务英语谈判中模糊语的相关概述

### (一) 模糊语的定义

模糊语并未有一个相对全面的定义,但在模糊语应用和推广愈发受到关注的背景下,相关学者尝试给予模糊语一个全面的定义。以英国语言学家Channell为例,他认为模糊语是指某一种语言表达法是模糊的。概括来说,这种模糊体现在以下三个方面:第一,此种语言表达法与其他语言表达法能够形成同样意义的语言表达对照。第二,此种语言表达法具有较强的目的性和故意性,是主观上的含糊其词。第三,此种语言表达法从意义上看,具有天然的、固定的不确定性。总体而言,在语言中,语义和词义的模糊性属于语言自然属性,也是客观存在的一种特质,是人们对客观事物形成模糊认知的结果。这是因为,客观事物在不断变化,但人们的阶段认知能力比较有限。如果应用有限的词汇描述多种多样的概念,就会出现模糊语言,这是无法避免的事情。

### (二) 模糊语的语言形式

人们在使用语言的过程中,为达到特殊的表达效果,有时候会故意选用模糊词。这一表达效果在模糊语中,主要体现在以下两个方面的语言形式上。

第一,词汇的模糊性。词汇的模糊性又可以分为以下五个方面:其一,模糊量词。在英语语言中,有很多量词只提供大概的数量概念,具有一定的模糊意义。例如,quite a few、a (large) number of、plenty of等词用来表示数量多;而a touch of、a bit、a few of则表示数量相对较少。其二,代词中体现了模糊意义的词语。例如,this、that这两个词就具有一定模糊性。其三,形容词中体现了模糊意义的词语。例如,big、small分别表示大和小的意思,这两个词由于词义的产生是相比较而言,所以本身词义并非全然确定,更像是结合不同参照物得来的事物大小的概念。其四,副词中体现了模糊意义的词语。例如,我们以Recently I have read a good book.这句话为例,在该语句中,Recently表示不久前,但这个语义并没有明确指出具体的时间点,所以该词也具有明显的模糊性。其五,附加词中体现了模糊意义的词语。即在意义明确表达法上附加的语言形式,此种表达形式能够让本来具有精确意义的概念逐渐变得模糊,从而增加语言的模糊性。例如,我们以There are about forty-five people in the classroom.这句话的意思是教室中大约有四十五人。其中,forty five表明了具体的人数,而将about放在数词前,则让具体的人数不得而知,这一表达方式就造成了语意的模糊现象。

第二,句式的模糊性。句式的模糊主要体现在以下

两个方面：一方面，讲话人在表达意见前，为了凸显出有疑问的态度或推测的意思，会选择使用模糊句式。例如，As far as I am concerned……、I think……等；而在说话人有把握的时候，则会倾向于应用第三者语言表达方式，即以间接的方式表达自我态度。例如，As it known to all……、It is said……等。另一方面，有些句子从表面上看具有明显的精确性，但其内里却蕴含着模糊的意思表达。例如，我们以This palace is two hundred years.这句话为例，这个句子可以很精准的表示为This palace is exactly two hundred years old.也可以很模糊的表示为This palace has been two hundred and a quiet of years old.

## 二、模糊语在跨文化商务英语谈判中的应用价值

### （一）解决问题，规避冲突

跨文化商务谈判参与者在谈判的过程中，都希望能够以相对和谐的谈判氛围，达成交易盈利的目的。而事实上，在难以直接或清晰进行意思表示的前提下，因地制宜应用模糊语言是解决冲突问题的良好策略。这是因为模糊语言能够有效降低谈判氛围的压力，起到了平息争执、缓解气氛，维护谈判参与者面子的作用。例如，我们以如下对话为例，

A: This is our expected order quantity. If you can ensure that all ordered products are of the same quality as the samples, we will choose to increase the order quantity to a certain extent on the existing basis.

B: Miss Catherine, rest assured that we have the ability to ensure that the quality of all products is the same as the sample quality shown to you without any deviation.

此处，“same quality as the samples”表达了A的预期，并以此为前提产生了购买热情，而针对这一预期，B的回答也运用了“as the sample quality”相似词语，这个词语表示了B对A的认同，不仅体现了友好的沟通氛围，同时还减少了不必要的冲突。

### （二）提高客观性与准确性

我们认为，虽然模糊语增加了语言表达的模糊性，但本质上将其应用于跨文化商务谈判过程中，还需要谈判参与者传递的信息要保证客观性和准确性。例如，以沟通产品质量为例，谈判参与者运用模糊语言表述产品质量。由于产品质量本身无法精确表达，所以谈判双方可以运用“up to our expectation”来表达产品需求方的心理要求，并合理化的将产品质量满意度作为增加近期产品订货量的基础条件。从信息传递层面来看，这一模糊语言的应用，有效增强了双方意思表达的准确性和客观性。

## 三、模糊语在跨文化商务英语谈判中的应用对策

在跨文化商务英语谈判中，我们认为要想着重突出模糊语的应用价值，促成双方建立良好的合作关系，就需要精准地从以下三个方面进行重点把控。只有这样，才能够有效形成双方互惠互利的发展局面。

### （一）了解文化差异，精准把握底线

通常情况下，在进行跨文化商务谈判中，试图合作的双方都尝试在对方的底线边缘进行试探，希望可以将自己一方的利益拉至最高点。但此种举动和想法，势必会导致对方利益的最小化。如何在这样的谈判中避免出现矛盾性问题和两极分化的复杂影响，就需要运用合理的语言策略。在这样的情况下，就是借助模糊语将自己一方的利益最大化的基础上，能够有效应对对方要求，而这一过程就突出了双方各自底线问题。例如，我们以真实的谈判情境为例，以甲方请乙方做决定，而乙方希望甲方能给予自己更多的时间去思考这一背景进行对话。这个过程中，乙方为了疏解双方的矛盾之处，可以采取如下回答：“I will report to my superiors as soon as possible, hoping to make the most appropriate decision in the shortest possible time”这句话看似乙方给了直接的肯定回答，但实则“as soon as possible”却运用了模糊语策略，这使得整个时间概念无法定位其长短。乙方应用该模糊语，既表明了自己一方的合作意愿，也表明出自己一方并不愿仓促做决定的态度。总体来说，这一模糊语使用策略，成功将自主权划定在了自己一方的手中，不仅有效

把握住了自身的底线，同时也为双方继续谈判与合作留下了一定空间。由此可见，在跨文化商务谈判中，模糊语担当着武器、润滑剂和伪装的重要角色。但为了更有效的促成双方合作关系，文章建议在进行谈判前，着重了解不同国家文化以及思维，避免出现由于文化理解不清，丧失合作关系的不利现象。

### （二）遵循互惠原则，采用模糊语言

在跨文化商务谈判中，有效的谈判策略通常会对整个谈判结果的成功或失败起着决定性作用。总体来说，正确应用模糊语，能够有效提高双方谈判的准确性和客观性，并合理化规避问题解决过程中出现的冲突现象，有助于动态化把控商业关系谈判动向。而为了最大化的体现上述优势，我们认为需要高度遵循互惠互利原则，通过谈判对话过程及时准确的把握对方意图，并尽可能通过恰当的模糊语策略，达到解决问题、规避冲突、保持商业关系的最终目的。例如，A: It's amazing that the price you gave is too high.

B: The fact proves that good quality will inevitably increase its price.

A: That being said, if you can make appropriate price concessions, we will consider increasing the initial order quantity. Your product has strong attractiveness, but it has not appeared in the market before, so it requires a certain time cost for customers to accept. 以上例子为商务谈判中双方针对价格实施讨论的对话，整个过程合理运用了too high等模糊性语言，以模糊语言解决讨价还价问题，有效避免了双方产生不必要的冲突和麻烦，并为双方达成合作关系提供了一定的思考空间。

### （三）洞察复杂因素，协调文化关系

达成双方共识，是跨文化商务谈判中的首要工作。但是，事实上，谈判参与者并未将达成共识看成是谈判过程追求的唯一目标，而是更倾向于培养、建立并有效保持良好的商务关系。在这样的前提背景下，为了达成谈判双方的目标就需要恰当采用模糊语言，规避一切可能影响商务关系建立的因素。具体来说，跨文化商务谈

判由于谈判参与者双方文化的差异、意识形态的差异等要素，可能在特殊情况下会成为双方谈判的障碍，不仅会延长谈判时间，甚至可能会增加谈判风险而导致过程失败。对此，我们认为谈判双方为了消除不同价值观、世界观以及思维方式所带来的障碍，就需要应用模糊语从多个方面理解国家的文化背景和文化差异。

### 结语

综上所述，商务谈判具有较强的目的性，其强调谈判参与者在沟通过程中达到经济效益最大化的目的。而为了避免出现谈判矛盾性问题、缓解谈判紧张的气氛，就需要应用模糊语言，以相对模糊的语言表达形式精准表达自我观点。文章就是以模糊语在跨文化商务英语谈判中的应用为研究对象，通过要概括模糊语定义、模糊语的语言形式、模糊语的应用价值，为在跨文化商务英语谈判中有效应用模糊语提供参考。

### 参考文献

- [1] 连天雪. 模糊语在商务英语谈判中的语用功能和应用技巧的探究[J]. 教育现代化, 2017, (21): 79-80.
  - [2] 谢莹. 模糊语在商务英语谈判中的语用功能研究——以“一带一路”倡议为视角[J]. 贵阳学院学报(社会科学版), 2019, 14(05): 104-107.
  - [3] 李花. 商务英语谈判中口语技巧能力提升之探索[J]. 现代营销(信息版), 2019, (06): 84-85.
  - [4] 董琳. 中美贸易战背景下商务英语谈判的话语技巧分析及教学启示[J]. 校园英语, 2018, (46): 20.
  - [5] 孙凯元; 王澄林. 国际贸易社交探究——基于商务英语模糊语与洽谈策略[J]. 中国市场, 2018, (23): 89+95.
  - [6] 贾春巍. 英美商务谈判中对商务英语和商业文化的认知[J]. 现代营销(经营版), 2019, (05): 137.
  - [7] 杨慧. 商务英语信函中模糊语言的语用功能[J]. 中国多媒体与网络教学学报(电子版), 2017, (05): 261.
- 作者简介: 刘凯琦, 女, 汉族, 2001.10, 河北廊坊人, 唐山师范学院, 本科在读。