# 国际商务谈判中的认知语境构建(1)论文

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2024-04-29

*【论文摘要】 随着我国对外改革开放的不断深入，国际商务谈判日益成为我国对外经贸领域中一项不可缺少的实践活动。作为人际交往中的特殊形式，国际商务谈判涉及不同地域、民族、社会文化的交往与接触，为有助于谈判双方对话语的有效理解，本文分析国际商务谈...*

【论文摘要】 随着我国对外改革开放的不断深入，国际商务谈判日益成为我国对外经贸领域中一项不可缺少的实践活动。作为人际交往中的特殊形式，国际商务谈判涉及不同地域、民族、社会文化的交往与接触，为有助于谈判双方对话语的有效理解，本文分析国际商务谈判中认知语境构建的过程及其重要性。

【论文关键词】 认知语境 国际商务谈判 构建

一、认知语境 语境是言语交际的一种客观属性，具有不可超越性，它像“天罗地网”般地笼罩着人们言语交际的全过程。我们研究语境最根本的目的是为了更好地研究言语交际，提高言语交际的效果。

研究语境是为了让交际主体在言语交际中更清楚、准确地认知语境以便在不同的语境中选择适宜的表达方式和理解方式。交际活动促进人类认知结构的形成，也促进人类认知能力的发展。

随着认知语言学理论的发展，特别是关联理论的出现，人们便对言语交际产生了新的认识。言语交际的目的就是改变听话人的认知语境假设，为此说话人在话语生成时必然要对听话人的话语理解进行语用制约。

认知语境观认为言语交际过程是一种交际双方认知语境假设的参与过程；成功的交际就是双方不断根据话语所取得的语境效果去改变、调整或选择认知语境假设的过程，以实现双方认知语境假设或信息的趋同，只有这样才能取得说话人所传递的话语信息与听话人理解结果之间的最大相似性。认知语境把语境看成是一个心理结构体，交际者通过经验或思维把有关的具体语境内在化、认知化，引导听话人的话语理解，为信息处理提供认知方向，从而实现对话语理解的语用制约，说话人会利用某些明示的语言手段，如使用话语联系语或话语标记语等，以减少听话人话语理解时所付出的努力，更加容易地寻找话语的关联性，取得言语交际的成功。

二、国际商务谈判 中国加入世贸组织后，面临着全新的经济竞争格局，对外商务交往日渐频繁。商务谈判是各国商界对外商务合作的主要方式，从事国际商务的人员除了应掌握必要的商务谈判原则和技巧外，更应了解不同国家商务人员的谈判风格。

中西文化在交际方式、价值观念、思维方式等方面存在不同程度的差异，谈判者应该采取相应的对策，树立跨文化的意识，培养全球的文化观，尊重和宽容不同的文化，同时加强外语语用能力。国际商务谈判是跨越国界的活动，谈判双方就共同感兴趣的商业问题进行磋商以达成共识。

在商务谈判中，谈判策略是商务谈判的行动方针和行为方式，随着谈判活动的深入而不断地丰富和发展。谈判策略在商务谈判中扮演着重要的角色。

商务谈判与文化是密不可分的，了解对方的文化可以使谈判达到事半功倍的效果。不同的文化背景造就了谈判者迥异的交际方式、价值观念和思维方式，因此，在国际商务谈判中了解熟悉双方的文化差异，并接受谈判方的文化对促进谈判的成功是非常必要和重要的。

三、国际商务谈判中认知语境的构建 随着经济全球化时代的到来，国际间的商务谈判与日俱增。国际商务谈判不仅是经济领域的交流与合作，也是文化之间的交流与沟通，而且文化因素的作用至关重要。

但是，不同文化价值体系的分歧产生了双方在谈判等问题上的冲突。因此在跨文化商务交流中，懂得和尊重文化差异，又能利用冲突解决原理解决实际问题的谈判手才能在谈判中占据决定性的优势，取得成功。

国际商务谈判是一种特殊的跨文化交际，对文化多样性的真正理解是实现对商务原则变化的性质和对道德情操不同范畴的现实认知的核心，只有文化意识强并能容忍文化差异的谈判者才能克服交际障碍，实现谈判目标。商务谈判中模糊语言对语境具有高度的顺应性。

另外，谈判者的心理动机也对模糊语言提出了顺应要求，商务谈判中存在大量模糊语言并不是因为谈判者缺乏对世界的认识，而是他们有意识使用的结果，也是语境与语言结构动态顺应的结果。在谈判的初期阶段，从表面上来看好像是谈判双方技巧性的较量，实际上是一种文化的较量和碰撞。

谈判必然有人的参与，而人的参与就必然带来主观思想的渗透，这种主观思想的渗透正是来自于他所处的社会文化背景和他自身的文化修养。在当前经济日益全球化的趋势之下，我国各个涉外企业在国际商务谈判中，必须把谈判双方的文化背景、文化价值观、文化心理构成等因素和谈判技巧、谈判策略、谈判过程等有机地结合起来，并及时地纳入企业的发展战略和组织结构之中，实现双方文化融通、利益双赢的国际商务谈判目标。

但是，目前我国在国际商务谈判中偏重谈判策略与技巧的较量，而对潜层的、隐性的文化因素的研究还比较薄弱，因此，加强对国际商务谈判中的文化因素的研究成为当务之急。在集中谈判阶段，中美的语用习惯是截然不同的。

差异主要体现在礼貌原则，合作原则和文化语境的具体应用。文化语境在对跨文化商务谈判的会话含意推断上起着解释作用、制约作用，并有着修正功能以及话语选择功能。

因此，谈判者在使用语言时，可以根据交际场合的需要，激活相关的认知语境要素，让谈判得以顺畅进行。在谈判的决策阶段，人际关系的运用、集体主义和个人主义的观念在两国的谈判者的头脑中有着不同的体现。

成功的谈判家应该在商务谈判中成功地运用跨文化交际学与语用学，有效地了解商业语境对于成功交际是至关重要的。在商务谈判的特殊环境中，中国文化和美国文化都有其独特的性质，这种文化特性塑造了不同的谈判风格。

参考文献： 1安国源，对国际商务谈判中的文化差异的探讨[J]，商场现代化，202\_

(2

6) 2陈传显，国际商务谈判中的跨文化沟通策略[J]，企业经济，202\_ (0

5) 3刘婷，国际商务谈判中中西方文化差异问题探析[J]，??商场现代化，202\_ (0

5) 4杨燕，基于国际商务谈判会话的关联—顺应模式研究[D]，广东外语外贸大学，202\_

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！