

## 合作原则在商务谈判“让步”环节中的应用

何小聪

(浙江科技学院 外国语学院,杭州 310023)

**摘要:**“让步”环节是商务谈判中一个不可或缺的因素。“让步”的产生和达成与商务谈判者所期待的目的和策略的运用有密切关系。为此,针对造成谈判“让步”的起因及“让步”赖以实现的相关语用因素等,运用 Grice 的合作原则对商务英语谈判中的“让步”表态策略话语模式进行了分析,得出的结论是:“会话含义”是谈判中“让步”的前提;“让步”有限违背合作原则;合作原则总体适用于谈判中的“让步”。这些认识对商务谈判人员更好地把握谈判中的“让步”环节或具有一定的指导意义。

**关键词:** 商务谈判;让步;合作原则

**中图分类号:** H030

**文献标志码:** A

**文章编号:** 1671-8798(2021)04-0318-06

## Application of cooperative principle to concession in business negotiation

HE Xiaocong

(School of Foreign Languages, Zhejiang University of Science and Technology, Hangzhou 310023, Zhejiang, China)

**Abstract:** Concession is an indispensable factor in the business negotiation. However, the emergence and achievement of the concession step is closely related to the objectives and strategies expected by business negotiators. Therefore, in view of the causes of the concessions and the pragmatic situations on which the concessions count for operation, this paper, based on Grice's cooperative principle(CP), analyzed the strategic discourse pattern of concession in the business English negotiation. It is concluded that “conversational implicature” is the premise of concession; concession violates the CP limitedly and the CP is generally applicable to concession in the negotiation. Hence, the findings is of some guiding significance for business negotiators.

**Keywords:** business negotiation; concession; cooperative principle

---

**收稿日期:** 2020-01-07

**通信作者:** 何小聪(1963—),男,浙江省杭州人,讲师,硕士,主要从事应用语言学研究。E-mail: hexiaocong@zust.edu.cn。

商务谈判很特别,“就在于谈判双方都认识到彼此控制着对方的目标,而双方为达到自己的目标而实施的话语才是谈判话语”<sup>[1]43</sup>。这个目标就是商务谈判的逐利原则。“利益的天平向任何一方的倾斜,往往取决于策略的运用”<sup>[2]</sup>。商务谈判是谈判双方或多方通过协商和采取协商性行动,寻求实现一定的商业利益的策略性相互作用的过程<sup>[3]2</sup>。谈判话语多是在相互冲突和相互“让步”中完成。“让步”是谈判中一个很重要的环节<sup>[4]</sup>,同时“让步本身是一种策略,它体现了谈判者用主动满足对方需要的方式来换取自己的需要……让步的实质是谈判者己方利益的一种割让,是为了达成一致的协议而必须作出的选择”<sup>[3]148</sup>。商务谈判过程中谈判双方会不断改变所采用的谈判策略<sup>[5]</sup>,商务谈判各阶段的策略也有所不同<sup>[6]</sup>。曹菱将谈判策略大致分为两大类:情景策略(situation tactics)和表态策略(attitudinal tactics),并指出“谈判策略一般被认为是在某种场合下为取得优势而使用的手段,这是我们所说的情景策略”<sup>[7]</sup>。而另一种谈判策略与(双方的)谈判人员对对方的态度有关,被称为表态策略。运用表态策略的话语的主要功能在于降低对方的期望值和降低对方对交易成功可能的估计,以调动对方朝有利于己方的方向运作。“让步”也是一种表态策略的体现。

## 1 “会话含义”是谈判中“让步”的前提

语用学家 Grice 提出了制约交际和理解话语意图内容的合作原则<sup>[8]</sup>,他认为根据交际方向或目的,谈话始终符合交际的需要,交际双方只有相互配合,朝共同的目标努力,才能使交际顺利进行下去。Grice 认为,为了使会话顺利进行,交际双方都必须遵守所谓的“合作原则”。作为会话含义的核心——合作原则为人们在不同的语境下推导会话含义提供了理论基础<sup>[9]</sup>。合作原则包含量准则、质准则、关系准则和方式准则及准则下的若干次准则等。

由于商品价格的高低直接关系到谈判各方实际所能获得的利益的大小,所以商务谈判的核心议题是价格,“谈判中除价格以外的其他条件都与价格条件存在着密不可分的关系并可以通过价格的变化表现出来”<sup>[3]3</sup>。因此,在商务谈判中,谈判人员必然受到这些关系的制约,他们所构筑的谈判话语也必然反映出这些谈判的本质关系。

在商务谈判的价格磋商阶段,违反语用合作原则的情况经常发生。当谈判人员运用特定的谈判策略产生“为达到自己的目标而实施的话语”<sup>[1]43</sup>时,其谈判话语在策略的基础上建构而成,因此其策略的运用必然会在其话语的语义结构上反映出来,具体而言就是在话语模式特征上的体现。尽管运用谈判策略而产生的话语千变万化,但是,“即使在最简单的谈判中,双方也需要先确定立场,然后再提出论点和事实来支持自己的立场”<sup>[3]71</sup>;此外,在商务谈判的理论和实践中,“让步”也被认为是在商务谈判中常用的一种策略,因此在此选择谈判人员使用“让步”表态策略进行价格谈判的话语模式<sup>[7]</sup>进行分析,如图1所示。

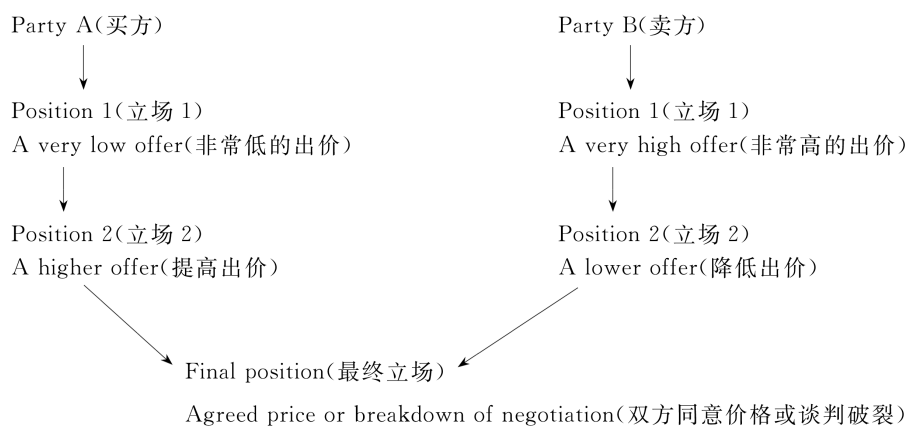


图1 “让步”表态策略模式

Fig. 1 Pattern of concession via attitudinal tactics

以一段采用了表态策略模式的商务英语谈判话语片段<sup>[10]</sup>为例来进行具体分析:

Position 1(立场1):

A: Such an increase in price is very unusual in the international market. One of your competitors

has offered us a price 10% lower than yours. 这种涨价在国际市场上很罕见,你们的一位竞争者给我们提供的价格比你们的要低 10%。

B: I agree that I have increased my price. But you may notice that the price of pure silk has increased since last year. And we provide high quality goods. 我承认我们提高了价格,可您知道自去年起真丝价格就上涨了。而且我们提供的是高品质产品。

Position 2(立场 2):

A: But no matter how great the difference is, you'll have to move. Both of us move, and move together, right? It's impossible for me to move alone. 但无论差价有多大,你方得做出一些让步。我们双方都做出一些让步,好吗? 我们不可能单方面让步。

B: All right. Just now you said I should cut my price by 10%. Let's meet the half way. How about 5%? 好吧,刚才您说我方应降价 10%,让我们各让一半,5%如何?

Final position(最终立场):

A: Thank you. In order to close the deal, I accept. 谢谢。为了达成交易,我接受。

B: I'm pleased that we have arrived at the agreement. 很高兴我们达成了协议。

从上面这个以降低对方的期望值为策略的谈判话语模式中,我们可以很明白地看到谈判者从立场 1 到立场 2 再到最终立场的变化,始终显示出双方“让步”的节奏。从语用学的角度来看,A 方违背质准则,A 方连续推翻了自己的报价,从立场 1 非常低的报价(表态要求降价 10%)到立场 2 提高报价(表态价格上可以让步);B 方同样也违背质准则,从立场 1 非常高的报价(表态高价理由)到立场 2 降低报价(表态降价 5%);B 方也连续推翻了自己的报价。双方都在相继说出自己都不确定的报价,表明这些是策略性话语而非完全实话。

这就产生了语用的“会话含义”。“会话含义”是指发话人有意违反合作原则的某准则,迫使受话人根据特定的语境所推导出的含义。其基本假设是:发话人违反了某准则,但他遵守了总的合作原则,即他是合作的,因而他的话语就必然包含了一种与字面有别但又符合交际需要的特殊含义,受话人按照合作原则和有关的语境等知识,就可以从违反准则的背后推断出发话人所意欲传递的内容<sup>[11]33</sup>。合作原则的理论基础是假定交际双方有相同的目的,或至少有一个各方都可接受的方向,将合作原则和会话准则看作交际双方为了成功地交际而必须遵守的规则,如果违反了这其中个别规则,依然会产生特殊的“会话含义”。Grice<sup>[11]37</sup>曾说明受话人推导会话含义的一般形式:

- 1)发话人说出了 P(Parol, 话语)。
- 2)没有理由断定发话人没有遵守会话准则或者至少是(遵守)合作原则。
- 3)除非发话人说 P 时想到了隐含 Q(Quality/Quantity, 指含有质/量的真实话语成分,是“会话含义”的可推导因素),否则无法遵守合作原则。
- 4)发话人知道受话人能明白他(指发话人)认为 Q 是必需的。
- 5)发话人没有阻止受话人想到 Q。
- 6)发话人期望或至少是允许受话人想到 Q。
- 7)结论:发话人隐含了 Q。

结合上述的表态策略模式来分析:在谈判时,谈判人员(虚)报了价格 P(非常低或非常高的出价),即处于表态策略的考虑,谈判人员尽管相信该价格对方一般不会接受,然而为了给讨价还价打开空间,他仍然故意说出了价格 P,这就违反了质准则中的一条次则:努力使你说的话真实,不要说你相信是虚假的话。

由于商场上充满了策略运用,可以认为,发话人说 P 时想到了隐含 Q(策略性的报价,非实价,可让步或可协商的价格)。

发话人知道(双方都了解彼此的意图)受话人能明白他认为 Q 是必需的,因为虚报价格,这在谈判中

是常用的策略,谈判人员一般都会见惯不怪而理解性地接受。

发话人没有阻止受话人想到 Q,即报价者没有阻止谈判对手想到他的报价是一个虚盘。发话人期望或至少是允许受话人想到 Q,报价者期望或至少允许谈判对手想到会还价。

结论:发话人隐含了 Q,隐含了可能的还价空间,即并没有直接和盘托出发话人的底价。

既然双方都没有将真实价格说出来,同时也都明白双方报的都还不是最后的价格,这就为双方进一步谈判或“让步”提供了空间。可见,“会话含义”是谈判中“让步”的前提。如果双方各自拒绝“会话含义”而坚持己见,互不让步,谈判就会陷入死胡同。

## 2 “让步”有限违背合作原则

从上面的分析来看,表态策略模式所显示的语义结构似乎违反了 Grice 提出的一般形式中的 2)和 3),但是谈判仍然可能会继续进行下去。究其原因,有以下两种解释。

第一种解释:从违反的“程度”上去解释。尽管谈判者似乎违反了 Grice 提出的一般形式中的 2)和 3),但是他并未完全违背它们,因为他说的话并不全是假话,至少他自己还部分地相信是真的。比如,在表态策略模式中,A 方和 B 方的立场 1 报价均非实价,尽管可能是虚报(故意低报价格用以压低对方的价格),但还是在人们认为是合理的范围之内,而不是天方夜谭似的价格;如果价格报得太低或太高而显得不合理,超出了对方谈判人员的认可界限,那么这个报价不但是不可接受的,甚至发出报价的谈判人员其本人的谈判资格也会受到怀疑,从而使谈判破裂。所以从这点上看,真实意图的表达或对质准则的违反有一个“度”的把握问题,即在什么程度的违反依然可以使双方继续保持在合作原则的范围之内。这个“度”实际上就是让对方保持在可能产生“让步”的程度范围内,即所谓的谈判空间。谈判空间就是指“谈判可达成协议的区域,即谈判空间的端点是双方的保留价格。显而易见的是,谈判达不成协议的替代性选择决定着谈判的限度,即谈判的空间”<sup>[3]63</sup>。如果所报的虚价超出了可能的“让步”程度范围,谈判就不可能再进行下去。

第二种解释:人们的交际行为不同于信息的秘密传递,交际意图的公开性是交际得以成立的必要条件<sup>[11]35</sup>。比如,在上述所举例的商务英语谈判话语片段中,一方谈判人员报出立场 1 的价格,这有两层意思:1)表面上希望以这个价格成交,但实际上不可能;2)真实意图是期望对方降低价格即在价格上“让步”。买方想借这种报价行为让卖方降低价格而“让步”,但是故意不直接提出自己期望的价格,因为如果直接提出真实的报价,可能不会得到他所认为的最优惠价格。这里买方要卖方降低价格即做出“让步”的意图被隐藏,这种情况属于隐含交际活动。对于解决交际活动中“交际意图”的“公开性”问题,Grice 尝试在主要意图上附加次要意图以防止某种欺骗性意图的出现,但并未获得有效的保证。

从关联理论的角度来看,这种情况下的商务谈判实际上处在一种“相互认知”的环境中。相互认知环境(mutual cognitive environment)就是明示-推理模式中所说的交际个体全部认识环境的相交部分。它是一套对双方而言都是显明的事实或假设。比如商务谈判中运用各种策略迫使对方“让步”是谈判各方心知肚明的事情。在这个相互认知的环境里,每个显明的事实或假设就是 Sperber 等<sup>[12]</sup>所说的互明。这样,明示-推理模式的认知环境和互明的概念解决了公开性的问题。认知环境对交际个体而言就是一整套“显明”的事实或假设,它是个体所处的自然环境与个体的认知能力相互作用而形成的产物。而“显明”(manifestness),就是被感知或推知。如果一个事实或假设可以或可能被某个个体所感知或推知,那么这个个体就是显明的。它不仅包括了已知的事实,还包括个体实际做出的和可能做出的假设。在明示-推理模式看来,显明存在着不同程度的差异,而个体所处的自然环境和他的认知能力决定了某个事实或假设显明的程度<sup>[11]38-40</sup>。这样,“虚报”价格就成了一种“显明”。如果想要让谈判继续下去,达成对双方都可以接受的协议,就必然意味着彼此间的某种“让步”,否则谈判就会戛然而止。

明示-推理模式认为受话人理解话语是非实证性推理(non-demonstrative inference),推理的参与因素是语言信息、逻辑信息和百科信息,推导出的含义有明说和暗含两个层次。明说即句子的字面意义,暗

含即在明说的基础上,结合语境假设而推导出的新的语境含义;或双方通过深层含意来推导其会话含义,以顺利完成交际的目的<sup>[13]</sup>。听话人建构语境假设,进行推理,其结果的正确与否关键看关联。这实际上可以解释谈判人员综合自己的各种知识、经验和判断,对对方所提出的条件、各种交际提示<sup>[14]</sup>或“虚报”做出最合适的回应。其中对委婉语的判断也非常重要,委婉语是一种语言现象与文化现象,应用于商务谈判中有利于改善当前状况,促进商务谈判的顺利进行<sup>[15]</sup>。

关联理论试图解释整个示意交际过程,既包括显性的也包括隐性的交际。关联理论认为只要“使交际者的信息意向得到听者的识别”,就能使交际取得成功<sup>[12]161</sup>。关联理论对交际双方在实际操作中的要求较低,也不需要遵守任何的规则,因为任何表示意图的交际都具有关联性。但是关联理论并不具体说明听话人是怎样完成其意图推理过程的。所以,相比之下,Grice的合作原则尽管有许多准则有时存在重叠和矛盾,但是听话人可以利用这些规则解释或分析交际行为。Grice的理论分析的出发点是首先区分了明说与隐含,听话人必须依据发话人是否遵守合作原则的假设去推理,才能获得隐含的“会话含义”。由此可见,Grice的理论尽管不够完善,但在实际分析中似乎更具可操作性。

### 3 合作原则总体适用于谈判的“让步”

违反合作原则的准则的情况主要可分为两类:1)发话者不为人知地违反准则,而听话者又认为发话者遵守准则,其结果是听话者误解或受骗;2)发话者故意违反合作原则的准则,他相信听话者能够察觉到这一点,而听话者认为发话者虽然违反某一(些)准则,但仍然是合作的<sup>[16]</sup>。一般情况下,听话者会越过话语的表面意义,通过语用推理而寻求“会话含义”,使合作准则存在的合理性得到解释。

谈判是一个动态的调整过程。在商务谈判中,话语语义内容就是买卖双方就共同感兴趣的问题进行磋商以达成令彼此可接受的协议。由于双方都有各自的目标,而且双方都想方设法达到自己的目的,这就需要双方之间要有一定的合作,否则就无法使谈判进行下去,从而丧失交易的机会。所以,谈判双方必须遵守这样的“游戏”规则:即使发话者故意违反合作原则和准则,听话者察觉到这一点,听话者也必须接受或容忍发话者违反某一(些)准则,并仍然保持合作,从而使谈判继续进行下去;如果拒绝接受或不容忍,谈判就可能因此中断或破裂。如果发话者不为人知地违反准则,而听话者又认为发话者遵守准则,其结果是听话者被误导,以致在商务交往中被欺骗。谈判人员只有通过这种“接受或容忍对方违背合作准则的谈判方式”才能在一起进行协商谈判。这里就产生了一种新的“会话含义”:即在商务谈判的语境下的、以谈判策略为语义结构的谈判话语的“会话含义”。所有当事人违反质准则的话语或言语行为都被当作是一种策略行为而得到对方的接受,并且反过来又被对方“以其人之道还治其人之身”。这样,在商务谈判中,谈判者越过话语的表面意义,通过语用推理获得“会话含义”:即谈判人员不会愤怒地认为对方在明目张胆地欺骗自己,而是意识到在谈判语境中对方在运用谈判策略,这就是体会到了其间的特殊的“会话含义”。

实际上,这就是质准则“违背”的相互接受,由于商务谈判话语就是一种策略应用型话语,话语的语义结构是谈判策略的体现,因此只有各方对质准则的“违背”才能使商务谈判进行下去,直至谈判的最后关头,双方都接受某个协议为止。当然也不排除有人不为人知地违反准则,而听话者又认为发话者遵守准则,签下谈判协议从而产生被欺骗的情况。而这一切都或许取决于语用推理的结果不同<sup>[17]</sup>。另外,谈判中涉及五个文化变量即谈判目的、谈判方式、谈判风格、谈判决策及人际关系确立等<sup>[18]</sup>都会对语用推理的结果产生影响。所以,商务谈判者也应注意语用合理性、文化符合性及语用准确性<sup>[19]</sup>。

就谈判策略及其话语而言,谈判策略的运用使得违反质准则似乎成了一种正常的方式。既然违反质准则也很正常,那么质准则存在的合理性似乎受到了挑战。Sperber等<sup>[12]583</sup>也认为Grice的质准则会引起语用学解决不了的理论问题,他们是从其关联理论的角度来说明没有必要保留质准则的。但是我们认为正是有了质准则的存在才能说明或“反证”了谈判话语存在的合理性,即表态策略话语的特殊性必然成为产生谈判“让步”空间的根源。

从语用学的角度出发,我们可以说对质准则的有限违背是商务谈判运用策略而产生“让步”的原因所

在:为了影响对方对交易的估计,为己方争取到更有利的交易条件,谈判人员都可能会选择表态策略向对方“表态”,违背质准则不说其真话而虚报谈判条件。正因为谈判各方都是从违背质准则发出为己方留有余地而“虚报”,所以就为各自以后的“让步”或讨价还价开启了空间。此外,谈判各方都察觉到对方对质准则的违背,其结果必然是双向否定的,这时的谈判可能会中止;但是谈判人员仍然意识到,虽然对方违反某一(些)准则,但仍然是合作的,体会到了其间的“会话含义”,于是接受了这种相互的质准则违背,这个行为本身无疑也是某种“让步”行为,这就为谈判继续提供了可能,也为各方进一步在谈判条件方面作出“让步”提供了可能。所以,当初违背质准则而“虚报”,就是为了以后可以作出“让步”,一方面在争取最大利益,另一方面也表示互惠互利,发展谈判关系,这正是交际话语反映其目的和态度的精彩写照。

#### 4 结 语

利益的相对冲突是商务谈判策略产生的原因,追求最佳目标是商务谈判策略运用的动力。商务谈判的过程就是通过运用各种商务谈判策略不断地让对方“让步”或双方共同“让步”从而使谈判走向可能取得的结果。通过对“让步”表态策略模式的分析让我们看到谈判者目的和策略在商务谈判话语中扮演了重要角色。因为话语的语义结构体现了谈判者的策略,所以商务谈判话语就是一种策略应用型话语。从语用学角度看,在运用策略的谈判话语中,采用谈判策略使谈判话语是产生“让步”的前提;采用谈判策略造成谈判话语对质准则的有限违背,从而使产生“让步”话语成为可能;而会话含义又为“让步”在谈判话语中的实现提供了支持条件。相对于关联理论,Grice的会话含义理论在讨论商务谈判中的“让步”环节中对商务谈判实际操作有一定的指导意义。

#### 参考文献:

- [1] 张佐成. 商务英语话语[M]. 北京:对外经济贸易大学出版社,2005:43.
- [2] 左小平. 商务谈判策略探析[J]. 经济师,2003(10):236.
- [3] 王洪耘. 商务谈判[M]. 北京:首都经济贸易大学出版社,2005:2,3,63,71,148.
- [4] 宋广文. 商务谈判中的让步策略[J]. 今日财富,2017(11):72.
- [5] 李佳欢. 跨文化背景下中俄商务谈判策略刍议[J]. 黑龙江金融,2019(9):54.
- [6] 任滨. 提升高职市场营销学生商务谈判水平探讨[J]. 中外企业家,2018(32):159.
- [7] 曹菱. 商务英语谈判[M]. 北京:外语教学与研究出版社,2001:47.
- [8] GRICE H P. Logic and conversation, speech acts, syntax and semantics[M]. New York: Academic Press,1975:41-58.
- [9] 魏纯龄. 合作原则在不同领域中的应用研究综述[J]. 北方文学,2019(30):263.
- [10] 浩瀚. 商务英语口语[Z]. 北京:北京航空航天大学出版社,2013:180.
- [11] 何自然,陈新仁. 当代语用学[M]. 北京:外语教学与研究出版社,2004:33,35,37-40.
- [12] SPERBER D, WILSON D. Relevance: communication and cognition[M]. Oxford: Basil Blackwell,1986:9-61.
- [13] 郭卫平. 公共媒体语言中违反合作原则的会话含义推导[J]. 戏剧之家,2019(34):228.
- [14] 陈家旭,陈彦会. 关联理论视阈下双关语英译研究[J]. 上海翻译,2019(6):62.
- [15] 杨皓森. 委婉语在商务谈判中的应用[C]//2019全国教育教学创新与发展高端论坛会议论文集. 天津:中国教育发展战略学会教育教学创新专业委员会,2019:2.
- [16] 黄国文. 语篇分析的理论与实践[M]. 上海:上海外语教育出版社,2001:259.
- [17] 杨小龙,王天翼. 关联视域下的“被XX”结构[J]. 外国语文,2019,35(3):103.
- [18] 曹胜强. 中西方跨文化商务谈判中的文化因素解读[J]. 黑河学刊,2019(6):17.
- [19] 潘娜. 基于语用学视角下的中日茶贸易谈判中的沟通技巧[J]. 福建茶叶,2018,40(12):56.