# 磋商语篇中的机会-获取模式(1)论文

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2023-12-25

*[摘 要] 机会——获取模式常应用于商务交际活动中，因此，将该语篇模式与商务磋商语篇联系起来研究十分有意义。通过对应用机会——获取模式的磋商语篇进行分析之后，我们发现在磋商语篇中，如果要用机会——获取模式使语篇加以展开，其赖以运作的一个关键...*

[摘 要] 机会——获取模式常应用于商务交际活动中，因此，将该语篇模式与商务磋商语篇联系起来研究十分有意义。通过对应用机会——获取模式的磋商语篇进行分析之后，我们发现在磋商语篇中，如果要用机会——获取模式使语篇加以展开，其赖以运作的一个关键因素在于“局部妥协”。

【论文关键词】 磋商语篇 机会——获取模式 局部妥协

一、“机会——获取模式”（Opportunity-taking pattern） 语篇模式是语篇组织的宏观结构，在语篇的生产和理解中起着重要的作用。对语篇宏观结构的分析，往往采用语义分析法。

因此，不同类型的语篇存在着不同的语篇模式。Hoey（1983）和Jordan（1984）曾经都认为日常英语语篇的纯理结构大致可概括为“情景—问题—解决—评估”这个模式，但是后来Hoey（202\_）又提出了“一般—特殊模式”、“主张—反映模式”、“提问—回答模式”以及“机会—获取模式”等常见语篇模式。

而机会——获取模式被认为经常用于商务交际语篇（曾小鹏 刘金明202\_）。我们则更加明确认为机会——获取模式可以应用在商务磋商语篇之中。

当然，语篇模式的划分也只是相对的，因为在实际的语言应用中，某种模式可能会独立出现，也可能会与其他模式结合在一起使用。 机会——取模式的宏观结构：由情景、机会、获取、结果组成，其中情景可以根据实际列为或不列为考虑因素。

其标志词（lexical signals）为 offer， opportunity， unique， special， outstanding， once in a lifetime等等。在机会——获取模式中，终极结果是肯定或不可弥补的否定，否则模式就会循环运作（假如结果是可循环结果，即可弥补，可再商量的否定）。

二、磋商语篇中的“机会——获取模式” 商务谈判的过程划分为4个步骤，即分为准备、开局、磋商、成交4个阶段，其中磋商阶段最明显地体现出谈判各方的策略性相互制约和影响（王洪耘 202\_：5），这个阶段突出反映出了商务谈判的实质和主要功能。只有进入磋商阶段，双方才正式进入“谈判话语”，我们称之为商务谈判中的磋商语篇。

谈判的核心议题是价格，因为价格的高低直接关系到实际所能获得的利益的大小，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（王洪耘 202\_：3）。因此，在商务谈判中，谈判人员必然受到这些关系的制约，他们所构筑的谈判语篇也必然反映出这些谈判的本质关系。

为此，我们选择了一个典型的围绕价格而展开谈判的磋商语篇为例，专门来讨论机会——获取模式的使用： （机会——获取模式可能独立出现，也可能与其他模式结合在一起使用。下文中其他模式如Desire-arousal-fulfilment pattern愿望满足模式用 D-P表示， Goal-achievement pattern目标获取模式用 G-P表示，Question and answer pattern问题回答模式用Q-P。

） 这是一段典型的运用机会——获取模式的磋商语篇。我们可以清楚地看到A方或B方从“情景”(是否出现均可)开始—“机会1”（报价）—“获取1”（得到对方的条件，结果1”——进入再循环：“机会2”——“获取2”……直至“终极结果”的全过程。

这是机会——获取模式在商务磋商语篇中应用的一种典型体现。从上面的商务谈判磋商话语中可以看到出该模式的机会、获取、结果等几个主要组成成分。

三、机会——获得模式中的“局部妥协” 我们从以上这个语篇的机会-获取模式分析，发现机会-获取模式有以下特点：1.发话期待会有一个回应。因为发话者提供了“机会”；回话者一般会“获取”，并立即作出反应，形成“结果”；2.而一个否定的结果（通常是可循环结果）会引发模式的循环运转；3.模式的成分分配给语篇参与者。

A1和B1是处在磋商语篇的开局，双方各自向对方报价（机会1和机会2），但双方都不予以接受（获取-结果1和2都是终极的否定结果）。一般情况下，这就意味谈话结束了，人们不可能反复循环地说同样的条件，因为这样做毫无意义。

但是，这个语篇后来一共进行了10个话轮，并且继续用了机会——获取模式，哪么是什么原因呢？ 原因就在于这是一个磋商语篇。磋商阶段的话语就是要谈判各方经过讨价还价、磋商、妥协，朝着达成一致性行为的方向上而展开互动。

所谓谈判中的磋商，就是指双方都进行说服对方的工作，试图改变对方的观点或意图；最后互相妥协。谈判要接着进行下去，就必然要双方开始“协商”即作出妥协，没有讨价还价就没有“磋商语篇”了。

上例磋商语篇中，在机会2之后，我们发现了一个有意思的现象，那就是：在一个否定结果后，必定有一方在谈判条件上作出了让步或妥协，才产生新“机会”，从而引发模式的下一轮循环： 我们不难发现，从机会3直到终级结果，机会——获取模式的每个新循环都是靠“降底条件”创造的。而磋商语篇正是靠机会——获取模式的不断循环而展开。

这里，我们把这个“降低条件”定义为“局部妥协”（partial compromise）。如果是完全妥协，那就意味着谈判各方达成最后的协议了。

所以这里“局部妥协”指的是“阶段性有目地，但不情愿地接受…是合适的， the act of accepting for some purpose， often reluctantly， as being proper。”具体讲就是不彻底拒绝对方的提议，或是以局部让步等方式保持谈判的继续进行，以谋求可能的最大利益。

由此可见，在可循环结果这个环节之后（见机会——获取模式）就应当是“局部妥协”环节，因为 “局部妥协”（partial compromise）是对negative result的一种弥补或补救措施，让negative result 变为not beyond retrievable成为可能，从而使模式继续进行。否则，缺少了它，可negative result就只能成为beyond retrievable而不可弥补，无法挽救。

没有它，就不可能获得新的offer， opportunity， taking等等后续环节的机会，不可能产生新的recycling，语篇模式也就无法继续进行循环下去，谈判结果只能是终极性的，磋商只能到此为止。所以，“局部妥协”作为谈判中一种必需的合作成分应当加以注明。

机会——获取模式所面的临困境在于它隐藏了或者说是没有明示“局部妥协”环节。如果我们在原来的机会——获取模式上标明partial compromise 即“局部妥协”环节也许会让这个模式更加完善。

见以下修正后的图： 模式是可重复的形式、事件或行为；模式是系统的，反复发生的，可认知的；即是可以被人们所看见，所感觉和所利用的；模式的出现不是偶然、随意的发生，而是有结构，有组织的，它是由有选择的成分的合成系列。既然机会——获取模式要以新的循环来推动磋商语篇展开，总要“降低条件”以提供新“机会”， 而再次循环，那么这个“局部妥协”环节就应当成为机会——获取模式在磋商语篇中的一个成分。

四、结语 每个语篇模式都有自己的组成部分，语篇模式中的各个组成部分的出现与语义内容有关，特定的语义内容要求特定的语篇模式，而属于相同类型的语义内容的语篇模式就应该有相同的必要成分，如果这些成分被删去或缺少，那么这个语篇模式可能就不会被认定是属于该具有特定语义内容的语篇类型。通过从最能体现谈判实质的磋商阶段入手，分析了磋商语篇，考察了机会——获取模式，我们发现：在磋商语篇中，机会——获取模式缺少了“局部妥协”成分或许不能正常进行循环运作，不能使语篇继续展开。

因此，我们认为机会——获取模式应用在磋商语篇时，标明“局部妥协”环节也许是值得考虑的。 参考文献: Hoey， Michael. On the Surface of Discourse[M]. London: George Allen & Unwin，202\_. Textual Interaction: An Introduction to Written Discourse Analysis[M].London: Routledge 曾小鹏 刘金明:英语中的常见语篇模式研究[J].湘潭师范学院学报（社会科学版），202\_

（2） 王洪耘:商务谈判[M].北京:首都经济贸易大学出版社，202\_ 黄建华 余秀梅:1995，Le Guide Pratique de La Communication en Fran?ais[M].长沙:湖南出版社 Van Dijk， T. A. ， Kinotsh， W. 1983. Strategies of Discourse Comprehension[M].New York:Academic Press David Francis:Negotiation， decision-making and formalism:the problem of form and substance in negotiation analysis. Konrad Ehlich， Johannes Wagner (eds) 1995.The Discourse of Business Negotiation[C].Berlin.New York:Mouton de Gruyter 胡壮麟:语篇的衔接与连贯[M].上海:上海外语教育出版社，202\_/1994 张佐成:商务英语话语[M].北京:对外经济贸易大学出版社，202\_ 周昌忠:西方语言学[M].上海:上海人民出版社，1992 左小平:商务谈判策略探析[J].经济师

（10），202\_ [11]李 明:论商务用途英语的语言特点和语篇特点[J].广东外语外贸大学学报

（2），202\_ [12]钱敏汝:语篇语用学概论[M].北京:外语教学与研究出版社，202\_ [13]任绍曾:语篇的多维分析[J].外国语

（3），202\_ [14]曹 菱:商务英语谈判[M].北京:外语教学与研究出版社，202\_ [15]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，202\_ [16]彭建武:认知语言学研究[M].青岛:中国海洋大学出版社，202\_ [17]廖秋忠:篇章与语用和句法研究[J].语言教学与研究

（4），1991

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！