

# 国际商务谈判话语研究回顾及新进展<sup>\*</sup>

## ——商务话语研究系列之四

谢群 展悦

(黑龙江大学俄罗斯语言文学与文化研究中心 哈尔滨 150080; 黑龙江大学 哈尔滨 150080)

**提 要:** 国外商务谈判话语研究多为交叉性研究,研究方法丰富、多样,研究对象主要为以英语为通用语的跨文化商务交际活动,对其他语言的研究起步晚,关注较少。随着我国近年来经济和科学研究的不断进步,国际上有关中国商务谈判话语的特点研究越来越多,相关文章的发表在一定程度上佐证国际学术界对汉语商务谈判话语研究的期待。综观现有成果,商务谈判话语研究体现出以真实语料为研究对象、以大规模语料库为研究基础、以与企业共建合作项目的形式开展多维度研究的发展趋势。

**关键词:** 商务谈判话语; 话语互动; 研究进展

中图分类号: H030

文献标识码: A

文章编号: 1000-0100(2018)06-0068-6

DOI 编码: 10.16263/j.cnki.23-1071/h.2018.06.013

### A Review of Business Negotiation Discourse Study Abroad

Xie Qun Zhan Yue

(Center for Russian Language, Literature and Culture Studies of Heilongjiang University, Harbin 150080, China;  
Heilongjiang University, Harbin 150080, China)

The research of foreign business negotiation discourse is mostly interdisciplinary, and its methods are rich and diverse. Its research object is mainly cross-cultural business communication activities taking English as a Lingua Franca, and the research on other languages is rare. With the continuous progress of China's economic and scientific research in recent years, there are more and more international studies on the characteristics of Chinese business negotiation discourse, and the related publication to some extent proves the expectation of international academia on Chinese business negotiation discourse research. Overviewing the existing achievements, business negotiation discourse research cooperating with enterprises is multi-dimensional and corpus-based with authentic material as the research object.

**Key words:** business negotiation discourse; discursive interaction; research development

#### 1 引言

美国著名的谈判专家荷伯·科恩曾经说过,“现实世界是一张巨大的谈判桌,每个人都有可能成为谈判者”(孙兆臣 易吉林 2003: 3-4)。大到国家之间的领土纠纷、民族矛盾,小到日常生活中的讨价还价,无不体现着协商性活动的作用。在谈判活动中,谈判双方不能仅仅以追求自身的利益为出发点,而是更多地通过交换观点而进行

协商,共同寻找双方都能够接受的解决方案。语言学领域的研究者通常从话语的角度研究商务谈判,关注其话语使用维度与社会维度,揭示商务谈判与话语之间的构成与依存关系。他们认为,商务谈判是一种社会行为方式,是“相互关联的话语行为的序列”(van Dijk 1997: 3)。我们认为商务谈判的特点主要有以下两个方面:第一,双方话语的平等性。商务谈判活动因为以追求经济利益

<sup>\*</sup> 本文系黑龙江省哲学社科基金项目“中美俄现任领导人语言风格的建构模式与对比研究”(18YYE702)和黑龙江大学对俄问题研究专项项目“西方语言哲学思想系列研究”(DEZ1803)的阶段性成果,并得到黑龙江省普通本科高等学校青年创新人才培养计划(UNPYSCT-2017134)的资助。

为主要目的,因此受其他社会性因素,如权力和地位等的制约相对较小。因此,在话语的使用与选择上表现出较强的平等性。第二,目的驱动为基础,谈判就是目的协商的过程。目的性是人类活动的根本属性。商务谈判活动则以经济利益为根本目的,是在目的驱动下产生的话语互动过程。在整个过程中,双方围绕共同关心的话题展开互动。实质上,整个谈判的过程就是目的的协商过程(谢群 2014: 68)。在极端的情况下,一方会完全接受一方的目的,或是一方完全拒绝另一方的目的。更多的情况下,都是双方各自目的的中和与妥协。因此,我们认为,商务谈判就是目的协商的过程,不同结果的商务谈判构成一个目的协商的连续统。综上所述,商务谈判是围绕经济目的展开的话语互动过程。目的是谈判的动因与基础,话语是谈判的存在形式与手段。在一定的环境中,二者相互作用,在谈判双方的选择与使用下构成整个谈判活动。

## 2 商务谈判话语概述

“商务话语指人们在商务活动中为完成自身工作而开展的口头和书面交际,被视为商务语境中的社会行为。”(Bargiela-Chiappini et al. 2007: 1) 现有研究中语言维度的商务话语研究主要以会话分析、语用学和言语行为理论等为框架。商务领域的学者则多立足自身背景,从谈判学、和谐管理(rapport management)和文化学等角度切入,剖析言语策略在商务活动中的角色与作用。

作为商务话语的重要组成部分,商务谈判话语是商务谈判活动中双方的口头互动(严明等 2017: 79)。20世纪80年代中期之前,商务话语研究主要以教学为中心,认知理论和行为理论的实证主义倾向在商务交际研究中起主要影响作用,语言被视为一个相对独立的参数。因此,商务谈判研究几乎处于空白状态。直到1986年,Lampi有关商务谈判研究的专著问世,从此商务谈判研究才走上以语言为基础的道路并蓬勃发展起来。

商务谈判作为一种以口头语言表达为主的社会实践而成为一种话语。这种以职业背景和机构语境为主要依托的言语互动通常被称为机构话语(institutional discourse)。学界通常认为,机构话语不同于日常话语,通常发生在特定的机构场所或背景下,受到各个机构自身规则的影响和限制,如法庭审判、侦查询问、医患对话和新闻访谈等。而日常话语多发生在非正式的情景下,不受机构

场所与成员身份的限制,如朋友之间的交谈和家人之间的闲聊等。也有学者将机构话语称为“实用性会话”(pragmatic conversation),将日常话语称为“随意性会话”(casual conversation)(Eggins, Slade 1997: 20)。

商务谈判具有典型的目的性,是以经济目的为唯一导向的交际活动。同时,商务谈判发生的语境通常为经贸洽谈会和经济合作会议等大规模的商务往来会议,具有明确的机构性。因此,从基本特征上判断,商务谈判属于机构话语。但是,正是因为经济利益是商务活动的唯一驱动力,所以商务谈判中身份与权利的作用力较小,这一点又使商务谈判与法庭互动和侦查询问等其他机构话语有较大的不同。根据后期维特根斯坦提出的家族相似性(family resemblance)理论,概念的外延并非像传统观点认为的那样存在着泾渭分明的界限。相反,它们之间的边界是模糊的。本文认为,机构话语范畴内各话语类型之间的关系呈家族相似性。我们“看不到所有这些活动有什么共同之处,但你会看到相似之处、亲缘关系,看到一整系列这样的东西”(维特根斯坦 2005: 37)。在此基础上,由于机构话语与日常话语范畴边缘的模糊性,商务谈判话语就处于机构话语与日常话语之间的模糊地带,其既具有机构话语的基本特点,又具有日常话语的去权力化的特征。本文认为,商务谈判话语属于非典型性的机构话语,兼有日常话语的特征。

## 3 国外研究历程

与其他很多话语类型的研究相似,商务话语研究在国外的起步较早。由于受到英语国际化的影响,现有的商务话语研究大多以英语为研究对象,成果也较为丰富。1935年美国率先成立商务交际协会,并创办会刊——《商务交际季刊》(*Business Communication Quarterly*),是商务交际研究中的权威刊物。在发展过程中,“商务话语研究受到话语分析、会话分析、互动语用学、民族志学、体裁理论和组织交际学等多方面的影响”(Bargiela-Chiappini et al. 2007: 4)。受到语言学理论发展的影响,商务话语研究也经历过从以教学为目的到以话语本身特点为目的的过程。随着研究的不断深入以及话语类型的进一步细化,商务谈判话语也渐渐进入研究者的视野。

### 3.1 20世纪的商务话语研究

#### 3.1.1 90年代以前的研究

20世纪80年代中期之前,商务话语研究主

要以教学为中心,认知理论和行为理论的实证主义倾向在商务交际研究中起主要影响作用,语言被视为一个相对独立的参数。因此,商务谈判研究几乎处于空白状态,鲜有对讨价还价中的交际研究(Putnam, Jones 1982)和洽谈中的语言使用策略研究(Donohue, Diez 1985)。直到1986年, Lampi 有关商务谈判研究的开创性专著问世,从此谈判研究才走上以语言为基础的道路并蓬勃发展起来。Lampi(1986)是商务谈判话语研究的先驱之作,对英国商务谈判进行多层面的微观话语分析,构建以语言为中心的商务和国际关系研究。她以实现策略的话语特点为研究重点,聚焦于谈判中的行为、语步、对应和阶段等。

### 3.12 90年代的研究

在前期研究的基础上,90年代相继问世很多以语言为基础的研究(Ehlich, Wagner 1995; Firth 1995; Neumann 1991, 1994)。其中,最具代表性的是Firth(1995)、Ehlich和Wagner(1995)两本论文集。这两本书的出版标志着工作场合话语研究的话语分析及语用影响不断扩大。与以往对商务谈判话语研究的不同,Firth(1995)是由14篇将商务谈判视为话语开展研究的论文组成,主要将以(语境化的)话语为基础的研究方法应用于谈判话语研究。Ehlich和Wagner(1995)回应Firth的研究,对荷兰语、法语、德语、美式英语、英式英语和澳大利亚英语的真实或模拟商务互动进行微观分析。Lampi(1990)研究公司计划对洽谈对话的影响,系统地分析商务情景下的研究互动的语境构成要素,“部分地弥补了语境化的商务研究与语言学的文本研究结合的不足”(Charles 1996: 20)。在此基础上,Charles(1996)将话语分析的方法应用于商务谈判研究,表明洽谈语境下的语言选择与洽谈双方的商务关系直接并密切相关。编者注意到,学界对商务谈判研究的兴趣逐渐增强,但是,由于对互动以及音频资料的研究涉及到语料获取的途径、敏感性和转写等问题,通常增加了此项研究的难度。

由此可见,20世纪之前的商务谈判话语研究多以模拟语料和人工语料为研究对象,大多从组织学、管理学、文化学和民族志学的角度入手,对语言自身特征的关注不够。

### 3.2 21世纪初的研究

进入21世纪后,尽管商务话语研究者仍然受到语料采集等问题的困扰,但是随着研究经验的丰富,学者们在企业与机构话语研究中获得一定的民族志学研究经验,已经出现研究者与企业合

作的共建项目。同时,商务话语的研究领域也从英语的“一枝独秀”逐渐发展为各语种的“百花齐放”。随着语料库语言学的蓬勃发展,很多学者以观察者的身份深入企业采集语料,对被试进行访谈与问卷调查,尝试尽可能全面、立体地把握商务谈判的过程,并建立大型的商务谈判话语语料库。

#### 3.21 最早的商务英语语料库研究

Nelson(2000)建立的《商务英语语料库》(Business English Corpus,简称BEC)共102万词,其中56%为书面语料,44%为口语语料。口语语料中包含4个商务谈判语料,共126,243字。他呼吁以真实语料为对象的商务话语研究,利用Wordsmith Tools 3软件分别将BEC与公开资料语料库(PMC)、英国国家语料库(BNC)对比,主要从商务英语与日常英语的词汇选择、实际使用中的商务英语与公开发表的材料中的商务英语的对比两个方面开展研究,并发现:在词汇使用的频率上,商务英语与日常英语并没有明显的不同,只有很小一部分的词汇出现频率偏高。但是,商务实践中的语言与商务教材中使用的语言却有明显的不同。在礼貌程度、句型和句式等方面差异都很大。Nelson的研究首次利用语料库的手段展现了商务英语的语言使用规律,在一定程度上说明商务实践与商务教学衔接之间存在的问题。因此,在总结自己研究的基础上,Nelson开发的《商务英语词表》,为日后的商务教学以及实践都提供很好的参考依据。最重要的是,Nelson(2000)的研究拉开商务英语语料库研究大潮的序幕。

#### 3.22 最大的商务英语语料库研究

2010年,Handford将修改后的博士论文出版,名为《商务洽谈语言研究》(*The Language of Business Meetings*)。该研究以剑桥出版社出资、诺丁汉大学Ronald Carter和Michael McCarthy教授组织建设的“剑桥与诺丁汉商务英语语料库”(Cambridge and Nottingham Business English Corpus,简称CANBEC)为语料,是首部以百万词的真实商务互动话语为研究对象的学术专著。

CANBEC是目前世界上规模最大的商务口语语料库。该语料库由采集自26个英国公司的64场录音组成,总词数为912,734,完整地保留了原始语料中的停顿、打断和修正等语言特征。作为《剑桥与诺丁汉英语话语语料库》(the Cambridge and Nottingham Corpus of Discourse English, CAN-CODE)与《剑桥国际语料库》(Cambridge International Corpus, CIC)的组成部分,CANBEC采用与之相同的转写、标注与匿名处理方式,可以应用剑

桥大学开发的软件进行检索与处理。其次,在语料的分类上,作者首先将语料区分为公司间(inter-organization)与公司内(intra-organization)两大类,再根据互动者之间的关系、洽谈的目的以及洽谈的主题对语料进行分类,然后让互动者自己选择语料所属的分类,这样尽量避免观察者对语料客观性的影响。Handford根据商务话语的特点,将话语分析方法、系统功能语法、复合目的方法(multiple-goal approach)与语境化的语料库方法进行融合,构建特有的分析框架,并将研究方法分为6个具体步骤:(1)收集并转写相关的语料与语境资料;(2)确定可能重要的语言特点,并分类;(3)分析在特定语境下词语的选择与含义;(4)根据话语推论参与人想要实现的目的与实践;(5)在可能的情况下,考虑与话语相关的话语类型与社会结构;(6)阐释参与者通过这些语言特点所扮演的情景化社会身份以及实施的交际活动”(Handford 2010: 39)。Handford认为,商务话语是一种社会行为,对它的分析可以揭示在商务语境下人们通过交际实现自身目的的方式。他分别从商务洽谈的体裁、词语、话语标记与互动、人际语言以及话轮转换等方面深入剖析商务互动话语,并为商务英语教学提供很多参考建议。

Handford(2010)立足于现实的商务互动,通过分析双方话语的使用情况来揭示商务话语共同体(Business Discourse Community)的运作机制。作者以本研究为例,从学习者、教学材料和专门用途语料库的开发共3个方面阐述了基于真实语料研究的优点,对以往一些内省式的观点给出定量研究的反例,提倡以真实语料为基础的教学与研究。该书不仅语料新颖、分类详细,而且在体裁研究上也有一定的突破。它采用定量与定性结合的方法研究商务互动体裁,并提出微观的定量成分构成,这在以往的研究中并不多见,尤其是在机构话语研究中。作者利用语料库技术,从词汇层面入手,以微观的观察结果推测并构建宏观的体裁结构,展现了不同类型商务互动体裁的基本构成。本书的不足在于,受语料库技术的限制,研究主要在词语与词块层面上开展,未能在句法、时态和语态等其他语言层面上有所探究,但是这并不影响其将基于语料库的商务谈判话语研究推向高潮。

### 3.3 近十年的研究

以往口头话语研究多囿于语料采集难度和转写速度的限制,发展速度较慢且规模较小。但是,近年来,随着语料库技术和语音识别技术的飞速发展,话语研究的方式发生很大改变,研究速度也

大大得到提升。各种规模的商务话语语料库相继出现,基于真实语料的商务话语研究越来越多。Östman和Verschuere(2009)以互动语用学为基础,研究商务谈判中的互动语用行为,关注交际风格、会话类型、韵律和会话顺序等。这样的研究使得商务谈判话语关注的重点从单一的谈判者变为双方之间的互动关系,也就是二者之间的交互主体性和主体间性。其次,随着我国近年来经济和科学研究的不断壮大,国际上有关中国商务谈判话语的特点研究越来越多。虽然囿于语言的影响,目前国际上有关中国商务谈判话语特点的研究仍然主要出自于华人之手,但是越来越多相关文章的发表在一定程度上佐证国际学术界对汉语商务谈判话语研究的期待。作为代表性的研究,Yang(2012)探讨汉语商务谈判中语言策略的约定俗成性和社交凝聚力功能。在此基础上,还有学者对汉语商务谈判话语进行文化内和文化间的对比研究(Poncin 2007, Shi 2011, Zhu 2011, Chang 2012)。Chang(2012)从次文化对比的角度研究台湾地区人民与缅甸华人之间商务谈判风格的异同,Zhu(2011)研究初次商务会面中建立跨文化同盟关系的语言策略和步骤。

### 3.4 非英语研究

进入21世纪后,以非英语语言为对象的商务谈判话语研究逐渐兴起,研究对象扩展到汉语(普通话和广东话)、日语和阿拉伯语等多种语言。Bargiela-Chiappini(2005, 2006)相继出版两期有关亚洲商务话语研究的特刊,其中涉及日语、普通话和广东话等,也包括部分与英语的对比研究,标志着亚洲商务话语研究的崛起。Al-Ali(2004)对比阿拉伯语与英语的商务话语,使世界听到阿拉伯世界的声音。国外有关商务汉语交际的研究起步于上个世纪90年代,早期以经济、社会和市场研究为主(如Blackman 1997; Fang 1997, 1999等)。学者们普遍认为,中国的市场潜力很大,但是与中国人进行商务交际很难。西方学者认为大陆商务人士的交际策略变幻莫测、技巧性强,具有独立的洽谈策略,这些通常都较难被其他文化背景的人士接受。于是,以语言为研究重心的商务话语研究应运而生(如Shen 2006, Zhu 2011等)。Yeung(2004)等对比汉语与澳大利亚英语中的管理话语,是汉语与其他语言对比的代表作。国外商务汉语的研究多以对比为主,目的在于揭示汉语交际策略与西方的不同,旨在提高跨文化商务交际的效率与质量。

#### 4 商务谈判话语研究的发展趋势

目前,以话语为基础的商务谈判研究在国外已经初具规模,但国内的研究仍相对落后。商务学者囿于自身的学科限制,缺乏语言学的理论基础,而语言学学者又囿于商务活动的私密性而较难获得真实语料。同时,商务活动的多样性使得很难将其模式化。这些原因都使得商务谈判话语研究相对滞后。综观现有的研究成果,商务谈判话语研究的发展趋势主要体现在以下3个方面。

##### 4.1 以真实语料为研究对象

商务谈判是“利益攸关”的较量,是短兵相接的舌战,是双方面对面的博弈。恰恰如此,使得语言选择在商务谈判中至关重要,直接影响着谈判的成败。随着谈判研究的不断深入,学者们逐渐发现以模拟语料和人工语料为基础的研究存在很多弊端。通常此种研究的结果在谈判实践中的应用性不强,究其原因就是模拟语料和人工语料大多由研究者主观推测产生,与现实情况的契合度不高。但是,以真实语料为对象的话语研究,可以最大限度地再现商务谈判活动的话语使用情况。同时,研究结果也可以指导商务谈判实践,是理论与实践相互转化的典型例证。

##### 4.2 基于语料库的多维度研究

在西方,研究理论与方法的进展从未脱离过理性主义与经验主义的斗争。以经验主义为哲学基础的语言库语言学的兴起使得语言学更贴近自然科学。因此,进入21世纪,以语料库为基础的语言研究成为主要趋势。这样的研究能更加准确地反映语言现象在现实使用中的可能性,更好地展现语言与社会生活之间的关系。Nelson(2000)的研究开启商务话语语料库研究的先河,Handford(2010)的研究使得语料库的规模进一步扩大,研究的范围也跳出词汇的层面逐渐走向搭配和体裁等更宏观维度。随着多模态话语研究的逐渐兴起,商务谈判话语研究将进一步以大量的现实语料为研究基础,引进多维度的分析方法,更全面地展现生活世界中谈判话语的运作方式。

##### 4.3 与企业共建的合作项目

对国内外研究现状的分析使得我们发现,机构话语研究的跨学科性质使得这种研究必须要走学科融合的道路。在研究的过程中,两个甚至多个学科之间的相互合作可以弥补各自学科知识的不足,使得研究更加科学化、系统化和专业化。根据笔者的调查,国外的机构话语研究都以学者与政府或企业的合作为主。政府等相应机构保障语料的采集,学者们完成自己的研究后会将研究发

现反馈给相关部门,实现学术成果与现实效益的转换。例如,笔者在香港访学期间发现,香港某大学的研究学者对以英语为工作语言的跨国公司内不同母语雇员与管理层之间的交流情况为研究对象,对不同母语背景对其交流的有效性进行研究。研究者在初期会与相关企业签署合作协议,后期会将研究的结果反馈给该公司,并总结成报告来对公司的管理人员进行培训,使得他们在工作中更好地与员工交流,提高管理的水平与工作效率。在西方,商务话语研究渐渐成为机构话语研究的热点,研究者多与各大公司合作,将研究的结果应用于公司的人力资源培训,再收集培训后的语料进行研究,如此循环往复,逐渐形成良性循环。因此,与企业、政府等部门的合作共建将成为未来商务谈判话语研究的主要发展趋势。

#### 5 结束语

综上所述,国外商务谈判话语研究多为交叉性研究,研究方法丰富、多样,研究对象主要为以英语为通用语的跨文化商务交际活动,对其他语言的研究起步晚,关注较少。但是,国外的商务话语研究已具备相当的规模,成为机构话语研究的重要组成部分。同时,国外学者对商务话语进行多维度的探讨,建立大规模的语料库,为后续研究奠定良好的基础。

在我国,商务话语研究亟待发展,很多学者仍将商务话语视为一种语言技巧而从事学科建设和课程理论等方面的研究,使得商务话语至今未能引起话语分析学者的广泛关注。与之相对,我国的法庭互动和医患互动等话语研究都已取得很多成果,并且不乏高水平的著作。目前,我国经济蓬勃发展,国际影响力不断提升,与各国的商务往来日趋频繁,更加凸显出商务话语研究的必要性。商务交际的现实需要呼吁学者们更多地关注商务话语研究,以期将研究成果应用于商务实践,整体提高我国企业参与国际竞争的“软实力”,为我国在国际商务交际实战与研究争得一席之地。

#### 参考文献

- 付洪泉. 文字学与文化哲学——关于德里达的文字学理论与汉字书写[J]. 哈尔滨师范大学社会科学学报, 2018(4).
- 孙兆臣 易吉林. 谈判训练[M]. 武汉: 武汉大学出版社, 2003.
- 维特根斯坦. 哲学研究[M]. 上海: 上海人民出版社, 2005.

- 谢群. 话语互动的目的协商论[J]. 外语学刊, 2014(3).
- 严明 周文萱 吕晓轩. 《全国商务英语专业八级考试大纲》(试行): 测试构念与试卷设计[J]. 外语学刊, 2017(6).
- 张黎. 商业汉语口语研究[M]. 北京: 中国传媒大学出版社, 2007.
- Al-Ali, M. N. How to Get Yourself on the Door of a Job: A Cross-cultural Contrastive Study of Arabic and English Job Application Letters[J]. *Journal of Multilingual and Multicultural Development*, 2004(1).
- Bargiela-Chiappini, F. *Asian Business Discourse(s)* [M]. Bern: Peter Lang, 2005.
- Bargiela-Chiappini, F. *Asian Business Discourse(s)* [J]. *Special Issue of the Journal of Asian Pacific Communication*, 2006(1).
- Bargiela-Chiappini, F., Nickerson, C., Planken, B. *Business Discourse* [M]. New York: Palgrave Macmillan, 2007.
- Blackman, C. *Negotiating China: Case Studies and Strategies* [M]. Sydney: Allen & Unwin, 1997.
- Brown, G., Yule, G. *Discourse Analysis* [M]. Cambridge: Cambridge University Press, 1983.
- Chang, L. Subcultural Differences in Taiwanese and Burmese Chinese Business Negotiation Styles[J]. *Social Behavior and Personality: An Interactional Journal*, 2012(7).
- Charles, M. Business Negotiations: Interdependence Between Discourse and the Business Relationship[J]. *English for Specific Purposes*, 1996(1).
- Donohue, W. A., Diez, M. E. Directive Use in Negotiation Interaction[J]. *Communication Monographs*, 1985(2).
- Drew, P., Heritage, J. Analyzing Talk at Work: An Introduction[A]. In: Drew, P., Heritage, J. (Eds.), *Talk at Work: Interaction in Institutional Setting* [C]. Cambridge: Cambridge University Press, 1992.
- Eggs, S., Slade, D. *Analyzing Casual Conversation* [M]. London: Cassell, 1997.
- Ehlich, K., Wagner, J. *The Discourse of International Negotiations* [M]. Berlin: Mouton de Gruyter, 1995.
- Fang, T. Chinese Business Negotiation Style: A Social-cultural Approach[D]. Linkoping University, 1997.
- Fang, T. *Chinese Business Negotiation Style* [M]. Thousand Oaks: Sage, 1999.
- Firth, A. *The Discourse of Negotiation: Studies of Language in the Workplace* [M]. Oxford: Pergamon, 1995.
- Habermas, J. *Theory of Communicative Action* [M]. London: Heinemann, 1984.
- Handford, M. *The Language of Business Meetings* [M]. Cambridge: Cambridge University Press, 2010.
- Lampi, M. *Linguistic Components of Strategy in Business Negotiations* [Z]. Helsinki: Helsinki School of Economics, 1986.
- Lampi, M. *Business Negotiations: Linguistic Strategies and the Company Agenda* [R]. Washington DC: Center for Applied Linguistics, 1990.
- Nelson, M. The Business English Lexis Site [OL]. [http://users.utu.fi/micnel/business\\_english\\_lexis\\_site.htm](http://users.utu.fi/micnel/business_english_lexis_site.htm), 2000.
- Östman, J., Verschueren, J. *The Pragmatics of Interaction* [M]. New York: John Benjamins Publishing, 2009.
- Poncin, G. *Strategies in Multicultural Business Meetings* [M]. London: Peter Lang, 2007.
- Putnam, L. L., Jones, G. M. The Role of Communication in Bargaining[J]. *Human Communication Research*, 1982(3).
- Shen, L. A Discourse Analysis of Chinese Disagreement Management Strategies in Business Negotiation Settings [D]. The University of Arizona, 2006.
- Shi, X. Negotiating Power and Access to Second Language Resources: A Study on Short-term Chinese MBA Students in America [J]. *The Modern Language Journal*, 2011(4).
- van Dijk, T. A. Discourse as Interaction in Society [A]. In: van Dijk, T. A. (Ed.), *Discourse as Social Interaction: A Multidisciplinary Introduction* [C]. London: Sage Publication, 1997.
- Wall, J. *Negotiation: Theory and Practice* [M]. Glenview: Scott, Foresman and Company, 1985.
- Yang, W. Small Talk: A Strategic Interaction in Chinese Interpersonal Business Negotiations[J]. *Discourse & Communication*, 2012(1).
- Yeung, L. The Paradox of Control in Participative Decision-making: Gatekeeping Discourse in Banks [J]. *International Journal of the Sociology of Language*, 2004(6).
- Zhu, Y. Building Intercultural Alliances: A Study of Moves and Strategies in Initial Business Negotiation Meetings [J]. *Text & Talk*, 2011(1).