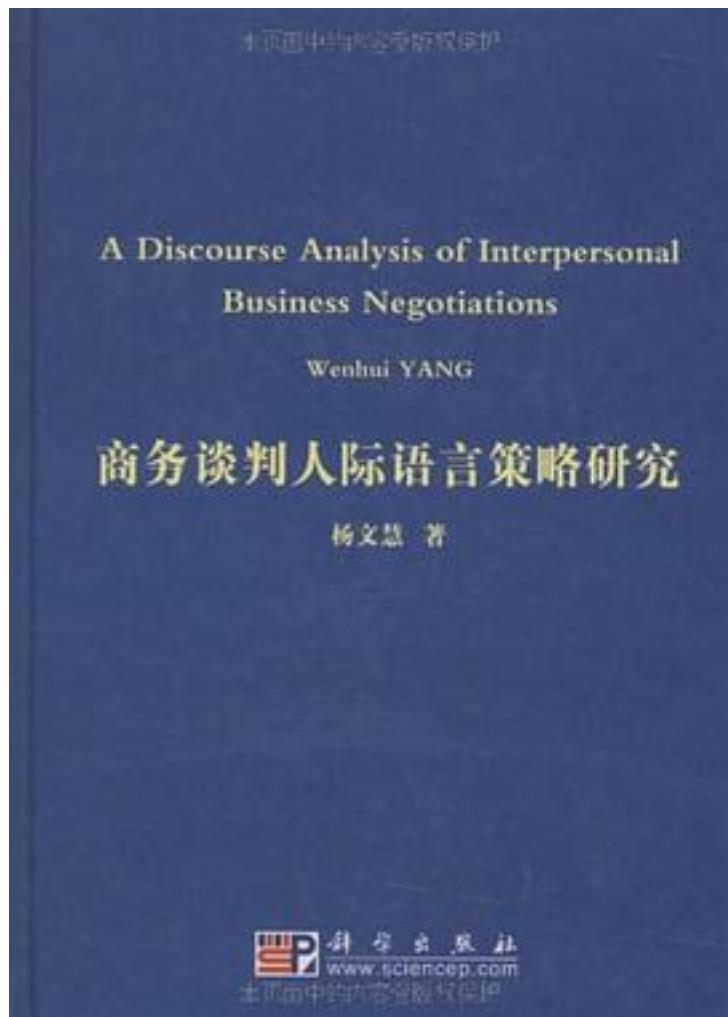


# 商务谈判人际语言策略研究



[商务谈判人际语言策略研究 下载链接1](#)

著者:杨文慧

出版者:

出版时间:1970-1

装帧:

isbn:9787030238146

《商务谈判人际语言策略研究》从语篇分析的角度，在综合诸如社会语言学、语用学、

语篇分析等学科的研究成果上，运用话语分析CA(conversation analysis)的研究方法，探讨人际关系如何影响商务谈判的整体话语结构、言语行为、词形运用以及它们与礼貌策略的内在关联，并对跨文化商务谈判中的文化语言现象做了一定的对比和分析。作者在前人研究的社会交际和礼貌策略理论基础上，以真实的商务谈判对话为研究语料，分析商务谈判的本质和语言运用，比如：人际关系策略、语言策略、礼貌策略等。该研究旨在从语言文化的层面识别和分析谈判会话的组建、完成、语言表象(比如：句式层面和词形层面语用的优先选择)以及它们在商务谈判中与人际关系和商务关系的内在关系。作者通过对谈判对话框架、语言和礼貌策略的分析，以大量的实证证明，“人际关系”作为一种文化要素，对谈判的话语模式、语言行为和礼貌策略起着至关重要的作用。

作者介绍:

目录:

[商务谈判人际语言策略研究](#) [下载链接1](#)

标签

评论

---

[商务谈判人际语言策略研究](#) [下载链接1](#)

书评

---

[商务谈判人际语言策略研究](#) [下载链接1](#)