

<<跨文化商务洽谈中的话语互动研究>>

图书基本信息

书名：<<跨文化商务洽谈中的话语互动研究>>

13位ISBN编号：9787560055336

10位ISBN编号：7560055338

出版时间：2006-4

出版时间：外语教学与研究

作者：吴永琴

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<跨文化商务洽谈中的话语互动研究>>

### 内容概要

本书以话语互动的理论框架为基础，对中国和法国的商务洽谈语料进行分析研究，探索话语互动理论在商务洽谈中的特点以及如何将这些理论再使用到商务洽谈的实践中去。

中国实行改革开放政策以来，外国人对中国和中国市场的兴趣越来越浓厚；中国加入WTO之后，与其他国家的商务交往也日趋频繁。

对跨文化商务洽谈领域进行语言文化研究，有助于推动语言学与经贸学科之间的渗透，也有助于促进中外商人之间的了解和沟通，同时对外语教学也有着积极的开拓意义。

但由于采集语料相对困难，目前涉足该领域的语言学学者较少，因此商务洽谈中的口语交际研究无论是在国内还是在国际上都是一个有待开发的课题。

作者从1995年开始为学生讲授商务法语课程，两年后又增加了商务洽谈课。

由于教学和科研的需要，作者对商务谈判问题一直比较关注，努力搜集有关著作、论文、媒体的文章以及无处不在的广告中出现的信息，积累素材。

作者也多次以翻译的身份直接参与中法公司或企业之间的跨文化商务洽谈，对谈判双方的言行举止、谈判策略以及双方的说理论证方法、如何处理敏感话题(如价格)等有近距离的观察和分析。

本书的形成正是建立在积累素材和探究商务谈判过程的基础。

书籍目录

Introduction  
Premiere partie  
Cadre theorique et methodologique  
Chapitre 1 L'interaction et ses unites  
1.L'interaction et l'interaction verbale 2.Negociation, entretien et transaction 3.Les unites de l'interaction  
4.Les e1emerits verbaux 5.Synthese du chapitre  
Chapitre 2 Constitution du corpus 1.Difficultes  
methodologiques 2.Presentation du corpus 3.Synthese du chapitre Conclusion partielle  
Deuxieme  
partie  
Strategies : argumentation, politesse ou e1ements verbaux  
Chapitre 3 Strategies et le prix dans la negociation  
1.Quelques definitions et conceptions sur la notion de strategie 2.Les strategies dans les activites commerciales  
3.Le prix, 《point chaud》 4.Les cycles negociatifs et le prix dans les seances 3 et 4 du corpus- 5.Synthese du  
chapitre  
Chapitre 4 L'argumentation et la negoeiation 1.Definitions et conceptions de la notion  
2.L'argumentation en pratique 3.Argument, conclusion et topos 4.Les connecteurs dans l'argumentation  
5.Synthese du chapitre  
Chapitre 5 La politesse et la negociation 1.La politesse 2.La politesse dans les activites  
commerciales 3.La politesse en Chine 4.Comparaisons des conceptions franqaise et chinoise 5.Analyse du  
corpus : la politesse dans la negociation commerciale' 6.Synthese du chapitre  
Chapitre e Les phatiques et  
regulateurs dans la negoeiation 1.Les phatiques du locuteur 2.Les regulateurs du recepteur 3.Synthese du  
chapitre Conclusion partielle  
Troisieme Partie  
Elements paraverbaux, non verbaux et culturels  
Chapitre 7 Les  
elements prosodiques ou paraverbaux 1.Les e1ements prosodiques ou paraverbaux 2.Quelques marqueurs  
prosodiques 3.Synthese du chapitre  
Chapitre 8 Elements non verbaux et paraverbaux  
Chapitre 9 Enjeux  
didactiques  
Bibliographie  
Annexes

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>