

商务英语信函中模糊限制语的对比研究

李奕华

(池州学院 外语系, 安徽 池州 247000)

摘要:模糊限制语在 CELs 和 NESs 所书写的商务信函中使用的总体策略极为相似,主要表现在:使用频率较高,情态动词是最常见的模糊限制语,同时,模糊限制语实现四种语用功能,即提供适当的信息量、增强语言表达的灵活性、使语言表达更礼貌以及使信函更具说服力。在 CEL 和 NES 语料库中又表现出差异: NESs 中使用频率要高于 CELs 的频率,可能性低的情态动词、认知性名词、非人称表达等方面的差别尤其突出。说服型信函使用模糊限制语的频率最高,而日常商务信函和负面消息信函中国英语学习者和英语本族者则表现出不同。商务信函中模糊限制语的使用是对语境影响、心理动机和社会因素的适应和选择的结果。

关键词:商务英语信函;模糊限制语;语料库;语境

中图分类号:H315 **文献标识码:**A **文章编号:**1672-8750(2010)02-0074-06 **收稿日期:**2009-12-01

作者简介:李奕华(1970—),女,安徽潜山人,池州学院外语系副教授,主要研究方向为应用语言学和商务英语教学。

基金项目:池州学院人文社科重点项目(XK0915)

语言中存在大量的模糊限制语,其普遍性引起了广大的语言研究者的注意和兴趣。许多语言学者从不同的视角、运用不同的理论对此进行了大量的研究,但主要是以口语交际中的模糊限制语为研究对象,而对书面语中的模糊限制语的应用研究不多,并且主要集中在科技文体的研究上。如国外有 Hyland 对科技文体中模糊限制语的研究^[1],国内有赵英玲等对科技文体中模糊限制语功能的探讨^[2],黄小苹对学术论文中模糊限制语的语篇语用问题的阐释^[3]等。对模糊限制语在商务信函中的应用研究则更少,通过检索国内外相关应用研究状况发现,其成果多偏向于探讨模糊语言在商务信函中的语用功能,如陈楚君研究了模糊语言在商务英语中的语用功能^[4],程同春论述了模糊语言在国际商务英语中的语用功能^[5],胡志雯探讨了模糊语言在商务英语写作中的作用^[6],张慧清研究了商务英语中模糊限制语的语用功能^[7]。而对以英语为母语和以汉语为母语的人士所书写的商务信函中模糊限制语的对比研究以及对不同类型商务信函中模糊限制语的

对比研究则几乎无人涉及。

作为书面篇章的一种,商务信函与科技论文有着相似性,但也有其独特之处。本文拟对英语本族者(NESs)与中国英语学习者(CELs)所书写的商务英语信函中模糊限制语的使用异同进行对比研究。

一、理论基础与研究方法

(一) 模糊限制语的分类

本研究主要根据 Hyland 的观点,把模糊限制语分为以下几类:

1. 情态动词: *may, might, will, would, must, can, could, shall, should, ought to, need...*
2. 认知型动词: *predicate, suggest, conclude, calculate, propose, show, appear, seem...*
3. 认知型副词: *usually, almost, relatively, rarely, probably, apparently, essentially...*
4. 认知型形容词: *likely, unlikely, possible...*
5. 认知型名词: *possibility, hypothesis...*
6. 数量限定型模糊限制语: *about, some,*

many, several, large number of, more than, approximately...

7. 非词语型模糊限制语:非人称表达方式,如 *it is reported...*, *it is expected to...*; 引用性话语,如 *according to, as far as ...concerned...*; 条件从句等句子模糊限制语^{[1]433}。

(二) 商务信函的分类

Stewart 把商务信函按所提供信息的性质分为正面消息信函、一般消息信函、说服性信函和负面消息信函^[8]。一般而言,正面消息和一般消息信函被称为日常信函,如询盘、报盘、订货等信函之列;说服性信函主要有销售信函、催款信函;而拒绝信、投诉信函则被划为负面消息信函。本研究也依此分类。

(三) 研究方法

笔者从十家外贸公司和一本正规出版商务信函教材^[9]中收集各类商务信函 260 封,进行了分类处理。首先按照作者母语种类分为两组,为本实验的语料库:第一组是英语为本族语的商务信函语料库(NES 语料库),第二组是中国英语学习者商务信函语料库(CEL 语料库)。然后,把每个语料库按照信函所包含信息的性质分为三小组,即日常商务信函、负面消息商务信函和说服型商务信函。先从每组中随机抽取 30 封,再按一定间隔从中抽取 10 封为本课题的研究材料。结果,每组中都有 30 封包含相同数量的三类商务信函。

分析过程中,笔者对两个语料库里的模糊限制语进行了附码标记,并采用语料库统计软件 WordSmith 4.0 的 Concord 工具分别统计出不同种类模糊限制语在两个语料库中及在不同类型商务信函中的分布情况。之后在定量分析的基础上进行定性分析。

二、模糊限制语的使用情况分析

首先,对两组商务信函的模糊限制语进行整体分析,得出 NESs 和 CELs 在使用模糊限制语上有无差异;其次,对不同类型的模糊限制语在两组中的使用情况逐一分析,试图比较各种模糊限制语的使用频率;最后,分别对每组三类商务信函中的模糊限制语的使用情况进行对比研究,探讨不同商务信函在使用模糊限制语方面有无区别,得出结果。对所得结果,笔者以顺应理论为框架进行分析和阐释。

(一) 模糊限制语在两种语料库中使用情况的比较

根据调查结果,两个语料库中的模糊限制语使用情况表现出极大的相似性:首先,它们出现的频率非常高,分别占有 51.73%(NES 语料)和 46.80%(CEL 语料)(如图 1 所示);其次,情态动词是最主要的模糊限制语,分别占有 26.81%(NES 语料)和 25.02%(CEL 语料),通过 SPSS 软件独立样本分析, $t = 0.811 > 0.05$,故两种语料库中情态动词的使用无明显差异。如:

例(1) We believe that you *will* see the advantages of this arrangement, which *will* save you at least 15% on paper purchases in the coming year. (NES)

例(2) I *can* send you a second catalog if you need. (CEL)

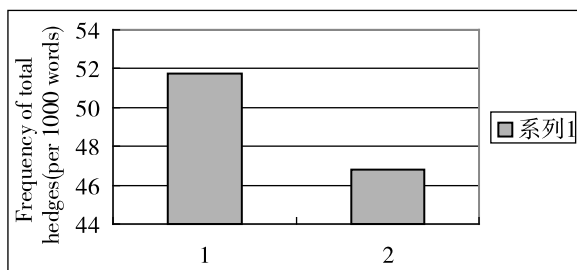


Figure 1 Frequency of the total hedges in the two corpora (Corpus 1: NES; corpus 2: CEL)

另外,两种语料库中数量限定性模糊限制语出现的频次均位居第二,分别占 6.91%和 7.09%。

例(3) As direct steamers to your port are *few* and far between, in *most* cases, goods have to be transhipped at Hong Kong. (NES)

例(4) We are aware that you do not have sufficient warehousing for *large quantities of* reserve stock. (CEL)

同时,模糊限制语在两种语料库中的使用情况也表现出一定差异(如图 2 所示):一是模糊限制语出现的频次不同,NES 语料中出现的频次(51.73%)要高于 CEL 语料的频次(46.80%),但通过 SPSS 独立样本分析, $t = 0.087 > 0.05$,故差异不明显;二是不同类型模糊限制语分布情况不同,如认知名词、介绍性话语和非人称代词在 CEL 语料中很少出现,而在 NES 语料中则明显更多;

三是可能性低的情态动词(would, could, might), NESs 要远远高于 CELs。如:

例(5) I should find it most helpful if you *could* also supply samples of these gloves. (NES)

例(6) I sincerely hope we *could* have more exchanges like this one when we would be able to continue our interesting discussion to expand our bilateral economic and trade relations. (CEL)

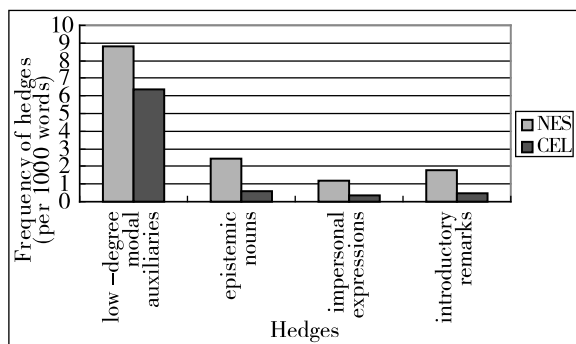


Figure 2 Frequency of different hedges in the two corpora (Low-degree modal verbs refer to would, could and might)

(二) 模糊限制语在不同类型商务信函中使用情况的比较

在 NES 语料库里,说服性信函中的模糊限制语出现的频率最高,占 65.04%,日常商务信函中的模糊限制语的使用频率最低,占 41.58%。同样,在 CEL 语料库说服性信函中,模糊限制语出现的频率也是最高的,占 61.09%,而负面消息商务信函中的模糊限制语出现的频率最低,仅占 34.84%,远远低于 NES 中的 41.9%。通过拟合优度检测,不同商务信函中模糊限制语的使用有着明显差异。其中,说服性商务信函中模糊限制语的使用频率最高,负面消息商务信函中模糊限制语在 NES 语料库中的使用频率,显著高于 CEL 语料库中的频率。

三、模糊限制语的使用策略

(一) 商务信函中模糊限制语使用的总体策略

根据调查结果,NESs 和 CELs 在各类商务信函中都大量使用模糊限制语,其使用频率没有显著差异,且情态动词是使用频率最高的模糊限制语。由此说明无论 NESs 和 CELs 都很注重模糊限制语的使用。根据 Verschueren 顺应理论(Ad-

aptation Theory)的观点,语言使用的过程就是语言选择的过程,这种选择是有意识的或无意识的,出于语言内部或外部的原因。而语言使用者之所以能够在使用语言的过程中做出种种恰当的选择是因为语言具有变异性、商讨性、顺应性^[10]。模糊限制语在商务信函中的大量使用实际上就是顺应说话者在不同语境中对不同交际意图的语言选择和语言适应的结果。人们使用模糊语言一般分为两种情况:

一是说话者没有能力精确表达,如由于人的记忆的丢失或缺乏某一精确词汇,不能找到确切的词汇。Channel 也认为模糊语言的使用可以使说话者表达把握性不大或缺少必要词汇的话题^[11]¹⁶。例如,人们对相关知识的缺乏使他们无法精确表达自己的思想,在这种情况下使用模糊语言称为非故意使用。

例(7) The business club is planning a business conference *some day* in May and finds your ideas on environmental issues just what we need to increase our understanding of the impact of business on Xuzhou's environment. (CEL)

这里“some day”表明写信人不确定会议的确切日期,而收信人也知道这一点。对于任何一种语言,没有人能够随时随地准确表达任何思想,因此模糊限制语常在此种情况下使用。

二是说话者不愿精确表达。根据 Crystal 和 Davy 的观点,有时,所谈论的话题不需要过于精确,或者人们认为不必要用精确词汇来表达其思想,也有可能说话者为了某一特别目的故意回避精确信息^[12]。

例(8) We currently represent *a number of* major European importers, such as Fe Fe mail order of France and *others*. (NES)

上例中,模糊限制语“a number of”表明说话者不愿意精确表达,或许认为不必要列出所有进口商,或许说话者想给收信人留下一种“他能代表欧洲其他进口商”的印象,并让对方有一种期待,使自己处于有利地位。

无论是 NESs 还是 CELs,人们的大脑结构相似,都会出现词汇空缺或记忆丢失等现象,所以都会无意识地使用模糊限制语。但本研究的重点是人们为什么要故意使用模糊限制语。

(二) 商务信函中模糊限制语的语用功能

根据顺应理论中语言的基本特点,模糊限制语的使用是为了适应不同交际目的而进行语言选择的过程,人们选择模糊限制语主要因为它能实现以下功能。

1. 提供适当的信息量

美国计算机教授 Goguen 说:“描述的不确定性并不是坏事;相反,倒是件好事,它能用较少的代价传送足够的信息,并能对复杂事物做出高效率的判断和处理。也就是说,不确切性有助于提高效率。”^[13]的确,在商务信函中恰当地使用模糊限制语可以传递丰富的信息。例如:

例(9) In respect to the price of hand tools we quoted last week, if you can improve the quantity to a *much* bigger one, say several thousand sets for each item, we are glad to give you *some* discount.

句中“*much bigger*”,“*some discount*”并没有说清楚订单量提高到什么程度,给多大的折扣,但却传递出颇多信息。卖方在劝导买方尽量下大一点的订单的同时,暗示着更多的订货将给予更大的折扣。

2. 使语言表达更礼貌

商务英语信函写作的原则之一是语言使用要礼貌、得体,有学者称之为商务英语信函写作的一条黄金原则。Brown 等认为说话者向对方表示礼貌(Courtesy)的方法之一是在表达粗鲁或带有威胁性的语言时使用模糊语言^{[14]³⁴}。同时,Joanna Channell 认为分析研究各种类型的礼貌用语必须理解模糊语言的使用策略^{[11]¹⁸⁸}。在商务往来中,由于双方讨价还价、订货退货、保险索赔等,总有可能发生令人尴尬的局面,为了不把话说得太死太绝,并且同样达到自己的交际目的以及信息的准确传达,运用模糊限制语是十分必要的。例如:

例(10) Much as we should like to do business with you, I *am afraid* we cannot supply with such reasonable quality at the price you ask.

此句使用“*I am afraid*”这一模糊限制语之后,卖方显得礼貌含蓄,并表达了未能达成生意的尴尬心情,符合商务英语信函写作的礼貌原则。

3. 增强语言表达的灵活性

在商务交际中,由于受到各种主客观因素的影响,为了避免把话说得太死、太绝,买卖双方往往运用模糊限制语来增强语言表达的灵活性,给

双方留下一个缓冲的余地。例如:

例(11) We think it is fair to point out that recent changes in import quotas may cause difficulty in executing contract orders and that *some* delay is inevitable.

此例中,“*some*”是数量限定性模糊限制语,并未具体指出延误多长时间。这样说可能是由于卖方还不能确定发货时间,若说得太具体反而不好操作,因为意外情况是有可能发生的。这种模糊的表达让卖方给自己留有回旋的空间。

4. 使信函更具说服力

商务信函实际上是写信者为达到促进销售、索赔、要求装运等交际目的而使用的工具,为了使该意图更易接受,写信人经常求助于模糊限制语使语言更具说服力。如:

例(12) As one of our *most* respected customers, Gold star takes great pleasure in inviting you to our annual winter sale which will take place between 12 and 19 December at our showroom in Marine Parade Road.

这里作者没有直接邀请收信人参加冬季年会,而是使用模糊限制语“*one of our most respected customers*”巧妙地传达了意图。

(三) 模糊限制语在不同语料中的使用策略

如前所述,模糊限制语的使用是语言选择和语言适应的过程,语言适应是对语境影响、心理动机以及社会因素的适应,而心理动机和社会因素与人脑及文化背景密切相关。CELs 与 NESs 由于成长环境不同,价值观念及思维方式均有差异。中国人偏向于感性思维,他们习惯于先在大脑中形成一定图像来反映客观世界;而西方人偏重理性思维,他们强调概念、判断和推理^[15],所以, NESs 就在模糊限制语中使用了更多的抽象名词,且更多使用 *according to*, *as far as it concerned* 等介绍性话语。

语言使用者在选择语言的同时也受到社会背景和交际准则的约束,因此,交际者在使用语言时要注意交际双方的社会关系及文化观念。Brown 和 Levinson 认为,西方人谈到礼貌时尤其注意消极礼貌,他们崇尚个人平等和彼此间的相互尊重^{[14]³⁴},而模糊限制语正是实现消极礼貌的常用手段。中国人更注重集体利益,个人的愿望、想法和利益必须与他们的集体利益一致^[16]。所以在

进行商务书信时,他们代表的是公司的利益,往往忽视消极礼貌策略。如在商务信函中提出建议时,他们通常用“I suggest that…”或“I think that…”;而西方人则通常用“I would suggest that…”。在使用非人称表达及可能性低的情态动词时也是如此,如在表达不利于收信方的信息或在责备收信方时,英语本族语者借助于非人称表达作为主语,或用虚拟语气的方式以尽量减少对对方的威胁。因此,这也是英语本族语者较多使用可能性低的情态动词、非人称表达的原因之一。

(四) 模糊限制语在不同类型信函中的使用策略

不同商务信函中模糊限制语的频率分布存在差异。NESs 使用频率从高到低依次是:说服型商务信函、负面消息商务信函和日常商务信函;CELs 的使用频率从高到低依次是:说服型商务信函、日常商务信函和坏消息商务信函。图 3 显示,各类商务信函中,NES 所使用频率均高于 CEL,而在表达负面消息的信函中尤其突出。

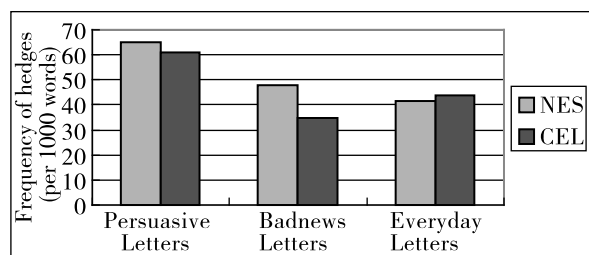


Figure 3 Distributions of hedges in different types of correspondence

三类不同的信函代表三种不同语境,因为有着不同的交际意图,所以要求有不同的策略来缓和语气。

1. 说服型商务信函中模糊限制语的使用

说服型信函的根本目的是说服他人去做他本不想做的事,如何让说服达到好的效果是一门艺术。销售信和收款信是两类典型的说服型信函。销售信的目的是如何让人来购买该产品或对该产品产生兴趣。这类信函要求礼貌、有吸引力和说服力,所以要求写信者频繁使用模糊限制语来达到这一目的。而收款信有两种目的,收回所得款项、给顾客留下好的印象。模糊限制语可以保全听话者面子从而使语气间接礼貌。如果用尖锐的语言可能会立即收回款项但却失去顾客。因此,

为了特定的交际意图,在说服型商务信函中,两种语料库都大量地使用了模糊限制语。

2. 日常商务信函模糊限制语的使用

询价、报价、调解信函是典型的日常商务信函。这种类型的信函一般传递正面消息或中立消息,书写时虽较为简单,但也应注意策略,以便建立双方良好的关系。例如在询盘或报盘信函中,买卖双方都不愿精确表达有关价格、支付条件等,都希望对方首先亮出底牌,以便自己占据有利地位,完成交易。调解信函往往是在公司和顾客之间发生争议的情况下使用的。一般公司愿意接受调解而不愿失去客户,为了达到这一目的,写信时使用模糊限制语,既能表达自己的诚意,又能给客户展示积极的态度。订货信函则需要精确表达订货数量、品种、发货期限,此类信函中很少使用模糊语言。这可能是日常信函中模糊限制语的使用频率低于说服型信函的原因。

3. 负面消息商务信函中模糊限制语的使用

当信函内容主要是负面消息如拒绝、投诉时,写信时尤其要注意模糊限制语的使用。如投诉信主要传达写信方由于对产品质量不满或发货时间的推迟等原因要求赔偿或更换产品的意图,此时用尖锐的语言直接表达,很可能虽解决了问题但造成双方关系的破裂以至影响以后的业务往来。而使用模糊限制语,既能表达写信方对对方的失望以及给自己带来的不便,同时也能缓和语气,不致使双方关系的破裂,为今后的业务打下基础。

四、结论

模糊限制语作为模糊语言的一种实现手段,是对语境影响、心理动机和社会因素的适应,通过对比分析和讨论,得出下列结论:

1. 无论是英语本族语者还是中国英语学习者,在书写商务信函时都大量使用模糊限制语,其中情态动词是最常见的模糊限制语;
2. 在商务信函中,模糊限制语实现四种语用功能,即提供适当的信息量、增强语言表达的灵活性、使语言表达更礼貌以及使信函更具说服力;
3. 英语本族语者和中国英语学习者在商务信函中使用模糊限制语存在差异,即英语本族语者使用频率高于中国英语学习者,虽总体差异不显著,但其中认知名词、概括性话语和非人称表达三种模糊限制语差别较明显,且可能性低的情态

动词,英语本族语者比中国英语学习者使用得更频繁;

4. 不同商务信函中,模糊限制语的使用表现出明显差异,说服型商务信函中使用频率最高,而在日常商务信函和负面消息商务信函中,中国英语学习者与英语本族语者在使用模糊限制语上表现出不同;

5. 模糊限制语是语言使用者为了适应不同交际语境、顺利实现自己的交际意图而对语言选择的结果,而这种选择受语境因素、心理动机和社会因素的影响。

参考文献:

[1] Hyland K. Hedging in scientific research articles[M]. Amsterdam: John Benjamins Publishing Company, 1998: 433.
[2] 赵英玲. 英语科技语体中模糊限制语[J]. 外语与外语教学, 1999(9): 15-17.
[3] 黄小苹. 学术论文中模糊限制语的语篇语用分析[J]. 四川外语学院学报, 2002(4): 85-88.
[4] 陈楚君. 模糊语言在商务英语中的语用功能[J]. 湖南农业大学学报, 2004(3): 97-99.
[5] 程同春. 论模糊语言在国际商务英语中的语用功能[J]. 国际经贸探索, 2000(5): 74-79.
[6] 胡志雯. 模糊语言在商务英语写作中的作用[J]. 湖南大学学报: 社科版, 2002(6): 184-186.

[7] 张慧清. 商务英语中模糊限制语的语用功能[J]. 湖南商学院学报, 2007(3): 117-120.
[8] Stewart M M, Zimmer K, Clark L R. Business English and communication[M]. New York: McGraw-Hill Book Company, 1984: 380-382.
[9] 侯新民. 剑桥商务英语写作教程[M]. 西安: 世界图书出版公司, 2006.
[10] Verschueren J. Understanding pragmatics[M]. Beijing: Foreign Language Teaching and Research Press, 2000: 55-67.
[11] Channell J. Vague language[M]. Shanghai: Shanghai Foreign Language Education Press, 2000: 16, 188.
[12] Crystal D, Davy D. Advanced conversational English[M]. London: Longman, 1975.
[13] 陈治安, 文旭. 模糊语言学研究的回顾与展望[J]. 外国语, 1996(5): 29-34.
[14] Brown P, Levinson S C. Politeness: Some universals in language use[M]. Cambridge: Cambridge University Press, 1987: 34.
[15] 邓炎昌, 刘润清. 语言与文化[M]. 北京: 外语教学与研究出版社, 2003: 233.
[16] Triandis H C. Cross cultural studies of individualism and collectivism[M] // Mott C, Weaklund J. Rigor and imagination. New York: Praeger, 1990: 457.

(责任编辑: 黄燕 许成安)

A Contrastive Study of Hedges in Business English Correspondence

LI Yi-hua

(Department of Foreign Languages, Chizhou College, Chizhou 247000, China)

Abstract: The use of hedges by NESs and CELs is similar in the overall forms and strategies in business correspondence: hedges are frequently used by both, among which, modal verbs are used most frequently. Meanwhile, hedges perform four pragmatic functions: giving right amount of information, making business correspondence more persuasive, more polite and more flexible. The differences between NESs and CELs with regard to using hedges also exist: NESs use hedges more frequently than NESs, especially in low-degree modal verbs, epistemic nouns and impersonal expressions, etc. Both NES and CEL use hedges most frequently in persuasive correspondence while in everyday correspondence and bad-news correspondence, NESs and CELs tend to use differently. Hedging is the result of linguistic choices of and adaptation to contextual influences, psychological motivations and social factors.

Key words: business English correspondence; hedges; linguistic corpus; context