

# 浅析商务交际语境中模糊限制语的语用功能

陈涵琪

(厦门城市职业学院, 福建 厦门 361008)

**摘 要:** 模糊限制语具有丰富的语用功能。它在商务交际语境中的恰当使用可以使表达的意思更加礼貌、得体、严谨, 避免不必要的误会, 有助于实现有效的沟通, 促进双方商务关系的建立与发展。

**关键词:** 模糊限制语; 语用功能; 商务英语交际

中图分类号: H 314

文献标志码: A

文章编号: 1008-7192(2012)01-0080-04

## An Analysis on the Pragmatic Function of Hedges in Business Communication in English

CHEN Han-qi

(Xiamen City Vocational College, Xiamen 361008, China)

**Abstract:** Hedges have rich pragmatic functions. The proper use of hedges in business communication would make the messages conveyed in a more polite, tactful and exact way so as to avoid misunderstanding, achieve the effective communication and promote the business relationship between the two sides.

**Key words:** *hedges; pragmatic functions; business communication in English*

模糊性是人类语言的基本属性。现实生活中很多事物的界定是模糊不清的。语言作为一种社会现象, 也具备模糊性。要符合千变万化的客观世界、真实地反映自然语言, 精确和模糊两者缺一不可。在实际商务交际语境中, 商务英语作为一种专门用途的英语常常应用于书写商务函电与合同, 或进行商务谈判等商务交际过程中。Channell 在其《Vague Language》中提到模糊语言无所谓好与不好, 关键在于它是否被正确地使用<sup>[1]3</sup>。模糊限制语可以对话语的真实程度及范围进行修正或提出客观依据, 具有语境下的语用功能。有研究表明, 商务活动中语用模糊体

现作为一种语言交际策略在修辞上的娴熟运用, 而这些应该视为一个成熟的企业及其从业者在商务活动中的基本语言风格<sup>[2]232</sup>。分析研究模糊限制语的语用功能的, 可扬长避短, 促进商务交易关系的建立和完成。

### 一、模糊限制语的分类

模糊语言, 作为一种弹性语言, 具备外延的不确定性和内涵的无定指性。模糊限制语最早是由 Lakoff 提出的。Channell 也于 2000 年给模糊限制语下过定义, 认为它们是指: “the use of

words or expressions which encodes the speaker/writer's degree of commitment to the truth of what follows.<sup>[1]218</sup>”说明模糊限制语具有帮助说话者表明态度的功能,体现了发话人陈述真值的承诺程度。模糊限制语的分类具有多样性,不仅包括词,还包括了一些小句、组合结构。我们将其统称为模糊限制语,意在突出他们在商务英语交际语境中的语用功能。

### 1. 结合结构

组合结构是指商务交际者运用了某种句型结构,以期获得含蓄得体的效果。商务交际语境中常采用否定结构和被动结构。

(1)组合结构之否定结构。采用否定句型委婉表达的语气,使语义含蓄,通常使用的结构有 I'm afraid... not, I hope... not, I don't think, I'm not sure 等,它们是在模糊结构中加上否定词 not 构成的;另一类是将一些表示程度的模糊限制语如 really, always, quite, too, particularly 等放置于否定结构中<sup>[3]</sup>。

例(1) *It's said that the supply will not turn for the better soon. For such a big quantity, I'm afraid we are not in a position to meet your requirement.* (据说供应情况不会很快好转。贵方需求量如此大,我方恐怕无法满足。)

Cf. The supply will not turn for the better soon. For such a big quantity, we are not in a position to meet your requirement.

这是针对供货的一次磋商,前一个句子出现缓和型模糊限制语“*It's said that...*”强调问题所在,后一句用“*I'm afraid... not...*”这一否定句型,有利于今后经贸合作关系的建立。

(2)结构组合之被动结构。英语中主动语态强调的是动作的执行者,而被动语态强调的是动作的承受者和动作本身,因而能够削弱话语的个人针对性。为了语言表达的委婉含蓄,商务交际者通常采用模糊行为主体的被动句,以避免直截了当地提及对方应尽或未尽的义务,这样做不仅可以弱化语气,还可避免过分直接导致的冲突。让我们比较以下两例:

例(2) *Losses arising from default should*

*be compensated.* (因违约引起的损失应予赔偿。)

Cf. You should compensate losses arising from default. 如果将这一例句中的被动改为主动语态,矛头直接指对方,语气中明显带有责备,语言直接强硬。

### 2. 变动型模糊限制语和缓和型模糊限制语

E. F. Prince(1980)等人从语用的角度将模糊限制语进一步细划为变动型模糊限制语和缓和型模糊限制语。这种限制语的使用可以避免说话过于绝对,缓和语气,因而得到广泛地应用。

(1)变动型模糊限制语(Approximators)。常用以修正话语结构的真实程度或话语所涉及的范围。主要包括 almost, quite, about, approximately, essentially, roughly, around, at least, less than, more than 等。

例(3) *We found the prices of your garments a little bit higher than acceptable.* (我们发现你方服装的价格略高一些,我方难以接受。)使用了程度变动语“a little bit”,由于对对方所报的服装实际价格不太确定,发话人根据自己的接受程度对价格进行一定的修正,避免把话说绝对了,有利于双方的进一步协商,也为自己争取了更大的利益空间。在乎 *we agents in particularly all big ports the world over.*

(2)缓和型模糊限制语。它的使用相当于一个附加说明,指出话语是说话人本人或第三者的看法。这类缓和型模糊限制语包括 as far as I know, hard to say, I'm afraid, I believe, I suppose, I think, probably, I wonder, according to, It's said that, It seems 等。

例(4) *According to our investigation, the articles were delivered as early as in April.* (据我们调查,货物早在四月就装运了。)句子中说话者使用了间接缓和语“according to”,通过引用调查结果,间接表达对转运时间的一个论断,避免说话武断,也减轻自己对此论断应负的责任。

## 二、商务交际语境中模糊限制语的语用功能分析

在商务交际语境中,为了避免不必要的误解

和不便,经常会使用模糊语言以求做到礼貌、准确、清楚。一方面,模糊语言的使用可以使所要表达的信息模糊化,在不伤及对方面子和情感的情况下清楚并有礼貌地表达意思。另一方面,把一些接近正确,但又不能完全肯定的话语说得模糊一些,反而更显得严谨,这种不太绝对的表达与实际情况也更加符合从而避免主观武断。

### 1. 模糊限制语使表达简明灵活,提高准确度

模糊语义的不确定性主要体现在语义的边缘成分上,而其中心成分是确定的。模糊语义所以能在精确性较强的语境中出现,一是因为它具有灵活性,可以让人们酌情考虑,灵活掌握。二是简明性,如果我们试用精确语义来说明“必要”,则要说很多很多话,而且不一定能说清楚<sup>[4]117-118</sup>。正如例(4)中我们提到“according to”的使用,简单明了,无须过多解释就能体现出说话人的说法是有来源的,并非主观臆断,因而提高了语言的准确性和客观性。

例(5) *We will pay within the time you proposed as soon as possible.* (我方会在商定的时间内尽可能快地付款。)说话者不能确定具体付款时间,因此使用“as soon as possible”内涵明确,外延无限。在商务交际过程中,某些问题的答复超出自己的权限,或者无法给予确切答复,发话人使用模糊限制语可以使自己处于灵活主动的地位,增强信息的可信度,这样的表达表面上看似模糊,实则体现了语言的客观严谨。由此可见,模糊性与精确性是一个相互依存的统一体。

### 2. 模糊限制语使措辞委婉含蓄,体现礼貌原则

商务交际的原则之一是语言使用要礼貌、得体。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<sup>[1]190</sup>。Brown 等也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<sup>[5]34</sup>。在商务交际中,出于礼貌原则(Leech, 1983),特别是对一些敏感性的话题,以及双方利益、矛盾冲突的焦点,发话时往往自己多吃一点亏,而尽可能地给对方一点方便,在这种特定情况下运用模糊限制语可以使话语含蓄

婉转。例(3)中“*We found... a little bit...*”营造了似乎对对方有力的气氛,符合礼貌原则中的得体原则和慷慨原则,即尽量多使别人得益,多使自己吃亏,从而在商务交际中获得对方对自己的好感,便于提供了更多协商的机会。

### 3. 模糊限制语使信息适当概括,提高效率

大千客观世界中事物无穷无尽,如果不能用尽量少的语言单位表达最大限度的信息量,语言就会显得累赘。Channell 提出模糊语言具有提供适量信息的功能,她认为使用模糊限制语对精确信息进行恰当的‘裁剪’能更好地把人们的注意力集中到谈话的重点上来<sup>[1]165-175</sup>。也就是说,模糊限制语的使用可以实现用较少的代价传递足够的信息,有助于提高效率。它能对复杂事物做出高效率的判断和处理,用较少的代价传送足够的信息<sup>[6]</sup>。因此在商务交际语境中恰当地使用模糊限制语,语言的不确切性有助于提高商务信息传递的效率。

例(6) *If you can improve the quantity to a much bigger one, we are glad to give you some discount.* 句中“much bigger”、“some discount”没有明确指出订单的提高程度和折扣的多少,但却透露出更多的信息。卖方通过暗示更大的定货将给予更大的折扣来劝导买方尽量下大一点的定单。在商务交际语境中,语言描述的模糊性决定了人们能用较少代价传递足够听话者可以理解的信息,使话语更有效地达到交际目的。

### 4. 模糊限制语使言语精炼得体,减轻面子威胁

Brown 和 Levinson 在他们的文章中提出威胁面子的行为(face threatening acts, FTAs),指出面子实际上是一系列的想法和希望,这种想法和希望只有他人才能满足。在商务交际实践中,说话者为了保全对方的面子而进行换位思考,将语言进行模糊处理,使之一般化、笼统化、客观化,使言语表达精炼得体,减轻面子威胁。例(2)中模糊被投诉的主体,沟通中避免涉及到 FTAs,将问题客观化,使说话有礼有节,给对方留有台阶,诱使听话人承担后果和责任,在和平的气氛

中达到双赢的目的。

#### 5. 模糊限制语使含义具备可取消性,实现自我保护

Grice 认为,会话含意可分析出五个特征:可取消性(cancellability)、不可分离性(non-detachability)、可推导性(calculability)、非规约性(non-conventionality)和不确定性(indeterminary)。其中可取消性是最重要的特征<sup>[7]89</sup>。因为只要在原话语上使用某个词,或某些条件,原话语的语用含义就会因此被取消或被变更。

例(7) *Our company will probably place substantial orders if the quality and prices of your products are suitable for us.* (如果你产品的质量价格适合我们,我公司可能会下大订单。)句子中出现了模糊限制语“probably”,言下之意即便是质量价格合适,因为一些不确定因素我方可能取消这句原话的含义而不下大订单,间接地反映出说话人给自己留有余地,避免或减轻了给自己带来麻烦或责任,在帮助发话人保护自己的声誉方面起到保险的作用。Channell 指出“Vagueness may be used as a safeguard against being later shown to be wrong.”<sup>[1]188</sup>根据她的观点,这种现象体现了模糊限制语具有“自我保护”(self-protection)的功能。由于事情的发展存在变更或其他不为人所知的原因,因此发展方向是不可预见的,在进行商务沟通时,通常不能满足客户要求,此时使用模糊语言是具有动机的。英国语言学家 Leech 认为,语用模糊使话语的言外之意是不明确的,为了交际双方的共同利益,谈话话语的不确定是发话人有意识地使用模棱两

可的话语,进而让听话人为该话语引起的后果承担一部分责任,而为自己获得进退自如的主动地位。例(1)中出现了 *It's said that...* 的模糊说法,这个模糊限制语的使用让听话人隐约感到说话人对市场行情的观点,但同时又强调了信息的来源不是说话人本人。也就是说,即便消息错误也能将说话者的责任降到最低,避免对公司形象造成影响。

### 三、结 语

商务交际语境中,模糊限制语常被广泛运用于商务信函和商务谈判中,这种语言的模糊性准确表达了发话人的动机与情感,严谨客观地表达了某种观点或预测,用含蓄的语言提供符合逻辑的信息,这也正符合了明确、得体的商务表达原则。在商务交际语境中不管是被动使用模糊限制语(必须做到精确但受客观制约)或者主动地使用模糊限制语(可以做到精确却受主观制约)都可归为是一种语用策略。即便是在措辞严谨的商务合同中,也常出现“必要地”、“尽早”这样的模糊说法,为的是防止合同规定过于呆板,在面临某些突发的特殊状况时给执行者预留一定的应对空间。在商务交际语境中常常出现不便明说或不能明说的尴尬境地,发话人需要根据听话人的推理能力、知识背景等因素进行判断,当认为听话人有能力处理时便可运用模糊限制语对话语的理解形成某种制约,有意识地调控话语的明晰程度,使语言准确灵活、安全高效、简洁得体,以期获取最大的商业利益。

### 参 考 文 献

- [1] Joanna Channell. *Vague Language* [M]. Shanghai: Shanghai Foreign Languages Education Press, 2000.
- [2] 鲁冬. 多元视域中的模糊语言学 [M]. 北京: 社会科学文献出版社, 2010.
- [3] 韩晓方, 温美昕. 国际商务信函中模糊语言的语用分析 [J]. 商业现代化, 2007(5): 16-17.
- [4] 张乔. 模糊语言学论集 [M]. 大连: 大连出版社, 1998.
- [5] Brown P. Levinson S C. *Politeness: Some universals in language use* [M]. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
- [6] 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.
- [7] 何自然. 语用学概况 [M]. 长沙: 湖南教育出版社, 1988.