

# 商务英语研究的功能语言学探索

徐 珺

(对外经济贸易大学, 北京 100029)

**提 要:** 商务英语作为一门独立的学科形成于 20 世纪 90 年代。短短 10 年间, 商务英语发展喜人。同时, 理论研究的缺乏或不深入已经成为商务外语教学质量提高、商务外语学科建设以及商务英语人才培养的瓶颈。本研究以系统功能语言学为理论框架, 以源自商务英语专业教材的语料为案例, 从对话篇体裁起关键作用的语场、语旨、语式三个变量入手, 对商务英语之外贸销售合同语篇的文化语境(语篇体裁)、情景语境(语域变体)及其语言特色进行宏观和微观探讨。研究表明: (1) 外贸销售合同语篇具有独特的语篇体裁, 即独特的纲要式结构和体现样式; (2) 商务英语具有独特的语法结构与语言特点; (3) 功能语言学理论适用于商务英语研究; (4) 可为商务英语教学与研究提供一个新的思路。

**关键词:** 系统功能语言学; 商务英语; 外贸销售合同; 宏观与微观研究

中图分类号: H0-06

文献标识码: A

文章编号: 1000-0100(2010)05-0056-5

## Business English Studies: A Functional Linguistics Perspective

Xu Jun

(University of International Business and Economics Beijing 100029, China)

Business English (BE) became an independent discipline in the 1990s and has been developed rapidly for the past decade. A critical survey will indicate that most of the existing studies of BE are without theoretical support and assumptions. Taking the BE textbook as a case study and within the theoretical framework of Systemic Functional Linguistics (SFL), this paper deals with issues concerning BE by focusing on the three variables of Register—Field, Tenor and Mode. The study shows (1) that the business contract discourse forms a special genre which has a unique schematic structure and realizational pattern, (2) that BE has special grammatical structures and language features, (3) that the theory of SFL can be effectively applied to the study of BE, and (4) that SFL can provide researchers with a new approach to the teaching and researching of BE.

**Key words** Systemic Functional Linguistics; Business English; foreign trade contract; macro and micro studies

### 1 引言

迄今, 理论研究的缺乏或不深入已经成为商务外语教学质量提高以及商务英语人才培养的瓶颈。本研究运用系统功能语言学理论, 探讨商务英语外贸销售英语合同的语境(语篇体裁)、情景语境(语域变体)及其语言特色, 以期对商务英语研究提供一个理论框架, 促进商务英语教学与研究的发展。

了 Halliday 的系统功能语言学。

系统功能语言学的核心内容由三个元功能 (meta-function) 构成, 即概念功能 (ideational function)、人际功能 (interpersonal function) 和语篇功能 (textual function)。概念功能主要由及物性系统、语态和作格性 (ergativity) 体现, 人际功能主要涉及交际者的角色、言语功能、语气 (mood)、情态 (modality) 和语调, 而语篇功能主要涉及主谓结构 (the thematic structure)、信息结构和衔接 (cohesion)。语言作为符号系统, 三种元功能是三位一体的, 无先后、主次之分。它们沟通语言与语境(语场、语旨和语式)(情景语境)和体裁(社会文化语境)的联系。韩礼德“把语言系统解释成一种可进行语义选择的网络, 当有关系统的每一个步骤一一实现后, 便可产生结构”(胡壮麟 1989)。这种意义网络甚至包括语句篇章外的语境、语域

### 2 学理基础及相关术语

#### 2.1 系统功能语言学

系统功能语言学的一个显著特点是应用性。Halliday 指出, 建构系统功能语法的目的是为语篇分析提供一个理论框架, 这个框架适合于口头语篇和书面语篇的分析 (Halliday 1994: xv)。Martin 等也从不同角度完善和发展

及社会文化。

## 2.2 商务英语语篇

语篇迄今没有一个统一的定义。本文采用胡壮麟的定义：“语篇指任何不完全受句子语法约束的在一定语境下表示完整语义的自然语言。因此它必然包括两种自然语言：书面语和口语”（胡壮麟 1994）。所谓商务英语，指从事商务活动的人们在工作中使用的语言，商务活动参与者为达到各自商业目的，遵循行业惯例和程序并受社会文化因素的影响，有选择地使用英语的词汇、语法资源，运用语言策略，以书面和口头形式进行的交际活动系统（张佐成 王彦 2002）。商务英语不是新创造的语言，但它确实具有特殊性。例如，外贸销售英语语篇如何建构，内容是否准确，合同履行是否完全在国际贸易、对外经济合作与交流中起着举足轻重的作用，是商务英语教学（包括汉英互译）与研究的重要内容。

## 3 语料来源

本文研究的语料源自“十一五”国家级全国高校经管专业规划教材和商务英语专业规划教材（帅建林 2009，刘庆秋 2009），因为这两本教材具有专业性强、视角新、可操作性强的特点。因篇幅所限，我们只选取一个外贸销售合同（刘庆秋 2009 152-157）作为研究范本。

## 4 分析与讨论

### 4.1 销售合同的种类

按销售合同的性质划分，大致可分为工矿产品买卖合同、农副产品买卖合同、国际货物买卖合同、知识产权买卖合同 4 大类（知识产权类合同包含在技术合同中）。本文选取国际货物买卖合同，以下简称外贸销售合同。

### 4.2 语篇体裁

#### 4.2.1 关于体裁

Halliday & Hasan (1985) 构建了体裁结构潜势理论。与其框架殊途同归的是 Martin (1984) 提出的纲要式结构。体裁涉及在一定的社会文化范围内有目的的交往，它可以通过有阶段的、有步骤的纲要式结构来体现 (Eggs 1994)。体裁分析理论是系统功能语言学的一个重要组成部分。Martin 指出，体裁“是一种作为我们文化成员的说话者的有步骤的，有一定既定目标的，有目的的行为” (Martin 1992: 25)。也就是说，体裁的选择和语篇的目的是紧密相关的。体裁分析方法重视对语篇宏观结构和交际功能的深层解释，并试图从语篇的体裁角度解析特定语篇所具有的特定认知结构 (秦秀白 1997: 8)。它旨在揭示语篇的内部组织机制，即语篇建构中所包含的必要和可选成分。

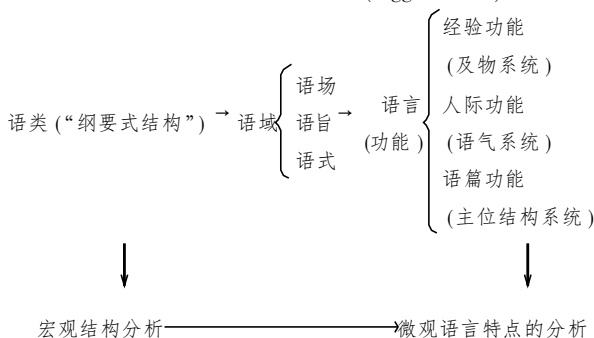
体裁分析既强调语篇结构的宏观分析，还强调对语篇结构进行微观分析，可行性强，且易操作。那么，英语

外贸销售合同语篇的纲要式结构是怎样的呢？

## 4.2.2 纲要式结构

分析外贸销售合同这个特定语篇，必须考虑语域三要素：语场 (field)、语旨 (tenor) 和语式 (mode)。从功能角度来看，语场、语旨、语式与语言的三大元功能对应：语场对应于概念功能，语旨对应于人际功能，语式对应于语篇功能。这三种功能和意义又分别决定词汇语法层上的及物性、语气系统和主位结构的选择。见图 1。

图 1 体裁分析理论框架 (Eggs 1994)



语言是在一定的语域中使用的。Halliday & Hasan (1985) 指出，语域是语言使用中的变体 (variation in use)。语域变体决定交际的内容、交际双方的关系和交际方式的变化。语域同时受语场 (所发生的事件)、语旨 (人物之间的关系) 和语式 (话语形式) 的影响，与情景语境密切相关。换言之，语场、语旨、语式三个变量在确定语篇体裁时起关键作用。下面，我们从宏观和微观两方面分析外贸销售合同语篇：(1) 宏观观察分析该类语篇体裁；(2) 微观研究形成此语类结构特点的主要语言手段及实现方式。

从语场看，作为外贸销售合同，必然涉及且明确：买卖双方、买卖原则、货号、品名及规格、数量、付款方式、付款日期、付款地点等等 (帅建林 2009)。从语旨看，虽然交际双方的关系是销售商与顾客的关系，但其法律关系是平等的，因此在语言的选择与使用上必须是合法的、正式的、严肃的和精确的，不允许带情感色彩。从语式看，外贸销售合同是书面语篇，同时也是正式文体。

在 Martin (1992) 看来，语篇体裁对应文化语境，语域对应情景语境，语言表达形式对应上下文语境。而这三个语言系统中的层面之间又呈现出以下的关系：语篇体裁是一个高度抽象的概念，指交往过程中有目的、有步骤的结构 (Martin 1984, 1992, 黄国文 2001)，而语域又进一步由具体使用中的语言，即语篇体现；体裁、语域、语言 (词汇语法层) 之间存在着实现关系。之所以说语篇体裁反映了文化语境，是因为它涉及的是在一定的社会文化范围内有目的的交往。在系统功能语言学中，术语“文化”被看成一种语境和一种系统，即一种通过语言来实现的意义潜势系统，这一系统基于不同的语言活动和不同的制度背景 (institutional background)。“每个言语社团都

有自己特有的历史、文化样式、风俗习惯、思维方法、道德观和价值观。这些反映特定言语社团特点的方式和因素在功能语言学中被称为‘文化语境’。”(黄国文 2001) 换言之,文化语境指的是人类在特定的文化背景中的行为模式,这种模式制约语篇的语类结构(generic structure)。

从文化语境角度看,每个语篇都可看成属于特定语篇体裁。语篇体裁通过两种方式体现:(1)纲要式结构;(2)体现样式。

纲要式结构指有阶段的、有步骤的结构。它表明某一语篇属于哪一类语篇体裁。我们在对外贸销售合同的每个子结构进行细致分析的基础上,将它各步骤的纲要式结构予以凝练。开篇:开门见山,阐明合同的内容,如合同名称(Title)、合同编号(No.),签约日期(Date)、签约地点(Signed at)、明确买卖双方(the Seller, the Buyer)、法定证件名称与号码(Passport No.)、法定代表人姓名(Legal Representative)、国籍、居住地、联系电话和传真号码、买卖双方的通讯地址、邮政编码等等。强调“买卖双方同意按下列条款由卖方出售,买方购进下列货物”。核心部分:供求双方的责任与义务(responsibility)、指明货号(Article No.)、品名及规格(Description & Specification)、数量(Quantity)、单价(Unit Price)、总值(Total Amount)、生产国和生产厂家(Country of Origin and Manufacturer)、包装(Packing)、唛头(Shipping Marks)、装运期限(Time of Shipment)、装运口岸(Port of Loading)、目的口岸(Port of Destination)、保险(Insurance)、支付方式(Payment)、单据(Documents)、装运条件(Terms of Shipment)、品质与数量、重量的异议与索赔(Quality/Quantity Discrepancy and Claim)。收尾:(1)人力不可抗拒因素(Force Majeure);(2)仲裁方式(Arbitration);(3)补充条款;(4)双方签字确认:卖方(the Sellers),买方(the Buyers)。

#### 4.23 体现样式

语篇是人们交际的形式,而这种具体的交际是在一定的具体情景中进行的。语篇作为语义概念,由句子来实现,是一个传递文化和社会意义的语义系统,是文化和社会意义在一定语境中的实现。话语或语篇的意义有两个层次:句子意义(sentence meaning)和话语含义(utterance meaning)。具体到外贸销售合同,其体现的言语行为步骤如下:(1)明确买卖双方的合法身份(公司所在地、法人代表、身份证及其号码、联系方式);(2)合同签订的原理;(3)买卖双方供求的物品是什么;(4)买卖双方确定物品的数量、质量和包装形式;(5)买卖双方约定的交货地点、付款方式;(6)买卖双方明确货物品质与数量、重量的不符时的索赔;(7)附加条款:人力不可抗拒因素、仲裁方式、双方签字等。

在行文上,合同条款不能给读者(这里专指买卖双方)留有想象空间,合同制定者会使用许多限定词,因此

合同中常常出现长句子,如 Either party shall not be held responsible for failure or delay to perform all or any part of this agreement due to flood, fire, earthquake, draught, war or any other events which could not be predicted, controlled, avoided or overcome by the relative party. However, the party affected by the event of Force Majeure shall inform the other party of its occurrence in writing as soon as possible and thereafter send a certificate of the event issued by the relevant authorities to the other party within 15 days after its occurrence.

可以看出,外贸销售合同的纲要式结构与它的体现样式构成该类语篇的语篇体裁(genre)。正如 Martin 所说,语篇体裁是一项有阶段、有目标方向、有目的的社会活动(Martin 1984: 25)。属于同一文化背景的人能够看出某一语篇体裁所涉及的话题,它的语言在交际中的作用和交际双方的关系等情况。

为进一步验证上述理论观点,我们另外还比较了 50 余种不同用途的销售合同,在对其语言特色和句子结构进行进一步分析的基础上,提炼出英语销售合同的共性:

(1)该类合同是法律行为,是设立、变更或消灭某种具体的法律关系的行为,其目的在于表达设定、消灭或变更法律关系的愿望和意图。这种愿望和意图是当事人双方的意思表示,通过这种意思表示,当事人双方或多方产生一定的权利义务关系,但这种意思表示必须是合法的,否则,合同没有约束力,也不受国家法律的保护。(2)该类合同以在当事人之间产生权利义务为目的。合同当事人的协商,是为了建立某种具体的权利义务关系,而一旦合同依法成立,这种对当事人有约束力的权利义务关系就建立起来了。任何一方当事人都必须履行自己所应履行的义务,如果不履行合同规定的义务,就是违反合同,就要承担相应的法律责任。(3)该类合同是当事人双方或多方相互的意思表示一致,是当事人之间的协议。主要表现为:合同的成立,必须有两方或两方以上的当事人;当事人双方或多方必须互相意思表示;当事人的意思表示必须一致。

## 5 语言特色

系统功能语言学指出,语篇属于一种语义范畴,是一定的语境中有意义的表述的集合,在交际中,语篇同时行使着三大元功能,即概念功能、人际功能和语篇功能。那么,这三大功能在外贸销售合同中是如何体现的呢?因篇幅所限,我们将对外贸销售合同的人际功能进行重点分析,对其语篇功能和概念功能的分析从略。

### 5.1 语篇功能分析

语篇功能指的是将句子组成连贯的语篇,从而使人际功能和概念功能得以有效体现。在外贸销售合同语篇

中,在发挥组织语言的功能方面,语篇功能主要体现在主谓结构方面。

通过分析可以看出,外贸销售合同语篇以主位同一模式为主,这些主位多数是简单主位(如 *This contact is made by and between the Buyer and the Seller*),而在这些简单主位中, *the Seller*和 *the Buyer*作为主位出现的频率最高(例如, *The Seller shall guarantee the quality of the parts thus replaced for a further period as in Clause 15 of this contract ... The Buyer shall have the right to cancel the contract and the Seller, in spite the cancellation, shall still pay the Buyers without delay*)。合同制定者把 *The Seller*、*The Buyer*作为组织语篇、表述各自责任与义务的起点,阐述合同的客观性以及合同包含的具体内容,从而使整个合同条款层层递进、层次清晰,操作程序有条不紊,内容客观公正。

### 5.2 概念功能分析

所谓概念功能指的是反映或解释主客观世界的功能,包括相关的人和物、地点和时间等。在外贸销售合同中,概念功能基本上以关系过程和物质过程为主。物质过程表明有确定的动作发出者(*the Buyer*、*the Seller*)、目标(*to buy or sell the undermentioned commodity*)。物质过程指明双方所提供与需求的品名及规格(*Description & Specification*)、单价(*Unit Price*)、总值(*Total Amount*)、支付方式(*Payment*)等等;关系过程主要是为了介绍产品的数量(*Quantity*)、包装(*Packing*)、唛头(*Shipping Marks*)、装运期限(*Time of Shipment*)、装运口岸(*Port of Loading*)、目的口岸(*Port of Destination*)等等。例如, *to be packed in new strong wooden case(s) suitable for long distance ocean transportation and well protected against dampness, moisture, shock, rust and rough handling*。

### 5.3 人际功能分析

所谓人际功能,指人们使用语言与别人交往,建立和保持人际关系,用语言来影响别人的行为,表达自己对事物的主观判断或评价(Halliday 1994)等,它突出了语言的社会意义功能,与直接语境相关。Thompson将人际意义概括为个人(*personal*)和互动(*interactive*)两大方面。其中,“个人的”包括情态意义和评价意义;“互动的”包括扮演角色和投射(Thompson 1996/2000: 69)。换言之,人际功能主要通过语气系统和情态系统体现。下文将讨论外贸销售合同语篇的语气系统和情态系统。

#### 5.3.1 语气分析

语气系统表达的是小句中的互动,它使小句成为一个交际行为。人际意义通过对陈述句、疑问句、祈使句或语气的选择来实现。它们的关系是:语气包括直陈(陈述、疑问)和祈使。

语气由“主语”(Subject)和“限定成分”(Finite)构成。

主语表示命题的叙述对象,通常由名词词组担当;限定成分指表达时态或情态的助动词。限定成分的作用是限定命题使其成为实际存在,可议论的概念。在外贸销售合同中,语气系统使小句成为一个交际行为,实现供求双方的互动,涉及交际双方的角色关系。人际功能涉及的两个最基本的言语角色是给予和需求。Halliday指出,给予的可以是信息,也可以是货物和劳务,需求的也可以是信息或货物和劳务(Halliday 1994: 68-69)。如表1所示。

表 1 言语功能(Halliday 1994: 68-69)

交换物 交际角色	信息	货物或劳务
给予	声明	提供
需求	问题	命令

在交际过程中,无论言语角色如何变化,基本任务只有两种:给予(*giving*)和需求(*demanding*)。通过分析,可以发现,外贸销售合同语篇中,小句使用的全是陈述语气。例如, *The Seller shall guarantee that the commodity is made of the best materials with first class workmanship, brand new, unused and complies in all respects with the quality, specifications and performance as stipulated in this contract. The claims mentioned above shall be regarded as being accepted if the Seller fails to reply within 30 days after receipt of the Buyer's claim...*这是由外贸销售合同的语境决定的,因为该类合同签订的主要目的就在于明确供求双方的职责和义务,销售货物的品质、数量、包装、保险、支付方式和违约赔付等信息,任何一方当事人都必须履行自己所应履行的义务,如果不履行合同规定的义务,就是违反合同,就要承担相应的法律责任与经济责任。陈述句的功能就是给予信息,从而使此次买卖行为有据可依。外贸销售合同语篇的交际角色是清楚的:作为受众,读者在解读外贸销售合同时的交际角色就是“需求”,需求两方面的信息(*information*):(1)合同制定者提供的信息:购销双方是谁,为什么制定此合同,合同的制定本着怎样的原则等等。例如:

**The Buyer:** Beijing Light Industrial Products Import and Export Corporation

**The Seller:** General Trading Company, New York

*This contact is made by and between the Buyer and the Seller whereby the Buyer agrees to buy and the Seller agrees to sell the undermentioned commodity according to the terms and conditions stipulated below.*

(2)合同内容提供的信息:供求的货物品质、数量、交货日期、包装方式、交货地点、付款方式等等。例如:

**PAYMENT:** The Buyer upon receipt from the Seller of

the delivery advice in clause 12(1) hereof shall 15-20 days prior to the date of delivery open an irrevocable Letter of Credit with the Bank of China Beijing in favour of the Seller for an amount equivalent to the total value of the shipment

**PORT OF SHIPMENT:** China Port

**PORT OF DESTINATION:** New York

同时, 这里的人际关系也是清楚的。

### 5.32 情态分析

Halliday(1994)把情态系统分为情态(modalization)和意态(modulation)。前者是说话人对命题的可能性(probability)和通常性(usuality)作出的判断;而后者是说话人对命题涵盖的义务(obligation)和意愿(willingness/inclination)作出的判断。情态的实现方式通常有:情态动词、表示概率和频率的情态副词(如 possibly, probably, often, always)。意态的实现方式通常有:情态动词和表示被动语态的动词谓语(如 allowed, supposed, required)。在此,我们仅以情态为例。

通过对外贸销售合同统计发现,在外贸销售合同中很少使用情态副词,出现的情态动词有三个,分别是 shall(43个, 87.76%), should(5个, 10.20%)和 can(1个, 2.04%)。可见,使用频率最高的是情态动词 shall,频率最低的是 can。在此 can表示的是动作发出者(例如,主语)从事某种动作的能力,should体现的是语气的委婉和礼貌,shall表达客观上将要做的事情。合同中没有出现情态动词 must,表明该合同作为书面语篇和正式语体的特点;同时,从合同的语类特性看,该合同用词谋篇正式、客观、严肃,不给任何人想象与推测的空间。例如: All disputes arising from the execution of this agreement shall be settled through friendly consultations. In case no settlement can be reached, the case in dispute shall then be submitted to the Foreign Trade Arbitration Commission of the China Council for the Promotion of International Trade for Arbitration in accordance with its Provisional Rules of Procedure. The decision made by this commission shall be regarded as final and binding upon both parties. Arbitration fees shall be borne by the losing party, unless otherwise awarded.

## 6 结束语

本文以系统功能语言学为理论框架,以源自商务英

语专业教材的语料为案例,从对话篇体裁起关键作用的语域(语场、语旨、语式)入手,对商务英语之外贸销售合同语篇的文化语境、情景语境及其语言特色进行了宏观和微观两方面的探讨。研究表明:(1)外贸销售合同语篇具有独特的语篇体裁:独特的纲要式结构和体现样式;(2)商务英语具有独特的语篇结构与语言特点,语篇体裁生成结构各阶段之间有很强的相互预制性;(3)功能语言学理论适用于商务英语研究,可为商务英语教学与研究提供一个新的思路。

### 参考文献

- 胡壮麟等. 系统功能语法概论[M]. 长沙: 湖南教育出版社, 1989
- 胡壮麟. 语篇的衔接与连贯[M]. 上海: 上海外语教育出版社, 1994
- 黄国文. 语篇分析的理论与实践——广告语篇研究[M]. 上海: 上海外语教育出版社, 2001
- 刘庆秋. 商务英语应用文写作[Z]. 北京: 对外经济贸易大学出版社, 2009
- 秦秀白. “体裁分析”概说[A]. 外国语, 1997(6).
- 帅建林. 国际贸易实务[Z]. 北京: 对外经济贸易大学出版社, 2009
- 张佐成 王彦. 商务英语的界定[J]. 国际商务, 2002(6).
- Eggins S. *An Introduction to Systemic Functional Linguistics* [M]. London: Printer, 1994
- Halliday M. A. K. *An Introduction to Functional Grammar* [M]. London: Arnold, 1994
- Halliday M. A. K. & R. Hasan. *Language, Context and Text: Aspects of Language in a Sociolinguistic Perspective* [M]. Geelong: Victoria Deakin University Press, 1985
- Martin J. R. Language Register and Genre [A]. In F. Christie (ed). *Children Writing: Reader* [C]. Geelong: Victoria Deakin University Press, 1984
- Martin J. R. *English Text System and Structure* [M]. Amsterdam: Benjamins, 1992
- Thompson G. *Introducing Functional Grammar* [M]. London: Arnold / Beijing: Foreign Language Teaching and Research Press, 2000

收稿日期: 2009-12-11

【责任编辑 郑丹】