

从教材看商务汉语交际功能项目的等级分布^①

李劲荣^②

[摘要] 本文考察了初、中、高三级教材交际功能项目的分布情况,指出了现有教材功能项目分布的合理性与不足,认为功能等级的划分虽然可以在一定程度上以专家标准作为参考依据,但不可全基于此。文章构拟了商务汉语功能项目等级,提出商务汉语功能等级大纲应体现商务过程、商务环境、商务语言和商务文化等特征。

[关键词] 商务汉语;交际功能项目;等级分布

On the Level Distribution of Business Chinese Communicative Function Items from Teaching Materials

College of International Cultural Exchange, Shanghai University of Finance and Economics

Li Jinrong

[Abstract] By analyzing the distribution of communicative function items of the beginning-, intermediate- and advanced-level Chinese textbooks, this paper points out the rationality and shortcomings of the distribution of function items in current textbooks, and indicates that the classification of function levels may take experts' standards as reference to a certain extent but can not rely on this only. This paper draws out the levels of business Chinese function items and puts forward that the outline of business Chinese function levels should reflect the features of the process, environment, language and culture of business.

[Key words] business Chinese; communicative function items; level distribution

一、讨论的问题

(一) 制定功能项目等级的重要性

专用汉语明显不同于通用汉语之处是特别注重交际性,因此交际功能项目及其等级的

① 文章先后在首届专用汉语教学研讨会(上海师范大学,2009年9月26日)和中外商务合作跨文化交际与商务汉语教学国际研讨会(上海财经大学,2010年12月18日)上宣读,感谢与会专家在会上及会后提出的宝贵意见。

② 作者简介:李劲荣,博士,上海财经大学国际文化交流学院副教授,硕士生导师,研究兴趣为现代汉语语法、对外汉语教学。

制定对于教材编写、教学组织和考试实施等都具有非常重要的指导意义。《商务汉语考试大纲》于2006年8月出版,其中附有“商务汉语交际功能项目”,项目中列举了商务活动中相关的交际任务,但并未排列任务等级。

随着中国经济的飞速发展,中外贸易往来的日渐频繁,来华学习商务汉语的人士或学生也越来越多,商务汉语教材便应运而生,仅在2004—2005两年间就出版了十来部,后来不断有教材陆续出版。应该说,这些教材的出版非常必要,满足了学习者的学习需求。但同时也存在一些隐患:功能项目尚未形成,教材就已大量出版;功能项目的等级尚未制定,教材使用的对象就已确定。周小兵、干红梅(2008)对十部商务汉语教材的选词情况(包括生词等级、共选词语、高频词和语素)做过统计,发现教材中的生词等级普遍偏高,且不同教材的共选词语极少。而这种生词等级偏高且选词无统一标准的做法不但使得教材的适应性较差,而且也使得各教材难以配套使用。

诚然,专用教材与通用教材的最大区别处体现在词汇上,但是词汇的选取则基本上取决于话题或功能的选择。功能选择得当,由其所带动出现的相关方面的词汇就会显得相对集中,同级教材之间的共选词语比例必定会大幅提高,这样,教材既能配套使用,又能适合学习者的不同等级需求。

(二) 讨论的问题

基于上述情况,本文主要讨论以下三方面的问题:

一是考察现有教材的功能分布情况:教材覆盖了多少功能点,同级教材在功能点分布上的异同,不同级教材在功能点分布上的异同。

二是分析现有教材功能分布的得失:依教材定功能项目等级的好处是什么,其不足又体现在哪些方面。

三是构拟教材功能项目等级:借鉴现有教材,结合教学和考试,力求体现商务活动过程。

二、现有教材的功能项目分布考察

(一) 功能项目介绍与考察对象

“商务汉语交际功能项目”将商务活动分为生活和业务两大类,其中生活类包括签证、饮食、住宿、出行、购物、社交、文化等七种功能项目,业务类包括招聘、应聘、待遇、评估、会见、联系、考察、谈判、签约、营销、海关、商检、争议、工商税务、银行、投资、其他等十七种功能项目,各种功能中项目又包含着若干个交际任务(此处略)。

本文选取初、中、高三级四部较为常用的教材作为考察对象(具体见表1至表3)。功能项目每出现一次,表中即标为“+”;括号中的数字表示出现的总次数。

(二) 初级教材的功能项目分布

表 1

教材	功 能 项 目 分 类																											
	生 活 类						业 务 类																					
	签 证	住 宿	饮 食	出 行	购 物	社 交	文 化	招 聘	应 聘	待 遇	评 估	会 见	联 系	考 察	谈 判	签 约	营 销	海 关	商 检	争 议	工 商 税 务	银 行	投 资	其 他				
A B C		+	+	+								+	+	+	+	+	+					+		知识 产权				
入 门	+	+	+	++ +	+	+	+					+	+									+						
基 础	+	+	+	+	+							+			+	+	+					+	+	公 关				
初 级		+	+	++ +	++ +	+			+			+					+					+		理 财				

四部教材的功能项目分布情况是：

1. 功能项目在生活类和业务类中都有出现,且所占比例几乎均等。
2. 生活类的七种交际项目都有出现,仅“文化”这一项出现比例偏低,其余项出现比例都很高。
3. 业务类中所出现交际项目的频次依次为:谈判(5) > 会见、银行(4) > 联系、考察、营销(2) > 应聘、签约、海关、投资理财、知识产权(1)。其他交际项目如招聘、待遇、评估、商检、争议、工商税务等没有出现。
4. 有些高频出现的项目中各交际任务都有体现,如住宿、饮食、出行、购物和会见、联系、考察等。但也有些高频出现的业务类项目则主要集中于某一部分交际任务,如:
谈判类:产品介绍、价格、品种、数量、折扣、成交、支付方式。
银行类:咨询、开户、存取款、汇款、货币兑换。
营销类:产品介绍、广告。
5. 四部教材中都出现过的功能项目有五种:住宿、饮食、出行、会见和银行。
在三部教材共现的功能项有一种:购物。
仅在两部教材共现的功能项则有六种:签证、社交、联系、考察、谈判和营销。
而仅在一部教材中出现的功能项也多达八种:文化、应聘、签约、海关、投资、知识产权公关和理财。

(三) 中级教材的功能项目分布

表 2

教材	功 能 项 目 分 类																											
	生 活 类							业 务 类																				
	签 证	住 宿	饮 食	出 行	购 物	社 交	文 化	招 聘	应 聘	待 遇	评 估	会 见	联 系	考 察	谈 判	签 约	营 销	海 关	商 检	争 议	工 商 税 务	银 行	投 资	其 他				
金 桥								+					+		++		++			+		+	++++	企业管理	电子商务	房产	消费	反倾销
商务通								+	+						++		+			+		+	++	中国经济	汽车业	房产	消费	WTO
经贸汉语														+			++						++	中国经济	企业管理	人力资源	企业文化	WTO
经贸中级														会展 ++++			++					++		城经 ++	产经 ++++	电子商务	消费	WTO

四部教材的功能项目分布情况是：

1. 所有项目都集中于业务类中,生活类中无一出现。
2. 在业务类的十七个项目中,项目出现频率由高到低依次为:投资(9)>营销(7)>考察、谈判、银行(4)>产业经济、消费、WTO(3)>争议、企业管理、中国经济、城市经济、房产(属投资)、电子商务(2)>招聘、应聘、联系、环境、企业文化(1)。
3. 在高频出现的几种项目中,也多集中于某一部分交际任务,如:
投资类:股市、汇市、房产、融资、策略。
营销类:策略、市场调查。
考察类:会展。
谈判类:包装、运输、保险、索赔。
银行类:金融政策。
4. 下列七种业务类项目如:待遇、评估、会见、签约、海关、商检、工商税务。
5. 四部教材共现的功能项目仅有一种:营销。
三部教材共现的功能项目有四种:投资、银行、消费、WTO。
两部教材共现的功能项目则有:招聘、考察、谈判、争议、中国经济、企业管理、电子商务、

投资类:融资、策略。

产业经济类:汽车业、空调业、餐饮业、啤酒业、药业、广告业、零售业。

权益类:商标权、转让权、代理权。

4. 四部教材共现的功能项为零。

三部教材共现的功能项有四种:联系、谈判、争议、投资。

两部教材共现的功能项有五种:考察、签约、营销、银行、保险。

而仅在一部教材中出现的功能项却是高达十六种:住宿、出行、购物、社交、会见、海关、商检、工商税务、企业管理、产业经济、电子商务、房产、消费、商标权、转让权、代理权。

(五) 三级教材的功能分布比较

根据以上对十二部教材的考察,以及对三级教材功能项目的分析,我们可以对它们做一个比较,从而对不同级别教材的功能项目差异能有一个大概的认识。

1. 初级与中高级比较

初级教材与中高级教材相比,功能项目在分布上的差别体现在以下三个方面:

(1) 类别分布差异明显

从大类看,初级教材的功能项目分别集中在生活类和业务类中,而中高级教材的功能项目则基本上是业务类,偶有涉及生活类的一本教材也还是早期出版的(李忆民 1997)。

(2) 项目分布相对集中

从大类中的各功能项目看,初级教材中,生活类各项目都有出现,业务类项目也主要集中于会见、联系、考察、谈判、银行等方面。中高级教材中的业务类项目则多出现在投资、营销、争议、谈判以及中国经济、产业经济、权益保护、电子商务、WTO 等方面。

(3) 任务分布各有侧重

从功能项中的各交际任务看,虽然三级教材的大类分布差异明显,项目分布较为集中,但在一些业务类中的功能分布上有重合的地方。不过,这仅仅表现在项目上,具体到项目中的各个交际任务,其各自的侧重点还是较为分明。如:

表 4

	初 级	中 高 级
考察类	参观 了解公司 了解产品	会展
谈判类	产品介绍、价格、品种、折扣、成交、支付方式	包装、运输、保险、索赔
营销类	商品介绍、广告	策略、市场调查
银行类	咨询、开户、存取款、汇款、货币兑换	金融政策

2. 中级与高级比较

(1) 类别分布基本一致

中高级教材的功能项目都集中于业务类,几乎不涉及生活类,它们之间的差别并不像它们和初级教材之间的差别那么明显。

(2) 项目分布有所不同

在业务类中,中高级教材的项目都比较多地集中于考察、谈判、营销、投资等方面。略有不同的地方是:中级教材在中国经济、企业管理、电子商务、WTO 等项目上有所分布,这些项目在高级教材中分布较少;高级教材则在签约、海关、商检、争议、产业经济、权益保护等项目上有分布,而这些项目在中级教材当中几近于零。

(3) 任务分布略有侧重

总的说来,除了在上述项目上的分布差异外,共现项目在交际任务上的分布差别并不大,只是如“投资”项在中级侧重股市、汇市方面,在高级侧重融资、策略方面,“营销”项在中级侧重市场调查,高级侧重推销策略等。

三、现有教材功能项目的等级表现

(一) 排布依据

项目的出现频率和共现次数能够反映教材编著者对项目难易程度的心理感知,一定程度上可以作为教材功能项目的排布依据。

1. 出现频率

(1) 高频出现的功能项目

在同级教材中,出现频率高的项目一般可以看做是该级教材的应选项目。如生活类各项目 and 业务类中的会见、联系、考察、谈判、银行等项目在初级教材中出现的频率很高,可以认为是初级教材的应选项目。

(2) 高频出现的交际任务

业务类中的某些项目,其中的交际任务分别出现于各级教材中,可以根据其出现频率分别对待。如“谈判”项中的产品介绍、价格、品种、数量、折扣、成交、支付方式等任务在初级教材中出现频率高,包装、运输、保险、索赔等在中高级中出现频率高,它们就应出现于相应级别的教材中。其他还有考察、营销、银行等项目也如此。

(3) 低频出现的功能项目

在同级教材中,出现频率较低的项目则一般可以看做是该级教材不应选取的项目。如应聘、签约、海关、投资理财、知识产权等项目在初级教材中只出现过一次,应聘、联系、企业文化等在中级教材中只出现过一次,会见、海关、商检、企业管理、电子商务、消费等在高级教材中只出现过一次,这些项目就可以不列入相应的教材当中。

(4) 未出现过的功能项目

初级教材中未出现过的项目一般是难度偏高的项目,如招聘、待遇、评估、商检、争议、工商税务、中国经济、产业经济、电子商务、权益保护和 WTO 等;高级教材中未出现过的项目一般可以断定为是难度偏低的项目,如招聘、应聘、待遇、评估;中级教材中未出现过的项目则有两种情况,有的是难度偏低,如待遇、评估、会见,有的是难度偏高,如签约、海关、商检、工商税务。

2. 共现次数

共现次数越多的项目越能成为该级教材的功能项,反之则不作为该级教材的功能项。如住宿、饮食、出行、会见和银行、购物、签证、社交、联系等在初级教材中的共现次数多,营销、投资、银行、消费、WTO等在中级教材中共现的次数多,争议、投资、签约、保险等在高级教材中共现的次数多,它们就应该在相应级别教材中出现。

(二) 功能项目等级

根据对教材功能项目的考察,依据出现频率和共现次数两项标准,我们将现有教材功能项目的等级分布情况大致排列如下。

初级:签证,住宿,饮食,出行,购物,社交,文化,会见,联系,考察(参观、了解公司和产品),谈判(产品介绍、价格、品种、数量、折扣、成交、支付方式),银行(咨询、开户、存取款、汇款、货币兑换),营销(产品介绍、广告)。

中级:联系,考察(会展),谈判(包装、运输、保险、索赔),签约,营销(策略、市场调查),争议,银行(金融政策),投资(股市、汇市、房产),其他(中国经济、企业管理、电子商务、WTO)。

高级:联系,考察,谈判(包装、运输、佣金、索赔),签约,营销(推销、策略),争议,投资(融资、策略),其他(产业经济类、权益类)。

四、商务汉语功能项目等级的构拟设想

(一) 依教材定项目等级的研究定位

1. 可取处

现有教材是已有的研究成果,体现了编著者对功能项目的心理感知。虽然不能取代行业标准、需求标准和语言能力标准,但专家标准也是上述三种标准在一定程度上的反映,虽然不可能看做是决定性标准,但不失为一个可借鉴的参考依据。如初级教材与中高级教材之间无论在类别、项目还是任务方面的差别都非常明显,项目在同级教材中出现频率的高低和共现次数的多少也有不同,这都有参考价值。

2. 不足点

第一,从教材本身看。教材编写者在拟定功能项目时并没有现成的大纲作为参考依据,这本身就在一定程度上带有了主观性,如果再完全根据现有教材来构拟功能大纲,那所构拟的大纲就过于主观化了,不太切合实际。从现有教材来看,问题也不少,如中高级之间的项目甚至任务差别很小,一些项目分布缺失而另一些项目却过于集中,难以满足学习者的需求;另外,等级排列的不科学也使得教材中的词汇难度大面积超纲。

第二,从教学过程看。本文考察的对象是我们在初、中、高三级教学班中所采用的教材。从教学反映看,初级教材相对合适,中高级教材较难令学生满意。具体表现为:学生普遍感到,学完初级后进入中级,教材难度陡然增大;学完中级后进入高级却又觉得收获不太大;学

完高级后发现还有较多交际项目或交际任务不能在具体的商务活动中完成。

第三,从试题等级看。《商务汉语考试等级标准》对五个等级水平的具体描述如下:

表 5

等 级		交际任务举例
1 级	尚未具备在商务活动中运用汉语进行交流的能力	简单问候致谢;简单寻求帮助;识别简单的带汉字的标志
2 级	在商务活动中可以运用汉语进行基本的交流	问路指路;购物;订票订房;收寄邮件;接待宾客;求职应聘
3 级	在商务活动中可以比较有效地运用汉语进行交流	谈论大众话题;打简单电话;安排会议;写商务信函;了解产品
4 级	在商务活动中可以比较熟练地运用汉语进行交流	获取商务信息;在谈判中发表看法;记录会议内容;听懂媒体的讨论焦点;写工作报告
5 级	在商务活动中可以自由得体地运用汉语进行交流	谈论人与社会的微妙复杂的问题;就有争议的问题参与辩论;读懂专业文章;进行正式演讲;描述市场状况及发展趋势

这个等级标准是经过在学生中进行多次预测后所得出的结果,BCT 考试正式推出后也在多次考试中得到了验证。标准中的 1、2、3 级属于初级水平,4 级属于中级水平,5 级属于高级水平,显然,现有教材的功能安排并不符合考试等级标准。

综上所述,单纯依据现有教材确立功能等级的不足在于:不太适合课堂教学,与考试要求较为脱节。

(二) 功能项目等级构拟

商务汉语是汉语在商务活动或商务环境中使用的一种专用语。既然是在商务活动中使用,那么其交际功能或任务必须反映整个活动的过程,我们可以据此将交际功能分为任务前功能、任务中功能和任务后功能,各阶段的功能又有具体的交际任务,这样既能突出各阶段的重点内容,又能保证整个交际过程的完整性和系统性。同时,还应该兼顾以下两个方面:一是借鉴教材。已有教材的功能项目可以作为相应等级的参考依据。二是结合教学和考试。通过教学实践和考试分析,将能满足教学和考试需求的项目确定为相应等级的功能项。这样,我们就构拟出如下的功能项目等级:

表 6

水平等级	活动过程	活动类别	功 能 项 目
初级	活动前	商务类相关活动	签证、饮食、住宿、出行、购物、社交、文化、招聘、应聘、待遇、评估、会见、联系
中级	活动中	具体的商务活动	考察、谈判、签约、营销、海关、商检、争议、工商税务、银行
高级	活动后	宏观经济概况	风险投资、中国经济、产业经济、企业管理、知识产权、WTO、电子商务

这个等级表反映了如下的商务特征:

一是商务过程特征。商务活动既然是一个过程,毋庸置疑,其功能等级必须体现这一过程,即由任务前到任务中再到任务后。

二是商务环境特征。商务活动是一个完整而系统的交际过程,与之相应的是商务环境,即商务活动发生的具体场景。商务往来是商务活动中重要的商务环节,但商务管理也是商务活动中不可或缺的方面。本功能等级表能够反映商务环境由内部的商务管理到外部的商务往来的发展进程。

三是商务用语特征。不同的场景采用不同的语体,不同的交际任务采用不同的表达方式。作为专用汉语,庄重性和书面化是商务汉语的重要特性,如商务谈判须体现庄重性,书信往来须体现书面化,但这并非其全部特性,因为内部的商务管理就须体现随和性和口语化。因此,本功能等级体现了从非正式的口头语体到正式的书面语体的表达进程。另外,从口语到书面语也体现了教学由易而难的过程。

四是商务文化特征。在具体的商务往来中,除了使用较正式的商务书面用语外,还注重较浓郁的商务文化因素;但如前所述,内部的商务管理工作多为口头交际,主要体现的仍是通常的文化交往。因此,本功能等级表要求教学过程须从日常的交际文化开始教学,然后再过渡到典型的商务文化。

参考文献:

- [1] 刘乐宁. 2008. 商务汉语的教学与实践. 见:“当代语言学理论与商务汉语教学国际研讨会”会议论文. 上海:上海财经大学.
- [2] 齐沪扬,方绪军. 2008. 专项汉语测试研究. 北京:世界图书出版公司.
- [3] 中国国家汉语国际推广领导小组办公室,北京大学商务汉语考试研发办公室. 2006. 商务汉语考试大纲. 北京:北京大学出版社.
- [4] 周小兵,干红梅. 2008. 商务汉语教材选词考察与商务词汇大纲编写. 世界汉语教学,(1).

附录:本文考察的十二部教材

初级教材

- 刘丽瑛:《经贸洽谈 ABC》(上),北京语言大学出版社,2002 年。
- 张旺熹、孙德金:《基础商务汉语》(上、下),北京语言大学出版社,2005 年。
- 张黎:《商务汉语入门》,北京大学出版社,2005 年。
- 董瑾:《初级商务汉语听力》,外语教学与研究出版社,2008 年。

中级教材

- 王惠玲、黄锦章:《商务汉语金桥》,北京大学出版社,2004 年。
- 董瑾:《经贸汉语中级教程》,外语教学与研究出版社,2004 年。
- 董瑾:《汉语商务通中级教程》,北京大学出版社,2005 年。
- 梁镛、王庆云:《经贸汉语》,北京语言大学出版社,2006 年。

高级教材

- 李忆民:《国际商务汉语》(上、下),北京语言文化大学出版社,1997 年。
- 张黎、张静贤、聂学慧:《商务口语教程》,北京语言文化大学出版社,1999 年。
- 张泰平:《国际商务汉语教程》,北京大学出版社,2000 年。
- 董瑾:《经贸汉语高级教程》,外语教学与研究出版社,2004 年。