

■ 学科教育理论

商务英语专业学生文化语用迁移现象探究

——以拒绝言语行为为例

张莉娟

(陕西学前师范学院外语系, 陕西西安 710061)

摘要: 商务英语专业的培养目标是培养具有较强的英语交际能力和商务实践能力的应用型专门人才。可见跨文化交际能力的培养是不可缺少的培养目标之一。本研究在对陕西学前师范学院 67 名商务英语专业学生的“拒绝”言语行为进行问卷调查并访谈,且收集统计数据后,作者发现受试者在用英语拒绝他人时,不同程度地受到文化语用迁移的影响。因此,本文就这些语用迁移分析原因,以期对商务英语教学有所启示。

关键词: “拒绝”言语行为;商务英语专业;跨文化交际;文化语用迁移

中图分类号: G642

文献标识码: A

文章编号: 2095—770X(2018)03—0097—05

PDF 获取: <http://sxxqsfxxy.ijournal.cn/ch/index.aspx>

doi: 10.11995/j.issn.2095—770X.2018.03.019

On the Analysis of the Socio—pragmatic Transfer of Business English Majors

ZHANG Li-juan

(Foreign Languages Department, Shaan Xi Xue Qian Normal University, Xi'an 710061, China)

Abstract: The Cultivation Objective of Business English is to enable students to have better intercultural communication competence and practical abilities in business English. Therefore, the intercultural communication competence is one of the inevitable targets for cultivating Business English majors. After analyzing the refusal strategies adopted by the 67 targets in this research, the author finds that in the four social situations their refusal strategies were more or less influenced by Chinese Culture so as to cause the pragmatic failure. Such phenomenon is called socio—pragmatic transfer. Therefore, this paper tends to discuss the reasons for such transfer and give some suggestions for English teaching.

Key words: Refusal Speech Acts; Business English; Intercultural Communication; Socio—pragmatic Transfer

商务英语专业的培养目标是培养具有较强的英语交际能力和商务实践能力的应用型专门人才。可见跨文化交际能力的培养是不可缺少的培养目标之一。跨文化交际中的语用失误常常存在,而导致这些失误的原因不仅仅是不规范的发音,错误的语法或不恰当的词汇。即使发音地道、词汇丰富的英语学习者在交际时,仍然会出现很多问题。“由于文化背景的差异,不同语言使用者有着不同的讲话习惯

或说话规则,从而在跨文化交际中产生冲突,导致交际失败。”^[1] Beebe, Takahashi, & Uliz—Welts 指出,“在跨文化交际中‘拒绝’对于非英语母语使用者来说是一个难题。”^[2] 拒绝行为存在于所有语言中。然而,并不是所有的语言和文化都以同样的方式拒绝别人。对于语言学习者来说,学习一门新的语言就像是进入了一个新的世界,学习者必须学习一套新的“拒绝”规约来指导和约束自己的言行,因此,如

果缺乏对这套“拒绝”规约的认识和理解,很可能在交际中造成语用失误,从而威胁到对方的面子,导致交际失败。然而,由于传统的学习理念的影响,大部分英语学习者只提高了听说读写等技能,流利的语言表达就是其中一项指标,然而社会文化规约的学习却没有引起足够的重视。因此,由于文化规约的缺失,在使用英语拒绝他人时,会不自觉的依赖于汉语的社会文化规约,将汉语的语用规则迁移到英语的表达中去,从而造成语用失误。

一、相关理论背景

(一)语用迁移

语用迁移是指外语使用者使用目的语时受母语和母语文化的影响而套用母语语用规则的现象。根据对交际的作用,语用迁移可以分为正迁移和负迁移。正迁移指外语学习者在用目的语进行交际时套用母语语用规则是获得成功,而负迁移则相反。语用迁移也可按照语用学研究的两个侧面分为语用语言迁移和社会语用迁移。语用语言迁移主要是指外语学习者在使用目的语时套用母语的言语形式;而社会语用迁移主要是指外语学习者在使用目的语时套用母语文化中的语用规则以及语用参数的判断。^{[3]265}

(二)文化语用迁移

社会语用迁移又叫文化语用迁移。Kasper 指出文化语用迁移是指二语习得者凭借他们母语社会的文化规约和社会准则来实现目的语的言语行为^[4]。它主要是指语言学习者不了解目的语的文化背景和表达习惯,借助母语社会的文化规约和社会准则来完成目的语的言语表达。Olshtain & Cohen 把社交语用迁移定义为:“说话人在目标语语境中很有可能把母语中的行为观念迁移到二语使用中来。”^[5]

(三)礼貌原则及面子观

礼貌原则(Politeness Theory)是跨文化语用学的重要理论之一,最初由英国语言学家 Leech 提出。礼貌原则强调言语行为的得体性。Brown 和 Levinson 认为,言语行为本质上是威胁面子的,礼貌就是为最大限度地维护听话人和说话人面子所作的努力。^{[6]66}他们认为面子分为两类,一类是积极面子(positive face),即交际者希望自己的主张和行为被接纳的需求;一类是消极面子(negative face),即表示交际者的行为自由最大程度上不被削弱的需

求。交际过程有面子威胁行为(FAT—Face Threatening Acts)构成,双方的积极面子和消极面子都有可能遭到威胁。如请求会伤害到对方的消极面子,而拒绝则会伤害对方的积极面子。

(四)拒绝言语行为研究

“拒绝”言语行为被视为是一种威胁面子的行为,威胁的是听话者的面子。因此,“拒绝”言语行为使用得恰当与否直接影响到跨文化交际能否顺利进行。“拒绝”言语行为一直是跨文化语用研究的热点之一,但目前国内外的研究大都是从英汉、中美、中日对比的角度来进行的(Chen, Hongyin Julie. 1996, Gass, Susan and Houck, Noel. 1999, 王爱华 2001, 姚俊 2003, 卢加伟 2006, 王芙蓉, 刘振平, 2006),或是描述某一国家的某一群体的“拒绝”言语行为(Kuang Ching Hei. 2009, 刘钰 2008),还有一些是对汉语“拒绝”言语行为进行的调查(唐玲, 2004, 王芙蓉, 刘振平, 2006)。这些研究很少以商务英语专业学生的英语“拒绝”言语行为为关注点进行研究。

本研究在对陕西学前师范学院 67 名商务英语专业学生的“拒绝”言语行为进行问卷调查并访谈,且收集统计数据后,作者发现受试者在用英语拒绝他人时,不同程度地受到文化语用迁移的影响。因此,本文就这些语用迁移现象进行分析,以期对英语教学有所启示。

二、商务英语专业学生文化语用迁移现象实证研究过程

(一)研究对象与方法

1. 研究对象

商务英语专业学生拒绝言语行为中的文化迁移现象调查。

2. 受试者

陕西学前师范学院 67 名商务英语专业二年级学生,共收回有效问卷 60 份,他们当中有 50% 过了大学英语四级考试,属英语中级水平。

3. 研究工具

本调查使用的话语补全测试法收集数据。话语补全测试最早由 Blum—Kulka 设计并被广泛应用。本调查设计的话语补全问卷共包括四个场景,两个场景拒绝邀请,两个场景拒绝请求。问卷要求受试者填写自己在各场景中用英语拒绝对方时所说的话。场景所涉及的交际双方的社会权利(由社会地

位的高低来衡量)和社会距离如表 1 所示。

- 以下为四个场景的问题：
- (1)一天晚上下班后，一位朋友请你去吃饭，但是是你那天有事去不了。
- 在拒绝他/她时，你会说些什么？
- (2)一天下班后，你的上司邀请你参加公司聚会，但是你有事实在去不了。
- 在拒绝他/她时，你会说些什么？
- (3)一位同事请求你帮他/她完成企划书，可是你已完成自己应完成的工作，而且你还有其他事。
- 在拒绝他/她时，你会说些什么？
- (4)一天下班后，你的上司要求你加班帮忙完成公司部分预算，可是你家里有急事必须走。在拒绝他/她时，你会说些什么？

表 1		
场景	社会距离	社会权利（被拒绝者相对于拒绝者）
场景 1：拒绝朋友邀请	近	平等
场景 2：拒绝上司邀请	近	高
场景 3：拒绝同事请求	远	平等
场景 4：拒绝上司请求	远	高

4. 受试者在四个场景中所使用的拒绝言语行为的语义归类

本研究采用 Blum—Kulka 等设定的语义单位 (Semantic formula)对受试者的拒绝言语行为进行逐一对比分析。语义单位是指用来表达特定语义功能的词、短语、从句、句子或几个句子。^{[7]196}这些成分合起来实施所要表达的言语行为。如学生 S9 的在拒绝同学邀请时所使用的拒绝：“I’d love to but I have something important to do this evening. Shall we have dinner next time?” 可以归类为：积极回应 (Positive feeling)＋理由 (Reason)＋ 承诺将来接受 (Future acceptance)。

对于受试者使用的“拒绝”，作者和两位英国外教 Robert 和 Ann 一起，根据 Beebe, Takahashi, & Uliss—Welts 总结的拒绝策略的语义分类，将它们的语义单位一一归类，三人所得结果取两人相同的结果，如有分歧，三人进行商讨后得出统一结果。

三、商务英语专业学生文化语用迁移现象实证研究结果与讨论

在拒绝时采用间接策略来表达拒绝是英汉语共用的语用策略。但英汉语表达拒绝时采用的间接程

度和间接方式存在差别，这种差别主要是由文化的差异引起的。由于中国学生在用英语进行表达时不自觉的发生了文化迁移，导致了他们在用英语拒绝别人时出现语用失误。本研究选取受试者采用的间接拒绝言语行为进行分析，并深入分析导致这种失误的文化差异的根源。

- (一)“拒绝邀请”场景调查结果对比分析
- 表 2 在是场景 1(拒绝朋友邀请)和场景 2(拒绝上司邀请)中，受试者所采用的间接拒绝言语行为中各语义单位百分比的对比结果。

拒绝言语行为的语义单位分类 (Semantic formula)	百分比 (Percentage)	
	场景 1(拒绝朋友邀请)	场景 2(拒绝上司邀请)
表达遗憾 (Regret)	55.2%	61.2%
说明原因 (Reason)	88.1%	70.1%
承诺将来接受 (Promise of future acceptance)	19.4%	14.9%
其他解决办法 (Statement of alternatives)	1.5%	1.5%
未来期望 (Wish)	1.5%	1.5%
称呼转移 (Address form)	1.5%	
表示理解 (Statement of empathy)	1.5%	
积极回应 (Positive feeling)	44.8%	35.8%
感激 (Gratitude)	25.4%	29.9%
假借接受 (Acceptance)	1.5%	

如表 2 所示，场景 1 中受试者采用的拒绝言语行为中“说明原因”，“承诺将来接受”，以及“积极回应”的三个语义项的百分比比场景 2 中的三个语义项百分比要高，而场景 1 中受试者采用的拒绝言语行为的另外两个语义项——“表达遗憾”，“感激”的百分比要比场景 2 中的低。这表明当拒绝一个社会地位较高的的人时，受试者倾向于更多使用“表达遗憾”和“感激”这两项拒绝方式，而较少使用能够更加缓解面子威胁的“说明原因”，“承诺将来接受”，以及使用附加语等。同时，在场景 1 中，受试者使用的拒绝种类多于在场景 2 中使用的拒绝，拒绝种类多可以使拒绝语气更委婉更礼貌，降低对被拒绝者的面子威胁。而相比之下，在场景 2 中，受试者的拒绝方式却显得单一而生硬。

根据 Hofstede 建立的权力层级量表 (PDI)，中国人权力层级关系位于级别较高的层级中，即倾向于对权威的绝对尊重与敬畏。权力层级较高的文化中，人们认为每个人在社会秩序中都有自己固有的位置与角色，上级的特权是应该受到保护和尊重的，因此上级者的面子也是不能轻易威胁的。^[8]因此，在

这种文化规约下,下属应该遵从上司的意愿,听从上司的要求,违背权威是一种不礼貌的行为,是要受到排斥的。因此,受试者在拒绝上司时,受到中国文化的影响,表现出谨小慎微、唯唯诺诺的状态,越怕威胁上司的面子,在语言选择上就越谨慎,从而导致语言策略选择上的单一性,此种文化规约被迁移到英语的拒绝言语行为中,从而出现语用失误。

(二)“拒绝请求”场景调查结果对比分析

表 3 是场景 3(拒绝同事请求)和场景 4(拒绝上司请求)中,受试者所使用的间接拒绝言语行为各语义单位百分比的对比结果。

拒绝言语行为的语义单位分类(Semantic formula)	百分比(Percentage)	
	场景 3(拒绝同事请求)	场景 4(拒绝上司请求)
表达遗憾(Regret)	53.7%	93%
说明原因(Reason)	58.2%	59.7%
其他选择(Statements of Alternatives)	46.3%	7.5%
试图劝退(Attempt to dissuade)	29.9%	承诺将来接受(Promise of future acceptance)16.4%
创设接受条件(Set condition for acceptance)	7.5%	称呼转移(Address form)6%
做人原则(Statement of philosophy)	2.99%	未来期望(Wish)3%
积极回应(Positive feeling)	6%	9%

如表 3 所示,在拒绝别人的请求时,受试者在场景 3 和场景 4 中使用的拒绝策略有很大的相似性,但值得注意的是场景 4 中受试者使用的“表达遗憾”高达 93%,比场景 3 中使用的要多 40 个百分点,而提供的“其他解决办法”却只有 7.5%,比场景 3 中使用的要少将近 40 个百分点。就此作者对受试者进行了回访,调查中作者发现,大部分受试者表明,拒绝上司的请求比拒绝上司的邀请更困难,即使场景 4 预设的社会距离比较远,即受试者和上司不是很熟,受试者依然会在拒绝策略的选择上谨慎有加,最大限度地降低对上司面子的威胁。因此,他们在拒绝时采用的策略较为单一,大部分集中在“表达遗憾”和“说明原因”使用上。

从表 2 还可以看出,在场景 3 与场景 4 中,受试者还使用了完全不同的拒绝策略。场景 3 中,受试者使用了“试图劝退”、“创设接受条件”、“做人哲学”等策略。而场景 4 中,受试者使用了“承诺将来接受”、“假借称呼转移”、“表达良好愿望”等策略。总体上可以看出,在交际双方社会权利平等(同事关系)的场景 3 中,受试者使用的拒绝策略更直接、礼

貌度更小些。而在社会权利对比较大(上下级关系)的场景 4 中,受试者使用的策略更委婉、更积极,礼貌度更大些。

由此可以看出,受试者由于受到了中国高权利距离的文化规约影响,即使在使用英语拒绝上司时,依然无法摆脱层级关系的影响,怕自己的拒绝得罪上司,从而最大化地降低对上司面子的威胁,不自觉地 将汉语拒绝策略迁移到英语拒绝当中,出现了语言的不得体性,从而导致语用失误。

(三)新的间接拒绝

在调查中,笔者还发现了受试者在使用英语表达拒绝时,采用了一些新的拒绝方式,如通过恭维、强烈道歉等方式表达拒绝,而这些拒绝方式在 Beebe, Takahashi & Uliss—Welts(1990)的拒绝策略语义分类中是没有的。如表 4 所示:

语义单位(Semantic formula)	百分比(Percentage)	
	场景 3(S3)	场景 4(S4)
恭维(Compliment)	9%	
道歉(Apology)		9%

场景 3 有 9%的受试者使用了这种新的拒绝方式,这里有六个句子分别是:

- (1)“You can do it by your own idea. You can make it.” (Student 3)
- (2)“Believe yourself, you are the best one!” (Student 12)
- (3)“I think you will do better than mine. You are a creative girl.” (Student 18)
- (4)“Different people have different ideas, I think we all have a very good idea but same. I believe you will be best.” (Student 41)
- (5)“Oh, you are clever, you can write down your idea.” (Student 45)
- (6)“I believe you can do it by yourself” (Student 59)

从以上句子可以看出,受试者在拒绝对方时使用了“称赞对方能力很强”或“能够胜任某事”,来转移谈话的焦点或矛盾的指向,从而减缓了对请求者的面子威胁。作者在这里称它们为 compliment(恭维),这可以被认为是间接拒绝的一个新的种类。中国人在拒绝别人的请求时,为了不伤及对方面子,常常会称赞对方能够胜任某事,或具备某个能力,来鼓

励对方自己完成,从而避免了因拒绝给对方造成的面子威胁。受试者在英语的语境下,依然迁移了中国文化规约下的拒绝方式。

在场景4中,也有9%的受试者使用了另一种新的拒绝方式——道歉,这里有五个句子分别是:

(1)“I'm sorry for that I can't go to help you. But I could ask others to help you. Please forgive me that I break my promise.” (Student 13)

(2)“I feel very sorry. There's something happened. So I have to change my plan. Forgive me please.” (Student 19)

(3)“I'm very sorry. I can't help you. Please accept my sincere apology.” (Student 20)

(4)“I'm so sorry say that I cannot go there help you. I wish you can forgive me.” (Student 21)

(5)“Sorry. It's my mistake.” (Student 60)

这五个句子有一个共同的特征,即认为自己不能给对方提供帮助是自己的错误,在这里提出道歉,希望得到对方的原谅。自贬自谦在中国文化中被认为是一种美德,在汉语中,称自己为“鄙人”,“在下”,自己的妻子为“内人”,自己的孩子为“犬子”,自己的家为“寒舍”,等等。在很多事情中主动承担错误被认为是大仁大义之举。因此,受试者尽管是在英语的语境下,依然受中国文化规约的深深影响,在拒绝别人,尤其是在拒绝比自己地位高的人,他们依然按照中国人的传统方式,主动承认错误,并表达自己深深的歉意,从而最大限度地减少对拒绝者面子的威胁,保持和谐的层级关系。

以上两种新的拒绝方式的出现属于典型的文化迁移现象,受试者将汉语中的文化规约以及说话习惯直接迁移到了英语的语言交际中,从而导致语用失误。

四、结语与启示

商务英语专业学习的最终目标之一是提高学习者的跨文化交际能力,而跨文化语用能力的高低是

其中的关键因素。我们强调文化迁移影响的目的是强调在语言学习的过程中加强目的语文化规约学习重要性,不仅要了解、理解这些文化规约,还要在跨交际中得体地使用。

因此,在英语学习中不仅应努力提高英语语言水平、掌握英语的语用交际规约,还要在真实的语言情境中细心体悟目的语文化规约,并在跨文化交际中灵活运用。

[参考文献]

- [1] Wang, J. Cultural Difference in the Use of Apology by Japanese and Chinese EFL learners: Focusing on Distracting Strategies [J]. JBAET Journal, 2005(9):35—48.
- [2] Beebe, L. M. Takahashi, T. and Uliss—Weltz, R. Pragmatic transfer in ESL refusals[A]. In R. Scarcella, E. Anderson & S. Krashen, (eds.). Developing communicative competence in a second language [C]. New York: Newbury House, 1992:55—73.
- [3] 何兆熊. 新编语用学概要[M]. 上海:上海外语教育出版社, 2000. 265.
- [4] Kasper, G. Pragmatic Transfer [M]. Second Language Research, 1992:203—231.
- [5] Olshtain, E. & Cohen, A. D. Speech Act Behavior across Languages[A]. In H. W. Dechert & M. Raupach(eds.), Transfer in language production[C]. Norwood, NJ: Alex. 1989:53—67.
- [6] Brown, P. & S. Levinson. Politeness: Some Universals in Language Use [M]. Cambridge: Cambridge University Press, 1987:66.
- [7] Blum—Kulka, S. , House, J. , and Kasper, G. Cross—cultural pragmatics: Requests and apologies [M]. Norwood, New Jersey: Printice — Hall, 1989: 196—213
- [8] Hofstede, G. The Cultural Relativity of the Quality of Life Concept [J]. Academy of Management Review, 1984. 9(3): 389—398.

[责任编辑 王亚婷]