

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

[关键词]

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 his only. This paper draws out the level

forward that the outline of business Chinese function items should be based on the process, environment, language and culture of business communication.

[Key words] business Chinese; communicative function items

、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

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,教材使用对象就已确定。周小兵、于红梅(2008)对十部商务汉语教材的选词情况(包括生词等级、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。
- 三是模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、关系、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,各种功能项目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。

项目分布

表1

待 遇	功 能 项 目 分 类					海 关	营 销	签 约	谈 判	考 察	联 系	会 见	评 估
	评 估	会 见	联 系	考 察	谈 判								

情况是：在各类中都有出现，且所占比例都较高，仅“文化”这一项出现比例

项目的频次依次为：谈判(5) > 商务理财、知识产权(1)。其他项目在各交际任务都有体现，如往来的业务类项目则主要集中于数量、折扣、成交、支付方式、汇款、货币兑换。

功能项目有五种：住宿、饮食、购物、银行和银行。还有六项：签证、社交、联系、和营销。功能项也多达八种：文化、应聘、关、投资、知识产权公

其 他				
知 识 产 权				
公 关				
理 财				

低，其余项出现比例
行(4) > 联系、考察、
和招聘、待遇、评估、商
出行、购物和会见、联
实际任务，如：
和银行。
和营销。
关、投资、知识产权公

主 體
整 體 學 用 具

區 別 言 行 數

金 幣

在 身 邊

繼 續 學 習

新 聞 新 聞

國 部 統 統 統 統

1. 財 政 預 算

2. 在 業 務 發

展、報 告、報 告(4)

3. 報 告、報 告(4)

4. 報 告、報 告(4)

5. 報 告、報 告(4)

6. 報 告、報 告(4)

7. 報 告、報 告(4)

8. 報 告、報 告(4)

9. 報 告、報 告(4)

10. 報 告、報 告(4)

11. 報 告、報 告(4)

12. 報 告、報 告(4)

13. 報 告、報 告(4)

14. 報 告、報 告(4)

15. 報 告、報 告(4)

16. 報 告、報 告(4)

17. 報 告、報 告(4)

18. 報 告、報 告(4)

19. 報 告、報 告(4)

20. 報 告、報 告(4)

其 他			
電子商務	房 產	消 費	反 傾 銷
汽車業	房 產	消 費	W T O
企業管理	人 才 資 源	企 業 文 化	W T O
產 經 十 十	電 子 商 務	消 費	W T O

> 營 銷 (7) > 考
經 濟、房 產

理、
電 子 商 務、

产、消费。

仅在一部教材中出现的功能项目也多达六种：应聘、联系、促销、人力资源、企业文化。

(四) 高级教材的功能项目分布

表 3

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						
《国际商务汉语》		+		+	+	+						+	+	++	++	+					+		+							
《商务口语》													+	+	+++	+++	+++				+++		+	+++		商标权	转让权	代理权		
《国际商务教程》													+		+++			+	+		+++				保险					
《经贸高级教程》																	++						+	++	企业管理	产业经营	房产	消费	电子商务	保险

四部教材功能项目的分布情况是：

1. 基本上集中于业务类中，生活类极少。且业务类中仅有招聘、应聘、待遇、评估等四项没有出现。

2. 业务类中所出现交际项目的频率高低依次为：谈判(11) > 营销、争议、投资、产业经营(6) > 考察(4) > 权益、联系、签约(3) > 工商税务、银行、保险(2) > 会见、海关、商检、企业管理、电子商务、消费(1)。

3. 高频出现的功能项目中主要集中于部分交际任务，如：
 谈判类：价格、支付、成交、包装、运输、佣金、索赔。
 营销类：推销、策略。
 争议类：仲裁、诉讼、调解。

分布有所不同

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。略有差异的是: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,这些项目在中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、权益保护等项目上分布较多,而中级教材当中几近于零。

分布略有侧重

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小。“营销”项在中级教材中侧重股市、汇市方面,在高级教材中侧重融资、策略方面,“调查”项在高级教材中侧重推销策略等。

三 现有教材功能项目的等级表现

分布依据

教材中功能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,一定程度上可作为教材功能项目的排布依据。

出现频率

教材中出现的频率高的项目一般可以看做是该级教材的应选项目。如生活类各教材中的会见、联系、考察、谈判、银行等项目在初级教材中出现的频率很高,可以视为该级教材的应选项。

出现的交际任务

其中的某些项目,其交际任务分别出现于各级教材中,可以根据其出现频率分级的原则,将“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的频率高,包装、运输、保险、索赔等在中高级教材中出现频率高,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。

出现的频率

教材中出现的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“招聘、联系、企业关、投资理财、知识产权”等项目在初级教材中只出现过一次,应视为该级教材中不应选取的项目。而“会见、海关、商检、企业管理、电子商务、消费”等项目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。

未出现过的项目

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,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、

4. 商务谈判

商务谈判是商务活动中最重要的环节，也是商务活动中最复杂、最敏感、最易发生纠纷的环节。谈判是商务活动中不可或缺的一部分，是商务活动中最复杂、最敏感、最易发生纠纷的环节。谈判是商务活动中不可或缺的一部分，是商务活动中最复杂、最敏感、最易发生纠纷的环节。

5. 商务谈判

商务谈判是商务活动中最重要的环节，也是商务活动中最复杂、最敏感、最易发生纠纷的环节。谈判是商务活动中不可或缺的一部分，是商务活动中最复杂、最敏感、最易发生纠纷的环节。谈判是商务活动中不可或缺的一部分，是商务活动中最复杂、最敏感、最易发生纠纷的环节。

6. 商务谈判

商务谈判是商务活动中最重要的环节，也是商务活动中最复杂、最敏感、最易发生纠纷的环节。谈判是商务活动中不可或缺的一部分，是商务活动中最复杂、最敏感、最易发生纠纷的环节。谈判是商务活动中不可或缺的一部分，是商务活动中最复杂、最敏感、最易发生纠纷的环节。

7. 商务谈判

商务谈判是商务活动中最重要的环节，也是商务活动中最复杂、最敏感、最易发生纠纷的环节。谈判是商务活动中不可或缺的一部分，是商务活动中最复杂、最敏感、最易发生纠纷的环节。谈判是商务活动中不可或缺的一部分，是商务活动中最复杂、最敏感、最易发生纠纷的环节。

8. 商务谈判

商务谈判是商务活动中最重要的环节，也是商务活动中最复杂、最敏感、最易发生纠纷的环节。谈判是商务活动中不可或缺的一部分，是商务活动中最复杂、最敏感、最易发生纠纷的环节。谈判是商务活动中不可或缺的一部分，是商务活动中最复杂、最敏感、最易发生纠纷的环节。

9. 商务谈判

商务谈判是商务活动中最重要的环节，也是商务活动中最复杂、最敏感、最易发生纠纷的环节。谈判是商务活动中不可或缺的一部分，是商务活动中最复杂、最敏感、最易发生纠纷的环节。谈判是商务活动中不可或缺的一部分，是商务活动中最复杂、最敏感、最易发生纠纷的环节。

10. 商务谈判

商务谈判是商务活动中最重要的环节，也是商务活动中最复杂、最敏感、最易发生纠纷的环节。谈判是商务活动中不可或缺的一部分，是商务活动中最复杂、最敏感、最易发生纠纷的环节。谈判是商务活动中不可或缺的一部分，是商务活动中最复杂、最敏感、最易发生纠纷的环节。

成为该级教材的功能项，反之则不作为该级教材的功能项，该级教材的功能项多，营
、购物、签证、社交、联系等在初级教材中的共现次数在高级
中级教材中共现的次数多，争议、投资、签约、保险等
该在相应级别教材中出现。

我们将现有教材功能
依据出现频率和共现次数两项标准，我们将现有教
如下。
行，购物，社交，文化，会见，联系，考察（参观、了解公
、数量、折扣、成交、支付方式），银行（咨询、开户、存
广告）。
判（包装、运输、保险、索赔），签约，营销（策略、市场调
、汇市、房产），其他（中国经济、企业管理、电子商务、支
表、运输、佣金、索赔），签约，营销（推销、策略），争
益类）。

功能项目等级的构拟设想

一、研究定位

体现了编著者对功能项目的心理感知。虽然不能取代行
准，但专家标准也是上述三种标准在一定程度上的反映，虽
不失为一个可借鉴的参考依据。如初、中级教材与中高
方面的差别都非常明显，项目在同级教材中的出现频率
都有参考价值。

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，
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
合实际。从现有教材来看，问题也不少，如中高级之间的项
分布缺失而另一些项目却过于集中，难以满足学习者的需
使得教材中的词汇难度大面积超纲。
考察的对象是我们在初、中、高三级教学班中所采用的教材。
适，中高级教材较难令学生满意。具体表现为：学生普遍感
难度陡然增大；学完中级后进入高级却又觉得收获不大。

动中完成。
水平的具体描述如下：

举例	
别简单的带汉字的标志	
邮件;接待宾客;求职应聘	
会议;写商务信函;了解产品	
法;记录会议内容;听懂媒体	
有;就有争议的问题参与辩论; 述市场状况及发展趋势	

是,BCT 考试正式推出后也
级属于中级水平,5 级属于

大适合课堂教学,与考试要

。既然是 在商务活动中使
此将交际功能分为任务前
任务,这样既能突出各阶段
还应该兼顾以下两个方面:
依据。二是结合教学和考
确定为相应等级的功能项。

项目	
物、社交、文化、招聘、应聘、待	
、商检、争议、工商税务、银行	
经济、企业管理、知识产权、	

功能等级必须体现这一过

二是商务环境即商务活动发生商务活动中不可商务往来的发展

三是商务用式。作为专用信往来须体现化。因此,本功口语到书面语

四是商务文较浓郁的商务文通常的文化交往过渡到典型的商

是一个完整而系统的交际过程,往来是商务活动中重要的商务等级表能够反映商务环境由内

与之相应的是商务环境,环节,但商务管理也是商部的商务管理到外部的商

录采用不同的语体,不同的交是商务汉语的重要特性,如全部特性,因为内部的商务管正式的口头语体到正式的书面

际任务采用不同的表达方商务谈判须体现庄重性,书就须体现随和性和口语体的表达进程。另外,从

商务往来中,除了使用较正式的,内部的商务管理工作多为口表要求教学过程须从日常的

的商务书面用语外,还注重口头交际,主要体现的仍是交际文化开始教学,然后再

参考文献:

- [1] 刘乐宁. 2008. 上海:上海财
- [2] 齐沪扬,方绪
- [3] 中国国家汉语
- 纲. 北京:北京
- [4] 周小兵,干红

- 见,“当代语言学理论与商务汉语教学国际研讨会”会议论文.
- 研究. 北京:世界图书出版公司.
- 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
- 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

- 初级教材
- 刘丽璞:《经贸
- 张旺熹、孙德
- 张黎:《商务汉
- 董瑾:《初级商
- 中级教材
- 王惠玲、黄锦
- 董瑾:《经贸汉
- 董瑾:《汉语商
- 梁镛、王庆云:
- 高级教材
- 李忆民:《国际
- 张黎、张静贤、
- 张泰平:《国际
- 董瑾:《经贸汉

- 语言大学出版社,2002年。
- 下),北京语言大学出版社,2005年。
- 社,2005年。
- 与研究出版社,2008年。
- 京大学出版社,2004年。
- 与研究出版社,2004年。
- 学出版社,2005年。
- 大学出版社,2006年。
- 《语言文化大学出版社,1997年。
-),北京语言文化大学出版社,1999年。
- 学出版社,2000年。
- 与研究出版社,2004年。