

商务日语中的模糊语言表现

鲁力进,刘永辉

(中南林业科技大学外国语学院,湖南长沙410004)

摘要:在“以和为贵”的日本文化中,当沟通思想时,一般都回避判断的表现而多用间接的表现。特别是在商务场合,基于通过人际关系以保持业务往来这一观点,大多回避断定的表现。因此商务活动中所使用的日语表现,根据组织内外中的“里和外”,组织内的上下关系、人际关系的不同,日语固有的待遇变化也发生变化。日语的这种模糊表现反映了日本民族的文化个性及其生活伦理,以及对愉快的社会环境与和谐的人际关系追求。

关键词:商务日语;模糊表现;应用原则

中图分类号:H365 **文献标识码:**A

一、引言

语言学家伍铁平在其著作《模糊语言学》中指出:人类语言中,许多词语所表达的概念都是没有精确边缘的,即都是所谓“模糊概念”^{[1]3}。沙夫(1960)认为:“在客观实在中,在词语所代表的各类事物之间是有过渡状态的;这些过渡状态即‘交界现象’,说明了我们所谓的词语的模糊性的根源”^[2]。人们在交际活动中,经常自觉不自觉地使用许多模糊概念和表达模糊概念的模糊词语。因此,“在一定意义上我们可以说,没有模糊词语,便没有人类的自然语言”^{[1]364}。模糊性作为所有自然语言的一个重要特性,存在于各民族中。不论是发达的文明社会还是原始部落,也不论是大语种还是小语种,语言的模糊表现都体现出民族的文化特征。不同文化背景的会采用不同的模糊语言策略,而且不同的策略使用体现不同的文化差异。模糊语言作为重要的交际手段与策略,涉及商贸谈判、政治外交^[3]、法律和新闻报道等各个领域,在各语言使用层面发挥着积极的作用。

“以和为贵”贯穿了整个日本文化,当沟通思想时,日本人一般都回避判断的表现而多用间接的表现,特别是在商务场合,基于通过人际关系以保持业务往来这一观点,大多回避断定的表现。这种偏重心理、略于形式的文化特征,使得日语给人一种界限不清,语义模糊的印象。但在现实的语言交际中,日本人互相之间却能准确无误地传递信息^[4]。如商务活动中所使用的日语表现,它

根据组织内外中的“里和外”,组织内的上下关系、人际关系的不同,日语固有的待遇变化也发生变化^{[5]5}。

中日两国的贸易和商务活动日趋频繁,联系日趋紧密。而我们在商务场合中,对日本人表达自己的意见时,不直截了当做判断,而多采用间接、婉转且暧昧的日语表达方式不适应。如何透过日语的表层结构抓住其真实含意,将有助于我们正确理解日方的语言表述,从而成功把握商贸谈判的经脉,促使双方的合作成功、愉快。文章将基于语言交际之基本原则的运用与模糊语言的功能来分析商务活动中日语的模糊语言表现。

二、商务日语模糊语言中合作原则的运用

美国哲学家格莱斯(H. P. Grice)^[6]指出,在交际过程中为了保证会话的顺利进行,说话双方必须共同遵守一些基本原则,即“合作原则”(cooperative principle),并提出了判断和具体实现合作原则的四大子准则:(1)量准则——所说的话应包含交谈目的信息,切不超过所需信息;(2)质准则——不说自知虚假、缺乏足够证据的话,要求努力提供真实的信息;(3)关系准则——话与话题有关联;(4)方式准则——所说的话应避免晦涩、歧义、冗长,要井井有条。在商务日语中,省略这一暧昧的表达方式很好地遵循了格莱斯会话原则中的量准则和方式准则。

例1:(田中一整天都在赶一份文件,课长看了田中的文件后,双方有如下对话。)

收稿日期:2009-09-07

基金项目:湖南省高等学校科学研究项目(07C841);湖南省哲学社会科学成果评审委员会项目(0805067B)

作者简介:鲁力进(1972-),女,湖南汨罗人,副教授,硕士。研究方向:外语教学、模糊语言学。

课长:田中さん、今日中にできそうですか。

田中:はい、ここまでやったのですが……

课长:そう。あとちょっとですね。

田中:はい、頑張ります。

课长看了田中正在赶做的文件后,对田中的工作很满意,但课长却没有直接表扬他,而是很委婉地说了一句“あとちょっとですね”,以表达对田中工作认真的满意。这句话事实上省略了“あと、すこしだけ残ってますね、よく頑張ったな”。这样的表扬,既体现了简洁的原则,也符合日本文化“以心传心”的特点。

三、商务日语模糊语言中礼貌原则的运用

语言学家利奇(Leech)^[7]提出的“礼貌原则”包括六项子准则:得体准则、宽容准则、称赞准则、谦逊准则、一致准则和同情准则。它对人们为何使用模糊语言提供了合理的解释。人们在交际中,首先考虑的是礼貌,以使交际在和平友好的气氛中进行,顺利实现交际目的。商务交际中各方能否以礼相待是商务活动顺利进行的关键之一,因此各方都尽力遵守礼貌原则,而模糊语言能使言语表达在某些情况下显得更含蓄、更委婉、更得体礼貌。如谈话开头的表达:

例 2:失礼ですが、今月末のお支払いはぜひ、おくれなようにお願いします。

例 3:今日、伺いましたのはほかでもないんですが、先日の契約につきまして二、三お聞きしたいことがあります……^[8]

上例中没有一开头就直奔主题,而是通过失礼ですが和ほかでもないんですが这种带有缓冲语气的词语,遵循了得体、谦逊的准则。类似的还有如お忙しいところ申し訳ありませんが、恐れ入りますが和いうまでも/申すまでもありませんが等。

在日本的商业环境中,我们还会遇到一些与对方意见相左的,但又不便直说、不好明说的情况,此时如果语言处理不当,谈判往往会陷入僵局。比如在需要拒绝某事时,比起直接拒绝,人们更多使用间接拒绝的表达方式。这时可以采取有意使用模糊语言的表达策略,把输出的信息“模糊化”,做出富有弹性的回答。

例 4:(A)先日お願いした件はどうなっておりますでしょうか。

(B)そうですね、その件は当社の内部事情もありまして、ちょっと……

这里使用了模糊词语ちょっと,通过举出不能做某事的其他原因来间接拒绝。这样做是为了

避免直接回绝会带来的尴尬。这样就保全了双方的面子,使双方都易于接受对方的谈话。

例 5:(A)当地で催される产业博覧会には、御社も是非ご参加いただきたいと思います……

(B)いや、せっかくですが、こうした厳しい経済状態がまだまだ続くことが予想されますし、残念ながら、この件、見合わせたいと思いますので……^{[5][89]}

示例中,B没有直白地回绝A的邀请,而是用见合わせたいと思います表示了对A的邀请的委婉否定。类似的表达方式还有(よく)検討してみます、(よく)承っておきます及~ですから/の等等。

四、商务日语中模糊语言的灵活性、外交性和策略性

在商务活动中,当对某些问题的答复超出你的权限时,或者你认为时机尚未成熟时,使用模糊语言来应对不失为良策,因为它可以使自己处于进退自如的主动地位。

例 6:それによっては、もう一度こちらでも前向きに検討してみましょう。

例 7:それでしたら、こちらで、もう一度よく検討してからあらためてご連絡をさしあげます^[9]。

上述例句中的说话者表面上承诺“前向きに検討してみましょう”、“あらためてご連絡をさしあげます”,实际上只不过是缓兵之计,最终怎么处理,就可以视己需要灵活掌握,从而掌握主动权。

商务日语信函中也经常运用模糊语言来增强语言表达的灵活性。一般来说模棱两可的语言很可能会阻碍阅信人对信函意思的理解,引起不必要的麻烦和争议,应尽量避免。但事实上并不是所有的商业信函都要具体,在某些特定的情况下,使用模糊语言会更有灵活性、外交性和策略性。

例 8:お宅との関業も長いし、品質上の問題も特にありません。ですから、その辺を踏まえて、できるだけお宅からの購入を考えたいと思いますので、支払条件、その他の話を含めて、もう一步踏み込んだ譲歩案を出してみてくださいませんか^[10]。

我们再来看报盘信函中使用的模糊语言。

例 9:当社の方針は、できる限り良質の商品をできる限り低価格でお得意様の要望に報いんとするためでございます^[11]。

例中的销售方在报盘信函中使用了模糊语言
できる限り,虽然没有精确的说出己方如何,却能
通过模糊语言的运用成功实现劝诱对方的目的。

五、结束语

模糊语言是语言本身的一个重要特点,在商务活动中准确地把握好模糊语言的运用,则能在谈判中如鱼得水,游刃有余。然而人们对商务日语中的模糊语言现象及其语用功能研究却不多,我们应该正确认识并恰当运用其功能,以达到最佳商务效果。文章只是对商务活动中日语的模糊语言表现做了一个浅陋的分析,仅仅是抛砖引玉,希望能够给读者一些启迪。

参考文献:

- [1] 伍铁平. 模糊语言学[M]. 上海:上海外语教育出版社,1999.
- [2] 李春华,李勇忠. 语言的模糊性和语境的解释功能[J]. 西安外国语学院学报,2002(1):43-45.
- [3] 吴冬丽,马云霞. 外交中模糊语言的功能[J]. 武汉工程大学学报,2009,31(2):87-90.
- [4] 许真. 日语中模糊语言现象的心理透视[J]. 外语与外语教学,1994(5):40-41.
- [5] 日本社団法人国际日本語普及协会. 商务实战日语会话[M]. 大连:大连理工大学出版社,2003.
- [6] Grice H P. Logic and conversation[M]. New York: Academic Press,1975.
- [7] Leech G P. Principles of pragmatics [M]. London: Longman,2002.
- [8] 金田一春彦. 日本人の言语表现[M]. 东京:讲谈社现代新书,1978:117.
- [9] 高见泽孟. オフィスの日本語[M]. 东京:アルク,1991:33.
- [10] 黄莉雯. 日文商用书信技巧[M]. 上海:华东理工大学出版社,2009:127.
- [11] 杨淑人. 现代交际日语[M]. 北京:世界图书出版公司,1999:170.

On vague language performance in business Japanese

LU Li-jin, LIU Yong-hui

(College of Foreign Studies, Central South University of Forestry and Technology, Changsha 410004, China)

Abstract: In the Japanese culture of "Harmony is precious", when communicating, people prefer indirect statement rather than a direct one in general. In most business occasions, they try to avoid the direct determinations based on the idea of keeping sound business relations through the interpersonal relationships. So the business Japanese will change according to the "in" and "out" of inside and outside of the organization, the upper and lower relations in the organization and the difference of the interpersonal relationships. Such vague performances of the Japanese reflect the cultural individuality of Japanese people and their life ethics, and their pursuit of a happy social environment and harmonious interpersonal relationships.

Key words: business Japanese; vague performance; applying principles

本文编辑:邹小荣