

# 合作原则和礼貌原则在商务函电中的具体运用

赵 茹

(安徽交通职业技术学院,安徽 合肥 230051)

**【摘要】**日常交际中人们遵循一定的会话原则,从而使交流得以顺利进行,但有时为了表达特定的含义,交谈双方又会违反会话原则。本文利用合作原则和礼貌原则分析这两项原则在商务函电中的具体运用情况,产生了特殊的会话隐含,传递了特定的商务信息。

**【关键词】**合作原则;礼貌原则;会话含义

**【中图分类号】**F272.3 **【文献标识码】**A **【文章编号】**1673-1883(2013)02-0113-03

在日常口语交际中,谈话双方为使交流沟通得以顺利继续进行,遵循了一定的会话原则,这些会话原则同样也适用于书面交流之中。目前跨国商务活动越来越频繁,商务信函涉及双方的权利和义务等利害关系,外贸业务中起沟通信息作用的函电处处体现了合作和礼貌原则。

## 一、合作原则和礼貌原则

人们在交际过程中,对话双方似乎在有意无意地遵循着某一原则,以求有效地配合从而完成交接任务,这就是格赖斯提出的会话中的合作原则(1975),美国语言学家格赖斯认为合作原则是人类所有语言活动的基础(徐锡华,伍锋,2008),言语交际双方说话时彼此是相互配合的(刘美玲,2005)。合作原则包括四个范畴:量的准则,质的准则,关系准则,方式准则。每个准则又包括一条准则和一些次准则,用以指导说话人和听话人如何成功地进行会话。实际的言语交际中并非总是遵守合作原则,出于需要人们会违背合作原则。听话人依靠语境及背景知识等推导出超越话语表面的意义,理解说话人隐含的想要表达的话语意义(黄东晶,蒋智妍,2010)。格赖斯把这种通过表面上的故意违反合作原则而产生的言外之意称为“特殊的会话含意”。特殊会话含意解释了听话人是如何透过说话人话语的表面含义而理解其言外之意的,由此来表达另外真实的意思。

20世纪80年代英国语言学家Leech(1983)在格赖斯合作原则的基础上,提出了礼貌原则,他认为人们违反合作原则是出于礼貌,完善了“会话含意”学说,解释了合作原则无法解释的现象,弥补了合作原则的不足。礼貌原则可以挽救合作原则,礼貌原则和合作原则互为补充。礼貌原则包括:得体准则,谦逊准则,赞誉准则,一致准则和同情准则,每条准则又有两条对应的次准则。其核心内容是:尽

量使自己吃亏,使他人获利,以取得对方的好感,从而使交际顺利进行,并使自己从中获得更大的利益。Leech在论证礼貌原则中指出“说真话”就是一条道德标准,在语言中起到调节作用(Leech, 1983)。当合作原则与礼貌原则发生矛盾时,礼貌原则一般要优先于合作原则。

## 二、商务函电中的合作原则

合作原则是现代语言学中的重要理论,它不仅充分体现在口语会话中,在商务英语函电中也得以体现。国际贸易中双方来往的函电具有真实性,具有有目的地表情达意功能。本文从《商务函电》中选取贸易双方来往的两封书信解释合作原则和礼貌原则的具体运用情况。

例1: Dear Sirs,

The Overseas Trading Co. Ltd., London informs us that you are the most well-known producer of a variety of sweaters for men and women of all three sizes: large, medium, and small. Would you please send us details of your various ranges, including sizes, colors and prices, and also samples of different materials used?

We are one of the leading department stores here and believe there is a promising market in our area for moderately priced goods of the kind mentioned. We hope that we will be able to conclude some transactions with you.

We are looking forward to hearing from you soon.

Yours faithfully,

例2: Dear Sirs,

Thank you for your enquiry of 11th May, in which you expressed your interest in our sweaters. We are enclosing our illustrated catalogue and price-list giving he details you asked for. Also under separate cover we are sending you a full range of samples and, when you

收稿日期:2013-04-22

作者简介:赵茹(1970—),女,安徽砀山人,硕士,副教授,研究方向:教学法、阅读教学。

have a chance to examine them we feel confident that you will agree that the goods are both excellent in quality and reasonable in price.

On regular purchase in quantities of not less than five gross of individual items, we would allow you a trade discount of 30%.

We also export a wide range of hand-made blankets in which we think you may be interested. They are fully illustrated in the catalogue.

We hope the samples will reach you in good time and look forward to your order.

Yours sincerely,

**(一)合作原则的遵守** 例2是对例1的回复,及时回复对方来信本身就表明了合作的意向。按照国际惯例,收到信函须及早回复。国际贸易中信函的最大功能是传达明确的信息,体现了合作原则中的量的准则,即话语应包含交谈目的所需的信息,不应包含超出需要的信息,以及关联准则即话语同交谈的话题有关。

在回复信中,针对来信询问的相关问题(Would you send us details of your various ranges, including size, colors and prices, and also samples of different materials used?)给予了详尽的答复(we are enclosing our illustrated catalogue and price list...; we are sending you a full range of samples...; we would allow you a trade discount of 30%),答复函中一一详细地回答了对方关心的目录单、价格和样品方面的详尽信息,完全遵守了交际中的合作原则:量的准则即话语应包含交谈目的所需要的信息和关联准则即话语同交际的话题有关系,以便贸易能顺利进行。马尔内丁在语言演变的经济原则中指出了“在保证语言完成交际的前提下人们自觉或不自觉地对言语活动中力量消耗做出合乎经济要求的安排”(冯丹,冯锦,2008)。经济原则显示在交际中尽量减少多余的信息量。言简意赅是商务信函的特点,以便于高效开展业务活动,不使用无效冗余的话语。

**(二)合作原则的违反** 但回函中也有违反量的准则和关联准则的地方。根据格赖斯的“非自然意义理论”,他认为由于交际行为是和交际意图分不开的(黄东晶,蒋智妍,2008)。对方来信中并没有问到hand-made blankets的话语,可是回复函中特别告诉对方 we also export a wide range of hand-made blankets in which we think you may be interested.回复函的信息量已超出了对方交际的所需信息,越过了对方确定的会话范围(崔国鑫,2009),也违反了关联准则。交际中违反合作原则量的准则第二次则“信息量

超过所需话语的需要”,产生了会话隐含和言外之意。格赖斯认为听者会认为过量的信息含有某种特殊的意图,的确回信人违反了量的准则是有其原因的,是出于交际的需要而不是出于礼貌的原因。另一方面是出于自身利益目的考虑,因为对方来信中也表明了想和对方达成交易(We will be able to conclude some transactions with you.),从而产生了特殊的会话含义,回信人占据有利于自身的位置,传递自己产品的信息。对于违反合作原则的行为,表达了说话人想要说明的话语的言外之意,这正是依据语境产生的真正交际含义。国际贸易中商务信函的作用就是传递信息,违反量的准则和关联准则就是要向对方告知更多贸易信息,这样做对双方都有好处,交际双方为了各自的利益进行合作获取利益的最大化。

回复函电中既有遵守合作原则的地方也有违反合作原则的地方,都有着共同的目的,那就是为了使贸易能顺利进行下去。正如格赖斯所指,合作原则中交谈双方必须怀着一个共同的愿望,且双方的话语能相互理解共同配合。

### 三、商务函电中的礼貌原则

商务信函来往旨在促进经济贸易发展和商业合作的一种商务交际活动,商务信函是开展对外贸易活动的重要手段,贯穿于整个贸易业务全过程。礼貌是其使用语言的一个显著特征,礼貌的商务信函迎合对方的心理和需要,能给对方愉悦的感受从而乐意采取合作的态度,一封正式礼貌的信函有利于把握良好的商机,取得贸易的成功。赞誉准则和谦逊准则在两封信函中有明确的体现。

**(一)礼貌原则的遵守** 一封成功的信函要答复对方提出的一切问题和要求,并用简洁的语言把信息完整地传递给对方,使对方明白信函的真正意图。

例1中写信人夸赞对方是 the most well-known producer,增加对他人的赞誉,减少对他人的贬损,提升了对方的地位,赢得对方的好感,对业务的进一步开展奠定了良好的交流气氛。

赞誉准则在双方的互动中再次被使用,回函中一开始就感谢对方与他们的业务往来。在较正式的交际场合或交际双方关系较为疏远时,人们会突出礼貌原则,淡化合作原则,两封信的内容表明交际双方彼此并不熟悉,都遵守了“赞誉准则”,都尽量赞美他人,尽量贬低自己,少贬低他人。布朗和列文森的语言交际的“面子理论”认为所有有理性的社会成员都具有面子观念,双方采取礼貌原则维护对方的面子,希望自己的言行思想得到他人赞许

(程千山,2009)。遵守礼貌原则是双方建立良好融洽的人际关系和商务合作关系的前提。

(二)礼貌原则的违反 虽然礼貌原则多要求减少对自己的赞扬,增加对自己的责备,可是双方并未是都能做到,恰恰相反,都各自尽力赞扬自己。

例1中在自我介绍时,we are one of the leading department stores; there is a promising market in our market.

例2中也极力表示 the goods are both excellent in quality and reasonable in price.双方信函选择赞溢之词自夸,明显违反了谦逊准则:减少对自己的赞扬,增加对自己的责备。实际上各方都有自己的表达意图,写信人表面上看来是夸奖自己,其实在维护对非法面子,为对方考虑,自夸对对方有好处,受益者是对方,这才是交际一方要传递的特殊会话含义。商务信函的目的是双方交流能达成一致的观点,都使用了赞美的词语表露了积极合作的态度,违反礼貌原则没有破坏这一交流的目的,而是为了能更好地展开业务合作。武瑗华、曹阳(2011)从对等原则角度解释了动机行为。当交际双方以对等原则为依据谈论双方的贸易时,“对等”是交际的主题,成为选择语言手段的依据。“对等”作为潜规则

影响着意图的表达和理解。如果一方以某种行为或行为方式对待另一方,后者应以同等的行为或行为方式回应对方。双方都用言辞增大另一方益处,或使另一方利益受损。本文两例中当一方以礼貌对待另一方时,后者以礼貌回应前者。

#### 四、总结

合作原则是言语交际活动有效性的保障,而礼貌原则好似交际双方的润滑剂,使整个交际活动在和谐友好的气氛下进行,从而增大了言语交际活动的成功率。从商务信函的实例看,合作原则和礼貌原则对所有的商务书信交流活动均有约束力,在语言交流中起到了调节作用。商务函电中得体地使用这两个原则能够恰当地表达写信人所要表达的特殊含义,能引起对方的重视,尊重对方的意愿和权力,从而使自己受益。得体巧妙地利用合作原则和礼貌准则,做到既能提供对方所需的信息,又能从自己利益出发恰当提供令对方感兴趣的额外信息,促进或促成商务关系的加深,实现共赢。

话语交际中,遵守合作原则和礼貌原则使会话能得以深入进行,为了有效地沟通和协商,违反了这两个原则是交际双方出于特定的交际目的需要,想要表达特定的话语意义也是出于信息交流的需要。

#### 注释及参考文献:

- [1]Grice, H. P. Logic and Conversation [A], New York: Academic Press, 1975.
- [2]Leech, N.G. Principles of Pragmatics [M]. London: Longman, 1983.
- [3]徐锡华,伍锋.合作原则与商务翻译的四条基本准则[J].中国科技翻译,2008,2.
- [4]刘美玲.合作礼貌原则与礼貌等值翻译试析[J].宜宾学院学报,2005,4.
- [5]黄东晶,蒋智妍.语言意义探索[J].外语学刊,2010,6.
- [6]左飙.商务函电[M].北京:高等教育出版社,2004.
- [7]崔国鑫.会话分析的语用研究[J].外语学刊,2009,3.
- [8]武瑗华,曹阳.对等原则与外交话语[J].外语学刊,2011,4.
- [9]吴洁.商务英语的礼貌原则[J].中国科技翻译,2003,1.
- [10]程千山.俄语中“面子”的维护策略[J].外语研究,2009,2.
- [11]蒋澄生,廖定中.外语学习背景知识精粹[M].上海外语教育出版社,2002.
- [12]冯丹,冯锦.论商务信函语言经济性及其翻译技巧[J].中国科技翻译,2008,3.

## Application of Cooperation and Polite Principles in Business Correspondences

ZHAO Ru

(Anhui Communications Vocational & Technical College, Hefei, Anhui 230051)

**Abstract:** In common verbal communication, speakers follow some communication principles so that the conversation can last successfully, while sometimes speakers flout communication principles for some special meaning. In this thesis, it discusses the application of cooperation principles and polite principles in the course of business English correspondences, which produces special conversational implicature and conveys special business information.

**Key words:** Cooperation Principle; Politeness Principle; Conversational Implicature

(责任编辑:李进)