

# 母语负迁移对外贸函电的影响

刘 瑜

(无锡城市职业技术学院, 江苏 无锡 214000)

摘要: 母语的负迁移, 即母语对于目标语言的消极影响, 在外贸函电的学习中比较普遍。本文通过分析外贸函电研习者的现状, 了解母语在词汇、句式、语法, 还有语言文化方面负迁移的影响, 并提出一些解决方案, 以求尽量避免母语负迁移对外贸函电写作带来的影响。

关键词: 母语负迁移; 外贸函电

很多二语习得者, 在外贸信函写作过程中, 会遇到许多困扰, 感觉很难写出地道的商务信函。

邓炎昌教授提出了中国式英语这个概念, 是指中国的英语学习者受到母语的干扰和影响, 在一些句子的表达和翻译中, 生搬硬套汉语的规则和习惯, 会出现不符合规范甚至畸形英语, 不能够被人接受。这就说明二语习得者, 在学习过程中遇到困难时, 会自觉地运用母语思维, 运用汉语的表达方式和构词方法, 输出一种不符合英文规范的畸形文字, 形成母语对于二语习得的负迁移。

## 一、母语迁移的定义

我们发现, 母语对于二语习得的影响很大。一门语言的学习者, 通常会不自觉地把之前的语言知识(通常为母语)运用到新学习的语言中去。这种现象就叫作语言迁移, 或者母语迁移。根据母语对二语习得所产生的影响, 人们把母语迁移过程分成正迁移和负迁移两种。母语对二语习得有促进提高作用时, 即为“正迁移”。母语对二语习得起干扰或抑制作用, 就成了“负迁移”。负迁移通常表现为一种学习使另一种学习所需的学习时间或所需的练习次数增加或阻碍另一种学习的顺利进行以及知识的正确掌握。

## 二、外贸函电的定义

外贸函电是我们建立对外贸易关系和外贸往来的重要手段, 外贸函电写作是对外贸易从业人员必备的一项基本技能。它包括建立客户业务关系、询价, 报盘, 还盘, 订货, 接受, 签约, 包装, 装运, 支付, 结算, 保险, 商检, 索赔, 代理及仲裁等几项特殊贸易形式和经济技术合作。进行贸易的双方要借助英文函电来磋商谈判, 以实现达成交易和履行合同的目。

## 三、当前外贸函电研习者的学习现状:

外语学习者, 由于对西方文化及其语言环境缺乏了解, 在跟外商磋商过程中, 会以中国人的思维习惯进行操作, 往往会达不到自己想要的目的, 在交流方面产生很多分歧。另外, 外贸函电因其特殊的写作形式, 使很多学习者不能掌握其规律性, 虽然学习时间并不短, 但仍写不出地道的函电用语, 不能很好地表达自己的意思, 阻碍交流的顺利进行。究其原因, 主要是由于母语迁移作用的影响过重, 导致实际操作中不能正确使用目标语, 即产生了语言的负迁移。具体有以下几种表现:

### (一) 在词汇方面的负迁移。

商务函电用语要求及其严谨, 在某种程度上具有合同的法律效力。所以在选词方面有其独特性。如果不熟悉商务函电的撰写习惯, 选用其他词汇, 就很有可能产生歧义, 甚至引起不必要的误会。比如: 商务函电中的 inquire 询盘, order 下订单, 这都是商务磋商中的重要环节, 不能用其他词语代替。announce 是公司宣

布重大事件, 国家宣布战争等时候专门使用的词汇。这些词汇都具有标志性意义, 无可替代。例如, 在询盘信中仅用 ask, wonder 这样的同义词, 就不能让人很清楚明白所表达的意思。

### (二) 在语言句式方面的负迁移

中文跟英文是分属完全不同的语系。从句子结构就能看出来。用中文标明地址, 我们是按照从小到大的次序, 比如: 中国江苏省无锡市中山路 112 号。而英文的表达却恰恰相反, 先从最小的单位说起, 然后依次递增。中文和英文在表达强调句时也完全不同。在母语的书面表达中, 往往使用很多表示程度的形容词或副词来修饰所强调内容。比如: 大大的苹果, 特别想念, 辛勤地工作。而在英语语系中, 我们会使用强调句型来达到强调的目的。比如, 强调谓动词, 需要用到 do 或者 does, did 而强调句子其他成分, 例如强调主语、宾语、状语、定语等等, 需要用到 It is ....that 这个强调句型模板。

商务函电的句式特征更加地明显。它不仅具有英文普遍的特征, 并且它有本身独有特征, 言简意赅, 字字珠玑, 铿锵有力, 但同时又谦虚有礼、有理有据。所以, 想要写出一篇地道的商务函电, 非要经过专门的训练, 找到窍门, 勤加练习不可。

### (三) 语法方面的负迁移

由于两种语系的不同, 在语法规范上中英存在较大差异。比如, 汉语语系中不注重名词的数, 想表达数就用量词来表达数量。而英语语系中将名词分为可数名词和不可数名词两种。归因于人们的认知, 认为世间万物都可分为可以分清数量, 和分不清数量。具体的东西还好说。遇到抽象名词, 经常也会用到其复数形式。比如在商务函电中, 我们经常会看到: Congratulations! Best wishes. Best regards. 这样的词语, 会给二语习得者带来困扰。这些复数表达其实是用来表示祝愿、礼貌和客气。再比如: 还可以用抽象名词的复数表示具体的食物, anxieties 令人着急的事, worries 使人发愁的事; 有些抽象名词在某种场合又可以是个体名词, 比如: necessities 必需品, relations 亲属, 亲戚。

在很多时候, 我们经常用过去时来表达我们的礼貌。比如: Would you please send me your newest catalogue and pricelist. 这里的 would 是用 will 的过去式表示谦恭和有礼貌的请求, 这在商务函电中非常常见。从语法范畴讲, 属于虚拟语气的一种, 虚拟语气有时表达主观的愿望和强烈的感情, 有时表示假设, 与客观事实相反的条件, 这需要研习者好好领悟学习。

### (四) 语言文化方面的负迁移

我们国家有着五千多年的历史文明, 悠久的历史文化。跟西方国家的文化有着很大的差异。两种截然文化体系的碰撞必然会引起很多摩擦, 我们和外商进行交流过程往往会感到无所适从,

不能很好理解对方的意思,甚至有时候产生不必要的分歧、隔阂,阻碍双方交往的顺利进行。

首先,中西方在思维方式层面存在显著差异。

中国人重视演绎推理,即通过推导即“演绎”,得出具体陈述或个别结论的过程;而西方人强调归纳推理。东方人是螺旋式的思维过程,即不会直来直往,表示事物比较含蓄、隐晦,崇尚儒家思想;而西方人则恰恰相反,他们属于直线型思维,遇到问题喜欢单刀直入,直接切入主题,表达自己的诉求。所以在分析很多商务信函中我们不难发现,第一段中基本能找到写信人写这封信函的目的,他们表达诉求直截了当,绝不拖泥带水。而反观中国人写的信函,可以洋洋洒洒几大篇,却很难找到其中心意思。对于我们第二语言习得者来说,使用目标语,即英语作为交流的工具,就应该尊重该语言国家的文化习俗、思维模式和人们做事的习惯,并站在对方立场考虑问题,而决不能自以为正确地去处理问题,结果可能会适得其反。举个例子:在宴会上,你说: Shall we go and get some cheese? 国人会认为,这是句很普通的邀请,而在西方人眼里,这可能就意味着你不想和他继续交谈,是委婉的拒绝。再比如:外国友人送你礼物,你应该大方地收下并表示很喜欢很感谢。如果你不收,可能对方会觉得你瞧不起他。

其次,中西方在价值观的理解方面存在明显差异。在西方国家,由于合理的利己主义、功利主义、实用主义和存在主义以及私有制经济的基础,使人们在交往中形成了以自我为中心,个人至高无上的观念。所以他们求独立、求功利,崇尚自由平等、冒险革新。东方人相对而言更加维护等级制度,顺从权威、尊重长辈,强调做事情要符合自己的身份。我们强调平衡、中庸,更注重事物的整体性。中华民族自古就注重和谐,推崇儒家思想。认为人生的价值就在现世的作为之中。不同文化背景价值取向的人在交往过程中难免会产生让对方不能理解的行为和言语,所以在进行商务函电撰写的时候,一定要提前了解对方的文化背景和商务交往习惯,否则,唐突莽撞进行很可能出现负面效果。

#### 四、如何避免母语负迁移对外贸函电写作的消极影响

我们在和西方人进行磋商的过程中,一定要尽量避开可能产生负迁移的因素,使沟通顺畅、友好交流得以持续进行。

##### (一) 要培养扎实的商务英语功底。

要想写好地道的商务信函,我们在选词造句方面要做到得心应手、熟练掌握。在平时我们就要多看例子多操练,做到字字斟酌,推敲打磨。为减少不必要的理解歧义,在选词方面要尽量选用常用词,而且要是词语的意思单一为佳,以避免使对方产生误解,造成不必要的麻烦。另外,在写作过程中不可以出现任何单词拼写、语法、标点符号等低级错误。否则对方会以为你没有跟他合作的诚意,做事情没有担当,敷衍对方,也许一开始就给你扣上一个不真诚的帽子,对双方之后的关系发展非常不利。所以,在斟酌字句之后,一定要通篇读一遍,确保没有疏忽的细节,才能够发出。一封合格的外贸信函一定符合以下“7c 要素”原则,即 clearness 清楚, conciseness 简洁, correctness 准确, concreteness 具体, cheerfulness 愉悦, courtesy 谦恭, consideration 体谅 and completeness 完整。在撰写外贸信函时,我们要时刻牢记这七要素,一定能避免走弯路,写出地道的对外商务信函。

##### (二) 要熟记一些惯用标志性语句

商务信函从写信者的目的划分,可以分成很多类型,比如感谢信、道歉信、询盘信、报盘信、还盘信等等。每一种类型的信函都有其鲜明的特点,我们要善于把握并灵活运用,一定能够写出地道的商务信函。比如:在与对方建立业务关系阶段可以使用这样的句型: We learn from our local Chamber of Commerce that you are one of the leading importers of canned foodstuff. 我们从当地商会了解到你方是罐装食品的主要进口商之一。再比如: We are pleased to make you an offer, subject to our final confirmation. 我们很高兴报盘如下,以我方最后确认为有效。“subject to...以...为有效”就是报盘信的标志,很好辨别。

另外,在组词造句方面要注意的是,尽量使用简单句,避免使用过多的修饰语,避免从句套从句,以免让人有烦冗的感觉。这时候一定不能显示自己的英文功底有多深,而应该牢记外贸信函简洁、清楚的行文原则。

##### (三) 要尊重彼此的文化,避免冲突

和外商顺畅交流的前提是要充分理解西方的文化和价值观。这就需要我们转变自己的思维模式,学会如何运用直线思维,摒弃寒暄客套,掌握直截了当解决问题的方式。从对方的角度出发,搞清楚信息传递的思路,从语言层面提高我们的跨文化交际能力。在撰写外贸函电的过程中,我们要特别关注细节的差异,避免因细节不到位,而给对方留下不好的印象,从而影响交易的继续进行。反之,却能起到事半功倍的效果。比如:在函电的称呼语中,如果能准确地写出收信人的姓,而不是泛泛地用 Sir 或 Madam 代替,一定会让人好感倍增。在表达“请告诉我...”这句话的时候,说“Please tell me”一定不如“Please let me know”让人舒服。因为前者感觉是在发号施令,而后者就显得谦恭有礼貌。

总而言之,外贸信函是对外商务沟通的重要工具,它直接关系到企业的形象问题。要想和外商进行无障碍的沟通,就需要多了解对方的文化元素,灵活地处理各种文化障碍,并综合运用各种商务交际技巧,不断化解可能出现文化冲突。只有通过不断地习得熟悉,我们才能提高使用商务用语的得体性,加强跨文化的敏感性,最终促成商务交际的顺利进行。

#### 参考文献:

- [1] 杜程程. 二语习得过程中母语迁移研究综述 [J]. 英语广场, 2022 (3).
- [2] 邓炎昌, 刘润清. 语言与文化 [M]. 北京: 外语教学与研究出版社, 1989.
- [3] 邹琼. 中国式英语及其成因透析 [J]. 湖南社会科学, 2006 (5).
- [4] 黄丹. 商务口语思维中的显性和隐性负迁移及其对策 [J]. 成都中医药大学学报 (教育科学版), 2009, 11 (04).
- [5] 李美倩, 朱云翠. 基于自建语料库的大学生英语写作母语负迁移现象研究 [J]. 桂林航天工业学院学报, 2022 (2).
- [6] 王福锁. 浅析跨文化交际能力在商务英语中的体现 [J]. 外语·外文, 2013 (6).
- [7] 曹赞. 商务英语函电写作中文化细节差异的处理 [J]. 南昌教育学院学报, 2017, 4 (2).