

## 外贸英语口语交际法教学的示例

田金江

(浙江经贸职业技术学院 杭州 310012)

**摘 要** 用外贸业务中关于价格洽谈的教学实例来阐明交际法的运用及其特点。

**关键词** 交际法 外贸 语境 示例

**中图分类号** H319.9

交际法的教学核心思想是培养学生的交际能力。在外贸英语口语的课堂教学中,具体体现在培养学生在外贸业务洽谈的各个环节中能够得体而有效地运用语言的实际能力。要做到这一点,学生不能仅仅停留在学习外贸用语和机械地操练一些有关会话上,更主要的是使学生掌握语言使用的规则。这些使用规则打破了句子的界限而扩展为比句子更长的语篇。究竟语篇是什么呢?语言学家对此智者见智,仁者见仁。笔者认为张淑琴对此下的定义较为科学。她认为:语篇系指一人或一人以上的以交际为目的的一段话语或书面语。话语长短不限,通常指双向性交流(INTERACTIONAL),即发话人(ADDRESSER)与受话人(ADDRESSEE)之间的语言交际。交际双方在会话中,指说话人和听话人;在书面语中,指作者和读者<sup>[1]</sup>。由此可见,掌握了语篇能力,在某种意义上说,也掌握了语言的使用规则,从而达到了交际的目的。

### 1 外贸英语口语交际法教学的特点

#### 1.1 语境的真实性

交际法教学注重学生在真实或模拟“真实”的语境中学习交际。整个教学过程就是交际过程。作为组织者,指导者和设计者的教师,应在课堂上创建尽可能贴近实际的语境供学生交际。那么,何谓真实性呢?从外贸业务洽谈的实际情况分析,实现真实性可通过两个途径。一是竭力提高交际的信息量,增加可预测性的语境量。二是设计出口商与进口商之间的信息缺口(INFORMATION GAP)。简言之,在洽谈中,双方都不知对方的底牌。于是各方为了达到某个交际的目的便积极开展思维活动,主动交际。只有这样做才体现真实性。

#### 1.2 交际的双向性

传统教学法只强调学生掌握语言能力的重要性。因此,老师是课堂教学的中心。自始至终老师一人滔滔不绝,满堂灌。教师与学生的关系是主辅性。这是单向性交际。交际法教学是以学生为

中心,学生是语言实践的主体。人类语言的主要交际方式不是自言自语,而是对话和会话。在外贸业务洽谈中,必然有出口方和进口两个方面。双方的关系是对等的,交际是双向的。双方的洽谈目的都是为己方争取更多的利益,这也是推进双向性交际的动力所在。

### 1.3 学生的主动性

主动性是学好外语的最重要的因素。在双向性交际中,学生的学习方式不是被动的,而是主动的。更何况交际的语境颇为“真实”,因而学生的学习积极性得以充分发挥。由于语境的信息摄入量,双方之间又存在着信息缺口,因此交际的目的具有较大的挑战性。只要教师设计的教案恰到好处,就会促使学生积极思维,将他们的注意力集中在语义上,而不是在语法结构上。同时,采用角色扮演(ROLE-PLAYING),展开学生对学生的交际,容易消除学生的心理障碍和紧张情绪,更有效地发挥他们的主动性。

## 2 外贸英语口语交际教学法的示例

交际教学法没有给我们提供一套固定的,现成的和具体的教学方法:教师可根据教学的目的和学生的具体情况,引入交际法的原则,借鉴传统教学法的某些优点而制定。教学内容不必囿于传统的教科书,可自行设计。在外贸业务洽谈中,进出口双方都集中在价格,付款条件,包装,船期和理赔等几个主要条款的磋商上。笔者根据数年来的交际法教学实践,抛砖引玉,就价格方面磋商的教学实例和大家商榷。

实例:

Role-playing

Work in pairs. The whole class is divided into two groups. Group A acts as Mr. Li, an exporter from Zhejiang Trading Imp. & Exp. Corporation and Group B Mr. Smith, an importer from Kimpton Brothers Company in London.

Step One

Review useful expressions in this regard

Before the class, students are expected to acquaint themselves with useful expressions in this regard. Suited to communicative class are any traditionally-compiled teaching materials about spoken English for international business for this goal. The teacher can help the students to go over the useful expressions in a traditional way, say, by having the students do oral translation in the beginning of the class.

Step Two

Present the situation:

Mr Smith wants to place an order for 30,000 dozen wooden bead necklaces with Mr Li. That is, Art No. H-1, 10,000 dozen; Art No. H-2, 10,000 dozen and Art. No. H-3, 10,000 dozen respectively. Mr. Li, starting with a light talk, comes into a serious negotiation over prices with Mr. Smith. As an exporter, Mr. Li tries to sell the goods at the highest possible prices while as an importer, Mr. Smith negotiates for buying the goods at the lowest possible prices. By meeting both parties half way, they finally reach an agreement on the prices.

Step Three

Provide both the exporter and the importer with the relevant information

In order to make the situation more realistic, the information for the exporter may be kept from the importer and vice versa.

Information for the exporter.

- a. Prices off the factory. H-1:30 yuan in RMB per dozen; H-2:40 yuan per dozen; H-3:50 yuan per dozen
- b. Tax refund rate:13%
- c. All the expenses involved:5%
- d. Target profits: to earn one yuan in RMB per USD
- e. Lowest profits: to earn 0.5 yuan in RMB per USD

Group A can work out the prices on FOB basis itself according to the above information before the negotiation. As the students learn about the target profits and the lowest profits, they can adjust the prices in a limited way during the talk.

Information for the importer

- a. The level of current market for wooden bead necklaces.
- b. Other suppliers are approaching him for the business. The goods of similar quality might be obtainable at a lower figure.

From the above we can figure out as follows:

Information gaps for the exporter

- a. To which level can he set the prices mostly profitable to him and acceptable to Mr. Smith?
- b. Whether Mr. Smith can obtain the same products from other suppliers at the lower prices?
- c. To which level can he reduce the prices if Mr. Smith increases the quantity of his order?

Information gaps for the importer

- a. Is there any possibility of cutting the prices to the level he indicates?
- b. Whether the goods of similar quality are really obtainable from elsewhere?

Step Four

Build a dialogue on the above-mentioned situation.

Leave most of time to the students for practice in pairs. Then the teacher gets some pairs to present their dialogue to the whole class. To keep the dialogue going smoothly, the teacher may give the both parties some facts respectively to support their ideas of prices because the students themselves have never done business before. The students, however, are encouraged to come up with their own reasons to support their arguments.

To the exporter.

- a. Raw materials are on the rise.
- b. The quality of our goods are superior to that of the goods from elsewhere
- c. The pays for the workers are going up.

To the importer.

- a. The market is declining.
- b. Competitions on prices are more fierce.
- c. Other suppliers quote him lower prices for the same products.

### 3 教师的作用

采用交际教学法,决不意味着降低教师的作用,相反,对教师的要求更高。由于组织教学的信息量增大,教学活动灵活多变,所以比照本宣科的传统教学法难得多。再说,目前的外贸英语口语教材,几乎都是按照传统法的思路编写而成的。虽然大多数的教材以外贸业务的各个环节作为语境展开对话,但仍很不适用于交际法教学。书中人物纷呈,商品种类繁多,内容松散,语境不太贴

实. 因此, 这些教材可供学生学习相关的外贸用语, 句型之用, 教师须另辟蹊径, 和传统的教材平行铺线, 一线贯之, 设计一整套“真实”的语境, 让学生身临其境, 进入角色, 习得交际的本领. 落实到具体的教学活动, 教师应精心设计, 注意启发和诱导学生. 如关于价格的洽谈, 在实际的业务中, 有可能发生以下几种情况: (从出口商的立场出发) (1) 如果对方接受的价格恰好是最低的利润点, 你如何争取再好一点的价格? (2) 如对方向你出示其他公司比你报价低的传真, 你将如何应付? (3) 如果双方对于价格的分歧很大, 你将如何维持商谈? 等等. 如时间允许, 教师要增大语境量, 提高“真实性”, 启发学生, 调动学生的积极性. 另外, 对学生在交际活动中的错误, 要“抓大放小”, 即向学生分析典型性的语法大错误和关键词的误用, 而宽容小错误. 教师还应当经常地, 随时随地地向学生征求意见, 定时分析教学效果, 调整教学方法.

## 4 教学效果分析

4.1 采用交际法教学, 教师和学生课堂上各讲话的时间比例完全改变了. 传统法教学, 即便教师精讲多练, 至少也要占去三分之一的时间. 由于教学中心放在语言运用的准确性上, 进行会话操练时, 一对学生练习, 其余人静听, 教师不时地纠正错误, 学生实际练习的时间很少. 以两节课 90 分钟, 班级人数 30 人计算, 每人平均摊到的时间仅两分钟. 然而, 在交际法教学中, 教师在 10~15 分钟时间内交代完交际的情景和目的, 再加上 10 来分钟让学生向全班“表演”, 其余时间全部供学生进行角色扮演的交际活动. 大信息的交际活动和多练使学生的口语能力有明显的提高.

4.2 交际法强调说话的流利而不太重视其准确性. 笔者借鉴传统法教学的合理部分, 要求学生课前预习相关的外贸用语和句型, 为课堂上的交际活动作做好准备. 如关于价格的磋商, 学生应熟悉询价, 报盘, 还盘, 再还盘, 直至接受等种种表述方式. 当然也得回顾如何有理有节地表达肯定, 否定, 建议, 请求, 协商等意思. 这样做可以大大提高课堂教学活动中语言运用的准确性. 事实证明, 此方法行之有效.

4.3 课程气氛活跃. 学生没有心理压力, 说话的勇气大增. 由于交际目的明确, 学生参与课堂活动积极主动, 注意力集中, 并能培养他们课后自我习得的能力. 这点对中国学生尤为重要, 因为受传统文化的影响, 大多数学生比较内向, 不愿意广众之下发言. 交际法在一定程度上克服了这一心理弱点. 通过积极的口头交际活动, 学生在提高语用能力的同时, 又提高了语言能力.

## 5 结论

交际法教学很适合专业英语的教学, 尤其适合于外贸英语口语的教学. 关于外贸业务洽谈, 只要教师有一定的实际业务经验或到外贸公司去“取经”, 便可设计较“真实”的语境. 因此, 这种教学思路操作性较强, 且教学效果良好.

## 参 考 文 献

- 1 张淑琴. 英语交际法教学示例. 杭州: 杭州大学出版社, 1991. 1~37
- 2 唐力行. 英语教学方法和技巧. 上海: 上海外语教育出版社, 1983. 25~30
- 3 李筱菊. 交际英语教程. 上海: 上海外语教育出版社, 1987. 4~50

(下转第 61 页)

(上接第 57 页)

## **A demonstration of communicative approach to oral business English teaching**

Tian Jinjiang

(Zhejiang Economics & Trade Vocational College, Hangzhou 310012)

**Abstract** The application of a communicative approach and its features are well presented in the teaching procedures concerning negotiations over prices in foreign trade.

**Key words** communicative approach foreign trade context of situation demonstration