

# 试谈阅读古文与撰写外贸函电的关系

赵 福 洲

目前，本院汉语教研室根据教学计划为外贸外语、外贸经济两系本科学生所开设的课程是两门：一是《大学语文》（系全国大学语文教学研究会统编教材），一是《外贸应用文》（系本院自编教材）。这两门课的教学目的要求各有侧重。《大学语文》的教学目的要求，南大校长匡亚明在《序言》里阐述得很详尽深透，要言之，即通过教学，让学生掌握“打开科学领域大门的基本武器”，“把我国的优秀文化传统和民族精神传授给学生”。而《外贸应用文》的教学目的要求，则是通过教学，让学生“掌握外贸应用文的基础知识和基本技能，并熟练地写出具有一定质量的外贸应用文”。那末，这两门课之间的关系又如何呢？这就是本文想探索的问题之所在。

《大学语文》，实际上是一本中国历代优秀诗文选，凡书中所选，从先秦到明清的诗文，是现代诗文的八倍强，可见其重点是读古文。《外贸应用文》，主要讲外贸函电的特征、语言表达和写作手法上的特点。所以，两门课程的区别与联系，实质上是一个读古文与撰写外贸函电的关系问题。

我们知道，今天的语言是几千年来传承、逐渐发展的结果。现代汉语里的词语是由古代汉语的词语发展而来的，当然也吸收了不少外来语及现实生活中不断产生的新词语；古文句式大多数与今天的一致，只有少数不同。我们从明代的《三国演义》到清代的《红楼梦》，可证五百多年来的汉语基本上同现在一样。因此，可以这样说：如果不读古代文学，语言修养的底子很差，是难以写好文章的。特别是外贸函电，由于大部分对象是外商，尤其是侨商或港澳同胞，他们习惯于使用那种半文半白的语言，这就更要求我们必须掌握一定的古文知识了。不然，正确理解客户来函来电都会发生困难，又怎能适当地作复呢？从这个客观实际出发，我认为，要写好外贸函电，更有必要阅读相当数量的古文，掌握一定的文言知识。

下面，就从具体方面谈谈两者的关系。

## 一、阅读古文，对正确理解外贸函电中的习惯用语、有时出现的文言词语有直接的帮助

外贸工作中，联系洽谈业务的重要手段是商业函电。各种往来的商业函，在开头与结尾部分，为求文字简明扼要，往往用上一些习惯客套话，这些客套话，实际上是文言文里因袭沿用下来的文言词语。如“承告”、“承复”，“即希查洽”、“特此函达”、“特此函复”，“不胜感荷”、“并希见复为荷”等等。拿现在的话来说，“承告”是“承蒙你告诉我”，“承复”是“承蒙你复

信告诉我”。两者义近，但稍有差别，前者是对方发信告诉我，后者是对方复信回答我，择用时须注意其差异。“即希查洽”，是“希望你及时调查研究并与我接洽”；“特此函达”的“达”，是“达知”的意思，即“通知”，其意即“特地为这写信告诉你”；“特此函复”，是“特地为这写复信给你”。三者之别，在“洽”、“达”、“复”，不能忽略。“不胜感荷”是“十分感激”，

“並希见复为荷”是“並且希望你能回信答复我，很感谢”的简括语（“荷”，承受的意思，“感荷”和“为荷”都是感激、感谢的意思）。前者只表示感谢，后者不尽于此，还有要求对方复信的意思，侧重点是不同的。这些习惯客套用语，在古代的书信、文章里是屡见不鲜的。譬如感谢人家开导，就说：“承蒙不吝赐教，幸甚幸甚。”又如李密的《陈情表》煞尾曰：“臣不胜犬马怖惧之情，谨拜表以闻。”

有时，在外贸函电里还会出现一些古语。例：“在双边坦诚地对贸易商务交换意见下，本公司深感受益匪浅，对日后之发展将大有帮助。”“匪”，通“非”，是同音通

借。“匪浅”，即“非浅”、“不浅”的意思。这在我们学过的《诗经·氓》里就出现过，如“匪来贸丝，来即我谋”，“匪我愆期，子无良媒”。这说明了古汉语中的假借字还沿用在现代汉语里。又如：“订购尚希从速，以免向隅。”“向隅”这一古语，据刘向《说苑·贵德》载：“今有满堂饮酒者，有一人独索然向隅而泣，则一堂之人皆不乐矣。”后有所谓“一人向隅，举座不欢”云云，义同。“向隅”，字面上的意思是“向着壁角落”，其引申的意义是“因得不到机会而失望”。我们对这些古语的含义搞清楚了，就能正确理解来函来电，也能正确使用在自己撰写的函电中。

## 二、阅读古文，掌握一定量的文言句式，使 用在外贸函电中，能使文字简练确切

外贸函电，无论对内与有关部门联系工作，还是对外与客户磋商业务，都应力求做到除必要的说明外，情事不宜枝蔓，文字不能拖沓含混。因此，要求它比一般的信件、电报更为简练确切。特别是外贸电报，时间性很强，费用昂贵，如打到拉丁美洲等地，每个字要好几元美金，则更应要求字字见效，“惜字如金”。

我认为，下列函电堪称为较好的例子。

××公司：

×月×日函收悉，兹按×月×日所寄第×号报价单以10%折扣向你报盘，但须经我方最后确认为有效。最早交货期为接到订单后两个月。由于该货需求殷切，客户订购踊跃；又考虑到这一品种价格实惠，适合贵地市场需要，尚希订购从速，以免向隅。候复。

××公司

此函写得十分简短，仅百来个字，就复清楚了优惠价、交货期，又能简析供求现况，谈了“生意经”，实是一个很好的虚盘。

你15日电××还价××到岸价  
每公斤12美元歉难接受贵地按我价  
正大量订货幸勿观望

该电前一句不仅讲明不能接受对方还价，且用一“歉”字，显得委婉；后一句又点到商品市场情况特佳，旁敲侧击，劝其接受，也谈了“生意经”。电文仅37字，复得明确简练。

这两封函电，之所以能如此简练确切，主要是因为夹用了一些文言句式，如“以10%折扣向你报盘”，“经我方最后确认为有效”。这类句式，在古汉语里是俯拾即是。如我们学过的古文《左传·秦晋殽之战》中有句：“以乘韦先，牛十二，犒师。”《汉书·苏武传》中有句：“又以武弟子为右曹。”（“经确认为有效”是“以确认为有效”的变化，属同一句式。）另外，还用了常见于古汉语中，並仍活在现代汉语里的，诸如“需求殷切”、“幸勿观望”等四言句式的缘故。

我们说，要做到行文文字句精炼，多读些古代名篇是行之有效的重要途径。如司马迁的《项羽本纪》，无论是叙事、议论，无不要言不繁、言简意赅。若能反复研读，细加辨

析,对我们不无补益。太史公在写垓下之战,叙述楚汉形势时,只交代一句:“项王军壁垓下,兵少食尽,汉军及诸侯兵围之数重。”实在只“兵少食尽”、“围之数重”八个字

便把项羽山穷水尽的境地简括地写了出来。这真是大家之手笔!我想,我们若能多读多积累多实践,相信在撰写函电时也能逐步做到得心应手、文字简练确切、“以少胜多”的。

### 三、读些古文,可使我们笔下委婉曲折, 措词用语得体,有利于“谈生意经”

撰写外贸函电,除体现政策、讲究策略外,在措词用语上,还得注意委婉得体,善于进退,分寸恰当。这样,才有利于与客户磋商,进一步发展业务。要做到这一点,必须有较高的语言表达能力。我们在研读古文时,若能做有心人,细加琢磨,是可以悟出些道理来的。如诸葛武侯的《出师表》,历来被古人从“忠义”角度誉为千古至文,这是不足训的;但如若从委婉、动情的角度来研究,我们不是不可获得启示的。武侯受刘备托孤之重任,出师图强,因有后顾之忧,故上表陈情,深劝刘禅。但刘禅十分昏庸,如何劝呢?文章劈头就云:“先帝创业未半,而中道崩殂。今天下三分,益州疲弊,此诚危急存亡之秋也!”前动之深情,后晓以时势,尔后又十二提“先帝”,历陈建国维艰,引据历史为鉴,而又毫不矜夸,委婉得体。其苦心孤诣、惨淡经营的一派心事,诚挚恳切的感情,溢于言表,读之感人至深。正因为文章句句做在“打动”二字上,故能收到很好的效果。千古文章,或情或景或事,其妙谛其实为一,曲折而已。

所以花了些笔墨来阐述,是因为我们阅读古文,往往只知其然,而不求其所以然。

“其然”者,有本可稽,人云亦云,老生常谈,知之其实帮助不大。有如人云好箭,我亦云好箭,却不会用上。“其所以然”者,大学者不屑深谈,平平者又谈不透,可谓无所本。因此,容易导致似是而非的结论,认为读那末些古东西,语言又陈旧,思想又迂腐,作今文可用不上!所以,关键在于“悟”,悟出了“其所以然”,作文措词之法

也就得之于心了。若能篇篇认真地“悟”,积上五、六十篇,我看运用文字的绳墨是可以了然于胸的。就是我们撰写外贸函电,在洽谈业务时,也需注意婉曲动人,以利达成交易。下引两则函,一是我方发出的,一是客户寄来的,是注意措词委婉的较好实例。我方发出的是报价催复并推荐商品函:

××公司:

×月×日函附第××号报价单,谅早收到。

上项报盘是否适合你处市场需要?如有其他建议,希能尽快接到回信。

××系新产品,试销以来,深受各地欢迎。事实证明该货不但质地可与世界同类最佳品种媲美,而且价格具有更大的竞争性。相信不久即可获得你方的定单。

××公司

这封函,在希望对方复函上,撰稿人不是说“希尽快函复”,而是说“希能尽快接到回信”,不是从“希望你怎么做”提,而是从“希望自己能得到”写;在希望对方订购上,又是从“希望自己能获得”的角度提,“相信不久即可获得你方的定单”。这种委婉的语言,体现了尊重人、讲礼貌的精神,容易为对方所接受。另一件是客户要求我给予多项产品代理权的来函,节录如下:

本公司自一九六〇年开始,即与贵国在商务贸易上来往,迄今已有十九年历史。在这段漫长的时期

(下转第27页)

还不能生产的某些药品、染料以及各种军用物资。例如，当时(1947年)经山东日照涛口进出口的物资，每季出口生油约8千担、匹猪约4千头；进口则有各种原料和工业品。在贸易方式上，既利用一般的贩运方式，也派出一些人员常驻国民党统治区，利用合法形式采购我们所需的物资，再经由地下运输线运回解放区。当然，斗争是极为复杂和尖锐的，许多同志甚至流血牺牲。

在解放战争期间，对外贸易的另一重要任务，就是随着解放区的扩大，如何把新解放区的一切对外贸易活动置于民主政权的统一管制之下。1948年底，山东省全部解放，民主政府随即制订公布《山东解放区进出口贸易管理暂行办法》和《山东解放区征收进出口税暂行条例》。上海解放后，就在这些规定的基础上，根据实行以来的经验，加以充实推行。如1949年6月，华东区对外贸易管理局在上海成立以后公布《对外贸易暂行管理办法》，和实行的新的进出口税则。与此同时，还颁布了私营进出口企业及外商企业的登记管理办法，以及实行外汇管理办法等一系列外贸法令规章。总之，建国以前，凡是中国人民解放军到达的地方，在迅速恢复工农业生产的同时，也立即把对外贸易统制起来，夺回了被帝国主义和官僚资本所控制的一切权力，肃清其在外贸领域的一切势力，包括海关也回到了人民的手中，成为监管进出口商品的重要手段，有效地维护对外贸易不受帝国主义和外国资本的损害，并狠狠打击各种走私和政治破坏活动。

从以上可以看到，今天我国的对外贸易虽已属于国际贸易的范畴，与解放前在特定历史条件下产生的地区之间的对外贸易情况有所不同，而且变化很大，但它的基本方针、政策仍然是以解放前的对外贸易的方针、政策为基础的；它所以能取得今天这样大的发展壮大，也是与解放前在对外贸易中逐步积累和提供的经验教训分不开的。当前，我国正处于伟大的新的历史时期，为了适应全面开创社会主义现代化建设的新局面，必须进一步大力扩展对外贸易。因此，深入探讨解放前的对外贸易，作为今天的借鉴，是很有必要的。

(上接第30页)

中，我们从无间断地努力推销 贵国出产的货品。一分耕耘，一分收获，我们终于实现了 贵国产品在我国市场达到畅销的目标；但是，我们不敢自满于目前所获得的成绩，仍继续努力以期更进一步。本公司为在商品的领域里欲更迈进进一步，希望 贵国能给予多项产品的代理权，以使 贵国其他产品在我国能同样地获得良好的市场。

这件来函，文句的委婉，措词的恰当，值得我们重视。来函目的是争取我给予多项产品的代理权。但他没有开头就提出，而是先从贸易来往的历史谈起，讲了推销我商品所作的努力，用“一分耕耘，一分收获”灵巧地归结到取得成果。接着，他没有以此为条件，提出要获得我多项产品的代理权；而是表示

不敢自满，仍须努力，所以要求给予多项产品代理权。结末又不提自己的利益，而强调了我国的利益。措词多么策略、得体。整段文字写得娓娓动听，委婉曲折，深得撰函谈生意经之妙。客户能写出这样有情有理，措词策略得体的函件，我们则应该写得更好，这是义不容辞的紧迫的任务。但也无庸讳言，我们有的函件，虽也套用了些“承蒙”、“见谅”之类的词语，说上几句“谢谢”、“对此表示高兴”等等的话，但十分干枯，无情可叙，无理可说，体现不出“生意经”来。这应该引起有关同志的足够重视。

综上所述，阅读古文与撰写外贸函电，两者的关系其实是很密切的。“古为今用”，应该也包括了今天撰写外贸函电这个特殊的内容。因此，一切忽视古文教学，或是把古文教学与外贸应用文教学割裂开来、以致对立起来的看法恐怕都是不妥当的。