



基于语料库的商务英语演讲话语中 人际意义的构建

李 慧

(重庆第二师范学院 外国语言文学学院, 重庆 400067)

摘要:基于 Halliday 的功能语法理论,自建美国企业商务英语演讲语料库和中国学习者商务英语演讲语料库,研究了两个语料库中人际意义的构建,并对比分析美国企业商务英语演讲和中国学生商务英语演讲在构建人际意义时在语气系统、人称系统和情态系统方面存在的异同点和具体表现。

关键词:人际意义;语料库;商务英语;演讲

中图分类号:H313

文献标识码:A

文章编号:1008-6390(2020)06-0041-05

商务英语演讲是企业与客户、合作伙伴之间沟通的一种有效方式。商务英语演讲可以分为三大类:信息性演讲、说服性演讲和特殊场合演讲。信息性演讲包括简报、报告、培训等;说服性演讲指商业建议和展示;特殊场合演讲指礼节性讲话,如致欢迎辞、向某人或机构致意、敬酒、颁发奖项等,这些演讲用于在正式场合表达欢迎、良好祝愿或感谢。商务英语演讲可以促进企业国际沟通与合作,帮助企业树立良好的企业形象,拓展企业的市场范围。在“一带一路”大背景下,我国与众多沿线国家的经贸往来正在不断深入,商务英语演讲作为一种有效的沟通方式在国际贸易中发挥着越来越重要的作用。本文将运用 Halliday 的功能语言学理论,通过自建商务英语演讲语料库来研究中商务英语演讲中话语的人际意义构建。

一、文献综述

西方学者从功能语言学、文学、哲学、社会语言学、语用学等多个角度对语言的人际意义进行了大量的研究,其中,功能主义者在研究人际意义方面处于领先地位,其代表人物即 Halliday。根据 Halliday 的功能语言学理论,语言是用于交流和传递信息的工具,人际意义被用于衡量我们如何与他人交往,如何表达我们的态度、观点,以及如何影响他人的想法、情感和行为。Halliday^[1]作为系统功能语言学的

奠基人,提出了语言有三大功能:概念功能、语篇功能和人际功能。语气和情态是实现人际功能的两个主导系统,语气系统由主语和限定成分构成,情态又分为情态化和意态。

自从 Halliday 引入系统功能语法以来,许多学者开始研究不同领域的人际意义。Thompson^[2]从两个角度来看待人际意义:作者的干涉及与观众的互动。他还对评价进行了研究,指出:“通过评价,我们更多地处于语法的边缘:大部分的评价都是通过词汇选择来表达的,并且很少有语法结构可以看作是通过评价进化而来的。”Martin^[3]提出了评价理论,将人际意义的研究从句法层面扩展到语篇层面,重点研究语篇语义学,该理论包括三种评价资源:态度、介入和极差。Painter^[4]认为评价体系的中心是“体系”,重点是“评价”,语言是“手段”。他通过对语言的分析,对说话人的态度、立场和看法进行了评价;评价不仅注重表面意义,而且注重深层意义,评价系统涉及三个语义区域,涵盖了传统意义上的情感、伦理和美学。

在我国, Halliday 的功能语言学理论自 20 世纪 80 年代被引入以来,已成为语篇研究较流行的指导理论。许多汉语语言学家将其应用于各种类型的话语研究中,并开始研究话语中的人际意义,主要代表学者为李战子、朱洪涛等。李战子^[5]加入了评价和人际隐喻等方法来实现人际意义,从而拓宽了 Halliday

收稿日期:2020-05-15

基金项目:重庆第二师范学院教改项目“基于多模态语料库的商务英语听说课程教学改革与探索”(JG201932)

作者简介:李慧,讲师,研究方向:商务英语话语、语料库语言学。

的人际意义理论。她提出应该从社会互动的角度而不是语法层次来审视人际意义。朱洪涛^[6]利用系统功能语法研究了互动广告的人际意义。他发现提供信息和要求行动是互动广告文本的两个基本语音角色,广告文本中代词的使用是复杂的。张军平^[7]从心理视角对《彼得·潘》的人际意义进行了研究,他发现作者使用了拉拢和离间手段,使得真实读者与隐含读者错位,作者力图建构真实与虚幻的二重世界,从而赋予作品外显与内隐的双层含义,因此该儿童文学作品具有比成人作品更为复杂的人际关系。蒋婷^[8]从态度系统角度分析了仲裁员调解话语的人际意义,研究发现,仲裁员较多地使用了鉴赏和判断资源,较少地使用了情感资源,起到了拉近距离、反驳对方、劝说等功效,体现了仲裁员的独立性,同时达到了定纷止争的目标。

总之,国内外学者从不同的角度对人际意义进行了研究,包括功能语言学、心理学、文学、哲学、社会语言学等,所有这些理论为我们提供了多种探索话语人际意义的原则和指导方法。国外学者长期应用系统功能语法研究各种话语的人际意义,现在国内学者也开始将系统的功能语法运用到各种类型的话语研究中,其中语篇意义和概念意义受到了较多关注,而人际意义在近几年才得到关注。企业商务英语演讲作为一种重要的交际话语,也具有人际意义。然而,鲜有学者研究商务英语演讲中的人际意义。本文将基于 Halliday 的系统功能语法理论,从语气、情态和人称角度对比分析中美商务英语演讲中人际意义的构建,希望能有助于拓展人际意义的话语研究范畴,同时能够为商务英语演讲教学提供一定的指导。

二、研究设计

(一) 语料库的建立

本文借助道格拉斯·比伯的语料库建库方法,自建了两个语料库。语料库一:美国企业人士商务英语演讲语料库,由 30 篇美国知名企业的商务英语演讲稿构成。这些演讲稿来自网上美国企业商务演讲的视频,转换为文稿的形式,演讲主题涉及企业新产品发布会、企业就职演讲、企业投资合作等。语料库二:中国学习者商务英语演讲语料库,由 30 篇中国学习者商务英语演讲稿构成。这些材料来自商务听说课上学生进行商务英语演讲的录音,教师让学生选择感兴趣的商务话题进行课堂演讲,对来自商务英语专业大二的五个班级学生的课堂商务英语演讲进行录音,然后将其转换为文稿形式,学生商务演

讲的主题涉及商务礼仪、商务旅行、企业面试、公关危机等话题。本文所采用的工具是 Antconc3.2.1.0、PowerGREP 文本整理器及 SPSS 统计软件。经统计,语料库一的总形符数为 10882,语料库二的总形符数为 8036,语料库一和语料库二分别有 30 篇商务英语演讲语料,两个语料库的容量、建库原则与方法、语料种类都比较相似,故这两个语料库具有一定的可比性,可进行对比研究。

(二) 研究问题

本文有三个研究问题:1. 在两个语料库中,中美企业商务英语演讲话语实现语篇人际意义时在语气系统层面有何异同点? 2. 在两个语料库中,中美企业商务英语演讲话语实现语篇人际意义时在人称系统层面有何异同点? 3. 在两个语料库中,中美企业商务英语演讲话语实现语篇人际意义时在情态系统层面有何异同点?

三、研究分析

(一) 语气系统

语气具体包含两个部分,一是主语,由名词性词组充当;二是限定成分,属于动词词组的一部分。主语可由名词充当,也可由具有名词特性的词、词组甚至小句充当。限定成分指的是表达时态或情态的助动词。主语与限定成分密切联系,相互结合形成一个成分,即语气成分。语气成分是在小句中实现语气的成分,小句表达语气有四大类型:客观表达事实的是“陈述”语气,用于表达提问的是“疑问”语气,用于表达命令、要求的是“祈使”语气,用于表达感叹的是“感叹”语气,商务英语演讲主要涉及前三种语气。为了对商务演讲中这些语气类型的分布有一个大致的了解,本文采用定量分析的方法,计算出中美企业商务英语演讲中每种语气结构的百分比;在此基础上,研究这些语法结构的功能和人际意义,并对一些句子进行分析,以期通过句型结构来探究其深层含义,统计结果见表 1。

表 1 语料库一和语料库二的句子使用频数

句子类型	语料库一	语料库二	卡方值	显著值(p)
陈述句	734	491	2.2693	0.132
疑问句	179	13	101.2152	0.000***
祈使句	94	7	54.6910	0.000***
总频数	1005	511	51.8883	0.000***

根据表 1,语料库一的句子总频数为 1005,语料库二的句子总频数为 511,选择显著水平为 0.05,利用 SPSS 软件计算出 p 值为 0.000,小于 0.05,说明

两者存在显著差异。同时,陈述句在两个语料库中的频数最大,分别为 734、491,在同样的显著水平下,得到 p 值为 0.132,大于 0.05,说明两个语料库的陈述句频数不存在显著差异。此外,疑问句在两个语料库中的频数较大,分别为 179、13,在同样的显著水平下,得到 p 值为 0.000,小于 0.05,说明两个语料库的疑问句频数存在显著差异。最后,祈使句在两个语料库中的频数最小,分别为 94、7,在同样的显著水平下,得到 p 值为 0.000,小于 0.05,说明两个语料库的祈使句频数存在显著差异。两个语料库中语气系统的运用如下:

1. 陈述句

陈述句一般用于传递信息,展示说话者的观点。陈述句在两个语料库中的频数最大,这与商务演讲的两个功能相对应:提供信息或进行说服。

例 1 In business negotiation, both parties have to cooperate with each other as well as being competitive against each other. Either party will endeavor to win the most benefit while maintaining the cooperation with each other. (语料库二,样例 13)

例 2 But I suggest that you bring the Sen-Sign pens with you because I have heard that guy welcomes personal handwritten messages. (语料库一,样例 1)

例 1 的演讲者论述了在商务谈判中,谈判双方应当彼此合作,同时也要相互竞争;任何一方都将努力赢得最大的利益,同时保持彼此的合作。演讲者使用陈述句的主要作用是陈述事实,传递信息。例 2 的演讲者在为新同事 Guy 致欢迎词,随后他提议在座的同事都用签字笔写下欢迎词,因为 Guy 先生喜欢个人手写信息。演讲者运用陈述句表达了他的建议,达到了劝说的效果。

2. 疑问句

疑问语气在两个语料库所占的比例处于中间水平。疑问句通常与询问信息有关,常用的有两种疑问句,WH-疑问句和 Yes-No 疑问句。WH-疑问句的目标是寻求 WH 元素发出信号的缺失部分,而 Yes-No 疑问句的目的是要求观众判断信息的极性。

例 3 Guess what? 95% of all apps submitted are approved within 7 days. What about the ones we don't approve? Well why is that? What are the reasons? First, the app doesn't do what you said it would. Second, it uses private APIs ... and if they change, the app will break. (语料库一,样例 8)

例 4 Nowadays, in this consumption-oriented so-

ciety, more and more people including students are pursuing new ways of consumption in order to save money. Just like coupons, group-buy deals as well as discounts are warmly welcomed and considered fashionable. So here comes the question: will the new ways of consumption really help us save money? There are three factors. First of all, the gratification of saving money on one commodity will greatly stimulate consumers' desire to buy more. Secondly, ... (语料库二,样例 11)

在例 3 中,乔布斯谈到了苹果商店,他说苹果商店是世界上最具活力的 App 商店。接着他一连串用了四个 WH-疑问句来引出有关苹果商店的具体信息,包括 App 被批准的情况、未被批准的情况和原因。WH-疑问句的目标是寻求 WH 元素发出信号的缺失部分,乔布斯在问句后,用“第一……第二……”引出了所缺失的信息。例 4 的演讲中谈到了越来越多的人正在寻求新的消费方式,演讲者随之提出了一个问题:“新的消费方式真正能帮助我们省钱吗?”这是一个 Yes-No 疑问句,通过这个疑问句,演讲者引出了这个问题的三大影响因素,最终让观众得到这个问题的真正答案。

3. 祈使句

祈使句在两个语料库出现的频数是最少的。商务英语演讲中的祈使句主要用于商品要求和服务。演讲者要对听众的态度和行为施加影响,并要求他们按要求采取行动。祈使句可以显示说话者和听话者之间的社会距离和相对权力。使用祈使句可能会被认为是威胁性和不礼貌的行为,商务沟通中的礼貌问题是我们应该注意的,特别是在公共场所,这可以解释为什么在商业演讲中祈使句使用得比较少。

例 5 Please leave your suggestions, your messages and even your manga drawings for me any time. Let's make the next four months pleasant and productive. (语料库一,样例 10)

例 6 So let's take a look at the reaction of the industry and the regulators to these clear early warnings that could have prevented the crisis. (语料库一,样例 11)

例 5 的演讲者在接任新工作致辞时,用了两个祈使句。祈使句通常蕴含命令、劝告、禁止、警告的意义,但此处演讲者在这两个祈使句的开头加上了“please”“let's”这样的表达,表现出了礼貌的要求,拉近了与听众的距离。例 6 的演讲者同样使用了祈使句来号召大家一起看看该行业和监管机构对这些

可以预防危机的早期明确警告的反应,演讲者在话语开头添加了“let's”这一表达,缩短了与听众的距离。

(二) 人称系统

在语气系统中,人称在人际意义分析中起着重要作用。Halliday^[1]认为人称系统,无论是人称代词还是物主代词,都能实现人际功能。人称系统反映了说话人如何定位自己和听众之间的人际关系,也可以反映说话人的内在动机。商务演讲者利用人称系统来建立关系,并最终达到提供信息或进行说服的目的。表 2 是两个语料库中人称代词的使用情况。

表 2 语料库一和语料库二中人称代词的使用频数

人称代词类型	语料库一	语料库二	p 值
第一人称(I, me, my, we, us, our)	424	276	0.096
第二人称(you, your)	236	125	0.002**
第三人称(it, its, he, him, his, she, her, they, their, them)	327	206	0.07
合计	987	607	0.000***

根据表 2,语料库一中人称代词频数为 987,语料库二中的人称代词频数为 607,利用 SPSS 软件计算出 p 值为 0.000,小于临界值 0.05,说明两个语料库的人称代词频数存在显著差异。其中,第一人称代词在语料库一的频数为 424,在语料库二的频数为 276, p 值为 0.096,大于 0.05,因此两个语料库中第一人称代词的频数不存在显著差异。第二人称代词在两个语料库的频数分别为 236、125, p 值为 0.002,小于 0.05,可知两个语料库中第二人称代词的频数存在显著差异。第三人称代词在两个语料库的频数分别为 327、206, p 值为 0.07,大于 0.05,因此两个语料库中第三人称代词的频数不存在显著差异。两个语料库中人称代词的运用如下:

1. 第一人称代词

第一人称代词在两个语料库所占的比例最大。商务演讲的目的是提供信息或者说服对方,演讲者用第一人称代词解释其想法,能较好地展示自己的观点,以获得听众的认同感。第一人称代词在两库中的具体运用如下:

例 7 Today, I will tell you something about Huawei Pay, which is similar to Apple pay. (语料库二, 样例 9)

例 8 Though our national and cultural back-

grounds are different, we have common goals, and we can work together productively and harmoniously. (语料库一, 样例 3)

例 7 的演讲者用第一人称单数的“我”试图向听众提供信息。在例 8 中第一人称代词复数“we”出现了两次,形容词性的物主代词“our”出现了一次,演讲者使用第一人称代词有助于在演讲者和听众之间建立互动关系,表明了尽管文化背景有差异,但“我们”拥有共同的目标,“我们”可以高效、和谐地合作,运用“我们”拉近了双方的距离。

2. 第二人称代词

第二人称代词在两个语料库出现的数量均较少。第二人称代词“你、您、你们”指的是演讲中的听众,表明了双方在演讲中所扮演的言语角色,并指定了演讲者要与谁交谈,并强调了与目标听众交谈的内容。第二人称代词在两库中的具体运用如下:

例 9 We are also adding PDF viewing in the app. You can select PDFs, and you get a whole new bookshelf. They just look gorgeous. (语料库一, 样例 8)

例 10 We are very happy to have you here in New York for a while, Guy. I invite you all to drop in to say hello to Guy... (语料库二, 样例 1)

例 9 的演讲者乔布斯在给观众展示苹果商店的 App,他通过使用两个“你们”形成了与观众互动的氛围,让观众体验了苹果的 PDFs,拉近了与观众的距离。例 10 的演讲者用了两个“you”,第一个指代 Guy 这位新同事,第二个指代在场的所有员工,演讲者运用了礼貌原则中的“you-attitude”,把对方放在了一个较高的位置。演讲者热情地欢迎了 Guy 的到来,同时也礼貌地邀请了在场的同事欢迎 Guy 的到来。

3. 第三人称代词

第三人称代词在两个语料库中所占比例居中。第三人称代词通常指上下文中涉及的第三方,可以是某人或某物,应该根据演讲的上下文来判断。第三人称代词在两库中的具体运用如下:

例 11 The You Shop has pros and cons in online shopping. It's simple and convenient for the small amount of fund and the use of WeChat. It is suitable for SMEs. (语料库二, 样例 29)

例 12 Two months ago, the Bush administration hosted Chinese Vice Premier Wu Yi in Washington for the Joint Commission on Commerce and Trade. The meetings produced positive breakthroughs that will expand opportunities for US businesses. They also re-

solved seven potential World Trade Organization cases on high-technology products, agriculture and intellectual-property protection.

例 11 中两次使用了第三人称代词“it”,都指代“You Shop”。例 12 运用了第三人称复数代词“they”,指代前面的会议。

(三)情态系统

人际意义的重要组成部分之一是言说者对自己讲的命题的成功性和有效性所做的判断,或在命令中要求对方承担的义务,或在提议中表达的个人意愿,人际意义的这一部分是由语法的情态系统来实现的。情态系统包括情态和意态,前者与命题有关,后者与建议有关。情态包括陈述和提问,表达了概率和频率,反映了演讲者对这个命题的态度,即在多大程度上,他对自己话语的有效性是确定的。意态包括命令和提供,表达了义务和倾向,我们可以从中推断演讲者对问题的态度、判断或意愿。在商务演讲中,演讲者使用情态系统来明确或含蓄地表达态度,建立说话人与听众之间的关系。

情态系统可以用定式情态操作语表达(如 can、will、must、could 等)或用情态附加语表达(如 certain、probably、usually、sometimes、be allowed to、be supposed to 等)。根据说话人提出命题或建议的可能性或可取性的程度,Halliday^[1]赋予了不同的情态系统不同的值,情态系统越确定,其值越高。其中,高值情态系统词包括 must、certainly、always、required、determined,中值情态系统词包括 will、shall、should、would、probably、usually、supposed、anxious、eager,低值情态系统词包括 can、may、could、might、possibly、perhaps、sometimes、allowed、willing。

表 3 语料库一和语料库二中情态系统词的使用频数

情态	语料库一	语料库二	p 值
高值情态词	21	8	0.104
中值情态词	176	108	0.126
低值情态词	172	78	0.000***
中低值情态词合计	348	186	0.000***
三种情态词合计	369	194	0.000***

根据表 3,两个语料库中高值情态词均使用较少,中值情态词和低值情态词使用较多。其中,高值情态词在两个语料库的使用频数分别为 21、8,利用 SPSS 软件计算出 p 值为 0.104,大于临界值 0.05,说明两个语料库的高值情态词的使用频数不存在显著差异。中值情态词在两个语料库的使用频数分别是

176、108,p 值为 0.126,大于 0.05,说明两库中的中值情态词的使用频率不存在显著差异。低值情态词在两个语料库的使用频数分别是 172、78,p 值为 0.000,小于 0.05,说明两库中的低值情态词的使用频数存在显著差异,即语料库一比语料库二使用了更多的低值情态词。

在商务英语演讲中,句子中的情态系统是表达演讲者意见和态度的重要评价手段,反映了说话人的礼貌程度和权力关系的层次性,演讲者通常使用礼貌语言以创造和观众之间的和谐关系,因此在两个语料库中演讲者都使用了较多的中低值情态词以便与潜在客户建立友好互动的关系,而较少使用高值情态词以避免绝对和强迫的感觉。

例 13 Today I wouldlike to introduce Mr. Dupont to you and explain the work he will be doing. (语料库一,样例 1)

例 14 Now some people might say email is distracting and I. M is really distracting. And there are other things that are distracting, but they are distracting at a time of your own choice. (语料库一,样例 30)

例 15 The second thing I want to leave you with is that the person at the middle of the challenge has to be willing to have the mental toughness to put themselves out there. (语料库一,样例 10)

例 13 使用了中值情态词“would”,“would”和“like”连用,意为“想要”,是一种礼貌用语,表达的语气非常委婉。例 14 使用了低值情态词“might”,表达了“可能”的意思,演讲者讲到“一些人可能说电子邮件会令人分心”,这个“可能”表达的语气比较弱,是一种礼貌的表达方式,避免了绝对的感觉。例 15 使用了低值情态词“willing”,意为“愿意”,表达了处于挑战中间的人必须愿意有坚强的精神,让自己待在冰桶实验的冰水中,“willing”一词是低值情态词,表达了较低的意向,避免了强迫的感觉。

四、结语

本文基于 Halliday 的功能语法理论,通过自建语料库,分析了美国企业商务英语演讲和中国学生商务英语演讲中人际意义的构建。研究发现,在两个语料库中,陈述句、第一人称代词和中值情态词的使用数量都达到最多;疑问句、第三人称代词和低值情态词的使用数量居中;祈使句、第二人称代词和高值情态词的使用数量较少。相比中国学生商务 (下转第 51 页)

- [4]殷树林. 莫言作品语言研究[D]. 哈尔滨:黑龙江大学, 2003.
- [5]宁明. 莫言文学语言与中国当代小说的文学流变[J]. 求索, 2013(6):169-171.
- [6]文军,王小川,赖甜. 葛浩文翻译观探究[J]. 外语教学, 2007(6):78-80.
- [7]侯羽,刘泽权,刘鼎甲. 基于语料库的葛浩文译者风格分析——以莫言小说英译本为例[J]. 外语与外语教学, 2014(2):72-78.
- [8]邵璐. 翻译中的“叙事世界”——析莫言《生死疲劳》葛浩文英译本[J]. 外语与外语教学, 2013(2):68-71.
- [9]鲍晓英. 从莫言英译作品译介效果看中国文学“走出去”[J]. 中国翻译, 2015(1):13-17.
- [10]周领顺. “乡土语言”翻译及其批评研究[J]. 外语研究, 2016(4):77-82.
- [11]侯瑛. 《天堂蒜薹之歌》英译本中文化负载词翻译分析[J]. 兰州交通大学学报, 2018(6):138-142.
- [12]许钧. 在抵抗与考验中拓展新的可能——关于翻译与语言的问题[J]. 语言战略研究, 2019(5):5-6.
- [13]Firth J. Papers in linguistics [M]. London: Oxford University Press, 1957.
- [14]冯广艺. 词语超常搭配的多方位考察[J]. 湖北师范学院学报, 1989(1):75-80.
- [15]田卫平. 寻常词语艺术化与词语超常搭配[J]. 修辞学习, 1995(4):12-14.
- [16]唐义均. 党政文献汉英翻译中搭配冲突的调查[J]. 中国翻译, 2012(1):87-91.
- [17]Zughoul M R. Lexical choice: towards writing problematic word lists [J]. IRAL, 1991(1): 45-60.
- [18]陈焰. 词语搭配变异及其语义功能——兼谈有关翻译问题[J]. 福建外语, 1996(3):56-59.
- [19]莫言. 透明的红萝卜[J]. 中国作家, 1985(2):179-203.
- [20]Mo Y. Radish [M]. Goldblatt H (trs.). London: Penguin Books Ltd., 2015.
- [21]覃江华,刘军平. 一心翻译梦,万古芳风流——葛浩文的翻译人生与翻译思想[J]. 东方翻译, 2012(6):42-49.
- [22]葛浩文. 弄斧集[M]. 台北:学英文化出版事业公司, 1984.

[责任编辑 亦 筱]

(上接第45页)

英语演讲语料库,疑问句、第二人称代词、低值情态词在美国企业商务英语演讲语料库出现的频率较高,并且存在显著差异。

因此,我们可以总结出商务英语演讲的总体特点:对于语气系统而言,陈述句运用最多,疑问句的数量居中,祈使句使用数量较少,从而更好地实现传递信息、展示说话者对观众的态度和观点的目的;对于人称系统而言,第一人称代词使用最多,第三人称代词使用数量居中,第二人称代词使用数量较少,从而更好地达到提供信息或者说服对方的目的;对于情态系统而言,中值情态词和低值情态词的使用较多,高值情态词的使用较少,以便与潜在客户建立友好互动的关系。随着“一带一路”倡议的不断深入,商务英语演作为一种重要的沟通方式在国际交流中的作用越来越重要,希望本文能有助于话语人际意义的研究,能为商务英语演讲教学提供一定的借鉴。

参考文献:

- [1] Halliday M A K. An introduction to functional grammar

- [M]. 2nd ed. London: Arnold, 1994.
- [2]Martin J R, Rose D. Working with discourse: meaning beyond the clause [M]. London: Continuum, 2003.
- [3]Painter C. Developing attitude: an ontogenetic perspective on appraisal [M] // Special issue. Negotiating Heteroglossia: Social Perspectives on Evaluation. Amsterdam: Benjamins, 2003.
- [4]Thompson G. Introducing functional grammar [M]. Beijing: Foreign Language Teaching and Research Press, 2000.
- [5]李战子. 语言的人际元功能新探 [M]. 北京:军事谊文出版社, 2000.
- [6]蒋婷. 态度系统视阈下仲裁员调解话语的人际意义分析 [J]. 现代外语, 2016(2):188-197.
- [7]张军平. 心理视角的情态语法框架:《彼得·潘》的人际意义解读 [J]. 解放军外国语学院学报, 2013(6):130-137.
- [8]朱洪涛. 英语广告语篇中人称语气的人际功能 [J]. 山东外语教学, 2003(2):112-116.

[责任编辑 亦 筱]