

贸易摩擦话语的语用论辩研究  
——以中美轮胎特保案中一封公开信为例

A Pragma-Dialectical  
Approach to Trade Friction  
Discourse: A Case Study of a  
Public Letter in Sino-US  
Trade Friction on Tire Special  
Safeguard

吴鹏\*

rocwupeng@126.com

Wu Peng

赵蕊

zhaorui\_rachel@163.com

Zhao Rui

江苏大学论辩研究中心  
镇江 江苏 中国, 212013

*Jiangsu University*  
Center for Argumentation Studies  
Zhenjiang, Jiangsu, China 212013

本文借助语用论辩学的策略操控分析方法, 分析 2009 年 7 月 27 日中国五矿化工产品进出口商会 (CCCCMC)、中国橡胶工业协会 (CRIA) 致奥巴马和美国贸易代表 (USTR) 的公开信中的论辩策略, 试图深入剖析中方在此轮胎贸易摩擦中运用的论辩策略及其语言实现手段。研究结果显示, 公开信策略操控综合体现在潜在话题选择、迎合听众需求和选择表达手段三个方面, 主要使用了预设、对比、诉诸普遍价值观、诉诸权威、模糊表达、重复、统计、诉诸对手妥协之处等不同的策略。但是, 中方在冲突阶段的意见分歧界定、开始阶段出发点的

Based on the analytical framework of Strategic Maneuvering, this paper analyzes and evaluates the public letter from China Chamber of Commerce of Metals, Minerals & Chemicals Importers & Exporters (CCCCMC) and China Rubber Industry Association (CRIA) to Obama and United States Trade Representative (USTR) on July 27th, 2009 to reveal the discursive strategies and their corresponding linguistic realizations manipulated in tire special safeguard case. The research results show that, strategic maneuvering in CCCC & CRIA's public letters is integratedly realized through choice of topical potential, catering for audience demands and choice of presentational devices, which is

\* [作者简介] 吴鹏, 浙江大学博士、荷兰莱顿大学博士, 南京大学博士后, 江苏大学外国语学院副教授, 硕士生导师, 江苏大学论辩研究中心主任。研究方向: 论辩理论、话语研究。赵蕊, 江苏大学外国语学院硕士研究生。研究方向: 论辩理论、话语研究。

[基金项目] 本文为国家社科基金青年项目“中美贸易摩擦论辩话语研究”(项目编号: 14CYY053)的阶段研究成果。

选择、论辩阶段话题选择三个方面，以及对比、统计等具体话语策略的使用上出现了一些偏差。有鉴于此，我们建议中方在今后的贸易论辩话语中应：(1)明确论辩话语的冲突、开始、论辩和结束四个重要阶段，在清楚界定每个阶段论辩目标的同时，合理、巧妙地设置各阶段的修辞目标；(2)根据不同阶段的论辩和修辞目标灵活选择合适有效的策略操控方式；(3)认清贸易摩擦话语的机构性语境，树立坚定自信的形象。

[关键词] 贸易摩擦话语；语用论辩学；论辩话语；策略操控

supported by such argumentative strategies as presupposition, contrast, appeal to audience's values, appeal to authority, vagueness, repetition, statistics, appeal to opponent's concession, and the like. CCCMC & CRIA's public letter has its shortcomings in clarification of difference of opinion in the confrontation stage, in choice of starting in the opening stage, in choice of topics in the argumentation stage and in manipulation of such specific argumentative-rhetoric strategies as 'contrast' and 'statistics'. In view of China's merits and deficiency, China should: (1) clarify the confrontation, opening, argumentation and concluding stages of the argumentative discourse and flexibly set the dialectic and rhetoric aims of these four stages according to the context; (2) strategically maneuver among topical potential, audience demand and presentational devices, in line with the established dialectic and rhetoric aims in different argumentative stages; (3) recognize the institutional context of trade friction discourse and the importance of language expression, and cultivate an assertive image.

**Key words:** trade friction discourse; Pragma-Dialectics; argumentative discourse; strategic maneuvering.

## 1. 引言

国际贸易是中国经济发展的重要增长点和影响中国外交关系的关键性因素。然而在贸易成交量突飞猛进的同时，中国的出口产业频频遭到西方发达国家和部分发展中国家的调查或制裁。如何恰当地应对纷至沓来的贸易摩擦已成为中国亟待解决的一个重大现实问题。对此，国际贸易学、国际法学、国际政治学等多个学科领域的专家学者进行了大量的理论与实证研究，并就如何在WTO贸易摩擦解决机制的框架内采取经济、政治、贸易和法律等多种配套措施策略地应对贸易摩擦提出了若干建设性意见(王碧峰, 2005; 范黎波、屠新泉, 2005; 陈爱蓓, 2010)。

然而贸易摩擦不仅与经济、政治或法律关联密切，还与摩擦各方的话语实践息息相关。贸易摩擦话语，简单的讲就是“人们在贸易摩擦过程中的各种实际语言使用行为”，它不仅包括国际贸易摩擦发生、激化、缓和、转化和消解等过程中产生的各种相关话语文本，还包括这些文本蕴含的多方面语境意义，以及由此产生的社会语用效果，是一种发生于特定行业(国际贸易领域)和特定事件(国际贸易摩擦)中的话语活动。贸易摩擦话语也有其不同于其他话语类型的独特特征，我们认为，贸易摩擦话语是一种论辩互动。贸易摩擦的实质是经济、政治或文化的利益之争，摩擦双方的最终目的是用“合理”、“合法”的论点、“充足”、“客观”的论据，配以其他胁迫性行为(如采取多种贸易

反制措施或其他经济、政治胁迫措施），劝服对方妥协，从而使己方利益最大化。为达成这个目的，摩擦双方通常围绕若干相互联系的关键问题（主要包含事实确定和法律适用两类问题），运用各种论辩和话语策略进行多轮次的论辩互动，在拆解对方话语“谬误”的同时塑造自己话语的“合理性”与“合法性”。比如，纵观中美轮胎贸易摩擦可以发现，中美双方的话语互动基本都是围绕“中国输美轮胎的数量与数额近五年是否存在快速增长”以及“美国轮胎产业和轮胎市场是否因此受到实质性损害”两个核心问题展开的针对性论辩。从这个意义上讲，贸易摩擦话语就是一种典型的论辩互动（吴鹏、邹慧民，2010；吴鹏、黄澄澄，2011；吴鹏、黄澄澄，2013）。

有鉴于此，本文将从论辩话语的研究视角，采用语用论辩学的理论框架，以2009年中美轮胎特保案之中中国五矿商会和中橡协会的公开信为例，对中方在案件中的论辩话语实践进行策略操控分析，对其论辩话语结构及论辩策略进行剖析和阐释。以此为贸易摩擦话语提供一种新的论辩研究视角，同时也为中方更加智慧和灵活地应对贸易摩擦提供可行的话语策略。

## 2. 论辩话语的语用论辩研究

贸易摩擦话语无论从形式还是内容上看都是一种典型的论辩互动，摩擦双方的最终目的是劝服对方妥协。为了达成这个目的，他们通常会运用各种论辩话语策略进行多个轮次的话语互动。为了更为细致和系统地剖析这些论辩话语策略，我们有必要从论辩话语的相关研究中汲取研究方法上的支撑。

在当前所有论辩话语的研究方法中，荷兰语用论辩学派（或称阿姆斯特丹学派）近些年来提出的“策略操控”分析方法（van Eemeren & Houtlosser, 2003, 2006, 2009; van Eemeren, 2010）融合了语用学、修辞学和传统论辩研究的相关理论与方法，为剖析论辩话语策略提供了较为系统的分析范畴。

语用论辩学发端于20世纪70年代，其代表人物主要是荷兰阿姆斯特丹大学的Frans van Eemeren、Rob Grootendorst、Peter Houtlosser等人。学界一般认为，该理论与北美非形式逻辑的兴起共同推进了古典论辩术的复兴（梁庆寅、江龙，2007）。受经典语用学中的言语行为理论和会话含义理论的影响，语用论辩学将论辩话语看做复杂的言语行为，认为论辩活动中至少包括一组正方和反方，如果正方主张一个立场，那么反方则怀疑或者反对该立场，而论辩的目的就是通过“批判性讨论”（critical discussion）这种真实的言语交际过程最终“消除正反双方的意见分歧”。总之，论辩既是一种语用现象（真实的言语交际），又是一种辨证的过程（主要内容是批判性讨论），因此，对论辩的研究要有“语用—辨证”的视角。

根据日常生活实践中各种论辩活动过程的阶段性特点，语用论辩学将理想状态下的论辩互动（或批判性讨论）分成了冲突阶段、开始阶段、论辩阶段和结束阶段等四个阶段：冲突阶段（confrontation stage）——论首先辩双方明确可能存在的意见分歧以及意见分歧的类型；开始阶段（opening stage）——

论辩双方定位正、反两方，并就程序性和实质性出发点达成一致意见；论辩阶段（**argumentation stage**）——正方为自己的观点辩护，尽力消除反方的异议或疑惑。与此同时，反方可能会针对正方的观点和论证提出异议；结束阶段（**concluding stage**）——论辩双方确定意见分歧是否消除，或者在多大程度被消除。

一般说来，大多数论辩互动都要经历上述四个阶段，但在顺序上可能会出现跨越或反复，某个阶段也可能表现的并不明显。以此理想模型为参照，我们就能识别现实生活中的论辩究竟错在何处，还能识别出各方论辩话语中缺少了哪些要素或不适当地表达了哪些要素。语用论辩学认为论辩不仅包括典型的一对一论辩，还包括个人独白式的话语行为，在这种情况下，反方是潜在的且并非特定，人数可能不止一个，甚至是某一个或多个群体（**van Eemeren & Grootendorst, 1984, 1992**）。

从1997年开始，**Frans van Eemeren** 和 **Peter Houtlosser** 在原有语用论辩学中增加了修辞维度的分析。他们认为，在论辩互动中正反双方的主要目的是为了解决意见上的分歧。为了达成这个目的，双方必须遵守批判性讨论的原则，使论辩具备“合理性”，但是为了使分歧的解决朝着有利于己方的方向发展（即证明自己观点或立场的合理性和对方观点或立场的不合理性），正反双方都会在遵守批判性讨论原则的情况下综合运用各种修辞手段，使论辩具备“有效性”。也就是说，论辩应该是“合理性”（**reasonableness**）和“有效性”（**effectiveness**）的统一（**van Eemeren & Houtlosser, 2000**）。在此认识的基础上，他们提出了论辩话语研究的“策略操控”（**Strategic Maneuvering**）分析方法。

### 3. 个案背景与研究设计

#### 3.1 个案背景

在世界各国日渐频繁的贸易摩擦中，中美贸易摩擦尤为引人注目。2008年金融危机风起云涌之后，美国奉行贸易保护主义，针对中国产品的贸易救济调查较之以往更加层出不穷。2009年4月至9月期间，美国对中国民用汽车轮胎发起的特保调查影响最为广泛，后果也最为严重，它是美国奥巴马时代首起对华特保案，也是迄今为止中国贸易摩擦中遭遇的最大特保案。此案由美国钢铁工人联合会（**The United Steelworkers**，以下简称 **USW**）向美国国际贸易委员会（**International Trade Commission**，以下简称 **ITC**）提出申请，**ITC** 经过听证与调查后做出了肯定性结论，并向白宫提交特保措施建议，奥巴马随后决定对从中国进口的所有小轿车轮胎和轻型卡车轮胎加征为期三年的惩罚性关税。鉴于该轮胎特保案的典型性和重要性，我们将选取其中一封重要的公开信作为个案进行研究，探索贸易摩擦的论辩话语策略以及语言实现手段。

中国五矿化工产品进出口商会（以下简称五矿商会）和中国橡胶工业协会（以下简称中橡协）致美国总统奥巴马和美国贸易代表（**United States Trade Representative**，以下简称 **USTR**）办公室的公开信发布于2009年7月31日，

其目的是劝说后两者“decide against special safeguard measures”（做出不采取特保措施的最终决定）。在此之前美国国际贸易委员会已经召集主张与反对特保措施的两大话语群体代表（包括五矿商会、中国山东永泰化工集团、美国轮胎产业协会、USW、支持特保的部分国会议员等）进行了听证调查，并于6月18日发布了肯定性裁决。7月，美国ITC又发布了完整的调查报告，明确建议USTR和美国政府对进口自中国的消费轮胎连续三年分别加征55%、45%和35%的特别关税。在公开信中，五矿商会和中橡协论证了中方的立场与主要观点，并对ITC和USW的立场与部分观点进行了针对性反驳。其后，USTR于9月2日向奥巴马提交了实施特保措施的建议；奥巴马于9月11日发布了最终裁决，宣布对进口自中国的消费轮胎连续三年征收35%、30%和25%的特别关税。从这点上看，五矿商会和中橡协的公开信并没有取得完全理想的话语效果。

### 3.2 研究问题与研究方法

依照前文对贸易摩擦话语论辩属性的理解，结合中美轮胎特保案的实际语境，本研究主要讨论以下几个有机相连的问题：公开信运用了哪些论辩策略和语言形式？这些策略上的操控是否达到了合理性与有效性的平衡？中方在此公开信中的策略操控存在哪些经验与不足？研究发现对中国更加智慧应对贸易摩擦有何启示？针对以上问题，我们将用“策略操控”的分析方法对轮胎特保案中五矿商会与中橡协2009年7月27日致奥巴马和USTR的公开信进行论辩策略的分析。

“策略操控”是指论辩双方为使自己的话语兼具合理性和有效性而付出的“持续性努力”。就“策略操控”这个术语而言，“操控”（maneuvering）一词指的是“视论辩的具体情形做出最好的选择”，而“策略性”（strategic）强调的是“明智和有技巧的安排与规划”，即论辩中的每一次“操控”不是临时起意的，而是在平衡了合理性和有效性之后做出的整体性策略安排（吴鹏、熊明辉，2015）。

受西方古典修辞学研究范畴的启发，van Eemeren和Houtlosser（2003，2006，2009）将论辩互动双方策略操控的实现/表现方式具体分为选择“潜在话题”（topical potential）、迎合“受众需求”（audience demands）和选择“表达手段”（presentational devices）三种：（1）选择“潜在话题”，即正反双方在不同论辩阶段对潜在可用话题的选取。在论辩互动中，正反双方在论辩话语的每一步上都有许多可供选择的话题，这些话题类似于西方经典修辞学中修辞发明部分常用的“话题”（topoi），即看待问题的观点、角度或视角。论辩双方对这些话题的选择一方面要考虑到论辩合理性（论辩的目标）的要求，另一方面又要考虑到有效性（修辞的目标）的要求。（2）迎合“受众需求”，即论辩双方在解决意见分歧的过程中将质疑和论证与他们受众（包括利益相关的直接受众，如论辩对方，也包括利益无涉的旁观者、第三方）通常持有的观点或喜好相联系。这样，论辩者提出的立场就更加容易被接受。（3）选择“表达手段”，即利用语言表达的语用空间（即同一种语言表达可能具有的语境含义的集合）使论辩话语能够取得特定的交际与互动目的。

在论辩活动中，正反双方一般会在遵守批判性讨论原则的前提下，从“潜在主题”、“受众需求”和“表达手段”三个角度出发，综合运用多种语言修辞手段，对论辩话语的内容与形式进行策略性安排，努力使自己的论证具备“合理性”和“有效性”，这就是“策略操控”的根本含义，其表现如表 1 所示：

表 1 策略操控在论辩四个阶段的实现方式 (van Eemeren, 2010)

论辩阶段	潜在主题	受众需求	表达手段
冲突阶段	合理且有效地选择论辩话题与批判性回应	合理且有效地调适能够迎合受众的论辩话题与批判性回应	合理且有效地选择论辩话题与批判性回应的表达手段
开始阶段	合理且有效地选择程序性和实质性的开始	合理且有效地调适能够迎合受众的程序性和实质性起点	合理且有效地选择程序性和实质性起点的表达手段
论辩阶段	合理且有效地选择论证和质疑	合理且有效地调适能够迎合受众的论证和质疑	合理且有效地选择论证和质疑的表达手段
结束阶段	根据论辩结果合理且有效地选择结论	根据论辩结果合理且有效地调适能够迎合受众的结论	根据论辩结果合理且有效地选择结论的表达手段

在此个案中，我们将重构公开信的论辩结构，明确其冲突、开始、论辩和结束四个主要论辩阶段，然后考察每个论辩阶段对“潜在话题”、“受众需求”和“表达手段”三类策略的选择（可能是三种策略并用，也可能突出使用其中一种策略）及其具体实现方式（比如对潜在话题的选择可能主要体现在对权威证言的引用上、对受众需求的迎合可能主要体现在采用对方的观点上、对表达手段的选择可能主要体现在观点的重复上，等等）。在此基础上，我们将对公开信在策略操控上的表现进行分析并总结中方在论辩话语策略使用上的经验与不足。

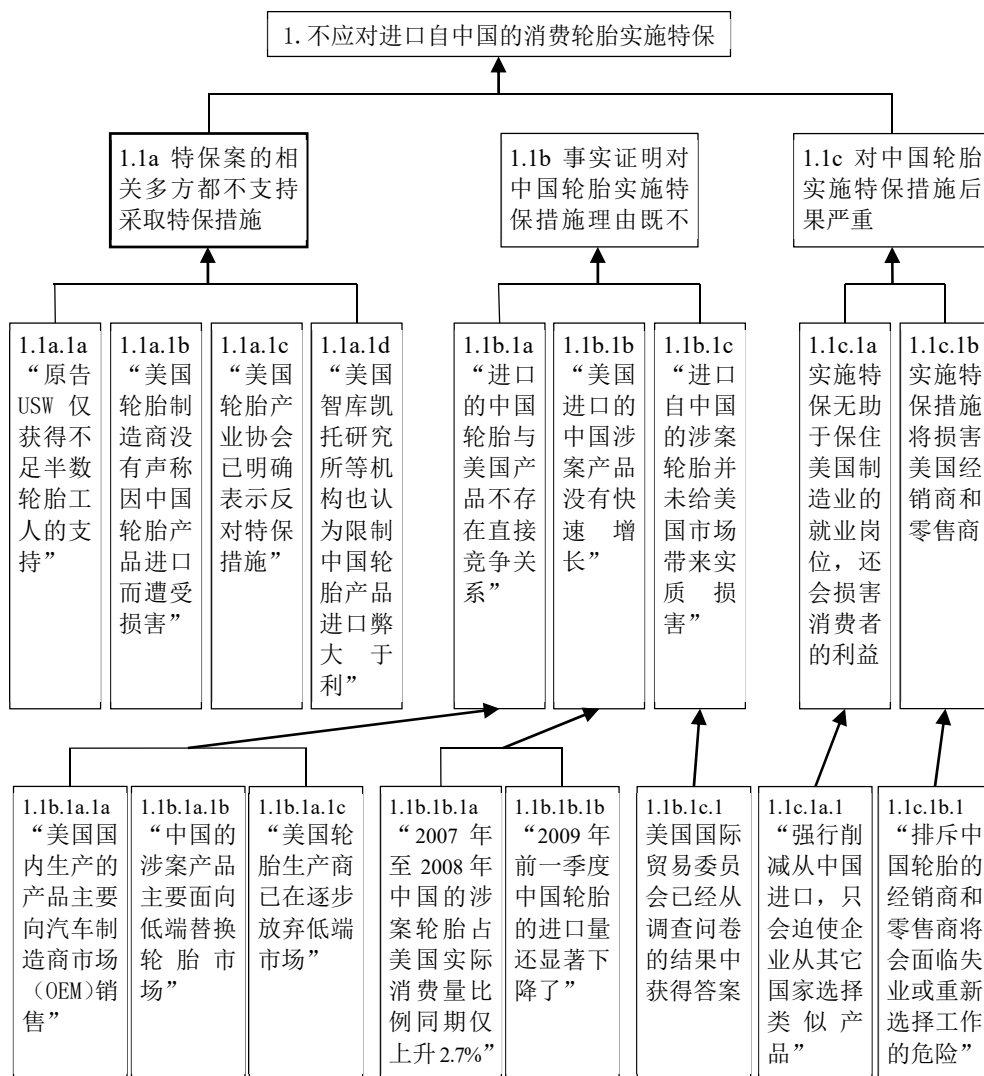
#### 4. 个案分析结果与讨论

##### 4.1 论辩话语重构

在这封公开信中，五矿商会和中橡协指出“**We hope that as President / USTR you will give prudent consideration and decide against special safeguard measures**”（我们希望总统阁下/柯克先生在后续调查中能慎重考虑并做出不采取特保措施的最终决定），由此可以确定中方所持立场为“美国不应该对中国的消费轮胎实施特保措施”。公开信主要从三个方面/角度论证了不应对进口自中国的消费轮胎实施特保措施的原因：（1）特保案的相关多方都不支持采取特保措施（超过半数的美国轮胎产业工人、美国轮胎生产企业、美

国轮胎产业协会、美国智库凯托研究所)；(2) 事实证明对中国轮胎实施特保措施的理由既不充分也不公正(中国生产的轮胎与美国国内生产的同类产品并不存在直接竞争关系、美国进口的中国涉案产品没有快速增长、中国涉案轮胎对美国轮胎生产并不存在实质性损害)；(3) 对中国轮胎实施特保措施后果严重(不利于保住美国制造业的就业岗位、损害消费者的利益、损害美国经销商和零售商的利益)。其论辩结构如图 1 所示：

图 1 五矿商会、中橡协致奥巴马和 USTR 公开信的论辩结构



## 4.2 策略操控分析

五矿商会、中橡协致奥巴马和 USTR 的公开信可以大致分为冲突、开始、论辩和结束四个主要阶段，其策略操控体现在潜在话题选择、迎合听众需求和表达手段三个方面。

### 4.2.1 冲突阶段

在公开信的冲突阶段，五矿商会和中橡协首先援引了 ITC 对中美轮胎特保案作出的肯定性裁决“**Chinese tire imports created market disruption**”（中国输美轮胎存在市场扰乱）以及关税惩罚建议“**a remedy of 55% to 35% special import duties on Chinese-made tire**”（对中国轮胎征收 55%-35% 的特别关税），进而指出：“**We hope that as President /USTR you will give prudent consideration and decide against special safeguard measures**”（我们希望总统阁下/柯克先生在后续调查中能慎重考虑并做出不采取特保措施的最终决定）。

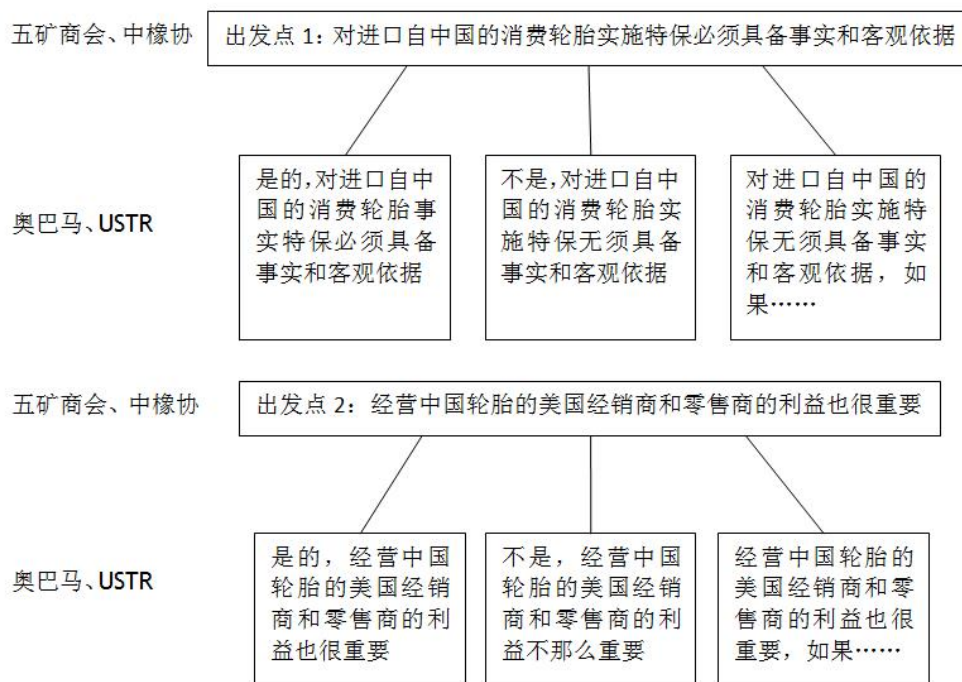
通过上述命题，五矿商会和中橡协明确界定了中方与奥巴马、USTR 及其他潜在受众之间可能存在的意见分歧，即不应对中国输美轮胎实施特保措施。值得注意的是，这句命题实际潜藏着一个预设，即“**prudent consideration**”（慎重考虑）与“**decide against special safeguard measures**”（做出不采取特保措施的最终决定）两者之间是可以画上等号的，后者是前者的必然结果。五矿商会和中橡协的公开信在冲突阶段基本实现了明确双方的意见分歧及其类型这个总体目标。但是由于公开信中并未明确受众对此是持反对意见还是持怀疑或不确定的态度，我们（包括受众在内）只能将其理解为“单一型”的意见分歧（单一混合型或者是单一非混合型）。而非混合型意见分歧比混合型更加容易论证。我们的公开信在意见分歧的界定上尚缺乏必要的策略操控。

### 4.2.2 开始阶段

从公开信的总体论辩结构（参见图 1）可以看到，五矿商会和中橡协的全部论证主要基于两个出发点：第一个论证出发点与意见分歧的表述共同存在于同一个命题“**it lacks factual and objective basis**”（该裁决缺乏事实和客观依据）中。在这个命题中，五矿商会和中橡协实际上间接表达了论证出发点，即“对进口自中国的消费轮胎实施特保必须具备事实和客观依据”；第二个出发点体现于公开信第八段首句“**while there are 20, 000 tire manufacturing workers in the U.S., there are about 200 U.S. tire distributors, 43,100 retailers engaged in sales of Chinese-made tires and about 100, 000 workers involved in tire import and sales**”（美国虽有 2 万名轮胎产业制造工人，但经营中国轮胎的进口经销商有 200 家左右，零售商有 43100 多个，多达 10 万人从事轮胎进口和销售）。这句对比式表达蕴含的出发点就是“经营中国轮胎的美国经销商和零售商的利益也很重要”。论辩双方在这两个出发点命题上的论辩轮廓如图 2 所示。



图 2 五矿商会、中橡协公开信开始阶段出发点的论辩轮廓



从图 2 可以看到,对于每个出发点所对应的完全接受、完全不接受和有条件接受三种可能态度,奥巴马和 USTR 只能选择完全接受,因为:(1)出发点 1“对进口自中国的消费轮胎实施特保必须具备事实和客观依据”体现的是对“事实”的重视。在中西方话语修辞和论辩修辞中,“事实”通常被认为是至高无上的、最具说服力的,“让事实说话”(let fact speaks)可以被视作西方话语活动中一项普遍认可的价值观<sup>1</sup>。更为重要的是,中美轮胎特保案直接关涉 WTO 特保条款和美国国内贸易法 421 条款等贸易法律法规的适用,而能否适用这些法律法规关键之一就在于对相关“事实”的确定,这也是美国方面在此次特保案件中一直强调的观点(即是否实施特保措施完全取决于相关法律规定和中国输美轮胎的“侵害”事实)。因此,将对“事实”和“客观依据”的重视作为论辩的出发点既迎合了受众的普遍价值观(也可以说是核心价值观),也迎合了受众对特保措施法律构成要件的认识。(2)出发点 2 关注的是“美国轮胎经销商和零售商的利益”。对于美国政府而言,轮胎制造商、轮胎产业工人、轮胎经销商和零售商四者的利益都应是其保护的對象,政府绝对

<sup>1</sup>显然中西方修辞界在“什么是事实”、“怎么确定事实”等涉及“事实”本质的问题上见解并不一致(参见刘亚猛,2004:57-94),但不可否认的是,“事实”本身在中西方修辞和论辩理论和实践中均占有十分重要的地位,且通常作为论辩话语的出发点和争议点。

不会公然偏袒任何一方。特别是在美国轮胎经销商和零售商都强烈反对实施特保措施的情况下,政府更加不敢“冒天下之大不韪”公然对此出发点提出异议。

从话语表达手段上看,这封公开信对第二个出发点命题的表述也颇具技巧性。在这句对比式(contrast)的表述中,五矿商会和中橡协将“20,000 tire manufacturing workers in the U.S.”(美国的2万名轮胎产业制造工人)和“200 U.S. tire distributors, 43,100 retailers engaged in sales of Chinese-made tires and about 100,000 workers involved in tire import and sales”(经营中国轮胎的美国进口经销商有200家左右,零售商有43,100多个,多达10万人从事轮胎进口和销售)进行对比。这种数据上的直观对比可以让受众更加注重在数量上远远超过美国轮胎经销商的利益。综合以上分析,五矿商会和中橡协对论辩出发点的选取的确堪称巧妙。

但是,五矿商会和中橡协提出的第二个出发点可能较为“狭隘”:仅关注了美国轮胎经销商和零售商的利益,很大程度上忽略了轮胎制造商和产业工人的利益。奥巴马最终能够执掌政权一个重要的原因就是得到了包括轮胎产业工人在内的劳工阶层的有力支持,因此后两者的利益,特别是产业工人的利益,无疑是奥巴马和USTR关注的重点之一。从这个意义上说,五矿商会和中橡协在出发点的设置上或许不应该只关注轮胎经销商和零售商的利益,而是应该将所有涉案群体的利益,特别是奥巴马重点关注的、USW一再宣称被中国轮胎“伤害至深”的产业工人利益都列入出发点之中。

此外,我们认为,中方公开信在论辩出发点的设计上缺乏对相关法律法规的必要考虑。无论从哪个方面来看,中美轮胎特保案都是一个贸易法规的执行问题,是否要依照/尊重相关法律法规(即美国贸易法421条款和WTO贸易法中的特保条款)以及应如何在特保案中适用这些法律法规应该是包括本公开信在内所有论辩话语的重要出发点之一。从这个意义上看,中方公开信在出发点的选择上尚缺乏足够的经验和智慧。

#### 4.2.3 论辩阶段

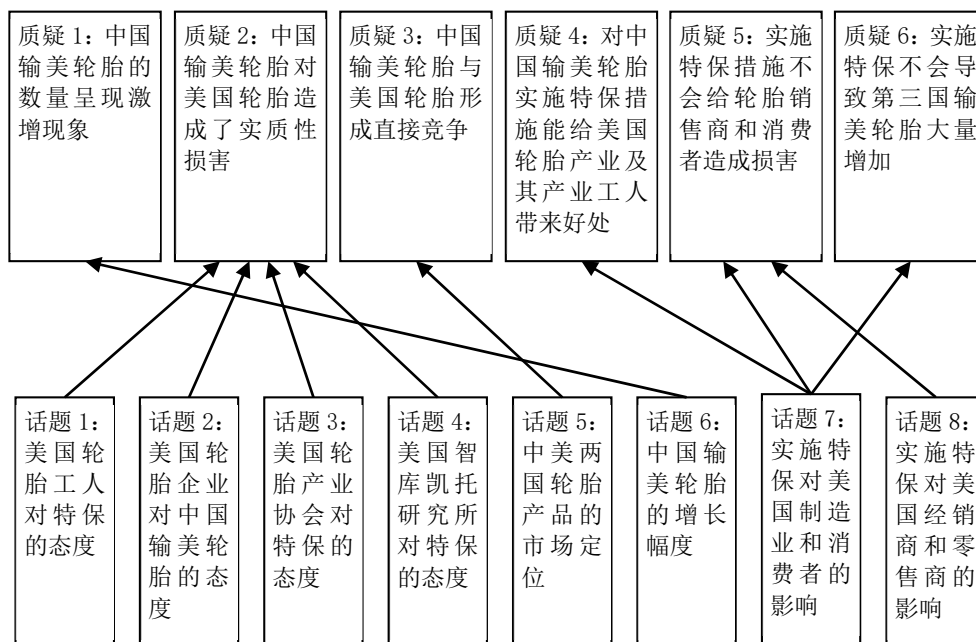
如图1所示,在公开信的论辩阶段,五矿商会和中橡协主要从三个方面对冲突阶段提出的意见分歧进行了论证。下面我们将从总体上分析这三点论证对话题的选择,并在此基础上深入分析每个论证在受众需求和表达手段两方面的策略操控。

##### (1) 话题选择

总体上看,五矿商会和中橡协在论辩阶段的论证中主要谈及了八个话题:即美国轮胎工人对特保的态度、美国轮胎企业对中国输美轮胎的态度、美国轮胎产业协会对特保的态度、美国智库凯托研究所对特保的态度、中美两国轮胎产品的市场定位、中国输美轮胎的增长幅度、实施特保措施对美国制造业和消费者的影响、实施特保措施对美国经销商和零售商的影响等。这八个话题基本

覆盖了原告方 USW 及其拥趸者提出的六点质疑（如图 3 所示）。

图 3 五矿商会、中橡协公开信论辩阶段的话题设置



从图 3 中可以看出，公开信论辩阶段在论证各种“事实和客观依据”之前首先通过话题 1、话题 2、话题 3 和话题 4 列举了美国轮胎工人、美国轮胎企业、美国轮胎产业协会和美国智库对特保措施的态度。这些话题实际上为受众选择一个看待特保措施的“视角”，即 USW、ITC 的特保措施主张并非像其描述的那样“深得人心”或“得到了轮胎工人的广泛支持”，恰恰相反，特保案的相关多方，包括轮胎工人在内，对 USW 的特保主张都持反对或不支持、不表态的立场。

诚然，在话题选择上，全面回应对手提出的质疑是说服受众、消除意见分歧的最佳方法。但回应对手的话题必须是论辩者最易论证、最有把握的，最好还是对手已经直接或间接妥协的话题，这样才能将受众的注意力全部集中到最容易论证、最有把握的话题上，否则就会给受众留下论证不充分的印象，意见分歧因而无法得到有效地消除。中国方面在质疑 3（中国输美轮胎与美国轮胎形成直接竞争关系）和质疑 4（对中国输美轮胎实施特保措施能给美国轮胎产业及其产业工人带来好处）两点质疑的反驳上并无有力的论证，相关的支撑数据和证据也不甚充足。也就是说，这三个问题是包括五矿商会、中橡协在内的反对特保措施话语群体的弱项。在有限的篇幅内，我们也许并不需要“迎难而

上”、主动去回应这几个自己并不擅长的质疑，而是应该将受众的注意力转移到话题 2（美国轮胎企业对中国输美轮胎的沉默态度）、话题 3（美国轮胎产业协会公开表示反对特保措施）等对手已经妥协承认的话题，和话题 7（实施特保措施对美国制造业和消费者的影响）、话题 8（实施特保措施对美国经销商和零售商的影响）等对手表现出论证无力、无甚把握的话题上。

（2）论证一：特保案的相关多方都不支持采取特保措施

如上所述，论证特保案并非像 USW 描述的那样“深得人心”、“理所当然”，五矿商会和中橡协列举了美国轮胎工人、美国轮胎企业、美国轮胎产业协会和美国智库对特保措施的态度：

原文：“the petition raised by the United Steelworkers is only supported by less than half of the tire workers and no U.S. tire manufacturer has claimed (much less, itself documented) harm from Chinese tire imports. The U.S. Tire Industry Association, which represents enterprises and workers in the manufacturing, wholesale, retail, after-sale services, retreading and recycling segments of the U.S. tire industry, has firmly opposed any special safeguard measure, as not helping to protect U.S. manufacturing jobs and harmful to U.S. distributors and consumers. Respected research institutes such as the U.S. think tank Cato Institute also state that any safeguard measure would do more harm than good.”

译文：“提出该案申请的美国钢铁工人联合会仅获得不足半数轮胎工人的支持，没有任何一家美国轮胎制造商声称因中国轮胎产品进口而遭受损害。代表美国轮胎产业生产、批发、零售、售后服务、翻新、回收等企业 and 工人利益的美国轮胎产业协会坚决反对特保措施，他们认为特保措施不但不能保护美国制造业的就业，反而会 给美国经销商和消费者造成损失。美国智库凯托研究所等知名研究机构也认为限制中国轮胎产品进口弊大于利。”

在中美轮胎特保案的话语互动中，不支持或明确反对实施特保措施的话语主体很多，公开信之所以重点援引这四个话语主体的立场或观点主要是出于“诉诸权威”的考虑，其目的就在于迎合奥巴马和 USTR 对这些话语主体立场和观点可取性的认知：

首先，USW 主张对中国输美轮胎采取特保措施的重要理由就是各种数据显示中国输美轮胎数量的“激增”给美国轮胎产业和美国轮胎工人造成了损失。因此，美国轮胎产业和轮胎工人的观点直接决定了 USW 特保主张的真实性或可靠性，也是受众最想了解“权威”观点。如果超过半数的轮胎工人、所有轮胎制造商和“代表美国轮胎产业生产、批发、零售、售后服务、翻新、回收

等企业和工人利益的”轮胎产业协会都如上述命题所说的那样不支持或坚决反对特保措施，USW 及其拥趸者无疑就丧失了必要的修辞人格，其特保主张也就失去了正当性。总的说来，上述三者“权威”观点的引用从根本上质疑或是否定了原告方 USW 提出特保请求的合法身份。在西方修辞中，论辩一方一旦被认定是不具备合法身份和人格的，那么其所有论点和立场都是值得质疑的（甚至是被完全否定）。由此看来，五矿商会和中橡协对美国轮胎工人、制造商和产业协会观点的援引尤为巧妙。

其次，相比特保案中的各类利益得失者（如中国商务部、中国轮胎出口商、美国轮胎产业工人、USW 等），“利益无涉”的美国相关领域专家、学者和研究机构对特保案的分析在受众看来可能更为“中立”、“客观”和“权威”。凯托智库（Cato Institute）是美国九大著名智库之一，在情报、公共政策以及政府角色等方面的专业研究上颇具影响力。更为重要的是，凯托研究所从不接受美国各级政府的资助，是一个独立的、无党派的研究机构，其研究结论通常被认为是较客观和公正的<sup>2</sup>。五矿商会和中橡协对其观点的援引实际上就为自己“不应实施特保措施”的立场贴上了“专业化”、“学术化”和“客观化”的标签。

### （3）论证二：事实证明对中国轮胎实施特保措施理由既不充分也不公正

在公开信的四到七段，五矿商会和中橡协针对 USW 和 ITC 提出的特保措施实施理由先后提出了三个主要命题：中美轮胎产品不存在直接竞争关系、中国输美轮胎的数量不存在激增现象、中国输美轮胎没有对美国轮胎产业造成实质性损害。该命题中综合运用了模糊表达（vagueness）、对比、重复、统计（statistics）和诉诸对手妥协之处（appeal to opponent's concession）等五种话语修辞策略。

#### 模糊表达（vagueness）与对比

原文：“The U.S.-made tires are largely sold to car manufacturers (OEMs) assembled in new cars and in the premium branded replacement market. In contrast, the Chinese-made tires are mainly sold in a different market segment -- i.e., the budget, no brand replacement tire market for U.S. consumers with severe budget constraints. Even before any significant Chinese entry into the U.S. market, U.S. tire manufacturers were in the process of abandoning this particular market segment in order to concentrate on the more profitable segments where supply from U.S. production was viable” .

---

<sup>2</sup> 见凯托研究所的英文网站 <http://www.cato.org/about.php>。

译文：“美国国内生产的产品主要向汽车制造商市场（OEM）销售，用于新车配套和高端品牌替换市场。而中国的涉案产品主要面向其他不同市场——比如为那些手头吃紧的美国消费者提供廉价无牌的轮胎替换。而且，在中国轮胎进口量显著增长之前，美国轮胎生产商已在逐步放弃低端市场，专注于利润空间更大的细分市场，这部分市场基本由美国本土轮胎制造商所占有。”

模糊表达在论辩中最为重要的作用之一就是能够支撑起一个概括和总体的结论，且对手和受众很难对此予以驳斥。在论证中美轮胎在细分市场时，五矿商会和中橡协使用了两个模糊表达：“largely”（主要地，很大一部分）和“mainly”（主要）。支持特保措施的话语群体（特别是 ITC 和 USW）在摩擦过程中多次声明美国轮胎产品并非只针对高端市场、中国输美轮胎也绝非只面向低端市场，且列出了详细比例（“美国轮胎产业 19% 的产量仍然面向低端市场”）<sup>3</sup>。有鉴于此，五矿商会和中橡协的模糊表达手段一来可以将受众的注意力转移到有利于自己结论的“问题的主要方面”，同时还因为并不违背对手提出的结论而有效规避了对手可能提出的质疑或反对意见。

此外，该命题还采用对比表达方式分别构建了中美轮胎产品的不同市场定位：美国本土轮胎产品面向的是“premium branded replacement market”（高端品牌替换市场），而且已经占有了“the more profitable segments”（利润空间更大的细分市场），而中国轮胎则仅仅是面对“the budget, no brand replacement tire market”（廉价无牌的替换轮胎市场）。这个对比表达明确区分了市场定位，更重要的是迎合了美国受众的心理需求，即美国本土轮胎产品“档次更高”、“利润空间更大”，而中国产品仅是占有了已经被美国轮胎产业“放弃”的“廉价无牌市场”。进一步说，这个对比式表达还可以给奥巴马、USTR 形成一种修辞压力：如果在此情况下还限制中国轮胎进口的话，就有“恃强凌弱”的嫌疑。

#### 重复（repetition）

公开信的第四段和第五段尾句用大致相似的句式结构重复表达了中国输美轮胎产品并未对美国轮胎产业造成损害：

原文 1：“Again, Chinese tire imports did not injure the U.S. tire industry.”

原文 2：“Again, the subject Chinese-made tires do not injure U.S. producers.”

---

<sup>3</sup> 该语料可参见 ITC 于 2009 年 7 月发布的“中国输美乘用车及轻型卡车轮胎”特保调查报告：[www.usitc.gov/publications/safeguards/pub4085.pdf](http://www.usitc.gov/publications/safeguards/pub4085.pdf)。

译文 1: “进口自中国的轮胎产品也并未给美国轮胎产业造成损害。”

译文 2: “中国涉案轮胎根本没有给美国轮胎产业造成损害。”

两个命题中的重复表达，特别是“again”（再一次）一词的反复使用，可以增强语气，突出强调说话人对这一观点的绝对肯定。

#### 统计 (statistics)

对于中国输美轮胎进口量是否存在激增的问题，五矿商会和中橡协是这样表达的：

原文: “The subject Chinese tire imports into the U.S. only increased by 2.7 percentage points from 2007 to 2008 as a percent of U.S. consumption” .

译文: “2007 年至 2008 年期间，进口自中国的涉案轮胎，占美国实际消费量比例同期仅上升 2.7%”。

原诉方 USW 和 ITC 判断中国输美轮胎进口量激增的统计方式主要是依据 2004-2008 年间中国轮胎每年的进口总量和同期增长比例（“2004 年到 2008 年，进口自中国的消费轮胎数量上涨 215%，总额上涨接近 300%”<sup>4</sup>）。在公开信中，五矿商会和中橡协没有使用这一明显对自己不利的统计方法，而是将统计时间定位在“from 2007 to 2008”（2007 年至 2008 年），统计的标准被界定为“percent of U.S. consumption”（实际消费量）。按此方法统计，中国输美轮胎的增长率仅有 2.7%。直观看来，与 USW 列出的 215%和 300%相比，2.7%的冲击力的确要小得多。但实际上，这种“巧妙的”统计方法并没有从根本上否定对手 USW 和 ITC 的观点，因此也无法充分驳斥他们的立场。更重要的是，在国际贸易历史上其他特保案件中，虽然计算时间并无统一标准，但统计进口总量和增量是通行的做法，这一点是所有从事国际贸易的专业人士都应充分了解的知识。从这个意义上看，五矿商会和中橡协的这一表达方式上的策略操控不但无法驳倒对手、说服受众，还可能会削弱自己的修辞权威。因此我们认为，中方可能并不应该在“实际消费量”上进行策略操控，而是应该在并无定论的“统计时间”上施行统计方法策略。

#### 诉诸对手妥协之处 (appeal to opponent's concession)

为进一步论证中国输美轮胎并未给美国轮胎产业带来实质性损害，公开信

---

<sup>4</sup> 参见 [http://assets.usw.org/China\\_Trade\\_Tires/china-tires-421-facts-imports.pdf](http://assets.usw.org/China_Trade_Tires/china-tires-421-facts-imports.pdf)。

列举了美国 ITC 调查报告中的部分内容:

原文: “four major U.S. tire manufacturers said ‘No’ to the ITC question ‘Have the involved Chinese tire imports been a reason for the substantial harm to the U.S. Market?’ and the other four said they could not answer the question.”

译文: “对于美国国际贸易委员会调查问卷中的问题‘进口自中国的涉案轮胎是否是美国市场受到实质损害的原因之一’, 有 4 家美国大生产商回答‘不是’, 另 4 家表示无法回答。”

用对手业已承认的观点或命题来支撑自己的立场是一种重要的修辞手段和论辩策略。它不仅能够有力驳斥对手的总体立场, 还能阻止对手在该命题上的质疑或反对。ITC 提出的贸易政策建议通常被美国社会各界, 包括美国国会和政府, 视作权威建议。在中美轮胎特保案中, ITC 是支持特保措施话语群体中的“中坚力量”, 其调查报告中的重要结论一直为该群体其他话语主体反复引用。因此, 当五矿商会和中橡协从其号称“公正”的调查报告找出美国轮胎制造商——原告方 USW 和 ITC 自己口中的中国输美轮胎“受害者”——并不支持特保的证据时, USW 和 ITC 特保主张的合理性就很难立足了。

#### (4) 论证三: 对中国轮胎实施特保措施后果严重

在公开信论辩阶段的最后, 五矿商会和中橡协论证了实施特保措施的“严重”后果:

原文: “If the import of Chinese-made tires is restricted, some distributors and retailers could be in danger of losing their jobs or have to find a new position. The consequences could be relatively serious.”

译文: “如果排斥进口中国轮胎, 那么这部分经销商和零售商将会面临失业或重新选择工作的危险, 其后果也是比较严重的。”

在这个命题中, 五矿商会和中橡协没有重点提及消费者可能因特保措施而遭受的损失, 也没有提及美国轮胎经销商和零售商在经济上的重大损失, 而是将重点放在了后者的失业危险上, 这就迎合了奥巴马全国就业率直线下降的关注。

#### 4.2.4 结束阶段

结束阶段的策略操控主要体现在预设这一表达手段的运用上:

原文: “Mr. President/Mr. Kirk, we look forward to your fair and final decision not to adopt the special safeguard measure.”



译文：“尊敬的总统阁下/柯克先生，我们期盼您公正的最后裁决，  
做出不采取特保措施的最终决定。”

在这个命题中，“not to adopt the special safeguard measure”（做出不采取特保措施的最终决定）被预设为一个“fair and final decision”（公正的最后裁决）。

## 5. 研究启示

通过对五矿商会、中橡协公开信论辩结构和策略操控的剖析与阐释，我们认为，中方公开信在策略操控的宏观布局 and 具体表现方式上尚有很大提升空间。有鉴于此，本文建议中国政府、进出口行会和进出口企业在今后的贸易论辩话语（特别是书面论辩话语）中应着力做到以下三点：

第一，应明确论辩话语的冲突、开始、论辩和结束四个重要阶段，在清楚界定每个阶段论辩目标的同时合理、巧妙地设置各阶段的修辞目标。具体而言，在冲突阶段我们需要将意见分歧明确界定成“混合型”（受众持否定意见）或是“非混合型”（受众持怀疑态度）。“非混合型”的意见分歧可以为受众选择一个更利于己方论证的思维视角，论证效果可能更胜一筹；在开始阶段我们需要根据现实语境和受众的价值观或偏好灵活设置论辩的出发点。其中，对相关贸易法律法规的尊重和阐释，以及对贸易摩擦直接相关群体利益的关切都应该作为重要的出发点之一；在论辩阶段话题的设置上，我们不需要面面俱到、回应对手的所有质疑与批驳，而是应该规避那些自己没有十足把握的话题，将受众的注意力集中到最容易论证、最有把握的话题上，最好还是对手已经直接或间接妥协的话题；结束阶段需要界定受众可能在多大程度上赞同己方的立场，在书面论辩话语中我们可以通过“不言而喻”或“预设”等表达手段将冲突阶段确定的意见分歧“彻底消除”。

第二，根据不同阶段的论辩和修辞目标灵活选择合适有效的策略操控方式。理想状态下，我们在每个论辩阶段都应综合使用潜在话题选择、迎合听众需求和表达手段选择三方面的策略。具体而言，潜在话题的范围主要包括受众认可的权威观点或立场、普遍价值观、“客观事实”、法律法规、受众或对手的妥协之处等；迎合听众需求主要包括顺应并尊重受众的一般偏好、特殊偏好、核心利益、现实关注、意识形态、重要观点等；表达手段则主要包括使用预设、隐喻、对比、详略安排、平行结构、归类、概括、一致、模糊表达、重复等多种修辞手法。在众多表达手段中，我们特别强调隐喻表达的恰当使用。与其它表达手段相比，隐喻更具隐蔽性，它能在认知层面将受众日常生活中的普通体验迁移到对特定事件或现象的理解中，激发受众强烈的内心情感。更重要的是，它不但能较好地隐藏己方的主观倾向，还在潜移默化中为受众选择了思考和推理的视角，从而使说话人的论证更具信服力。

第三，认清贸易摩擦话语的机构性语境，重视语言表达手段，树立坚定自

信的形象。在对公开信的分析中,我们发现中方公开信在观点表述上使用了较多第一人称,使其陈述显得不够“客观”;另外,公开信中几乎没有提及相关法律,并且使用了较多的模糊表达。此外,中方公开信中的一些用词较为委婉。例如,文中先后使用了“**We regret that holding**”(我们对此裁决深表遗憾)、“**We hope that as President /USTR you will give prudent consideration and decide against special safeguard measures**”(我们希望总统阁下/柯克先生在后续的调查中能慎重考虑并做出不采取特保措施的最终决定)、“**We look forward to your fair and final decision**”(我们期盼您的公正决定)等委婉、克制的表达。然而在国际贸易摩擦的场合,中方所应展露的是更为直接和不容置疑的态度,否则容易使人感到其“底气不足”、“词穷理屈”的表现。因此,我们认为,中国方面在国际贸易摩擦话语中应该充分考虑机构性语境的特点,学会用有礼但果决的表达方式来陈述我们的观点与立场。

本文从贸易摩擦话语的论辩研究视角出发,借助语用论辩学的策略操控分析方法,对中国五矿商会和中橡协会公开信的论辩结构和论辩策略进行分析,并总结了中国在贸易摩擦中论辩话语使用的经验与不足,从而为中国在贸易摩擦话语的应对中提供一些建议。在后续研究中,我们将进一步拓展研究视野,根据本文的研究思路,通过对更多个案进行系统细致的分析,总结贸易摩擦话语中常用的论辩策略与技巧,更为系统和全面地反思中国在贸易摩擦话语应对上的经验与不足。

## 参考文献

- 陈爱蓓, 2010, 以规则话语应对国际贸易争端论析[J]。世界经济与政治论坛, (2): 153-161。
- 范黎波、屠新泉, 2005, 中国应对贸易摩擦增发的策略[J]。宏观经济研究, (8): 50-55。
- 梁庆寅、江龙, 2007, 论辩术的新发展及其对科学论证的贡献[J]。哲学研究, (6): 86-92。
- 王碧峰, 2005, 对外贸易摩擦问题讨论综述[J]。经济理论与经济管理, (9): 75-79。
- 吴鹏、邹慧民, 2010, 话语与贸易摩擦: 试论中外贸易摩擦的话语研究思路[J]。学术论坛, (9): 168-173。
- 吴鹏、黄澄澄, 2011, 话语研究视域下的中美轮胎贸易摩擦[J]。北京理工大学学报(社会科学版), (4): 39-45。
- 吴鹏、黄澄澄, 2013, 贸易摩擦中的话语互动与话语策略——以中美轮胎特保案为例[J]。贵州社会科学, (10): 85-88。

吴鹏、熊明辉，2015，策略操控：语用论辩学之修辞拓展[J]。福建师范大学学报（哲学社会科学版），（3）：64-69。

van Eemeren F., 2010. *Strategic Maneuvering in Argumentative Discourse*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins Publishing Company.

— & P. Houtlosser, 2000. Rhetorical Analysis Within a Pragma-Dialectical Framework. *Argumentation* 14, 3: 293-305.

— & —, 2003. The Development of the Pragma-dialectical Approach to Argumentation. *Argumentation* 17, 4: 387-403.

— & —, 2006. Strategic Maneuvering: A Synthetic Recapitulation. *Argumentation* 20, 4: 381-392.

— & —, 2009. Seizing the Occasion: Parameters for Analyzing Ways of Strategic Maneuvering. In F. H. van Eemeren & B. Garssen (eds.) *Pondering on Problems of Argumentation: Twenty Essays on Theoretical issues*. Amsterdam: Springer, 3-14.

— & R. Grootendorst, 1984. *Speech Acts in Argumentative Discussions. A theoretical model for the analysis of discussions directed towards solving conflicts of opinion*. Berlin: de Gruyter.

— & —, 1992. *Argumentation, Communication and Fallacies - A pragma-dialectic perspective*. London: Routledge.