

论《老乞大》的商务汉语教学特征及其启示¹⁾

柳岳梅(上海财经大学 国际文化交流学院 教授)

lyuemei@msn.com

目 录

- 一、《老乞大》商务话题的类型
- 二、《老乞大》商务内容的专业性训练
- 三、《老乞大》商务背景下的文化内涵
- 四、《老乞大》对当代商务汉语教材建设的启迪

《老乞大》是元代编就、供高丽商人学习汉语的教材，问世后多次刊行。该书记载了元、明两代的风俗事物，保存了许多珍贵的元末明初口语资料，是研究中外交、近代汉语的重要文献，这已成为史学和语学研究者的共识。近年来，亦有学者从对外汉语教育史的角度探讨该书口语课本的编写特征和原则²⁾。

笔者以为，《老乞大》还体现着古代商务汉语教学的思考。伴随中外经贸合作的发展，商务汉语教学在当代对外汉语教学领域中的地位日益重要，相关教材建设成为当务之急。研究《老乞大》的商务汉语教材特征，不但有助于我们从语言教学角度考察当时中朝商贸交流的状况，亦给当代商务汉语教材的编撰提供了参照。

1) 本文所用的《老乞大》版本为《原本老乞大》，[韩]郑光主编，外语教学与研究出版社，2002年1月出版。

2) 于涛，解读古代汉语口语课本——《老乞大》[J].《云南师范大学学报》2004，(5)，P26-29。

一、《老乞大》商务话题的类型

《老乞大》主要以高丽商人来华从事跨国贸易，与中国同行结伴做生意的内容为题材，展示当时商人的生活与思想，本书“作为初级教材的教学对象是从事跨国贸易的下层小商人”。³⁾教材围绕商人在贸易活动中可能遇到的各种情况设计话题，带有较强的模拟性、预想性，又颇具现实性和可行性。笔者将文本中具有商业色彩的话题提炼、归纳，排列如下：

初次见面的自我介绍：

[01右：02 01右：03] (中国商人) 伴当，恁从哪里来？

(高丽商人) 俺从高丽王京来。

(中国商人) 如今那里去？

(高丽商人) 俺往大都去。

……

[03：右01 03：右03] (高丽商人) 哥哥，你贵姓？

(中国商人) 我姓王。

(高丽商人) 本家在那里住？

(中国商人) 我在辽阳城里住。

(高丽商人) 恁大都为甚麽勾当去？

(中国商人) 我将这几个马卖去。

(高丽商人) 那般呵更好。俺也待卖这几个马去。……

(中国商人) 既恁卖马去呵，咱每恰好做伴当去。

除询问基本情况外，双方很乐于向对方说明自己出行的商务目的，使泛泛的相互介绍发挥贸易互助的务实作用。

(二) 学习汉语的动机说明：由于长年从事跨国贸易，对高丽商人而言，精通目的语国家的通行语言成为学习汉语的动机。文中有这样一段对话 [02右：04—02右：10]：

3) 黄明明，600多年前的对外汉语教学观——《老乞大》、《朴通事》的编写特点及其理论价值[J].《无锡教育学院学报》2004，(4)，P45。

(中国商人) 你是高丽人，学他汉儿文书怎么？

……

(高丽商人) 如今朝廷一统天下，世间用著的是汉儿言语。咱这高丽言语，只是高丽田地里行的。过的义州，汉儿田地来，都是汉儿言语。有人问著，一句话也说得不得时，教别人将咱每做甚么人看？

(中国商人) 你这般学汉儿文书呵，是你自意里学来那你的爷娘教你学来？

(高丽商人) 是俺爷娘教我学来。

元帝国疆域广大、实力雄厚形成一个强劲吸引周边国家的贸易磁力圈，“汉儿言语”通行四方。因此，从高丽商人自身到其家族长者均对汉语的应用意义有较深的认识，产生学习需求。

(三)大都消费及贸易行情的介绍

教材中，商人在元代商业中心城市——大都进行贸易活动，因此，了解大都马匹、布料市场及消费信息成为中朝商人议论的话题。据中国商人介绍可知，本年度马匹的行情较好，不同等级有每匹四定或五定之差，而布料的价格则与往年相同，无甚变化。关于大都的消费，中国商人亦说明与年初相比没有涨落：“六两一斗粳米，五两一斗小米，十两十三斤面，二两半一斤羊肉[03右：09 03右：10]。”由于大都是商人云集之地，合理选择住宿客店构成商人关心的问题，而中朝商人的主要货物是马匹，商人选择客源丰富的顺承门关店住宿即是因为“那里就便投马市里去着眼近[03左：08 03左：09]。”

(四)异地贩运的经营模式介绍

从教材中可知，异地贩运、赚取差价是商人的主要经营模式。高丽商人从中国高唐地区收来的棉绢，卖到高丽王京究竟有多少赚头呢？“俺买的价钱，薄绢一疋十七两，打染做小红里绢，绫子每疋二十五两染做鸦青和小红。绢子每疋染钱三两，绫子每疋染钱，鸦青的五两、小红的三两。更绵子每两价钱一两二钱半。到王京，绢子一疋，卖五综麻布三疋，折钞三十两。绫子一疋，鸦青的卖布六疋，折钞六十两，小红的卖布五疋，折钞五十两。绵子每四两卖布一疋，折钞十两。通滚算著，除了牙税缴计外，也觅了加五利钱[04左：02 04左：09]。”鉴于异地贩运，赢利空间较大，商人们在货物种类的选取上动足了脑筋。高丽商人贩至大都的货物主要为马匹、毛施布以及口碑极佳的新罗人参；从中国贩至高丽王京的货物种类繁多：丝织品类、马饰品类、弓箭类、日用百货类（如各种锅碗匙筋、针线剪锥用品）、珠宝饰物类、化妆品类（既有脂粉、化妆盒，也

有剃刀与发梳)、秤、书籍类(哲学、历史、文学、文献类图书),其中销路最好的当数绵绢、缎子一类的丝织品。

(五)途中住宿、就餐情况的介绍

陈高华指出,《老乞大》具有“旅行指南、经商指南”的实用功能。⁴⁾生意途中,餐饮住宿是商人每日经历的内容,如何训练学习者正确表述这类要求是教材编撰者构思的话题。

教材中一共模拟了三次住店、三次途中打尖情节,但内容并不重复。第一次住宿瓦店,商团受到了店主的殷勤接待,“咱每便是自家里一般[05左:09]”,不但依照客人口味打点餐饮,照顾冷暖,安排马匹饲料,还热心地为他们解说交通状况及行途安全案例;第二次住宿的遭际迥异于第一次,店主对中朝商队冷言冷语,先是借口“俺房子窄,无处安下,恁别处寻宿处去[13左:05 13左:06]”,后是挑剔中朝商人的身份,“恁虽说是东京人家,我犹自不敢保里。更恁这几个伴当样范又不是汉儿,又不是达达。知他是甚么人[14右:10 14左:01]。”中朝商人苦于距大都尚远,附近别无宿处,不得不忍受店主的苛刻,再三解释、恳求,终获准在车房里安歇,仅以粥汤充饥,马匹的饲料就更谈不上了;第三次住宿大都顺承门关店。运气也不算好,与待客相比,店主似乎更愿意充当介绍人为商人出脱货物穿针引线。中国商人王客的马匹及高丽商人的毛施布、人参便是在此家店主的介绍下,经牙人主持卖出了。

教材对途中打尖的描写也各不相同:第一次打尖张社长家,客人得到了张社长热情的关心。张社长颇能体谅客人风餐露宿的辛苦:“量这些淡饭系甚利害?偏俺不出外,出外时,也和恁一般[12右:05]”,“偏俺出外呵,顶著房子行那?也索投人家寻饭吃里。却不说,好者千里客,万里要传名[12左:08 12左:10]。”第二次打尖夏店,课文引导学习者怎样向店主表达自己对食物、酒水的要求;第三次打尖途中一家草店,课文设计了伙计与客商因钱币质量而引发的争论:

[18左:02 18左:03] (伙计) 哥哥,与一张儿好的,这钞无了字儿,怎么使的?

[18左:03 18左:05] (客商) 这钞嫌甚么?字儿、伯儿分明都有,怎么使不得?你不识钞时,教别人看去。

[18左:05] (伙计) 我怎么不识钞?索甚么教别人看去?换钞不折本。

4) 陈高华,《日本老乞大书后》[J].《中国史研究》.2002, (1), P123.

元代流通的货币为纸币，容易破旧、污损，和今天的消费心理一样，无论是商家还是买主均不愿接受破损钱币。

通过对比可以看出，《老乞大》编写者注重多角度地为学习者模拟现实场景，创造商务交际环境，即包含特定的时间、地点、人物与事件四大要素的现实环境，⁵⁾学习者既掌握了交际的语言，也获得了应对真实生活的策略。

(六)贸易的情况介绍

《老乞大》教学对象为商人，故此，怎样展开商务贸易亦是教材设计的重要话题。课文里提及了三次贸易活动：卖马匹、卖人参、卖毛施布，均由店主介绍牙人及买家进行，但三段内容详略不同，卖马较之后两段篇幅最长，教学目的亦有差异。在马匹交易的情节中，教材侧重向学习者介绍生意场中牙人的作用、牙税的计算、商业合同的订立以及悔约等内容。在人参、布匹交易情节中，则着重教会学习者怎样根据货物的质量来讨价还价。比如毛施布交易中，买主认为“似这一个布，经纬都一般，便是鱼儿也似匀净好有。似这一等，经纬不等，织的又松，眼不好有。……似这等布宽呵好，这几个布眼窄有[36左：08 37右：01]。”课文注重虚拟场景的语言与现实应用相配合，强调实际交际功能。

分析《老乞大》的话题设计，我们发现，教材内容均从商务话题出发，实现语言的交际作用。从最基本的自我介绍，渐次进入食宿问题的询问，直至略显复杂的商品交易，由浅入深、循序渐进地让学习者掌握现实经贸活动中惯用的交际技巧。正如学者所评，《老乞大》实现了“从语言要素教学为中心到语言交际能力教学为中心的转变。”⁶⁾[5]

二、《老乞大》商务内容的专业性训练

作为商务汉语教材，《老乞大》的编写者有意识地将常用商贸词语、表达句式及专业知识融入课文情节，使学习者不仅能完成日常生活的交际，还能应对经商活动中出现的

5) 程相文，《老乞大》和《朴通事》在汉语第二语言教学发展史上的地位[J]，《汉语学习》2001，(2)，P59, P62。

6) 程相文，《老乞大》和《朴通事》在汉语第二语言教学发展史上的地位[J]，《汉语学习》2001，(2)，P59, P62。

专业问题，实现了生活用语与专业用语的良性融合。

询问价格与数量的常用句式训练。

由于该教材的使用对象主要是从事贸易的商人，针对价格与数量进行问答以及讨价还价是本书训练的重点句式，课文设计不同的交际场景反复练习这类句式，达到强化记忆目的。比如：“[05左：07] [05左：08]黑豆多少一斗？草多少一束？黑豆二两半一斗，草一两一束。”又如王某与缎子铺老板商讨价钱：“[27右：07] [27右：08]你肯时我买，不肯时俺别处商量去。既你知道价钱，索甚么多说？捡好钞来，卖与你。这段子买了也。”等等。

(二) 商务专业词语的训练

《老乞大》非常注意商务活动常用词语的重现率。通过词汇重现，让学习者掌握重点词语。比如“回钞”之类商业消费用语的使用：中朝商人吃罢酒饭付账时，常叫“回钞”，相当于今之“买单”，直至今日，这个词依然在上海话、杭州话等方言中存在。“回钞”一词在文中重现三次以上，足见此为教材编写者要求学习者掌握的词汇。

再如“牙税”之类专门用语的重现：“[24左：10] [25右：01]咱每算了牙税钱者。体例里，买主管税，卖主管牙。你各自算将牙税钱来。”——我们知道，元代的商贸活动中已有了中间人的身影，对商人而言，除了结算双方的财物以外，还要支付牙人相应的佣金。从文意来看，所谓牙税，即中介人说合生意成功之后收取的佣金。因而课文中不只一次提及这个商贸活动惯用语，要求学习者掌握。

需要指出的是，该教材在词汇设置上注意同类词语的联想性。中国商人王某欲贩羊去涿州，课文中以羊为中心语，给出了“羴羊、臊胡羊、羯羊”等各种羊的名称；王某贩缎子，课文则以缎子为核心词，扩展出“和织、和素、红绫生绢”等各类丝织品名称；以买马为中心，引出马的相关饰物词语；以“买弓”为中心，引出弓箭的相关词语。以请客为中心，引出相关的亲属词语；以车为中心，引出车子各部分的相关词语。凡此种种，不胜枚举，学习者可举一反三，以一字切入，掌握多个专业词语。这种利用词汇语义网络学习词汇的方法有助于学生将同一语义场的词语化零为整、集中记忆。

(三) 商务文书格式的训练。对于长期从事贸易活动的人员来说，自然会触及合同、协议之类的商务文书的写作。具有商务指南功能的《老乞大》在这一问题上同样给出了参考样本：[24左：01]—[24左：10]

辽阳城里住人王客，今为要钱使用，别无得处，遂将自己元买到赤色骗马一疋，年五

岁，左腿上有印记，凭大都管牙人羊市角头街北住坐马二作牙人，卖与直南府客人张五，永远为主。两言议定，价钱中统钞七定，其钱立契日一并交足，外无悬欠。如马好歹，买主自见：如马来处不明，卖主一面承当。成交已后，各不许番悔。如先悔的，罚中统钞一十两与不悔之人使用无词。恐后无凭，故立此契为用者。某年月日。立契人王客押，管牙人马二押。

商务文书的写作亦是当代经济类、实用文体写作等课程中不可或缺的部分，由此可见，《老乞大》对商务汉语的知识点设置是极为准确的。

(四) 交涉梅约事宜的训练。在贸易活动，商人常常遭遇买卖不成、梅约的问题。如何在梅约过程中保证自己的利益无损是商人们关心的所在。正确表达梅约要求亦成为商务汉语的关键部分。《老乞大》设计了一段场景帮助学习者理解、掌握相关表达方式。如[25右：09] [25左：06]：

这般的，你更待梅交那？我是索不要。你既不要时，契上明白写着如马好歹买主自见。先悔的罚钞十两。‘官凭印信，私凭要约。你罚下他十两钞与他卖主，梅交去便是。索甚么烦恼？那般者，你抬出这个马契来，问他每元定价钱内中，除了十两钞做罚钞，毁了文契者。这个马梅交了也。该著五定价钱。你要的牙税钱各该著，七两五钱你却回将来。

(五) 选择钱币的训练。陈高华认为，钱币种类的选择是元代经济领域中一个突出的现象。[3][p.128 129] 故而，《老乞大》中多次出现有关选择钱币应注意相关事项的话题，如：“[18左：02] [18左：06]哥哥，与一张儿好的，这钞无了字儿，怎么使的？这钞嫌甚么？字儿、伯儿分明都有，怎么使不得？你不识钞时，教别人看去。我怎么不识钞？索甚么教别人看去？换钞不折本。你自别换，与一张儿便是也。” 显然，这亦是教材对学习者的知识点。

以上分析告诉我们，作为具有商务教学功能的《老乞大》，有针对性地为学习者设计了商务训练的重点，实用性很强，借助于这部教材，学习者不仅能掌握相关语言技能，而且可以了解贸易领域的基本常识。

三、《老乞大》商务背景下的文化内涵

作为商务汉语教材,《老乞大》体现出语言教学与文化教学相结合的编写思想。学习者在掌握商务活动汉语交际技能的同时,还可以了解丰富的商业文化信息。这里所谈到的商业文化既包括中外商贸交流下的都市特征,也包括商人从业心态。这种文化信息不但可以增加世人对商人群体的了解,也给中外商人的经营活动创造了“入乡随俗”的环境。笔者认为,这也是该书“商务指南”特点所在。

首先,教材中涉商人员身份的多元性,向学习者展示了当时经贸交流的广泛性。教材中既有职业的跨国商人,也有间接介入商贸交易的人员,其中,客店老板便是一个例证。教材里客店老板不再单纯地包管客人住宿、饮食,而是积极参与中朝商人的贸易活动。比如课文提到一位店主与各类牙人有往来,经他介绍的牙人先后协助中朝客商卖马、卖人参。与店主同样扮演中介角色的还有牙人,这类人员的出现强化了《老乞大》的商务指南特点。课文叙述在马、人参、布匹的交易过程中,均有牙人从中撮合,如“[23右:04]我是个牙人,也不向买主,也不向卖主。”——根据牙人在文中起到的两面说合作用,可以看出,其职能相当于今天的中介。牙人也是分行当的,鉴别马的牙人和鉴别别人参的牙人是不同的,他们精通专业知识,稍作观察即可看出货色的优劣,进而估价。牙人和那些通商要道上的客店老板均有交往,由他们介绍生意。由此可见,客商——店主——牙人——客户,这几类人构成了商业流通网络,贸易活动从中展开。对于汉语学习者而言,掌握涉商人员身份的多重性、灵活性有助于商人更顺利地从事贸易活动。

其次,《老乞大》向学习者介绍了一些城市的商业化特征。尽管触及城市商业流通的文字不多,但却可以让我们产生有关城市规模的联想。从中国方面来讲,大都是商业中心。高丽商人组成商团定期来大都做生意,说明大都是个有消费能力的城市,大都的发展也给周边地区带来商机,除却大都外,中国商人王某家住东京城里,当地亦开着杂货铺儿、酒馆,具有小规模城市的消费特征。涿州、直南、济宁府、东昌、高唐等地是客商采办货物的区域,可以想见,也属于商业繁荣的都市。从高丽来看,当属王京最具商业气息。让我们考察一下高丽商人带回王京贩卖的物品清单:各色绫绸丝缎棉布、玛瑙珠琥珀珠类的玉石、脂粉、梳子、各类刀子、剃头用具、针头线脑儿、秤、文房四宝、四书五经唐宋诗文集乃至小说。上述货物既包括日用品,又包括上层贵族使用的装饰品,还有文化用品,足见高丽王京当是一个物质与文化教育都较发达的都市,高丽商人定期往返办货满足高丽王京的需求。商业的发展与城市的形成紧密相联。课文相关内容

为中外客商提供了切实的生活和工作环境介绍，这也构成了该书“商务指南”的特色。

再次，《老乞大》亦向学习者展示了商人重修身、信命运的心态。众所周知，朝鲜半岛是汉文化圈中的一员，比较完整地传承了汉文化，尤以儒学精神为多，从政府官员到市井百姓均不同程度地受到儒家文化的熏陶，这种印迹渗透在他们的言行举止中。汉人学堂学习《论语》、《孟子》一类的圣贤之作，使他们尊奉“休道黄金贵，安乐最直钱 [21右：06]”的人生价值观念。如“[31右：08] [31右：09]云：“别人东西休爱者，别人折针也休拿者，别人是非休说者。”又如“[31左：02] [31左：09]云：“自家能处休说，休自夸。别人落处休笑。……人有好处扬说者，人有歹处掩藏者。常言道：‘掩恶扬善’。若是掩人德，扬人非，最是歹句当有。”再如：“[32左：06] [32左：08]咱每世人，做男儿行呵，自己祖上名听休坏了。凡事要谨慎行呵，卓立男儿人。父母名听辱磨了呵，别人唾骂也。”——上述修身思想以及宗祖意识与中国传统文化一脉相承。亦儒亦商的心态可在元明戏曲小说中的商人形象中求得共证。当然，另一方面，传统文化的天命观念也支配着商人们的生活。教材中的中外商人坚信占卜术，大到人生前途，小到出门日期均以算卦说辞为依据。如：“[39右：08] [39左：02]我一就待算一卦去。这里有五虎先生，最算的好有。……你这八字喂好。一世不小衣禄，不受贫。官分呵没，宜做买卖，出入通达。今年交大运丙戌，已后财帛大聚，强如已前数倍。”——对命运的笃信既源自中国传统文化的影响，也有江湖险恶、慎重出行的现实原因：如[08右：05] [08右：06]“从年时天旱，田禾不收，饥荒的上头，生出歹人来”，店家向中朝商人讲述了客商遇袭的事例，便是这一心态的体现。

此外，《老乞大》也向学习者介绍了当时跨国经商的通关手续。这是当时国情文化的介绍，体现出《老乞大》的商务指南功能。高丽商人需办理正式的手续方可往返于中国和高丽王京之间，如：“[14左：07] [14左：10]他是高丽人，从高丽田地里来。他每高丽地把口子，渡江处，官司比咱每这里更严，验了文引，仔细的盘问了，才放过来。”高丽商人来华不但要出示官府签发的文件，还要接受盘问，其严格程度超过了中国官府，这种检验制度无疑成为中外商贸交流的安全保障。

要而言之，《老乞大》在商务话题中渗透着文化因素，商务知识点与国情文化知识介绍做到了和谐的、良性的交融，形成了该书商务指南的教材特征。

四、《老乞大》对当代商务汉语教材建设的启迪

解析《老乞大》的教学内容与文化信息，使我们认识到这本古代商务汉语教材的编写思想为今天对外汉语教材建设提供了参照。

首先，当代商务汉语教材的建设与《老乞大》的诞生有着相同的经贸交流背景。许多学者认为《老乞大》的编撰时间当为元代，中外交流十分活跃，形成了以大都为中心的经贸交流辐射圈。“元与高丽进行贸易的主要地区，包括今山东半岛、北京、天津一带、辽宁、吉林等北方、东北地区和江、浙、闽等东南沿海省区。海路贸易的口岸，北方有今天津附近的直沽，明确见于高丽文献的记载。”⁷⁾《老乞大》中，高丽商人来中国经商的线路大多走水路，即由直沽上船直到高丽王京。《老乞大》的编写正是应当时经贸交流需求而生。如今，经贸交流重新成为连接中国与外界的桥梁。商务汉语学习再次成为时代需求，如何针对来华投资者量身打造实用的汉语教材、商务指南成为对外汉语教学亟待解决的课题，因此，研究古代的商务汉语教材有着积极的现实意义。

其次，《老乞大》向我们展示了根据学习对象设计教材，强化实用性的编写原则。通过高丽商人的介绍，可知当时通行的汉语教材仍旧是“《论语》、《孟子》、小学”等传播儒家文化思想的经典，教学方法也是传统应试教育所需的“写仿书”、“对句”、“吟诗”、“讲书”形式，以背诵来检查学习效果。事实上，四书五经式的教学内容及诵读式的教学方法只适于培养应试人材。对于并不需要深厚扎实的汉学素养和优雅的文学表达、仅以表述日常生活和贸易交换为目的的中小商人来说，毫无实用性。就教学方法而言，以教师为主体的“写仿书”、“对句”、“吟诗”、“讲书”的教学方式缺少主动性，这也是《老乞大》一书历经元、明、清三朝均能风行的原因。本文前面的分析已证明该书在话题的设计上、语言点的穿插上极具商务应用性。

再次，在语言技能与文化信息相结合的教学安排上，《老乞大》提供了一个值得深思的处理方式，即将儒家文化中有关修身立行的思想贯穿于课文内容之中，但将训练知识点放在商务言语技能上，这样既可以引导商人树立良善经营的积极心态，又能帮助商人学会如何利用汉语表达实际需求的语言技能。文化功能与言语交际功能形成恰切的融合，满足应用的同时，提高了教材的文化品位。这无疑也为我们当代的商务汉语教材建

7) 张雪慧，试论元代中国与高丽的贸易[J]，《中国社会经济史研究》，2003，(3)，P63。

提供良好的借鉴。

要之，随着中外经贸交流的拓展，汉语的地位在商务领域中日益上升。如何提高商务汉语教学水平，综合开发商务汉语课程是对外汉语教师及研究人员面对的课题。在这一挑战面前，我们一方面要参照语言学研究、第二语言习得的相关成果，同时，也应注意历史上汉语课本的变迁，这样，才能更好地为今天商务汉语教材建设与创新开拓视野。本文有关《老乞大》的商务汉语交际功能及文化因子的剖析即为在这一方面做出的尝试。

参考书目

- [韩]郑光主编,《原本老乞大》,外语教学与研究出版社,2002
- 陈高华,旧本老乞大书后[J].《中国史研究》,2002,(1)
- 程相文,《老乞大》和《朴通事》在汉语第二语言教学发展史上的地位[J],《汉语学习》,2001,(2)
- 黄明明,600多年前的对外汉语教学观——《老乞大》、《朴通事》的编写特点及其理论价值[J],《无锡教育学院学报》2004,(4)
- 于涛,解读古代汉语口语课本——《老乞大》[J].《云南师范大学学报》2004,(5)
- 张雪慧,试论元代中国与高丽的贸易[J],《中国社会经济史研究》,2003,(3)

Abstract

On business Chinese teaching feature and inspiration of Lao-Qi-Da

Liu Yue Mei

As the material used in history for learning Chinese in the field of economics and trade, Lao Qi Da was featured as a business guide. Its core topic was about business, which indicated the following writing principles: based on learners' specific needs; emphasizing on pragmatic uses; and its combination of the cultural items with the linguistic communicative functions. Learners of this book would master the communicative skills for business Chinese, have a basic knowledge for trade, and learn plenty of commercial and cultural information. It helps the people to know the business man more and set the similar surrounding for them. The ideas of this book, Lao Qi Da, provide an excellent source for reference for teaching and material designing for business Chinese to non-native speakers in today's context.

Key Words : Lao-Qi-Da, business guide, business Chinese teaching, business Chinese teaching material