

人际交往语言学

RENJI JIAOWANG YUYANXUE

孟建安◎著



世界图书出版公司

肇庆学院学术著作出版基金资助

人际交往语言学

RENJI JIAOWANG YUYANXUE

孟建安◎著



世界图书出版公司

广州·上海·西安·北京

图书在版编目 (CIP) 数据

人际交往语言学 / 孟建安著. —广州: 世界图书出版
广东有限公司, 2019. 1

ISBN 978-7-5192-5383-7

I. ①人… II. ①孟… III. ①人际关系—语言艺
术 IV. ①C912.13

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 284363 号

书 名	人际交往语言学
	RENJI JIAOWANG YUYANXUE
著 者	孟建安
责任编辑	魏志华 李 婷
装帧设计	苏 婷
责任技编	刘上锦
出版发行	世界图书出版广东有限公司
地 址	广州市新港西路大江冲 25 号
邮 编	510300
电 话	020-84451969 84453623 84184026 84459579
网 址	http://www.gdst.com.cn
邮 箱	wpc_gdst@163.com
经 销	各地新华书店
印 刷	广州市迪桦彩印有限公司
开 本	787mm × 1 092mm 1/16
印 张	16.25
字 数	350 千字
版 次	2019 年 1 月第 1 版 2019 年 1 月第 1 次印刷
国际书号	ISBN 978-7-5192-5383-7
定 价	38.00 元

版权所有 侵权必究

(如有印装错误, 请与出版社联系)

咨询、投稿: 020 - 34201910 weilai21@126.com

目 录

第一章 人际言语交往 / 1

第一节 人际交往活动	(1)
一、人际交往属性	(1)
二、人际交往行为	(3)
三、人际交往过程	(4)
第二节 人际交往模式	(6)
一、上行交往	(6)
二、下行交往	(8)
三、平行交往	(9)
第三节 人际交往方式	(10)
一、书面交往和口头交往	(10)
二、单向交往和双向交往	(14)
三、直接交往和间接交往	(17)
四、单独交往和集体交往	(20)

第二章 交际原则管控 / 23

第一节 适度恰当	(23)
一、语言上依规合体	(24)
二、语意上合情合理	(24)
三、文化上解释得通	(29)
四、心理上认可接受	(31)
第二节 交互合作	(33)
一、话语要适量	(34)
二、语意要真实	(35)
三、内容要相关	(36)
四、方式要恰当	(37)

第三节 循约尊礼	(38)
一、善于肯定称赞	(39)
二、学会自谦自抑	(40)
三、去反感增同情	(41)
四、减分歧求认同	(42)
第四节 谨言慎行	(43)
一、内容选择要慎重	(44)
二、对象选择要慎重	(47)
三、地点选择要慎重	(49)
四、方式选择要慎重	(50)

第三章 交往主体认知 / 53

第一节 人际角色及其关系	(53)
一、人际自然角色及关系	(54)
二、人际社会角色及关系	(55)
三、人际交往角色及关系	(56)
第二节 人际吸引与语言魅力	(59)
一、人际吸引作为交往诱因	(59)
二、语言魅力作为人际吸引力	(62)
三、人际吸引与语言魅力互动	(76)
第三节 角色认知与语言应用	(78)
一、角色认知是交往前提	(79)
二、自我认知与语言应用	(80)
三、对象认知与语言应用	(82)
第四节 人际认知与语言应用	(84)
一、角色关系差异认知与语言应用	(84)
二、人际关系差异认知与语言应用	(86)

第四章 言内语境制导 / 90

第一节 言内语境及其呈现	(90)
一、言内语境属性	(90)
二、言内语境构成	(90)
第二节 言内语境与语言应用	(95)
一、制导交往活动	(95)

二、制导话题选择	(96)
三、制导言说方式	(97)
四、制导表意与释意	(98)
第三节 交际障碍语言归因	(99)
一、语音因素干扰	(100)
二、词汇因素干扰	(101)
三、语法因素干扰	(101)
四、语意因素干扰	(102)
五、修辞因素干扰	(103)
六、符号因素干扰	(105)

第五章 情境条件利用 / 106

第一节 情境条件及其呈现	(106)
一、情境条件属性	(106)
二、情境条件归类	(106)
第二节 情境条件与语言应用	(109)
一、影响交往活动	(109)
二、影响话题选择	(111)
三、影响言说方式	(112)
四、影响表意与释意	(113)
第三节 交际障碍情境归因	(116)
一、时空因素干扰	(117)
二、人际因素干扰	(118)
三、生理因素干扰	(119)
四、情势因素干扰	(120)

第六章 文化规约导引 / 121

第一节 文化规约及其呈现	(121)
一、文化规约属性	(121)
二、文化规约因素	(122)
第二节 文化规约与语言应用	(123)
一、导引交往进程	(123)
二、导引话题选择	(124)
三、导引言说方式	(125)

四、导引表意与释意·····	(127)
第三节 交际障碍文化归因·····	(128)
一、社会时代因素干扰·····	(128)
二、文化心理因素干扰·····	(129)
三、民风民俗因素干扰·····	(130)
四、文化素质因素干扰·····	(131)

第七章 心理机制调适 / 133

第一节 心理机制及其呈现·····	(133)
一、心理机制属性·····	(133)
二、心理机制构成·····	(133)
第二节 心理机制与语言应用·····	(135)
一、规管交往进程·····	(135)
二、规管话题选择·····	(136)
三、规管言说方式·····	(138)
四、规管表意与释意·····	(139)
第三节 交际障碍心理归因·····	(140)
一、认知偏差因素干扰·····	(140)
二、不良情感因素干扰·····	(141)
三、动机目的因素干扰·····	(142)

第八章 施言策略选择 / 144

第一节 交往领域研判·····	(144)
一、交往领域类型划分·····	(144)
二、交往领域语言追求·····	(150)
第二节 语体规制优先·····	(152)
一、语体选择失范·····	(152)
二、以语体为先导·····	(153)
三、优化语体选择·····	(154)
四、语体选择面相·····	(158)
第三节 话语风格调控·····	(161)
一、风格调控解读·····	(161)
二、话语风格选择·····	(161)
第四节 交流方法运用·····	(169)

一、开门见山	(170)
二、间接暗示	(170)
三、偷梁换柱	(171)
四、欲擒故纵	(172)
五、巧用漏洞	(173)
六、将计就计	(174)
七、避实就虚	(175)
八、别释新解	(176)
第五节 表达手段构拟	(177)
一、语言要素手段	(177)
二、超语言要素手段	(182)

第九章 异类媒介沟通 / 184

第一节 口头交流	(184)
一、说双方懂的话	(184)
二、讲究说话技巧	(185)
第二节 书信沟通	(194)
一、掌握撰制程式	(194)
二、遵守语言规范	(195)
三、善解书信内容	(196)
第三节 网络交往	(197)
一、网络语言解读	(197)
二、网络交往语言特点	(198)
三、网络交往表达技巧	(201)
第四节 电话交谈	(204)
一、电话交谈语言共性	(204)
二、拨打电话语言策划	(206)
三、接听电话语言策划	(207)

第十章 角色差异交往 / 209

第一节 男女交往	(209)
一、性别差异与语言呈现	(209)
二、性别关系与语言应用	(212)
第二节 同事交往	(214)

一、基本原则·····	(214)
二、交往方式·····	(215)
第三节 代际交往·····	(217)
一、基本原则·····	(217)
二、交往方式·····	(218)

第十一章 行事交际行为 / 222

第一节 招 呼·····	(222)
一、使用称呼语·····	(222)
二、运用寒暄话·····	(223)
三、利用体态语·····	(224)
四、采用融合式·····	(224)
第二节 告 别·····	(224)
一、祝愿式·····	(224)
二、期盼式·····	(224)
三、体语式·····	(225)
四、融合式·····	(225)
第三节 介 绍·····	(225)
一、自我介绍·····	(225)
二、介绍他人·····	(227)
第四节 提 问·····	(228)
一、提问内容·····	(228)
二、提问要求·····	(230)
三、提问方式·····	(232)
第五节 回 答·····	(233)
一、基本要求·····	(233)
二、回答方式·····	(235)
第六节 褒 贬·····	(239)
一、基本原则·····	(239)
二、表扬方式·····	(240)
三、批评方式·····	(242)

主要参考文献 / 246

后 记 / 250

第一章 人际言语交往

人际交往普遍存在于人类社会之中，在人的成长过程中具有非常重要的作用和意义。孔子认为：“一言可以兴邦，一言可以丧邦。”子贡则说：“出言陈辞，身之得失、国之安危也。”“夫辞者乃所以尊君重身、安国全性者也，故辞不可不修，说不可不善。”可见言辞的重要性。从人际交往的角度看，一个人的成长史也是一部人际言语交往史。

第一节 人际交往活动

一、人际交往属性

人际就是人与人之间，交往就是相互往来彼此互动，人际交往就是人与人之间相互往来彼此互动。苏联社会心理学家安德列耶娃认为，人际交往是人际沟通、相互作用、人际知觉这三方面的统一。^① 人际交往有广义和狭义之分，广义的人际交往是指人与人之间的一切来往，包括语言的和非语言的交往；狭义的人际交往仅仅是指人与人之间的言语沟通和交流。我们所说的人际交往是指狭义上的，也就是从语言学的角度来解读内涵，是指人与人之间运用语言相互交流意见、交互传递信息、彼此沟通情感，是出于某种特定目的而实施的言语交际行为或言语交际活动。人际交往不是一个人可以完成的事情，而是至少两个人或者两类人之间相互协调，才可以实施的言语交际活动。在我们的概念中，“交往”“交流”“交际”“沟通”这几个词所蕴含的意思大同小异、同中有异、异中有同，是一组同义词。更多时候，我们会把“交往”“交流”“交际”“沟通”当作人际言语交往在不同方面的具体表现形态；在表述过程中，会根据情况有选择地使用，但也经常平行应用。

在界定“人际交往”概念时主要考虑四个同时并存的必要条件：

其一，必须是人与人之间的交流与沟通。人际交往主体必须是能说话、会交流的活生生的人，或者是特定的个体，或者是特定的人群。比如你、我、他、你

^① 时蓉华. 现代社会心理学 [M]. 上海：华东师范大学出版社，1989：306-307.

们、我们、他们等，但一定不是公司、学校、企业、处、科、室等社会组织、单位、机构、部门。这就意味着，人际交往一定是人与人之间的言语交往，而不是人与单位之间、单位与单位之间的交往。比如，师生、父子、同事、上下级等之间的交往就属于人际交往；公司之间、公司与员工之间、学校之间、学校与教师之间的交往就不属于人际交往。基于此，由大众传媒为企业、公司所做的广告宣传，虽然受众或者说接受对象是人，但是因为这种宣传的直接主体并不是人而是企业、公司，所以这种行为就不属于人际交往的范畴。

其二，必须有指向明确的交往对象。交往行为的始发者要实施交往行为，开展交往活动，其交往对象必须是明确而又相对稳定的，而不是全民或公众。换句话说，交往行为的始发者是在不同交往目的支配之下和特定的人或人群展开交流与沟通的，而不是没有明确的特定的交往对象的自言自语行为。比如电话交谈的对象一定是具体的人；教师上课，交往对象一定是在场或在线的学生；辩论时，交往双方一定是正方与反方；问路时，交往对象一定是问路者选定的被问者，等等。寻人启事、产品广告宣传、电视新年祝福、告示等公开信息，其接受对象（受众）具有相当程度的不确定性、不明朗性，交往对象指向不明，这些活动或行为都不属于人际言语交往范畴。

其三，必须借助于语言进行交往。人与人之间的互动可以借助于语言，也可以不借助于语言，我们则把是不是借助于语言作为认定人际互动行为是不是人际交往活动的必要条件。语言（含口语和书面语）是人际交往的必然载体，是人际交往不可缺失的必然手段。红绿灯、鸣笛声等非语言手段以及态势语（体态语和副语言）都是辅助性载体，相较而言态势语则是重要的辅助性载体。但是，无论是非语言载体还是态势语载体，它们有时是可有可无的，因此都不能作为判断人际互动行为是不是人际交往活动的必然条件。也就是说，人际交往实际上就是言语交际的多样化表述形式。“交往”仅仅是指狭义上的人与人之间以语言包括口头语言和书面语言为必然载体，并可以同时辅之以其他载体进行交流的言语行为或交际活动。语言是必然使用的载体和手段，非语言、态势语是可以使用也可以不使用的或然载体和手段。仅仅是以颜色、灯光、旗帜、手势、表情、语气等非语言和态势语作为载体但没有语言参与而开展的人际互动活动，则不归属于人际言语交往范畴。

其四，必须是采用人际传播模式而不是大众传播模式。以谈话、对话、座谈、谈判、辩论、打电话、问候、书信往来、微信交流、QQ聊天、短信沟通等为主要手段来传递信息、交流情感，这些以口头语言、书面语言、双向交流为主，有较大的时空限制、信息交流范围较小、受众具体明确为主要特征，因此都属于人际交往活动范畴。以广播、电视、电影、报纸、杂志、书籍、网络媒体平台等为主要媒介来传递语义信息、交流思想情感的活动或行为，常常以书面语言、单向交流、大众传播为主，易突破时空限制、信息交流范围较广、受众不具



体明确为主要特征,因此都不属于人际交往活动范畴。比如《向幸福出发》(央视栏目)、《金牌调解》(江西卫视栏目)、《一虎一席谈》(凤凰卫视栏目)、《大王小王》(湖北卫视栏目)、《爱情保卫战》(天津卫视栏目)、《缘来非诚勿扰》(江苏卫视栏目)等电视节目,相对于电视机前的观众听众来说,属于大众传播,因此不属于人际交往范畴;栏目主持人、嘉宾、现场观众之间的互动,则属于人际交往范畴。

根据以上分析,把“人际交往”这一概念再作较为详细而又明确的界定:人际交往是指人与人之间在具体语境中,受制于某种特定交往目的的支配,而以语言(口头语言和书面语言)为必然载体并可辅之以非语言手段,采用人际传播模式传递信息、交流情感的言语交际行为,也可称为言语交际或人际言语交往。

二、人际交往行为

人际交往活动就是言语交际活动,也就是人与人之间发生的言语行为。西方语言哲学率先提出“言语行为”概念,并在现代语用学中得到广泛应用。根据这一概念与观点,说话就是做事,话语就是行为。奥斯汀认为“言语行为”有言内行为、言外行为和言后行为之分。如果把这三个概念连贯起来,那意思就是:说话者运用语言可以说出有意义的话语(即言内行为),这有意义的话语具有某种特殊的力量(即言外行为),并能影响听话者、其他人乃至自己实施某种行为,从而收到一定的交际效果(即言后行为)。^①大致来看可以作如下理解:

其一,言内行为。就是指说话行为本身以及说出的话,也就是说出有意义话语的行为。比如说出“今天天气不错”“请把窗户打开”“没有去过广州”等话语,这些话以及这些话的意义及所指,就是言内行为。

其二,言外行为。交往主体通过说话这一言语行为来实施某种行为。像上面的几句话可能是想表示提醒、陈述、说明、描绘、请求、邀请、询问等言外之意。按照言语行为理论,可以把言外行为分作五种。具体包括:表态类言外行为,如赞许、恫吓、警告、威胁等;宣告类言外行为,如宣布、通告、通知、宣判等;指令类言外行为,如指示、邀请、请求、建议、要求、命令等;表达类言外行为,如祝贺、感谢、疑问、道歉、埋怨等;阐述类言外行为,如陈述、说明、描绘、断言、报道等。

其三,言后行为。说话者说出的话语对听话者或其他人产生什么影响,从而取得什么效果的行为。如上述例子“今天天气不错”,在具体语境中就可能取得多种交际效果。比如可以促使听话者到户外走一走,可以促使听话者别忘了曾经

^① 彭增安. 语用·修辞·文化[M]. 上海:学林出版社,1998:23.

的约定,也可以促使听话者把窗户打开,还可以促使听话者把衣服拿到户外晒一晒,等等。

胡范铸早在20年前就开始反思“言语行为”理论的局限性。他在肯定西方言语行为理论的同时,也认为传统言语行为理论仅仅从“动词类型”来分析言语行为显然是不够的,还必须关注“政治言语行为”“法律言语行为”“教学言语行为”等名词性类型。正是基于这种思考,胡范铸提出“新言语行为”概念的说法,就研究范式等新言语行为分析抛出了诸多值得学界认真思考和回答的理论与实践问题,并在不同的论著中阐述了自己独特的思考。^①他从修辞学研究角度把“言语行为”重新定义为:“某行为主体在一定的人际框架和语境条件中,根据自己的意图,结构出一个语篇,借助于一定的媒介,使得另外的行为主体做出有关联的反应这样一种游戏。”^②这一界定不仅继承了传统言语行为理论的核心观点,更为重要的是突破了传统理论观点的藩篱并赋予了新颖独特的内涵。这为我们的研究提供了更具说服力的理论支撑,拓宽了研究的视野,丰富了研究的内容。那么,根据上文的立意,人际交往行为也可以理解为在不同人际言语交往领域,参照具体语境条件,把语言作为必然媒介并辅之以态势语等,彼此沟通相互影响,以实现特定交际意图的一种言语行为。因此,人际言语交往实际上是一个由言内行为、言外行为和言后行为共同构成的言语行为链。人与人之间主要就是通过这个言语行为链来表达情感、交流思想、传递信息的,由此来实现人与人之间关系的协调,从而建立良好的人际关系。

三、人际交往过程

交往就是交际,交际就是沟通与交流。人际互动最主要体现为言语交往,人际交往活动本质上就是言语交际活动,人际交往过程从根本上说就是言语交际的过程,也就是人与人之间使用语言传递信息、相互交流、彼此沟通的过程。施拉姆曾经提出了新型控制论言语沟通模式。^③这种言语沟通理论相较于传统的线性言语沟通理论来说,引进了循环反馈机制,从而使交往双方彼此都能够有说话的机会,相互交往过程处在互尊互谅的平等交流状态。交际双方在准备—编码—传

① 胡范铸.从“修辞技巧”到“言语行为”——试论中国修辞学研究的语用学转向[J].修辞学习,2003(1);胡范铸.汉语修辞学与语用学整合的需要、困难与途径[J].福建师范大学学报(哲学社会科学版),2004(3);胡范铸.言语主体:语用学一个重要范畴的“日常语言”分析[J].华东师范大学学报(哲社版),2009(6);胡范铸.理论与现象:当代修辞学研究的五十个问题(上)[J].当代修辞学,2016(2):1-11;胡范铸.理论与现象:当代修辞学研究的五十个问题(下)[J].当代修辞学,2016(3):13-23.

② 胡范铸.幽默语言、谎言、法律语言、机构形象修辞、实验修辞学……研究的逻辑起点——基于“新言语行为分析”的思考.中国修辞(2015)[M].上海:学林出版社,2016:1-10.

③ 潘肖珏,卞权.公关语言艺术(第三版)[M].上海:同济大学出版社,1998:23-24.



递—接收—译码—反馈这一交际过程中，对语音符号、信息内容、发音器官、听觉器官、干扰因素等进行有效控制与调节，通过观察、识辨、整合并分析综合性因素，从而实现有效发送和准确接收，完成彼此之间的交流互动过程。例如：

李石清：我计算着还有富余。

潘月亭：哦，那好极了。有这点富余再加我潘四这点活动劲儿，你想想我还怕不怕人跟我捣乱？

李石清：我不大明白经理的话。

潘月亭：譬如有人说不定要宣传我银行的准备金不够？

李石清：哦？

潘月亭：或者说我把银行房产都抵押出去。

李石清：哦……

潘月亭：再不然，说我的银行这一年简直没有赚钱，眼看着要关门。

李石清（谄笑）：不过，经理，何必提这个？这不……

潘月亭：我自己自然不愿意提这个。不过说不定有人偏要提，提这个，你说这怎么办？

李石清：这话不太远了点吗？

潘月亭（冷冷地看着他）：话倒是不十分远。也不过是六七天的工夫，我仿佛听见有人跟我当面说过。

李石清：经理，您这是何苦呢？圣人说过：“小不忍则乱大谋。”一个做大事的人多忍似乎总比不忍强。

潘月亭（睨他一眼）：我想我这两天很忍了一会儿。不过，我要跟你说一句实在话：我很讨厌一个自作聪明的人在我的面前多插嘴，我也不大愿意叫旁人看我好欺负，天生的狗食，以为我心甘情愿地叫人要挟。但是我最厌恶行里的同人背后骂我是个老混蛋，瞎了眼，昏了头，叫一个不学无术的三等货来做我的襄理。（曹禺《日出》）

这是从曹禺《日出》中截取的一段会话，潘月亭与李石清都在共知的语境条件下利用有声语言传递信息，共计14个话轮。共知的语境条件是：潘月亭作为经理是李石清的老板；李石清是潘月亭的下属，刚刚被提升为襄理。李石清角色的变化引起了自我心理的变化，并影响到自己言语沟通时说话语气、话语格调以及说话内容的改变，由此而惹怒了自己的顶头上司，而他自己却全然不知或者装作不知。从这段会话可以看出潘月亭与李石清交往过程中的信息交流与人际沟通状态。李石清给出了一个话头“我计算着还有富余”，潘月亭接过这个话头后马上变换了话题，引出“我不怕有人跟我捣乱”。接着，又举出了三个例证来说明确实有人在捣乱。最后，连用“很讨厌”“不大愿意”“最厌恶”等字眼直接说出自己的想法。潘月亭自始至终都压抑着心中的愤怒，采用冷嘲热讽的口吻，

不温不火，明里暗里都在表达对刚刚上任的襄理李石清的强烈不满。李石清当然知道潘月亭口中这个捣乱的人就是指自己，对自己背后做过的事说过的话都心知肚明，只不过不愿也不敢承认而已。李石清由最初的装糊涂到无话可说，连用两个“哦”来掩饰自己的尴尬；再到谄笑，而后又似有善意的劝说；直到最后被潘月亭以最厌恶行里的人背后骂自己“叫一个不学无术的三等货来做我的襄理”结尾，都似乎是一个弱势角色。这段会话中，潘月亭始终处于信息传递的主动状态，主导了说话的方向，控制了交际的进程；李石清则处于被动状态，自始至终都是跟着潘月亭说话的节奏来调节自己，有点英雄气短的感觉。在这个交往过程中，不管是谁主动谁被动，有一点是肯定的，那就是潘月亭与李石清都在利用口头语言进行沟通互动。从编码到发送，再到解码并作出反馈，双方都对交际进展情况进行了整体认知与调控，都在努力排除影响沟通交流的障碍因素，因此整个言语交际过程应该说是有效的、顺利的。

第二节 人际交往模式

言语交往是达到人际交往目的的重要途径，是实现人际和谐的重要手段。在交往过程中，人与人之间的交际地位有时并不完全处在同一个平面。由于受到文化心理、社会伦理、礼仪规范等的影响，交往者必须首先认知彼此之间的角色地位及其角色关系，并根据双方的角色身份及其关系来确认交往属于何种模式。比如，交往对象是长辈、上级、老师等身份时，是晚辈、下级、学生等身份时，是同学、同事、朋友、姐妹等身份时，是同乡、邻居等身份时，人际言语交往自然会存在指向上的差异性。

根据公务活动中的通则，有所谓上行文、下行文、平行文之分，其目的就是区分公务主体之间的主次关系及其行文的指向。把这一通则演绎到人际交往中，同样存在着上行交往、下行交往和平行交往三种言语交往模式。

一、上行交往

在人际交往中，权势关系和一致性关系这两种关系必须得到重视。长辈、上级、老师、资历深者等处于权势关系的顶端，晚辈、下级、学生、资历浅者等处在权势关系的底端。上行交往简单地说就是资历浅者给资历深者、辈分低者给辈分长者、下属给上级、学生给老师沟通相关事宜时的言语指向模式。这种指向下，其言语交往的方向以及沟通对象都是上指的，都指向了权势关系顶端的这一类交往对象。如下所示：



D 标识权势关系顶端的人，d 标识权势关系底端的人，箭头所指方向即为言语交往指向。比如下属向领导汇报思想和工作、请示事宜、发出邀请；子女给父母商量事情、寻求帮助、交流情感；学生向老师请教问题、讨论学术问题，等等。这些交流与沟通的指向性非常明显，那就是指向权势关系顶端的交往对象。例如：

入而徐趋，至而自谢曰：“老臣病足，曾不能疾走，不得见久矣。窃自恕，而恐太后玉体之有所隙也；故愿望见太后。”太后曰：“老妇恃辇而行。”曰：“日食饮得无衰乎？”曰：“恃粥耳。”曰：“老臣今者殊不欲食，乃自强步，日三四里，少益嗜食，和于身也。”太后曰：“老妇不能。”太后之色稍解。

左师公曰：“老臣贱息舒祺，最少，不肖，而臣衰，窃爱怜之，愿令得补黑衣之数，以卫王宫。没死以闻。”太后曰：“敬诺。年几何矣？”对曰：“十五岁矣。虽少，愿及未填沟壑而托之。”……太后曰：“诺。恣君之所使也。”（《战国策·触龙说赵太后》）

该例中，左师公触龙与赵太后之间的沟通即为典型的上行交往指向模式。作为权势关系底端的大臣触龙为了说服作为权势关系顶端的赵太后，从拉家常开始，互致问候，由此来缓解赵太后对自己的抵触情绪。言语交际一开始，触龙没有直接提出人质问题，而是说“老臣病足，曾不能疾走，不得见久矣。窃自恕，而恐太后玉体之有所隙也；故愿望见太后”，这完全出乎赵太后的意料。赵太后的心理由此发生了微妙的变化，由抵触转变为舒缓。接着，触龙由自己爱子之举渐进式地触及到赵太后的爱子之心，找到了彼此之间相似性的最大公约数，由此使双方建立起了心理相容关系。赵太后心理上又由舒缓而变得亲近，而最终决定送出自己的儿子到异国做人质。左师公触龙和赵太后的言语交往是君臣之间的上行交往。尤其是要向赵太后进谏，促使赵太后为了国家的安危承诺让其子做人质，这是一件非常棘手的事情。触龙充分展示了自己的言语交往能力，采用了迂回沟通方法达到了预期的沟通目的。

上行交往很普遍，是建立良好人际关系、完成工作任务、上传语义信息的重要交际活动。面对长者、上级等交际对象时，必须做到心存敬意，真诚有礼，讲话要有分寸感，并要努力规划好沟通的话语策略。但也要做到不卑不亢，不阿谀奉承，不毫无原则地一味认同对方、谄媚对方。

二、下行交往

与上行交往对应的是下行交往。这种言语交往简单地说就是处在权势关系顶端的长辈、上级、老师、资历深者与处在权势关系底端的晚辈、下级、学生、资历浅者进行交流时的言语交往指向。这种指向下，其言语交往方向以及沟通对象都是下指的，都是指向权势关系底端的这一类交往对象。如下所示：



D 标识权势关系顶端的人，d 标识权势关系底端的人，箭头所指方向即为言语交往指向。比如领导给下属布置任务、安排工作、提出要求；父母和子女商量事情、寻求帮助、交流情感；老师向学生提出问题、询问学习情况，等等。这些交流与沟通的指向性也非常明显，但与上行交往刚好相反，交往方向统一指向了权势关系底端的交往对象。例如：

“我只做了四五件衣服啊，爸爸！”

“哎，——不过今天你又要一百块，买什么呢？眉卿，你的零用比我还大！”

“比姨妈就小得多了！”

眉卿噘起嘴唇回答，一扭腰便坐在就近的沙发榻里，望着她父亲的脸儿。这脸上现在是浮起了无可奈何而又惶恐的神色了。眉卿很知道父亲为什么惶恐，故意再加一句：

“喂，要用，大家用；为什么单要我让她！”

“不要着急呀，你，阿眉！过一两天给你，好不好？”（茅盾《子夜》）

相对于女儿来说，爸爸与女儿的交际就属于下行交往。下行交往现象普遍存在于各个交往领域。无论是日常交往领域，还是公务交往领域，抑还是艺术交往领域，都十分常见。吴礼权认为，下行沟通“从理论上说应该是相对较为容易的。因为交际者是长辈，受教育者是晚辈，所以在言语交际与人际沟通中，交际者对受交际者说些什么或提出什么批评意见，表达方式上无论是直来直去，还是婉转其词，受交际者从心理上都不会太排斥，因为晚辈尊崇长辈、下级服从上级乃社会伦理的规约，是天经地义的”。但吴礼权同时也指出，在下行沟通中“交际者同样需要注意言语交际的技巧，体现‘给面子’的原则”。^①既要维护尊者、长辈的尊严和威信，又不可居高临下，盛气凌人；更不能毫无顾忌，不给交往对

^① 吴礼权. 言语交际与人际沟通 [M]. 广州：暨南大学出版社，2013：42.