

【大学人文研究丛书】

言语交际

晓义◎主编

湖北长江出版集团
湖北教育出版社

『大学人文研究丛书』

言语文

晓义

江苏工业学院图书馆
藏书章

湖北长江出版集团
湖北教育出版社

(鄂)新登字 02 号

图书在版编目(CIP)数据

言语交际/晓义主编. —武汉:湖北教育出版社,2005
(大学人文研究丛书)
ISBN 7-5351-4365-2

I.言… II.晓… III.语言交往 IV.H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 133148 号

出版 发行:湖北教育出版社
网址: <http://www.hbedup.com>

武汉市青年路 277 号
邮编:430015 电话:027-83619605
邮购电话:027-83669149

经 销:新 华 书 店
印 刷:湖北鄂东印务有限公司
开 本:880mm×1230mm 1/32
版 次:2006 年 9 月第 1 版
字 数:221 千字

(438000·黄冈市八一路 9 号)
2 插页 9.75 印张
2006 年 9 月第 1 次印刷
印数:1-3 000

ISBN 7-5351-4365-2/H·138

定价:15.00 元

如印刷、装订影响阅读,承印厂为你调换

目 录

第一章 言语交际的一般特征	1
第一节 言语交际的互动性	1
第二节 言语交际的情感性	11
第三节 言语交际的技巧性	17
第四节 言语交际的普遍性	21
第五节 交际双方	29
第二章 言语交际基本原则	38
第一节 语境原则	38
第二节 语体原则	57
第三节 合作原则	73
第三章 言语交际中语言因素的利用	91
第一节 语音的巧妙利用	91
第二节 语汇的巧妙利用	105
第三节 语法的巧妙利用	122
第四节 语言因素的综合利用	135
第四章 言语交际中的非语言因素	144
第一节 态势语	144
第二节 礼仪与禁忌	163

第三节	各种符号·····	181
第五章	言语交际与修辞·····	201
第一节	修辞手段的掌握·····	201
第二节	修辞技巧的运用·····	224
第三节	修辞效果的判定·····	240
第六章	言语交际能力的培养·····	258
第一节	语言能力的培养·····	258
第二节	交际能力的培养·····	274
第三节	综合能力的培养·····	294
后记	·····	306

第一章 言语交际的一般特征

言语交际 (Speech Communication) 是指人们运用语言这种工具进行交际的一种活动, 它伴随着人类社会的出现而出现, 是人类社会赖以形成并维系存在和发展的需要。

第一节 言语交际的互动性

言语交际的过程包括编码→发出→传递→接受→解码五个过程, 在言语交际过程中, 言语表达者必须不时变换角度, 变换立场, 不时要站在接受者的位置上, 以接受者的眼光和心态来控制自己的表达, 即控制编码活动。冯广艺先生在《汉语修辞论》一书中提出“言语交际是言语表达者和言语接受者在互动的状态下进行的”^①。我们在言语交际中既要研究编码, 又要研究解码。

言语交际是发生并作用在人与人之间的一种行为, 无论是表达还是理解, 都需要交际主体——“人”来参与, 如果没有人的参与, 就没有言语交际。它是一种动态现象, 是一种活动。这种活动是一系列复杂的动作过程, 交际的双方都参与其

^① 冯广艺:《汉语修辞论》, 第1页, 华中师范大学出版社2000年版。

中，因而它是互动的，既是循环往复的，又是交替变化的。参与交际的双方既是说话人又是听话人，既是表达者又是理解者。即使是以一方的说话为主的演讲，也是一种双向的信息沟通。“言语发话和言语理解是言语交际的相反相成互补的两种言语活动的过程，二者缺一都不成其为言语交际。”^① 言语交际的这种互动性使交际的双方不得不在交际中及时地调整和交换信息，从而更好地达到交际的协调和沟通。

言语交际的互动性不仅体现在交际双方的年龄、职业、经历、民族、身份地位、文化程度等方面，而且还体现在交际时所采用的语言代码上。

一、言语交际中表达者和接受者的互动

1. 交际双方的职业影响言语交际的互动性

职业的不同，对言语的运用和理解都有特殊的不同习惯和情感。俗话说：“三句话不离本行”，受职业的影响，人的言语会带有职业特点，因为大多数人对职业有特殊的情感，非常敏感，在日常口语交际和写作中，若能注意交际双方的职业特点，就容易沟通，容易产生共鸣，这对于体现表达者和接受者言语的自我本色，增强表达效果，是大有好处的。相反，在交际中，如果不尊重对方的职业，就等于不尊重他人，会产生不良的效果。例如一位冠军运动员因感冒发烧卧床不起，医生告诉他：“你在发高烧。”他问：“体温多少度？”“41度。”他又问：“那么世界记录是多少？”这里的世界纪录是体育术语，专业性较强，显示了职业特色。

^① 孙维张、吕明臣：《社会交际语言学》，第28页，吉林大学出版社1996年版。

又如：一位公正的厂长开除了严重违反厂纪的市长的内弟，说情者很多，于是，这位厂长就要说服各方面的说情者。他的表弟、某大学数学系的教授说：“上万人的大厂，出一两个捣蛋鬼算得了什么，何必那么认真？”厂长说：“我有一个简单的数学问题要请教你，在一个分数中，从分子中减去1加在分母上和从分母中减去1，结果如何呢？”“两者的值都变小，不过前者缩小的幅度比较大。”教授说。“那我告诉你，刘某就是这分式里的1，你说把他从分子中移到分母里去呢，还是直接从分子里去掉？”教授无话可说了，可厂长在农村的姐姐发言了：“你知不知道他是市长的内弟？”厂长说：“这和锄草一样，只要它影响庄稼生长，不管他是什么草，都要一律锄掉，我们能因为某种草特殊就留下吗？”厂长的说服符合两人的身份和职业，恰当得体，让人心服口服。

2. 交际双方的经历影响言语交际的互动性

人是在实践经历中学习言语的，是在实践经历中学会理解言语的信息的，也是在实践经历中学会应该如何回答问题的。经历越丰富，就越容易理解和接受言语的信息，越容易捕捉话语中的弦外之音。经历对言语表达和接收的影响是多方面的，选词用句，选用什么样的表达方式以及对答的速度，都跟经历有关。如：

李岩欠身说：“久闻捷轩大将军大名，今日得瞻虎将风采，并得追随左右，幸甚！幸甚！”

刘宗敏哈哈大笑，说：“李兄，我是打铁出身，大老粗，不会说客套话，你既不嫌弃我们，前来共事，咱们就是一见如故，什么客套话也不要说啦！”

（姚雪垠《李自成》）

刘宗敏是打铁出身，参加李自成的队伍后，身经百战，生活和战斗的经历使他养成了直来直去的习惯，所以他说话很直爽，干净利落，不拖泥带水，不善于客套；而李岩则出身于书香门第，从小就生活在知识分子之中，说话自然而然就养成了文质彬彬的习惯，喜欢客套。

经历如果不同，在言语交际中往往不能达到共识，造成误解，甚至是闹出笑话，如：

飞机起飞后，一位空中小姐给旅客分发口香糖。“您太客气了，这口香糖干什么用？”一位第一次乘飞机的旅客问。

“为了使你的耳朵不嗡嗡作响，先生。”

飞机着陆后，这位先生满怀感激地对空中小姐说：“这口香糖真管事！现在你能帮我把它从耳朵里取出来吗？”

（《演讲与口才》2002年第5期）

看了这则故事，让人是又着急又好笑，问话的旅客因为没有乘飞机的经验，不知道口香糖是用来咀嚼的，而回答问题的空姐也只说明了口香糖的作用，没有说明口香糖的用法，以至闹成了笑话。

由此可见，经历不仅对言语的表达起作用，对言语的理解也起作用。尤其是一些艺术的言语表达、含蓄的言语表达，如果没有亲身经历和亲身体验，是很难达到说写人与听读人的共鸣。经历经验相同相近，才可能有真正的沟通，善于表达的人，常常利用共同的经历，求得心灵的相通和感情的一致。

3. 交际双方的身份地位影响言语交际的互动性

人与人的关系是非常复杂的，有工作关系、同事关系、朋友关系、亲戚关系、师生关系、血缘关系、姻缘关系、政治关系、经济关系等等，这种多层次、多方位的关系，构成了一个人的人际关系网络，任何人都处在网络的交错关系之中。这种交错网络又决定了人的身份地位。言语交际的过程中，摆正双方的关系是言语交际取得成功的首要条件。这就要求表达者一方面要认清对象是什么人，并以此来确定自己将以什么身份参与交际；另一方面，还要认清自己和对象是什么关系，并以此来确定自己应该怎么说和说什么。比如，同样的两个人，他俩既是上下级，又是好朋友。如果以工作关系和同事关系来交际，那么就是上下级身份，说话时就应该庄重严肃；如果以朋友关系、私人关系来交际，那么彼此就是朋友身份，说话就可以随便一些，也可以不拘一格。因为职务与工作是社会分工，不应自尊自贱，更不应该傲视人间，这样才能继续发展朋友间的友谊。说话符合身份，就可以增进彼此之间的了解，把事办好；否则，就会破坏关系，把事办糟。

《红楼梦》中，曹雪芹使用了大量符合人物身份地位的言语，目的是刻画人物性格，塑造人物形象，增强艺术效果。如：

①“喂！我也是知道艰难的，但俗话说：‘瘦死的骆驼比马还大。凭的怎么样，你老拔根寒毛比我们的腰还粗呢！’”

②凤姐儿见贾母欢喜，也忙留道：“你住两天，把你那里的新闻故事儿，说些我们老太太听听。”

刘姥姥进贾府的目的是想攀一下亲戚关系，以此来讨点银子用。没想到刚跟凤姐开口，就听凤姐说难，心都凉了；待凤姐给她二十两银子，喜出望外，才有例①中的一番话，“瘦死的骆驼比马还大”、“拔根寒毛比我们的腰还粗”，听起来粗俗，有点儿失礼，但符合刘姥姥庄稼人的身份；例②通过王熙凤话语中的称呼用词，揭示了她的势利和傲气，同样是老人，对贾母左一声“老祖宗”、“老寿星”，右一声“老太太”的，而对刘姥姥则是直呼“你”，还以吩咐的口吻让刘姥姥“把你们那里的新闻故事儿，说些我们老太太听听。”

③成岗愉快地看着这个聪明伶俐的孩子，这孩子，太可爱了。

“你在这里……呆了好久？”成岗不愿对孩子说出那个可怕的“关”字，改口说成“呆了好久”。

“我从小就在这里……”

（罗广斌 杨益言《红岩》）

成岗不忍对天真无邪、聪明伶俐的孩子说“关”，而改用“呆”，是为了适应听话人的年龄、身份和处境。

4. 交际双方的文化程度影响言语交际的互动性

“社会文化是社会成员共同创造的共同遵守的社会规范和规范行为表现出来的文化。它包括风俗、时尚、法律、道德等等。”^① 社会文化知识的多少，理解水平的高低，是影响言语交际的一个重要因素。文化是有层次的：有高雅文化，有通俗文化；有高层次文化，也有低层次文化。人因年龄的差异、环

① 王占馥：《境况语义学》，第81页，福建人民出版社2000年版。

境的不同、经历见识的不同、受教育程度的不一，其文化层次是有区别的。

“语言是思想的直接现实。言语水平也有高下优劣之分，而这一切都取决于交际者的文化素养。我们完全可以这样说，交际的成功主要决定于一个人的思维的机敏和言语与交际内容的恰帖。而归根结底是看一个人的知识厚度、文化素质和表达能力。”^① 一个文化素质高、知识经验丰富、生活阅历充实的人相对弱智、低能、缺少见识的人来说，无论是在言语的表达还是在言语的接受方面，都会显得机智一些，有时甚至能达到艺术化。

言语交际中，交际双方的文化修养素质充分反应在他们的言语中。《红楼梦》中，宝玉和薛蟠就同一话题“女儿悲”吟诗，宝玉吟道：“女儿悲，青春已大守空闺……”言语文雅，薛蟠却吟道：“女儿悲，嫁个男人是乌龟。”出语粗俗，显示出两人文化修养的差别。

言语交际中，经常会出现这样的情况：由于交际双方在文化知识上的差距，导致交际的失败。这就好比一个历史系学生去听现代炼钢技术的报告，一个没文化的下岗女工去听大学课堂里的逻辑课，一位物理学教授去给中文系学生讲流体力学一样，受话人是不会理解说话人所讲的内容的。

5. 交际双方的民族文化差异影响言语交际的互动性

随着现代社会的发展，不同的民族之间的交往也越来越频繁了。语言具有民族性，不同民族的人在进行言语交际时，只有了解对方民族的思维方式、价值观念、风俗礼仪、文化禁

^① 刘焕辉主编：《言语交际学教程》，第155页，中央广播电视大学出版社1995年版。

忌、宗教信仰等，才能达到最佳的交际效果。

不同民族的人们在言语交际中说什么、不说什么，很大程度上取决于民族文化的规定和限制，并非完全取决于个人的意愿和实际需要。我们以英汉两个民族的差异来看它们对言语交际的影响，如：英语国家的人可以比较自由地、公开地谈论女性的身孕，甚至怀孕女性本人也向异性直言；在中国人看来，这样做就不大合适了，并且女性也不可能随便和异性谈论此类事情。又如，在汉语文化社会中，正常人际交往中人们最反感的是直呼其姓名，认为这是很不礼貌的表现；而在英语文化社会中，直呼他人的姓名并不算不礼貌的行为。尤其是晚辈直呼长辈的名字，在汉语中是绝对不允许的，而在英语中是可以的。汉语必须用亲缘关系来称谓，或用社会地位来称谓才行。

不仅称谓用语如此，礼貌用语也如此。如商店售货员在礼貌用语的表达方式上的不同，也充分体现了民族差异。汉语中多用直接的表达方式，并使用比较尊敬的称谓词：先生（小姐），您想买点儿什么？而在英语中用的则是一种间接的表达式：Can I help you？因为使用英语的人如果听见汉语的这种发问，会觉得你是在强迫他（她）买东西，是不礼貌的；相反，使用汉语的人如果听见英语的这种发问，会觉得很反感，汉族人认为售货员的职责就是为别人服务的，怎么可以说“帮忙”呢？那不是反过来要顾客说谢谢吗？有礼貌的问话反成了没礼貌的了。当然，在言语交际中若能了解英汉两种民族的不同语言表达方式，就不会造成交际的失败。

语言中的同一个词在不同的民族中所承载的文化内涵有所不同，并且具有不同的联想意义，言语交际中应该把握这一点。比如，孔雀在汉民族中是吉祥的象征，人们普遍认为孔雀开屏是大吉大利的事；但是，在英语中的 peacock（孔雀）的

意义则不同，它不强调孔雀美丽的一面，而强调它骄傲的一面，所以在英语中有这样的用法：as proud as a peacock（孔雀般骄傲）。

又如：毛泽东把空话连篇，言之无物的党八股文章说成“懒婆娘的裹脚”。不用加多的解释，只要是中国人，“懒婆娘的裹脚”的意思都明白。从“五代”开始，封建社会的统治者就提倡妇女裹脚，女孩子从小时候就被迫让脚畸形生长，这是中国封建社会时期特有的政治历史产物。用“懒婆娘的裹脚，又长又臭”来比喻言之无物的连篇空话，只有说汉语的人才能体会到其真正的含义。如果让一个对汉文化不太了解的外国留学生来解释和理解它的真正含义，恐怕是让人啼笑皆非。

为了克服不同民族的人们在言语交际中的种种障碍，可以采取以下两种策略：

一是回避（avoidance），所谓回避，不是回避双方的交谈，而只是回避交际中那些双方差异较大的方面，使谈话的内容控制在双方都能接受的范围内。

二是容忍（tolerance），指的是容忍对方在言谈中显露出的与自己民族习惯不同的表达方式和内容。如对另一方的说话过于直率要能容忍，不要认为对方是没有礼貌，也不要因为对方言谈中有“不恰当”之处而产生疑惑或误解。一般说来，容忍度越大，双方的差异和障碍对交际的不利影响就会越小。

二、言语交际中语码选择的互动

“语码，即语言变体，可用来代表人们用以交际的任何系统。人们在不同的交谈情景中会选用不同的语码以达到交际的

目的，这就是语码选择，这种选择反映了说话人一定的心理。”^① 言语交际中，人们采用的语言代码类型是互动的。语言代码的类型有多种，一般说来，一个社会集团的成员在不流行自己母语的语境中，强烈地感到要用自己的母语来彼此交际。如上海人在上海以外不说上海方言的地方见面时，总有一种强烈的欲望，即要用上海话来替代普通话或其他方言。又比如有个记者回到自己的家乡采访，她和村里人用一口地道的普通话交谈，使乡亲们都用陌生的眼光看她，并且大家都怯生生的，不敢畅所欲言。她很快意识到自己从小是在本地长大的，用普通话与家乡人交谈反而拉开了人际距离。于是，她马上改用家乡话，这才使采访顺利地进行下去。同样的道理，人们生活在一个社会中，总会有自己的社交圈，不同的社交圈中成员的个性、层次、文化程度、言语习惯等都不同，当你一旦进入某个社交圈中时，为了达到与其他成员的一致，使你不得不模仿他们说话的习惯、腔调，甚至是惯用语和一些讹读现象都要模仿。这反映了人们的求同和从众心理。

语码本身并无优劣高下之分，但由于各个地区在政治、经济、文化等方面发展的不平衡，使得人们对语言变体持有不同的评价和态度。在一些人看来，语码在一定程度上成为判断某一个人社会地位、文化修养、经济状况等方面的标记，因此使用某种语码就会对使用者产生某些影响。如在当今的中国，一方面由于改革开放步伐的加大，使一些沿海城市的经济越来越发达，同时也使这些地区的方言成为了一种“强势方言”，人们在运用这种强势方言的时候普遍有一种优越心理；另一方面

① 朱晓亚：《语码选择心理透视》，载《修辞学习》2001年第4期。

由于改革开放对外语人才的需求，外语成为威望很高的语码，尤其是发达国家的语言，成为人们学习和模仿的主要外国语码。

第二节 言语交际的情感性

在言语交际中，交际的双方总是处在一种特定而复杂的关系中。人与人之间的言语交际并不是一件简单的事，由于交际的背景、动机的不同，双方一旦进入交际过程，往往因为双方辈分、亲友、工作、利益等社会关系的不同，再加上双方对话语内容的关心、理解的不同，使得双方的关系变得复杂起来。这就要求我们在言语交际中要准确把握信息，采取相应的表达方式和言语形式，架起一座沟通双方感情的桥梁，建立一个双方都感兴趣的话题，以达到预期的效果。

影响言语交际的情感因素主要来自交际的双方和交际时的环境。从言语交际的发出者和接受者这一角度来看，主要是以下几方面的原因造成的：

1. 原有印象

每一个对外部世界的认识，都要用已经存在于内心世界的原有印象去进行理解，这就是俗话说的“先入为主”。每个人存在于头脑中的印象是各不相同的，当人们在言语交际中，就会用自己的印象去验证和理解交际的内容。在一个社会中，不同立场、不同职业、不同经验和不同文化水平的人都有着各不相同的原有印象。这样，同一内容的信息，经过不同接受者的态度、意见、观念、经验等原有印象的过滤，就可能产生不同的结果，甚至会出现与说话人本意“截然不同”的含义。例如对某一新上市小轿车的宣传，不同经济条件、不同购买欲望

的人会作出不同的反应：有的人会认为小轿车太贵，不是工薪阶层可以问津的；有的人则会认为新上市的小轿车品牌不响，性能也不了解，他们关心的是品牌、性能、外观等；另外有一些人则是漠不关心，看过就忘了，成了过眼烟云。

2. 人格特征

个人人格特征既包括个人生理方面的特点，如健康、年龄、性别等特征，也包括个人心理方面的特点，如兴趣、爱好、信仰、态度等特征。每个人不同的人格特征对交际内容的反应也不尽相同。

“言语作品能否唤起接受者的审美心理，要由两方面的因素来决定，一方面是由言语作品本身的内容、性质、技巧、风格以及其他潜在的吸引力来决定，具有逻辑性、哲理性、鼓动性、引导性、感染性、艺术性等特点的言语作品，才能使接受者接受并产生共鸣，乃至影响接受者的行为。另一方面是，接受者在接受言语作品的过程中，根据自己的人生观、审美观、社会阅历、生活环境、兴趣爱好、个性气质等对言语作品产生不同的理解和联想，接受者的接受意识随着时代、民族、国家阶层、文化等的不同而存在各种差异，同一时代、同一民族、同一国家、同一文化、同一阶层的接受者对言语作品的接受意识也因语境（包括现实语境、个人语境、时代社会语境）的不同而不同。”^① 由此我们可看出，由于人有各种心理需求，如安全的需求、自尊的需求、自我实现的需求等，又由于交际双方的乐观与悲观、豁达与狭隘、热心与冷漠、公正与偏见等这些心理需求、心理动机的不同，对交际的效果都有着重要的

^① 王德春、孙汝建、姚远：《社会心理语言学》，第32页，上海外语教育出版社1998年版。