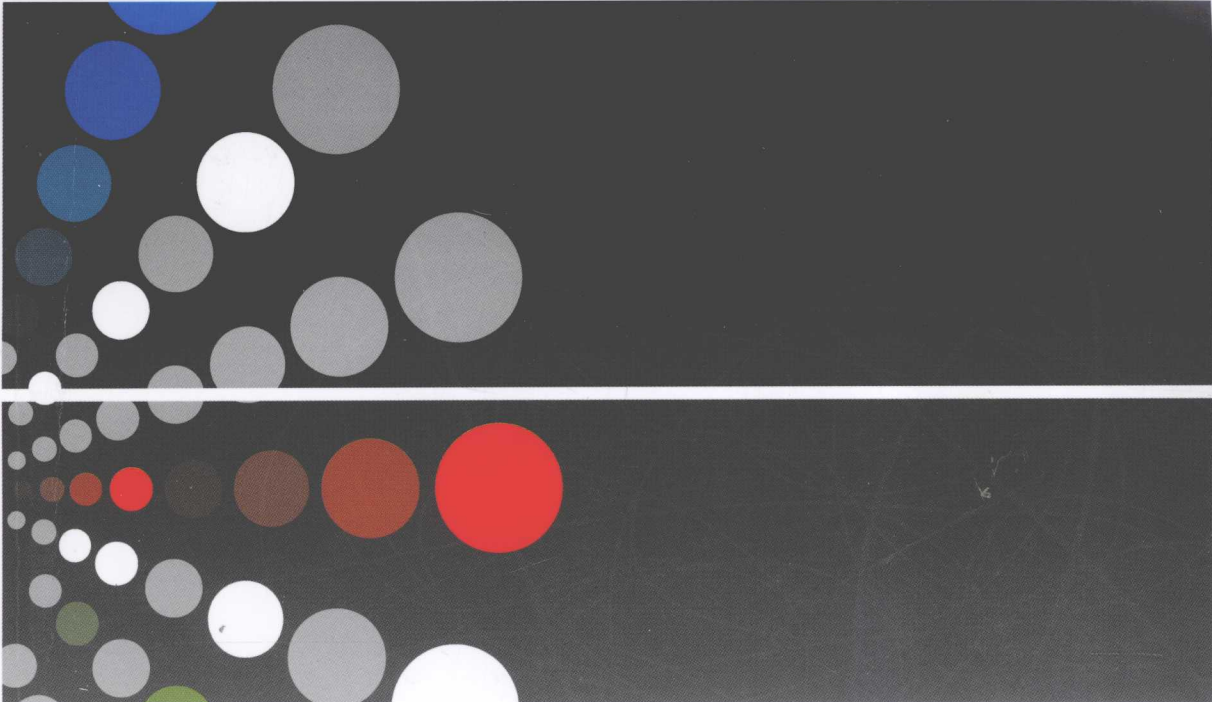
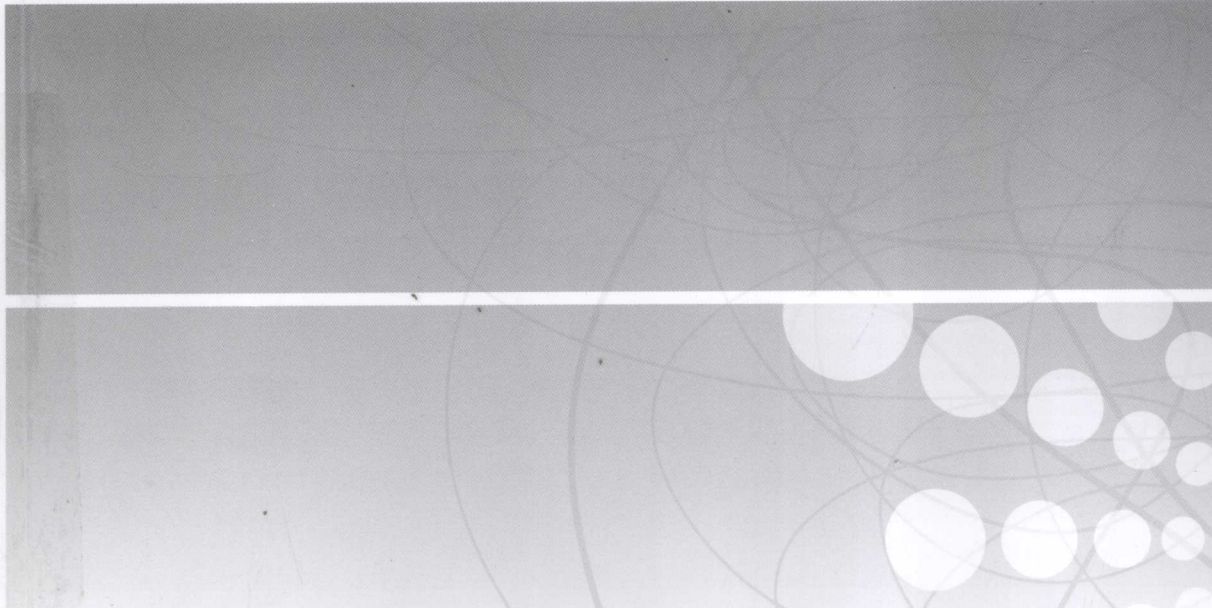




含意理论与话语推断

Theory of Conversational Implicature
and Utterance Inference

鲍明捷 编著



中国科学技术大学出版社

含意理论与话语推断

鲍明捷 编著

中国科学技术大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

含意理论与话语推断/鲍明捷编著. —合肥:中国科学技术大学出版社,
2009.9

ISBN 978-7-312-02633-1

I. 含… II. 鲍… III. 语言类—英语 IV. H0-05

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 162634 号

中国科学技术大学出版社出版发行

地址 安徽省合肥市金寨路 96 号, 230026

网址 <http://press.ustc.edu.cn>

合肥现代印务有限公司印刷

全国新华书店经销

开本: 710mm×960mm/16 印张: 6 字数: 110 千

2009 年 9 月第 1 版 2009 年 9 月第 1 次印刷

印数: 1-1000 册

定价: 15.00 元

前 言

语言是一种神奇有力的信息传递工具,它不但能承载句法和语义信息,还能携带语用、社会、文化等附加内容。语言交际是一种社会行为,人们通过语言交际进行各种社会活动,实现各种社会目的。语用学研究人们在特定的环境下如何有效地进行语言交际。20世纪30年代末,美国哲学家查尔斯·莫里斯(Morris)在《符号理论研究基础》一书中首先使用“语用学”这一术语。他指出,符号学包括三个部分,即符号关系学(句法学)、语义学和语用学。语言学家蒙塔古(Montague)指出,语用学不同于语义学之处在于:它不仅着眼于语义解释,而且考虑到使用语境。王建平在《语言交际中的艺术——语境的逻辑功能》一书中指出,语用学的实质问题就是语境问题,它实际上是一门专门研究语境在交际过程中作用的新学科。何自然先生在《语用学概论》一书中指出,语用学,即语言实用学,它研究在特定情景中的特定话语,特别是研究在不同的言语交际环境下如何理解语言和运用语言。由此可见,语境在语用学研究中起着极其重要的作用,是语用学研究的重要课题。

会话含意的概念是语用学中最重要概念之一。会话含意理论从古典格赖斯理论到新格赖斯理论不断发展和完善,所有这些理论主要都是针对话语。然而,人类的语言交际总是在某一特定语境中发生的,交际是否成功完全取决于会话参与者在特定语境中能否对话语进行恰当的表达和准确的理解。人们怎样恰当地表达自己的想法,又怎样准确地理解对方的意思,这完全依赖于人们对交际所处的语境的认识和掌握。在交际中,交际双方正是在一定的语境下,根据相应的语境因素,选择合适的语言表达形式,从而达到交际目的。说话人向听话人传递信息时,常常不是直截了当,而是间接地、留有余地让对方去想象、思考或推断,从而领悟话语传递的弦外之音、言外之意。然而,正是这些弦外之音、言外之意才使语言交际变得生动、丰富多彩。

本书由五部分组成,内容安排如下:第一部分纵观了格赖斯会话含意理论的发展;第二部分窥视了会话含意的概念和分类;第三部分讨论了语境的基本范畴和它在话语推断中的重要作用;第四部分运用格赖斯会话含意理论重点分析和推断特定语境下的话语;第五部分提出了格赖斯会话含意理论的意义及困

境;最后,呈现了结论,提出含意理论在构建和完善过程中,必须以语用因素为基本参照系来研究言语交际和话语理解。

由于作者水平有限,书中不妥或失误之处在所难免,恳请得到同行和专家的批评指正。

鲍明捷

2009年2月

目次

前言	(i)
导言	(1)
第 1 章 格赖斯会话含意理论的发展	(3)
1.1 古典格赖斯会话含意理论	(3)
1.1.1 格赖斯的合作原则	(3)
1.1.2 利奇的礼貌原则	(4)
1.1.3 斯帕伯和威尔逊的关联理论	(6)
1.2 新格赖斯会话含意理论	(8)
1.2.1 荷恩的二原则	(9)
1.2.2 荷恩语用劳动分工原则	(11)
1.2.3 荷恩级差	(12)
1.2.4 列文森的三原则	(13)
1.2.5 列文森三原则之间运用顺序的解决模式	(14)
第 2 章 会话含意的概念和分类	(17)
2.1 会话含意的概念	(17)
2.2 会话含意的分类	(18)
2.2.1 一般含意和规约含意	(19)
2.2.2 一般含意和特殊含意	(21)
第 3 章 语境的基本范畴及在话语推断中的作用	(24)
3.1 语境的基本范畴	(24)
3.2 话语分析研究	(27)
3.3 语境在话语推断中的作用	(29)
3.3.1 认知语境与相互明白	(31)
3.3.2 认知语境与话语相关	(34)
3.3.3 认知语境与话语理解	(36)
第 4 章 运用格赖斯会话含意理论分析特定语境下的话语	(40)
4.1 语境和预设	(40)

4.2 违反合作原则的话语含意	(45)
4.2.1 对质准则的违反所产生的会话含意	(46)
4.2.2 对量准则的违反所产生的会话含意	(49)
4.2.3 对关系准则的违反所产生的会话含意	(51)
4.2.4 对方式准则的违反所产生的会话含意	(52)
4.3 礼貌原则的得体运用	(54)
4.3.1 称呼(Addressing)	(57)
4.3.2 招呼(Greeting)	(58)
4.3.3 道别(Farewell)	(58)
4.3.4 答谢(Appreciation)	(58)
4.3.5 道歉(Apology)	(59)
4.3.6 称赞(Praise)	(59)
4.3.7 感叹(Exclamation)	(60)
4.3.8 禁忌(Taboo)	(61)
4.3.9 委婉(Euphemism)	(61)
4.4 关联理论与语用推理	(62)
4.5 常规关系解读	(70)
4.5.1 常规关系的内涵	(70)
4.5.2 常规关系的构成	(71)
4.5.3 常规关系与各类含意	(72)
4.6 列文森三原则的运用	(75)
4.6.1 从量原则的运用推导会话含意	(75)
4.6.2 从信息原则的运用推导会话含意	(76)
4.6.3 从方式原则的运用推导会话含意	(78)
第5章 格赖斯会话含意理论的意义及困境	(81)
5.1 理论的意义	(81)
5.2 理论的困境	(81)
参考书目	(83)

导 言

本书以一个问题开始:《My Family and Other Animals》这本书的富有潜力的读者知道作者 Gerald Durrell 在他的家人开玩笑,然而书名却没有明确说出,这是怎么回事呢?我们怎么能传达我们实际没表达的意思呢?看看下面这个例子,这是一种饮料的广告,用这样一则话语宣传它们的产品:

[1] It's the taste.

仅从表面上看,此话语没什么意义,因为我们不知道这味道怎样。但是作为这样一则广告用语,你我都清楚地知道这句话意为:味道好极了。为什么会这样呢?再看另一种令人费解的情况,当看到一位同事皱着眉头吃着盒饭,我问她为什么那样呢?她回答:It's the taste.

我立刻明白她的意思,即味道糟糕透了。为什么同一句话会被理解成两种完全相反的意思呢?

为了解决这一问题,我们首先得区分语言哲学家 Paul Grice (1967a) 所称之为的“自然意义 (natural meaning)”和“非自然意义 (non-natural meaning)”。他认为像 “These spots mean measles.” 这类话语表达自然意义,而句子 “These three rings on the bell (of the bus) means that ‘the bus is full’.” 具有相反的特点,是表达非自然意义的句子。格赖斯指出:如果不存在施动者(因而也不涉及施动者的意图),话语的意义只是“自然地”被理解,那么该话语就仅仅表达自然意义;反之,如果有施动者,他“意欲”把某种信息传达给听话者,或者引起他思考进而得出某种结论等等,那么他的话语就表达或者说他利用话语所表达的是“非自然意义”。对于话语 “It's the taste”, 它的“自然意义”为“味道好极了”, 这种意义通常被称之为“蕴涵”, 指一句话本身表示的客观事实,即命题的内容就是说话人想要传达的意思,如“布朗家今早添了个孩子”。然而,“非自然意义”是变化多端的,指说话人要表达的意图,即主观非实际的信息,也就是说发话人在说一句话的同时还流露出别的隐含意思,即在言语交际中说出 x , 命题意义为 p , 然而却蕴涵 q 这一人类语言中非自然意义现象。例如当丈夫问妻子要不要把电视关掉时,妻子回答说“我正在看节目呢”, 言外之意是否定的答复。类似的区分还有句子意思和说话人意思、句子意思和

话语意思、字面意思和要传达的意思等,都是从不同侧面说明一句话含有不止一种意思。

格赖斯指出,人们在交际时,说话双方力图合作。合作的方法就是说话人要给出对方所期望的足够的信息。当我们只听到“*It's the taste*”,少于我们所期望的信息,受话人将得出推断:味道糟糕透了。因为在第一种语境里,话语“*It's the taste*”超过了受话人所期望的信息,而在第二种语境里少于受话人所期望的信息,这样便出现非规约意义,格赖斯称这种意义为“含意(implicature)”。他故意创造这个词来涵盖所有暗含的非规约意义,即间接地或通过暗示所传达的意思,没有明确表达却能被含蓄地理解。

人们怎样恰当地表达自己的想法,又怎样准确地理解对方的意思,这完全依赖于人们对交际所处的语境的认识和掌握。如果人们知道在何时何地该说什么,交际将会成功地进行。会话含意理论正是力图解释人们是如何获得非自然意义的,也就是如何回收一句话的隐含意义,因此该理论对语言的使用具有强大的解释能力,成为语用学研究的重大课题。

第1章 格赖斯会话含意理论的发展

含意 (implicature) 的运用同语言一样古老,对含意的研究也有久远的历史。公元前在古希腊已成为显学的修辞学提到的一些辞格,运用的就是含意;我国古代文论家很早就有“弦外之音”、“言外之意”的说法,但这些都只是含意的专门研究,对含意作专门性的具有理论形态的研究并产生了影响的,似是迟至 20 世纪中叶的格赖斯 (Grice) 会话含意理论。此理论从古典格赖斯理论到新格赖斯理论在不断发展和完善。

1.1 古典格赖斯会话含意理论

1.1.1 格赖斯的合作原则

会话含意最初是格赖斯于 1967 年在哈佛大学举办的题为威廉·詹姆斯系列讲座中提出的,后来于 1975 年部分发表在《逻辑与会话》一文中。格赖斯作为一个哲学家,他的语言学研究也有着深刻的哲学意味。会话含意理论的内容,主要体现在“合作原则”(Grice, 1967b)里。“合作原则”里的四项准则其实就是四个范畴,而这四个范畴则是套用德国著名哲学家康德 (1724—1804) 在他的“范畴表”中列出的四个范畴:康德正是以质、量、关系和方式这四个范畴构成了他的范畴体系。格氏借用了这四个范畴来作为规范交际话语的基本准则,这就使他的概括具有深刻的哲学底蕴,使“合作原则”具有高度的概括力和涵盖力,具有广泛的解释能力。“合作原则”这四个范畴,每个范畴包括一条准则和一些次准则。

1. 合作原则

通过你正交谈的目的或方向,在交谈的现阶段,使你说的话符合需要。

A. 质的准则(The Maxim of Quality)

努力使你的话是真实的,特别是:

- (1) 不要说自知是虚假的话;

(2) 不要说缺乏足够证据的话。

B. 量的准则(The Maxim of Quantity)

(1) 所说的话应包含交谈目的所需要的信息;

(2) 所说的话不应包含超出需要的信息。

C. 关系准则(The Maxim of Relevance)

要有关联。

D. 方式准则(The Maxim of Manner)

说话要清楚明白,特别是:

(1) 避免表达晦涩;

(2) 避免歧义;

(3) 要简洁(避免不必要的啰嗦);

(4) 要有条理。

格赖斯指出,为了保证会话的顺利进行,说话双方必须共同遵守一些基本原则,即“合作原则”。但他又指出,在实际交际中,人们并不是都严格遵守这些原则。当一方违反了这些原则时,另一方就要迫使自己超越对方话语的表面意思去设法领会说话人话语中的深一层意义,寻求说话人在什么地方体现着合作原则,于是就产生了“会话含意”理论,即古典理论。

1.1.2 利奇的礼貌原则

格赖斯的理论一经提出,就受到了语言学界的重视,但是由于理论的不足,也遭到许多人的批评。格赖斯过多地强调交际双方的共有知识(shared knowledge),好像交际双方永远是心灵互通的一样。其实语言交际不是万无一失的数学运算(failsafe algorithms),不是互相复制思想,而是策略的运用(heuristics),因而也就有失败的时候。格氏未对四准则的内容及其相互关系进行具体分析,也没提供一个推导机制,这就使得人们在运用这四准则来推导会话含意时多半只凭语感,未能理出一条科学的思路,带有较多的主观顿悟或“试误”成分,难以形成合理的推导程序。为了完善这一理论,利奇(Leech, 1983)提出了“礼貌原则”来“拯救”合作原则。

2. 礼貌原则

A. 得体准则(Tact Maxim):减少表达有损于他人的观点。

(1) 尽量少让别人吃亏;

(2) 尽量多使别人得益。

B. 慷慨准则(Generosity Maxim):减少表达自己的观点。

- (1) 尽量少使自己得益;
- (2) 尽量多让自己吃亏。
- C. 赞美准则(Approbation Maxim):减少表达对他人的贬损。
 - (1) 尽量少贬低别人;
 - (2) 尽量多赞美别人。
- D. 谦逊准则(Modesty Maxim):减少对自己的表扬。
 - (1) 尽量少赞美自己;
 - (2) 尽量多贬低自己。
- E. 一致准则(Agreement Maxim):减少自己与别人在观点上的不一致。
 - (1) 尽量减少双方的分歧;
 - (2) 尽量增加双方的一致。
- F. 同情准则(Sympathy Maxim):减少自己与他人在感情上的对立。
 - (1) 尽量减少双方的反感;
 - (2) 尽量增加双方的同情。

以上准则是人们在交际中一般都遵守的礼貌原则。从各条准则中我们可以看出,说话人往往都尽量多给别人一点方便,尽量自己多吃一点亏,从而在交际中使对方感到受尊重,同时又获得对方对自己的好感。礼貌原则有级别性(gradations)、冲突性(conflicts)和合适性(appropriateness)(以场合、人际关系为准)等特征。按照第一个特征,用最间接的方式来表达的话语则是最讲究礼貌的;按照第二个特征,别人说你漂亮,你虽真的漂亮却说“不!”,这就是“谦逊”准则和“一致”准则冲突而最终“谦逊”给“一致”让路的结果,不同的文化有不同的选择方法。礼貌作为一个社会行为范畴,它的准则在于适当、得体,不是任何时候对任何人说出的任何语类(如合作类、冲突类)都要礼貌。各种语境要求的不是同样的礼貌,也不是越礼貌越好,因为礼貌有合适和不合适之分。言者要考虑的不仅是益/损和面子,还要斟酌自己的言语目的、双方的语用距离(pragmatic distance),双方的权势(关系)、所说的事情的类型或请求/命令的加强等级等等。在一个多方共存的场合,得体的礼貌行为常表现为平衡多种关系。如单独同自己认识不久的女朋友在一起,对她殷勤、细致的呵护可能是得体的、礼貌的,但当女朋友的父亲也在场时,同样程度的殷勤却不一定显示出应有的礼貌。

利奇(1983)认为构成礼貌的重要因素是命题的行动内容给交际双方带来的利益损益和话语提供给受话人的自主选择程度。利益损益是由话语的命题内容决定的,发话人话语的命题内容越有利于受话人,话语就越礼貌,反之就越不礼貌。在这六条准则里面,利奇又认为次准则(1)比次准则(2)重要,其原因

就在于负面礼貌比正面礼貌更受人重视。利奇(1983)的礼貌原则主要从语义及其表达手段来界定语言的礼貌性,虽然比较成功地解释了人们为什么常常违反合作原则而使用间接语言,却显得过于绝对。

1.1.3 斯帕伯和威尔逊的关联理论

尽管利奇的“礼貌原则”在一定程度上弥补了“合作原则”的不足,加之礼貌本身是社会和语言交际的核心问题,因此礼貌的研究曾是20世纪80年代的热门课题。礼貌原则在每一条准则的说明中都用了“尽量”减少或增加,这是不适当的;礼貌原则将留面子、给面子作为问题的核心,但似乎不够全面,并不完全符合交际场合中所见到的实际情况,仍有许多缺陷。为此,斯帕伯和威尔逊(Sperber & Wilson)则将会话含意理论发展为一个具体的心理认知模式,为探讨人类信息交际和信息处理开辟了一条新的路子。我们不能仅仅根据一个句子的语言特征去理解它在一定语境条件下的交际意义,往往需要利用语境信息和背景知识进行推理。然而,就某一话语来说,不同的人在不同的条件下可能存在不同的推理结果。因此需要一些具有普遍意义的原则、策略或元规则(meta-rules)去制约推理过程,以及对实际交际过程中的推理进行解释。斯帕伯和威尔逊提出用“关联原则(the Principle of Relevance)”将格赖斯合作原则的四准则统一起来(Sperber & Wilson, 1986),以关联性为唯一准则,以演绎推理为途径得出会话含意的“关联理论”。

斯氏-威氏认为,言语交际是人类认识活动的一部分,而作为认识活动,人类只是对那些表现出有关联的现象才易于接受,易于理解;在言语表达中,有关联的现象才易于进行话语处理。“关联(relevance)”在他们提出的关联原则中被主要用来指话语内容(称为命题)同语境集合 set of circumstances: {C①, C②, C③, C④, …, C⑩} 之间的关系。这可能有三种情况:(1)新信息和现存的语境假设相结合,产生新的语境含意;(2)新信息加强或削弱现存的语境假设;(3)新信息与现存的语境假设之间相互矛盾,从而否定或排除现存的语境假设。这三种情况会产生不同的语境效果。在言语交际中,说话人要为处理话语付出努力,在处理话语中得到语境效果,“关联”就在这个过程中表现出来。关联是关联理论的核心概念,分关联性和关联度两个层面。“一个假设当且仅当它在语境里有语境效应时它在这个语境里有关联性”(Sperber & Wilson, 1986)。关联度受语境效应(contextual effect,也称认知效应 cognitive effect)和处理努力(processing effort)两个因素的影响:一个假设在语境的关联度与它在该语境的语境效应成正比;一个假设在语境的关联度与它在该语境里处理

该假设所需的努力成反比。人类的信息加工总是朝着最大的关联性努力的,即是以最小的处理力获得最大的认知效应。交际既然是一种认知过程,那它必须具有关联性,否则,交际就毫无意义。

斯氏-威氏提出两条相互联系、相互制约的规则来描述“关联性”:(1)在相同条件下,为处理话语付出的努力越小,关联性越大;(2)在相同条件下,获得语境效果越大,关联性越大。把两者结合起来就是,付出的努力最小而又能产生足够的语境效果,这就具有最佳的关联性。在此基础上,他们用两条贯穿人类认知、交际机理的关联原则总结了人类认知、交际的一般规律。这两条原则是:

A. 关联的第一(或认知)原则:人类认知常常与最大关联性相吻合。

B. 关联的第二(或交际)原则:每一个明示交际行为都应设想为它本身具有最佳关联性。

关联的第一原则揭示人类认知的普遍心理。关联理论认为,人类生活是一个不断改善自身世界表征(representation of the world)的过程,但由于个人认知资源的有限性,为了追求最大认知效率(cognitive efficiency),他势必要合理分配其认知资源,将注意力集中到与其最相关的事物、现象上来。关联的第二原则以第一原则为基础,即人类的交际行为是以认知需要为转移的。说话人如欲获得交际的成功,必须首先以明示的方式引起其听话人的注意;同时为了让听话人对明示刺激付出必要的处理努力,说话人还必须做到(或努力做到)最佳关联。关联理论里的交际是明示—推理交际(ostensive-inferential communication)。明示、推理是同一事物的两个方面,交际就是说话人明示、听话人推理的过程。明示刺激保证它本身具有最佳关联;推理是在假设明示刺激具备最佳关联的基础上,结合语境对说话人交际意图的推导,推理实际上就是听话人在语境中再现话语关联性的过程。关联原则是一个认知原则,它“本身就足以解释语言结构和背景知识如何相互作用去决定言语理解”(Sperber & Wilson, 1988)。在言语交际中要获得最大程度的关联性,就必须选择最合适的认知语境(斯帕伯和威尔逊称之为“认知环境 cognitive environment”),这是因为虽然人们在同样的外部环境中交际,但他们的感知能力、推理能力、信息提取能力有差别,故建立的心理表征(mental representation)便会有所不同。这些能力都与认知有关,故 Carston(1988)又称关联理论为中枢认知系统理论。

根据人类认知的特点,斯氏-威氏指出认知往往力求以最小的心理投入,获取最大的认知效果,因此理解话语时,听话人只会关注、处理那些具有足够关联性的话语,而且倾向于在与这些话语最大限度的关联语境中对其进行处理,并

构建与这些话语有足够关联的心理表征。这一解释更接近于人类这一认知主体的本质,即符合人类的认知心理,也更符合人类认知的基本事实。斯氏-威氏在探讨认知模式而提出关联理论时,摆脱了格赖斯构建会话理论时所进行的抽象哲学思考。在格赖斯的推理模式中,语境是交际双方共知的、预先设定的,然而,斯帕伯和威尔逊在批判的基础上继承和发展了格赖斯理论,指出传统的编码—解码过程附属于认知的推理过程。他们更加强调了交际中语境的动态特征,将语境视为一个变项,包含一系列变化中的命题,关联性则是一个常项、一种必然。此外,关联理论的语境观不同于人们对语境的传统认识,语境被视为一个心理建构体(psychological construct),由一系列假设构成,话语理解时所进行的推理就是在语境假设与新信息之间进行的,语境假设的选择、调整与证实受关联原则的支配。

关联原则认为,人们之所以这样来安排话语而不那样安排话语,是因为这样的话语已经设定了最佳的关联性,用最小的努力就能表达最充分的含意。“关联”的确是人类认识活动的一个显著特性。心理学有“择近原则”,说的是人类的思维活动通常会优先联系相同、相似、相近、相关甚至相对、相反的事物,这就是要求有关联的事物。将这一原则用于语言运用,就有“交感律(Sympathy Law)”。因此,选择“关联性”作为研究语言交际话语的原则,看来是很有建设性的。但是,斯氏-威氏的“关联原则”似乎仍只停留在理论阐释的阶段,这也许未能满足会话含意推导所要求的实际操作的可行的需要。而且,只有“关联性”,似乎也难以囊括会话含意研究中所涉及的诸因素。人们会问,为什么说为处理话语所付出的努力最小就会获得最大的关联呢?怎样衡量这一努力呢?因此,斯氏-威氏的关联理论对研究话语交际和人类的认识活动虽有价值,但用一条“关联原则”来统一格氏四准则的构想在语言学界中的认同者却不众。

以上种种尝试,都是通过弥补、充实古典理论的不足,以求达到完善其理论的目的而开展的,为古典理论的发展做出了一定的贡献。

1.2 新格赖斯会话含意理论

在上述学者完善古典理论的同时,另外一批学者如 Horn(1984,1988), Levinson(1983,1987), Hirschberg(1991), Bach(1994)和 Davis(1998)等进行的研究,反映了另外一种思路的尝试。国内学者何自然(1988),何兆熊(1989),徐盛桓(1993,1996),熊学亮(1996,1999),姜望琪(2003)等都有专著评论这一

理论。上述这些专家学者对格赖斯的理论有肯定的一面,同时提出了一些该理论的不足方面。

对格赖斯会话合作理论的批评集中在“格赖斯双刃剑”(Grice's Razor)上。格赖斯的会话含意理论的定义表述为:

S 在会话中意味着 P 仅当:

- (1) S 暗示着 P;
- (2) S 应该有遵守合作原则的意识;
- (3) S 相信 P 能够使得 S 的话语维持会话合作;
- (4) S 相信(或者知道)也希望 H 相信 S 认为 H 能够判断条件是真实的。

(Grice, 1975: 30-31)

这一定义被表述为第一理论定义(Theoretical Definition I)。格赖斯双刃剑的产生主要是因为最后一个准则,“在其他情况相同的前提下,由于会话含意独立受社会心理规则(psychosocial principles)的影响而优先于感觉,规约含意或者语义预设被作为假定对象。”(Davis, 1998: 19)

(Other things equal, it is preferable to postulate conversational implication rather than senses, conventional implication, or semantic presuppositions because conversational implication can be derived from independently motivated psychosocial principles.)

从双刃剑的定义中我们可以看出,会话含意是要通过推理才能得出来的,这种推理性质独立于第一理论定义。像第一理论定义那样,用某些原则来定义会话含意,仅仅是依据那些原则揭示了会话含意的概念,而没有揭示任何会话含意。

“Defining conversational implication in terms of certain principles, as Definition I does, explains the concept of a conversational implication in terms of those principles, but does not explain any conversational implication.” (Davis, 1998: 21)

这就是“格赖斯双刃剑”的实际含意,即用一个定义来定义另一个定义,实际上并没有将这一定义的内涵解释出来。

1.2.1 荷恩的两原则

荷恩(Laurence Horn)认为格赖斯的原则不全面,1984年在他的《语用推理的新分类初探——基于Q原则和R原则的含意》中第一次提出可将格赖斯的四准则改造为两原则,即量原则 Q(quantity)-Principle 和关系原则

R(elation)-Principle。1988年,他在《语用学理论》中又进一步完善了这两条原则。Q原则源于格赖斯的数量准则的第一条次准则,R原则源于关系准则,但二者比格赖斯的准则内容更宽泛。

在1984年的论文中,荷恩首先介绍了George Kingsley Zipf的省力原则。Zipf发现,在语言的使用中存在两种竞争力量:单一化力量或者叫听话人经济原则;多样化力量或者叫听话人经济原则。第一种力量朝着简化方向推动,如果不加阻止,会导致用一个词来表达所有的意思。而第二种力量,是反歧义原则,会导致每种意思都只用一个特定的词来表达。

荷恩认为,格赖斯的会话准则,以及由此推导出来的含意主要是来自这两种竞争力量。例如,数量准则第一条次准则要求说话人要充分传达他的信息,从本质上说,这符合Zipf的听话人经济原则。方式准则中的“避免晦涩”和“避免歧义”也符合听话人经济原则。别的准则,即使不是全部,也是大部分与听话人经济原则一致,如数量准则的第二条次准则,关系准则和简练准则。他的观点和斯帕伯和威尔逊的观点相同,认为数量准则第二条次准则特别接近关系准则。他说“除了与当时的事毫无关系的话,还有什么话包含多于需要的信息?”(Horn, 1984: 12)

荷恩两原则互为条件,具体内容如下:

A. 量原则(Q(uantity)-Principle)

- (1) 要使你的话语充分;
- (2) 能说多少就尽量说多少(以关系准则为条件)。

B. 关系原则(R(elation)-Principle)

- (1) 要使你的话语只是必要;
- (2) 不说多于所要求说的话(以量原则为条件)。

量原则提示我们:说话人说p时,意味着“极限是p”,这就为人们提供了一个理解话语的上限。关系原则反过来提示我们:说话人说p时,意味着“不只是p”,这又为人们提供了一个理解话语的下限。人们从量原则中知道,所接受的话语已是信息的极限,而从关系原则中知道,这样的话语是发话人认为是最经济的。两者结合起来就是:人们在交际中总是倾向于用最经济的话语来表达最充分的信息。荷恩的两原则就是引导人们从最小极限化的表达形式中得到最大极限化的信息内容。

在1988年的论文中,荷恩认为Q原则是“基于听话人的经济原则,要求信息内容的最大化,类似于格赖斯的数量准则第一条次准则”,而R原则是“基于说话人的经济原则,要求形式的最小化,类似于Zipf的‘省力原则’”,也就是说,Q原则与内容有关,遵循这条原则的说话人会提供最充分的信息。而R原