

跨文化视角下的 言语行为研究

凌来芳 著

KUAWENHUA SHIJIAOXIA DE
YANYU XINGWEI YANJIU



浙江工商大学出版社
ZHEJIANG GONGSHANG UNIVERSITY PRESS

跨文化视角下的言语行为研究

凌来芳 著



浙江工商大学出版社
ZHEJIANG GONGSHANG UNIVERSITY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

跨文化视角下的言语行为研究 / 凌来芳著. —杭州:
浙江工商大学出版社, 2016.6(2017.10 重印)

ISBN 978-7-5178-1700-0

I. ①跨… II. ①凌… III. ①言语行为—研究 IV.
①H0

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 149009 号

跨文化视角下的言语行为研究

凌来芳 著

责任编辑 张婷婷

封面设计 王妤驰

责任印制 包建辉

出版发行 浙江工商大学出版社

(杭州市教工路 198 号 邮政编码 310012)

(E-mail: zjgsupress@163.com)

(网址: <http://www.zjgsupress.com>)

电话: 0571-88904980, 88831806(传真)

排 版 杭州朝曦图文设计有限公司

印 刷 虎彩印艺股份有限公司

开 本 710mm×1000mm 1/16

印 张 8.75

字 数 152 千

版 印 次 2016 年 6 月第 1 版 2017 年 10 月第 2 次印刷

书 号 ISBN 978-7-5178-1700-0

定 价 31.00 元

版权所有 翻印必究 印装差错 负责调换

浙江工商大学出版社营销部邮购电话 0571-88904970

前 言

言语是一种行为,言语行为是普遍存于人类社会的一种现象,是人际交往的一种方式。人们无时无刻不在进行着言语行为,例如,人们在日常交际中所进行的道歉、请求、问候、拒绝等,都属于言语行为的范畴。言语行为不仅传递信息,同时还调节人际关系,是社会交往的基础。从 Austin 提出言语行为理论开始至今半个多世纪,言语行为理论日臻发展完善,他所提出的“言”即“行”的语言观打破了语言是用来“指”的传统意义理论的观点,从哲学的角度对语言交流的本质提出了自己的见解。自此以后,运用言语行为理论对语言现象进行研究分析是语用学研究的一个热点,各国学者们纷纷运用该理论结合本族语言或跨语言进行具体言语行为的研究。随着言语行为研究视阈的不断拓宽和深入,言语行为的研究更是出现多角度、跨学科的特点,语言学家越来越关注语言学理论在生活中应用的现实意义。

随着国际间社会交流的日渐频繁,人们开始认识到,不同社会文化背景的人们言语行为的表达方式与交际风格存在差异,交际双方可能由于对文化环境或情景因素缺乏共识,在交际时会出现这样或那样的误解和障碍,Austin、Searle、Leech 等在言语行为理论中提出的一些普遍性原则均不能很好地解释这些问题,因此正确地运用语用学相关理论来剖析各不同文化中言语行为的生成机制、实施策略等问题,对不同文化背景下的言语行为进行对比研究显得尤为迫切和重要。语用学研究的是现实的言语行为,而跨文化交际学研究的是不同文化对交际行为产生的影响,跨文化语用学作为两者的有机结合,是跨文化交际中研究言语行为最有效的途径之一。目前,跨文化对比语用学已得到学者们的广泛关注,既有对不同的语言在相似场合的言语行为的实施进行的对比研究,也有研究来自不同文化背景的人们

在进行跨文化交际时的言语行为的特点。

本书旨在从跨文化与语用学对比这一角度出发,在问卷调查和访谈的基础上,采用定性研究与定量研究相结合、理论分析与实证分析相结合的方法,分析对比不同文化背景下几个典型言语行为的实施情况,结合言语行为理论、礼貌原则、人际关系管理等理论,来剖析不同的文化背景中言语行为实施方式的相似性和差异性以及这些差异背后存在的深层社会文化原因,让人们对不同文化背景下的言语行为有更清晰的认识,对言语行为的全貌有更加准确的把握,以期在跨文化交际中能有一定的指导意义。

本书的章节安排如下:第1章对言语行为的理论进行文献综述,重点对 Austin、Searle 言语行为理论的形成和发展、言语行为的实施条件以及分类等几个方面的内容进行重点阐述。第2章详细介绍本研究的理论框架——言语礼貌相关理论。20世纪70年代以来,言语的礼貌现象引起越来越多的学者的关注,中西方学术界都对话语的礼貌进行了大量的研究,将其视为语言学、社会学、语用学等学科研究的重要内容。本章重点对礼貌原则、Brown & Levinson 的面子理论、中国文化中的礼貌与面子理论、人际关系管理理论等几个有影响的言语礼貌理论进行综述,不同社会文化对礼貌的评价标准不同,对言语行为实施方式的评价也会存在差异。第3章到第7章从跨文化的视角,分别对请求、邀请、拒绝、同情、道歉等几个日常交际中常见的典型言语行为进行具体分析,分析主要建立在访谈观察和问卷调查等形式所收集的语料基础之上,发现各具体言语行为在不同文化背景中实施方式的异同以及影响各具体言语行为实施方式的社会文化因素,包括这些言语行为是如何界定的、同一个言语行为在不同语言文化中有什么具体特点和规律、哪些因素会对这类言语行为产生影响等问题都是这几章所要探讨的内容。

本书能够完成受惠于许多老师的启迪和帮助。由衷地感谢安徽大学外语学院朱跃教授和胡健教授在我读研期间对我学术上的指引,他们的鼓励使我更加明确了研究的方向。同时,本书在撰写过程中得到了同事和朋友的帮助,合肥工业大学的钱乐奕老师帮助整理和分析了第7章道歉言语行为相关的语料和数据,浙江金融职业学院贾文捷、陈艳丽老师帮助收集了第

5章拒绝言语行为的部分调查数据。另外,浙江金融职业学院的戴小红教授对本书提出了宝贵的意见并对本书的出版给予了大力的支持,浙江工商大学出版社的张婷婷编辑对本书做了认真仔细的编校工作,在此一并深表感谢!

由于客观条件的限制,加上作者的水平有限,本书中难免存在引述不够严密、引证疏漏之处,恳请读者批评指正。

凌来芳

2016年3月

目 录

1	言语行为理论概述	001
1.1	言语行为理论的形成	003
1.2	言语行为实施的条件	005
1.2.1	Austin 对言语行为实施条件的认识	005
1.2.2	Searle 对言语行为实施条件的完善	007
1.3	言语行为的分类	008
1.3.1	Austin 对言语行为的分类	008
1.3.2	Searle 对言语行为的分类	011
1.4	间接言语行为	014
1.4.1	间接言语行为理论的提出	014
1.4.2	Searle 对间接言语行为的分类	017
2	言语礼貌相关理论	021
2.1	礼貌原则	023
2.1.1	Leech 的礼貌原则	023
2.1.2	中国文化中的礼貌原则	026
2.2	面子相关理论	028
2.2.1	Brown&Levinson 的面子理论	029
2.2.2	中国文化中的“面子”观	034
2.3	人际关系管理理论	036
2.3.1	人际关系管理四要素	037
2.3.2	人际关系管理策略	038
2.3.3	人际关系管理策略使用的影响因素	040
3	请求言语行为的跨文化研究	043
3.1	请求言语行为的界定	045

3.1.1	请求言语行为的定义	045
3.1.2	请求言语行为策略与礼貌的关系	046
3.2	请求言语行为国内外研究现状	047
3.3	英语中常用请求言语行为策略	048
3.4	请求言语行为的调查与对比分析	050
3.4.1	调查对象与方法	050
3.4.2	调查结果及分析	052
3.5	影响请求言语行为差异的因素分析	055
4	邀请言语行为的跨文化研究	061
4.1	邀请言语行为的界定	063
4.2	邀请言语行为的国内外研究现状	065
4.3	邀请言语行为研究的问题和方法	068
4.3.1	研究的问题	068
4.3.2	研究方法	068
4.4	邀请言语行为的研究结果分析	068
4.4.1	邀请情景的对比	068
4.4.2	邀请言语行为序列对比	069
4.4.3	邀请辅助行为语的对比	070
4.4.4	邀请核心行为语	074
4.5	影响邀请言语行为的文化因素分析	077
5	拒绝言语行为的跨文化研究	081
5.1	拒绝言语行为的界定	083
5.2	拒绝言语行为的跨文化研究现状	085
5.3	拒绝言语行为策略的种类	087
5.4	拒绝言语行为的调查对比研究	089
5.4.1	研究方法	089
5.4.2	研究的问题	089
5.4.3	拒绝言语行为的研究结果对比分析	090
5.5	影响拒绝言语行为的文化因素分析	094

6 同情言语行为的跨文化研究	097
6.1 同情言语行为的界定	099
6.2 国内外研究现状和理论基础	0100
6.2.1 同情言语行为的国内外研究现状	0100
6.2.2 理论基础——人际关系管理理论	0100
6.3 Carmen Garcí'a 对同情言语行为的研究	102
6.3.1 调查对象和方法	102
6.3.2 调查情况分析	102
6.4 汉语中同情言语行为的研究	104
6.4.1 研究方法	104
6.4.2 调查结果分析	104
6.5 同情言语行为的对比分析	107
7 道歉言语行为的跨文化对比研究	109
7.1 道歉言语行为的界定	111
7.1.1 道歉言语行为的定义	111
7.1.2 道歉言语行为的策略分析	112
7.2 道歉言语行为的国内外研究现状	113
7.3 道歉言语行为研究的问题和方法	114
7.3.1 研究的问题	114
7.3.2 调查对象	115
7.3.3 调查过程与方法	115
7.4 道歉言语行为调查结果分析	115
7.4.1 汉语问卷的分析结果	115
7.4.2 英语问卷的分析结果	118
7.5 汉英道歉言语行为差异及成因分析	119
参考文献	122
后 记	130

言语行为理论概述

1

言语是什么,有哪些功能?人们对此有广泛的研究,也有各种不同的看法和见解。以 J. Austin 和 J. Searle 为代表的语言哲学家把言语看作是一种行为、一种活动,认为人说话实际上是在进行某种行为,并提出了他们著名的言语行为理论:言语行为指人们为实现交际目的而在具体的语境中使用语言的行为,强调说话时的语境与说话者的意向等语用学因素。言语行为理论自产生之日起,就在语言学界产生了很大的影响。其由 Austin 首次提出,后经过 Searle 的完善而成为现今语用学理论的基础。它打破了语言是用来“指”的传统意义理论的观点,将语言与“行”结合起来,提出了“言”即“行”的语言观。他们不仅研究了言语行为的含义、特征,尤其详细地研究了言语行为的分类,而且还对言语行为和意义的关系等问题做了深刻的探讨。根据 J. Austin 和 J. Searle 的观点,言语行为是建筑社会交往的基石,是日常对话的深层次结构。本章将从 Austin 和 Searle 提出的言语行为理论的概念、实施言语行为的条件以及言语行为的分类等方面对这一理论进行阐释,一方面能使大家对该理论的形成和内容有个全面的了解,另一方面为后续章节的言语行为跨文化研究打下理论基础。

1.1 言语行为理论的形成

20 世纪 50 年代,Austin(1955)针对当时盛行的逻辑实证主义语言理论,在研究日常生活中语言的实际使用状态,即对言语交际规律的解释的基础上,首次提出了言语行为理论,他认为,语言不仅是对客观世界进行描述的工具,而且本身就是一种行为,即言语行为。他认为:“说什么可能就是做什么,或者在说什么的同时我们在做什么。”(To say something may be to do something, or in saying something we do something)。Austin 认为说出来的话语形式是为了完成一种功能,这种功能就是“做什么”,那么为什么要“做什么”呢?只有知道为什么要“做什么”的问题,我们才会找到语言到底“做了什么”,即语言实施的行为到底是什么。Austin 在其论著《如何以言行事》(*How to Do Things with Words*)中明确表明言语行为理论的核心思想:说话即是做事,言即行。他指出人类语言交际的基本单位不应是语词或句子或其他语言形式,而是在言语行为的完成过程中构造出或者说出这些符号、语词或语句,也就是说人们用词或句子所完成的行为,说话人只要

说出了有意义、可被听话人理解的话语,就可以说他实施了某个行为,这个行为叫作言语行为。言语行为是语言交流的最基本的单位,其本质就是说话人借助话语传达交际目的或意图,完成行为式话语是言语行为的主要形式。“语言的功能首先是被用于完成言语行为,言语行为既体现了表明语言和经验世界的关系的意义,又体现了认识的活动。”因此,语言学研究的对象不应是词和句子,而应该是通过词和句子所完成的行为。原因有两点:第一,句子形式本身不能说明什么问题,如果想了解某句话的意义,我们必须了解说话者通过这句话所完成的整个行为;第二,从实用的角度来看,把句子看成言语行为的一部分来研究,可以为解决一些哲学上的争论提供依据。Austin 的言语行为理论的提出对以逻辑—语义的真值性为语言理解的中心这一观点是一种挑战。(戴炜栋,1997:125—126)

在 Austin 理论的基础上,Austin 的学生 Searle 进一步发展和完善了言语行为理论。他在《言语行为理论》(*Speech Act Theory*)一书中指出,言语行为理论的一个根本假设就是,所有的语言实际都与言语行为有关,言语行为是言语交际的基本单位,而传统语言学一直把符号、词或句子作为交际单位。他认为讲一种语言就是完成一系列的活动,所有的语言交流都包含言语行为,“说话就是实施言语行为如陈述、命令、提问、承诺等等”。这些行为符号根据特定的规则完成言语行为,因为说话是一种受规则制约的行为方式。同时,他又指出言语行为本身与用以完成言语行为而说出的话语不能混为一谈。Searle 还指出语言理论就是一种行为理论,因为说话是一种受规则制约的行为。他认为一种语言理论如果只研究语言而不研究言语行为,那么,这种理论就是不完整的。因此,可以说 Searle 的理论框架把言语行为融入了语言理论之中。Searle 所研究的言语行为是与语言紧密联系的。他指出“研究言语行为的合适方法是研究语言”。他研究的言语行为是以一条表述原则,即“欲意皆可用言表”为前提的。根据这条原则,说话人想要表达的任何意义都可找到一个相应的语言表达式来表达。同时,他把言语行为的分析同语言、意义、交际等问题结合起来了。在他看来,对语句意义的语义学研究与对言语行为实施的研究不是截然分开的。在一定语境中,实施言语行为的语句表达必须根据语句的意义进行。因为“一般来说,语句的表达所实施的言语行为是句子意义的一个功能”,所以,“一般地,在恰当的语境中,说话者通过说话所实施的言语行为就可能单独由所说的句

子意义所决定”。(黄楚芬,2005)

正是在这个意义上,Searle 强调对句子意义的研究与对言语行为的研究是从不同角度出发所进行的同一个研究。因此,他把对言语行为的分析同说话者的意图、句子的意义、听话者的理解等因素结合起来研究。

1.2 言语行为实施的条件

1.2.1 Austin 对言语行为实施条件的认识

哲学界历来有一种假设:陈述之言(statement)的作用要么是描述事物的状态,要么是陈述某一事实。两者必居其一且别无他用,而陈述之言所作的描述或陈述非真即假,因此哲学家历来所关心的就是陈述之言的可验证性(verifiability),即如何验证某一陈述是真实的还是虚假的,以及一个真实陈述所必须满足的条件。Austin 则对此提出了质疑,他认为许多陈述之言并不是以描述或陈述为目的的。他认为,有一种言语虽然完全有意义,然而却无法判断真伪,如,“把书递给我”此句并无真假可言,而是通过话语在实施一种“命令”或“请求”的行为。因而并不能把此类话语看作是陈述或者描述,而应该看作是在“行动”,所以 Austin 把这类言语称为施为句,施为句虽然无真假可分,但是却有合适与不合适、得体与不得体之分。或者说,话语要成功地“实施行为”必须具备一定的合适条件。另外,话语实施的是什么行为和语境有关。如“你安静点吧!”到底是“命令”还是“建议”与实施这个言语行为的人及其语境有关。而另一种语言是陈述性的,可以叫作“叙述句”(是有真伪可分的)。(何兆熊,2000)

据此,Austin(1969)区分了两大类话语:叙述句(constative)和施为句(performative)。前者是可以验证真假的,而后者都是不能验证的,它们无所谓真假,它们是被用来实施某一种行为的。Austin 举了后来经常被引用的那 4 个著名的例子:(1)“I do.”(用于结婚仪式过程中)(2)“I name this ship Elizabeth.”(用于船的命名仪式中,当说话人把香槟酒瓶朝船尾掷去时)(3)“I give and bequeath my watch to my brother.”(用于遗嘱中)(4)“I bet you sixpence it will rain tomorrow.”(用于打赌)在特定情况下,特定的人说出上述这些话实际上构成了某些行为的实施,也就是说,说话人在说这

些话的时候不是在做描述或陈述,而是在完成某一动作,如结婚、命名、遗赠、打赌。当然,这4个例子都是用于某些习俗化活动中的话语,但通过说话来做一件事的情况并不限于这些习俗化的活动,如“I promise...”“I warn...”“I apologize...”“I welcome...”等句式,说这些话时说话人分别在实施“许诺”“警告”“道歉”“欢迎”等行为。

Austin认为要通过言语成功实施某一行为必须满足三个条件,他称这些条件为“恰当条件”(happiness conditions),这三个条件是:

(1)准备条件(Preparatory Condition),说话人必须是具备实施某一行为条件的人。例如,能给一条船命名的人必须是被授予这一权力的人,口中说“I name this ship...”便能给这条船命名,而且,除了说话人必须具备一定条件外,还必须存在一条尚未命名的船,“命名”(name)这一行为才可能成功地得以实施。

(2)诚意条件(Sincerity Condition),说话人对自己要实施的行为必须抱有诚意。如果一个人口中说“I promise...”,但心中却丝毫没有去履行自己诺言的诚意,那么这样的许诺就是一句空话,说话人只不过滥用了言语行为的句式而已。

(3)根本条件(Essential Condition),说话人对自己所说的话不能反悔。例如,在做出了真诚的许诺后便不能食言。

然而,Austin也清楚地看到,并不是每个施为句都能达到其目的,即并不是每一个以言行事都能带来以言成事,比如“I now pronounce you man and wife”,如果是演员在电影里讲的一句台词,则收不到言后之果。为此,Austin为言有所为且得以有效实施设立了一系列“合适条件”(felicitous conditions),它们是:必须存在一套能带来规约性效果的、被普遍认可的规约性程序;这一程序包括由特定的人在特定的场合所讲的话;在某一具体事件中,特定的人和特定的场所必须符合特定程序的要求;程序必须由对话双方正确而彻底地执行;该程序的提出是由于具有一定的想法或感情的人为了一定的意图,或为了给对方的行为产生一定的影响,那么该程序的参与者必须实际上存在那样的想法,而且参与者必须拥有一定的实施行为的打算;最后,还必须付诸实施。(Austin,2002)

Austin认为,尽管施为句不存在真假问题,但我们仍可以从某些方面来判断它的可接受性。Austin列举了几个影响施为句成立的因素:(1)说话者

无权或无能力实施这一行为;(2)说话者不怀诚意;(3)说话者没有遵循一定的程序和规则;(4)没有一定的言后之果。Austin 把语言意义和语境紧密结合了起来,他的这一理论吸取了行为主义语义学的有益部分,尽管不十分成熟,但却为后人进一步探讨言语行为成功实施的条件和对某一言语行为进行确定提供了最初可以参照的雏形。

1.2.2 Searle 对言语行为实施条件的完善

Searle 在 Austin 理论的基础上,对言语行为的实施条件进行了修正和完善。Searle 在考察施为句的过程中发现,在日常言语交际中,有这样的情况出现,即说话者的话语意义与语句本身意义可能并不吻合,甚至毫不相关,或者说除了语句的字面语用力量外,还存在一种非字面的语用力量。因此,Searle 就界定了两个相对的言语行为概念,一种是由话语的命题意义表达的言语行为,即次要言语行为;另一种是在字面意义的基础上推断出来的,真正表达说话者意图的言语行为,即主要言语行为。他要解决的核心问题便是:听话者是如何通过次要言语行为推出主要言语行为的。对于这个问题的解决,学术界有三种解释的方法:习语论(idiom)、语境改变论(context-change theory)和推断论(inference theory)。Searle 认为次要言语行为推出主要言语行为的方式符合推断论,推断过程符合言语行为合适条件。他把使用语言看作是一种受规则制约的社会行为。为了进一步研究言语行为的规律性,寻找说话人表示语句意图及听话人了解说话人意图的规律,Searle 提出通过对下面这些条件进行分析,可以得出控制言语行为的构筑规则。Searle 的方法是,先确定圆满、成功地实施某一言语行为的充分和必要条件,然后从中提取有关“语势表现机制”的构筑规则。Searle 以“许诺”为例,确定了 9 条充分和必要条件:

条件一:存在正常的语言输入和输出的条件。

条件二:说话人通过所说的话表达一个命题。

条件三:在表达命题时,说话人言及一个他自己将要做的动作。

条件四:说话人许诺要做的事,是符合听话人的意愿的,说话人也相信,他所要去做的是符合听话人的意愿的。

条件五:说话人和听话人都不认为说话人所许诺要去做的事是他通常要做的。

条件六:说话人意欲去做他许诺的事。

条件七:说话人想要通过话语把自己置于做某事的义务之下。

条件八:说话人要使听话人知道,他所说的话应该被理解为他把自己置于做某一件事的义务之下,为此,说话人想使听话人通过对他所说的话的意义理解来认识他的意图。

条件九:在条件一到八存在的情况下,说话人和听话人所使用的语言的语义规则,说话人所说的话是被用以做出许诺的。(何兆熊,2000)

在这九个条件中,有些条件是成功地实施任何一种言语行为所需要具备的一般条件,它们规定了进行语言交际所必需具备的客观条件和语言本身所具备的条件。其他几个条件却是成功地做出许诺所必须满足的,是许诺这一言语行为所特有的条件,正是这些条件的满足使许诺有别于其他言语行为。此后,在这基础上,Searle 进一步把这几个条件最终归纳为实施言语行为的四种条件:

(1)命题内容条件(propositional content condition):行事要点附加到命题内容上的条件,即说话人言及一个他自己将要去做的动作。

(2)准备条件(preparatory condition):决定言语行为能成功完成的条件,如说话人相信他所要做的事情是符合听话人的利益的,但这种事并非是他经常所做的。

(3)真诚条件(sincerity condition):一个人做出一个有命题内容的言语行为时,总是伴随着某种心理状态,即说话人意欲做这一动作。

(4)根本条件(essential condition):言语行为内部来表征这类行为的根本条件,如说话人承担起做某一件事的义务。

根据这些条件的差异可区分不同类型的言语行为。

1.3 言语行为的分类

1.3.1 Austin 对言语行为的分类

Austin 在对叙述句、施为句的区别进一步探讨的过程中,发现这一区别并不尽人意。Austin 认为讲一句话仅构成一个言语行为是极端错误的。他认为,任何一个行为都由三个层次构成。行事行为的图式是:In saying x, I