

间接言语行为的协商机制与策略*

临沂大学 孟凡茂

摘要: 作为人类语言使用中的普遍现象, 间接言语行为在人际关系的建立和维护中起着重要的作用。而人际意义是通过交际双方的互动协商实现的。因此, 揭示间接言语行为的协商功能对阐释其人际意义具有重要意义。而其内在机制包括语言形式与言语功能的不对应性赋予了间接言语行为双重功能以及间接言语行为具有的语用模糊性。作为一种交际策略, 间接言语行为通过维护交际双方的面子保证协商顺利进行。

关键词: 间接言语行为; 协商机制; 策略

作者简介: 副教授, 主要从事应用语言学研究。电子邮箱: mfm109@163.com。

1 引言

自塞尔 (Searle, 1969) 在奥斯汀 (Austin) 言语行为理论上提出间接言语行为以来, 这一概念已成为语用学研究的重要课题。学界一般认为, 间接言语行为是语言使用中的普遍现象 (Thomas, 1995: 119), 对建立和维持人际关系有重要意义。许多学者以礼貌功能为核心对间接言语行为的社会功能及其工作机制做了有益探讨 (Levinson, 1983; Searle, 1975, 1979)。Searle (1975) 认为礼貌是间接言语行为产生的直接原因。列文森 (Levinson, 1983: 274) 认为要解释间接言语行为产生的动机, 就要把礼貌因素考虑在内。间接言语行为的其他功能也受到很多学者关注。托马斯 (Thomas, 1995: 142—146) 认为采用间接方式主要是为了“使自己的言语更有趣或更没趣”, “增强信息的力度”, “礼貌或照顾面子”, 或因为“多重目标有冲突”。刘国辉 (2001) 总结了间接言语行为的功能, 包括面子礼貌, 经济原则, 审美情趣, 和睦的人际关系, 难以穷尽的客观事态, 交际动态预设的无限性和白色谎言七个方面。本文将在这些研究的基础上细化间接言语行为的协商性, 探究其内在机制和语用策略。

2 间接言语行为的协商性

间接言语行为的协商性是由其本质及推理过程决定的。间接言语行为本质上是“通过实施另一种言语行为来间接地实施某一种言语行为”(Searle, 1979: 60)。一方面,发话者依赖交际双方所共有的包括语言和非语言的背景知识以及听话人的逻辑推理能力向谈话人传达施为用意(Searle, 1975: 61);另一方面,受话者依赖背景知识与情境语境等因素推理发话者的施为用意。

从对话论(dialogism)的角度看,间接言语的推理是一个单声话语(monogloss)与多声话语(heterogloss)交替的过程。多声话语参照或允许其他声音(voice),具有主观性或不确定性,是可以协商的(negotiable);而单声话语不参照其他声音与观点,包括“直陈”(bare assertions)以及达成共识的命题(agreed proposition)等,具有不可协商性(nonnegotiability)。我们以塞尔(Searle, 1975)列举的推理“Can you pass the salt”施为用意的10个步骤为例说明间接言语推理过程的可协商性(斜黑体部分为可协商指示词):

步骤1: X问了我一个问题,是关于我有没有能力递给他盐的。

步骤2: 我**假设**他在对话中是合作的,因此他的话语是有目的的。

步骤3: 从情景来看,会话**不像是**关于我递盐能力的。

步骤4: 并且,他**可能**已经知道他会得到肯定的回答。

步骤5: 所以,他的话**很可能**不只是个疑问,可能有其他施为用意。

步骤6: 任何指令性言语行为得以实施的预备条件是听话者有实施这一言语行为的能力。

步骤7: 因此,对X所提问题的肯定回答蕴涵了请求我递给他盐的预备条件得到满足。

步骤8: 我们正在吃饭,而通常人们在吃饭时需要盐;他们把盐递来递去,并试图让其他人这么做。

步骤9: 因此,他通过提问预备条件的满足暗示,他**似乎**要我实施。

步骤10: 所以,他**可能**在请求我递盐给他。

这10个步骤中,四个是单声的,它们都是“直陈”,阐述情境语境(步骤1),理论依据(步骤6,7)或背景知识(步骤8);六个是多声的(步骤2,3,4,5,9,10),其对话性是用情态表示的。其分布规律是:单声话语是推理的基础与根据,而推理过程与结果是多声的。例如步骤1是一个阐述类言语行为(情境语境),以此为基础产生了步骤2,3,4,5一系列推理过程;而在步骤6,7,8的基础上,得出的推理结果(步骤10)也是可协商的。而这个推理结果正是这个间接言语行为的施为用意。因此,可以

说, 间接言语行为的理解过程是一个可协商的过程, 其施为用意也是可协商的。

在交际过程中, 间接言语行为的意义得到协商, 同时, 交际参与者将间接言语行为作为交际策略, 通过间接言语的双重功能性 (bifunctionality)、语用模糊性 (pragmatic vagueness) 等机制, 并通过礼貌性策略推进协商顺利发展。

3 双重功能性机制

塞尔把说话人在间接地使用语言时所实施的两种言外行为称为首要言外行为 (primary illocutionary act) 和次要言外行为 (secondary illocutionary act)。次要言外行为是说话人为了实施首要言外行为所实施的另一言外行为, 与句子的字面意义相吻合; 首要言外行为体现了说话人的真正意图, 其意义不仅仅是字面上的(何兆熊, 2000: 136)。这就产生了协商资源——间接言语行为在语义上的双重功能: 一方面, 交际参与者在互动中有选择首要言外行为或是次要言外行为的自由, 使对话有协商余地; 另一方面, 当听话人理解的意义跟说话人的目的意义 (intended meaning) 不一致时, 双方可以进行协商。

(3) A: Can you tell me your name?

B: ①Yes, ②all right, ③John Smith.

例 (3) B①是对 (3) A的次要言外行为 (疑问) 的回答 (Can you...Yes, I can.); (3) B②是对首要言外行为 (祈使) 的回答 (Tell me...All right.); (3) B③是对首要间接言语行为所包含内容 (疑问) 的回答。在交际过程中, 听话人可以选择任何一个回答, 从而增加了回答的可协商性。

从功能语言学的角度, (3) A可以看成通过求取信息求取物品, 再通过求取物品求取信息的过程, 如图所示:

求取信息	提问	回答
↓	Can you...	Yes
求取物品与服务	命令	执行
↓	Tell me...	All right
求取信息	提问	回答
	What is...	It is...

马丁 (Martin, 2004: 51) 将这三个过程分别归为语法、言语功能和交流三个不同的层面。这更为协商提供了一个清晰的框架, 交际参与者可以在任何一个层面对交

际角色和交流物进行协商。

语法 言语功能 交流物

- | | | |
|------------------------------------|---|-------|
| (4) A1: Can you tell me your name? | } | 语法层 |
| B1: Yes, I can. | | |
| A2: Then tell me! | } | 言语功能层 |
| B2: All right. | | |
| A3: What is it? | } | 交流层 |
| B3: John Smith. | | |

例(4) A1包含了所有三个层次的言语行为,但很多情况下,字面表达并不包含首要言语行为,这更给了听话者选择理解的自由:

- | | | |
|---|---|-------|
| (5) A1: I have no money for dinner today. | } | 语法层 |
| B1: Oh, what a pity! Then I'll have to eat alone today. | | |
| <u>A2: Lend me some!</u> | } | 言语功能层 |
| B2: All right, I lend you some. | | |
| <u>A3: NV (stretch out open hands)</u> | } | 交流层 |
| B3: NV (handing over money) | | |
- (注:虚线框内为隐含的言语行为)

如果仅有A1这一话步(move),听话者即使识别了发话者的施为用意,也可以选择B1, B2, B3三种回答。这种多层次协商的直接结果是听话人可以假装没有理解说语人的意图,仅仅按字面意义作答,从而为不接受请求或命令提供退路。从语言本身来看,听话者可选择性越大,话语的可协商性越强。因此,间接言语行为在功能上大大增加了话语的可协商性。

同时,间接言语行为的双重功能性增加了语言表达的语义特征,扩展了句子的言语功能,如例(4) A1与例(5) A1同时包括或暗含了三个层面的言语行为。这样一个句子可以同时包括三个层次上的协商,提高了协商效率。如果我们像例(4)一样在每个层次上分别协商,就会大大增加协商所费的努力。

4 语用模糊性机制

间接言语行为的双重功能性导致了其语用模糊性。一方面首要言语行为与次要言语行为之间没有清晰的界限;另一方面,由于间接言语行为是通过迂回方式(roundabout way)实现目的意义,听话者即使识别出说话者话中有话,也不一定能

准确识别这一“言外”意义。这是因为说话人依赖交际双方所共有的包括语言和非语言的背景知识,以及听话人的逻辑推理能力向谈话人传达施为用意(Searle, 1975),听话人则依靠背景知识和情境语境推断说话者的施为用意。从图式理论的角度看,每个人对于某一背景知识组织与储存的图式(schema)是不完全相同的(Levinson, 1983: 250),因此一个间接言语行为可能激活图式中的不同特征,这在跨文化交际中尤为明显。当交际双方对某一言语行为的理解不一致时,就需要通过协商确定发话者的施为用意,从而为协商提供前提。

首要言语行为与次要言语行为之间的模糊性在交际中会导致不充分处理(inadequate process)和过分处理(over process)两种情况,分别如例(6)与例(7)所示:

(6) Sergeant 1: Reveille sounded five minutes ago, Jenkins.

Private Jenkins: (at his ease) Oh, did it?

Sergeant 2: Get out of that bloody bunk! When I give you an order I expect you to jump to it. (Criper & Widdowson, 1975: 198)

军官告诉士兵起床号已经响过了的意图是命令他起床,而这个士兵显然只是把军官的话当成一般的陈述句,结果惹得军官大发雷霆。这就是间接言语行为的不充分理解,交际双方需要进一步协商所交流的意义,直到达成一致。

另一种情况则恰恰相反。听话者凭自己的背景知识和情境语境自行推理发话者的施为用意,而发话者却没有这一层意思。这同样需要进一步协商,从而推进协商发展。例(7)是笔者搜集的随意会话(casual conversation)语料中的一个对话:

(7) A: Do you have a handkerchief with you?

B: Yes, here you are.

A: No, no, there is stain on your cheek.

间接言语行为的语义模糊性导致的另一个结果是听话者不会只按字面意思理解,但在识别发话者施为用意时产生误解,需要进一步协商:

(8) A1: Do you want some coffee?

B1: Coffee would keep me awake.

A2: OK, I'll have some myself.

B2: Get me some; I have to stay up late tonight.

A3: All right.

例(8) B1并不单纯是一个陈述,而是对要不要咖啡的回答。A意识到这一点,但她要在a与b这两个首要言语行为中选择:

a: He doesn't want any coffee.

b: He wants some coffee.

而这又依赖于以下两个预设:

c: He wants to keep awake.

d: He doesn't want to keep awake.

A调动头脑中关于此种情景的图式: 马上要休息了, 喝咖啡会不利于入睡。所以她选择了d。而这与B的意图不一致, 所以B使用了明示性话语, 进入第二轮协商, 直到对交流物达成一致。

有时发话者为了避免对方误解, 保证协商顺利进行, 会在间接言语后加上明示性较强的话语。例如 (6) Sergeant 1可以用以下两种方式增加明示性:

①Reveille sounded five minutes ago, Jenkins, and you are still in bed.

②Reveille sounded five minutes ago, Jenkins. Get up right now!

发话者还可以通过话语标记 (discourse markers) 增加间接言语的明示性:

(9) Can you pass me the salt, *please*?

(10) Will you *kindly* close the door for me?

但由于交际双方背景知识不同, 有时发话者意识不到自己的话可能会被误解, 这样就造成交际失败。如果第一轮间接言语交际失败, 发话者会不自觉使用明示性强的表达或直接言语行为进入第二轮, 甚至第三轮协商, 直至双方就交流物达成一致, 达到事先协商目的。

5 礼貌性策略

布朗和列文森 (Brown & Levinson, 1987: 65) 认为有些言语行为对面子的威胁是固有的, 他们称之为面子威胁行为 (face-threatening act / FTA)。为了减少对交际双方面子的损害, 保证交际的正常进行, 人们在实施这类言语行为时会采取各种礼貌策略。间接言语行为便是一种重要的策略, 包括布朗和列文森所说的婉言 (off record) 与部分消极礼貌 (negative politeness)。

间接言语行为之所以能够充当礼貌策略也是由其理解过程决定的。塞尔 (Searle, 1975: 61) 认为“在实施间接言语行为时, 说话人依赖交际双方所共有的包括语言和非语言的背景知识, 以及听话人的逻辑推理能力向听话人传达施为用意”, 即列文森 (Levinson, 1983) 所说的“推理论” (inference theory)。“推理论”认为间接言语有独立的字面意义 (次要言语行为), 但这种字面意义的理解不符合语境, 需要听话者进行推理。这个推理的过程使得受话者在领会到发话者意图之前有心理准备, 充当发话者意图与言外行为之间的语义缓冲。语义缓冲使得某些言语行为不至于太过唐突, 从而维护交际双方的面子, 使协商在友好的气氛中发展。

从面子理论的角度看,在实施威胁面子言语行为(FTA)时,发话者可以采用婉言或消极礼貌两种间接言语策略,避免对交际双方可能的面子损害。婉言可看成是对格赖斯(Grice, 1975)提出的合作原则的违反,听话者根据语境等因素推导出会话含义(conversational implicature)。这与塞尔(Searle, 1969: 18, 1975: 59)论述的间接言语行为的推导过程异曲同工。而在一部分消极礼貌中,婉言与直言相妥协,形成规约间接言语行为(conventionalized indirectness)(Brown & Levinson, 1987: 70)。婉言与消极礼貌的间接性符合了交际双方对领地、个人活动范围及不受侵扰权利的基本要求,避免了因交际双方面子受损而导致协商中断或失败。例如:

(11) (在商场,一顾客买烟后点燃。)

售货员:对不起,先生,请勿在商场吸烟。

顾客:不让抽?不让抽为什么要卖烟啊?

售货员:……(无言以对,叫经理。)

经理:这位先生,我们商场还卖马桶呢!你看……

顾客:哈哈……(笑着掐灭烟头。)(方洲,2000:96)

例(11)中,售货员实施的是求取物品与服务的命令类言语行为,损害了顾客的负面面子(negative face),导致协商失败。而经理则通过看似不相干的陈述达到交际目的。这是因为顾客从经理的陈述推理出了自己“既然这里卖香烟,当然可以抽烟”的假设是不成立的,而这一推理是一个自觉的过程,不具有强加性(imposedness)。因此,顾客愉快地接受命令,协商取得成功。从礼貌策略角度看,婉言的意义在某种程度上是可协商的(Brown & Levinson, 1987: 69—70),因此,顾客可以将经理的话看成是禁止吸烟的命令,也可以看成是与吸烟毫不相干的陈述。

除了命令类言语行为,交换信息的言语行为也可能损害交际双方的面子,如负面评论(negative/dispreferred judgment)会损害听话者的积极面子。为了保证正常协商,交际参与者也要采用间接言语行为。布朗和列文森(Brown&Levinson, 1987, 211—227)总结的15种婉言策略,这里不再详述,仅以隐喻策略为例说明:

(12) 扁姑娘:我学过易容术,可以把你变得完全认不出来。

诸葛超明:可不可以把我变得帅一点?

千千姑娘:这煮鸡汤要有只鸡才行,那萝卜青菜任是何等高手也煮不出鸡汤味来。

诸葛超明:你什么意思?

(引自电视剧《八大豪侠》)

例(12)中千千姑娘通过隐喻间接说诸葛超明长相丑。如果她直接说“你太丑了,没法变帅”,诸葛超明可能会非常生气,不但使协商无法继续进行,还会影响交际

双方的人际关系。而隐喻化表达显得委婉、幽默，保证协商在友好气氛中继续。

间接言语行为还可以通过增加话步维护交际双方的面子。交际参与者不是一步到位地实现交际意图，而是先协商实现交际意图一个或几个前提条件。例如：

- | | | |
|--|---|----------|
| (13) A1: Do you have any plans tonight? | } | 预示
语列 |
| B1: No, why? | | |
| A2: Do you like musical? | | |
| B2: Yes, very much. | } | 交际
意图 |
| A3: I've got two tickets for the concert. Let's go together. | | |
| B3: Oh, I'd love to. Thank you. | | |

例(13)A并没有直接提出邀请，而是先通过话步A1协商实现邀请的前提条件，即B要有时间，而且喜欢音乐剧（当然还包括其他条件）。通过对前提条件的协商，话题自然过渡到邀请上，不仅使受话者容易接受，而且可使发话者免受拒绝的面子损害。如下例所示：

- (14) A1: Do you have any plans tonight?
 B1: Yes, I have to prepare for the exam. Why?
 A2: Nothing. That is all I am asking.

如果实现邀请的前提条件不具备，发话者便不再实施邀请这一言语行为，自然不会危及面子。

6 结语

间接言语行为是人类语言使用中的普遍现象，对建立和维护人际关系有重要作用。间接言语行为的本质与理解过程决定了其协商性。同时，间接言语行为具有双重功能性与语用模糊性，前者提供协商资源，使交际参与者可以在语法、言语功能等不同层面对交际意图进行协商，而后者则提供协商需求，使交际双方需要通过协商确定交流物。作为一种交际策略，间接言语行为可以减少对交际双方的面子损害，保证协商顺利进行。

注释

* 本研究受山东省社会科学规划研究一般项目(项目编号: 10CWXJ18)资助。

参考文献

- Brown, P. & S. C. Levinson. 1987. *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Criper, C. & H. G. Widdowson. 1975. Sociolinguistic and language teaching. In J. P. Allen & S. P. Corder (eds.), *The Course in Applied Linguistics*. Oxford: Oxford University Press, 155—217.
- Grice, H. P. 1975. Logic and conversation. In P. Cole & J. Morgan (eds.), *Syntax and Semantics, Vol. 3: Speech Acts*. New York: Academic Press, 41—58.
- Halliday, M. A. K. 1994. *An Introduction to Functional Grammar*. London: Edward Arnold.
- Levinson, S. C. 1983. *Pragmatics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lyons, J. 1995. *Linguistic Semantics: An Introduction*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Martin, J. R. 2004. *English Text: System and Structure*. Beijing: Peking University Press.
- Searle, J. 1969. *Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- 1975. Indirect speech acts. In P. Cole & J. Morgan. (eds.), *Syntax and Semantics Vol. 3: Speech Acts*. New York: Academic Press, 59—82.
- 1979. *Expressions and Meaning: Studies in the Theory of Speech Acts*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Thomas, J. 1995. *Meaning in Interaction: An Introduction to Pragmatics*. London: Longman.
- Thompson, G. 2000. *Introducing Functional Grammar*. Beijing: Foreign Language Teaching and Researching Press.
- 方洲, 2000, 《社交语言现用现查》, 北京: 中国青年出版社。
- 何兆熊, 2000, 《语用学概要》, 上海: 上海外语教育出版社。
- 姜望琪, 2000, 《语用学——理论及应用》, 北京: 北京大学出版社。
- 刘国辉, 2001, 间接言语行为取向的隐含动因探讨, 《山东外语教学》(4): 50—52。
- 杨才英, 2006, 语气隐喻: 言语功能扩展的机制, 《外语研究》(3): 3—7。