

《认知语用学：交际的心智过程》的批判性述评*

福建师范大学 秦亚勋 杨雯琴

摘要:2010年,麻省理工学院出版社出版了意大利学者布鲁诺·G. 芭勒的《认知语用学:交际的心智过程》的英文版。本文简要介绍了该书的主要内容,肯定了该书从多学科取证、理论体系完备等主要特色,同时对该书理论体系构筑中的疏漏、重要概念的適切性及对其他相关理论和概念的评价等方面可能存在的问题展开讨论,并对一些在学界存在一定争议的议题作了批判性的破题,旨在为这些议题的最终解决提供一个全新的研究视角。

关键词: 认知语用学;交际能力;心智状态;行为游戏

作者简介:秦亚勋,讲师,主要从事比较文化和比较修辞研究。电子邮箱: qinyaxun.student@sina.com 杨雯琴,讲师,主要从事认知理论、心理语言学研究。电子邮箱: yang_wenqin@163.com

1 引言

意大利学者布鲁诺·G.芭勒(Bruno G. Bara)的《认知语用学:交际的心智过程》(*Cognitive Pragmatics: The Mental Processes of Communication*)早在1999年即在其国内正式出版。惜因语言障碍,该著作一直以来迟迟未能得到语言学界足够的关注。直到2010年该著作由美国学者约翰·道斯威特(John Douthwaite)译成英文并由享誉世界的麻省理工学院出版社出版以后,我们才得以一窥其全貌。本文拟就该著作的主要内容作一简述和评析。

2 各章主要内容

第一章 作者在第一章便开宗明义指出:该著作所探讨的交际除了言语形式,还包括书写、绘画、展露情感以及其他所有的明示交际(ostensive communication)形式。在作者看来,认知语用学应该对交际者在交际活动中的动机、信念、目的、欲望等心智状态作出合理解释。作者针对交际提出两个假设:一、每个交际活

动的整体意义由所有参与方一致达成。作者把交际活动中形成的心智表征结构称作“行为游戏”(behavior game)。二、只有所有参与者明确了参与交际活动的意图,真正意义上的交际才成立,且该交际的信息内容会给我们所处的世界带来某些变化(此处的变化不同于雷电等自然现象引起的变化)。

本章第一部分“社会互动”(social interaction)首先介绍了包括人类在内的所有生物“提取信息(information extraction)”的三种来源:“提示”(cue)、“标记”(sign)和“信号”(signal)。羽毛、触角、斑马身上的条纹等固有的物种特征属于“提示”,脚印、鸟巢等生物遗留、发出的东西叫“标记”。只有“信号”是生命体有意传达给同类的,才是交际行为(对于人类来说,标记时常也能成为信号,比如意在给目击者以特定暗示而刻意留下的脚印)。

在交际过程中,交际意义由所有交际参与者共同建构。交际的具体内容及交际各方的关系都是交际意义的组成部分。无论是在语言层面、非语言层面还是副语言层面,只要被一致认定具有交际意图的行为,都是交际行为。

作者建议以语言/非语言(linguistic/extralinguistic)交际代替传统上关于言语/非言语(verbal/nonverbal)交际的二元区分,理由是:前者有组构性(compositionality),后者则无法分析其组成部分;人类大脑中存在两套互相独立的功能系统(isolable functional systems),能够各自向大脑中心处理系统输送信息,由该中心系统予以甄别,统一优化组配。

在该章最后,针对下一章予以详细讨论的交际中的几项总原则,作者列出了其中涉及到的相关核心概念或命题,如合作(cooperation),共同注意(common attention),交际意愿(communicative intentionality),交际所具之符号性(Communication is symbolic),知识的共享性(sharedness),会话(conversation),文化依附(cultural dependency),以及语言和非语言功能系统(linguistic and extralinguistic functional systems)。

第二章 作者提出了三条衡量语言理论的标准:形式化(formalization)、可建构性(construction)、神经元相关性(neural correlation),然后对上一章末提出的部分原则分别进行了介绍。

合作:无论是文本交际、电话交谈,还是对时间和地点均没有限制的网络虚拟交流,都以双方的合作为前提。交际过程中也不存在主导方,交际信息也不是原封不动的机械传递。相反,双方都处于交际主动状态,时刻关注、推测对方的目的、意图。

共同注意:这是交际开展的前提,也是其得以进行下去的必要条件。

知识共享:作者指出,传统上处理“信念(belief)”的方式带着浓重的“全知”

色彩,似乎语言研究人员具有超能,可以洞悉所有交际者的心智状态。心智状态宜用推理规则(rules of inference)推断,而非一般逻辑规则(general logic)硬性规定;按照共享的程度,作者共区分了三种“信念”:交际方各自的信念;因共同的文化语境而共有的信念;以及特定交际事件中,交流使得各方获得关于彼此的最新了解或知识,进而更新了他们原有的共有信念。三者中以后者与交际活动关系最为密切。交际各方根据之前已定的交际意图展开交流,在努力实现既定交际意图的大前提下,依赖交流中各方获得的、关于彼此的最新了解或知识,对交际步骤不断作出局部调整。

交际意愿:交际必定涉及一定的人物、事物或事件,但有些意愿是交际活动之前预有的,而有些则是在实现预有意愿的过程中“应运而生”的,还有一些甚至是不为人明确意识到的,寄生于显著意愿伺机而动。基于这一认识,作者又详细区分出了五种交际行为,它们完成的交际任务既有一致的一面,也有相对独立的一面,因而在执行任务时,会分别采用不同的行动计划(action plans)。

第三章 作者在本章主要介绍两种语言活动概念:行为游戏(behavior games)和会话游戏(conversation games)。这一区分与维特根斯坦的“语言游戏说”虽有渊源,但有其独特的内涵。行为游戏重在透过字面意义正确把握真实交际意图,并采取相应的行动达成交际目的这一动态过程;而会话游戏则着重关注语言层面上人们如何在话轮转换等方面互相配合,确保交谈顺利开展,换句话说,它的对象不是交际的成败,而是交际的外在形式、结构。正是由于这一区别,本章作者的讨论集中在行为游戏上。

从结构上区分,行为游戏有游戏类型(如问路)、有效性条件(validity conditions)(如时间和地点)和具体互动三个方面;从类别上区分,有文化游戏(cultural games)、群体游戏(group games)和两人游戏(couple games)。三者因共享信息的范围而不同。所有行为游戏的规则、原则都是经由人们在长期的交际实践中逐渐确立的,有着很强的稳定性,人类要参与游戏,必须经过后天习得的过程。

只要交际者产生了进行某一类型游戏的欲望或兴趣,而有效性的条件也已具备,该行为游戏即可很快进入开展阶段。实际过程中,游戏也会因不同原因无法继续。由主观因素导致的称为“中断(breaking off)”;因交际各方知识、相互的了解或能力的欠缺导致的是交际“失败”。不过,二者之间的界限并非截然分明。比如一方想中断交际,却又不想为对方察知以保全面子,就可将主观意图掩盖起来,而佯装迫于客观无奈,造成交际失败的假象。当交际者产生了进行某一类型游戏的欲望或兴趣,但有效性的条件尚未具备时,则在该行为游戏正式进行之前,交际各方要做相应的准备,作者将这些预备活动称作“自由互动”(free

interactions),以帮助各方拟定行动计划。

第四章 在本章中,作者以两人交际游戏为典型,从交际行为(communication acts)的理解和回应两个方面入手,析出五个主要心智活动环节,分别是:表达行为(expression act),说话人意义(speaker meaning),交际效果(communicative effect),反应(reaction),回应(response)。五者之间有着一定的承续关系:双方积极协作,正确识别对方的交际意图,然后对自身的心智状态作出相应调整;双方以本文化语境接受的方式作出反应。最后,双方根据以上各个环节的情况通盘考虑,综合运用语言和超语言规则作出适当的行为回应。这里,作者提请我们同样需要注意,这些环节作为我们了解人类大脑的神经元活动而提炼出的分析工具,不能被看作实际交际活动中必须循序执行的刻板步骤。缺少前面的任何环节,如未能理解对方的意义,并不影响对对方的交际行为作出回应。

本章结尾,作者对一个看似干系不大,实则与上述五个心智活动环节密切相关的概念作了论述——动机(motivation)。作者指出,人们由于有着某些欲望(desire),所以产生了相应的动机,有了动机之后,进而在大脑中形成明确具体的意图(intention),并制订行动计划,参与到具体的交际活动中去。

第五章 作者在第四章提出的交际模型所适用的是常规情况下的交际活动,这一章则讨论了四种非常规交际情形:第一种是“非表达性互动(nonexpressive interaction)”。“非表达性应对”不属于正常的交际活动范畴,根据应对内容的语义特征无法推导出说话者应有的心智状态或交际目的。典型例子是朗读书中的内容、复述别人的讲话、表演,等等;第二种是利用反讽、隐喻、夸张等修辞手段以及应景寒暄情况下(as-if situations)的交谈,以求特殊交际或修辞效果的“巧用(exploitation)”;第三种是“欺瞒(deception)”,指一方暗中背离了行为游戏的要求,却让对方对此毫不知情,以达到特定交际目的的游戏手段;第四种是“交际失败(failure)”。“交际失败”有三种表现:未能理解(noncomprehension)、误解(misunderstanding)、拒绝(refusal)。未能理解或误解了对方交际意图是客观原因所致,而拒绝则是在清楚对方交际意图的情况下拒绝配合完成交际游戏。前三种情形分别对应于模型的前三个环节,即:表达行为,说话者的意义,交际效果。第四种是可能在任一环节出现的情形。

第六章 作者在前面几章建构了自成体系的认知语用学理论框架,这一章则从达尔文进化理论和围绕人类交际能力的出现和退化所进行的实验两方面提供了有力的证据支撑。

第一部分是关于人类交际能力的历史进化。作者的基本观点集中体现在其提出的“认知非连贯性假说(cognitive discontinuity hypothesis)”。该假说认为:人

类的心智是人属动物(Homo)进化的产物。随着脑皮质在人类大脑中的相对含量越来越高,在现代人类与外在环境的“互动”过程中,其社会生活的复杂程度也相应提高,仅属于人类的交际能力因此得以形成并完善;而书写的出现则让语言正式演变为一种象征性的系统。作者在皮亚杰的“语言连贯性假说(the linguistic continuity hypothesis)”和乔姆斯基的“语言非连贯性假说(the linguistic discontinuity hypothesis)^①”的基础上,综合前人研究,提出了自己的“认知非连贯性假说”。

第二部分讨论了人类在其生命中获得交际能力的过程。作者的基本看法是:人类的前语言交际(prelinguistic communication)能力和语言交际能力的形成并无先后承继之续,而是循着两条线路各自单独发展起来的;二者受更高级的大脑认知系统统一调度,协同工作,而共同注意、交际意愿、信念的共享、心智理论(theory of mind)、合作、语境依附等方面相关的能力,在人类大脑经历认知飞跃后得以以基因的形式内化,成为人类与生俱有的先天能力和人类获得交际能力的前提条件。

在全书结尾,作者饶富哲学理辩的一番思考颇让人感觉意味深长:正是沉默(silence)才让人类的语言和交际成了存在。希望我们人类在置身于交际的热闹喧哗时,不要忘了一直栖身在不被察觉的角落里的人类高贵的朋友——沉默。

3 评析

3.1 该著作的基本观点及特色

如作者自述,该著作最鲜明的观点在于,不仅仅把交际视为一种两人或多人之间相互协作配合完成的活动,更重要在于提出:意义是由参与交际的各方在配合中对彼此的话语予以即时的关注、回应,进而逐渐共同构筑出来的。作者的观点并非源自一个语言使用的外部观察视角,而是人类大脑内部的心智过程。参与者虽然交际目的各异,但必须共享一些心智状态(mental states),每一位参与者都承担相应的责任,交际方能成功进行。作者认为,将交际按照说话者和听话者的原则进行人为二元切分的研究模式与交际作为浑然整体获得意义的事实相抵牾。在作者看来,人类与其他动物的一个核心差别就体现在:人类具有一种基本的交际能力(communicative competence);这一能力使得人类得以采用语言和非语言两种方式开展交际活动。交际是人类怀有特定意图开展的活动,因而我们应该关注的并非单单是交际活动的结果,更应对交际行为如何在大脑中酝酿、发

展,以及如何为他人理解等方面进行认真考察。沿着这一思路,通过对交际活动中参与各方心智状态的描述和界定,作者提取出了一个逻辑模型,用以系统解释交际行为的产生与理解过程。

关于该著作的特色,笔者认为有以下两点:

其一,该著作综合了包括形式逻辑、人类学、发展心理学、神经科学在内众多领域的研究方法,具有开阔的学术视野。作者立足于认知科学的研究范式,充分考虑到人类作为物种和个体的两种属性,对人类大脑中负责交际活动的脑下皮层(cerebral substratum)与认知架构(cognitive architecture)二者的组构分别加以研究,明晰出了一条始于灵长类动物和前现代人类的演化路线。作者以大量翔实的实验数据,为人类从出生到成年习得语用能力所必然经历的各个阶段提供了有力的佐证。作者指出,一种认知语用学理论如果能站得住脚,就必须从神经科学汲取营养,并能对人类的交际能力在人类衰老或遭遇某些病变后继发的退化和损害作出正确预测。作者具有深厚的认知科学理论素养,对心理学、语言学、社会学、人类学、经济学、神经科学、临床医学等不同学科领域比较熟悉,因而能在语言外部使用和内部大脑心智之间成功构筑起一个坚实的理论框架。

其二,与国内认知语用学方面的相关著作相比,该著作具有完备的理论体系。以《认知语用学概论》(熊学亮,1999)为例。该书对当时的语用学和认知语言学领域的热门议题做了系统的介绍。我们在充分肯定该书前沿性强、全面、系统、有作者自己创新的研究成果等突出特点的同时,也不得不看到其未能对认知语用学的学科属性和领域作出清晰界定,也没有提出一套行之有效的研究模式和理论构架。当然,该书的问世尚在芭勒这一著作初版之前,我们没有理由求全责备,但这一缺憾至今仍然体现在国内其他冠以“认知语用学”的著述当中。在该论著理论体系化的烛照之下,国内外语界长期以来以引介为主、缺乏自主创新的研究态势显然还未能从根本上得到扭转。

3.2 该著作的不足以及我们的质疑

笔者认为,该著作在以下几个方面存在的一些问题,应引起我们的质疑和进一步思考。

一、作者的认知语用学理论架构未能真正实现其对说话者和听话者给予同等观照的既定目标。Kecskes (2010)认为,现今流行的语用学理论都是“以听话者为中心”(hearer-centered),注重听话者对话语内容的理解与推断,说话者的“私有知识”(private knowledge)、“前经验”(prior experience)、说话者随着话语进程

“即时发生的”(emergent)意图等,都没有得到应有的重视。笔者对这一看法深表赞同。那么,以该看法为参照,芭勒这一著作是否存在这一问题?如前所述,作者在第一章即反复申明他的交际观:每个交际活动的整体意义由所有参与方一致达成,只有所有参与者明确了参与交际活动的意图,真正意义上的交际才成立。从这一表述我们不难看出,作者主观上是力主将说话者和听话者放在同等地位看待、研究的。然而,客观情况却不然。第四章是作者理论模型的核心部分,标题为“交际行为的产生和理解”,乍看之下,并无问题,然而我们仔细分析其五个主要心智活动环节之后就会发现:作者几乎对说话者“产生”的心智状态未发一言,依然全部围绕着听话者对说话者的言语行为和意图。不论语用学理论应该以何者为中心,至少这一“言行不一”的明显败笔随时会有颠覆作者整个认知语用学理论架构的可能。

二、作者对弗洛伊德关于意识与无意识论述所作的反驳,虽然观点鲜明,但分量不足,论证稍嫌薄弱。关于意识与无意识,弗洛伊德的基本观点是,通过有效的努力,大脑能够将原本处于无意识状态的内容带入意识状态,被人类明确意识感知到,在逐渐被意识的过程中,该内容没有发生任何改变。对此,作者的观点截然相反。他认为,人类的意识不是心智状态的客观隐在,而是认知主体对客观世界的阐释;无意识在被意识到之后其实已经不是原来的自我了,而是一种新的心智构筑。作者颇具后现代意味的观点,加深了我们对作者“交际意义是被所有参与者瞬时共同构筑”这一核心主张的理解。然作者论述内容还不够充实,批判尚不够全面,故而,双方的观点孰是孰非,需要通过其他渠道再思考后方能辨明。

三、作者将“心智模型”和“心智逻辑”视为一组二元对立概念,处理有失片面简单化。作者对传统语用学领域最有影响力的关联理论作了评价,指出关联原则下人类交际时大脑的工作机制是心智逻辑(mental logic)。该机制通过运行演绎规则,完成交际任务。作者通过自己团队的研究证明,人类思维靠的并非先天的逻辑规则,而是构建、掌控人类对客观世界的主观心智模型(mental models),并指出,如今心智模型在与心智逻辑的较量中,已经稳占上风。国内也有学者(如俞东明、曲政,2006)认为,关联理论对话语的形式化阐释,重视理性假设,忽视实证语料,哲学上坚持唯心主义的“本质先于存在”论,在语言观上坚持“模块论”,方法论上坚持“简约论”,可以将语用现象也用构成性规则加以高度概括形式化。笔者认为,双方立场的激烈交锋谁会最终胜出,不能草率地下结论。这里,我们试图提出以下问题,以期促成双方更有成果的批判性对话:关联理论究竟是否完全依赖心智逻辑,是不是语用学领域的形式派?心智逻辑和心智模型这两个研究范式

是不是互为背反、水火不相容？比如，大脑心智模型形成发展的过程，是不是正是由于先天心智逻辑的运行才得以构建？

四、作者在大胆借鉴其他学科相关研究成果时，对重要概念的本源文本意图及学术语境缺乏认真的考辨，有生搬硬套之嫌。作者在第三章曾仿照哈贝马斯在他的“普遍语用学(universal pragmatics)”理论中提出的一个重要概念：有效性主张(validity claim)；创造了一个新概念：有效性条件(validity condition)。我们在叹服作者广博学识的同时，却需要对此创举本身的“有效性条件”加以认定。笔者认为，虽然哈贝马斯的“普遍语用学”也是以语用学冠名，我们却不能不加考辨，想当然地将他的语用学论述拿来为我所用。在笔者看来，此语用学绝非彼语用学，二者之间貌合神离，哈氏很大程度上只是征用了一个为大家熟知的术语借鸡生蛋而已。我们知道，哈贝马斯作为法兰克福学派第二代的代表人物，最引人瞩目的身份并不是语言学家，而是思想家和社会学家。他毕生的追求不是简单的日常交际研究，而是有着高度理想价值、旨在通过公开讨论解决问题和消除冲突的交际理性(communicative rationality)。他所创建的语用学理论不是语言学意义上的，而是社会学意义上的，目的是指导人们学习交往需要的技巧和能力，以及如何运用这种能力帮助人们建立良好的、理性的社会关系。弄清了这一点，相信读者对“有效性主张”这一概念的征用妥当与否会有深一层次的思考。比如：如果从社会语言学角度看，是不是就可以认为基本的语言能力和理性的交往技巧之间并无本质的差别，二者的习得过程其实浑然一体、难解难分，语言学和其他人文学科之间的天然联系反被人为设置的学科界限生生切断了？作者的“有效性条件”和哈氏的“有效性主张”其实都可被理解为是在作者第一章提出的几项交际总原则(如合作、共同注意、交际意愿、知识的共享)这些先天基础上后天习得而来，已成为人类大脑心智系统适应交际能力“地方化”、“语境化”要求“应运而生”的分原则？或者，我们甚至是否也完全可以认为，作者如此“仿拟”一个概念术语的用意也恰是借鸡生蛋而已？笔者希望，这里的小题大作能促使我们对一些习焉未察的细微问题进行深刻的理论反思，提高我们的理论自觉意识。

注释

* 本文得到教育部人文社科研究基金青年项目的资助，项目号为：09YJ CZH100。

① 前者认为语言是从人类的非语言交际能力逐渐进化而来的，而后者认为语言能力的获得应归因于复杂的基因突变。

参考文献

- Kecskes, I. 2010, Socio-cognitive approach to pragmatics, 《外国语》(5): 2—20。
- 安德鲁·埃德加, 2006, 《哈贝马斯: 关键概念》(杨礼银、朱松峰译), 南京: 江苏人民出版社。
- 哈贝马斯, 2004, 《哈贝马斯精粹》(曹卫东译), 南京: 南京大学出版社。
- 翁依琴, 2003, 《认知语用学概论》的若干特点, 《外语教学与研究》(1): 78—79。
- 熊学亮, 1999, 《认知语用学概论》, 上海: 上海外语教育出版社。
- 俞东明、曲政, 2006, 原型理论与认知语用学说略, 《中国外语》(5): 28—30。