

论语用学的合作原则和礼貌准则^{*}

姚劲松

(吉首大学 外语学院, 湖南 吉首 416000)

摘要: 合作原则和礼貌准则是语用学中人们在交际活动中必需遵循的两个原则。分析了这两个原则在具体的语言环境中所体现出来的不同情形, 强调了两原则在社会交际中的重要价值。

关键词: 语用学; 合作原则; 礼貌准则

中图分类号: H030

文献标识码: A

文章编号: 1007- 4074(2003) 03- 0112- 03

作者简介: 姚劲松(1967-), 女, 湖南吉首市人, 吉首大学外国语学院讲师, 主要研究语言学。

根据格莱斯(H·P·Grice)的含义(implicature)理论, 人们使用语言有效地进行交际时, 都在自觉不自觉地遵守一个原则, 即合作原则(Co-operative principle)。合作原则又具体分为四条准则: (1) 质准则(Maxim of Quality): 不要说你相信是虚假的话, 不要说证据不足的话。(2) 量准则(Maxim of Quantity): 所说的话应包含当时交谈所需要的信息, 所说的话不应包含超出需要的信息。(3) 关联准则(Maxim of Relation): 话语要有关联并切题。(4) 方式准则(Maxim of Manner): 话语要清楚明了, 避免晦涩、歧义。如果交际的一方要直截了当地表示出自己的意思, 就必须遵守上述四条准则。然而, 在实际生活中, 为了交际上的某些需要, 人们常常会在不同程度上“公然”有意违反这些准则。由此, 便产生会话含义, 或“言外之意”。在这种情况下, 会话双方的合作关系仍然存在, 不过由显变隐罢了。当一方故意不遵守某个准则时, 另一方就有理由认为这是弦外之音, 有其含蓄的意义。只要可能, 他总是要努力越出话语的表面意义, 去领会对方特殊

的会话含义。正是这些弦外之音和“言外之意”, 才使人类的交际丰富多彩, 生动活泼。

格莱斯提出的合作原则不仅适用于口头交际, 也同样适用于书面形式的文学作品。但是, 违反合作原则的现象在文学作品中随处可见。作者在传递信息给他的读者时常常不是直接地, 而是间接地留有余地地让读者去想象、去思考, 让读者在领略到作者的“言外之意”时发出会心一笑。需要指出的是, 作者有意违反合作原则, 以传递某种特殊信息, 是假定他和读者间仍然存在某种合作关系为前提的, 而之所以能这样, 不仅因为读者具有一般的判断推理能力, 更重要的是因为他拥有和作者相同的语言背景与非语言背景即文化的背景。如果没有这层合作关系, 违反合作原则只会造成信息传递受阻, 读者必将困惑不解, 无法理解任何“言外之意”。

在文学翻译中, 作者和读者之间存在着语言、地域、文化等诸多差异, 译文读者与原文作者处于完全不同的两种文化环境。因此, 翻译中应应用合

* 收稿日期: 2003- 05- 10

作原则,分析产生含蓄意义的因素,并在必要时帮助读者与作者间建立起合作关系。如果不这样,那么当文学作品中那些违反合作原则的篇章被单纯翻译成另一种文字时,原作者与译方读者之间的沟通有时便中断了。尤其当作者传递的特殊含义,即“言外之意”,与非语言因素的文化有关时,作者与读者的合作关系便荡然无存。让我们来看一个例子:加拿大著名幽默作家史蒂芬·里科克在其幽默小品《我的金融生涯》中描写了一位初次光顾银行的小人物。他好不容易存入了56元钱后,又想支出6元钱使用,可由于过分紧张,一错再错,竟又在支票上写了支出56元,等反应过来已为时过晚。下面是他与银行职员之间就要多大票面的钞票的一段对答:

“How will you have it?” he said

“what?”

“how will you have it?”

“oh,” I caught his meaning and answered without even trying to think,“in fifties.”

He game me a fifty-dollar bill.

“And the six?” he asked dryly.

“in sixes”, I said.

“in sixes”这句话,如果用合作原则去分析,显然是违反了质准则的,因为在加拿大元中,根本没有6元面值的钞票。这里作者故意违反质准则,从而产生了会话含义:小职员慌乱无措竟到了信口雌黄的地步。对这句话,原文读者能很快越出其表面意义,正确领会作者的“言外之意”,而单纯把这些文字译成中文,却无法达到类似的幽默效果,因为在一般中国读者的记忆中并没有储存“加拿大没有6元面值”这一信息,作者与读者不存在相互合作关系,这样势必造成读者对写在文中都是虚假的话深信不疑,而把作者藏在文中的“言外之意”即作者真正想表达的意义忽略了。这样,原作者与译方读者的交流沟通便失败了。因此,原作者在此对质准则的违反,就须由译者在译文中加以说明,交待清楚有关的文化背景,避免读者产生歧义或误解。

另一英国语言学家 Geoffrey Leech 对语言交际中礼貌现象研究的主要贡献是明确提出区分了礼貌与不礼貌语言行为的标准,也就是礼貌六准则(Politeness Principles): (1) 得体的准则(Tact-maxim),减少有损于他人的观点,增大有益于他人的观点;(2) 宽容的准则(Generosity-maxim),减少有利于自己的观点,增大有损于自己的观点;(3) 表扬的

准则(Approbation maxim),减少对他人的贬降,增大对他人的赞誉;(4) 谦逊的准则(Modesty maxim),减少对自己的赞誉,增大对自己的贬降;(5) 同意的准则(Agreement maxim),减少与他人观点上的一致,增大与他在观点上的共同点;(6) 同情的准则(Sympathy maxim),减少对他人的反感,增大对他人的同情。下面我们来谈谈在言语交际中交际双方受礼貌原则的制约而采用的扬升抑降手段及其特点。

扬升和抑降指说话者(s)相对于听话者(h)的位置的升离或降低。在社会同等关系中,交际者(s和h)之间的社会地位是平等的,谁也不比对方高或低。但在交际中,双方常出现你高我低的情况。比如,小李和小张是好朋友,都爱下象棋,旗鼓相当。一天,小李对小张说:“我其他方面不行,下象棋还有那么几下子。”或“你的象棋恐怕还差点火候”。小张听后很不高兴,他针锋相对地说:“你别吹,你的棋也不怎么样。”或者“我的棋技不比你差。”所有这些抬高或降低自己或对方的言语行为都称为扬升或抑降。

从以上的例子中,我们得出结论:一、小李抬高自己或降低小张,违反了Leech的礼貌六准则的第三、四条准则,即“表扬”和“谦逊”的准则,是不礼貌的,而如果小李降低自己或抬高小张符合礼貌六准则,则是礼貌的。二、听话者在受到升高或降低后,会作出反应。一般来说,当s抑降自己或扬升h时,h满意,便会反过来扬升对方或抑降自己。反之,当s抑降h或扬升自己,h不满意,便会反过来扬升自己或抑降对方。三、扬升抑降有四种情况。这四种情况依次为主动升、被动降、主动降和被动升。1. 主动升。主动扬升自己及所属的地位。它使对方不高兴,是一种不礼貌的言语行为。其表现有:(1) 尊称自己。如自称“爷”、“老子”等。(2) 自我称赞。它没有固定的格式,大多是临时组成的句子,如:“不是吹,干力气活我没问题”。2. 被动降。被动抑降对方及其所属。它也使对方不满意,也是一种不礼貌言语行为。其表现为:(1) 贬称对方。如称呼别人为赵瞎子、臭老九、车夫、蠢才、饭桶等。另外,对不熟悉的人不呼姓名,而直喊“喂”、“嗨”也是贬称对方。(2) 命令、指责、批评对方。(3) 取笑对方,出其洋相。(4) 于对方不利的言行。如开口向别人借钱,请求别人的帮助等。(5) 反对对方的意见、观点、看法等。3. 主动降。主动抑降自己及其所属。它使对方满意,是一种礼貌言语行为。其

表现有: (1) 谦称。如: 小弟、愚兄、拙兄等。(2) 贬低自己及其所属。如: A: How efficient of you to finish it all at once! B: It is nothing. (3) 赔礼道歉。因损害他人身心或财物, 或妨碍他人活动, 而向他人赔礼道歉。汉语有“对不起”、“麻烦您了”、“请多原谅”等; 英语有 sorry、excuse、apologize 等。4. 被动升。被动扬升对方及其所属。他使对方高兴, 也是一种礼貌言语行为。其表现如下: (1) 尊重对方。如师傅、老师、您、先生等。英语中常用的“please”也是对对方的尊称。(2) 问候语。如“您好”、“您早”, How do you do, Good morning 等。(3) 感谢语。如“太谢谢您了”。(4) 有益于对方的客套话。如“请走好”、“小心”、“请留步”等。(5) 恭维对方的言语。如: “你真行”。“你的衣服真漂亮”等。(6) 祝贺恭喜对方的言语, 如: Congratulations“祝你成功”, “恭喜发财”等。(7) 同意对方的观点、看法、认识和建议。

我们可以根据礼貌还是不礼貌的标准把上面分出的四种扬升抑降归为两大类。第一类是礼貌扬升抑降, 包括主动降和被动升; 第二类是不礼貌扬升抑降, 包括主动升和被动降。礼貌扬升抑降使交际对方愉快, 可以保持交际双方的良好社会关系, 使交际在和谐融洽的气氛中进行, 顺利地实现交际目的; 而不礼貌扬升抑降则使交际对方反感, 破坏良好的交际气氛, 妨碍交际目的顺利实现。因此, 交际者要努力使用礼貌扬升抑降, 尽量避免不礼貌扬升抑降。礼貌扬升抑降和不礼貌扬升抑降这两类各自内部都有主动与被动之分, 但它们的功能不一样。听到对方恭维, 或受到对方恩惠时, 英美人总爱用被动升来回答: Thank you! 而中国人则常常用主动降来回答: “不行, 差远了!” 或“对不起, 给你添麻烦了。”尽管英美人用被动升和中国人用主动降的目的和效果一样, 都使对方愉快, 但角度不一样。前者靠升高对方来抬高对方, 是直接式, 而后者通过降低自己来抬对方, 是间接式。英美人

的直接式同中国人的间接式各自有其深厚的文化历史背景, 是不能互换的。一些初学英语的中国人不知道其中差异, 听到英美人说恭维话, 不用被动升, 而用主动降, 贬低自己及其所属, 弄得对方很不高兴。这类例子很多。当一位美国人帮助中国留学生改完论文后, 后者说: “I'm sorry to have wasted your time.” 他用了主动降, 美国人听了很不高兴, 事后对别人说: “既然认为在浪费我的时间, 为什么还要我帮他改论文, 他就不该来找我。”正确的说法应该用被动升: Thank you, I appreciate your time.

前面谈到, 不礼貌扬升抑降使对方不愉快, 但不少时候, 交际者必须使用不礼貌扬升抑降, 这是交际的需要, 如批评指责对方, 不同意对方的观点和看法; 求别人帮助, 要求对方干某事等。这时, 交际者为了减弱不礼貌扬升抑降所带来的影响, 会运用某些策略。如使用间接语。Leech 认为, 一个言语行为越间接, 给听话者的选择性就越大, 就越礼貌。Leech 举了下面的例句来说明他的越间接越礼貌的观点。

(1) Answer the phone. (接电话) (2) I want you to answer the phone. (我想你去接电话) (3) Will you answer the phone? (你去接电话好吗?) (4) Can you answer the phone? (你能去接电话吗?) (5) Would you mind answering the phone? (你介意去接电话吗?) (6) Could you possibly answer the phone? (你去接电话, 好吗?) 这六个句子中, 第一个最直接, 最不礼貌, 第六个句子最间接, 最礼貌。因此, 我们得出结论: 在要求别人干某事时, 疑问句最礼貌, 其次是直陈式, 最不礼貌的是命令式, 而虚拟语气比一般语气礼貌, 因为它给对方的选择余地比一般语气的要大些。

语言学家们提出的合作原则和礼貌准则从表面上看非常简单, 然而在具体的运用操作当中则会出现各种各样的情形。因此, 如果我们英语学习者能深研细专, 这些原则和准则中必然大有文章。

On the Co-operation Principle and the Politeness Principle in Pragmatics

YAO Jing-song

(Foreign Languages College of Jishou University, Jishou, Hunan 416000, China)

Abstract: In Pragmatics, co-operation principle and politeness principles are the two principles that must be obeyed in communication. This thesis tries to inquire into the different situations in specific linguistic surroundings reflected by the two “easy” principles. In the research, the author also emphasizes the important value of the two principles in social communication.

Key words: pragmatics; Co-operative principle; politeness principle