

论言后行为

王道英¹, 辜向东²

(1. 上海师范大学 语言研究所, 上海 200234; 2. 重庆大学 外国语学院, 重庆 400044)

摘要:言语行为理论的核心是“说话即做事”, “话语即行为”。同时, 奥斯汀在这个理论中设想言语行为三分说, 话语行为、言外行为和言后行为。其中言后行为是言语行为理论中涉及得最少的研究课题, 本文讨论言后行为的两个方面: 说话者目的、实际效果, 以及言后行为中的非言语手段等, 并指出本研究对交际和跨文化交际的启示。

关键词:言后行为; 说话者意图; 实际效果; 非言语手段; 交际

中图分类号: H030 **文献标识码:** A **文章编号:** 1008-5831(2001)04-0090-04

Perlocutionary Act

WANG Dao-ying¹, GU Xiang-dong²

(1. Linguistic Institute of Shanghai Teachers University, Shanghai 200234, China;

2. College of Foreign Languages, Chongqing University, Chongqing 400044, China)

Abstract: The basic concept of *Speech Act Theory* is that language can be used to do things, to perform acts. Meanwhile, Austin in this theory suggests three kinds of acts: locutionary act, illocutionary act and perlocutionary act, in which perlocutionary act is the least studied. This paper attempts to investigate the two sides of perlocutionary act: perlocutionary goal and the actual effect, the non-verbal behaviour in perlocutionary act as well as the implications of the study for communication and cross-cultural communication.

Key words: perlocutionary act; perlocutionary goal; the actual effect; non-verbal behaviour; communication

一、语言交际中的言后行为

人们日常生活中经常会说话, 说话总有一定目的。说了话, 对方懂了, 说话者达到了预期目的, 这是言语行为成功的交际。例如: 甲: 给我一支烟。乙: 给你。

说了话, 对方莫名其妙, 说话者没有达到预期目的, 这是言语行为不成功的交际。例如: 甲: 借个火。乙: 我的钢笔到哪儿去了?

话说了以后, 还会产生一定影响, 及于听众, 及于其他人, 及于自己, 影响其感情、思想和行动。这些影响之产生, 可能是说话人的心计、意图、目的。这种行为称为“收言后之果”(许国璋, 1991: 302)。这里的“收言后之果”(perlocutionary act)正是本文将要讨论的言后行为。言语行为成功的交际和不成功的交际都与言后行为密切相关。

二、言后行为的产生及其地位

长期以来, 人们总是把言和行区别对待(王德春

等, 1995: 69)。如“说话的巨人, 行动的矮子”, “行动胜过言辞”等等。在日常生活中, 言和行也有一致的一面, 比如人们总是倾向于赞美某某“言行一致”。早在 50 年代, 言语行为(speech act)就是语言哲学家们的研究对象(何自然, 1997: 79)。奥斯汀(Austin)是言语行为理论的创始人。1955 年, 他在美国哈佛大学作了一系列讲座, 5 年后不幸逝世。他的学生根据其演讲和课堂笔记, 于 1962 年整理出版了《论言有所为》(*How To Do Things With Words*)这本书。该书对言语行为理论作了经典性的系统探讨(王德春等, 1995: 69)。奥斯汀的核心观点是“说话即做事”, “话语即行为”。同时, 他提出, 人们说一句话时至少涉及有两种, 典型的则是三种不同的行为: 话语行为(locutionary act), 言外行为(illocutionary act)和言后行为(perlocutionary act)。

话语行为即说话本身, 是指说出话的声音中的词汇, 语法结构中有意义的话语行为, 如“猫在地”

收稿日期: 2001-03-30

作者简介: 王道英(1966-), 女, 四川简阳人, 上海师范大学语言研究所博士研究生, 主要从事语用学研究。

这句话,有一定语音,符合语法关系,有一定意义和所指。

言外行为是以某种方式运用话语来表示讲话者意图的一种行为,它往往表达字面以外的其他意思,即话语意义与语句本身意义不完全一致。如:“你头上有只蟑螂”这句话,除话语行为外,同时也体现了说话者的“警告”及“吓唬”。

言后行为主要是从听话人方面来分析,是指说话人说出来的话对听话人的行为、思想、信念、情感等方面所产生的效果或结果。如通过我们的言语“你再逃学,我就打你”这句话,使听话人受到警告或规劝,不再逃学,或者使听话人去做说话人想让他做的事。

根据 Austin 的言语行为三分说模式,多数情况下,一个人说话时往往同时实施了这三种言语行为。如在“*I promise to come to dinner*”这句话中,话语行为是发出了声音,使用了某些词汇和某种语法结构,言外行为是作出了允诺,言后行为是让听话人高兴(何自然,1997:85)。周礼全(1961)提出自然语言有三方面意义:表达客观事物的情况,是语言的表述意义;表现说话人对事物的态度,是语言的表现意义;激起听话人的行动,是语言的激动意义。这里的激动意义,即言后行为。如某人在汽车库里对一个吸烟的人讲“汽油是容易燃烧的”,主要是警告对方赶快熄灭烟火(范开泰,1985)。

言语行为理论的创新和发展主要在言外行为上。如塞尔(Searle)1969年提出的间接言语行为理论(*Indirect Speech Act Theory*)等。言后行为是言语行为理论中涉及得最少的研究课题。因为言后行为是言语行为理论中问题最多的一个,它老是和言外行为纠缠不清,因此语言学界和语用学界都没有把它纳入讨论的范围(Kurzon, 1998)。Gu(1993)建议人们从社会语言学和社会交际的角度探讨。另外一种可能就是把对言后行为的研究放入社会心理学范围讨论(转引自 Kurzon, 1998)。本文讨论言后行为的两个方面:说话者目的(perlocutionary goal),实际效果(actual effect),言后行为中非言语手段等方面,同时指出本研究对交际与跨文化交际的启示。

三、言后行为

(一)言后行为的两个方面:说话者目的和实际效果

谈话是两人或多人之间面对面的交际。一般在语言交际中,谈话的参与者都共同遵守一些原则,使

他们能理解彼此的话语。格赖斯(Grice)(1975)指出,谈话受一定条件制约,人们的交谈之所以不至成为一连串互不连贯的话语,是因为谈话人都遵循一个目的,相互配合。他把这种共同遵守的原则称为合作原则(*cooperative principle*)。阿塔多(Attardo)(1997)提出了言后合作原则(*The Perlocutionary Cooperative Principle*):在言语交际中,不管说话者说话时有什么样的目的和意图,包括非言语的目的和实际的目的,都尽量去配合他(*Cooperate in whatever goals the speaker may have in initiating a conversational exchange, including any non-linguistic, practical goal*)。这个原则包含三个准则:

a. 如果有人需要某种东西,就给他(*If someone needs or wants something, give it to them*)

b. 如果有人在做某件事情,就帮他(*If someone is doing something, help out*)。

c. 预测人们的需要,即使他们自己都还未明白需要什么的时候,提供他们所需要的东西(*Anticipate people's needs, i. e. provide them with what they need, even if they do not know that they need it*)。

阿塔多的这个言后合作原则揭示了言后行为中两个重要因素:说话者的意图和实际效果相一致的情况。大量事实证明,虽然人们的言语活动千差万别,但大部分言语行为都能及时发出并取得预期结果。不过,也有不少言语行为在交际过程中不是被中止,就是受到挫折而未达到目的。王德杏(1998:30)指出,言后行为既包括预期结果,也包括非预期结果,通常是不确定的。Austin(1976:118)区分了两种不同的言后行为:言后目的的实现(*achievement of a perlocutionary object*)和言后后果的产生(*the production of a perlocutionary sequel*)(转引自 Kurzon, 1998)。

言后目的(perlocutionary goal)即说话者意图。比如某个说话者想劝说听话者做某一件事情,听话者根本不理睬说话者,甚至把他扔到门外去。这虽不是说话者预期的目的,但却是说话者最终得到的结果。不过,这个例子极端了一点。很多时候,说话者能达到预期目的,因为听话人和说话人在交际中总是倾向采取合作态度。

戴维斯(Davis)(1980)讨论了言语交谈中出现的多种可能后果。他指出在 *There's a spider on your lap* 中的几种可能后果:a. 你知道我说这句话“你裙摆上有蜘蛛”的含义。b. 你明白我这么说是想吓你一跳。c. 我想吓唬你。(转引自 Kurzon, 1998)

Gu(1993)批评了 Davis 的方法,并增加了5种可能出现的后果:a.受话者一听到 spider 这个词就被吓坏了,她甚至连看都不看她的裙摆上是不是真的有蜘蛛。b.虽然受话者没有看到蜘蛛,但是条件反射般地吓坏了,她认为说话人说的是真话。c.受话人起初并没有被吓倒,她以为说话人故意骗她。可当她看到裙摆上真的有个蜘蛛时,却着实吓坏了。d.受话人没有被吓倒,她认为说话人在开玩笑。事实上,说话人确实开了个玩笑。e.受话人并没有被吓坏,反而非常高兴,因为她是个收集蜘蛛的爱好者。

由此区分了两种言后行为:说话者的目的和实际结果。当说话者的目的和实际效果一致时,这既是沟通,也是交际,即言语行为交际成功的言后行为。否则,就只有交际,没有沟通——不产生效果或者反效果的交际(王宗炎,1994)

分析例(1):汤姆诱惑比尔去抢劫银行(Tom incited Bill to rob the bank)。蕴含了比尔采纳了汤姆的意见去抢劫了银行(Bill adopted Tom's goal of robbing the bank)。换言之, Tom 最初的意图导致了在 Bill 身上所希望看到的言后之果。例(2):汤姆叫比尔去抢银行(Tom asked Bill to rob the bank)。仅且只当比尔最终下定决心去抢劫银行时,汤姆请求的言后行为才是成功的。例(3):汤姆诱比尔去抢劫银行,但比尔找不到合适的工具,因此他放弃了这个计划(Tom incited Bill to rob the bank, but Bill could not get the right tools, so he gave up his plan)。

如果这句话能够接受,那么期待中受话人的行为就不是一个必要条件,因为事实上的言后之果并未发生。因此在这句话里,只有说话人的意图,唯一改变了是比尔的态度,这就象在一次成功劝说的言语行为中改变态度一样,也是一种言后之果。

同样,一个推销员如果想向顾客推销某种产品,费尽心机地介绍这种产品的性能、质量、实惠和实用等特点,而顾客最终没有买他的产品。这种交际就没有产生实际的效果,是一种不成功的言后行为。因为成功的言后行为是说话者的交际意图在实际交际中实现时,才能称为沟通成功。在每一次言语行为的交际中,说话者和受话者都很关键,但后者在言后行为的分析中却更加重要。虽然成功的言后行为依赖听话人对说话人意图的预期反应,但也存在说话人想要完成什么,以及实际上在多大程度上完成了的问题,不过说话人最初的话语意图仍然被看做是言后行为。

(二)常见的两种言后行为:命令和劝说

范开泰(1985)认为显示语言言后行为的最典型形式是祈使句,它直接表示一种请求、命令、禁止等等。但不管说话者怎样用语言来发出命令、禁止和提出请求,说话者必须具备一定条件,如权势和地位。权势(Power)指一个人能控制另一个人的行动,他对后者就具有权势。权势指的是至少两个人之间的关系是一种非相互关系,因为两个人不能在某种行动范围内同时对对方拥有权势(转引自祝晓瑾,1992:146)。受话者在这种情况下,往往处于弱势(inferior)地位。受话者的任务就是服从,并按要求办事,这是一种强制性的(compulsory)执行,这里说话者目的和实际结果不一致的可能性很小。Kurzon(1998)认为劝说(persuasion)是一种能产生言后之果的典范的言语行为。如他发怒,我对他进行一番劝说,他听了我的劝说,怒气平了,恢复了理智。这就是我劝说的言后之果。王德春等(1995:88)指出,在社会生活中,许多活动都包含着某种程度的说服,如:父母说服孩子努力学习,教师说服学生遵守纪律,厂长说服工人注意安全,推销员说服顾客慷慨解囊,演说者说服听众接受见解,广告说服消费者接受他的产品等。因此,劝说、推销、演讲、论辩、谈判、广告等语言学方法都具有改变态度的作用。

下面具体分析劝说的言语行为。假如有两个参与者:说话人 S 和听话人 H。说话人用语言来劝说听话人买一种雪花牌洗衣粉的言语行为只能是“S persuaded H to buy Snowy washing powder.”而不是“S and H persuaded to buy Snowy washing powder.”也不是“S persuaded to buy Snowy washing powder, and H did.”(Kurzon, 1998)

动词“劝说”(persuade)是一个及物动词。从句法上看,它后面必须接双宾语:被劝说的人和劝说要做的事。从语义或语用上说,劝说这种行为本身必须要有三个强制性成分:劝说的人,被劝的人 and 劝说行为本身。英语和汉语是一致的。由此可以推断出,在劝说的言语行为过程中,两个参与者是最根本的。劝说成功的条件是劝说者达到了对被劝说者期待中的反馈(the desired response of the hearer)。其他的言语行为像警告、恐吓等也一样。

劝说也如同发出命令、禁止、提出请求一样,需要劝说者具备一定条件。如社会地位、文化修养、职业性质、生活经历、学识水平、资历条件、依赖价值等等。当然,交谈者的社会特征、谈话的场合、情景等

是劝说成功与否的标志。

Austin(1976:11)已经注意到具有可预测性的言后之果的言语行为并不是规约的。比如,一个人对着另一个人的耳朵大叫“不要醒来”,完全会吵醒别人,其语义内容与实际结果完全相反。

(三)言后行为中的非言语符号

言后行为有时并不需要语言就可以获得。在自然的有声音言语交际中,交际参与者并非仅用纯粹的语言手段,而常常省略某些语言手段,用诸如发声特征、身体动作、手势、姿势、面部表情、信号、声音等其它手段,或利用交际情景因素等进行补充。如交际参与者的一方想向另一方表示欢迎、问候,可以不必说“欢迎!”、“您好!”等话语,只要伸出一双热情的手即可。公路上警笛的鸣叫可以使行驶的车辆让道。中国人用点头表示肯定或同意,摇头表示否定或不同意。点头和摇头是一种非言语反馈,可以是一次性动作,也可以是连续性动作。对淘气的孩子,想要禁止他的不良行为,无需大声责斥,只需皱眉头、摇头或者用眼神,或者伸出右手的食指指向他以示警告,就可能制止了他的行为。在课堂上,调皮的学生往往最怕教师那严厉的目光。教师往往只需眼睛一瞪,或一个手势,就可以起到制止和教育的作用。有时,说话人用适当的语调和副语言手段,也会成功地达到他的预期目的。也应承认,由于地域、种族、信仰和文化传统的差别,各个不同文化环境中的非言语符号也有不同之处。身势语像有声语言一样,在很大程度上是民族特有现象。

四、言后行为对交际与跨文化交际的启示

海姆斯(Hymes)(1972:116)十分强调的一个基本观点是,不同文化中说话的方式(ways of speaking)有很大差异。不同文化具有不同的话语规则(rules of speaking)。例如,在一种语言里,人们可能使用一定的代词形式来表明谈话双方的相对地位,在另一种语言里,则可能用谈话时双方的距离或姿态来表示各自的地位。而在双语者之间,则是各自选择哪种语言交谈来语言表示这种相对地位。即使在同一文化里,由于说话人与听话人之间的社会距离(social distance),说话人与听话人之间的相对权势(power),和打扰他人的程度(ranking of imposition)(Brown & Levinson, 1987),说话人不恰当地运用诸如命令、请求、建议、劝告、禁止、提醒等言语行为,可能会影响威胁伤害听话人的“面子”,带来交际障碍。

言语行为这个层次既涉及语言形式,又涉及社

会规范,是属于通常的语法层次与言语事件和言语情境的中间层次(王德杏,1998:108)。因此,在日常交际或跨文化交际中,应根据交际参与者的权势和地位等特征,选择适当的言语行为,当要实现某些言语行为时,应根据不同的语用文化价值观念,正确处理和维持交际双方的“脸”和“面子”问题,以达到说话者目的与实际结果一致,使交际顺利成功。

参考文献:

- [1] 范开泰. 语用分析说略[J]. 中国语文, 1985, (6): 401 - 408.
- [2] 何自然. 语用学与英语学习[M]. 上海: 上海外语教育出版社, 1997.
- [3] 王德春, 孙汝建, 姚远. 社会心理语言学[M]. 上海: 上海外语教育出版社, 1995.
- [4] 王德杏. 英语话语分析与跨文化交际[M]. 北京: 北京语言文化大学出版社, 1998.
- [5] 王宗炎. 自我认识与跨文化交际[A]. 胡文仲. 文化与交际[C]. 北京: 外语教学与研究出版社, 1994.
- [6] 许国璋. 论语言[M]. 北京: 外语教学与研究出版社, 1991.
- [7] 祝晓瑾. 社会语言学概论[M]. 长沙: 湖南教育出版社, 1992.
- [8] ATTARDO S. Locutionary and perlocutionary cooperation: The perlocutionary cooperative principle[J]. Journal of Pragmatics, 1997, (27): 753 - 779.
- [9] AUSTIN J. L. How to Do Things with Words[M]. Oxford: The Clarendon Press, 1962.
- [10] BROWN P, LEVINSON S. Politeness: Some universals in language usage[M]. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
- [11] GRICE H P. Logic and conversation[A]. COLE P, MORGAN J eds. Syntax and Semantics[C]. New York: Academic Press, 1975, 13: 41 - 58.
- [12] YUEGUO G. Pragmatics and rhetoric: A collaborative approach to conversation[A]. HERMAN P. ed. Pretending to Communicate[C]. Berlin: Mouton de Gruyter, 1993: 172 - 195.
- [13] HYMES D. Models of the interaction of language and social life[A]. GUMPERZ J, HYMES D. eds. Directions in Sociolinguistics: the Ethnography of Communication[C]. New York: Holt, Reinhart & Winston, 1972.
- [14] SEARLE J. Speech Acts[M]. Cambridge: Cambridge University Press, 1969.
- [15] KURZON D. The speech act status of incitement: Perlocutionary acts revisited[J]. Journal of Pragmatics, 1998, 29: 571 - 596.