

顺应-关联视角下冲突话语研究*

阮礼斌, 刘争辉

(广东创新科技职业学院, 广东 东莞 523960)

摘要: 本研究以顺应-关联理论为指导, 旨在阐释冲突话语产生的具体过程及探究冲突话语发生的原因。本研究认为, 在话语交际过程中, 如果交际双方的信息没有互明, 就会导致交际双方在语境假设、顺应-关联和最佳关联选择过程中所使用的信息不匹配, 从而为冲突的发生埋下伏笔。如果交际双方交流继续, 并且意识到自身的利益(素质面子、社交面子、平等权以及交往权)被交际另一方损害时, 冲突就可能发生。

关键词: 顺应-关联理论; 冲突话语研究; 过程; 原因

中图分类号: H030

文献标识码: A

文章编号: 1672-0105(2019)04-0091-06

A Study on Conflict Talk from the Perspective of Adaptation-Relevance Theory

RUAN Li-bin, LIU Zheng-hui

(Guangdong Innovative Technical College, Dongguan Guangdong, 523960, China)

Abstract: This paper aimed at illustrating the specific occurrence process of conflict talk and its caused reasons under the guidance of adaptation-relevance theory. The paper declares that in the process of verbal communication, if the interlocutors' information is not mutual manifest, it would lead to the mismatch of their information used in the process of contextual assumption, adaptation-relevance, and the process of optimal relevance which provide the possibilities of the occurrence of conflict talk. If they two continue their dialogues and both believe that their benefits (quality need, social identity need, equity right and association right) are harmed, it would lead to the occurrence of conflict talk.

Key Words: adaptation-relevance theory; studies on conflict talk; process; reasons

一、引言

冲突和缓和不仅是人际交往中普遍存在的两种状态, 也是交际双方的话语选择所带来的语境之力相互作用的结果。冉永平^[1]指出, 冲突话语指的是言语交际中交际主体之间出现的异议、反对、争吵、反驳、侮辱、谩骂等对抗性言语事件和言语行为。自1970年代末Brennis & Lein^[2]、Boggs^[3]研究儿童争辩性话语相关话题以来, 各个领域的学者从不同的角度对冲突话语进行了系统的研究。国内学者于21世纪初开始该话题的研究。据阮礼斌^[4]综述发现, 目前国内文献关于冲突话语研究可以总结为: 1) 语用学理论应用于

冲突性话语研究, 如赵忠德等; 2) 冲突性话语结构研究, 如赵英玲等; 3) 冲突性话语交际策略研究, 如龚双萍; 4) 冲突性话语语用效应及意义研究, 如刘平等; 5) 冲突性话语生成机制研究, 如周丽颖等。尽管, 现阶段国内冲突性话语研究取得了不菲的成就, 但是在研究方法、收集语料、研究全面性以及研究理论的本土化等方面还有很大的提升空间。尤其值得提出的是, 目前国内学者对于冲突话语发生的具体过程, 即冲突话语是如何在话语产生和话语解读的过程中产生的还涉猎不多。据此, 本研究提出了顺应-关联视角下冲突话语的研究, 旨在阐释冲突话语是如何在交际过程中发生以及该视角下冲突话语发生的原因分析。

收稿日期: 2019-09-20

基金项目: 2019年度职业院校外语教育教学研究课题立项“高职院校外语教师的科研情感叙事研究”(FLEC001); 广东省高职教育现代学徒制工作指导委员会2017年度教学改革项目“人际语用学视角下现代学徒制人才培养师徒身份构建研究”(XTZQN201717); 广东创新科技职业学院2018年校级科研一般项目“顺应-关联视角下冲突性话语研”(2018XJYB036)

作者简介: 阮礼斌(1986—), 男, 湖南邵阳人, 广东创新科技职业学院讲师, 硕士, 主要研究方向: 语用学、应用语言学; 刘争辉(1987—), 女, 湖南邵阳人, 广东创新科技职业学院讲师, 硕士, 主要研究方向: 英语教学。

二、理论介绍

冉永平^[5]提出了顺应-关联理论认为语境顺应和寻找关联具有同样的本质。因此,话语产生的过程和话语解读的过程实质就是顺应语境和找寻关联的过程。从说话人的角度来看,交际是明示性行为并具有最佳的关联性。从听话人的角度来看,交际则涉及到了推理的过程,听话人需要结合说话人所提供的信息和自己已有知识来调整自己的认知语境。因此,明示-推理则组成了实际的语言使用过程。说话人的交际意图形成了他的语境假设。顺应-关联的过程中,说话人的语境假设基于最佳关联的指导在语言各个层面的选择,包括策略的选择,最终产生了能够表达自己意图的话语。通过结合说话人的话语提供的信息和自己大脑的内化信息,听话人会不断调整自己的语境假设。在关联理论的指导下,听话人在顺应-关联的过程中,以最小的努力获取到最大的语境效果之后,就会停止解读,从而产生话语理解,即通过推理获得了说话人的意图。具体过程如图1所示。

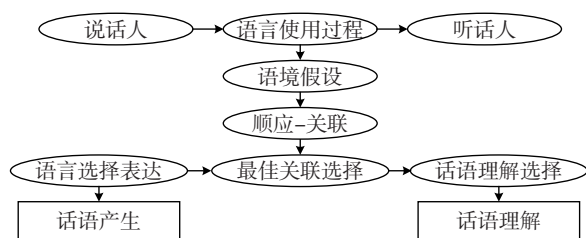


图1 顺应-关联理论模型^[5]

顺应-关联理论认为在言语交际过程中,交际双方都会涉及到语境假设、顺应-关联以及最佳关联选择三个环节。冲突话语隶属于言语交际的范畴,自然其交际双方也应该遵循上述环节。据此,本研究以顺应-关联理论为指导,拟阐释冲突话语发生的具体过程和探究其发生原因。

三、顺应-关联视角下的冲突话语

(一) 冲突话语发生的具体过程阐释

本研究选取以下案例^[6]以探讨冲突话语发生的具体过程:

(说话人A是北方人,说话人B是南方人)

A: 你中饭吃什么?

B: 吃饭。

A: 废话! 我问你吃什么东西?

B: 我不是已经告诉你吃饭了么?

A: (不耐烦并生气地说) 算了, 不跟你说了。

此案例中, 由于北方人A的饭的范畴不仅仅包括米饭, 还有其它的食物, 而南方人B的饭的范畴仅仅是包括米饭。这就造成了两者所运用的语境假设不同, 从而导致产生冲突话语, “废话! 我问你吃什么东西?”, “我不是已经告诉你吃饭了么?”, “(不耐烦并生气地说) 算了, 不跟你说了。”并最终中止了交际。

本节从语境假设、顺应-关联以及最佳关联选择三个环节以话轮为单位阐释冲突话语的具体发生过程。

第一话轮:

A的语境假设: A想知道听话人B中饭吃什么。该交际意图成为凸显性信息, 进而成为了说话人的语境假设。

A的顺应-关联: 在关联理论的指导下, 说话人A在语境的各个层次进行选择, 也包括对交际策略的选择。

A的最佳关联选择: 最终说话人产生了话语, “你中午吃什么?”。

B的语境假设: 中餐吃饭是我的决定。当听到说话人A的话语时, 该信息成为了明示信息。

B的顺应-关联: 结合说话人所提供的信息和自己已有的信息, 进行以下推理:

- 1) A的话语是有关联的。
- 2) A想知道我中餐计划。
- 3) 我中餐想吃饭, 即米饭。
- 4) 我应该告诉A我的想法。

B的最佳关联选择: 告诉A我的中饭是吃米饭。最终, B回答了“吃饭”。

在该话轮中, 说话人A提出了问题, 说话人B进行了回答, 所以交际得以顺利的进行。然而由于两者的“饭”的范畴不一样, 说话人B的回答会让说话人A认为说话人B不愿意告诉说话人A中餐的打算。此时, 冲突话语发生已经埋下伏笔。

第二话轮:

A的语境假设: B回答了“吃饭”。“饭包括米饭、面条、包子、馒头等, 因此B应该给一个具体的名称”, 这一想法成为了显性信息。

A的顺应-关联: 在A看来, B的回答没有提供足够的信息, 因此需要A自己运用已有知识进行推理。

- 1) 饭包括很多种类。
- 2) B只回答了吃饭, 没有给出具体的吃什么。

3) 一般来说, 受话人提供一个泛的范畴的话语, 意在B不愿意告诉。

4) B回答了一个泛的范畴。

5) B不愿意告诉我。

6) B应该告诉我中饭具体吃什么。

A的最佳关联选择: 基于上述成为凸显性的信息, A最终产生了话语, “废话! 我问你吃什么东西?” 来表示对B的话语“吃饭”的理解。

然而A的话语, “废话! 我问你吃什么东西?” 表示A对B回答话语“吃饭”的异议。因此, 此阶段冲突话语已经产生。

B的语境假设: 我的中餐就是想吃饭(米饭)。我已经把这一信息告诉了A。

B的顺应-关联: 结合A的话语和自己的已知信息, 需进行以下推理:

1) A的话语是有关联的。

2) A对我的回答进行了否定评价。

3) A还在问我中午午餐的打算。

4) 我已经告诉了A我中午是要吃饭的。

5) A难道没有理解我说的话吗?

6) A用了“废话”来评价我的回答。该词具有冒犯意义。

7) 我应该予以反击。

B的最佳关联选择: B最终产生了话语“我不是已经告诉你吃饭了么?” 作为对说话人A的话语的理解。

B的话语“我不是已经告诉你吃饭了么?” 采用了反问句的形式。而据吕叔湘^[7]指出, 反问即反诘, 属于无疑而问, 亦属于一种否定的方式。刘月华^[8]的研究认为反问的作用在于肯定或否定一个明显的道理或事实, 从而起到加强语势的目的。王力^[9]认为反问可以表示责难和加重语气。本案例中, 由于A对B的话持异议的态度, 因此B运用反问句来表示了质疑、反对、批评等用意, 从而将A置于无力辩驳的尴尬地位。该话语表明交际双方的话语冲突已经升级。

通过说话人A的话语“算了, 不跟你说了”和语气(不耐烦并生气地说), 我们可以获知, 说话人A已经领会到了说话人B的质疑、反对以及批评的用意。据此, 其选择了交际策略(不耐烦并生气地说)和话语“算了, 不跟你说了”来表示自己的不满。

本案例中, 说话人A的“饭”的范畴和说话人B的“饭”的范畴不一致, 导致了交际双方在语境

假设、顺应-关联以及最佳关联的过程中所使用的信息的不同, 从而引发了冲突话语, 最终造成了交际的中断。据此, 本研究认为, 冲突话语发生的具体过程在顺应-关联理论得到了很好的阐述。那么, 顺应-关联理论能否解释冲突话语发生的原因呢? 在下一节, 本文将进行探讨。

(二) 冲突话语发生的原因探讨

为了探究冲突话语发生的原因, 本研究选取了文学作品 *Death of Salesman*^[10]一段对话作为案例。故本节研究仍然采用话轮方式, 通过阐释冲突话语产生的具体过程以探究其产生的原因。

冉永平^[11]指出, 追求人际和谐是人类理性的本质, 但是在言语交际中, 会产生引发人际冲突的话语(如冒骂、冒犯、责备等)。那么我们该以何种标准来判断冲突话语是否发生了呢? Spencer-Oatey^[12]的人际和谐管理模式提供了答案。其认为面子管理和社交权管理构成了人际和谐管理。面子管理由素质面子和社交面子构成。素质面子涉及到交际主体的个人素质(如品行、能力、智力等)、期待得到正面的评价、个人自尊等。而社交面子则指交际主体希望自己的身份、角色得到认可和维护等。交际主体之间的平等权和交往权则构成了人际和谐管理模式的社交管理权。平等权指的是交际主体之间是平等的, 一方不应该被另一方利用或驱使; 交往权则强调交际主体之间享有和其他人交往的权利, 即有参与交往的机会、应该相互关心、分享情感和兴趣以及适度的尊重。该模式的提出为人类的言语交际的和谐理性选择提供了依据。冉永平^[11]指出, 在言语交际过程中, 交际主体如果出现了对上述原则的违反, 则会引起人际关系的不和谐, 包括冲突话语的发生。那么顺应-关联视角下冲突话语发生的原因是什么呢? 本研究将以下述案例进行探讨。

(背景介绍: Willy虽只是一个小小的销售人员, 却成天幻想着成功。他的朋友Charley却是一位成功的公司老板。对话始于Willy向Charley展示自己安装的天花板。)

Willy: Did you see the ceiling I put up in the living room?

Charley: Yeah, that is a piece of work. To put up a ceiling is a mystery to me. How do you do it?

Willy: What is the difference?

Charley: Well, talk about it.

Willy: You gonna put up a ceiling?

Charley: How could I put up a ceiling?

Willy: Then what the hell are you bothering me for?

Charley: You are insulting again.

Willy: A man who can not handle tools is not a man. You are disgusting.

Charley: Don't call me disgusting, Willy.

从上述对话,我们可知,Willy和Charley由普通的、正常对话发展成为了冲突话语。为什么这样呢?本研究分析如下:

第一话轮

Willy的语境假设:我今天自己安装了天花板,并且做得不错;我应该给Charley看看我的成果;当Willy碰到Charley时,这些信息在Willy脑海里成为了凸显性信息。

Willy顺应-关联:在凸显性信息的支配下,Willy在语言的各个层次进行选择,包括词汇、语气等,与此同时他还进行了交际策略的选择(选用了疑问句,以引起Charley的注意)。

Willy的最佳关联选择:Willy最终产生了话语,“Did you see the ceiling I put up in the living room?”来表达其交际意图。

Charley的语境假设:一个人做完某件事情之后,询问别人是否注意到时,实质是希望别人给予肯定的评价或赞赏。在听到Willy的话语之后,这些信息就变成了显性信息。

Charley的顺应-关联:结合Willy话语所提供的信息和自己的显性信息,Charley进行了如下推理:

- 1) Willy的话语是有关联的。
- 2) 一个人做完某件事之后,询问别人是否注意到,实质是希望别人给予肯定的评价或赞赏。
- 3) Willy询问我是否看到了他装的客厅天花板。
- 4) Willy意在要我对他所做的事情给出肯定的评价。
- 5) 贬低自己就是赞扬他人。
- 6) 询问别人是如何做这件事情更加能够表现出对对方的肯定。

Charley的最佳关联选择:在推理完成之后,Charley最终产生话语“Yeah, that is a piece of work. To put up a ceiling is a mystery to me. How do you do it?”来表现对Willy的交际意图的理解的回应。

在此话轮中,Willy期待Charley对自己安装天

花板这件事给予肯定评价,而Charley领会到了这一意图。因此在这一话轮中,Charley维护了Willy的素质面子,构建了和谐的人际关系,使得交际得以继续。

第二话轮

Willy的语境假设:Charley是成功的大老板,肯定是不亲自安装天花板的;这种人的动手能力很差;在听到Charley的话语之后,这些信息成为了明示信息。

Willy的顺应-关联:结合自己的明示信息和Charley的话语信息之后,进行了如下推理:

- 1) Charley的话语是有关联的。
- 2) Charley不会亲手去装天花板。
- 3) Charley这样的人动手能力很差。
- 4) Charley问我如何安装的。
- 5) 我觉得告不告诉他如何安装,都没有意义,因为他又不会去安装。

Willy的最佳关联选择:最终,Willy产生了话语“What is the difference?”来表达自己的交际意图。

Charley的语境假设:在别人要求对他所做的事情做出评价时,通过询问他是如何完成能够传递出对他所做的事情的高度评价意图。Willy有这样的需求。

Charley的顺应-关联:上述信息成为了Charley的明示信息,在其的指导下,Charley进行了相关的推理。

Charley的最佳关联选择:最终,Charley产生了话语“Well, talk about it.”

在该话轮,从Willy的顺应-关联阶段来看,Willy内心是看不起Charley这样的大老板的。因此,其运用了反问的交际策略,并拒绝了Charley的请求,带有冒犯的意图,损害了Charley素质面子和交往权。但是,Willy并没有意识到Charley话语所包含的冒犯之意。因此,交际继续进行。

第三话轮

Willy的语境假设:Charley又不会自己亲手去装天花板;我也已经和他说了,告不告诉他都没有区别;Charley还在要求我描述下如何安装天花板。

Willy的顺应-关联:

- 1) Charley所说的话是有关联的。
- 2) Charley也不会自己亲手去装天花板。
- 3) Charley还在要求我描述如何安装天花板。

4) 他想干什么? 自己去安装天花板吗?

5) 我要问清楚他到底想干什么。

Willey的最佳关联选择: 基于上述推理, 最终产生了话语, “You gonna put up a ceiling?”

Charley的语境假设: 我问Charley如何安装天花板只是想要称赞他; 我不会安装天花板。

Charley的顺应-关联: 进行推理之后, “我不会安装天花板”这一信息成为了Charley的凸显性信息。

Charley的最佳关联选择: Charley最终产生了话语, “How could I put up a ceiling?”。

在第三话轮中, Willey明明知道Charley不会安装天花板, 但是其还是询问Charley是否要自己去安装天花板, 实质带有对Charley能力的否定, 含有嘲讽之意, 损害了Charley的素质面子。此时的Charley也领会到了Willey的嘲讽, 因此, 其选用了反问句来表达自己的不会安装天花板, 意在对Willey的冒犯的回答。此时, 冲突已经发生。

第四话轮

Willey的语境假设: Charley不会自己动手去安装天花板; Charley是个大老板;

Willey的顺应-关联: 结合Charley的话语信息和自己的凸显信息, Willey进行了如下推理:

- 1) Charley的话语是有关联的。
- 2) Charley是个大老板。
- 3) Charley说了自己不会动手去安装天花板的。
- 4) 但他还一直在问我怎么安装。
- 5) 他是想嘲笑我吗?

Willey的最佳关联: 在进行推理之后, 其产生了话语 “Then what the hell are you bothering me for?” 来表达自己的不满意度。

Charley的语境假设: Willey这个人容易说出攻击人的话; 他以前也经常说。

Charley的顺应-关联: 基于Willey的话语和自己的凸显信息, Charley进行了如下推理:

- 1) Willey的讲话有关联。
- 2) Willey容易说攻击人的话。
- 3) Willey用了the hell, bother等带有攻击性的词汇。
- 4) Willey用了问句。
- 5) 问句能够加强语气。
- 6) Willey是在攻击我。
- 7) 我应该做出反击或制止他。

Charley的最佳关联: 在关联理论和推理信息的支配下, Charley最终产生了话语 “You are insulting again.”, 其目的在于制止Willey的话语攻击。

在此话轮, Charley的话语, “How could I put up a ceiling?”使Willey坚信Charley不断要求自己描述如何安装天花板意在嘲笑自己, 因此, 其选用了明显带有冒犯性词语, “hell”、“bother”来表达自己的交际意图。这些词语明显的损害了Charley的素质面子(否定)、社交面子(大老板、朋友的身份)、交往权(没有适当尊重)等。显然, Charley也意识到了Willey的冒犯, 其直接指出了Willey的冒犯, 以示反击。在该话轮中, 言语冲突已经升级。

第五话轮

Willey的语境假设: Charley是个有钱的大老板; 我只是小小的销售人员; 要别人去讲解如何做自己不会去做的事情, 是不尊重劳动成果的表现, 是侮辱。

Willey的顺应-关联: 结合Charley的话语信息和自己的语境假设, Willey推理如下:

- 1) Charley的话语是有关联的。
- 2) Charley是有钱人。
- 3) Charley要我讲解如何按照天花板, 但是他又不会去做。
- 4) Charley是想要嘲笑我。
- 5) 他还说我在侮辱他。
- 6) 这让人很气愤。
- 7) 我要回击他。

Willey的最佳关联: 最终, Willey生成了话语 “A man who can not handle tools is not a man. You are disgusting.”, 以表达了自己的交际意图。

Charley的回话 “Don't call me disgusting, Willy.”运用了祈使句和呼语。该点表明了Charley对于Willey侮辱性话语的回击。该段对话也最终以冲突而结束。

在最后一个话轮, 面对Charley的回击以及 “again”的运用, 让Willey维护自尊心的意识一下子成为了凸显性信息。为了维护自己的面子和交往权, Willey选用了更加具有冒犯性的话语 “A man who can not handle tools is not a man”和词汇 “disgusting”。而面对Willey的侮辱性话语, Charley也使用了祈使句, 以命令的语气进行回击。此时, 冲突达到了顶峰。

由案例分析可知,在Charley没有意识到自身利益被损害时,尽管Willey使用了侮辱性话语,冲突没有发生。但是,在后续话轮中,在Charley和Willey各自意识到自身利益被彼此损害时,冲突随之而来,并不断升级。

(三) 讨论

顺应-关联理论认为,在人际交流过程中,交际双方在使用语言进行交流时,都会经过语境假设、顺应-关联以及最佳关联选择。对于说话人来说,这是信息明示的过程,而对于听话人来说,这是一个推理的过程。说话人的信息明示和听话人的推理过程受到众多因素的影响,一旦出现了说话人所传递的信息和听话人所推理获得信息之间的不匹配,就会导致交流的不成功,即可能出现误解、冲突等语言现象。在第一个案例中,由于说话人A和说话人B两者意识里“饭”的范畴概念不一样,就造成了两人各自用来构建语境假设、顺应-关联以及最佳关联选择的信息不同,从而造成了冲突话语的发生。在案例二里,Willey通过询问Charley是否注意到了他(Willey)新装的天花板意在要求Charley对其的行为提出赞赏等相关肯定的评价。Charley领会了Willey的意图,并选择用贬低自己和通过询问具体的安装过程来表示肯定性评价,但是Charley并没有明示该意图。这就造成了信息的非互明,从而导致交际双方不得不调用各自的内存信息来构建自己的语境假设,以造成在顺应-关联过程中(推理)交际双方所使用的信息不匹配,最终导致了交际的不顺利进行,出现了话语冲突。据此,顺应-关联论的交际主体的语境假设、顺应-关联以及最佳关联假设很好的阐述了话语冲突发生的具体

过程。

通过对案例二的分析,基于顺应-关联理论,我们发现在言语交际过程中,交际主体之间出现了信息的非互明时,为冲突话语的发生提供了前提条件(交际主体的有意冲突话语除外)。然而,只有当交际主体意识到各自的利益被损害时,才会发生冲突话语。在案例二中的第二个话轮,Willey的话语“What is the difference?”已经带有冒犯性(即损害了Charley的素质面子等),但是由于Charley没有意识到,所以交际得以继续进行,但是在第三、四、五个话轮中,Charley和Willey都意识到另外一方对自己的利益的损害(即对素质面子、社交面子、平等权和交往权的损害),从而导致了冲突话语的发生和升级。案例一的冲突话语发生也很好的论证了这一点。

四、结语

通过本研究可知,顺应-关联理论能够很好的阐释冲突话语发生的具体过程。与此同时,研究还认为,交际双方在语境假设、顺应-关联以及最佳选择的关联选择过程中,如果出现了信息的非互明,就会为冲突的发生埋下伏笔。如果在交际继续进行的过程中,交际双方意识到自身的利益(素质面子、社交面子、平等权、交往权)受到了另一方损害,就可能会发生冲突。当然,本研究还仅仅是一个初步的探讨,还有很多地方需要深入的分析和完善,如选择更多的语料(涉及到冲突话语的各个类型)、运用定量的研究方法等。但是,以顺应-关联的视角分析冲突话语产生的具体过程并试图探究其发生的原因,无疑为我们研究冲突话语提供了另一个视角,值得研究者们进一步探究和验证。

参考文献:

- [1] 冉永平.冲突性话语趋异取向的语用分析[J].现代外语(季刊),2010,(2):150-157.
- [2] Brenneis D & Lein L. Children's Disputes in Three Speech Communities [J].Language in Society,1977(7):299-309.
- [3] Boggs S T. The Development of Verbal Disputing in Part Hawaiian Children [J].Language in Society,1978(7):325-344.
- [4] 阮礼斌.冲突话语国内语用学研究概述[J].山西能源学院学报,2018,31(06):110-113.
- [5] 冉永平.言语交际的顺应-关联性分析[J].外语学刊,2004(2):28-33.
- [6] 何兆熊.新编语用学概要[M].上海:上海外语教育出版社,2000:269.
- [7] 吕叔湘.吕叔湘全集[M].辽宁教育出版社,2002.
- [8] 刘月华,潘文娱,故韡.实用现代汉语语法[M].商务印书馆,2001.
- [9] 王力.中国现代语法[M].商务印书馆,1985.
- [10] Weales, Gerald. Arthur Miller. Death of a Salesman [C]. New York The Viking Press,1967.
- [11] 冉永平.人际交往中的和谐管理模式及其违反[J].外语教学,2012,33(04):1-5+17.

(责任编辑:金丹霞)