

言语交际中的三条接受原则

罗渊

(湘潭师范学院中文系, 湖南湘潭, 411201)

摘要: 话语接受者对表达者所传达的语义信息的正确理解要受到一定原则的制约, 这就是我们所说的“接受原则”。接受原则建立在语义联想的基础之上, 它包括趋同原则、配合原则和反馈原则。趋同原则要求受话方在理解对方话语信息时, 采取心理认同态度, 克服自身的个性影响, 恰当认定对方的言语动机。配合原则要求受话方以合作的态度, 在交际中与对方进行正常的交流。在肯定对方的动机时, 采取正向配合; 而在否定对方的动机时, 采取逆向配合。反馈原则要求受话方必须作出交际反馈, 有所回应, 这样才能使交际顺利进行。

关键词: 言语交际; 话语接受; 语义联想

中图分类号: H002

文献标识码: A

文章编号: 1672-3104(2003)02-0266-04

“接受”就是对语义信息的感知和理解, 是“通过表达者的字面意义, 判断其真实想法的过程”^①。表达与接受是言语交际中两个紧密相连的环节, 是矛盾的对立统一。一方面表达者要尽可能把意思“说”清楚, 另一方面接受者也要努力把意思“听”明白。作为社会交际的语言可能出现“或微妙或令人震惊的变异”, 因而影响不同社会角色的认知效果。“听话”, 或者说“语义接受”不是被动的接受、不是简单的“解码”过程, 这其中包含了接受者的态度、动机、联想、判断等复杂的心理因素, 在这些因素中, 又以语义联想为先导, 它是整个语义理解的起始。语义理解的正确与否, 与语义联想息息相关。

所谓语义联想是“人在接受到语义信息时所产生的超出该信息以外的又有一定相关性的连续想象”, “是一种以语义为基础, 以心理为媒介, 以文化为背景的话语理解形式”^{①②}。比如我们平时一听到“英雄”, 多半会联想起“男子汉”的形象, 这就是语义联想。因为在我们的传统里, “英雄”成了男人的代称, 经常与女性相对出现, “英雄”与“男性”的这种关系就是生发这一特定语义联想的文化基础。李铁铮先生在《敝帚一把》^②书中提到自己读初中时的一件往事: 有一天, 老师上课时间“老子姓什么”, 他马上站起来说“老子姓李”, 结果同学们哄堂大笑, 老师也非常好笑。“老子姓李”一点也不错。问题就出在别人理解时联想不当。因为“老子”(口头上有时候

不在意轻声)不仅可以指我国古代的思想家李聃, 现实生活中还常常被某些人用来自称(妄自尊大), 而此时回答问题的学生恰巧也姓李, 所以老师就联想到学生对他的不敬方面去了, 因而闹出了误会。这就充分说明了语义联想与语义理解是紧密相关的。语义联想对于“听话”(即语义接受和理解)是有很大的作用的, 它影响到语义接受(话语理解)的客观性和正确性。

那么, 要减少“听话”过程中的那些“曲解”“误解”现象, 加强语义接受当中语义理解的可靠性和正确性, 保证交际的顺利进行, 需要有恰当的语义联想作保证, 而要使受话者的语义联想符合表达者的本来意图, 进而真正理解对方的意思(即“会话含义”), 就需要运用一些手段来引导听话者的语义联想, 尽可能地保证受话方的语义联想既符合说话人的真实意图, 又符合共同的交际目标。为保证语义联想的客观性和话语理解的正确性, 在交际中我们有必要建立和遵守以下原则来引导受话方的语义联想, 促使交际的顺利进行。

一、趋同原则

言语交际活动具有明确的目的性, 交际双方都有直接的动机。所谓“趋同原则”就是受话方要对对方的言语动机作出正确判断, 把对方的言语行为定

位在某个特定的交际目标之下。经验证明,我们的话语往往可以从不同的方面去理解,而哪方面的理解是正确的,是符合表达者初衷的呢?这要受许多因素的制约,如:时间、地点、动机、方式等,而其中正确认同说话人的言语动机是一个首要前提,这样才能使受话人的语义联想保持在与对方话语前提相一致的方向上,保证听话人的理解不会有大方向上的偏离。我们把认同原则区分为“肯定趋同”和“否定趋同”两个方面。

(一) 肯定趋同

即把对方的言语动机定位在与自己的交际意愿相一致的状态下。肯定了对方的言语动机,就能把自己的语义联想确定在与对方语义信息一致的方向上,进而从大方向上保证对对方的话语作出正确的理解。比如说,在接受时,女性的心理感受性比男性强,在一些小事上敏感得多,容易怀疑别人的言语动机。例如柜子里有件新衣,如果丈夫问“从哪里买的这件衣服?”,妻子就可能反问道“怎么,不好么?”,如果丈夫说“没什么,随便问问”,妻子还不会善罢甘休,一定要追问到底,“不!你一定要说个明白。”妻子对丈夫问话的理解之所以出了偏差,是因为她对应该肯定的言语动机作出了错误的认同,所以联想不当。显然造成她联想失当的原因,在于她没能够正确认同丈夫的言语动机,以为他是在找毛病、发泄不满。这种“主题先行”就导致了错误的联想,影响交流。

(二) 否定趋同

即对与自己交际意愿相背的言语动机予以否定。只有否定了对方背离自己意愿的言语动机,才能保证自己的语义联想符合话语前提,真正理解对方的实际含义。相反,错误地认同对方的言语动机,将会导致语义联想偏差,出现“逆来顺往”的交际局面。如“复杂提问”作为一种交际圈套,听话方应该否定对方的言语动机,这样才能保证自己的语义联想符合自己的交际目标。有位小姐在商场购物时不慎将钱包遗忘在柜台上,她返回来寻找。营业员说刚才有个提篮子的老太太在场,看她拿了没有。小姐追出去,正好见有个提篮子的老太太在前面。她赶上去,揭开盖在篮子上的布,看见自己的钱包就在里面。双方都说钱包是自己的,争执不下,就来到商场保卫科。保卫科长接过钱包看了看,听了双方的陈述,心理有了底。他问老太太:“你说钱包是你的,里面有多少钱?”她说:“钱包是我出门时我媳妇给我的,具体数目我不知道,反正有不少钱。”他又问:“钱

包上的花是印在外面还是印在里面?”老太太一想外面没看到花,就说:“里面有花。”其实钱包根本就没有花。老太太正是因为错误地认同了保卫科长的言语动机,在他的语义信息的启发下联想到钱包有花,然后在有花的前提下,作出了错误的回答。

二、配合原则

美国语言学家格赖斯提出了言语交际中的“合作原则”,他认为,“人们的言语交际总是互相合作的,谈话双方都怀着一个共同的愿望:双方话语都能互相理解,共同配合。因此,他们都遵守着某些合作原则,以求实现这个愿望”^[3]。配合原则就是这种“合作原则”在受话方的心理层面上的具体体现,它指的是听话方在认同对方言语动机的前提下,在语义联想和理解方面采取配合的态度,既配合对方的言语动机,又配合自己的交际目标。如果交际的双方不是本着配合的态度,那他们就不能将交际进行下去。所以说“配合”对于交际双方,特别是“接受”的一方来说,是非常重要的。对听话方来讲,如果肯定了对方的言语动机,就要顺着他的语义信息去联想,我们称之为“正向配合”;如果是否定对方的言语动机,那就要小心谨慎,不能顺着对方的意思去联想,而要采取有利于自己的对策,配合自己的交际目标,这是“逆向配合”。

(一) 正向配合

言语交际活动都有明确的目标指向,为达到目的,人们都会抱着认真、务实的态度积极参与交际活动。那么,在肯定了对方的言语动机的前提下,顺着对方的语义信息去进行语义联想,是每一个交际主体应尽的义务,甚至成为一种自觉行为。所以正向配合在言语交际中占主导地位。事实证明,我们的交际活动绝大多数是在各方的积极配合下顺利进行的,那种“卡壳”的、“抬杠”式的言语交际毕竟是少数。比如别人说“我代数很差劲”,听的人一般会联想到“几何”上去,因为“代数”“几何”是数学里两个对等的范畴,人的语义联想又具有相对和相关联想的定势。这时,如果采取正向配合,就要求听话人所做的语义联想不能背离说话人的本来意义,要顺着说话人的意思进行联想。作出“你几何怎么样”“代数是很难”等等之类的反馈。相反,受话方如果联想到对方是不虚心等等之类的方面去他就会采取逆向配合,作出“看来几何一定是很好的”之类的反馈。

(二) 逆向配合

交际中,双方大多能够积极配合,从动机、态度、语义理解等各方面体现出高度的“趋同性”。因而,在我们的交际中以正向配合为主流。但是,言语交际中也在一定程度上存在着差异,交际各方所抱有的动机也可能不尽相同,这就需要区别对待。如果认为对方的言语动机不符合自己的交际目标,那就不能就着他的意思进行语义联想,而要朝相反的方向去联想,一方面争取主动,维护自己的利益,另一方面故意抬杠,不上对方的当。这就是“逆向配合”,“逆向”就是逆对方的言语意向。这在商务谈判、政治斗争、平时拌嘴等场合中较为常见。现代京剧《红灯记》里鸠山“请”李玉和赴宴时,两人有一场对话:

鸠山:哦,老朋友,你好啊?

李玉和:哦,鸠山先生,你好啊?

鸠山:哎呀,好不容易见面啊,当年我在铁路医院给你看过病,还记得吗?

李玉和:噢,那个时候,你是日本的阔大夫,我是中国穷工人,你我是“两股道上跑的车”,走的不是一条路啊!

鸠山本意是套近乎,企图软化李玉和斗志,他的话里是一些虚假的信息。而李玉和对鸠山的动机把握得很准,所以回话时采取逆向配合,以虚对虚,保持距离,始终不进鸠山的圈套。

二、反馈原则

反馈是接受方听完以后的必要反应,是听的补充,是听的深化。这是在受话者理解基础上的、熔铸了听话者的主观态度的、策略的、艺术的反应。孤立地看,反馈是一个表达问题,似乎与接受无关。但是,这种反馈是接受方在听完表达方的话语以后作出的反应,它以接受为前提,受接受状况的支配,是接受效果的延续。它既是上一个言语链的结束,又是下一个言语链的开始;既是表达现象,也是接受问题。作为言语交际的一个环节,听话方的反馈是非常必要的,也是必然的。言语交际活动就是说与听的循环过程,由“说”到“听”,由“听”再到“说”,这样不断进行下去,才构成了“言语链”。如果没有反馈,交际就要中断(即使是书面阅读,人们也会作出一种自言自语式的心理反馈)。从人的心理角度讲,听完之后的反馈,是一种必然的、本能的反应行为。作为听话方的反馈要注意策略,要在服从交际目标

的前提下作出合乎情理的反应,反馈要让对方听了以后产生有利于交际目标的心理联想。下面我们从“礼貌”和“对等”这两个方面来探讨反馈原则。

(一) 礼貌反馈

人是有感情的,人的活动都带有不同程度的情感因素。人的情感直接影响到行为,诸如行为方式、行为手段、行为效果等。礼貌就是人的情感因素的结果,是情感世界的润滑剂,是从事一切社会活动的基本要求。它首先是尊重对方,反过来也是尊重自己。言语交际作为一种社会活动,要求各方都遵守礼貌准则。所谓“礼貌反馈”就是听话方在作出反馈时要表现出对对方抱有“希望”“理解”和“宽容”的态度,如果反馈不当,会引发对方作出某些不合实际的联想。英国语言学家利奇提出了言语会话的礼貌原则,其主要内容如下^[4]:

得体准则:减少表达有损于他人的观点;

慷慨准则:减少表达自己的观点;

赞誉准则:减少表达对他人的贬损;

谦逊准则:减少对自己的表扬;

一致准则:减少自己与别人在观点上的不一致;

同情准则:减少自己与他在感情上的对立。

我们把这些准则浓缩为“尊重”“理解”和“宽容”。只有这样才能引起愉悦感,才能促使对方正确认同你的言语动机,才能促使对方的联想保持在与共同的交际目标相一致的方向上,才能保证交际顺利进行。

(二) 对等反馈

对等反馈体现出一种斗争策略,如果受话方认为说话人的言语动机有背于自己的交际目标,甚至是故意为难,那就要针锋相对。有个人这样问阿凡提:“阿凡提,我不小心把一只老鼠吃进肚子里去了,怎么办呢?”这显然是想为难阿凡提,因此,阿凡提采取对等反馈的方式,说:“这好办,你再把一只猫吃进肚子里就行了。”

对等反馈要注意把握分寸,既要进行自我保护,又要恰如其分,让对方接受得了。否则,必将是与愿违,不利于实现交际目标。比如20世纪80年代中期,中英双方就香港问题的谈判正在艰难地进行。有一次将谈判地点从台基厂改到钓鱼台,一开始,英方首席代表伊文思说:“这钓鱼台能不能钓到鱼呀?”中方首席代表周南回答说:“这要去钓一钓,才知道。”周南的回答(反馈)充分体现了对等原则,首先是话题对等,就“钓鱼”谈钓鱼;其次是方式对等,以双关对双关,明里说钓鱼,实际暗示对谈判结果的关

注;再就是策略对等,你要投石问路,我并没有现成的路。周南采用逆向配合,使对方的意图落空。这样彼此心照不宣,虽然中方略占上风,但是英方也接受得了,双方都满意。当然,“对等”不仅是体现在反馈的内容里,还体现在态度、方式等许多因素之中。

“听话,不是一种被动的、消极的行为。它是处理人际关系的主动行为,是进行语言交往的艺术活动。”在语义接受的过程中,语义联想和接受原则是互为因果的,有时可以通过确立原则来引导语义联想,有时语义联想又反过来影响接受原则的确立。那么,运用语义联想机制,遵守语义接受原则,处理好语义联想与接受原则之间的关系,是通向“善听”的一条有效途径。

注释:

- ① 本文所用“接受”主要指口头交际中的“听”。

参考文献:

- [1] 罗渊. 语义联想论[J]. 湘潭大学学报(社会科学版) 1998, (3): 96-99.
- [2] 李铁铮. 敲锣一把[M]. 长沙: 湖南人民出版社, 1984.
- [3] 何自然. 语用学概论[M]. 长沙: 湖南教育出版社, 1995.
- [4] 蔡龙权. 交际能力中的语言变异规则[J]. 湘潭大学学报, 2002, (1): 98-103.

Three reception principles in speech communication

LO Yuan

(Chinese Language Department of Xiang Tan Normal University, Xiantan 411201, China)

Abstract: The correct interpretation by the addressee of the semantic information from the speaker is governed by certain principles, namely the Reception Principles based on semantic association, which can be expressed in three maxims: Maxim of Proximity, Maxim of Cooperation and Maxim of Feedback. The first maxim requires the addressee to take a psychological recognition attitude in the course of the interpretation of utterances by the speaker so as to recognize properly his communicative motivation. The second maxim requires the addressee to behave cooperatively in communication whether he agrees or disagrees with the speaker's motivation. And the third maxim requires the addressee to respond to what the speaker utters for communication to be able to proceed.

Key words: speech communication; utterance reception; semantic association