

浅析会话含义

金朝晖

(武汉水利电力大学 研 9806 班, 湖北 武汉 430072)

摘要: 阐述了语用学中的一个重要概念——会话含义, 详细说明了 Grice 的合作原则和 Leech 的礼貌原则在人们的日常会话中的应用以及对会话含义的理解。

关键词: 会话含义; 合作原则; 礼貌原则; 预设; 共知性

中图分类号: H319.3 **文献标识码:** A

在日常的交际和谈话中广泛地存在着这样一种现象——人们的对话听起来没有什么关联, 甚至有时“答非所问”。比如说甲问乙: “今早怎么迟到了?” 乙答: “百货公司抓了个小偷。”从表面上看, 这两句话并不是标准的一问一答模式, 即问什么答什么。但这并不妨碍甲乙二人的交流, 如果这两句话是在一篇小说中出现的话, 读者也绝不会因为乙没有正面回答甲的话而不理解所发生的事情。也就是说, 乙的“答非所问”不影响谈话的顺利进行和人们流畅的沟通。人们如何从对方表面上听起来毫无关联的话里得知说话者的言外之意呢? 这就是这篇文章所要分析的问题。

一、Grice 的合作原则 (Co-operative Principle)

说到言外之意——语用学上称之为“会话含义 (Conversational implicature)”, Grice 的合作原则 (Co-operative principle) 是必须提到的。在 1957 年, 哲学家 Grice 就曾提出过 meaning-nn 的概念, 这对以后合作原则的提出起了很重要的作用。Grice 认为 meaning-nn (non-natural meaning) 的特征是:

S meant-nn z by uttering U if and only if:

(i) S intended U to cause some effect z in recipient H

(ii) S intended (i) to be achieved simply by H recognizing that intention (i)^[1]

S—speaker, H—hearer, uttering U—sentence, z—some belief or volition invoked in H.

Meaning-nn 的概念阐明了在交际或会话中说话人希望说出的话能使得听话人去思考或去做某事, 而说话人是通过在话语中明确地表达其意图来实现这一目的的 (the ‘sender’ intends to cause the ‘receiver’ to think or do something, just by getting the ‘receiver’ to recognize that the ‘sender’ is trying to cause that thought or action)^[1]。我们可以简单地将此概念概括为 mutual knowledge, 即 S knows that H knows that S knows that H knows^[1] (S、H 知道, S、H 也知道对方知道)。可是 meaning-nn 理论也有其缺陷——说话人如何全面、准确地涵盖其所要表达的信息呢? 后来 Grice 又对 meaning-nn 理论作了补充和修改, 在此基础上于 1967 年在哈佛大学的 William James 演讲中提出了合作原则的概念, 将其表述为: make your contribution such as is required, at the stage at which it occurs, by the accepted purpose or direction of the talk exchange in which you are engaged^[1]。他认为合作原则是指导人们进行谈话的一套原则, 包括以下四条准则和一些次准则:

The maxim of Quality

try to make your contribution one that is true, specifically:

(i) do not say what you believe to be false

(ii) do not say that for which you lack adequate evidence

The maxim of Quantity

(i) make your contribution as informative as is required for the current purposes of the exchange

(ii) do not make your contribution more informative than is required

The maxim of Relevance

make your contributions relevant

The maxim of Manner

be perspicuous, and specifically:

(i) avoid obscurity

(ii) avoid ambiguity

(iii) be brief

(iv) be orderly^[1]

简言之,这些原则要求人们在说话、交谈时应最大限度地取得效果、相互配合,即说话要诚实、相关、清楚,而且还应包含足够的、不多不少的信息量。

二、“会话含义”的产生

Grice的合作原则向人们展示了一个哲学家的交际天堂——沟通无碍,理解无阻。但人们并不是在所有的时间、所有的语境下都严格地遵守这些原则来谈话(Grice认为有一个例外,即在书信中可以)。比如说一方对另一方说谎,而另一方不察觉,其结果就是另一方会上当受骗,因为他自己遵守着合作原则,他以为对方也遵守这一原则。当然,谈话的一方并非都是为了骗人才不遵守原则,也可能出于礼貌或有难言之隐。当谈话的另一方觉察到了对方没有遵守原则时,他就会迫使自己越过对方表层的话语,而达到对方的深层含义,这样“会话含义”就产生了。比如在文章的开头提到的例子,乙没有直接说迟到的原因,而是讲了一件貌似不相关的事情——百货公司抓了个小偷,违反了量的原则与关联原则,但甲可以推断出乙可能是因为看热闹或被围观的人挡住了去路而迟到了。

生活中这样的例子是很常见的。人们为了达到某种目的,或为了使谈话取得某种效果,时常会“拐弯抹角”,“指桑骂槐”,“声东击西”,或不直接回答对方的话,“王顾左右而言他”,这都是故意违反合作原则的现象。这时,谈话的另一方就要越过说话者表面的话语意义,去理解说话人的真正意图到底是什么,他想怎么样,从而自己作出配合以使得谈话顺利地进行下去。

一位教授向一个哲学研究所为他的一名学生写了以下的评语:

Mr. A's command of English is excellent and his attendance at tutorials has been regular.^[2]

教授与用人单位进行了合作,为学生写了评语,但他违反了量的准则,因为他认为他的学生不适合做此类工作,他的评语中根本就没有包括用人单位所需要

的信息量,用人单位当然不难从评语中得出结论了。

我们常常可以从一些媒体上看到这样的广告:“××香皂具有美容、抗衰老、减肥、防癌的功效。”

这到底是香皂还是药品?没有任何权威机构的证明,也没有试用过此产品的消费者的证明,厂商这不是在公开欺骗愚弄消费者吗?这则广告明显地违反了合作原则的质的原则。

另一个著名的例子:

H: That's the phone.

W: I'm in the bathroom.

H: Okay.^[3]

从表面上看,这三句话是完全无关的,但丈夫和妻子之间的沟通很顺利,也不影响读者去理解它们。妻子首先违背了合作原则的关系原则,她并非只想告诉丈夫她在洗澡间这件事或这个事实,而是另有他意的,即拒绝去接电话;丈夫理解到了这一层意思,说“Okay”,他并不是说妻子在洗澡间里这个事实“Okay”,而是一个承诺——去接电话。

老舍先生的《四世同堂》中祁家二儿子瑞丰一心想结交卖国求荣的冠家,唯恐隔壁钱家的抗日行为连累到自己,他决定把大哥瑞宣说服,“钱家现在是家破人亡,无论我们怎样帮忙,也不会得到丝毫的报酬。冠家呢——”说到这里,他突然改了话:“大哥,你没看报纸吗?由于冠家的名声在街坊中一向不好,瑞丰说到冠家时不得不小心措词,采用迂回的,以守为攻的策略,谈及报纸上评论的时局,其结论是“胳膊拧不过大腿,谁也打败不了日本人”,应“多跟冠家递个和气”。瑞宣未发表任何意见,只是冷静地说:“你说完了?”从语用学的角度上说,这段对话中瑞丰和瑞宣各违反了一次关系准则:一个是突然改变话题,一个是不接下话,而是反问一句“你说完了?”但从中我们不难看出兄弟俩截然不同的民族气节和对日本人的态度。

还有一个例子:

孩子们要吃零食,母亲同意由父亲去买,但她讲了这么一句话:“But I veto C-H-O-C-O-L-A-T-E.”这句话中母亲用了一个不常用的拉丁词 veto,又把 chocolate 用拼写的方式念出来,违反了合作原则的方式原则,除了父亲之外,孩子们显然听不懂,而母亲的目的(不给孩子们吃巧克力)也达到了。

如果人们说话都符合 Grice 的“合作原则”,语言就没有这么生动了,文学、文艺作品也不会有其吸引人的地方了;最重要的是,如果完全遵守“合作原则”,人们的沟通可以说是毫无障碍,达到“完美”与“理想”的境界了,但是仅有合作原则还不能完全地解释人们的谈话行为。合作原则解释了会话含义的产生,但没有说

明为什么人们常常会不直接说出他们想表达的意思,由此“礼貌原则(Principles of politeness)”应运而生^[4]。礼貌原则的提出者是 Brown 和 Levinson, Leech 又将其作了归纳,总结出 6 条准则 12 条次则。通常礼貌原则被表述为“尽量用礼貌的表述”或“尽量减少不礼貌的表述”^[4]。一些话语适宜用委婉、含蓄的方式表达出来,如果人们完全遵守合作原则而不遵守礼貌原则,意图表明了,同时把谈话的另一方也伤害了。礼貌原则在谈话中所起的作用较之合作原则还要重要,因为它能使人们维持良好的人际关系^[4]。因此,人们自觉不自觉地违反着合作原则;而另一方面,他们又恪守着礼貌原则。礼貌原则作为合作原则有效的补充,更全面地解释了人们的交际行为,如上文中教授写的评语,他并没有直接说他的学生不适合那份工作,而是遵守了礼貌原则,委婉地说明了他的意见。又如下面的例子:

A: Would you go with me to buy a dress?

B: I think Rose has a better taste than I do.

这段对话中,B 违反了量的原则和关系原则,她用转移视线的方法为自己脱身,遵守了礼貌准则中的同意次则(agreement maxim),即尽量减少和别人的分歧,尽量增大和别人之间的共同点。

A 在房间里安静地看书,B 带了一群人进来,影响了 A 的学习。A 说:“Would it be too much trouble if I suggested that you could possibly make a little less noise?”^[5]

A 为了礼貌,违反了方式原则中的简炼次则,也产生了言外之意:“You have really disturbed me.”

三、会话含义的理解

以上讨论了会话含义如何产生的问题,而语言学家感兴趣的正是会话含义产生后,人们如何能从对方的话语中达到其真正的意图,为什么一方面人们违反着合作的原则,另一方面沟通又没有造成障碍,人们还是能够顺利地交谈下去呢?我们认为语用预设为人民的相互理解建立了桥梁与纽带。

预设(presupposition)的概念最先是由哲学家 Frege 提出的。他认为:“If anything is asserted there is always an obvious presupposition that the simple or compound proper names used have a reference.”^[1]例如,John's car has broken down. 其预设就是 John 有一辆汽车。近二十年来,预设的概念被引入语言学,对它的研究分为语用预设(pragmatic presupposition)和语义预设(semantic presupposition)两个方面。语用预设是将预设看成是交际

双方预先设定的先知信息,语义预设则认为一个句子一经形成,预设就已寓于句义之中。^[6]但由于语义是指一个表述的具体的、一成不变的意思,而预设不是一成不变、稳定的,所以语义预设理论在研究会话含义时是行不通的。正因为如此,Stalnaker, Kempson, Wilson, Boer & Lycan 等语言学家摒弃了语义预设的理论,而在本世纪 70 年代不约而同地提出了语用预设的理论,主要包括两个基本概念——合适性(appropriateness)和共知性(mutual knowledge),具体阐述如下:

An utterance A pragmatically presupposes a proposition B if A is appropriate only if B is mutually known by participants.^[1]

例如上例,如果 A 对 B 说了这句话,B 表示听懂了,我们可以肯定一点,A 与 B 共知 John 有一辆车,否则 B 会问:“Does John have a car?”

共知性对会话含义的理解起了更为重要的作用。在抓小偷的例子中,甲乙双方的共知信息是街上抓住了小偷就有可能有围观的人群,从而导致乙的迟到。接电话的例子中丈夫和妻子的共知信息是在洗澡间就不能接电话;吃零食的例子中谈话双方的共知信息是两个人都懂得 veto 表示反对,C-H-O-C-O-L-A-T-E 的意思是 chocolate,等等。

总之,“会话含义”的现象在我们的生活中随处可见。在与人保持良好的人际关系,融洽地与人沟通方面,Grice 的“合作原则”和 Leech 的“礼貌原则”给我们提供了指导意义。我们可以利用这些原则使对方清楚我们的意图而不去伤害对方;另一方面,我们也可以利用这些原则推断出对方的言外之意。

参考文献:

- [1] Stephen C. Levinson. Pragmatics[M]. Cambridge: Cambridge University Press, 1983.
- [2] 陈融. 面子·留面子·丢面子[A]. 高恩光. 英语广义委婉语的语用功能分析[J]. 山西大学师范学院学报, 1999, (3): 70.
- [3] 胡壮麟, 刘润清, 李延福, 等. 语言学教程[M]. 北京: 北京大学出版社, 1988.
- [4] 戴炜栋, 何兆熊, 华钧, 等. 简明英语语言学教程(修订版)[M]. 上海: 上海外语教育出版社, 1989.
- [5] 高恩光. 英语广义委婉语的语用功能分析[J]. 山西大学师范学院学报, 1999, (3): 73.
- [6] 罗雪梅. 论语义预设和语用预设[J]. 湖南大学学报(社会科学版), 1999, (1): 77.

(责任编辑 王碧云)