# 言语行为的人际关系视角

韩雪峰

(浙江大学 研究生院, 杭州 315000)

[摘要] 语用学以及社会语言学研究中都涉及言语行为理论,对言语行为的研究重点包括行为以及动词分类、间接言语行为等等。从人际关系的视角对言语行为的本质、种类以及交际过程进行研究,可以发现言语行为的本质是人际关系的交换,言语行为的交际过程实现受到人际关系的制约。同时,言语行为可以显示人际关系,影响到人际关系的建立、解除、维持以及改变。

[关键词] 言语行为; 人际关系; 交际

[中图分类号] G912.1 [文献标识码] A [文章编号] 1004-3489(2008)02-0071-04

在社会语言学、语义学以及语用学当中,关于言语行为的研究一直是重要的课题。最早提出言语行为概念的学者是英国语言哲学家奥斯汀(J. L. Austin),他认为语言本身也是一种行为,即说话是用来做事的,例如发布宣告、提出请求、命令、进行提问、道歉、祝贺、实施承诺等等。[1](P.12)例如,在某个大会的开幕式上,主持人说"我宣布某某大会开幕",大会开幕的事实因为主持人的这一言语行为得以实现。奥斯汀对语言哲学的重大贡献在于他改变了人们对语言本质的认识。而在奥斯汀之前,语言学家与传统哲学家往往认为语言的主要功能在于认知世界、传递信息、判别真假。奥斯汀认识到语言的本质是人类的一种特殊行为,一方面使语言学对语言的理解进入到动态的过程中,即在交际中来研究语言;另一方面,言语行为理论也是现代语用学开端的一个标志,此后,语用学开始关注言语交际的主体以及语境。语境包括语言语境和非语言语境两类。语音、语法、词汇、结构等语言知识,话语上下文等语篇知识属于语言语境,而非语言语境包括情景、时间、地点、人物特征、社会地位、文化背景、关于社会、文化的一般性常识以及关于某一类行为、某一类场景的专门特定信息的知识。无论是交际还是语境角度,都是以人的因素为研究重点,其中都不可避免地涉及人际关系。

## 一、言语行为与人际关系的联系

根据奥斯汀的观点,完成一个言语行为的过程可以细分为三种行为:言内行为、言外行为和言后行为。[1](P.94)奥斯汀将研究重心放在言外行为上,对于其将言外行为分为五类,即裁决型、行使职权型、承诺型、表态行为型和阐述型。美国哲学家塞尔(J. R. Searle)进一步发展扩充了言语行为理论,他提出新的分析标准,认为言外行为在四个主要方面有区别,即行事要点(指说话人说一句话时的意图)、话语与世界的适切方向(指话语与世界之间的关系)、所表达的心理状态(说话人对所说命题的态度)、命题内容(指称和陈述的内容)。他由此将其分为以



?1994-2016 China Academic Journal Electronic Publishing House. All rights reserved. http://www.cnki.net

下五类：断言类、指令类、承诺类、表达类和宣告类。[2](P12-20)此外，塞尔还提出了直接型言语行为与间接型言语行为的概念。

言语行为理论提出后，系统功能语言学继承了奥斯汀的观点，认为语言作为一种社会符号具有两大基本功能：概念功能和人际功能。[3](P19-22)二者分别指向语言外的自然现实和主体间现实。言语行为成为建构世界的载体，这种语言观念的改变也导致了语言与社会关系包括语言与人际关系的变化。

人际关系是社会关系的一种，它是社会关系的一种具体体现，通常以直接交往关系为主。人际关系可以有多种分类方式：①依个体扮演的不同角色，可分为夫妻关系、亲子关系、师生关系、同学关系、朋友关系等；②依关系的情感表现性质的不同可分为亲密关系、疏远关系、敌对关系等；③按关系中所包含的需求性质的不同，可分为工具性关系和情感性关系；④按关系持续时间长短的不同，又可分为长期关系与临时关系。人际关系的形成包含着认知、情感、行为等方面的因素。一定的人际关系表现出一定的人际行为模式，其中由于一方的行为会引起对方相应的行为。在现实社会中，人际关系的形成和发展与变化被社会、时空和交往主体等背景所限定。

本文认为，言语行为与人际关系之间存在着密切的联系。从人际关系视角对言语行为进行研究，有助于我们从本质上理解言语行为，同时，言语行为对人际关系的建立、发展与变化也产生影响。

## 二、言语行为交际中的人际关系本质

在普遍语用学（后来改为规范语用学）的交往理论当中，德国的哈贝马斯（Herbermas）也受到言语行为理论的影响。他指出言语行为应该纳入广泛的社会生活背景和人际关系中考虑，言语行为理论则应该以相应的交际条件，即在言语行为中运用句子的能力为前提。[4]哈贝马斯对交际能力定义是：以相互理解为指向的说话者把完美构成的语句运用于现实之中，并使两者相吻合的能力。这种能力包括三个方面：选择表述语句的能力；表达说话者本人意向的能力；实施言语行为的能力。

哈贝马斯提出的这三个交往行为方面的能力实际上基于言语行为中的三种行为。在人们说任何一句话进行交际时，实际上同时完成了三种行为：言内行为、言外行为和言后行为。其中第一种行为也可以翻译为说话行为或以言指事行为，要求说话人在交际过程中具有发音表述能力。它包括移动发音器官、发出语音，并且按照语音以及语法规则组合成一定结构的句子。在实施这一行为时，说话人必须选择一个可以传递、可以领会的语音表达以便交际双方能够实现语言认同；这是在言语行为理论之前语言学家所研究的重点之一，具有语言普遍性。因此，言内行为的实质是语句借助声音媒介产生并且物理传递的有效过程。

第二种行为言外行为有时也翻译为行事行为或以言行事行为，用来表明说话人的意图。其目的是使听话人能够理解并且相信说话人的话语字面意义以及隐含意义，交际双方达到目的以及意义上的认同。这个过程是意图和语义的传递，其本质是一种信息的交换过程。

第三种行为也可以翻译为取效行为或以言成事行为，其中涉及到话语的事后效应，也就是某一言语行为对听话人所产生的影响。尽管说话人的意图已经被传递，但是交际的另一端——听话人如何采取行动也很关键。而这则取决于听话人对于交际过程中人际关系的态度。在这三个基本方面中，哈贝马斯认为，交往行为理论的核心乃建立在话语的第三方面，即人际关系方面。并且，这方面能够体现说话人的话语与世界的适切方向，表明说话人是用话语来适合世界，还是用行为来适合话语。另一方面，只有具有语言能力和行为能力的主体，才能具有合理的交往行为。由此可以看出，从说话人和听话人的角度来看，言后行为的本质是一种人际关系交换的过程。

当然，言语行为中的这三种行为是交际过程中的整体，并非孤立存在，有时很难将三者彼此截然分开。但是从其过程及本质可以看出，三种行为的实


?1994-2016 China Academic Journal Electronic Publishing House. All rights reserved. http://www.cnki.net

现在目的层面是有先后顺序的。语句声音物理传递的目的是信息交换，而信息交换的目的又是人际关系的交换。因此，从这个角度，可以得出一个结论：即言内行为的目的是言外行为，言外行为的目的是言后行为，三者最终的重点是人际关系这一角度。

## 三、言语行为实现的人际关系条件

言语行为在交际过程中如何实现有效，受到很多复杂因素的制约，如客观环境中的时间、地点以及情景等语境。在一定语境中，对于某种行为是否有价值、是否合适、有效，奥斯汀提出了三个必要条件：第一，说话人必须是具备实施某一行为的条件的；第二，说话人对自己要实施的行为必须真诚；第三，说话人不能对自己说的话反悔。[1](P12—20)这三个条件的出发点都是说话人，其实也暗含着说话人与听话人之间的人际关系。除此之外，奥斯汀还强调言语行为必须符合约定俗成的惯例，遵照一定的规则和程序。

塞尔提出的言语行为分类的四个标准其实是他列出的言语行为的四个条件。其中第一方面称为必要条件：说出语句的意向；第二方面是真诚条件：即交际主体呈现出的人际态度；三是准备条件：说话人是否具有能力，是否符合角色实施行为；四是命题内容条件：即听话人是否具备条件实施行为。

关于如何在言语交际中发挥有效性，哈贝马斯认为对交际主体必须具备一定的资质，也就是要在对话中遵守“有效性要求的义务”，这些义务具体包括：第一，言说者必须选择可领会的表达以便说者和听者能够相互理解；第二，言说者必须提供一个真实陈述的意向，以便听者能分享说者的知识；第三，言说者必须真诚地表达他的意向，以便使听者能相信他所说的话；第四，言说者必须选择一种本身是正确的话语，以便使听者愿意接受之，而言说者和听者能在以规范为背景的话语中达到认同。

在这些制约条件当中，交际双方的人际关系是不可忽视的因素之一。从人际关系的类型中，可以发现一些制约言语行为过程的人际条件。这也成为社会规范和约定俗成的一部分。

首先，从角色关系这一层面上看，其交际条件是角色关系当中的不等值。即说话人和听话人在关系中对话语权力地位的不对称关系。其中，说话人往往具有对于建立人际关系的主动性和权威性，这种权威往往是社会角色赋予说话人的。例如婚礼上的牧师，法庭上的法官，典礼上的领导等。其次，言语行为动作的说话人拥有一定的话语主动，事先掌握信息，并且让听话人对信息的真实性不容质疑。对信息的接受与肯定，也就是对说话人角色的认同。总而言之，要想取得有效交际的后果，不但发话人要有适当的身份、地位和权力，更重要的是他的话语必须符合惯例。条件原则中也要求说话人必须是具备实施某一行为的条件的人，也即拥有实施话语内容的权力。社会角色关系与言语行为两者之间存在着一定的对应关系。

此外，人际关系中的情感关系也是言语行为实现的条件之一。言语行为交际涉及的心理状态是真诚，即交际主体对交际意愿、命题内容的态度要真诚，双方在某种程度上认同这种人际关系，至少有一个互相接受的心理对等关系。

在言语行为的过程中，交际主体在空间维度上通常是面对面的，在听话人和说话人两个主体之间往往不通过其他中介。因此，它受到直接型的人际关系的制约。在时间维度上，言语行为也受到人际关系的制约。言语行为在交际中的人际关系往往具有即时性。也就是说，言语一旦发出，这个行为就同时成立。说话人往往不能收回自己话语中的行为。

## 四、言语行为对人际关系的影响

从言语行为的种类及其本质可以看出，任何一次言语行为都包含了三个方面信息：语句信息、内容信息和关系信息。这三个方面的信息作为一个整体，一层层地对人际关系产生影响。在言语行为中，人际信息涉及角色关系条件、心理关系态度条件、空间以及时间条件。同时，言语交际也对人际关系产


?1994-2016 China Academic Journal Electronic Publishing House. All rights reserved. http://www.cnki.net

生影响。言语行为当中的言后行为，关键就是在交际过程中，该言语对人际关系的影响。通过对言语行为的分析，可以发现，言语行为既可以显示交际双方已经存在的人际关系，又可以起到确立、维持或改变人际关系的效果。

第一，言语行为影响到人际关系的建立。塞尔认为，言语行为不仅显示说话人和听话人既定的人际关系，而且能够建立新的关系。[2](P.12—20)在宣告类、断言类的很多行为中，如洗礼、任命、命名等等，说话人作为话语实施者和新的人际关系见证人而存在。例如神父在孩子的受洗典礼上宣布孩子的受洗名字，使得孩子获得基督徒的身份，建立了教徒之间的关系。例如婚礼主持人在婚礼上宣布："我宣布你们结为夫妻"。在这一言语行为中，听话人因此建立了新的人际关系——夫妻关系。而主持人和这对夫妇的人际关系也建立起来。

第二，言语行为影响到人际关系的解除。例如解雇、辞职、拒绝等等行为。如果公司雇主对员工说："我现在解雇你"，或者反过来，员工对雇主说："这是我的辞职报告，我不干了"，从这一言语行为实现开始，双方原来的雇佣人际关系则不复存在，得以解除。

第三，言语行为影响到人际关系的维持。在日常的言语行为当中，有相当多的类型，如承诺、祝贺、感谢、吊唁等等都是典型的人际关系维持型的言语行为。在此类行为当中，有些话语非常程式话，或者重复率很高。但是他们能够起到维持良性、友善的人际关系交际作用。在这种作用下，交际的重点从信息交换转移到了人际关系的维持。例如，在承诺之前，说话人和听话人之间的关系就是同向发展的，承诺维持了这一人际关系的发展方向。例如说话人对听话人说："我向你承诺，我一定会按期归还欠款。"这一言语产生的同时，他们之间的人际关系就得到了维持。

第四，言语行为影响到人际关系的改变。言语行为可以将本来积极的人际关系破坏为消极的人际关系，也可以把消极的人际关系转变为积极的人际关系。道歉就是通过言语改变人际关系的重要行为。在道歉之前，听话人和说话人之间的关系是消极的，而在道歉之后，这一人际关系得到了改善。而威胁则使人际关系转向负面、恶化甚至解除。

[参考文献]


[1] [英] Austin J L. How to Do Things with Words[M]. Beijing: Foreign Language Teaching and Research Press, 2002.

[2] [美] Searle J R. Expression and Meaning: Studies in the Theory of Speech Acts[M]. Beijing: Foreign Language Teaching and Research Press, 2001.

[3] [英] Halliday M. A. K. Language as Social Semiotic: The Social Interpretation of Language and Meaning[M]. Beijing: Foreign Language Teaching and Research Press, 2001.

[4] [德] 哈贝马斯. 交往行为理论[M]. 曹卫东. 上海：上海世纪出版社，2004.

[5] [比] Verschueren J. Understanding Pragmatics[M]. Beijing: Foreign Language Teaching and Research Press, 2002.

[6] 何兆熊. 新编语用学概要[M]. 上海：上海外语教育出版社，2000.

[7] 姜望琪. 当代语用学[M]. 北京：北京大学出版社，2003.


（责任编辑　如月）



?1994-2016 China Academic Journal Electronic Publishing House. All rights reserved. http://www.cnki.net