

从说话人-听话人角度谈明示-推理和成功交际

朱 丽

(枣庄学院 大外部, 山东 枣庄 277160)

【摘要】本文从交际一词出发,引出交际的两个关键因素即说话人和听话人。然后以此为主线,论证了 Sperber & Wilson 在关联理论中提出的明示推理模式抓住了交际的两个关键因素,如何实现成功交际的,因为他们认为明示与推理是交际的两个方面,而明示是说话人的明白无误的示意过程,推理是听话人的推理过程,进而阐释了明示推理模式的积极意义;通过对说话人和听话人逻辑思维过程的分析,指出其理论的其不足之处。

【关键词】交际;关联;明示-推理;说话人;听话人

【中图分类号】H319.9 **【文献标识码】**A **【文章编号】**1673-1883(2011)03-0014-04

1 关联理论

交际是人类最普遍的社会现象之一,人们常常以交际来交流信息和感情,但是成功交际是怎样实现的呢?顾名思义,交际一词涉及到两方即说话人和听话人,“人与人之间交流信息、感情、思想、态度、观点等的一种行为”(关兰培等,1989:262)。我们来看一个日常交际的例子:

A: What's the time?

B: It's half past eight. (何兆熊,2002:190)

以上对话中如果要取得交际的成功,只有当AB双方理解对方话语的意思才能进行交际。以演绎推理为理解模式的关联理论从认知的角度阐释并修正了Grice的合作原则理论,提出了语言交际是一个认知过程即明示-推理的过程。关联理论认为,在交际过程中交际双方不需要考虑合作的问题,只要人们有关联的直觉即可,因为交际总是以最佳关联为认知取向,而人们的认知则是以最大关联(maximal relevance)为取向。可见在日常交际中,交际双方往往都“倾向于用最相关的方法去处理最相关的信息”(熊学亮,2000)。关联理论认为言语交际是说话人的明示,听话人的推理二者相结合的过程,而不仅仅是传统意义上的编码和解码。关联理论为语用研究开拓了新的视野,具有广泛的应用价值,在指导人们消除歧义、确定指称意义等方面有一定的启示意义。作者认为关联理论在理解话语上具有很大的解释力的原因之一是在于这一理论抓住了交际的要素分别从说话人-听话人角度,即明示推理法则;抓住了交际双方的目的即寻求最佳关联这一关联原则,多角度全面透彻的研究成功交际是如何实现得。

2 明示推理法则

2.1 明示推理法则即说话人-听话人法则

关联理论认为交际成功与否取决于交际双方的互明,即交际双方对彼此的认知环境是否能显映和互相显映,这一点是关联理论研究的核心之一。而关联理论的另一核心思想就是关联原则:Sperber & Wilson(1986:158)提出:任何明示性的交际行为都意味着本交际行为所传递的假设具有最佳关联性(何兆熊,2002:199),即人们交际的目的不是寻求最大关联,而是寻求最佳关联,即听话人以最小的信息处理努力获得足够的最佳的语境效果。如果总结一下关联理论也就是语言交际这一过程中交际双方说话人-听话是以最佳关联为取向的明示推理过程。

“明示”指说话人“明确地向听话人表示意图的一种行为”(Sperber & Wilson, 1986:49),说话人的意图有两种:信息意图(提供话语的字面意义)和交际意图(说话人的隐含意义),说话人的明示行为可以是语言的,或非语言的(如手势、表情),也可以是两者结合在一起;推理(inference)指听话人根据说话人提供的明示信息激活相关认知语境,努力寻找最佳关联从而推断出说话人的交际意图,以有效的信息处理努力获得最佳的语境效果。因此Sperber和Wilson(1986:63)把明示推理交际定义为:说话人发出一种刺激信号,使之对交际双方互相显映(mutually manifest),通过这种刺激信号,说话人意欲向听话人显映或更加清楚地显映一系列地命题{I}(何兆熊,2002:200)。明示推理法则就是分别从说话人-听话人角度研究问题即说话人-听话人法则。

2.2 明示推理法则的机制

2.2.1 说话人的明示

关联理论认为说话人以最佳关联为取向意欲向听话人显映一系列地命题,说话人必须意欲使听

收稿日期:2011-05-19

作者简介:朱 丽(1980-),女,山东枣庄人,硕士研究生,研究方向:英语语言文学。

话人相信,他所说的话语具有最佳关联性,值得注意,值得处理。因此说话人能对听话人寻找话语的关联性进行控制。当对方不能直接理解听话者的意图时,说话者可以使用联系语、话语标记语,另外在口语中可以通过重读,语气来对听话者发出有关联性的刺激信号,引起听话者的注意,引导听话人在付出较小的努力以后,进行正确的语境选择与恰当的话语理解。例如:

(1)(联系语)

A: Susan's not coming today.

B: Tom's in town.

B1: After all, Tom's in town.

B2: You see, Tom's in town.

B3: However, Tom's in town.

B4: So Tom's in town. (Blakemore, 1990: 367)

(2)(话语标记语)

A: How things get along?

B: You did a good help!

2.2.2 听话人的推理

在交际过程中,“人们是根据人类认知假设去理解话语的,而人类认知假设的条件是关联原则,即根据相关的信息认识事物”。(何自然, 1995: 4)听话人的语用推理实际上是填补语义表征和语境之间的空白,是听话人加工处理新旧信息获得语境效果,再现说话人的逻辑思考的过程,也就是“先要推导出第一个隐含意义,称为‘隐含前提’(implicated conclusion),再在隐含前提的基础上推导出说话人的真正意图,称为‘隐含结论’(implicated conclusion)”(何兆熊, 2002: 202)。例如:

A: Shall we go to movies?

B: I have an exam tomorrow.

要想理解B的话语必须恢复他明示话语中隐含的前提,然后在此基础上推导出B的真正含义-话语的“隐含结论”:

明示前提: (1) There is going to be an exam..

(2) There is going to be a movie.

隐含前提: B has to study for the exam.

逻辑: (1) Studying for exams takes some time.

(2) Going to the movies takes some time.

(3) People cannot do both at the same time.

(4) B has to study for the exam.

隐含结论: B can not go to the movies.

由此可以看出前提的补全是整个推理过程的关键。听话人对话语进行推理、思辨就是按照关联原则在话语和语境假设之间寻找一种关联,填补推

导出说话人隐含的前提,取得相应的语境效果。听话人的一系列的语境假设是在推理中产生的,是动态的而不是静态先设的,需要推理才能够完整的语境。例如:

A: Do you like rugby?

B: I am a New Zealander.

B的明示话语给A提供了一个推理认知环境;首先A得知B是新西兰人,并且假定A提供的信息与自己的提问有关联;然后,A从自己的百科知识中建立新西兰人喜欢橄榄球运动这一语境假设。由此,A根据已知的信息和假设前提进行逻辑演绎推理,推断出B的暗含意图,最终获知B是酷爱橄榄球的。

关联性强的假设,推理付出的努力就小;如关联不足,推理付出的努力就大(Sperber & Wilson, 1986: 125)。例如:

A: What time is it?

B: It is ten o'clock.

在这一对话中,AB具有强关联性,因为A是在询问时间,而B答其所问,告知A确切的时间,因此A推理付出的努力就小。再例如:

A: Can Mary type?

B: She used to be an office secretary.

在这一对话中,AB关联程度低,因为B没有直接回答A的询问,而是间接回答A的问题,因此A需根据语境推导出B的隐含前提,才能得出隐含结论。

2.3 明示推理法则与成功交际

语言的使用是一件非常复杂的事情,听话人真正理解和说话人恰当使用语言是言语交际成功的两个重要方面。关联理论认为交际是一种认知活动,是一个明示推理的过程,也就是分别从说话人的明示-听话人的推理角度来实现成功交际。说话人以最佳关联为取向,通过使用明示手段来向听话人表示意图;听话人以最佳关联为取向,结合动态语境假设通过语用推理,推导出说话人的隐含前提,进而得出隐含结论。关联理论,从言语交际成功的两个方面入手:说话人-听话人角度,全面阐释和论证了明示推理法则是成功交际是如何实现的。明示-推理交际模式确实给我们正确理解话语提供了一种简洁明快的途径,从而为语用学的研究开辟了更广阔的领域和提供了更合理的方法论。Horn, (1996: 316)认为“关联理论被证明是一个强大的理论建构,它重新审视了语用推理在话语理解中的作用,及其与认知科学诸多方面的关系”。Yus (1998: 333)认为“关联理论给认知语用学带来了新生”。

3 “新看点”

“金无足赤,人无完人”,任何理论都有其优点及其缺陷,更何况是人们研究出的理论也不可能十全十美,关联理论也不例外。正因此理论才得以不断发展、不断完善。正如王寅老师在上认知语言学课上所讲的,“大家都在研究 what is meaning,但是如今仍然没有一个固定的定义,但是如果一旦出现一个完整的定义,那么语义学也就不存在了。”

Sperber & Wilson 认为,关联的程度取决于话语所具有的语境效果和处理话语时所付出的努力这两个因素(何兆熊,2002:194)。然而又认为:关联性强的假设,推理付出的努力就小;如关联不足,推理付出的努力就大(Sperber & Wilson, 1986:125)。这似乎陷入一个死胡同,到底是关联程度决定推理付出努力的大小,还是推理付出努力的大小决定关联程度呢?这似乎需要值得我们去深思。我们先看以下两个例子:

(1)A: What's the time?

B: It's half past eight.

(2)A: Can Mary type?

B: She used to be an office secretary.

以上两个例子,按照关联理论第一个关联程度高,因为听话者推理时付出很小的努力;第二个关联程度低,因为听话者推理时付出的努力大。那么为什么第一个推理时付出的努力小,而第二个付出的努力大呢?

让我们分别从说话者-听话者角度分析一下这两个例子。首先看第一个例子:在B听到A的问话时会有以下的逻辑思维:

What A asked is the time.

It is half past eight.

然后B回答的是时间。而A听到B的回答会有以下的逻辑思维的过程:

It is half past eight.

What B answered is the time.

然后A得知时间,完成交际。我们可以看出AB的逻辑思维过程是一致的,没有多出的过程。我们再来看第二个例子:在B听到A的问话时会有以下逻辑思维的过程:

She used to be an office secretary.

Yes, she can type.

She used to be an office secretary.

我们可以看出B在确定答案Yes时完全可以像第一个例子中B那样直接回答,但是由于某些原因加强语气,出于礼貌(在这里不深究其原因,因为象Leech提出了礼貌原则等)而没有直接回答,确把第一个思考过程作为答案说出。这时A听了B的回答时看似与其所问没有联系,但是A相信B的话具有最佳关联性,因此做出了以下逻辑思维的过程:

An office secretary can type.

Mary used to be an office secretary.

So Mary can type.

这时A便得知B的会话含义,完成交际。那么这时我们可以看出B的逻辑思维过程比A多了一个。我们可以把B的逻辑思维过程总结为:原因-结果-原因;而A的逻辑思维过程则为:原因-结果。Sperber和Wilson(1986:69)认为:人脑自发地运用的逻辑法便是演绎法。而这里B却多了一个思维转换的过程,因此说出的话语让A理解上多了一个过程,所以付出的努力就大,所以关联程度就低。然而在第一个例子中B直接回答是结果,而A直接得出答案,也就是人们一般的逻辑思维过程:原因-结果或者问题-答案这样一个对应的过程,所以付出的努力小,关联程度大。

因此作者认为之所以推理付出的努力大,是因为说话者在说话时多出一个逻辑思维过程就是从结果到原因的再次转换过程,因此听话人得到的是原因而不是结果,所以听话人不得不从原因中结合认知语境推导出说话者隐含的结果,才能得出结论,所以推导时付出的努力就大,关联程度就小。

注释及参考文献:

- [1]Blakemore, Diane, Constraints on interpretations, Proceedings of Sixteenth Annual Meeting of the Berkeley Linguistics Society, Berkeley, California, 1990:367.
- [2]Sperber, D & Wilson, D. Relevance: Communication and Cognition. Oxford: Basil Blackwell, 1986: 49-158.
- [3]关兰培等. 简明行为科学词典[M]. 武汉: 武汉大学出版社, 1989.
- [4]何兆熊. 新编语用学概要[M]. 上海: 上海外语教育出版社, 2002.
- [5]熊学亮. 认知语用学概论[M]. 上海: 上海外语教育出版社, 2000.
- [6]何自然. Grice 语用学说与关联理论[J]. 外语教学与研究, 1995, 4.

The Relationship between the Principle of Ostensive-Inference and Successful Communications

ZHU Li

(Department of College English Education, Zaozhuang University, Zaozhuang, Shandong 277160)

Abstract: According to the word “communication”, we can conclude the two key factors of communication, that is the speaker and the hearer. On one hand, this article demonstrates how the ostensive-inferential principle explains the achievement of successful communications, for Sperber and Wilson believe that ostension and inference are the two sides in communication. On the speaker’s side, communication is the process of expression meaning ostensively, while on the hearer’s side, it is a process of inference. So the article demonstrates the positive effects of the theory in linguistics. On the other hand, the theory has also its disadvantage. And also the writer puts forward her own ideas about the degree of relevance by the means of analyzing the speaker’s and the hearer’s logical thinking.

Key words: Communication; Relevance; Ostensive-inferential Communication; Speaker; Hearer

(责任编辑:张俊之)

(上接2页)

Developing and Evolving Trends of Phonetics in Yi Northern Dialect

SHA Ma Da-ge

(School of Yi language and culture, Xichang, Sichuan 615022)

Abstract: The speeds of development and evolvement of sub-dialects and local dialects in Yi northern dialect are very different, which provides good compared materials for researching the development and evolvement trends of sound of Yi northern dialect. The compound consonant initials and compound vowel finals only exist in Suo Di sub-dialect, but are gradually disappearing. Only Yi Nuo sub-dialect to has open-up lip vowels, but they are in the process of disappearing. The pre-nasal voiced sounds have already weakened and disappeared in Tian Ba local dialect and Yue Xi sound of Sheng Zha sub-dialect.

Key words: Yi Northern Dialect; Phonetics; Evolvement

(责任编辑:张俊之)