

取效行为概念界定、类型及表达手段¹

孙淑芳

(黑龙江大学俄罗斯语言文学与文化研究中心, 哈尔滨 150080)

提 要: 作为完整言语行为的一个重要组成部分, 取效行为研究长期被边缘化, 得不到研究者应有的重视, 甚至将其排斥在语言学研究的视野之外, 有时又把它与取效效果混为一谈。本文对取效行为的概念进行梳理, 对其实质和内涵进行阐释和界定, 并对取效行为的类型及其表达手段进行翔实的分析, 以期从新的视角考察取效行为的理论价值及实践意义。

关键词: 取效行为; 分类; 表达手段

中图分类号: H030

文献标识码: A

1 取效行为概念界定

取效行为 (перлокутивный акт) 是 J.L. 奥斯汀“言语行为三分说”中的一个重要概念。作为完整言语行为的一个重要组成部分, 取效行为的研究长期被边缘化, 得不到应有的重视。有学者认为, 取效行为是一个完整言语行为不可或缺的部分, 但从事这方面研究的人甚少。S. 戴维斯认为, 取效行为应予以重视, 因为它不仅可以丰富言语行为理论, 而且有助于明晰交际中的复杂现象。(Davis 1980: 37) 目前国内外学界关于取效行为这一概念的内涵众说纷纭, 尚无统一界定。关于取效行为研究对象, 大体有下述几种观点:

(1) 取效行为涉及许多语言外因素, 分析取效行为是在话语之外分析语句的意义, 它不是语言学的研究对象; (2) 把取效行为视为一种有独特语言标志 (词汇、语法、语调等) 的独立言语行为。因此, 可以在话语范围内考虑这一意义, 属于语言学研究范畴; (3) 取效行为是一种包含许多行为的超级结构, 而每个行为又可视作言说行为和意向行为的具体呈现。因此, 取效行为是建立在言说行为和意向行为基础上的, 并使两者服从自己, 并为之服务的一种复杂行为。此外, 还有研究者指出了取效行为研究的几点误区: (1) 轻视说话行为的结构在成功的取效行为中的作用; (2) 把取效行为仅仅看作是说话行为的结果; (3) 忽视取效行为中说话人的作用; (4) 忽视取效行为中听话人的作用; (5) 忽视对听话人的实际影响; (6) 将取效行为排除在话语意义之外。(刘风光, 张绍杰 2007: 7)

J.L. 奥斯汀提供了取效行为定义, 并且通过例证加以阐释, 但他对取效行为的研究远不如对施事行为 (意向行为——笔者) 那样深入、细致。尽管 J.L. 奥斯汀的研究自有他的道理, 但结果却使取效行为研究成为言语行为理论中的薄弱环节。导致言语行为理论研究者对取效行为有不同解释的原因, 应回溯到 J.L. 奥斯汀的取效行为术语上。J.L. 奥斯汀对话语取效行为进行了哲学探讨, 他认为, “取效行为指话语对听话人的思想、行为、意志、感情等产生的某种作用和影响” (Austin 1980/1962: 101)。他把完成这种产生影响的行

为称之为取效行为，使用的是effects一词，该词既有“影响”，又有“效果”之意。许国璋将这种行为称之为“收言后之果”（许国璋 1991：302）。在J.L. 奥斯汀看来，说话人实施言语行为时，同时也实施了取效行为。如语句“我的丈夫会帮助您的”对不同的受话人可能产生不同的影响，达到不同的效果。该话语有没有取效行为呢？按J.L. 奥斯汀对取效行为概念的界定，无法回答类似的问题。

讲话要注意效果，说话人期望以言取效，这一点无疑是正确的。然而，在我们看来，J.L. 奥斯汀把行为混同于效果是不妥的。取效行为是说者所为，取效效果则发生在受话人一方。根据效果来定义行为，实质上是用受话人的反应来确定说话人的所为，这违背J.L. 奥斯汀本人提出三重言语行为的初衷，因为他主张言说行为、意向行为和取效行为皆为说话人一人而为，三者言语行为中是同步实现的。（孙淑芳 2001：202）事实上，多数研究者把J.L. 奥斯汀提出的取效行为理解为取效效果。取效行为指语句对受话人施加的作用和影响。此时，“指的不是受话人对语句意义本身的理解，而是受话人的状态和行为所发生的变化，是对语句意义本身理解的结果”（Булыгина 1997：247）。某个肯定、要求、提问、威胁等言语行为既会改变受话人的知识储备（如果他相信所述事实的真实性，接受所传递的信息），还可以令其气愤、担忧、害怕；或让其相信，迫使他完成或不完成某个行为，引发的上述效果不一定进入说话人意图中，这就是通常意义上的取效行为。不同的意向行为将导致不同的取效效果。基于上述理解，“我的丈夫会帮助您的”这句话就谈不上有某种确切的取效行为，产生的取效效果则指受话人听到“许诺”后的一系列心理感受，可能是因相信而高兴，也可能是因怀疑而失望。

对说话人的意图能否在受话人身上引起效果，应该从两方面看。一方面，看说话人的表达是否正确、得体，表述是否恰当；另一方面，受话人能否正确理解说话人意图，取决于受话人的素养、悟性、处境和其他语用因素。由于建立在统觉基础上的领会能力不同，必然会导致受话人产生不同的反应。从说话人和受话人应该具备的共同统觉基础看，Л.П. 雅库宾斯基指出，“我们的统觉内容同谈话对方的统觉内容的共同部分越大，我们在与他谈话时就越容易理解和领悟他的话；而谈话双方的统觉内容差别越大，他们之间互相理解也就越困难”（Якубинский 1996：42）。交际双方的共同统觉基础就是双方拥有共同的前提信息和生活经验，可能是双方长久的生活经历，也可能是当前的、短暂的共同感知或经验。如果说话人和受话人基于各自的统觉对话语内容产生不同的理解，就会导致说话人的意图在受话人那里得出不同于预期效果的反应。因此，通常情况下，取效效果往往不确定，很难由说话人把握和控制，这就是一部分语言学家认为“取效”无法在语言层面上研究的原因。在这种情况下，人们不得不回避“取效行为”这一概念。然而，西方和俄罗斯部分学者对“以言取效”则持不同观点。

黑尔比希（Helbig）认为，与其说取效行为，毋宁说是某种意向行为的取效效果。（Кочкарова 1987：14）В.В. 波格丹诺夫认为，可以通过各种意向行为达到取效效果。（Богданов 1990：17）Н.Д. 阿鲁秋诺娃用“取效效果”代替“取效行为”这一术语。（Арутюнова 1990：413）Е.В. 帕杜切娃同样没有使用取效行为概念，取而代之的是“取效层面”（перлокутивный аспект）。（Падучева 1996：226）М.Я. 格洛温斯卡娅的观点更加鲜明地表达了说话人意向行为引发的受话人的相应反应。她认为，“不同的意向行为会对受话人的理智、情感、意志、生理反射等产生不同的效果，作用于受话人理智的意向行为有：陈述、告密、确认、承认、提醒、讲解等；作用于情感的有：表白、哀求等；作用于意志的有：劝说、阻止等；作用于生理反射的有：命令、口令等”（Гловинская 1993：214）。

综上所述，我们认为，取效行为与取效效果是两个既有共性，又彼此区别的概念。J.L. 奥斯汀提出取效行为的概念无疑是正确的，遗憾的是，他未能给取效行为提供一个明确

的定义，造成一些混乱，导致一部分人把取效行为看作在话语之外研究语句的意义，它不像言说行为和意向行为那样构成交际行为的组成部分。根据我们的分析，J.L. 奥斯汀设想的“以言取效”多数情况下是指作用于听话人的取效效果，而非说话人实施动作意义上的取效行为。实施言语行为时，对尚未取得的效果无法进行语言层面的分析，但对取效行为本身却可以进行语言分析。

2 取效行为类型

众所周知，J.L. 奥斯汀对意向行为的分类是不尽人意的。J.R. 塞尔认为 J.L. 奥斯汀的分类存在六点不足，其中缺乏一个贯穿始终的分类规则最为明显，“其他各种弊端均源于此”（何兆熊 2000：103）。J.L. 奥斯汀、J.R. 塞尔以及其他研究者都尝试过对意向行为进行分类。对取效行为的分类鲜有学者涉猎，加之对取效行为概念的理解存在差异，对其分类也是众说纷纭，标准和视角不一。对取效行为的分类，大体有以下几个方面的论述：

第一，取效行为本质上具有交互性。取效行为可分为意义取效行为、语力取效行为和互动取效行为，这样，说话人和听话人的关系以及说话内容、说话意图和说话结果可统一纳入取效行为的概念之中。在意义取效行为层面上，取效行为是说话行为的结果，效果产生于听话人对话语内容及形式的识别和接受；在语力取效行为层面上，取效行为是施事行为内在而直接的结果，是说话人的意图被听话人识别而产生的影响；在互动取效行为层面上，取效行为是听话人在接受信息时生理、心理、行动上表现出来的多重影响。（刘风光，张绍杰 2007：7）

第二，认为取效行为必须考虑说者的动机和意向，并将取效行为分为意欲取效行为，简称I（PA）和无意取效行为，用 $\sim$ I（PA）表示，其中“ $\sim$ ”表示“无”。（王勇，汪小祥 2005：67）

第三，从产生效果的角度把取效行为分为显性取效行为、中性取效行为、隐性取效行为。显性取效行为是在表层结构中表现出来的，因而是显性的；而隐性取效行为对主客体关系的影响是在深层结构中表现出来的，因而是隐性的，且其产生的效果可能是正面效果、中性效果或者负面效果，这取决于它们是否与交际主体、客体的合理需要相符。当取效行为所产生效果满足交际主体、客体合理的需要时，所呈现的是正面价值；反之，当与交际主体、客体的合理需要相冲突时，它所包含的价值更多地具有负面的性质；介于两者之间具有价值中立特点的属性。

俄罗斯学者М.Я. 格洛温斯卡娅对意向行为进行了系统的分类，她认为，“不同的意向行为会对听话人的理智（разум）、情感（чувство）、意志（воля）、生理反射（физические рефлексy）等产生不同的作用和效果，作用于听话人理智的意向行为有陈述、告密、确认、承认、提醒、讲解等；作用于情感的有表白、哀求等；作用于意志的有劝服等；作用与生理反射的有口令等”（Гловинская 1993：214）。受益于М.Я. 格洛温斯卡娅观点的启发，我们以说话人言语行为目的为参照点，将取效行为分为心理取效行为、动作取效行为和信息取效行为。

2.1 心理取效行为

所谓心理取效行为，是指言语行为的实施会对听话人的情感、意志、思想等心理状态产生的影响，进而改变听话人的心理状态。心理取效行为通常是含有取效行为动词 *упросить*（恳求）、*убедить*（使信服，使相信）、*уговорить*（说服，劝服）等一类陈述言语行为，这类言语行为的实施会作用于听话人的心理。例如：

- （1）Я давно уже *упросил* Вас занять пост министра иностранных дел.
- （2）Очень рада, что удалось *убедить* вас.
- （3）Я *уговорил* тебя подняться наверх.
- （4）Я *уговорил* тебя взглянуть вниз на город.

2.2 动作取效行为

所谓动作取效行为，是指预期对听话人做或不做某个动作而产生的影响，是准许或禁止听话人做某事。动作取效行为通常是包含施为动词приказывать（命令）、просить（请求）、заклинать（祈求）、советовать（劝告）等的祈使言语行为，这类言语行为的实施影响听话人的行为。例如：

（5）*Приказываю* тебе повести меня в университет.

（6）Пока не поздно, *советую* вам тему переменить.

2.3 信息取效行为

所谓信息取效行为，指预期对听话人提供某个或某些信息产生影响，说话人的目的是向听话人获取信息。无论J.L. 奥斯汀，还是J.R. 塞尔，都未提及日常交际中常见的一种言语行为类型，即提问言语行为。“提问语作为一个特殊的范畴是由利奇提出来的，它是交际中最常见的言语行为之一。”（徐翁宇 2008：56）该类言语行为的特殊性在于，行为的实施不是由言语行为动词决定的，而是受制于语调、疑问代词、疑问副词、连接词или等其他因素。例如：

（7）— Ты завтракать сейчас будешь? — Нет. я попозже.

在该例中，说话人的话语目的是想知道听话人是否现在用早餐，信息取效行为指对听话人提供的信息产生影响。

3 取效行为表达手段

3.1 取效行为动词

取效行为动词（перлокутивный глагол）是指在动词语义结构中既表达某种意向，又暗含预期效果的一类言语行为动词，如выклянчить（央求，祈求）、вымолить（祈求到）、выпросить（恳求到）、выцыганить（死乞白赖地求得）、испросить（请准）、напросить（恳求得到）、напроситься（反复请求得到）、отпроситься（得到准许）、умолить（央求）、упросить（恳求）、убедить（使信服，使相信）、уговорить（说服，劝服）等。例如：

（8）Вот уже второй раз я пытаюсь *умолить* Вас пояснить Ваше же собственное утверждение.

（9）ЕС *упросил* Австралию не называть свой алкоголь “шампанским”.

（10）Ющенко *упросил* Медведева погостить в Украине.

（11）Я *убедил* вас в некоторых вещах, в которых нужно быть уверенным.

（12）Винский *уговорил* японцев построить метро в Донецке.

以上例证表明，绝大多数取效行为动词的言语意向表达祈使和说服，听话人仅需服从说话人指令并按其要求行动，此时说话人目的和实际效果不一致的可能性很小。如例（8）中取效行为动词умолить表“央求”，例（9）（10）中取效行为动词упросить表“恳求”，例（10）中取效行为动词убедить表“使信服，使相信”，例（12）中уговорить表达“说服、劝服”。从表层结构看，当取效行为动词满足了肯定句完成体过去时的语法特征后，基本可以认定收到了实际效果。库尔佐（D. Kurzon）认为，劝说（persuasion）是一种能产生言后之果的经典的言语行为。如“他发怒，我对他进行一番劝说，他听了我的劝说，怒气平了，恢复了理智。这就是我劝说的言后之果”（王道英，辜向东 2001：92）。王德春等学者也指出，在社会生活中，许多活动都包含着某种程度的说服，如父母说服孩子，教师说服学生遵守纪律，厂长说服工人注意安全，推销员说服顾客慷慨解囊，演说者说服听众接受见解，广告说服消费者接受其产品等。（王德春等 1995）

需要注意的是，取效行为动词的语义结构中已经暗含将取得某种效果，因此通常不能被否定，不说“*Он упросил меня выступить на вечере, но я отказался.”（他恳求我在晚会上表演，但我拒绝了）。如果言语行为动词的语义结构中没有取效成分，通常可以被否定，如“Он попросил меня выступить на вечере, но я отказался.”（他请求我在晚会上表演，但我拒绝了）。（Гловинская 1992: 124）

3.2 取效行为句

在语言实践中，有一类言语行为一经实施就意味着实际效果的出现。J.L. 奥斯汀、J.R. 塞尔称其为“宣告类言语行为”。俄罗斯学者С.В. 科扎索夫称其为“取效行为句”（Кодзасов 2003: 426），并举例如下：

- (13) Объявляю Вас мужем и женой.
- (14) С этого момента вы муж и жена.
- (15) Признаю его виновным.
- (16) Мое решение — виновен!
- (17) Назначаю пенальти.
- (18) Пенальти!

例（13）（14）中的说话人身份是牧师，是在教堂举行婚礼仪式上说这番话的；例（15）（16）中的说话人身份是法官，是在法庭审理案件时说这番话的；例（17）（18）中的说话人身份是裁判，是在足球比赛中说这番话的。这类施为句的言后之果，不是由词汇语义决定的，而是受语言外部因素的制约。实施这类言语行为，经常涉及一些超语言外因素或构成规则。如要求说话人具有相应的身份、地位和职务，且行为的实施要处于相应的时间、地点和场合，如此说话人说出的话语才能达到实际效果。概言之，该类行为的成功实施、取效效果的顺利出现，需要满足充分的语用条件。

3.3 第二人称祈使式

第二人称祈使式（императивное наклонение второго лица）广泛用于日常生活的各个领域。实施祈使言语行为前，说话人都应该考虑以下内容：说话人自身范围因素；受话人范围因素；行为内容和语境特征。（孙淑芳 2001: 209）第二人称祈使式作为表达取效行为的手段须满足两个条件：其一，说话人社会地位高于受话人，如上级对下级、长辈对晚辈、老师对学生、警察对罪犯等；其二，受话人有能力实现该行为，即行为的实施在受话人能力范围之内，客观上受话人可以完成行为。现以电影《办公室的故事》（«Служебный роман»）中的两个例子分析如下：

- (19) **Калугина.** (кричит) Юрий Григорьевич, да *заберите* этого хулигана.
- (20) **Калугина.** Вера, *зайди* ко мне.

例（19）中卡卢金娜的身份是局长，地位高于受话人尤里·格里高利耶维奇（后者为副局长），例（20）中的受话人维拉为秘书。这两句话的内容是受话人能做到的，因此，取效效果必然与话语目的一致，亦就成功地实施了取效行为。

4 结语

取效行为是言语行为理论中的一个重要概念，是言语行为整体不可分割的组成部分，是一种非常复杂的、具有交互性本质的言语行为，与言说行为、意向行为、说话人目的、实际效果密切相关，涉及许多超语言因素，必须从说话人、受话人各方，从心理、生理等各个层面进行考察。我们认为，取效行为是以说话人目的为出发点，通过言说行为和意向行为，对受话人产生作用或影响的言语行为，取效效果事实上近似于言语行为的预期目的。对取效行为概念进行梳理，对其内涵进行阐释和界定，并对其主要类型及表达手段加以分析，可以从新的视角考察取效言语行为的理论价值及实践意义。

附注

1 论文全文刊载于《外国问题研究》2010年第1期。该文在完成过程中,承蒙李锡胤先生的精心指导和鼓励,受益匪浅。本论文对个别内容进行了适当修改和删减。

参考文献

- [1]Арутюнова Н.Д. Речевой акт[A]. Лингвистический энциклопедический словарь[Z]. Москва: Советская энциклопедия, 1990.
- [2]Богданов В.В. Речевое общение: прагматические и семантические аспекты[M]. Ленинград: Изд-во Ленин. гос. унта., 1990.
- [3]Булыгина Т.В., Шмелев А.Д. Языковая концептуализация мира (на материале русской грамматики) [M]. Москва: Шк. «Мастера рус. культуры»: Кошелев, 1997.
- [4]Гловинская М.Я. Семантика глаголов речи с точки зрения теории речевых актов[A]. Русский язык в его функционировании: Коммуникативно-прагматический аспект[C]. Москва: Наука, 1993.
- [5]Гловинская М.Я. Русские речевые акты и вид глагола[A]. Логический анализ языка Модели действия[C]. Москва: Наука, 1992.
- [6]Кодзасов С.В. Виды перформативности и их показатели[A]. Логический анализ языка. Избранное 1988—1995[C]. Москва: Индрик, 2003.
- [7]Кочкарова З.К. Средства выражения и диалогическая организация речевых актов убеждения-доказательства истинности и убеждения-побуждения к действию[D]. Киев. гос. пед. ин-т. иностра. яз., 1989.
- [8]Падучева Е.В. Семантические исследования[M]. Москва: Шк. «Языки рус. культуры», 1996.
- [9]Якубинский Л.П. Избранные труды. Языки и его функционирование[M]. Москва: Наука, 1996.
- [10]Austin J.L. How to Do Things with Words[M]. Oxford: Oxford University Press, 1980/1962.
- [11]Davis S. Perlocution[A]. Searle J., Kiefer F. & Bierwisch M. (eds.) Speech Act Theory and Pragmatics[C]. Dordrecht: Reidel, 1980.
- [12]何兆熊. 新编语用学概要[M]. 上海: 上海外语教育出版社, 2000.
- [13]刘风光, 张绍杰. 取效行为与诗歌语篇[J]. 外语与外语教学, 2007(10).
- [14]孙淑芳. 俄语祈使言语行为研究[M]. 哈尔滨: 黑龙江人民出版社, 2001.
- [15]王道英, 辜向东. 论言后行为[J]. 重庆大学学报, 2001(4).
- [16]王德春, 孙汝建, 姚 远. 社会心理语言学[M]. 上海: 上海外语教育出版社, 1995.
- [17]王 勇, 汪小祥. 取效行为研究: 公交车公益广告词言语行为分析[J]. 淮南师范学院学报, 2005(2).
- [18]许国璋. 论语言[M]. 北京: 外语教学与研究出版社, 1991.
- [19]徐翁宇. 俄语对话分析[M]. 北京: 外语教学与研究出版社, 2008.

Definition, Types, and Expression Means of the Concept of Perlocutionary Act

Sun Shu-fang

(Center of Russian Literature and Culture Studies of Heilongjiang University, Harbin 150080, China)

Abstract: As an important component of a complete speech behavior, the study of perlocutionary act has long been marginalized and not given due attention it deserves by researchers. It is even sometimes excluded from the scope of linguistic research or confused with pragmatic effects. This article clarifies the concept of perlocutionary act, explains its essence and connotation, and provides a detailed analysis of its types and expressive means. The aim is to examine the theoretical value and practical significance of perlocutionary act from a new perspective.

Keywords: perlocutionary act; classification; expressive means

作者简介: 孙淑芳（1963—），黑龙江黑河人，黑龙江大学俄罗斯语言文学与文化研究中心专职研究员，教授，博士生导师，主要研究方向：普通语言学，语义学，语用学。

收稿日期: 2023-07-10

[责任编辑: 惠秀梅]