

汉语拒绝言语行为的三维语用分类及其委婉调节机制研究

岳冉

(郑州大学, 河南省、郑州市, 450000)

摘要: 拒绝言语行为作为一种典型的威胁面子行为, 是人际交往中不可避免的重要语用现象, 兼具普遍性和文化特殊性。本文基于言语行为理论、礼貌原则及面子理论, 构建“面子威胁强度—关系距离—权利差序”三维分析框架, 对汉语拒绝言语行为的语用分类及其委婉调节机制进行系统分析。研究发现, 汉语拒绝言语行为的实施受到交际双方社会关系、情境正式程度及文化价值取向的共同制约, 其委婉表达主要通过模糊限制语、理由补偿机制、礼貌缓冲策略及间接暗示等方式实现。研究进一步揭示了汉语拒绝策略在跨文化交际中的动态适应规律, 并为对外汉语语用教学及跨文化交际能力培养提供了理论依据与实践启示。

关键词: 拒绝言语行为; 语用分类; 面子调节; 委婉表达; 跨文化交际

中图分类号: H1 **文献标识码:** A

一、引言

(一) 研究背景及意义

拒绝言语行为是日常交际中广泛存在的一种互动性言语行为, 其基本功能在于对他人的请求、建议、邀请或提议做出否定的回应。然而, 与一般陈述行为不同, 拒绝行为通常涉及交际双方的情感预期、社会关系及面子维护, 因此具有较高的语用敏感性。如何在明确表达拒绝意图的同时避免破坏交际和谐, 是语言使用者在互动实践中必须处理的重要问题。

在汉语文化语境中, 受“和为贵”“重人情”“顾面子”等价值观影响。拒绝行为往往并不以直接否定形式出现, 而更多表现为含蓄化、模糊化及战略性延迟, 这种表达倾向体现了汉语交际中的关系导向特征, 也使汉语拒绝言语行为呈现出鲜明的文化特殊性。

在全球化背景下, 跨文化交际活动日益频繁, 不同文化背景下拒绝策略的差异容易导致语用失误, 进而影响交际效果。深入分析汉语拒绝言语行为的语用规律, 不仅有助于深化汉语语用学研究, 也能为汉语国际教育提供实践支持, 提高学习者在真实语境中的语用得体性与跨文化交际能力。

(二) 研究现状及问题

国外关于拒绝言语行为的研究起步较早, 主要依托言语行为理论及跨文化语用学展开。Brown 和 Levinson 于 1987 年提出的“威胁面子行为 (FTA)”理论为理解拒绝行为提供了重要的理论框架, 该理论指出拒绝属于典型的威胁面子行为, 实施过程中往往需要借助缓和策略降低对交际对象的面子损伤[1]。其后, 大量研究关注不同语言文化背景下拒绝策略的实现差异, 揭示拒绝行为具有显著的社会文化依赖性。

国内学界关于汉语拒绝言语行为的研究主要集中在拒绝策略分类、文化差异比较及教学应用等方面。例如, 喻珊通过中美影视语料对比分析了中美两国人在拒绝策略上的异同[2], 呼永利和王钊昆通过半结构式访谈研究归纳出中国高校群体拒绝行为的典型实现路径[3]。相关研究为理解汉语拒绝行为提供了重要参考。

然而, 现有研究仍存在以下不足: 其一, 多数研究沿用直接拒绝与间接拒绝的二元分类模式, 缺乏多维动态分析框架; 其二, 对拒绝行为生成机制的语境解释仍显不足; 其三, 关于汉语拒绝行为与跨文化教学之间的衔接研究尚待深化。

(三) 研究创新点及目的

基于上述研究现状,本文尝试构建“面子威胁强度—关系距离—权力差序”三维分类模型,对汉语拒绝言语行为进行系统分类,探讨其在不同交际情境中的动态生成机制。与已有研究相比,本文的创新主要体现在以下三个方面:第一,突破传统直接—间接二分法,引入社会关系变量与权力结构因素,构建多维语用分析框架;第二,从面子协商机制角度解释拒绝策略的动态调节规律,揭示委婉表达生成的深层动因;第三,将研究结果与对外汉语语用教学相结合,为跨文化语用能力培养提供可操作性参考。本文旨在深化汉语拒绝言语行为研究,并为跨文化交际实践与汉语国际教育提供理论支撑。

二、理论基础

(一) 语用学相关理论

1. 合作原则 (Cooperative Principle)

合作原则由格赖斯提出,认为交际参与者应遵循合作原则,即在对话中提供适量、真实、相关且清晰的信息以确保信息传递的有效性。其核心是交际双方应默契配合使话语符合共同目的,包含四条准则:数量准则(提供适量信息)、质量准则(信息真实可靠)、关系准则(信息与话题相关)和方式准则(表达清晰、避免歧义)[4]。然而,在拒绝行为中,说话者往往会策略性地偏离某些准则,例如故意使用模糊表达弱化信息明确度,以降低拒绝对听话者造成的心理冲击。因此,拒绝行为体现出一种“表层偏离、深层合作”的语用机制,即形式上的模糊化实际服务于更高层次的人际合作目标。

2. 礼貌原则 (Politeness Principle)

礼貌原则由 Leech 提出,强调交际者应尽量减少对他人的冒犯,同时增加对他人的尊重。礼貌原则包括得体准则(避免冒犯他人)、慷慨准则(减少自身利益)、赞誉准则(增加他人利益)、谦逊准则(减少自身利益)、一致准则(减少双方分歧)和同情准则(减少他人不快)[6]。拒绝行为天然具有潜在冒犯性,因此礼貌原则在其实现过程中尤为关键。在汉语语境下,说话者常通过致歉、感谢、谦辞、自我贬抑及理由补偿等方式实现礼貌缓冲,以降低拒绝行为的负面影响。这种策略体现了礼貌原则在汉语互动中的现实调节功能。

3. 面子理论 (Face Theory)

面子理论由 Brown 和 Levinson[1]提出,认为面子是交际中一个重要的概念,包括积极面子(希望被他人认可和赞赏)和消极面子(希望不被打扰和干涉)。在交际中,人们会采取各种策略来维护自己和他人的面子。拒绝行为往往直接威胁听话者的积极面子,并可能侵犯其消极面子,因此说话者通常会采取缓和策略。在汉语文化中,面子维护不仅是个体心理需求,更具有社会伦理属性。拒绝策略的选择在很大程度上取决于交际双方的关系距离、身份权力及情境正式程度。

(二) 言语行为理论

Austin 与 Searle[7][8]提出的言语行为理论指出,语言不仅是信息传递工具,更是社会行动的实施方式。言语行为分为三类:言内行为(说出话语的行为)、言外行为(通过话语表达的意图)和言后行为(话语产生的效果)。拒绝行为属于典型的施事性言外行为,其核心功能在于否定交际对象的期待。拒绝行为的成功实施依赖于语境适切性、说话者意图表达及听话者语用推理能力。若表达过于直接,可能损害关系;若过于含蓄,则可能造成理解偏差。因此,拒绝行为体现出显著的策略平衡性。在汉语交际中,说话者往往通过模糊表达、理由铺垫及话语缓冲等方式,在“明确拒绝”与“关系维护”之间实现动态平衡。这种平衡机制构成了汉语拒绝行为的重要语用特征。

三、汉语拒绝言语行为的三维语用分类

基于 Brown 和 Levinson 面子理论及语用学视角, 本文认为汉语拒绝言语行为的生成并非单纯语言形式的选择, 而是说话者在特定交际情境中综合评估面子威胁程度、关系亲疏及权力结构后所作出的动态策略调节行为。换言之, 拒绝策略的选择本质上是交际主体在效率表达与关系维护之间进行权衡的结果。基于“面子威胁强度—关系距离—权力差序”三维分析框架, 本文将汉语拒绝言语行为划分为以下三类。

(一) 基于面子威胁强度的分类

1. 强威胁型拒绝

强威胁型拒绝是指说话者以明确、直接且不留协商空间的方式表达否定态度, 其语言形式通常表现为显性否定结构, 直接使用“不行”、“不能”、“不接受”等词汇来表达拒绝。示例包括“这个方案不行, 必须重新修改”、“我不能答应你的要求”、“我拒绝这个提议”等。此类拒绝具有语义明确、交际效率高的特点, 能够迅速终止对方期待并清晰划定交际边界。然而, 由于其否定性高度显性, 容易对听话者积极面子造成直接威胁, 因此在汉语交际中使用相对谨慎。

强威胁型拒绝通常出现在以下语境: 其一, 说话者处于权力优势地位; 其二, 拒绝事项涉及制度原则或不可协商性要求; 其三, 交际目的强调效率优先而非关系协调。从语用功能上看, 此类拒绝主要承担权威确认与边界维护功能。

2. 中威胁缓冲型拒绝

中威胁缓冲型拒绝是汉语交际中最常见的拒绝形式, 其特点是在明确表达拒绝意图的同时, 通过理由说明、礼貌标记或致歉表达对拒绝行为进行语用缓冲。例如: “很抱歉, 这次确实抽不开身, 恐怕没办法参加。”“感谢你的邀请, 不过最近安排比较满。”此类表达在保留拒绝明确性的同时, 通过附加解释与情感补偿降低面子损伤程度, 使拒绝更容易被接受,

中威胁缓冲型拒绝广泛适用于同事互动、熟人往来及一般社会交往, 是汉语“关系本位”文化在拒绝表达中的典型体现。其核心机制在于通过合理化补偿实现面子修复, 从而在表达立场与维持关系之间达成动态平衡。

3. 弱威胁模糊型拒绝

弱威胁模糊型拒绝是指说话者避免显性否定, 通过模糊限制、暗示转移或条件拖延等方式间接传递拒绝意图。例如: “最近事情比较多。”“这件事可能还需要再看看。”“以后有机会再说吧。”此类表达不直接触发否定, 而是通过语义留白为听话者提供自主推断, 从而最大程度降低面子威胁。

该类型拒绝体现出汉语高语境交际特征, 强调含蓄表达与关系和谐, 其有效性依赖于交际双方共享语境及推理能力。从文化视角看, 该类型体现了汉语交际中“留有余地”“不伤和气”的核心价值取向。

(二) 基于关系距离的分类

1. 亲密关系型拒绝

亲密关系型拒绝多发生于家庭成员、亲密朋友之间。由于双方共享高度语境信息, 面子敏感度相对较低, 表达往往较为直接自然。例如: “别闹了, 我今天真没空。”“这次不去了, 累死了。”此类拒绝通常省略复杂礼貌修饰, 依赖关系默契实现交际缓冲。其语用特点是低修饰、高效率, 体现出共享背景下的直接互动模式。

2. 熟人协商型拒绝

熟人关系中的拒绝兼具合作性与礼貌性，需要兼顾立场表达与关系维护。例如：“今天可能不太方便，下次一定补上。”“最近事情确实比较多，恐怕顾不上。”此类表达常通过理由补偿、未来承诺及模糊限制实现协商性拒绝，是汉语日常交际中最具代表性的类型，其本质是关系维护导向下的策略平衡。

3. 陌生礼貌型拒绝

陌生关系下，社会规范成为拒绝行为的重要约束机制。例如：“非常感谢您的邀请，但我恐怕无法参加。”“抱歉，目前暂不考虑。”此类拒绝礼貌编码显著，表达正式规范，以降低潜在人际风险，其核心功能在于通过制度化礼貌维护社会距离下的互动安全。

（三）基于权力差序的分类

1. 上对下拒绝

当说话者处于权力优势地位时，拒绝表达通常较为简洁直接。例如：“这个方案不合适，重新调整。”“暂不批准。”此类拒绝强调效率与权威确认，缓冲策略相对较少，其功能在于明确制度边界并维持组织秩序。

2. 下对上拒绝

下位者面对上位者时，拒绝行为具有高度面子风险，因此通常采用多重缓冲机制。例如：“老师，这部分我可能能力有限，还需要进一步准备。”“领导，这项工作恐怕我目前还难以胜任。”此类拒绝常通过责任外归、自我贬抑及能力限制说明实现合法化，这是汉语等级礼貌文化的重要体现。

3. 平权协商型拒绝

平等关系中的拒绝强调协商性与合作性。例如：“我理解你的想法，不过我觉得这个方案还可以再讨论一下。”“这个建议不错，但我想尝试另一种方式。”此类拒绝通过认同前置与意见协商降低否定冲击，体现现代社会互动中的合作理性，其核心特征是尊重对方主体性并保留协商空间。

4. 三维变量的互动机制

需要指出的是，上述三类分类并非彼此孤立，而是在实际中相互交织，共同作用。例如，在“下对上+陌生关系+高面子威胁”情境下，说话者往往倾向选择弱威胁模糊型拒绝；而在“上对下+熟人关系+低面子威胁”情境下，则更可能采用强威胁直接拒绝。这说明汉语拒绝行为具有显著的动态适应性，其生成机制并非静态规则匹配，而是多维社会变量共同调节的结果。这一发现进一步验证了本文所构建三维分析模型的解释力，也为后文对委婉调节机制的讨论提供了理论基础。

四、汉语拒绝言语行为的委婉调节机制

（一）模糊语言

模糊语言在拒绝言语行为中具有重要作用。通过使用“可能”、“大概”、“说不定”等词语，可以使拒绝显得不那么绝对，从而减少对方的反感。这种表达方式为说话者留有余地，同时也为对方提供了一种心理缓冲，避免直接面对拒绝的尴尬。例如，当对方问：“这周末你有空吗？我们一起去爬山。”回答：“我这周末可能有事，不太确定。”

在不同拒绝情境中，模糊语言可以灵活运用。例如，在正式场合中，可以使用“或许”、“也许”等较为正式的模糊词汇；在非正式场合中，可以使用“说不定”等更口语化的词汇。通过这种方式，说话者可以在不伤害对方的情况下，表达自己的拒绝意图。

（二）礼貌缓冲

礼貌原则在拒绝言语行为中体现得尤为明显。通过使用敬语、谦辞等表达方式，说话者可以缓和语气，体现对对方的尊重。例如，使用“请”、“谢谢”、“不好意思”等词汇，可以增加拒绝的礼貌性。示例中，如果对方询问：“你能帮我搬一下这个箱子吗？”回答：“不好意思，我手头有点忙，可能没办法帮忙。”

礼貌策略能够有效减轻拒绝可能带来的负面情绪。通过表达歉意和感谢，说话者可以缓解对方的失望感，维护良好的人际关系。例如，在拒绝他人请求时，可以先表达感谢，再说明原因，最后再次表示歉意。

（三）理由补偿

在拒绝时，提供合理的借口或理由可以使拒绝更易被接受。例如，“我今天有事”或“这个我不太懂”等理由能够让对方理解拒绝的原因，从而减少对方的不满。举例来说，当对方邀请：“今晚一起去看电影吧。”回答：“今晚我有个重要的会议，实在没办法去。”

不同情境下，借口和理由的可信度和有效性有所不同。在正式场合中，需要提供更具体、更合理的理由；在非正式场合中，可以使用较为简单的理由。例如，在商务谈判中，可以说：“我们目前的预算有限，无法接受这个报价。”而在朋友聚会中，可以说：“我今天有点累，可能没办法去。”

（四）间接暗示

间接暗示是一种通过表情、动作、语气等非语言手段或通过话题转移的方式暗示拒绝意图的表达方式。这种方式可以使拒绝更加委婉，避免直接冲突。例如，表情暗示中，如果对方问：“你觉得这个方案怎么样？”说话者皱眉、摇头，表示不认同。

间接暗示在实际交际中可以有效减轻拒绝的生硬感，但同时也可能导致误解。如果对方没有理解暗示的意图，可能会产生困惑或误解。因此，在使用间接暗示时，需要结合具体情境和对方的反应，适当调整表达方式。

（五）其他表达技巧

1. 使用反问句、设问句

反问句和设问句是常见的委婉表达技巧[5]。通过使用反问句或设问句，说话者可以间接表达拒绝的意图，同时让对方自己思考问题的答案。例如，若对方询问：“你能不能帮我完成这个项目？”回答：“我一个人能完成这个项目吗？”

2. 情感补偿

在拒绝行为完成后，说话者往往通过未来承诺或积极评价修复关系。例如：“这次去不了，下次一定陪你去。”“虽然帮不上忙，但如果后面需要我一定支持。”

五、案例分析

（一）为进一步验证“面子威胁强度—关系距离—权力差序”三维分析框架的适用性，本文选取 10 组典型拒绝案例进行分析。

1. 低威胁亲密关系型案例

-案例 1：拒绝朋友聚会邀请

A：“晚上一起吃烧烤吧？”

B：“不去了，今天太累了。”

在该案例中，交际双方处于亲密朋友关系，权力结构平等，拒绝行为对关系稳定性的潜在威胁较低。由于共享背景信息充分，说话者无需投入较多礼貌修饰资源，仅通过简洁理由说明即可完成拒绝。这里的“今天太累了”属于典型的客观理由补偿，其功能并不在于充分

说服对方，而在于提供最低限度的交际合理性。该案例说明，在低面子威胁和高关系亲密条件下，拒绝表达倾向于效率优先，礼貌缓冲机制被弱化。

-案例 2: 拒绝朋友借物请求

C: “借我用一下你的电脑?”

D: “不行。我还得赶论文。”

这一案例同样发生在平权亲密关系中，说话者采用较为直接的否定形式，同时辅以即时理由解释，以实现拒绝行为的快速合法化。由于双方共享较高程度的社会信任，该表达并不会被理解为关系疏离，而是表现出汉语亲密关系中的自然直接性。这进一步印证了关系距离越近，拒绝表达越简洁直接的规律。

2. 中威胁熟人协商型案例

-案例 3: 拒绝同学活动邀请

A: “周末一起去看展吧?”

B: “这周可能有点忙，下次一定。”

该案例中，交际双方属于熟人关系，权力平等，但拒绝邀请可能影响双方互动期待，因此面子威胁处于中等水平。说话者通过“可能”这一模糊限制语削弱拒绝的确定性，并通过“下次一定”进行情感补偿。前者降低显性否定程度，后者修复潜在关系损伤。二者共同构成汉语熟人交往中的典型协商型拒绝结构，体现了关系维护导向下的策略平衡。

-案例 4: 拒绝同事协作请求

C: “你顺便帮我整理一下材料吧?”

D: “我这儿活有点多。恐怕顾不上。”

这一表达通过“活有点多”实现责任外归，将拒绝原因归结于客观工作压力，而非主观拒绝意愿；“恐怕”则进一步模糊化否定边界，使拒绝更具有缓冲性。说话者在明确立场的同时避免直接伤害对方面子，反映出熟人关系中典型的合作性拒绝逻辑。

-案例 5: 拒绝同事建议

E: “你最好换个方向做。”

F: “你的建议挺有价值，不过我想再试试看。”

在此案例中，拒绝对象是对方的建议，若处理不当容易被理解为对建议能力的否定。说话者首先通过积极评价肯定建议价值，维护对方积极面子；随后借助转折结构表达保留态度，从而在坚持自身判断与维护互动和谐之间取得平衡。这种“认同前置—委婉转折结构”是汉语平权协商型拒绝的重要体现。

3. 高威胁权力敏感型案例

-案例 6: 学生拒绝教师安排

教师: “这个活动你负责一下。”

学生: “老师，我最近论文任务比较忙，可能需要协调一下时间。”

该案例体现典型的权力不对等结构。面对教师这一上位者，学生拒绝具有较高互动风险，因此采用了多重缓冲机制。首先，以称谓明确礼貌框架；其次，通过“论文任务比较重”进行客观理由补偿；最后使用“可能”降低拒绝确定性，保留协商空间。这种层层缓冲体现了汉语等级礼貌文化中“以下对上”的高委婉策略。

-案例 7: 员工拒绝领导要求

领导: “今晚加班把项目完成。”

员工: “领导，今晚家里临时有事，能否明早优先处理?”

该案例中的拒绝并未停留在单纯的否定，而是提出替代方案。这种方式能够有效弱化对抗感，使拒绝转换为协商。说话者通过重新配置任务时间而非否定任务本身，维护了领导权威，也体现出高权力敏感语境中的策略灵活性。

4. 高权力优势型案例

-案例 8: 主管否决方案

主管：“这个方案暂不通过，请重新提交。”

该案例中，主管处于明显权力优势地位，其拒绝表达采用高度制度化直接形式。由于组织权威天然赋予拒绝合法性，说话者无语附加复杂缓冲策略。这说明在上对下权力关系中，交际效率往往优先于关系修饰。

-案例 9: 导师拒绝学生申请

学生：“老师可以延期吗？”

导师：“原则上不能延期，请按规定提交。”

此处“原则上”构成制度合法化框架，将拒绝责任归于规则而非个体判断。这种表达既维持权威，也降低个人负面情绪介入，是正式制度语境中的典型拒绝方式。

5. 陌生礼貌型案例

-案例 10: 拒绝正式商务邀请

邀请方：“诚邀您出席论坛。”

回应：“非常感谢贵方的邀请。因行程安排冲突，遗憾无法参加。”

在陌生正式关系中，拒绝行为需要高度礼貌编码。说话者先表达感谢，再说明客观理由，最后以“遗憾”进行情感补偿。整个表达结构完整体现了正式语境下汉语拒绝的规范性与仪式性。其主要功能并非传递拒绝信息，而是维护社会互动秩序。

(二) 综合分析验证

通过对十组案例的考察可以发现，汉语拒绝策略并非随机语言选择，而是受到三维变量共同制约。面子威胁程度越高，拒绝表达越倾向多重缓冲叠加；关系距离越远，礼貌性越显著；权力差距越大，下位者越倾向采用模糊化、责任外归及替代建议等策略。

案例分析结果充分说明，汉语拒绝行为的生成本质上是社会关系评估与语用风险控制共同作用的结果。这一发现验证了本文三维分析模型的解释效力，也进一步揭示了汉语拒绝表达所体现的关系导向型文化逻辑。

六、结论

本文基于语用学相关理论，构建“面子威胁强度—关系距离—权力差序”三维分析模型，对汉语拒绝言语行为的分类及委婉调节机制进行了系统研究。研究发现，汉语拒绝行为并非简单否定表达，而是社会关系判断与面子协商共同作用下形成的动态策略体系。其主要实现路径包括模糊限制、礼貌缓冲、理由补偿、间接暗示及情感修复等方式。不同交际场景中，说话者会依据关系亲疏、权力结构及语境正式程度灵活调整策略强度。

本文进一步说明，汉语拒绝行为具有鲜明文化属性，其深层逻辑体现了汉语交际中的关系本位取向与和谐价值追求。当然，本研究仍存在一定局限。其一，样本规模有限，未来可扩大真实语料采集范围；其二，跨文化对比研究仍可进一步深化；其三，可结合语料库开展量化研究，以提升研究结论的普适性。

总体而言，本文为汉语拒绝言语行为研究提供了新的分析路径，也为对外汉语语用教学及跨文化交际能力培养提供了理论参考与实践启示。

参考文献

- [1] 陈建平:《翻译与跨文化交际》,北京:外语教学与研究出版社,2012.
- [2] 喻珊:《美中拒绝策略的对比研究——以〈中产家庭〉和〈小别离〉为例》,西安:西安外国语大学,2019.
- [3] 呼永利、王钊昆:《对汉语拒绝类言语行为的使用分析》,《海外英语》,2022年第20期,第77-81页.
- [4] 陈海燕:《合作原则和礼貌原则在英汉语言中的对比及教学运用》,《英语广场》,2024年第16期,第108-111页.
- [5] 李影:《汉语通过反问句实施的拒绝言语行为》,《伊犁师范学院学报(社会科学版)》,2020年第38卷第2期,第32-37页.
- [6] LEECH G N. Principles of pragmatics[M]. London & New York: Longman, 1983.
- [7] Austin, J. L. (1962). How to Do Things with Words. Harvard University Press.
- [8] Searle, J. R. (1969). Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language. Cambridge University Press.

A Three-Dimensional Pragmatic Classification of Chinese Refusal Speech Acts and Euphemistic Regulation Mechanisms

Yue Ran

(ZhengZhou University, Henan Province, 450000)

Abstract: This paper investigates Chinese refusal speech acts from the perspectives of pragmatic classification and facework regulation. Drawing upon speech act theory, politeness theory, and Brown and Levinson's face theory, it proposes a three-dimensional analytical framework incorporating face-threatening intensity, interpersonal distance, and power relations. The study systematically examines the pragmatic categorization and euphemistic mitigation strategies of refusal acts in Chinese. The findings reveal that Chinese refusal behavior is dynamically constrained by social relationships, contextual formality, and cultural expectations, and is commonly realized through hedging devices, justificatory compensation, politeness buffering, and indirect implication. This study contributes to Chinese pragmatic research and offers pedagogical implications for teaching Chinese as a foreign language and intercultural communicative competence development.

Keywords: refusal speech acts; pragmatic classification; euphemistic strategies; intercultural communication