

取效行为的内蕴、分类及表达手段（一）

孙淑芳¹ 王 钢²

（1. 黑龙江大学俄语语言文学研究中心，哈尔滨 150080；2. 黑龙江大学俄语学院，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了梳理，对其实质和内涵进行了阐释和界定，区分了取效行为和取效效果两个概念，并对取效行为的类型及其表达手段进行了翔实的分析，期望这种研究可以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；内蕴；分类；表达手段

中图分类号：H354.3

文献标识码：A

0 引言

英国哲学家奥斯汀提出的言语行为理论经过半个多世纪的发展和完善，目前已成为语用学核心理论之一。他提出了经典的“言语行为三分说”，即完整的言语行为可抽象出三个行为：言说行为（*локутивный акт*）、意向行为（*иллокутивный акт*）和取效行为（*перлокутивный акт*）。三者是同一个语句共时出现的三重行为。人们说任何一句话，都含有“说”和“做”的成分，即除了有所说，都通过语势而有所为，所说的话语还会对听话人的思想、行为、意志等产生某种效果。但当今的言语行为理论研究大多关注意向行为，作为完整言语行为的一个重要组成部分，取效行为长期未能得到应有重视。对取效行为的概念、实质和内涵进行梳理、界定，对取效行为类型及其表达手段进行翔实分析，可以为取效行为理论研究注入新的内容。

1 对取效行为的不同理解

语言学界对言说行为、意向行为概念没有太多的异议，对取效行为概念则争议颇多。“言语行为理论中最属取效行为概念模糊不清。”（М. Я. Гловинская 1992：123）。目前国内外对取效行为概念的内涵众说纷纭，尚无统一界定，大体存在下述三种观点。

第一，“取效行为不是纯粹的言语行为”。（Е. В. Падучева 1985：23；Н. Д. Арутюнова 1990：413）“取效行为由于一些语用方面的因素，没有必要过多地予以关注，它不能算是语用学理论研究的组成部分”。（G Leech 1983：203）取效行为理论是演说术所涉及的内容。

第二，以德国学者 G. Helbig，俄罗斯学者 С. В. Кодзасов 等为代表，认为取效行为在性质上与言说行为和意向行为不同，前者在言语行为三层次中居特殊地位。G. Helbig 提出了取效行为是否具有独立性的问题。С. В. Кодзасов 甚至总结归纳了取效行为句（*перлокутивное высказывание*）的语法结构以及语调特点，并把取效行为定义为话语一经说出即刻产生效果的一种行为，如：С этого момента вы муж и жена（从现在起你们就是夫妻）；Объявляю вас мужем и женой（我宣布你们结为夫妻）；Назначаю штрафы（我判罚点球）。（С. В. Кодзасов

2003: 131-132) Z. Vendler 列举了 convince (劝服), deter (阻止) 等一类取效行为动词。

第三, 以 Motsch 为代表, 认为取效行为集取效意向 (прелокутивное намерение) 与取效效果于一身, 是一种包含许多动作的超级结构。从本质上讲, 作为取效行为这一结构的基本组成部分就是各种具体语境中的意向行为。这样, 取效行为不仅是不同于言说行为和意向行为的独立行为, 而且使后两者服从自己, 并为实现最终的取效目的服务。Motsch 强调指出: 实施取效行为有 3 个必备要素: 1) 言说行为; 2) 意向行为; 3) 说话人与听话人之间的社会关系, 在相应情况下的行为准则, 即决定社会性相互影响的一切因素。(转引自 3. K. Кочкарова 1987: 16)

对取效行为内涵的不同理解, 使研究者们得出以下结论: 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, 它不是语言学研究的对象; 2) 可以把取效行为看做一种有独特语言标志 (词汇、语法、语调等) 的独立言语行为来研究。因此, 可以在话语范围之内考虑这一意义, 属语言学研究范畴; 3) 取效行为是一种包含许多动作的超级结构, 而每个动作又可以看作是言说行为和意向行为的具体表现。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, 为之服务的一种复杂行为。还有研究者概括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) 以上对取效行为理解上的分歧, 很大程度上源于奥斯汀本人对取效行为概念的界定不清。

2 取效行为的本质

奥斯汀虽然提供了取效行为的定义, 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——笔者注) 那样深入细致。尽管他这样做自有他的道理, 结果却也使取效行为成为言语行为理论中的薄弱环节, 难怪有的学者将话语取效行为的概念比作言语行为论中的“阿喀琉斯的脚踵 (Achilles' heel)”¹。(刘龙根 2004: 119 - 120) 导致言语行为理论研究者对取效行为产生不同理解的原因应回溯到奥斯汀的取效行为概念上。

奥斯汀对话语的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。”(J. Austin 1980: 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”, 对不同的听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? 按奥斯汀对取效行为的界定, 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, 奥斯汀把行为混同于效果是不妥的。取效行为是说者所为, 取效效果则发生在听话人一方。根据效果来定义行为, 实质上是用听话人的反应来确定说话人的所为。这违背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 in 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。取效行为指语句对听话人施加的作用和影响。此时, “指的不是听话人对语句意义本身的理解, 而是听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。”(Т. В. Булыгина, А. Д. Шмелев 1997: 247) 某个肯定、要求、提问、威胁等言语行为既会改变听话人的知识储备 (如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的意图中。这就是通常意义上的取效行为。意向行为不同将导致不同的

取效效果，如报道或陈述某事，旨在让对方相信。Е. В. Падучева 持类似观点，她认为，“任何一个言语行为可分出三个层面。换言之，说话人说出一个语句时，至少完成三个行为：1) 言说行为，指说出语句本身；2) 命题行为，含指称行为；3) 意向行为，表达肯定、许诺、请求、发布命令、实施劝告、提出问题等语势，即实现说话人的交际意图。此外，语句还用来对听话人施加影响，如让其困惑、悲伤、恐惧等，收“取效”效果。但说话人意图的这一层面不是纯粹的言语行为。区分的标准是，任何一个意向行为都可伴有某个施为动词，而取效效果则没有这一特点。”(Е. В. Падучева 1985: 25) 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听话人听到“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听话人身上引起效果，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，听话人能否正确理解说话人的意图，取决于听话人的素养、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，必然会导致听话人产生不同的反应。从说话人和听话人应该具备的共同统觉基础看，Л. П. Якубинский 精辟地指出，“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。”(Л. П. 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。如果说话人和听话人基于各自的统觉对话内容产生不同的理解，就会导致说话人的意图在听话人身上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，西方和俄罗斯的部分学者对“以言取效”则持不同观点。

G. 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。(З. К. Кочкарова 1987: 14) В. В. Богданов 持类似观点，他认为，可以通过各种意向行为达到取效效果。(В. В. Богданов 1990: 17) Н. Д. Арутюнова (1990: 413) 用“取效效果”来代替“取效行为”术语。Е. В. Падучева (1996: 226) 同样没有使用取效行为概念，取而代之的是“取效层面”(перлокутивный аспект)。М. Я. Гловинская 的观点则更为鲜明地表达了说话人的意向行为引发的听话人的相应反应。(М. Я. Гловинская 1993: 214)

综上所述，我们认为，取效行为与取效效果是两个虽然有联系，但却彼此区别的概念。奥斯汀提出取效行为的概念无疑是正确的，遗憾的是，他未能给取效行为下一个明确的定义，造成一些混乱。后果之一是，导致一部分人把取效行为看做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，奥斯汀设想的“以言取效”多数情况下指作用于听话人身上的取效效果，而并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分析，但对取效行为本身却可以进行语言分析。后果之二是，很难硬性地、毫不含糊地把意向行为和取效效果分开。因为意向就其外显的动机而言，并不等同于为了实现取效效果所采取的体现意向的行为。换言之，意向行为与取效效果之间并不存在完全等同的一对一的关系。

3 意向行为与取效效果的对应关系

从以言取效的角度观察语句，不言而喻，说话人实施某种意向行为时，一定希望说出的话语能达到某种目的。同时希望该话语在听话人身上获取实际效果。要做到这一点，必须以听话人理解自己的意图为前提。我们反复强调过，说话人无法控制实际效果，只能为达到预期效果而施加某种影响或作用，在这一意义上，我们把这种影响看做是由说话人控制的取效行为。В. А. Звегинцев 明确地将这种行为称之为“施加影响的行为”(речевоздействующий

акт)。(В. А. Звегинцев 2001: 212) 意向行为和施加影响的取效行为, 以及实际取效效果密切相关, 但又不完全等同。具体说来, 它们之间存在以下对应关系:

第一, 意向行为与取效效果之间对应关系不明确。说话人虽有一定意图, 但他没有明确地表现出要达到什么效果, 或者不特别强调。听话人须借助语境等条件来判断说话人的意图。由于没有体现说话人意图的明显标志, 对这类意向行为在听话人身上产生的效果容易有多种理解。

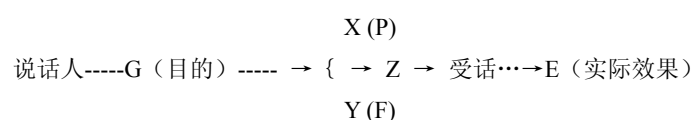
第二, 意向行为与取效效果之间对应关系明确。这时, 说话人意图以及期望在听话人身上取得的效果都比较清晰, 如: 开玩笑→引起乐趣; 恐吓→使害怕; 恭维讨好→赢得好感等。与第一种情况不同, 理解说话人的意图不成问题, 但为了使听话人能做出说话人期望的反应, 达到实际效果, 往往还须采取相应策略, 即在话语中加进一些语言或非语言的手段。以祈使言语行为为例, 说话人对听话人晓之以理、动之以情, 通过劝说、论证、打动、感动等办法使后者有信心、有兴趣完成行为。

无论意向行为与取效效果之间有无明显对应关系, 由于交际双方统觉吻合程度上的差异造成对话语理解程度上的出入, 由于听话人的感情、意志因素以及环境条件的限制, 听话人的反应与说话人的预期效果可能有距离。要使预期的可能效果转化为必然的实际效果, 说话人必须采取某种有针对性的交际策略, 促使听话人真正晓意动情, 愿意行动, 以期出现实际效果。

第三, 意向行为的实施就意味着实际效果的出现。此时, 可把意向行为理解为取效行为, 即意向行为与取效行为合二为一。在这种施为句中, 只要说话人具有相应的地位、职务、身份, 他说出的话语就可以达到实际效果。如对某人任命就意味着使其获得职务, 命名则是获得名称, 宣布撤职就意味着使其离开岗位。

如果认为语句内涵有不同层次, 并把行为与功能等同看待, 那么奥斯汀言语行为三层次指对同一个交际行为从三个不同角度观察的结果。从话语内容角度看, 它是言说行为, 有意义, 有所指; 从说话人意向角度看, 它是意向行为, 表示语势; 从以言取效角度看, 它是说话人对听话人施加的影响。显然, 说话人不是按先后顺序递次完成上述三重功能的, 它们是三位一体的, 即话语一经说出, 说话人同时实施言说、意向、取效行为。

说话人在实施某个言语行为(交际行为)时, 以说话人目的 G^2 为出发点, 通过言说行为 X 实现命题 P ; 通过意向行为 Y 表达语势 F ; 通过 X 和 Y 相互作用使听话人理解了 P, F , 从而产生某种作用或影响 Z , 使后者作出说话人所预期的反应, 达到实际效果 E , 图示如下:



实际效果 E 与言说行为 X 、意向行为 Y 不处于同一平面上。 E 指听话人受语句的作用后所作出的反应, 这种反应效果可能与说话人的目的 G 吻合, 也可能不吻合, 它不受规则制约。当目的 G 与实际效果 E 吻合时, 就是一个成功的交际, 反之, 则是交际失败。同一个语句可能对听话人产生不同的作用或影响, 导致不同的实际效果 $E_1, E_2, \dots$ 等。而 Z 不等于 E , 后者并不参与说话人的交际行为, 前者也不以后者的存在为前提。无论实际效果 E 是什么($E_1, E_2, \dots$), 它不能决定 Z 的性质。如果交际可以获得成功, 那么 E 在未达到之前是 G , G 等于尚未取得的 E , E 又等于已达到的 G , 而 Z 始终是联系 G 与 E 的纽带: 说话人首先确立 G , 通过实施 Z 从而达到 E 。可见, 目的 G , 取效行为 Z , 实际效果 E 是紧密相连的。但是正如上文所述, G 与 E 并非总能吻合。说话人无法控制实际效果 E , 只能为达到预期目的 G 而施加某种影响或作用, 正是在这种意义上, 我们把这种影响或作用看成可受说话人控制的取效行为 Z 。

传统语言学的弊端往往表现在只关注主观确立的目的, 而忽视客观可能产生的效果, 然而目的并不等同于效果。И. Б. Шатуновский(1996: 192)客观地比较了目的与效果之间的关

系：结果、后果、效果等于客观世界中的事态或事件，是可控命题的必备要素。也就是说，效果在未达到之前是目的，目的等于尚未取得的效果，效果又等于已达到的目的。M. B. Никитин 也认为目的与效果并非总能一一对应。取效效果事实上就是言语行为目的，它在很大程度上左右着达到此目的的语言手段——取效行为。(M. B. Никитин 1997: 728) (未完待续。参考文献详见下期)

附注

1 阿喀琉斯(又译阿基里斯)是希腊神话中的人物，他出生后被母亲握脚踵倒提着在冥河水中浸过，结果除未浸到水的脚踵外，浑身刀枪不入。因此，阿喀琉斯的脚踵常用以喻指“惟一的(致命)弱点”。

2 G=说话人目的，X=言说行为，Y=意向行为，Z=取效行为，E=取效效果，F=语势，P=命题。

Connotation, Types, and Expression Means of Perlocutionary Act(I)

SUN Shu-fang WANG Gang

(1. Heilongjiang University Russian Language and Literature Research Center, Harbin 150080, China;

2. School of Russian Studies, Heilongjiang University, Harbin 150080, China)

Abstract: As an important part of complete speech act, perlocutionary act has long been marginalized. It has not received enough attention from researchers, even be excluded from pragmatics research vision, sometimes confused with perlocutionary effect. This paper interprets the concept of perlocutionary act and defines its essence and connotation, distinguishing the concept of perlocutionary act from that of pelocutionary effect. It also analyzes the different types of perlocutionary act and their expression means thoroughly. It is expected that this study can investigate the theoretical value and practical significance of perlocutionary act from a new perspective.

Key words: perlocutionary act; connotation; types; expression means

收稿日期: 2009-05-06

基金项目: 本文为 2007 年度国家社会科学基金项目“俄语言语行为理论与功能意向类型”的阶段性成果(项目批准号 07BYY068); 黑龙江省普通高等院校青年学术骨干支持计划项目“言语行为的理论与类型分析”的阶段性成果(项目批准号 1152G026); 获黑龙江大学学生学术科技创新项目基金资助。

作者简介: 孙淑芳(1963-), 女, 黑龙江人, 黑龙江大学俄语学院副院长, 教授, 博士生导师, 黑龙江大学俄语语言文学研究中心专职研究人员。主要研究方向: 语义学、语用学、俄汉语对比研究; 王钢(1980-), 男, 黑龙江人, 大庆石油学院外国语学院讲师, 黑龙江大学俄语学院硕士研究生。主要研究方向: 语义学、语用学、俄语教学。

[责任编辑: 彭玉海]