

听话人视角的应答语研究^{* 1}

——商务话语研究系列之二

谢 群

(黑龙江大学 哈尔滨 150080)

提 要:互动的过程就是引发与应答交替作用的过程。引发语是发话人意向与目的的外显,应答语在话语次序上受到引发语的约束,听话人需要根据对引发语的理解与阐释来构建自己的应答语。因此,应答语不是对引发语的回应,而是听话人对发话人意向的推断,是对听话人理解中引发语的反应。这也正说明意义不是由单独某个主体决定,而是产生于互动中,是一个复杂的过程。基于这种观点,本文分析商务谈判互动中应答语的构建方式与选择策略,尝试构建听话人视角的应答语分析模式,以期丰富和完善话语互动中的语言主观意义研究。

关键词: 应答语; 听话人; 话语互动; 目的; 主观意义

中图分类号: H030

文献标识码: A

文章编号: 1000-0100(2016)05-0085-6

DOI 编码: 10.16263/j.cnki.23-1071/h.2016.05.023

A Study on the Responses in the Viewpoint of Receivers

— A Serial Study on Business Discourse (II)

Xie Qun

(Heilongjiang University , Harbin 150080 , China)

Discourse interaction is a complicated interactive progress of initiations and replies. Initiations explicate the communicative goal of the speakers, which constrain the following replies. Based on the understanding and interpretation of the initiations, the replies are constructed by the receivers. Therefore, the replies are not the responses of the initiations implemented by the speakers, but are the responses of the receivers' interpretation of the initiations. It illustrates that meaning, which can not be decided by single subject, is formed in interaction. Based on this supposition, this paper analyses the formation process and generic patterns of the replies in business negotiation, constructs the analysis pattern from the viewpoint of receiver, in order to enrich subjective meaning research in discourse interaction.

Key words: reply; receiver; discourse interaction; goal; subjective meaning

1 引言

引发语(initiation)与应答语(reply)的交替作用形成话语互动。引发语和应答语不仅相互关联,同时引发语还在一定程度上制约应答语的生成和选择。在商务谈判互动中,谈判双方希望能够达成合作,但是各自之间的利益却又相互矛盾。如何能在激烈的话语斗争中取得优势、扩大自己的收益是决定谈判者话语策略的根本原因。

因此,应答语的选择就在于如何能够根据语境,在互动双方目的和利益相矛盾的情况下,尽量摆脱引发语的束缚,使应答语实现最大限度地有利于自己的语境效果,同时又尽可能地让对方认为自己在合作。因此,引发语是发话人意向与目的的外显。由于应答语在话语次序上受到引发语的约束,所以听话人需要根据对引发语的理解与阐释来构建自己的应答语。

* 本文系国家社科基金项目“莫斯科语义学派句法语义理论框架下的俄汉焦点副词语义研究”(15CYY050)、教育部人文社科研究项目“基于语料库的维特根斯坦语言游戏思想研究”(12YJC740118)和中国博士后科学基金第56批面上资助项目“现代汉语语气助词的主观意义研究”(2014M560274)的阶段性成果。

2 引发语与应答语

2.1 引发语与引发句

引发与应答是基于相邻对概念提出的分类。会话分析学派把紧邻在一起的两个话轮称为相邻对(adjacency pair)。相邻对的第一部分称为引发语,第二部分称为应答语。由此可见,会话分析学派的引发语是形式角度的划分,受相邻对的限制,研究范围具有局限性。针对这一状况,我国汉语学者提出引发句的概念。“引发句指在会话中有特定交际目的说话人在完成交际任务的过程中能够引出对方应答的话语”。(梁晓玲 2001: 26) 尹世超(2008)以语气和功能为划分标准,认为“引发句主要指疑问句,也包括其他类型具有引发功能的句子,如表示招呼、问候、道歉、请求、使令、邀请、提议、表态、称赞、批评、陈述、告别、警告、抱怨、感叹等的句子”(杨迎春 2012: 29)。引发句的研究范围突破“相邻对的第一部分”的限制,是功能维度的划分,属于语用范畴。引发句由句子构成,“可以是一个句子,也可以是一个句群或更大的语言单位”(同上)。根据构成情况的不同,引发句又可分为简单引发句、复杂引发句和多话轮引发句。同时,引发句也可以根据位置和功能等的不同分成很多类型。但是,引发句以疑问句为主要类型的切分不能适用于本文的语料,因此有必要区分问话、疑问句和引发语。

2.2 引发语与问话

问话是功能维度的概念,指一定语境中为一定的目的或效果而发出的、具有一定语力的言语行为,属于语用学的范畴;而问句属语法范畴,是去语境后的一种句子分类,可分为特殊疑问句、一般疑问句、反问句和设问句等。问话是提问言语行为,其直接目的是发话人希望从受话人那里得到自己需要的信息,间接目的可以是请求、命令和断言等。问话是以疑问句为依托,但却不限于此。问话可以是引发语,但引发语不仅仅是问话,尤其是在商务谈判话语中。如:

① A: 我可以拿出十个品种,让你们看一下,有点感官印象。

B: 好啊,这个我们很感兴趣。

由此可见,以问话和答语为基础的分类不能涵盖商务谈判话语的全部情况。根据我们的研究,以非问话形式出现的启动语步在商务谈判活动中占据较大比例,这是商务谈判话语互动的典型特征。

2.3 应答语与应答句

有关于“答”的表述,术语很多,如答语、对答和应答等。很多学者分别根据不同的语料研究过“答”,但是,给“答”下定义的学者并不多。为了给本文的研究对象“应答语”下定义,我们首先要剖析几个相关概念。

“应答句除指答问句,还包括对相邻对中对方疑问句

以外各种句类的引发予以回应的句子。应答句可以是一个句子,也可以是一个句群或更大的语言单位”(尹世超 2008: 15)。第一,应答句是以句子为基本概念。但是,在商务话语中,很多应答行为很难用句子作为划分单位。如果以各种句式来划分应答语,会使得研究更接近句法学而不是语用学。这样就会丢掉一些交际信息,而这些信息恰恰具有高度的研究价值。第二,除“句”字的使用容易产生不必要的混淆外,本文的研究更大程度上是以言语行为作为切分标准。第三,应答句是以对疑问句的回应为主,但是根据我们的研究,在商务谈判话语中,诱发对应与告知对应的数量相当,这就意味着对提问行为与陈述行为的回应在我们的研究中具有同样重要的地位。因此以对疑问回应为主要研究对象的分类不适用于本研究。

2.4 应答语与答话

答话与应答语一样,都是功能维度的概念。答话与问话相对应,应答语与引发语相对应。因此,对答话或应答语的界定都不能脱离问话与引发语。也就是说,问话与引发语的不同决定答话与应答语的不同。

3 应答语解读

3.1 受话人视角的话语研究:理解与阐释

引发语与应答语都是发话人目的导向下的话语选择结果,“两者之间有一定的语义搭配关系”(沈家煊 1989: 327)。我们认为,这种搭配可以是正搭配,也可以负搭配。有学者认为,“引发语期待应答语,否则就是结构的缺失。另外应答语生成必须在引发语允许的几种应答语之内进行选择,否则将会被认为是不恰当的”(刘虹 2004: 103)。我们认为这种观点限制应答语的选择范围,使得引发语对应答语具有绝对的控制力,这与现实情况出入较大,属于“把孩子同洗澡水一起倒掉”的结果。恰恰相反,正是那些被认为是不恰当的应答才更具有研究价值,更能体现出人的主观能动性在语言使用中的决定性地位。

引发语与应答语都是双向作用的结果。本维尼斯特(E. Benveniste)曾经指出,“说话人与听话人两者之间的关系不仅是语言交际的基础条件,也是‘交互主观性’的一种体现,即在交际过程中,话语‘参与人’作为‘言者主语’,也应该同时意识到其他参与人的‘言者主语’的地位”(王敏 杨坤 2010: 48)。如果主体1与主体2两者进行互动,主体1发出一个应答语时要考虑到主体2的存在,因此,引发语的最后构成是主体1的主观目的性加主体2限制的结果。应答语也是如此,主体2首先接收主体1发出的引发语,引发语就构成应答语的建构语境,主体2在此基础上根据自己的目的再选择应答语的形式。这个互动过程如图1所示:

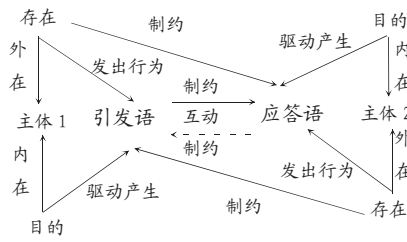


图1 引发语与应答语产生机制图示

由此可见，应答语选择受到的限制相对更多。在每个对应结构开始的时候，引发语都是主体1目的与主体2存在作用的结果，但是应答语还要额外受到引发语的限制。因此，应答语的产生是以主体2接收主体1发出的引发语为物理基础，并经过对引发语进行理解与阐释的心理过程。从主体2接收引发语到发出应答语的过程如图2所示：

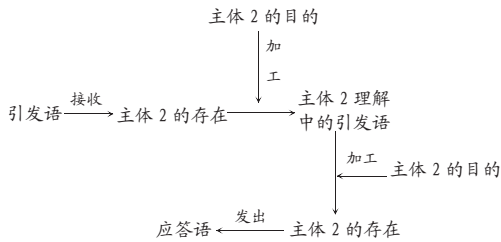


图2 应答语形成过程图示

从图1和图2可以看出，主体2对引发语的理解与阐释在整个互动过程中，尤其是应答语的形成过程中扮演着重要的角色。

事实上，应答语不是对引发语的回音，而是对主体2理解中引发语的回音。这也正说明意义不是由单独某个主体决定的，而是产生于互动中，是一个复杂的过程。互动语用学的倡导者托马斯(J. Thomas)认为，“意义的生成是一个动态的过程，需要说话人和听话人双方就意义进行协商，需要语境和话语的意义潜能”(廖美珍 2012: 24)。当然，这种理解并不是天马行空、漫无边际的，而是必然与引发语之间有不可分割的联系。因此，应答语的产生是基于主体2对引发语的理解，而这种理解是以主体2的意向性为出发点。著名生物学家约克斯库尔(J. von Uexküll)曾经说过，在苍蝇的世界里，就只有苍蝇的事情；在海胆的世界中，就只有海胆的事情。这也就说明，世界是依据不同的主体来划分，每一个主体都是从自身的角度出发去看世界。这也就是所谓的“一千个读者就会有一千个哈姆雷特”。我们认为，构成这种情况可能主要有以下两种原因：一是主体1确实没有言外之意，仅仅是语言形式选择不当。戈夫曼(E. Goffman)曾指出，“通常情况下，一个发话人不能精确地传达自己的意思，在这种情况下，如果听话人认为他们知道的很准确，那么

他们之间的理解肯定会有些许不同”(Goffman 1981: 10)。这种情况容易造成误解。二是主体2有言外之意，就需要依赖主体2的认知加工能否阐释出该言外之意。格莱斯(P. Grice)认为，“语用学的中心任务就是解释这些刻意的暗示是如何推断出来的”(何自然 2001: 18)。需要强调的是，这两种情况的判定依然是依托主体2的理解，因此，受话人对引发语的理解与解读对言语互动能否正常进行起着非常重要的作用。受话人对引发语的理解从本质上就是对发话人意向的推断。这种意向可以是直接的，也可以是间接的，受话人会根据自己的认知语境，经过“假设—验证—再假设—再验证”的过程来推断出发话人的意向(李洪儒 2003: 175)。在一定意义上说，“受话人对话语的理解，准确地说，对说话人形象的揭示，从确定直接意向开始，到推断间接意向为止”(同上)。因此，鉴于受话人的引发语解读在话语互动中的重要作用，本文将以此为切入点分析与解读应答语的形式建构与策略选择。

3.2 应答语的概念与研究模式

Robinson和Rackstraw认为，答话既是话语(verbal utterance)，又是行为，是语言学和行为科学共同感兴趣的对象。他们提出，确定答话的概念必须依靠问话，“答话是问话的反应”(Robinson, Rackstraw 1972: 87)。Baumert根据对问答序列的研究认为有必要区分“应”(rejoinder)与“答”(answer)(Baumert 1977: 85-92)。“应”指对引发语的任何反应，包括言语和非言语的，“答”指在语言上正确的反应。他认为，答话要以“合适答话的真值”为判断标准：正确的答话应该能正确地再现知识，同时是对该问话的准确答话。基于这种认知，他将答话分为5种：(1)不正确的回答；(2)正确而又完整的回答；(3)正确但不完整的回答；(4)回答部分正确，但包含一些不正确或不相关的话；(5)回答完全正确，但是包含一些无关的信息。我们赞同Baumert应该区分“应”与“答”的观点，但是不赞同他有关答话具有真值的观点。在语用与功能的维度内，答话没有对错与否，更多的时候是关乎“适当性”的问题。我们认为，无论适当与否，应答的研究都应当以引发为判断基础。同时，越被认为不适当或是不正确的应答越具有研究价值，因为对规则的违反就是明显的目的性体现。

本文认为，应答语是对引发语具有回应功能的话语，是言语行为，属于“应”，而不是“答”。应答语的确定主要依据以下3个标准：(1)必须是言语的，非言语的回应行为不在我们的研究范围内；(2)以引发语为划分基础；(3)应答语是功能维度内的概念，没有语言形式上的划分标准。

3.3 应答/引发语

应答/引发语通常在对对应结构中充当库特哈德(M. Coulthard)所说的R/I语步，也被波顿(D. Burton)称为挑战语步。它既是对上一个语步的回应，同时又启动下一

个语步。如:

- ② A: 那些材料都带了吧? I
 B: 中文的英文的? R/I
 A: 中文的。 Fi+r
 B: 中文的没问题。 Fii

从例②中可见,“中文的英文的?”这个语步在功能上首先是对 I 语步的言语回应,但是这个回应同时又引发另一个语步“中文的”。而“中文的”又同样在回答上一个语步的同时,引发新的应答。由此可见,在一个对应结构的内部,除首尾两个语步外,其余语步都有可能同时兼有应答和引发功能。这样的语步被认为是应答/引发语。

“在谈判中,回应语步可以行使两种功能:既可以是在同一立场上对启动语步的回应,也可以通过意义重置(repositioning the meanings)来对启动语步发起挑战”(Zhu 2011: 107)。这正是应答/引发语双重功能的体现。需要指出的是,由于引发语的存在构成应答语出现的语境,可以使得应答语采用省略的形式,但是同时又限制应答语的选择范围(Goffman 1981: 6)。因此,本文认为,应答/引发语虽然兼具应答与引发的双重功能,但是二者之间具有线性的顺序关系以及纵向的层次关系。应答是应答/引发语的首要功能,因此本文在研究范围上将其归入应答语。

4 应答语的选择策略

从一定角度来说,没有绝对的引发语,也没有绝对的应答语。引发与应答在话语互动中是相互限制与制约的统一体。二者相互影响,彼此作用,推动交际不断向前进行。这种关系也被视为主体间性的体现。主体间性是主体之间的相互认知关系,以统一主体与客体为基础,引导客体主体化,通过理解来实现相互依存的共识关系。话语作为主体之间相互交流的手段,成为主体间性建构的基础。通常情况下,互动被视为不同言语行为主体之间的互动,同一言语行为主体自身内部的互动常常成为被忽略的对象。主体内的互动指“由一个言语行为的主体单独实施的宏观言语行为内的微观言语行为之间的互动”(廖美珍 2010: 24)。在我们的分析框架中,主体内互动的体现方式就是前导行为、后续行为与核心行为三者之间的建构关系。

如果主体间性是由话语来建构的,话语又是人对语言系统进行选择的结果,那么这种选择又是由什么来支配的呢?塞尔(J. Searle)曾经指出,主体在语句中体现出的各种语用意义构成说话人意义。主体在选择语言形式与发出话语时意谓的东西,在某种限度之内,完全是属于他的意向(目的)。由此可见,话语选择凸显人的主观性,即目的与意向在语言研究中的重要地位。沈家煊认为,这是语言主观性的一种表现。主观性是什么?就是目的

在话语中的体现。

在话语互动中,“与其说构成‘对答’的两个举动有一定的羽翼搭配关系,无宁说两者之间的联系在于‘相关’。也就是说,应答人不管说些什么,都被对话双方认为与引发语相关。‘相关’可以是密切的和直接的,如有一定的语义搭配关系,也可以是疏远的和间接的,具体怎么相关要靠语境、知识和推理来确定”(沈家煊 2002: 249)。但是,无论“对话是针对什么做出应答,应答人有一定的选择自由。他可以只对引发语的一部分做出应答,也可以对包括引发语在内的一系列对话做出应答”(同上: 248)。这种自由就为应答者的目的体现与话语选择提供空间。

“在特定交际场合内,有话直说往往表达不出‘委婉’、‘礼貌’和‘间接’等社会含义,这些含义是社会规约的一部分,受到社会文化的制约,而表达这种受制约的含义,必须通过语言符号和认知因素组合来完成。也就是说,有时我们非得有话不直说,让所用的语言符号‘超度承载’,因为我们相信语言接收者在同一社会文化背景里,有对这种超载信息解码的能力”(熊学亮 1999: 39-40)。这也正是语言变化无穷、生机无限的重要特征。同时,这些现实交际的需要就使得互动者具有判断与选择的能力,可以采取不同的策略进行引发与应答。

“所谓答的策略,就是如何根据情境,在问答双方目的和利益冲突的条件下,使答话产生最大的有利于自己、而不利于对抗方利益的语境效果,同时又尽可能地让对方感觉自己在合作;在问答双方目的或利益一致或目的处于中性状态的条件下,使答话产生有利于共同目的的实现或有利于双方利益的最佳语境效果”(廖美珍 2003: 332)。因此,从策略实施的角度看应答语的选择,我们认为,应答语形式的选择本身就是话语策略的体现,即前导行为、核心行为和后续行为三者之间的关系及构成模式。也就是说,应答语构成形式也可被视为应答语的选择策略。下面我们将归纳并分析应答语选择策略。

4.1 提供过量信息

狄龙(J. Dillon)在对法庭互动的研究中指出,“被告有时会利用话轮自愿地说出一些问话中没有涉及的信息,这种扩展式的答话实际上是被告抢占话语空间的主要手段”(Dillon 1990: 87)。在商务谈判中,发话人为了抢占话轮来推广自己的产品也经常使用这种策略。

③ A: 你这个种子以前在中国卖过吗?

B: 在北方卖了很多。

B的话语不仅回答“是否在中国卖过”的问题,还提供在中国卖过的地方与数量。应答者的话语将对引发语的直接回答“在中国卖过”当作应答语的预设来处理。“北方卖了很多”的预设就是“在中国卖过”。这种提供过量信息的应答方式体现出发话人较高的合作性和迫切推销自己产品的心情。

4.2 答非所问

应答者有时会自顾自地说, 犹如引发语不存在一样。

④ A: 你这个种子以前在中国卖过吗?

B: 在北方卖了很多。

A: 什么时候啊? 在北方卖了很多。

B: 已经卖出去的就有 100 公斤了。

A 问的是“时间”, 而 B 回答的是“数量”。B 自身的两个应答语之间有很强的连贯性, 但是与 A 的引发语之间却是“所答非所问”。这种情况进一步说明对方希望多利用话轮来陈述有利于自己的信息的目的。

4.3 加主观性修饰语

这种情况属于使用元话语的类型。此处是元话语作为核心行为组成部分的使用情况。这种主观性的修饰语可以表达肯定、否定和或然性等主观态度, 使得命题的真实性变得难以用客观事实来衡量。这样的话语策略可以使自己的话语避免受到挑战。

⑤ A: 去没去过?

B: 我不知道我们老板是随那个市委书记盖**去的哪。

⑥ B: 咱们自酿的啤酒主要是怎么个销售方式? 是零售啊? 还是批发啊?

A: 好像大多是零售。

⑦ A: 您指的是领导和俱乐部, 是不是?

B: 主要还是在俱乐部, 因为这个俱乐部其实是占了哈尔滨现在这个旅游滑雪业比较大的部分。

在商务互动中, 追求“归一度”的问话大多是为后续的问候服务。但是这种带有主观性修饰的应答语大多否定引发者继续追问的可能。修饰语可以“软化”命题内容, 减弱对事实的确认程度。因此, 当应答者希望逃避责任或是对自己不利的问话时多采用这种策略。

4.4 以问为答

当应答者对引发语的信息焦点不够明确时, 发话人通常会选择这种策略。这是一种比较积极的策略, 既有利于表现自己的合作性, 有利于明晰话语内涵与外延。这些都在商务谈判中具有重要的现实意义。

⑧ A: 分国内国外吗, 不是? 分国内国外吗?

B: 你是指在知识产权这块的吗?

A: 对。

B: 不分, 都是 50 对 50。

在商务活动中, 当双方在履行合同时, 发现各自对同一表达的内涵与外延的理解不一致, 通常会造成商务纠纷。而这种情况的产生主要是源于双方在合同签订前没有对相关术语或条款的内容进行逐一确认。日常语言的模糊性与不确定性使得其适合日常生活的交际, 但是在对精确度要求较高的机构话语中通常会带来很多麻烦。在这一点上, 弗雷格有关“眼睛与显微镜”的比喻形象地

说明日常语言在机构话语使用中存在的问题。他将日常语言比作“眼睛”, 将理想语言, 也就是人工语言比作显微镜。眼睛在其适用性和灵活性方面都显然要优于显微镜。但是眼睛一旦用于科学的目的, 进行高精度的分辨时, 它的不足之处就立刻显示出来, 而显微镜却完全适合这种高精度的要求。这也恰恰说明语言使用的精确性在特殊目的语言中的重要性。

商务纠纷一旦诉诸法律, 判决的结果将对双方的利益有很大影响。因此, 在商务谈判中明确权责、确认条款的外延范围可以在很大程度上保护自身的利益不受侵害。在这个过程中, 应答者可以通过“以问为答”的形式明确引发语的信息焦点, 避免产生“文字游戏”。

4.5 使用句末语气词“吧”

“吧”表示不确定的意思, 通常被用于句末。应答者通过使用“吧”可以使应答语的内容带有可协商的余地, 这点在商务谈判中出现频率很高, 尤其是在命题内容对自己不利的情况下。

⑨ A: 啊, 经费, 这个, 蘑菇的经费有没有预算啊?

B: 2000 万吧, 美金。

⑩ A: 这个, 你们最远卖到过哪儿啊?

B: 上海吧。

4.6 主动转让话轮

当应答者不能对引发语做出恰当的应答时, 他们通常会选择将话轮转还给对方的方式。希望通过对方的进一步陈述来探明其目的与意图, 以便寻找信息焦点做出应答。

⑪ A: 这个他特别的甜。你看。

B: 还有呢?

A: 品相也很好啊。荷片, 他们叫五星级, 六个都不行。

B: 哦。

4.7 沉默

沉默比“主动转让话轮”程度更高, 应答者根本不接对方的话轮。沉默应当属于应答语的特殊形态, 因为没有由言语行为构成, 我们将其视为“零应答语”。

⑫ A: 我们合作怎么样? 资金平摊。

B: 让我回去考虑一下吧。

A: 大家都是为了赚钱嘛, 您也不能一点商量的余地都不给啊? 你有什么条件可以提出来咱们协商嘛。

B: (3s)

A: 这肯定是个赚钱的项目, 我们以后还会有很多合作的机会▲

B: 我不是那个意思

A: 那您看, 还是考虑一下和我们合作, 我们公司还是很重视这个事情, 您看我们多有诚意。

B: (5s)

A: 怎么样?

B: (3s) 这个——让我再想想,再想想吧,不急。

当应答者沉默的时候,虽然没有文字信息的传递,但是却有“此时无声胜有声”的效果。当对方提供的条件自己不认同,但又不想直接提出时,应答者会选择这种策略。如果引发者合作的意向比较高时,就会如例⑫中的A一样主动继续自己的话轮。B这通过沉默的方式表达出自己对对方条件的不满,起到打压对方价格的作用,以期为后期的谈判提供有利的心理优势。

话语策略选择的情况不能一概而论,也很难总结出一定之规。由于应答者先验的目的性使得应答语不能一味地顺应引发语。范代克(T. van Dijk)认为,“即使是在不断进行的即席话语中,语言使用者也是遵守规则和有效策略的,无论是造句子、制定话题或标题、宣布会议结束、向人表示祝贺,还是反对别人的观点。这些规则或者策略不是个人的,而是在言语共同体内为大家共享的,不需明示而皆知的”(van Dijk 1997: 65)。这说明机构语境对话语策略选择与目的表达的影响作用。总之,话语策略的选择是复杂的,现实的话语现象没有“一定”和“绝不会”可言。但是,尽管受到复杂的环境因素影响,目的在话语选择中的决定性地位毋庸置疑。话语形式都是各自目的导向下的话语选择结果。它们或许是复合常理的,或许是出人意料的。无论怎样,互动都是双方的目的协商过程,引发语与应答语都是双方目的的外显,也是这个过程建构者。人与人之间的交际都是通过这样的过程实现,我们的语言世界也是由无数个这样的过程构成。

5 结束语

“自索绪尔区分语言和言语开始,语言庞杂的社会属性就不断受到关注。”(刘辉 2011: 23)随着对这种属性研究的不断深入,“人在语言中的地位和作用就不断突显出来”(刘辉 2010: 28)。也就是说,作为话语选择的决定性因素,人的意向性成为语言社会性研究关注的重点。研究认为,意义的形成是一个动态的过程;应答语不是对引发语的回答,而是对受话人理解中的引发语的回答。受话人的交际目的决定应答语的构成模式,因此受话人视角的话语研究可以从理解和阐释的角度揭示应答语的形成机制,在一定程度上丰富和完善话语互动中语言的主观意义研究。

参考文献

何自然. 语用与认知: 关联理论研究[M]. 北京: 外语教学与研究出版社, 2001.

李洪儒. 语句中的说话人形象[D]. 黑龙江大学博士学位论文, 2003.

梁晓玲. 现代汉语引发句研究[D]. 黑龙江大学博士学位论文, 2001.

廖美珍. 法庭问答及其互动研究[M]. 北京: 法律出版社, 2003.

廖美珍. 目的原则与语境动态性研究[J]. 解放军外国语学院学报, 2010(4).

廖美珍. 目的原则和言语行为互动研究[J]. 外语学刊, 2012(5).

刘虹. 会话结构分析[M]. 北京: 北京大学出版社, 2004.

刘辉. 本体论视域中的后期维特根斯坦语言观[J]. 外语学刊, 2010(6).

刘辉. 方法论视域中的索绪尔语言观[J]. 当代外语研究, 2011(2).

沈家煊. 不加说明的话题: 从“对答”看“话题—说明”[J]. 中国语文, 1989(5).

沈家煊. 著名中年语言学家自选集: 沈家煊卷[M]. 合肥: 安徽教育出版社, 2002.

王敏, 杨坤. 交互主观性及其在话语中的体现[J]. 外语学刊, 2010(1).

熊学亮. 认知语用学概论[M]. 上海: 上海外语教育出版社, 1999.

杨迎春. 媒体访谈的引发与应答研究[D]. 黑龙江大学博士学位论文, 2012.

尹世超. 应答句式说略[J]. 汉语学习, 2008(4).

Baumert, M. Classification of English Question-answer Structures[J]. *Journal of Pragmatics*, 1977(1).

Dillon, J. T. *The Practice of Questioning* [M]. London: Routledge, 1990.

Goffman, E. *Forms of Talk* [M]. Oxford: Basil Blackwell, 1981.

Robinson, W. P., Rackstraw, S. *A Question of Answers* [M]. London: Routledge, 1972.

Thomas, J. *Meaning in Interaction: An Introduction to Pragmatics* [M]. Beijing: Foreign Language Teaching and Research Press, 2010.

van Dijk, T. A. *Discourse as Structure and Process* [M]. London: SAGE, 1997.

Zhu, Y.-X. Building Intercultural Alliances: A Study of Moves and Strategies in Initial Business Negotiation Meetings[J]. *Text & Talk*, 2011(1).

定稿日期: 2016-01-23

【责任编辑 王松鹤】