

激将法话语的语用解读

郭艳红

(贺州学院 外国语学院, 广西 贺州 542899)*

摘要:通过实例分析了激将法话语的语用特征,探讨了激将法话语的实现方式以及制约激将法话语选择的语境因素。激将法话语的使用体现了顺应交际双方的心理语境、社交语境因素而有意识地做出选择的动态过程。

关键词:激将法话语;语用特征;实现方式;语用理据

doi: 10.3969/j.issn.2095-5642.2017.003.071

中图分类号: H030 **文献标志码:** A **文章编号:** 2095-5642(2017)003-0071-05

一、引言

古人云:水激石则鸣,人激志自宏,体现了激将法之效用。激将法本指用刺激性的话使“将领出战”的一种方法,后泛指用刺激性的话或反话鼓动人去做某事的一种手段。^[1]与日常话语不同,使用激将法的说话者原本可以直截了当地表达自己的意思,却最终选择用激将法话语表达,因此可以说激将法是一种有标记性的言语行为,有显著的语用特征,其话语使用语境、实现手段等对激将法是否能成功达到目的颇为重要。激将法使用已十分普遍,但前人对其展开的研究寥寥无几,且主要集中在描述激将法在文学作品、新闻采访、教学等领域的使用实例上,^{[2][3][4][5][6][7]}未能上升到语言理论层面,对富有策略性的激将法话语之语言手段、语用特征、语用理据等方面国内外学者仍然未能给予足够的关注。本文拟通过对激将法的实例分析,探讨激将法话语的语用特征、实现方式,揭示说话者使用激将法话语的语用理据。

二、激将法话语的语用特征

激将法话语具有以下语用特征:(1)蓄意性。蓄意性是指说话人故意利用某一话语或言语行为去实现特定目的的一种意向性。^[8]激将法的蓄意性主要表现是:说话人为了达到某种目的,故意选择使用并非出自本意的刺激性话语或反话,刺激听话人的不服输或逆反心理。(2)间接性。说话者使用激将法时,通常会隐藏真实话语目的而以间接的方式表达,其话语字面意义和真实意图相反或相异。激将法抓住对方心理,它以看似不礼貌、讽刺、贬低等言辞间接暗示话语背后的真实意图,其表达的间接性有利于成功实现交际目的。(3)逆期待性。激将法这种间接话语表达体现了说话人内心的矛盾之处,说话者明知字面表达不符合自己内心的真实意图,但仍然选择使用激将法,顺应听话人的心理和当前各类语境因素,使听者推导出与字面意相反或相异的隐含意。也就是说,说者对听者有种逆向期待,期待听者从字面意的相反或相异面来理解。下面以热播电视剧《小爸爸》中的对话为例来谈谈激将法话语语用特征的体现。

例(1):(模范男友齐大胜得知身患癌症后,假装移情别恋和女友小艾分手,在伤心的小艾决定出国深造前,齐大胜为能让小艾出国生活过得好些,筹了一笔钱托朋友以各种名义给小艾,但都遭到小艾拒绝,于是他决定亲自见见小艾用激将法让小艾拿走“分手费”。)

* 收稿日期:2016-11-01

基金项目:本文为2015年广西高校科研项目(KY2015LX487)阶段性成果。

作者简介:郭艳红(1986—),女,湖北枣阳人,讲师,硕士,研究方向:语用学研究

小艾:那卡我剪了,你就别再费劲了。你欠我的,不是一张卡能解决的。

齐大胜:你误会了,我不是想再给你那笔钱。(01)

小艾:那你要干嘛啊?

齐大胜:是这样的啊,那个卡不是用你的身份证开的吗?你把那卡给剪了,那笔钱现在取不出来,所以我今天来想找你让你带上身份证,去银行帮我把那钱提出来。

(去银行排队等候办理)

小艾:哎,瘦了啊。

齐大胜:我减肥呢

小艾:哟,怎么突然减肥了啊,跟我在一起那会,让你少吃一顿都难。

齐大胜:这不是因为爱情嘛。(02)

小艾:衣服新买的吧?

齐大胜:我女朋友给我买的。

小艾:哦,我怎么说着档次低了点,动物园淘的吧。

齐大胜:低吗?我觉得看着挺好的,我跟你说是主要是穿着舒服,你说你原来给我买那些吧,确实档次都挺高,但它关键是穿着不舒服你知道吧。(03)

(从银行柜台把钱取出来了)

齐大胜:来把你身份证还给你了,我就不送你,我一会还得去接我女朋友呢。(04)

小艾:站住。拿来。

齐大胜:什么呀?

小艾:齐大胜,我突然觉得这钱我应该要!

齐大胜:别啊,你不是说不要了吗?我都答应给我女朋友买包了。(05)

小艾:齐大胜,欠我多少你知道。

齐大胜:哎,那咱这样啊,一人一半成吗?我是欠你的啊,我承认。可是咱俩毕竟不是也没有那夫妻之实吗?这样,四六?三七?二八成吗?(06)

(小艾一把拿走所有的钱)

齐大胜:不是,你给我留两万。(07)

在例(1)的对话中,齐大胜刻意使用了较多的激将法话语,话语(02)(03)(04)(05)充满了蓄意性,故意多次提到与现在女朋友的种种甜蜜,使小艾形成巨大的心理落差,以刺激小艾的逆反心理从而收下这笔分手钱,话语(01)(06)(07)字面看似齐大胜不想给小艾这笔钱,刻意谈条件“一人一半?四六?三七?二八成吗?”等似乎很无赖的做法,这些绕圈子的间接表达法实为激将法,其真实目的是刺激小艾收下所有的钱,说话者齐大胜的字面表达和其内心的真实意图相反,体现了激将法说话者内心对听者的逆向期待性。

三、激将法的实现方式

说话者实施激将法的方式主要有以下几种:

(一)嘲讽

嘲讽或讽刺是指用尖锐轻蔑的话语或通过詈骂、贬低或挖苦他人,其往往容易伤害对方的面子,^[9]目的在于激怒对方,从而完成交际目的。如下例(2)中司马懿打算用消耗战,坚守不出,诸葛亮为了激其出战,送司马懿女性服饰并修书以言语嘲讽,信中故意提到“谨避刀箭,与妇人又何异哉!今遣人送巾帼素衣至,如不出战,可再拜而受之。”以嘲讽式的激将法话语激怒对方出战。

例(2):孔明自引一军屯于五丈原,累令人搆战,魏兵只不出。孔明乃取巾帼并妇人缟素之服,盛于大盒之内,修书一封,遣人送至魏寨。诸将不敢隐蔽,引来使入见司马懿。懿对众启盒视之,内有巾帼妇人之衣,并书一封。懿拆视其书,略曰:“仲达既为大将,统领中原之众,不思披坚执锐,以决雌雄,乃甘窟守土巢,谨避

刀箭,与妇人又何异哉!今遣人送巾帕素衣至,如不出战,可再拜而受之。倘耻心未泯,犹有男子胸襟,早与批回,依期赴敌。”司马懿看毕,心中大怒,乃佯笑曰:“孔明视我为妇人耶!”(《三国演义》第103回)

(二)对比

激将法通过把听话者A与他人B作比较,言语间表露出A不及B之类的否定或贬低情感,以此达到激怒听话者A做出顺应说话者真正意图的目的。如例(3)诸葛亮为了激黄忠主动出战,故意言“除非翼德,无人可当”,刻意夸大张飞的勇武及不可替代性,拿张飞与在座的将士进行对比,话语中透露出在座将士之勇武远不及张飞的情感,以此刺激诸如黄忠之老将不服输的自尊心,进而主动要求带兵应战。又如例(4)诸葛亮出使江东本意为了说服孙权联合作战攻打曹操,然而对孙权有一些了解后发现此人不可说只可激,于是在谈论到“战”或“降”时,面对孙权的犹豫不决,诸葛亮故意言“昔田横,齐之壮士耳,犹守义不辱。况刘豫州王室之胄,英才盖世,众士仰慕。事之不济,此乃天也。又安能屈处人下乎!”间接地把昔日的勇士田横和当今的刘备拿来与孙权作对比,田横和刘备都能宁死不屈,你孙权太没骨气了!对比的言语间充满了对孙权犹豫不决的鄙视。孙权岂能咽的下这口气?大怒之后下定决心拼死一战。

例(3):孔明笑曰:“张郃乃魏之名将,非等闲可及。除非翼德,无人可当。”忽一人厉声而出曰:“军师何轻视众人耶!吾虽不才,愿斩张郃首级,献于麾下。”众视之,乃老将黄忠也。孔明曰:“汉升虽勇,争奈年老,恐非张郃对手。”忠听了,白发倒竖而言曰:“某虽老,两臂尚开三石之弓,浑身还有千斤之力;岂不足敌张郃匹夫耶!”孔明曰:“将军年近七十,如何不老?”忠趋步下堂,取架上大刀,轮动如飞;壁上硬弓,连拽折两张。(《三国演义》第70回)

例(4):权曰:“若彼有吞并之意,战与不战,请足下为我一决。”孔明曰:“亮有一言,但恐将军不肯听从。”权曰:“愿闻高论。”孔明曰:“向者宇内大乱,故将军起江东,刘豫州收众汉南,与曹操并争天下。今操芟除大难,略已平矣;近又新破荆州,威震海内;纵有英雄,无用武之地;故豫州遁逃至此。愿将军量力而处之:若能以吴、越之众,与中国抗衡,不如早与之绝;若其不能,何不从众谋士之论,按兵束甲,北面而事之?”权未及答。孔明又曰:“将军外托服从之名,内怀疑贰之见,事急而不断,祸至无日矣!”权曰:“诚如君言,刘豫州何不降操?”孔明曰:“昔田横,齐之壮士耳,犹守义不辱。况刘豫州王室之胄,英才盖世,众士仰慕。事之不济,此乃天也。又安能屈处人下乎!”孙权听了孔明此言,不觉勃然变色,拂衣而起,退入后堂。众皆哂笑而散,鲁肃责孔明曰:“先生何故出此言?幸是吾主宽洪大度,不即面责。先生之言,藐视吾主甚矣。”孔明仰面笑曰:“何如此不能容物耶!我自有破曹之计,彼不问我,我故不言。”……肃闻言,便入后堂见孙权。权怒气未息,顾谓肃曰:“孔明欺吾太甚!”肃曰:“臣亦以此责孔明,孔明反笑主公不能容物。破曹之策,孔明不肯轻言,主公何不求之?”权回嗔作喜曰:“原来孔明有良谋,故以言词激我。我一时浅见,几误大事。”便同鲁肃重复出堂,再请孔明叙话。(《三国演义》第43回)

(三)创设矛盾

说话人为了达到交际目的,有时会有意在听话者A与他人B之间创设矛盾或冲突,通过冒犯A的利益或伤及A的某种情感等,激发冲突和怒火,从而使A对B采取某种行为。如例(5)为了使周瑜下定决心对抗曹操,在假装不知道大乔和小乔的身份背景下,诸葛亮巧妙地把曹操《铜雀台赋》中的“二‘桥’”改编成了“二‘乔’”,把原诗句改为“揽二乔于东南兮,乐朝夕之与共。”损害了周瑜的直接利益并伤及了周瑜的面子和自尊心,改动后的诗句刻意夸大了曹操攻打江东是为了周瑜的娇妻小乔和孙策的遗孀大乔,若能得此二人,这一仗就不用打了,周瑜听后必定勃然大怒。诸葛亮通过诗句的改编在周瑜与曹操之间创设矛盾,恰到好处地激起周瑜抗曹的决心。

例(5):孔明曰:“愚有一计:并不劳牵羊担酒,纳土献印;亦不须亲自渡江;只须遣一介之使,扁舟送两个人到江上。操一得此两人,百万之众,皆卸甲卷旗而退矣。”瑜曰:“用何二人,可退操兵?”孔明曰:“江东去此两人,如大木飘一叶,太仓减一粟耳;而操得之,必大喜而去。”瑜又问:“果用何二人?”孔明曰:“亮居隆中时,即闻操于漳河新造一台,名曰铜雀,极其壮丽;广选天下美女以实其中。操本好色之徒,久闻江东乔公有二女,长曰大乔,次曰小乔,有沉鱼落雁之容,闭月羞花之貌。操曾发誓曰:吾一愿扫平四海,以成帝业;一愿得

江东二乔,置之铜雀台,以乐晚年,虽死无恨矣。今虽引百万之众,虎视江南,其实为此二女也。将军何不去寻乔公,以千金买此二女,差人送与曹操,操得二女,称心满意,必班师矣。此范蠡献西施之计,何不速为之?”瑜曰:“操欲得二乔,有何证验?”孔明曰:“曹操幼子曹植,字子建,下笔成文。操尝命作一赋,名曰《铜雀台赋》。赋中之意,单道他家合为天子,誓取二乔。”瑜曰:“此赋公能记否?”孔明曰:“吾爱其文华美,尝窃记之。”瑜曰:“试请一诵。”孔明即时诵《铜雀台赋》云:“从明后以嬉游兮,登层台以娱情……揽二乔于东南兮,乐朝夕之与共。……”周瑜听罢,勃然大怒,离座指北而骂曰:“老贼欺吾太甚!”孔明急起止之曰:“昔单于屡侵疆界,汉天子许以公主和亲,今何惜民间二女乎?”瑜曰:“公有所不知:大乔是孙伯符将军主妇,小乔乃瑜之妻也。”孔明佯作惶恐之状,曰:“亮实不知。失口乱言,死罪!死罪!”瑜曰:“吾与老贼誓不两立!”(《三国演义》第44回)

四、激将法话语的语用理据

语言使用的过程就是不断进行语言选择的动态顺应过程,由于语言具有变异性、商讨性和顺应性,语言使用者在交际中能够顺应语境的变化,从可供选择的一系列语言表达和语用策略中做出高度灵活的选择,从而满足交际需求。^[10]激将法话语的使用受各种语境因素的制约,主要涉及交际双方的心理语境、社交语境等,体现了顺应语境因素和交际目的有意识地做出选择的动态过程。

激将法颇具谋虑性,打的是心理战,激将法蓄意使用并非出自本意的言语贬低或否定听话者,期待听者能从话语的相异面去领悟激将者的真实意图。而人类都有渴望被别人认同的共同情感,激将法话语很容易激起听者的不服输和逆反心理,其能否成功主要在于激将话语的使用是否顺应了听话人的心理语境,包括听话人的性格、情感、观念、愿望、意图等因素。如例(1)齐大胜很了解小艾的性格,小艾被劈腿且个性强,不势力,直接给她钱的话,肯定不会收下,然而反其道而行用激将法言语刺激小艾,故意提到与现女友的种种甜蜜等,恰恰顺应了小艾好强不服输的心理,被“渣男”劈腿而且这人还这么无耻,不拿走这钱多对不起自己啊,于是主动要走了这笔钱。例(4)中孙权对或战或降犹豫不决,诸葛亮深知去正面说服孙权只能是徒劳,此人性格只可激,于是假意劝说孙权投降,“反正曹操势大,东吴也打不赢”,然后顺势夸赞田横和刘备宁战不降,明明小看了孙权,孙权的性格哪里能容忍,刘备败军都不投降,大东吴岂能受人控制?被激怒后,孙权最终接受诸葛亮建议,孙刘联合作战。例(5)诸葛亮抓住了周瑜要面子和自尊心强的心理,巧妙地利用“桥”和“乔”的同音,改动后的诗句“揽二乔于东南兮,乐朝夕之与共。”损害了周瑜的直接利益且伤及其面子,周瑜听后勃然大怒,从而坚定了周瑜抗曹的决心。然而激将法的使用也有一定局限性,尤其对于有自卑心理或自尊心不强的人,想要激起他们的自尊心和对自身价值认同的决心比较困难,还有对于一些比较老练有阅历的人,他们熟知不少伎俩,有较强的心理防范意识,不会轻易被激。如例(2)中的司马懿和诸葛亮的心理对决,诸葛亮体力不支,希望速战速决,而司马懿知道孔明的现状和用意故意打消耗战。诸葛亮无奈使出激将法,然而即便诸葛亮派人送的女士衣裙、首饰引得司马懿勃然大怒,司马懿早已识破孔明的激将计谋,仍然按兵不动,才为他的最后胜利打下了坚实的基础。因此,使用激将法要善于洞察对方的心理世界,争取最大程度的成功。

激将法话语的选择也受社交语境因素制约,其语言选择需符合社交场合、社团的交际规范,顺应交际双方的亲疏关系、权势关系、社会规约等。不是任何两个人之间都可以使用激将法,激将法话语具体方式的选用要受到亲疏和权势关系的制约。激将法的交际双方需有一定社交基础,拥有彼此熟知的背景知识,交际双方互相熟悉或有过一些前期了解,即相对亲近熟知的交际关系是说者使用激将法和听者领悟言者真实意图的基础,心中有数更容易把握好激将的程度和具体方式的选择,因此可以说彼此熟悉的人比陌生疏远的人之间更容易采用激将法。权势利益关系对激将法话语方式的选用也会产生影响,利益相悖使得充满敌意的双方更易采用较为委婉的蓄意对比或创设矛盾的激将方式,如例(2),而共同的利益或目标使得互为盟友或君臣的双方更易采用较为委婉的蓄意对比或创设矛盾的激将方式,如例(3)(4)(5)。因此交际者要学会顺应亲疏关系和权势利益关系,把握好激将话语方式的选择和激将的程度。

五、结语

激将法话语在交际中普遍存在,其具有蓄意性、间接性和逆期待性的语用特征,主要通过嘲讽、对比和创设矛盾等方式实现。语境因素制约着激将法话语的选择,激将法话语的使用体现了顺应交际双方的心理语境、社交语境因素有意识地做出选择的动态过程。此外,激将法话语的语用功能和认知推理机制也值得进一步探讨。

参考文献:

- [1] 百度百科.激将法[EB/OL].http://baike.baidu.com/link?url=w9L6q2Iv6sNF8U15bopDaEX2URbcPjj8cQv7xJcYw6U_IKbjGicyfbvRn62TdaPoc0pT0X3kH_5AiEIO-Mkq, 2016-02-05.
- [2] 李刚.从《三国演义》看“激将法”的运用[J].现代交际,1995,(1),20-21.
- [3] 彭建华.新闻采访的激将法——兼说法拉奇的采访技巧[J].新闻界,1999,(6),42-43.
- [4] 章永宏.激将法在采访中的运用[J].新闻采编,2000,(6),16-17.
- [5] 杨敬法.“激将法”让学生动起来——我教《项脊轩志》[J].语文建设,2003,(7),32.
- [6] 赖丹凤,伍新春.激将法:载舟抑或覆舟——学生情感体验在动机教学中的核心作用[J].教育科学研究,2010,(10),43-45.
- [7] 安超.只有“爱将”才能“激将”:激将法的三种境界——从“激将法”看教师实践性知识的生成[J].教育学术月刊,2010,(6),38-40.
- [8] 冉永平.人际冲突中有意冒犯性话语的语用分析[J].外国语,2011,(3),49-55.
- [9] Brown P, Levinson S C. Politeness: Some Universals in Language Usage[M]. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
- [10] Verschueren J. Understanding Pragmatics[M]. Beijing: Foreign Language Teaching and Research Press, 2000.

Pragmatic Interpretation of Deliberate Provocative Utterances

GUO Yan-hong

(Foreign Language School, Hezhou University, Hezhou, Guangxi, 542899, China)

Abstract: Based on examples, this paper analyzes the pragmatic properties, realization ways and pragmatic motivation of deliberate provocative utterances. The application of deliberate provocative utterances can be regarded as the dynamic process of adapting to the mental world and social world of communicators.

Key words: deliberate provocative utterances; pragmatic properties; realization ways; pragmatic motivation

(实习编辑:王崛兴 责任校对:金玉)