

doi:12.3969/j.issn.1672-0598.2014.03.021

# 婆媳冲突性话语中回应策略的语用分析\*

毛俊涵

(重庆大学 国际学院,重庆 400044)

**摘要:**目前冲突性话语的研究受到国内外语言学家们的重视,但作为冲突性话语的重要组成部分——婆媳冲突话语的语用研究尚属空白。现有文献中对婆媳冲突的研究也主要是基于人类学、社会学等非语用学视角。本研究将选取婆媳类电视剧《双面胶》《麻辣婆媳》中出现的婆媳冲突性话语作为分析的语料,从语言形式、修辞手法、语用功能等多个角度对婆媳冲突性话语中所采用反对策略进行归纳总结。并依据对面子威胁程度的强弱将其概括归纳为四大类:缓和策略、折中策略、强硬策略和攻击策略。在此基础上对不同策略进行分角色、分类型地定量分析,以期揭示造成这些策略使用差异的语用制约机制。

**关键词:**婆媳冲突;面子理论;反对策略;制约机制;冲突性话语

**中图分类号:**H030 **文献标志码:**A **文章编号:**1672-0598(2014)03-0142-09

## 一、引言

冲突性话语普遍存在于人们日常生活之中,但长期以来却因其“引乱性”(Kakavá, 2001)和“负面性”(Briggs, 1996; Goffman, 1959)多为国内外语言学家所忽略。“对抗性”作为冲突性话语的根本属性(宝贡敏,汪洁, 2007; Barki & Hartwick, 2004; 冉永平, 2010),虽受到国内外语言学家的普遍认同,但对其语言实现方式及其制约机制的研究仍不够充分。其中,国外学者 Miller (1995, 2000), Kakavá (2002) 和 Hong (2007) 等依据反对行为对面子的威胁程度,从语言角度对反对策略进行了较为系统的比较和归纳,但并未对其使用差异和语用理据进行考量分析,且此类研究多基于非汉语语料,不具有普遍的

代表性。此后,赵英玲(2008)虽然立足于汉语语境,对汉文化中的反对策略进行了梳理分析,但同样只是仅限于对反对策略的定性归纳,并未过多涉及反对策略的语用理据和制约因素。同时,其研究角度也较为广泛,对反对策略的归纳不仅包含语言和副语言策略,还涉及非言语行为。这虽然有助于呈现出反对行为本身的动态发展,但也不可避免地造成作者对语言策略的归纳不够具体和全面。

基于此,本研究将选取婆媳冲突性话语作为研究对象,着重从语言角度归纳总结婆媳双方在冲突中所采用的反对策略,并且依据其面子威胁程度,将出现的语言策略分为四大类:缓和策略、折中策略、强硬策略和攻击策略。在此基础上,对

\* [收稿日期]2013-11-29

[作者简介]毛俊涵(1985—),男,河南省南阳市人;硕士,重庆大学国际学院教师,主要从事语用学、专门用途英语、商务英语教学及研究。

婆媳双方所采用的反对策略的种类、角色差异进行语用诠释,从而揭示制约策略选择的语用因素。

## 二、面子保全论

冲突性话语从本质上讲是一种面子威胁行为(FTA)。这种行为既可能威胁到话语参与者的积极面子(positive face),也可能对其消极面子(negative face)产生损害。前者主要指个人的正面自我形象希望受到认可和赞许。后者则是指个人拥有行动自由、不受干涉的权利(Brown & Levinson, 1987)。虽然日常交际中对面子的威胁有时不可避免,但交际者却有充分的自主性,选择自认为恰当的面子威胁行为。Brown & Levinson(1987)根据对听话人面子威胁的程度高低,将交际双方可能采取的面子威胁行为依次分为①不使用补救策略、赤裸裸地公开施行面子威胁行为;②使用补偿策略的公开面子威胁行为中的积极礼貌策略和消极礼貌策略;③非公开地施行面子威胁行为;④不施行面子威胁行为。

Brown & Levinson(1987)认为,制约以上反对策略选择的主要有三个相对独立的语境因素:社会距离 D (social distance); 相对权势 P (relative power); 强加程度 R (absolute ranking of imposition)。通常来说,说话人和听话人之间的社会距离越大,说话人相对于听话人所拥有的权势越大,其言语行为本身强加于人的程度越大,那么该言语行为面子威胁程度就越大。虽然这些因素对交际双方采用何种反对策略起着关键作用,但却绝不仅仅是唯一的制约因素(Lawson, 2009)。在真实语境下,仍然存在着诸多其他因素如文化传统、情感(affect)、个体性格(personal traits)等,对反对策略的选择起着明显的制约作用。本研究将依据所收集语料的客观差异,对此制约机制进行详细描述。

## 三、研究方法

本研究选取两部婆媳冲突体裁类电视剧《麻辣婆媳》和《双面胶》作为分析对象,共筛选出婆媳冲突片段 31 个,一共包含 238 个话轮。其中,冲突话轮共有 163 个。作者首先对婆媳双方所采用的反对策略进行定性归纳和总结,并依据其对

面子的威胁程度将其分为缓和策略、折中策略、强硬策略和攻击策略四大类。在此基础上,通过对所归纳策略的统计分析,重点比较在不同种类、不同角色之间的使用差别,并就其产生差异的制约机制进行语用诠释。

鉴于冲突话语语言本身的复杂性和多样性,作者虽然立足于语言角度对反对策略进行归纳和总结,仍无法依据单一标准对其进行全面阐述。故而选择在语言范围内,依照先后优先顺序,分别从语言形式、修辞方法和语用功能三个方面对所选语料中涉及的反对策略进行不重复描述和统计。对同一反对策略,将首先考虑从其语言形式或修辞方法的角度对其进行定性归纳,当二者均无明确特征加以概括时,作者才会考虑从语用功能的角度对其进行补充说明。

## 四、结果分析及讨论

婆媳双方在冲突话语中所使用的反对策略很难明确地划分为直接或间接两种(Brown & Levinson, 1987; Goodwin, 1990),目前的相关研究多将其视为由缓和到加剧的连续体(Kakavá, 2002; Song, 1995)。因此,本研究也将延续这一观点,将婆媳冲突性话语的反对策略分为缓和策略、折中策略、强硬策略和攻击策略四大类。四种策略在婆媳冲突中的使用情况如表 1 所示:

表 1 婆媳冲突中四种反对策略使用情况

种类	数量
缓和策略	31(12.0%)
折中策略	45(17.4%)
强硬策略	147(57.0%)
攻击策略	35(13.6%)
总计	258(100%)

四种策略根据出现频率的多少,依此为强硬策略(57.0%)、折中策略(17.4%)、攻击策略(13.6%)和缓和策略(12.0%)。强硬策略的使用频率明显高于缓和策略( $P=0.000<0.005$ ,具有显著性差别),可见婆媳双方在冲突中,更加倾向于直接表达异议。面子的考量并不是制约双方选择

何种反对策略的首要因素。一旦冲突激化,双方更多是依靠对他人的攻击来维护自我,而不是过多考虑对方的面子。同时,与缓和策略相比,强硬策略更能准确、清楚地传达说话者的观点,这也是其使用频率较高的一个原因。

### (一)缓和策略

在冲突话语的起始阶段,婆媳双方有时为了降低反对策略对双方面子的威胁程度,减少其对人际关系带来的不良影响,而故意采用一些间接、迂回的语言手段(何自然,1995),借以达到缓和冲突,同时又能委婉表达异议的语用效果。我们将使用此类语言手段的反对策略归纳为缓和策略,主要包括模糊限制语、部分同意和疑问等。

#### 1.模糊限制语

模糊限制语(hedges)是指那些有意把事物弄得更加模糊或更不模糊的词语(G. Lakoff, 1973)。本研究中所涉及的模糊限制语更侧重于前者,指那些说话者故意使其语言变得模糊、不够明确,以此委婉地表达异议。这种语言策略的使用可以有效地缓解对听话者消极面子的威胁程度(Brown & Levinson, 1987),进而缓和冲突本身可能对人际关系带来的负面影响。常见的模糊限制语有“我认为”“我觉得”“也许”“可能”等。

①丽娟:妈,你们那边口味是不是挺重的呀?

亚平妈:咋了?咸了?

丽娟:啊,挺咸。

亚平:没有,还行,行。

丽娟:可能是,可能是我们这边的口味比较淡。因为书上都说了,说多吃盐不太好的,对身体不好,而且还会水肿。所以我们都少吃一点盐比较好。

例①中,媳妇丽娟虽然觉得婆婆所做饭菜味道比较咸,但考虑到婆婆是长辈,碍于面子同时又出于尊敬,丽娟使用一系列的模糊限制语如“可能”“不太”“少吃”“一点”等,使得反对的语气变得不太肯定。在尽可能减少对婆婆面子威胁程度的情况下,委婉地表达了内心的不赞同。

#### 2.部分同意

婆媳双方在争吵时有时会采取“部分同意”的策略,先同意对方部分观点,而后才真正阐述不

同意见。通过这种“欲抑先扬”的方式来表达对他人观点的不认同。象征性地同意对方的部分观点有助于最大限度地挽回听者的积极面子,从而缓解反对行为本身可能对听者面子所造成的威胁。

②吴芮:何凝姐,多多得的是什么病啊?

婆婆:告诉你,你也不知道。你是学心理学的,他心理没毛病。

吴芮:我不知道,可有人知道啊!我那些校友都分在各大医院,分在各科室里,说不定他们就能帮上你的忙。

例②中,儿媳吴芮在询问何凝儿子的病情,却招致了婆婆轻蔑的回答“告诉你,你也不知道”,这在一定程度上伤害了儿媳的积极面子。儿媳虽内心不悦,但还是在承认“我不知道”的事实基础上,提出异议“有人知道”,这在一定程度上维护了婆婆部分面子,避免了冲突的迅速激化。

#### 3.疑问

除了上文提到的“模糊限制语”和“部分同意”外,婆媳双方还较多地使用疑问的形式,将真实的反对意图隐藏在询问之中,间接表达发话者内心的不满。疑问句除了能够表达询问的基本功能外,还可以表达怀疑、指责等语用功能(Brown & Levinson, 1987),这也使得冲突话语得以延续和发展。

③吴芮:哼,我吴芮不可能吃这种没有道理的醋。

婆婆:你说那些话是什么意思啊?

吴芮:我就是觉得你做事情应该公道一些,我是您名正言顺的儿媳妇,不管您愿不愿意、喜不喜欢,这已经是没有办法改变的事实。您做有些事情的时候,起码得避讳一下吧?

婆婆:那你们还没有结婚的时候,你的行为避讳过我们吗?

吴芮:这根本就是两码事!

例③中,婆媳双方围绕着婆婆给何凝儿子买玩具的事情展开了争论。面对儿媳吴芮的一口否认,婆婆使用疑问句“你说那些话是什么意思啊?”对儿媳的辩解提出了质疑,以较为隐蔽的方式暗示婆婆对儿媳所述话语的不认同。避免了直

接反对可能对儿媳造成的伤害。

通过分析,我们发现以上三种反对策略尽管都表达出了不赞同、反对的语用功能,在一定程度上伤害了听者的面子,但多因其反对的含蓄性、间接性和隐蔽性,缓和了对他人面子伤害的程度,避免了冲突的激化和扩大,起到了缓和冲突的语用效果。在所收集的语料中,三种策略的分布频率如表2所示:

表2 缓和策略在婆媳冲突中的使用情况调查

	模糊限制语	部分同意	疑问	总计
婆婆	2	1	8	11(35.5%)
儿媳	9	1	10	20(64.5%)
总计	11(35.5%)	2(6.5%)	18(58.1%)	31(100%)

可以看出,在所收集的31个缓和策略中,模糊限制语、部分同意、疑问的所占比例分别达到了35.5%,6.5%,58.1%。疑问的使用频率明显高于其他两种策略。其中又以儿媳使用缓和策略的比例居多,达到了64.5%,明显高于婆婆35.5%的使用频率。这种差异的造成与中国“以和为贵”“尊敬老人”的文化传统是密不可分的。冲突、争吵一直是国人所极力避免的。即便是到了“不得不说”的时候,但凡话语参与者比较理智的话,还是倾向于采用较为缓和的反对策略,间接、有保留地表达内心的不满,这一现象在冲突的起始阶段表现得尤为明显。同时,受儒家文化影响,长者也多被视为权利的象征(Bond & Hwang, 1986; Chen & Chung, 1997)。面对老人和长辈,年轻人总是出于尊敬,避免使用过激语言,因此儿媳使用缓和策略也较婆婆频繁。

## (二) 折中策略

在婆媳冲突中,当交际需求大于对面子本身的考量时,交际双方经常会较少采用礼貌标记语,转而采用相对直接的方式,明确表达异议。尽管表达的方式较为直接,但并未加入任何激化对抗程度的修饰语,且多伴随较为平和的语气,故而冲突并未得到很大程度上的激化。我们将此类语言手段归纳为折中策略,主要包括:直接否定(direct disagreement)和隐性否定陈述(contradictory statement)。

### 1. 直接否定

直接否定是指交际一方在没有使用任何缓和话语的情况下,对另外一方话语内容的直接否定(Lawson, 2009)。说话者通常借助否定词语如“不对”“不是”等,来实现这一交际目的。对他人话语的直接否定,会在一定程度上威胁对方的积极面子,进而引发冲突。

### 2. 隐性否定陈述

与“直接否定”相比,“隐性否定陈述”通常是在不借助否定标记语的前提下,对他人讲话内容进行否定(Miller, 1995)。此种策略虽无明确否定词语,但故意相悖的话语阐述,足以使得听者轻易推导出其否定的语用含意(implicature)。

④吴芮:他现在跟我过,我们是两口子,你没有必要再像以前那样吧?

婆婆:不管什么时候,他都是我儿子啊!

吴芮:可是他现在是我丈夫,我们之间就不能说一点夫妻之间的事?

婆婆:大良,你出来!

吴芮:妈,何凝的事,恐怕您早就知道吧?看来我猜得一点都没错,你们俩玩得真够漂亮的。

例④中,婆媳双方围绕该不该婆婆介入夫妻间的矛盾展开了争论。面对儿媳的质疑,婆婆虽未直接表明对儿媳观点的反对,却提出了截然相反的表述以此来标明立场,告诫儿媳“不管什么时候,他都是我儿子啊”。前言与后语之间看似既无瓜葛也无否定词语,但依据 Grice (1975) 的“关系准则”,言语间的对抗不言而喻,这也随即引发儿媳的质问“我们之间就不能说一点夫妻之间的事?”。

不管是“直接否定”还是“隐性否定陈述”,两者都侧重对交际信息本身的否定,属于“就事论事”。无过多涉人身攻击,因此对交际者面子威胁的程度仍在可控范围内。其在语料中所出现的频率如表3所示:

表3 折中策略在婆媳冲突中的使用情况调查

	直接否定	隐性否定陈述	总计
婆婆	5	14	19(42.2%)
儿媳	10	16	26(57.8%)
总计	15(33.3%)	30(66.7%)	45(100%)



可以看出,婆媳双方使用“隐性否定陈述”的比例达到了66.7%,明显高于“直接否定”33.3%的比例( $P=0.025<0.05$ ,具有显著性差异)。这主要和汉语属于“意合”语言有较大关系,交际双方单凭意义上的相悖就可表明反对立场,而无需刻意追求使用否定标记语。这在一定程度上也避免了反对行为过于明显,缓和了两者关系的紧张程度。就参与者角色而言,婆媳双方使用这种策略的比例分别达到了42.2%和57.8%,儿媳使用此种策略的比例稍高于婆婆。这表明当今社会,儿媳对待婆媳关系的认识正在发生变化。倘若受到无端指责和不公平待遇,儿媳更倾向于直抒己见,而非忍气吞声。

### (三) 强硬策略

相比于折中策略,强硬策略往往在直接、明确提出反对观点的基础上,采用一定的语言、修辞、语用手段来加强反对的程度,并且伴有音量增大、语速加快等副语言特征,因此较易激化冲突。婆媳双方经常使用的强硬策略包括:激化词(intensifier)、反问句(rhetorical questions)及其多余回答、自我贬低(Self-deprecation)、双关(pun)、讽刺(irony)、指责(accusation)和命令(imperative sentence)等。

#### 1. 激化词

激化词指的是那些用于提升语言强度的程度副词(Biber, Johansson, Leech, Conrad & Finegan, 1999)。在冲突话语中,激化词的使用可以增强话语的反对效果,进而加大对听者面子的威胁程度。如例③中儿媳通过使用激化词“根本”极大地提高了反驳的强度和效果。

#### 2. 反问句及其多余回答

反问句看似是无疑而问,实际则表述了否定之意(吕叔湘,2002)。它可凭借其丰富的语用功能,表达较为强烈的否定与指责。如例④中,儿媳吴芮分别采用反问句“你没有必要再像以前那样吧?”和“我们之间就不能说一点夫妻之间的事?”,对婆婆的观点进行了有力的反击和回应,暗示儿媳对婆婆的言行举止持有否定意见。

同时,基于反问句“无疑而问”的特点,任何对其多余的回答都显得是“别有用心”、容易引发

听者的反感从而激化冲突。不管这种反对是“表面的顺从”,还是肆意的“无所畏惧”,都是对他人反问指责的强有力回应。

⑤婆婆:你们两个加起来才挣多少钱啊?还过不过日子了?

吴芮:过啊,而且是我和大良一起过。

⑥婆婆:站住,夫妻之间得相互地忍让,这么吵来吵去的,你们还要不要过了?

吴芮:那就不过了,他爱跟谁过跟谁过去。

在上面两个例子当中,同样是面对婆婆的反问指责,儿媳吴芮在例⑤中选择了“表面顺从”的多余回答,并伴有与丈夫刻意的亲密挽手动作,以此来故意让婆婆生气。例⑥中,早已丧失理智的吴芮,面对婆婆的反问,选择了“无所畏惧”,直言道“那就不过了”,并辅以“强烈同意”——“他爱跟谁过跟谁过去”来加强反对的程度。不管采取何种形式,都是对说话者反问指责的多余回答,表现出话语交际者对对方指责的不认同和反对。

#### 3. 自我贬低

自我贬低主要指交际双方故意采用负面的词语对自我进行消极评价,以期达到发泄不满的语用效果。虽然其在语用效果实现的手段上和詈骂语中的“骂己”策略较为类似,但远不及后者对面子威胁的程度强,这主要是因为其采用了相对缓和的贬低语,如“傻子”“闲人”等。

⑦吴芮:哎呀,妈我不是怕你累着吗?

婆婆:那你就该有眼力架!

吴芮:我不是不想干,我就觉得每个人都有自己的工作,没有必要把时间都浪费在这种事情上嘛!

婆婆:是啊,你们都有工作,就我是个大闲人,我不干谁干哪?

例⑦中,婆婆对儿媳吴芮不做家务感到很不满意,尽管儿媳解释了不做家务的原因——“每个人都有自己的工作”,但这仍未缓解婆婆心中的怨气。在她看来,儿媳做家务是天经地义的。于是,婆婆故意借用“大闲人”对自己进行贬低,以此换得儿媳内疚,发泄自己心中的怨气。

#### 4. 双关

与自我贬低类似,双关策略对面子威胁的程

度也主要是由其语言形式决定。它是用一个词语同时兼顾着两种不同事物的修辞方法(陈望道, 1976)。两个看似毫无关联的事物, 通过语音、语义、甚至语用层面的相似性, 来建立彼此之间的联系。婆媳双方采用此种策略, 往往能够达到“指桑骂槐”的语用效果。

⑧大良: 妈, 我们错了, 我不应……

婆婆: 你没错, 你是妈的好儿子, 是你岳母的好女婿。

吴芮: 您这话什么意思啊?

婆婆: 给你岳母买个镯子, 一万八千多, 不嫌贵。给我买个电视, 两万多就舍不得了?

例⑧中, 看似婆婆是在指责儿子只给岳母买镯子, 不给自己买电视, 实际上却剑指儿媳。因为这个镯子是儿子和儿媳一起在商场买的, 婆婆误认为是儿媳唆使儿子买给他岳母的, 故而采用双关的修辞方法, 表面上是对儿子的指责, 实则是对儿媳发泄不满。

### 5. 讽刺

此外, 借助讽刺的修辞方法, 婆媳双方也可以表达出与字面意义截然相反的语用效果, 进而在讥讽对方的同时, 表达出说话人内心强烈的不满和反对。在例④中, 吴芮借“你们俩玩得真够漂亮的”对婆婆进行了讽刺, 以此表达了对婆婆的不满和愤怒。

### 6. 指责和命令

除了上文中所提到的强硬策略外, 婆媳双方还会采用指责、命令等言语行为来直接表达内心的愤怒。此类冲突策略较难从语言形式或者修辞方法的角度对其进行归纳和概括, 但又因其表现出明显的对抗性, 故而本文尝试从语用功能角度对此类言语行为进行说明。婆媳冲突中, 双方有时会因为对方所言所行与说话者的内心期望相距甚远, 以此来指责对方、表达内心的不满。例如在例⑦中, 婆婆就使用“那你就该有眼力架”来指责儿媳, 发泄心中的不悦。

此外, 婆媳双方在使用“缓和建议”“折中策略”难以奏效的情况下, 情急之下难免会直接命令对方, 迫使他人顺从自己的观点。然而命令的语气往往难以使对方屈服, 达到预期效果, 反而会

激起对方反抗, 从而激化冲突。例如语料中出现的“站住”“你给我开门”等命令话语都引发了听话者激烈的反应。

以上策略的使用将极大激化婆媳间的冲突, 引发矛盾升级。所述各种强硬策略在所收集语料中的分布情况如表4所示:

表4 强硬策略在婆媳冲突中的使用情况调查

	婆婆	儿媳	总计
激化词	2	8	10 (6.8%)
反问句	47	46	93 (63.3%)
反问句的多余回答	2	2	4 (2.7%)
自我贬低	2	1	3 (2.0%)
双关	6	0	6 (4.1%)
讽刺	1	6	7 (4.8%)
指责	11	3	14 (9.5%)
命令	6	4	10 (6.8%)
总计	77 (52.4%)	70 (47.6%)	147 (100%)

通过表4我们发现, 在所有收集的147例强硬策略中, 反问句的使用频率最高, 达到了63.3%。这与反问句本身所传递出的丰富语用功能是密不可分的。相反, “自我贬低”以及“反问句的多余回答”两种策略使用较少, 分别占到2.0%和2.7%。就婆媳双方而言, 在使用“反问句”“对反问句的多余回答”和“命令”三种策略时, 双方并无明显差异。相比而言, 婆婆更倾向于使用“自我贬低”“双关”和“指责”三种策略。同时, “激化词”和“讽刺”则更容易被儿媳所采用。这主要与婆媳二人的身份地位有关系。作为长辈, 婆婆在家拥有相对较高的权势地位, 因此也就顺理成章地有权对晚辈儿媳进行直接批评指责, 或者采用“双关”策略, 假借批评其他家庭成员来发泄对儿媳的不满, 或故意“自我贬低”, 通过让他人感到内疚的方式来宣泄不满。相比之下, 儿媳即便是心怀怨气, 在尚存理智的情况下, 也只不过是采用表面顺从的“讽刺”来传递不悦, 或者使用“激化词”来加强反对的程度。尽管在具体策略的选用上, 婆媳双方呈现出了一定的多样性, 但

就其使用强硬策略的总量而言,二者并无明显差别,分别为52.4%和47.6%。可见一方反对策略的选择在一定程度上是和对方所选策略对面子的威胁程度相匹配的,正所谓“遇强则强”。

#### (四) 攻击策略

当冲突激化到一定程度,婆媳双方往往会置礼貌原则于不顾,忽略对方的面子需求,采取一切可能手段来维护自我、攻击他人,没有任何缓和余地。强硬策略和攻击策略二者之间除了在反对程度上的显著区别外,在攻击的侧重点等方面也存在明显差异。前者侧重“就事论事”,双方仍存在缓和冲突、解决矛盾的可能性,体现出一定程度上的“合作性”。但是后者已经明显地将冲突上升到人身攻击的层面,交际双方也只是为了发泄不满,处于完全的敌我对立关系。鉴于此,攻击策略主要包括强烈同意(upgraded agreement)、负面评价语(negative judgmental vocabulary)、詈骂语(swear word)和语用离情(pragmatic de-empathy)等。

##### 1. 强烈同意

强烈同意指的是运用程度强烈的词语对他人所述话语做出极端的肯定性描述(Pomerantz, 1984)。在冲突的大背景下,它早已失去字面的肯定意义,往往用来表达对他人观点和看法的彻底否定。如例⑥中,儿媳借用“他爱跟谁过跟谁过去”来揭示内心的无所畏惧与毫不在乎,这极大地激发了婆婆心中的怨气,将婆媳冲突推向了高潮。

##### 2. 负面评价语

负面评价语主要指的是那些对他人言行举止、观点等做出消极评价的话语,经常适用于对他人的谴责(Miller, 1995)。例如“过分”“胡说八道”等。此类负面评价语的使用不仅是对他人言行的彻底否定,还极大地伤害了对方的人格尊严,其常伴随其他反对策略诸如反问句等一起使用,来加强反对的语气。

##### 3. 詈骂语

詈骂语是一种粗俗、恶意的言辞,通常表示说话人对听话人的强烈不满、宣泄愤怒,或实施谴责、批评、讽刺、辱骂,或阻止对方的行为等语用

意(冉永平,2010a),因此极易引发冲突激化。根据辱骂对象的不同,詈骂语又可以分为骂人和骂己两种语言形式。骂人是对对方言语行为的直接否定。骂己则并非真的否定自己,而是通过辱骂自我借以达到指责对方、发泄不满的语用用意。因此两者在交际的意图上是一致的,都是有利于说话者自己(江结宝,2003)。

⑨丽娟:你老老实实在这里待着,啊,你在这待着,让你儿子回来看看你到底什么嘴脸?

亚平妈:不是。

丽娟:我真是猪油蒙心了我,我还对你好,我还跟自己说,我真瞎了眼我。我养了一只白眼狼,是吧?

例⑨中,儿媳丽娟看到婆婆将她为儿子挤的母乳倒掉后,几乎丧失了理智,张口大骂婆婆“什么嘴脸”和“白眼狼”,并且痛骂自己是“猪油蒙心”。这些詈骂语的使用,对婆婆的人身和面子都造成了极大的伤害,毫无缓和地将婆媳间的言语冲突推向了顶点。

##### 4. 语用离情

此外,婆媳双方还可能故意采取一定的语言策略,人为扩大双方在情感或心理上差异,体现出一定的排他性,甚至对立(冉永平,2007),以达到离情的语用效果,暗示双方不属于同一群体。为此,婆媳双方会使用过于礼貌的词语如“请”,或者间接礼貌称谓语如“亚平妈”“你妈”“你儿子”等,人为分裂本应亲密的家人关系。

⑩亚平妈:丽娟,你听我说。你毕竟是他妈啊,我没有办法跟你比,你尽管放心。

丽娟:我亲爱的亚平妈,我请你以后不要再喂我儿子奶粉了,算我求你了。

例⑩中,处于婆媳争吵中的丽娟突然放弃语言攻击,转而采用极度礼貌和客气的语言“亲爱的”和“请”,并且称婆婆为“亚平妈”,以此来标明自己和婆婆之间突显的心理距离,对彼此间人际关系造成了极大伤害。

婆媳双方通过使用以上四种攻击策略,对彼此面子和婆媳关系都造成了极大的伤害,最终使双方处于敌对状态。婆媳双方对攻击策略的使用情况如表5所示:

表5 攻击策略在婆媳冲突中的使用情况调查

	婆婆	儿媳	总计
负面评价语	5	7	12(34.3%)
强烈同意	1	2	3(8.6%)
詈骂语	骂己	2	2
	骂人	5	6
语用离情	0	12	12(34.3%)
总计	7(20%)	28(80%)	35(100.0%)

可以看出,在四种攻击策略中,“负面评价语”和“语用移情”两种策略所占比例分别都达到了34.3%，“强烈同意”的使用频率最低,只占到8.6%。就婆媳双方而言,儿媳采用攻击策略的比例达到80%,明显高于婆婆20%的比例,且多使用“语用离情”来彰显婆媳之间的心理距离。上文中也提到,在缓和策略的使用调查中,儿媳采用缓和策略的频率也明显比婆婆多。两种看似矛盾的策略选择结果实则是由“情感(affect)”和“个体性格(personal traits)”等因素共同造成的。情感因素对冲突话语的发展起到很大的制约作用(Grimshaw, 1990)。作为新时期女性,儿媳一旦被激怒,在情绪激动、丧失理智的情况下,更容易不计后果地采取一切可能手段与婆婆争吵。此外,个体的性格差异也会造成交际者冲突策略选择的不同(O’Driscoll, 2011)。某些冲突话语参与者可能因其能言善辩而灵活选择多种反对策略、某些参与者也可能倾向于使用某种特定的面子威胁行为(Brown & Levinson, 1987),这都将对反对策略的最终统计产生明显影响。本文所分析的三对婆媳关系中,儿媳都相对能言善辩,因此单个话轮往往使用多种反对策略进行表述,这或许是儿媳使用攻击策略明显高于婆婆的主要原因。

## 五、结 语

本文通过对婆媳冲突话语的系统分析,将婆媳双方在争吵中所使用的反对策略定性归纳为由“缓和”到“攻击”四个大类,包含17种具体的使用策略。研究发现,婆媳双方在冲突中对策略的选择存在明显差异,这不仅同Brown & Levinson (1987)提到的三个独立因素(社会距离、相对权

势和强加程度)密切相关,而且还受到其他诸多语境因素(如文化传统、情感、个体性格)的制约。

## [参考文献]

- [1] Barki, H. & J. Hartwick. (2004). Conceptualizing the construct of interpersonal conflict[J]. *The International Journal of Conflict Management*, 15, 216-244.
- [2] Biber, D., Johansson, S., Leech, G., Conrad, S., & Finegan, E. *Longman Grammar of Spoken and Written English*[M]. Harlow: Pearson Education, 1999.
- [3] Bond, M. B., & Hwang, K. The social psychology of Chinese people. In M. H. Bond (Ed.) [M]. Hong Kong: Oxford University Press, 1986.
- [4] Briggs, C. *Disorderly Discourse: Narrative, Conflict, and Inequality*[M]. Oxford: New York, 1996.
- [5] Brown, P., & S. Levinson. *Politeness: Some Universals in Language Usage*[M]. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
- [6] Chen, G. M., & Chung, J. The five Asian dragons: Management behaviors and organizational communication[M]. In L. A. Samovar and R. E. Porter (Eds.), *Intercultural communication: A reader*. Belmont, CA: Wadsworth, 1997.
- [7] Goodwin, M. H. *He-said-she-said: Talk as Social Organization among Black Children*[M]. Bloomington: Indiana University Press, 1990.
- [8] Goffman, E. *The Presentation of Self in Everyday Life* [M]. New York: Doubleday Anchor, 1959.
- [9] Grice, H. P. *Logic and conversation*[M]. In: P. Cole & J. L. Morgan (Eds.), *Syntax and Semantics 3: Speech Acts*. New York: Academic Press, 1975.
- [10] Grimshaw, Allen D. *Conflict Talk: Sociolinguistic Investigations in Conversations* [M]. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- [11] Hong, Young Ji. *Qualitative Analysis of Disagreement Strategy between Korean and Japanese Speakers of English in an Academic Context*[J]. *English Language and Linguistics*, 2007.
- [12] Kakavá, C. *Discourse conflict* [M]. In Deborah Schiffrin, Deborah Tannen & H. E. Hamilton (Eds.). *The Handbook of Discourse Analysis*. Oxford: Blackwell, 2001.
- [13] Kakavá, C. *Opposition in Modern Greek Discourse*:



- Cultural and Contextual Constraints [J]. *Journal of Pragmatics*, 2002(34), 1537-1568.
- [14] Lakoff, G. Hedges: A Study in Meaning Criteria and the Logic of Fuzzy Concepts [J]. *Journal of Philosophical Logic*, 1973;458—508.
- [15] Lawson. A. J. From the Classroom to the Bar-room: Expressions of Disagreement by Japanese Speakers of English. M.A. thesis [M]. Birmingham: University of Birmingham, 2009.
- [16] Miller, J. Linguistic features of disagreement in face-to-face encounters in university settings. Ph. D. dissertation. New York: SUNY at Stony Brook, 1995.
- [17] Miller, J. Power, severity, and context in disagreement [J]. *Journal of Pragmatics*, 2000,32:1087-1111.
- [18] O' Driscoll, Jim, Some issues with the concept of face: when, what, how and how much [A]. In Bargiela-Chiappini, F., & Kádúr, D. Z. (Eds.), *Politeness across Cultures* [C]. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2011.
- [19] Pomerantz, A.M. Agreeing and disagreeing with assessments: Some features of preferred/dispreferred turn shapes [A]. In J. M. Atkinson., & J. Heritage. (Eds.), *Structures of social action* [C]. Cambridge: Cambridge University Press, 1984.
- [20] Song, K. S. Semantics and pragmatics of argument in Korean conversational discourse: A Journey to sociolinguistics [J]. *Korean Journal of Linguistics*, 1995, 20(3), 49-78.
- [21] Zhao, Y. L. A Pragma-rhetoric Study of Conflict Talk in Chinese [D]. Ph. D. dissertation, Chang Chun: Northeast Normal University, 2008.
- [22] 宝贡敏,汪洁.人际冲突理论研究评述[J].*技术经济*, 2007(11):12-16.
- [23] 陈望道.修辞学发凡[M].上海:上海外语教育出版社, 1976.
- [24] 何自然.语用学与英语学习[M].上海:上海外语教育出版社, 1995.
- [25] 江结宝.自骂:一种言语策略[J].*修辞学习*, 2003(2):30-31.
- [26] 吕叔湘.吕叔湘全集(第一卷)[C].沈阳:辽宁教育出版社, 2002.
- [27] 冉永平.指示语选择的语用视点、语用移情与离情[J].*外语教学与研究*, 2007(5):331-337.
- [28] 冉永平.冲突性话语的语用学研究概述[J].*外语教学*, 2010(1):1-6.
- [29] 冉永平.冲突性话语趋异取向的语用分析[J].*现代外语*, 2010a(2):150-157.

(责任编辑:杨睿)

## The Pragmatic Analysis of Response Strategies in the Conflict Talk between Mother-in-law and Daughter-in-law

MAO Jun-han

(International School, Chongqing University, Chongqing 400044, China)

**Abstract:** At present, conflict talks have attracted a lot of linguists' attention at home and abroad, however, as an important part of conflict talks, the pragmatic researches on conflict talk between Mother-in-law (MIL) and Daughter-in-law (DIL) have been a blank, and current researches on it in literatures are carried out mainly based on anthropology and sociology. The present study makes summarization and generalization on the response strategies used in conflict talks between MIL and DIL from such angles as linguistic forms, rhetoric methods, pragmatic function and so on and by taking the conflict talks in television series *Ma La Po Xi* and *Shuang Mian Jiao* as analyzing materials, categorizes them into four categories such as mitigated strategy, moderated strategy, aggravated strategy and antagonized strategy according to their degree of face-threatening, and based on this, makes quantitative analysis of different roles and different types, so as to reveal the pragmatic restriction mechanism causing the using difference of these strategies.

**Key words:** conflict talk between mother-in-law and daughter-in-law; face-threatening theory; opposition strategy; restriction mechanism; conflict-style talks