

第二章 文獻回顧—從語用學到合作／非合作語言互動

本研究旨在探討記者與消息來源之「語言互動」(verbal interaction)，包括合作、衝突語言層次在採訪過程互動的可能發展。傳播相關領域過去大多著墨於合作層次，鮮少探討「衝突」(conflict)層面，其重點亦多僅以檢討如何「化解」衝突(見黃光國，2005；黃彥翔，2008)或如何替後續「修補關係」鋪陳(王珍瑜，2005)。

相關研究忽略了衝突在記者與消息來源互動中的必要與效應。事實上，衝突在記者與消息來源互動之功能絕非只是單純的過程、途徑，應視其為手段與工具並觀察其所帶來之效應；至於化解、修補等反而是衝突論述之枝節。

本章以下介紹語用學、語言合作、面子、禮貌、威脅等相關文獻以為後續討論之基礎，藉此探索記者與消息來源間的衝突、合作等不同語言互動策略。

第一節 語用學概述

何謂語用學(pragmatics)？簡單而言就是語言實用學，乃係關注特定語言與使用情境之研究領域。Morris 曾在 1938 年出版《符號理論基礎》(Foundations of the Theory of Signs)專書將符號學(semiotics)理論分成：「句法學」(syntactics or syntax，又稱「符號關係學」)、「語意學」(semantics，即「符號意義學」)、「語用學」(pragmatics，亦可譯為「符號實用學」)等三類。語用學因而可說是符號學之重要分支，乃與日常生活之感嘆、命令、修辭、命令、修辭韻文的說話方式有關，不但擴大了日常語詞的研究領域，也賦予言詞之行動意義(Levison, 1983:

1-2)。

英國語言學家 Austin(1962)就曾以簡單例子闡述語句並非只有語意，而具「意味大於言傳」的效果。例如，在餐桌上甲跟乙說「你能把鹽罐遞過來嗎？」，此話並非詢問對方之「能力」而是「要求」。類似狀況在日常生活不勝枚舉，如看電影若發現有人坐在自己的座位，常會使用「請問這是你的位子嗎？」藉以表達「嘿！這是我位置，請快離開」的深層意涵。

因此，語用學就是將語言文字固有意義與使用者、特定使用場合等不同條件聯繫起來，除了探究詞句之字面意義外，還要弄清楚在何種情境下使用這句子，以及使用這句子想要達成哪些目的，更重要的是要了解其「弦外之音」(何兆熊，1992: 304-306)。

語用學與其他學科結合後出現多種不同新的次領域，何自然(1994)就認為可分成三種類型：一、純語用學(pure pragmatics)，又稱形式語用學，屬語用哲學的一部分，主要探索語用學的形式與範圍，在語言邏輯、行為與模式等方面探索語言在人類實際活動之表現與意義。二、描述語用學(descriptive pragmatics)：主要研究語言與情境間之關聯性，討論特定語境的語言運用與解釋。三、應用語用學(applied pragmatics)：探討語言學應用在各學科的狀況，如語用文學等不同領域。

相關語用學研究博大精深，本研究不擬贅述其發展，僅將針對本研究涉及之語境(context)、言說行動(speech act)、語用合作原則(cooperative principle)、禮貌原則(politeness rules)、面子(face)、威脅面子(face threaten)等概念稍加說明，以為

後續探討的研究基礎。

一、語境(context)

語境是語用學之重要概念，簡單來說就是語言使用之環境。德國哲學家 Carnap(1959)曾經說明「語境」是語用學的必要角色：所謂語境，乃指語言使用者彼此具備共同信仰、知識等認同條件下所產生的共鳴(引自 Levinson,1983: 5)。王建平(1992: 64-67)則認為，語境是交談者在交際過程中為表達某種特定意義時所依賴的各種狀況，可能是時間、地點、場合、話題，也有可能是交談者的身份、地位、心理與時代背景，更有可能是非語言符號(如姿勢、表情)。因此他認為，要判別語言溝通的弦外之音，必須了解語言使用當下的主客觀環境。

舉例來說，「機車」原是一名詞，係指日常生活的一種交通工具。一旦罵人時說出「你很機車」，這時「機車」不僅不是交通工具，詞性也從名詞變成形容詞或代名詞，係指對別人行事作風的一種譏諷、辱罵。但交談者若非生活在台灣且彼此具有共同的「語境」，不要說外國人，就連同樣使用中文的大陸人恐怕都不知其意。

冉永平(2006)則認為，語境可分成語義語境(linguistic context，又稱語言語境)、語用語境(non-linguistic context，又稱非語言語境)兩種，前者就是語句的上下文脈絡，即句子的文法、語法等，屬語境的最狹隘解釋；後者則為時間、地點、人格特質等背景條件因素，屬廣義定義。因此，探討語言實際交流使用時，語境成為雙方解讀對方語言之重要依據。

語境因而可說是人際互動間的重要環境、氣氛，可能是種明說的語言對話，也可能是種屬於兩人特有的默識(tacit knowledge)。但語境只是互動過程的媒介，無法完全代替語言內涵，猶如調味料之於食物，雖然重要但只是配角般的佐料，能彰顯食物美味卻無法取代食物。

二、言說行動理論(speech act theory)

英國語言學家奧斯丁(J.L. Austin)在 1955 年受邀到美國哈佛大學時曾以「如何以言成事」〈How to do things with words〉為題進行十二場演講，延續了前引 Morris 提出的語用概念，但跳脫邏輯實證主義者對語言、語意的狹隘研究，轉以日常生活使用的語言意義為研究方向，強調語言並非單純的人工、數學化的符號意義，而是具有行動的實際效果(劉福增，1992；徐烈炯，1996)。

Austin(1962)認為，描述語言不能侷限於字面意義，如結婚時說的「我願意」、給人東西時說出「我給予」、發號司令的「我下令」等，不僅是種表達工具更具行為能力。因此，說話並非只是「言說」那般簡單，而更具有「我身在其中、我參與」的背後深層意義。

Austin(1962:6-10)初期只是把語言分成表述句(constatives)與施為句(performatives)兩種，前者屬狀況講述，後者則為行動指示。如：

(一)我每天開車到學校。

(二)我建議你加入我們。

上述第一句尾屬「行為狀態」描述，沒有任何命令指示動作，即屬「表述句」；後者表達命令、要求的行為，因此屬施為句。

但 Austin 卻忽略了某些表述句可能也含有施為效果，如：甲若說出「我餓了」，事實上也等同「我宣稱我餓了」(I state I am hungry)，這裡也就包含了施為作用；其意雖有不足，卻已具備「言說行動理論」(speech act theory)的雛形(熊學亮，1999: 41)。

經過修正後，Austin 的「言說行動」理論包含三大方向：

(一)以言指事(locutionary act)²

簡單來說，就是移動發音器官並按規則列出合適詞句，如：小狗很臭。

(二)以言行事(illocutionary act)

這種類型之語言乃在表達「動作導向」，亦即以類似的發言動作表達說話意圖，如媽媽叫小孩，「不准哭」。

(三)以言成事(perlocutionary act)

此乃結果導向或企圖達到特定結果的發言，涉及到一句話的事後效應，如老闆跟員工說，「業績達成就加薪」；討債者說，「再不交還錢就殺死你全家」等(以上出自 Austin, 1962: 94-101；引自何自然，1994；姜望琪，2003；冉永平，2006)。³

上述言說行動之三種類別不僅讓單純的語言開始有了行動的意義，也對解釋語言的行為有重大影響；但這三類型並不相互衝突，也非相互排擠。如上述(一)例句之「小狗很臭」在不同語境下就可能隱含「把狗帶去洗」之意圖。

² 關於言說行動三大分類，華人學者翻譯各有不同：姜望琪(2003)譯為「說話行為」、「行事行為」、「取效行為」三者；劉福增(1992)稱其為「言詞做行」、「在言做行」、「由言做行」；何自然(1994)、冉永平(2006)稱「以言指事」、「以言行事」、「以言成事」。本研究統一使用何、冉兩位學者之譯詞。

³ 英國語言學家 Leech(1983)將這三種方向比喻成踢足球，以言指事就是「踢球」、以言行事則是「進球」、以言成事即「贏球」(姜望琪，2003: 41)。

其後，Austin 的弟子 Searle 在其理論基礎上針對相關論述提出修正。

Searle(1979: 2-12)指出，任何「以言行事」都包含命題內容與言外之力(literal force，也就是交際意圖)。他又根據說話目的、心理狀態、說話先決條件、命題內容等條件將以言行事的動詞分成五類：

(一)「表述類」言語行爲(representatives)

指表達一種話語命題內容的真實或真誠性，此類行爲包括陳述(state)、建議(suggest)、誇耀(boast)、斷言(claim)、報告(report)等。

(二)「承諾類」言語行爲(commissives)

說話者承擔某種義務去做某事，這類動詞包括：許諾(promise)、許願(vow)、威嚇(threaten)、提議(offer)、保證(undertake)、締約(contract)等。

(三)「指使類」言語行爲(directives)

指說話者透過某一種話語、指令以指使聽話者去做某事，例如：命令(order)、請求(request)、乞求(beg)、哀求(beseech)、警告(warn)、詢問(ask)、勸告(recommend)等。

(四)「宣告類」言語行爲(declarations)

說話者透過某種話語進行某種宣示，如：命名(christen)、提名(name)、宣判(sentence) 辭職(resign)、開除(dismiss)、分離(divorce)等。

(五)「表情類」言語行爲(expressives)

說話者透過話語表達心理狀態或態度，如：祝賀(congratulate)、哀悼(condole)、道謝(thank)、讚揚(praise)、原諒(forgive)、指責(blame)等(以上引自冉永平，2006: 77-78)。

這五類大致已將所有動詞分門別類以便後續分析，讓看似無限且摸不著頭際的言說行動簡約到一定範圍。雖然這些分類也曾招致 Levison(1983: 240)批評為「缺乏原則性的基礎」，但如此分類的確已充分解釋大多數動詞行為，不僅提供分類與分析的依據，同時也豐富了言說行動的內涵。

除了分門別類，Searle 在 1975 年發表〈間接言說行動〉(Indirect speech act)一文指出，語言包含直接、間接等兩種意義，後者乃基於禮貌、不好意思等因素而不直說。如前述餐桌上會說：「您能傳鹽巴過來嗎？」而不說「我要求你把鹽巴傳過來給我」，此時就須知道話語中的「言外之力」，也才能從上下文的字面意義推敲出間接用意，進而了解句子本身隱藏的言外之意(熊學亮，1999：41-44)。

姜望琪(2003)指出，Searle 之「間接行為」乃透過實施某種行為來達到另外一種行為目的，與直接行為完全按照字面意義之效果不同。因此，在間接言語行為中之說話者話語涵義(utterance meaning)與句子意義(sentence meaning)並不一致，可進一步將間接行為分成「主要行事要點」(primary illocutionary point)、「次要行事要點」(secondary illocutionary point)兩類，前者主要是話語的表面意義，係直接且習慣性地推斷句子本身的原意，後者則要依靠說話與聽話者的背景、默契等主客觀等因素始能獲知話語之「隱含」意義。

Searle(1975: 58)以下列兩例說明：

- (一) 我答應你，我保證(promise)我不會做。
- (二) 如果不即時交作業，我保證(promise)會讓你不及格。

上面這兩個例子很容易分辨：前者就是字面上的保證，屬主要行事要點；後者的保證並非字面保證，隱含有威嚇與警告意味，可說是種次要行事要點。

「間接言說行動」如何解讀？Searle 認為最大關鍵在於互動時對主觀知識、判讀能力等語境的配合，以及在客觀語境(如：環境氣氛)基礎下，互動雙方遵守「語用合作原則」與否的態度。假使一方違反其言語符號，就可能蘊藏「話中有話」的言外之意(陳致宏，2000: 19)。下一節將針對語用合作原則、禮貌等相關議題進行探討。

三、小結

本節簡略探討語用學概念，說明語境、言說行動等理論概念。就人際語言互動觀點來看，語境可認為是互動的一種氣氛，說話者與聽話者在互動過程中常受到上下文與本身背景、人格特質等多項因素參雜，聽話者必須小心翼翼地，根據當下的語境去推敲說話者的言外之意。至於言說行動可視為人際語言互動的核心，不僅豐富語言互動的多樣化，更讓原本單純的語言增添行動概念。

因此，言說行動屬對話互動的核心，語境則屬語言互動的最外層因素，由內而外構成完整對話。但人際互動並非單只有言說行動與語境兩種層次，中間仍有包括禮貌、面子、不禮貌、面子威脅等重要概念，共同構成完整的人際語言互動模式，以下分述之。

第二節 禮貌與面子

一、語用合作原則(cooperative principle)

人際交往之既有互動原則可能屬心理狀態，也可能是形諸於外的表情動作。基本上，兩個人間進行溝通對話除了使用共通語言(如中文、英文等)外，更重要的是雙方必須使用共同社會性語言(social language)，對話才能保持暢通。如同兩條電線必須接在一起才能通電，否則你說東、我指西，永遠不會有交集。

1975 年，語言學家 Grice 曾提出人際溝通的「合作原則」(cooperative principle)概念，指出兩造間的對話絕非雜亂無章，彼此須有交集才能交談。因此他認為，要保證對話順利必須遵守「合作原則」，包含下列四種準則(maxims)與多項次準則(sub-maxims；Grice, 1975: 28-31；Levison, 1983: 101-118)。

(一) 數量準則(the maxim of quantity)

此一準則重點在於：有必要提供重要資訊，但不要提供非關主題的額外或過少資訊等兩個次準則。Grice(1975)舉例，修舞台需要四顆螺絲時就給四顆螺絲，此舉要比給兩顆或六顆更好。

(二) 品質準則(the maxim of quality)

這個準則關心的是正確性，包含「不說虛假的話」以及「不說缺乏足夠證據的話」等兩個次準則。簡而言之，這個準則就是「不要說未得到證實的話語」。

(三) 關係準則(the maxim of relevance)

此一準則關心提供的話語或資訊是否前後連貫且有關連性。

(四) 態度準則(the maxim of manner)

包括避免隱晦(avoid obscurity)、避免模糊(avoid ambiguity)、簡短(be

brief)、有秩序(be orderly)等四種次準則。

以上四種準則代表了日常語言所應遵守的方式，雖然著重在語言學與人際溝通層面，但也給傳播領域不少啟發，尤以記者與消息來源互動間之語言互動也須遵守這些基本語用合作準則。

二、禮貌原則

Grice 之論點固然解釋了人際互動的言語交際，但仍無法包含內涵複雜的溝通對話，如：故意忽略對方言語內容、不理對方，又或互動雙方對話發生歧異以致你說東我說西，就非語用合作原則可以處理。

Lakoff(1973)另提出「語用能力原則」(rules of pragmatics)概念，其中包括兩種策略：

- (一)要清楚：其意接近 Grice 提出的態度準則。
- (二)要有禮貌：別強求對方、給對方留餘地以及讓對方感覺友好等三項。

這兩項原則如果相互衝突，則須保留「禮貌」，因其乃人際溝通之最重要因素(Lakoff, 1973: 313；冉永平，2006: 63)。

延續此一論點，語言學家 Leech(1983)以禮貌概念繼續探討人際交往規則。他認為，人際交往的語言運用屬於修辭學現象，而 Grice 的語言合作原則不足以解釋人類某些語言溝通行為，Lakoff 也未完整闡述禮貌概念。Leech 因此從「修辭」角度提出「禮貌原則」(politeness principle)，藉此彌補「純語言」

的語用合作理論之不足。他強調，禮貌必須有衡量標準(scales)，可從說話者與聽話者角度分別思考以下標準(Leech, 1983: 83；陳懷萱，2004: 114)：

(一)價值(cost)與利益(benefit)標準：

說話者付出的代價(時間、精力、金錢等有形與無形資源都算)愈少則愈不夠禮貌，而聽話者受惠(褒揚、讚頌等)程度越高就越禮貌；反之亦同。如三國時期劉備耗費人力、時間三顧茅廬邀請諸葛亮出馬，諸葛亮被其誠意感動相助。又如生意人寒暄，總會多說「越看越年輕、越看越美麗」等恭維之詞，讓聽話者受惠越多、越開心，現場歡樂氣氛越熱絡，有助生意進展順利。

(二)選擇程度標準：

說話者給予聽話者的選擇性越大就越禮貌，反之亦同。如：邀約友人看電影，提供多部電影供對方挑選就比僅給一、兩部電影而易被認為更有禮貌。

(三)間接程度標準：

傳達給對方的手段越間接就代表越禮貌，意思接近「婉轉」。如：男女相親，若遇上郎有情妹無意時，女方為了禮貌可能不會當面拒絕，但會輾轉透過第三者表達婉拒。

除了思考禮貌原則標準外，Leech(1983)同時將禮貌原則歸納出以下準則(轉引自冉永平，2006: 63-67)：

(一)得體準則(tact maxim)：

盡量減少別人的付出，或盡量增加別人受惠。

(二)慷慨準則(generosity maxim)：

盡量減少自己受惠，或盡量增加自己付出。

(三)讚譽準則(approbation maxim)：

盡量減少對別人的貶抑，或盡量增加對別人的讚譽。

(四)謙虛準則(modesty maxim)：

盡量減少對自己的讚譽，或盡量增加對自己的貶抑。

(五)一致準則(agreement maxim)：

盡量減少和別人的分歧，或盡量增加和別人的共同點。

(六)同情準則(sympathy maxim)：

盡量減少對別人的反感，或盡量增加對別人的同情。

另外，Leech也提出反諷原則(irony principle)、逗趣原則(banter principle)有趣原則(interest principle)與樂觀原則(pollyanna principle)等，其旨均在指明有人故意違背前述語用原則，講起話來彎來彎去卻始終不提重點，其因可能就涉及到一些禮貌原則問題(冉永平，2006: 67)。例如：

甲：我的貓死了。

乙：喔，你多保重、不好意思，相信你應該很難過吧.....。

按照Grice的觀點，乙的回答與前後文似乎沒有關聯，甲既然問貓，乙卻從頭到尾沒提貓，明顯違反「關係準則」，且乙方的回答既不簡短也很隱晦，婉轉多次的說法也違反「態度準則」。但就Leech而言，這樣的回答雖然不夠清楚，但因間接、委婉而符合禮貌原則，可視為解決了Grice之理論不足。

然而，無論語用合作或禮貌原則雖都只是「語言互動」的一環，這兩種理論背後都隱含「尊重對方」的前提態度。如不遵守此前提，將讓對方有不受尊重之感而導致互動提前結束；反之，互動則可持續進行直到目的達成。因此，「尊重對方」顯是對話持續的重要關鍵，而與尊重意涵相同的「面子」(face)自然也就成爲重要討論課題。

三、面子

如上所述，人際交往之禮貌原則關係到面子維護問題，美國社會學家E. Goffman(1959)可說是最早系統性地研究面子議題的學者。他提出戲劇理論(dramaturgical theory)而將抽象的「面子」一詞具體化，認爲個人在大眾面前爲了獲得讚美或認可會做出符合社會期待的行爲，這就是「前台行爲」(front-stage behaviors)，至於不願意給人看而刻意隱瞞的行爲就屬「後台行爲」(back-stage behaviors)。在他眼裡，人生就像是演戲，人際互動之演出雙方的成敗涉及到面子問題。換句話說，「面子」是種社會規範要求，「面子功夫」(face work)則爲各種扮演角色的技巧(Goffman, 1959: 112；黃光國，2005：367)。

Goffman(1967: 5)曾在後續研究提出以下定義：「面子是在特定溝通情境下，一個人藉由與他人聯繫而維護正面社會價值」、「面子不是私有財產，亦非居住在任何人的身體裡，而是定位在流動事件的形象」。

他認爲，面子並非與身俱來而是透過人際互動建立。而所謂的保護面子可從兩個角度來看，一是從防衛性角度來「保留自己的面子」，另一保護性角度則是「保留他人的面子」，投射在「面子工作」上就可分爲避免威脅、更正補

救等兩個層次。易言之，面子功夫乃是社會互動行為中的儀式化表現，而社會互動必須依賴規範才得以進行，面子概念即代表個人行為如何符合特定社會規範以及藉此獲得的社會支持(朱瑞玲，1988: 239)。

至於如何維護面子，Goffman(1967: 12-23)認為可從兩種方式著手：

(一)迴避過程(the avoidance process)：

這是防止對面子產生威脅的最佳方式，指為了避免傷害面子，兩造雙方商請中間人來試探對方意圖。而在回絕對方請託時，會把回答言詞儘量說的婉轉含糊。簡單來說，就是請中間人協調，避免雙方因誤解而劍拔弩張。

(二)改正過程(the corrective process)：

Goffman認為，溝通雙方之互動可視為進行均衡對等的嚴肅儀式，過程中若一方不慎丟了面子或損及面子，為了恢復原先的均衡狀態就須運用方法與策略挽回或討回面子。否則單方面的羞辱、受挫即易形成「你高我低」或「我高你低」的尷尬局面，讓溝通無法持續。

美國人類學者 Brown & Levinson 在 1978 年發表的 *Politeness : Some universals in language usage* 書中開宗明義地說：任何語言都有某種共通點，就是個人自我尊重，簡單而言就是「面子」。

Brown & Levinson(1987: 59-62)雖然接受Goffman之面子定義與概念，但卻強化了個人對面子的期望觀念。他們認為，在任何文化中，面子對成年人均不可或缺，乃因面子是人類的基本需求，也是一系列藉由他人行為來滿足自己期望的過程，尤須有一套禮儀語言來照顧別人的面子。

因此他們將面子續分爲⁴：(一)負面面子(negative face)：即人有選擇自由，希望自己言行不受對方阻擾以維護自我主權、自我保護；(二)正面面子(positive face)：指任何人都希望獲得別人的認同肯定與讚許；(三)不公開(off record)：以迴避手段與方式不面對人際溝通，以避免面子受強迫，如不予回應、拖延。

他們認為，如果互動雙方損及面子，導致面子無法保留時就是種威脅，稱爲「面子威脅行爲」(face threatening acts，簡稱FTA)。但無論如何，溝通的基本價值是「維持對方面子對彼此都有利」，除非說話者認爲採取「威脅面子行爲」遠比維護聽話者面子來得更爲重要且可更有效率達到目的，否則即應盡可能不威脅對方面子，這就是禮貌(politeness)。

但若在維護自己面子與對方面子的兩難情況下，兩害相權取其輕，自然不得不採取訴諸批評、質疑、挑戰、威脅等方式損害他人(Brown & Levinson,1987: 59)。

值得注意的是，face一字對應於華人世界中又有「臉」與「面子」兩個語彙，牽涉範圍更爲複雜，並非只有西方社會所著重的「交往儀式」(interaction ritual)。Mao(1994)就認爲，「面子」代表一個人之名譽、聲望，透過與人相處或是從他人獲致；至於「臉」，則是一個人因爲良好道德聲譽而受團體成員之尊敬。另有學者研究中國人之特殊臉面觀時指出，與其區分爲臉、面，不如將之視爲一體兩面的複雜混合體，可就其涉及的不同層次而區分爲社會臉面、道德臉面等意涵(黃光國，1984，1995，2005；余德慧等，1987；金耀基，1989；楊國樞，1995；

⁴ 亦有學者，如黃光國(2005)將之譯成「消極面子」與「積極面子」。

King & Myers, 1977 ; Cheng, 1986 ; Ho, 1994 ; Chang & Holt, 1994 ; Jia, 1997-8 ; Hwang, 1997-8)。

本研究不擬針對華人世界的臉面或國外學者研究的面子問題進行其特殊與差異性探討，僅依前述文獻暫將面子問題定義為「普世性的個人尊嚴與道德交往禮儀」，藉此探討記者與消息來源互動過程中的禮貌與面子問題。

四、小結

本節所提到語用合作原則、禮貌、面子問題堪稱人際互動主要原則，對新聞訪問也有具體啓示。舉例來說，記者向消息來源打探消息時，在不了解對方得知多少內情前提下，常以試探性方式探詢，猶如測試水溫，必須合乎既定語用合作原則，包括準確提供重要訊息而非無關緊要的「數量準則」；盡量不要說虛假話語的「品質準則」；話語必須前後連貫的「關係準則」；講話簡短、避免含糊的「態度準則」等。

如果新聞訪問無法合乎語用合作原則，亦即沒有前後連貫或詢問議題含糊，消息來源在不清楚提問者了解多少內情，自然不會告知新聞訊息，效果也會大打折扣，相關新聞訪問也就無法持續。

語言互動並非只有語用合作原則層次，修辭層次的「禮貌原則」亦屬互動重要環節。如記者向消息來源打探新聞訊息時總會利用委婉詢問、旁敲側擊等方式進行，明顯違反語用合作的數量、態度等兩種準則。但如用禮貌原則的間接程度「婉轉」態度解釋，就可說得通為何會採取這些模式。又如吹捧之探詢方式雖不

符語用合作層次，卻完全吻合禮貌原則中的讚譽準則。

面子更是記者與消息來源互動過程之重要概念，兩者互動過程所使用的任何語言、行動都須尊重並顧及對方感受，包括尊重對方不願被打擾且不願被強迫的負面面子以及希望受到稱讚的正面面子等。

因此，本文認為，建立在語用合作原則、禮貌與面子等基礎的互動語言可稱之為「合作性語言互動」(cooperative verbal interaction)，這類語言不具有威脅面子或其他具有傷害彼此關係的效果，包括：請求、勸誘交換、吹捧、婉言詢問等。

如當記者「請求」消息來源告知訊息固可算是語言修辭層次的禮貌原則，但記者必須用不均等的懇求方式來獲取消息，亦可算是對消息來源「面子」層次的正面讚譽。又如記者與消息來源互動時亦可能以「勸誘交換」方式對話，彼此可能說出如前述之「給個面子啦！欠你一次以後還你」等話語，乃因記者希望藉此換來獨家新聞，消息來源則希望不要曝光見報，這亦是面子層次的合作語言。

第三節 面子威脅、不禮貌與威嚇語言

前述語用合作原則、禮貌、面子固是人際溝通重要原則，但溝通類型只有正向嗎？負向溝通會造成何種效果？本節將以非社會性合作語言層次進行探討，延伸負向溝通的面子威脅、不禮貌甚至威嚇語言等概念，討論這些由上而下的語言互動層次在語言互動可能產生的效果。

一、面子威脅

前文雖提及，禮貌與面子是日常交往的互動原則，即維護面子是自己與他人
都須遵守的原則；相反而言，損及面子行動就可稱為「面子威脅行為」(FTA)。

Brown & Levinson(1987)認為，人際溝通時雙方為達到自我目的常易傷到對方面
子，必須採理性且避免威脅對方的行動，可歸納出以下禮貌策略（以下說明出
自Brown & Levison,1987: 69, 103, 129-211, 227)：

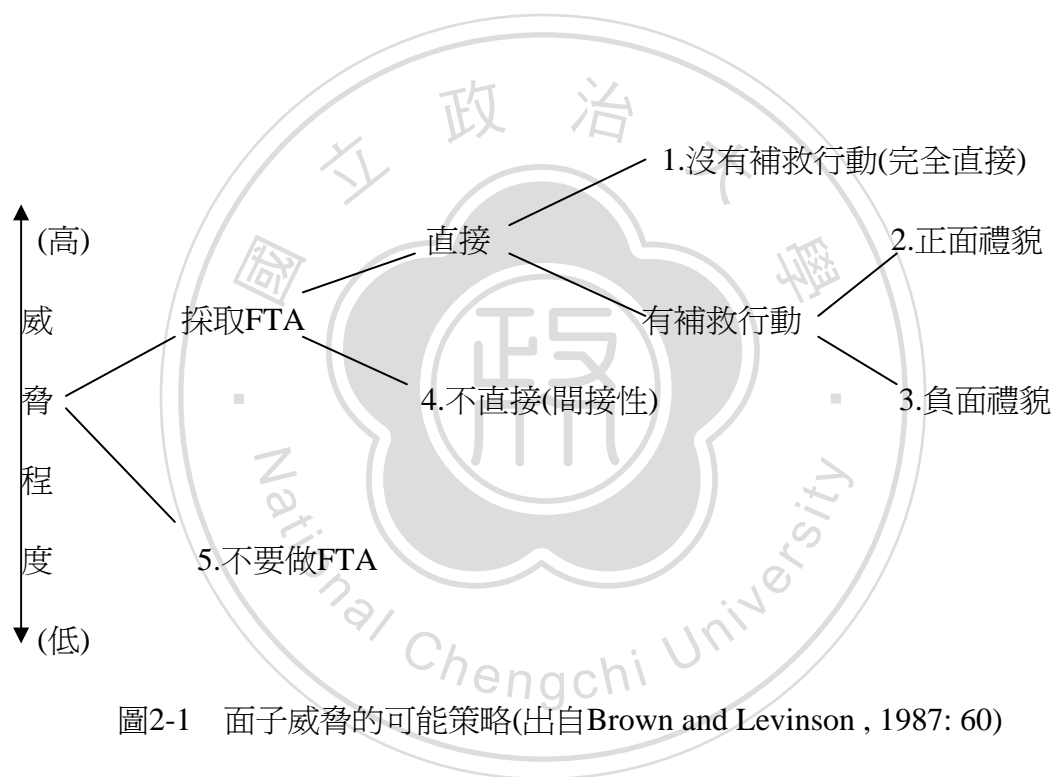


圖2-1 面子威脅的可能策略(出自Brown and Levinson , 1987: 60)

從上圖可以看出，Brown & Levinson基本上希望面子威脅盡量不要發生；如
果不得已發生，間接(off record)策略會比直接(bald on record)來得好，而有「補救
行動」(redressive action)又比沒有補救行動要好，威脅到負面面子則比威脅正面
面子要好。由此，他標出1到5等選項，得分高者遠比得分低者為佳，分別說明如
下：

(一)完全直接策略(bald on record strategy)：說話者盡量明確表示說話意圖，符合Grice所提的合作理論。一般採取完全直接策略，說話者不擔心聽話者的回應，比方在趕時間等緊急狀況下，常無法顧及對方面子。

(二)正面禮貌策略(positive politeness strategy)：係指說話者透過某種尊重方式保留聽話者的面子，避免直接威脅聽話者的正面禮貌，如「使用適當的稱呼語」、「使用適當的語言型式」、「表達支持」、「稱讚」、「使用感激詞」、「使用謙遜的言詞」、「使用局內人的語言」、「言詞清楚直接」、「開玩笑」等各種詞彙。一旦違反就算是威脅正面禮貌，如太太問先生「我的衣服好看嗎？」，先生若回答不好看，就屬不稱讚方式，威脅到太太的正面面子。

(三)負面禮貌策略(negative politeness strategy)：指部份地滿足聽者面子和基本需求，可透過「使用問句」、「閃爍其詞」、「暗示」、「遲疑」、「找藉口」、「道歉」、「以無人稱方式稱呼對方」、「避免沈默」等方式展現。此策略基本上是補救或滿足聽話者之負面面子，希望維護對方自我決定性及主權，亦即說話者盡量避免影響聽話者的自由，讓對方能有餘裕時間與空間不用直接面對，儘量不要假定、猜測、不要強迫、不要因為說話者的希望而侵犯到聽話者。如：

1. 學生：老師，我可以放學了嗎？
2. 老師：寫完功課你才可以走。

此時老師就威脅到學生的負面面子，因其話語阻礙了學生想回家的期望。不止如此，包括：對不起、原諒我、多包涵等都算是種威脅負面面子，因為聽話者被迫必須接受(冉永平，2006: 69)。

(四)間接性策略(off record strategy)：說話者以模糊、不明確語言傳達信息，留給對方一些餘地，也讓自己有轉圜空間，包括：反語、反問句(如：你說呢?)、不完全的陳述、重複陳述、省略、過度泛指等。

(五)不要做威脅面子的行爲(don't do the FTA)：爲了和諧的利益，不採取威脅對方面子的方式。

二、不禮貌(impoliteness)

根據研究統計，自1973年Lakoff提出禮貌原則以來，已有超過一千本以上的書籍與論文討論相關議題 (Bousfield, 2006: 9)，數量之多令人矚目。然而「不禮貌」一詞過去鮮少出現，直到最近才有學者注意到衝突性語言(conflictive illocutions)這類不禮貌領域所帶來的人際互動效果，一般研究慣將其(不禮貌)當作陪襯效果的邊陲(marginal)研究(Leech, 1983: 105)，或是當成聯繫禮貌間的概念性偏見(conceptually biased; Eelen, 2001)。Lachenicht(1980)與Culpeper(1996)的研究可說最接近這類衝突性語言，雖都延續了Brown & Levison 的禮貌模式(見圖2-1)並專注於負面禮貌，但著重項目顯有不同。

如Lachenicht曾提出「激怒語言」(aggravating language)觀念，表達說話者藉由傷害聽者以達成特定目的，包括：

(一)說話者不希望聽者做到期望目標的「正面激怒」，如：「我死也不會讓你得逞」、「不會讓你稱心如意」。

(二)妨害對方自由、衝撞社經地位的「負面激怒」，包括不認同、威脅、質問等，如：「你再這樣，我就報警」，又如：「我不認爲你可以做到」等。

(三)以含糊污辱、暗示的反諷方式，可稱爲「不直接激怒」，如：政論節目

常以「馬上下跌」、「馬上漲價」等言詞反諷國民黨拚經濟是選舉花招。

(四)直接批評(如：關上門、閉上嘴等)的「沒有補救空間的激怒」(以上見

Lachenicht, 1980: 607, 619)

Lachenicht的研究直接參考Brown & Levison的禮貌原則模型，以正反替換方式探討「禮貌與激怒」的差異固屬創新研究，但禮貌之外是否一定只有激怒？激怒能否代表全部的「非禮貌」形式？這類研究似仍有以偏概全的缺失。

英國學者Culpeper(1996)雖亦從Brown and Levison的禮貌原則出發，但以平行觀點提出所謂的「不禮貌策略」(impoliteness strategy)。與面子研究最大不同在於，不禮貌是以打擊面子為主而非提高或維護面子，包括以下五項：

(一)無法補救的不禮貌(on record impoliteness)：指粗暴的不禮貌形式，說話者意圖故意傷害聽者面子，且沒有任何迴旋空間，屬直接衝擊。

(二)正面不禮貌(positive impoliteness)：傷害或攻擊聽話者要正面面子的期望進而採取直接不合作、不合適的行為，如不顧、忽略、咒罵、不關心、不理睬等。⁵

(三)負面不禮貌(negative impoliteness)：傷害或攻擊聽話者期望有負面面子的希望，包括：威脅(灌輸聽者可能有害行動即將發生的觀念)、輕蔑奚落(強調我高你低的相對權力)、語言或肢體上的妨礙等⁶。以上三種不禮貌形式之最大差異在於，第一種屬於直接衝擊且毫無補救與轉圜空間，後兩種尚有補救方式。

⁵ Culpeper 書中舉例名詞眾多，本研究無法詳列，僅為解釋方便列出部分詞彙。

⁶ 同上。

(四)挖苦嘲弄禮貌(sarcasm or mock politeness)：表面上似有禮貌，事實上卻是種粗野行爲，亦即雖然使用禮貌的外表，仔細觀察卻發現只是明顯的不誠實禮貌。

(五)保留禮貌(withholding politeness)：當禮貌被期待、被需要、甚至被命令出現時卻保持靜默，因此傷害到聽話者的面子(以上出自Culpeper, 1996: 349-358)。例如：日本人登門拜訪可能會送土產，如果不送則將導致對方期望落空，視爲傷害面子的不禮貌。但如果互動者分屬不同國家而有不同送禮禮儀，這樣的不禮貌可能會被諒解。

Culpeper試圖填補前述Brown and Levison研究的鴻溝，其不禮貌原則確也補足了人際互動研究的不足，讓外界逐漸重視這塊過去忽略的領域。他在後續研究中指出，所謂不禮貌是種「非社會性合作」(non-socially-cooperative)語言，常能在某些特定場所中發現，如：軍隊新兵訓練課程、法院、家中、青少年群體、醫病治療過程等，不禮貌均扮演了人際互動的重要角色(Culpeper, et al. 2003: 1545-1546)。

Culpeper的學生Bousfield(2008: 72-73)則認爲，不禮貌乃從「威脅面子」概念延伸而來，可依說話者、聽話者立場與意圖威脅面子而有四種不同解釋：

(一)說話者意圖損害面子(face-damage)，聽話者也理解到說話者的意圖，屬「不禮貌成功傳達」，可能以第三者爲緩衝，讓接受者可以進行討價還價策略(counter-strategy)。

(二)說話者意圖損害面子，聽話者卻沒有接受或理解到這種意圖，可稱其爲失敗的不禮貌。

(三)說話者並非意圖傷害聽話者的面子，但聽話者卻認為說話者故意，可稱為「不小心的傷面子」(accidental face-damage)。如：粗魯、遲頓(指說話者)、太敏感(指聽話者)、文化誤解、活動社群的不認同、無心之過等，都可能造成如此狀況。

(四)說話者並非意圖傷面子，聽話者也知道對方並非存心，但最後結果仍傷害到聽話者的面子，這就是所謂的「偶發性的不小心傷面子」(incidental or accidental face-damage)，如上述所提到的範例，但最大差異在於聽話者是否知道對方故意。

除了定義不禮貌，Bousfield(2008: 74-76)進一步指出「意圖」(intention)與「侵略」(aggression)是兩個構成不禮貌的元素要件，如果不具有這兩個因素，就無法稱為不禮貌。所謂意圖，乃指說話者的目的與期望，但這也是最難判斷的構成要素，乃因意圖藏在說話者內心，很難檢驗與發現亦無法透過實驗重現意圖；但若有明確證據，貌似可信的花言巧語(plausible)意圖就很容易發現。如：信誓旦旦要幫人到底，實際卻敷衍了事，這可從事後行為發現對方是否真誠幫忙抑或只是種浮誇的花言巧語。除了意圖，侵略(行為)乃為衝突、抵抗行為的起源所在，亦為不禮貌行為的重要構成要素。舉例而言：司法人員審理犯罪事實必須符合「犯意」、「犯行」等兩種標準，才能稱之為犯罪行為，兩者道理雷同。

綜合而論，Bousfield(2008)認為，不禮貌事實上可視為隨機應變的戰術(tactics)而非謀略(strategy)，可簡化為兩種主要且簡單方向：

(一)公開的不禮貌(on record impoliteness)：

明白直接地攻擊互動者的面子並採不和諧、公然衝突的方向，藉此否定

互動者希望面子的期望、需求、權利等。

(二)非公開的不禮貌(off record impoliteness)：

這類不禮貌比較隱晦，藉由使用策略性質而以非公開、非直接性質方式來威脅或傷害互動者面子，又可包含下列兩種方式：

1. 諷刺(sarcasm)：

互動雙方彼此仍然維持表面上的面子經營(face-management)，卻會以說風涼話方式來挖苦對方。值得注意的是，這種諷刺方式與帶有善意的逗弄(banter)不同；簡單來說，諷刺就是帶有惡意的逗弄但卻不撕破臉。

2. 保留禮貌(withholding politeness)

若更嚴謹地定義禮貌的保留，就是當禮貌被視為期待或是義務時，互動者卻缺乏這種態度，或故意忽略或故意視而不見。因此在相同前提下，不禮貌溝通方式就是一種缺乏禮貌的態度(以上引自 Bousfield, 2008: 74-76)。

值得注意的是，禮貌與不禮貌在華人社會所牽涉的層次更廣，諸如：路上吐痰、吃飯先動筷等乃屬華人世界定義的「不禮貌行爲」，與本文討論的不禮貌不盡相同。況且，與其說是不禮貌，倒不如說其為違反禮儀的行爲，相關禮儀與禮貌間之論述並非本文討論範圍，故省略之。

三、威嚇語言(threaten)

如前提及，威嚇屬言說行動中的「承諾類」語言行爲，亦屬不禮貌中的非合作語言，但這只是種概念性的粗淺定義，無法深入其意。

人際溝通中若說話者說出帶有威脅性的語言，這種語言屬動詞形式，意欲

逼迫對方、希望獲得回報以達成特定目的之手段。英文字典如此定義：「威脅是當說話者說出而你若不照著做他會傷害你或造成麻煩，尤其當你不按照對方告訴你的方式來做」(Oxford English Dictionary, 1989)；此一定義雖然淺顯，但界定範圍卻顯空泛。

Fraser(1975: 173)對所謂「成功的威脅語句」下了更嚴謹的定義，且認為必須符合以下三要點：

- (一)說話者試著告知保證主張，且這主張明確地點出未來方向。
- (二)說話者試著告知這主張是種可能的行動象徵，包括：
 - 1.即將發生或應該會發生；
 - 2.對聆聽者有重大不利的後果；
 - 3.說話者裝作或假定有實現這主張的責任(並不一定直接去做)；
- (三)聽話者承認前面陳述可能會發生。

後續研究者 Benoit(1983: 311)觀察孩童在學校中的互動關係，闡述出四種威脅行為的可能範例：

- (一)訴諸權威(tell the authority)：簡單來說，就是尋求更權威的人，如工作上級或長輩親屬之類，這些人可能會懲戒對方，如：
 - 1.如果你再打我、我就告訴你「媽媽」；
 - 2.如果你再說話、我就跟「老師」講。
- (二)造成傷害(commit harm)：說話者威脅將造成對方身體傷害或懲罰，或完成一種對方不期望的傷害，如：
 - 1.你不可以打我、不然會有報應；

2.你敢欺負我、我就扁你。

(三)保留渴望行動或目標(withhold desired action/object)：透過拒絕對方繼續

互動的渴望，達到孤立說話者目的地，如：

1.我不想跟你說話、你不是我朋友；

2 現在我不要跟你說話。

(四)不明確結果(unspecified consequence)：包含所有帶有威脅性目的地或意圖

的互動，但無法明確分類，如：你將會有個大麻煩喔！

以上定義與範例明確地將威脅語言做出解釋，但值得注意的是，威脅與警告(warning)雖然類似，但仔細探討不難發現兩者有本質差異，易遭混淆。

Fraser(1998: 161-166)提出三點解釋試圖釐清兩者差異：

(一)威嚇可能是無效的(empty)、警告卻不會無效；

(二)威嚇語言是種對當事人的明確聲明，警告則為不確定聲明。如恐嚇語言的表達為：「你死定了！」(I am going to get you)，類似這樣的語法對當事人表達明確聲明。警告語言則是種不確定的聲明、有問題來臨的宣稱作用，如：領班正走過來(The foreman is coming down the hall) ；

(三)恐嚇語言較無時間急迫性，只是表達內心希望對方聽從意思，而警告語言則帶有「緊急性」，如：別那樣做(Don't do that)。

四、小結

本節以負面表列探討合作語言外的語言模式，舉凡人際溝通只要涉及「不合作」均屬之，威嚇語言即屬其一。如前所述，這類不禮貌語言如同Culpeper前述

定義乃屬非社會性合作(non-socially-cooperative)，可稱之為「非合作性語言」。

無論是不禮貌或是非社會語言，負面態度的語言策略大抵皆從面子概念衍出，既然有維護面子就一定有衝擊面子，有禮貌層次就一定會有沒禮貌層次。本節依此討論負面合作層次，包括威嚇、諷刺等不同語言互動策略，並挑出威嚇語言深入解釋。

事實上，非合作語言互動策略包羅萬象，威嚇語言只是其中一種，本節僅對此探討概念定義，其餘非合作性語言策略類型與探討將在下一節提出。

第四節 記者與消息來源間的語言互動

以上文獻回顧了以語用學、禮貌原則、非語用原則等三大部分為主軸依序由上而下探討人際溝通間外圍到核心的相關概念，接著探討並定義威脅語言，其內容可解釋人際關係間的對話原則，展現人際互動尤其是語言互動的脈絡，從中當可了解威嚇語言所屬的層次與脈絡定位。

若結合上述概念，則可劃分人際互動的語言互動層次為：最外圍屬於語境概念，往下就是互動雙方必須尊重對方、維持他人與自我的面子，以及互動過程必須相互遵守的禮貌及語用合作原則，此一範疇正如前述應屬「合作性語言」部分。另外，包括面子威脅與不禮貌部分則屬合作範圍之外，可歸類到「非合作語言」部分。至於最核心部分應屬語言意涵，涉及了言說行動的概念，包括威脅性語言的範疇。

由此觀之，記者與消息來源的語言互動模式與一般人際語言互動模式有眾多不謀而合之處。Jucker(1986)即曾從語用學領域研究了政治家、專家、新聞記者的訪談，並曾提供大量分析與訪談結構流程圖以研究話語中之 well, new 與 but 等詞的功能，另外也曾區分了訪談過程中政治家面子有可能受到威脅的 13 種方式，得出新聞採訪之最重要元素就是面子，強調政治家最重視「正面面子」，此即 Brown & Levinson 所提到的「獲得別人尊重」層面。

由相關研究論述可知，記者與消息來源間的語言互動主要在於信守不能撕破臉的分際前提，亦即互動者雙方根據不同語境兼顧禮貌與不禮貌等不同主客觀條件，各自選擇對彼此最有利的語言互動策略。這類語言互動使用的言詞大抵符合前述言說行動中以言指事、以言行事與以言成事等三個內涵的架構基礎。

因此，綜合本章探討面子、語用合作時所提出的「合作性語言」論點與後續探討的不禮貌論點，本文認為，探討記者與消息來源語言互動可朝向「合作／非合作」的語言互動策略來探索記者與消息來源間的互動，圖示概念如下(見圖 2-2)：

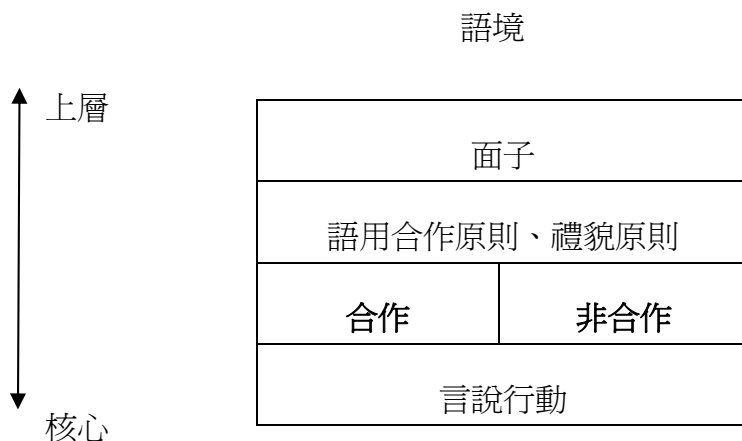


圖 2-2 記者與消息來源語言互動結構示意圖(來源：本研究)

上圖猶如剖面圖般由外圍而核心模擬出記者與消息來源的語言互動結構圖，顯示並引文獻中所論看似彼此相互不隸屬的概念及觀點，事實上具有層層相連的緊密關係，足以構成完整的語言互動脈絡，可提供完整分析路徑，便利探討記者與消息來源間的語言互動模式。

如上所述，記者與消息來源語言互動最重要的核心就是言說行動概念，由內而外逐漸往上層推廣到語境概念。茲以一段新聞幕後的報紙內容採訪過程，探討其中涉及的概念：

(一)記者：請問這次石油會否一次漲足。

(二)消息來源：這可能要參考石油危機的做法。

(三)記者：快要截稿沒時間了，當年我還沒出生，怎麼會知道如何處理，

別浪費我時間！唉，太久沒修理經濟部了.....。

(一) 消息來源：別這樣啦！大家都是好兄弟，馬上解釋給你聽.....。

(參見江睿智、唐玉麟，2008年5月28日)

以上是五月份油價宣布調漲前夕，記者採訪新聞時與經濟部新聞聯絡人私下語言互動，相關對話並未出現在新聞報導中，僅在同業口耳相傳，其中蘊含本研究論及之相關概念。

就最上層的語境而言，記者與消息來源如要完全互動，必須瞭解政府當年處理石油危機的方式〈見上述(二)〉，不瞭解也沒聽過就不能清楚理解此一「語境」(石油危機)，語言互動就沒有成效。

其次，彼此間的對話內容也須符合語用合作原則的數量、品質與關係等準則，至少對話須合乎主題、證據與前後連貫。但在上述對話中，記者與消息來源說話都很含糊(如消息來源說：「參考」，記者說：「截稿、沒時間」等)，並未直接面對問題，因而不符合態度準則。

接著在面子層次，(一)、(四)這兩段對話都算是維護對方面子，其中(一)有請教之意，希望自己的言行能受對方認可，屬維護負面面子，(四)則帶有屈服意味及你高我低的讚揚感，屬維護對方正面面子；(二)、(三)另有面子威脅的意味。

最深層的言說行動部分，「快點說啦」屬以言行事；「你不說是不是？唉，太久沒修理經濟部了」就屬以言成事層次，其他對話均屬以言指事。

至於合作與非合作層次，歸納上述論點可整理歸納出記者與消息來源語言互動策略如下(雙方合作程度係分高低層次，見圖 2-3 左邊，高者在下)：

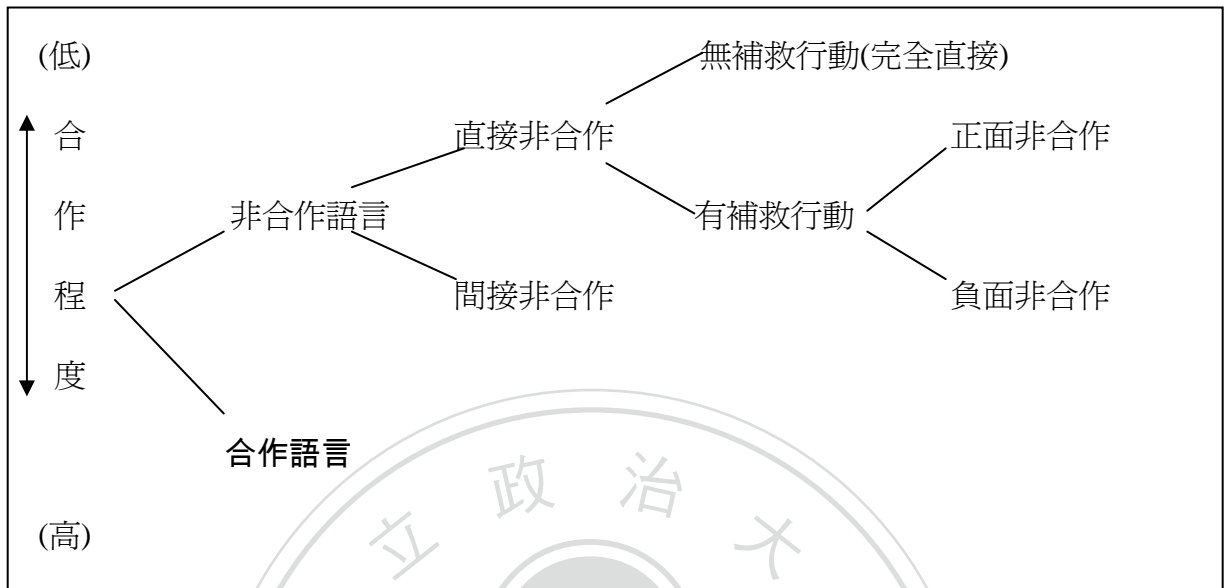


圖2-3 記者與消息來源語言互動策略(改寫自Brown and Levison, 1987: 60)

- 一、合作語言(cooperative strategy)：記者與消息來源以最和諧方式互動，例如：吹捧、勸誘交換等，凡不需打壞關係或傷害面子的策略均屬之；彼此各取所需，此乃對雙方最好的策略方式。
- 二、間接非合作(off record non-cooperative strategy)：這類言詞常以模糊、不明確等方式傳達，藉此給留給彼此轉圜空間。雖然核心價值仍以非合作為主，但採取曖昧、迂迴等方式傳達給對方「不願合作」的訊息。舉凡記者「旁敲側擊」，消息來源「顧左右言他」、「藉故離開」等均屬之。如前述採訪漲油價新聞過程之記者問及敏感問題時，消息來源均以含糊話語帶過。
- 三、直接無補救的非合作(bald on record non-cooperative strategy)：這是最直接的不合作態度，合作程度最低，基本上已有打壞關係、損害面子的準備；以白話來講，就是要「撕破臉」。亦即不管對方反應如何，我就是採取毫無迂迴空間的不合作或衝突態度，通常是在其他方式用盡後仍無

法獲得良好效果時才會使用，亦可稱為「完全非合作」。

四、正面非合作(positive non-cooperative strategy)：這種正面性的非合作態度策略旨在破壞聽話者希望得到正面回應合作的希望，因此採取直接、主動且正面的不合作態度，意近前述任何人都希望獲得別人認同肯定、讚許的正面不禮貌，如：故意忽略、咒罵、不理睬等。

五、負面非合作(negative non-cooperative strategy)：此種策略主要以負面手段並採取非合作態度來打擊對方，藉此傷害對方的自我保護、自我主權、自我選擇的自由。不過，這類負面的非合作存有雙方迂迴反悔的空間，如：威脅、輕蔑等都屬此一模式。

以上為本研究根據文獻所歸納的記者與消息來源語言互動，幾已包含所有語言互動模式，可解釋為互動者在不同語境下所採取的不同策略思考，應可提供記者與消息來源互動研究新的分析方向，將原本侷限在記者與消息來源互動的社會結構層次論述導向語言策略的研究，並具體點出各項策略的模式。

第五節 小結

無論單純的人際語言互動或特殊人際語言互動(如：記者與消息來源)，威嚇這類非合作語言顯都扮演重要角色。依常理推斷，人際互動過程的語言互動總以合作語言優先，大都建構在語用合作原則、禮貌原則等基礎。

但如果所有合作語言模式都用完了仍無法達到具體效果，說話者難道就不繼續與聽者互動了嗎？非合作語言(尤以威嚇語言為主)在此發揮了效果，彌補了合

作語言的不足。易言之，假使合作語言無法達到既定目地，說話者一旦使用威嚇語言策略且有不惜破釜沉舟的決心，通常有意想不到的效果。

本章透過文獻回顧，從人際互動的最外圍逐步往核心層次探索，架構出人際語言互動模式，接著找出記者與消息來源互動與人際語言互動的相似共通處，再根據實務經驗建構出記者與消息來源獨特的「合作／非合作」語言互動策略，更根據合作程度高低程度將之分成五種語言互動類型(見圖 2-3)，威嚇語言即屬其中「負面非合作」的選項。

這五種語言互動類型固然包含所有語言互動策略，但記者在語言互動過程中，何種情境會影響互動策略？消息來源的回應又是如何交錯影響記者的語言互動策略，種種疑問仍須透過下章進一步資料分析。

