名古屋外国語大学論集　第4号　2019年2月

論　文

言语行为理论下语气副词“到底”习得初探 [1]

余　求真
YU Qiuzhen

【提要】本论文运用言语行为理论，探讨日本人在习得汉语语气副词“到底”时存在的问题及解决办法。“到底”在汉语中是一类特殊的表情态语气副词，在具体语境使用中表现出以下特点，一方面说话者为了追问自己想要的答案而采取加强语气的策略，具有很强的主观性；另一方面谈话双方又有交际的互动性。研究表明，日本人在言语行为方面通常遵循消极暧昧原则，以模糊委婉表达自己的想法为礼貌标准。

“到底”表现出的主观性和互动性让日本汉语学习者在习得过程中产生困惑，分析造成这些困惑的原因及采用相应的策略是我们需要解决的问题。

【关键词】到底　语气副词　主观性　言语行为

现代汉语中“到底”性质多样，用法灵活。张秀松（2008）认为，“到底”可分为短语性质的“到底”、时间副词性质的“到底”、评注语气副词“到底”、疑问语气副词“到底”。这些语义差异导致四种“到底”呈现一系列句法、语用差异。本文讨论的“到底”仅限于疑问语气副词范围。例如：

（1）A:　卢杰一直不想查这个案子，可他是警察呀，所以他不得不查下去。
　　B:　你大点声，我想知道到底谁是警察。

（2）热门的专业当然值得去追求，但是四年以后，这个专业还是热门吗？

宣传材料上写的那些诱人话语，到底有几分真呢？

上面两例中，“到底”都出现在特殊疑问句中，通过这种追问形式，表现了说话者急于弄清真实答案的主观愿望。

一、“到底”主观性研究

1.1 语气副词的主观性

在现代汉语里，“到底、究竟”等副词，在传统意义上称为语气副词。一般来说，语气副词的词汇意义相对比较抽象虚化，对所在句子的命题意义没有什么贡献，多数语气副词删除后，也不影响句子的句法语义。但是在言谈交际中，语气副词表达了说话者的主观意志、情感态度，是说话者准确表达立场、情感、态度不可或缺的一类词。

张谊生（2000）把语气副词表现的情态类型归纳为五类：强调和婉转（简直、绝对、不妨、莫非）；深究与比附（难道、究竟、似乎、好像）；意外与侥幸（竟然、偏偏、幸亏、好在）；逆转与契合（反倒、恰巧）；意愿与将就（宁可、死活、只好）。这是国内最早从主观情态角度观察语气副词功能的成果。

语气副词要表达说话者的立场、情感、态度，自然离不开主观性。沈家煊(2001)第一次把国外主观性和主观化的研究介绍到国内，语气副词的主观性用法成为副词研究中热门课题。

1.2“到底”的主观性研究

张秀松（2014）指出，在现代汉语中，疑问语气副词“到底”用在特指问、正反问和选择问句中，说话者为了追究问题的真实答案，用“到底”强化疑问语气，带有强烈的主观性。

“到底”的主观性可以表现在以下两个方面：

1．急于追究答案

我们发现，“到底”最常见的用法是初次询问受阻，说话者为了急于弄清问题答案，而发出的追加询问。例如：

（3）A: 佳佳，这么早有什么事吗？我在假期里可是不到十点不起床的。

B: 对不起，我实在太着急了。

A: 到底出什么事了？

B: 前几天我报名参加了“到中国人家过春节”活动。昨晚有个叫黄英的女孩跟我联系，请我去她家过春节。

（《风光汉语》初级口语2）

说话者A询问B有什么事，在第一次询问后，B因为一些原因不能给出明确的回答，A觉得自己的询问受阻，第二次发问用“到底”加强疑问语气，表达了自己急于追究答案的主观情态。

2．说话者心里通常有一定的预设，因尚未获得满意答案而用“到底”对心中的疑问重复与追加，追究并引出对方的真正交际意图。例如：

（4）A: 大姐，你坐，我替你倒茶去。

B: 你不要对我太客气，我心里没底。

A: 你看，毕大眼那债吧，要不是你帮我还了，我还在外面躲呢！还有我们家看病的钱，也是你出的。我哥找了你，我也跟着沾光了。我真不知道该怎么感谢你。

B: 你到底想说啥？

上面的谈话中，B心里有一个预设，A平日里忘恩负义、骄横跋扈，对谁突然好起来一定是有求于他。现在A突然对B好，B心想不知道又有什么麻烦事。上文中“我心里没底”A实际在暗示B有什么真实意图，然后用“到底”追问，一方面是A心中早有疑问，对B“真正意图”的重复与追加；另一方面追究并引出对方的真正交际意图。

二、人际互动

2.1 语气副词的交互主观性

语气副词不仅能表现言谈者的主观性，还能表现交互主观性。对语气副词人际互动功能的分析就属于交互主观性的研究课题。史金生（2005）指出“又、也、并”表示申辩语气；徐晶凝（2008）认为推测义副词在交际中具有一定的礼貌作用，说话者通过弱化自己的推断承诺，一方面给自己留有回旋余地，另一方面给听者更大的判断权利。乐耀（2010）认为“最好”的功能是明示对听者的建议，张则顺（2012）考察确信语气副词的人际功能，发现“的确、确实”

体现对对方观点的支持，“其实”体现对对方观点的挑战，“绝对、当然、显然、一定”向听话者传递出权威的态度，“真的、实在”表示礼貌的态度。

2.2“到底”的互动性表现

统计发现，“到底”用于始发问的情况相对较少，更常见的是用于初次询问受阻后发出的追加询问。“到底”作为一个追问标记，有很强的交际动力。它往往是在询问已经（或很可能要）受阻的情况下使用，继续追问以达到追究问题答案的目的。所以“到底”的优选话语模式是追加询问型话语，问者就某一问题询问听者，但听者不愿正面准确作答，问者又急于想得到答案。这样，初次询问—受阻—追加询问就构成了问者和答者之间的典型互动模式。例如：

（5）A: 你是谁呀？大清早来砸门？

B: 我是来抓淫贼的！

A: 丑鬼，你到底是谁？

B: 我是人。

上面的对话中，A第一次询问B，而B答非所问，然后A就同一问题再次发问，希望得到答案。这就构成了典型的初次询问—受阻—追加询问的互动模式。

三、言语行为理论研究下日本人言语行为特点

3.1 言语行为理论

言语行为理论（Speech Act Theory）最初是由美国哲学家奥斯汀（J.L.Austin）提出，美国哲学家塞尔（J.Searle）加以修正和发展。

奥斯汀认为，语言学研究的对象不应是句子，而应该是通过词和句子所完成的行为。奥斯汀首先区分了两种不同类型的句子：叙述句和施为句。叙述句是用来说明、报告或描绘事物的句子，而施为句则是用来完成某种行为的。施为句具有以下两个特点：1．它们并不“描述”、“报告”或“说明”任何事物，它们不存在真假问题；2．说这句话本身构成了一个行为。

奥斯汀将言语行为分为三大类：第一，说话行为，说出合乎语法的有意义的话语；第二，施事行为，在特定的语境中通过讲这句话所构成的行为；第三，

取效行为，说出的话产生的效果。

赛尔（J.Searle）是奥斯汀（J.L.Austin）的学生，他对奥斯汀的言语行为理论进行了补充和修正，并建立了自己的理论框架和体系。

塞尔在《言语行为》一书中明确指出，言语行为理论的一个根本发生点或假设就是，所有的语言实际都与言语行为有关，言语行为是言语交际的基本单位，而传统语言学一直把语言单位，即符号、词或句子作为交际单位。

赛尔认为，言语行为是按照一定的规则来实施的，人们说出某种语言就是在产生一种（高度复杂）受规则制约的行为方式。规则可以分为两部分，规定规则和构成规则。规定规则是外部的社会规则，对施事行为不起制约作用；构成规则是内在的语义规则，施事行为是根据构成规则衍生而来的。

3.2 语用论能力原则

Lakoff（1973）提出“语用论能力原则”包括以下两个内容：1．明确地表达；2．礼貌地表达。“当说话者把直接传达信息作为中心目的时，为了不造成误解，说话者会尤其重视明确地传达信息。”与此相反，“如果说话者把中心目的放在与他人之间的人际关系上，就会更加重视礼貌。”

Lakoff（1973）还提出，“礼貌原则”是“语用论能力原则”的下位原则。“礼貌原则”分为如下：不强加于人；给对方留有余地和空间；增进双方的友情。“礼貌原则”中的“不强加于人”，即是指不妨碍他人，与他人保持一定距离。“给对方留有余地和空间”，即是给予对方选择权。“增进双方的友情”，即是指为了使对方感到舒适，使用you know，I mean等表现形式。

当“礼貌性”与“明确性”产生冲突时，相比“明确性”，在会话中最重要的是避免给对方的情绪造成伤害，因此在大多数情况下，都会优先“礼貌性”。

3.3 日本人言语行为特点研究

桥本良明（1992）指出，在进行异文化交流时有各种原因会导致双方沟通的失败，其中主要原因有两点。一是不懂或不擅长对方国家的语言而产生障碍，通过熟练掌握目的语可以跨越这个障碍；另一个原因是，由于沟通规则的不同而产生误解，即使是熟练地掌握了对方国家的语言也经常因明显的语言使用规

则上的差异而导致异文化交流产生失败。

日本和中国是一衣带水的邻国，地理位置毗邻，历史上两国之间长时间的友好往来，在文化、语言、历史等方面有很多相似性。但是由于两国不同的自然环境、独特的人文地理背景，两国分别产生了独特的语言文化。

近年来不少中日学者运用言语行为理论，围绕“请求、道歉、拒绝、感谢”等言语行为进行研究，成果颇丰；也有学者针对日语学习者的日语学习过程，发现日语学习者言语行为习得的特点和难点。

日语中对于场景和语境的依赖度较高，语言学上把它叫作“高文脈性”。日语的这种特殊性质便于暧昧地表达说话人的情感世界，能够在不直言的情况下使对方理解说话意图。对事物进行表达时，使用委婉表达或不把话说完被认为是日本人言语行为的特征。使用这种方法，能够表达说话人的礼貌，使其不直接踏入听者的领域。尤其是在进行拒绝言语行为时，如果明确表示拒绝，会有损双方的人际关系。日本人表示拒绝时多只说明理由而不明确表示拒绝的表达方式，是起因于日本人对于他人的“谦让意识”。

藤森（1995）将“说话者为明确向对方传达自己的说话意图，使用何种表达形式”作为考察内容，发现日本人在言语行为上最为明显的特征就是“过分小心”（过剩配虑）。滕森（1995）举出日本人拒绝表现的例子，在构成拒绝表现的日本人的语义程序中，使用频率最高的就是“说明理由”。滕森（1996）日语母语话者经常使用“模糊型说明理由”；日语母语话者在拒绝语言表达中倾向使用“向他人转嫁责任”的语言表现。中国日语学习者则不会选择以上的表达方式，有可能令对方感到不友好，成为造成误解的主要原因。

此外，中国人交流中采取积极原则，而日本人则倾向于消极原则。日本人重视“不说”，在人际交往中，“少说为尊”，比较消极。中国人喜欢通过说来交流，提倡积极说的策略和态度。

日本学生倾向于察言观色，中国留学生则喜欢说出引起对方共鸣的话语而产生积极影响。在进行拒绝行为时，日本学生倾向于使用“道歉优先型”以及消极的策略模式。中国人倾向使用“拒绝优先型”，并且喜欢采用“另寻方案”等积极的策略模式。

四、日本人学习者“到底”习得面临的困难及对策

4.1 认知及文化差异

Lakoff提出，“语用论能力原则”是言语行为的准则，包括两方面内容：明确地表达；礼貌地表达。中日对于这个问题的评价标准存在差异，不同民族文化心理必然对语言表达产生影响。为了表现说话人的礼貌，日本人认为“会说是银，沉默是金”，对事物进行表达时，使用委婉或含糊的表达是日本人言语行为的特征。而中国人在言语行为中则表现出积极态度，喜欢通过说来交流，提倡积极说的策略和态度。

“到底”体现了中国人言语行为中表现出的积极态度，问话者在第一次询问受阻后，通过加强疑问语气，进一步追问真实的答案。而在日本人看来这样做不够委婉含蓄，不符合日本人的言语行为准则。

4.2 回避使用

由于说话者为了追究问题的真实答案，用“到底”强化疑问语气，带有强烈的主观性，这和日本人言语行为中的消极原则矛盾。日本人交际中遵循暧昧地表达说话人的情感世界，使用委婉表达或不把话说完，能够在不直言的情况下使对方理解说话意图。而“到底”是在初次询问受阻后，说话者为了追究真实答案，再一次强调追问，这在日本人看来是不可思议的事情。故日语为母语的学习者在实际的语言交际中往往采取回避的策略，以免增加自己的表达负担。例如：

（6）*“把”这个词（到底）是“动词”还是“介词”？

（7）*故宫房间“到底”是多少呢？

（8）*这（到底）是怎么回事儿？

（9）*姑娘问：“你（到底）是打哪儿来的？”

（10）*田中，“到底”你相信不相信？

以上例句来自北京语言大学语料库，在学习汉语一年半到两年的留学生中，使用含有“到底”的句子共有11句，其中上面几句都是“到底”的误用。

通过分析日本学习者习得“到底”时出现的困难，我们可以有的放矢，在对外汉语教学中，有效地针对日本人的难点寻找解决策略。

注：

1 北京外国语大学一流学科建设科研项目

参考文献：

北京大学中文系55 57级语言班编（1982）《现代汉语虚词例释》，北京：商务印书馆
张谊生.副词的篇章连接功能.语言研究，1996（1）
付习涛.言语行为理论研究综述.求索，2004（6）
谷峰.汉语语气副词的语用功能研究综述.语言科学，2012（8）
桥本良明.异文化之间委婉交流策略比较.东京大学社会情报研究所调查研究纪要，1992
沈家煊.语言的“主观性”和“主观化”.外语教学与研究，2001（4）
束定芳.言语行为理论述评.外语教学（西安外国语学院学报），1989（2）
张秀松.“究竟”义“到底”句的句法、语义和语用考察.华文教学与研究，2014（1）
张秀松.“毕竟”义“到底”句主观化表达功能.语文研究，2008（3）
史金生.“又”、“也”的辩驳语气用法及其语法化.世界汉语教学，2005（4）
徐晶凝.现代汉语话语情态研究.北京：昆仑出版社，2008.
乐耀.汉语中表达建议的主观标记词“最好”.语言科学，2010（2）.
张顺顺.现代汉语确信情态副词的语用研究.语言科学，2012，（6）.
Lakoff, Robin.（1973）. The Logic of Politeness; or, Minding Your P’s and q’s. In paper from the ninth regional meeting of the Chicago Linguistic Society（pp.292-305）.
藤森弘子.日本语学习者明确表达说话意图的形式和使用—以中国人韩国人为例.大阪大学言语文化学.1995.Vol.5:4-17.