

机构语境下医保谈判话语的言语行为分析

郭 芝

西北师范大学外国语学院, 甘肃 兰州

收稿日期: 2024年9月19日; 录用日期: 2024年11月8日; 发布日期: 2024年11月19日

摘 要

医保谈判是指国家医保局代表与药企代表进行协商药物价格的会谈。医保谈判自实施以来一直备受关注。医保方与企业方两者都站在各自角度和立场进行商务会谈。目前我国学者从语用学角度对我国医保谈判话语的研究, 以及机构语境如何制约谈判言语行为的系统研究较少。鉴于上述研究现状, 本文以国家医保药品目录真实谈判为语料, 以机构话语理论和言语行为理论为支撑, 探讨医保谈判话语的言语行为特点, 并且对影响和制约医保方和企业方言言语行为的机构语境因素进行分析。研究发现, 医保谈判的医保方和企业方主要实施直接言语行为, 双方言语行为实施类别与机构语境直接相关。本文希望将机构语境与医保谈判言语行为研究联系起来, 完善医保谈判话语研究方法。

关键词

机构语境, 医保谈判, 言语行为

An Analysis on Speech Acts in Healthcare Security Negotiation Discourse Based on Institutional Context

Zhi Guo

College of Foreign Languages & Literature, Northwest Normal University, Lanzhou Gansu

Received: Sep. 19th, 2024; accepted: Nov. 8th, 2024; published: Nov. 19th, 2024

Abstract

Healthcare security negotiation refers to a negotiable meeting of representatives of the National Healthcare Security Administration and the pharmaceutical enterprises on drug prices. The healthcare security negotiations have been given serious attention since their implementation. Both the healthcare security side and the enterprise side stand their own perspectives and positions for

business talks. At present, Chinese scholars have rarely studied the discourse of healthcare security negotiation in China from the perspective of pragmatics, and the way the institutional context restricts the speech acts in a negotiation. In view of the above research situation, this paper discusses and analyzes the characteristics of healthcare security negotiation discourse and institutional context factors that influence and restrict the speech acts between healthcare security side and the enterprise side based on institutional discourse theory and speech acts theory. The study found that the healthcare security side and the enterprise side mainly implement the direct speech acts, and the type of the speech acts used of both sides is directly related to the institutional context. This paper hopes to link the institutional context with the research of speech acts of healthcare security negotiation discourse, and improve the research method of healthcare security negotiation.

Keywords

Institutional Context, Healthcare Security Negotiation, Speech Acts

Copyright © 2024 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

1. 引言

自 2018 年起, 国家医保局成立, 医保药品开启专项谈判竞价。谈判视频一经公开, 便收获百万点赞。一场涉及 14 亿中国人的谈判吸引了众多目光。“你们要做更大的努力!”、“真的不希望很多的套路”、“拿出百分之两百的诚意”。民众评论这是温柔却又坚定有力的声音。在国家医保谈判代表与药企之间的“灵魂砍价”中, 医保方尝试用不同的语用策略使企业方尽最大努力将药物降价。强大的医保谈判使药物大幅降价, 从而进入医保, 这对患者、对医保行业、对制药企业来说都是值得的。其中, 双方各自的行为语境之间的距离可能会决定协商的效果[1], 所以, 不得不注意到的是, 医保方与企业方的成功有效的言语行为互动对促成谈判成功有极大帮助。

本研究以医保谈判双方的言语行为为研究对象, 调查企业与医保局在机构语境下实施言语行为的特点与差异, 并给予具体案例了解机构话语与日常话语的不同之处。当前学界对言语行为的研究多以理论指导和应用以及具体语言案例为主, 对机构语境中言语行为的语用分析较少。鉴于此, 本研究通过收集中国医保药品目录谈判的真实语料, 考察言语行为的分布特征以及机构语境对其内在影响, 以期丰富谈判言语行为领域的研究。

2. 文献综述

2.1. 商务谈判话语研究

“商务话语指人们在商务活动中为完成自身工作而开展的口头和书面交际, 被视为商务语境中的社会行为[2]。”现有研究中语言维度的商务话语研究主要以会话分析、语用学和言语行为理论等为框架。商务领域的学者则多从谈判学、关系管理和文化学等角度切入, 剖析言语策略在商务活动中的角色与作用。商务谈判话语作为商务话语的重要组成部分, 是商务谈判活动中双方的口头互动。20 世纪 80 年代中期之前, 商务话语研究主要以教学为中心, 语言被当作是一个相对独立的参照物。因此, 商务谈判研究几乎处于空白状态。1986 年, Lampi 的相关商务谈判研究专著问世, 自此商务谈判研究走上了以语言为指导的道路并蓬勃发展起来。21 世纪初, 语料库语言学不断蓬勃发展, 学者和相关研究者以观察者的身

份深入企业开展语料采集工作,尽可能全面地掌握商务谈判的过程,并建立专业的商务谈判话语语料库。2010年,Handford出版一篇名为《商务洽谈语言研究》的文章,是首部研究真实商务互动话语的学术专著。进入21世纪以后,中国改革开放不断深入,一带一路带来了许多商机,中国的商务市场潜力巨大,得到了众多人的关注,但是与中国人进行商务交际很难。西方学者认为中国的交际策略不断变换、技巧性强、具有文化性强的洽谈策略,这些通常都较难被其他文化背景的人士接受。很多学者注意到这一点,于是以语言为研究重心的商务话语研究应运而生。

综上所述,国外商务谈判话语多为跨学科性研究,研究对象主要是英语跨文化商务交际活动。而且,国外的商务话语研究已具备一定的规模,成为机构话语研究的重要组成部分。同时,国外学者对商务话语进行多维度的探讨,建立大规模的语料库,为后续研究奠定良好的基础。在国内,商务话语研究亟待发展,很多学者仍致力于商务学科建设和课程理论等方面的研究,使得商务话语的研究不够全面。与之相比较,法庭互动和医患互动等话语研究在我国不断被提起且取得很多成果[3]。我国的医保谈判最近几年成为热门话题,普通民众及患者都在关注着国家医保局与制药企业的谈判。但在相关研究中,医保谈判主要出现在医疗和财经期刊中。将医保谈判运用于语用学研究中较少,因此,本文突破局限,研究商务谈判中的医保谈判话语,希望能填补一些医保谈判研究的空白。

2.2. 言语行为研究

约翰·奥斯汀提出早期言语行为理论,之后,不乏有学者对其理论进行认同和批评指正。塞尔在奥斯汀想法的基础上进行了发展,使得言语行为理论更加系统化、全面化。他所著 *Speech acts* 一经出版就得到了学界的认可,并被称为研究言语行为最系统的著作。奥斯汀的言语行为理论贡献将哲学家从哲学视角转向语言学视角,如 William P. Alston [4]对塞尔的言语行为理论的探讨。国外对于言语行为理论研究已经发展了很大的规模,不同的学者从不同角度进行研究,比如对这一理论进行评述的[5]、利用这一理论进行应用研究[6]、分析各种领域的对话[7]、为其他理论做支撑研究的。国内学者对言语行为理论的研究不断深入,核心期刊逐年上涨,近十年来相关的核心学术期刊有300篇左右。国内学者从20世纪八十年代后引进该理论,研究言语行为理论主要从以下几个视角:一是针对言语行为理论的理论探索[8][9],国内学者大多肯定言语行为理论,姜望琪[10]指出,言语行为理论是第一个完整的重要语用学理论。国内很多语用学教材系统梳理了该理论。二是言语行为理论的应用研究。我国擅长在应用方面寻找突破口,将言语行为理论应用于文学、语言学、教育学、传播学、社会学、心理学等等。除此之外,言语行为理论被大量作为指导理论出现在学位论文中。通过梳理,本文认为言语在具体语境中研究的甚少,提出利用机构语境来分析言语行为,强调在语境下寻找言语行为的意义。

3. 理论框架

3.1. 言语行为理论

言语行为理论在语用学研究中占据一席之地,它是在20世纪50年代后期由英国哲学家约翰·奥斯汀提出,被赋予了语言交际的哲学性解释,主旨是“语言成事”。早期,他致力于区分“叙事话语”与“行事话语”,他认为说话人在使用语言的时候,也在做一些动作,不单单只是陈述事情,他的这一想法也挑战了当时的主流观点,即语言只能用于陈述。然而,他放弃了最初言语行为理论的雏形“叙事理论和行事理论”,迈向了一个新的方向,开始提出假设:说话人在说话的同时可能会执行三个动作,即言内行为、言外行为、言后行为。而言外行为成为语言学家关注的焦点。言外行为被分为裁决类、行使类、承诺类、表态类以及阐述类五大类。然而由于这五大类的分类边界并不明晰,所以美国的哲学家约翰·塞尔按照施为意图、适切方向、命题内容以及心理状态四个维度对言外行为进行了重新分类,最终

得出断言行为、指令行为、承诺行为、表达行为以及宣告行为。对言外行为进行分类就是塞尔的其中一个伟大的贡献。

除此之外，塞尔还提出了间接言语行为的概念，发展强化了奥斯汀的理论。1975年，塞尔在 *Indirect speech acts* 一文中提出了间接言语行为理论。与直接言语行为不同的是，这个理论是用言语行为理论来解释间接言语。按照塞尔的想法，当说话人使用间接言语时，两种言语行为同时起作用，说话人利用次要的言语行为来行使主要的言语行为，表达真正的交际意图。而真正的交际意图能否被接受，往往取决于听话人的悟性。所以，间接言语行为在汉语这样高语境的语言中更可能出现。塞尔在分析说话人的真实交际意图如何成功地且间接地传达给听话人，而听话人又如何通过字面意思接收到对方的真实意图后，提出了“规约性间接言语行为”和“非规约性间接言语行为”。规约性间接言语行为是指通过对字面意思进行一般性推断即可得到交际意图的间接言语行为。非规约性间接言语行为则需要依赖说话双方共知的信息和所处的环境推断说话人意图的一种间接言语行为。因此，共有的认知和语境对交际者非常重要，很可能直接导致交际的失败。

3.2. 机构话语理论

机构“泛指工作机关或单位”[11]。语言学开始关注“机构”这一概念，旨在用研究语篇在机构语境下的运作机制。语言作为“机构”的成分之一，也是机构用来建构身份的主要手段。Mumby [12]认为“组织之存在是因为其成员通过话语创造了组织”。语言组建机构，反过来机构调控语言。机构话语源于 Goffman [13]的社会互动理论，其中提到机构会话在机构运行中的作用。Levinson [14]指出机构话语是一种目标型、任务型的会话。按照利益和知识的不对称性，机构话语的参与者往往被认为是不平等的。Drew 和 Heritage 认为机构话语能够存在，需要依靠参与交际者的认知能力、知识的覆盖面、拥有多少机构会话资源以及交际的活跃程度，机构会话是不对称的。Thornborrow [15]在前人的基础上全面的归纳了机构话语表现出来的特征：1) 会话交际者具有传统的角色。2) 话轮呈现出各式各样的类型。3) 交际者权利与义务的不对等性。4) 机构角色会对交际者角色和资源加强或者削弱。Habermas [16]将机构话语称为“策略话语”，是指为完成某一特定任务而展开的专业性谈话，区别于日常一般性的交际性话语，不需要具备专业的知识和一定的地位。国内对于机构话语的研究还在起步阶段，主要是通过一些特定场景，即具体语境下的研究，比如法庭、医院、学校等等。所以，涉及各类机构话语的语用学研究也引发了机构语境下的包容性问题[17]。机构中的话语的特征是目的性、任务性以及受机构规则的支配。可见，机构会话一般出现在上述等类似等级明确的、结构相似的机构中。由于机构话语的特殊性是等级性，所以位于等级高的交际者的权力也大于登记低的交际者。

机构话语研究往往促使研究者从语言学方向解读很多社会热点问题。因此，本文利用机构话语这一理论希望谈论中国医保谈判这样一个社会热点问题，深化大众对医保行业的认识。

4. 研究方法

4.1. 研究问题

为深入了解机构语境下医保谈判中的言语行为，本文提出以下两个问题，希望在后续研究中答疑解惑。

- 1) 机构语境下医保方和企业方双方实施什么言语行为，有什么特点？
- 2) 机构语境如何制约医保谈判言语性的实施？

4.2. 语料来源与收集

在众多谈判领域中，本研究选择医保谈判为主题，目的在于揭示国家医保局代表与药企代表谈判过

程中言语行为的特征。因此，本研究通过观看了中国各大媒体以及央视直播公开的真实国家医保药品谈判现场录像，决定采用定量与定性结合的分析方法研究文本。由于医保谈判会话的私密性，媒体公开的谈判现场有限，所以在已经公开的视频录像中随机选择。该研究选取并收集了 2019 年至 2023 年其中 5 次谈判录像作为语料，在删除不必要的视频之后，整个录音过程约为 40 分钟，转录成 5070 字(标点符号除外)的语料，用科大讯飞的语音识别功能将录音进行转录，再做人工检查校对并手动标注：拉长音利用“~”表示，话还没说完用“…”标注，被打断用“-”表示。

4.3. 研究框架和分析步骤

通过观察预料，本文发现大量言语行为值得研究，并从施为动词中识别言语行为，将语料中的谈判双方的直接言语行为与间接言语行为分类，并得出数据再汇总形成表格，定性分析表格中呈现的语用事实以及具体案例得出问题结论。

5. 结果与讨论

5.1. 医保谈判双方的言语行为分析

通过分析语料，本研究将 5707 字符语料按照塞尔的言语行为五分法分成五类言语行为。本研究将医保方和企业方的直接言语行为与间接言语行为进行语码解读，通过施事动词来辨别言语行为的类型。每种言语行为详细分布情况如下四个表所示。

谈判是语言使用者遵从语用原则，选用适当的语言技巧表达特定的言语行为以实现谈判目的的过程[18]。医保谈判是医保方和企业方双方将言语行为和非言语行为结合起来进行信息传递和交换，以求达成一致医保药品价格的过程，谈判中交际双方的发表言语不仅仅是为了以言述事，而是为了以言行事，甚至为了以言成事。这正如陶明星[19]所说，谈判是言语行为的组合。在医保谈判中，这些言语行为主要包括“通知”、“告知”、“提醒”、“提供”、“建议”、“希望”、“恭喜”、“感谢”、“请求”、“拒绝”、“劝说”等。

Table 1. Direct speech acts from Healthcare Security Administration

表 1. 医保方直接言语行为

直接言语行为	频次	百分比	施事动词
断言类	49	42%	通知、告知、坚信、提醒、否认
承诺类	8	7%	提供、诺言
指令类	32	28%	提问、建议、要求
表达类	22	19%	希望、恭喜、感谢、赞扬、抱怨
宣告类	5	4%	宣告
总计	116	100%	

Table 2. Indirect speech acts from Healthcare Security Administration

表 2. 医保方间接言语行为

间接言语行为	频次	百分比	施事动词
断言类	0	0%	

续表

承诺类	32	46%	拒绝、威胁
指令类	37	54%	劝说、催促
表达类	0	0%	
宣告类	0	0%	
总计	69	100%	

上面两个表代表医保方在谈判过程中所实施的言语行为。如表 1 所示, 在所有五种言外行为中, 断言类言语行为所占比例最高(42%), 指令类言语行为位居次位, 占比 28%。随后是表达类言语行为(19%), 承诺类言语行为(7%), 宣告类言语行为(4%)。因医保方代表的是国家医保局, 其职责是与准入制药企业进行商业谈判, 为患者争取到价格最低的好药。医保方代表全程需要控制好表情管理, 不能将底价提前暴露, 严肃认真对待谈判。因为他们作为掌控谈判现场程序和节奏的一方, 断言类言语行为与指令类行为是医保方使用频率最高的言语行为, 这两种言语行为的使用率与医保方在机构语境下的话语权掌握情况直接相关。例(1)中是谈判开始阶段, 医保方通过行使断言行为和指令行为讲述规则, 体现了其话语权力量。

例(1): 整个谈判过程我们是全程录音录像的, 谈判药品是达格列净片, 然后谈判的规格是 10 mg 一片。然后, 相关价格呢, 由于前期我们医保局也请了很多专家, 进行了价格核算, 就在纸上, 我们也可以看到, 然后你们可以第一轮报价, 根据你们的报价情况, 我们在给予一些提示。报价有两次, 如果两次达不到我们心理价位, 或者(超过)医保支付标准的 15% 的话, 那就直接出局。好吧。我们直接进入谈判的正题, 针对这个药品, 你们可以进行第一次报价。

从上表中还可以看出, 医保方在谈判过程中实施了许多表达类的言外行为。通过表达感受, 医保方可以展现出自己以及机构的态度立场, 同时也可以引发制药企业的情感共鸣。语料中共出现了 22 次表达类言语行为, 用以、表达希望、表扬、祝贺、责备等感受。必须提出的是, 这一类表达类言语行为除了作为对于企业方的表现的肯定反馈或否定反馈外, 还被用作缓和、推进的策略。

例(2): 为了我们患者, 希望企业在可以承受范围之内做出更大的让利

例(3): 希望你们继续生产好药, 为我们老百姓造福, 好吧。

上表的另一个发现是医保方的言语行为以直接言语行为为主。如表 2 所示, 实施间接言语行为的次数甚少, 这一特点能将机构话语与日常话语区别开来。医保谈判的一个重要的交际目的是在最大限度内为患者争取药品的最低价格, 这其中关系到患者的生命健康以及国家医保工作的运行, 所以这要求表达态度真实笃定, 语言文字清楚明确。每个环节的交际意图都不能出错。小的误解会使人感到不舒服, 导致交流的失败、谈判的破裂, 大的误解会酿成大祸, 甚至导致“兵戎相见” [20]。即使在间接言语行为中, 也是以拒绝言语行为和劝说言语行为为主, 这两种言语行为往往出现在企业报价不能让医保方满意的时候, 医保方会间接表示该价格不符合预期, 拒绝所报价格, 然后采取劝说的方式使企业扩大让利空间。

例(4): 从目前的这个价格来看的话真的差异很大, 很大, 包括这个药, 哪怕是进来之后, 患者的负担水平, 这其实也是我们非常重要考虑的。我们希望企业在第一轮报价就要拿出最大的诚意。医保, 其实我一直考虑这个问题, 每一个小群体都不应该被放弃, 包括这个品种后续如果进来, 它的空间我想中国这种人口基数, 中国政府为患者服务的决心, 其实很难再找到这样的市场。

Table 3. Direct speech acts from the enterprises**表 3.** 企业方直接言语行为

直接言语行为	频次	百分比	施事动词
断言类	40	53%	告知、断言、表明
承诺类	4	5%	承诺
指令类	18	24%	请求、提问
表达类	14	18%	感谢、希望
宣告类	0	0%	
总计	76	100%	

Table 4. Indirect speech acts from the enterprises**表 4.** 企业方间接言语行为

间接言语行为	频次	百分比	施事动词
断言类	0	0%	
承诺类	0	0%	
指令类	25	100%	请求
表达类	0	0%	
宣告类	0	0%	
总计	15	100%	

表 3 反映的是医保谈判中企业方的直接言语行为的使用频率和施为动词。如表 3 所示, 在所有五种言外行为中, 断言类言语行为所占比例最高(53%), 指令类和表达类言语行为位居次位, 占比相当。随后是承诺类言语行为(4%), 无宣告类言语行为。因企业方代表的是制药企业, 其职责是与医保方进行谈判竞价, 在医保药品谈判底价以内争取利益最大化。在医保谈判中, 企业方需要经过两轮报价, 每一轮报价会修改几次价格, 所以需要多次使用断言类行为来确认自己的报价, 以“第一轮报价……元”、“新一轮报价是……”、“价格是……元”。除此之外, 在谈判磋商环节, 医保方和企业方会经历火热且艰难的讨价还价过程。由于医保方一直在压低价格, 以及机构语境赋予医保方较大权利, 企业方难以接受以至于接连请求医保方给予商量时间和与领导请示。且在讨价还价时, 企业方难以猜透医保方的心理预期价位, 所以通过提问的方式获得所需信息, 在交际中出现了大量请求类言语, 类似“可不可以……”出现多次, 这样的言语行为构式可以表达其主观性、目的性和不可控性[21]。

例(5): 这个我一定要打个电话可以吗?

例(6): 我们能出去商量一下吗?

例(7): 我们现在如果是 4500 这个价格, 是不是可以?

例(8): 我们再让个 50 块钱, 3800, 这样可不可以?

企业方使用表达类言语行为的频次相对较高。在谈判过程中, 企业方的报价得到医保方的同意, 以及企业方的药品得到医保方的赞赏, 表达言语行为在这时就发挥了做作用。企业方利用“谢谢领导”这样的言语反馈给医保方。谈判一旦成功, 医保方和企业方双方都会获利, 所以类似心智类情感的词语的

运用都有助于谈判的继续推进。

表 4 反映的是企业方间接言语行为的使用率以及施为动词。如表 4 所示, 显然, 企业方只使用了指令类言语行为来间接表达请求, 在语料中出现了 25 次。在谈判过程中, 间接请求的语用场景适用于企业方难以接受医保方的不断降价, 以至于不断利用次要的言语行为, 如陈述、自夸等言语行为, 来达到真实的交际意图——请求对方接受当前最新报价。

例(9): 我感觉真的它的价值真的是被低估了的。

例(10): 我们是有全球专利的, 中国也是第一个上市国。

例(11): 其实我们也是一类新药, 但是我们比别人多一个突破性疗法, 你能获得突破性疗法很难。

5.2. 机构语境对医保谈判言语行为的作用

医保药品目录谈判是一类机构话语。机构的存在是为话语研究提供一个具体语境, 也为话语研究提供一个重要手段。首先, 机构话语是任务导向型。其次, 机构话语需遵循机构的流程规范, 受机构规则制约。医保谈判即是如此, 其特点是话语由医保领域所决定, 受国家医保局的制度限制。首先, 医保谈判的参与者之一是国家医保局代表的身份。第二, 交际场合是医保谈判专用场所。第三, 交际双方的角色固定, 一方是医保方, 另一个是企业方。第四, 谈判的主题内容被限制在医保方发布的内容。第五, 谈判言语要符合医保组织的规则和程序。根据医保谈判规则, 现场谈判先由企业报价, 企业方有两次报价机会并确认。若企业第二次确认后的价格没有进入医保方谈判底价的 115%, 谈判失败并自动终止; 反之则进入双方磋商环节, 双方最终达成一致价格且不能高于底价则谈判成功。在整个过程中, 医保方几乎掌握全部话语权, 由医保方召集谈判会议, 确定谈判的企业, 决定话语信息的质量。在谈判过程中, 企业方有任何请求都需经过医保方的同意, 例如打电话请示领导、现场商议等。医保谈判的机构语境是中国医保局, 也是中国政府的部分组织结构, 不同于其他机构语境, 尽管商务谈判必定牵涉利益, 尽管医保方与企业方可能相互不认识或者交际甚少(由药品纳入医保的相关保密协议导致), 但双方的交际行为仍要符合该机构的规约, 所以会话内容和形式受到一定限制。在程序上医保方的等级高于企业方, 言语行为理论的创始人奥斯汀明确指出, 言语行为的适应条件是说话人必须具备实施某一行为条件的人。例如, 辞退一个职员的人一定是被授予这一权力的人, 而非任何一个人都可以辞退别人, 即身份地位能够成功实施某一行为。因此, 在机构语境中, 权力等级的高低决定交际双方的话语权利。其次, 塞尔认为说话和听话人的身份地位的不同会表现出语力的差异。言语行为理论中的宣告类言语行为就与交际者身份有密切的关系。能够实施宣告行为的人往往都是手握权力的人。此外如果要成功实施宣告行为肯定要关联一套语言之外的构成规则和社会规约, 并且在这种社会规约中说话人与听话人必须占据特殊的地位, 拥有特殊的身份[22]。例如, 在医保谈判中, 只有企业方符合医保方的需求, 那么医保方就可以实施谈判成功的宣告行为, 制药企业的药品就能成功纳入到医保体系中, 所以在这 5 次谈判成功的案例中宣告行为一共实施了 5 次。在这一过程中, 医保方实施宣告的行为是国家医保局赋予的。但为了给患者争取到药品的最优价格, 不同的医保方代表会采取不同的措施: 有的医保代表采取合作原则和礼貌策略尽量保持低姿态与企业沟通, 有的医保代表用机构强势语言给企业施加压力。然而, 具体情况具体分析, 谈判交际双方通过不断变化策略, 在机构语境限制下将自己的言语行为意图最大化, 是一种不囿于机构语境的表现。

塞尔将言语行为中的间接言语行为分为规约性和非规约性两种, 且在间接言语行为的策略性方面, 交际双方可能存在利益冲突时更加凸显[23]。规约性间接言语行为是指对“字面语力”作一般性推导而得出的间接言语行为, 对“字面语力”作一般性推导, 就是根据句子的句法形式, 按习惯可以立即推导出

间接的“施事语力”，而非规约性间接言语行为则要靠语境和说话双方的共知信息来推导[24]。例如：“其实我们觉得这么好的一个产品，如果能够纳入医保目录里面去，其实对患者，对医保来说都是非常有价值的。”企业方在谈判中常常以间接言语行为不断请求医保方接受报价。非规约性间接请求行为是企业方使用规约性间接请求策略之外的一些形式，对医保方含蓄地表达的一种请求。虽然这种“言外之义”使听话人有极大的活动余地，但双方在此基础上有共知的背景知识和机构语境，能够很快意识到这是一种间接的请求，所以医保方很容易就推测其言外之意并给出相应回复。之所以要用这种语句，是因为请求的内容很特殊，考虑到机构语境营造的医保方权威的形象，企业方不愿直接地提出其请求，而是让医保方根据自己对说话人所谈论的事情的关心程度来对说话人的话语作出解释。这与医保方间接表达拒绝的模式类似，都是非规约性间接言语行为的表现。

6. 结论

本研究结合了奥斯汀和塞尔的言语行为理论以及国外学者的机构话语理论，以国家医保药品目录谈判5次视频录像为语料，考察了国家医保谈判的言语行为特点以及谈判的机构语境。研究表明，谈判是言语行为的组合，同时医保谈判中企业方和医保方双方都呈现出直接言语行为使用率高于间接言语行为的特点。医保方大多实施断言类和指令类言语行为，在谈判中掌握主动权和话语权，而企业方多使用断言类和承诺类以及表达类言语行为，用于陈述报价、请求同意报价以及表达感谢。本研究再次证明语境的不同，言语行为也有所差异。在医保谈判这种机构话语中，交际双方的言语行为往往受到语境限制，双方话语权呈现出不对称的特点。通过用言语行为理论对医保谈判会话文本言语行为的分析，一方面帮助读者更好地理解言语行为理论在商务谈判中的应用；另一方面是对机构语境下中国医保谈判言语互动特点进行的有效探索。

参考文献

- [1] 陈建平. 机构话语中的交往行为探索[J]. 现代外语, 2019, 42(2): 206-219.
- [2] Bargiela-Chiappini, F., Nickerson, C. and Planken, B. (2007) *Business Discourse*. Palgrave Macmillan, 15.
- [3] 谢群, 展悦. 国际商务谈判话语研究回顾及新进展——商务话语研究系列之四[J]. 外语学刊, 2018, 205(6): 68-73.
- [4] William, P.A. (2000) *Illocutionary Acts and Sentence Meaning*. Cornell University Press, 35-50.
- [5] Marsili, N. and Green, M. (2021) Assertion: A (Partly) Social Speech Act. *Journal of Pragmatics*, **181**, 17-28. <https://doi.org/10.1016/j.pragma.2021.03.016>
- [6] Baider, F. (2019) Double Speech Act: Negotiating Inter-Cultural Beliefs and Intra-Cultural Hate Speech. *Journal of Pragmatics*, **151**, 155-166. <https://doi.org/10.1016/j.pragma.2019.05.006>
- [7] Li, S., Wen, T., Li, X., Feng, Y. and Lin, C. (2022) Comparing Holistic and Analytic Marking Methods in Assessing Speech Act Production in L2 Chinese. *Language Testing*, **40**, 249-275. <https://doi.org/10.1177/02655322221113917>
- [8] 刘畅. 蔑称的言语行为理论[J]. 现代哲学, 2022(5): 75-81.
- [9] 崔希亮. 言语行为理论与语气词的功能意义[J]. 华文教学与研究, 2024(3): 58-65.
- [10] 姜望琪. 语用学——理论及应用[M]. 北京: 北京大学出版社, 2009: 120.
- [11] 辞海(缩影版) [M]. 上海: 上海辞书出版社, 2022: 825.
- [12] Mumby, D.K. (1997) The Problem of Hegemony: Rereading Gramsci for Organizational Communication Studies. *Western Journal of Communication*, **61**, 343-375. <https://doi.org/10.1080/10570319709374585>
- [13] Goffman, E. (1955) On Face-Work: An Analysis of Ritual Elements in Social Interaction. *Psychiatry*, **18**, 213-231. <https://doi.org/10.1080/00332747.1955.11023008>
- [14] Levinson, S.C. (1992) Activity Types and Language. *Linguistics*, **17**, 66-100.
- [15] Thornborrow, J. (2002) *Power Talk, Language and Interaction in Institutional Discourse*. Pearson Education Ltd, 4.
- [16] Habermas, J. (1984) *Theory of Communication Action*. Heinemann, 117-123.

-
- [17] 冉永平, 杨璘璘, 刘平. 语用学的包容性及融合性[J]. 外国语(上海外国语大学学报), 2022, 45(4): 2-8.
- [18] 陶明星. 语用原则与商务英语写作[J]. 湖南大学学报(社会科学版), 1998, 12(2): 4.
- [19] 陶明星. 谈判言语行为研究[J]. 湖南大学学报(社会科学版), 2002, 16(1): 53-57.
- [20] 关世杰. 跨文化交流学[M]. 北京: 北京大学出版社, 1995: 220-225.
- [21] 孙艺玲, 刘永华. 言语行为构式的特征及语用研究[J]. 东北师大学报(哲学社会科学版), 2023(6): 157-165
- [22] 段李敏. 基于机构话语的身份建构语用方式研究[D]: [博士学位论文]. 北京: 北京外国语大学, 2017.
- [23] 向明友, 刘欣雅. 意义研究的策略互动观: 博弈语用学新进展[J]. 外语教学与研究, 2023, 55(6): 827-837, 958-959.
- [24] 索振羽. 语用学教程[M]. 北京: 北京大学出版社, 2014: 31-32.