

南昌方言中建议言语行为的语用研究

章伟霞

湖北民族大学文学与传媒学院，湖北 恩施

收稿日期：2024年12月7日；录用日期：2025年1月10日；发布日期：2025年1月22日

摘要

南昌方言中“建议”言语行为作为一种指令性行为，具有利他性、低强制性的特点。其组成部分包括醒示语、建议中心语和辅助语三大要素；根据建议中心语的形式和功能是否一致，将其分为直接建议和间接建议两大类；在表达过程中，往往会受到多种因素的干扰而使发话者选择合适的表达策略，其中也涉及到一定的语用原则。

关键词

南昌方言，建议，言语行为

A Pragmatic Study of Suggestion Speech Acts in Nanchang Dialect

Weixia Zhang

School of Literature and Communication, Hubei Minzu University, Enshi Hubei

Received: Dec. 7th, 2024; accepted: Jan. 10th, 2025; published: Jan. 22nd, 2025

Abstract

In the Nanchang dialect, the speech act of “suggestion” as an imperative act is characterized by its altruism and low degree of forcefulness. It consists of three major elements: the alerting phrase, the suggestion center phrase, and the auxiliary phrase. Based on whether the form and function of the suggestion center phrase are consistent, it is divided into two major categories: direct suggestions and indirect suggestions. In the process of expression, it is often subject to various factors that interfere with the speaker's choice of expression strategy, which also involves certain principles of pragmatics.

Keywords

Nanchang Dialect, Suggestion, Speech Act

Copyright © 2025 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

关于近些年来，汉语交际中“建议”类言语行为一直受到学界广泛关注，现有的建议行为研究主要分为宏观研究和微观研究两大类。宏观研究将建议行为视作一种解决问题的活动，更加关注建议话语的序列结构，如任育新研究汉语学术中互动的建议话语序列特征以及杨永芳研究汉语日常会话中建议序列的会话分析等[1][2]；微观研究将建议行为视作言语行为活动，更多关注建议行为的实施策略和实现方式，如阮翠娥研究汉语与越南语中的建议言语行为以及赵晗研究汉语的建议语是从言语行为活动角度出发来研究[3][4]。本文主要从微观角度来探讨南昌方言中的“建议”言语行为。

建议是日常生活中一种常见的言语行为，Searle 指出“建议”是希望听话者在接收到发话者提供的信息后有所为或有所不为的一种指令性的言语行为[5]。南昌方言中“建议”言语行为符合这个特点，而且还具备利他性、低强制性的特性。本文将在全面描写南昌方言“建议”言语行为的话语结构和分类的基础上，探讨其主要影响因素、语用原则及表达策略。

南昌市地处江西省中部偏北，《中国语言地图集》中南昌方言属于赣语昌都片[6]。本文中南昌方言语料主要来源于笔者生活实录语料，南昌方言是笔者的母语方言。

2. 南昌方言“建议”言语行为的组成部分及其分类

南昌方言中“建议”言语行为的组成部分主要由醒示语、建议中心语和辅助语三部分组成，其中建议中心语承担着表达建议的主要功能。根据建议中心语的形式和功能是否一致，将其分为直接建议和间接建议两大类。

2.1. 南昌方言“建议”言语行为的组成部分

2.1.1. “建议”言语行为结构的组成部分

本文在此基础上，把南昌方言中“建议”言语行为的组成部分分为醒示语、建议中心语和辅助语三部分。

① 醒示语

醒示语主要用来吸引听话者的注意，把听话的焦点放在发话者身上，这是建议言语行为的起始阶段。醒示语通常位于句子的前端，出现在建议中心语之前，用于拉近谈话双方的距离，少数情况下也可出现在建议中心语的后面，突出谈话的焦点。醒示语主要包含提示语和称呼语，例如：

- (1) 嘿！往箇边走，许边在修路，走不了。（嘿！往这边走，那边在修路，走不了。）
- (2) 许箇，恁不要到外面去，要创风感冒来。（那个，你不要去外面，会感冒。）
- (3) 恩欸，歇哈子着，么累到了。（宝贝，歇会再做，别累着了。）
- (4) 李局，我箇得恁可以设个意见箱。（李局，我觉得你可以设置一个意见箱。）

上述四例中，例(1)、(2)属于提示语，例(3)、(4)属于称呼语，且后面两例的醒示语更显亲昵和敬意，有利于拉近说听双方的距离，发话者所提建议也易于被听话者所接受。

② 建议中心语

建议中心语是整个句子的主体部分，承担着表达建议的主要功能。建议中心语一般都带有表示建

议的形式标记，如：“认为”、“应该”、“建议”等。也有不带标记的，以间接的表达方式来传达说话者的意图，通常需要依靠语境来理解其言外之意。建议中心语作为核心成分一般不可缺少，例如：

- (5) 话真个，我是建议恁么去，有奚里捏得。(说真的，我建议你别去，没什么玩的。)
- (6) 不是，恁看哈现在几度哦，穿这点子衣服。(你看下现在几度，穿这点衣服。)

这两例句中都带有建议中心语，例(5)有一个明显的表示建议的形式标记，建议听话人别去。而例(6)说话人想表达的建议则显得有点隐晦，没有明显的形式标记，其言外之意结合语境来看应该是天气转凉，希望听话人多穿几件衣服，以防生病等，这是间接建议。

③ 辅助语

辅助语相当于建议中心语的补充成分，起到解释说明的作用。其目的是达到让听话者更易于接受该建议，增强其说服力。例如：

- (7) 恳喝啤酒就好了，白酒恁恰不消个。(你喝啤酒就好，白酒你喝不得。)
- (8) 我建议恁立马到恁爸里去，不然要拖打。(我建议你立马到你爸那儿去，不然要挨打。)

这两例的辅助语都是对建议中心语的补充说明，交代了核心成分没做到情况下的后果，具有警醒听话人的作用，使其更愿意接受建议。所以，辅助语在建议句的表达中还是很重要的，但删去也不影响说话者的建议意图。

从上述情况看，这三个组成部分，各司其职，其中建议中心语是不可缺少的，醒示语和辅助语即使删略也不影响建议的表达。

2.1.2. “建议”言语行为结构的组合类型

南昌方言中“建议”言语行为的组成部分分为醒示语、建议中心语和辅助语三部分，但这三部分并不是一定每次都会全部出现。其排列方式具体有以下三种情况。

① 全具型

全具型即三种成分都具备，是一个完整的建议言语行为。其建议内容也更易于被听话者所接受。例如：

- (9) 霞霞，我箇得恁应该广交朋友，因为得老人家里有句老话多个朋友多条路，晓得不？(霞霞，我觉得你应该广泛交友，因为老人有句古话“多个朋友多条路”。)

这个例子中醒示语是称呼语“霞霞”，用于引起听话者的注意；建议中心语是“广交朋友”，希望听话者多交朋友；辅助语是“多个朋友多条路”，用于对广交朋友的建议的结果补充。这样的表达一般能够达到理想的交际效果，且多在陈述句、疑问句中出现。且这三部分的排列情况并不是固定的，也可以“醒示语 + 辅助语 + 建议中心语”的排列顺序，例如：

- (10) 刘局，恁看起来不太舒服样箇是？要不要去休息哈？(刘局长，你看起来不太舒服，要去休息一下？)

这样的排列方式把指令性成分放在最后，降低了其指令程度，也减轻了对听话者的面子威胁。

② 删略型

删略型是指为了追求高效率的表达方式而省略醒示语或辅助语的建议言语行为，也可以只保留建议中心语。一般这种情况较多出现在祈使句，且指令意味较高，体现建议方对被建议方的问题具有较高的把握度。例如：

- (11) 恳最好是风快过来，不然恁娘要打死恁。(你最好赶快过来，不然你妈妈要打死你。)

- (12) 妹子，不能恰很多糖了。(小妹妹，不能吃那么多糖了。)
 (13) 恳到医院里去打一针着。(你先去医院打一针再说。)

这三例都缺少成分，例(11)缺少醒示语，例(12)缺少辅助语，例(13)缺少醒示语和辅助语。仔细研读这三例，可以发现说听双方的关系呈现类似领导下属这种上下级的关系。

③ 复合型

复合型是指句子中的某一成分不止出现一次，可能多次重复出现，以保证语义的连续完整。经常以复句或多重句群的形式出现，例如：

- (14) 薇啊，恁箇做姐姐个，妹子现在还小，应该照顾好妹子。但是按学习认真来话，恁多真应该跟恁妹子学哈子。(薇啊，你是做姐姐的，妹妹现在还小，你要照顾好她。但是按照学习认真程度来看，你真的应该多向你妹妹学习。)

例(14)是个多重句群，建议方对被建议方提出了两个建议，一是想让姐姐多照顾妹妹，二是想让姐姐多向妹妹学习，这两个建议在例句中构成了一种递进关系，句子语义非常连续完整。

2.2. 南昌方言“建议”言语行为的分类

结合不同的理论，可以把“建议”做不同种类地划分，本文根据建议中心语的字面含义和言外之意是否一致，将其分为直接建议和间接建议两大类。

2.2.1. 直接建议

直接建议即其字面意思和建议方所想要表达的言外之意是一致的言语行为，直接建议言语行为能让被建议方迅速明白建议者的说话意图。如：

- (15) 霞霞，恁要多穿点衣服，现在天气冷了。(霞霞，你要多穿点衣服，现在天气冷了。)

这个例句中被建议者“霞霞”在接收到建议方的信息指令后立刻就能明白其说话的意图，即天冷要多加点衣服，以防生病。考察发现，这种直接建议言语行为一般多出现在双方十分熟悉的关系里，例如家属亲人、朋友等，有时也会出现在上下级关系中，且多是上级对下级的直接建议。

2.2.2. 间接建议

南昌间接建议即其字面意思和建议方所想要表达的言外之意不完全一致的言语行为，一般不带有明显的形式标记。且间接建议言语行为通常需要被建议方靠语境或者说听双方所共同知晓的背景信息来明白建议方所想表达的建议意图。如：

- (16) 嘟？现在都夜里十一二多点了，恁弄还在捏手机哦，你要做夜猫子是不？(嘟？现在都晚上十一点、十二点了，你怎么还在玩手机哦，你要做夜猫子，是吗？)

例(16)这句话缺乏明显的建议信息，但有责备的情感语义在里面，说话者所想表达的建议意图是这么晚了，该放下手机睡觉了。这里的建议信息需要结合当时所处的情景以及说听双方的背景立场来推知其所想表达的言外之意。

3. 南昌方言“建议”言语行为的影响因素及其表达策略

Brown 和 Levinson 指出“建议”是典型的面子威胁行为，听话人有拒绝建议方的权力，因此，建议方提出建议时会受到多方面的影响[7]。所以，在建议言语交流过程中，为了减轻对被建议方所造成的面子威胁，建议方需要遵循一定的语用原则，根据权势关系、社会距离、交际状态、任务难度等主要影响

因素来选择恰当的表达策略以达成自己的建议意图。

3.1. 影响因素

“建议”言语行为是一个动态的交流活动，往往交际双方需要根据对方与自己的熟知程度、身份地位等来采取相应的表达策略，进而促进建议的有效表达。南昌方言中“建议”言语行为的影响因素主要有权势关系、社会距离、任务难度、交际状态、面子威胁程度五种，下面一一进行介绍。

3.1.1. 权势关系

权势关系是指交际双方的关系存在不对等的情况，可以是权力的不对等、身份的不对等、也可以是社会地位的不对等。这种社会关系不对等的情况往往会影响建议方的表达策略，权势较强的一方给予建议时往往会采用命令式的语气，通常使用祈使句，且多为直接建议；而权势较弱的一方给予建议时往往语气较为委婉含蓄，姿态较为谦卑，通常使用疑问句式。例如：

(17) 当领导指示下属时：“你最好是9点之前跟我赶到办公室里来。”

下属回复：“好的，李处长，我要不要给您把文件带过去？”

这个例子体现了交际双方的权势地位，领导是命令式的口吻，且带有一点责问的语气希望下属能在九点前赶到办公室，而下属则是以一种谦卑的姿态来询问是否需要把文件带给领导。

然而，这种权势关系是相对的，不是绝对的。当一个人的辈分、阅历、知识、经验等远胜于权势地位高的人时，这种权势关系能够得到缓解，其主张也更容易被接纳。例如：

(18) 当领导询问下属：“我记得你之前有说过怎么追女孩子会比较容易成功，而且你也如愿的追到了心仪的的女孩，我想向你讨教一下方法。”

下属回复：“好的，我就把我毕生所学倾囊相授。”

例(18)所体现出的是领导与下属之间权势关系的转换，对于如何追心仪的的女孩，老板没有经验，而下属是有成功的经验的，所以在这时交际双方的权势关系得到了一定的缓解。

3.1.2. 社会距离

社会距离，即交际双方之间的熟知程度。交际双方越熟悉，其社会距离就越近，表达交流也就更随意，反之，如果交际双方是不太熟悉的情况下，其在表达建议时则会反复斟酌。例如：

(19) 好朋友之间的相处时，“英子，去参加学校的十佳歌手吧，拿个奖回来，让我也沾沾光，嘿嘿”。

(20) 之前见过一两次的新朋友碰面时，“嗨，小骅，上次看你拉小提琴真是太棒了，真心建议你可以去参加一些大型赛事，一定会取得一个不错的成绩的”。

例(19)中由于两人之间的关系比较密切，社会距离较近，所以建议方是知道被建议方唱歌好听，提出建议时也是以一种轻松愉悦的口吻，不需要过多的考虑恰当的表达方式。例(20)因两人之间的关系还不是那么密切，建议方则是采取了比较常见的建议表达方式，先是赞扬新朋友的小提琴拉得好，进而提出建议。

3.1.3. 任务难度

任务难度即任务的难易程度，分为客观的难易程度以及主观感知上的难易程度。主观上的任务难度与听话者关系密切，当建议内容与听话者的意愿相符时，其建议相对容易被采纳，任务难度系数则低；当建议内容与听话者的意愿不完全相符或不相符时，其建议相对难被采纳，任务难度系数则较高。例如：

(21) 当领导指示下属时：“以你的口才完全可以胜任年会的主持人，你看怎么样？”

下属回复：“好的，保证完成任务！”

(22) 当朋友聊天时，小何：“小章啊，我真的认为你有点太内向了，年会有个主持人的工作，你要不要去试一下，练练胆子？”

小章回复：“啊？算了吧。”

这两例可以说明任务的难度系数很大程度与听话者的主观意愿及其自身素质有关，符合听话者意愿时，则建议被采纳率高，反之则低。

3.1.4. 交际状态

交际状态即交际双方交谈时所呈现的状态，如和谐、矛盾等。在和谐状态下，建议内容较为容易被接收，而如果处于矛盾状态下，可能会出现对方知道这个建议对自己有好处也不会采纳。例如：

(23) 当父母与孩子正在闹矛盾时，妈妈：“这都几点了，还不睡觉，快去睡觉。”

孩子回复：“我就不！”

这个例子中体现了不和谐的交际状态，妈妈希望孩子早点睡觉，孩子呈现反抗的姿态，不采纳妈妈的建议。所以，交际时的两个人的交际状态也是影响建议的提出和接收。

3.1.5. 面子威胁程度

面子威胁程度是指建议方在给予建议时对被建议方面子造成损害的程度。Brown 和 Levinson 认为“建议”其实是一种面子威胁行为。不论说话人以怎样的方式提出何种建议，都会对被建议方造成面子威胁。

[7]提建议时只能运用恰当的表达策略来减少面子威胁的程度。通常建议言语行为的会话结构形式越简单，表达越直白，对听话者的面子威胁程度越高，建议较难被采纳；反之则越低，建议容易被采纳。

3.2. 表达策略

在建议言语交流过程中，为了减轻对被建议方所造成的面子威胁，建议方需要选择恰当的表达策略来达成自己的建议意图。考察发现，南昌方言中“建议”言语行为的表达策略可分为直接表达型策略、解释说明型策略、面子补救型策略三种表达策略。

3.2.1. 直接表达型策略

直接表达型策略是指建议方直截了当的提出自己的建议。这一情形多出现在非常熟知的亲朋好友身上或者是地位不对等的上下级中，在词汇上多使用施为类动词，在句法上多表现为祈使句或陈述句。例如：

(24) 领导指示下属：“小章，以后写文章时注意多检查一下格式问题及内容是否都合要求”。

(25) 妈妈对女儿说：“霞霞，出门注意安全，记得过马路要看两边，不走小路勒！”

例(24)中双方是上下级关系，受权势关系的影响，领导对下级提出建议多为直接表达型策略；例(25)中双方为母女关系，由于交际双方都非常熟悉，其社会距离非常近，则较多采用直接表达型策略。

3.2.2. 解释说明型策略

解释说明型策略是指建议方在提出建议时附带一些解释说明性的文字，给对方留有思考的空间，让被建议者能够更好的接纳其建议。一般解释说明性信息都添加在辅助语里面，例如：

(27) 姐妹间的谈话，A：“妹子，你真的想要现在去打工吗？你这个时候不认真读书，后面就没有机会了，现在家里养得起你。如果你现在就工作的话，且不说你的年龄问题，打工是非常累的，身体累、心累，你应该现在为了以

后更好的生活而现在认真努力去发奋读书，真心建议你可以再考虑考虑。”

这里姐姐为了使妹妹认真读书，苦口婆心，且为了增加建议的可信度，引起对方的重视而举了不实行这个建议的后果，这样能够增加话语的穿透力，使听话者接受建议。

3.2.3. 面子补救型策略

上文已经论述过，“建议”言语行为是一种面子威胁行为，而双方在建议言语行为的交谈过程中，建议方或多或少的都会损害到听话人的面子，这时需要采取面子补救策略，谢文婷指出通常情况下有先扬后抑策略、主观移情策略、贬己尊人策略三种[8]。本文在此基础上将其划分为共情策略及自贬策略。

(1) 共情策略

共情策略即尽可能与对方进行情感共鸣，站在对方的角度思考问题，提出切实可行的建议。这种策略大多时候能够让听话人有一种被认同、被尊重的感觉，在这种情况下提出的建议相对来说比较和缓，容易被采纳，同时也减轻了面子威胁的程度。例如：

(28) 妈妈和女儿两人在家讨论吃饭问题，女儿说：“妈妈，要不我们出去吃吧，平时您做饭也很累，今天休息一天，犒劳犒劳自己。”

这个例句中女儿想要出去吃饭，但是提出建议时却是站在妈妈的角度，因为考虑到妈妈平时做饭很累，所以想要让妈妈休息一天。这时妈妈的心理活动应该是感动的，且接受建议的可能性非常高，这是恰当的使用了表达策略的结果。

(2) 自贬策略

自贬策略是一种负面面子的补救策略，即通过降低姿态，损失自己的面子来补偿听话人的面子的一种有效表达策略。这种做法是以维护听话人的面子为前提的，例如：

(29) 面馆老板对顾客说：“帅哥，不好意思啊，咱小店经营，可能需要您先扫个码付个钱，有些时候小店照顾不过来，望您见谅哈”。

这个例子中面馆老板知道自己的建议可能会造成顾客的反感，于是为了挽救顾客的面子，先是抱歉，然后以较低的姿态表达提出建议的歉意。这一种策略有利于拉近交际双方的距离，且能够有效的弥补听话者的面子损失。

4. 结语

南昌方言中“建议”言语行为作为一种指令性行为，具有利他性、低强制性的特点。其组成部分包括醒示语、建议中心语和辅助语三大要素，根据建议中心语的形式和功能是否一致，将其分为直接建议和间接建议两大类。在表达过程中，往往会受到权势关系、社会距离、任务难度、交际状态、面子威胁程度五种因素的干扰。发话者会根据双方交际情况选择合适的表达策略，如直接表达型、解释说明型、面子补救型等，而这过程中也会涉及到合作原则、礼貌原则等语用原则，促使建议言语行为被更好的实施和接受。

参考文献

- [1] 任育新. 汉语学术互动中的建议话语序列特征研究[J]. 暨南学报(哲学社会科学版), 2013, 35(3): 154-160, 164.
- [2] 杨永芳. 汉语日常会话中建议序列的会话分析研究[D]: [博士学位论文]. 太原: 山西大学, 2022.
- [3] 阮翠娥(Nguyen Thuy Nga). 汉语和越南语“建议”言语行为研究[D]: [博士学位论文]. 武汉: 华中师范大学, 2014.
- [4] 赵晗. 汉语建议语研究[D]: [硕士学位论文]. 徐州: 江苏师范大学, 2020.

-
- [5] Searle, J. (1969) *Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language*. Cambridge University Press, 67.
<https://doi.org/10.1017/CBO9781139173438>
 - [6] 中国社会科学院语言研究所, 中国社会科学院民族学与人类学研究所, 香港城市大学语言资讯科学研究中心. 中国语言地图集·汉语方言卷[M]. 第2版. 北京: 商务印书馆, 2012: 142.
 - [7] Brown, P. and Levinson, S.C. (1987) *Politeness: Some Universals in Language Use*. Cambridge University Press, 66.
<https://doi.org/10.1017/CBO9780511813085>
 - [8] 谢文婷. 汉语交际中“建议”言语行为的语用研究[D]: [硕士学位论文]. 锦州: 渤海大学, 2021.