

汉语请求言语行为的礼貌策略研究

刘 芊

云南师范大学文学院，云南 昆明

收稿日期：2025年11月28日；录用日期：2026年1月6日；发布日期：2026年1月20日

摘要

请求作为日常交际中不可或缺的部分，它涉及到说话人向听话人提出某种要求或请求。但它本质上是对听话人时间、行动等的索取，是一种威胁对方面子的言语行为，为了请求的成功并维持和谐的人际关系，说话者必须采用一系列复杂的礼貌策略。礼貌策略包括间接请求、使用敬语、提供理由、道歉和请求许可等。本文以布朗和莱文森的“面子理论”和利奇的“礼貌原则”为理论基础，系统探讨了请求言语行为中常见的礼貌策略，它包括直接策略、规约性间接策略、非规约性间接策略以及非公开策略，并分析了影响策略选择的社会文化因素。研究表明，对礼貌策略的恰当运用是有效交际的核心能力之一。

关键词

请求，言语行为，礼貌策略

A Study on Politeness Strategies in Chinese Request Speech Acts

Qian Liu

College of Literature, Yunnan Normal University, Kunming Yunnan

Received: November 28, 2025; accepted: January 6, 2026; published: January 20, 2026

Abstract

Requests, as an indispensable part of daily communication, involve the speaker making a certain demand or request to the listener. However, essentially, it is a claim on the time, actions, etc. of the person being requested, and it is a speech act that threatens the other party's face. To ensure the success of the request and maintain harmonious interpersonal relationships, the speaker must adopt a series of complex politeness strategies. Politeness strategies include indirect requests, using honorifics, providing reasons, apologizing, and seeking permission, etc. This paper, based on Brown and Levinson's "Face Theory" and Leech's "Politeness Principle", systematically explores the common politeness strategies in request speech acts, which include direct strategies, conventional

indirect strategies, non-conventional indirect strategies, and non-public strategies, and analyzes the social and cultural factors influencing the choice of strategies. The research shows that the appropriate use of politeness strategies is one of the core abilities of effective communication.

Keywords

Request, Speech Act, Politeness Strategy

Copyright © 2026 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

请求言语行为是最常见的言语行为之一，在交际活动中使用也很普遍，人们不断地向他人提出请求或被他人请求，由于请求可能给听话人带来压力，因此，说话人通常会使用礼貌策略来降低这种压力，维持良好的人际关系。对请求言语行为的研究有助于了解言语社区语言使用规律，有利于人们对社会文化、社会价值观及语言使用功能和意义的理解。

2. 理论基础与研究现状

2.1. 理论基础

1. 布朗和莱文森的“面子理论”

布朗和莱文森认为，所有社会成员都拥有“面子”，它包括：

负面面子：个人希望其行动不受他人阻碍或强制的需求。

正面面子：个人希望自己的形象、需求得到他人认可和喜爱的需求[1]。

在中国社会，“面子理论”则显得尤为重要。“面子”，即“人情”和“情面”。黄光国把中国社会可能拥有的人际关系分为三大类：情感性的关系、工具性的关系和混合性的关系[2]。在请求言语行为中，说者和听者若处于情感性的关系中，那么请求就会变得相对容易。在“人情社会”中，人们往往会因为“抹不开面子”，从而答应请求。对于说者来说，“提出请求”这个行为通常也会损伤自己的面子；如果听者拒绝请求，不仅损害说者的面子，往往也会损害到自己与说者的“情面”，进而影响“他人如何看待自己”。若处于工具性的关系和混合性的关系中，那么就要求说者更加注意提出请求的方式，如何使自己的请求更容易被听者接受。

请求主要威胁听者的负面面子。因此，礼貌的核心功能就是通过一系列策略来“补偿”这种面子威胁行为，维护双方的社会关系。

2. 利奇的“礼貌原则”

利奇将“礼貌原则”分为六大类，即得体准则、慷慨准则、赞誉准则、谦逊原则、一致原则和同情原则[3]。在请求言语行为中，最需要遵守的是得体准则(尽量减少对他人的损失，尽量增大对他人的利益)和慷慨准则(尽量减少对自己的利益，尽量增大对自己的损失) [4]。这些准则解释了为什么“您能帮我一下吗？”比“帮我！”更礼貌——前者将请求包装为对对方能力的询问，减少了直接强加的感觉。

2.2. 研究现状

1. 国外研究现状

请求是一种典型的言语行为，属指令行为的下属范畴。国内外关于“请求”言语行为的研究已积累了丰硕成果。在相关研究中，国际学者多从跨语言对比与文化比较视角展开探讨，其中最具代表性的是由 Blum-Kulka 等学者发起的“跨文化言语行为实现项目”(CCSARP)。该项目聚焦“请求”与“道歉”两种言语行为，系统搜集并比较了它们在八种不同语言及文化背景中的表达形式，依据请求行为的直接性差异，将其实施策略划分为三类：直接请求策略、规约性间接请求策略以及非规约性间接请求策略。

Ellis 指出，“请求”指说话者期待听话者执行或中止某一行为，即通过对方采取行动以改变现有状况，从而实现说话人的意图。Blum-Kulka 则强调请求属于“事前言语行为”，其核心在于表达对听话者未来行为的某种预期。正因如此，若请求方式过于直接或强势，可能被听话者视为对其个人自由的干预；反之，若请求遭到拒绝，说话人也会感到自身意愿未受尊重。为避免这类交际中的尴尬与冲突，说话人在提出请求时通常会采用更为委婉和间接的表达策略。

2. 国内研究现状

国内针对“请求”言语行为的相关研究已形成较为丰富的学术积累。在汉语本体研究方面，多位学者对此议题展开了深入探讨，其中李军围绕汉语使役性言语行为展开的一系列研究，为探析汉语请求行为的话语结构提供了重要的理论参照，他指出使役性言语行为即要求受话人作出、继续或停止某行动的言语行为，是日常话语活动中的一种极其常见、极为重要的言语行为类型[5]。张绍杰、王晓彤(1997)依据实际问卷调查结果对汉语中请求行为的表现方式作了跨语言对比分析[6]；苏文妙(2003)从跨文化语用学的角度探讨了中英文化价值观不同所造成的英汉请求言语行为的交际风格差异[7]；沈志(2008)对请求言语行为的结构，实施策略和影响其实施策略的因素做了深入探讨，并揭示了其特点[8]。这些学者借鉴 Blum-Kulka 的理论框架，进一步将汉语请求的表达序列划分为起始行为语、核心行为语和辅助行为语三大组成部分。此外，王帅(2016)综合考虑权势关系、交际者熟悉度及事件强加程度等因素，构建了包含 11 类情境的请求行为研究框架，并基于对 50 位汉语母语者的调查，系统总结了不同情境下受试者在功能句式选择、策略运用及语言形式层面的规律性特征[9]。

国内外对请求言语行为都有诸多研究成果，但对请求言语行为中的礼貌策略关注较少。鉴于此，本文将对汉语请求言语行为中的礼貌策略进行探讨，以期对请求言语行为的研究加以补充。

3. 礼貌策略在请求言语行为中的体现

根据礼貌策略的间接程度和对面子的维护程度，将礼貌策略分为以下层级。

3.1. 直接策略

直接策略是指“请求言语行为通过请求言外之力显性等级来表达，直接使用祈使句，话语中有显性施为动词或隐性施为动词，直接表达让听者做某事”[10]。

1. 使用祈使句：采用祈使句式请求更为直接明了，比如：“帮我一下！”

在使用祈使句时我们可以加上敬语，使用敬语也是汉语里常采用的一种礼貌手段，在平时与人交流过程中经常要用到“您”“请”等词语，比如当我们要向长辈或上司请求某件事情的时候，我们会使用“您”，而不使用“你”，“您能帮我一下吗？”而不是“你能帮我一下吗？”除此之外“请”也是一个常用敬语，像：“请您帮我一下！”

2. 使用陈述句：如直接说“我需要你的帮助。”

直接策略在一定的情况下使用才能达到良好的交际效果，如在紧急情况或上级对下级、长辈对晚辈说话时使用更为符合得体和礼貌原则。

3.2. 间接策略

规约性间接策略

1. 使用询问语：在发问时用“你能帮我一下吗？”类词语来询问别人。
2. 间接请求：这是避免直说请求的一种方式，可能是用问句或者假设的方式甚至是请求对方提些建议来进行表达，目的是避免让听话人感到有压力。比方说我们可以这样说“我有点问题，不知道你是否方便帮我一下。”而不是这样要求“你帮我一下。”直接提这样的要求可能会引起听话人的压力。
3. 提供理由：提出要求时，给出理由能使听话人了解为什么要让他做这件事，说话人说明了为何要提这个要求，并介绍该要求的理由和理由产生的背景等，降低了听话人说不的可能，会更愿意完成说话人所提的要求。如：“我有点不舒服，你能帮我拿一下那个东西吗？”
4. 使用道歉或谦辞：我们可以在提出要求时道歉或者用敬语先表明态度，比如我们在向别人提出请求之前会说：“不好意思，能麻烦你一下吗？”。接着是对提问的回答，在这一部分我们是通过对听者说“不好意思，能麻烦你一下吗？”来询问他是否有时间满足我们的需求。如：“不好意思，能麻烦你一下吗？”
5. 请求许可：提出请求之前询问是否方便也可以做到礼貌，如：“我能打扰你一下吗？占用你几分钟时间帮我一个忙。”
6. 使用模糊语言：当你向别人要求一些事情的时候，你可以说一些比较含蓄的说法。例如：“如果可能的话，你能帮我一下吗？”
7. 使用婉转语：提出请求的时候用委婉语，在正式场合下会显得更加礼貌客气：“我需要你的帮助，不知道你是否能帮我解决一下？”
8. 使用商量语：在征询意见时使用商量语气是一种尊敬听话人方式，比如“我们可以一起解决这个问题吗？”。
9. 使用建议语：在请求别人做事时，采取委婉语气会比较有礼貌，例如：“你来帮我一下就更好了。”

非规约性间接策略

1. 强暗示

强暗示一般用于下级对上级，晚辈对长辈时使用。如孩子需要家长买水买食物时，会说“我太渴了”“我太饿了”等。

2. 弱暗示

弱暗示是指在进行请求言语行为时，不能直接理解所说话人的请求意图，而是要通过具体的语境来推测出请求的内容^[11]。因此弱暗示通常要结合具体语境才能体会说话者的意图和请求。如和朋友约定好在某地见面，到达目的地附近后，通话时说“我到了，但我不知道你在哪。”此时听话人就会告知自己的位置或来寻找说话人。如在寝室有人正大声打电话，此时一个人说“我要睡觉了”，那么正在打电话的人就会降低自己的音量。这种方法比直接说更委婉，更利于维护人与人之间良好的社会关系。

在实际生活中，如果仅仅用一种礼貌方式，或者仅使用一种礼貌策略，并不能够获得好的表达效果。因为现实生活中并不只是有礼貌这个语用行为方式，有时一个较理性的言语行为指使就包括礼貌和非礼貌这两个指使层，至于两个指使层到底哪一层被实现，或者其中的哪一个占主导地位是完全由语境以及说话人、听话人之间的关系和人际关系情况，甚至于跨文化交际中的说话人与听话人之间的文化背景共同决定的。比如，在正式场合，人们会采取更多使用敬语、间接请求的礼貌手段；而相反地，在非正式的场合，则会多使用直接请求或亲切请求的礼貌手段。对于跨文化的交际而言，还应当考虑听话人的文化背景，所采用的礼貌手段是否是适合其自身的文化背景，只有这样才不至于出现过度使用谦辞、拜辞和

道歉语、过份使用敬语和间接请求语、使用不符合作风习惯的称呼、语气语调等方面的问题。应该依据现场情境的变化，人们对于言行话语的不同反馈，来调整最适宜的礼貌程度，即采用符合语境要求的话语形式，有效做好交际。如听话人愿意接受你提出的请求，这时就及时添加敬语、感谢语和赞美语等语言形式；如听话人不愿接受你提出的请求，就要适时增加一些表示歉意和理解的语言形式，注意对对方的理解与尊重。

4. 影响礼貌策略选择的因素

汉语请求的礼貌策略在不同场合的运用上也会有很大的区别，例如根据说话者与受话者的关系的远近，语境的场合或交际的地点的正式程度，交际双方的文化背景的不同，对有礼貌行为的理解也就会有所不同，也会选择不同的礼貌策略来表达同样的请求。

4.1. 社会

1. 社会关系：在汉语交际中，说话人和听话人的社会关系(年龄、性别、职位等)会对请求性言语行为的礼貌手段产生重要影响。比如在与长辈或者上司谈话时，说话人会使用较多的敬词，像“您”、“请”，而与平辈或者下级谈话时则较少使用这些词。

2. 文化背景：文化背景决定了请求言语行为时所运用的礼貌策略不同。例如在中国，当人们希望得到别人的帮助时，中国人一般会用“不好意思，……(说话人求助的问题)，不知道您……”或者“我有个……，想请您……”这样的礼貌形式表达；而就西方的美国而言，美国人一般会直接地表达自己的请求：“我可以请你……？”，或“我有些……，希望你能帮我……”，其目的就是为了让人直截了当地了解说话者的意图所在，并没有中国式表达请求言语的那种委婉形式，这是中国人与西方人表达请求的区别。所以，在跨文化交际中，我们要根据不同文化背景下的人所使用的礼貌策略不同，调整自己的礼貌形式，以免产生文化冲突。

4.2. 个人

1. 情绪状态：说话人的感情会影响到请求言语行为的礼貌方式。当说话人处于激动、着急的时候，他可能会用一些更直白一点，更着急一点的方式来表达，从而可以更快地达到目的；相反，如果说话人的心情是比较平和或者是比较轻松的时候，说话者就会运用一些相对来说稍微委婉一点的方式进行请求，体现出对他人的礼貌以及尊重的态度。

2. 语言能力：在一定程度上来说，说话人使用什么礼貌策略来完成一个请求言语行为也会受到说话人本身语言能力的影响。比如说，语言能力较好的人可能更懂得怎样用间接请求，或者是用敬语，或者是给出一个说明或者理由等，而语言能力比较差的人则会偏向于采用直接请求这样一种简单礼貌策略。

除此之外某些社会因素对决定请求策略的选择起着重要作用。Brown 和 Levinson (1987)认为这些因素包括社会距离、社会权力和行为的难易程度。年龄和性别在汉语中也起到一定的作用。

4.3. 语境

1. 语境的正式程度：语境的正式程度决定着请求言语行为的礼貌策略，正式语境中的商务谈判等或者是学术会议等语境中，会运用使用敬语等较为正式的方式表达请求，或是说明原因后再向对方提出请求，并且，会礼貌性地向对方问明可否。在跨文化交际或国际会议这类场景中，会用到比较正式或者礼貌性的请求方式，比如间接请求的方式。而非正式语境如朋友聚会、家庭聚会等语境下会使用昵称、直陈事实等方式提出要求，也即直接地、随意地提要求。

2. 语境的紧急程度：同样，语境的紧急程度也是决定请求类言语行为选用何种礼貌策略的重要因素

之一，在这种情境下，可能是发生一场大火或者是地震，我们会采用命令式的口气来进行求助，不会等到最后无能为力的时候才说出来；如果是平时的日理百事和商谈中所提出的请求一般是斟酌措辞，委婉言辞，以免打破现场气氛或给人以压力之感。

3. 语境的文化敏感性：考虑到语境的文化敏感性因素会对请求言语行为的礼貌策略产生影响，在某些语境上说话人会选择更为谦恭的请求语气，例如在国际交往活动中和各种宗教庆典活动中都会选用这种礼貌程度较高的请求方式来规避有关文化冲突的问题；而相反地，在较为非文化的语境中，说话人会采用一种比较轻松随意甚至比较贴近的方式。

4. 语境的社会地位：社会地位所处的语境环境也决定了请求言语行为的礼貌策略，在不同的语境下，人们会根据社会地位的不同选择不同的方式来表意。如果是对社会地位高于自己的人讲话的话(政府人员、经理人等)，会用较多的敬语，用更多较委婉的方式来表达请求；对社会地位低于自己的人讲时(学生、服务生等)会使用较为直接和平等的话语，多说些会说话体词语。

5. 语境的语用环境：语境的语用环境会作用于请求言语行为的礼貌策略，比如：在法庭或者医院里使用的都是比较正式，比较专业的请求言语行为来保证语用环境的专业化与权威性；而比如在朋友聚会或家庭聚会这样的场景中说一些比较随意，比较亲热的话语来表达自己较亲近的情感。

6. 语境的交际目的：语境下的交际目的将会影响到请求言语行为的礼貌手段，如果是在商务谈判、学术交流当中，说话人有可能会运用更加正式、间接的方式去实现，请求的内容会更加强调语境的庄重性以及自我的礼貌意识；相反地，在请人帮助、问话的时候，为了追求听话人能够听清楚、听明白自己的话，说话人则会选择运用直接的表达方式。当然，在一些语言行为没有交际功能的语言现象中如日常聊天时，说话人通常不会刻意地留意措辞，言辞可能就比较自由些。

7. 语境的交际角色：不同语境下的交际角色也会决定着请求的礼貌手段。教师、医生和律师这样有着某种专业身份的人讲话时，往往比其他的不太拥有这样专业身份地位的人使用的语句会更庄重、更专业一些。而如果是和朋友或家人说话就可能更加随便一些。

8. 语境的交际对象：交际对象所处语境也会对请求言语行为中使用的礼貌策略产生影响。如向老年人、小孩或外国人谈话时，就应当用简明扼要、通俗易懂、表达得体的方式来使对方能够听明白；在与长辈、师长、领导等人谈话时，应该多使用敬语和委婉语，语言委婉，不宜直说。

9. 语境的交际环境：语境会受到交际环境的影响，这也影响着请求言辞的礼貌化策略，比如，人们在办公室、课堂上或一些比较正式、严谨的交际环境中一般用得比较多的是比较礼貌和婉转的请求用语；在家庭、朋友聚会等一些非正式的语境中，人们通常会使用非常直接或粗鲁的请求言辞。

10. 语境的交际氛围：言内语境的交际氛围会影响请求言语行为中采取怎样的礼貌策略，例如，在交往双方较为紧张或紧张的语境气氛下，出于对正式语境及尊者语境的尊重需要，较可能使用较为正式的间接请求方式；相反，在不那么紧张或不需要高语境、高态度的语境气氛下，则更容易接受或采用随意、直白一些的表达方式。

汉语请求言语行为的礼貌策略也呈现出因语境的不同而存在较大差异的特点，这些差异受多种因素的影响。所以在使用汉语进行交际时，说话人要在把握具体语境的基础上适当地调节请求言语行为的礼貌手段，以达到顺利交际的目的。

5. 小结

综上所述，汉语请求言语行为礼貌策略会因语境不同而呈现差异性特征，不同语境条件下的表达请求方式也不相同，引发这种差异的主要因素有说话人与听话人的社会关系、语境的正式程度和双方的文化背景等；而在使用请求言语行为过程中应避免使用礼貌度过度的谦语敬语道歉以及直接程度太高的敬

语间接请求和不合适的称谓敬语、语气语调等；此外，在进行跨文化交际的过程中还应结合听话人的文化背景和语境选择适宜的礼貌语式以免造成冒犯误解、妨碍沟通。

参考文献

- [1] Brown, P. and Levinson, S. (1987) Politeness: Some Universals in Language Usage. Cambridge University Press.
<https://doi.org/10.1017/CBO9780511813085>
- [2] 黄光国. 人情与面子[J]. 经济社会体制比较, 1985(3): 55-62.
- [3] Leech, G. (1983) Principles of Pragmatics. Longman.
- [4] 黄莺. 奥斯汀小说中请求言语行为的礼貌策略研究[J]. 浙江外国语学院学报, 2017(3): 17-25.
- [5] 李军. 汉语使役性言语行为的话语构造及其功能[J]. 语文建设, 1998(5): 8-10.
- [6] 张绍杰, 王晓彤.“请求”言语行为的对比研究[J]. 现代外语, 1997(3): 10.
- [7] 苏文妙. 文化价值观与交际风格——英汉请求言语行为对比研究[J]. 西安外国语学院学报, 2003, 11(1): 27-30.
- [8] 沈志. 请求言语行为面面观[J]. 广西大学学报, 2008, 30(Z1): 250-252.
- [9] 王帅. 汉语语用教学探索——以“请求”为例[J]. 语言文字应用, 2016(1): 94-103.
- [10] 刘惠萍, 张绍杰. 请求策略语用对比研究——以新疆维吾尔族大学生为例[J]. 外语与外语教学, 2012(3): 24-28.
- [11] 毕婉婷. 大学生网络请求言语行为研究[D]: [硕士学位论文]. 长春: 长春理工大学, 2022.