

中国英专和非英专学生语际语用能力对比研究 ——以拒绝言语行为为例

姚天齐

安徽新华学院外国语学院, 安徽 合肥

收稿日期: 2026年1月14日; 录用日期: 2026年1月28日; 发布日期: 2026年2月11日

摘要

语际语用能力是二语交际的核心能力。本研究通过具有面子威胁性的拒绝言语行为, 采用语篇补全测试的方法, 对英语专业与非英语专业学生的语际语用能力进行调查发现: 两组学生均具语用意识并使用策略组合, 英专生在直接、间接及辅助语策略使用频率上更高, 但频率差异未达统计显著性; 差异原因包括语言学习环境、语用培养意识的不同及相似的母语迁移特点。基于上述发现, 倡议在英语专业教学中加强语用教学, 以提升学生跨文化交际素养, 为相关教学改革提供实证依据。

关键词

语际语用能力, 拒绝言语行为, 英语专业学生, 非英语专业学生

A Comparative Study of Chinese English Major's and Non-English Majors' Interlanguage Pragmatics Competence —Taking Refusal Speech Act as an Example

Tianqi Yao

School of Foreign Studies, Anhui Xinhua University, Hefei Anhui

Received: January 14, 2026, 2025; accepted: January 28, 2026; published: February 11, 2026

Abstract

Interlanguage pragmatic competence is a core component of second language communication. This study explores the interlanguage pragmatic competence of English majors and non-English majors.

It focuses on face-threatening refusal speech acts and adopts the discourse completion test as its research method. The findings reveal that both groups of students possess pragmatic awareness and use strategy combinations. English majors have a higher frequency of using direct, indirect and modifiers strategies, yet the difference in frequency does not reach statistical significance. The reasons for the differences include the variations in language learning and pragmatic development awareness, as well as similar characteristics of native language pragmatic rules transfer. Based on the above findings, it is urgent to strengthen pragmatic teaching in English major instruction to enhance students' cross-cultural communication literacy and provide empirical evidence for related teaching reforms.

Keywords

Interlanguage Pragmatic Competence, Refusal Speech Acts, English Major Students, Non-English Major Students

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

语际语用学是语用学和二语习得两个领域的交叉研究，它关注非母语者言语行为的理解和产出，以及语际相关的言语行为知识的获得问题[1]。语际语用能力是指恰当且得体使用第二外语的能力，其发展问题属于语际语言学研究范畴。

拒绝言语行为作为典型的“威胁面子行为”(Face-Threatening Acts, FTA)，其使用恰当与否直接影响交际顺畅度与人际关系维系，是反映语用能力水平的重要指标[2][3]。不同文化背景下的拒绝策略呈现显著差异：例如，东方文化倾向以间接表达维护人际和谐，西方文化则更注重直接性与效率，但这种差异并非绝对，而是随交际场景、互动对象动态变化[4]。

近年来，英语专业的学科发展面临转型挑战，部分学者对其核心竞争力提出疑问，认为若英语专业毕业生在语用能力、跨文化交际灵活性等方面未能形成显著优势，其学科价值将受到影响[5][6]。这一争议并非否定英语专业的存在意义，而是指向其教学模式需从“语言技能训练”向“语用能力与文化素养并重”转型。基于此，本研究从互动语用学视角出发，通过对比英语专业与非英语专业学生的拒绝言语行为，重点探讨“为何专业教育未能带来显著语用优势”，进而为英语专业教学改革提供针对性建议，这既是回应学科发展争议的现实需求，也是提升二语教学质量的核心议题。

2. 理论基础

2.1. 礼貌原则

面子的定义是“个人在公共环境中努力维持的投射社会身份”[7]。Brown 和 Levinson 认为，特定的交际行为，包括提出请求或表达拒绝，本质上对会话伙伴的面子构成风险，被称为“威胁面子行为”(face threatening acts, 简称 FTA)。在具体情境中，某种行为的面子威胁程度取决于许多因素，Brown 和 Levinson 进一步提出对话者在拒绝时必须考虑社会因素[2]：

- (1) 社会距离(D)量化了对话者之间，特别是说话者(S)和听者(H)之间存在的亲密或分离程度。
- (2) 社会权力(P)是指说话者(S)和听话者(H)之间互动的等级动态和相对地位。

(3) 事件加强度(R)是指特定文化背景下言语行为固有的和被强加的绝对程度, 反映了该行为面对潜在威胁的固有程度。

结合以上三个要素, 面子威胁行为的强度(W_x)可以用以下数学表达式来量化:

$$W_x = D(S, H) + P(H, S) + Rx$$

在这个框架中, W_x 作为潜在的面子威胁的指标, 其中 $D(S, H)$ 代表参与者之间的社会亲密程度, $P(H, S)$ 表示听者和说话者之间的等级关系, Rx 对应于文化决定的行为强加的严重程度。这个表达式的意思是, 面子威胁的程度可通过对这三个维度的数值实现量化, 从而确定人际交往中缓解面子威胁所需的礼貌程度。研究表明, 社会距离、权力差异以及事件加强度, 与礼貌策略的间接性呈正相关。这些变量共同制约着会话中各种策略的选择。

2.2. 拒绝言语行为与互动语言学视角

言语行为理论是语际语用学研究的重要领域。Austin 提出该理论时指出, 语言不仅是描述世界的工具, 也是表现行为的媒介。该理论的核心是, 说话就是行动(to speak is to act)。他将句子分为两类: 表述句(constatives)用来陈述事实; 施为句(performatives)来实施行为[8]。Searle 扩展了这一理论框架, 他提出言语行为可分为直接言语行为和间接言语行为。其中, 直接言语行为的字面意义与说话人意图一致, 听者无需依赖语境即可理解; 间接言语行为则是字面意义与真实意图不相符的表达, 听者需借助语境才能领会其真正含义[9]。

由 Brown 和 Levinson 提出的面子威胁理论可知, 拒绝行为往往涉及面子威胁。说话者往往会采用直接拒绝策略和间接拒绝策略结合的方式来缓解这种影响。说话者还可能使用修饰语来减弱拒绝的负面效果。合理运用这些策略有助于说话者在实现交际目的的同时维护听者颜面, 从而保持社会关系的和谐稳定[2]。

Beebe 等人将拒绝策略分为三类: 直接拒绝、间接拒绝和修饰语, 每种拒绝策略又可分为不同的语义公式[3]。这些语义公式的详细说明及调查问卷中的示例例句, 见表 1。

Table 1. Classification of refusal strategies and their semantic functions

表 1. 拒绝策略分类及其语义功能

策略分类	语义功能	例子
直接拒绝	Performatives	I have to refuse your invitation.
	Nonperformative statement	No. No, I cannot.
	Statement of regret or wish	I'm sorry. I wish I could do this.
间接拒绝	Excuse, reason, or explanation	I am too young, the law said that teenagers cannot do it.
	Statement of alternative	Why don't you ask someone else? I'd rather take the bus.
	Set condition for future or past acceptance	If there will be another chance, I'd jump to it.
	Promise of future acceptance	Maybe I will do that.
辅助语	Statement of principle	I never do business with friends. People should be cautious.
	Statement of positive opinion	I'd like to...
	Pause fillers	Oh
	Gratitude/appreciation	Thank you very much.
	Address	Man.

但上述分类更多基于静态文本分析，忽视了拒绝行为在互动中的动态调整过程[10]。而互动语用学(Interactional Pragmatics)视角强调，语用能力不仅是“知道该怎么说”的元语用知识，更是“在互动中会怎么说”的动态能力[11]。拒绝策略的选择并非单纯受文化或语境变量影响，而是交际者根据互动反馈实时调整的结果：例如，在拒绝邀请时，若对方持续坚持，拒绝者可能从“提供借口”转向“陈述原则”，或增加辅助语以缓和语气。此外，二语语用能力的发展是“语言输入、互动反馈、个体认知”三者互动的结果，单纯的策略频次统计无法全面反映语用能力的复杂性[12]。

3. 研究方法

本文以横断面研究为基础，结合定量与定性结合的方法分析，通过语篇补全测试(DCT)收集数据，为研究构建了坚实方法论框架。

在定量研究部分，通过 DCT 收集两组学生的拒绝言语语料，采用 Nvivo 软件对拒绝策略进行编码统计，并用 SPSS 进行卡方检验，分析两组学生在策略使用频次上的差异。

在定性研究部分，从语料中提取典型例句，关注词汇选择、语气缓和语使用等细微差异，同时将“文化适应性”纳入评价维度，考察学生是否能在拒绝行为中兼顾语言规则与文化语境需求[13]。

4. 研究对象

本问卷通过问卷星平台发放，对象为英语六级成绩 450~500 分的英语专业及非英语专业三年级学生，由老师现场发放问卷并回收。其中英语专业发放 102 份，有效 100 份，有效回收率 98.04%，所有学生均选修《综合英语》《英语语言学》课程，其中 32 人选择《语用学导论》(36 学时，大二下学期开设)，68 人未选修专门的语用学课程，其语用知识主要通过综合英语课程中的案例讲解获得(每学期约 4~6 学时)；非英语专业发放 109 份，有效 100 份，有效回收率 91.74%，所有学生学习《大学英语》课程(每学期 64 学时)，课程内容以语言技能训练为主，涉及语用知识的内容较少(每学期约 1~2 学时，聚焦日常问候、道歉等基础表达)。

为提高调查信度和效度，本研究分为三个阶段：首先开展小样本预调查，评估问卷场景设计的合理性和问题表述的清晰度，避免歧义；其次根据预调查来修改问卷，优化项目表述以符合受访者认知习惯；最后实施正式调查，确保问卷的回收率。

5. 问卷设计

本研究所用问卷包含两部分：第一部分为个人信息，包括性别、专业、英语水平及分数、近半年接触英语的方式等；第二部分是 8 个书面话语填空题。

为确保书面话语填空场景合理，笔者先对不同专业的中国英语学习者开展预访谈，收集其亲身经历的拒绝场景以获取真实案例。

该问卷设计以 Beebe *et al.* 的拒绝言语行为比较研究中所用书面语篇完成任务模型[3]为基础，并进行了调整。原模型的语篇完成性测试问卷包含 12 个问题，涵盖拒绝请求、邀请、提供、建议四种场景，每种场景各 3 个问题。为在保证研究质量的同时提高问卷完成率和参与者注意力，本问卷保留四种场景，每种场景仅设 2 个问题，共 8 个问题。此外，情景内容也依据预访谈结果和中文语境做了必要修改。

在拒绝者与被拒绝者的语境中，社会权力分为更高(+)、相等(=)、更低(-)三种类型，社交距离分为近(+)、远(-)两种类型。本研究聚焦拒绝请求、邀请、建议和提议这四种特定语言行为。

综上，结合社会权力、社会距离两个变量及上述四个场景，本研究设计了以下八个场景变量，见表 2。

Table 2. Questionnaire scenario classification
表 2. 问卷场景分类

场景	序号	社会变量	
		社会权力(P)	社会距离(D)
拒绝请求	1	+	-
	2	-	+
拒绝邀请	3	+	-
	4	+	+
拒绝建议	5	=	+
	6	-	-
拒绝提供	7	=	-
	8	=	-

6. 研究过程与分析

本次调查结果基于 Beebe *et al.* 对拒绝言语行为的分类[3]，使用 Nvivo 软件对收集到的回答文本进行编码，以此呈现英语专业和非英语专业学生的问卷调查结果，并分析两组学生在拒绝策略使用频率和语义公式上的差异。

在收集调查反馈后，依据表 1 中拒绝策略的三种分类以及每种策略对应的语义功能，笔者对两组学生的回答进行分类和编码。例如，当拒绝主管的加班要求时，“Sorry, sir, I have an important appointment with my boyfriend, but I will go to finish my work as soon as I come back.”这样的回答可编码为[道歉] [地址] [借口，理由或解释] [替代声明]。编码工作由研究人员与另一位具备相关知识的人员独立完成，编码信度为 91%。

6.1. 直接拒绝

Beebe *et al.* 将直接拒绝分为两种类型：直接实施拒绝(performative)和不直接实施拒绝(non-performative)。直接实施拒绝是指说话人直接使用像 refuse 或 disagree 这样的拒绝动词，而不直接拒绝是指说话人不直接使用 refuse 或 disagree 的拒绝动词，例如在拒绝某个邀请时，不说“我拒绝”，而是说“我不想”[3]。实际收上来的问卷显示：在所有采用直接拒绝策略的答卷中，只有一个人使用 refuse 来明确表达自己的拒绝意愿，绝大多数个体倾向于选择非执行性直接拒绝方式。鉴于此，笔者在后续的统计分析工作中只记录和分析不直接实施拒绝策略的频率，以便更准确地揭示人们在特定情境下的拒绝行为偏好和模式。

Table 3. Frequency statistics of semantic formulas in direct refusal strategies
表 3. 直接拒绝策略各语义公式使用频率统计

情景	S1		S2		S3		S4		S5		S6		S7		S8	
分类	E	N	E	N	E	N	E	N	E	N	E	N	E	N	E	N
Nonperformative	46	26	58	49	17	14	32	29	44	47	3	4	72	66	40	45

说明：E 代表英语专业学生，N 代表非英语专业学生。S1~S8 指第一个场景至第八个场景。

由表3可知,除情景6,其余几个场景都较多的使用了直接拒绝策略,这是因为情景6中双方之间的社会距离远,且有一方社会地位高,因此在拒绝时会较少地使用直接拒绝策略,这也符合Brown和Levinson的礼貌原则。表4展示了两组学生在直接拒绝策略上的卡方检验结果,英语专业学生与非英语专业学生使用直接拒绝作为言语行为的频率显著性水平为0.559。该值显著大于通常采用的统计学显著性阈值0.05。这表明英语专业与非英语专业学生使用直接拒绝策略的频率差异无统计学意义。但质性分析发现,两组在表达精细化程度上存在细微差别:例如英语专业学生的回答:“I’m afraid I can’t accept your invitation since I have a prior commitment that I can’t reschedule.”非英语专业学生的回答则是:“No, I can’t go. I have other things to do.”

英语专业学生更倾向使用“*I’m afraid*”等语气缓和语,且理由表述更具体;非英语专业学生的表达更简洁,但直接性较强,缺乏缓冲成分。这一差异反映出英专生在语用表达的委婉性上略具优势,但这种优势未体现在策略频次上,而是体现在话语组织的精细化程度[13]。

Table 4. Chi-square test results for direct refusal between English majors and non-English majors

表4. 英语专业学生与非英语专业学生直接拒绝的卡方检验结果

情景分类		S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	χ^2	p
E	频率	46	58	17	32	44	3	72	40	5.834	0.559
	占比(%)	14.7	18.6	5.4	10.3	14.1	1	23.1	12.8		
N	频率	26	49	14	29	47	4	66	45		
	占比(%)	9.3	17.5	5	10.4	16.8	1.4	23.6	16.1		

说明: E 代表英语专业学生, N 代表非英语专业学生。S1~S8 指第一个场景至第八个场景。

6.2. 间接拒绝

Table 5. Frequency statistics of semantic formulas in indirect refusal strategies

表5. 间接拒绝策略各语义公式使用频率统计

策略/ 场景	S1		S2		S3		S4		S5		S6		S7		S8	
	E	N	E	N	E	N	E	N	E	N	E	N	E	N	E	N
A	83	75	89	87	92	85	53	29	49	23	7	5	42	23	67	49
B	88	78	79	72	83	76	71	47	84	70	64	32	36	33	80	67
C	67	36	68	50	26	8	13	2	56	54	60	41	5	6	7	7
D	20	5	43	24	5	1	2	0	3	1	1	0	2	1	0	0
E	17	5	51	15	17	6	8	1	5	3	3	2	2	5	0	0
F	6	4	2	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
共计	281	203	332	250	223	176	147	79	197	151	135	80	87	68	154	123

说明: E 代表英语专业学生, N 代表非英语专业学生。S1~S8 指第一个场景至第八个场景。A 指“statement of regret or wish”策略, B 指“excuse, reason, or explanation”策略, C 指“statement of alternative”策略, D 指“set condition for future or past acceptance”策略, E 指“promise of future acceptance”策略, F 指“statement of principle”策略。

间接拒绝策略可分为 6 种不同的语义成分，分别是表达遗憾或希望(statement of regret or wish)，给出借口、理由或解释(excuse, reason, or explanation)，建议或提供别的办法(statement of alternative)，提出假设条件(set condition for future or past acceptance)，许诺(promise of future acceptance)，陈述原则(statement of principle)，**表 5** 展示了在 8 个不同的场景中间接拒绝策略的使用情况。由表可知，与使用直接拒绝策略相比，间接拒绝策略的使用频率明显增加。因为在拒绝别人的时候，说话者往往会意识到直接拒绝可能会伤害对方的面子，从而影响到双方的关系。因此，大多数受试者在拒绝别人的时候，都倾向于采用间接拒绝策略。

由**表 6** 可知，英语专业与非英语专业学生在间接拒绝策略使用上的总体显著性水平为 0.273，高于常用的显著性水平 0.05，从统计学上来看，两组学生在间接拒绝策略的使用上没有显著差异。

Table 6. Chi-square test results for indirect refusal between English majors and non-English majors

表 6. 英语专业学生与非英语专业学生直接拒绝的卡方检验结果

情景分类	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	χ^2	p
E	频率	281	332	223	147	197	135	87	154	8.724
	占比(%)	18.1	21.3	14.3	9.4	12.7	8.7	5.6	9.9	
N	频率	203	250	276	79	151	80	68	123	0.273
	占比(%)	18	22.1	15.6	7	13.4	7.1	6	10.9	

说明：E 代表英语专业学生，N 代表非英语专业学生。S1~S8 指第一个场景至第八个场景。

但质性分析揭示了两组在策略选择与表达上的差异，例如英语专业学生更倾向提供具体、可验证的理由，如情景 1 里拒绝上司加班的回答是 “I have to take my mother to the hospital, which was scheduled a month ago.”；非英语专业学生的理由更笼统，如 “I have my own matters to do”。

在替代方案的可行性上，英专生提供的替代方案更具操作性，如拒绝同事求助时 “Why not ask Lily for help? She has rich experience in this kind of work and is free this afternoon.”；非英专生的替代方案较模糊，如 “You can ask someone else.”。

而在语气缓和语的使用上，英专生更频繁使用 “maybe” “perhaps” “I think” 等缓和语，如 “Maybe your idea is good, but I prefer to try my own plan since I have prepared for it for a long time.”；非英专生较少使用此类表达，语气相对直接。

这些差异表明，英专生在语用表达的 “得体性” 与 “互动性” 上略具优势，但由于 DCT 问卷仅反映 “预设场景下的表达”，而非真实互动中的动态调整，这种优势未能转化为统计上的显著差异[10]。

6.3. 辅助语

除直接拒绝和间接拒绝策略外，辅助语在拒绝言语行为中也起着至关重要的作用。Beebe *et al.* 对辅助语分为四类，分别是表示肯定或赞同(statement of positive opinion)，停顿(pause fillers)，感谢(gratitude/appreciation)，称呼(address)。每种类型都具有特定的交际功能和情感内涵[3]。**表 7** 展示了辅助语的使用情况。相较于前两种拒绝策略，修饰语的使用频率普遍较低。但在特定场景下，修饰语的使用频率还是很高。例如，在情景 6 中，表示感谢/赞赏的修饰语的频率超过 50%。这一现象表明，即使在拒绝的语境中，除了直接拒绝和间接拒绝策略外，称呼、赞美、适当的停顿也能产生拒绝的效果，并且能维护双方的关系。

Table 7. Statistics on the frequency of using each semantic formula of modifiers strategies
表 7. 辅助语策略各语义公式使用频率统计

分类	S1		S2		S3		S4		S5		S6		S7		S8	
	E	N	E	N	E	N	E	N	E	N	E	N	E	N	E	N
G	12	11	7	8	53	45	16	11	10	12	7	5	8	5	0	2
H	3	2	3	0	1	0	0	0	2	0	1	1	3	1	5	3
I	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	69	50	47	48	0	0
J	26	22	26	24	28	25	49	40	31	25	2	2	0	0	4	8
共计	41	35	36	32	82	70	65	51	43	37	79	58	58	54	9	13

说明: E 代表英语专业学生, N 代表非英语专业学生。S1~S8 指第一个场景至第八个场景。G 指 “statement of positive opinion” 策略, H 指 “pause fillers” 策略, I 指 “gratitude/appreciation” 策略, J 指 “address” 策略。

由表 8 可知, 英语专业与非英语专业学生使用辅助语的显著性水平为 0.911, 从统计学的角度来看, 两个受试者组在修饰语的选择上没有实质性的区别。这一发现可能表明, 当面对需要拒绝或谈判的情况时, 两组学生都倾向于使用类似的策略来缓和会话语气、维护关系或表达感激之情。在质性分析上发现, 英专生在辅助语使用的“语境适配性”上更具优势, 例如英专生会根据社会权力与距离调整称呼, 如对主管使用 “Dear Mr. Wang”, 对好友使用 “Hi Alex”; 非英专生多使用通用称呼, 如 “Hello” “You”, 缺乏针对性。同时, 英专生的感谢表达更具体, 如 “Thank you so much for your kind offer. It's really thoughtful of you, but I can manage it myself.”; 非英专生的感谢较简洁, 如 “Thank you.”。

Table 8. Chi-square test results for modifiers between English majors and non-English majors
表 8. 英语专业学生与非英语专业学生辅助语的卡方检验结果

情景分类	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	χ^2	p
E	频率	41	36	82	65	43	79	58	9	
	占比(%)	9.9	8.7	19.9	15.7	10.4	19.1	14	2.2	2.702 0.911
N	频率	35	32	70	51	37	58	54	13	
	占比(%)	10	9.1	20	14.6	10.6	16.6	15.4	3.7	

说明: E 代表英语专业学生, N 代表非英语专业学生。S1~S8 指第一个场景至第八个场景。

6.4. 总计与结论

在分析完各个拒绝策略后, 笔者将所有策略的使用进行了统计。由表 9 可知, 英语专业学生累计使用的策略次数总和大于非英语专业学生, 但就统计学意义而言, 两组学生在拒绝策略使用频率上没有实质性差异, 由表 10 展现。

经分析可见, 英语专业学生在直接拒绝策略、间接拒绝策略、辅助语的使用以及所有策略的综合运用上, 确实比非英语专业学生更为频繁。不过, 通过卡方检验验证, 这些差异并未达到统计学意义上的显著水平。至于为何会产生这些异同, 笔者将进一步阐述。

Table 9. Statistics on the frequency of using each semantic formula of all strategies
表 9. 所有策略使用频率统计

分类	英语专业学生	非英语专业学生
直接拒绝	272	235
间接拒绝	1556	1130
辅助语	413	350
共计	2241	1715

Table 10. Chi-square test results for all strategies between English majors and non-English majors
表 10. 英语专业学生与非英语专业学生所有策略的卡方检验结果

策略分类	直接拒绝	间接拒绝	辅助语	χ^2	p
英语专业学生	频率	272	1556	5.627	0.060
	占比(%)	12.1	69.4		
非英语专业学生	频率	235	1130	350	20.4
	占比(%)	13.7	65.9		

7. 原因分析

7.1. 语言学习特点的异同

两组学生在英语学习的过程中既有相似点也有不同之处。相似点在于，他们均以基础语法、核心词汇为学习的基础，这为拒绝策略的使用提供了相同的语言基础。差异方面，英语专业学生虽学习更专业的课程知识，接受了更系统的语言训练，所以在策略运用的频率上更高，但实际上非英语专业学生通过课堂学习和实践也掌握了基本拒绝表达，因此两组学生使用拒绝策略使用的频率上差异未达统计显著水平。

7.2. 语用意识培养的异同

语用意识培养的共性与差异共同作用于策略选择。两类学生均受到了语用意识的培养，形成语用能力运用的认知。差异方面，英语专业学生虽通过专门课程强化语用意识，但其在实际拒绝场景中仍需遵循基础语用逻辑；非英语专业学生虽语用训练较少，但在常见拒绝情境中也能凭借直觉遵循基本规范。因此这就形成了英语专业学生能较多地使用各种拒绝策略，但差异却未突破统计临界值的现象。

7.3. 母语语用规则迁移的共性

两组学生母语均为汉语，且中国人讲话较为委婉、注重维护面子，因此两组学生都受到了母语表达习惯的影响，这种共同的语言背景和语用规则使得他们在用英语拒绝时也表达出了相似的特点。中文中拒绝时常用间接表达的习惯，会迁移到英语使用中，使两类学生在策略选择上倾向一致。虽然英语专业学生更熟悉英语语用表达规则，但母语语用规则的迁移作用更大，缩小了与非英语专业学生的实际差异，导致频率优势未达统计显著。

8. 教学启示

针对上述现象和成因，笔者提出如下建议，旨在促进这两个群体语用能力的全面提升。

8.1. 优化英语专业语用教学体系

针对专业教育未能形成语用优势的问题，英语专业需优化语用教学体系。首先在课程设置上，将《跨文化语用交际》列为必修课，课程内容聚焦高频交际场景，例如商务沟通、学术交流、日常互动，同时融入多元文化语用规则。

其次创新教学方法。采用“情境化 + 互动式”教学，如设置“拒绝客户不合理要求”“拒绝导师额外任务”等真实场景，组织学生进行角色扮演，模拟真实互动中的语用调整；给学生播放视频，让学生对比英语母语者、中国二语使用者、其他文化背景使用者的拒绝策略，培养语用多样性意识。

最后改革评价方式。建立过程性评价与多元评价体系，将角色扮演表现、真实场景语用任务完成情况、语料分析报告纳入评价指标，替代单一的理论考试，重点考察学生的语用实践能力与文化适应性。

8.2. 强化语用能力的分层培养

根据学生语用能力的不同，应实施分层培养，以达到最优效果。

对于基础较差的学生，夯实语用规则与表达规范，锻炼学生的语用表达精细化程度。例如，针对拒绝策略中的“理由说明”，训练学生从“笼统理由”(I have other things to do)转向“具体理由”(I have a job interview scheduled at that time, which I can't reschedule)。

而基础稍好的学生，可以培养语用互动能力，通过互动训练提升学生在动态场景中的语用适应能力。例如，设置“拒绝后对方坚持”的延伸场景，训练学生从“提供理由”转向“陈述原则”或“调整替代方案”的策略转换能力。

对于能力好的学生，可塑造跨文化语用素养，通过“文化对比与创新”训练，让学生在遵循语用规则的同时，融入中国文化交际特质，实现“得体表达 + 文化认同”的统一。例如，在拒绝跨文化商务合作时，既保持专业得体，又通过“希望未来有合作机会”等表达传递中国文化中的“关系维系”理念，形成独特的跨文化语用风格[14]。

9. 结语

本研究通过对英语专业学生和非英语专业学生的语际语用能力进行调查，发现两组学生在拒绝策略和语义公式的选择上既有差异也有相似之处：在拒绝他人时，选择偏好一致，都倾向于使用各种拒绝策略组合的方式；然而，两组学生在策略使用的具体频率上存在差异。英语专业学生使用直接拒绝、间接拒绝和修饰语的频率高于非英语专业学生，这说明专业教育可能对语际语用能力培养有一定的积极作用。但是，这种差异很小，在统计学上并不显著。这一结果并非否定英语专业的价值，而是指向其教学模式需从“理论导向”转向“实践导向”。英语专业的核心竞争力不应仅体现在语言技能上，更应体现在跨文化语用能力的灵活性与适应性上，即在遵循语言规则的同时，实现文化语境的有效适配与身份认同的合理表达，从而让学生真正掌握跨文化交际的核心能力，这既是回应学科发展争议的必然选择，也是培养新时代跨文化交际人才的核心诉求。

参考文献

- [1] Kasper, G. and Dahl, M. (1991) Research Methods in Interlanguage Pragmatics. *Studies in Second Language Acquisition*, 13, 215-247. <https://doi.org/10.1017/s0272263100009955>
- [2] Brown, P. and Levinson, S.C. (1987) Politeness: Some Universals in Language Usage. Cambridge University Press.
- [3] Beebe, L.M. (1990) Pragmatic Transfer in ESL Refusals: Developing Communicative Competence in a Second Language. Newbury House.
- [4] Chen, G.C. and Starosta, W.J. (2005) Foundations of Intercultural Communication. 2nd Edition, Rowman & Littlefield.

-
- [5] 蔡基刚. 大学英语: 如何避免“水课”成就“金课” [N]. 文汇报, 2018-11-16(007).
 - [6] 王守仁. 新时代英语专业建设的思考与探索[J]. 外语教学与研究, 2020, 52(1): 110-118.
 - [7] Mao, L.R. (1994) Beyond Politeness Theory: 'Face' Revisited and Renewed. *Journal of Pragmatics*, 21, 451-486. [https://doi.org/10.1016/0378-2166\(94\)90025-6](https://doi.org/10.1016/0378-2166(94)90025-6)
 - [8] Austin, J.L. (1962) *How to Do Things with Words*. Harvard University Press.
 - [9] Searle, J.R. (1969) *Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language*. Cambridge University Press.
 - [10] Kasper, G. and Rose, K.R. (2002) *Pragmatic Development in a Second Language*. Blackwell Publishing.
 - [11] Taguchi, N. and Roever, C. (2017) *Second Language Pragmatics*. Oxford University Press.
 - [12] Long, M.H. (2015) *Second Language Acquisition and Task-Based Language Teaching*. Blackwell Publishing.
 - [13] Taguchi, N. (2021) *Measuring Second Language Pragmatic Competence: A Psycholinguistic Perspective*. Multilingual Matters.
 - [14] Byram, M. (2021) *Teaching and Assessing Intercultural Communicative Competence*. 2nd Edition, Multilingual Matters.