

协商功能的隐喻式研究

张淑杰¹, 冯德正²

(1. 中国石油大学 文学院, 山东 青岛 266580; 2. 香港理工大学 英文系, 香港 999077)

[摘 要] 隐喻是人类组织概念系统和经验的重要基础,对人际关系的建立和维护起重要作用。协商作为语篇语义系统的重要内容,是隐喻实现人际功能的重要途径。隐喻的本质与理解过程决定了其本身意义的协商性;同时,交际参与者可以通过选择何种表达方式推进或中止对某一隐喻的协商,实现其意识形态功能。隐喻作为一种间接话语是推进协商发展的重要手段。在交际中,交际参与者通过协商确定隐喻的含义并以隐喻为交际策略保证协商顺利进行。

[关键词] 隐喻;协商潜势;交际策略;间接言语

[中图分类号] H0-0 **[文献标识码]** A **[文章编号]** 1673-5595(2014)05-0090-05

一、引言

人们赖以思维和行动的一般概念系统,从根本上来讲是隐喻式的。^{[1]84} 隐喻不仅是人类认识世界、组织概念系统的基础,也是人类建立和维护人际关系的重要手段。在近几年的隐喻研究热潮中,研究者对隐喻的本质和运行机制进行了深入研究,并开始关注隐喻的社会人际功能。协商是语言人际功能的重要方面,人们通过协商确定交际角色与交流物,从而实现信息与物品的交换。在交际过程中,隐喻的意义得到协商,同时,交际参与者将隐喻作为交际策略,以推进协商的发展。

二、隐喻的协商潜势

协商是语篇语义系统的重要方面,人们通过协商确定双方在交际中的角色及交流物,从而实现物品与服务的交换,进而实现人际意义。协商的语法资源是语气系统。^{[2]35} 说话人通过选择某一特定语气为自己选取了一个言语角色,也为听话人分派了一个相应的角色。^{[3]26} 见表 1。

表 1 协商语法的语气系统^[4]

协商过程	始发语	预期的应答	自由选择
给予物品与服务	提供	接受	不接受
求取物品与服务	命令	执行[行动]	拒绝
给予信息	陈述	认可[不干预]	驳回
求取信息	提问	回答	挑战

对话就是在不断的角色选取和分派中建构并发

展的。在这个过程中,命题和提议得到协商,即在互动中被推进或者中断。从语法角度看,每一个话步都是通过选择语气来实现小句的言语功能的。^{[3]27}

隐喻是人类组织概念系统和生活经验的基础,并在构建和维护人际关系过程中发挥重要作用。Goatly 归纳了隐喻的十三种功能,并且,他按照 Halliday 三个纯理功能的模式将隐喻的功能分为概念功能、人际功能和语篇功能;其中人际功能包括表达感情(expressing emotion),修饰(decoration),夸张(hyperbole),获得亲密(cultivating intimacy)以及幽默与游戏(humor and games)。^{[5]148} 束定芳指出隐喻的社会功能包括两个方面:一是在社会交往中加强“亲密程度”,二是出于委婉和礼貌的考虑。^{[6]36}

隐喻的协商性是由隐喻的本质与理解过程决定的。隐喻是两个不同高级(superordinate)经验领域里的两个概念的映射,而这种映射只涉及两个领域的部分语义结构特征。^[7] 至于源域的哪些特征会投射到目标领域,与隐喻使用的语境及交际参与者的背景知识有关。从图式理论角度看,每个人对于某一背景知识组织与储存的图式是不完全相同的,因此一个隐喻可能激发源域图式的不同特征,导致背景知识不同的人产生不同理解。^{[8]250} 例如:

(1) a. James is a wolf, brutal and ruthless. I cannot stand him.

b. James is a wolf, strong and courageous. I

[收稿日期] 2014-02-19

[基金项目] 教育部青年基金项目(14YJC740117);中央高校基本科研业务费专项资金(27R111118B)

[作者简介] 张淑杰(1976-),女,山东青岛人,中国石油大学(华东)文学院讲师。

admire him.

如果a与b交谈,就需要对“wolf”的含义进行协商,达成一致,这样才能进行下一步交际。

(一) 隐喻的语境依赖性

对隐喻的理解不仅因人而异,在不同的情境语境下也有不同的含义。Leezenburg认为在不同语境下,同一个句子可能表达不同的命题内容、不同的字面意义和不同的隐喻意义。^{[9][149]}隐喻的理解体系依赖于话语语境。例如:

(2) John is a real fish.^{[10][222]}

单独讲这句话时,人们对它有几种可能的理解。例如,如果在John游泳时说这句话,它的意思可能是“John游得很好”;如果在聚会上说这句话,意思是“John能喝不少酒”;在其他情况下,意思可能是“John是个冷酷无情的家伙”;甚至有可能“John”就是一条鱼的名字。

隐喻产生的上下文同样影响隐喻意义。例如“Some lawyers are sharks”出现在下面两句话后会产生不同的含义:

(3) I wonder why Joan took that impossible case to defend.

(4) Jim's defenders have helped him with his lawsuit, but they left him bankrupt.^{[9][287]}

(二) 隐喻的语用模糊性

隐喻理解过程的语境依赖性导致其意义的不确定性,我们将其称为语用模糊性(pragmatic vagueness)。首先,一种表达是否属于隐喻是不确定的。孤立地看,一个句子既不是隐喻,也不是非隐喻,因为我们不知道它的话题是什么;其次,即使隐喻得到识别,其意义也是不确定的,因为隐喻的理解是一个语用推理的过程,而推理的过程受上文所述诸多因素的影响。^{[6][78]}

语用模糊性是对隐喻进行协商的基础,交际参与者在语境中通过协商确定隐喻含义;同时,隐喻又在协商中发挥功能,交际参与者以隐喻含义的不确定性为交际策略,引发或中止对某一话题的协商。隐喻在协商中的作用是在互动过程中通过语气实现的。交际参与者在互动中对隐喻的意义进行协商,并通过选择不同的隐喻式表达推进或者中止协商的意愿。

三、隐喻的协商功能:推进与中止

许多学者尝试对隐喻进行分类。虽然语言学界对此尚无定论,但至少说明隐喻表达形式具有多样性。从协商角度看,隐喻表达方式的选择对其协商功能有重要作用,它可以推进或中止对该隐喻的

协商。

对话论(dialogism)认为话语可以分为单声话语(monogloss)与多声话语(heterogloss)。单声话语中的命题通常是达成共识的或想当然的(agreed or taken-for-granted),成为话语的预设(presupposition),具有不可协商性(nonnegotiability);而多声话语则是可以协商的。在此基础上,Martin和Matthiessen指出,可以从人际意义着手,把语篇(包括会话语篇与书面语篇)看作一个对话,并将语篇切分为最基本的功能意义单位,即小句。这种做法意味着我们可以运用主语和限定成分所包含的对话潜势将语篇划分为用来辩论或互动的单位。^[11]这样,隐喻便可以通过这种互动机制,在话语协商中发挥作用。如果隐喻通过限定成分规定主语的属性,就是可以协商的,交际参与者通过语气系统继续推进协商发展;如果隐喻成分包含在主语或剩余成分内则成为预设,那么是不可协商的,关于该隐喻的协商被中止。例如:

(5) Time is money.

(6) 外面的架子虽未甚倒,内囊却也尽上来了。
(曹雪芹《红楼梦》)

例(5)隐喻通过关系过程规定主语的属性,是可协商的,通过被认可或者驳回推进协商。例(6)的隐喻“荣国府的势力是一个建筑”是隐含在主语中的,因而是不可以协商的,只有“虽未甚倒”是可以协商的。

从小句功能的角度,一旦某一话题成分作为独立小句进入话语,它本身就是可协商的^{[2][36]},但如果该成分被作为主语(名词化成分)或状语(介词短语)则不可协商。所以,交际参与者可选择隐喻式的小句来推进协商,也可以选择隐喻式预设中止对该隐喻表达的协商。例如:

(7) A1: William is an old fox.

B1: Oh, is he?

A2: Yes, he cheated me several times.

B2: Maybe he is.

A3: The old fox just got promoted.

B3: Oh, did he?

这样,例(7)中A1通过隐喻引入一个话题供交际参与者协商,从而推动对话在互动中发展。在互动进行过程中,交际参与者在磋商过程中对语篇中的人际意义达成一致后就可以将这一成分名词化,使其不再具有磋商的余地。^[12]所以,例(7)中A3将这一隐喻名词化为预设,中止了对William品质的协商,转入新的协商。

从隐喻的语义结构来看,隐喻可分为喻体、本体和喻体同现型,本体和喻体同现型,喻体式隐喻和本体式隐喻。^{[6]147}在互动过程中,前两者一般是可协商的,而后两者是不可协商的。例如:

(8)贾宝玉:A1 女儿是水做的骨肉,男人是泥做的骨肉。

A2 我见了女儿,我便清爽,见了男子,便觉得浊臭逼人。(曹雪芹《红楼梦》)

(9)大妈:哼,还没到晌午,怎么就喝猫尿呢?(老舍《龙须沟》)

例(8)A1 是本体和喻体同现型,可以被认可或者驳回。如表 2 所示。

表 2 本体、喻体同现型

始发语	预期的应答	自由选择
陈述	认可[不干预]	驳回
女儿是水做的骨肉……	没错/我明白你的意思	怎么能这样说呢

例(8)A2 是本体式隐喻。它没有喻体,却隐含着(8)A1 这样一个隐喻。我只能对是否“清爽”进行协商,而“女儿是水做的骨肉”成为预设,不再具有协商性。例(9)是喻体式隐喻,其中喻体是“猫尿”,本体是啤酒,但没有出现。“啤酒是猫尿”这一本体和喻体同现型隐喻被作为预设,因而是不可协商的。

我们可以发现,在互动过程中,如果隐喻是以小句形式出现的,交际参与者可以就该隐喻进行协商,从而推进协商向前发展;如果以名词化预设形式出现,则使交际参与者无法对命题进行协商,关于该隐喻的协商被中止。这样,交际参与者就可通过选择不同结构形式的隐喻推进或中止协商。

中止协商是隐喻实现其意识形态功能的重要手段,使受话人在无意识中接受某一隐喻。

(10)This war is a matter of using every asset at our disposal to keep the American people protected. (The Third-round Bush-Kerry Presidential Debate)

(11)Terrorism is war.

例(10)将“Terrorism is war”这一隐喻隐含其中,使听众无法对例(11)的命题进行协商。这样,听众不自觉地接受了“they are facing a war”的论断及其带来的后果。

四、隐喻式间接话语的协商功能

间接话语的特征是话语意义与句子意义不一致。孙玉将间接话语分为间接言语行为与隐喻式间接话语,其中后者被称为 A-A' 型间接话语,由隐喻、明喻、夸张等手段实现。^[13]间接话语的理解要经过一系列的推理过程。受话者借助背景知识、情境语境与逻辑推理能力推理出说话者的真实意图。推理的结果必然会因为语境因素的不同而不同,因此间接话语的意义是不确定的。在推理过程中,当受话者发现按照字面意思理解不符合语境时,就会调动背景知识,参照情景语境对隐喻意义进行推理。从心理角度看,这个推理的过程就是发话者意图与

言语表达之间的语义缓冲,使受话者在收到发话者意图之前有一个心理准备。同时,因为推理在很大程度上依赖交际参与者的背景知识,没有某一方面特定知识的人自然无法理解间接话语,因而就被排除在交际之外,这样便在一定程度上保证了语言的隐秘性。隐喻式间接话语不但具有普通间接话语的特征,很多情况下甚至表现得更明显。在交际中,隐喻式间接话语所具有的语用模糊性、语义缓冲性与语言隐秘性等特征被作为交际策略,推进协商发展。

(一)语用模糊性

隐喻式间接话语的含义具有语用模糊性(pragmatic vagueness)。隐喻中的映射只涉及两个领域的部分语义结构特征,源域的哪些特征映射到目标域只能由交际双方在语境中协商确定。^{[1]184}例如:

(12)(游泳馆外)

A: John is a fish.
B: Yeah, I heard he is a good swimmer.
A: I don't know that, but he drinks a lot.
C: I thought you were talking about a real fish.
B: Oh, no, John is a friend of us. ^{[10]222}

例(12)B 的图式里有情景语境参与,以为 A 说的是 John 游泳好;但 A 的图式显然没受情景语境影响,完全来源于背景知识;而 C 既没有背景知识,也没考虑情景语境,只是依赖语言表征。这样,因图式不同,三者对隐喻的理解产生分歧,为协商提供了前提。三方在互动中进行协商,使分歧得到解决。

在交际过程中,隐喻含义的不确定性使得说话者可以否定或者修改自己的陈述,维护对方的面子,挽救中止的互动。说话者可以根据需要选择某些特征,使互动在友好的氛围中向前发展。

(二)语义缓冲性

除了语用的模糊性,隐喻作为一种间接话语还可以充当字面意义与交际意图之间的缓冲。受话者推理发话者意图的过程可看成其在收到发话者意图

之前心理准备的过程。这样就可以避免或减少因唐突或强加于人引起的对受话者面子的伤害,保证协商在友好的气氛中进行。

一个非常好的例子就是古代的“讽谏”话语。所谓“讽谏”,是指臣民运用委婉曲折的语言文字,对帝王的失误进行劝诫。在“君让臣死臣不敢不死”的封建社会,臣民若是直接对帝王提出批评、劝谏,可能会性命难保,更谈不上协商了。因此,“讽谏”盛行于整个封建社会。例如:

(13)春秋时,吴王欲伐楚,曰:“敢有谏者,死!”此时,其下有一年少者,自知人微言轻,谏必无用,徒遭横死。惟日怀弹弓,游于后园,露沾其衣,如是者三。吴王问之,对曰:“后园有树,上有蝉正饮露,不知螳螂在后欲捕之也!而螳螂作势欲扑,竟不知黄雀蹊其旁也!黄雀伸颈仅顾啄螳螂,而不知树下之弹弓也!彼皆欲得前利而不顾后患也!”吴王听后,甚觉有理,乃不出兵。(刘向《说苑·第九卷·正谏》)

此少年以“螳螂捕蝉,黄雀在后”向吴王说明若吴国伐楚,其他国家必乘虚而入的道理,从而使协商成功,达到劝说目的。

在向别人提出请求时,隐喻式间接话语可以使请求变得委婉,让听话者比较容易接受,从而保证协商成功。例如:

(14)千千姑娘:这个忙我们倒是可以帮,不过朝廷不使饿兵嘛!

关玉楼:想要什么首饰,直说就行了。

(引自电视剧《八大豪侠》)

如果某一陈述会引发别人的消极感情,发话者常借助隐喻,以减少该信息对受话者感情的冲击。隐喻化委婉语(metaphorical euphemism)便是在长期应用中习语化的隐喻表达。例如“He died”在英文中至少包括以下表达:

(15)a. He fell asleep.

b. He climbed the golden stair.

c. He answered the last number.^{[5]164}

这一类的隐喻在日常交际中有广泛的应用,当我们发表负面评论时,常常要考虑对方的面子:

(16)扁姑娘:我学过易容术,可以把你变得完全认不出来。

诸葛超明:可不可以把我变得帅一点?

千千姑娘:这煮鸡汤要有只鸡才行,那萝卜青菜任是何等高手也煮不出鸡汤味来。

诸葛超明:你什么意思?

(引自电视剧《八大豪侠》)

例(16)中如果千千姑娘直接说诸葛超明“你太丑了,没法变帅”,诸葛超明可能会非常生气,不但使协商无法继续进行,还会影响交际双方的人际关系。而隐喻化表达显得委婉、幽默,保证协商在友好气氛中继续。

(三)语言隐秘性

隐喻式间接话语的另一个协商功能是谈话局限在交际参与者之间,不因第三方干扰而中断。因为隐喻的理解要靠共有知识,所以隐喻可以成为激活两个人或者几个人共享假设的途径。^{[5]153}共有知识可以是某一文化圈(亚文化圈)长期共享的,从而形成团体内语言的隐秘性,在团体成员之间形成默契和归属感,从而使协商在团体内部进行,将圈外人排除在外。如监狱犯人之间、黑社会成员之间等都有一套独特的隐喻话语。试看下例:

(17)甲:嘿,大头呢?

乙:他小子当他妈长线红娘,折了。

甲:折了?别他妈把哥们儿卖了。

乙:他敢!给他戴九朵玫瑰花。

甲:哎,上你家说去。

乙:不成,一伙人在那儿修长城,眼杂。^[14]

这段话在外人听来是不知所云的。“长线红娘”指的是人口贩子拐卖妇女;“折了”表示被抓起来了;“九朵玫瑰花”就是用匕首或刮刀穿九个窟窿;而“修长城”则指用麻将牌赌博。这类隐喻话语不仅可以增强团体内部成员的认同意识,更能保证协商在团体内部顺利进行。

共有知识可以是长期共同的生活经历的积淀,也可以是交际参与者在交际中临时建立起来的。双方一旦开始交谈,所谈话题便成为双方的共有知识。这时如果有第三方在场,交际双方不想让第三方参与对话,也不想中止对话,便会选择隐喻式间接话语:

(18) A: What kind of mood did you find the boss?

(the boss's secretary came in)

B: The lion roared.^{[8]251}

这个对话用“lion”代替“boss”,用“roar”代替“fury”,是由于“B”在回答时老板的秘书(第三方)恰巧进入对话现场,干扰了他们的交际。为了交际正常进行,“B”才使用了隐喻式间接话语。交际双方知道他们在谈论的是老板的心情,此共有知识保证受话者可以理解,而老板秘书无法参与,从而使得协商可以继续:

(19) A: What kind of mood did you find the

boss?

B: The lion roared.

A: What happened?

B: There is a prey before him, but a stronger lion got it.

A: Oh, maybe it is not a good time (to ask for promotion).

...^{[8]251}

五、结语

隐喻是人类组织概念系统和经验的基础,在语言和思维中发挥着重要作用。协商是隐喻实现人际功能的重要途径。隐喻的本质与理解过程决定了其意义的不确定性,成为隐喻协商性的基础。一方面,交际参与者在语境中对隐喻的含义进行协商,并通过选择特定隐喻表达方式继续或者中止对该隐喻的协商,实现其意识形态功能;另一方面,隐喻作为一种间接话语具有重要的协商功能,交际参与者以隐喻的语义模糊性、语义缓冲性与语义隐秘性为交际策略,以此推进协商的发展。

[参考文献]

- [1] Lakoff G, M Johnson. *Metaphors We Live by* [M]. Chicago: University of Chicago Press, 1980.
- [2] Martin J R. *English Text: System and Structure* [M]. Beijing: Peking University Press, 1992.

- [3] 李战子. 话语的人际意义研究 [M]. 上海:上海外语教育出版社, 2002.
- [4] Thompson G. *Introducing Functional Grammar* [M]. Beijing: Foreign Language Teaching and Researching Press, 2000:68.
- [5] Goatly A. *The Language of Metaphors* [M]. London: Routledge, 1997.
- [6] 束定芳. 隐喻学研究 [M]. 上海:上海外语教育出版社, 2000.
- [7] Lakoff G, M Turner. *More than Cool Reason* [M]. Chicago: University of Chicago Press, 1989:103.
- [8] Levinson S C. *Pragmatics* [M]. Cambridge: Cambridge University Press, 1983.
- [9] Leezenburg M. *Contexts of Metaphor* [M]. Oxford: Elsevier Science Ltd., 2001.
- [10] Brown P, S Levinson. *Politeness: Some Universals in Language Usage* [M]. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
- [11] Martin J R, C Matthiessen. *Working with Functional Grammar* [M]. London: Arnold, 1997:5.
- [12] 苗兴伟. 人际意义与语篇的建构 [J]. 山东外语教学, 2004(3):5-11.
- [13] 孙玉. 间接语言现象的两种基本类型 [J]. 外国语, 1994(3):19-24.
- [14] 贾鲁生. 黑话 [J]. 报告文学, 1989(1):6-11.

[责任编辑:夏畅兰]

Functions of Metaphor in Negotiation

ZHANG Shujie¹, FENG Dezheng²

(1. College of Arts, China University of Petroleum, Qingdao, Shandong 266580, China;
2. Department of English, the Hong Kong Polytechnic University, Hong Kong, 999077, China)

Abstract: As an important foundation for organizing the conceptual system and experience of human kind, metaphor plays a significant role in the establishment and maintenance of interpersonal relationship. In the first place, metaphor is itself negotiable owing to its nature and process of understanding. Secondly, the interlocutors can expand or abort a negotiation by choosing a certain metaphorical expression. Meanwhile, as an indirect use of language, metaphor is an important means of expanding negotiation. In communication, the interlocutors negotiate the meaning of metaphors and make negotiations go smoothly with indirect speech acts as a communicative strategy.

Key words: metaphor; negotiation potentials; communicative strategy; indirect speech