

國立台灣師範大學
華語文教學研究所
碩士論文

華語請求行為之表現分析及教學應用
-以華語電視劇之請求表現為例

The analysis of Chinese request strategies
and pedagogical applications
in Chinese TV dramas

指導教授：信世昌 博士

研究生：張僖秦 撰

中華民國 一〇二年七月

華語請求行為之表現分析及教學應用

—以華語電視劇之請求表現為例

中文摘要

關鍵詞：請求言語行為、請求策略、禮貌策略、華語教學

請求行為是日常交際中最常見的言語行為之一，在語用學領域裡，請求言語行為（the speech act of requests）是最被受關注的。但請求言語行為在本質上或多或少都將威脅到交際雙方的面子，給發話者帶來不少負擔，因此華語學習者用華語進行請求行為時，為恰當的請求言語行為便得考慮華語文化和語境，並選擇不同的請求行為策略。然而，目前說明請求行為的華語教材較少，而有關華語請求行為的研究偏向分析其中心行為（head act）策略與此使用頻率。

本研究，首先確定請求言語行為的定義，然後以台灣電視劇作為研究對象蒐集語料進行華語請求表現的內容分析。本研究，參照Blum-Kulka, House & Kasper的請求行為策略將請求行為分為三個部分：起始行為、中心行為、輔助行為，探討華語中該三種行為的實際運用情況，而進一步考察華語文化對請求言語行為的影響與其特徵。

研究結果呈現，華語中雙項策略的使用頻率最高，一定包含中心行為策略。在中心行為方面，華語請求表現中使用祈使句的直接策略表現最多，但通常直接策略加上「模糊語」、「禮貌用語」、「附加問句」等輔助性的手段一起使用，而無論「直接策略」或者「間接策略」的請求表現，都頻繁出現「附加問句」。在起始行為方面，其表現很豐富，尤其「稱呼語」系統比較複雜並反映在特定語境中交際雙方的社會關係。在輔助行為方面，「說明原因」策略的使用頻度相當高，若請求行為有難度，輔助行為的表現又長又複雜。華語中，在交際中禮貌和面子為華語文化的重要部分，於是以禮貌作為一種交際策略使用。最後，根據電視劇教學的理論與研究結果，本文提出華語請求教學教案範例。

The analysis of Chinese request strategies and pedagogical applications in Chinese TV dramas

Abstract

Keywords: Act of request, requestive strategies, politeness strategies, Chinese education

The act of request is one of the speech acts frequently used in daily interactions and also is getting attention in the field of language usage. However, the nature of act of request has the possibility of humiliating the participants of the interaction thus it imposes certain level of burden to the speaker. Therefore, when the learners of Chinese use act of request in Chinese, they should consider the Chinese culture and the context of speech in order to establish appropriate act of request strategies. However, there are currently only a few Chinese textbooks explaining act of request and the researches on act of request focus on head act strategies and the frequency of usage.

In this study, there is a definition of act of request and an analysis of Chinese requestive Chinese expressions based on expressions used in Taiwanese dramas. This study classifies act of request into three categories including initial act, head act, supportive act according to act of request strategies by Blum-Kulka, House & Kasper. Also, there is an analysis of situations when these three categories are used in the real life to identify the characteristics and impacts of Chinese culture on act of request.

As a result, this study revealed that ‘Chinese mutual strategies are most frequently used and there are head act strategies included’. In terms of head act, imperative sentences are most frequently used as direct strategy expressions among Chinese requestive expressions while ‘Ambiguous expressions’, ‘Politeness expressions’, ‘Questions tags’ are used as supportive method. Therefore, both ‘Direct strategy’ and ‘Indirect strategy’ requestive expressions were followed by ‘Question tags’. There are diverse expressions in the initial act. Especially, ‘Address forms’ were relatively complex and they indicated mutual social relationship in certain language environment. In terms of supportive act, the frequency of ‘Cause explanation’ was quite high. While act of request was difficult, the supportive act expressions were long and complex. Politeness act was used as interaction strategies since politeness and saving face were considered important in Chinese culture. Lastly, this study covers the case of Chinese requestive expression teaching plans based on drama education theories and study results.

현대중국어 요청행위표현 분석과 교수방안 연구

—대만 드라마의 요청표현을 대상으로

한국어요약

핵심단어: 요청화행, 요청 책략, 공손 책략, 중국어 교육

요청화행 (the speech act of requests) 은 일상생활에서 가장 흔히 수행되는 화행 중 하나이며, 화용론 연구에서 요청화행에 관한 연구는 큰 비중을 차지한다. 그러나 요청화행은 그 본질상 청자의 체면을 위협할 가능성이 있고, 화자와 청자 모두에게 부담을 주는 화행이다. 따라서 중국어 학습자가 적절한 요청화행을 수행하기 위해서는 중국의 언어문화와 언어 환경을 고려하여야 적절한 요청화행책략을 선택하여야 한다. 그러나, 현재 중국어 요청화행에 관해 설명한 교재도 거의 없을 뿐 아니라, 중국어 요청화행에 관한 연구도 요청화행의 주 화행 (head act) 과 그 사용빈도에 편중되어 있다.

본 연구는 먼저 요청화행에 대해 정의를 내리고, 대만 드라마를 연구 대상으로 삼아 중국어 요청표현에 대해 분석하였다. 본 연구는 Blum-Kulka, House & Kasper의 요청 화행책략을 참고로 하여 요청화행을 시작 화행, 주 화행, 보조 화행으로 나누고, 이 세가지 화행이 실제로 어떻게 사용되는지 알아보고, 나아가 중국의 언어문화가 요청화행에 미친 영향과 그 특징에 대해 고찰한다.

본 연구결과에 따르면, 중국어 요청표현 중 두 가지 화행책략을 사용한 표현이 가장 많았다. 주 화행표현 중에선 명령문을 사용한 표현이 가장 많았으나, 그 요청표현은 일반적으로 공손표현이나 부가의문문 등 보조 수단을 더하여 사용하였다. 시작 화행은 그 표현이 다양하며, 특히 호칭표현은 그 체계가 비교적 복잡하며 화자와 청자 사이의 사회관계를 반영한다. 보조 화행은 원인을 설명하는 책략이 가장 빈번히 사용되었으며, 어려운 요청내용일수록 그 표현이 길고 복잡하였다. 이상의 연구결과는 중국의 언어문화와 연관이 있으며, 요청화행 수행할 때 공손 표현을 하나의 수단으로 사용한다. 마지막으로 본 논문은 연구결과와 텔레비전을 사용한 교학 이론을 토대로 중국어 요청교수방안을 제시한다.

目錄

目錄.....	iv
表目錄.....	vii
圖目錄.....	viii
第一章 緒論.....	1
第一節 研究背景.....	1
第二節 研究動機與方向.....	2
第三節 研究目的與問題.....	5
第四節 名詞釋義.....	6
第二章 文獻探討.....	8
第一節 言語行為.....	8
一、言語行為理論.....	8
二、言語行為的分類.....	9
三、以言行事行為的分類.....	11
第二節 請求言語行為的語用原則.....	16
一、間接言語行為理論.....	16
二、合作原則理論.....	17
三、禮貌原則.....	18
四、面子理論.....	19
五、華人文化的禮貌原則與面子觀.....	23
第三節 請求言語行為.....	27
一、請求言語行為的定義.....	28
二、請求言語行為的策略表現.....	29

三、華語請求言語行為的策略表現研究.....	38
第四節 小結.....	41
第三章 研究方法.....	42
第一節 研究方法之選擇.....	42
第二節 研究架構與流程.....	43
一、研究架構.....	43
二、研究流程.....	44
第三節 語料蒐集與分析.....	45
一、語料取材原則.....	45
二、語料來源.....	46
三、語料處理方法.....	47
第四節 小結.....	49
第四章 電視劇的語料分析結果.....	50
第一節 華語請求行為策略分類.....	50
第二節 華語請求策略整體選用與組合.....	52
一、華語請求策略之整體選用.....	52
二、話與請求策略組合與序列.....	54
第三節 起始行為策略選用與表現.....	56
一、稱呼語.....	58
二、人名.....	61
三、提醒語.....	61
第四節 中心行為策略運用與表現.....	62
一、直接策略.....	64
二、間接策略.....	71

第五節 輔助行為策略運用與表現.....	76
第六節 小結.....	84
第五章 教學應用.....	86
第一節 電視劇教學與教師角色.....	86
一、電視劇與語言教學.....	86
二、教師在電視劇教學中的角色.....	88
第二節 教學應用.....	90
一、研究結果與華語請求教學.....	90
二、教學應用.....	91
第三節 請求教學教案範例.....	93
第四節小結.....	97
第六章 結論.....	98
第一節 研究結論.....	98
第二節 研究侷限.....	102
第三節 未來展望.....	102
參考文獻.....	104

表目錄

表二-1 Searle和Leech的以言行事行為對照.....	14
表二-2 指令言語行為的分類：Leech（1983）.....	15
表二-3 積極禮貌策略和消極禮貌策略：Brown & Levinson（1978）.....	22
表二-4 Ervin-Tripp（1976）的請求策略類型.....	31
表二-5 Blum-Kulka, House & Kasper（1989）的請求策略類型.....	33
表二-6 張照杰、王曉彤（1997）的請求策略類型.....	35
表二-7 丁風（2002）的請求策略類型.....	37
表三-1 電視劇目錄與請求表現次數.....	47
表三-2 請求言語行為分析步驟.....	48
表四-1 本研究請求策略類型.....	51
表四-2 電視劇中整體請求行為策略選用統計.....	53
表四-3 電視劇中請求策略組合選用次數.....	54
表四-4 電視劇中起始行為策略選用次數.....	57
表四-5 華語起始行為策略類型.....	62
表四-6 電視劇中中心行為策略選用次數.....	63
表四-7 華語請求中心行為策略類型.....	75
表四-8 電視劇中輔助行為策略選用次數.....	76
表四-9 華語輔助行為策略類型.....	83
表五-1 請求教學教案範例.....	93
表五-2 請求教學教案範例的補充教材.....	95

圖目錄

圖四-1 電視劇中整體請求行為策略統計	53
圖四-2 電視劇中請求行為策略組合統計	54
圖四-3 電視劇中起始行為策略選用披頻率	58
圖四-4 電視劇中中心行為策略選用頻率	64
圖四-5 電視劇中輔助行為策略選用頻率	77

第一章 緒論

第一節 研究背景

隨著中國經濟發展，許多國家與中國開始廣泛的交流，華語學習者急劇增加，同時活躍地進行華語教學與華語文化的研究。以前有關華語的研究傾向於發音、詞彙、語法等，然而目前隨著中高級以上的學習者的增加，不少華語研究注重學習者的溝通能力（communicative competence）。

在日常生活中，人們使用言語行為或非言語行為和他人進行溝通，並維持人際關係。若不知正確溝通方式，將引起溝通上的誤解。此種情況不僅發生在母語人士之間，二語學習者用目標語來交際時也經常發生。由於一種語言反映該語言的社會文化、習俗及思想，當擁有不同語言背景的人士使用第二語言溝通時，更容易造成誤會和矛盾。使用語言進行溝通，便是在處於的語境中說話者按照自己的意圖適當地實施某種言語行為，而正確認識對方有所意圖的言語行為。因此，在語言溝通上，說話者具有有關言語行為的知識並實現正確的言語行為非常重要。

正確地使用第二語言，必須瞭解目標語的語言文化，而考慮此社會文化的特點。Hymes（1979）主張，為正確溝通，就必須具有溝通能力，而恰當的語言使用除了語言知識，也需要社會文化知識和語用知識。Bachman（1990）也認為，不考量社會文化特點之學習方法不能提升語言溝通能力，所以要學習社會語言學能力（sociolinguistic competence）。社會語言學能力是指，語用的得體，也就是說，在不同的交際場合能根據交際雙方的性別、年齡、身分、態度以及交談的目的等情況，正確領會對方的意思，準確地表達自己的思想、感情、態度，使話語的形式和意義都符合該語言的文化行為規範，達到社會對該語言在某一特定場合使用的要求。

學習第二語言時，若未把握目標語的語用策略，在目標語的語境中，學習者不易選擇適當的言語行為。Thomas（1983）指出，學習者把母語的語用策略

套用於目標語時，將發生嚴重的溝通問題。因此，為達到成功的語言溝通，不僅要學習語法知識，也要學習目標語的語用策略。因為沒有目標語之語用能力（pragmatic competence）的學習者單靠自己的母語知識運用於目標語上，此時更將發生母語的語用轉移（pragmatic transfer）¹而產生語用錯誤（pragmatic errors）。所以，華語教學除了給學習者提供華語的語言知識，也該幫助學習者了解華語文化，而進一步培養華語溝通能力。

要表現出目標語的文化及語用，勢必要依賴華人實際的溝通行為做為範例。但一般華語學習者不處於華語環境，並不易掌握華語溝通能力。此時普遍的電視劇中充滿了華人語用行為的表現，或許是個很好的教學輔助教材。近來不少語言學者針對電視劇教學進行研究，提出電視劇教學有利於促進學習者對語言的理解與意義建構，提供真實情景並提高語言運用能力。鍾建玲（2006）表示，影視課能為學習外語提供良好的言語訓練條件，而能為學習外語創造真實的言語活動情景與環境。對華語學習者來說，通過真實資料學習語言知識而培養其運用能力非常重要。謝本淪（2003）也提出，影視資料中的語言成分與圖像的配合有助於學習者在學習該語言的同時了解其所處的文化背景，使學習者能夠更為靈活而正確的使用所學語言。

第二節 研究動機與方向

語用學重視，當言語交際時的語言使用。言語交際中正確把握對方的意圖或選擇恰當的表現進行發話行為，則是華語學習者的學習目標。尤其中高級以上的華語學習者對語言技巧的需求較高。因此，為學習者的學習要求華語言語行為的研究更需要，該研究將有助於提高學習者的溝通能力。

在語用學領域裡，請求言語行為（the speech act of requests）是最被受關注的，因為請求言語行為是日常交際中最常見的言語行為之一，從而華語學習者沒有把握華語請求言語行為的特徵容易產生交際上的誤解。Brown & Levinson

¹ Wolfson(1989:141) The use of rules of speaking from one's own native speech community when interacting with members of the host community or simply when speaking or writing in a SL is known as sociolinguistic or pragmatic transfer

(1978)認為，請求言語行為則是面子威脅行為（Face threatening acts，縮寫為FTA），請求言語行為在本質上或多或少都將威脅到聽話者或發話者的面子，給發話者帶來不少負擔。因此，華語學習者用華語進行請求行為時，為恰當的請求言語行為便得考慮華語文化與語境，並選擇不同的請求行為策略。然而，仔細說明華語請求言語行為的教材較少，而有關華語請求行為的研究大部分偏向分析其中心行為（head act）策略與此使用頻率。中心行為是指，請求言語行為中表達請求意圖的部分並必不可少的成分。當實施請求行為時，說話者可採用的策略不只是中心行為，也有助於請求行為的起始行為（opener）、輔助行為（supportive moves）等其他策略。請求行為策略並不一定單獨使用的，有時將中心行為單獨使用，有時將中心行為加上其他策略一起使用，而且不同的請求行為策略運用引起不同的作用。因此，為提高學習者的華語溝通能力，學習者要了解華語請求表現實際上如何呈現。

有關請求行為研究，影響較大的學者是Blum-Kulka, House & Kasper。Blum-Kulka, House & Kasper (1989)進行跨文化言語行為研究計畫（Cross-Cultural Speech Act Realization Project，縮寫為CCSARP），採用言談任務完成法（Discours Complete Test，縮寫為DCT）並研究六種不同語言文化背景的母語者和非母語者之間是否具有語行為表現的異同，主要探討請求言語行為和道歉語言行為。該CCSARP設計了，從三個大方面：起始行為（opener）、中心行為（head act）、輔助行為（supportive moves）進行分析請求言語行為。其中心行為根據直接程度分為直接行為、規約性間接行為以及非規約性間接行為。此後，不少請求言語行為的研究參考他們的研究。

關於華語請求言語行為的研究，胡曉瓊（1999）對華語請求形式進行系統分析，提出華語請求形式一般分為直接請求和間接請求兩種表現形式。直接表現常常以命令或者複合陳述出現。上級對下級常常使用「給」這個帶有很強祈使性的詞。間接表現常常使用「你能不能、你可不可以、麻煩你」等或者以陳述句附加疑問句的形式和“請”一同使用來增加禮貌程度。

姚舜霞、邱天河（2003），以請求策略的選擇與社會距離變化的互動關係

為調查目標，對比英、漢請求言語行為的策略類型的異同，採用開放式問卷調查而根據CCSARP中九種請求中心行為策略來分析華語請求言語行為的實現。此研究結果說明，華語中的間接請求策略不適用於CCSARP中提出的規約型間接策略，因為華語則是意合的語言，有時規約性間接策略附加反問詞來表達委婉的請求。還有華語的祈使句是適當有效的表示請求的方式，華語中直接請求策略所占的比例高達59.7%。

程鳴（2008）也使用言談任務完成法（DCT）進行華英請求語言行為策略的對比研究。此研究表明，在華語中41.54%的受試者使用直接請求策略，此使用頻率最高，而規約性間接請求策略在英語中使用最頻繁。程鳴（2008）說明，研究的結果在一定程度上反映孔子思想，孔子認為日常生活用語要清楚且直截了當。還有此研究提出，華語請求傾向兩種或兩種以上策略的組合使用，而請求策略的組合緩和請求的生硬度，補全聽話者的面子，促進請求行為順利實現。

孫曉曦、張東波（2008）通過言談任務完成法（DCT）進行研究美國大學生漢語請求言語行為的能力，重點考察請求策略（request strategy）和外部修正策略（external modification strategy）的使用情況。該研究發現，學習者的請求語用能力與華語母語者之間存在不小的差距。學習者過度使用規約性間接策略，而在弱化請求行為的面子威脅效應方面，學習者外部修正策略的使用頻率要低於母語者。孫曉曦、張東波（2008）認為研究結果的原因之一便可能受到了教材的影響，並表示在不同交際情境上調節語言使用還依賴於學習者對語言形式的掌握、對中國文化的理解，因此課堂教學還需要語言、語用教學、文化教學有機結合在一起。由此可見，為了正確的華語溝通要進行中心行為策略的研究，也同時進行起始行為策略和輔助行為策略的研究，而要考察華人實際如何運用請求策略。

根據上述的研究，本文發現幾個可研究的空間：第一、首先要下請求言語行為的定義。有關請求行為的研究偏向探討請求言語行為的策略，並少提出對「請求」的定義，因此各個研究蒐集語料之間有差異；第二、進行請求言語行為時，說話者不是只用一種請求策略（中心行為策略），而是為實現交際目標

採用其它策略，從而除中心行為的研究，也必要進行起始行為和輔助行為的研究；第三、為實現恰當的請求行為，必須瞭解華語文化的禮貌思想和面子觀。請求言語行為的實施可能威脅到對方或自己的面子，而涉及禮貌程度的問題，為此，在實際交際中請求言語行為由一系列語句組成的，而華語文化的特徵便反映於華人將請求行為策略運用方式上；第四、上述的研究都採用言談任務完成法（DCT），但該方法讓受試者根據問卷內容往往選擇較常識的答案，問卷調查的結果並不一定等於受試者的實際言語行為。Via（1976）主張，學習者通過電視劇可以習得自然的口語，由於在電視劇中的情境是我們常遇到的生活一部分，學習者易於學習真實而生動的表現。因此，為蒐集真實語言資料，本研究將採用分析華語電視劇對話的方法來進行研究華語請求言語行為的表現。最後，本文認為運用電視劇的華語教學幫助提高學習者的語用能力，所以值得探討電視劇對華語教學的影響。

第三節 研究目的與問題

本研究的目的是，通過華語電視劇分析華語請求言語行為，探討華語請求行為的表現特徵與華語文化對請求行為的影響，而且提供運用電視劇的華語教學範例。本文希望，其研究結果與教學範例能幫助華語學習者瞭解並掌握較普遍的華語請求行為表現，還有提高學習者的華語語用能力。

本研究，首先通過文獻探討確定請求言語行為的定義，並參照Blum-Kulka, House & Kasper（1989）的研究，將請求行為表現分為三個部分：起始行為、中心行為、輔助行為。然後，藉由語料分析，進行探討此三種行為的實際表現特徵與運用情況，而且考察華語文化對請求言語行為的影響。為真正理解華語請求言語行為，需要在不同情境上實現的各種請求言語行為表現的語料，於是本研究藉由華語電視劇的分析來進行華語請求言語行為的研究，而要將從華語電視劇的對話蒐集的語料運用於華語教學上。基於本文研究背景、動機以及相關研究回顧中敘述的研究問題項目，其五個研究問題如下所示：

1. 華語請求言語行為中，起始行為的實現情況如何？
2. 華語請求言語行為中，中心行為的實現情況如何？
3. 華語請求言語行為中，輔助行為的實現情況如何？
4. 華語文化對華語請求行為表現的影響？
5. 如何以華語電視劇來做為請求行為的範例？

第四節 名詞釋義

在進行華語請求言語行為之前，本文先說明本文常使用的名詞。

（一）語境（context）

語境是對語言理解起著巨大作用的背景知識。語境有兩種理解方法：第一、宏觀語境。張志公（1992）說明，語境即將與具體某句話相關的實際環境、實現環境、社會情境各方面當作語境。第二、微觀語境。Leech（1983）提出，語境便是指發話者與聽話者共同擁有的背景知識，此種背景知識對聽話者理解發話者說出的一句話能起到推波助瀾的作用。

（二）語用能力（pragmatic competence）

語用能力是在語言能力和交際能力之後所提出的一個概念。語用能力則多與語言使用者的多層知識以及反映在語言使用上的能力有關，屬於語言能力（linguistic competence）的一部分。語用能力則包括具體語境下理解和實用語言有效交際的能力（Leech, 1983; Thomas, 1983）。根據對交際能力和語用能力的特徵和實質的對比，劉紹忠（1997）給語用能力下定義。他說明，語用能力指聽話人對語境的認識能力和在對語境的認識的基礎上理解別人的意思和意圖並能夠準確表達自己的意思和意圖的能力。

（三）面子（face）

Brown & Levinson (1978) 認為，「面子」是每個社會成員意欲為自己掙得的在公眾中的個人形象 (the public self-image)。「面子」是從情緒上授予的東西，「面子」可以被給予、被丟失、被維護或被提高，而且在交際中時常受到人們的關注。另外，中國學者胡先縉 (1994) 提出，中國人的「面子」具有兩個相互聯繫的方面：「臉」與「面」。「臉」指的是社會相信個人道德品格，「面」指的是一個人聲譽的提升。

第二章 文獻探討

本章研究範圍分為三大部分。第一節，由言語行為理論 (speech act theory) 出發探究前人研究的言語行為的分類，研究旨在探討請求言語行為 (the speech act of requests) 的範圍及概念。第二節，將研究重點放在請求言語行為的語用原則以及其策略上，脈絡探討間接言語行為理論 (indirect speech act theory)、合作原則 (cooperative principle)、禮貌原則 (politeness principle) 以及面子理論 (face theory) 等。第三節，介紹本研究提出的請求言語行為的定義，並探討請求言語行為表現策略的研究。第四節，總結前述文獻要點，而說明研究問題。

第一節 言語行為

「請求」則是言語行為之一，廣泛應用於日常生活的各種情境中。許多學者針對請求言語行為進行了全面的研究，而對於請求言語行為的概念和範圍，學者們的定義有所不同。因此，本研究將從言語行為理論出發探討Austin、Searle、Leech等提出的言語行為分類，並介紹請求言語行為的概念。

一、言語行為理論

言語行為 (speech act) 理論是最早由英國語言哲學家Austin提出的，此後由美國語言學家Searle將言語行為理論進一步發展並完善。於20世紀三四十年代，Austin開始從事言語行為理論的研究，他的語言哲學理論是關於日常語言哲學的理論。Austin認為，語言哲學的主要目的不是製造理想語言，而應該從人們慣常使用的自然語言出發研究日常語言的功能。Austin (1962) 在《How to Do Things with Words》中對言語行為理論作了比較系統的闡述。他提出，「言 (saying)」就是「行 (doing)」，言語不僅是對客觀世界進行描述的工具，而且言語本身便是一種行為，即言語行為。Austin雖然對言語行為沒有下過明確的定義，不過認為言語行為是有意義的基本單位，意義與語語用法包含在言語行為之中。根據他的看法，言語行為、經驗世界以及語言意義是相互聯繫的，因為語言的功

能首先是被用於完成言語行為，言語行為即體現出語言和世界聯繫的意義，又體現出認識的活動。他認為，在使用語言過程中任何一個語言表達都具有四個基本要素：語言表達的符號形式、語言表達的意義、說話者的意向以及聽話者的理解和反應。

後來，在Austin的理論基礎上進一步明確說明了言語行為的概念，並將言語行為理論做系統化。Searle（1969）認為，所有的語言交際都包含言語行為，在一定條件下構造出或說出一個語句標記就是實施言語行為，因而語言交際的最小單位是被完成的某種言語行為。他指出，言語行為具有意向性，從意向性出發可區分言語行為和語言行為，在言語行為中不僅使用語言符號，也表達說話者的意向，但是語言行為雖然使用語言符號，卻沒有意向。Searle還認為，任何正常的語句都不可能完全中立於語用力量或不具有語力特徵，都帶有潛在的某種語力，因此他提出句子研究與言語行為研究不是兩種獨立的研究，而是兩種不同的視角做的研究。根據上述的基本思想，Searle將說話者的意圖、句子的意義、說話者的理解等因素都結合起來進行研究言語行為。

二、言語行為的分類

Austin起初將敘事句（constatives）和施為句（performatives）區分了。他說明，敘述句能用以實證，施為句只能用以做事，而強調施為句在言語交際中的重要性。但不久，Austin推翻敘述句和施為句的二分理論，在施為句理論的基礎上提出言語為三分說的新言語行為理論。此後，Searle將Austin的言語行為三分說修正補充，並提出言語行為四分說。

（一）Austin的言語行為三分說

Austin（1962）提出言語行為理論的新模式，其理論將在交際過程中的言語行為分成三類。Austin的言語行為三分說包括以言指事行為（locutionary act）、以言行事行為（illocutionary act）、以言取效行為（perlocutionary act）。

按照Austin的言語行為理論「說話就是做事」，以言指事行為是指「說話」

這一行為本身，即使用語句來傳達某種思想或訊息，具有一定的含意和指稱。在以言指事行為中，Austin還進一步區分出三種行為，即以言成聲行為、以言陳詞行為、以言表意行為；以言行事行為是通過「說話」這一動作所實施的一種行為，說話者說出某句話的同時就實施一定的行為，以言行事行為是Austin言語行為理論的核心；以言取效行為是指「說話」帶來的某種效果，當說話者說出某個話語並表達某種意圖時，它會給聽話者與給說話者帶來某種影響或效果。

Austin (1962) 說明，一般情況下，在交際過程中說話者只要說出話語即進行以言指事行為，同時也就帶有某種意圖和目的而進行以言行事行為，因此在多數情況下可以認為以言指事行為等於以言行事行為。然而，以言取效行為卻是以言指事行為和以言行事行為共同作用的結果，從而以言取效行為是以言指事行為和以言行事行為具有不同特點的一種言語行為。

(二) Searle的言語行為四分說

Searle (1969) 基本上對Austin的言語行為三分說讚同，但對其抽象劃分提出批評和修正。他在Austin言語行為的分類中保留以言行事行為和以言取效行為，將以言指事行為進一步分成發話行為和命題行為，就將言語行為劃分成四類：發話行為 (utterance act)、命題行為 (propositional act)、以言行事行為 (illocutionary act)、以言取效行為 (perlocutionary act)。根據Searle的言語行為四分說，所謂發話行為，即說出某些詞、詞組或語句的行為；所謂命題行為，就通過對談論對象的指稱和斷定所實施的行為；所謂以言行事行為，即做出陳述、提出問題、下達命令、進行允諾等等的行為；所謂以言取效行為，即說話者的話語對聽話者的行為、思想或信念方面產生某些影響的行為。

Searle的發話行為相當於Austin的以言指事行為中的以言成聲行為和以言陳詞行為，還有Searle用命題行為來取代Austin的以言表意行為。Searle (1969) 在論述中強調發話行為、命題行為以及以言行事行為之間的關係：第一、它們是對一個完整地言語行為抽象劃分的，不能將其三種行為割裂成各個獨立的行為。在實際上，說話者要完成以言行事行為，必須同時完成發話行為和命題行為；

第二、不能將發話行為、命題行為以及以言行事行為之間的關係看作為一種手段或目的的關係。若說話者要完成一項以言行事行為，也就必然做出發話行為和命題行為。然而，反之則不然，說話者完成一種發話行為，並不一定實施命題行為或以言行事行為，因此，發話行為、命題行為以及以言行事行為不具有簡單的個個對應的關係。還有在闡述以言取效行為時，Searle（1969）的理論與Austin的理論不同。Austin認為以言指事行為和以言行事行為共同作用可以產生以言取效行為，但Searle認為，所有的以言指事行為和以言行事行為共同作用都並不可以產生以言取效行為或說話者本來意圖的以言取效行為。

三、以言行事行為的分類

Austin和Searle都認為以言行事行為是言語行為理論的核心，他們的研究重點在以言行事行為上，提出以言行事行為的分類。本小節先藉由Austin和Searle的分類說明請求言語行為，然後借Leech的分類系統來補充請求言語行為的概念。

（一）Austin對以言行事行為的分類

Austin在三種言語行為中，更加重視以言行事行為，因為以言行事行為表示說話人的意圖，這些意圖是陳述、斷言、命令、邀請、建議等等。所以根據說話者話語的不同意圖和目的，Austin（1962）將以言行事行為區分為如下五大類：

1. 裁決類（verdictives）：無論正式或非正式地對事實或價值做判定或者根據證據、理由來做決定，如認定、判斷、裁決、評價等。
2. 行使類（exercitives）：說話者對聽話者行使某種權力或施加某種影響，如任命、命令、建議、催促、警告等。
3. 承諾類（commissives）：表示允諾、答應、起誓之類履行某種行為，如發誓允諾、打賭等。
4. 行為類（behavitives）：說話者在話語中帶有一定的行為力表達某種態度，如感謝、道歉、祝賀、讚揚等。

5. 闡釋類 (expositives)：表達某種闡釋或說理，如強調、申明、說明等。

上述Austin的以言行事行為的五種分類後來被Searle批評而進一步修正發展。Searle (1979) 認為，Austin的分類不是以言行事行為的分類，而是行事動詞的分類，還提出其分類的缺點：第一、Austin所列出動詞並非都是行事行為的動詞；第二、在所劃分的不同類別之間存在著大量的重疊；第三、在有些類型內有相當不同類型地動詞；第四、五種分類種所列出的動詞有許多並非符合所下的定義；第五、缺乏對以言行事行為分類的一套始終一貫的原則。

(二) Searle對以言行事行為的分類

Searle (1979) 在批評Austin的分類的基礎上，明確制定出對以言行事行為進行分類的十二條標準，其中最重要的為以下三條：第一、言語行為的目的不同，即一類以言行事行為所具有共同的目的，例如命令、請求、勸告的目的是要聽話者去做某事；第二、話語和客觀世界適合方向不同，即話語的命題內容與客觀世界的聯繫途徑有差別。Searle認為，適合方向是以言行事行為目的帶來的結果，在說話和客觀現實之間存在不同的適合方向。例如陳述、描述的適合方向是從話語到客觀現實，請求、許諾的適合方向則是從客觀現實到話語；第三、在完成任何一種以言行事行為時，表達的心理狀態不同。例如，陳述、斷言表達的是確信，命令、請求表達的是願望。

上述的三條是對以言行事行為分類的主要標準。根據該三條標準，Searle (1979) 將以言行事行為分為五類：

1. 斷言類 (assertive)：說話者要在不同程度上向聽話者講述某一件事，如陳述、描繪、報導、說明、判斷等。
2. 指令類 (directive)：說話者不同程度地試圖讓聽話者做某一件事，如建議、請求、命令、邀請等
3. 承諾類 (commissive)：說話者對未來的行為做出不同程度的承諾，如答應、發誓、允諾、保證等。

4. 表達類 (expressive)：說話者向聽話者表達一種心情或態度，如感謝、道歉、祝賀、歡迎等。
5. 宣告類 (declarative)：說話者通過話語使世界發生變化，如任命、解雇、宣布、命名等。

Searle (1975, 1979) 提出，指令行為的定義並進行比較系統性的研究。他認為，指令行為的要旨就是說話者不同程度地試圖使聽話者在未來實施某種行為，而根據「不同程度地試圖」即指令語力，可以區分出不同的次類，如命令、要求、請求、建議等。還有 Searle 明確說明，疑問也是指令行為的一個次類，因為疑問是說話者讓聽話者做出某種行為。

Searle (1979) 認為，言語行為是人類交際的基本單位，它受規則的制約，於是他進一步研究言語行為的規律性，提出實施言語行為的條件。根據其條件，Searle (1979) 以請求行為為例介紹四種個恰當條件 (felicity condition)，其內容如下：

1. 預備條件 (preparatory condition)：說話者相信聽話者能夠實施行為A
2. 真誠條件 (sincerity conditional)：說話者希望聽話者實施行為A
3. 命題內容條件 (propositional content condition)：說話者講出聽話者將要實施行為A
4. 本質條件 (essential conditional)：說話者試圖讓聽話者實施行為A

上述的四種個恰當條件是 Searle (1979) 分析不同言語行為的重要依據。但是 Searle 沒有明確地說明關於指令行為的內部區分以及其區分標準，因此本研究借 Leech 的分類系統繼續探究請求言語行為的定義。

(三) Leech 對以言行事行為的分類

Leech (1983) 從人際交際的角度出發，將以言行事行為分為四大類：斷言類 (assertive)、指令和承諾類 (directive & commissive)、詢問類 (rogative)、表達類 (expressive)。但，Leech 的分類與 Searle (1979) 的五大分類有差別：第

一、Leech (1983) 認為，Searle (1979) 提出的第五類即宣告類 (declarative) 未具有行事語力；第二、Leech (1983) 認為，有些指令類的動詞如ask, inquire, question等，屬於詢問類 (rogative)；第三、Leech (1983) 將指令類 (directive) 和承諾類 (commissive) 看作同類言語行為。為清晰比較，將兩位學者的分類整理為表二-1：

表二-1 Searle和Leech的以言行事行為對照

Searle的以言行事行為	Leech的以言行事行為
斷言行為 (assertive)	斷言行為 (assertive)
指令行為 (directive)	指令和承諾行為 (directive & commissive)
承諾行為 (commissive)	
宣告行為 (declarative)	詢問行為 (rogative)
表達行為 (expressive)	表達行為 (expressive)

還有Leech (1983) 為指令、承諾類的次類區分，提出五個分類因素²：

- (a) Does X follow the speech act?：此問題可以將指令、承諾類與其他三種類區分，因為只指令、承諾類的言語行為都說話者的發話行為後才實施。
- (b) Is S or H involved in X?：此問題可以將指令類與承諾類區分，因為在指令類行為，實施命題內容的人就是聽話者，但在承諾類行為，實施命題內容的人就是說話者。
- (c) If X follows the speech act, is it conditional or unconditional?：此問題可以區分指令類行為。例如，在命令言語行為，聽話者一定要做命題內容的行為，但是在請求言語行為，聽話者有選擇要不要實施命題內容。
- (d) Is X ↑S, ↓S, ↑H, ↓H?：根據命題內容的行為對說話者或聽話者有沒有利益，

² X即命題內容的實施行為，S即說話者，H即聽話者

可以區分指令類的行為。例如，命令言語行為和請求言語行為的命題內容對說話者有利益而對聽話者沒有利益，反之，勸導行為和邀請行為對聽話者有利益。

- (e) What attitude is implicated?: 在進行不同的指令、承諾類言語行為時，說話者帶有不同的心情或態度。例如，進行請求言語行為時，說話者希望聽話者做某一件事。

Leech (1983) 應用上述的五個因素進行了指令類的次類區分，請見表二-2。

表二-2 指令言語行為的分類：Leech (1983)

		(a)	(b)	(c)	(d)	(e)
指令類	Command Demand Order	Yes	聽話者	無條件	↓聽話者 ↑說話者	說話者試圖讓聽話者做某一件事
	Ask Request Beg	Yes	聽話者	有條件	↓聽話者 ↑說話者	說話者希望聽話者做某一件事
	Advise Recommend Suggest	Yes	聽話者	有條件	↑聽話者	說話者相信某一件事對聽話者有益
	Invite	Yes	聽話者	有條件	↑聽話者 ↓說話者	說話者要讓聽話者做某一件事

根據Leech (1983) 提出的五個分類因素，可知道請求言語行為屬於指令類行為，並是指說話者希望聽話者做某一件事情，實施命題內容的人就是聽話者，因其命題內容的行為對說話者有利益，同時對聽話者沒有利益，於是聽話者可以拒絕實施命題內容，也可以實施命題內容。

第二節 請求言語行為的語用原則

請求言語行為是一種指令言語行為，即說話者為自己試圖讓聽話者做某種事情，給聽話者心理負擔，從而在大多請求情境下說話者應該講禮貌，才能達到交際目的。如果說話者直截地說出自己的請求，那請求行為就可能不會成功，因為請求行為具有強加性。Searle (1979)、Grice (1975)、Leech (1983) 以及 Brown & Levinson (1978) 等都注意在言語交際中的禮貌現象，並從各個角度來研究了其現象。

一、間接言語行為理論 (indirect speech act theory)

間接言語行為 (indirect speech act) 是 Searle (1979) 對言語行為理論所發展提出的概念。Searle (1979) 說明，間接言語行為是通過實施另一種以言行事行為來間接地實施某一種以言行事行為，亦即在言語交際中，說話者說出的的一個語句不僅具有語句的字面意義，而且表達比字面意義更多的東西。根據 Searle (1979)，語言交際的最基本單位就是言語行為，語言的形式和其功能並非是個個對應的，一個語句可以同時具有幾種功能，一種功能並非只能通過一種句式才能得以實現，因此語句的字面意義與說話者的話語意義不一致時，便產生語言表達上的間接現象。

Searle (1979) 認為，語言是社會現象，語言本身構成社會事實的部分，而強調社會規約或使用慣例在言語行為中的作用。間接言語行為是在日常交際時常常採用的一種語用策略，為達到言語交際的目的，說話者通過間接的方式表達自己想說的話。Searle (1979) 還提出，人們最需要實施間接言語的，就是「指令類」言語行為，因為採取間接言語行為和禮貌有關，從而在言語交際中，人們為表達禮貌，往往避免使用直接形式，如祈使句。間接言語行為比直接言語行為多出來不是語句的字面意義，而是說話者的意向。所以，Searle (1979) 說明，當談話雙方都必須具有共同的背景知識，而聽話者具有分析推理能力。

還有 Searle (1979) 進一步將間接言語行為劃分為規約性間接言語行為和非規約性間接言語行為。規約性間接言語行為是指，根據語句的句型對字面意義

做推斷並得出的間接言語行為，其使用主要出於對聽話者的禮貌。非規約性間接言語行為則指參與言語交際的聽話者要依靠其所處情境以及共知背景訊息推斷聽話者的意向。如例句所示：

(1) Could you please be little more quiet?

(2) The kitchen is in a bit of mess.

例句（1）的句型是詢問，但按照說話者的意向，卻是請求言語行為。說話者發話完例句（2）後，聽話者借助其所處語境和語言訊息可推斷出說話者的意向，即說話者向聽話者請求打掃廚房。間接言語行為理論，可讓我們知道說話者如何通過字面意義表達言外之意以及聽話者如何通過字面意義推理言外之意。

二、合作原則理論（cooperative principle）

美國哲學家Grice（1975）認為，人們在談話交際時談話雙方都意識到一個共同的目的與方向，為交際的順利進行談話雙方要遵守一定的原則，此就是合作原則（cooperative principle）。Grice（1975）的合作原則包括四大準則：

1. 數量準則（quantity maxim）：說話者提供的訊息量不應該不多也不少。
2. 質量準則（quality maxim）：說話者提供的訊息應該是真實可靠的。
3. 關係準則（relevance maxim）：說話者提供的訊息是與交際意圖密切相關的。
4. 方式準則（manner maxim）：說話者在提供的訊息時要清楚明白。

然而，在現實交際中，人們經常不遵守此些準則，於是Grice（1975）在合作原則的基礎上進一步提出會話含意（conversational implicature）理論。Grice（1975）認為，說話者的意圖一般藉由言外之意的的方式傳達，在會話過程中，如果說話者有意違反某個合作原則，那說話者一定有別的意圖，則能產生會話含意，即言外之意。會話含意區分為話語的自然意義的非自然意義：自然意義是指話語的字面意義，從而沒有包含說話者的意圖；非自然意義則是說話任想要表達的意圖，而是由字面意義和言外之意組成的。雖然Grice的合作原則和會

話含意理論有助於解釋話語的字面意義和言外之意之間的聯繫，但卻沒有說明人們如何將自己的意圖間接地表達。

三、禮貌原則 (polite principle)

英國語言學家 Leech (1983) 為彌補 Grice (1975) 的合作原則的不足而提出禮貌原則 (polite principle) 理論，並解釋人們經常違反合作原則的原因是出於對禮貌的考慮。Leech (1983) 指出，合作原則和禮貌原則在言語表現上位於不同層次：合作原則指導說話者應該說什麼並使之達到目的；而禮貌原則不但發揮和諧作用，也可以維持談話雙方的友好關係，此種關係當成讓談話雙方加以合作的前提，因此人們在言語交際中不僅遵循合作原則，同時也要遵循禮貌原則，這樣才能達到更好的交際效果。Leech (1983) 提出的禮貌原則包括六條準則，每條準則有兩條次準則 (參何自然、冉永平，2009)：

1. 得體準則 (tact maxim)：儘量少讓別人吃虧，儘量多讓別人受益。
2. 慷慨準則 (generosity maxim)：儘量少讓自己受益，儘量多讓自己吃虧。
3. 讚譽準則 (approbation maxim)：儘量少貶低別人，儘量多讚譽別人。
4. 謙虛準則 (modesty maxim)：儘量少讚譽自己，儘量多貶低自己。
5. 一致準則 (agreement maxim)：儘量減少雙方的分歧，儘量增加雙方的一致。
6. 同情準則 (sympathy maxim)：儘量減少雙方的反感，儘量增加雙方的同情。

Leech (1983) 說明，禮貌原則是說話者和聽話者之間「損」和「益」的平衡問題，即說話者要儘量減少聽話者的損失與自己的利益，同時要增加聽話者的利益與自己的損失。Leech (1983) 指出，所有的言語行為都與禮貌有關，根據言語行為的言外之意不同，言語行為的禮貌分為積極禮貌 (pos-politeness) 和消極禮貌 (neg-politeness)：積極禮貌是指，儘量增加禮貌言語行為之處；消極禮貌是指，儘量減少不禮貌言語行為之不禮貌之處。Leech (1983) 還將禮貌區分為絕對禮貌 (absolute politeness) 和相對禮貌 (relative politeness)。絕對禮貌是只按照言語行為的直接程度來決定的，即越直接的言語行為越不禮貌，而

越不直接的言語行為越禮貌，但相對禮貌是與語境密切關係，要考慮社會、文化背景或交際場合。

由此可見，請求言語行為是一種指令行為，說話者試圖讓聽話者做某一件事情，其言語行為給說話者帶來利益，而給聽話者帶來損失，因此在向聽話者請求時，說話者就要遵循儘量讓聽話者少吃虧的得體準則，而通過消極禮貌的方式委婉或減輕說話者請求強加給聽話者的程度，這樣會讓聽話者覺得自己非常受重視，才能實現成功的交際。

四、面子理論 (face theory)

禮貌是人類社會活動的一條重要準繩，作為一種社會活動，講究禮貌是人們交際中的普遍現象（何兆熊，2000）。Leech（1983）也表示，禮貌是維護交際雙方的關係，而促進人際關係的因素。雖然Leech（1983）的禮貌原則從以言語行為的內容出發衡量禮貌，而Leech對禮貌的界定上未提出明確的解釋。後來，Brown & Levinson（1978）發表《Politeness Phenomena》，提出較清楚的禮貌概念。他們認為，禮貌就是典型人（model person）為滿足兩種面子需求所採取的各種理性行為，並將面子與禮貌策略聯繫起來。面子（face）作為探討言語行為的一個重要概念。面子總是將涉及言語交際的問題，面子策略是進行成功的言語交際的一個普遍的促進力量。

（一）Erving Goffman的面子理論

美國社會語言學家Erving Goffman（1955）最早對面子進行研究，將面子的定義為一個人在交際場合中，通過言語行為並為自己爭取的正面社會價值，也就是用已證實的社會價值來進行的自我描述。Goffman（1967）認為，面子是人類行為準則之一，涉及於人際交際中，並是個人得自我體現，於是人們的情感緊密聯繫於自己對面子的維護，而在生活中人們被期待在一定的程度上給他人留面子。Goffman將面子與自我從三個觀點描述：丟面子（to lose face），即沒有保全自我；保留面子（to save face），即保全自我；給面子（to give face），

即保全受到威脅的自我。他的陳述揭示了自我的角色，自我作為一種交際身分，因此自我與面子是密不可分的。在一般交際過程中，人們要維護自己的面子，也同時根據社會準則與風俗維護他人的面子，基於此觀點，Goffman (1967) 提出面子功夫 (facework) 理論。所謂面子功夫，即在交際中避免威脅他人面子和維護自己面子的策略。他提出的面子，就是一個人在他人心中的形象。因此，他還提出，面子功夫是相互配合的，因為一個人能否維護面子歸根到底在他人的手中，在交際中最好不要威脅他人的面子。人們都希望自己的面子可以得到維護而不是損害，但同時也顧及他人的面子，因此人們在言語交際中總是使用禮貌實施得體的言語行為。

(二) Brown & Levinson 的面子理論

英國學者 Brown & Levinson (1978) 根據 Erving Goffman 的面子理論的基礎上提出面子理論，將面子理論作為一種普遍的言語現象進行研究，給不同的種類的面子下了定義，並提出了根據面子威脅程度來選擇禮貌策略的理論。

Brown & Levinson (1978) 認為，面子是每個社會成員想為自己爭取的公共的個人形象 (self-image)，人們在交際中希望彼此維護，維護面子是為交際雙方的共同利益，並隨面子威脅程度的增大採用較高程度的禮貌策略。面子威脅程度取決於交際雙方的面子，文化背景、社會距離 (social distance) 以及社會地位 (social power) 等因素對言語行為強加面子威脅程度的認定。因此，他們認為面子有相互關聯的兩個方面，將面子分為積極面子 (positive face) 和消極面子 (negative face)：積極面子是指，每個社會成員都希望得到他認的肯定，其自我形象被他人欣賞和讚許；而消極面子是指，每個社會成員都希望具有行動的自由和自主決定的自由，並不願意被他人干涉。

Brown & Levinson (1978) 還認為，有些言語行為本身就是威脅面子，並提出面子威脅行為 (face threatening acts, 縮寫為 FTA)。在言語交際中，威脅聽話者的積極面子之言語行為大致有，如批評、否認、取笑、抱怨、反駁等等；威脅說話者的積極面子之言語行為大致有，如道歉、接受恭維、承認失職、供

認等等；威脅聽話者的消極面子之言語行為大致有，如命令、請求、建議、提醒等等；威脅說話者的消極面子之言語行為大致有，如道謝、接受道歉、托辭、聽話者沒有反應等等。

在面子理論基礎上，Brown & Levinson (1978) 提出，禮貌的目的則是維護交際雙方的面子，減輕言語行為的面子威脅程度，而體現出對交際雙方面子的尊重，因此禮貌即是補救性策略。他們的禮貌理論通常稱之為面子保全論 (face-saving theory)。Brown & Levinson (1978) 認為，交際雙方應愛根據面子受損的程度採取不同的禮貌策略來應對威脅面子的言語行為，而提出了下五種禮貌策略：

1. 公開宣布策略 (bald on record)：說話者不使用禮貌策略，即直接向聽話者表達自己的意圖並實施面子威脅行為。
2. 積極禮貌策略 (positive politeness)：說話者照顧聽話者的積極面子而採取禮貌策略。例如，說話者聲稱自己與聽話者之間共同點，滿足聽話者對積極面子的需求。
3. 消極禮貌策略 (negative politeness)：說話者照顧聽話者的消極面子而採取禮貌策略，即儘量不干涉聽話者的行動或決定的自由。
4. 非公開策略 (off record)：在嚴重威脅對方面子的情況下，說話者採取模糊的語言或暗示的方式，降低對聽話者面子的損壞程度。
5. 不實施面子威脅行為 (don't do the FTA)：如果說話者的言語行為足以威脅對方的面子，說話者可能會放棄執行該行為，使用暗示、反語等手段。

在他們提出的五種禮貌策略中，積極禮貌策略與消極禮貌策略都是補償性的策略，也就是，採取此兩種禮貌策略實施言語行為時，可以給予聽話者面子並補救面子威脅行為對面子的損壞。Brown & Levinson (1978) 還提出此兩個禮貌策略的具體內容。其內容詳見下表二-3 (參何自然、冉永平，2009)。

表二-3 積極禮貌策略和消極禮貌策略：Brown & Levinson (1978)

積極禮貌策略 (positive politeness)	消極禮貌策略 (negative politeness)
1. 注意聽話者的需要或興趣	1. 說話迂迴
2. 尋求一致	2. 模稜兩可
3. 假設共同點	3. 尊重對方
4. 表示夥伴關係	4. 避免突出個人
5. 提高聽話者的興趣	5. 表示悲觀
6. 贊同	6. 減少對對方的強加
7. 同情	7. 道歉

根據Brown & Levinson的面子理論，本文可以得出，請求言語行為從本質上威脅聽話者的消極面子，因為請求言語行為是一種強加性的言語行為，並干涉聽話者行動的自由，於是請求言語行為策略的運用得當與否影響到交際雙方的關係進展。Davies (1987) 也認為，請求是面子威脅行為之一。因此為了成功的進行請求言語行為，需要合適的禮貌表現。因此，在進行請求言語行為時，說話者應該考慮聽話者的面子並避免給聽話者施加壓力，而必須採取恰當的禮貌策略降低請求行為的強加程度，此樣才會順利達到請求的目的。

(三) Scollon, R & Scollon, S. W的面子理論

Scollon & Scollon (1995) 將Erving Goffman和Brown & Levinson的面子理論吸收並進一步發展了。他們進行對交際中的面子系統研究，分析文化因素和自我對面子工作 (facework) 的影響，並提出面子矛盾理論。

Scollon & Scollon (2000) 認為，面子是在交際中交際雙方所相互給予的，而是交際雙方相互協同的公共意象。他們說，世界上的人類交際中沒有不要面子的交際，於是在面子上下的工作，就是維護積極面子，又維護消極面子。但，在交際中總是存在兩種面子威脅的危險，即交際雙方同時面臨積極面子的消極

面子威脅的危險，因為在交際中，人們不僅維護自己面子的權利，同時也要尊重對方面子。因此，Scollon & Scollon (2000) 提出，面子是一個矛盾的概念，其概念分為：面子的關聯 (involvement) 與面子的獨力 (independence)，而此必須同時投射在任何交際中。在交際中，一方面，當說話者關注對方，就勢必威脅到自己的權利和獨力；另一方面，當說話者要維護自己的獨力時，會降低對對方的關注，就勢必在不同程度上侵犯對方的獨力。Scollon & Scollon (2003) 還說明，面子的關聯是與個人權利相聯繫的，而面子的獨力不受群體或社會價值觀的控制以及免於他人施加的權利。

根據上述內容，Scollon & Scollon (2000) 進行對交際中的面子系統的研究。他們認為，在一般情況下，面子關係十分穩定，主觀上的和協是相對次要的，而在面子關係中普遍存在並持久穩固的規則就是禮貌 (或面子) 系統。關於禮貌系統，他們提出了三個主要因素：權勢 (power)、距離 (distance) 以及強加程度 (weight on the imposition)。他們提出，說話者和聽話者的親疏和聽話者對說話者的相對權勢的考慮，決定關聯面子策略和獨力面子策略的選擇，並導致在處理面子問題時表現的個人差異和文化差異，因為位於面子下面的自我與在文化上個體可能是不同的。他們說的自我是指，位於面子下面的真正的人，對自我進行臆測時將有重要的文化差異卷入交際中 (Scollon & Scollon, 2003)。

五、華人文化的禮貌原則與面子觀

綜觀間接言語行為理論、禮貌原則、面子禮論的語用原則，這些理論的實質都是在言語交際中所應當採取的一種禮貌策略。這些策略的目的就是在言語交際中，建立起交際雙方的良好人際關係，而達到交際的目的。因此，在實施請求言語行為時，為成功的交際說話者要考慮聽話者的面子，並選擇恰當的語用策略進行請求。不過，Blum-Kulka, House & Kasper (1989) 的研究結果表明，請求言語行為隨語言文化的不同而不同，而張照杰、王曉彤 (1997) 也表示，在華語中各種請求策略的使用體現出華語的社會文化特徵。這意味著，禮貌是日常生活中具有道德的一種社會規約，在言語交際中人類通過禮貌策略表達交際雙方彼此的感情和尊重，然而，語言具有明顯的社會性而不同語言反映不同

的社會文化，從而華語請求言語行為的表現也顯示華語文化的特徵。本文認為，為分析華語請求行為表現的特徵需要了解華人的禮貌觀點，於是本文探討華語文化的禮貌原則以及面子觀。

（一）華語文化的禮貌原則

1. 顧曰國的禮貌原則

顧曰國（1992）認為，在華語文化中禮貌限制個人的言語行為和談話交流順序上的其功能，而現代的禮貌概念是指，保持人與人之間關係的融合與和諧。顧曰國（1992）找出制約言語行為的禮貌規範，並歸納五條華語禮貌準則：

1. 「自卑而尊人」與貶之尊人準則：這條準則是華語禮貌的最大特點。貶之尊人是指，自稱或與談論自我相關的事情時，要「貶」，要「謙」，而稱呼聽話者或與聽話者有關連的事物時，要「抬」，要「尊」。
2. 「上下有義，貴賤有分，長幼有等」與稱呼準則：人與人之間的社會關係通過稱呼語能夠了然，因此人與人之間的社會關係發生了變化，稱呼語也就改變，而人們的不同言語行為和所處不同的環境影響到稱呼語的改變。華人在稱呼對方時，應該注意人與人之間的社會關係，並使用適切的稱呼語，這表示對對方的尊重。
3. 「彬彬有禮」與文雅準則：一個人出言高雅而文質彬彬被認為有禮貌、有教養的人。文雅準則是指，說話講求穩壓，禁用粗俗污穢的語言；多用委婉的說法，避免過於直截了當地講話。
4. 「臉」、「面子」與求同準則：「臉」與「面子」是指，與人的社會身分地位相匹配的一種社會價值，两者的主要區別在於「臉」的社會正價值比「面子」高。所謂求同原則，就是注意人的身分和社會地位要保持相稱，交際雙方在眾多方面達成和諧一致，儘量滿足對方的欲望。

5. 「有德者必有信」與德、言、行準則：德、言、行準則在行為動機上，儘量減少對方付出的代價，儘量增大對對方的益處；在言詞上，儘量誇大對方給自己的好處，儘量說小自己付出的代價。

顧曰國（1992）還對Leech（1983）的禮貌準則進行修訂。顧曰國（1992）認為，Leech（1983）的得體準則（tact maxim）和慷慨準則（generosity maxim）之其內容不適當，因此將其內容修訂：得體準則（tact maxim）在行為動機上，儘量減少他人付出的代價，而在會話表達上，儘量誇大得到的益處；慷慨準則（generosity maxim）在行為動機上，儘量增大對他人的益處，而在會話表達上，儘量說小自己付出的代價。

2. 曲衛國、陳述方的禮貌原則

曲衛國、陳述方（1999）認為，中國的傳統禮貌原則有兩個特點：第一、禮貌的實施有一定的對象和範圍。在華人交際過程中，交際雙方之間的社會關係是禮貌實現的重要依據，關係範圍的交際人之間禮貌有加，而關係範圍外的人之間就變得禮貌全無；第二、禮貌的級差相當於所給面子的大小以及對面子的認可程度。傳統中國文化中，交際主體與他人之間的關係不是平等的，而是有級差的關係。因此交際中，交際主體根據交際雙方的社會地位、社會關係、利益等因素，決定所給對方面子的大小，而判斷禮貌級差的根據，就是所給的面子高於對方期望值的程度，即給對方面子越大，就越有禮貌。他們還認為，中國傳統禮貌原則有兩個準則；親近準則和社會關係準則，而每個準則包括給面子和接受面子兩個方面。其內容如下：

1. 親近準則：在一定的關係網內，將對象定位定得離交際主體越近，就越禮貌。在語言使用過程中，使用的詞語表示親近，所給的面子就越大，也就有禮貌；交際一方在給面子時，他將另外對方定位在離他較近的位置，這表明他尊重另外對方，因此所給面子通常不接受是不禮貌的。
2. 社會關係準則：交際主體將對方的位置定得越高，所給的面子就越大，也

就越禮貌。在語言使用過程中，使用的詞語越禮貌，所給的面子就越大；交際主體所給的面子貶低了交際主體本身時，對方的禮貌反應是明確地謙讓拒絕，而若毫不客氣地承受下來，這就是不禮貌的。

他們認為，交際動機是採用親近準則或社會關係準則的主要依據，而此兩個準則的運用有很強的策略性。社會關係準則與顧曰國（1992）的「自卑而尊人」與貶之尊人準則有關。在華語交際中，確立交際雙方之間的身分地位是實現和諧交際的基本條件。然而，曲衛國、陳述方（1999）說明，採取社會關係準則並不一定是自卑而尊人，而是一種交際策略，即遵守禮貌原則。

（二）華語文化的面子觀

在華人的面子研究方面，胡先縉（1944）最早提出，華人的臉面具有「臉」和「面子」，此兩者是相互關係的。胡先縉（1944）認為，「臉」和「面子」是兩個不同的概念；「臉」是指，團體對道德良好者所持有的尊敬。「臉」不但是維護道德標準的一種社會規約，也是限制自我的內不力量；「面子」是指，華人重視的一種聲譽，即通過自我提升而獲得的聲譽。「面子」就具有社會性，所以可以被提升，可以被給予，可以被保全，還能借助。胡先縉（1944）還說明「臉」和「面子」的關係，「臉」就是一個人的道德品格的條件，可以決定他可以獲得多少「面子」，因此丟臉表示，不能維護自己的面子。

賈玉新（2003）指出，華人的面子觀念具有四個特徵：第一、關係性。面子是人們在社會中加強並表達和諧人際關係的目標，也是實現其目標的手段；第二、社會性。面子是公眾對違反社會準則行為的檢驗；第三、等級性。孔子強調，大不分的人類關係的實質不平等的。社會地位、血緣關係、社會關係等因素構成了關係等級，人們根據某些關係等級形成面子功能。面子的等級性反映儒家思想；第四、道德性。此觀點，與胡先縉（1944）對臉面的觀點相同。臉是道德標準的首要裁體，也可以決定能否獲得面子。

西方對面子方面，Brown & Levinson（1978）的面子理論最受關注。然而，有些學者對Brown & Levinson（1978）的面子理論提出批評，並說明華語中的面

子概念。顧曰國（1992）指出，Brown & Levinson（1978）的消極面子的定義不適用於華人的面子觀，而且在交際中禮貌不僅是一種策略，也是一種原則。

還有，Mao（1994）認為，華語中的面子是指，個人處於群體時能夠獲得的良好形象，並具有社會取向，即社會賦予個體；而Brown & Levinson（1978）的面子是指人們想為自己獲得的自我形象，並強調面子的個體。Mao（1994）還提出，一個相對面子取向（relative face orientation）來說明華語的面子概念，華語的面子強調社會對個體的承認和社會成員之間的互相依賴，個體追求的是理想的社會自我以及社會保持和諧（高航，1997）。

曲衛國、陳述方（1999）也表示，在華人文化裡，面子的確定依賴於交際主體與對方的關係以及主體由此產生的對面子的認識，因此在交際中，面子是可以被給予的，而不是如Goffman（1967）提出的保存對方的面子。他們還指出，傳統禮貌所涉及到「給面子」和「接受面子」，面子的保全就是通過「給面子」和「接受面子」來完成的。

綜上所述，西方文化重視個體，而華人文化注重集體，因此在禮貌原則和面子觀方面存在很大的差異。華人文化以群體為中心，於是在交際中他人的益處高於自我的益處，看重人與人之間的和諧，而且傳統華人文化基於儒家思想，受制約「自卑而尊人」、「上下有義」、「貴賤有分」、「長幼有等」等社會規範，所以在交際中，人與人之間的社會關係是禮貌實現的基本條件。禮貌原則和面子觀是華人文化的重要部分，其核心是在交際中尊重對方。禮貌主要功能將是維持人與人之間的和諧關係，因此在言語交際中，華人注意與交際對方之間的社會關係和彼此感情，通過給對方面子來表示尊重，並表達向對方的關心。

第三節、請求言語行為

本研究，在本章的第一節，通過Austin（1962）、Searle（1979）以及Leech（1983）提出的言語行為的分類系統探討了請求言語行為的概念。接下來，本節的第一部分，依照上述內容，進一步確定請求言語行為的範圍及定義。第二

部分，透過請求言語形為的相關文獻回顧，介紹請求言語行為實現現象以及請求言語形為的策略類型。

一、請求言語行為的定義

對「請求」言語行為的概念，每個學者提出的定義都不同。Austin (1962)、Searle (1979) 及Leech (1983) 等學者認為，「請求」是一種指令行為，即說話者讓聽話者做某一件事。Brown & Levinson (1978) 和Trosberg (1995) 認為，「請求」是一種強加性的行為，當說話者向聽話者請求時，實際上說話者將自己的願望強加到聽話者，並對聽話者施加壓力。還有Ellis (1994) 和認為，「請求」是說話者試圖讓聽話者做或停止做某一件事。依據《現代漢語大詞典》，「請求」是指，說明要求、希望得到滿足或所提出的要求。然而，該些請求的定義不夠明確解釋請求言語行為，因為指令類行為都是指，說話者在不同程度上試圖讓聽話者某一件事，此些行為都具有不同程度的強加性。該些請求的定義也可以滿足「命令」、「要求」、「建議」行為等等。因此，本研究認為，將請求言語行為與其他指令類言語行為必要區分，本文根據Leech (1983) 的言語行為分類標準，再說明請求言語行為的特點並與其他指令類行為的差異，其內容如下：

第一、「命令」言語行為與「請求」言語行為之間最大的差別在於實施行為的強加性程度。在說話者命令聽話者做某一件事時，因聽話者沒有拒絕的選擇，所以要接受命題內容並實施其行為。然而，當說話者向聽話者請求某一件事時，聽話者可以決定是否實施那件事。

第二、「建議」言語行為與「請求」言語行為之間區別在於命題內容的行為對聽話者或說話者是否有利益。在說話者向聽話者建議做某一件事時，其建議的內容是對聽話者有利益的，反之在說話者向聽話者請求做某一件事時，其請求內容對說話者有利益而對聽話者損失或沒有利益。

總而言之，請求言語行為是一種指令言語行為，即說話者試圖使聽話者做或停止做某一件事，而請求言語行為對說話者有利益，同時對聽話者失利或沒

有利益，因此聽話者有權拒絕合作。本文將上述的內容當成請求言語行為研究的定義。

二、請求言語行為的策略表現

請求是在日常生活中普遍存在的言語行為。請求言語行為是一種指令言語行為，即說話者試圖使聽話者做或停止做某一件事（Leech, 1983；Eliis, 1999），於是請求行為對聽話者施加壓力，而正如Brown & Levinson（1978）提出的，請求言語行為在本質上是面子威脅行為（FTA）。如果請求實施不當，不僅不易實現交際目標，也可能影響到交際雙方的人際關係，所以在實施請求行為時，說話者要採取恰當的請求言語行為策略，使此本質上威脅面子的行為變得禮貌，從而達到交際目的。

不少學者的研究，已經發現請求言語行為一般採用兩種交際策略表現，就是直接策略和間接策略（Searle, 1976；Ervin-Tripp, 1976；Blum-Kulka, House & Kasper, 1989；Ellis, 1994）。直接策略通常使用祈使句或陳述句，而間接策略採用疑問句或暗示的方法來表現。根據Searle（1976），間接策略可分為規約性間接策略和非規約性間接策略。

最早對請求言語行為進行系統研究的是Blum-Kulka, House & Kasper（1989）的跨文化言語行為研究計畫（Cross-Cultural Speech Act Realization Project，縮寫為CCSARP）。他們為研究請求言語行為表現的普遍性以及請求言語行為與情境因素的關係，關注三個大的方面的請求行為策略：起始行為（opener）策略、中心行為（head act）策略以及輔助行為（supportive moves）策略，而每個方面的行為包括子項策略。其中中心行為策略和輔助行為策略，在請求行為研究中經常使用（Rose, 2000）。以後，很多學者參照CCSARP，對請求言語行為做了研究，其內容偏向請求中心行為的分析。在本小節，主要探討Ervin-Tripp（1976）、Blum-Kulka, House & Kasper（1989）、張照杰和王曉彤（1997）、丁風（2002）等提出的請求言語行為策略類型。

（一）Ervin-Tripp的請求言語行為策略

Ervin-Tripp (1976) 研究英語的請求言語行為，根據交際雙方之間的社會關係和請求行為的難易程度，將在英語中請求言語行為策略分為如下六類（參高志懷、陳桂艷、張新水，2005；郝亞男、劉陳艷，2011）：

1. 需求陳述 (need statements)：主要用於工作中上司對下屬，或家庭中長輩對晚輩的請求時。例如：I want you to open the TV now. (奶奶向孫子請求)
2. 祈使語句 (imperatives)：主要用於家庭成員之間，長輩對晚輩或平等關係的人際之間。常常與please連用顯示年齡和等級的差別或交際雙方間平等、不承擔任何義務的關係。例如：Please, open the window. (妻子向丈夫請求)
3. 內嵌式祈使 (imbedded imperatives)：主要用於當被請求的事或行為極有難度，或當請求者是受惠對象時。常用的句式，如Could/ Can you.....please?
4. 允許式請求 (permission directives)：主要用於工作或家庭環境中地位或年齡較低的人向地位較高的人請求時。此種策略在日常生活中，其實用頻率較低。常用句式，如Excuse me, I was wondering if you could.....?/ May I possibly.....?
5. 非明晰問句式請求 (non-explicit question directives)：主要用於社會地位或年齡相差懸殊的人際關係中地位或年齡較低的一方。此種策略措辭常常比較模糊，給對方留一條退路。常用句式，如Will you.....?/ I think....., will you?
6. 暗示 (hints)：此種策略具有較大的靈活性，給對方留有足夠餘地。請求內容比較特殊，而且交際雙方關係十分密切，說話者不願直接提出，想讓聽話者根據自己所談論的事情關心程度並做出判斷。

Ervin-Tripp (1976) 的六種請求行為策略在基本上概括英美人請求時通常使用的言語行為策略。根據她的請求策略分類可看出，請求策略的選擇與交際雙方的社會地位、社會距離、年齡、環境以及請求內容等等有很大的關係。如果說話者的社會地位越高而年齡越大，請求的方式就越直接；而在交際雙方熟悉程度較低，或說話者為自己的受益實施請求時，間接程度較高。按照請求策略

的間接程度，Ervin-Tripp（1976）的六種請求行為策略可以劃分，前兩種策略屬於直接請求策略，後四種策略屬於間接請求策略。下表二-4列出Ervin-Tripp的請求策略架構：

表二-4 Ervin-Tripp（1976）的請求策略類型

直接請求	1. 需求陳述（need statements）
	2. 祈使語句（imperatives）
間接請求	3. 內嵌式祈使（imbedded imperatives）
	4. 允許式請求（permission directives）
	5. 非明晰問句式請求（non-explicit question directives）
	6. 暗示（hints）

（二）Blum-Kulka, House & Kasper的請求言語行為策略

Blum-Kulka, House & Kasper（1989）實施了一項跨文化言語行為研究計畫（Cross-Cultural Speech Act Realization Project，縮寫為CCSARP），此項研究目的是調查研究不同語言文化中言語行為表現方式的差異，主要涉及請求言語行為和道歉言語行為的研究。他們對六種語言中的請求言語行為進行了對比分析，提出了請求言語行為的表現系統。他們將請求言語行為的表現系統分為三種行為：

1. 起始行為（opener）：其功能在請求言語行為中能夠引起聽話者的注意。
2. 中心行為（head act）：請求表現系統中，是必不可少的成分，在話語中能獨力表達請求意圖的部分，即實施請求行為的方式和手段。
3. 輔助行為（supportive moves）：調整請求的強加程度，用來降低中心行為的面子威脅性，而說服聽話者答應說話者的請求。

在請求言語行為的表現中，中心行為一定要出現，而起始行為和輔助性行為為就可有可無，輔助行為一般出現於中心行為的前面或者其後面引起緩和的做用。請看以下例句：

- (3) Judith, I missed class yesterday, do you think I could borrow your note?
(起始行為) (輔助行為) (中心行為)

例句(3)是以起始行為、輔助行為及中心行為組成的請求表現：「Judith」屬於起始行為，說話者說出聽話者的名字引起聽話者的注意；「I missed class yesterday」屬於輔助行為，此請求表現中出現在中心行為的前面，以說明請求的原因有助於說服聽話者答應請求；「do you think I could borrow your note?」屬於中心行為，說話者採取間接策略並詢問請求實現的可能性。

Blum-Kulka, House & Kasper (1989) 研究結果表明，請求言語行為以起始行為、中心行為以及輔助行為構成，雖請求言語行為的表現隨語言文化的不同而不同，但請求言語行為所體現的結構，卻具有某些相同的普遍語用特徵（張照杰、王曉彤，1997）。

在言語交際中，請求言語行為系統的三種行為可當成請求行為的策略，即為交際成功的重要因素。根據直接程度，Blum-Kulka, House & Kasper (1989) 將請求中心行為策略分為三大類，包括九種次要策略：

1. 直接為策略 (direct)：通過直接言語行為，直截了當地陳述請求，包括祈使語態、明確陳述、模糊陳述、義務陳述以及願望陳述之五種次要策略。
2. 規約性間接策略 (conventionally indirect)：使用間接言語行為委婉地請求，包括建議性表現策略和準備性詢問策略。
3. 非規約性間接請求行為策略 (non-conventionally indirect)：主要運用暗示的方式實施請求行為，此策略依賴於交際雙方所共有的背景知識，包括較強暗示策略與較弱暗示策略。

以外，關於起始行為和輔助行為，Blum-Kulka, House & Kasper還提出了六

種起始行為策略和十種輔助行為策略。本文Blum-Kulka, House & Kasper (1989) 的請求行為策略詳見下表二-5。

表二-5 Blum-Kulka, House & Kasper (1989) 的請求策略類型

<p>起始行為 (opener)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 稱呼語 (title/ role) : e.g. professor/ sir/ mother 2. 打招呼語 (greeting) : e.g. How are you? / Hi 3. 道歉語 (apology) : e.g. Excuse me, I'm sorry. 4. 人名 (name) : e.g. Tom/ Ella... 5. 提醒語 (vocative) : e.g. Here/ Hey! 6. 侮辱語 (aggravator) : e.g. big mouth/ you fool 	
<p>中心行為 (head act)</p>	<p>直接行為 (direct)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 祈使語態 (mood derivable) e.g. Open the window. 2. 明確陳述 (explicit performative) e.g. I request you to open the window. 3. 模糊陳述 (hedged performative) e.g. I'd like to ask you to open the window. 4. 義務陳述 (obligation statement) e.g. You should open the window. 5. 願望陳述 (want statement) e.g. I want you to open the window
	<p>規約性間接行為 (conventionally indirect)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 6. 建議性表現 (suggestory formula) e.g. How about opening the window? 7. 準備性詢問 (query-preparatory) e.g. could you open the window?
	<p>非規約性間接行為 (non-conventionally indirect)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 8. 較強暗示 (strong hint) e.g. Why is the window closed? 9. 較弱暗示 (mild hint) e.g. It is hot.

表二-5 Blum-Kulka, House & Kasper (1989) 的請求策略類型 (續)

<p>輔助行為 (supportive moves)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 預備 (preparatory) : e.g. I have a favor to ask of you. 2. 問前試探 (pre-commitment) : e.g. Could you do me a favor? 3. 說明原因 (grounders) : e.g. I intend to apply for a scholarship. 4. 鬆綁 (disarmer) : e.g. I know that you are busy, but 5. 補償 (reward) : e.g. Dinner is on me. 6. 降低難度 (imposition minimizer) : e.g. It would not take long to..... 7. 感謝 (gratitude) : e.g. Thanks. 8. 無禮 (insults) : e.g. You have a big mouth. 9. 威脅 (threat) : e.g., or I'm telling mom. 10. 講道 (moralizing) : e.g. It's not right to use violence in any case.
------------------------------------	---

(三) 張照杰、王曉彤的請求言語行為策略

張照杰、王曉彤 (1997) 對請求言語行為在華語中的表現方式進行了研究，其研究集中在請求行為的序列、請求策略類型、行為參與者角色指向性選擇、影響請求策略選擇的因素以及規約性間接策略與禮貌的關係幾個方面。根據研究結果，他們得出結論，在華語中請求言語行為是通過三個基本步驟完成的，構成起始行為、輔助行為及中心行為序列，但此一序列不表明請求行為的完成必須經過每一步驟。他們的研究結果還顯示，中心行為語單獨使用的情況極少，而起始行為語和輔助行為語的高比例使用明顯體現出社會文化的特徵。

張照杰、王曉彤 (1997) 認為，中心行為語是強制成分，在話語中必須出現，中心行為一般採用兩種交際策略完成：直接策略和間接策略。直接策略通常使用祈使句、行為句或陳述句來實現，間接策略包含規約性間接手段和非規

約性間接手段，概括起來有三種中心行為策略：直陳式（impositives）、規約性間接式（conventionally indirect）和非規約性間接式（non-conventionally indirect）。

關於起始行為語和輔助行為語，張照杰、王曉彤（1997）認為，起始行為語言和輔助行為語是選擇成分，即在話語中可能出現也可能不出現，而根據調查結果提出兩者的特徵。他們將起始行為簡稱稱呼語，並表明稱呼語幾乎存在於漢語每一請求行為之中，其功能是吸引聽話者的注意。他們還提出，稱呼語不僅首先表現為禮貌語或敬語，也是交際雙方社會關係的體現。除稱呼語外，他們發現，如果請求行為本身有一定難度，就使用輔助行為語的頻率很高，輔助行為語在華語中多見於前序列（pre-sequence），還有輔助行為主要表現為四種類型：作措許諾、表示信任、表示感謝和關心以及說明原因。張照杰、王曉彤（1997）還表示，無論哪種類型都集中體現輔助行為語幫助實現請求目的的功能。下表二-6列出張照杰、王曉彤（1997）的策略架構³：

表二-6 張照杰、王曉彤（1997）的請求策略類型

起始行為語	稱呼語：如「先生」、「小姐」等	
中心行為語	直接策略	1. 直陳式（impositives）
	間接策略	2. 規約性間接式（conventionally indirect） 3. 非規約性間接式（non-conventionally indirect）
輔助行為語	1. 作出許諾： 如「我回去辦完事後馬上就回來，好不好？」 2. 表示信任： 如「公司考慮到你的能力比較強」 3. 表示感謝和關心： 如「為了咱公司，只能請你受累了」 4. 說明原因： 如「這事我費盡了腦筋也沒辦成」	

³ 表二-6的例句直接引用張照杰、王曉彤（1997）

(四) 丁風的請求言語行為策略

丁風(2002)在華語中對男女請求言語行為的表現方式進行了對比研究。他參照Blum-Kulka, House & Kasper(1989)、張照杰、王曉彤(1997)及李軍(1998)等人對請求言語行為的研究,將請求序列分為醒示語、核心行為語和輔助語。

丁風(2002)將醒示語分為稱呼語言和提醒語:稱呼語是指明動作的執行對象,喚起聽話者對請求的話語產生感知和注意(李軍,1998),並包括姓名、名、親屬稱呼等等;提醒語是指,試圖引起對方注意的一些習慣性話語,如「喂」、「哎」等等。丁風(2002)還引用Gu(1990)附加說明,醒示語不僅引起對方的注意,也是一種重要的禮貌調節手段。

對於核心行為,丁風(2002)的分類方式與張照杰、王曉彤(1997)的分類一樣,分成直接表達法、間接表達法和暗示。他表示,在漢語中直接表達法的表現形式通常是祈使句;間接表達法的表現形式通常是疑問句,疑問句的形式分為一般疑問句和附加疑問句;暗示不是直接說出讓他人做事的話,而是只提起與請求相關的事態或情況來間接表達請求意圖之言語形為。

丁風(2002)認為,輔助語是減輕請求對聽話者產生的強加力量的策略,並提出十種輔助語,其中說明請求的原因策略是常見的輔助語之一。他還提及,禮貌用語是在請求序列種一個重要成分,禮貌用語是指,「請」、「麻煩」、「謝謝」等詞語,其功能是增加話語的禮貌程度。丁風(2002)說,可以將禮貌用語當作一個獨立的成分,也可以將它當作輔助語的一種。他在研究中,為方便起見將禮貌用語和其它九種輔助語策略列在一起。關於丁風(2002)的請求策略分類請見表二-7⁴。

⁴ 表二-7的例句直接引用 丁風(2002)

表二-7 丁風（2002）的請求策略類型

醒示語	<ol style="list-style-type: none"> 1. 稱呼語：如「阿玲」、「先生」、「玲玲」、「海哥」等 2. 提醒語：如「你好」、「嗨」、「哎」、「喂」等
核心行為語	<ol style="list-style-type: none"> 1. 直接表達法：如「這本書借我看看」 2. 間接表大法：如「能幫我一把嗎？」 「幫我打一下水，好不好？」 3. 暗示：如「我是不是有盒磁帶在你那？」
輔助語	<ol style="list-style-type: none"> 1. 探詢請求行為作出的可能性（checking availability） 2. 預先求得承諾（getting a pre-commitment） 3. 說明請求的確原因（grounder） 4. 給予對方恭維或稱讚（sweetener） 5. 消除對方的不滿（disarmer） 6. 儘量減少對受話人造成的不便（cost-minimizer） 7. 套近乎（showing closeness） 8. 給對方作出補償（promise of reward） 9. 消除對方的顧慮（getting rid of other's worry） 10. 禮貌用語（politeness marker）

本節探討了請求言語行為的實現形式，即在實施請求時說話者採取的各種策略。首先，Ervin-Tripp（1976）提出了六種請求言語行為策略，而其策略分類局限在中心行為的分類上，只針對英語的請求表現。Ervin-Tripp（1976）雖然在祈使語句（imperatives）的策略中提及了「please」的輔助性功能，但沒有進行系統性的研究。以後，Blum-Kulka, House & Kasper（1989）實施了項跨文化言語

行為研究計畫 (CCSARP)，並設計較系統性的請求策略類型，包括起始行為、中心行為、輔助行為。然而，他們的請求策略類型針對英語母語者，因此對於華語母語者不一定完全適用。張照杰、王曉彤 (1997) 與丁風 (2002) 也認為，請求言語行為以起始行為、中心行為、輔助行為，進行研究華語請求行為的實現形式。他們提出的中心行為策略與 Blum-Kulka, House & Kasper (1989) 的中心行為策略相同，但在起始行為策略和輔助行為策略的方面，他們提出不同的策略。本研究為華語請求言語行為表現的分析，在基本上採用 Blum-Kulka, House & Kasper (1989) 的請求策略類型，但也顧及上述的各種請求策略類型，將提出較適於本研究分析的請求策略架構。

三、華語請求言語行為的策略表現研究

到目前為止，有不少學習者關注華語請求言語行為進行了研究。本文透過探討前人的研究，介紹華語中三種策略表現的特徵，而將其內容當做本研究分析的根基。

(一) 起始行為

在言語交際過程中，通常說話者最先實施的言語行為則是起始行為。起始行為是指，引起聽話者的注意，從而為實施某種言語行為的做準備。不少前人的起始行為研究注重稱呼語，從華語文化的觀點來解釋其特點。

張照杰、王曉彤 (1997) 將起始行為簡稱稱呼語。根據研究結果，他們表示稱呼語幾乎存在於華語每一請求行為之中，華語擁有一個比較複雜的稱謂系統。他們認為，稱呼語的其特徵基於儒家思想的華語文化，因此出於禮貌，稱呼語的使用要考慮到交際雙方之間的社會關係。金君衛、汪健 (2007) 也提及，稱呼語指用來稱呼他人和自己的詞語，做為社交禮儀的重要組成部分，並具有保持、加強、建立各種人際關係的作用，因此在華語文化中，稱呼語和「面子」、「禮貌」有著密切的關係。他們認為，稱呼語的選擇受到華語文化中儒家思想和價值觀念的影響，它會維持或改變交際雙方的語用距離，從而請求行

為前，說話者首先要準定自己和聽話者之間的初始語用距離，然後採用最適合語用距離的稱呼語開始交際。何文婷、劉愛真（2010）的調查結果表明，無論交際雙方的關係如何，稱呼語幾乎是必不可少的。他們說明，華人社會的稱呼系統較複雜，華人較習慣於非對等（nonreciprocal asymmetrical）的稱呼類型，於是稱呼要講究「長幼、尊卑、貴賤」之分，體現出一種權勢取向。總的來說，華語請求言語行為中稱呼語是重要策略手段，它反映交際雙方之間的社會關係，而稱呼語的選擇基於儒家思想的華語文化。

除稱呼語外，提示語也屬於起始行為，包括各類起提醒作用的嘆詞，如「嘿」、「喂」、「欸」等等，主要作用是試圖引起聽話者的注意。然而，提示語相對來說較隨便，而禮貌性不高，於是當使用提醒語時要考慮交際雙方之間的人際親屬關係（韓彩鳳，2011）。

（二）中心行為

請求的中心行為策略一般分為間接策略、規約性間接策略以及非規約性間接策略，其區別在於直接程度上。關於請求中心行為的研究，Blum-Kulka, House & Kasper（1989）的研究結果指出，規約性間接策略是英語中最常用的中心策略，而規約性間接策略是一種不同社會語言中普遍使用的策略。而張照杰、王曉彤（1997）的調查結果也表明，華語中規約性間接策略是最常用的，也是最禮貌的請求類型，因為規約性間接策略一方面使人聽起來語氣緩和，沒有強加感，另一方面給對方留有選擇同意或否定的餘地。他們還說明，請求行為一般通過間接地實現的，但華語中多用「附加問句」方式來表達請求，採用附加問句即可減緩冒犯他人的程度，同時也給人親切感，如「陳述+好嗎？」、「陳述+可以嗎？」、「陳述+你同意嗎？」、「陳述+你看好嗎？」等等。

然而，有些學者提出了不同的研究結果，反駁Blum-Kulka, House & Kasper（1989）和張照杰、王曉彤（1997）的主張。其中，姚舜霞、邱天河（2003）的研究結果指出，華語中直接請求策略所占的比例高達59.7%，華語中祈使句是適當有效的表達請求，而華語是意合的語言，於是華語中不宜使用規約性間接策

略，例如在華語中，使用附加反問詞和「請」來表達禮貌，如「你把錢還給我，好嗎？」、「請你看一下」。關於附加問句的觀點，姚舜霞、邱天河（2003）與張照杰、王曉彤（1997）之意見不同，前者將附加問句當作一種輔助性的策略，而後者認為附加問句屬於一種規約性間接策略。

程鳴（2008）的調查結果指出，直接請求策略的使用頻率最高，其研究結果在一定程度上反映孔子思想，孔子認為日常生活用語要清楚且直截了當。在華人文化中，當圈裡人（in-group）之間相互請求時，往往以祈使句的結構來實現直接式請求，因為圈裡人相互關係親近，在很多方面有所共享，而當地位高者向地位低者或長者向年輕者請求時，措詞無須委婉或間接的方式表達，慣用祈使句和陳述句，這就是「名正言順」的體現（何文婷、劉愛真，2010）。因此，在華語中最間接的請求策略不一定最禮貌。

（三）輔助行為

在實施請求行為過程中，借助輔助行為能夠降低請求行為的強加程度，而減少請求行為的負面效應，即輔助行為具有策略性。

張照杰、王曉彤（1997）在調查中發現，輔助行為在請求行為的過程中表現出特殊性，體現出華人社會文化特徵：第一、若請求行為本身有一定難度，輔助行為的使用頻率很高，其原因與華人的面子觀有著內在關係。華人社會重視群體，從而華人具有受面子、留面子，也不願侵害他人面子的心理，因此在實施請求行為時，要使用輔助行為補償說話者給聽話者造成的不利，同時也提高聽話者對請求接受程度；第二、在華語中，大量地使用前序列（pre-sequence）輔助行為，即先出現輔助行為，再出先中心行為，此是因為華人在陳述主題時通常採用的歸納推理某式，即話題推遲出現（topic-delayed）。

韓彩鳳（2011）對鋪墊話語進行研究，鋪墊話語處於中心行為的前面，用來輔助行為的發出，以促進聽話者行動反應的有效作出，如寒暄型、陳述型、探詢型、假設型、恭維型等等。韓彩鳳（2011）提出，鋪墊話語的選擇要考慮三個因素：請求行為實施的難易程度、交際雙方之間的親屬關係、請求行為實施時具體的場合與情境。從三個因素方面衡量並選用恰當的鋪墊話語，說話者

才能提高請求行為的驅使力量，同時也照顧交際雙方的面子問題，而促進交際順利。

綜上所述，在華語中請求言語行為表現一般經過起始行為、中心行為及輔助行為來完成，而通常「起始行為—輔助行為—中心行為」的序列來體現。本文通過文獻探討發現，對請求行為（中心行為）策略有些學者的意見不同，其原因出於對附加問句的觀點差異，有些學者認為附加問句是間接策略之一，有些學者認為附加問句是輔助性策略之一。在請求言行為表現的研究中，中心行為的研究是核心部分，因此本研究也不能忽視設定中心行為策略類型。本研究在語料分析當中發現，無論直接策略或者間接策略，說話者常將各種中心行為策略與附加問句一起使用，從而本文認為，附加問句是一種輔助性的禮貌用語，並幫助減輕請求本身的難度。本研究將此觀點作為語料分析的鋪墊。

第四節 小結

本章第一節由言語行為理論出發，通過Austin、Searle、Leech等學者的言語行為的分類系統指出請求言語行為的概念。請求言語行為是一種指令行為，即在言語交際中，說話者試圖讓聽話者做或停止某一件事，而請求言語行為本身具有強加性，從而為交際的成功，需要恰當的請求策略。第二節說明間接言語行為、合作原則、禮貌原則、面子理論等請求言語行為的語用原則。禮貌原則雖然具有普遍性，但不同的語言反應不同的禮貌和面子之觀點，此點表示，華語請求言語行為體現華語文化的特徵。第三節介紹請求言語行為的定義以及華語請求策略相關研究，其中Blum-Kulka, House & Kasper (1989) 提出的請求策略類型架構，以做為本研究策略類型的基礎。接下來，本研究關注華語文化對請求言語行為的影響，對起始行為、中心行為以及輔助行為從語用角度進行分析，以便深入瞭解華語請求言語行為的表現。

第三章 研究方法

本章共分為三小節，說明研究方法與研究流程。第一節介紹本研究所採用的研究方法以及應用方式。第二節則敘述本研究的架構與流程。第三節解說語料取材原則、語料來源與其處理方法。

第一節 研究方法之選擇

本研究，主要採用內容分析法（content analysis）來呈現華語請求言語行為。內容分析法是一種蒐集資料以及分析內容的技術，經由分析人類的溝通內容，可以幫助以間接的方式研究人類的行為。內容分析法亦稱資訊分析（informational analysis）或文獻分析法（documentary analysis）是以客觀的態度，對文件或資訊內容進行研究分析，以推論文背景及意義，也即通過文獻獲得想要的資料（王文科、王智弘，2004）。E-Babbie（1995）指出，內容分析法是研究者檢視某一類社會成品（social artifacts），主要是對各種不同的溝通形式，例如書籍、雜誌、詩集、報紙、歌曲、畫作、演講、信函、法條等加以分析。

內容分析可以採用定性分析和定量分析方法：定量內容分析在內容分析中佔主導地位。定量內容分析關心反映特定文本內容的詞語或者範疇的出現頻數，而根據頻數或者頻率做出結論；定性內容分析則不同，特定詞語哪怕只出現一次或者根本不出現，定性內容分析也能做出某種結論（許漢成，2003）。內容分析，可以分為概念分析（conceptual analysis）和關係分析（relational analysis）：概念分析從確定研究課題和選擇文本樣本開始，將文本分割成小的、可以操作的單位，如詞、短語、句子或者主題，而對文本進行編碼；關係分析不僅僅考察文本或者文本集合裡的特定概念的存在與否，還要分析概念之間的語義關係（Stemler, Steve, 2001）。總之，內容分析法主要包括三個步驟：第一、確定研究問題；第二、選擇一個或者若干分析樣本；第三、確定分析類型（許漢成，2003）。

本文，主要採用定量內容分析方法並借助計算機進行研究。首先通過文獻

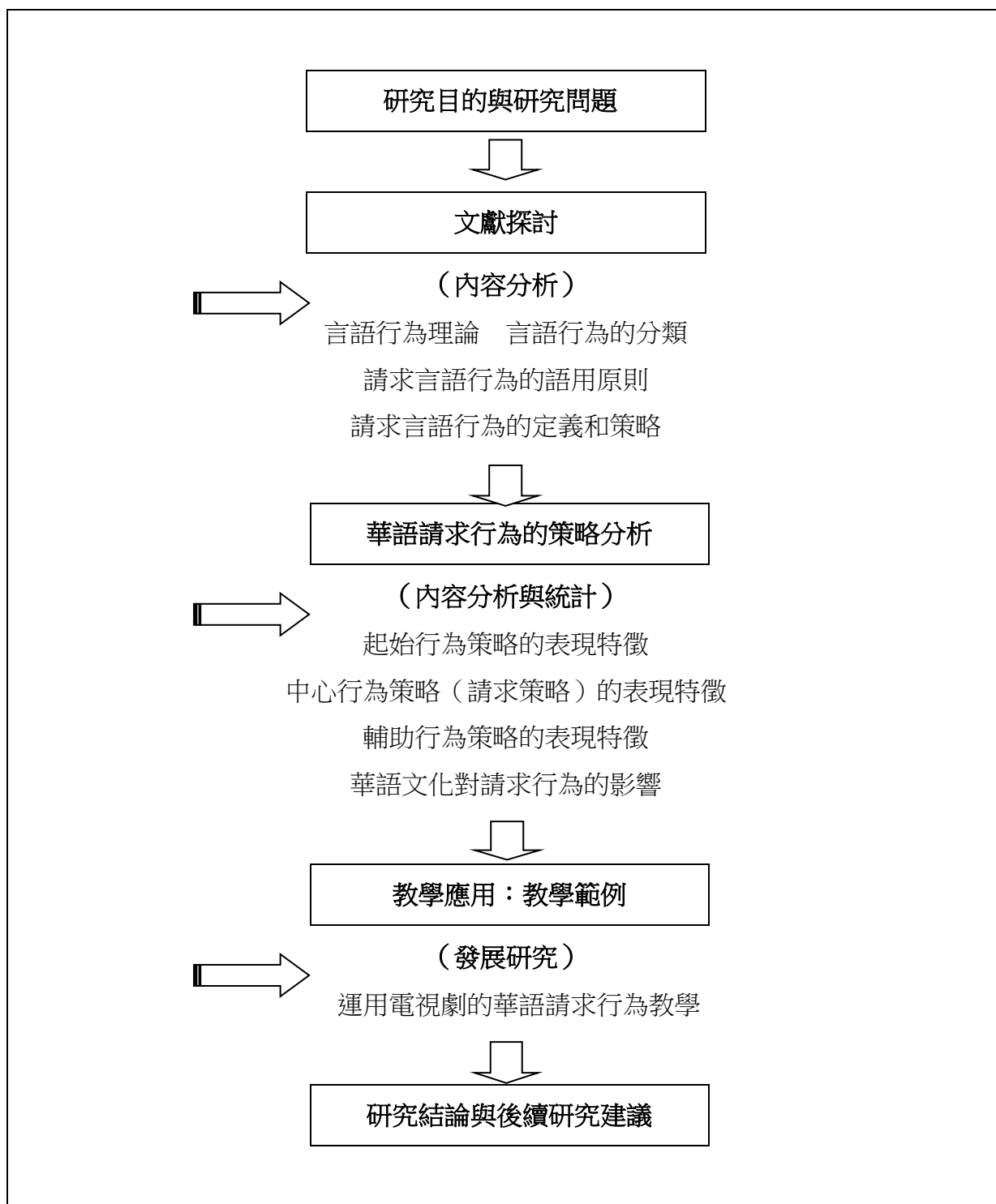
探討提出請求言語行為的定義，然後參照Blum-Kulka, House & Kasper (1989)的請求行為策略類型進行台灣電視劇裡呈現的請求行為分析，找出華語請求言語行為的特徵，並探討華語文化對華語請求行為表現的影響，最後，依據語料統計設計華語請求言語行為之教學範例。

第二節 研究架構與流程

一、研究架構

本論文總計六個章節。第一章為緒論，說明研究背景與目的、相關研究以及研究範圍與問題。第二章為文獻探討，回顧相關文獻。由言語行為理論出發，探討言語行為的分類並確定請求言語行為的定義，旁及請求言語行為的語用原則，例如：間接言語行為理論、合作原則、禮貌理論、面子理論等等，最後，介紹請求言語行為的策略類型與前人的研究。第三章為研究方法，介紹本文的研究方法、研究結構與研究流程、語料來源以及處理方法。第四章為電視劇的語料分析結果，首先根據語料統計結果，敘述在電視劇裡呈現的華語請求行為表現之特點與請求策略的運用情況，然後基於華語文化的觀點，說明華語中三種請求行為策略運用的特徵。第五章是教學應用，根據電視劇教學理論，設計運用電視劇的華語請求行為之教學範例。第六章為總結，說明研究結論與研究限制，並對未來的相關研究提出建議。

二、研究流程



第三節 語料蒐集與分析

一、語料取材原則

有關請求言語行為的研究，前人的研究通常採用言談任務完成法（DCT），但使用言談任務完成法進行調查時，受試者往往選擇較常識的答案，不易蒐集真實性的表現，此表示問卷調查的結果並不一定與受試者的實際言語行為相同。因此，本研究為觀察較實際性的華語請求言語行為，將台灣電視劇作為研究對象的。影視語言本身就源自於現實生活，並且是最貼近自然狀態的生活用語。影視語言具有兩個特點：

第一、語言的通俗性。影視節目面對的觀眾是具有多層次化的，除了特定的一些影片外，都應該實用通俗語言的。所謂的通俗語言，則是影片中使用的口頭語言。

第二、語言的準確性。由於影視畫面是展示在觀眾眼前的，任何細節對觀眾來說都是一覽無餘的，對於影視語言的要求是相當精確的，而每句台詞都必須得起觀眾的考驗。

還有本研究認為，不同的語言反映不同文化的特點，所以本文將根據華語文化進行分析華語請求行為的特徵。電視劇包含語言因素和文化因素，於是通過電視劇進行華語請求言語行為的研究，可以間接的瞭解華語請求行為和華語文化的特徵。然而，不是所有的電視劇值得作為研究對象，從而電視劇的選擇應該考慮以下幾點：

第一、考慮登場人物的語言使用。尤其是，有些台灣電視劇裡一些老人家常常將華語和台語混在一起使用。本文認為，台語也具有其語言的文化特徵，於是選擇電視劇時儘量避免台語較多的電視劇。

第二、考慮登場人物。一個人擁有個人的言語習慣，因此為蒐集多樣的請求表現，登場人物不宜太少，若每一個登場人物的年齡和背景不同，可以提供各種各樣的人際關係與請求表現。

第三，考慮時代設定。本研究針對現代華語請求表現進行研究，因而能與

現代生活比較聯想的時代背景為好。

第四、考慮電視劇的內容。戲劇性較強的電視劇可能影響到登場人物的講話表現，其言語行為比較誇張而不自然，因此選擇以日常生活為主的電視劇較適於研究對象。

第五、請求言語行為的使用頻率。本研究針對華語請求言語行為進行研究，於是得找請求的情景較多的電視劇。

二、語料來源

本研究依照上述內容並參照「百度排行榜」和「維基百科」網站，這幾年播出的台灣電視劇中以平均收視率較高的電視劇為主選擇共八部台灣電視劇，包括「小資女孩想前衝」、「向前走向愛走」、「我可能不會愛你」、「兩個爸爸」、「花是愛」、「金大花的華麗冒險」、「罪美麗」、「螺絲小姐要出嫁」。而將每部電視劇的第一集到第十集作為分析範圍。每一集長度約五十分鐘，不包含廣告。還有，本研究是每集電視劇從頭到為都看而蒐集語料的。本研究經過八部華語電視劇（共80集）的語料分析，蒐集到共1,095項的請求行為策略表現。以下為本文研究對象的電視劇目錄與請求表現次數表：

表三-1 電視劇目錄與請求表現次數

編號	電視劇標題	播出日期	請求表現次數
01	小資女孩向前衝 (1-10集)	2011年	178項
02	向前走向愛走 (1-10集)	2012年	142項
03	我可能不會愛你 (1-10集)	2011年	130項
04	兩個爸爸 (1-10集)	2013年	120項
05	花是愛 (1-10集)	2012年	118項
06	金大花的華麗冒險 (1-10集)	2013年	122項
07	罪美麗 (1-10集)	2012年	121項
08	螺絲小姐要出嫁 (1-10集)	2012年	164項
統計	共80集		1,095項

三、語料處理方法

本研究，先藉由文獻內容的比較分析，再提出請求言語行為的定義，依照該定義從電視劇上的對話蒐集華語請求言語行為的語料。然後，根據請求行為策略類型架構，採用內容分析法對華語請求表達步驟中的重疊部分進行統一歸納。請求言語行為一般要經過以下三個基本步驟完成：第一、起始行為策略，其功能為吸引聽話人的注意。第二、輔助行為策略，其功能為助於說服對方答應說話者的請求。第三、中心行為策略，其功能為所表達請意圖的行為。此三種策略也包含幾種次要策略：起始行為策略包括三種策略，如「稱呼語」、「人名」、「提醒語」；中心行為策略有共九種策略並分為直接行為與間接行為，直接策略包括「祈使行為」、「明確陳述」、「模糊陳述」、「義務陳述」、「願望陳述」，間接策略包括「建議性表現」、「準備性詢問」、「較強暗示」、「較弱暗示」；輔助行為策略有共13種策略，包括「說明理由」、「鬆綁」、「降低難度」、「預備」、「問前試探」、「道歉」、「感謝」、

「稱讚」、「威脅」、「自我介紹」、「懇求」、「事實資訊」、「補償」、。

本研究依照上述請求言語行為策略進行分析，分析的步驟包含三個階段。首先在請求言語行為的情景中找出請求表現，其次將請求表現區分三種請求策略，如起始行為、中心行為、輔助行為，最後再將此些請求策略區分次要策略。其預計分析步驟如下：

表三-2 請求言語行為分析步驟

情境) 曾愛行與天澤，兩個人是很熟的朋友的。以下兩個人的對話：

曾愛行：欸，我們董事長應該待你不薄吧。你現在有沒有覺得，其實上班是一個很明智的選擇。

天澤：都不知道能做多久，講這些幹嘛。

曾愛行：你真的很草莓耶，不管他說你什麼吞下去就對了。三句話，對不起、謝謝你、我愛你。就三句話，輪流較又反覆使用就對了啦。

天澤：曾愛行，我在辦正事，妳可以不要在旁邊一直碎碎唸嗎？

分析步驟一：對話中，選出請求行為表現的句子

曾愛行，我在辦正事，妳可以不要在旁邊一直碎碎唸嗎？

分析步驟二：將請求表現的句子區分以下三種請求策略

起始行為：曾愛行

輔助行為：我在辦正事

中心行為：妳可以不要在旁邊一直碎碎唸嗎？

分析步驟三：再將每個請求行為策略區分次要策略

起始行為（人名）：曾愛行

輔助行為（說明理由）：我在辦正事

中心行為（準備性詢問）：妳可以不要在旁邊一直碎碎唸嗎？

分析華語請求行為表現之語料處理，係使用Excel試算表軟體來進行建檔及登

錄工作，並加以統計分析算出各個請求策略的頻率，其記錄單位則以百分比來呈現。本研究，通過上述的語料分析呈現華語請求策略的整體選用與組合、起始行為策略運用與表現、中心行為策略運用與表現、輔助行為策略運用與表現、華語文化對華語請求行為表現的影響。

第四節 小結

以上詳述本研究的研究方法、研究架構與流程以及語料蒐集與處理方法。本文，研究華語請求言語行為，並將台灣電視劇作為研究對象，選擇共八部電視劇（共80集）。本研究，主要採用內容分析法進行研究，根據請求行為策略類型進行台灣電視劇裡呈現的請求行為之分析，分析內容包括起始行為、中心行為、輔助行為，並借助計算機算出其研究結果，以百分比來呈現。

第四章 電視劇的語料分析結果

本章說明，依據請求行為策略的分析框架對所蒐集到的語料進行的分析結果，主要分析華語電視劇中呈現的請求行為策略表現，並討論其結果內容。本章總共分為七個小節：第一節介紹本文所採用的請求策略分類框架；第二節分析整體請求行為策略的運用情況與策略組合選用；第三節分析起始行為策略的運用情況與表現特徵；第四節分析中心行為策略的運用情況與表現特徵；第五節分析輔助行為策略的運用情況與表現特徵；第六節為小結。

第一節 華語請求行為策略分類

本研究的華語請求行為策略分類基本上參照Blum-Kulka, House & Kasper (1989) 所列出的策略類型，包括起始行為策略、中心行為策略以及輔助行為策略。然而，進行蒐集語料時本研究發現，華語中Blum-Kulka, House & Kasper (1989) 提出的有些起始行為策略類型根本沒有出現，而在電視劇中華人會使用更多類型的輔助行為策略。因此，本文基於第二章文獻探討內容與蒐集語料時發現內容再歸納出本研究的請求行為策略類型。本研究的請求行為策略類型為總共25項，其中起始行為策略包含共3項次類策略；中心行為策略分為共9項次類策略；輔助行為策略包含共13項次類策略。以下表四-1為本文的請求行為策略類型框架：

表 四-1 本研究的請求策略類型

起始行為	<ol style="list-style-type: none"> 1. 稱呼語 (title) 2. 人名 (name) 3. 提醒語 (vocative) 	
中心行為	直接行為	1. 祈使語態 (mood derivable)
		2. 明確陳述 (explicit performative)
		3. 模糊陳述 (hedged performative)
		4. 義務陳述 (obligation performative)
		5. 願望陳述 (want statement)
	間接行為	6. 建議性表現 (suggestory formula)
		7. 準備性詢問 (query-preparatory)
		8. 較強暗示 (strong hint)
		9. 較弱暗示 (mild hint)
輔助行為	<ol style="list-style-type: none"> 1. 說明理由 (preparatory) 2. 鬆綁 (disarmer) 3. 降低難度 (imposition minimizer) 4. 預備 (preparatory) 5. 問前試探 (pre-commitment) 6. 道歉 (apology) 7. 感謝 (gratitude) 8. 稱讚 (compliment) 9. 威脅 (threat) 10. 自我介紹 (self-introduction) 11. 懇求 (entreat) 12. 事實資訊 (factual information) 13. 補償 (reward) 	

首先，Blum-Kulka, House & Kasper (1989) 的起始行為策略包含六種次要策略，如「稱呼語」、「打招呼語」、「道歉語」、「人名」、「提示語」以及「侮辱語」。然而，華語電視劇裡「打招呼語」和「侮辱語」未出現，而「道歉語」有時屬於起始行為策略而有時屬於輔助行為策略，如果用類似道歉的句子來引起聽話者的注意，其策略功能與起始行為策略切近，不過「道歉語」也可表示做錯了某件事情向聽話者道歉，其策略功能與輔助行為策略的功能相同。因此，本文將「道歉語」表面上分類於輔助行為策略，而將具有起始行為策略功能的「道歉語」分類於「提醒語」。根據上述內容，本研究將起始行為策略分為「稱呼語」、「人名」以及「提醒語」三種次類。

其次，本文的中心行為策略類型按照Blum-Kulka, House & Kasper (1989) 的九種中心行為策略，而本文將中心行為的大類策略只分為「直接策略」和「間接策略」。本來Blum-Kulka, House & Kasper (1989) 根據請求直接程度將中心行為大分為「直接行為」、「規約性間接行為」及「非規約性間接行為」，但本文將規約性間接行為與非規約性間接行為都當作看「間接策略」。

最後，本文認為，在Blum-Kulka, House & Kasper (1989) 的十種輔助行為策略中，「無禮」策略因未具有輔助行為的功能而不適於輔助行為策略，而「講道」策略在華語電視劇中未出現。因此，除此兩種輔助行為策略之外，本研究只採用其他八種輔助行為策略，而且參考孫曉曦、張東波 (2008) 的提出的輔助行為策略並加上五種策略，如「道歉」、「稱讚」、「自我介紹」、「懇求」以及「事實資訊」。

本研究，根據上述的請求行為策略類型進行了語料分析，集中在請求行為策略組合、請求行為策略類型（起始行為策略、中心行為策略、輔助行為策略）與其表現、影響請求策略選用的華語文化。

第二節 華語請求策略整體選用與組合

一、華語請求策略之整體選用

經過八部華語電視劇（共80集）的語料分析，本研究蒐集到共1,095項的請求行為策略表現。一項請求行為策略表現一定包含中心行為策略，從而1,095項

請求行為策略表現包含中心行為策略為1095項（100%），而其中起始行為策略為423項（38.63%），輔助行為策略為613項（55.98%）。八部華語電視劇的整體策略選用次數與頻率如下所示：

表 四-2 電視劇中整體請求行為策略選用統計

編號	電視劇標題	起始行為次數	中心行為次數	輔助行為次數
D1	小資女孩向前衝	65	178	99
D2	向前走向愛走	48	142	82
D3	我可能不會愛你	46	130	67
D4	兩個爸爸	58	120	65
D5	花是愛	45	118	66
D6	金大花的華麗冒險	53	122	75
D7	罪美麗	46	121	62
D8	螺絲小姐要出嫁	62	164	97
統計		423	1,095	613

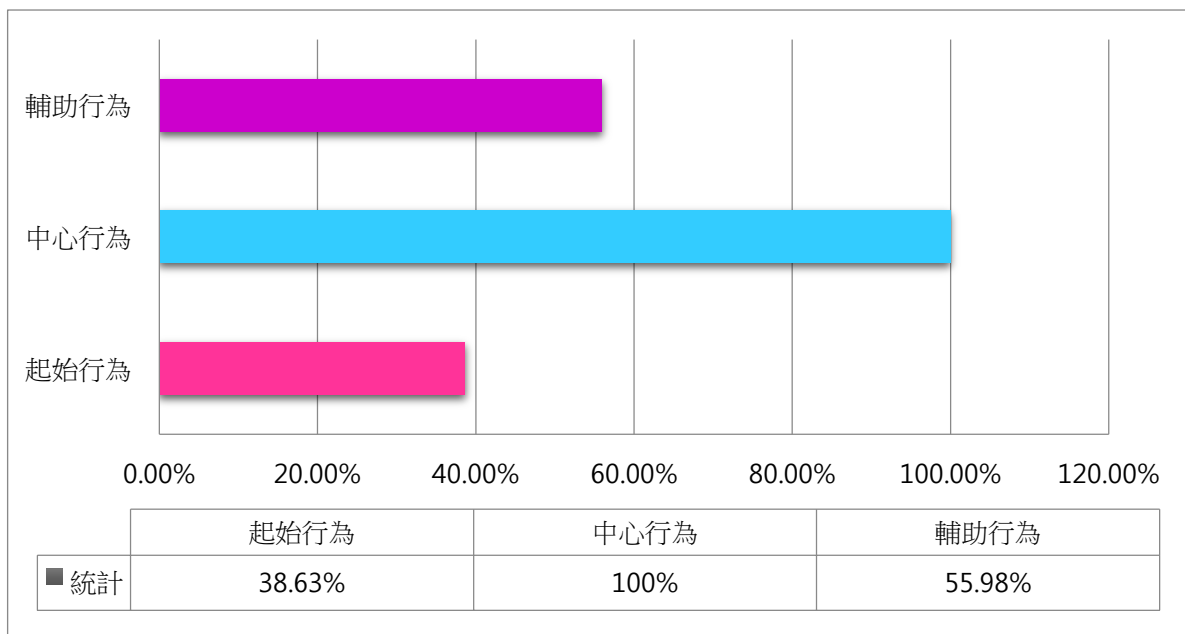


圖 四-1 電視劇中整體請求行為策略統計

二、華語請求策略組合與序列

請求行為通常要經過三個基本步驟來完成：起始行為、中心行為、輔助行為，但請求行為的完成不是必須經過每個步驟。中心行為是在請求行為中必須出現的成分，而起始行為和輔助行為是選擇成分（張照杰、王曉彤，1997），因此，隨者說話者的需要，請求行為策略的選用情況不同。華語電視劇中呈現的請求行為策略組合情況，請參考下表四-3與圖四-2：

表 四-3 電視劇中請求行為策略組合選用次數

策略組合	1組	2組	3組	4組	5組	統計
D1	54	86	37	1	0	178
D2	35	84	23	0	0	142
D3	44	63	19	2	2	130
D4	30	61	26	2	1	120
D5	37	52	28	1	0	118
D6	22	73	26	1	0	122
D7	42	54	22	2	1	121
D8	46	79	37	2	0	164
統計	310	552	218	11	4	1,095

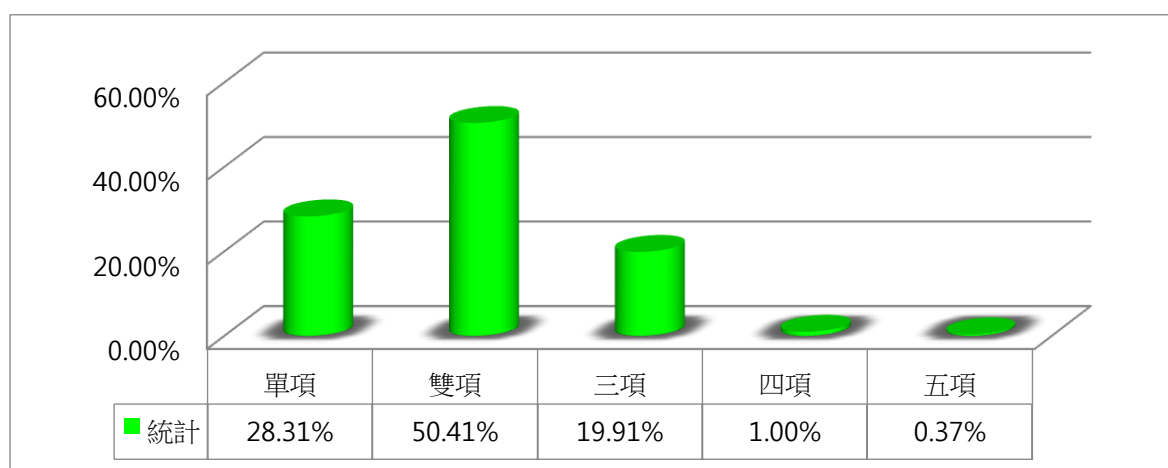


圖 四-2 電視劇中請求行為策略組合統計

表四-3與圖四-2表示，在1095項請求行為策略表現中雙項策略的使用頻率最高而達到了50.41%，其次單項策略的表現佔28.31%（310/1,095），選用三項策略的請求表現為19.91%（218/1,095），其外呈現了使用四項策略（1.00%）和五項策略（0.37%）的請求表現。以下各請求策略組合的表現與序例具例子詳細說明：

（一） 單項策略

單項策略為只使用中心行為策略完成請求行為表現。

（4）妳可以慢一點嗎？（D3-61）

（中心行為）

（二） 雙項策略組合

雙項策略是，中心行為策略加上起始行為策略或輔助行為策略的請求行為表現。請求行為表現中，起始行為通常位於句子最前面，如例句（5）；而輔助行為既可能出現在中心行為的前面也可能在後面，如例句（6）與例句（7）。

（5）老師，我們來玩黏土吧。（D4-77）

（起始行為）（中心行為）

（6）拜託妳不要哭啦，我最怕女生哭了。（D7-49）

（中心行為） （輔助行為）

（7）我累了，你回去吧。（D3-102）

（輔助行為）（中心行為）

（三） 三項策略組合

三項策略基本上呈現出「起始行為-輔助行為-中心行為」組合或者「起始行為-中心行為-輔助行為」組合，如例句（8），而像例句（9）和（10），一項請求行為表現中兩項不同的起始行為策略或者輔助行為策略會同時出現。

- (8) 沈杏仁，那個樂樂現在大尾了，都不來收公文了，待會兒妳幫我送。 (D1-168)
(起始行為) (輔助行為) (中心行為)
- (9) 欸，曼青啊，妳幫我媽咪打個電話給子恩，好不好？ (D7-56)
(起始行為1) (起始行為2) (中心行為)
- (10) 不好意思，因為我要出門了，我朋友的媳婦要生了，我要去幫幫忙，回來可能
(輔助行為1) (輔助行為2)
很晚了。那我們家承寬就麻煩妳照顧一下了。 (D8-128)
(中心行為)

(四) 四項策略組合和五項策略組合

請求行為表現可運用多項策略來呈現，不過根據本研究結果，選用多項策略的請求表現極少。以下例句(11)為運用四項策略的請求表現，而是以一項起始行為策略、兩項輔助行為策略以及一項中心行為策略來組成的。例句(12)為使用五項策略的請求表現，是以一項起始行為策略、三項輔助行為策略以及一項中心行為來組成的。

- (11) Maggie啊，我是鄭太太。兩個小的最近剛考完月考，我想帶他們出去放鬆一下。
(起始行為) (輔助行為1) (輔助行為2)
妳幫我們安排一個三天兩夜的行程去蘇美島。 (D7-17)
(中心行為)
- (12) 先生，不好意思，如果我看不成這個三點四十的這個電影，我女朋友她
(起始行為) (輔助行為1) (輔助行為2)
一定會跟我分手的啦。所以如果你們不介意的話，我可不可以跟你們買這張票？
(輔助行為3) (中心行為)

第三節 起始行為策略運用與表現

在請求言語行為中，起始行為策略是用於引起聽話者對請求行為產生感知

與注意，而是選擇性的成分，於是請求行為表現中不一定存在。本研究由1,095項請求行為表現中蒐集到共423（38.63%）項的起始行為策略，然而本章第二節已經說明，在一項請求行為表現中可存在兩個以上的起始行為策略，因此該423項的起始行為策略未意味著423項請求行為表現中都出現。根據研究結果，華語電視劇的請求行為表現中，起始行為策略的使用頻率不高。本文認為，該原因出於電視劇的情境特徵，電視劇的請求情境，有時省略前面的對話就展開說話者的請求行為，有時兩個人的對話進行上不需要插入起始行為。

本文將起始行為策略分為「稱呼語」、「人名」、「提醒語」三種策略，並進行了語料分析。八部華語電視劇中起始行為策略選用次數與頻率，如下表四-4與圖四-3所示：

表 四-4 電視劇中起始行為策略選用次數

編號	稱呼語	人名	提醒語	統計
D1	27	28	10	65
D2	23	14	11	48
D3	16	16	14	46
D4	38	15	5	58
D5	13	30	2	45
D6	26	25	2	53
D7	16	18	12	46
D8	38	22	2	62
統計	197	168	58	423

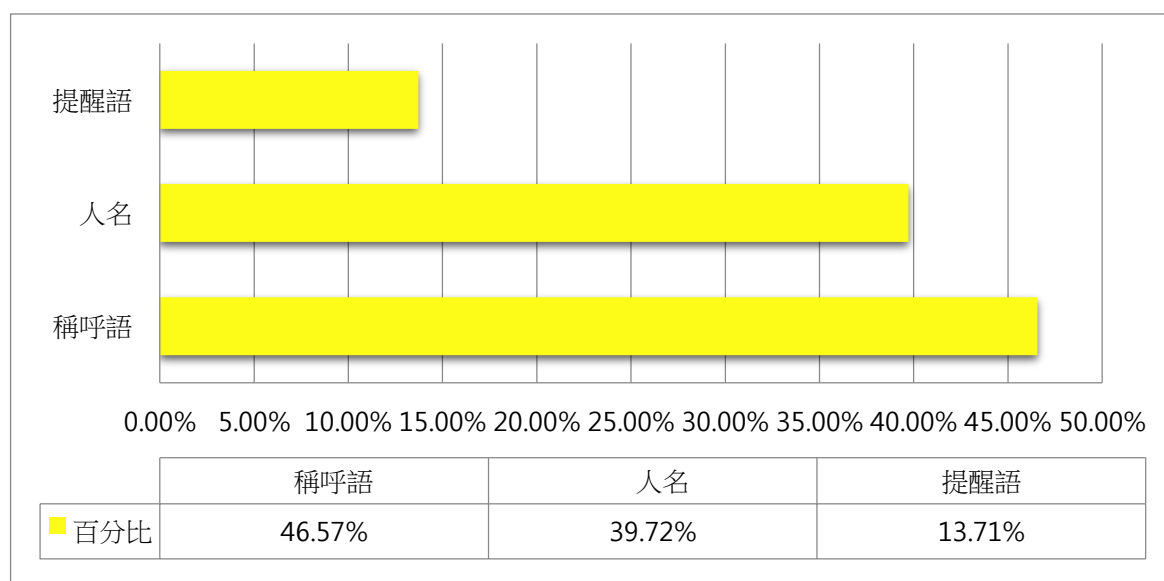


圖 四-3 電視劇中起始行為策略選用頻率

由表四-4與圖四-3可知，八部華語電視劇中的423項起始行為策略中，「稱呼語」策略佔46.57%（197/423），是最常使用的起始行為策略；其次「人名」策略為39.72%（168/423）；第三「提醒語」策略為13.71%（58/423），其使用頻率最低。以下在華語電視劇中起始行為策略如何呈現具例句仔細說明：

一、稱呼語

在華語請求行為中，稱呼語作為一個重要組成部分。稱呼語不僅引起交際對方的注意，也反映說話者和聽話者之間的社會距離、社會地位以及思想感請，因此恰當的稱呼語影響交際的成功與否。通過語料分析，本研究發現，根據稱呼語的類型可知交際雙方的社會關係，而可推測請求行為表現的禮貌程度或直接程度，從而本文將稱呼語再分為四種類型：「禮貌標記」、「職稱語」、「親屬語」以及「親切語」，而進一步說明其表現類型與功能⁵。

（一）禮貌標記

⁵ 本文的稱呼語分類參照顧曰國（2001）提出的現代華語稱呼語系統

進行請求行為時，說話者根據自己的交際經驗判斷與交際對方之間的社會關係並選擇恰當的稱呼語。華語電視劇的請求行為表現中，如果說話者與聽話者是陌生的社會關係或者兩者不熟，說話者常選用「禮貌標記」稱呼語來開始請求行為拉近雙方的社會關係，而表現向聽話者的尊敬或禮貌。華語中，「禮貌標記」稱呼語包含「先生」、「小姐」、「女士」、「阿姨」等等，也可用「全名/姓/名+禮貌標記稱呼語」形式表達。例如：

(13) 高先生，要不要跟Eddi合照一下？(D8-124)

(14) 小姐，不好意思，我去一下洗手間，麻煩妳幫我顧一下，謝謝。(D4-8)

(15) 曾吳美女女士，我們家唐律師待會就要來了，記得把驗傷單給他。(D4-22)

(16) 阿姨，請給我一個氣球。(D1-4)

(二) 職稱語

在華語請求行為表現中，「職稱語」明顯地顯示說話者和聽話者之間的社會地位，說話者使用「職稱語」可以表示向聽話者的敬意，而該「職稱語」卻將交際雙方的距離拉長。華語中，「職稱語」的形式就是根據聽話者的所從事的職位或職業名稱所為稱呼，而用「姓+職位/職業」的形式來呈現。例如：

(17) 老師，可以麻煩你把球給我嗎？(D1-143)

(18) 唐律師，警察說我是涉嫌詐欺，現在要拘提我，你可不可以趕快過來一下？
(D4-73)

(19) 董事長，我可不可以跟你借個東西？你家。(D2-61)

(20) 社長，我可不可以跟你商量一件事阿？(D5-76)

(21) 老闆娘，門口的紙箱可以給我嗎？(D7-27)

(三) 親屬語

「親屬語」反映交際雙方之間的家庭關係，常見的稱呼形式「爸爸」、

「媽媽」、「姐姐」、「哥哥」等等，如例句（22）、（23），而使用「姓/名+親屬語」形式表達，如例句（24）、（25）。通過語料分析，本研究發現，如例句（26），華語口語中說話者常將「親屬語」縮短使用。

（22）爸爸，我們可以再去騎一圈嗎？（D7-64）

（23）阿公，我好想你喔。我可不可以助這裡最近？（D2-23）

（24）白叔，我調去新加坡以後就麻煩你了。（D3-118）

（25）冠軍哥，你帶我去登山，好不好？（D6-25）

（26）媽，請妳認真聽我說一次，就一次就好了。（D6-90）

（四）親切語

進行華語請求行為時，說話者借用「親切語」縮短自己與聽話者之間的心理距離，並表示兩者的親密關係。華語中「親切語」通常像例句（27），說話者用「小+名」形式來稱呼聽話者，而隨然交際雙方不是血緣關係，說話者也使用「親屬稱謂」拉近交際雙方的心理距離，如「姓+媽」、「阿姨」、「大哥」等等，例句（28）也說話者（女朋友）用「名+哥」形式稱呼聽話者（男朋友），體現兩者的親密關係。此外，可選用「阿+名」、「寶貝」、「小子」等親切稱呼，如例句（29）、（30）。

（27）小任，你可以過來一下嗎？（D2-80）

（28）大仁哥，我們明天去花學小徑玩，好不好？（D3-62）

（29）小子，我跟你說，你不要因為工作就疏忽了Vivian，有空的時候要常常帶她出去走走，逛逛街。（D8-65）

（30）Honey，不要再跟我冷戰了。我已經幫妳訂好東京的機票，我帶妳去東京玩七天，帶妳去看天空樹，妳覺得怎麼樣？（D8-45）

二、人名

根據研究結果，華語請求行為中「人名」策略較常使用，起始行為中其選用頻率39.72% (168/423)。華語中，「人名」的功能為與「稱呼語」的一樣，一方面引起交際對方的注意，一方面體現交際雙方之間的社會距離或感請。「人名」為以「全名」或「名」的形式來呈現。例如：

- (31) 沈杏仁，我受傷了。妳幫我擦藥。(D1-149)
- (32) 溫振華，不要扯開話題啊。(D4-105)
- (33) 子恩啊，麻煩你帶薇薇認識一下環境。(D7-40)
- (34) 樂樂，妳沒事，要不要先回妳座位阿？妳這樣搞得我很緊張。(D6-16)

三、提醒語

研究結果表示，起始行為中「提醒語」的選用頻率不高，佔13.71% (58/423)。華語中「提醒語」的功能為提醒交際對方的注意的，包含「欸」、「喂」、「喔」、「不好意思」等，其中「欸」表示招呼或提醒對方注意；「喂」用於招呼；「喔」表示終於明白了⁶。通過語料分析，本研究發現，在聽話者的社會地位相對較高或者兩者關係不熟的情況下，說話者幾乎未選用「欸」、「喂」以及「喔」等提醒語，可能說話者為避免向聽話者的無禮。以下例句(35)、(36)、(37)都為，在交際雙方的關係較熟或平等的情景下呈現的請求行為表現。如例句(38)，「不好意思」表現不是實際上向聽話者真的道歉的，只是借用類似「道歉語」引起聽話者的注意。

- (35) 喂，把妳的電話給我。(D2-24)
- (36) 欸，幫我跟妳未婚妻問聲好。(D6-31)
- (37) 喔，趕快，趕快開冷氣給子恩。(D7-100)

⁶ 參《實用現代漢語語法》(鄧守信策劃，1996)

(38) 不好意思，不好意思，那是我的鞋。(D3-1)

基於本節的分析，華語電視劇請求行為中起始行為的策略類型可歸納如下表四-5，表中各策略類型的表現作用與表現形式一起排列。

表 四-5 華語起始行為策略類型

策略大類	策略次類	表現作用	表現形式
稱呼語	1. 禮貌標記	拉近交際雙方的社會關係，表達尊敬或禮貌	「先生」、「小姐」、「女士」、「阿姨」、「大師」、「太太」、「全名/姓/名+禮貌標記」等
	2. 職稱語	聽話者的所從事的職位或職業名稱所為稱呼，雖表示敬意而交際雙方的距離拉長	「職位名稱」：董事長、社長等 「職業名稱」：老師、律師等 「姓+職位名稱/職業名稱」
	3. 親屬語	反映交際雙方之間的家庭關係	「爸爸」、「媽媽」、「哥哥」、「姐姐」、「阿姨」、「叔叔」、「姓/名+親屬語」等
	4. 親切語	縮短交際雙方之間的心理距離，表示兩者的親密關係	「小+名」：小任、小可等 「姓/名+親屬語」：沈媽媽、大仁哥、思儀姐等 「寶貝」、「小子」、「阿姨」、「大哥」等
人名	引起交際對方的注意，體現交際雙方之間的社會距離或感情	「全名」：沈杏仁、金大花等 「名」：清竹、子恩等	
提醒語	提醒交際對方的注意	「欸」、「喂」、「喔」、「不好意思」等	

第四節 中心行為策略運用與表現

分析華語請求行為表現的核心就是中心行為，中心行為表現決定整體請求行為表現的類型。請求行為表現大分為「直接行為」和「間接行為」，通常其表現越間接越禮貌，然而本文在第二章文獻探討提及，有些研究結果表示間接

行為的普遍性不適用於華語請求行為表現。因此，通過語料分析，本研究再考察華語中請求行為策略的選用情況和其表現特徵如何。

本研究由華語電視劇蒐集到1,095項中心行為表現，根據九種中心行為策略類型對1095項中心行為表現進行分析。九種中心行為策略中「祈使語態：MD」、「明確陳述：EP」、「模糊陳述：HP」、「義務陳述：OS」以及「願望陳述：WS」屬於「直接策略」；而「建議性表現：SF」、「準備性詢問：QU」、「較強暗示：SH」以及「較弱暗示：MH」屬於「間接策略」。以下中心行為策略的選用情況分析結果，請參考下表四-6與圖四-4：

表 四-6 電視劇中中心行為策略選用次數

編號	直接策略					間接策略				統計
	MD	EP	HP	OS	WS	SF	QU	SH	MH	
D1	103	0	3	9	19	6	16	22	0	178
D2	72	2	2	8	12	8	16	20	2	142
D3	70	0	0	4	14	11	25	6	0	130
D4	67	1	1	8	4	5	25	8	1	120
D5	50	1	2	1	8	10	28	16	2	118
D6	60	1	1	10	16	10	16	8	0	122
D7	54	0	2	10	10	7	25	13	1	121
D8	82	1	1	18	14	8	19	21	0	164
統計	558	6	12	68	97	65	170	114	5	1,095
	741					354				

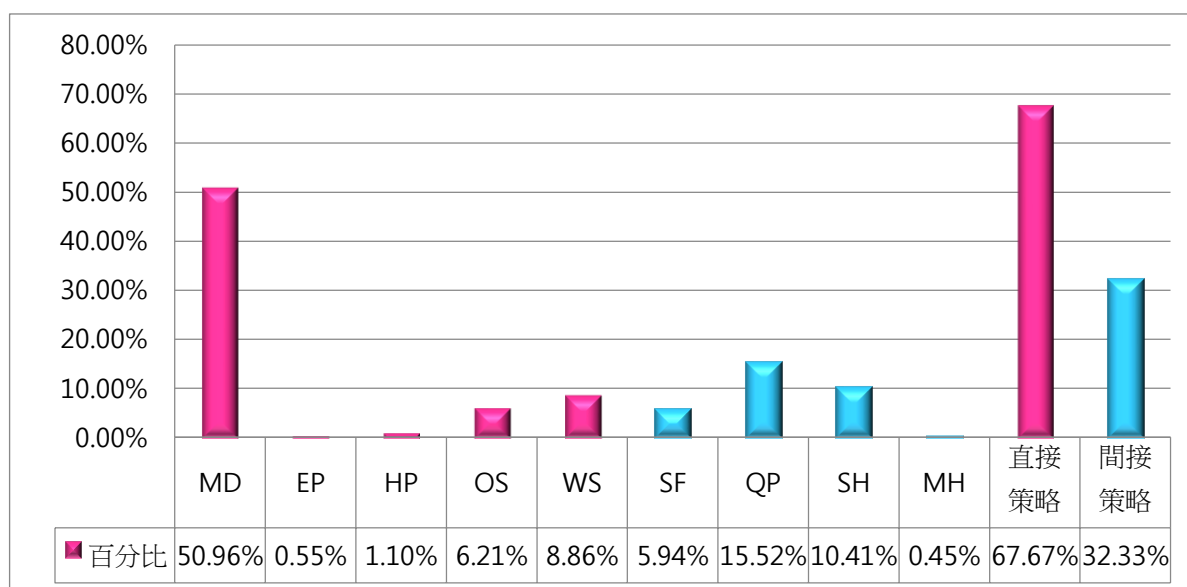


圖 四-4 電視劇中中心行為策略選用頻率

觀察表四-6與圖四-4可發現，華語電視劇的請求行為表現，傾向使用「直接策略」的請求表現，其選用頻率達到67.67%（741/1,095），而「間接策略」的使用頻率為32.33%（354/1,095）。九種中心行為策略中，屬於「直接策略」的「祈使語態：MD」策略的選用頻率最高，為50.96%（558/1,095），其次就為屬於「間接策略」的「準備性詢問：QU」策略佔15.52%（170/1,095），第三為「較強暗示：SH」策略，佔10.41%（114/1,095），而其中「模糊陳述」策略（1.10%）、「明確陳述：EP」策略（0.55%）以及「較弱暗示：MH」策略（0.45%）的請求表現極少。有意思的現象是，「祈使語態」策略的選用頻率明顯高於其他策略，從而本文將特別關注華語中「祈使語態」策略並進行其表現分析。根據以上研究結果，繼續探討中心行為策略的表現特徵。

一、直接策略

本研究結果表示，華語電視劇的請求行為表現中「直接策略」的表現最多。「直接策略」是指，說話者以明確的話語向聽話者直接表達請求表現，通常使用祈使句、行為句或陳述句來呈現（姚舜霞、邱天河，2003）。「直接策略」根據句型表現與直接程度可分為「祈使語態」策略、「明確陳述」策略、「模

糊陳述」策略、「義務陳述」策略以及「願望陳述」策略。

(一) 祈使語態 (Mood derivable)

由研究結果可知，華語中使用「祈使語態」策略的請求表現最多，佔50.96% (558/1,095)。「祈使語態」策略主要通過祈使句來表達請求，其表現形式多樣的，而於九種中心行為策略中該策略的直接程度最強。華語中祈使句通常使用「行為動詞」，還有以「給我+動詞」、「讓我+動詞」、「幫我+動詞」、「不要+動詞」、「別+動詞」等形式呈現請求表現。以下為「祈使語態」策略的基本句型：

- (39) 妳先付啦，我發薪水再給妳。(D1-105)
- (40) 鐘楚紅，把裡面的紙拖把給我拿來啦。(D7-107)
- (41) 不然這樣，我少收妳一點，這朵讓我帶走。(D2-9)
- (42) 欸，等一下進去賣場，你幫我挑一條。(D4-4)
- (43) 小心一點，別弄壞我們家地板。(D7-94)
- (44) 你不瞭解狀況，就不要亂下結論。(D6-15)

例句(39)為很熟的朋友之間的請求表現、只使用行為動詞直接請求讓聽話者先付錢。例句(40)是在家庭裡長輩向更年輕人物之請求表現，用「給我+動詞」形式來直接表達說話者的請求。例句(41)為在不熟的朋友之間的請求表現，說話者用「讓我+動詞」形式表達要求。例句(42)，說話者運用「幫我+動詞」形式向家人進行請求。例句(43)為一位太太向修理工的請求表現，而例句(44)是很好朋友之間的請求表現，例句(43)、(44)使用「別+動詞」和「不要+動詞」形式呈現請求，該兩種句型都表示讓聽話者停止某一件事情。以上六項「祈使語態」策略表現中「幫我+動詞」形式和「不要+動詞」形式的請求表現在華語電視劇裡較易看得到。以上六項祈使句表現為減輕直接程度都未運用其他輔助性的手段，從而可說此些請求行為的直接程度很高。

然而，通過語料分析，本研究發現，華語請求表現中說話者幾乎不會純粹使用祈使句，說話者為表達禮貌或緩和請求行為的力度，將於祈使句裡運用輔助性的手段，其中將「模糊語」⁷、「禮貌用語」以及「附加問句」的手段較常使用。雖然其他中心行為策略表現中也出現輔助性手段，但在「祈使語態」策略表現中其使用更明顯。以下通過例證探討「祈使語態」策略表現中上述的三種輔助性手段如何使用：

A. 模糊語

「模糊語」是指，一些使聽話者得不到明確的訊息的詞語⁸。在華語請求表現中，「模糊語」在意思上傳達一種模糊性，做緩和請求語氣的作用，例如：「一點」、「稍稍」、「一下」等等。華語請求表現中，「一點」和「一下」的出現相當多。

(45) 爸，你小聲一點啊，他們在比賽。(D4-119)

(46) 如果可以的話，盡可能幫她喬一個好一點的價格，把貸款利率弄低一點。
(D1-74)

(47) 思儀姐，這是今年的財務報表，妳看一下。(D8-4)

(48) 勝君，幫我約一下Robin。(D8-123)

例句(45)、(46)的交際雙方都是很熟的關係，但例句(45)的聽話者比說話者長輩，而例句(46)的請求情境有難度，於是說話者都在請求命題內容加上「一點」的模糊性詞語緩和其請求語氣。例句(47)、(48)的說話者與聽話者也很熟，說話者都使用「一下」減輕請求行為的強加性。

⁷ Lakoff (1972) 提出的概念，指「把事物弄得模模糊糊的詞語」

⁸ 參范燕妮 (2011)

B. 禮貌用語

華語中「祈使語態」策略表現中「禮貌用語」的出現不少，常見的「禮貌用語」有「請」、「拜託」、「麻煩」等等：「請」表達希望對方做某事的意義，同時表示恭敬、慎重，或使請求語氣委婉；「拜託」為托人辦事的敬詞，表示禮貌⁹；「麻煩」表示打擾交際對方或對方致歉，降低請求行為的直接程度。

(49) 總經理，標案的截止日是明天，請您盡快審查。(D8-95)

(50) 孟太太，請妳以後不要打電話給我。(D2-94)

(51) 週年慶，拜託你不要在睡前跟我講這種會讓我做惡夢的話題。(D1-140)

(52) 他的特助也回去，所以拜託妳們現在把腦子裡面那些不得體的東西刪除。
(D8-72)

(53) 先生，麻煩你把車開走。再不開走，我們要開罰單囉。(D6-49)

(54) 下次麻煩請妳準時繳管理費。(D4-40)

例句(49)為下屬向上司的請求表現，因交際雙方之間存在社會地位上的差異而說話者用「請+您」的禮貌用語來進行請求行為，而例句(50)的說話者也使用「請」較禮貌地表達要求。例句(51)的請求內容為說話者讓朋友停止提及有關週年慶，說話者在使用「不要」的祈使句前面加上「拜託」，弱化請求語氣。例句(52)為家人之間的請求表現，也運用「拜託」較禮貌地表達。例句(53)為警察對有個男生的請求表現，而例句(54)為公寓的主委向主客的請求表現，雖然此兩項請求表現策略的直接性很強，但說話者都以「麻煩」、「麻煩+請」的使用委婉請求行為的力度。

C. 附加問句

華語請求表現中，祈使句單獨使用時請求行為的強加性較大，而當祈使句

⁹ 參現代漢語大詞典（上海辭書出版社，2007）

加上「附加問句」時可緩和請求行為的強度。華語電視劇的請求表現中，常見的「附加問句」形式有「好不好？」、「好嗎？」以及「可以嗎？」。

(55) 老闆娘，借我把剪刀，好不好？ (D2-103)

(56) 程又青啊，有空，幫我去勸一下妳大嫂，好不好？ (D3-66)

(57) 杜經理，請妳上來為我們致詞祝福大家，好嗎？ (D6-109)

(58) 那妳既然知道了，以後請妳在公司要更加的小心，可以嗎？ (D6-85)

例句(55)為在餐廳客人向老闆娘請求時發話的表現，說話者運用「祈使句+附加問句」形式降低請求行為的直接性。例句(56)為哥哥向妹妹的請求表現，說話者都先在祈使句裡運用「一下」模糊語並再加上「好不好？」附加問句委婉請求語氣。例句(57)、(58)為說話者使用「請妳+祈使句+附加問句」形式更禮貌地表達請求命題。

根據研究結果，以上三種輔助性手段在華語請求行為表現中相當頻繁地運用，尤其華語「祈使語態」策略表現中其現象突出。因此可說，華語中「祈使語態」策略的請求表現不等於不禮貌表現，「祈使語態」策略便是最直接的請求表現，但經常使用「模糊語」、「禮貌用語」以及「附加問句」等輔助性手段來降低直接程度，也向聽話者表達禮貌。

(二) 明確陳述 (Explicit performative)

由本研究結果可知，華語中「明確陳述」策略的運用頻率相當低，只占0.55% (6/1,095)。「明確陳述」策略為清楚明白地表達請求命題，使用請求的施為動詞表達請求命題而其表現較多，例如：「讓/叫」、「要求」、「請求」、「求」、「求求」、「祈求」等等。

(59) 今天晚上讓你下廚招待，因為你上次欠我一次。(D4-98)

(60) 我只求你留下金馬的店面，讓她可以做生意。(D6-37)

(61) 我求求你千萬不要開除我，我真的好需要這份工作。(D2-116)

例句(59)為很熟的同事之間的請求表現，說話者使用「讓你+動詞」形式明確陳述請求命題。「讓/叫」相常用於華語口語中，在意思上傳達不耐煩的請求¹⁰，而通常使用「讓/叫」的說話者的社會地位高於聽話者。例句(60)、(61)都是，聽話者的社會地位高於說話者的情境下發話的請求表現，說話者運用「求」或「求求」向聽話者表達絕望的懇求。使用「求」或「求求」的請求表現，雖然在句型上直接程度較強，但在意思上帶著謙虛的態度禮貌地傳達要求。

(三) 模糊陳述 (Hedged performative)

「模糊陳述」策略用模糊施為句的形式來弱化請求表現的力度。華語中，「模糊陳述」策略表現一方面表達不確定聽話者是否接受請求，一方面表達請求的必要性，常見的形式有「想要」、「想讓」、「想叫」、「不得不讓」等等。然而，根據研究結果使用「模糊陳述」策略的請求表現很少(1.10%)，總共1,095項請求表現中只有12項。

(62) 我想請妳幫我打聽這幾個案子的實際成交價，找別人查不可靠，我相信以你的人脈問到的行情價才是真的。(D2-121)

(63) 我有一個想法，我想要你離開集團的母體到光強去做副總。(D8-16)

(64) 可是，可能要麻煩妳叫他一下，因為我一定要親自換給他本人。(D7-14)

以上三項請求表現都為，使用「模糊陳述」策略使請求表現變得更加委婉而禮貌。例句(62)、(63)都為上司向下屬的請求表現，例句(62)的說話者使用「想請」形式來而例句(63)運用「想要」形式來委婉表達請求。例句(64)是說話者向一位陌生的太太的請求表現，使用「可能要」形式來較禮貌地表達請求。

¹⁰ 參姚舜霞、邱天河(2003)

(四) 義務陳述 (Obligation statements)

「義務陳述」策略指是，說話者向聽話者陳述聽話者有義務去實施某件事。華語中，「應該」、「該」、「必須」、「得」、「要」等等則是表達義務的詞語。本研究蒐集的語料中，使用「義務陳述」策略的頻率不高，為6.21% (68/1,095)。

(65) 你應該為你剛剛的態度跟沈杏仁小姐道歉。 (D1-125)

(66) 妳今天必須跟我一起把工作做完，這樣我才能如願以償的跟Terry去爬山。
(D6-19)

(67) 我不希望曼青為我擔心，所以妳們兩個也要替我保守秘密。 (D7-65)

(68) Daddy，我不管啦，你一定要幫我出這口氣。 (D8-107)

例句 (65)、(66) 都為，說話者的社會地位高於聽話者之請求表現。例句 (65) 的說話者用「應該」的義務詞語來傳達聽話者的道德上義務，例句 (66) 為運用「必須」的義務詞語強調表達，聽話者有義務做完工作。例句 (67) 的說話者使用「要」的義務詞語向家人請求，而例句 (68) 是於「要」的義務詞語前面加上副詞「一定」，更加強表達聽話者的義務。

(五) 願望陳述 (Want statements)

「願望陳述」策略是用來表達說話者的需要、需求、願望以及希望，而常使用的動詞包含「需要」、「希望」、「想」、「願望」等等。根據研究結果，使用「願望陳述」策略為8.86% (97/1,095)，在直接策略中其使用頻率為第二。

(69) 希望各位之後還能夠繼續支持我們京師百貨。 (D1-79)

(70) 我需要聊一聊啦。 (D3-54)

(71) 我想看看你的照片。 (D7-102)

(72) 平常我是不會關妳，但今天我偏偏要妳陪我吃飯。 (D2-46)

例句 (69) 使用「希望」向聽話者陳述要求，在交際雙方之間有距離的情境下較多出現使用「希望」的請求表現。例句 (70) 用「需要」來陳述需求，例句 (71) 使用「想」傳達要求。通過語料分析，本研究發現，當說話者與聽話者之間的關係很熟時常使用「需要」和「想」，其中「想」的使用較頻繁。例句 (72) 為說話者運用「要」向女朋友表達要求，使用「要」的請求表現有著使用「想」的請求表現更強烈的意願。

二、間接策略

由研究結果可知，華語中「間接策略」使用頻率低於「直接策略」。「間接策略」是指，說話者通過一些固定的形式或暗示的方法委婉間接地向聽話者傳達自己的要求，而若說話者運用暗示的方法，聽話者依照具體的語境要推測說話者的意圖（姚舜霞、邱天河，2003）。「間接策略」也根據句型表現與直接程度可分為「建議性表現」策略、「準備性詢問」策略、「較強暗示」策略以及「較弱暗示」策略。

（六）建議性表現（Suggestory formula）

「建議性表現」策略是指，說話者使用一些固定的表現形式將請求變成建議，如「……如何?」、「……怎麼樣?」、「我們……」、「要不要」、「要不……」等等。「建議性表現」策略減輕請求的強加性，而對聽話者給予是否接受請求的餘地。根據研究結果，華語中「建議性表現」策略的使用不多，只佔5.94%（65/1,095）。

(73) 這個不是我的棋子，那我們重來。(D4-70)

(74) 不好意思，我朋友不在，我們調頭吧。(D3-91)

(75) 怡華，妳也挑一陳子了，其實我肚子有點餓，我們先去吃個飯，好不好?

(D6-95)

(76) 你要不要現在畫給我看? (D4-50)

- (77) 要不我安排那個副總進入光強輔助吳建樹怎麼樣？給年輕人一個機會。
(D8-32)

如例句(73)，「建議性表現」策略表現中使用「我們……」形式的請求表現可常見，而「我們……」形式通常與語氣助詞「吧」或者附加問句「好不好？」一起使用，更禮貌地傳達請求命題，如例句(74)、(75)。請求表現中附加問句「好不好？」的功能在前面已提過，它可委婉請求語氣；而語氣助詞「吧」將請求語氣緩和一些，也有著建議或勸告的意味。如例句(76)、(77)，「要不要」形式與「要不……怎麼樣？」形式都借用疑問句的形式表達要求，它們具有較強的建議性語氣，其中「要不要」形式的使用較頻繁。

(七) 準備性詢問 (Query preparatory)

「準備性詢問」策略，主要詢問聽話者的執行能力、可能性以及意願，而通常用疑問句的形式表達請求表現，例如：「可以……嗎？」、「可不可以」、「能……嗎？」、「能不能？」、「願意……嗎？」等等。由研究結果可知，華語中「準備性詢問」策略的使用較多，其使用頻率佔15.52% (170/1,095)，為排名前第二。

- (78) 又青，待會可以跟你一起去巡櫃嗎？ (D3-30)
- (79) 思儀姐，這是客戶寄來的樣品。你可不可以幫我在核對一下？ (D8-87)
- (80) 妳就不能安靜一點嗎？我現在需要的是專心，我要把他們甩掉。 (D5-46)
- (81) 振華，能不能麻煩你幫我盛一碗湯？ (D4-47)
- (82) 我還不想回去耶，可能是吃太飽了啦。你願意陪我到附近走一走嗎？ (D6-94)
- (83) 李怡華，你願不願意跟我談一場熱量既低又毫無負擔的輕戀愛呢？ (D5-24)
- (84) 方便讓我貼一下尋貓啟事嗎？一個禮拜就好。 (D4-44)

本研究通過語料分析發現，華語「準備性詢問」策略中使用「可以……嗎？」

或「可不可以」形式來詢問執行可能性的請求表現較多，如例句（78）、（79），而使用「能……嗎？」或者「能不能？」形式來詢問執行能力的請求表現也不少出現，如例句（80）、（81）。此外，有用「願意……嗎？」或「願不願意」形式的請求表現，如例句（82）、（83），也有使用「方便……嗎？」形式的請求表現，如例句（84），而其使用次數極少。

（八）較強暗示（Strong hints）

「較強暗示」策略是指，說話者不是直接傳達請求，而是間接提及與請求有關的一些事情，因此聽話者依照請求情境和發話內容要推測說話者的意圖。根據數據分析，華語中心行為策略中「較強暗示」策略的使用頻率，佔10.41%（114/1,095），為排名前第三，而「較強暗示」策略在社會關係親密的人之間或者交際雙方互相認同請求情境較常被使用。此策略的表現如下：

（85）溫蒂爸爸，好亮，我眼睛快睜不開了。（D4-103）

（86）先生，不好意思，我們準備打烊囉。（D3-19）

（87）蔓蒂，美食街的促銷文宣呢？（D1-102）

（88）我在妳家樓下。（D3-72）

如例句（85）、（86），說話者說出請求的理由、原因、背景等，暗示某些請求：例句（85）的情景是，說話者以說出請求的原因來，向聽話者暗示要調節燈光的亮度；例句（86）的情景是，說話者先說道歉而說明請求的理由，向聽話者委婉地暗示要結帳。例句（87）為上司向下屬的請求表現，說話者以提及需要的東西使得聽話者認識說話者的意圖。例句（88）為，說話者向很熟朋友的請求表現，說話者以告訴朋友自己在朋友家的樓下，拐彎抹角地傳達跟朋友見個面。

（九）較弱暗示（Mild hints）

由研究結果可知，華語中「較弱暗示」策略的使用頻率最低，佔0.45%（5/

1,095)。「較弱暗示」策略是指，沒有明顯包含請求的話語，而說話者的發話內容和請求內容本身沒有關係，於是聽話者只根據語境來要推斷說話者的發話意圖。例如：

(89) 媽，我們在唸書耶，後天要期中考。(D2-18)

(90) 那你晚上有沒有空？我有事跟你講。(D5-30)

例句(89)為，說話者向媽媽的請求表現，因媽媽一直問朋友的私人問題，而說話者以委婉說出「我們在念書」，暗示希望媽媽離開房間。如例句(90)，說話者雖然沒有明顯地說出請求內容，而聽話者就認識說話者的請求意圖。

基於本節的分析，華語電視劇請求行為中中心行為的策略類型可歸納如下表四-7，表中各策略類型的表現作用與表現形式一起排列。

表 四-7 華語請求中心行為策略類型

策略大類	策略次類	表現作用	表現形式
直接策略	1. 祈使語態	通過祈使句來，直接表達請求命題	「行為動詞」、「給我+動詞」、「讓我+動詞」、「幫我+動詞」、「不要+動詞」、「別+動詞」等
	2. 明確陳述	使用請求的施為動詞，清楚明白表達請求命題	「讓/叫」、「要求」、「請求」、「求」、「求求」、「祈求」等
	3. 模糊陳述	使用模糊施為句的形式來弱化請求表現的力度	「想要」、「想讓」、「想叫」、「想請」、「不得不讓」等
	4. 義務陳述	陳述交際對方有義務去實施某件事	「應該」、「該」、「必須」、「得」、「要」等
	5. 願望陳述	表達說話者的需要、需求、願望以希望	「需要」、「希望」、「願望」、「想」、「要」等
間接策略	6. 建議性表現	用一些固定的表現形式將請求變成建議，減輕請求的強加性	「……如何?」、「……怎麼樣?」、「我們……吧」、「要不要」、「要不」等
	7. 準備性詢問	詢問交際對方的執行能力、可能性以及意願	「可以……嗎?」、「可不可以」、「能……嗎?」、「能不能」、「願意……嗎?」、「願不願意」、「方便……嗎?」等
	8. 較強暗示	以間接提及與請求有關的事情來，暗示自己的請求意圖	「我在妳家樓下」、「好亮，我眼睛快睜不開了」等
	9. 較弱暗示	因沒有明顯包含請求話語而交際對方根據語境要推斷請求意圖	「那妳晚上有沒有空?」、「我們在唸書耶，後天要期中考」等

第五節 輔助行為策略運用與表現

當請求時，為達到請求行為的目的，除起始行為策略外，人們往往使用不同類型的輔助行為策略支持中心行為策略。在請求言語行為中，輔助行為是選擇性的成分，與起始行為一樣請求表現中不一定出現。華語中，輔助行為通常出現於中心行為的前面或者後面。本研究由1,095項請求行為表現中蒐集了共613（55.98%）項的輔助行為策略表現。通過語料分析本文發現，華語中請求行為本身有難度，輔助行為策略的使用頻率較高，而請求行為的難度越高，使用的輔助行為策略越多，或者輔助行為策略表現越長。

根據本章第一節提出的十三項輔助行為策略類型，本研究進行了輔助行為的分析，該策略包含「說明原因」、「鬆綁」、「降低難度」、「預備」、「問前試探」等等，其作用所不同。八部華語電視劇中輔助行為策略的選用次數與頻率，如下表四-8與圖四-5所示：

表 四-8 電視劇中輔助行為策略選用次數

編號	說明原因	鬆綁	降低難度	預備	問前試探	道歉	感謝	稱讚	威脅	自我介紹	懇求	事實資訊	補償	統計
D1	51	4	12	5	0	5	1	6	6	3	0	1	5	99
D2	58	3	3	4	2	0	0	5	0	0	0	0	7	82
D3	40	0	2	6	3	9	0	1	0	1	1	0	4	67
D4	44	0	1	1	1	8	1	1	2	1	0	1	4	65
D5	37	1	3	3	0	9	3	4	2	0	1	0	3	66
D6	49	3	4	1	7	1	1	1	4	0	0	0	4	75
D7	32	2	4	6	6	5	1	2	1	1	1	0	1	62
D8	57	2	7	3	0	11	1	0	3	1	5	4	3	97
統計	368	15	36	29	19	48	8	20	18	7	8	6	31	613

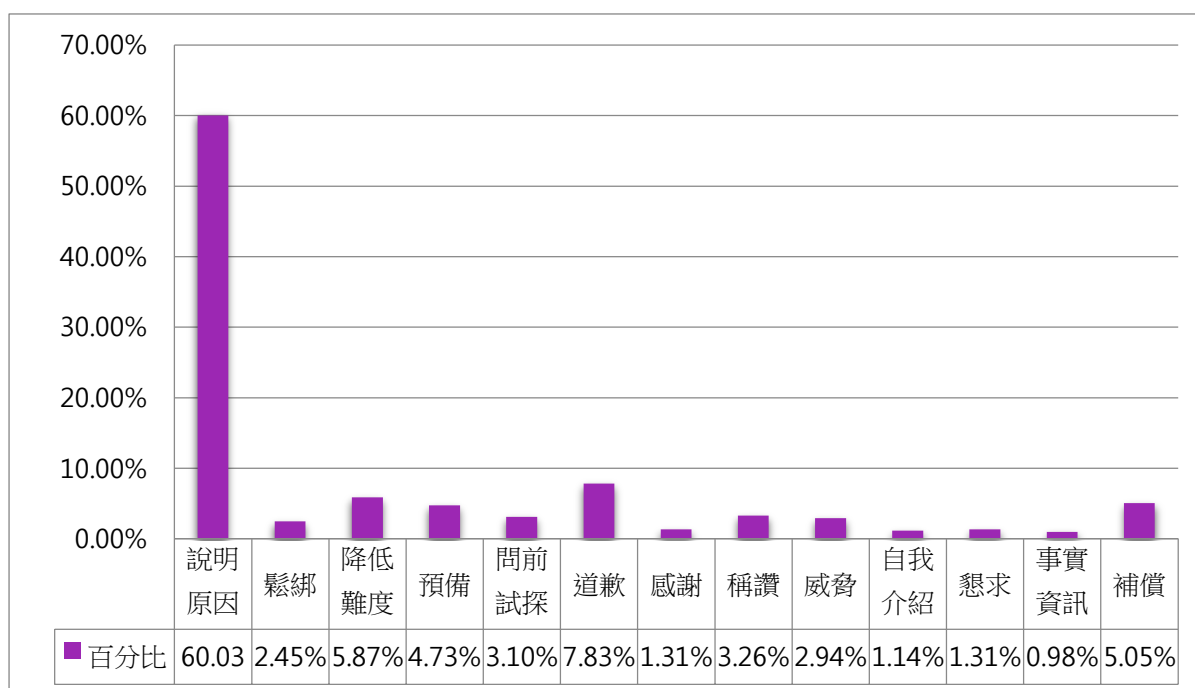


圖 四-5 電視劇中輔助行為策略選用頻率

由表四-8與圖四-5可知，華語輔助行為策略中「說明原因」策略的使用最頻繁，佔60.03%（368/613），其次為「道歉」策略，佔7.83%（48/613）。除「說明原因」策略之外，其他輔助行為策略的使用頻率不高。然而，本文認為，雖然統計上有些策略的使用不多，但值得研究各個輔助行為策略的表現，因為可以觀察華語中各種輔助行為策略的表現特徵。以下在華語電視劇中輔助行為策略如何呈現具例句詳細說明：

（一）說明原因（Grounder）

根據研究結果，「說明原因」策略在華語請求行為中是最常使用的，該使用頻率為60.03%（368/613）。「說明原因」策略是指，說話者以陳述請求的理由、原因、背景等來提出請求的必要性或合理性，有助於提高請求成功的可能性。通過語料分析，本研究發現兩個特徵：第一、「說明原因」策略通常出現在中心行為的前面，如例句（91）、（92），而偶爾出現在中心行為的後面，如例句（93）；第二、「說明原因」策略的表現與請求行為的難度有密切關係，

如果請求行為有難度，「說明原因」策略的表現既長又複雜，如例句（94）、（95）。

（91）我覺得這個任務不好，我們再想想其他的。（D5-89）

（92）上一天班又累又餓的，可以去吃飯了嗎？（D8-33）

（93）趕快吃啦，再晚百貨公司都打烊了。（D3-70）

（94）我知道他態度不應該，可是他的計畫真的不錯，也可以執行。你就再給他一次機會嘛。他真的很聰明，也很有想法。（D1-156）

（95）你可以告訴我你和亮妍小姐的故事嗎？就像梁山伯與祝英台，還有羅密歐跟茱麗葉，這些故事之所以會流傳下去，就是因為有人分享。所以只要你願意告訴我，我會很開心，這樣也能幫助我，更加瞭解亮妍小姐啊。（D6-107）

（二）鬆綁（Disarmer）

「鬆綁」策略一般置於中心行為的前面，降低被拒絕的可能性並緩和請求行為的強加性。根據研究結果，華語中使用「鬆綁」策略的頻率只是2.45%（15/613），其使用不多。華語中「鬆綁」策略通常以「鬆綁句子+但是/但」的形式來呈現，如例句（96）、（97）。說話者以使用「鬆綁」策略來，消除聽話者的不滿，避免交際雙方之間的衝突。

（96）董事長，我這樣說可能有點突然，但是你可不可以不要讓我當你的特別助理？
(D2-96)

（97）我知道你喜歡林冠軍，但你別忘了你現在的身分是亮妍我的未婚妻。（D6-83）

（三）降低難度（Imposition minimizer）

「降低難度」策略是指，說話者給聽話者提出請求行為的前提或條件，儘量減少請求行為的強加性，並提高聽話者接受請求的可能性，從而「降低難度」策略通常位於中心行為的前面。根據數據分析，華語中「降低難度」策略的使

用頻率，佔5.87% (36/613)，而最常使用「如果」的假設形式來呈現。如例句(98)、(99)，華語中「降低難度」策略以給聽話者選擇的餘地來，表達對聽話者的尊重。

(98) 如果可以的話，我想要親自交給他。(D1-43)

(99) 經理，如果還有機會的話，我願意調到新加坡。(D3-116)

(四) 預備 (Preparation)

「預備」策略，一般置於中心行為的前面，詢問聽話者接受請求的可能性或者方便性。此種策略使用詢問的方式來先了解聽話者的情況，於是一方面可以表示禮貌，一方面可以避免直接遭到聽話者的拒絕。華語中常見的「預備」策略表現有「有空嗎？」、「有時間嗎？」以及「有沒有事？」等等，如例句(100) - (102)。華語中使用「預備」策略的使用頻率為4.73% (29/613)。

(100) 子恩啊，你現在有空嗎？可以到醫院來陪阿姨聊聊嗎？(D7-75)

(101) 你下午有沒有事啊？幫我一個忙，拜託拜託。(D3-37)

(102) 有時間嗎？我覺得，我們應該好好地溝通一下。(D3-126)

(五) 問前試探 (Pre-commitment)

「問前試探」策略是指，說話者說出請求之前先詢問聽話者的意願，置於中心行為的前面。此種策略可以給聽話者留有選擇的餘地，減少請求行為的強加性，而向聽話者表示禮貌。當使用「問前試探」策略時，若聽話者的答應是肯定的，說話者事先得到聽話者的承諾，反之若聽話者的答應是否定的，說話者可以避免遭到直接被拒絕。華語中「問前試探」策略，使用「疑問句」的形式來呈現，如例句(103)，或者使用「祈使句+附加問句」的形式來呈現，如例句(104)、(105)。根據研究結果，華語中「問前試探」策略的使用頻率較低，佔3.10% (19/613)。

(103) 曾先生，不好意思，可不可以再請你幫我一個小忙？就是可不可以載我到前面路口，前面路口就好了，拜託。(D7-20)

(104) 愛行，你幫我一個忙，好不好？你幫我照顧他。他現在一定收到很大的打擊，但是我什麼都沒有辦法給他。(D2-136)

(105) 答應我一件事，好不好？讓我好好當一次你的配角，我要作你的伴娘。
(D3-114)

(六) 道歉 (Apology)

「道歉」策略是指，說話者為所做的事情道歉，以向聽話者表示禮貌來，降低請求行為的強加性並緩和請求表現。華語中，此種策略通常出現於中心行為的前面，常見的道歉語為「不好意思」、「對不起」以及「抱歉」等，如例句(106)－(108)。由數據分析結果可知，華語中「道歉」策略的使用較多，其使用頻率佔7.83% (48/613)，為排名前第二。

(106) 不好意思，我們剛才送來一份企劃書少一份表格，現在送來了。能不能讓我們補件啊？(D8-101)

(107) 對不起，請您務必再稍等一下，我們補件馬上送來。(D8-100)

(108) 抱歉，小可跟阿哲的感請很好。請妳不要亂說話。(D8-96)

(七) 感謝 (Gratitude)

「感謝」策略是指，說話者向聽話者表達感激或謝意，以此來體現禮貌並緩和請求行為的強加性。華語中此種策略一般置於中心行為的後面，常見的感謝語為「謝謝」，如例句(109)、(110)。根據研究結果，華語中「感謝」策略的使用頻率相當低，佔1.31% (8/613)。

(109) 希望各位媒體大哥大姐們可以多幫忙宣傳這次的公益活動，讓我們為公益多盡一份力，謝謝。(D8-60)

(110) 司機先生，這裡停就可以了，謝謝。(D7-23)

(八) 稱讚 (Compliment)

「稱讚」策略是指，說話者通過稱讚的方式向聽話者表示關心或者讚揚聽話者所具有的優勢。「稱讚」策略的作用為，以討好聽話者來將一種良好的感覺留給聽話者，減少請求行為的強加性。華語中此種策略通常出現於中心行為的前面，如例句(111)，而偶爾也出現於中心行為的後面，如例句(112)。根據研究結果，華語中「稱讚」策略的使用頻率佔3.26% (20/613)

(111) 你的錶很漂亮。我可以看一下嗎？(D1-25)

(112) 泰姊，拜託幫完我這次特賣會再去泰國玩啦。有沒有妳當然差很多，妳可是銷售女皇耶。(D3-4)

(九) 威脅 (Threat)

「威脅」策略雖然無法表達禮貌，但華語請求表現中出現並有助於達到請求行為的目的，而一般出現於中心行為的後面。由研究結果可知，華語中「威脅」策略的使用不多，其使用頻率為2.94% (18/613)，而通常於交際雙方之間的關係很熟或者說話者的社會地位高於聽話者的情況下使用此種策略，如例句(113)、(114)。

(113) 羅思齊，不要多嘴喔。衣服的事，我還沒跟妳算帳。(D8-48)

(114) 我要你答應我不准說出去，不然我第一個告你。(D6-96)

(十) 自我介紹 (Self-introduction)

「自我介紹」策略作用於拉近說話者與聽話者之間的社會關係，而是為進一步實施請求行為的基礎，請求表現中通常置於中心行為的前面。若交際雙方是陌生關係，說話者以自我介紹來可拉近兩者的關係並幫助圓滿地進行請求行為，如例句(115)、(116)。根據研究結果，華語中「自我介紹」的使用頻率

為1.14% (7/613)。

- (115) 我是京師百貨經營部的沈杏仁。是這樣的，我們想要邀請余承風大師的品牌來進駐我們的百貨公司。(D1-19)
- (116) 我目前在平和大學的研究室主任。聽說承寬先生對於貴公司經常幫助這些學術單位的這個研究經費，希望承寬先生能不能跟公司說一下能贊助一下我們的這個稀有生物的研究。(D8-46)

(十一) 懇求 (Implore)

通過語料分析發現，華語中「懇求」策略通常在請求行為本身有難度時出現並增加聽話者接受請求的可能性。此種策略以「拜託你」、「求求妳」等形式來呈現，出現於中心行為的前面或者後面，如例句(117)、(118)。華語中「懇求」策略的使用頻率相當低，佔1.31% (8/613)。

- (117) 勝君，想辦法把承辦人留住，拜託你了。(D8-99)
- (118) 我拜託妳，我求求妳，請你幫助一個單親媽媽。(D5-33)

(十二) 事實資訊 (Factual information)

「事實資訊」策略，一般置於中心行為的前面，詢問聽話者執行請求的可能性或者能力，如例句(119)、(120)。此種策略通常用詢問的方式來要得到有關請求的資訊，若由聽話者得到需要的資訊，說話者可以較易表達請求，若由聽話者得不到肯定的回答，說話者可以避免直接遭到聽話者的拒絕。根據研究結果，華語中使用「事實資訊」策略的表現最少，為0.98% (6/613)。

- (119) 沈杏仁老家在哪兒？地址給我。(D1-89)
- (120) 廷媛姐，妳男朋友喔，有沒有照片？我可以看嗎？(D8-119)

(十三) 補償 (Reward)

「補償」策略是指，說話者對聽話者給出一定的承諾，增加聽話者接受請求的可能性。根據研究結果，華語中「補償」策略的使用頻率為5.05% (31/613)，通常出現於中心行為的後面。

(121) 小薇，那妳幫我畫一張，我用巧克力跟妳交換，好不好？(D4-61)

(122) 妳給我妳的電話，我就告訴妳答案。(D3-90)

基於本節的分析，華語電視劇請求行為中輔助行為的策略類型可歸納如下表四-9，表中各策略類型的表現作用與表現形式一起排列。

表 四-9 華語輔助行為策略類型

策略類型	表現作用	表現形式
1. 說明理由	以陳述請求的理由、原因、背景等來提出請求的必要性或合理性	「有點厚耶，……」、「上一天班又累又餓的，……」、「……，再晚百貨公司都打烊了」等
2. 鬆綁	降低被拒絕的可能性，緩和請求行為的強加性	「我這樣說可能有點突然，但是……」、「我知道你喜歡林冠軍，但……」、「我知道他態度不應該，可是……」等
3. 降低難度	以提出請求的前提或條件來儘量減少請求的強加性，提高請求成功的可能性	「如果可以的話，……」、「如果還有機會的話，……」等
4. 預備	為避免直接遭到拒絕，請求之前詢問交際對方接受請求的可能性或方便性	「你現在有空嗎？」、「有時間嗎？」、「你下午有沒有事？」等
5. 問前試探	請求之前詢問交際對方的意願，減少請求的強加性	「可不可以請你幫我一個忙？」、「你幫我一個忙，好不好？」、「答應我一件事，好不好？」等
6. 道歉	以為所做的事情道歉來表達禮貌，緩和請求表現	「不好意思」、「對不起」、「抱歉」等
7. 感謝	以表達感激或謝意體現禮貌，緩和請求表現	「謝謝」、「非常感謝」等

8. 稱讚	通過稱讚的方式表示關心或者讚揚交際對方所具有的優勢，降低請求的強加性	「你的錶很漂亮」、「你們家的院子好漂亮喔」、「你配花眼光那麼好」等
9. 威脅	無法表示禮貌，但有助於達到請求行為的目的	「……，否則我將來一定第一個開除妳」、「……，不然她就真的要出事了」等
10. 自我介紹	拉近交際雙方之間的社會關係，進一步實施請求行為的基礎	「我是京師百貨經營部的沈杏仁」、「我目前在平和大學的研究室主任」等
11. 懇求	通過懇求增加請求成功的可能性	「我拜託你」、「我求求你」等
12. 事實資訊	詢問交際對方執行請求的可能性或者能力	「有沒有照片?」、「沈杏仁老家在哪兒?」等
13. 補償	給出一定的承諾，增加請求成功的可能性	「……，我就告訴你答案」、「阿姨跟妳保證這件事會到此為止，我跟曼青都不會再追究，……」等

總結而言，本文至此呈現，華語請求言語行為中起始行為策略表現、中心行為策略表現以及輔助行為策略表現的分析結果。接下來，根據研究分析結果進行討論並回答本研究所提出的研究問題。

第六節 小結

本章第一節介紹本文所採用的請求策略分類框架，基本上參照Blum-Kulka, House & Kasper (1989) 所列出的策略類型。然而，華語中有些策略並不出現，而在電視劇中更多類型的策略出現，因此本文將他們策略類型調整了，包括一共3種起始行為策略、9種中心行為策略以及13種輔助行為策略。第二節呈現華語請求策略整體選用與組合。本研究蒐集到共1,095項的請求行為策略表現，其中起始行為策略為423項，中心行為策略為1,095項，輔助行為策略為613項。每一項請求行為表現一定包含中心行為策略，根據研究結果只使用中心行為策略的請求表現為28.31%，中心行為策略加上棋是行為策略或輔助行為策略的請求表現為50.41%，其組合的使用頻率最高。如過運用多項策略，基本上呈現出「起始行為-輔助行為-中心行為」組合或者「起始行為-中心行為-輔助行為」

組合。第三節說明，在華語請求行為中起始行為策略運用與表現。本研究表示，起始行為策略的使用頻率不高，該原因出於電視劇的情特徵，但華語中起始行為的表現很豐富。起始行為策略分為「稱呼語」、「人名」、「提醒語」，其中「稱呼語」和「人名」的使用較多。第四節呈現中心行為策略的運用與表現。華語請求行為表現傾向使用「直接策略」，其策略中「祈使語態」的選用頻率最高。但本研究發現，使用「直接策略」實施請求時為表達禮貌或緩和請求的強度，說話者同時運用「模糊語」、「禮貌用語」、「附加問句」等輔助性手段。因此華語中「直接策略」的使用並不意味著不禮貌。第五節呈現輔助行為策略的運用與表現。共13種輔助行為策略中，「說明原因」策略的使用最多。請求行為本身有難度，輔助行為策略使用頻率較高，而且請求行為的難度越高，使用的輔助行為策略越多，或者其表現越長。第六節為結果討論，總結上述的研究結果並與第二章文獻探討比較。

第五章 教學應用

本章旨在應用文研究的結果於請求言語行為的教學，並分為兩大部分。第一節，回顧電視劇與華語教學相關文獻，並提出電視劇教學的特點與教師在電視劇課中的角色。第二節，敘述本研究結果對華語教學的啟示，而將其結果運用於華語請求教學設計。

第一節 電視劇教學和教師角色

不少華語學習者不處於華語環境，並不容易掌握語言應用能力，因此華語教師既要教規範的語言，又要教不同情景下的語言運用方式，則要設計以語境為核心的教學方案。使用電視劇的華語教學能給學習者提供一個真實的語言環境，使其有機會感受所學語言和文化。

一、電視劇與語言教學

使用電視劇進行語言教學有其獨有的特點，不僅提供語言知識和真實語言環境，而且還展示交際技巧與文化知識並促使學習者培養語感。本文，將電視劇教學的特點從三個方面進行探討，則是語言知識教學、語用教學以及文化教學。

（一）語言知識教學

電視劇教學的目的，則是為了學習者獲得目的語的語言知識。一般語言教學，主要通過課堂使學習者獲得語言知識，並缺乏自然的語言環境中習得的條件。張紅生、李崑（2006）提出，真實性語料輸入不足已經成為學生語言輸出能力薄弱的主要原因。然而，電視劇教學給學習者提供一個能接觸到真實環境中地道道的語言，不僅借助聲音和圖像強化語言理解性輸入，而且以真實、生動以及形象的語言材料使學習者得到大量口語化的詞句，在真實交際環境中通過習得詞義、搭配義、句法功能，從而地道地掌握現實交際中語言表達形式

（張津海，2002）。周維江、黃秀君（2001）也表示，影視是動感的媒體，能表現運動的事物，片中的非語言因素和身勢、表情和準語言能幫助學習者更容易理解語言。由此可見，使用電視劇進行華語教學有利於學習者更好理解掌握華語知識，從而能提高華語教學質量。

（二）語用教學

劉潤清（1999）說明，在交際中人們認為在語言得體性上的失誤所造成的嚴重後果，遠遠超過語法錯誤所引起的後果。為圓滿的溝通，學習者必須具有熟練的語言能力和較強的語用能力。語言能力是指，對語言本身規則的掌握；語用能力是指，對實際上運用語言技巧的掌握。W. Widdowson, H. G.（1990）表示，培養學習者在真實語境中運用語言的能力則是外語教學的最終目的。在語言學習過程中，語言和語境不可分割，因為語言在不同的語境中會表達不同的意義，於是語言形式的正確使用需要有恰當語境知識的支撐，語言與語境知識有機結合是語言能被正確、恰當、流利使用的前提（王初明，2006）。傳統的語言教學較重視語言形式的正確性而忽視在交際中的語言適用性，但電視劇教學不僅能提供給學習者聽覺與視覺雙通道語言輸入，更重要的是，它能展現出直觀、真實、立體的語言環境，並增強學習者語言運用能力。當然，電視劇中的語言並非完完全全具有真實性，它本身也是根據劇本而編輯過的語言。但在某種程度上來看，電視劇是最接近現實環境中的語言語料（劉萍，2008），而其範圍廣泛，涉及不同性別、年齡、職業以及社會階層的言語，為了學習者提供大量的自然語言信息（孫麗娟、時耀紅，2008）。

（三）文化教學

語言與其文化是密切相關，不可分割的。美國教育學家Patrick, R.（2009）表示，要幫助學習者理解文化，可以從文化體驗、文化知識和體驗式學習環境循環三個方面入手。所謂文化體驗是指，與另一種生活方式的碰撞，包括親身參與另一種文化的生活，即直接體驗，也包括在語言課堂上通過各種學習材料和手段進行間接體驗（金輝，2013）。電視劇，則是進行文化知識教學的重要

媒介（周維江、黃秀君，2001）。電視劇的每一個畫面都向學習者傳播文化信息，學習者通過華語電視劇不僅可以掌握台灣的自然、地理、歷史、經濟、政治等基本情況，而且還能了解其文化取向、思維方式、價值觀念、社會規範、風俗習慣等文化知識。因此，在文化教學中，恰當適時地使用華語電視劇是一種有效的教學方法，能促使學習者充分了解華語世界裡的風俗民情和人生百態，並提高學習者的文化素養。

綜上所述，在語言教學過程中，電視劇教學有著舉足輕重的作用。因此，針對學習者語言水準的實際情況，教師應該給學習者播放各類是電視劇，使學習者的知識的到更新並擴大他們的知識面。

二、教師在電視劇教學中的角色

電視劇教學在華語學習中有著獨特的優勢，是以語言學習、語用知識學習以及文化知識學習為一體的綜合教學。電視劇教學，不是教師單純地放映並學生觀看的學習過程，而是教師、學生、教學設備、教學活動相互作用網絡將交互教學過程。尤其，電視劇教學成功與否的關鍵因素很大程度上取決於教師對電視劇教學和自身角色的正確認識和實踐。鍾建玲（2006）也表示，影視資料是一種極好的學習資源，只有教師對影視課的重要性的作用有一個正確的認識，才能使其成為語言教學的重要資源和手段，達到提高培養學生語言能力的目的，並提出影視課教學中教師的角色。這些角色如下：

1. 倡導者（Advocator）：教師應該讓每個學習者了解電視劇課的教學目的、其重要性、獨特性，而讓學習者充分認識到電視劇資料是良好的語言和文化學習資料並可以有效地提高語言水平。
2. 設計師（Designer）：電視劇課不應該是放映一結束，就隨之而結束的觀摩活動。因此，教師先必須根據不同的教學目的，不同的教學對象來選擇合適的電視劇。教學片的針對性強，才會有好的教學效果。然後，教師要熟悉影片內容，了解其難易程度並加以適當的篩選，使之適合自己學生的水準和需要。在選材上還要保證影片內容健康以及題裁豐富多彩，目的是使

學習者多接觸自然語速、多種多樣的口音和語體，促進聽說能力的提高；通過電視劇中鮮明人物形象及命運的塑造，使學習者更多了解華語社會文化和價值觀念等知識。教師經過上述準備工作，才能設計出有效的配套練習和課堂活動，從而使電視劇教學法會出應有的作用。

3. 組織者 (Organizer)：教師在電視劇課中必須組織學習者進行各種不同的教學活動。設計活動前，教師應事先想像到課堂上任務將如何進行，預測任務執行過程中可能會出現的問題等等。而當活動結束後，教師必須給予學生總結性的評述，這樣將使學生明白活動進行的結果，對自己的表現有綜合客觀的認識。
4. 主導者：在課堂上，教師主要起著主導者的作用，學生才是活動的主體。因此，教師應該合理發揮主導、領航的作用，同時又要成功運用交互技巧，創造出活躍的課堂氣氛，給予學生自由表達的機會和空間。
5. 釋義者 (Explicator) 或知識來源者 (Resourcer)：對進入課堂的每一部影視片，教師首先要全面掌握內容。放電視劇之前要將預想到學習者在語言理解上可能遇到的障礙掃清，包括背景知識、內容提要、人物關係、生僻詞語等，這些助於增強學習者的學習信心，提高學習興趣，從而更好地理解影片的主題，促進語言的吸收。
6. 評估者 (Assessors)：Harmer, J. (1997) 認為，作為評估者，教師主要做兩件事，一是對學生語言使用錯誤及不當之處予以糾正，二是組織反饋。對課堂活動執行方面的評估，教師應該首先注意內容的搜集整理，其次才是形式、表達的準確與否。教師評估時，必須注意到學生的反應和感受，其有助於營造比較輕鬆的氣氛，降低學生的焦慮感，增強學生的自信。
7. 學習者 (Learner) 或研究者 (Researcher)：影視片往往集語言文學，文化，藝術於一體，而且題材豐富多彩，影視技巧千變萬化，此對教師素養和能力的要求也更高。因此，教師應該從理論和實踐方面不斷地提升自己，在語言知識、文化修養、人格等方面不斷加以自我完善。同時，教師應該收集學生對影視課的反饋意見，調整自己的導學方案，設計更符合學生水準

和興趣的教學活動。

總而言之，教師在電視劇教學中的角色是多種多樣的，可以是倡導者、設計師、評估者、釋義者、學習者等等。不同的教學階段和不同的教學目的都可能使教師的角色隨之變化，因此教學中教師對影視片的熟悉程度、對教學設計的合理運用及熟練操作、對學習者的了解程度是上課的必要條件。

第二節 教學應用

一、研究結果與華語請求教學

本文，針對華語請求言語行為進行研究，而且為觀察較實際性的請求表現，將台灣電視劇作為研究對象。根據第四章的研究結果，華語請求言語行為的特徵如下：

1. 華語中，起始行為包含「稱呼語」、「人名」以及「提醒語」，其表現很豐富，而一般反映在特定語境中交際雙方的社會關係，因此進行請求行為時，說話者先考慮與聽話者之間的社會關係選擇恰當的起始行為策略，然後繼續進行請求行為。
2. 華語請求行為表現中，運用祈使句的「祈使語態」策略表現尤為突出，而通常「祈使語態」策略加上「模糊語」、「禮貌用語」、「附加問句」等輔助性的手段一起使用，以此來降低請求的語氣並較委婉地表達請求。
3. 華語請求表現中，無論採用「直接策略」或者採用「間接策略」，都頻繁出現「附加問句」，而通常用「陳述句+好嗎/好不好/可以嗎？」的形式呈現，減少冒犯聽話者的程度，同時也緩和請求表現。
4. 華語請求行為中，輔助行為策略有助於降低請求行為本身具有的難度。輔助行為策略中，「說明原因」策略的使用頻度相當高。華語中「說明原因」策略常出現在中心行為的前面，而且請求言語行為有難度，此策略的表現又長又複雜。
5. 華語中，禮貌則是一種交際策略。但在華語裡禮貌策略並不表示交際雙方之

間的社會等級關係，也就是屬於公共禮貌的用語。實施請求言語行為時，禮貌策略的使用很普遍，而常出現的禮貌策略包含「禮貌標記」稱呼語、「禮貌用語」、「道歉」、「感謝」。

以上上述的研究結果，可以有助於學習者理解華語請求言語行為並提高他們的請求語用能力，而且可以運用於華語請求教學。因此，本文以上述的研究結果為根本，設計請求教學教案範例。

二、教學應用

華語教學中運用電視劇作為教學手段的優點不少，但只放上一兩遍的影片就算完事，不能達到教學目的。電視劇教學應該針對某一教學目的進行組織適宜的課堂活動，這樣才有效地運用電視劇。本文，針對華語請求行為設計教學教案範例。其教案設計旨在通過請求行為的情景使學習者自然地習得華語中的請求行為表現。而請求表現教案設計時應考慮結構問題。所謂結構，是指在學習情境中，引導學生按部就班地達成目標的教學範圍。因此，本文先探討教學電視劇和片段的選擇、上課前後的與準備工作與活動等，然後呈現請求教學教案範例。

（一）教學電視劇和片段的選擇

本文運用電視劇教學的目的，則是提高學習者的語用能力，尤其是華語請求言語行為。為了激發學習者學習華語的積極性，盡量選擇題材多樣並通俗易懂的帶有一定的趣味性或能夠給人以放鬆的電視劇，而且應選擇請求行為明確呈現的片段。本文，採用台灣電視劇「我可能不會愛你」的第二集，它是本研究語料之一，而其中選出請求表現的片段並進行運用。本文選出的片段為媽媽和女兒之間的對話與好朋友之間對話。還有此教案設計針對中級學習者，因此選出對話內容的難度並不高。

（二）收看電視劇前的準備工作

在收看電視劇前，教師要做一定的準備工作。首先，教師介紹電視劇片段的簡介、演員角色、背景知識（情景和人物關係）等，並明確提出教學目標。電視劇片段的簡介、演員角色以及背景知識之缺乏導致學習者電視劇的內容理解不透，甚至是錯誤的理解，因此教師對即將收看的片段內容要特別熟悉而進行說明。還有使用電視劇的教學雖然提高學習者的興趣，但沒有一定的學習目標，不能達到教學預期，所以教師上課前明確表達教學目標。

（三）收看電視劇時

初次收看電視劇時可要求學習者注意聽，由於有畫面配合，學習者可看到在什麼情景下誰和誰對話，也可看到登場人物的手勢和行動，甚至注意到人物的眼神、情緒的變化。此一切都有助於對語言的理解。而為了避免有些學習者總是依賴於中文字幕的幫助，教師可以不顯示字幕反復地播放，這樣學習者為了能夠聽懂內容，就必須全身心地投入到裡面去。

收看電視劇時，教師先進行泛聽，然後進行精聽。泛聽的目的，則能夠讓學習者理解並習慣電視劇片段的語言情景。而精聽的目的，則給學習者聽精確每一個詞與每一個句子，不能有任何疏漏之處。因此，教師應該將這兩種聽力方法結合起來，在教學過程中要以精聽為主，以泛聽為輔（程麗芳，2011）。

電視劇看完後，教師可以指導學生閱讀劇本，說明主要生詞和句子並解釋。電視劇中的語言真實性強，又接近生活，一些詞語從未出現在華語教材中，因此對於生詞、句子及解釋，教師應指導學習者理解、討論並消化深刻內涵，而學習者必須掌握其內容。還有給學習者提供類似的請求情景，讓他們進行替換練習。替換練習的重點不是練習句型，而是通過情景自然的習得適當請求表現。

（四）收看電視劇後的課堂活動

收看電視劇後，讓學習者模仿所選電視劇人物的發音、語調、節奏與速度。模仿練習有助於學習者說得準確而流利。進行模仿練習時，必須一次又一次練習，直到學得幾乎和電視劇人物一樣。但，如果登場人物的發音不標準或太誇

張的話，老師可以給學生聽正確的發音。模仿練習後，可以進行角色扮演，讓學習者扮演請求片段的登場人物，並在課堂上根據劇情進行表演。最後，應再讓學習者收看一遍電視劇，並檢查學習者對教學內容的理解程度。

第三節、請求教學教案範例

根據第一節和第二節內容，本文提出運用電視劇的請求教學教案範例。其內容詳見下表五-1請求教學教案範例和表五-2請求教學教案範例的補充教材：

表 五-1 請求教學教案範例

單元名稱	拜託不要亂我的東西
教材來源	電視劇「我可能不會愛你第二集」(23:40~25:00)
教學時數	75分鐘
教學對象	學生人數：6人 學生等級：中級
教學方法	聽說教學法，情景教學法
教學資源	電腦，補充教材
教學目標	通過情景學習請求行為表現和其特徵
教學流程	1. 引起動機：簡介學習目標與內容引起興趣 2. 教學重點：學習「祈使句」的請求表現和其特徵 3. 應用練習：讓學生模仿練習與角色扮演

具體目標	教學活動	教具	時間
透過學習目標與內容的介紹引起學生的興趣	1. 打招呼 2. 提示教學目標：教師先透過教材的標題引導學生猜測並說出學習內容，引起學生學習動機。然後，教師明確提示今日教學目標。	補充教材 教的題	3分鐘 7分鐘

	3. 簡介電視劇的情景、登場人物與其關係。		
透過電視劇的請求情景，學習使用「祈使句」的請求表現	1. 第一次收看：教師不顯示中文字幕播放，讓學生泛聽。此時，學生該推測大概的劇情。	電腦	2分鐘
	2. 第二次收看：這次教師可以顯示中文字幕，讓學生精聽而確認片段的情景與詞語。		3分鐘
	3. 討論：讓學生根據六要素（5W1H）說出片段的大概內容。		5分鐘
	4. 第三次收看：讓學生注意聽請求表現。看後教師說明生詞和句子。		15分鐘
	1) 生詞：依照情景說明生詞；「印章」、「亂丟」、「搞丟」、「亂翻」、「時期」、「暫時」、「邀請」、「談戀愛」、「破鏡重圓」、「緣分」、「客觀」。	補充教材	
	2) 句子：生詞說明後，進行句子說明和替換練習。替換練習時，給學生提供幾個類似的請求情景，讓他們使用「祈使句」進行替換練習。電視劇片段的祈使句請求表現： a. 「我真的找過了好不好，拜託不要亂翻我的東西」 →「拜託（禮貌用語）+不要+動詞」 b. 「你問他啦，怎麼那麼久沒來我們家吃飯了啦。」 →「行為動詞」 c. 「你幫我告訴程媽，因為沒有人邀請我。」 →「幫我+動詞」		
5. 讓學生看著補充教材發出聲音讀片段的對話，透過這樣練習再次理解對話內容。	電腦		5分鐘
6. 第四次收看：看後讓學生根據六要素（5W1H）報告片段的主要內容。		5分鐘	

透過模仿練習與角色扮演，學生能掌握學習內容，增加學習自信心。	1. 模仿練習：讓學生模仿登場人物的發音、語調、節奏與語速，直到學得幾乎的登場人物一樣。	補充教材	10分鐘
	2. 角色扮演：模仿練習後，進行3人1組的扮演。先給學生練習時間，然後讓他們上台表演。		15分鐘
	3. 表演後，教師和學生們一起評價。		5分鐘

表 五-2 請求教學教案範例的補充教材

第一課 拜託不要亂我的東西



程 媽：程又青啊，你都幾歲的人，印章這種東西怎麼可以亂丟咧。

你一下印章丟去了，一下你就把你自己也搞丟了。真的是，我幫你找啦。

程又青：我跟你說過絕對沒有弄丟。

程 媽：我跟你講這個化妝台喔，一定要找看看。你看你明明那麼多的小包包。

程又青：我真的找過了好不好，拜託不要亂翻我的東西。

程 媽：沒有嗎？

程又青：沒有。

程 媽：哎呦，你看看你的衣服。包包，包包裡面一定有。這邊啦，盒子裡面。

你看這個包包。哎呦，這個都可以找啊。這麼多。

程又青：那是我大學時期的包包，怎麼可能會有嘛。

程 媽：你怎麼可能知道沒有。



程又青：喂。

李大仁：你又把什麼東西搞丟了？

程又青：沒有弄丟，是我暫時忘了。它放哪裡好不好？

程 媽：大仁喔？

程又青：對啦。

程 媽：你問他啦，怎麼那麼久沒來我們家吃飯了啦。

程又青：我媽問你，怎麼那麼就沒有來吃飯啦。

李大仁：你幫我告訴程媽，因為沒有人邀請我。

程又青：因為他正在談戀愛。

程 媽：他跟溫小姐破鏡重圓啊？

程又青：你跟溫小姐……。不是啦，是新的。

程 媽：真的喔？叫他帶來給我相一相，看有沒有我的緣分。

程又青：你又不是李媽媽，人家幹嘛要你的緣啊？

程 媽：你跟大仁講，就是因為我不是他媽媽，我跟客觀啊。

程又青：好啦好啦。你自己去跟他講。

程 媽：不要啦，你講啦。

程又青：你講啦，想講自己講。

第三節 小結

本章，首先從兩方面回顧文獻，電視劇教學的特點與教師在電視劇課中的角色。電視劇教學給學習者提供真實交際環境，有助於增強學習者的語言知識、語言運用能力以及文化知識。而電視劇教學的成功與否取決於教師對該教學和自身角色的正確認識和實踐。因此，本章考慮電視劇教學的特色與教師角色，並針對請求表現設計電視劇教學教案範例。教學階段包括收看前的準備工作、收看時的活動以及收看後的課堂活動：收看前的準備工作包含簡介教學目標與電視劇片段的說明；收看時的活動，主要通過泛聽和精聽進行；收看後課堂活動集中於模仿練習與角色扮演。

第六章 結論

本章總括前五章的研究內容與結果並提要。第一節，呈現研究結論，而回應研究問題。第二節，提出本研究的不足及改進之處。第三節，則為說明本研究的後續發展。

第一節 研究結論

本文針對華語請求言語行為進行研究，而為彌補前人研究之不足，將台灣電視劇作為研究對象蒐集語料。本研究的結論可從五個方面來說明。

1. 華語請求言語行為中，起始行為的實現情況與表現特徵如何？

本研究將起始行為策略分為「稱呼語」、「人名」以及「提醒語」，進行了語料分析。研究結果表明，華語請求行為表現中起始行為的使用頻率並不高，總共1,095項請求行為表現中只有423項起始行為表現。此結果與有些研究的結果不同，張照杰、王曉彤（1997）和何文婷、劉愛真（2010）的調查結果表明，華語請求行為中稱呼語幾乎存在，無論交際雙方關係如何，稱呼語幾乎必不可少的。本文認為，電視劇的情境特徵影響到研究結果，因為電視劇的情節上有時省略前半的對話就展開請求行為，有時交際雙方的對話進行上不需要起始行為，因此，本研究結果關於起始行為的重要性無法推斷。然而，通過423項起始行為表現的分析，本研究發現華語請求行為表現中起始行為的以下特徵。

華語中起始行為的表現很豐富，尤其「稱呼語」系統比較複雜。根據語料中稱呼語的表現作用，本研究將「稱呼語」分為「禮貌標記」、「職稱語」、「親屬語」以及「親切語」。此四種稱呼類型反映在特定語境中交際雙方的社會關係：若交際雙方之間的社會關係越遠，華人通常使用「禮貌標記」表達向交際對方的禮貌而給對方賦予面子，以此來拉近兩者之間的距離；若聽話者的社會地位高於說話者或者兩者之間存在一定的社會距離，華人常使用「職稱語」來呈現兩者的關係而表示向交際對方的敬意；「親屬語」通常顯示交際雙方之

間的家庭關係，然而為達到請求行為的目的，雖然交際雙方不是親屬關係，也使用較親密的「親屬語」拉近交際雙方之間的距離，如「大哥」、「羅媽媽」、「阿姨」等。此些稱呼屬於「親切語」，說話者借用「親切語」拉近自己與交際對方之間的心理距離。除「稱呼語」之外，華語中「人名」和「提醒語」也呈現交際雙方之間社會關係，於是當請求時說話者先考慮與聽話者之間的社會關係選擇恰當的呼喚語，然後繼續進行請求行為。

2. 華語請求言語行為中，中心行為的實現情況與表現特徵如何？

本研究，基於Blum-Kulka, House & Kasper (1989) 所列出的九種策略類型進行了中心行為的分析。據研究結果，華語請求行為表現中「直接策略」的使用頻率為67.67%，高於「間接策略」的使用頻率，而在九種中心策略中「祈使語態」策略的使用頻率最高，佔50.96%。Blum-Kulka, House & Kasper (1989) 根據請求表現的直接程度將中心行為策略分類，而支持「規約性間接策略」具有的普遍性¹¹。然而，本研究結果表明，由兩個方面看「規約性間接策略」的普遍意義不符合華語文化。

第一，當請求時華人傾向於使用「直接策略」明確表達自己的意圖，其中運用祈使句的「祈使語態」策略表現尤為突出。雖然「祈使語態」策略的直接程度最強，但華語中使用「祈使語態」策略的請求表現並不意味著不禮貌，因為華人反映交際雙方的社會關係選擇請求行為策略。若交際雙方的社會關係平等或者越親密，華人就傾向於選擇「祈使語態」策略明確傳達要求，而通常「祈使語態」策略加上「模糊語」、「禮貌用語」、「附加問句」等輔助性的手段一起使用，以此來降低請求的語氣並較委婉地表達請求；若聽話者的社會地位高於說話者或兩者關係越遠，華人當使用「祈使語態」策略傳達請求時，往往借用「請」、「麻煩請」、「拜託請」等禮貌用語來表達禮貌。

第二，華語請求表現中無論「直接策略」的請求表現或者「間接策略」的請求表現，都頻繁出現「附加問句」。華語請求表現中「附加問句」的功能與

¹¹ 規約性間接策略的普遍性意味著，規約性間接策略在不同社會語言中普遍使用。

「準備性詢問」策略的功能在傳達的意義上很相似，通常「陳述句+好嗎/好不好/可以嗎?」的形式呈現，減少冒犯聽話者的程度，同時也緩和請求表現。因此，華人雖然傾向使用「直接策略」，但以「直接策略」加上「附加問句」來提高禮貌程度。

由這些現象可知，華語中請求表現的禮貌與否並不是在於請求表現的句型，而是在於請求詞語的意義。因此進行華語請求行為的研究時，不能忽略「模糊語」、「禮貌用語」、「附加問句」等輔助性手段的研究。本論文，此次只重視探討請求言語行為的「起始行為」、「中心行為」、「輔助行為」，但也認為後續研究該深入探討輔助性的手段。

3. 華語請求言語行為中，輔助行為的實現情況與表現特徵如何？

本研究將輔助行為策略分為共13種，如「說明原因」策略、「降低難度」策略、「預備」策略、「道歉」策略、「補償」策略等等。據本研究結果，在1,095項請求行為表現中，共613項的輔助行為的表現出現，而輔助行為策略出現於中心行為的前面或者後面。13種輔助行為策略中，「說明原因」策略的使用頻度相當高，佔60.03%，其次為「道歉」策略，佔7.83%，其他輔助行為策略的使用並不多，但其表現多樣可值得探討。華語中「說明原因」策略常出現在中心行為的前面，而且請求言語行為有難度，此策略的表現又長又複雜。輔助行為中有些策略具有固定的句型：「鬆綁」策略通常以「鬆綁句子+但是/但」的形式來出現；「降低難度」策略最常使用「如果」的假設形式來呈現；「預備」策略常用「有空嗎?」、「有沒有事?」；「問前試探」策略使用「疑問句」或者「祈使句+附加問句」的形式來呈現；「道歉」策略常用「不好意思」、「對不起」、「抱歉」等；「感謝」策略最常用「謝謝」；「懇求」策略以「拜託你」、「求求你」等形式來呈現。

華語請求行為中，輔助行為策略有助於達到請求行為的目的。尤其是，為降低請求行為本身具有的難度被採用，於是請求行為的難度越高其使用頻率越高，而為成功的請求言語行為採用一個以上的輔助行為策略。因此需指出的是，

在實際請求言語行為中，還可以根據不同的情景和需要一起運用上述的輔助行為策略，達到理想的請求行為目的。

4. 華語文化對華語請求行為表現的影響如何？

本文第二章文獻探討中，已提過華語文化的特點。華語文化注重集體而以群體為中心，看重人與人之間的和諧，因此在交際中禮貌和面子為華語文化的重要部分，其核心在交際中尊重對方。華語中，禮貌則是一種交際策略，其主要功能將為人與人之間的和諧關係，從而進行請求行為時要注意交際對方之間的社會關係和彼此感情，通過給對方面子表示尊重。然而，在華語裡禮貌策略並不表示交際雙方之間的社會等級關係，也就是屬於公共禮貌的用語。實施請求言語行為時，禮貌策略的使用很普遍，因為請求言語行為是一種強加性的行為，並給交際對方施加壓力。根據本研究結果，華人偏向使用「直接策略」的請求表現，其中「祈使語態」策略的選用頻率最高，但是此結果並不意味著「直接策略」的請求表現是不禮貌的，因為華語中請求表現，一般直接而明確表達自己的要求，但常使用禮貌策略降低請求語氣而委婉表達自己的要求。本研究發現，華語中常出現的禮貌策略包含「禮貌標記」稱呼語、「禮貌用語」、「道歉」、「感謝」：「禮貌標記」稱呼語在起始行為中呈現而包括「先生」、「小姐」、「女士」等等；「禮貌用語」在中心行為中出現而其形式有「請」、「拜託」、「麻煩」等等；「道歉」和「感謝」為輔助行為策略，其表現有「不好意思」、「對不起」、「謝謝」、「感謝」等等。

5. 如何以華語電視劇來做為請求行為的範例？

通過文獻探討，本文提出電視劇教學的特點與進行電視劇教學時教師的角色。電視劇教學能提供真實語言環境，而通過其語境學習者較容易提高語言應用能力，而且有助於學習者更好理解並掌握語言知識與文化知識。關於教師的角色，參考鍾建玲（2006）提出的影視課教學中教師的角色說明。本文基於研究結果與文獻探討，呈現使用電視劇片段的請求教學教案範例。根據本研究結果，運用祈使句的請求表現尤為突出，於是選出使用祈使句的請求表現設計教

案範例。

本文期盼，文研究對語用研究與華語請求教學提供參考方向，有利於學習者通過請求教學培養語言應用能力，並能掌握語言知識和文化知識。

第二節 研究侷限

本論文的研究侷限可從三個方面來說明。第一，在研究對象方面。本研究，為彌補言談任務完成法（DCT）之不足，而使用電視劇蒐集語料。因為使用言談任務完成法進行調查時，受試者往往選擇較常識的答案，於是不易蒐集真實請的請求表現。然而，電視劇的台詞也反映作家個人的語言習慣，因此電視劇裡登場人物的表現方法也有限制。文研究只選擇八部電視劇（共80集），但為得出更正確的研究結果，往后研究可要選擇更多不同的電視劇來进行分析。

第二，在研究方法方面。本研究，主要採用內容分析方法進行。但內容分析法中只選用定量分析法，沒有進行定性分析。因此，本研究根據各個請求表現的頻數或者頻率做出結論，只注重頻繁出現的請求表現並找出其特點與普遍性，反而沒有注意較少出現的請求表現與其特點。

最後，在教學應用方面。本文基於電視劇教學理論與研究結果，針對華語請求行為設計教學教案範例。請求教學教案的設計旨在只提出使用電視劇進行請求教學的範例。因此，將其請求教學教案並未實際運用於課堂中，從而無法確認學習者對其請求教學教案的反應和學習效果如何。

第三節 未來展望

本研究通過華語電視劇的請求行為表現分析，歸納說明華語請求行為的特點，包含起始行為表現、中心行為表現以及輔助行為表現，並探討華語文化對請求言語行為的影響如何，而進一步提出運用電視劇的華語請求教學教案範例。本文僅以華語請求行為表現為主進行研究，因此其後的相關研究可延伸到其他文化圈，並與之對比找出請求表現的差異，運用於請求教學。其次，根據研究結果可知，華語請求言語行為中「禮貌用語」和「附加問句」常出現。因此，

後續研究可針對「禮貌用語」和「附加問句」等輔助性的手段進行華語請求表現的研究。最後，在請求教學方面，通過相關文獻探討可知，電視劇教學和語用教學的結合不僅能提高學習者的語言知識，而且能培養語用能力與文化知識，所以未來研究基於本文的研究結果與請求教學教案範例，可進行課堂試教觀察學習者的反應，呈現其教學的作用。

參考文獻

- 丁風（2002）。漢語請求言語行為中的性別差異。西安外國語學院學報，10（1），46-50。
- 王蒼（2010）。漢語中請求行為的前序華語及其策略性。重慶理工大學學報，24（9），102-106。
- 仝敏（2005）。淺談外語視頻資料在英語教學中的功用。教育與職業，18，79-80。
- 曲偉國、陳述芳（1999）。論傳統的中國禮貌原則。學術月刊，7，33-41。
- 何文婷、劉愛真（2010）。跨文化視角下英漢請求言語行為對比研究。內蒙古農業大學學報，12（1），394-396。
- 何自然、陳新仁（2004）。當代語用學。北京：外語教學與研究出版社。
- 何自然、冉永平（2009）。新編語用學概論。北京：北京大學出版社。
- 何靜怡（2007）。中文請求語之研究—以國中學生之用法為例。碩士論文，台南：國立成功大學外國語言文學研究所。
- 李巧蘭（2001）。間接請求策略的及交際價值。大慶高等專科學校學報，21（2），67-69。
- 李軍、宋燕妮（2004）。面子理論在漢文化中的考察。修辭學習，2，29-32。
- 李蔚（2006）。請求模式的實證研究。碩士論文，青島：中國海洋大學外國語言學與應用語言學。
- 苗興偉（1999）。言語行為理論與語篇分析。外語學刊，1，25-29。
- 周維江、黃秀君（2001）。如何有效利用影視片進行外語教學。佳木斯大學社會科學學報，19（4）：144-145。
- 金君衛、汪健（2007）。漢語請求行為中稱呼籲的語用分析。池州師專學報，21（4），92-94。
- 金輝（2013）。英語視頻教學的進階式應用策略。內蒙古師範大學學報，26（6），123-125。
- 武亞楠（2009）。從面子觀看漢英請求策略之差異。語言學刊，12，40-41。
- 姚舜霞、邱天河（2003）。英漢請求言語行為策略類型對比初探。平頂山師專學報，18（3），73-76。

- 姚舜霞、邱天河（2003）。淺析英漢請求言語行為策略類型。河南科技大學學報，21（1），74-76。
- 姚舜霞、邱天河（2003）。請求策略的選擇與社會距離變化的互相關係。武漢理工大學學報，16（3），334-336。
- 徐宏亮（2002）。稱呼語的社交指示功能。安徽廣播電視大學學報，2，61-64。
- 凌來芳（2003）。中英請求言語行為策略選擇之比較。合肥工業大學學報，17（5），142-146
- 孫淑芳（1999）。塞爾言語行為理論綜述。解放軍外國語學院學報，22（1）：5-8。
- 孫曉曦、張東波（2008）。美國大學生漢語請求言語行為能力研究。世界漢語教學，3：105-113。
- 孫麗娟、時耀紅（2008）。用外國影視片輔助外語教學探討。重慶科技學院學報，9：219-220。
- 高志懷、陳桂艷、張新水（2005）。請求語的語用研究。河北師範大學學報，28（6），85-88。
- 高航（1997）。面子、禮貌與語用。解放軍外國語學院學報，2，24-28。
- 張津海（2002）。根據影視課特點改進教學模式。外語電化教學，84，15-20。
- 張紹傑、王曉彤（1997）。請求言語行為的對比研究。現代外語，3，63-72。
- 張紹傑（1994）。言語行為與施為動詞。大連外國語學院學報，5，36-39。
- 張韜（1994）。禮貌的概念及其他。西安外國語學院學報，15（1），10-16。
- 張靜（2007）。奧斯丁、賽爾言語行為理論探析。碩士論文，重慶：西南大學邏輯學。
- 張德祿、李艷（2004）。語境理論與視聽教學。外語電化教學，8，11-16。
- 曹瑜（2004）。漢語與英與請求策略對比研究。碩士論文，吉林：吉林大學外國語言學及應用語言學。
- 陳星（2012）。中西方禮貌觀念及表現差異。邊疆經濟與文化，9，37-38。
- 陳萌（2011）。中西面子觀的差異與語用策略。碩士論文，上海：復旦大學國際文化交流學院漢語國際教育。
- 曾萍（2000）。直接與間接的文化取向。外語教學，21（1），29-33。
- 梁婷（2012）。請求策略中常規間接請求策略的語用分析。貴陽學院學報，3，

89-91。

- 程鳴 (2008)。漢英請求言語行為策略的對比研究。太原城市職業技術學院學報，6，131-132。
- 程麗芳 (2011)。利用英語電影促進英語教學。湖北廣播電視大學報，31 (3)，133-134。
- 劉紹忠 (1997)。語境與語用能力。上海外國大學學報，3，24-31。
- 謝本淪 (2003)。利用影視資料進行英語口語教學。成都信息工程學院學報，18 (1)，91-94。
- 韓彩鳳 (2011)。漢語請求言語行為的前序鋪墊話語手段。廣州廣播電視大學學報，3，49-53。
- 繆昌義 (2008)。中國人和美國人語言交際中的面子觀探索。雲南財經大學學報，23 (1)，152-153。
- 鍾建玲 (2006)。論影視教學中教師的角色。湖南經濟管理幹部學院學報，17 (5)，186-188。
- 顧曰國 (1992)。禮貌、語用與文化。外語教學與研究，4，10-17。

- Austin, J. L. (1962). *How to Do Things With Words*. Oxford, England: the Clarendon Press.
- Blum-Kulla, S., & Levenston, E. A. (1987). Lexical-grammatical indicators. *Studies in Second Language Acquisition*, 9(2), 155-170.
- Blum-Kulla, S., House, J., & Kasper, G. (1989). The CCSARP coding manual, Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies. *Applied Linguistic*, 5(3), 273-294.
- Brown, P., & Levinson, S. C. (1987). *Politeness: Some universals in language usage*. New York, NY: Cambridge University Press.
- Ellis, R. (1993). *The study of second language acquisition*. Oxford, England: Oxford University Press.
- Ellis, R. (2003). *Task-based language learning and teaching*. Oxford, England: Oxford University Press.
- Grice, H. P. (1975). Logic and Conversation. In P. Cole & J. L. Morgan (Eds.), *Syntax and semantics. Vol. 3: Speech acts* (pp. 41-58). New York, NY: Academic Press.
- Gu, Y.-G. (1990). Politeness phenomena in modern Chinese. *Journal of Pragmatics*, 14(2), 237-257.

- Leech, G. N. (1983). *Principles of pragmatics*. New York, NY: Longman.
- Mao, L. -R. (1994). Beyond politeness theory: 'Face' revisited and reviewed. *Journal of Pragmatic*, 21(5), 451-486.
- Searle, J. R. (1975). Indirect speech acts. In P. Cole & J. Morgan (Eds.), *Syntax and semantics, Vol.3: Speech acts*, New York, NY: Academic Press.