

中美不同社会地位人群拒绝策略对比研究

——以《人民的名义》和《纸牌屋》为例^①

白春苗 王勃然



摘要:为探究中美拒绝不同社会地位人群时拒绝策略使用的异同,选取两部社会地位较为明显的政治连续剧中的拒绝语为语料,并根据 Beebe 等人(1990)提出的拒绝策略方案进行分类。研究发现,中美人士都倾向于使用间接拒绝策略,而美方人士较中方人士更为间接;中方人士在社会地位敏感度方面要高于美方人士。中方人士倾向于使用“回避”策略而美方人士倾向于使用“说明原则”策略。其差异原因可归结为:中方权利距离指数(PDI)较美国高;此外,汉语文化强调理想的社会身份而美国文化强调理想的个人自主性;作为集体主义国家,中国有众多不同的“内团体”且团体成员多样,而美国人高度强调个人主义,只有直系亲属是其“内团体”成员。

关键词:拒绝策略;对比研究;社会地位;相对面子构想理论

A Comparative Study of Refusal Strategies Used by

People from Different Social Status Between China and America;

Illustrated by the Corpora from *In the Name of the People* and *House of Cards*

BAI Chunmiao WANG Boran

Abstract: In order to explore the similarities and differences in the use of refusal strategies when refusing people from different social status between China and America, this study selects the refusals from two political TV series with obvious social status as the corpus, and classifies the collected refusals according to the refusal strategy scheme proposed by Beebe, et al (1990). The research finds that both Chinese and Americans tend to use indirect refusal strategies, while the Americans are more indirect than the Chinese. However, the Chinese are more sensitive to social status than the Americans. The Chinese are inclined to use the “avoidance” strategy, while the Americans prefer the “statement of principle” strategy. The differences could be explained as

^① 国家社科基金项目“基于动态系统理论的外语类在线开放课程学习者粘性现状分析及影响因素模型建构”(项目编号:19BYY230)的阶段性成果。

follows: China's PDI is higher than that of America; in addition, Chinese culture emphasizes "ideal social identity" while American culture stresses "ideal individual autonomy"; and as a collectivist country, China has many different "in-groups" with diverse members, while Americans attach great importance to individualism, and "in-groups" only include their immediate family members.

Keywords: refusal strategy; comparative study; social status; relative face orientation construct

随着互联网以及科技的快速发展,跨文化交际不断推进与加强,本族语者可以突破地域局限与来自不同文化背景的他族人进行沟通交流。由于不同文化的本族语者都各有一套说话规约和行为模式,所以中美双方常因为说话方式、交际风格或价值观念的差异和分歧而导致跨文化交流出现故障。拒绝语在本质上是一种对面子有潜在威胁的言语行为,但使用合理恰当的拒绝策略可以有效缓解拒绝语对交际双方面子的损伤以及使会话顺利进行。国内外众多研究人员已经从本族语,跨文化交际和基于学习者二语习得等角度对拒绝策略进行了研究。本研究以社会地位作为变量,旨在通过对比分析以中文为母语的中国人和以英语为母语的美国人在面对不同社会地位谈话对象时的拒绝言语行为来揭示中美拒绝策略使用的异同以及存在的原因。

1. 拒绝策略相关研究

早期在对拒绝策略的研究中,数据主要通过语篇补全测试(DCT)问卷获得,然而此种数据收集方法的局限性日益凸显。一方面 DCT 收集的拒绝语是书面语言,而拒绝语是口头产生的(Morkus, 2014),此外 DCT 中被试没有反应时间的限制,通常会产出较自然情境中更多的拒绝语,所以不能反映日常生活中人们即时实施言语行为的真实对话情景(Beebe, 2006)。另一方面, DCT 不允许被试在一定程度上退出反应,这与人们可能不做出反应的真实情况不相符(Olshtain et al., 1985)。除 DCT 之外,也有一些研究通过角色扮演的方法收集数据,其中封闭式角色扮演类似于 DCT 的口头版本,被试可对一个提示做出一次口头回应。在开放式角色扮演中,被试被要求与研究者或其他被试一起参与表演角色。尽管通过开放式角色扮演获得的数据是以一种类似于现实生活中的互动方式通过口头得出的,相比封闭式角色扮演和 DCT 更有优势,更接近自然语言,但研究者可能会影响角色扮演中引出的数据量(Gass et al., 1999)。大众文化作为一种能够展现现实的屏幕,是一面可以反映我们自身状况的镜子(Robert et al., 2002)。电视剧、电影以及小说等是现当代受到广泛欢迎以及普遍关注的几种大众文化形式,其中电视剧是当代大众文化中最具影响力的形式之一,具有一定的知名度,能够反映现实生活。语言学的研究对象应该是自然语境中产生的言语行为,因此为了获得最趋近于现实的数据,通过转写电视剧等中的会话来收集数据的研究方法已逐渐兴起(宋晓燕,

2010;王超超,2016)。

言语行为的实施会受到多种因素的影响,如社会地位、交际双方关系的远近亲疏、性别、文化教育程度等。其中社会地位是影响拒绝言语行为的重要因素之一,早期对社会地位影响拒绝策略使用的研究多以大学等作为研究背景,被试多为学生,但学生因未正式踏入社会,可能会对社会地位的感知度不足,所以获得的研究结果缺乏说服力。目前针对不同研究背景如公司职场等的拒绝策略的研究已呈上升趋势。在政治生活中,行政级别在一定程度上代表一个人的社会地位,所以处于政治领域较其他工作领域对社会地位敏感度更强,更能体现社会地位对拒绝策略使用的影响。由于极少有研究探索社会地位对政府工作人员拒绝策略使用的影响(洪岗等,2011),且目前还没有对中美政府工作人员拒绝策略使用的跨文化对比研究,因此,本研究将分别选取两部中美热播政治类电视剧收集语料,对中美双方在拒绝不同社会地位人群时所采用的拒绝策略进行比较分析。

2. 研究设计

在以往对拒绝策略的研究中,研究者多采用 Beebe 等人(1990)提出的拒绝策略分类,充分说明了这一分类方法的普遍性和适用性。本研究也采用此种分类方法对收集到的拒绝语进行分类。通过对中美政府工作人员拒绝策略使用的对比分析,本研究旨在探索以下两个问题:

一、社会地位对中美拒绝策略的使用是否有影响?对双方的影响是否不同?

二、中美人士在拒绝不同社会地位人群时,对拒绝策略的使用有什么相同、相异之处?其原因是什么?

本文选取中国的《人民的名义》和美国的《纸牌屋》这两部政治题材的电视剧收集语料,以 Mao(1994)的相对面子构想理论和言语行为理论为理论框架,采用质化和量化相结合的研究方法,对所得数据进行定性和定量分析。在定量分析中,计算了中美直接和间接拒绝的总体使用频率,其中包括直接或间接拒绝语以及拒绝策略的使用频率计数。此外,针对四种启动行为(请求、建议、邀请和提供)和被拒绝者的社会地位(低、相等、高),计算了每种拒绝策略在某一特定情境下的使用频率。为了更好地对比中美双方对拒绝策略的使用异同,计算了拒绝策略使用的百分比,方法是通过将其出现次数除以所使用策略的总数,并采用独立样本 t 检验来确定中美对直接或间接拒绝语以及拒绝频率的使用差异是否有统计学意义。显著性水平 alpha 值设为 0.05,采用 SPSS25.0 对所得数据进行 t 检验。在定性分析方面,基于 Hofstede(2010)的两个文化维度(权力距离和个人主义)以及 Mao 的相对面子构想理论,分析了社会地位对中美拒绝策略使用的影响以及中美拒绝不同社会地位的谈话者时,导致双方对拒绝策略使用产生异同的原因。

3. 中美人士拒绝策略使用对比分析

基于 Beebe 等人(1990)的拒绝策略理论,对收集到的共 107 项拒绝语进行了分类。其中,在《人民的名义》中共收集到 67 项拒绝语,108 个拒绝策略;在《纸牌屋》中共收集到 40 项拒绝语,54 个拒绝策略。为明确探究社会地位对中美拒绝策略使用的影响,本研究分别对比了当中美拒绝与自身相比,处于较低、相等以及较高社会地位的谈话者时,对拒绝策略的使用情况。

3.1 中美人士拒绝不同社会地位人群时使用拒绝策略的相同之处

当实施拒绝言语行为时,无论被拒绝者处于较低、相等或较高的社会地位,中美双方的拒绝者都倾向于使用间接拒绝策略。此外,当中美人士拒绝与其地位相同的人时,间接拒绝策略的使用频率最低。如表 1 和表 2 所示,当拒绝社会地位较低的人时,中国人使用拒绝策略频率为:80.6%(间接) $>$ 19.4%(直接),美国人使用拒绝策略频率为:84.8%(间接) $>$ 15.2%(直接);当拒绝处于相等社会地位的人时,中国人使用拒绝策略频率为:55.6%(间接) $>$ 44.4%(直接),美国人使用拒绝策略频率为:72.7%(间接) $>$ 27.3%(直接);当拒绝社会地位较高的人时,中国人:86.5%(间接) $>$ 13.5%(直接),美国人:80%(间接) $>$ 20%(直接)。

表 1 中方人士拒绝不同社会地位人群时拒绝策略使用情况

| 拒绝策略 | 低地位人群/% | 相等地位人群/% | 高地位人群/% |
|--------------|---------|----------|---------|
| 直接 | 19.4 | 44.4 | 13.5 |
| 施为性 | 0 | 22.2 | 0 |
| 非施为性陈述“No” | 6.5 | 22.2 | 8.1 |
| 不愿意或缺乏能力 | 12.9 | 0 | 5.4 |
| 间接 | 80.6 | 55.6 | 86.5 |
| 表达遗憾 | 0 | 0 | 0 |
| 表达愿望 | 0 | 0 | 0 |
| 提供借口、理由或解释 | 21.0 | 22.2 | 32.4 |
| 提供可供选择的办法 | 11.3 | 11.1 | 8.1 |
| 提出将来或过去接受的条件 | 0 | 0 | 0 |
| 承诺未来会接受 | 0 | 0 | 0 |
| 说明原则 | 8.1 | 0 | 5.4 |
| 申明哲理 | 3.2 | 0 | 0 |
| 试图劝阻对方 | 24.2 | 22.2 | 24.3 |

续 表

| 拒绝策略 | 低地位人群/% | 相等地位人群/% | 高地位人群/% |
|----------|---------|----------|---------|
| 貌似接受实则拒绝 | 0 | 0 | 5.4 |
| 回避 | 12.9 | 0 | 10.8 |

注：%表示每一拒绝策略的使用频率(通过将其出现次数除以所使用策略的总数获得百分比)。低地位人群表示被拒绝者较拒绝者处于较低的社会地位或是拒绝者的下级,相等地位人群表示被拒绝者与拒绝者处于同等社会地位或级别,高地位人群表示被拒绝者较拒绝者处于较高的社会地位或是拒绝者的上级。下同。

表 2 美方人士拒绝不同社会地位人群时拒绝策略使用情况

| 拒绝策略 | 低地位人群/% | 相等地位人群/% | 高地位人群/% |
|--------------|---------|----------|---------|
| 直接 | 15.2 | 27.3 | 20 |
| 施为性 | 0 | 0 | 0 |
| 非施为性陈述“No” | 9.1 | 9.1 | 10 |
| 不愿意或缺乏能力 | 6.1 | 18.2 | 10 |
| 间接 | 84.8 | 72.7 | 80 |
| 表达遗憾 | 3 | 0 | 0 |
| 表达愿望 | 0 | 0 | 0 |
| 提供借口、理由或解释 | 33.3 | 18.2 | 20 |
| 提供可供选择的办法 | 3 | 0 | 10 |
| 提出将来或过去接受的条件 | 0 | 0 | 0 |
| 承诺未来会接受 | 0 | 9.1 | 0 |
| 说明原则 | 18.2 | 9.1 | 0 |
| 申明哲理 | 0 | 0 | 0 |
| 试图劝阻对方 | 21.2 | 36.4 | 20 |
| 貌似接受实则拒绝 | 0 | 0 | 0 |
| 回避 | 6.1 | 0 | 0 |

中美双方都不使用“表达愿望”和“提出将来或过去接受的条件”这两种拒绝策略。中美双方拒绝处于较高、相等以及较低社会地位人群时,最频繁使用的间接拒绝策略为“提供借口、理由或解释”以及“提供可供选择的办法”。当拒绝社会地位较低的人时,中美都不使用“施为性”直接拒绝策略以及“貌似接受实则拒绝、承诺未来会接受”间接拒绝策略,都极少使用“表达遗憾、申明哲理”间接拒绝策略。当拒绝处于相等社会地位的人时,中美都不使用“表达遗憾、貌似接受实则拒绝、回避”,极少使用“承诺未来会接受、申明哲理”。当拒绝社会地位较高的人时,中美都不使用“施为性”直接拒绝策略以及“表达遗憾、申明哲理、承诺未来会接受”,极少使用“申明原理、貌似接受实则拒绝”。

与直接、间接拒绝策略相比,中美双方在拒绝语中使用的附加语较少。在《人民的名义》和美剧《纸牌屋》分别只有1项和4项拒绝语包含附加语,在其全部拒绝语中占比分别为1.5%和10%。包含这五项拒绝语的具体示例如下(下划线为附加语):

①季昌明(上级):亮平啊,这段时间,你们的工作太紧张了,今天晚上,我个人啊,请你们吃顿便饭。

侯亮平(下级):哟,这打了败仗,还慰问什么呀?

(间接拒绝,附加语,回避,邀请)

②Cathy(subordinate): Sir, if I may?

President Francis(superior): Yeah, we've discussed this, Cathy.

(间接拒绝,附加语,提供借口、理由或解释,请求)

③Douglas(subordinate): The President can make the announcement. In Canton when he appears.

Claire(here as the acting President, superior): Oh, no, I'll be announcing myself. Since I did the deal.

(直接拒绝,附加语,非施为性陈述“No”,说明原则,建议)

④Will(peer): Mr. President... I would have never condoned bringing Ahmadi into this.

President Francis(peer): Well, lucky for me, I'm not making decisions based on what you would or would not condone.

(间接拒绝,附加语,说明原则,试图劝阻对方,建议)

⑤President Francis(peer): Have some lunch. We've got ham, and I think some turkey.

Will(peer): I'm good, but thanks.

(间接拒绝,提供借口、理由或解释,附加语,提供)

根据 Beebe 等人(1990)的拒绝策略分类方案,前四项拒绝语中的附加语都为“停顿填充语”,如哟,yeah,oh 和 well。在第五项拒绝语中,虽然威尔拒绝了总统弗兰西斯提供的食物,但他通过附加语“表示感谢”消减了拒绝言语行为对双方面子造成的损伤。

中美平均最频繁拒绝的启动行为为要求和建议。如图1所示,中国人拒绝启动行为的占比排序为:建议>要求>邀请>提供,美国人拒绝启动行为的占比排序为:建议>要求>提供>邀请。当拒绝要求时,中美人士都倾向于使用间接拒绝策略,双方采用间接拒策略的比例几乎相同;拒绝建议和提供时,中美人士都频繁使用直接拒绝策略;拒绝邀请时,中国人多使用直接拒绝策略而美国人多使用间接拒绝策略,详细结果如图2所示。

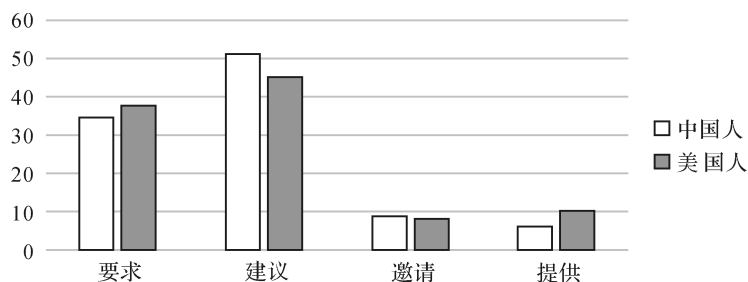


图1 中美人士拒绝启动行为占比

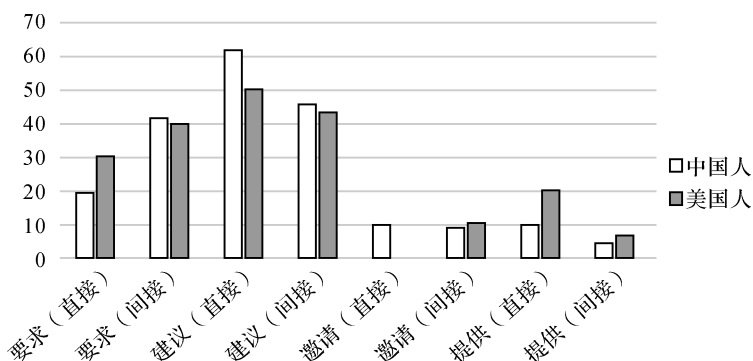


图2 中美人士拒绝启动行为的直接、间接拒绝策略使用占比

3.2 中美拒绝不同社会地位人群时使用拒绝策略的相异之处

中国人较美国人对社会地位的敏感度更高,即当实施拒绝言语行为时,中国人比美国人更关注交际双方的社会地位差距。如图3和图4所示,当拒绝不同社会地位的人时,中国人对直接、间接拒绝策略使用的上升、下降趋势明显。中国人拒绝地位较高的人时,使用直接策略的比例最低且呈急剧下降趋势,使用间接策略的比例最低并呈急剧上升趋势。而美国人拒绝处于较低、相等或较高社会地位的人时,使用直接和间接拒绝策略的比例相近且使用拒绝策略所占比例的走向趋势均较为平缓。

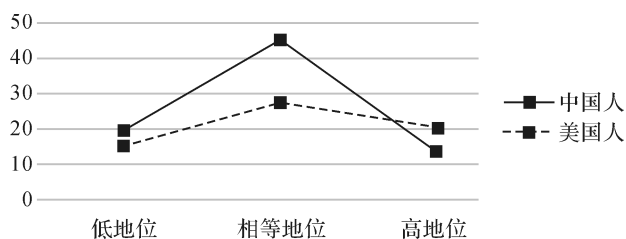


图3 中美拒绝不同社会地位人群时直接拒绝策略使用情况

尽管中美双方都倾向于使用间接拒绝策略,较少使用直接拒绝策略,但是在实施拒绝言语行为时,中方表达拒绝的态度较美方更直接。例如,如表3所示,中方($M=33.24, SD=32.02$)比美方($M=14.79, SD=20.79$)实施更多的直接拒绝语,而美方($M=51.88, SD=42.19$)比中方($M=41.76, SD=35.46$)实施更多的间接拒绝语。此外,

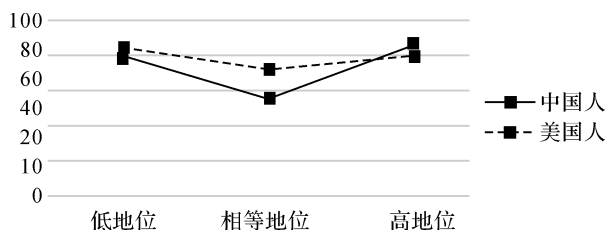


图 4 中美拒绝不同社会地位人群间接拒绝策略使用情况

中方(M=6.44,SD=9.47)较美方(M=5.20,SD=7.66)更频繁使用直接拒绝策略,相反,美方(M=19.81,SD=18.24)较中方(M=18.54,SD=18.39)使用更多的间接拒绝策略。然而,统计分析结果显示,在 alpha 水平设为 0.05 时,这些差异并没有统计学意义。

表 3 中美人士直接、间接拒绝语及拒绝策略使用情况

| 策略类别 | 中方 | | 美方 | |
|--------|-----|------|----|------|
| | N | % | N | % |
| 拒绝语 | | | | |
| 直接拒绝语 | 21 | 31.3 | 10 | 25 |
| 间接拒绝语 | 46 | 68.7 | 30 | 75 |
| 总计 | 67 | 100 | 40 | 100 |
| 拒绝策略 | | | | |
| 直接拒绝策略 | 21 | 19.4 | 10 | 18.5 |
| 间接拒绝策略 | 87 | 80.6 | 44 | 81.5 |
| 总计 | 108 | 100 | 54 | 100 |

有三种拒绝策略只出现在中方拒绝语中,分别为“施为性”直接拒绝策略、“申明哲理”以及“貌似接受实则拒绝”的间接拒绝策略。而“表达遗憾”和“承诺未来会接受”这两种间接拒绝策略也只出现在美方的拒绝语中。尽管中美都频繁使用“提供借口、理由或解释”以及“试图劝阻对方”这两种拒绝策略,但中方也多使用“回避”的拒绝策略,而美方则多使用“说明原则”的拒绝策略。中美最频繁使用的间接拒绝策略分布如图 5 所示。

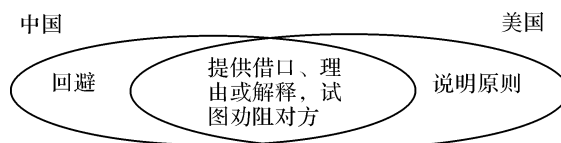


图 5 中美最频繁使用的间接拒绝策略分布情况

当拒绝不同社会地位人群时,中美对某些特定拒绝策略的使用存在差异。如当拒绝处于相等社会地位的人时,美方面使用的拒绝策略比中方更多样化,即美方面使用了 6 种

拒绝策略,而中方只使用了5种策略。但当拒绝地位较高的人时,中方使用的拒绝策略则比美方更多样化,即中方使用了9种拒绝策略,而美方只使用了6种策略。此外,当拒绝社会地位较低的人时,中国人多使用“试图劝阻对方”(24.2%)、“提供借口、理由或解释”(21%)以及“回避”(12.9%)这三种间接拒绝策略。美国人频繁使用“提供借口、理由或解释”(33.3%)、“试图劝阻对方”(21.2%)以及“说明原则”(18.2%)的间接拒绝策略;当拒绝处于相等社会地位的人时,中国人最频繁使用的间接拒绝策略为“试图劝阻对方”(22.2%)和“提供借口、理由或解释”(22.2%)。美国人对“试图劝阻对方”(36.4%)以及“提供借口、理由或解释”(18.2%)的使用比例最高;当拒绝社会地位较高的人时,中国人最频繁使用“提供借口、理由或解释”(32.4%)、“试图劝阻对方”(24.3%)以及“回避”(10.8%)的拒绝策略,美国人多使用的间接拒绝策略为“提供借口、理由或解释”(20%)、“试图劝阻对方”(20%)以及“提供可供选择的办法”(10%)。

4. 中美人士拒绝不同社会地位人群时对拒绝策略使用的异同原因分析

4.1 相同之处分析

拒绝本质上是一种威胁面子的言语行为,当以间接方式实施拒绝言语行为时,拒绝者既可以相对礼貌地拒绝他人并且也为对方保留了面子。因为间接言语行为具有“预防的灵活性(prophylactic flexibility)”,它可以使会话双方随时调整、撤销以及适应交际的发展,从而减少或避免交际过程中出现的尴尬、冒犯、怨恨或冲突局面,确保双方面子不受威胁或损害(Held,1992)。尽管礼貌原则可能因文化、个体或情境的不同而不同,但礼貌具有普遍性,是“人类交往的普遍原则”,是“其他仪式或礼制的模型或原型”(Brown et al.,1987),“是一种缓和话语冲突的方式”(Lakoff,1989)。因此,为了保护双方面子以及维持双方人际关系,无论是中国人还是美国人在拒绝他人时,都倾向于使用间接拒绝策略。

Félix-Brasdefer(2006)认为“给出拒绝的理由是向对话者表示合作和支持的一种方式”。中美人士在拒绝他人时都习惯寻找借口、理由或解释,在收集的数据中美双方所给出的借口、理由或解释大多数都是不受拒绝者控制和决定的外部因素。拒绝者通过说明理由,表明他或她在这件事上别无选择,因此不承担造成对面子威胁的个人责任。此外,这些原因的真相只有拒绝者自己知道,因此无可指责。即使对话方知道拒绝者所说的理由或解释并非真实,为了保护双方的面子以及避免尴尬,也通常不会揭露对方的谎言。

4.2 相异之处分析

由于文化具有鲜明的民族性,亦即文化个性,不同的文化必然会呈现出不同的文化形态(王勃然,2001)。虽然社会地位在中国有很大的影响和重要性,但在美国似乎并不重要。这种差异反映了中美社会地位的不同作用。根据 Hofstede 等人(2010)的研究,

中国的权力距离指数(PDI)得分较高,而美国的权力距离指数得分相对较低。因为中国社会的等级制度较美国复杂,中国人接受并认同不平等的权力分配,个体明白自己在社会系统中的定位和地位,并且由于受到社会地位和权威的影响,他们倾向于依赖上级并对上下级关系持乐观态度。而美国人恰恰相反,由于处在一个PDI水平相当低的社会中,美国人坚持认为“人生来是平等的”,他们不接受权力分配不平等,设置上下级只是为了满足合理安排工作的需要。因此,由于中国人生活在高权力距离的社会中,所以比美国人更容易受到权威的影响,对社会地位的敏感度更高。

中国人在拒绝他人时往往比美国人表现得更为直接,这似乎与中国是一个集体主义国家,应该比崇尚个人主义国家的美国更追求和谐所不一致。究其原因,可能是中美两国“内团体(in-group)”的内涵及其成员存在差异。团体集体主义(in-group collectivism)反映了“个人对其组织或家庭感到自豪、表达忠诚以及展示凝聚力的程度”(House et al., 2004)。作为一个高度集体主义国家,中国有众多不同的内团体并且团体成员多样,如家庭中的家庭成员、社区中的居民、班集体中的学生和老师以及工作团队中的同事等。人们对自己的团体从内心具有认同感和归属感,保持忠诚,并且团体成员互相对彼此负责。然而,美国人特别强调个人主义,社会关系松散,人们更多地只关注自己和其直系亲属。美国人的内团体种类有限并且其成员通常只包括他们自己的直系亲属。所以虽然美国人有很多不同的团体或组织,但他们只是利用自己的专业知识相互合作,在心理上并没有集体归属感。例如,在《人民的名义》中,林华华、陆亦可、周正以及他们的上级侯亮平都属于一个内团体,而在美剧《纸牌屋》中,虽然副总统唐纳德和国务卿凯瑟琳都对总统弗朗西斯负责,但他们只是同事而非内团体成员。社会距离是影响言语行为礼貌程度的三个维度之一(Brown et al., 1987),由于美国人除了直系家庭成员外,彼此不以内团体成员的身份对待对方,所以他们往往会使自己表现得更有礼貌,倾向于间接拒绝他人。而当中国人与内团体成员互动时,因为他们彼此之间很熟悉,社会距离很小,所以他们通常会不考虑是否或怎样会使自己表现得礼貌,而是直接地、自由地表达自己的想法。

美国人常用的第三种策略是“说明原则”策略,而中国人常用的是“回避”策略。特定拒绝策略使用的差异反映了中美社会中面子的不同内涵。根据Mao(1994)的相对面子构想理论,中国人的面子观倾向于“理想的社会身份”(ideal social identity),中国人认为社会和谐高于个人行动自由,所以个体行动易受他人影响。相比之下,美国人更关注自己的欲望、主动性以及渴望不受他人干涉的自由,因而美国人的面子观更倾向于“理想的个人自主性”(ideal individual autonomy)。Mao(1994)认为,具有自我导向特征的面子观适用于西方文化,但在重视个人归属感和集体完整性的中国文化中却不适用。美国人对“说明原则”的偏好反映了他们更强调自己的感受、想法以及行动自由。而中国人对回避策略的偏好反映出中国人比美国人更注重社会和谐。在中国文化中,面子的重点不在于顺从自己的意愿,因为中国人都希望得到自己所在群体的接纳、认可和赞赏,而并非追求过度实现个人自由。

5. 结语

本文基于相关拒绝策略理论,对《人民的名义》和美剧《纸牌屋》中收集到的语料予以分类并进行质化、量化对比分析,发现中美在拒绝他人时,中方人士比美方更关注双方社会地位差距;此外,中美人士在拒绝不同社会地位人群时,对拒绝策略的使用既有相同之处,也存在不同之处。相同是因为中美双方都遵守礼貌原则,在拒绝他人时,尽量保护双方面子以及避免尴尬;不同之处主要源于中美“内团体”内涵及成员组成不同、中美权利距离指数不同以及中美面子倾向性存在差异。

参考文献:

- 洪岗,陈乾峰,2011.中美新闻发言人拒绝策略对比研究[J].外语教学与研究,43(2):209-219,319-320.
- 宋晓燕,2010.从英语电影看拒绝言语行为的性别差异[D].武汉:中南民族大学.
- 王勃然,胡燕玲,2001.从文化差异看汉英的语言差异[J].东北大学学报(社会科学版)(4):293-295.
- 王超超,2016.拒绝策略研究:以英剧《是,大臣》为例[J].海外英语(22):185-199.
- BEEBE L M, CUMMINGS M C, 2006. Natural speech act data versus written questionnaire data: How data collection method affects speech act performance[C]//GASS S, NEU J. Speech acts across cultures: Challenges to communication in a second language. Berlin: Mouton de Gruyter:65-86.
- BEEBE LM, TAKAHASHI T, ULISS-WELTZ R, 1990. Pragmatic transfer in ESL refusals[C]//SCARCELLA R, ANDERSEN E, KRASHEN S D. The development of communicative competence in a second language. New York: Newbury House: 55-73.
- BROWN P, LEVINSON S C, 1987. Politeness: Some universals in language usage [M]. Cambridge: Cambridge University Press.
- FÉLIX-BRADDEFER J, 2006. Linguistic politeness in Mexico: Refusal strategies among male speakers of Mexican Spanish[J]. Journal of Pragmatics (12): 2158-2187.
- GASS SM, HOUCK N, 1999. Interlanguage refusals: A cross-cultural study of Japanese-English[M]. New York: Mouton de Gruyter.
- HELD G, 1992. Politeness in linguistic research[C]//WATTS R J, IDE S, EHLICH K. Politeness in language: Studies in its history, theory and practice. New York: Mouton de Gruyter: 131-153.
- HOFSTEDE G, 2010. The globe debate: Back to relevance[J]. Journal of International Business Studies (3): 527-532.

- HOUSE R, HANGES P, JAVIDAN M, et al, 2004. Leadership and organizations: The globe study of 62 societies[M]. California: Sage Publications Inc.
- LAKOFF R T, 1989. The limits of politeness: Therapeutic and courtroom discourse [J]. Multilingua Journal of Cross-Cultural and Interlanguage Communication, 8(2-3): 101-130.
- MAO L R, 1994. Beyond politeness theory: 'Face' revisited and renewed[J]. Journal of Pragmatics, 21(5): 451-486.
- MORKUS N, 2014. Refusals in Egyptian Arabic and American English[J]. Journal of Pragmatics (70): 86-107.
- OLSHTAIN E, BLUM-KULKA S, 1985. Cross-cultural pragmatics and the testing of communicative competence[J]. Language Testing, 2(1): 16-30.
- ROBERT W, STANLEY C, 2002. The immediate experience: Movies, comics, theatre, and other aspects of popular culture[M]. Boston: Harvard University Press.

作者简介:

白春苗,女,1995年2月生,山西忻州人,东北大学外国语学院硕士研究生,主要从事心理语言学研究。

王勃然,男,1972年7月生,江西黎川人,东北大学外国语学院教授,主要从事心理语言学、外语教育、认知语言学等研究。