

# 系统论和优选论视角下的取效行为中的 “取效”策略探讨

梁福报

南昌职业大学, 江西 南昌 330500

**摘要：**本研究立足系统论与优选论视角，深度挖掘取效行为中的“取效”策略。通过全面回顾取效行为研究历程，系统梳理其概念、类型及相关理论，构建起系统整合与优选评估的策略框架。研究表明，说话人可依据系统要素的动态变化灵活调整话语策略，并通过优选策略选择提升取效效果，同时需充分考量语境的动态演变。本研究为深入理解取效行为开辟新路径，为语言交际研究提供理论支撑与实践指南，在跨文化交际、教育、商务谈判等多领域具有重要意义。

**关键词：**取效行为；系统论；优选论；取效策略

## Discussion on the Strategy for "Taking Effect" from the Perspective of System Theory and Optimality Theory

Liang Fubao

Nanchang Vocational University, Nanchang, Jiangxi 330500

**Abstract:** This study is based on the perspectives of system theory and optimality theory, deeply exploring the "taking effect" strategies in the act of "effectiveness". Through a comprehensive review of the research on effective behavior, the study systematically sorts out its concepts, types and related theories, builds a framework for strategic integration and selective evaluation. The study shows that speakers can flexibly adjust their communication strategies according to the dynamic changes of system elements, improve the effectiveness of their communication by selecting the most effective strategies. At the same time, they must fully consider the dynamic evolution of the context. This study opens up a new path for a deeper understanding of effective behavior and provides theoretical support and practical guidance for language communication research. It has significant implications in fields such as cross-cultural communication, education and business negotiation.

**Keywords:** perlocution; system theory; optimization theory; "taking effect" strategies

### 引言

日常交际的言语行为中，取效行为至关重要，如会议主持人要求安静后，参会人员的反应，就体现其在信息传递、意图达成和人际关系构建维护方面的关键作用。但取效行为受多种因素交互影响，极为复杂且不确定。

说话人的表达方式，像语言选择、语气语调、修辞运用等，是关键影响因素之一。听话人的理解能力和心理状态不容忽视，其差异和波动会造成对说话人意图解读与接受程度的变化。交际环境，包括物理和社会文化层面，也起着重要作用。尤其跨文化交际时，文化差异加剧不确定性，部分西方文化重直接表达，而一些东方文化中类似表达可能被视为粗鲁无礼。

鉴于取效行为在人际交往、教育、商业谈判等领域的基础地位，探究其内在机制与有效策略迫在眉睫。系统论为分析多因素交互提供框架，助于揭示要素内在联系，其强调事物的整体性、关联性与动态性。优选论则专注确定最优选项，通过评估选择策略来提升取效行为的有效性。本研究基于系统论和优选论视角，深入剖析取效行为中的“取效”策略，以期为该领域研究带来新视角与思路，为语言交际的理论和实践提供有力支撑与指导。

### 一、取效行为研究的历史回顾

取效行为作为语言学领域中的重要研究对象，众多学者从不同角度对其进行了深入剖析，积累了丰富的研究成果，为后续研究奠定了坚实基础。

#### （一）奥斯汀的言语行为理论与取效行为

奥斯汀（Austin）在其具有深远影响的《如何以言行事》

（How to Do Things with Words）中提出的言语行为理论，无疑是该领域的一座基石。他创新性地将言语行为细分为叙事行为、施事行为和取效行为三个层面。<sup>[1]</sup>其中，取效行为被定义为某句话说出之后在听话人身上产生的效果或结果。<sup>[2]</sup>例如，当说话人郑重地说出“I promise I will be there on time.”（“我承诺我会准时到那里。”）时，不仅仅是在传达一个信息，更是在做出一种承诺，这种承诺的言语行为会在听话人心中产生信任的效果，<sup>[3]</sup>使其

对说话人的准时到达有所期待，这充分体现了取效行为的本质特征。然而，奥斯汀的理论在取效行为的界定上存在一定局限性，从经典概念来看，其主要从听话人角度来确定取效行为，在一定程度上忽略了说话人的动机和意向。

## （二）塞尔对言语行为理论的发展及对取效行为的影响

塞尔（Searle）在《言语行为：语言哲学论》（Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language）中对奥斯汀的理论进行了重要修正和发展。他提出的间接言语行为理论进一步拓展了我们对取效行为的理解。<sup>[4]</sup>以“Could you open the window?”（“你能打开窗户吗？”）为例，在多数日常语境中，其施为的用意并非单纯询问对方是否有能力打开窗户，而是一种委婉的请求，通过看似询问的言语行为间接表达了说话人的真实意图，即希望对方打开窗户。这表明取效行为的实现方式可以极为灵活，不仅仅局限于直接表达，更多时候会受到语境、文化背景以及双方关系等多种因素的综合影响。<sup>[5]</sup>

## （三）国内对取效行为的研究

国内学者在取效行为研究方面也做出了诸多贡献。梁福报在《取效行为新论》中提出取效行为可重新界定为某话语说出之后在听话人身上产生的实际结果和说话人期待通过说出话语在听话人身上产生的效果（即期待效果）之间的动态比较关系。比如在餐厅中，顾客对服务员说“这里有点冷”，顾客期待服务员能够采取相应措施如调整空调温度（期待效果），而服务员实际是否做出调整（实际结果）以及两者之间的比较关系，就深刻体现了取效行为的动态性和复杂性<sup>[6]</sup>。彭蕾在《取效行为研究综述》中对取效行为的概念、内涵进行了系统梳理，为研究者提供了全面的理论概览<sup>[7]</sup>。刘风光和张绍杰在《取效行为与诗歌语篇》中从取效行为角度深入分析诗歌语篇，<sup>[8]</sup>揭示了诗歌语言如何通过独特的表达方式在读者心中产生深刻的情感共鸣和审美体验等取效结果，从文学研究的独特视角丰富了取效行为的研究内涵。这些国内研究成果从不同侧面有力地推动了取效行为研究的不断发展和深化。

## 二、方法论

### （一）系统论视角

系统论认为事物是由相互关联、相互作用的要素构成的整体，具有整体性、关联性、动态性和层次性等特征<sup>[9]</sup>。在取效行为中，将其视为一个系统，说话人、听话人、话语内容、语境等都是系统的要素。例如，在课堂教学场景中，教师（说话人）、学生（听话人）、教学内容（话语内容）以及课堂氛围、时间地点等（语境）相互影响。教师的教学方法（话语策略）需要根据学生的反应（听话人的反馈）、教学内容的难度（话语内容特点）以及课堂的实际情况（语境）进行调整，以实现良好的教学效果（取效行为的成功）。<sup>[10]</sup>系统论视角有助于全面分析取效行为系统中各要素的关系，从而找到优化取效行为的策略。

### （二）优选论视角

优选论强调在多种可能的选择中精准确定最优选项。在取效行为中，说话人往往拥有多种话语策略可供选择。<sup>[11]</sup>例如，在请求他人帮忙时，说话人可以采用直接请求，如“Please help me get that

thing.”（“请帮我拿一下那个东西。”）；也可以选择间接请求，如“Are you free now? I need a little help.”（“你现在有空吗？我需要一点帮助。”）；甚至可以采用暗示的方式，如“That thing is a bit difficult for me to reach.”（“那个东西对我来说有点难拿。”）等不同策略。优选论要求根据一定的制约条件，<sup>[12]</sup>如礼貌原则、效率原则、听话人的接受程度等，对这些策略进行全面评估，从而选择最有可能实现取效目的的策略。通过优选论视角，能够有效提高取效行为的有效性和准确性，使说话人的意图更好地得以实现。

## 三、研究发现与讨论

### （一）基于系统论的取效行为要素分析与策略调整

#### 1. 说话人要素与策略调整

说话人的身份、地位、性格、情绪等诸多因素会对取效行为产生重要影响。在商务谈判场景中，地位较高的说话人可能更倾向于运用直接、果断的话语策略，因为其权威性使听话人更容易接受其意见。例如，公司高层在谈判中可能会坚定地说：“We must reach an agreement on this point today.”（“我们今天必须在这一点上达成协议。”）而在社交场合，性格温和的说话人通常会采用委婉、亲和的方式表达想法，以增进彼此的人际关系。<sup>[13]</sup>比如，在朋友聚会中，有人可能会说：“I was just thinking, maybe we could do something more fun together.”（“我在想，也许我们可以一起做些更有趣的事情。”）说话人需要根据自身特点合理选择话语策略，同时密切关注听话人的反应并及时调整。倘若发现听话人对自己的话语表现出困惑，说话人应更加清晰地表达意图，改变话语结构或增加必要的解释说明。<sup>[14]</sup>

#### 2. 听话人要素与策略调整

听话人的年龄、性别、文化背景、知识水平、心理状态等因素在取效行为中起着至关重要的作用。以文化背景为例，在不同文化中，同一句话可能产生截然不同的效果。在中国文化中，对长辈说“您辛苦了”是一种表达尊敬和关心的常见方式，往往会使长辈感到欣慰；而在西方文化中，类似表达可能并不常见，其效果也会有所差异。因此，说话人需要深入了解听话人的文化背景，避免因文化差异导致取效失败。对于知识水平较低的听话人，应尽量避免使用过于专业或复杂的词汇，以免造成理解困难；而对于情绪低落的听话人，<sup>[15]</sup>则可采用安慰、鼓励性的话语策略，如“Don't worry, everything will be okay.”（“别担心，一切都会好起来的。”）

#### 3. 语境要素与策略调整

语境涵盖时间、地点、场合、社会文化背景等多个方面。在正式场合，如学术会议，话语应严谨、规范，以符合学术氛围。例如，在学术报告中，演讲者会使用专业术语和规范的语言结构来阐述观点。而在非正式场合，如朋友聚会，话语则可以更加随意、轻松。比如，在朋友聚会上，人们可能会说一些幽默、诙谐的话语来活跃气氛。在婚礼这一特定语境中，人们通常会说祝福的话语，如“Wish you a happy marriage forever.”（“祝你们百年好合。”）这与婚礼喜庆的氛围相契合。<sup>[16]</sup>如果在这个场合说出一些不吉利或不恰当的话，就会违背语境要求，导致取效

行为失败。说话人必须敏锐感知语境变化，使话语与语境完美匹配，从而提高取效的可能性。

## （二）基于优选论的取效策略选择与评估

### 1. 制约条件分析

礼貌原则是取效行为中重要的制约条件之一。在请求他人帮忙时，过于直接的话语可能被视为不礼貌，进而影响取效。例如，直接说“Give me that!”（“把那个给我！”）就不如说“Could you please pass that to me?”（“麻烦您把那个递给我一下，好吗？”）礼貌。效率原则同样不容忽视，在紧急情况下，简洁明了的话语更能迅速达到取效目的。比如在火灾现场，大喊“Run!”（“快跑！”）远比冗长的解释更有效。此外，听话人的接受程度也是关键制约因素，说话人要根据对听话人的了解，选择对方容易接受的话语策略。如果听话人比较敏感，过于强硬的话语可能会引起反感，而委婉的表达方式可能更容易被接受。

### 2. 策略选择与优化

当面临多种策略选择时，说话人需要综合考虑制约条件进行优选。例如，在向同事反馈工作问题时，可以选择私下沟通或在会议上提出。如果问题不严重且同事比较在意面子，私下沟通可能是更合适的选择，这样既能达到反馈问题的目的（取效），又能维护同事关系；如果问题具有普遍性且需要团队共同解决，在会议上提出并采用委婉、建设性的方式则更为优选。通过不断评估和调整策略，说话人能够逐步提高取效行为的成功率，使自己的言语行为更具影响力。<sup>[10]</sup>

### 3. 系统论与优选论的结合与动态取效

在实际的取效行为中，系统论和优选论相互关联、相辅相成。系统论为优选论提供了全面深入分析的基础，通过对取效行为系统要素的精准把握，能够更准确地确定优选的制约条件；优选论则为系统论中的策略调整指明了方向，使说话人能够在系统动态变化中选择最优策略。例如，在跨文化商务谈判中，说话人要从系统论角度充分考虑双方的文化背景、谈判地位、谈判氛围等要素，同时依据优选论，在不同谈判阶段选择最符合礼貌、效率和对方接受程度的话语策略。在谈判初期，为了营造友好氛围，可采用友好、试探性的话语，如“I hope we can have a pleasant negotiation today. What do you think about our initial proposal?”（“我希望我们今天能有一个愉快的谈判。您对我们的初步提案有什么看法？”）随着谈判进展，适时调整为坚定、有针对性的话语，如“We have considered your suggestions, but on this key point, we must adhere to our original position.”（“我们已经考虑了您的建议，但在这个关键问题上，我们必须坚持我们的原始立场。”）以实现最佳取效效果。并且，随着交际过程的推进，系统要素不断变化，说话人需要持续评估和优化策略，以适应动态的取效需求。

## 四、结论

### （一）本研究的结论

本研究基于系统论和优选论视角，深入剖析了取效行为中的“取效”策略。通过系统回顾取效行为研究历史，明确了取效行为

的概念内涵及相关理论发展脉络。研究发现：

1. 说话人需全面考量说话人自身（如身份、地位、性格、情绪等）、听话人（包括年龄、性别、文化背景、知识水平、心理状态等）、语境（涵盖时间、地点、场合、社会文化背景等）等要素的相互关系，并依据这些要素的动态变化及时调整话语策略；

2. 对不同文化背景的听话人需注意文化差异；

3. 不同场合话语风格要与语境相符；

4. 依据礼貌、效率、听话人接受程度等制约条件对多种策略进行评估和选择。

系统论和优选论的有机结合为实现动态取效提供了有效路径，有助于提升说话人在复杂交际情境中的取效成功率，促进有效语言交际。

### （二）本研究的局限性

本研究在一定程度上仍存在局限性。在跨文化研究方面，虽然提及文化差异的影响，但对一些小众文化或特定文化场景下的取效行为研究尚不够深入。此外，研究主要基于理论分析和部分常见场景实例，实证研究相对不足，可能导致研究结论在实际应用中的普适性存在一定局限。

### （三）对未来研究的展望

未来研究可进一步拓展系统论和优选论在取效行为研究中的应用范围。一方面，深入探究不同文化、不同场景（如医疗、政治外交等特殊场景）下更为细致和精准的取效策略优化问题，挖掘更多潜在影响因素。另一方面，加强实证研究，通过大规模调查、实验等方法收集更多数据，以验证和完善现有理论框架，使研究成果更具科学性和实用性，从而为语言交际实践提供更有力的指导。

## 参考文献

- [1] Austin, J.L. How to Do Things with Words [M]. Oxford: Oxford University Press, 1962:166.
- [2] 何自然, 陈新仁. 当代语用学 [M]. 北京: 外语教学与研究出版社, 2004:340.
- [3] 索振羽. 语用学教程. 北京大学出版社, 2000. 索振羽, 2000, 155.
- [4] Searle, J.R. Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language. Beijing: Foreign Language Teaching and Research Press, 1990: 203.
- [5] Levinson, S.C. Pragmatics [M]. Beijing: Foreign Language Teaching and Research Press, 2001: 272.
- [6] 梁福报. 取效行为新论 [J]. 科教导刊, 2010(12-1):225-226.
- [7] 彭蕾. 取效行为研究综述 [J]. 海外英语, 2014(18). 278-280.
- [8] 刘风光, 张绍杰. 取效行为与诗歌语篇 [J]. 外语与外语教学, 2007(10):6-8.
- [9] 罗迪江. 言语行为的内蕴诠释 [J]. 集美大学学报 (哲学社会科学版), 2008(11-2):60-63.
- [10] 梁福报. 取效行为新论 [J]. 科教导刊, 2010(12):225-226.
- [11] Prince, A., & Smolensky, P. Optimality Theory: Constraint Interaction in Generative Grammar [M]. Oxford: Blackwell Publishers, 1993:304.
- [12] McCarthy, J. J. A Thematic Guide to Optimality Theory [M]. Cambridge: Cambridge University Press, 2002: 402.
- [13] 李嘉东, 陈忠庆. 从奥斯汀的“言语行为”理论到“交际法”教学 [J]. 乌鲁木齐职业大学学报, 2009(1): 94-97.
- [14] 罗迪江. 言语行为的内蕴诠释 [J]. 集美大学学报 (哲学社会科学版), 2008(11-2):60-63.
- [15] 张薇. 语言交际与不同受话者形态下的取效行为 [J]. 皖西学院学报, 2006(22-4): 109-112.
- [16] Kager, R. Optimality Theory [M]. Cambridge: Cambridge University Press, 1999:452.