

汉语二语者拒绝语用策略的特点研究 ——以印尼学习者为例¹

盛译元²

华侨大学华文学院

Email: shengyiyuan@hqu.edu.cn

Received: December 23, 2022; Revised: December 26, 2022; Accepted: December 27, 2022

摘要

语用研究是第二语言习得研究的一个重要组成部分。不同水平、不同文化背景的汉语学习者在语用策略的发展和选择方面有所不同。本研究以印尼汉语学习者研究对象，通过考察印尼学习者拒绝语用策略的使用情况，揭示不同阶段汉语学习者的语用策略特点与发展规律。研究结果显示，社会权势关系影响学习者拒绝语用策略的选择，但也存在其他影响拒绝策略的因素；学习者汉语水平越高，越趋向于使用间接拒绝策略；中级水平的汉语学习者，采用略多样的间接拒绝策略；高级水平汉语学习者在拒绝语言的使用上更加丰富。

关键词：第二语言习得；印尼汉语学习者；语用研究，拒绝策略

¹ 本文曾在 2022 首届“泰国国际中文教育青年学者论坛”中宣读。

² 第二作者：林彩惠，印尼棉兰亚洲国际友好学院

A STUDY ON THE CHARACTERISTICS OF PRAGMATIC STRATEGIES OF REFUSAL IN
CHINESE SECOND LANGUAGES: A CASE STUDY OF INDONESIAN LEARNERS

SHENG YIYUAN

Chinese language and culture college of Huaqiao University

Abstract

Pragmatic study is an important part of the study of second language acquisition. Chinese learners with different levels and cultural backgrounds differ in the development and choice of pragmatic strategies. This study takes Indonesian Chinese learners as the research object, and reveals the characteristics and development rules of Chinese learners' pragmatic strategies at different stages by investigating the use of pragmatic strategies of Indonesian learners' refusal. The results show that the relationship of social power affects learners' choice of refusal pragmatic strategies, but there are also other factors that affect refusal strategies; the higher the proficiency of Chinese, the more likely they are to use indirect refusal strategies; intermediate-level Chinese learners adopt a slightly variety of indirect refusal strategies; advanced-level Chinese learners are more abundant in the use of refusal language.

Keywords: second language acquisition; Indonesian Chinese learners; pragmatic studies, refusal strategies

1. 引言

“语言是一种交际工具”这一语言的本质特点向我们揭示，进行第二语言习得研究，或者进行专门的汉语作为第二语言的习得研究，应重视语言的交际性。也就是说，二语习得研究应关注语言符号在实际的语用环境中的使用特征，即语言的语用特征，并用第二语言语用规律的研究成果指导第二语言教学的实践。

第二语言教学中的语用研究关注第二语言学习者的言语行为和总体语用策略。Austin (1962) 将语用行为归类成一种语言学概念，推动了语用研究和第二语言语用研究的发展，如 Selinker (1972)，Richard (1971)，Brown & Levinson (1987) 等的研究。在汉语作为第二语言教学研究领域，研究者结合二语教学理论，对汉语作为第二语言的语用策略、语用行为、语用偏误、语用能力发展等进行了诸多探讨，如王爱华 (2004) 祁琳 (2015) 李靓 (2016) 刘红娟 (2018) 任伟、李思萦 (2018) 等的研究。

本研究以印尼汉语作为第二语言的学习者为研究对象，通过对不同阶段印尼汉语学习者之间拒绝语用策略的使用情况，揭示汉语学习者语用策略的特点与发展规律。本研究能够丰富汉语作为第二语言的语用研究的相关理论，尤其是对于汉语语用策略，汉语拒绝语用策略的发展研究，提供一定的理论借鉴。另外，本文的研究范式可为类似的国别语言策略研究提供一份个案材料，为相关研究课题提供多样性的素材。

2. 调查对象与研究方法

本研究使用了雪球抽样来进行研究对象的选择。

Manullang 和 Pakpahan (2014) 指出，雪球抽样是指选择并调查几个具有研究目的所需要的特征的人，再依靠他们选择合乎研究需要的人，后者又可选择更多合乎研究需要的人，以此类推，样本就像滚雪球一样越来越大，使调查结果愈来愈接近母体。由此可见，此种方法适用于总体单位的信息不足或观察性研究的情况，符合本研究的要求。

本研究选取印尼棉兰亚洲国际友好学院 15 名中级水平印尼学习者、15 名高级水平印尼学习者作为二语学习者样本，共 30 名被试对象。

调查问卷分为两个部分。第一部分为被试基本信息，包括性别、年龄等一般信息，还包括民族背景（是否华人）、母语、学习汉语时长、HSK 考试级别等汉语学习信息。第二部分采用被广泛应用于语用言语行为的研究中的语篇补全法，测试调查对象拒绝语用策略的使用情况。具体做法是在问卷里描述一个具体的语用情景，让被试通过已提供的情景回答问卷。问卷共设计了三类情景类型：请求、帮助与建议。每个情景各有 3 个社会权势，即：上级-下级，平等，下级-上级。

3. 印尼汉语学习者拒绝语用策略发展研究

3.1 中级学习者语用策略

3.1.1 帮助情景

在帮助情景中，分别设计 3 种社会权势情况，分别为：帮助妹妹付治疗费，帮助同事要联系方式和帮助姑姑推销产品。被试在这一情境中的拒接策略行为统计如下：

表 1 中级水平印尼学习者帮助情景中的拒绝策略

社会权势	帮助情景	直接拒绝策略/占比	间接拒绝策略/占比
上级-下级	帮助妹妹付治疗费	9/60%	6/40%
平等	帮助同事要联系方式	8/53.3%	7/46.4%
下级-上级	帮助姑姑推销产品	*2/14.3%	*12/85.7%

*注 1：“下级-上级”关系试题中有 1 位被试答案无效，统计基数为 14。

结果显示，中级水平印尼学习者的在帮助情景下显示最多使用直接拒绝策略，尤其在权势“上级-下级”关系和“平等”关系中。被试在这两种关系中表达得很直接，没有留下说话的余地。这反映出社会权势影响了调查对象选择使用的策略或表达的方法。

如在“上级一下级”关系中使用：

- (1) 我不会借你钱……（被试 5）
- (2) 我没有钱。（被试 10）
- (3) 抱歉，这次我不帮你，你应该明白我为什么这样做。（被试 13）

在“平等”关系中使用：

- (4) 对不起，我不能帮你。（被试 4）
- (5) 对不起，我不喜欢管这种事。（被试 5）
- (6) 不好意思，你自己问她吧。（被试 8）

在“下级-上级”权势关系中，被试较少使用直接拒绝策略，即使使用直接拒绝的方式，也相对委婉，如：

- (7) 姑姑这是你的工作，不是我的。（被试 5）
- (8) 我不能帮你因为我自己不大了解化妆品所以不能帮你推销。（被试 6）

在采用间接拒绝策略的印尼中级汉语学习者中，被试所采用的间接拒绝方式也存在一定的差异，如下表所示：

表 2 中级水平印尼学习者帮助情景中的间接拒绝策略

		上级-下级 (数量/占比)		平等 (数量/占比)		下级-上级 (数量/占比)	
间接	暗示	-	-	2	28.6%	-	-

拒绝策略	说明原则	1	16.6%	1	14.3%	2	16.7%
	借口	1	16.6%	3	42.9%	9	75%
	提供他法	2	33.3%	1	14.3%	—	—
	推迟	2	33.3%	—	—	1	8.3%
	合计	6	100%	7	100%	12	100%

从上表的统计我们可以看出，被试在具体拒绝策略的选择方面有以下 3 个特点：首先，随着被试社会权势变低，其使用“借口”这一具体拒绝策略的比例明显提高；其次，被试权势变低后，不再使用“提供他法”这一策略；另外，从具体回答看，虽然中级水平印尼学习者使用了间接拒绝策略但是所选用的字词还不够委婉。

这一点在被试实用“借口”这一具体策略的回答中表现明显。如在“上级-下级”关系中使用：

(9) 不好意思，我没有钱借你。(被试 4)

如在“平等”关系中使用：

(10) 这几天我比较忙，没时间跟他拿电话号码。(被试 1)

(11) 不好意思啊，我对他也不是很熟悉。(被试 7)

在“下级-上级”关系中使用：

(12) 哎呀我不太会跟别人说话，我不是不想帮姑姑，但是我不知道怎么样把这个东西介绍给别人。(被试 2)

(13) 姑姑，我同事大部分是男的，所以没人买。(被试 13)

(14) 对不起姑姑，我不是不要帮你，但是公司情况不是很好，我们也很多工作。(被试 14)

3.1.2. 请求情景

问卷第 4、5、6 题为请求情景。根据不同社会权势设计的 3 个情景问题分别是请求参加重要会议、请求借服装和请求上级增加员工。被试在这一情境中的拒接策略行为统计如下：

表 3 中级水平印尼学习者请求情景中的拒绝策略

社会权势	请求情景	直接拒绝策略/占比	间接拒绝策略/占比
上级-下级	请求参加重要会议	4/16.7%	11/73.3%
平等	请求借服装	1/6.7%	14/93.3%
下级-上级	请求上级增加员工	*6/50%	*6/50%

*注 2：“下级-上级”关系试题中有 3 位被试答案无效，统计基数为 12。

上表说明中级水平印尼学习者在请求情境中更多使用间接拒绝策略。尤其在“平等”和“下级-上级”两种社会权势关系中表现明显。这可能是因为“平等”关系中，说话双方因为关系较密切，导致不好意思拒绝的原因；而在“上级-下级”权势关系中，拒绝上级的请求所面临的压力更大，这种心理因素影响了被试语用策略的选择。

这一点表现在直接拒绝的语言使用中。如在“上级-下级”关系中使用“真”“很”等词语表示强调，或使用语气词“啊”舒缓语气：

(15) 老板不好意思我有很重要的事情要做的，我不能参加那个会议。（被试 2）

(16) 老板真抱歉！那一天我有跟其他人约会了。（被试 5）

(17) 老板，很抱歉，我不能出差，我有事情要处理呢。（被试 13）

在“平等”关系中口气比较直接：

(18) 我不喜欢把衣服借给别人。（被试 15）

在“下级-上级”关系中语气则比较强硬：

(19) 你（是）经理还是我（是）经理？你怎么那么干让我做事情？（被试 2）

(20) 虽然我很信任你，但是这都是你的工作，而且我们公司部门的员工是有限制的。（被试 5）

(21) 我明白，但是很抱歉公司限制你部门的（人）员，我也无能为力。（被试 13）

在采用间接拒绝策略的被试中，其间接拒绝方式如下表所示：

表 4 中级水平印尼学习者请求情景中的间接拒绝策略

		上级-下级 (数量/占比)		平等 (数量/占比)		下级-上级 (数量/占比)	
间接 拒绝 策略	暗示	—	—	—	—	1	16.7%
	说明原则	—	—	1	7.1%	2	33.3%
	借口	9	81.8%	11	78.6%	1	16.7%
	提供他法	2	18.2%	2	14.3%	—	—
	推迟	—	—	—	—	2	33.3%
	合计	11	100%	14	100%	6	100%

上表向我们揭示：首先，中级水平的被试在采用间接拒绝策略时更多使用“借口”作为拒绝的具体策略；另外，在“下级-上级”社会关系中，被试比在帮助情景下使用了更加多样化的语用策略。

被试采用间接拒绝策略的语言风格方面的表现与帮助情景基本一致，如在“上级-下级”关系中使用：

(21) 老板对不起，因为那天是我要结婚所以不能替你出差。（被试 6）

(22) 我很想去但是我家里有急事所以不能和你一起去。(被试 12)

(23) 哎呀老板, 我觉得这次还是他(另一个人)去吧。他比较适合这次节目。(被试 7)

在“平等”关系中使用:

(23) 那件衣服在我家, 我没带来宿舍呢。(被试 2)

(24) 你知道的, 我不喜欢借衣服给别人。(被试 5)

(25) 这件衣服我穿过了好几次, 我还是建议你买新的或者去租一套。(被试 8)

在“下级-上级”关系中使用:

(26) 这是公司的规定不能随便找新的员工。(被试 3)

(27) 要不你再加油下去吧, 我会让老板发两倍工资给你的。(被试 7)

(28) 这件事情我再跟上级讨论哈, 结果咋样我也无奈。(被试 8)

3.1.3 建议情景

建议情景中也设计了三个不同权势关系的问题, 包括建议回公司工作、建议请假休息和建议别把孩子宠坏。

在建议情景的测试中, 仅有 1 位被试, 在“平等”关系中采用了直接拒绝策略。

(29) 谢谢你的建议, 但我还忍得住, 没事的。(被试 8)

绝大多数被试在这一情境中, 选择采用间接的拒绝策略, 具体方式如下表所示:

表 5 中级水平印尼学习者建议情景中的间接拒绝策略

		上级-下级 (数量/占比)		平等 (数量/占比)		下级-上级 (数量/占比)	
间接 拒绝 策略	暗示	-	-	13	92.9%	5	41.7%
	说明原则	-	-	1	7.1%	6	50%
	借口	14	93.3%	-	-	-	-
	提供他法	-	-	-	-	-	-
	推迟	1	6.7%	-	-	1	8.3%
	合计	15	100%	14	100%	*12	100%

*注 3: “下级-上级”关系试题中有 3 位被试答案无效, 统计基数为 12。

总体上看, 被试在建议情境中采用拒绝策略有如下特点: 首先, 被试在建议情境中的拒绝策略。这一表现可以用 Leech 提出的礼貌原则中的同情原则(The Maxim of Sympathy)加以部分解释, 即: 使对话双方的反感减至最小限度; 使对话双方的同情增至最大限度。当被试根据测试要求做出拒绝言语行为的时候, 预设了一种对说话人善意的揣测, 这种心理特征势必会降低对说话人的反感度, 导致被试调整拒绝策略,

采用间接的方式实施拒绝行为。表现在语言上，从间接拒绝的语言中，我们也能看出来被试语气的舒缓。首先，在“上级-下级”关系中更多选择“借口”作为具体的拒绝方法，而在“平等”和“下级-上级”的权势关系中更多使用“暗示”和“说明原则”的方法进行拒绝；再次，在“下级-上级”关系中的拒绝方式更加多元，这点与请求情景中的拒绝行为一致。

从被试所使用的具体语言看，跟上边两种情景相似，中级水平的印尼学习者无论采用那种具体的拒绝方式，在词语使用方面都略微表现出中介语的特征。如在“上级-下级”关系中：

(30) 但我已经有工作的，谢谢你的建议表妹。（被试 9）

(31) 我对哪个职业不太感兴趣。（被试 11）

在“平等”关系中：

(32) 我还忍得住，别担心。（被试 2）

(33) 不要紧，我还能坐着，不必请假。（被试 6）

在“下级-上级”关系中

(34) 一会儿再说，我正在忙。（被试 3）

(35) 我还能养他，一辈子养他也没关系，因为他是我亲儿子。（被试 6）

(36) 我相信他有一天能改的。（被试 11）

3.2 高级学习者语用策略

3.2.1 帮助情景

从调查结果看，“上级-下级”关系中有 7 人（46.7%），“平等”关系中有 10 人（66.7%），“下级-上级”关系中有 2 人（13.3%），使用了直接拒绝策略。

表 6 高级水平印尼学习者帮助情景中的拒绝策略

社会权势	帮助情景	直接拒绝策略/占比	间接拒绝策略/占比
上级-下级	帮助妹妹付治疗费	10/66.7%	5/33.3%
平等	帮助同事要联系方式	7/46.7%	8/53.3%
下级-上级	帮助姑姑推销产品	2/13.3%	13/86.7%

从上表中我们可以看出，随着权势地位的上升，高级水平印尼学习者在帮助情景下越来越多地使用间接拒绝策略。这一点与中级水平被试的表现一致。

再从拒绝语言的角度看，高级阶段汉语学习者，及时使用直接拒绝的方式，也更多使用“对不起”“抱歉”“不好意思”等词语。如在“上级-下级”关系中：

(37) 对不起，你丈夫平时的态度有点过分，我不想借给你。（被试 6）

- (38) 妹妹，不好意思，我不是不想帮你，但是你丈夫对我们太过分了，
(39) 没有礼貌。对不起（被试 14）

在“平等”关系中使用：

- (40) 不好意思，这个忙我帮不了你，我从来不喜欢管这种事，你还是自己跟他要吧。（被试 1）
(41) 对不起，我无法帮你，这还是你自己问呗。（被试 3）
(42) 不好意思，这件事我不能帮你，你自己问她吧。（被试 15）

在“下级-上级”关系中使用：

- (43) 对不起，我对化妆品不感兴趣。（被试 1）
(44) 对不起姑姑，我对推销产品不感兴趣，我也做不好这个工作，所以帮不了你。（被试 2）

高级水平被试在这一情境中使用间接拒绝策略的情况如下表所示。

表 7 高级水平印尼学习者帮助情景中的间接拒绝策略

		上级-下级 (数量/占比)		平等 (数量/占比)		下级-上级 (数量/占比)	
间接 拒绝 策略	暗示	-	-	2	25%	-	-
	说明原则	-	-	2	25%	5	38.4%
	借口	5	100%	2	25%	6	46.2%
	提供他法	-	-	1	12.5%	2	15.4%
	推迟	-	-	1	12.5%	-	-
	合计	5	100%	8	100%	13	100%

从上表看，高级水平印尼学习者在这一情境中的语用特点有以下几个主要特点：首先，依然较多使用“借口”作为拒绝的具体方法，在“下级-上级”关系中使用多种策略中，“借口”策略使用最多；其次，在“平等”关系中，高级水平的被试使用的策略种类较多样，这一点可能与平等关系中，说话人和听话人之间心理距离较近，拒绝时心态放松有关。

在具体的语言使用方面，高级水平被试即使采用间接拒绝策略的词汇更加委婉、丰富，话语信息更加具体。如在“上级-下级”关系中：

- (45) 妹妹，不是我不想帮你，但是我个人的经济最近不太好，希望你能够了解我这里的困难。（被试 5）
(46) 妹妹，不是我不想帮你，但是我最近投资了一些项目，没有流动的资金。（被试 13）

在“平等”关系中：

(47) 你还是亲自跟她要吧, 比较礼貌而且让她留给你一个好的印象, 做个有大胆的人。(被试 4)

(48) 我不是不想帮你要他的号码, 但是我和她不熟, 等一会儿她不给我, 那我得有多尴尬呀。(被试 13)

在“下级-上级”关系中:

(49) 姑姑, 我之前有帮一个朋友和你同样的化妆品向朋友介绍了, 如果还有朋友要的话, 我找您吧。(被试 4)

(50) 姑姑, 上次已经有人介绍跟你差不多一样的产品, 但我的同事们好像都不怎么感兴趣。(被试 13)

3.2.2 请求情景

在高级水平的被试测试结果显示, “上级-下级”关系中有 3 人 (20%), “平等”关系中, 4 人 (26.7%), “下级-上级”关系中有 4 人 (26.7%), 使用了直接拒绝策略。

表 8 高级水平印尼学习者请求情景中的拒绝策略

社会权势	请求情景	直接拒绝策略/占比	间接拒绝策略/占比
上级-下级	请求参加重要会议	3/20%	12/80%
平等	请求借服装	4/26.7%	11/73.3%
下级-上级	请求上级增加员工	4/26.7%	11/73.3%

上表所揭示的高级水平印尼学习者在帮助情景下越来越多地使用间接拒绝策略。这一点与中级水平被试的表现一致。

在拒绝语言的选用方面, 依然可以看出随着学习者语言水平的提高, 其语用能力有所发展, 被试所选用的词汇更加委婉。如在“上级-下级”关系中:

(51) 不好意思老板, 我那天已经有安排了, 实在走不开。(被试 13)

在“平等”关系中:

(52) 对不起啊, 我从小不喜欢别人用我的东西的, 请你了解一下。(被试 8)

在“下级-上级”关系中:

(53) 我理解你忙不过来, 但是公司有规定部门的员工人数, 所以这件事不是我说了算。(被试 13)

来看高级水平印尼学习者在请求情景下使用间接拒绝策略的情况。

表 9 高级水平印尼学习者请求情景中的间接拒绝策略

		上级-下级 (数量/占比)		平等 (数量/占比)		下级-上级 (数量/占比)	
间接 拒绝 策略	暗示	—	—	—	—	2	18.2%
	说明原则	—	—	—	—	3	27.2%
	借口	7	58.3%	10	90.9%	2	18.2%
	提供他法	5	41.7%	1	9.1%	1	9.1%
	推迟	—	—	—	—	3	27.2%
	合计	12	100%	11	100%	11	100%

上表显示，高级水平印尼学习者使用间接拒绝策略时与中级水平学习者的特点相似：首先，随着权势地位的提升，被试所使用的拒绝方法更加多元；其次，从总体看，借口策略仍然是被试采用最多的拒绝方式。

另外，在语言使用方面，与中级水平的学习者相比，高级水平的被试在间接拒绝时，语气更加委婉，使用的词汇也更加高级，“推掉”“补偿”“洁癖”等高级词汇的比例增多。如在“上级-下级”关系中：

(54) 老板不好意思，我早就有约了，不能临时推掉。（被试 3）

(55) 很对不起，我已经另有安排，让我补偿您要求。（被试 14）

在“平等”关系中：

(56) 你怎么不早说呢，我的衣服借别人了。（被试 1）

(57) 我有洁癖，不怎么喜欢把衣服借给别人用，要不要我帮你看看谁还有汉服。（被试 13）

在“下级-上级”关系中：

(58) 让我考虑一下。（被试 1）

(59) 不好意思，现在公司有个金融危机的问题，所以现在不能招聘员工。（被试 15）

3.2.3 建议情景

调查结果显示，“上级-下级”关系中有 3 人（20%），“平等”关系中有 4 个（26.7%）使用直接拒绝策略，在“下级-上级”关系中全部使用间接拒绝策略。

表 10 高级水平印尼学习者建议情景中的拒绝策略

社会权势	建议情景	直接拒绝策略/占比	间接拒绝策略/占比
上级-下级	建议回公司工作	3/20%	12/80%
平等	建议请假休息	4/26.7%	11/73.3%
下级-上级	建议别把孩子宠坏	—	15/100%

上表再次说明，高级水平的汉语学习者更加倾向于使用间接的拒绝策略。

在语言选用方面，建议情境中的拒绝语言与上文讨论的两种情景呈现相同的特点。如在“上级-下级”关系中：

(60) 对不起，那家公司的薪水真的太低了，我不够买日用品，我还是找别的公司吧。（被试 8）

(61) 其实我还想在那边工作，但是有些问题就是薪资太低。（被试 12）

在“平等”关系中：

(62) 不用了，我还可以。（被试 3）

(63) 不用，只是发烧而已还可以忍住的。（被试 12）

高级水平印尼学习者在请求情景下使用间接拒绝策略的情况如下表所示。

表 11 高级水平印尼学习者建议情景中的间接拒绝策略

		上级-下级 (数量/占比)		平等 (数量/占比)		下级-上级 (数量/占比)	
间接 拒绝 策略	暗示	—	—	6	54.5%	3	%
	说明原则	—	—	1	9.1%	9	%
	借口	12	100%	—	—	3	%
	提供他法	—	—	—	—	—	—
	推迟	—	—	4	36.4%	—	—
	合计	12	100%	11	100%	15	100%

与中级水平的被试相比，高级水平印尼学习者在建议情境中使用拒绝策略的特点相似。比较明显的差距表现在词句选用方面，高级水平的被试所使用的句子更长，所使用的字词更难，传达的话语信息更详细。如在“上级-下级”关系中：

(64) 嗯，谢谢表妹的意见，但是我在新工作的地方已经很舒服了，并且很满意，说实话，暂时没什么打算找一份新工作。（被试 5）

(65) 我还是比较乐意呆在现在的公司。因为我还年轻，还是想在外面（被试 13）

在“平等”关系中：

(66) 没事，我还可以握得住。实在不行，我亲自在向老师请个假。（被试 4）

(67) 我没事啦，就有点不舒服，而且这节课很重要，落下会很麻烦的。（被试 13）

在“下级-上级”关系中：

(68) 这样不行，再怎么说是我的孩子。我有责任，孩子不好的习惯可以慢慢改。（被试 12）

(69) 我疼我孩子, 我舍不得让他回去我前妻/前夫的家住, 我尽量教训他
做好人。(被试 14)

4. 印尼汉语学习者拒绝语用策略的特点

整体而言, 本研究基于三种情景和三种权利关系, 一共设计了 9 个问题, 中级高级阶段总题目数 135 个。剔除掉一些无效的答案情况, 被试在测试中共有 68 题选择采用直接的拒绝策略(占 25.9%), 其中中级水平 31 题, 高级水平 37 题; 被试在测试中共有 195 题采用了间接的拒绝策略(占 74.1%), 其中中级水平 97 题, 高级水平 98 题。采用间接策略的情况远高于采用直接策略的情况。另一方面, 被试所使用的具体拒绝策略包括推迟、借口、提供他法、说明原因等 5 种, 其中使用借口策略的情况占比最多。

4.1 社会权势关系影响学习者拒绝语用策略的选择

总体上看, 汉语二语者在“下级-上级”权势关系中更多选择间接拒绝策略, 在“上级-下级”和“平等”关系中更倾向于使用直接拒绝策略。但是在请求情境中, 被试在“平等”权势关系中使用间接策略的情况(93.3%)高于“下级-上级”权势关系(50%)。这可能是因为“平等”关系中, 说话双方因为关系较密切, 导致不好意思拒绝的原因; 而在“上级-下级”权势关系中, 拒绝上级的请求所面临的压力更大, 这种心理因素影响了被试语用策略的选择。而在建议场景中, 中级水平被试几乎全部采用间接拒绝策略, 高级水平被试则只有在“下级-上级”关系中才全部使用间接拒绝策略(100%), 这可能是因为当被试根据测试要求做出对“建议”的拒绝行为时候, 预设了一种对说话人善意的揣测, 这种心理特征势必会降低对说话人的反感度, 导致被试调整拒绝策略, 采用间接的方式实施拒绝行为。

4.2 汉语水平越高, 越趋向于使用间接拒绝策略

前文的调查结果反复证明, 汉语二语者学习者的语言水平越高, 越倾向于选择采用间接拒绝策略。另外, 语言使用方面的证据也表明, 中级水平的被试在拒绝语中使用“抱歉”“对不起”“不好意思”等礼貌用语的占 25.4%, 而高级水平汉语学习者使用此类礼貌用语的情况占 41.5%。使用礼貌用语越多, 表示在拒绝时越会遵循礼貌原则, 使用间接拒绝策略的可能性更高。

4.3 中级水平的汉语学习者, 采用略多样的间接拒绝策略

与高级水平印尼学习者相比, 中级水平印尼学习者选择的间接拒绝策略的种类略高于高级阶段的学习者。主要体现在“上级-下级”这种权势关系中。在“下级-上级”社会关系中, 被试所采用的拒绝策略都更加多样化, 其中随着被试社会权势变低, 其

使用“借口”这一具体拒绝策略的比例明显提高。这可能是因为中级学习者受制于语言水平的限制，但在表达拒绝的时候，又要遵循语言的合作原则，就不得不借助更多的交际策略。

4.4 高级水平汉语学习者在拒绝语言的使用上更加丰富

随着汉语水平的提高，高级水平的被试无论采用直接拒绝或间接拒绝策略，其在语汇的使用上，均更加委婉、丰富，话语信息更加具体。其产生的偏误也比较少，调查统计显示，中级水平印尼学习者的拒绝答案中共发现 19 个偏误，而高级水平印尼学习者只有 5 个。另外，在各种权势关系中，高级水平被试更多使用“真”“很”等词语表示强调，或使用语气词“啊”舒缓语气，“对不起”“抱歉”“不好意思”等表达歉意。

5. 结语

学习一种语言的根本目的是掌握使用这种语言进行交际的能力，语用能力是交际能力的重要组成部分，因此二语者的语用能力研究十分必要。本文对印尼汉语二语者拒绝策略的语用研究，仅是二语教学领域中语用研究的一个个案，相关问题的讨论还有待进一步完善，如：除了权势关系外，还有哪些因素影响汉语二语者拒绝策略的选择？汉语二语学习者的语用能力是如何发展的？语用能力的发展与各类间接拒绝策略之间的关系如何？不同文化背景的汉语二语者的语用发展路径是否相同？与汉语母语者语用能力的发展是否一致？这些课题都值得后续进行深入、细致、专门的研究。

参考文献

- 曹永梅（2011）。拒绝言语行为中的语用迁移研究。《西安翻译学院》，第 4 期，230。
- 郭浚芳（2017）。社会地位对中美学生选用言语拒绝策略的影响。《开封教育学院学报》，第 4 期，61-62。
- 郝玲（2019）。基于请求行为策略的中亚留学生汉语语用能力发展研究——兼谈留学生汉语交际能力的发展。《现代汉语》，第 5 期。
- 何自然（1996）。什么是语际语用学。《国外语言学》，第 1 期，1-6。
- 唐玲（2004）。汉语拒绝言语行为及东南亚华裔留学生习得情况分析。《暨南大学华文学院学报》，第 2 期，54。
- 王江汉（2017）。低权势下拒绝言语的语用策略。《江西社会科学》，第 10 期，244-24。
- 吴娅（2019）。汉语拒绝语的特征及习得研究。《黑龙江工业学院学报》，第 9 期，136。
- Beebe, L., Takahashi, T., & Uliss-Weltz, R. (1990). Pragmatic transfer in ESL refusals. In R. Scarcella, E. Andersen, & S. D. Krashen (Eds.). *The Development of Communicative Competence in a Second Language*. New York: Newbury House, 55-73.

Author Information (作者信息)

	Name and Surname (姓名): SHENG YIYUAN
	Education Experience (教育经历): PHD Minzu University of China
	University or Agency (任职院校单位以及职称): Lecturer, Huaqiao University
	Field of Expertise (专业领域): International Chinese language education
	Address (地址): No. 668, Jimei Avenue, Jimei District, Xiamen City, Fujian Province zip code: 361021