言语交际与人际沟通  
**Speech Communication and Interpersonal Communication**

**授课教师**吴礼权 教授

**目录**

[第一讲 绪论 2](#_Toc193096808)

[一、相关概念的界定 2](#_Toc193096809)

[（一）交际 2](#_Toc193096810)

[（二）交际者 2](#_Toc193096811)

[（三）受交际者 3](#_Toc193096812)

[（四）言语交际 3](#_Toc193096813)

[（五）人际沟通 4](#_Toc193096814)

[二、言语交际与人际沟通的关系 6](#_Toc193096815)

[三、本课程的意义 6](#_Toc193096816)

[（一）亟需培养的口语交际能力 7](#_Toc193096817)

[（二）亟需培养的书面语交际能力 7](#_Toc193096818)

[第二讲 言语交际与人际沟通的指向类别 7](#_Toc193096819)

[一、上行沟通 8](#_Toc193096820)

[（一）上行沟通的类别 8](#_Toc193096821)

[（二）上行沟通的原则 8](#_Toc193096822)

[二、平行沟通 9](#_Toc193096823)

[三、下行沟通 9](#_Toc193096824)

[第三讲 言语交际与人际沟通的目标类别 10](#_Toc193096825)

第一讲 绪论

2025.2.17 / 2025.2.24 / 2025.3.3

语言是一个系统，文字是语言的符号体系，而言语是对语言的一种表现。言语有口述与书面两种形式，这门课程主要关注口述言语，即口头交流。人具有社会性，而言语是人际沟通最为便捷的方式，言语交际是人际沟通的重要依托。

一、相关概念的界定

（一）交际

虽然“交际”是一个常用词，很多人都会准确使用，但其于学术上的准确定义仍需探讨。

敢问交际，何心也？

——《孟子·万章下》

际，接也，交际谓人以礼仪币帛相交接也。

——朱熹注《孟子》

……后泛指人与人的往来应酬。

——《辞海》

【交际】人与人之间往来接触；社交：语言是人们的~工具|他不善于~。

——《现代汉语词典（第6版）》

由此可见，“交际”就是人与人之间的往来接触或应酬。换言之，就是“人际交往”，或曰“人际互动”——称之为“人际互动”，可能会更准确点。

从逻辑上说，同时也是从事实出发，“互动”主要包括三个方面：

1. “言”的方面，就是“言语应酬”或曰“言语应答”。比方说，二人之间的相互问候，或是二人或多人为某一问题而进行的问与答（或讨论），等等。
2. “行”的方面（事实上，很多“行”与“行”之间的“互动”是同时伴随着“言”与“言”的“互动”），包括的面比较广。最为常见的，如送礼与回礼，中国人逢年过节的相互走动，朋友之间的拜访或回访，等等，不一而足。
3. “言”与“行”的“互动”。比方说，别人帮你做了一件事，你用言语表达谢意，这就是“言”与“行”的“互动”；又比方说，别人用言语请求你一件事，你用行动予以回应，这也是“言”与“行”的“互动”。

以上三种情况，都是我们所讲的“人际交往”或曰“人际互动”，亦即“交际”。

（二）交际者

所谓“交际者”，简单来说，就是在某场或某次人际交往、人际应酬或曰人际互动活动中占据主导或主动地位的一方。“人际互动”（即“交际”）有三种情况，因此“交际者”也分为三种类型。

如果“人际互动”的形式局限于“言”的方面，那么首先挑起“话题”（topic）的人，便是“交际者”。比方说，老朋友、老熟人相见，第一个打招呼的，便是“交际者”。在公共场合，因事主动与人搭讪的人，也是“交际者”；在一个陌生的地方，一个人向当地人问路，这问路者就是“交际者”；打电话，拨号呼叫别人的，也是“交际者”。如此等等，不一而足。

如果“人际互动”的方式是以“行”的形式出现（很多“行为互动”是同时伴随着“言语互动”的），那么主动发出行动的人就是“交际者”。比方说，送礼与回礼，送礼者是“交际者”；拜访与回访，拜访者是“交际者”；中国人酒席上杯觥交错，你来我往，其中敬酒者便是“交际者”；日本人见面喜欢鞠躬致敬，那首先弯腰的便是“交际者”。如此等等，不一而足。

如果“人际互动”的方式是以“言行互动”的方式（即一方用言语，另一方用行动）出现，那么主动说话者，或是主动付诸行动者，便是“交际者”。比方说，我们在公交车上主动给一位老人或怀抱婴儿的妇女让座，对方会用言语答谢。其中，做出让座动作的，便是“交际者”。又比方说，我们请求别人帮忙，用言语表达出来，对方用行动回应。其中，用言语提出请求者便是“交际者”。

（三）受交际者

所谓“受交际者”，简言之，就是在某场或某次人际交往、人际应酬或曰人际互动活动中居于被动地位的一方。“人际互动”（即“交际”）有三种情况，“交际者”因之也分为三种类型。“受交际者”是与“交际者”相对应的概念，因此“受交际者”也有三种类型，此处略。

（四）言语交际

所谓“言语交际”，就是上面我们已经讲到的“言言互动”，它是特指交际者与受交际者之间通过言语而进行的交往或互动。“言语交际”的形式，主要有两类：一是口语交际，二是书面语交际。

1. 口语交际

口语交际从形式上再加区分，又可以分为两种情况：一是“你一言，我一语”式，二是“我说你听”式。

“你一言，我一语”式即由交际者与受交际者通过平等对话形式而进行的双向言语互动。比方说，我们日常生活中与他人之间的寒暄，为了某种事情而与他人进行的谈话，等等，都是属于此类。

“我说你听”式即由交际者说，而受交际者听，交际是在非对等的模式下进行，属于一种单向言语交际。如演讲报告会上的演讲、学校课堂上的讲课，都是属于此类。

2. 书面语交际

书面语交际就是交际者将所要与受交际者沟通的事情（包括情感等）通过书信、报告等文字形式表达出来，以此让受交际者了解其观点、思想、主张或情感等。书面语交际也可分为“我写你复”式与“我写你读”式。

“我写你复”式即交际者将所要表达的思想或情感或是要协商解决的问题通过书信或报告等文字形式传递给受交际者，受交际者阅读后针对其内容给交际者以文字回复。很明显，这种交际模式也是属于双向互动的言语交际，只不过不像对话那样具有“即时性”而已。不过，应该指出的是，随着现代科技与互联网技术的发展，而今的“我写你复”式书面语交际，也具有了“即时性”。如手机短信、微信都有回复功能，就像面对面的对话一样，时间差几乎可以忽略不计。

“我写你读”式即交际者将自己的思想、情感、理念、主张等通过文字的形式写出来并予以发表或出版，让广大读者阅读，从而了解自己的思想与情感等。这种情况的“言语交际”，明显是单向的，受交际者也不是特定的，而只是广泛而潜在的。但是，应该指出的是，现今通过网络平台发表的文字，往往会有读者评论，这就不是传统的单向性质了。

“我写你复”式的“言语交际”，虽然发生频率不及“口语交际”高，但在实际语言生活中并不少见。比方说，我们工作中给领导写报告，古代大臣给皇帝写奏章，朋友之间书信往来，恋人之间情书往来，还有封建时代文人士大夫之间的诗文酬答等，都属于此类。

“我写你复”式虽然在人际沟通上不像口语交际那样具有“即时性”，但就其效果而言，实际上并不比口语交际差，甚至有时候可能比“面对面”的对话交流更能达成人际沟通的预定目标。因为书面表达有足够的时间让交际者（即写作者）从容经营每一个词句，而不像口头交际时没有足够的时间字斟句酌。

臣之辛苦，非独蜀之人士及二州牧伯所见明知，皇天后土，实所共鉴，愿陛下矜愍愚诚，听臣微志，庶刘侥幸，保卒余年。臣生当陨首，死当结草。臣不胜犬马怖惧之情，谨拜表以闻。

——李密《陈情表》

如果交际者李密与受交际者晋武帝不是采用“书面交际”而是“口语交际”的形式，即交际者李密是与晋武帝“面对面”地沟通请辞，那么沟通效果肯定达不到呈送奏章的效果。因为“口语交际”时交际者不可能从容地斟酌字句，推托婉拒的表达策略就不会那么高明。可见，有时候面对特殊的受交际者或是为了达到特定的人际沟通效果，采用“书面交际”的形式更有优势。

“我写你读”式的言语交际，虽然没有受交际者的反馈与互动，但交际者在内心或曰潜意识中是有特定的受交际者的。比方说，作家写小说、散文、诗歌等，在创作的当时应该在内心有一个假想的受交际者（即读者）群体的。也就是说，交际者（即写作者）的作品是写给哪些人看的，意识中是有所预设的，心里也是有期待的。所以，这样的“言语交际”仍是以一定的受交际者群体为互动对象的。相对来说，小说、散文等在此方面表现得可能更为明显些，诗歌则要弱些（除叙事诗外，诗歌多重在抒发自已的情感）。但是，即使是诗歌，有时也仍具有言语互动与人际沟通的效果。

（五）人际沟通

1. 沟通

沟通，原指“开沟使两水相通”，后经过比喻引申，词义发生了变化，现指“使彼此相通”“使两方能通连”。亦即使原本没有联系的人、事、物联系起来，从而实现交流交通，增强彼此活力。

秋，吴城邗，沟通江淮。

——《左传·哀公九年》

这里，我们要强调的是，“彼此相通”“两方通连”，从理论上说，所“通”的方面应该包括舌“人”“事”“物”三个方面。

人的方面，主要是指人与人之间通过言语（口头或书面）交际而相互了解，从而实现思想、情感等的互动交流。当然，也不能忽视非语言的“通连”，如表情、手势、体态等都能实现人际的思想或情感交流或互动。另外，一些社会习俗与礼仪制度，虽不用语言，但也是人际“通连”的一个途径。

事的方面，主要是指不同国家在物产（主要通过商业交易）、文化等方面的“通连”，还有不同民族因杂居通婚而实现的人种与习俗等的“融合”等。这一点，我们就不必在此赘述了，因为许多中西文化交流史、中外交通史以及民族史等著作，都有详细记载与论述。其实，从某种角度看，“事”的“通连”实际是人与人之间相互“通连”的放大。

物的方面，主要是指两个彼此区隔的空间位置之间的“通连”。比方说，江、河、湖、海（主要指岛陆之间的海域）、溪流两岸之间通过桥梁、船舶实现“通连”，不同国家、不同城市通过铁路、公路、飞机实现“通连”等，都是这一类。

另外，需要提及的一点是，对于“通连”的“两方”，我们要有正确的认识。所谓“两方”，并非是指两个对等的个体，也许是一个个体对一个群体。比方说，汉唐时代，中国国力可谓盛极一时，如日中天，当时周围小国都要仰汉唐帝国的鼻息。因此，所谓文化交流，多是单向的学习而已。那时，汉唐王朝与周围诸国的文化交流，事实上就是以中国为一方，而周围诸多国家为另一方的。也就是说，当时的中外“通连”，是个体（中国）与群体（周边诸国）的“通连”，并非是一对一的双向“通连”。又比方说，一个中心城市作为交通枢纽，它有很多条铁路、公路、飞机线路通往周围各个城市。这个作为交通枢纽的中心城市与其他城市之间的“通连”，也不是个体对个体的。如此等等，不一而足。再比方说，听一场演讲会，演讲者是一人，而听众则是一群人。演讲会的讲与听是一次“通连”，但“通连”的“两方”并非个体对个体。其实，不仅是演讲会、上课之类的人际“通连”，“通连”的“双方”不是对等的，即不是个体对个体，就是日常朋友闲聊时，“通连”的“双方”也有可能出现个体对群体的情况。

2. 人际沟通

所谓“人际沟通”，就是专指人与人之间的“通连”。“通连”的方式，其实上面我们在讲“沟通”的三个方面时已经提及，主要有两个方面：一是通过“言语交际”实现人际“通连”；二是通过“行为交际”实现人际“通连”。

通过“言语交际”实现人际“通连”，主要是指通过口语与书面语两种形式而实现的人际“通连”。通过口语而进行的人际“通连”，形式非常多。比方说，领导与属下的谈话、朋友之间的闲聊、熟人之间的相互寒暄、求人办事的电话、演讲会上的讲与听、辩论会上辩论双方的唇枪舌剑、记者会上的问与答等。通过书面语而进行的人际“通连”，其形式也很多。比方说，上传下达的公文报告，朋友之间的书信往来，恋人之间谈情说爱的情书，作家写作品与读者读作品等，都是此类。另外，现今流行的手机短信、微信交流等，虽也是书面语形式的人际“通连”，但在即时性方面优于传统的书面语“通连”。

通过“行为交际”实现人际“通连”，主要是指以表情、手势、体态等非语言手段而实现的人际“通连”。这种人际“通连”，主要存在于非正常人之间，如聋哑人之间所用的手语，就是最典型的形态。当然，正常人若要与聋哑人实现人际“通连”，也是需要用这种手段的。而正常人之间，一般是不会通过表情、手势、体态等肢体语言或是类似于聋哑人所用的手语来实现人际“通连”的。因为在这种“通连”形式中，由于用于表意的“非言语”因素在语义内涵上存在着诸多不确定性，受交际者的理解可能与交际者的表达存在出入。

因此，通过“行为交际”而实现的人际“通连”是有局限性的，表达简单意思尚可，对于复杂的意思或深刻的思想就难以精确呈现了。因此，语言学上称这类肢体语言为人类的辅助语言。既然是辅助语言，那么它在我们进行人际“通连”时只能起指代、强调等作用，而不可能起主导作用。

二、言语交际与人际沟通的关系

“言语交际”与“人际沟通”的关系，说到底就是手段与目的的关系。也就是说，“人际沟通”是“言语交际”的目的，“言语交际”则只是达成“人际沟通”目标的手段而已。因为二者是这种关系，所以我们认为，只要是一个正常的交际者，他与受交际者进行“言语交际”，其目的肯定是要实现其特定的“人际沟通”目标的。换言之，“人际沟通”好比是主人，“言语交际”则好比是仆从。仆从是为主人服务的，所以，“言语交际”要时刻围绕“人际沟通”这个特定目标而展开。

虽然“言语交际”与“人际沟通”之间有主次之分，“言语交际”居于次要和服从的地位，但是，我们绝不能轻视“言语交际”。因为目标的实现是需要实现目标所凭借的手段、方法，手段与方法是通往目标的必由之路。因此，为了实现“人际沟通”的特定目标或既定目标，就要重视“言语交际”，即讲究其方法或曰策略，从而拓展其路径，使通往目标的路径成为一条康庄大道，而非羊肠小径。

正因为“言语交际”是一种积极的、“有所为而为”的语言活动，是为“人际沟通”的目标而进行的，所以我们平时说话、写作时都要有“目标”意识，时刻牢记“言语交际”所要达成的预定目标，即“人际沟通”的预定任务。虽然这个道理很多人都懂得，但是事实上，“言语交际”乃是为了“人际沟通”的“目标”意识，并非所有交际者都有。现实生活中，我们常见有些人口无遮拦，“说话不经大脑”，结果弄得人际关系紧张，人生境遇窘迫。如果他们有“言语交际”的“目标”意识，对自己将要说的一番话或是将要写出来的文字到底是要达成什么样的“人际沟通”任务，事先考虑清楚了，同时在“言语交际”时注意表达策略及相关技巧，那么一般来说交际者的人际沟通目标都是能够达到的。

三、本课程的意义

众所周知，只要是正常的人，都会使用语言表达自己的思想、情感。在文字发明之前，人们有什么喜怒哀乐，有什么要传递的信息，有什么要表达的想法等，可以通过“面对面”的“即时”言语交际实现人际沟通；文字发明之后，人们使用语言的方式有了新的选择，既可以使用“有声语言”来进行“即时”的“面对面”的传情达意，又可以使用“书面语言”（即记录语言的符号系统——文字）来进行“超越时空”的交流交际。有了“有声语言”，人类可以即时、及时地传递信息，沟通思想，协调行动，由此开展生产活动，推动社会的发展与进步；有了“书面语言”，人类则可以超越时空的限制，将异时异地的人类智慧加以传播或传承。此地的人们可以借鉴学习彼地的人们的生产生活经验，后代的人们可以继承吸收前人所创造的经验与智慧，由此促进人类社会“加速度”地发展。可见，语言在人类社会发展与人类生存活动中所发挥的作用是多么巨大。

会说话、会写字，并不意味着就有“言语交际”能力。事实上，现实生活中就有不少人说起话来颠三倒四，前言不搭后语，甚至有时还把要表达的意思说反了，这就是我们经常所说的“言不由衷”。还有更极端的情况，就是有些人压根儿见人就说不出话来。当然，这与性格有关，却是没有“言语交际”能力的典型表现。不过，也有另外一种情况，就是有些人说话头头是道，甚至口若悬河，滔滔不绝，但是让他提起笔来，则艰涩而写不出一字。即使能写出来，却并不如他说得好，往往逻辑、语法与修辞上都有问题，这是在书面“言语交际”方面有所欠缺，同样也是没有“言语交际”能力的表现，或日“言语交际”能力不健全的表现。

（一）亟需培养的口语交际能力

有“言语交际”能力，也并不意味着就能保证实现其预定的“人际沟通”目标。很多时候，交际者没能实现其特定的“人际沟通”目标，其原因在于“言语交际”时没有分析受交际者的“角色”，没有注意表达的策略。可见，有“言语交际”能力，并不意味着一定能达成预定的“人际沟通”目标。要想达成预定的“人际沟通”目标，除了“言语能力”外，还要学会心理分析，学会必要的语言表达技巧（即修辞策略），否则，“言语交际”能力再强，也会因为某一环节上的失误而达不成预定的“人际沟通”目标。

为了顺利实现预定的“人际沟通”目标，有时我们不仅需要有足够的“言语交际”能力，更要有足够的适应特定受交际者“角色”“心理”的智慧，懂得相关的修辞策略。如此，方可保证“言语交际”的预定目标能够实现，顺利完成“人际沟通”的任务。

（二）亟需培养的书面语交际能力

教授认为，绝大多数大学生、硕士生、博士生是具备基本的“言语交际”（包括书面语交际）能力的，能够通过语言文字将自己的学术观点表达出来。之所以在文字表达上出现逻辑伦次不清、语法不合、修辞不当等问题，以致出现与受交际者（即论文阅读者，包括论文作者导师、论文评审者、其他读者）“人际沟通”不畅的问题，主要是交际者（写作者）在写作时心中没有一个站在对面的受交际者与之进行即时交流，因此他写了第一个逻辑不通或语法不合、修辞不当的句子后，就会糊里糊涂、“不知不觉”地再继续写下去，有了第一个错句，就会有第二个、第三个错句或逻辑混乱的句子出现，结果越往下写，逻辑条理就越混乱。最终，一篇洋洋数万言乃至数十万言的学位论文中就到处都是语言文字表达问题了。

相反，在“口语交际”中，因为交际者与受交际者是即时互动的，交际者第一句话说得不清楚或说错了，立即就会被受交际者发现并提问。这样，由于交际过程中有受交际者的互动与不断纠偏，交际者就能顺利地完成与受交际者的人际沟通。

写作学位论文是一种“书面语交际”，因为缺少受交际者（读者）的即时互动，交际者（写作者）若是脑海里没有时刻牢记其特定的“人际沟通”的目标（即让读者清楚明白地了解自己的学术观点），时刻想着对面就站着一个隐形的“受交际者”（一个或一群读者），那么必然不会顾及受交际者的接受感觉（即意思是否好懂、文字是否好读），势必就会自说自话，结果“满纸荒唐言”，成了一篇让人难以卒读的不合格论文。

可见，以书面语进行的“言语交际”，要想顺利地实现“人际沟通”的目标，交际者仅有“言语交际”能力（这里主要是指文字表达基本功）同样是不够的。交际者只有心里时刻装着“受交际者”，从他们的立场出发，以他们的视角考虑问题，用他们容易理解、易于接受的方式遣词造句，选择恰当的表达策略，这样才有可能顺利实现特定的“人际沟通”目标（即让受交际者清楚明白自己的学术观点并表示认同）。

第二讲 言语交际与人际沟通的指向类别

2025.3.3 / 2025.3.10 / 2025.3.17

通过言语交际实现人际沟通，这是针对性很强的语言活动。因此，言语交际与人际沟通的指向性非常明确。“见什么人，说什么话”，或曰“见人说人话，见鬼说鬼话”，恐怕在实际语言活动中都是可能的。因为言语交际并非目的，而是手段。通过言语交际，实现人际间的沟通，才是真正的目标。因此，言语交际首先必须考虑言语交际与人际沟通的指向问题。说得简单点，交际者（或曰沟通者）通过言语表达与受交际者（或曰被沟通者）进行沟通时，必须立足社会现实，考虑社会伦理，明确沟通的指向类别。也就是说，说话者（或写信人）首先必须考虑受话主体的身份地位，他/她是长辈、上级，还是平辈、同事、同僚或朋友，或是晚辈、下级。只有在思想理念上解决了这个问题才能通过言语交际成功地实现人际沟通的目标。

根据言语交际时受交际对象的身份地位，我们可以从逻辑上将言语交际与人际沟通的指向类别作如下的划分：上行沟通、平行沟通、下行沟通。

一、上行沟通

在言语交际中，交际者与受交际者有时并不是处于同等地位。如果在交际活动中，受交际者的社会地位或伦理辈分高于交际者，那么言语交际者（或曰沟通者）通过言语交际意欲实现的人际沟通，便是一种“上行沟通”，因为交际者沟通的对象是上指的。

“上行沟通”，在人类社会中始终是存在的。虽然西方社会一直高唱“众生平等”的口号，但事实上人类社会过去、现在或未来都是存在着等级的。即使能撇开这一层，人类社会还有一个社会伦理辈分的存在。因此，只要人类社会还存在，只要人际沟通还需要，那么，言语交际中的“上行沟通”就会存在。

（一）上行沟通的类别

“上行沟通”，从逻辑上看，主要包括晚辈与长辈的沟通、下级与上级的沟通两大类。从言语交际与人际沟通的实际情形来看，一般来说，晚辈与长辈之间进行的“上行沟通”，相对来说是比较简单的，只要坚持“真诚”与“礼貌”原则，这种“上行沟通”一定会很顺畅。

“上行沟通”特别是家庭成员间的“上行沟通”，说简单也简单，说复杂也复杂。但是，如果作为交际者的晚辈在言语交际中始终坚持“真诚”“礼貌”原则，即“真诚”地陈述事由，“礼貌”地出言措辞，那么家庭成员之间的“上行沟通”一定会非常顺畅。反之，可能比非家庭成员之间的“上行沟通”还要困难得多。因为家庭成员之间的“上行沟通”，一般都是发生于母子、父子、兄妹、姐妹等之间，而他们之间都存在着一种天然的血缘关系。所以，在言语交际与沟通中就会因这种非常亲密的关系而导致在“礼貌”原则的把握上有所轻忽，以致造成不必要的困扰。

“上行沟通”中的第二类，是下级与上级的沟通。这类“上行沟通”，相对于有血缘关系的家庭成员之间，或是无血缘关系的上下辈之间的沟通，事实上要复杂得多，而且也难得多。因为处理得不好，就会影响到交际者与受交际者的关系，进而影响到处于弱势地位的交际者的前途命运。如果交际者是在公司、工厂等企业单位混事，“上行沟通”不顺畅，会影响其饭碗；如果是在官场或事业单位供职，则会影响到职位升迁。因此，上下级之间的“上行沟通”就显得格外重要，任何身处其间的交际者都必须慎重地对待。

（二）上行沟通的原则

上下级关系的“上行沟通”比较复杂，对于交际者来说要处理得好是有难度的。因为在现代社会中，由于社会越来越民主，越来越开放，越来越多元化，权威早已消解殆尽。上下级之间的关系本来就比较微妙，尤其是在中国这种特定的社会环境中。因此，交际者稍不注意，就会因为对上级内蕴的抵触或不屑情绪而产生言语冲突，进而影响“上行沟通”的顺利进行。尽管如此，只要交际者坚持“内存敬意”“外出婉言”的原则，上下级之间的“上行沟通”还是能够顺畅进行的。

“上行沟通”，只要掌握好上述所提及的原则，其实并不是很难。因为在现代社会中，随着人们观念的更新，等级观念的淡化，人际交往与沟通都显得较为轻松了。应该说，在现代社会中，不论是晚辈与长辈之间的“上行沟通”，还是下级与上级之间的“上行沟通”，其实都是较为容易的。这与中国古代的情况完全不同。在中国古代，由于极权制度下的等级观念非常明确，封建礼法制度非常严格，因此晚辈与长辈的“上行沟通”，下级与上级，尤其是臣对君的“上行沟通”，就困难得多了。不过，应该提及的是，即使是在中国封建时代那种“君叫臣死，臣不得不死；父叫子亡，子不得不亡”的交际背景下，如果掌握好“上行沟通”的基本原则，仍然会有很好的沟通效果。

二、平行沟通

在言语交际中，如果交际者与受交际者在社会地位上平等、在辈分上相当，这种情况下交际者与受交际者通过言语交际而进行的人际沟通，便是“平行沟通”。

相对于“上行沟通”与“下行沟通”，在我们每个人的日常生活中，“平行沟通”恐怕是出现频率最高的。因为在日常生活中，我们打交道最多的，或是家中的兄弟姐妹，或是年龄辈分相仿的同学、同事，或是情投意合的亲朋好友，而绝不是长辈、领导（除非他/她是专门侍候老人的儿女，或是领导的秘书），或是晚辈、下属（除非他/她是整天与学生打交道的老师，或是至高无上的领导，所有人都是他的下属）。

正因为“平行沟通”在我们的日常生活中出现的频率最高，所以重要性也就更大。但是，事实上，很多人对此认识都有不足。因为“平行沟通”发生在平辈、平级和朋友之间，交际者与受交际者都从思想深处放松了人际关系中绷紧的“彼此有别”的弦，内心不存敬畏之念，率性而为，口不择言，结果往往造成“平行沟通”中的诸多不畅。如家庭中兄弟姐妹之间、夫妻之间、妯娌之间、姑嫂之间，单位里同事之间、同僚之间，生活中亲朋好友之间，都常常因为交际者与受交际者彼此之间“不见外”的密切关系，言语交际时不重视适当语言策略与技巧的运用，结果闹出很多“平行沟通”中的“肠梗阻”来。这是众所周知的事实，不必在此赘述。

尽管实际生活中“平行沟通”最容易出问题，但只要交际者从思想上引起足够的重视，能够掌握“平行沟通”中两个最基本的原则：“展诚意”“给面子”，注意言语交际的策略技巧，那么顺畅地实现“平行沟通”并非难事。

在“平行沟通”中，交际者仅有讲究语言交际的技巧的意识是不够的，还必须在字斟句酌的措辞中体现“展诚意”“给面子”的原则，这样，才能使“平行沟通”得以顺畅地实现。如果仅有讲究语言交际技巧的意识，表面上体现了“给面子”原则，而内里丢掉了“展诚意”原则，那么“平行沟通”仍然难以实现。

应该指出的是，在“平行沟通”中，交际者的言语交际能够同时体现“展诚意”“给面子”的原则，那只是一种理想状态。在实际语言生活中，能够很好地体现其中的一个原则，那么“平行沟通”也就基本成功了。

三、下行沟通

在言语交际中，交际者一方在社会地位或伦理辈分上高于受交际者，那么言语交际者（或日沟通者）通过言语交际意欲实现的人际沟通，便是一种“下行沟通”，因为交际者沟通的对象是下指的。

相对于“上行沟通”与“平行沟通”，“下行沟通”从理论上说应该是相对较为容易的。因为交际者是长辈，受交际者是晚辈，所以在言语交际与人际沟通中，交际者对受交际者说些什么事或提出什么批评意见，表达方式上无论是直来直去，还是婉转其词，受交际者从心理上都不会太排斥，因为晚辈尊崇长辈、下级服从上级乃社会伦理的规约，是天经地义的。不过，应该指出的是，作为“下行沟通”的交际者，从理论上来说可以不必顾虑沟通时的言语交际技巧，但从实践上来说却不能不顾及沟通的实际效果问题。因为沟通的效果好不好，不是取决于“下行沟通”的交际者，而是“下行沟通”的受交际者。如果交际者不注意言语交际的方式方法，不顾及受交际者的面子，那么受交际者可能表面上对交际者的话顺从，内心却有抵触情绪。只有“口服”而没有“心服”的“下行沟通”，无论如何都算不得是成功的“下行沟通”。因此，我们认为，在“下行沟通”中交际者同样需要注意言语交际的技巧，体现“给面子”的原则。

长幼之间的“下行沟通”，交际者需要考虑受交际者的心理，要讲究言语交际的策略，体现“给面子”原则；上下级之间的“下行沟通”，则更是如此。因为在这种“下行沟通”中，交际者处于优势地位，受交际者处于非优势的从属地位。如果交际者在言语交际时对受交际者颐指气使，总是以居高临下的口气说话，那么受交际者心里必然反感，结果必然是“口服”而“心不服”。反之，处于优势地位的交际者讲究言语交际的策略，给足处于从属地位的受交际者面子，让他有受尊重之感，那么沟通的效果必然很好，受交际者对交际者一定口服心服。身居上位的交际者越是显得和蔼可亲，对身居下位的受交际者谦和有礼，就越能展现自己的魅力，让受交际者觉得受尊重。中国人有句俗话：“人敬我一尺，我敬人一丈。”居下位的受交际者觉得居上位的交际者尊重自己，自然更加尊重交际者，打心底佩服其人格的魅力。可见，“下行沟通”中注重“给面子”的原则尤其重要。

在“下行沟通”中，交际者若是不重视言语交际的策略，出言措辞中没有体现“给面子”原则，那么“下行沟通”就可能遭遇不畅，甚至会反受其辱。

第三讲 言语交际与人际沟通的目标类别

2025.3.17

众所周知，言语交际都是“有所为而为”，并非“自说自话”。这个道理，早在两千多年前的墨子就已经讲过：

子墨子日：今天下之君子之为文学、出言谈也，非将勤劳其喉舌，而利其唇吻也，实将欲为其国家、邑里、万民、刑政者也。

——《墨子·非命下》

其实，不只是“君子”如此，“小人”（即普通人，非统治者）的说写交际也是如此。可以这样说，大凡一个人，不论其社会地位高低，也不论其年龄大小，或是什么性别，只要是一个思维正常的人，他/她的言语交际都是有一定目的的。作家创作，是想与读者进行沟通，引发他们思想或情感的共鸣，从而让他们接受其所宣导的思想观点或是某种情感倾向；互联网上，现在不论是什么身份，即使再卑微的小人物，也能借助博客或微博，自由发表自己的观点，宣泄自己的喜怒哀乐，这些网络上的言语交际同样都是目的性很强的。至于现今流行的微信朋友圈之间的言语交流，同样也是具有特定的目的性，不完全都是戏谑。即使完全是戏谑，也有为了娱乐朋友圈的意味，同样带有一种潜在的目的性。

以上谈的是写的方面，至于说的方面，交际的目的性就更明显了，毋庸赘述。即使是我们日常生活中跟熟人见面时的谈天说地（如“今天天气真冷啊”“你吃了吗”之类），看似没有什么目的，实际上也是有潜在目的的，这便是想密切人际关系，为日后的人际互动创造条件。类似于此的，还有目前最为流行的微信聊天。这种言语交际，因为面对的都是互不相识的陌生人，好像完全没有功利性，比日常生活中熟人之间的谈天说地的目的性还要淡薄。但是，仔细想一想，其实这种看似没有目的性的言语交际仍有潜在的目的性，这便是倾诉内心的喜怒哀乐，是一种情感的宣泄。现今微信平台的朋友圈海聊，有些也是陌生人之间的交流。其间的言论表达或对社会现象的评论，大多还是希望博取群友们的赞同或认同的，明显也是有目的性的。