

# “面子”的文化值

杨 晖

(吉林师范大学 大学外语部, 吉林 四平 136000)

**[摘要]** 交际中共建文化定格和话语定位的目的是传递信息,理解别人和被别人理解,并随时保全自己及其话语参与者的“面子”。“面子”可分为“积极面子”和“消极面子”。不同文化的成员在处理礼貌“面子”关系时,会采用不同的方式。在交际中,人们都得采取理性行为保留自己的双方面“面子”,同时仔细地突出我们自己的“面子”,尊重另外参与者的“面子”权利。

**[关键词]** 面子;文化;积极面子;消极面子

**[中图分类号]** G112 **[文献标识码]** A **[文章编号]** 1007-5674(2004)06-0073-03

交际中共建文化定格(frame)和话语定位(footing)的目的是传递信息,理解别人和被别人理解,并随时保全自己及其话语参与者的“面子”。“面子”是心理副产品,是心理行为、文化行为而非言语行为。“没有无面子的交流”<sup>[1]</sup>。(There is no faceless communication)(Claire Krammsch, 2000, (P38)“面子”是自己形成的,而非社会需要。它包括文化因素和心理因素。人类心理身份的问题很复杂,在交际过程中个体之间的身份问题很重要。交际中所遵循的合作原则对于个体行为的引导作用不大,它只是持续的社会交往的条件,是群体文化自我理解的展现。“面子”首先是个体的自我拥有,然后在通过与他人互动得以实现。不同文化的成员在处理礼貌“面子”关系时,会采用不同的方式。

—

“面子”在通常意义上讲,是个人的公众自我形象(self-image)。在社会学和社会语言学的研究中,面子被这样定义:“面子是一种商定的公共形象,由交际事件的参与者之间互相承认。”<sup>[2]</sup>(Face is the negotiated public image, mutually

granted each other by participants in a communicative event. Claire Krammsch, Claire Krammsch 2000, P35)在参与交际过程中,关于“自我”(self)这种假设,由于文化背景的差异而有所不同。面子是个体的自我表现,通过与其他人的互动得以实现。一个人不管其社会地位和声望高低,都存在爱面子的心理。“面子”可分为“积极面子”(positive face)和“消极面子”(negative face)。“积极面子”是在进行交流时,把自己融入到其他话语参与者之中,参与者所具有的积极、持久的自我形象,希望得到至少是一些人的欣赏和赞同,被看作是平等的人或“圈内人”,展示参与性的一面。“积极面子”与人的权利有关,与认为自己是社会成员知己的需要有关。它表现在交流事件的过程中,赞同其他参与者的观点,支持他们的观点。参与性通过这些话语策略(discourse strategies)展示出来,如注意别人的存在、对他人的事感兴趣、指出和他们一样的观点、随声附和、点头示意等。任何表明一个人与听者紧密联系的话语都可看做是某种参与策略。“消极面子”是一个人在一定范围内的权力,强调他们的权利不完全受某社团或社

[收稿日期]2004-09-16

[作者简介]杨 晖(1970-),女,吉林省四平市人,吉林师范大学大学外语部讲师,硕士研究生,研究方向:应用语言学,语言与文化。

会价值的支配,尤其是他的行为不受别人的妨碍与强迫(imposition),最低限度地考虑别人的需要和兴趣。还表现在一个人以某种程度的自主性(autonomy)行事,并且尊重别人的自主权,尊重别人的行为自由和选择自由,不“硬说某人说过某话”<sup>[3]</sup>(Claire Krammsch P37),给别人最广泛的选择权,其关键之处在于向话语交际者双方提供或承认其独立性。

文化社区内的成员在自我表现、自我审视时是有礼貌、深思熟虑的,是被他们所在的文化尊重的成员。这是一种内在的人格特征,是“自我意识”、自尊。“面子”是在人际交往中依据自我表现作出的评价,希望自己在别人心目中所应有的心理地位,它与身份、地位、角色相联系。“面子”代表获得的声望,是拥有的社会地位,包括了个人成就与品格,是一个人经社会认可的“自我”和影响力的代称。人们这种自发性的感觉,如自律(autonomy)、骄傲、自我表现满足不受攻击或伤害,需要别人对自己尊重。这种“面子”代表的是社会地位和声望,并由此形成的个体与他人交往的心理距离,强调的是个人的成就和品格与“面子”大小的关联,特别突出了“面子”“他人赋予”的特性。这两种相矛盾的需要要求精细的“保全面子策略”(face work)。因为只有话语交际参与者保全其“积极面子”和“消极面子”而共同有感兴趣的东西时,尽量避免正面冲突,遇到矛盾分歧“和稀泥”,保持表面上的和谐一致,交际才能进行。“面子”问题使人能理解交际参与者如何决定他们之间的相对身份,以及使用何种语言来进行假定拥有身份差异的谈话,还有在交际参与者之间所拥有的“面子”问题。

## 二

在一个既定的社团成员之间的言语交际过程中产生的文化定格、话语定位及保全面子策略达成一致时,导致特殊团体交际语体(discourse styles)。通过话语类型的一个变化范围之内顾全“面子”的模式中的合作方式,构建起日常对话的文化。文化定格在社会成员交谈和描述的语体中,这些语体通常被认作形成人类文化归属的一种形式。基于人的理性行为是为满足某种需要这一点,就能理解人们交往活动中采取的各种策略(strategies)。与礼貌相关的需要是顾全“面子”的

需要。“一种感情上的投资,有可能被丢掉、被保留、被美化,在交往中必须时刻注意”。<sup>[4]</sup>(Brown and Levinson 1978;66)在任何人际交流中,都有一种商定的“面子”。交际的参与者在开始交流之前,也必定会有对“面子”作出的假设。交际参与者在任何交际环境中,都对他们的相互关系以及对自身想具有的“面子”作出某种无标记的假设(unmarked assumption),并且愿意让对方承认这种假设。交谈的时候,一方往往对另一方是怎样的人,以及另一方是否喜欢别人认为他是那样的人作出猜测。比如一个单位的领导一般称他的下属同志为小刘、小张、老李,那么他就认为在他和下属之间有身份的差异。并且他也认为双方都认定了这种身份差异的存在。而下属在称呼上一级同志时往往用带有官衔的称呼,如周科长、吴主任、姜书记等等。下属方面认为有这种身份的差异,而这种身份差异在双方心目中也达成一种默契。但也并不是在我们每次谈话之前都作出对“面子”的假设。比如一般的下属职员和上层管理人员之间在每次谈话之前,没必要对双方的关系作出某种商定。如果,事实上甲是乙的领导,这一点就足以说明他们身份之间的不同。知道身份的不同,知道如何在这种语言中表达这种不同,至少能避免在呼语上造成的尴尬。除了这种无标记的假设,交际参与者也协调他们之间的某种关系,并且把它作为一种相互关系变化的自然过程。比如,一个人想让另一个人帮个大忙,这个人往往用某种假设的关系开始,然后用一种更为密切的关系“套近乎”,如果达到了这种密切关系时,他就比关系疏远时更有可能让人帮上大忙。

## 三

西方文化中的“自我”是高度民主个人主义的,以自我为中心(self-motivated),而这种“自我”一般不为亚洲人所认同。亚洲人所认同的自我是一种更为集体主义的自我,和一个基本的团体如家庭,工作单位的人连接更为紧密,而且深受“面子”的这种假定的非标记性的文化假设影响。面子在汉语中,包含着一个以荣誉(honor)为核心的一系列意义。构成中国人际关系结构的一个重要因素是“面子”。中国人的“面子”观念极强,不仅能“伤面子”、“丢面子”,还能“给面子”、“赏面子”。“面子”具体地调整着中国社会人际关系的

方向和程度。“爱面子”是中国人内在人格的重要特征之一。人际互动双方“爱面子”的程度、给不给“面子”或“面子”是否给足,往往是人际和谐与否的重要条件。如果在人际交往中一方不给对方“面子”,或没有给足对方“面子”,就意味着对对方的侮辱或使对方尴尬,就会影响人际互动双方关系亲密的程度,甚至使双方反目,关系破裂,严重的会造成人际关系的剧烈冲突。

正是由于中国的文化传统塑造了中国人爱面子的心理,所以中国人在人际交往中总是以对方给不给自己“面子”和给自己多少“面子”来判定对方对自己的接纳程度,并对彼此的关系进行认知和评价;同时互动的双方为了促进彼此的关系,一方面为自己的自尊,另一方面也为给别人“面子”,就带上了“面子”这一面具进行交往。

#### 四

在人际关系中,当一个人善于维护别人的“面子”、顾全别人的“面子”就会使对方心存感激,同样以给“面子”作为回报,从而容易形成密切的人际关系,而且给对方的“面子”越大,越是顾全别人的“面子”,这种互动的关系越会良性运行,人与人之间的关系就越密切;在恰当的时候顾全、给予别人“面子”,还可以挽回已经破裂的人际关系。相反,如果一个人在人际关系中不给对方“面子”或使对方丢了“面子”,或者有某种“威胁面子”(Face-threatening)的行为,无疑就会伤害他人的自尊。比如:提出矛盾的观点或相反的意见就意味着说者认为听者的观点有点不对头。甚至说出某种不敬的语言或禁忌语也威胁听者的积极“面子”,因为这表明说者不在乎听者的价值。对方就

会忌恨在心,并同样以不给“面子”相待,人际关系常常因此破裂;而且越是不给对方“面子”,越容易造成人际关系的冲突,破裂的人际关系也就越无法挽回。例如在许多语言中,复数“你们”是一种恭敬的形式,因为复数形式没有指明答话人。<sup>[5]</sup>(Brown and Levinson (1978:203-4)。如果我们假定说者不得不说,甚至听者不得不听,那就是对听者自由的潜在的威胁,而使用复数“你们”就给听者这样一种选择,即把听到的或与跟他或她相关的另一个人直接联系,而不是特殊指向某一个个体,这样就避免了威胁某一个体的“面子”,同时保留了所有人的“面子”,因为让某人“没面子”会使他或她在将来某个时候使你尴尬。

任何的交流对谈话双方的“面子”来说都是一种冒险。有时同时既保留又威胁说者和听者的面子也时常发生。我们都得采取理性行为保留自己的双方面“面子”,同时仔细地突出我们自己的“面子”,尊重另外参与者“面子”权利。

#### 【参考文献】

- [1] Claire Krammsch . Language and Culture . 语言与文化 [A]. 牛津语言学入门丛书[C]. 上海: 外语教育出版社, 2000.
- [2] 金元浦. 重新审视大众文化[J]. 中国社会科学, 2000, (2).
- [3] 王晓霞. 当代中国人际关系的文化传承[J]. 新华文摘, 2000, (6).
- [4] Jef Verschueren. Understanding Pragmatics [M]. Foreign Language Teaching and Research Press & Edward Arnold (publishers) Limited, 2000.
- [5] Ralph Fasold. The Sociolinguistics of Language [M]. Foreign Language Teaching and Research Press & Blackwell Publishers Ltd, 2000.

## The Culture Value of Face

YANG Hui

(Foreign Languages Department, Jilin Normal University, Siping, Jilin 136000, China)

[Abstract]: The aim of cultural frame and discourse footing in the communication is to convey message, understand and to be understood, meanwhile to protect one's own and other participants' face. Face can be divided into two kinds: positive face and negative face. People from different cultural backgrounds have the different way to deal with the face. The participants in the communication have to hand protect the two sides of his own face; on the other hand, have to project his own face and respect the others' face.

[Key words]: face; culture; positive face; negative face

[责任编辑 王金茹]