

ESL 学习者如何提出、接受和拒绝“建议”: 会话分析的视角

李淑静

(北京大学外国语学院英语系, 北京 100871)

摘要: 用会话分析的方法审视一段在英语二语课堂的小组任务中自然发生的会话, 发现其中有 8 个序列围绕着“建议”展开, 其组织顺序为: 征集建议、提出建议、接受或拒绝建议。各环节又呈现出不同的言语行为特点: (1) 征集建议有两个层次, 即征集建议的类别和征集具体的建议; (2) 征集之后, 没有人提出建议或建议被否, 则出现重复征集; (3) 在接受或拒绝建议之前常有纠偏或者抵制建议的话语行为; (4) 接受建议的言语行为常常是直接的, 有时还伴随着点头、记录等身体动作; (5) 拒绝建议的言语行为常常是含蓄的。另外讨论了此次会话分析结果对于外语学习者和外语教师的启示。

关键词: 会话分析; 建议; 英语二语学习者

中图分类号: H319 **文献标识码:** A **文章编号:** 1005-7242(2010)01-0052-07

1. 引言

美籍华裔作家谭恩美(Tan 1991)在“Mother tongue”一文中提到, 妈妈那“不完美”的英语表达使得别人(包括她的女儿)认为她的思想本来就是“不完美”的, 所以百货商场、银行、餐馆的人们常常故意忽视她的存在, 假装听不见或听不懂她的话, 不为她提供好的服务。

这位母亲的英语在某种意义上也是一种“中介语”, 即发展中的目标语能力。正如文中母亲所受到的语言歧视, 传统的“中介语”理论实质上认为学习者说出的目标语是“有缺陷的”, 不能有效地进行语言交流。要想做到有效地用目标语交流思想, 需尽快克服中介语中的问题, 掌握标准的目标语(Gass 1997)。

那么, 学习者用“中介语”到底能否进行有效的交流呢? 本文从英语课堂上选取了一段小组讨论作为分析的材料, 用会话分析的方法对上述问题加以探讨。三位会话参与者均为在美国的外国人, 在一所大学的短期英语培训班的高级班上上课。

会话分析研究把社会活动视为理解意义的一连串行为, 主要关注“会话参与者如何发出自己的行为和理解彼此的行为”, 出于这个目的, 会话分析学家们认为任何寻常的事件都值得认真的关注与分析, 因而强烈倾向于用自然发生的会话作研究材料, 而不是用实验或者调查所得的数据。

本文中, 小组讨论中所发生的会话可以看作是自然发生的, 因为是即兴的, 会话的参与者即学生们事先并不知道教师的教学计划中有此环节。这个课堂小组讨论的任务是完成一则广告的创作, 内容不限。

作者对这段小组讨论进行了录像, 之后用 Jefferson(1987)的方法把会话转写为文字。分析就以此文字记录为主要依据展开。下面是分析结果和讨论。

2. 分析和讨论

在所录像的一段谈话中, 反复呈现了两种相关行为: 一种是就广告的内容提出意见或建议, 另一种就是是否在广告中采用这些意见或建议作出决定。经分析, 这一段谈话中有 8 个序列涉及到提出建议或者应对建议。可以想象, 在生活中的有些场合, 建议提出后不必当场讨论决定是接受还是拒绝/忽略。可是在本文的材料中, 由于受课堂任务性质和课堂时间的限制, 通常每个序列中都既有提出建议的行为, 又有接受/拒绝建议的行为。

这 8 个序列从构成上可以进一步分为两种类型: (1) 征集建议——提出建议——接受或者忽略/拒绝建议(本研究中 6 个序列属于此类); (2) (直接)提出建议——接受或者忽略/拒绝建议(本研究中 2 个序列属于此类)。每一种行为的模式都是什么样? 有没有可以概括的模式或特点? 下面分而述之。

2.1 征集建议

2.1.1 话轮的分配

从语料看, 当征集建议时, 说话人可以用语言或非语言的形式将下一话轮指定给某个(些)其他参与者(例 1), 也可以将下一话轮开放给所有参与者(包括说话人自己), 让大家自己决定是否发言(例 2)。

例 1:

5 Misuk: What do you need ((turning to Lee))

6 Lee: Maybe Korean food?

例 2:

45. Misuk: Okay what brand

46. Misuk: Sonata: ((Misuk wrote it down))

2.1.2 重复征集

一般来说,征集建议的行为之后,在下个话轮中的相关行为应该是“提出建议”。然而,如果没有人提出任何建议或是虽然有人提出建议但是被否决,那么征集建议的行为通常要重复。尤其在本文所涉及的谈话中,由于必须完成课堂任务,所以在确认得到一个可行的建议之前,一直会重复征集,如例 3 粗体部分所示:

例 3:

1. Misuk: **What do you want to sell**

2. (3.0)

3. Misuk: **Make a: product (0.5) create a: product (.)** what do you: :

4. (5.0)

5. Misuk: **What do you need** ((turning to Lee))

6. Lee: Maybe Korean food?

7. Misuk: Hm?

8. Lee: Some Korean food?

9. Misuk: yeah Korean food? She doesn't [like ((pointing to Maho))

10. Maho: [I don't care okay I buy some kimchi here

11. (5.0)

12. Misuk: **And what do you need** ((asking Maho))

13. [(5.0)

14. Maho: [Heh heh heh heh: : :

15. Misuk: You don't need anything You have [everything? Ha ha:]

16. Maho: [Everything? Ha ha:]

17. Maho: No (2.0) because (3.0) we're going to sell something the people want =

18. Misuk: = Yeah yeah (0.4) If you want maybe people (want)

在这个谈话系列中, Misuk 就“给什么东西做广告”征集建议。第一次征集发生在第一行(line 1),用的是一个疑问句 **What do you want to sell**, 指向其他两位谈话参与人, 结果是没有得到任何响应, 而且其后的冷场时间较长。在这种情况下, Misuk 开始她第二次的征集(line 3), 而且变换了语言表达方式, 说出 **Make a: product (0.5) create a: product**, 把大家的注意力引向“一个产品”, 试图由此缩小思考的范围, 降低任务的难度。但是, 这次征集也没有换来任何响应, 而且冷场时间更长。Misuk 继续征集(line 5), 并再次变换语言表达, 使用了疑问句 **What do you need**, 可以说是尝试换个角度, 以迂回的方式接近目标(即确定“卖什么”, Misuk 在 18 行明确解释了两者之间的关系)。在第三次征集中, Misuk 的身体语言也值得注意: 她发出问题的同时, 身体转向了 Lee, 传达出希望 Lee 接过下个话轮的意思。这次努力奏效了——Lee 很合作地抛出一个建议“Korean food”。虽然 Misuk 不同意 Lee 的这个建议, 但她显然对第三次征集的方式很满意, 于是如法炮制, 把同样的问题抛向另一位谈话参与人 Maho (line 12), 进行第四次征集。

例 4 中的 99 行也是重复征集行为:

例 4:

93. Maho: Okay (0.5) huh hm and a: (does it) have any problem?

94. Misuk: Color?

95. Maho: Oh yeah color() okay

96. Misuk: ()

97. Maho: Heh hehhhh

98. Misuk: ()

99. Maho: **Hm? What color**

100. Misuk: What color

101. Maho: (color is gold?) silver

102. Misuk: Silver good (1.0) = ((Misuk wrote it down))

在这个谈话序列中, 96-98 行都没有出现 95 行征集所期待的建议(即“车的颜色”), 于是在三轮延迟后, Maho (line 99)进行了重复征集, 并将初始的征集语言“color”修饰为“what color”, 使征集的意思表达得更明白。

2.1.3 确认征集方向

上面的例 4 中, 似乎另有两处重复征集。一是 Maho (line 95)重复 Misuk (line 94), 二是 Misuk (line 100)重复 Maho (line 99)。例 5 中还有一处这样的重复, Misuk (line 109)重复 Maho (line 108):

例 5:

108. Maho: = And how much?

109. Misuk: **Oh yes (that is a:) how much () how much**

此三处重复的共同之处在于: (1)重复和被重复的话语由不同的参与人发出; (2)被重复的话语和重复话语是相邻对, 之间没有任何延迟、静默或是其他话语; (3)不用变换语言表达的形式来使征集更容易得到响应; (4)重复话语中常常伴有表示同意的标记词(如 oh yeah, okay, oh yes)。

本文认为, 这种重复与上一节(2.1.2)讨论的重复征集有所不同。从形式上看, 这些重复之前没有静默、无关的话语或拒绝的话语, 也没有语言表达方面的任何改变; 从交际功能上看, 这些重复不是为了回应无人提出建议或是建议被拒绝的情况, 而是在认可或确认前一话轮中的征集是可行的, 以上第 4 点即是一个证明。重复与被重复话语是相邻对这个特征也印证了 Pomerantz (1984: 65) 的理论, 即表达同意的话轮开头与前面话轮结尾之间的间隙越短越好, 而表达异议的话语成分通常会被延迟几个话轮或者在一个话轮中尽量延后出现。

这种重复征集说明在本文讨论的会话活动中, 实际上存在两个层次的建议行为: (1)就“什么”征集建议; (2)就确定的方向提供具体的建议。只有对(1)中的命题或明确或默认地表示同意后, 才有可能进一步执行(2)中的任务, 否则在(1)的层面就要更换命题。

因此可以说, 例 4、例 5 中出现的话语重复, 实际并不是在重复征集, 而是会话参与人在以明确的而非默认的方式表示对某个征集方向的认可与支持。

这种认可有时并不需要重复前面的话语, 如例 6 所示, 明确的认可是通过一个词 okay 实现的。

例 6:

83. Maho: [In which year?

84. Misuk: **Okay** Ah: two thousand three ((Misuk wrote it down))

当一个征集建议的行为之后直接出现一个提出建议的行为时, 可以理解为: 这个征集的方向被默认了, 如例 3 中 Lee (line 6)对 Misuk (line 5)征集作出的反应是直接提出一个建议, 实际上认可了她的征集。与此形成对照的是例 3 中 Maho 对 Misuk (line 12)征集的一连串反应: 沉默(line 13), 笑声(line 14), 开玩笑(line 16), 直至明确说出她对征集本身的质疑(line 17)。

这个对照再次说明两点: (1)会话人对于征集的方向既可以明白地表示同意或默认, 也可以明示或暗示不同意; (2)表达同意的话轮与征集话轮在时间上挨得很近, 而表达不同意的话轮与征集话轮之间则有冷场、拖延、转移话题等种种干扰。

对征集方向的不同意还可表现为忽略某个征集而提出另外一个征集, 如前例 4 中 93 行 Maho 的征集“does it have any problem?”就被 Misuk 直接忽略, 然后用新的征集“color?”(line 94)取而代之。新的征集很快得到认可(line 95: Oh yeah color. Okay.)

2.2 抵制和纠偏建议

在课堂环境下,由于受任务和时间的限制,当一个建议提出后,下个话轮中的相关行为通常就是接受或拒绝它。然而,有趣的是,在表达接受或是拒绝的话语行为之前,常常又能看到诸如对提出的建议进行澄清、佐证、补充、更正等纠偏(即 repair, 又称修补)活动或者质疑等抵制活动。

2.2.1 抵制

例3中,“Hm?”(line 7)是 Misuk 针对 Lee 在前一话轮提出的建议作出的最简反应,表达了她对 Lee 建议的不解,被 Lee 理解为一种请求,即 Misuk 希望她能重复或澄清她刚刚提出的建议。

Drew (1997: 70)把类似 line 7 中“Hm”的现象称作“开放式”NTRI (next turn repair initiator),即下一话轮纠偏启动语,其作用是表明在理解另一人在前一话轮中所说方面有困难,却不明确指出造成困难的具体原因。Drew 进一步描述了这类 NTRI 发生的两种话语环境:(1)会话人 A 提出话题的改变,会话人 B 就此启动纠偏(ibid.: 75);(2)会话人 B 似乎对会话人 A 前一话轮中所说感到困惑并发现问题,于是启动纠偏(ibid.: 83)。

例3中 Misuk 的“Hm?”的开放性体现在它可以有多种解释:表示没听清或没听懂;表示对建议没兴趣或持反对意见。实际上,当 Lee (line 8)重复了她的建议后, Misuk (line 9)即在下一个话轮含蓄地表示了不同意。“Hm?”还有一个作用: Misuk 通过这个话题,得以确信她要反对的是 Lee 的本意。可以说, line 6-9 展示了如何对一个建议先抵制而后拒绝的会话过程。

下面的例7则展示了一个建议虽遭抵制最终还是被明确接受的会话过程。

例7:

28. Lee: Maybe selling a car you don't need anymore?

29. Misuk: **What car?**

30. Lee: Yeah selling a car that you don't need anymore like a second-[hand car

31. Maho: [Second-hand [car?

32. Lee: [Yup

33. Misuk: Second-hand car yeah

34. Lee: Heh heh heh heh heh

35. (3.0)

36. Misuk: Okay [okay okay okay ((not very enthusiastic))

37. Maho: [Yeah yeah

38. Maho: I want to tell you last year we bought a second-hand car from a Korean=

39. Misuk: =Ah:

40. (.)

41. Clinton: Three more minutes (教师宣布所剩时间)

42. Misuk: A car?

43. (3.0)

44. Maho: Yeah car ((Misuk handed Maho paper to write on, yet she was the one who wrote))

在例7中,“what car”(line 29)是另外一种 NTRI。表面上看,它与 line 7 中的“Hm?”不一样,因之很具体地指出了对于前一话轮所提建议的疑问,很自然地理解成“请求澄清建议”,Lee 理解并回应了这个请求。然而,与“Hm?”相同的是,它也表示出一层抵制建议的意思,而且唯有这层意思才能解释 Misuk 毫无热情、应付差事的一连串“okay”(line 36)和之前长时间的沉默。这层意思同时还可以解释 Maho (line 38)所述个人购买二手车的经历:意在举证说明“出售二手车”的建议是可行的。而 Maho 之所以如此举证,又是在回应之前 Misuk (line 18, 见例3)为她的征集所做的辩护:如果你想要,也许别人就(想要)。

在例7这个片断中, Misuk 最终放弃了抵制。她的放弃始于42行,明显是迫于情况紧急(41行中,教师 Clinton 宣布所剩时间不多,造成一定压力),而非被 Maho (line 38)所说服(39行的延迟,40行的静默都证明了这一点)。从42行起,她开始从质疑建议转向接受建议,但是注意,她在重复 Lee 的建议(line 30)时,改变了表达方式,说的是“a car?”而非“a second-hand car?”,似乎在表明她从一开始不同意的是

“卖车”，而不是“卖新车”或“卖旧车”，这又反过来印证她在 29 行所说的“*What car?*”是一种抵制，而不是表面上的“请求重复、澄清”之意。

Maho 对于 Lee 的建议，也是先有一些抵制，然后才接受的。她在 37 行和 44 行所表达的同意都没有紧跟 Lee 的建议，而是出现在长时间的冷场之后（35 行和 43 行），这使得她的同意成为一种拖延后出现的弱同意。

在下例中，Maho 的问题“*Sonata? Sonata is Hyundai?*”（line 47）对于 Misuk 提出的建议“*Sonata:*”（line 46）来说，也是一种抵制。

例 8:

45. Misuk: Okay what brand
46. Misuk: Sonata: ((Misuk wrote it down))
47. Maho: **Sonata?** **Sonata is Hyundai?**
48. Misuk: **Yeah it's a: (1.0) it's a: sa: fu: ?** ((she means “safe”)) =
49. Maho: Sonata is (.) Japanese car is
50. Lee: Toyota
51. Maho: Yeah
52. Misuk: **Yeah pretty is Japanese** [but in technical about [sa: fu: ?sa: fu: ?It's Sonata (No. 1)
53. Maho: [hm hm] [hm hm]
54. Maho: Really?
55. Misuk: Yeah

原因有二：(1)“*Sonata?*”可看作 NTRI，启动对建议的修补，表明 Maho 对前一话轮所说存有疑问；(2)“*Sonata is Hyundai?*”暗示说话人对“现代汽车”品牌的了解，以及对“现代”与其他品牌的汽车（比如日本制造的汽车）之间差异的了解。49-51 行 Maho 和 Lee 试图用“日本车”作为新的建议，进一步印证了 Maho 的抵制意图。48 行 Misuk 的辩护说明她也把 Maho 的意思理解为抵制了。

接下去，Misuk (line 52) 一边为自己的建议辩护，一边抵制新的建议：语言形式“*yeah...but...*”传达出一种婉转的不同意。Maho (line 54) 的“*really?*”是这个片段最后一次抵制，其后大家达成了默契，接受了 Misuk 的建议。这个例子展示了建议遭到强烈抵制（比例 7 强）后被默认的会话过程。

2.2.2 纠偏

对建议的纠偏常常发生在建议被抵制之后。从广义上说，纠偏行为可以是重复（例 3 第 8 行）、澄清（例 7 第 30 行）、举证（例 7 第 38 行）或者辩护（例 8 第 48 行和第 52 行）。如果狭义地理解纠偏，则是对建议的内容做出改动，如下例所示。

例 9:

85. Maho: Okay How many miles already (1.5) have been driven
86. Misuk: Ah: eight miles? ((Misuk wrote on paper))
87. Maho: **Eight? Eight? Miles?**
88. Misuk: Eighty?
89. Lee: Eight thousand?
90. Maho: Eight thousand
91. (2.0)
92. Misuk: Oh::: eight okay yeah sorry (3.0) Sorry::: Eight thousand is driven ((Misuk wrote it down))

在这个例子中，Maho (line 87) 对 Misuk (line 86) 的质疑也是一个 NTRI，指出问题所在，却把纠偏的机会留给 Misuk 自己。Misuk (line 88) 做了自我纠偏，但仍有问题，导致 Lee (line 89) 和 Maho (line 90) 相继对她的建议做出“显性更正”（*exposed correction*），进而使得 Misuk (line 92) 以一个解释性行为（在这里是道歉）做出回应。这与 Jefferson (1987) 对会话中“显性更正”和“隐性更正”（*embedded correction*）的论述是一致的。

在这个片段中, Maho 似乎从常识出发就把 Misuk 的问题归于纯粹的语言问题而非概念问题, 更多地把它归于“口误”, 所以除了启动修补之外, 没有任何其它抵制行为。结果, 随着 Misuk 接受“显性更正”, 经纠缠而成的建议“eight thousand miles”被大家顺利接受下来。

2.3 拒绝建议

与其他“非偏好”行为一样, 对建议的拒绝也常常表现出“间接性”的特点。套用 Pomerantz (1984: 64-65) 的理论框架, 即尽量通过拖延回答或含蓄表达来避免使用直截了当的“不同意”话语。如例 3 中, Misuk (line 9) 对 Lee (line 8) 所提建议的拒绝是含蓄的, 以第三者 Maho 为借口。Misuk 的“Hm?” (line 7) 作用之一是请求澄清, 也可以理解为一个引子, 可能引出对建议不利的反应。

例 10:

103. Misuk: And a: four window ((Misuk writing))
104. (4.0)
105. Misuk: No? ((looking up from paper))
106. Maho: (Is there) (0.5) Sonata with two window?
107. Lee: No.:

在上例的片段中, Misuk (line 103) 先提出建议: 在广告中说明车的某个特征, Maho 和 Lee (line 104) 的回应是相当长时间的沉默。Misuk 接下来所问“no?” (line 105) 表明她显然把这沉默(正确地)理解为“不同意”, 反映了说话人和受话人在如何表达、理解不同意等“非偏好”行为方面所共有的语用知识。Misuk 问“no?” (line 105) 的用意也许有两个: 既是了解受话人的态度, 也隐含了对原因的查问。Maho (line 106) 的问题是针对 Misuk 的, 但是 Lee (line 107) 抢先作出了回答, 她们两人的一问一答暗示没有必要在广告中说明 Misuk 所提特征, 因而含蓄地否决了她的建议。

下例中, 就车价问题, 一共出现了三个建议: “negotiable” (line 110), “two thousand” (line 111), “four thousand and negotiable” (lines 113-116)。

例 11:

108. Maho: = And how much?
109. Misuk: Oh yes (that is a:) how much (.) how much
110. Maho: **Negotiable**
111. Lee: **Two thousand?**
112. Maho: Two thousand? Cheap so cheap
113. Misuk: **Four [thousand** ((Misuk wrote it down))
114. Maho: [Four thousand
115. Misuk: **And a:**
116. Maho: **Negotiable** ((Misuk wrote it down))

第一个建议被第二个建议直接取代而遭忽略。对第二个建议, Maho (line 112) 先是以一个 NTRI “Two thousand?” 质疑, 进而以“cheap, so cheap”委婉地否定, 而不仅是启动修补。同样, Misuk 和 Maho (lines 113-116) 的行为是用新的第三个建议取代 Lee 的第二个建议, 而不是像例 9 那样对她的建议进行修补。三位会话人似乎已达成默契, 认为“两千(美元)”和“四千(美元)”的区别不仅是语言上的, 更主要是概念上的。围绕第二个建议的活动展示了建议被否决的话语过程。

2.4 接受建议

本文所采集的语料呈现出以下几种接受建议的模式:

- (1) 表同意的标记词(如例 7 中第 36 行“okay”, 第 37 行“yeah”);
- (2) 重复先前的建议(如例 7 中第 44 行“yeah car”);
- (3) 用肯定的评价词(如例 4 中第 102 行“good”);
- (4) 更常见的是, 仅把建议写下来(如例 2 的第 46 行, 例 6 的第 84 行, 例 9 的第 92 行, 例 11 的第 113 行和 116 行)。

本文还注意到, 前三种模式的行为通常由建议提出者的会话伙伴发出。

对一个建议的拒绝往往会导致更多的征集和提出建议、寻求和提供解释的回合。与之相反, 对一个建议的接受则往往意味着一个谈话序列的终结, 以及新话题的开始。

3. 结论与启示

首先, 可将这段英语课堂讨论的分析结果总结为以下几点:

- (1) 由于讨论是围绕一个任务展开, 在讨论中出现最多的话语类型是提出建议和应对建议;
- (2) “建议”类型的话语通常按征集建议、提出建议、接受或拒绝建议的顺序进行话轮组织;
- (3) 征集建议有两个层次, 即征集建议的类别和征集具体的建议;
- (4) 征集之后, 没有人提出建议或建议被否, 则出现重复征集;
- (5) 在接受或拒绝建议之前常有修补或者抵制建议的话语行为;
- (6) 接受建议的话语常常是直接的, 还常常伴随着如点头、记录等身体动作;
- (7) 拒绝建议的话语常常是含蓄的。

这一段随意录像的课堂自然会话里确实有许多值得分析和探讨的话语现象, 印证了会话分析学家的结论, 即任何寻常的事件都值得分析, 对“建议”话语过程的分析也揭示出可以被重复和模仿的结构模式。

由于所分析的会话发生在英语作为第二语言的课堂, 有些结果对于英语学习者和英语教师也有启示, 总结如下:

(1) 我们看到, 虽然会话参与人都是初到美国的移民, 英语知识很有限, 语言本身的质量不高, 然而她们在讨论中表现出的话语模式与会话分析学家们基于对本族语者的研究所得出的结论是一致的, 其交流过程的复杂程度与本族语者一样, 印证了许多二语习得学者(如 Gass 1997, 2001)的观点即二语或外语学习者不是“有缺陷的”目标语使用者。认识到这一点可使教师重新考虑对学习任务的设计, 也可使学习者增添运用目标语进行真实交流活动的自信心。

(2) 有人认为, 在我国这样一个英语作为外语的学习环境中, 强调交际法和任务型教学新模式只会加大英语学习和学生现实生活之间的距离。然而, 本文分析的这段课堂讨论说明, 只要任务设置得真实、合理, 课堂上就会出现真实的语言交际活动, 为学生运用所学语言创造出自然的环境。

(3) 运用本文会话分析的结果以及更多类似成果, 教师还可以更具体有效地指导学生的课堂英语讨论, 向他们介绍这类语言交际活动的一般模式诸如话轮如何分配、如何把持话轮、如何抢或让话轮、如何恰当使用话轮、如何运用非语言手段等等, 使之成为更训练有素的学习者, 从课堂讨论中得到最大化的收获。教师也可根据分析结果确定一些重要指标, 设计测量工具表, 以更好地监控和评估学生在课堂小组讨论中的表现, 最终达到促进学生使用所学语言的目标。

参考文献:

- [1] Drew, P. 1997. “Open” class repair initiators in response to sequential sources of troubles in conversation[J] . *Journal of Pragmatics* 28: 69-101.
- [2] Gass, S. 1997. Apples and Oranges: Or why apples are not oranges and don't need to be; A response to Firth and Wagner[J] . *The Modern Language Journal* 82(1): 83-90.
- [3] Gass S. & L. Selinker. 2001. *Second Language Acquisition*[M] . Mahwah; Lawrence Erlbaum.
- [4] Jefferson G. 1987. On exposed and embedded correction in conversation[C] //G. Button & J. R. Lee. *Talk and Social Organization*. Clevedon, England; Multilingual Matters Ltd. ; 86-100.
- [5] Pomerantz, A. 1984. Agreeing and disagreeing with assessments: Some features of preferred/dispreferred turn shapes [C] //J. H. Atkinson & J. Heritage. *Structures of Social Action*. Cambridge; Cambridge University Press; 57-101.
- [6] Tan A. 1991. Mother tongue[C] //J. C. Oates. *The Best American Essays 1991* . New York; Ticknor & Fields.

收稿日期: 2009-02-20

作者简介: 李淑静, 博士生, 副教授。研究方向: 应用语言学, 社会语言学和话语分析。

(责任编辑: 张 辉)