

國立政治大學華語文教學碩博士學位學程

碩士學位論文

指導老師：謝林德 博士

現代漢語拒絕言語行為與策略及其教學探究

**The Speech Act of Refusal in Mandarin Chinese: An Analysis
of Verbal Strategies to Express Refusal and Disagreement
with Suggestions for Teaching Chinese as a Foreign Language**

研究生：曲禹宣

中華民國一〇二年一月

現代漢語拒絕言語行為與策略及其教學探究

中文摘要

關鍵字： 拒絕、言語行為、假拒絕、間接拒絕行為、跨文化交際

語言交際是人們運用語言傳遞訊息、交流感情的一種社會行為，日常生活中關於語用交際的現象很多，其中「拒絕」是常見的主題之一。影響拒絕言語行為施行的因素很多，包含了拒絕對象、目標、語境等，譬如晚輩拒絕長輩時會比同輩間的拒絕更為間接；私下場合比公眾場合的拒絕更來得直接。針對「跨文化交際」而言，影響拒絕言語行為的施行當然也包含了文化因素，不同文化的交際雙方可能因為價值觀以及對事物的解讀看法不一，因此在拒絕交際發生時會產生語用錯誤，造成交際上的誤會。

華語學習者累積的詞彙與語法隨著學習程度的提高而逐漸增加，語言技能的運用也因此漸趨成熟，但語用錯誤的發生大多是橫跨各學習程度的，即便是程度再高的學習者，也很容易發生交際上的語用錯誤。現今大部分的華語學習教材是以詞彙、句型與語法點為主要結構，雖然已經有些教材從語言能力觀點出發而規畫其結構、布局與進度，但是全面且有系統地討論專門、單一的言語行為的教材卻很少。

由於現今的華語教材以此主題來導入編寫的並不多，且現有的綜合性教材也缺乏對相關語用交際能力的介紹，忽略了學生實際語用交際的需求。學習者學習語言的目的就是能夠成熟、得體地運用於日常生活中，以達到人與人之間良好的動態交際，並達成傳遞訊息、聯絡感情的主要目的，而這種「得體」程度的表現主要來自於對目的語語用方面的瞭解程度，不僅止於詞彙、語法的學習。基於言語交際的動態性，筆者將拒絕視為一種言語行為，討論此一言語行為在華語中的語用策略及語言形式的表現，並將研究結果應用於教學層面，希望學習者能藉此增進語用交際能力，達到得體、有效率地溝通。

本論文旨在探討現代漢語交際中的拒絕現象與其延伸的相關教學研究，不僅對語用策略及語用形式作分析，也分析了現行教材的相關內容，期盼研究成果可以應用於對外華語教學層面，以便提供華語教師具體有據的教學內容與建議，並

幫助外籍學生有效率地學習相關內容，提升學生實際交際運用的成果。

本論文主要以前人探討拒絕言語行為的研究成果作為基礎，透過前人的研究整理並輔以自己的實證分析把拒絕言語行為的基本組織、模式進行整理，並歸納出特定場合下使用頻率最高的拒絕模式與策略以提出教學應用。本研究主要採用調查研究法之問卷形式與內容分析法來探討以下內容：(一)語用分析—探究本文所選定之六類語境分別的拒絕策略與語言形式，依對象不同所表現的拒絕方式有何差異？(二)教材分析—分析現行教材中是否出現相關的教學內容，並歸納之中出現的拒絕語境與策略的頻率(三)教學應用—思考拒絕主題可應用的教學方式並提出相關的教學設計。藉此研究，筆者將對現代漢語的拒絕言語行為做整理歸納與分析，並對其中特殊的「間接拒絕」與「假拒絕」現象作進一步探討。接著，分析現行教材的相關教學內容並配合學生的學習需求，提出「拒絕」主題的教學設計。

研究結果歸納出了11類間接拒絕策略與5類輔助策略，並針對各語境歸納出了主要的拒絕模式。教學應用方面，主要是將研究結果編寫成教學內容，除了以各語境歸納出的拒絕模式導入對話的情景教學方法外，也思考了各拒絕策略可應用的教學方式。期盼研究成果可以應用於對外華語教學層面，除了提出相關主題教學時的應用方法外，也能提升教師的教學效率與學習者的學習成效。

The Speech Act of Refusal in Mandarin Chinese: An Analysis of Verbal Strategies to Express Refusal and Disagreement with Suggestions for Teaching Chinese as a Foreign Language

Abstract

Keywords: Cross-cultural communication, Refusal, False Refusal, Indirect Refusal, Speech Act, Teaching Chinese as a Foreign Language

Verbal communication is a kind of social behavior which denotes activities as transferring messages or exchanging feelings by means of language. Various communicative actions appear in our daily life. Refusals are one of their most common forms.

The performance of refusal speech varies greatly regarding to its objectives and contexts. The speech act of “indirect refusal”, for example, often occurs in situations where a younger person has to refuse a request of an elder one. “Direct refusal”, on the contrary, appears more in private occasions. Given the importance of context people with different cultural backgrounds easily fails to understand the more underlying pragmatic features of language.

Although students of the Chinese language may gradually increase their lexical knowledge and become well-skilled in language performance, failures in decoding the pragmatic features still occur in many communicative situations. Even for advanced students understanding context poses a great challenge. Most teaching materials, however, focus on teaching vocabulary, phrases, and grammar. Some materials are designed according to various language competences. To lay focus on speech act sets, however, is still less common.

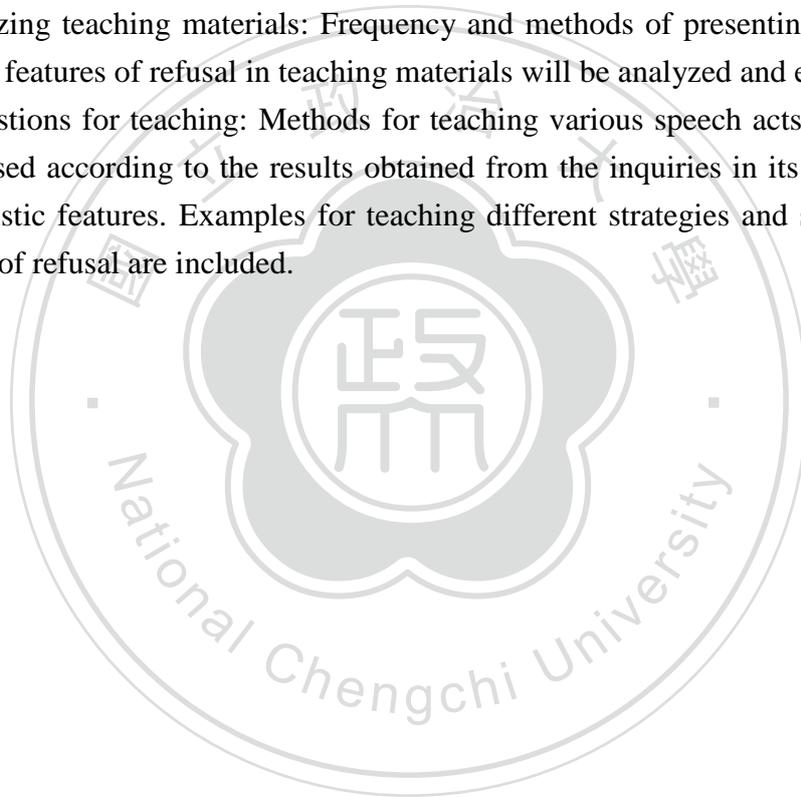
The present thesis aims to analyze the speech act of refusal in Mandarin Chinese and wants to apply its results to the practical use of teaching Chinese. For the research in communicative behavior, the author collected data and results from different sources: 1. personal recordings of verbal behavior; 2. questionnaire for verbal behavior in different communicative situations; 3. theoretical discussions.

First, based on the dynamic features of verbal communication, the author discusses refusal as speech act and analyzes its pragmatic strategies and linguistic structures. Different forms of refusal as indirect refusal and false refusal will be treated separately. Furthermore, the results of linguistic analysis will be applied to instructions for

teaching in the hope that language learners can enhance both their communicative and pragmatic capabilities in a more efficient way. An analysis of common teaching materials is included, too.

In detail, the present thesis includes four discussions:

- (1) Understanding the speech act of refusal: Based on previous theories the speech act of refusal will be discussed under different pragmatic perspectives.
- (2) Analyzing the speech act of refusal: Analyses of the pragmatic features and the linguistic structure of refusal are conducted for six different contexts. Eleven realization strategies of refusal and five supporting strategies of communicative behavior are discussed in detail.
- (3) Analyzing teaching materials: Frequency and methods of presenting different pragmatic features of refusal in teaching materials will be analyzed and evaluated.
- (4) Suggestions for teaching: Methods for teaching various speech acts of refusal are proposed according to the results obtained from the inquiries in its pragmatic and linguistic features. Examples for teaching different strategies and supporting strategies of refusal are included.



目錄

目錄	i
表目次	iv
圖目次	v
第一章 緒論	1
第一節 研究動機	1
第二節 研究範圍與方向	3
一、重要名詞釋義	3
二、研究範圍	6
三、研究問題	6
第三節 本文架構	7
第二章 拒絕言語行為之介紹與文獻探討	9
第一節 拒絕言語行為的探討	9
一、拒絕的定義與性質	9
二、影響「拒絕」實現的因素	10
三、拒絕的策略	12
第二節 假拒絕言語行為探討	13
一、假拒絕的定義與分類	13
二、假拒絕的特點	14
三、假拒絕的策略	16
第三節 文獻探討	17
一、關於拒絕語的單語研究	17
二、文化差異性觀點的拒絕性策略研究	18
三、語言學習的正負遷移與相關教學研究	19
第四節 小結	20
第三章 研究方法	23
第一節 研究設定及對象	23
一、問卷研究設定	23
二、研究對象	24
第二節 研究工具	24
一、母語者拒絕語問卷	24
二、華語學習者學習需求問卷	26
三、訪談	27
四、真實語料蒐集	28

第三節 研究過程.....	28
一、問卷實施方式與過程.....	29
二、資料編碼與分類.....	29
三、真實語料分析.....	30
四、教材檢視.....	32
五、綜合討論與教學設計.....	32
六、研究流程圖.....	33
第四節 小結.....	34
第四章 拒絕言語行為相關理論探討.....	35
第一節 言語行為理論.....	35
一、言語行為分類.....	35
二、以言行事行為的類型.....	37
三、實施言語行為的合適條件—區分真假拒絕言語行為.....	38
四、間接言語行為.....	39
第二節 合作原則與禮貌原則.....	40
一、合作原則.....	41
二、禮貌原則.....	43
第三節 面子與面子威脅行為.....	47
一、面子.....	48
二、面子威脅行為.....	48
第四節 小結.....	50
第五章 拒絕言語語料分析.....	51
第一節 受試者背景資料分析.....	51
一、性別.....	51
二、年齡.....	52
三、職業.....	52
四、教育程度.....	53
第二節 語料分析理論依據.....	54
一、語料分析理論依據.....	54
二、主體策略分類.....	55
三、輔助策略分類.....	60
第三節 間接拒絕策略分析.....	62
一、拒絕邀請.....	62
二、拒絕幫助對方.....	65
三、拒絕購買物品.....	67
四、討論.....	69
第四節 假拒絕策略分析.....	69

一、拒絕關心（幫助）	70
二、拒絕餽贈	71
三、否定恭維	73
四、討論	76
第五節 拒絕言語之語用形式分析	77
一、詞彙	77
二、句法手段	80
三、其他現象	80
第六節 小結	81
第六章 教學應用	83
第一節 現行教材檢視	83
一、《新版實用視聽華語》內容檢視	83
二、《遠東生活華語》內容檢視	85
三、《說話得體》內容檢視	87
四、《什麼時候說什麼話》內容檢視	90
五、討論	91
第二節 教學啟示與應用	95
一、學習需求分析	95
二、教學應用與設計	96
第三節 小結	109
第七章 結語	111
第一節 研究結果	111
第二節 研究限制	114
一、研究方法與情境選擇	114
二、語料分析	114
第三節 未來展望	115
參考書目	110
附錄	120

表目錄

表 二-1 謝佳玲、賴紋萱(2010)拒絕策略之類型整理.....	12
表 二-2 盧志芳(2003)假拒絕策略類型之整理.....	16
表 三-1 本文問卷之拒絕語境整理.....	25
表 三-2 語料編碼之代號與分類.....	30
表 五-1 拒絕策略類型表.....	55
表 五-2 「拒絕邀請」語境拒絕策略表.....	62
表 五-3 「拒絕幫助對方」語境拒絕策略表.....	65
表 五-4 「拒絕購買物品」語境拒絕策略表.....	67
表 五-5 「拒絕關心(幫助)」語境拒絕策略表.....	70
表 五-6 「拒絕餽贈(朋友贈與紀念品)」語境假拒絕現象與主要模式.....	71
表 五-7 「拒絕餽贈(長輩請客)」語境假拒絕現象與主要模式.....	73
表 五-8 「否定恭維(長輩)」語境假拒絕現象與主要模式.....	74
表 五-9 「否定恭維(朋友)」語境假拒絕現象與主要模式.....	75
表 六-1 《說話得體》「常用詞句」拒絕策略出現頻率.....	88
表 六-2 《說話得體》「四大情境」拒絕策略出現頻率.....	89
表 六-3 《說話得體》「小品表演」十類拒絕情境說明.....	89
表 六-4 《什麼時候說什麼話》拒絕情景與拒絕策略整理.....	93
表 七-1 受試者背景資料.....	95

圖目錄

圖 三-1 研究流程圖	33
圖 四-1 言語行為關係圖	36
圖 五-1 受試者性別比例	51
圖 五-2 受試者年齡比例	52
圖 五-3 受試者職業比例	52
圖 五-4 受試者教育程度比例	53
圖 五-5 拒絕策略類型序列圖	54
圖 六-1 《新版實用視聽華語》拒絕情境出現頻率	84
圖 六-2 《新版實用視聽華語》拒絕策略出現頻率	84
圖 六-3 《遠東生活華語》拒絕情境出現頻率	86
圖 六-4 《遠東生活華語》拒絕策略出現頻率	86





第一章 緒論

語言是為了人類達到溝通思想、相互瞭解與維持人類社會運作而創造的一套音義符號系統。語言同時具備了許多功能，例如交往功能、傳遞訊息、思維功能、表達思想進而認識世界等。對於語言與文化密切的關係，美國已故學者 Edward Sapir (1964: 221) 也曾說：「語言的背後是有東西的。並且，語言不能離文化而存在。」語言與文化密不可分，要完整學習一種語言，必定也要認識其文化。

身為語言教學者，在教學時自然也不可偏廢目的語的語用文化層面。由於語言的成熟運用也包含了得體的語用，此部分為學生熟練了基本的語言詞彙、語法之後會面臨的另一挑戰。語用交際的種類多樣，例如讚美、規勸、批評、抱怨、許諾…等，其中「拒絕」是最常見的主題之一，也是中華文化、思想中容易「傷感情」、「不給面子」的交際場合。由於拒絕時通常會伴隨著拒絕者的主觀感情，因此相關的詞彙也帶有情感色彩，譬如華語中關於「拒絕」的詞彙，就細分了許多種類，例如「回絕」、「謝絕」、「婉拒」…等，其中的「謝」（感謝）、「婉」（委婉），也隱含了拒絕者的主觀情感與可能採用的拒絕策略。因此，對於拒絕言語行為的相關探討，若能延伸至教學層面，嘗試教導學生得體的拒絕方式，必定能對其語用學習的層面有所助益。

第一節 研究動機

在學習第二外語的過程中，除了聽、說、讀、寫等語言技能的訓練外，關於目的語文化的認識與學習也是相當重要的一環。文化與語言密切相關，因此在語言教學的過程中必定離不開文化層面，學習者對於目的語相關文化的認識也會對其第二語言學習有一定的助益。

以筆者自身為例，在學習第二外語—「英語」的過程中，一路上接受台灣傳統語言教育的學習方式，也就是大量的背誦單字與學習文法，但其實對於英國、美國等目的語文化背景的認識極少，課堂上的老師對此也著墨不多，以致於後來在與英語母語者真正對談時，才慢慢發現到自己對於此方面認識的貧乏，甚而影

響到交際時的自信，深怕用字遣詞與態度上的不得體，造成了交際雙方的誤會。

華人在拒絕場合中常使用的拒絕策略與語言表達形式，有時會引起外籍人士的誤解，造成不恰當的文化觀感。因此，第二語言運用的得體必須也要包含對目標語語用、文化方面的理解與認識，才能使語言的習得更臻於完熟。筆者曾經與幾位在台學習華語的外籍學生交流時發現，當交流過程中彼此互相邀請或是提出幫助的意願時，外籍學生如果想要拒絕對方，常常使用一些華語母語人士覺得突兀或是過於直接的語句。此時，如果交際雙方還不太熟識，彼此也不好意思再次詢問對方真正的心意，溝通上的誤解可能就因此產生了。有時，外籍學生對於華語母語人士真正的「拒絕心意」也無法正確理解，譬如當外籍學生在便利商店順手請客時，對方如果回應「不用了啦」，或是當外籍學生邀約對方來家中作客時，對方如果回應「唉唷！這麼麻煩，你不用客氣了啦！」諸如此類都是華人社會表達客氣、禮貌的常見語句，但外籍學生卻很難體會說話者的真正含意，他們可能會因此感到疑惑與挫折，而這樣的疑惑與挫折，有極大的原因是由於他們對於拒絕者回應的語句傾向於表面形式的解讀。在這樣的情況下，即便是高級程度的學習者，同樣也會產生類似的交際誤會，原因之一就是課本裡未曾出現過相關主題的學習內容。

在教材層面上，教材包含的內容直接影響學生將會學習的知識，綜觀市面上的華語文學習教材與大專院校華語文中心所開設的華文班，使用的教材大多以綜合型教材為主，如《新實用視聽華語》與《遠東生活華語》兩大系列教材。站在教師教學立場，選用此類教材的主要目的不外乎是想讓學生能更有效率地學習各類語言技能。以此相較之下，文化教材的補充選用是占少數的，而且由於文化教材中大多以介紹知識文化為主，內容包含實際運用層面的交際文化較少。因此，即便教師選用此類教材來教學或作為主要學習內容的補充延伸，學生所學習到的相關知識大多也不屬於語用交際層面。

在學術研究成果上，筆者發現大部分關於拒絕言語行為的研究中，許多學者大家較關注於拒絕語用策略的分析與歸納，教材分析與教學層面的研究相對來說較為新穎。因此在研讀相關資料時，難免對於研究與教學之間的連結性和整體應用的嘗試稍有惋惜之感。因此，基於以上各因素與思考的影響下，筆者欲藉由本研究，了解現代漢語交際中的拒絕言語行為，特別是華人社會常見的「間接拒絕」與「假拒絕」現象，接著分析學生的學習需求意願，並對現行華語教材作相關內

容的分析，最後提出教學設計，希望提供華語教師在教學上具體有據的學習內容與概念，並幫助學生提升學習成果，避免並改善交際上可能產生的誤會。

第二節 研究範圍與方向

一、重要名詞釋義

(一) 現代漢語

「現代漢語」可分成狹義與廣義的理解。根據黃伯榮、廖序東《現代漢語》(2002:1)一書所定義的內容，廣義的現代漢語包括了現代漢語方言，狹義的現代漢語指的是現代漢民族共同語，即以北京語音為標準音，以北方話為基礎方言，以典範的現代白話文著作為語法規範的普通話，筆者在此文所探討的現代漢語指的是針對臺灣地區現行的普通話。

(二) 拒絕

《現代漢語詞典》(1996:466)中對拒絕的解釋為「不接受(請求、意見或贈禮等)」；《新華字典》中的解釋為「不答應；明確地表示不願意做或不願意/拒絕一項邀請，從而侮辱了一位朋友/拒絕請求給予幫助的呼籲」；依據語用學領域的解釋，冉永平(2006:93)認為，「拒絕」(refusal/refusing)這類言語行為是針對對方的請求、邀請或建議之後，說話人所做出的一種「不合作性」選擇。此處所言的不合作，可以解釋為對說話人的意見或請求採取不配合的回應。前述字典與冉先生對「拒絕目標」的解釋似乎都有所限定，包含了請求、意見、贈禮、邀請等，但依實際交際情況的多樣性，我們可以發現到拒絕目標不僅止於這些語境，其他像購物、提供等，都可以包含在其中。此外，前兩類字典中對拒絕一詞偏向否定式的解釋，是從言語行為交際後的結果而論，冉先生是從「拒絕言語行為」本身的動態過程而論，這種交際過程牽涉到了交際的主體(拒絕者與被拒絕者)、拒絕的目標、內容等，因此可從多個面向闡述。冉先生所提及的不合作「選擇」，是從拒絕者主體的立場而言，指的是在此拒絕言語行為中，拒絕者有兩個層次的選擇權力，一是指「答允/拒絕」的選擇權，二是指如何施行拒絕言語行為的選擇權。

因此，我們可以說拒絕言語行為涉及多個影響因素，可說是對說話人提出的請求、提供、邀請或是建議之後，回應者所做的「不合作」回應。

拒絕的表達透過了語言形式與拒絕策略，語言形式屬於表層策略，指的是詞彙、句法等外在的語言手段；拒絕策略指的是拒絕者選擇性採用的深層說話策略。關於拒絕的不同種類，唐玲（2004）認為：根據拒絕者的主觀願望不同，又可分為強烈拒絕、委婉拒絕；根據實際表達情況不同，也可分為「直接拒絕」與「間接拒絕」等兩大類。

（三）跨文化意識

跨文化意識是指對文化現象、模式、特徵，以及不同文化之間關係的洞察和批判性的理解。因此跨文化意識不只是外在的知識，更是一種內在的能力和素質。Hanvey（1979：72-87）把跨文化意識稱為文化的敏感性或洞察力，並把文化差異的敏感性分成四個層次：第一層次，認知者對異質文化中表面的明顯文化特徵有所感知，感覺奇特但不能理解；第二層次，認知者透過文化衝突的某些場合，瞭解到某些與自身文化明顯不同而有意義的文化特徵，但反應仍為不理解；第三層次，認知者透過理性分析，可以理解那些微妙而有意義的文化特徵；第四層次，認知者透過深入體會目的語所處的文化，已能設身處地站在對方立場來感受其文化，達到感其所感的理解。

（四）間接拒絕

間接拒絕又稱委婉拒絕。Searle（1975：59-82）在其著作《Indirect Speech Acts》中提到對間接言語行為的解釋：「間接語言現象實際上是通過實施另一種言語行為來間接地實施某一種言語行為」。間接拒絕是不直接針對對方的請求、邀請或建議進行反對，而是通過提出相應理由等其他方式來拒絕。由於拒絕言語行為的面子威脅性質，為了緩和交際雙方的關係，減輕威脅的程度，間接拒絕就成為了一種較好的選擇。

（五）假拒絕

「假拒絕」是現代漢語中一種常見的交際現象，指的是違反了「誠意規則」、心口不一的言語行為，它也違反了合作原則中的「質的準則」。這種言語行為借用了拒絕的方式來表達別的意圖，因此它也是一種間接言語行為。

(六) 言語行為

言語行為理論的創始人 Austin (1962) 在《How to Do Things with Words》中首次提出言並不僅僅是用來陳述、描寫或說明的，而是用來實施某一言語行為的。他將言語行為分為以言指事行為(locutionary act)、以言行事行為(illocutionary act)和以言成事行為(perlocutionary act)，其中以言指事行為又可分為「發聲行為」(phonetic act)、「發音行為」(phatic act)和「表意行為」(thetic act)(顧曰國，1999：8)。

冉永平(2006:75)也提到：「在很多時候說話人都是在『通過言辭行事』(doing things with words)。比如，實施許諾、發出警告或威脅、表示請求、表達命令、進行批評等。因此，我們把在一定語境條件下實施類似功能的話語稱為『言語行為』(speech acts)。」日常生活中為了傳遞訊息達成溝通的目的，我們必須使用話語，但話語並非都僅指字面或話面本身的語義信息，很多時候我們是通過話語達到行事的目的是，即為「言語行為」。

(七) 語用策略

語用策略是語言使用者在交際中為了達到某種目的而使用的言語策略。比利時語用學家 Verschueren (1999) 在其著作《Understanding Pragmatics》中提出了語言順應論，認為語言的使用實際上是人們不斷地對語言做出選擇的過程。語言的選擇發生在各個層面並具有許多特點，除了語言形式以外，也包含了語言使用策略。

徐盛桓(1995)也指出：語用策略亦稱話語策略，是為實現語言交際的總體目標而採取的恰當的對策。錢冠連(2002：165)指出：語用策略，就是話語策略，是指說話遵守了它們便使交際更順暢、使說話人的行為更符合社會規範的一套措施。張魯昌(2005)把語用策略定義為：說話人面對特定情境、問題、任務時，從多種可能中做出的一種選擇，尋找出或創制出的一套方案，也可稱語用方案或語用方略。

綜上所述，本文研究的範疇之一「拒絕策略」，指的即是在拒絕類型的交際活動中拒絕者為了能更有效地執行拒絕言語行為因而實現其交際意圖，而採取的計謀或策略。

二、研究範圍

拒絕言語行為為最易造成面子威脅的言語行為之一，指的是針對對方的請求、邀請或建議之後，說話人回應出的一種「不合作性」選擇。拒絕的情境、目標可分成多類，本文以學習者實際接觸的情境為出發點，選定了六種間接拒絕與假拒絕發生的語境來作詳實考察，此六類語境如下：「拒絕邀請」、「拒絕幫助對方」、「拒絕購買物品」、「拒絕關心（幫助）」、「否定恭維」與「拒絕餽贈」等。

在「拒絕購買物品」的情境中，拒絕者的交際對象設定僅為賣主，除此之外，其餘的五類語境分別設定了二至三類不同身分的交際對象，包括關係普通的朋友、熟悉度一般的師長和父母三類，目的欲歸納華語母語者在特定語境與不同身分對象下所使用的拒絕策略、模式和語言形式。此外，本研究所分析的語料為單向話輪的書面語形式，主要以聽話者（也就是拒絕者）初次回應的單向拒絕言語為主。

本研究欲透過六類情境的研究來分析華人常見的「間接拒絕言語行為」與「假拒絕」的現象，並探討市面上現行教材的相關教學內容，以設計符合學習者角度的教學內容。

三、研究問題

本文六類拒絕情境的選定，可分為兩種探究目的：一類以探究間接拒絕言語行為為目的，包含「拒絕邀請」、「拒絕幫助對方」與「拒絕購買物品」等三類，選定緣由是筆者詢問六名來台學習華語文的外籍友人其最常遭遇的拒絕情境，從中選定前三類頻率最高者作為代表語境。另一類為以探究假拒絕言語行為為目的，包含了「拒絕關心（幫助）」、「否定恭維」與「拒絕餽贈」等三類語境。盧志芳(2003)在其相關研究中指出假拒絕言語行為可分為兩類，一類屬於「規約性」，例如「程式類假拒絕」；另一類為「非規約性」，如「目的類假拒絕」和「玩笑類假拒絕」。

1

盧先生在研究中認為「程式類假拒絕」指的是人們對於某些言語行為所做出的慣有拒絕回應。這類的假拒絕大多與華人傳統文化的禮俗和習慣有關，而此類

¹ 關於「程式類假拒絕」、「目的類假拒絕」與「玩笑類假拒絕」之介紹，請參見第二章第二節「假拒絕的定義與分類」部份（p.12-13）。

假拒絕的典型環境²大多為恭維、關心（幫助）、感謝、受贈與親暱行為……等幾類。因此，基於文化因素之考量，筆者主要以與文化因素最為相關的「程式類拒絕」為主要研究目的，選定了「拒絕關心（幫助）」、「否定恭維」與「拒絕餽贈」等三個類型作為代表語境。

本文欲研究的問題如下：

（一）探究本文所選定六類語境分別的華語母語者拒絕策略為何？依拒絕對象（關係普通的朋友、熟悉度一般的師長和父母）的不同所使用的拒絕策略與模式有何差異？

（二）延續問題一，除了「間接拒絕」、「假拒絕」現象的拒絕策略、模式的語用策略分析之外，其詞彙、句法等語用形式的特點為何？

（三）探究學生的學習意願：何者為最有教學價值，並且可作為首要教學內容的拒絕情境？

（四）教材分析：探究現行教材中是否出現相關的拒絕教學主題？其拒絕語境與策略的頻率為何？並歸納其優缺點以作為教學設計之參考依據。

第三節 本文架構

本文一共分為七章：第一章為緒論，描述研究動機與介紹本研究之主題與範圍。第二章為文獻探討，首先先對拒絕言語行為與假拒絕言語行為理論做概略性的介紹與描述，接著針對前人研究進行文獻探討。第三章為研究方法，說明研究的設定、對象、工具、語料蒐集與研究步驟內容。第四章為拒絕言語行為的相關理論探討，從拒絕言語行為出發，分別對言語行為理論、合作原則、禮貌原則與面子威脅行為做初步分析，歸納出拒絕言語行為的理論特點。第五章為拒絕語問卷語料分析與討論，主要以量化角度歸納各語境下不同拒絕策略的頻率，以及分析拒絕言語基本、常用的語言形式。第六章為現行教材檢視與教學應用，首先先分析現行教材中關於拒絕的學習內容，接著探討華語學習者相關的學習需求，最後結合研究結果、教材檢視感想與學習者學習意願三者，設計相應的教學內容。

² 盧志芳(2003)在其研究中整理了前人研究真拒絕的環境，並將此稱之為「非典型環境」，也可叫「真假拒絕並存的環境」；反之，則為「典型環境」。

第七章為結論，主要闡述研究結果、回應本文研究問題並說明其中的研究限制及未來的發展方向。



第二章 拒絕言語行為之介紹與文獻探討

本章先對拒絕言語行為與特殊的假拒絕言語行為做初步的介紹與描述，接著探究前人相關的研究成果作為研究依據的參考。

第一節 拒絕言語行為的探討

本節主題為拒絕言語行為，主要探討了拒絕的定義、性質、影響拒絕言語行為實現的因素以及前人學者對拒絕策略研究的相關整理。

一、拒絕的定義與性質

「拒絕」(refusal/refusing) 這類言語行為是針對對方的請求、邀請或建議之後，說話人所做出的一種「不合作性」選擇。(冉永平，2006：93) 我們發現到除了上述情況以外，「拒絕」也可以指不接受別人的恭維、感謝、關心和幫助。

拒絕言語行為牽涉到兩個交際主體（即說話人與聽話人）之間的衝突性，而這種衝突會威脅到對方的面子。在拒絕言語行為中，主體之間的衝突性是不變的，能改變的只有衝突的強弱，因此為了消弭或減輕這種衝突的程度，拒絕者傾向使用拒絕策略，但隨著主體之間認知關係的不同，拒絕者會使用不同的拒絕策略，例如：在上級對下級的拒絕時，拒絕者傾向使用直接拒絕策略；而在親密朋友、平輩的關係時，拒絕者使用「開玩笑策略」的機率較高。由此可知，隨者社會因素的不同，拒絕策略的使用也有所差異。

由於本質上被拒絕者與拒絕者的衝突性是不變的，但是因語境和角色社會地位的不同，拒絕者會使用不同的策略來改變衝突的強弱。因此本研究選定了六個拒絕語境，依序為邀請、受到餽贈、買東西、恭維、請求幫忙和關心（幫助），探討不同語境和社會因素對拒絕策略的使用所造成的差異。一般來說，社會地位高的會傾向使用較直接的方式來拒絕社會地位較低的人，而彼此擁有較親密關係的對象，也傾向使用較直接或特別的拒絕方式，反之則亦然。考量學習者最常接觸

的交際對象，本研究之社會距離變因主要設定了「平輩對平輩」（朋友）、「平輩對關係親近的長輩」（父母）與「平輩與關係較不親近的長輩」（老師）三類研究對象。

二、影響「拒絕」實現的因素

影響拒絕言語交際的實現包含了許多因素，而這些因素在拒絕言語交際中扮演著不同地位，也發揮了不同的影響力，彼此相互作用地影響著，最後導致了拒絕言語交際的實現。王曉旭（2006：13-19）在其對拒絕言語行為的實現機制研究中提到了影響拒絕言語交際的因素大致可以分為拒絕者的主體認知、拒絕的目標、情境和話語形式等。

（一）拒絕者的主體認知

上面提到，拒絕言語行為的特徵是拒絕雙方的衝突性，而這種衝突性是不能被消弭的，只能被加強或減弱，而改變衝突強弱的因素主要是拒絕者的主體認知，包括了年齡、性別、關係、地位高低等，都影響了拒絕者所回應的拒絕策略與話語形式，影響了雙方衝突的強度。

王曉旭（2006：14）拒絕者的主體認知指的是拒絕者的自我認知、對對方的認知以及自我和主體關係之間的認知等三個方面。一般來說，關係越近，「拒絕」就越直接了當，否則就比較委婉；女性的拒絕較男性更為舒緩、溫和；權力較高者傾向使用較直接的方式來拒絕權力相對較為低下的人；地位低的拒絕者往往使用更間接的方式拒絕地位高的人。

（二）拒絕的目標

由於拒絕是針對對方的請求所做出的回應，因此「拒絕」與「請求」之間有密切的關係。簡單來說，拒絕的目標即是指被拒絕者所提出的請求或是提供的好處。除了上述拒絕者主體認知的因素外，被拒絕者所提出的請求性質、難易度以及方式等，也會影響拒絕言語交際的實現（王曉旭，2006：17-18）。

請求性質主要可以分成正當/非正當³，正式/非正式，私人/非私人請求等。

³ 筆者案：正當/非正當的請求是指請求者的請求內容是否正確、合理。譬如請求者提出希望對方參與學校考試作弊的事件，此請求內容即可視為不正當。

當然也有某些請求狀況是處於這些分類之外的，以上僅為概括分類，主要是為了說明拒絕言語交際的實現也會因某些請求性質不同而相異。影響拒絕者對於這些請求性質觀感的因素有很多，有時是由於個人主觀感覺，有時是社會、文化價值觀的因素，因此其中並沒有判斷的絕對標準，僅能就通常情況來說。一般來說，拒絕「正當請求」會比拒絕「非正當請求」來得更委婉間接。

(三) 情境

關於情境的因素，王曉旭也在其研究中提到拒絕言語行為必定在特定的時空背景下發生，因此對話雙方當時所處的時空條件也形成了影響因素，也就是說拒絕者對時空環境的認知也左右著他對拒絕言語交際的實現。一般來說，公開場合因涉及他人觀感與眼光，拒絕者考量被拒絕者面子的程度會更高，因此拒絕行為會較委婉與間接，反之，私下場合因避免了此因素，所以此類場合的拒絕則較直接了當。

(四) 話語形式

話語形式即語用形式，是言語交際憑藉的手段，是交際意圖的外在標誌。對於說話人，話語形式是他所選擇的交際意圖的外在標誌；而對聽話人，話語形式則是他認知交際意圖的線索（呂明臣，2005）。因此在拒絕言語行為中，話語形式是交際意圖的外在表徵，說話人真正的交際意圖透過話語形式傳達出來，而聽話人也藉由所接受到的話語形式試圖還原說話人的真正意圖。

因此，語用形式也是言語行為中不可忽視的主要部分，但是必須注意到的是語言符號的「侷限性」與「任意性」（王曉旭，2006：19-20）。拒絕的語用形式是拒絕者透過自我對語言符號的選擇而構成的，但因語言符號有其侷限性，有時並不能完整表達拒絕者的真正意圖，譬如「間接拒絕」現象即是此例，被拒絕者必須要從拒絕者話語表面的意思推導出其真正涵義。此外，由於語言符號的任意性，有時對拒絕話語形式表面的解讀，也不是拒絕者真正的本意，譬如「假拒絕」的現象，被拒絕者如果單從話語上解讀拒絕者的回應，可能會對雙方的溝通造成些許誤解。由於語言符號的這些特點，造就了拒絕語用形式的多樣性，關於這方面的探討，將在第五章第五節作進一步地分析。

三、拒絕的策略

拒絕策略可分為「語篇表層策略」與「語篇深層策略」兩個方面。語篇表層策略指的是拒絕的詞彙、語法形式，也就是上一部分所介紹的話語形式，這部分將在第五章第五節作進一步地分析。語篇深層策略指的則是說話的間接程度，也就是拒絕者所採取的拒絕策略，它並非如表層策略那麼顯而易見，語篇深層策略有時無法從表面得知，需要加以推導才能得知拒絕者真正的交際意圖。

關於深層拒絕策略的種類，各家學者已有豐碩的相關研究，重要代表學者如馬月蘭（2000）針對了中美學生設計了包含五個情境的拒絕問卷，總共歸納出了(1)迴避策略(2)轉移請求者的注意力(3)推遲策略(4)批評教育策略(5)建議策略(6)假同意策略(7)暗示策略(8)模糊表達法策略(9)開玩笑策略(10)客觀策略(11)主觀策略等十一個策略。謝佳玲、賴紋萱（2010）設計了包含四個典型拒絕情境的問卷，探討拒絕策略與情境因素的互動，將拒絕策略分為主體策略與輔助策略，兩者策略又可細分為許多子策略，如下表：

表 二-1 謝佳玲、賴紋萱(2010)拒絕策略之類型整理

主體策略	直接主體策略	1. 直接說不	明確說出「不行」或「不要」
		2. 否定意願	表達沒有意願
	間接主體策略	1. 建議	提供受話者另一項選擇
		2. 阻礙因素	陳述拒絕的理由
		3. 否定需求	表達不需要對方的建議或提供
		4. 拖延	以模糊的話語延遲決定的時間
		5. 批評	提出負面評論
		6. 謙虛客套	貶低自己的貢獻

輔助策略	1. 假設	設定未來可能接受的條件
	2. 道歉	使用道歉的言詞
	3. 道謝	使用感謝的言詞

另外，美國學者 Beebe（1990）等對拒絕策略的研究也甚為著名，被許多研究者

普遍採用。Beebe 等人認為拒絕策略是由語義公式 (semantic formula) 和附加語 (adjuncts) 所組成的。拒絕是通過一套數量相當有限的直接與間接的「語義公式」來完成的。根據「語義公式」出現的順序、頻率以及其中所包含的具體內容，拒絕可以分為直接與間接兩大類。直接拒絕語包括施為型與非施為型兩類，施為型包括「我拒絕」，後者包括「不」以及「我不能」、「我不會」、「我不認為」等。間接拒絕語則分為表達遺憾、願望、理由或是解釋、替代、為將來或是過去接受設置條件、承諾將來接受、表達原則、表達哲理、企圖說服說話人、作為拒絕功能而接受、規避等十一種語義公式。「附加語」為一種自身不能獨立存在完成拒絕功能，而必須依附在其它拒絕言語的言語表達，主要包含四類：一是表達正面觀點、情感或表同意；二是表達移情；三是補白語；四是表達感謝或是欣賞。

由於各家學者拒絕策略的依據皆有所不同，故本文選定 Beebe、謝佳玲與馬月蘭等學者以情境因素列入考量所歸納的拒絕策略作為參考依據，為本文分析問卷語料時判定策略的依據。

第二節 假拒絕言語行為探討

假拒絕屬於間接拒絕言語行為的一種，因為這種言語行為借用了拒絕的方式來表達了別的意圖，因此它也屬於間接言語行為。因其在拒絕現象中的特殊性，故筆者特闡本節探討相關的定義與概念。本節中先闡述了假拒絕的定義與分類，接著探討假拒絕的特點，最後對前人學者對假拒絕策略的相關研究成果做初步整理。

一、假拒絕的定義與分類

「假拒絕」有別於一般上節曾提到過的「拒絕」定義，假拒絕指的是所有違背誠意原則，不是真心實意的拒絕，也就是借助拒絕的形式來表達別的意圖的言語行為。盧志芳 (2003) 在其對假拒絕的研究中指出假拒絕可以分為兩類，一類屬於「規約性」，例如「程式類假拒絕」；另一類為「非規約性」，如「目的類假拒絕」和「玩笑類假拒絕」兩類。

盧先生認為「程式類假拒絕」指的是人們對於某些言語行為所做出的慣有拒

絕回應，這類的假拒絕大多是出於華人傳統文化的禮俗和習慣，例如在面對他人的讚美時，心理雖然暗自欣喜，但口頭上卻做出不承認、不接受的回應；又例如在接受別人的幫助或好意時，受益者往往不會第一時間接受，而會先再三推遲，最後才狀似勉為其難的接受。這類的假拒絕回應被視為華人傳統文化「謙虛」與「含蓄」的表現，是一種「禮貌」的表現，出於中華民族共同的文化心理，並不僅僅反應了偶發的拒絕現象。基於文化因素，程式類假拒絕是帶有社會性的，也因為是一種社會交際上的習慣，因此也有較固定的表達模式(盧志芳,2003:5-8)。

對於「目的類假拒絕」的定義，盧先生認為是說話者為了達到某種目的而採用的手段，例如表達矜持、生氣、算計別人或是掩飾自己某種情感，例如一對熱戀男女和朋友相處時，朋友起鬨希望男女生能做出一些親密的舉動，女方嬌羞的拒絕，此時即是為了掩飾自己內心情感所做出的假拒絕。

「玩笑類假拒絕」指的則是拒絕者的拒絕只是一種玩笑的手段，與拒絕者的誠意並不相關。例如下面這段對話：

男：如果世界末日真的來臨，天底下又只剩你一個女生的話，我就勉為其難的娶妳好了！

女：你想得美！我就算孤單到死也不會嫁你！

上面這段對話很明顯可以看出玩笑的意味，交際雙方互相調侃、貶損對方，使氣氛輕鬆愉快，並不論及誠意與否。這類的假拒絕比較簡單，也比較容易識別，大多包含了玩笑的話語或語氣。此外，此類假拒絕通常出現在關係熟悉的人之間，因此言語損及對方時拒絕者也不覺得會對面子造成威脅。

盧志芳(2003:8)指出，「程式類假拒絕」是一種習慣用法，與文化背景關係較密切；「目的類假拒絕」與「玩笑類假拒絕」則是一種臨時用法，是說話者根據具體語境所選擇的言語方式。考量適用性與文化因素，故本研究選擇「程式類假拒絕」出現的語境來作進一步的探究。

二、假拒絕的特點

姚穎(2012)在針對虛假拒絕言語行為的研究中整理了四類假拒絕的特點：

(一) 虛假性

從字面上來看，「虛假性」是假拒絕言語行為最明顯的特徵，指的是拒絕者基於交際禮節的需求，必須違背自己的心意，假裝拒絕對方的請求或是幫助。例如以下的例子：(A、B 為朋友，A 受邀至 B 家中吃飯，為了感謝對方熱情的款待，於是準備了禮物送給 B)

A：真不好意思打擾你了，這是一點小小心意，請你收下！

B：唉唷！人來就好了，不用送禮啦！

A：只是點水果，你就收下吧。

B：那好吧，謝謝你！

(筆者生活觀察實例)

從上面的例子我們可以知道，B 並非真心拒絕 A 的好意，而是基於禮貌的推辭，而 A 也知道 B 的此番用意，於是再次贈送表現自己的誠意，欲使 B 收下禮物。假拒絕的「虛假性」特點在 B 第一次拒絕 A 時顯現。

(二) 矛盾性

由上面特點一的例子，可以知道 B 並不是真心想拒絕 A 的禮物，但考慮到立即接受別人的禮物可能會被認為是不禮貌的，因此他實施了假拒絕言語行為。在實施假拒絕言語行為時，拒絕者原意不想拒絕，但基於某種因素又不能不拒絕，因此給人一種「心口不一」感覺。由於拒絕者處於此種「矛盾」的心理，因此才實施假拒絕言語行為來滿足當時交際情境的需求 (姚穎，2012：32)。

(三) 共識性

姚先生認為假拒絕言語行為還具備了「共識性」的特點。指的是交際雙方必須對假拒絕言語行為的「虛假性」達成共識，如此一來交際才能順利進行。

以特點一的例子來說，如果在 B 第一次禮貌性的拒絕之後，A 並無法瞭解 B 的「假拒絕」心意，認為 B 是真心的拒絕他的好意，那麼他可能會認為自己的面子受到了威脅因此不高興，當然也不會做出再次送禮的動作。相反地，如果 B 做出假拒絕後，發現 A 並沒有堅持再次送禮，那麼 B 可能也會覺得不高興，覺得 A 並不是真心想要送禮，所以覺得他很虛偽。因此，此種共識是假拒絕言語行為

能否順利進行的重要因素，也因為有此種共識，假拒絕言語行為才能成立。

(四) 非公開性

非公開性指的是「交際目的」的非公開性。姚先生指出一個人的活動與交際動作無非都是「動機」所引起的，假拒絕言語行為亦是某種內引的動機與意圖驅使而實施的，企圖使對方藉此言語行為瞭解拒絕者的內在隱含訊息，從而順利達到交際目的。既為「隱含」的交際意圖，必不會同於字面上的意思。因此我們可以說假拒絕言語行為的字面意義具有公開性，但字面下隱含的真實交際意圖則具有「非公開性」，是只可意會不可言傳的。

三、假拒絕的策略

盧志芳（2003：27-31）在其對假拒絕言語行為的研究中，歸納出了八類假拒絕策略如下表二-2，筆者欲以盧先生之假拒絕策略為標準，與本研究歸納出之假拒絕策略相比較。

表 二-2 盧志芳(2003)假拒絕策略類型之整理

	假拒絕策略	說明
(1)	勸說	勸說對方、批評教育對方以及指責對方等情況
(2)	直接拒絕	直接說不，或是表達否定的意願和能力
(3)	迴避話題	包括轉移話題和推遲
(4)	解釋說明理由	說明客觀原因或是表達自己一直以來的處事原則或習慣
(5)	慣用語	使用慣用語、俗語或諺語
(6)	開玩笑	有學者歸類於「迴避策略」，但某些情況並非為了迴避（減少對對方面子的傷害），有時是因為對方是比較熟悉的人，或是對方的言語行為也是開玩笑
(7)	建議	提供給對方另一種解決問題的辦法
(8)	其它	指使用多種拒絕策略，如直接拒絕—解釋說明理由，或是直接拒絕—勸說等

本研究對於假拒絕言語行為的探究範圍設定在「程式類假拒絕」，設計了「否定恭維」、「拒絕關心（幫助）」與「拒絕餽贈」等三類典型的假拒絕語境，根據盧志芳(2003：20-30)研究指出，典型的拒絕環境主要是恭維（或稱讚）、感謝、親暱行為和關心（幫助）。「典型環境」指的是除了一些特殊的情況外，出現在這些言語行為之後的拒絕言語行為都是假拒絕言語行為。反之，「非典型拒絕環境」指的是「真假拒絕並存的環境」，如邀請、請求、提供等，在此類環境中出現的拒絕言語行為並不像典型的拒絕環境那樣容易識別。因此筆者選定此三類語境，試圖從中探究華人文化背景影響下的假拒絕言語行為。

第三節 文獻探討

關於漢語拒絕策略的探討，國內近年來陸續有相關的研究，可分為單語分析、文化差異性觀點的拒絕性策略研究、語言學習的正負遷移與相關的教學研究等三類。

一、關於拒絕語的單語研究

此類文獻主要針對華語進行拒絕相關的研究，歸納出拒絕策略與相關的拒絕模式。

廖招治（1994）探討在台灣人使用國語拒絕語的策略、原則，並提及其他語言的拒絕語語料，以進而瞭解世界上大部份語言共通的拒絕策略與原則。研究中的拒絕語來源包括作者本身的經驗與觀察，分別對不同年齡層進行訪談，以及大學生與教師所提供的拒絕語談話等，研究結果歸納出了 22 項的拒絕策略與六個禮貌原則。最後探討台灣小朋友的語言發展，即不同的少幼年年齡階段（8-13 歲），在拒絕策略使用上的差異。廖先生利用問卷調查的方式對比了台灣人與美國人的拒絕行為，發現台灣人通常遇到尷尬的場面時，通常採取「點到為止」（marginally touching the point）的速戰速決方式，藉此將尷尬程度減至最低。此研究初步分析出了漢語二十二種不同的拒絕策略，以及和其他語言共通的拒絕策略與原則，對於本研究拒絕策略的整理，頗值得參考。

謝佳玲、陳靜怡、胡家榮（2004）對華語拒絕行為的研究根據了「電子語料」

與「電話語料」兩類的真實語料演繹出了請求情境的華語拒絕模式，並且詮釋了其在特定社會因素下之運作。此研究對於本研究之省思有三點：1. 此研究為真實語料，分別反應了口語與書面語兩種溝通媒介的特點，由於本研究採取語篇補全的問卷研究方法，因此由此處可看出書面語語料蒐集方式之侷限性與未來可補充之處；2. 因此研究的影響與建議，本文也依據語料歸納出了初步的拒絕模式融入教學內容；3. 此研究中指出拒絕言語行為與其拒絕目標有其相依性，此點也可在本研究的部份語境中相應。針對拒絕目標的不同，拒絕者會有不同的拒絕理由，例如請求搬家的語境下，拒絕者會表示自己的力氣不夠；邀請外出運動的語境下，拒絕者會提出疲累、體力不足的相應理由。

謝佳玲、賴紋萱（2010）的研究比較了請求、邀請、建議、提供四種情境的口語交談及難度感知調查。其研究結果補充了與拒絕相關之文獻理論，在社會地位、社會距離、年齡、性別之外，歸納出影響拒絕策略的其他重要情境變因。此研究的情境類型與本研究選定之情境有重疊之處（請求、邀請、提供），而且其研究從拒絕難度、損益平衡與即時性三者深入討論，為本研究未涉及之處。探討此研究使筆者對於華語拒絕理論進一步地分析、認識皆有極大的幫助。此外，研究最後提出語用教學建議，可作為本研究設計教學情境與編寫教學內容時重要的參考依據。

二、文化差異性觀點的拒絕性策略研究

根據文化差異的觀點來研究拒絕策略的研究較多，大多是從中西拒絕策略的共通性與差異性來做闡述。

Liao 與 Bresnahan（1996）的研究設計了六個請求的語境，以美國和臺灣的大學生為調查對象，考察他們在生活中遇到類似情境時拒絕的現象與表達方式，並對比了中英母語者在使用拒絕策略時的相異之處，例如以下幾點：（1）美國人較不容易拒絕朋友而臺灣人較不容易拒絕家人。（2）兩類研究對象在拒絕時採取不同的慣用表達形式和策略。（3）兩類調查對象在使用道歉禮貌用語的頻率相似。（4）臺灣人在使用拒絕策略時比美國人更節省。此研究結果對於相關的拒絕現象探討有重要的參考價值。然而，此研究所調查的情境僅限於對請求所作的拒絕，其他的拒絕情境並未被列入討論。

馬月蘭(2000)的研究透過對五個拒絕語境的歸納分析,總結出11種拒絕策略,進而說明了中美語篇深層策略的共性,為英漢兩種語言的學習者和第二外語學習者提供了可行的拒絕策略。此研究所歸納出的拒絕策略對本研究拒絕策略的分析與後續教學內容的設計極具幫助。

王愛華(2001)以問卷調查的形式調查了英、漢拒絕言語行為表達模式與社會因素之間的關係。研究中將每一個拒絕言語行為序列劃分為三個層面,即中心言語行為、輔助言語行為和修飾語,每一個層面又分為多種類型,其對拒絕策略的歸納對本研究極具參考價值。

三、語言學習的正負遷移與相關教學研究

此類文獻主要是從學習者角度出發,探討學習者的母語是否對學習者有負面遷移作用。

大崎由紀子(2011)採用語言完成測驗問卷的研究方法,收集了日籍華語學習者、華語母語者與日語母語者的拒絕語料。研究結果顯示,當對象為教師時較對象為朋友時的拒絕更難習得。此外,「請求」與「提供」的情境,對日籍華語學習者來說較難拒絕,因為學習者較少接觸此類情境。此研究提供了社會距離變因對拒絕言語行為的影響,如老師和朋友間的得體拒絕對學習者來說較為困難。研究中對於特定拒絕環境的難度也作了分析,對於本研究的教學應用層面、學生學習難點等都有重要的參考價值。

李婉妤(2005)的研究收集了30位本國人及英語為母語的30位美加籍華語學習者的口語拒絕語料,分析探討拒絕請求與拒絕邀請情境中,華語學習者(中介語)及本國人(母語)拒絕策略的異同之處,並藉由研究結果來探究研究對象背後拒絕態度及觀念是否存在文化差異。

此研究分析了華語學習者(中介語)及本國人(母語)拒絕策略的異同之處,著重在語用上的負遷移,即華語學習者因為有限的華語文程度,拒絕時傾向使用說「不」的直接策略,缺乏可應用的拒絕策略。值得思考的是,此研究是從學生已具備的華語能力去分析其應用的拒絕策略出發,而本研究欲以常用的拒絕策略為教學內容,教導學生應用日常生活中常見的拒絕策略。從李婉妤的研究,也可瞭解學生依據程度不同所具備的拒絕語用能力,可作為本研究設計教學內容時的參考。

賴紋萱（2012）考察了華語學習者在拒絕策略的選擇、順序、內容與華語母語者、英語母語者的相異之處，並且歸納了華語學習者使用拒絕言語行為的難點。研究結果顯示華語學習者在拒絕行為上的選用、內容、順序方面皆偏向英語母語者，產生語用遷移。在社會距離因素的影響下，華語學習者也傾向使用固定的拒絕策略。此外，研究歸納了學習者常見的兩種語用失誤，其一為社會語用失誤，包括了過高的直接程度、過低的直接程度與自謙程度的過與不及；其二為語用語言失誤，包括情態詞、規避詞以及句末虛詞的誤用、空缺。此研究結果相關的學習者學習難點分析以及在編寫教學內容上的建議都有極重要的參考價值，對於進一步延伸的拒絕教學也有重要的幫助。

楊雪（2012）以「結構—功能—文化」三者結合教學原則和功能法教學理論為指導，從語法結構、語義和語用三方面對漢語拒絕功能項目的五類表達方式進行考察。其研究中對於「歉意+原因」與「(表示感謝)+原因」等兩類表達方式的分析與教學建議，皆為本研究設計教學內容的參考。

第四節 小結

「拒絕」是交際中常見的言語行為，由於其屬於威脅面子的言語行為，因此在交際時容易引起誤解。本章初步整理了前人學者對於拒絕領域的探討與研究成果，期盼能對拒絕言語行為有更深入的認識。

本章除了對「拒絕」、「假拒絕」做了相關的介紹外，在第三節的前人研究探討中可以發現，許多的研究成果極為豐碩，大部分的研究議題著重於拒絕策略的歸納，相較之下，對於教學層面的研究與嘗試較新穎。整理前人研究成果之後，除了文化差異觀點的拒絕性策略與語言學習的正負遷移研究對本文涉及的研究問題沒有直接性關連之外，其餘前人學術成果對本研究三個層面皆有重要參考價值：

(1)拒絕策略語料分析之參考依據：本文選定 Beebe、謝佳玲與馬月蘭等學者以情境因素列入考量的研究結果為參考依據，為本文拒絕策略語料分析之分類依據。

(2)假拒絕語境的選定：根據盧志芳（2003）對假拒絕言語行為研究中的分類，選定「否定恭維」、「拒絕關心（幫助）」與「拒絕餽贈」等三類拒絕語境，試圖從中探究華人文化背景影響下的假拒絕言語行為。

(3)教學設計參考依據：賴紋萱（2012）與楊雪（2012）對拒絕言語行為相關的教

學研究上皆有重要成果，例如楊雪研究中對於「歉意+原因」與「(表示感謝)+原因」等兩類表達方式的分析與教學建議，與本文教學主題相關，對本文設計教學內容有重要的參考價值。





第三章 研究方法

本研究主要採用調查研究法，調查研究即研究者採用問卷（questionnaire）、訪談（interview）或觀察（observation）等技術，從母群體成員中，蒐集所需的資料，以決定母群體在一個或多個社會變項或心理學變項上的現況，或變項間的關係（王文科、王智弘，1996：22）。本研究主要以調查研究法中的問卷調查（questionnaire survey）為主，探討在特定的拒絕語境中，對不同身份的對象所使用的拒絕策略；以訪問調查（interview survey）為輔，訪問受試者對「拒絕」議題的相關看法與感受。

第一節 研究設定及對象

一、問卷研究設定

（一）情境選定

情境設定為問卷內容的重點之一，筆者選定了拒絕邀請、拒絕幫助對方、拒絕購買物品、否定恭維、拒絕餽贈以及拒絕關心（幫助）等六類語境作為基礎，設計相關的情境問卷，題目前會附上情境說明，請受試者想像自己身處於情境中會說出什麼樣的回答，請他們寫下自己的答案以完成問卷的對話。

（二）社會地位變項

情境主題相同，但對話角色輩分高低的不同，亦可能影響受試者的回應，造成語言輸出的差異。因此，問卷中加入「社會地位」（social status）的變項，而這些社會地位差異所造成的語言輸出的不同，也正是華語學習者常面臨的真實情況。情境中除了「拒絕購買物品」語境中限定的對話角色（買方與賣方）之外，在其他五個情境中分別加入不同的對話角色，此三類角色為華語學習者日常生活中最常接觸的交際對象，分為關係普通的朋友、熟悉度一般的師長和父母。

二、研究對象

研究對象共可分為兩類，一類是在臺灣生活生長，母語為華語的人士，主要探究其在六類情境中的拒絕策略、模式和語言形式；另一類是來臺學習華語之外籍人士，主要探究他們對於拒絕情境的學習意願。

第二節 研究工具

本研究主要透過調查研究法中的問卷調查方式來蒐集語料，運用的研究工具主要為問卷，並依實際情況對部分受試者進行訪談，另一部份以真實語料蒐集作為補充說明。問卷施測時暫不指定華語母語人士的身分、背景，但問卷內容需要受訪者填寫其基本資料，事後進行問卷分析時可依此做分類與歸納；外籍學生不分程度皆進行問卷調查，事後再做相關分析。

研究設計構想如下：

一、母語者拒絕語問卷

問卷為本研究蒐集語料主要的方法。問卷調查係將研究的相關變項，諸如自變項、中介變項、依變項等，編製成問卷作為調查工具，提供受試者填答，再將填答資料進行統分析。以下介紹問卷內容與題目安排順序，關於問卷完整內容請參見附錄一。

(一) 題目設計

問卷內容之六大類情境均為日常生活中常遇到的情況，包括拒絕邀請、拒絕幫助對方、拒絕購買物品、否定恭維、拒絕餽贈以及拒絕關心（幫助）等。每個題目前均有情境說明，讓受試者瞭解情境的狀況，並假定自己如身處其中，會做出怎樣的相應回答。此外，在拒絕邀請、拒絕幫助對方、拒絕購買物品以及拒絕關心（幫助）等情境說明中會提醒受試者的回答目的必須拒絕對方，由此來確立語境，以蒐集到相關的拒絕語料。問卷的六個情境內容設計如下頁表三-1：

表 三-1 本文問卷之拒絕語境整理

情境主題	社會變項 (身分) → 內容
拒絕邀請	朋友 → 邀約吃飯
	爸爸 → 邀約運動
	老師 → 邀約社團活動
拒絕餽贈	朋友 → 贈送出遊紀念品
	舅舅 → 請吃飯
拒絕購買物品	賣方 → 賣方推銷東西，買方無意願購買
否定恭維	鄰居長輩 → 誇讚自己
	朋友 → 誇讚自己
拒絕幫助對方	媽媽 → 請求買家用品
	朋友 → 請求幫忙搬家
	老師 → 請求去圖書館影印資料
拒絕關心 (幫助)	朋友 → 幫忙買晚餐
	老師 → 順路搭便車

(二) 題目安排

問卷內容一共可分為三部分，包含「研究說明」、「受試者基本資料」與「問卷主要問題」，各部分介紹說明如下。(詳細內容請參見附錄一)

1. 研究說明

介紹此研究的目的、資料處理方式與筆者聯絡方式。

2. 受試者基本資料

此部分包含受試者的性別、年齡、職業與教育程度，用以瞭解受試者的基本資料以及作為日後資料分析處理之參考依據。

3. 問卷問題

問卷題型為「語篇補全測試」，每題題目前置有相關的語境說明藉以讓受試者有填答的依據。由於「否定恭維」與「拒絕餽贈」兩類語境為了觀察受試者假拒絕情形出現的頻率，因此並無告知受試者此情境需要拒絕，並將此兩類題目穿插

在其他四類語境之間，增加填答的活潑度。以下舉主題語境（五）－拒絕幫助對方（2）為例：

2. 您的朋友下禮拜要搬家，但東西太多了他一個人整理不過來，所以他想請你禮拜天幫忙他打包東西。您必須拒絕，您會怎麼說？
朋友：你禮拜天有空嗎？我下禮拜搬家但東西好多喔，你可不可以來幫幫我？
你：_____

問卷填答結束後，筆者會依據實際情況對部分的受試者進行深入訪談，訪談之內容有待下一部分做介紹。

二、華語學習者學習需求問卷

由於設計教學內容時必須考量到學生的學習需求，因此設計了相關的問卷探訪外籍學生的學習需求與相關的文化經驗。

（一）題目安排

1. 研究說明

介紹此研究的目的、資料處理方式與筆者聯絡方式。

2. 受試者基本資料

包括了受試者的國籍、年齡、性別、學習中文時間與使用過的教材等。

3. 問卷問題

問卷內容共五題，其中一題列出了六類拒絕語境，讓受試者由強到弱自行排序學習的意願。其餘四題為相關的文化經驗、觀感的訪談，依據受試者中文程度可彈性選擇答題方式，若受試者中文程度較佳可自行填寫，反之則由筆者口頭詢問。詳細的問卷內容請參見附錄二。

三、訪談

本研究以問卷填寫為主，口語訪談為輔。訪談之目的除了印證、加強問卷結果，也可觀察受試者對相關拒絕內容的文化觀感以作為補充資料。

(一) 訪談地點與對象

訪談對象即為問卷調查之受試者。拒絕問卷訪談對象多為筆者之親朋好友，視情況於問卷填寫結束後請受試者撥冗 10-20 分鐘參與訪談。訪談地點多為政大校園或是氣氛較放鬆之咖啡廳。

學習者學習需求問卷的訪談對象為筆者來台學習華語的外籍朋友，由於人數較少的緣故，故只要願意填寫問卷的受試者，筆者都會進行訪談，訪談地點多為學校周邊的餐廳或咖啡廳。

(二) 實施步驟

兩類訪談皆待受試者填寫完問卷後，分別針對問題詢問受試者的看法。以下是兩類的口頭訪談題目：

1. 母語者拒絕語訪談題目大綱：

- (1) 你覺得什麼情況下你最難以拒絕？是什麼樣的情境、對象？
- (2) 在拒絕朋友或是父母、師長時，你的拒絕方式會不一樣嗎？有什麼差異？會考慮到什麼？
- (3) 你曾經注意過自己拒絕時的真假嗎？你認為什麼時候的拒絕並不是真心的？
- (4) 什麼時候會感覺對方的拒絕為假或是不屬於真正的拒絕？通常是什麼對象和情境？你對於這類的情境和回應你有什麼看法？
- (5) 你曾經和外籍人士交際時發生過類似的交際誤會或是尷尬的情形嗎？請描述當時的情況。
- (6) 你覺得華語的拒絕方式和外國(不限定哪個國家)文化有什麼不同的地方？請舉例說明。

2. 外籍人士學習需求訪談題目大綱：

- (1) 在臺灣，你常常遇到被別人拒絕的經驗嗎？那些都是什麼樣的情況？
- (2) 你印象最深的一次被別人拒絕的經驗是什麼？對象是誰？你有什麼樣的感覺？
- (3) 在台灣遇到拒絕的場合時，你會先思考如何拒絕比較好嗎？
- (4) 請看下面的對話，你有類似的經驗嗎？請說說你對 B 的感覺。如果你是 B，你會怎麼回答？

A：好久不見！你怎麼變得這麼漂亮，我都快不認得你了！

B：唉唷！你別這麼說，我哪裡漂亮了？！

- (5) 請看下面的對話，你有類似的經驗嗎？請說說你對 B 的感覺。如果你是 B，你會怎麼回答？

(在便利商店，A 和 B 分別買了一些餅乾跟飲料，結帳的時候)

A：一起結吧！我請客。

B：不用了啦，都這麼熟了你不必客氣！

四、真實語料蒐集

由於語言交際除了本文所設定之書面語語料分析之外，口語部分的探究亦相當重要，因此筆者在主力研究之外也觀察了日常生活中接觸到的拒絕經驗，此部分並不限於書面的語料，其他來源像電視節目、戲劇、生活中的買賣行為、交談等皆為語料的來源。語料蒐集時間自 2012 年 4 月開始至 8 月止，約四個多月的時間，共蒐集了 18 筆真實語料。真實語料蒐集的方式為觀察筆記，即筆者在日常生活中遇有拒絕情境發生時，當場或是事後以文字方式紀錄其事件發生的時間、地點、內容、人物…等，除此之外，如拒絕雙方有特殊的眼神、動作或語氣等，也會一併記錄解說。關於詳細的內容，請參見下節的「真實語料分析」內容。

第三節 研究過程

此節介紹了問卷實施方式與過程、資料編碼與分類、真實語料與教材分析，最後綜合討論並設計出相應的教學內容。

一、問卷實施方式與過程

此部分介紹問卷、訪談的實驗過程，包含受試者尋找方式、問卷施測方式與深入訪談實施。

(一) 受試者條件

受試者並無特別界定，只要是在臺灣生長、母語為華語之人士即可為施測對象。受試者主要為筆者親友以及朋友、老師介紹之適合施測的對象。

(二) 問卷施測方式與媒介

問卷內容主要以「語篇補全測試」為主，請受試者依據情境不同與自身的語言習慣，填入回應的句子完成對話。問卷的發送形式主要有兩類，第一類為紙本填寫，發送紙本問卷給受試者本人，待其完成問卷後現場回收；第二類為線上問卷，因紙本問卷有其空間與時間的限制，因此亦將問卷內容設計為線上填答形式，受試者進入網站填答自己的答案即可完成問卷。

(三) 訪談

本研究以深入訪談為輔，深入訪談的對象主要以紙本施測的對象為主，筆者待其完成問卷後，即針對相關問題進行深入訪談，訪談時間 15-30 分鐘不定，地點選在政大校園或氣氛較放鬆之咖啡廳。

二、資料編碼與分類

本研究問卷及語料的蒐集時間自 2012 年 3 月至 4 月底，約一個多月。回收問卷共計 98 份，其中無效問卷（背景資料、問卷題目填答未齊全、題目漏答者）有 8 份，有效問卷 90 份。有效問卷中學生男女各 45 人，其中學生人數 62 人，非學生人數 28 人，年齡層以 21-30 歲居多。口頭訪談人數總計 15 人，其中學生人數 10 人，非學生 5 人。

筆者將收集之問卷與訪談資料編碼，以利後續資料分析與紀錄的工作。本研究以問卷填寫為主，口頭訪談為輔，故問卷類資料第一碼為 Q，訪談資料第一碼

為 S，如為真實語料種類，代碼則為 R。問卷分為六大類情境，每一情境以小寫英語為第二代碼。又每一情境有不同的社會地位變項，因此設定朋友代碼為 1、父母為 2、師長為 3。置於最後的號碼為問卷收編之總順序，如下表三-2 所示：

表 三-2 語料編碼之代號與分類

(Q) 拒絕語問卷	(a) 拒絕邀請	(1) 朋友	問卷收編順序 (1-90)
	(b) 拒絕餽贈		
	(c) 拒絕購買東西	(2) 父母(舅舅)	
	(d) 否定恭維		
	(e) 拒絕幫助對方	(3) 師長	
	(f) 拒絕關心(幫助)		
(S) 口頭訪談	拒絕語口頭訪談人數共 15 人，編碼依序為 S1~S10		
(R) 真實語料	真實語料筆數共 18 筆，依蒐集時間先後編碼依序為 R1-R18		

如某筆資料編碼為「Q-e-3-15」，則此資料屬於拒絕問卷填答類型的「請求幫忙」語境，拒絕對象為師長，收編順序為第 15 號。以此類推，各筆語料記錄皆如此。

三、真實語料分析

此類為筆者從生活中蒐集的真實語料，並不限於書面的語句，其他來源像電視節目、戲劇、生活中的買賣行為、交談等都是語料的來源，這類語料的表達方式較多元，可以輔以眼神、手勢動作、語調等，這些也都是觀察時會記錄的項目。記錄時除了以文字記錄對話的主要項目外，也會詳細觀察交談雙方的肢體語言、手勢、語氣等，作為細部觀察的項目。例如下面的三個例子：

語料來源：筆者生活真實發生之事件		
時間：2012 年 1 月 16 日	地點：家中	人物：僅拒絕雙方兩人
語料說明：姑丈邀請姪女一家人除夕一同吃飯，姪女詢問家人意見後需拒絕。		
姑丈：上次提的吃飯的事情妳問過了嗎？		
姪女：有，可是媽媽說這樣太不好意思了，而且除夕我們一家人固定要去拜拜。謝謝您的好意，之後有時間我們一家一定再來拜訪你們。		

上述語料為真實發生之事件。在拒絕時因為是晚輩要拒絕長輩的關係，所以提出了「媽媽說…」這樣的句子，將拒絕與否的決定權轉移到了第三方，由於兩個同輩關係間的拒絕比晚輩拒絕長輩來得不會傷害到對方的面子，而且對話中的真正拒絕者（媽媽）也不在現場，由第三人表達拒絕，也將尷尬程度減至最低。除此之外，在回應中也表達了「認為這樣太麻煩了」，強調了自己的拒絕也是因為怕造成對方的不方便。「謝謝您的好意」此句則強調了對方的善良本意，保全對方的面子。而「之後有時間我們一家一定再來拜訪你們」，則提出了未來替代的方案，不管是否會不會實現，表達出了自己的拒絕是不得已非本意的，因此提出了下次的拜訪來作為補償。

語料來源：筆者真實生活發生之事件		
時間：2011年11月28日	地點：下課後教室	人物：僅拒絕雙方兩人
語料說明：朋友A邀約朋友B一起去看電影，朋友B拒絕。		
朋友A：欸！最近那部電影《星空》我超想看的，你禮拜六要不要一起去看？		
朋友B：星空喔…（沈默），我還不確定耶，禮拜六可能有事。		
朋友A：是喔，不然禮拜四或禮拜五呢？你什麼時候有空阿？		
朋友B：可能要過幾天之後耶，因為我昨天在趕一個報告，水深火熱阿！		

對於朋友A的邀約，B本身其實已經存在著「拒絕」的態度，但為了避免尷尬、損及對方面子與氣氛，所以採取了「迴避策略」並使用了「可能」這個詞來表達模糊、不確定的態度。接著朋友A改變邀約時間，甚至以對方為主，詢問對方何時有空，朋友B此時不得已，只好說出一個明確的原因，表達自己短時間之內無法抽空，藉此委婉地拒絕了對方。

語料來源：餐廳客人用餐時之對話（筆者觀察記錄）		
時間：2012年2月11日	地點：餐廳	人物：僅拒絕雙方兩人
語料說明：客人A欲請客人B拿醬料給自己，客人B拒絕。		
（客人B離座欲往醬料區拿取、裝填醬料）		
客人A：幫我拿辣椒醬過來好不好？		
客人B：奇怪耶！你自己有手幹麻不自己拿！（不耐煩）		

上述語料為筆者用餐時聽到的一段對話。客人 B 以「你自己有手幹麻不自己拿！」的句子表達拒絕的態度，語句中不僅拒絕，同時也具有不太善意的語氣，覺得「這種事你自己可以做到為什麼要我幫你！」此外，如果僅就文字敘述上看，這段對話也可以不是個「拒絕」的場面，客人 B 可以說著同樣的話，卻依然拿著辣椒醬回來，此時他回應的話就僅是表達不甘願，而沒有拒絕了。

從形式上來說，回應的語句裡並沒有「直接拒絕」地說「我不要」或是表達否定的意願，如「我不想」，應可視為間接拒絕的例子，但是回應者的語氣卻是直接、不委婉且不留情面地，這之間的落差與這種特別的使用策略，有待後面的篇幅作進一步的介紹。

除了非語言的觀察記錄外，此類語料的蒐集目的在於提出筆者生活上所觀察到某些特殊的拒絕策略，以作為主要問卷研究之外的輔助說明。

四、教材檢視

教材檢視的部分，採用了內容分析法。由於考量到來台學習華語學生最常接觸的教材，即以普遍性為選擇因素，主要以《新版實用視聽華語》、《遠東生活華語》等綜合教材，以及《什麼時候說什麼話》、《說話得體》等輔助教材為分析對象。內容分析目的在於檢視教材中課文、生字例句、語法練習與其他練習活動中出現的有關「拒絕」的情境內容，分析其採用的拒絕策略、模式以及可深入教學之處。

五、綜合討論與教學設計

結合「調查研究法」與「內容分析法」之結果，蒐集文獻並實際了解現代漢語的拒絕策略使用情形與學生的學習需求後，將兩者相對應，歸納出學習需求比例與使用比例最高的拒絕策略，接著將結果與教材內容分析討論，歸納教材優點與思考教材編輯方式、教學內容可改進、加強之處。最後，提出相應的教學設計。

六、研究流程圖

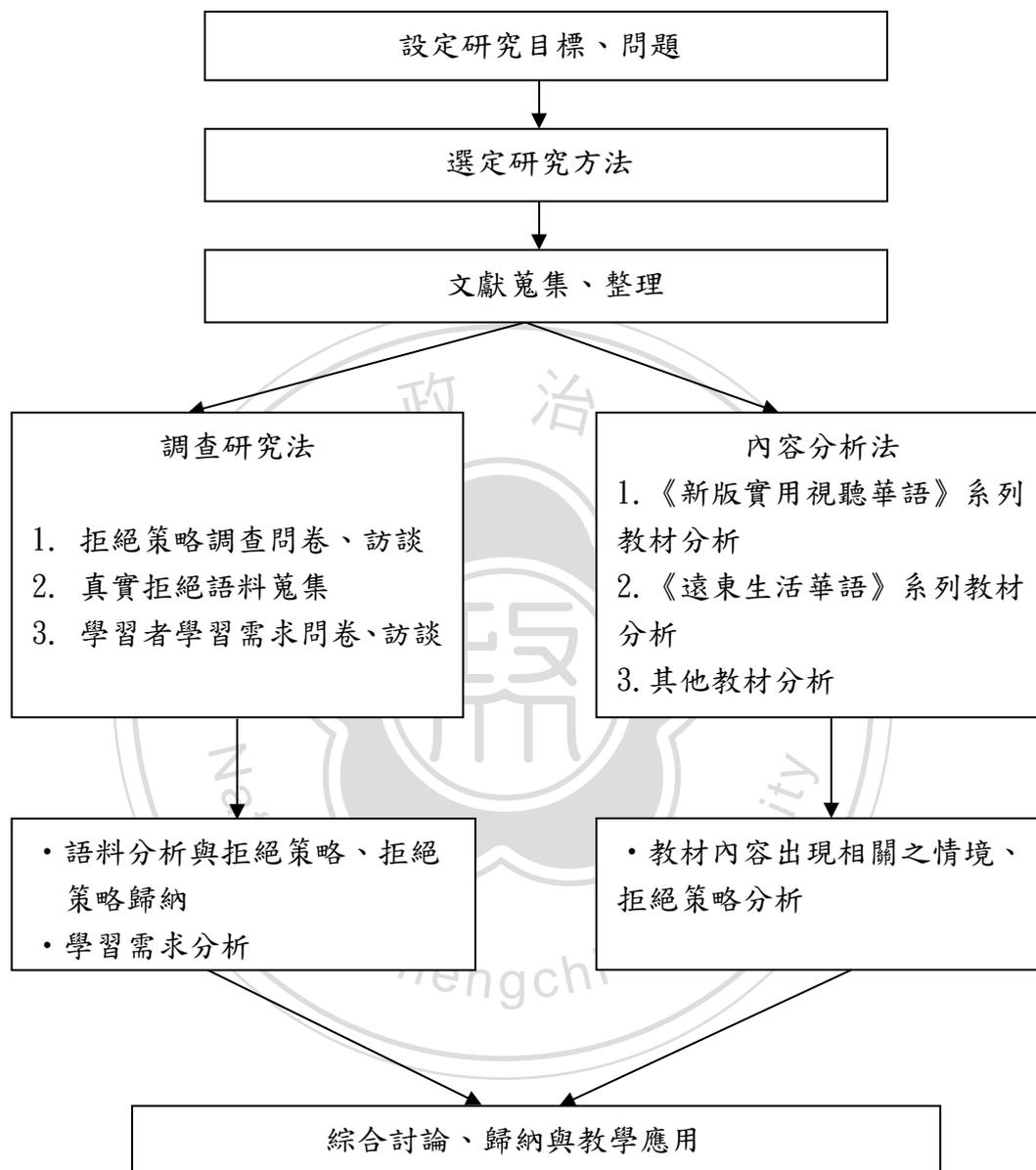


圖 三-1 研究流程圖

第四節 小結

以上詳述本研究的設定與對象、研究工具、研究方法及過程等。研究設定與對象敘述了兩大類的研究對象—華語母語者與華語學習者。第二節說明了本文主要的研究方法，包含了問卷內容、訪談大綱和真實語料的蒐集說明。第三節研究過程敘述了問卷的施測方式與過程、資料編碼與分類、真實語料分析、教材內容檢視與綜合討論與教學設計。



第四章 拒絕言語行為相關理論探討

本章從拒絕言語行為出發，分別說明言語行為理論、合作原則、禮貌原則與面子威脅行為與本研究主題的相關處，期許能從中找出拒絕言語行為的理論特點，以作為教學時教師對相關概念的理論依據。

第一節 言語行為理論

一、言語行為分類

言語行為 (speech act) 是語用學中重要的研究課題，此理論的創始人是英國哲學家 J. Austin。哲學家歷來認為「陳述之言」(statement) 的作用是在陳述訊息或是描述事物的狀態，並沒有其他的作用，而陳述之言的內容也只能是真實的或是謬誤。Austin 有鑑於此，提出了以下的說法 (何兆熊，1999: 92)：

(一) 以言指事行為 (locutionary act)

指的是人們發出聲音、說出了包含一定語言結構的句子，這其中表達了一定的字面意義和關係，例如陳述、疑問等。以言指事行為指的是「說話」本身的這一個行為，意義大致上和語言學所稱的「意指」相同。例如下面例 1 的字面意義即是「我的肚子餓了」，並沒有傳達其他的訊息，純粹只是「敘事」，此即為這句話的以言指事功能。

(1) 我的肚子餓了。

針對以言指事行為，Austin 又將之再抽象細分為「發聲行為」(phonetic act)、
「發音行為」(phatic act) 和「表意行為」(thetic act) (顧曰國，1999:8)。

關於各類言語行為間的關係請見下頁圖四-1：

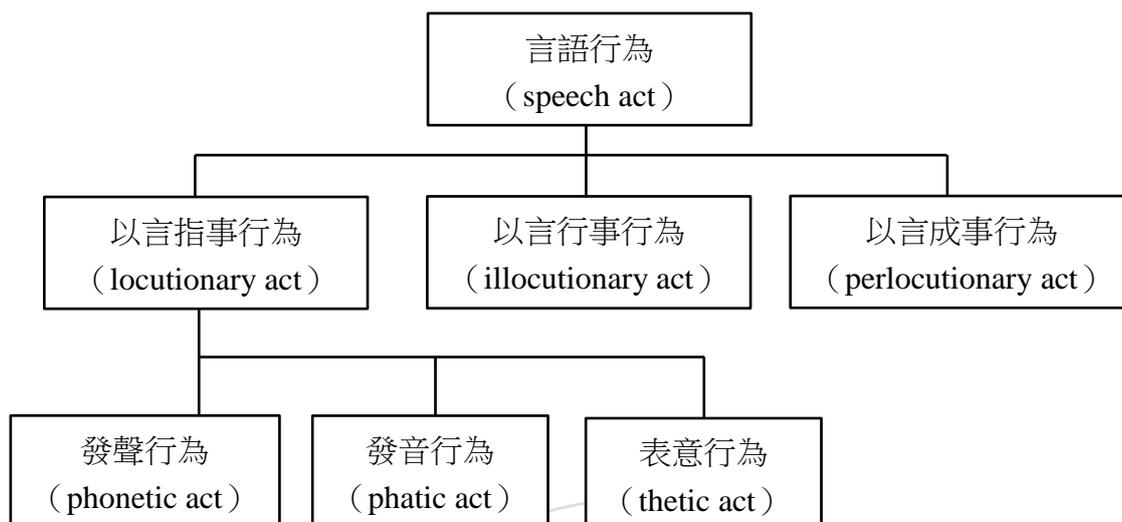


圖 四-1 言語行為關係圖

(二) 以言行事行為 (illocutionary act)

指的是某句話在特定語境下所產生的施為用意 (illocutionary force)，是一種語用上的意義。譬如例 1 的句子除了陳述「我的肚子餓了」的訊息之外，也可傳遞其他的隱含訊息，例如「我們去吃飯吧」或是「先暫停工作，休息一下吧」這些含意，表達說話者的建議或請求。因此，以言行事的功能在於傳遞施為用意，目的在於「行事」。

(三) 以言成事行為 (perlocutionary act)

指的是實施某一言語行為後產生的後果，也就是對聽話人產生的後果或是影響。同樣以例 1 為例，聽話人聽到這句話之後，明白說話人的用意，於是大家一起出去吃飯或是暫時停下手邊工作；或是聽話人不同意說話人的建議與要求，拒絕休息用餐等等。這些對聽話人所產生的影響即是以言成事功能，目的在於「成事」。

由於以言指事行為指的是「說話」本身的這一個行為，純為「敘事」功能，因此針對真拒絕、間接拒絕為與假拒絕言語行為三者而言，在言語行為分類中的界定，以下分別從以言行事、以言成事兩方面做初步的解釋：

1. 關於真拒絕，請見以下的例子：

A：好久沒動動了。下午跟爸爸一起去操場走走吧！

B：我不去。(Q-a-2-15)

此句「我不去」的以言行事用意非常直接，指的即是拒絕者字面上的話語意義「不去」；以言成事的用意在於希望聽話人明白自己所回應的訊息。

2. 關於間接拒絕，請見以下的例子：

A：我指導的社團明天晚上有個活動，我這裡有免費的入場票，你來看看吧！

B：我正好要去參加活動。(Q-a-3-60)

此句間接拒絕「我正好要去參加活動」的以言行事目的在於表達拒絕者的言外之意，即是向對方傳達自己因為正好要去參加別的活動，所以「無法答應對方的邀請」；以言成事的目的則是希望聽話人在聽到這句話之後，能明白拒絕者真正的交際訊息，也就是「拒絕」之意。

3. 關於假拒絕，請見以下的例子：

A：過來的路上順道買了些水果，請你收下吧！

B：唉唷，不用了啦，人來就好了，幹嘛這麼客氣。

A：小小心意不貴的，你就收下吧。

B：謝謝你！

此例「唉唷，不用了啦，人來就好了，幹嘛這麼客氣」為明顯的假拒絕句子，此句的以言行事目的與字面上以言指事的敘述明顯相異，以言指事行為單純在表達字面上所解讀到的拒絕意思（不用了啦），但以言行事的目的卻是在表達收禮者的禮貌態度，並不是字面上的拒絕意思；以言成事的目的是希望送禮者能明白自己看似拒絕的回應是基於禮貌因素，實為接受而非拒絕之意，由此希望對方能再次贈送禮物。

二、以言行事行為的類型

Austin 曾對言外行為做過分類，但其分類結果有些不盡人意之處，以致於招致某些語言學家的批評。語言哲學家 Searle 為 Austin 的學生，他是繼 Austin 後對言語行為理論提出了更完備的說法。Searle 把言外行為重新分成了五大類：

(一) 闡述類言語行為 (representatives)

表示某一話語命題內容的真實性，可用「真」或「假」進行驗證。例如：陳述、描述、斷言等。

(二) 指令類言語行為 (directives)

指說話人意圖使聽話人去做某事。例如：命令、請求、乞求等。

(三) 承諾類言語行為 (commissives)

指說話人對將來的行為做出許諾或是承擔某種義務去做某事。例如：許諾、保證、發誓等。

(四) 表情類言語行為 (expressives)

指說話人透過話語表達某種心理狀態或自我態度。例如：問候、祝福、道歉、感謝等。

(五) 宣告類言語行為 (declaration)

指說話人透過某一話語進行宣告，例如：宣誓、宣判、提名等。

本文所探討的主題—「拒絕言語行為」本質上屬於上述五大類中的「指令類言語行為」，但因為拒絕的交際現象有其複雜性，因此拒絕者在拒絕時會輔以輔助策略，例如第五章第二節所整理之「道歉」、「感謝」等輔助拒絕策略，因此我們可以說拒絕言語行為的本質以指令類言語行為為主，以表情類言語行為為輔助，具體的表現在輔助策略的採用。交際中指令類言語行為如何實施對於交際雙方關係的維持、交際是否能順利進行與實現等，都有關鍵性的影響，因此其中的直接、間接實施與禮貌原則的考慮都是密切相關、值得討論的議題。

三、實施言語行為的合適條件—區分真假拒絕言語行為

假拒絕言語行為也是本文探討的議題之一。拒絕言語行為可分真與假，為了區分真與假，首先必須瞭解實施真拒絕言語行為時的條件。Searle 認為言語行為沒有真與假之分，可以討論的只有其「適切性」的問題，要實施一個言語行為，必須要滿足一定的條件和規則。Searle 以承諾言語行為為例，把實施言語行為的

適切條件歸納為命題內容條件、前提條件、真誠條件和基本條件等四類。以下以拒絕言語行為為例，分別闡述四類條件的意義與內容：

1. 命題內容條件 (propositional content conditions)

指拒絕者拒絕請求者的請求或幫助。

2. 前提條件 (general conditions)

拒絕者相信請求者能夠明白他不願意接受他的請求和幫助。

3. 真誠條件 (sincerity conditions)

拒絕者真心不想接受請求者的請求或幫助。

4. 基本條件 (essential conditions)

拒絕者的話語算作是一種試圖，使請求者明白他要拒絕請求者的幫助或請求。

姚穎 (2012) 在研究中認為以真拒絕言語行為來看，即滿足了以上四類適切條件。因此實施拒絕言語行為時，如果缺少了其中任何一個條件即為假拒絕言語行為。例如下面這個例子 (A、B 為好友，某天一起逛服飾店，A 知道 B 一直很喜歡某件衣服，所以想買來送給 B 作為生日禮物)：

A：這件衣服好漂亮，真適合你！不然我買下來當作你的生日禮物送給你吧！

B：這件衣服這麼貴！不用了啦！

A：沒關係啦！你的生日嘛。而且這件衣服真的很適合你！

B：好吧！那真的謝謝你了！

根據以上對話，我們知道 B 並不是真心想拒絕 A 的心意，只是基於禮貌先行推辭，並無法滿足「真誠條件」，因此我們可以將這段對話歸類於假拒絕言語行為。

四、間接言語行為

拒絕言語行為可分為「直接拒絕」與「間接拒絕」，直接拒絕的用語一般來說較為直接，明確回答了拒絕者的否定心意；相對來說，間接拒絕較為迂迴、婉轉，拒絕者採取了其他的策略來暗示自己的拒絕心意，減低威脅對方面子的程度。

語言具有間接性，而間接語言的來源可大致分為兩種：有無選擇性的差別。試看下面的例子：

A：我最近有些資料要翻譯，但自己實在忙不過來，你能幫幫我嗎？

B：抱歉，我最近忙著搬家，實在沒有多餘的時間。

根據上面的例子，可知 B 的話語為間接拒絕言語行為。針對「拒絕」此一目的，B 具有選擇性，意指他亦可以選擇直接或是間接地拒絕對方，在此處因為基於某種原因，B 必須選擇間接的說話方式來表示自己的特定意圖。另一類則是由於說話人無法明確直白地傳達自己的訊息，迫於無可奈何才選用了間接語言的方式，譬如旅客到他國旅遊要購買特定物品時，因為不瞭解該物品的相應詞彙，在與賣主溝通時常常迂迴地解釋該物品的形狀或特性，希望對方能藉此瞭解自己所欲傳達的訊息。本文所研究的間接拒絕言語行為屬於第一種類型，即是拒絕者有充分選擇的權力，但基於某些因素採取了間接語言的表達形式。

從言語行為的角度來看，Searle 認為間接語言現象是指「通過實施另一種言語行為來間接地實施某一種言語行為」。譬如下面的例子：

A：下課要不要一起去看電影？

B：我的身體有點兒不舒服。

在上面的對話中，我們都知道 B 的回應表示為拒絕之意，但他所說的和他想要說的是不同的一件事，他在話語上表示了自己身體不舒服，意圖是希望對方能藉此推論，知道 B 無法答應邀約的訊息，這樣的語言不僅是間接的，在這之中往往也涉及了「禮貌」的因素，因此並不能被單一地解釋與論斷。因此，筆者希望藉由本研究，能對相關的現象有進一步地分析。

第二節 合作原則與禮貌原則

「禮貌原則」和「合作原則」為語言學中重要的理論，也與拒絕言語行為有密切地關係，這兩大原則相輔相成地運用於人們的日常交際中，對語言的使用有很廣泛的描述力，是人們在交際會話中盡力遵守和維持的策略。

一、合作原則（Cooperative Principle，簡稱 CP）

合作原則為美國哲學家 Grice 在他的著作《Logic and Conversation》（1975：41-58）所提出，他認為在所有的語言交際活動中，說話人和聽話人都必須遵守某些特定原則，如此一來交際才能順利進行，達到特定的目標。他所提出的這種原則為會話的合作原則（Cooperative Principle，CP）。合作原則的目的在要求會話中的每一個交談參與者都能符合會話的目標或方向，符合了這些合作原則，才得以持續進行有意義的語言交際。Grice 的合作原則可以具體體現為以下四條準則：

（一）數量準則（Quantity maxim）

1. 使你的話語如（交談的當前目的）所要求的那樣資訊充分。
2. 不要使你的話語比所要求的資訊更充分。

（二）質量準則（Quality maxim）：設法使你的話語真實。

1. 不要說自知虛假的話。
2. 不要說缺乏足夠證據的話。

（三）關係準則（Relation maxim）：要有關聯。

1. 說話要貼切、要有關聯，不答非所問。

（四）方式準則（Manner maxim）：要清晰。

1. 避免含混不清。
2. 避免歧義。
3. 要簡短（避免冗長）。
4. 要有序。

Grice 指出，如果在交談時聽說雙方都能遵守這些準則，那麼便可以進行效率最高、最合理的語言交際。但是，有些實際的交際情況並不能完全符合這四條準則。人們在實際會話中常常會根據目的、形式的不同，而違反了合作原則，有時甚至是有意地違反某些原則，透過弦外之音、言外之意來婉轉的表達，這時聽話人就必須依據說話人話語的字面意義推測出說話人的真正含意。

在間接拒絕言語行為中，拒絕者有意地採取間接拒絕策略來表達自己否定的心意，這樣的情況絕大多數是基於禮貌，因此違背了合作原則，例如下面幾個拒絕策略的例子：

(一) 迴避策略

A：你看！那間店外面展示的衣服好漂亮，我們過去看看！

B：我肚子餓了，快去吃東西吧！

上面的對話者 B 明顯採取了迴避策略中的「轉移話題」，明顯違反了合作原則中的「關係準則」，也就是 B 的回答看似答非所問，與 A 的請求並無明確關連，基於某種理由（可能是禮貌）他採取了間接拒絕，藉由轉移話題來表達他的拒絕目的。

(二) 假同意策略

A：妳下午幫我去趟郵局寄東西好不好？

B：我明天再幫你去寄啦！

上述的對話者 B 使用了假同意策略，違反了關係準則，表面上看似同意對方的請求，但事實上卻把時間延遲到了以後，並沒有針對對方當時語境的請求做出相關的回應，實為一種拒絕。

A：下個月連假我們一起去日本玩好不好？

B：喔…好啊，到時候沒事的話。

此類型的假同意策略較為特殊，從字面上來看 B 似乎答應了 A 的邀約，但事實上 B 基於禮貌只是做出了假同意的動作，並不是真心同意，違反了合作原則中的質量準則。

(三) 模糊表達法

A：下個禮拜我們一起去聽演唱會好不好？

B：啊？這個…也不是不行啦…只是…

在上面的例子中，B 採取了「模糊表達法」，語義晦澀，故意說出了模糊難以理解的話，違背了合作原則中的方式準則。

(四) 假設

A：嘿！我知道附近有一家新開的餐廳很好吃，要不要一起去吃阿？

B：喔，可是我有約了，下次吧！

B 在對話中間接拒絕了 A 的邀約，並提出了未來可行的替代方案作為補償。值得注意的是這類的假設也有真實或虛假之分，有些出現在拒絕之後的假設性話語，只是基於降低威脅對方面子的程度而提出的制式話語，拒絕者並非真心的看重這件事，這類話語就違反了質量準則。

在本研究中，除了探討拒絕策略與合作原則的關係外，也會探討其違反合作原則的背後原因—「禮貌」，中外對於禮貌的相關定義與內容不盡相同，此部分將在下個段落做介紹。

二、禮貌原則 (Politeness Principle, 簡稱 PP)

從前一部分的論述我們可以知道，有時人們因為交際目的的不同，違反了合作原則，而使用了較間接、委婉的手段來表達自己，這種情況大多是出自於「禮貌」的需求。

「禮貌」是日常生活中普遍存在的現象，也是不同文化間的普遍特徵，它制約人們的言行，從中協調彼此的交際活動。因此，想到達到良好的交際效果，「禮貌」也是一個不可忽略的重要因素。由於文化風俗不同，中外也各自發展出切合自身文化的禮貌原則，本研究之漢語拒絕文化除了借鑒西方相關理論外，也回歸自身的文化性，從華人獨特的文化背景闡釋其中的文化意涵。

(一) 西方禮貌原則

西方的學者對於「禮貌」的評論大致有兩個特點：一為「認為西方理論適用於各種文化」，二為「認為漢文化的禮貌違背了西方的理論原則」(畢繼萬, 1996)。很明顯地，這兩類的評論皆是將漢文化置於西方理論的框架中所做出的評斷，而非從漢文化自身的獨特性思考。因此，在談及禮貌理論時，過度倚仗西方理論來做論述似乎有失公允與客觀性，必須也要參考漢文化本身歸納出的禮貌原則。

關於西方的禮貌原則，最具代表性的學者為英國著名的語言學家 Leech。20

世紀 80 年代，英國語言學家 Leech 以 Grice 的合作原則為基礎，從修辭學、語體學的角度來探討，提出了廣為人知的「禮貌原則」。禮貌原則的核心意義為：「盡可能地讓自己吃虧，並讓對方盡可能地獲得最大的好處與利益，好讓交際能順利地進行。」可分為以下六個準則與若干個次準則（Leech，1983：131-149）：

1. 得體準則（Tact maxim）：

- （1）最小限度地使別人受損；
- （2）最大限度地利使別人得益。

2. 寬宏準則（Generosity maxim）：

- （1）最小限度地使自己得益；
- （2）最大限度地利使自己受損。

3. 讚揚準則（Approbation maxim）：

- （1）最小限度地貶低別人；
- （2）最大限度地利讚譽別人。

4. 謙虛準則（Modesty maxim）

- （1）最小限度地利讚譽自己；
- （2）最大限度地利貶低自己。

5. 贊同準則（Agreement maxim）：

- （1）使對話雙方的分歧減至最小限度；
- （2）使對話雙方的一致增至最大限度。

6. 同情準則（Sympathy maxim）：

- （1）使對話雙方的反感減至最小限度；
- （2）使對話雙方的同情增至最大限度。

禮貌原則的提出補足了合作原則的不足，解釋了合作原則所不能解釋的交際現象。因此禮貌原則和合作原則為一體兩面、彼此互補的存在關係。當說話人交際時違

反了某項合作原則，那他可能是出於禮貌原則的需求，因而使用了間接、委婉而不直接說明的話語來表達。根據 Leech 的禮貌原則，拒絕語屬於競爭類言語行為，即拒絕請求與主張建立、維持禮讓的社會目標相反。所以拒絕在本質上是不禮貌的，也因為如此，拒絕言語行為會更傾向使用間接策略來將不禮貌的程度減至最低，以維護對方的面子並保持友好關係。

Leech (1983: 150) 認為 PP 是世界通用的原則，只不過因為文化上不同，所以每項準則的影響作用有大小之分，例如漢、日等東方文化更重視謙虛原則，而西方文化則突出得體準則和諷刺準則。

此外，英國學者 Alan Maley (1988) 也曾撰文列舉了華人在使用英語與西方人交際時發生的五個方面的誤解和衝突（初次見面、告別、拒絕別人的要求、對要求的答覆和在會議和其他較長時間的會見中對討論內容的安排組織等）。他認為衝突的原因是因為華人的社會語言行為不當，違背了 CP，以致於有些話語會給人一種虛假、讓人厭煩的感覺，違背了英語國家的人的習慣禮節。藉由此部分筆者想舉出以下華人交際中常發生的會話例子作反思（A、B 為同家公司的同事，B 最近獨力完成了新計畫而使公司獲得了極大利益）：

A：我聽說你最近完成了一項新的產品計畫，市場反應普遍都很好，你真的太厲害啦！

B：唉唷，沒有啦！我也沒有做什麼事，都是大家一起幫忙的功勞。

B 的回應顯然違反了合作原則中的「質量準則」，因為 B 獨力完成計畫，卻推說賴眾人之力才得以完成。但我們可以知道，B 的此番回應必然是基於「禮貌」的考量。以中西禮貌觀點分別思考以上的例子，在西方人眼中可能會覺得此番回應是虛假、不真實的，因為這樣的回應方式異於他們所「習慣」的禮節；但站在華人禮貌的角度來考量，華人社會較注重「謙虛準則」，同樣的情形之下，西方社會對於謙虛準則的突出程度並不高，所以才會有此番較負面的觀感。值得思考的是：或許華人的言語行為並非「不當」，而是觀察者往往站在自我文化的角度去審視異文化的適切性，因此才有較偏頗的文化觀感。

另一英國學者 Helen Oatey (1987) 則認為漢西關於禮貌的概念至少存在著三個差異與衝突：(1) 關於個人私事和獨處自由的概念 (Concept of Privacy)。(2) 關於直率的概念 (Concept of Directness)。(3) 關於謙虛的概念 (Concept of Modesty)。

上述一連串的學者研究讓我們意識到一個問題：根據文化的不同，各自對於禮貌的定義與內容是否也會有所差異？因此，除了從西方理論的視角看待漢文化的禮貌內容，必須也要從漢文化自身出發，客觀詮釋關於禮貌觀念的內容。

（二）中國禮貌原則

關於中國禮貌原則的研究，徐盛桓（1992）認為 Leech 禮貌原則有一些先天的不足處，因為它未能覆蓋語言中一些常見的現象，而這些現象又正是語言交際中亟待規範的地方，因此，他提出包含了兩大方面新的禮貌原則：促進各方關係以及為此採取的策略。

曲衛國、陳流芳（1999）則提出了不同的看法，將中國人的禮貌準則分成了親近準則與社會關係準則，強調了因為自己與他人間的親疏遠近關係，因而有不同的禮貌策略。

在各家學者所提出的漢文化禮貌原則中，以顧曰國（1992）所提出的華人禮貌原則最具代表性。他將中國人的禮貌原則分成了五個準則：貶己尊人準則、稱呼準則、文雅準則、求同準則與德、言、行準則，並說明這五個原則是互相滲透、制約的，將華人的禮貌特色描繪出了大致的輪廓。在拒絕策略的研究上，我們也可以將之與顧先生其中的四類禮貌原則相檢視，並發現其中的相呼應處，如以下的介紹：

1. 稱呼準則：顧先生認為稱呼語代表了人與人之間的一種社會關係，稱呼語的改變往往意味著人與人之間關係的改變。在拒絕言語行為的語言形式上，可以看到使用「稱呼語」⁴的特色，尤其是在被拒絕者為長輩時，以稱呼語起頭的拒絕語句更是常見，最大的用意是在表示尊敬以及為對方留面子。
2. 文雅準則：文雅準則的意思是選用雅言，對於穢語儘量避免使用；在表達時多用委婉的表現手法，儘量減少直接的回應。顧先生在其研究中亦提到用委婉語的目的是為了避免直接提及使人不愉快或難堪的事物，由於前面已提及拒絕言語行為為本質上是不禮貌的，且威脅交際雙方關係的程度極大，因此有時拒絕者相對的回應會採用委婉、間接的拒絕策略，例如「暗示策略」、「迴避策略」、「模糊策略」、「原則策略」……等，以用來降低直接威脅對方面子的程度。

⁴ 關於「稱呼語」的特色與介紹，請參見第五章第五節一「拒絕策略的語言形式分析」之詞彙部份。

3. 求同準則：顧先生指出交際雙方在諸多方面會力求和諧一致，儘量滿足對方的欲望，而當不得不批評別人或發表不同意見時，實施求同準則的策略往往是「先褒後貶」、「先禮後兵」，指的是先提出雙方的共同點並讚揚對方、給對方面子，然後才說出彼此的相異點、不贊成的地方。此準則在拒絕言語行為的表現方式是預備行為策略的選擇，指的是在主體策略出現之前，拒絕者採用「移情」、「肯定評價」的拒絕策略，例如下面的例子：

(1) 這樣啊…你一定很著急吧！可是我剛好有事，真的很抱歉。(Q-e-1-17)

上面的例子首先使用了「移情策略」作為預備行為，拒絕者先設身處地地同理了被拒絕者的感受，為對方先留了面子，降低了直接威脅面子的可能性，之後再使用了「阻礙因素」的主體拒絕策略與補償的「道歉」輔助策略。⁵

4. 德、言、行準則：顧先生指出德、言、行禮貌準則指的是在行為動機上，儘量減少他人付出的代價，儘量增大對他人的益處；在言辭上，儘量誇大別人給自己的好處，儘量說小自己付出的代價。在拒絕言語行為上，此類準則可在「關心（幫助）」的語境中明顯看到，例如下面的例子：

(2) 謝謝老師！不用了啦！！我會在途中繞去其他地方買東西。這樣就太麻煩您了。(Q-f-3-3)

上面的例子，從「這樣就太麻煩您了」這句話可看出其符合了德、言、行準則，拒絕者在動機、言辭上儘量減少了對方付出的代價，誇大了對方給自己的好處。

第三節 面子與面子威脅行為

拒絕言語行為在本質上是不禮貌的，因此在實施此類言語行為時，有一定程度會對請求者的面子構成威脅，甚而影響到雙方良好的交際，也就是華語俗話常說的「不給面子」或是「留面子」。

⁵ 關於預備作用、補償作用的輔助策略、主體策略與相關的拒絕策略介紹，請參見第五章第二節「語料分析理論依據」。

一、面子 (face)

英國社會心理學家 Goffman (1955: 213) 以社會心理學的角度首先提出了「面子」(face) 的概念，他把面子定義為「一個人在某一具體交際場合中，通過採取言語動作而為自己獲得的正面的社會價值，是按照社會所贊許的屬性而創造的自我形象。」

Brown 和 Levinson 於 1978 年延用了 Goffman 的概念提出了「面子保全論」(Face Saving Theory)。面子保全論首先設定參加交際活動的人都是「典型人」(Model Person, 簡稱 MP)。典型人是「一個具有面子需求的理性人」，而這種典型人具有「面子」和「理性」兩種特質。典型人所具有的「面子」即是指每一個社會成員意欲為自己掙得的那種在公眾中的「個人形象」(the public self-image)，又分為消極面子 (negative face) 與積極面子 (positive face)。消極面子是指不希望別人強加於自己，自己的行為不受別人干涉、阻礙；積極面子是指希望得到別人的贊同、喜愛。(何兆熊，1999: 225-226)

關於漢語文化中的面子定義，較具代表性的為何友暉與周美伶 (1994) 從社會心理學的觀點所提出的新定義，認為「面子」是社會與心理共同建構的，並將其定義為「個人所聲稱的，並且為他人所認可的社會尊嚴或公眾形象；它在有來有回的互應前提下與特別待遇、行為標準及個人期待他人對待自己的方式相連結。」

二、面子威脅行為 (Face-threatening Act, 簡稱 FTA)

Brown 和 Levinson 認為，許多言語行為本質上是威脅面子的，聽話人與說話人在交際中講求禮貌目的就是為了要減輕交際行為所帶來的面子威脅，拒絕言語行為涉及到面子威脅行為，因此在說話時拒絕者會採取某些策略來減輕衝突與威脅程度，因此提出了五種「補救策略」(redressive strategies)，如下：

(一) 不使用補救策略、赤裸裸地公開施行面子威脅行為 (bald-on-record)：指儘可能直接、清楚地向聽話人表達自己的意圖。

(二) 積極禮貌策略 (positive politeness)：指滿足聽話人的積極面子需求，使聽話人所要求的個人形象與說話人在言語行為

中體現的聽話人的個人形象達到一致，主要是以「接近」為基礎的（approach-based）。

（三）消極禮貌策略(negative politeness)：

指說話人意欲部分地滿足聽話人的消極面子，基本需求是要維護聽話人的私人領域和自我決策的權利，主要是以「迴避」為基礎的（avoidance-based）。

（四）非公開策略（performing an FTA using off-record politeness）：

屬於補救程度較強的策略，為減少面子威脅策略中最為禮貌的策略，因採用此策略語言對面子的威脅最為間接。

（五）不施行面子威脅行為（Do not perform FTA）：

為最禮貌的策略，指說話人不使用某一特定的面子威脅行為，如此就避免了對聽話人可能的冒犯。

在拒絕言語行為的分類中，「直接拒絕」而不附加解釋或說明屬於第一種「不使用補救策略」的分類。在拒絕時訴諸彼此共通點，或者表示自己對說話人的提議也有很大的興趣，屬於第二種「積極禮貌策略」。較委婉地表示拒絕，或是表示自己深感抱歉、難過時，屬於第三種「消極禮貌策略」。在拒絕對方時不明確表達拒絕意願，反而說明拒絕的原因，這是屬於「非公開策略」，因為拒絕者的言語行為比較模糊，被拒絕者就有更大地空間理解對方的意願，這樣拒絕者對自己意圖對被拒絕者所構成的面子威脅就不需負有責任。

在影響拒絕拒絕言語行為的因素中，「社會距離」也是一個重要的因素。一般來說，社會距離較近的拒絕者，拒絕的間接程度小；社會距離較遠的拒絕者，拒絕的間接程度較大。因此，考量到被拒絕者的角色不同，相應採取的拒絕策略也隨之變化，所以本文也針對同一語境設定了朋友、父母與老師三類社會地位不同的被拒絕者，希望能從語境中研究各別常用的拒絕策略，以期能為學生設計最實用的教學內容。

有時候拒絕方式因為實際語境、身份等的考量而會有較複雜的變化，此時就不是一種簡單的策略就可具體說明，而必須深入考量與分析，如「間接拒絕」與「假拒絕」的現象與具體方式。關於這兩類的拒絕策略分析，也是本文研究的問題之一。

第四節 小結

本章為拒絕言語行為相關理論的探討，第一節探討了言語行為理論，言語行為理論主要可分為「以言指事行為」、「以言行事行為」與「以言成事行為」三類，針對真拒絕、間接拒絕與假拒絕的差別，本節也做了初步的解釋。真拒絕的話語字面意義與拒絕者真實欲表達的意圖一致，即以言指事所敘述的內容即為以言行事的目的，以言成事目的在於希望聽話人能明白自己的拒絕之意。間接拒絕以言行事的内容不但包含了以言指事的敘述，還表達了隱含的言外拒絕之意，以言成事的目的也是希望聽話人能藉由字面上的意思推測出自己的拒絕意圖。假拒絕以言指事的敘述和以言行事的目的完全相反，字面上的解讀為拒絕之意，但說話者其實是要表達自己的禮貌態度，實為接受而非拒絕，以言行事的目的是希望聽話者能明白自己的交際意圖是接受而不是推拒對方的心意，希望對方能再次送禮。

第一節的第二部份接著定義了拒絕言語行為在以言行事分類中的類型，拒絕言語行為本質上是「指令類言語行為」，但因此交際現象有其複雜性，在真正實施此一言語行為時常伴隨著其他的輔助策略，例如道歉、感謝等，因此我們歸納出拒絕言語行為是以指令類言語行為為主，表情類言語行為為輔。第一節第三部份從實施言語行為的合適條件來區分真假拒絕言語行為，符合了四樣合適條件即為真拒絕言語行為，假拒絕言語行為因其違背了「真誠條件」，故能判定其為假。第一節最後的部分以間接拒絕的例子介紹了間接言語行為，並說明說話人有時採取間接言語行為有很大的原因是基於禮貌。

本章第二節介紹了合作原則與禮貌原則，並以間接拒絕策略為例，說明拒絕者使用間接拒絕策略而違反合作原則的現象，大部份的原因是基於禮貌，並以之與禮貌原則相檢視，說明其中符合的次準則。第三節為面子與面子行為，由於拒絕言語行為本質上是一種威脅面子的言語行為，因此拒絕者往往會避免直接衝突而採取特別的語言策略，面子「補救策略」產生的原因也是如此。

第五章 拒絕言語語料分析

本章將透過對拒絕語料的研究，初步歸納出在不同語境中對不同身份地位的拒絕對象所使用的策略差異，並根據語料推導出華語拒絕模式，詮釋在特定語境下拒絕模式的運作，以期能與教學達到緊密結合。

第一節內容中先分析受試者相關的背景資料。第二節闡述語料分析的依據與語料中出現的拒絕策略類型。第三節與第四節分別分析了特定語境中的間接拒絕與假拒絕的策略與模式。第五節整理了拒絕策略中的話語形式，包括詞彙、句法手段及一些特殊的語言現象。第六節為小結。

第一節 受試者背景資料分析

本問卷回收樣本共 98 份，其中問卷如有題目或是基本資料填答不全以致無法列入語料與受試者背景分析者，皆視為無效問卷。本問卷回收之有效樣本為 90 份，無效樣本為 8 份。本問卷採取隨機發放，主要為面對面與網路發送兩種主要形式，受試者皆為筆者朋友、家人、師長，或是透過朋友介紹之符合條件之受試者，以下為筆者根據問卷之受試者背景資料所分析的結果。

一、性別

本問卷有效樣本共 90 份，其中無人為控制因素，男性受試者人數為 45 人，女性受試者人數也為 45 人，男女性人數各占一半，如圖五-1 所示。

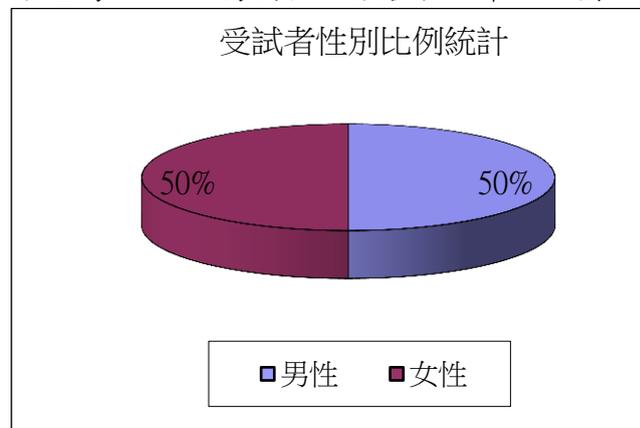


圖 五-1 受試者性別比例

二、年齡

年齡階層大致以五歲為一區間，由於受試者多為筆者相近年齡層之親朋好友，故所得樣本之年齡統計結果趨於年輕化，以 21 到 25 歲的受試者為最大宗，占約 53%，其次為 26-30 歲的受試者，占 36%，如圖五-2 所示。

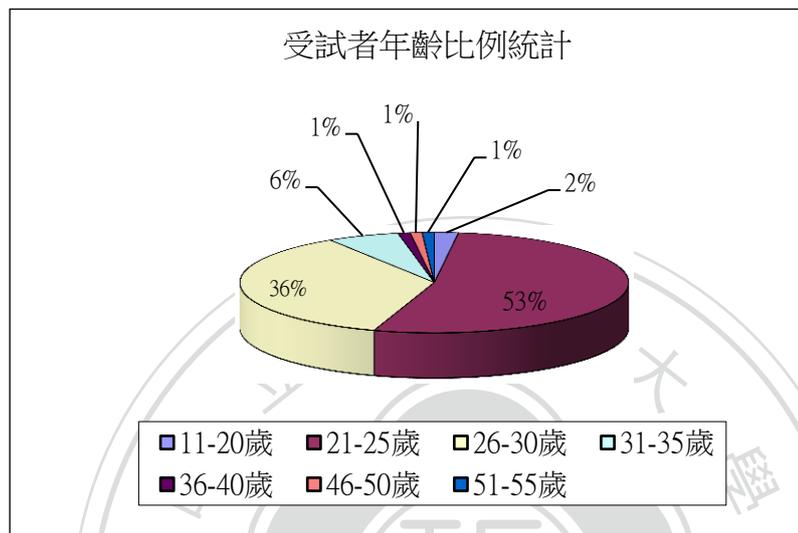


圖 五-2 受試者年齡比例

三、職業

由於受試者為筆者相近年齡之親朋好友，故身分以在學學生居多，職業以在學學生最多，占全體比例 69%，已就職之受試者的工作內容大多為資訊業與製造業，如圖五-3 所示。

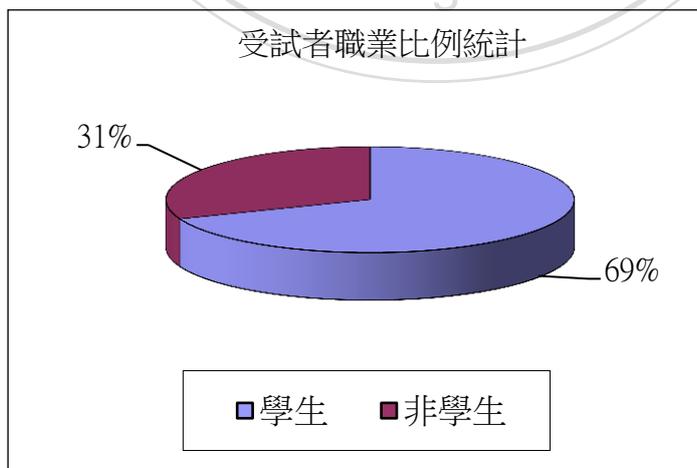


圖 五-3 受試者職業比例

四、教育程度

受試者教育程度以大學（專）、研究所以上人數比例最大，各占 49%、48%。接者，由於問卷採取面對面與網路發送的形式，對象多為筆者之家人與好友，故所得樣本年齡層集中於 21-30 歲，具有較年輕化的特徵，其職業也以在學生為主。詳細資料分布見表五-4。

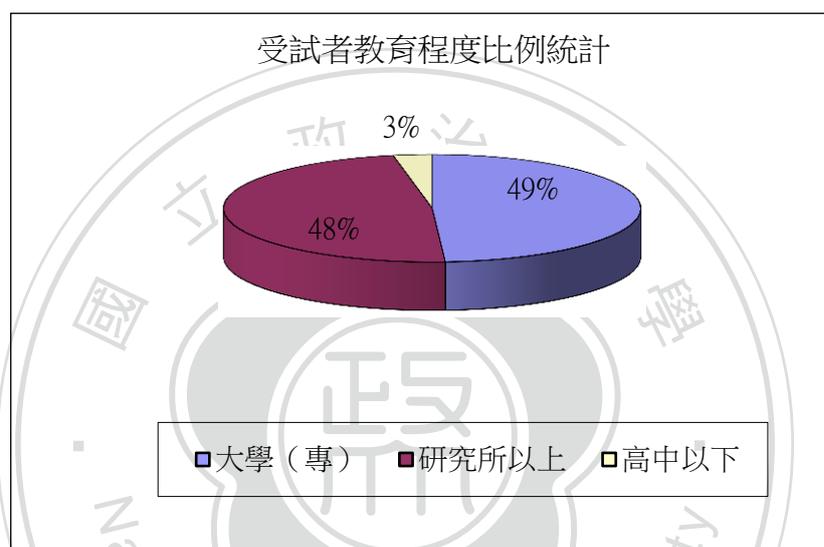


圖 五-4 受試者教育程度比例

經由以上受試者的背景資料分析，可以看到受試者的男女比例為五比五，大多為 21 到 30 歲的大學生或是碩博班的學生，由於本研究目的之一為設計出由學習者為出發點的拒絕相關學習內容，所以也考量到了學習者在台最常接觸的學習環境。由於學習者身分大多為 18-30 歲的青年學生，學習環境大多在大學校園，所接觸的交際對象也多為自己的朋友、老師，因此受試者背景資料的分析結果可呼應至華語學習者在台最常接觸到的學習環境。藉由此拒絕語問卷的施測，我們可以瞭解到華語母語者所使用的拒絕策略與相關的語用形式內容，以作為下一步設計教學內容的依據。

第二節 語料分析理論依據

此節闡述了語料分析的理論依據，並對語料中研究間接拒絕言語行為的語境（拒絕邀請、拒絕幫助對方、拒絕購買物品）分析了其整體的拒絕策略。

一、語料分析理論依據

實現拒絕策略有多種方式，但大致來說可分為「語篇表層策略」與「語篇深層策略」兩種。Stubbs 曾劃分過這兩種策略，語篇深層指的是說話的間接程度，意思指的是單從語篇表層意義的理解，不一定能完全正確表達說話者的真實目的，此時就必須憑藉語用學理論從中推敲其真實涵義（Stubbs, 1983: 147）。語篇表層策略指的是能夠預示、標誌說話者目的的詞彙、句法手段（Stubbs, 1983: 176）。此外，語篇深層策略是一個完整的言語行為，而表層策略不一定是個完整的言語行為，或是稱做黏著行為（馬月蘭, 1999）。因此我們可以說語篇表層策略附著於深層策略，它是一種幫助語篇深層策略得到體現的手段。

對於問卷語料的分析，筆者參考了 Blum-Kulka (1989)、丁鳳 (2002) 及謝佳玲 (2010) 的研究成果，將拒絕策略區分為主體策略與輔助策略，主體策略 (head act) 為拒絕策略的核心行為 (head act)，是說話者主要拒絕受話者的言語行為，也是受話者主要接收說話者拒絕訊息的部分，在主體策略的前後經常伴隨著輔助策略，作為拒絕前的預備行為 (preparatory act) 或拒絕後的補償行為 (compensatory act)。關於三者的序列，如圖五-5 所示（謝佳玲、賴紋萱, 2010）：

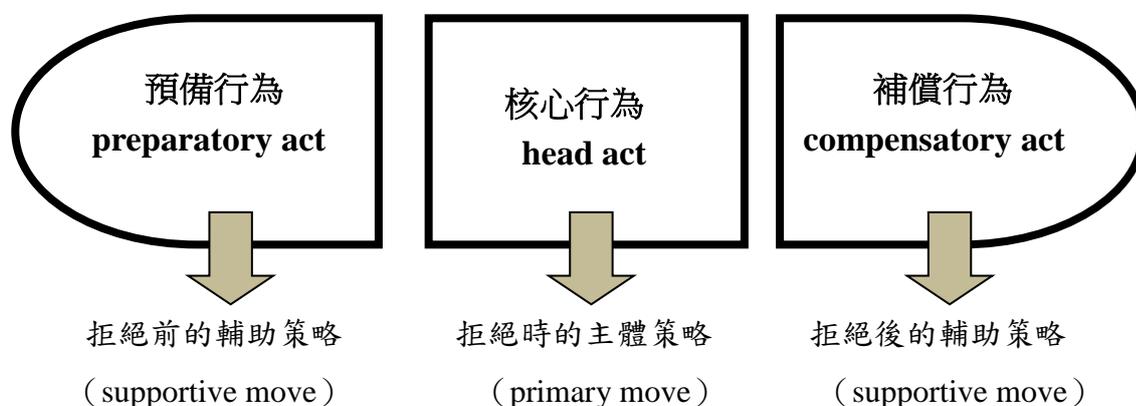


圖 五-5 拒絕策略類型序列圖

依照本研究問卷所蒐集的語料，主體策略在拒絕策略中必定出現，它前後的輔助策略則是選擇性式的出現，在區分主體與輔助策略時，界定的標準在其拒絕之力相對的表達程度，也就是在同一句的拒絕語料中可區分為多個策略，根據其前後策略拒絕之力度的強弱比較，取其拒絕之意較大、說話者主要傳達拒絕之意者為主體策略，在其前後出現表達預備及補償作用者為輔助策略。在同一拒絕語料中，有時只出現單一的主體策略，有時是前後的輔助策略擇一出現，有時則是三者同時出現，如下表五-1 所示。

表 五-1 拒絕策略類型表

一	出現形式	輔助策略+主體策略+輔助策略
	例子	不好意思，(輔助策略)我晚上有約了耶，(主體策略) 下次再一起去吃好嗎？(輔助策略)
二	出現形式	輔助策略+主體策略
	例子	下次好不好？(輔助策略)我今天有點忙。(主體策略)
三	出現形式	主體策略+輔助策略
	例子	我要回家和父母吃飯，(主體策略)sorry。(輔助策略)
四	出現形式	主體策略
	例子	不要。(主體策略)

在分析語料時，若一個拒絕言語行為中沒有很明顯的言語行為做為主體策略，那麼就將第一個含有拒絕意義的言語行為定義為主體策略，將其它的定義為輔助策略。

二、主體策略分類

主體策略有直接、間接之分，參照 Beebe et al. (1990) 的研究，以下將研究語料區整理為直接主體策略與間接主體策略兩大類。直接主體策略包括「直接說不」、「否定的意願和能力」兩類；間接主體策略指的是以委婉、暗示或是緩和的言詞表達拒絕之意。

(一) 直接主體策略

1. 直接說不 (direct refusals): 毫無保留的拒絕、直接說「不」。例如:
 - (1) 我不去。
 - (2) 這對我沒有好處，我拒絕。
2. 否定的意願和能力 (negated ability and willingness): 表明不願意或沒有能力答應請求。例如:
 - (3) 我怕我沒有辦法做好這件事。
 - (4) 我真的不能幫你。
 - (5) 我不太想去。

(二) 間接主體策略

亦為間接拒絕 (indirect refusals)，指的是拒絕的言外之力通過對另一言語行為的實施來傳達。根據話語表達的語用功能以及幾位學者的研究成果，分析本研究語料後出現的間接拒絕言語行為可分成以下十一類：

1. 建議 (alternative): 為了迴避直接拒絕所引起的面子威脅，說話者提供了受話者另一項選擇。如此一來，一方面達到了拒絕的目的，另一方面也表示了說話人重視受話人需求的意思，做了面子給受話者，減輕了衝突性。例如:
 - (6) 我現在有點事走不開，不如你問問其他人吧? (Q-e-3-41)
 - (7) 老師我知道一個非常適合的人選。(Q-e-3-40)
2. 阻礙因素 (grounders): 意即給出理由，告知對方自己拒絕的原因。有些拒絕原因表達了非個人因素，自我無法控制或是具有極不穩定性，Cody (1990) 把這類原因稱為好理由，相較於差理由，好理由更能起到減輕衝突、維護面子的作用。

「客觀策略」屬於提出阻礙因素之一，指的是說話者不能控制的拒絕因素，並非自己的主觀意願，屬於較佳的阻礙因素。這類的拒絕策略在日常生活中很常見，大多數人為了避免引起拒絕後的衝突與尷尬感，常常採用此策略一方面表達自己的身不由己，一方面也維護了對方的面子。但值得注意的是，這類的客觀原因為真固然是較好的，但有許多拒絕者的客觀原因是強加附會的，如果太不真實導致聽話者覺得虛偽，那就會造成溝通上的誤會了。關於此策略的例

子如下：

- (8) 我身體不舒服，抱歉。(Q-a-1-70)
- (9) 老師不好意思，我明天晚上要和父母吃飯。(Q-a-3-62)
- (10) 晚上我要打工，可能沒辦法去，請老師把票給其它有空的同學。(Q-a-3-18)
- (11) 我正好要去參加活動。(Q-a-3-60)
- (12) 我前男友會去，可能不太方便。(Q-a-3-70)

相較於好理由，差理由雖然也是告知對方自己拒絕的原因，但卻對拒絕雙方衝突的消滅、面子的維護無法起到良好的作用，更甚還可能加強雙方的衝突，引起受話者不被尊重、厭惡的不舒服感覺。例如：

- (13) 沒空！(Q-a-3-64)
- (14) 沒興趣。(Q-a-3-17)

3. 否定需求：說話者表達自身並不需要對方所提供的需求及建議。例如：

- (15) 謝啦！我還不餓，不麻煩你了。(Q-f-1-82)
- (16) 謝啦，我已經吃飽了。(Q-f-1-85)

例(15)與例(16)皆出自邀請對方吃飯的語境，一般來說要答允對方吃飯邀請的客觀條件之一即是自己有吃飯的需求，上述兩個例子並沒有從正面回應對方自己是否答允邀約，反而從客觀條件上陳述自己吃飽了、或自己不餓，以此來間接拒絕對方，減少了雙方的面子衝突程度，也因為非主觀意願的拒絕，維護了雙方的面子。

4. 批評策略：這種策略常見於上級對下級的拒絕，上級對下級採用此種策略拒絕並非出於禮貌，只能說在這種場合與角色關係中是得體的。說話者使用這種拒絕策略時，有時明示對方的請求，有時卻提出了表面上看似毫無關係，但實際上暗示了對方的請求是不合理的回應。關於這兩類的差別，例如：

A. 與對方請求有關聯的批評策略：

- (17) 你這麼胖才需要去運動，看看你的肚子！(Q-a-2-17)

B. 暗示作用的批評策略：

(18) 蛋吃太多有膽固醇喔！(Q-e-2-30)

(19) 蛋有什麼好吃的，吃別的啦！(Q-e-2-83)

5. 暗示策略：暗示策略表面上看似與對方所提出的請求無關，但在解讀說話者的真正含義時，必須先假定說話者遵從了合作原則，接著再根據其所提供的訊息、雙方身處的語境與語用原則去推斷其真正含義。使用暗示策略的目的主要是為了降低雙方衝突的威脅性，例如以下的例子：

(20) 我好久沒和爸媽吃飯了。(Q-a-3-37)

(21) 我要減肥。(Q-a-1-89)

(22) 我身體不太舒服。(Q-a-2-27)

(23) 油價要漲了，多一個人耗油。(Q-f-3-37)

6. 模糊表達法策略：說話者語義晦澀，故意說出了模糊難以理解的話，違背了合作原則中的方式準則，但其真正目的是避免拒絕後雙方可能產生的衝突，有時這種拒絕策略也顯得幽默，緩和氣氛。例如：

(24) 啊？也不是不行啦，只是…(Q-e-1-37)

7. 開玩笑策略：這種策略常見於上級對下級或是同樣的身份地位（例如：好朋友）之間，說話者故意使用幽默、玩笑的話語來表達自己的拒絕之意，顯得輕鬆逗趣，例如：

(25) 你什麼時候產生你兒子有在運動的假象？(Q-a-2-12)

(26) 我很瘦，不需要。你快去，你的啤酒肚在呼喚你了。(Q-a-2-28)

(27) 不是阿妹演唱會喔…那我不去了。(Q-a-3-28)

例(26)的語料中，拒絕者提及了被拒絕者的身材特質，也可視為「批評策略」的一種，但基於拒絕者言詞之意的客觀提及，筆者認為此語料較符合玩笑之意。

8. 原則策略 (principle)：指說話者表示因為某原則或是自己做人處事的原則習慣不允許自己答應這個請求。例如：

(28) 我習慣自己坐公車。(Q-f-3-1)

9. 哲理原則 (folk wisdom)：用智慧的俗語或民間道理來表達自己的看法，間接拒

絕了對方的請求。例如：

(29) 我知道「吃飯皇帝大」嘛！但現在我老闆更大，我們下次再約吧！
(Q-a-1-5)

10. 迴避策略 (avoidance)：對對方的請求不直接回答，而取表面的含義，明顯違反了關聯準則。王愛華 (2001) 則認為此拒絕策略被視為不禮貌，因為請求之後的任何一個言語都被視為有意義的反應，避免直接的回答意味著說話者的拒絕，而且迴避對方的請求是不禮貌的。迴避策略可分為以下三個具體策略：

A. 轉移話題 (topic switch)：指說話者不直接回應對方的請求，反而提出了一個新的話題來轉移對方的注意力，希望對方藉此忘記自己所請求的事情。例如：

(30) 我知道有部新上映的電影很好看，要不要去？(Q-a-1-67)

B. 重複 (repeat)：指說話者重複對方某部分的話語，重複的話語通常是關鍵詞，例如邀約的時間或地點。使用這類策略大致有三個功能：其一是說話者還沒對回應做好準備，藉由重複對方部分話語來爭取自己思考如何回應的時間。其二是藉由重複關鍵的詞語來表達自己對於對方請求的關注，讓對方覺得自己所提出的請求是被尊重的，說話者也可藉由重複關鍵詞語開啟接下來的拒絕言語行為，讓對方先做好心理準備。其三是藉由重複關鍵詞語，表達自己確實因此被阻礙因素困擾著，使接下來的拒絕顯得較真誠而不虛假，也加強了拒絕之力。例如：

(31) 下禮拜天，…恩我想想看，好像有點困難。(Q-e-1-68)

(32) 下午？我已經打算要去逛街了…(Q-a-2-87)

C. 推遲策略 (postponement)：說話者不立刻決定，而表示自己現在不能馬上決定是拒絕或是接受，而把決定推遲到以後，藉此希望對方能因此忘掉這件事情。例如：

(33) 我不確定明天有沒有時間耶，如果明天晚上沒事的話，我會去的。(Q-a-3-10)

(34) 我不確定有沒有事情耶，看情況吧。(Q-a-3-35)

11. 假同意策略 (acceptance as a refusal)：這種策略表面看起來接受，但是置於當

時的語境中實則是一種拒絕，拒絕者有的違反了質量準則，說出了自己認為並不真實的話，有的違反了關聯準則，將自己接受對方請求的時間點推延到了以後。王愛華（2001）將此種策略稱為「接受的言語表達拒絕的含意」。此種策略的目的是遵守禮貌策略中的一致性原則。例如：

(35) 什麼時候要用？我找個時間再去幫您印。(Q-e-3-42)

(36) 下午去幫你印。(Q-e-3-88)

三、輔助策略分類

輔助策略可在主體策略前後出現，其存在並不影響主體策略的直接性，作用在於減輕或加強拒絕的強度。輔助策略在主體策略之前出現時稱為「預備行為」，作為主體策略出現前的預備行為，在主體策略之後出現時稱為「補償行為」，作為主體策略出現後的補償行為（謝佳玲，2010）。如果上述十一個間接拒絕策略與直接說不或否定的意願和能力等策略同時出現在語料中時，則出現的間接拒絕言語行為便由主體策略變為輔助策略，作用在於影響主體策略拒絕的強度。本研究中出現的輔助策略有以下五類：

1. 感謝 (appreciate)：說話者表示感謝的心意。感謝的言詞最常出現於對拒絕者有利的語境中，譬如餽贈、對方提供幫忙或是拒絕別人的好意。例如：
 - (1) 謝謝，讓您破費真是不好意思。(Q-b-2-68)
 - (2) 謝謝你，但我今天想自己當小廚師煮飯喔，就不用麻煩你了！(Q-f-1-31)
2. 道歉 (regret)：使用言詞表示自己的抱歉與遺憾之意。王愛華(2001)指出這類抱歉的言詞表達了對無法駕馭局面的歉意，此外還包含了這件事情不容再商議與協商的意思，因此帶有較強的拒絕力。例如：
 - (3) 抱歉，沒空。(Q-a-2-64)
 - (4) 對不起，我剛好有安排事情了。(Q-a-2-47)
3. 假設：假設指的是說話者無法接受對方所提出的請求，因此假定了未來可以接受的一項選擇來作為補償方案。假設的言詞通常能減弱拒絕之力，因為它表示了說話者並非完全沒有意願，可能是由於目前的阻礙因素因此無法接受，所以

才提出了未來可行的選擇，減弱了面子的威脅程度。例如：

(5) 下次好不好？今天有點忙。(Q-a-2-89)

(6) 要不要星期六、日選一天？我剛打完脈衝光，臉很花啦！！(Q-a-1-43)

4. 肯定的評價 (positive opinions)：指說話者稱讚對方，或是對對方所提出的意見與請求表示肯定，與自己的看法相同。例如：

(7) 我也知道那家餐廳，聽說很好吃耶！但是我剛好和別人有約了，不如我們下次再一起去吧！(Q-a-1-33)

(8) 對阿，好久沒運動了，可是我還有事要忙，改天吧！(Q-a-2-2)

5. 移情 (empathy)：說話者展現同理心，對對方的情況表示關心和理解。例如：

(9) 我知道你很清楚需要幫忙，但是我剛好要回家，還是我幫你問問其它人？(Q-e-3-28)

(10) 這樣啊…你一定很著急吧！可是我剛好有事，真的很抱歉。(Q-e-1-17)

以上以幾位學者對於拒絕策略的研究成果為理論依據，分析了本研究語料所包含的拒絕策略。其中，主體策略可分為直接拒絕言語行為、否定的意願和能力以及間接拒絕言語行為，前兩者歸類於直接拒絕策略，言語文字中明確表示了「不行」、「沒辦法」、「不想」…等較強烈的拒絕意願。最後者為間接拒絕策略，又可細分為許多個具體的表現策略，共有 11 個間接拒絕策略，5 個輔助策略。

此外，分析蒐集的真實語料之後，發現大部份的拒絕策略都已包含在上述的整理中，只有一類特殊的「轉移決定權」策略出現，請見下面的例子：

語料來源：筆者生活真實發生之事件		
時間：2012 年 1 月 16 日	地點：家中	人物：僅拒絕雙方兩人
語料說明：姑丈邀請姪女一家人除夕一同吃飯，姪女詢問家人意見後需拒絕。		
姑丈：上次提的吃飯的事情妳問過了嗎？		
姪女：有，可是媽媽說這樣太不好意思了，而且除夕我們一家人固定要去拜拜。謝謝您的好意，之後有時間我們一家一定再來拜訪你們。		

上例中的拒絕者因晚輩身份關係不好意思直接拒絕長輩，因此將決定權轉移給同為長輩身分之第三人。由於同輩之間的拒絕比起晚輩拒絕長輩的面子威脅性來的

小，因此採取了此項間接拒絕策略，類似的策略也見於購物語境，請見第三節第三部份。

值得注意的是，上述的策略並非完整包含了拒絕者會採用的所有策略，由於拒絕言語行為真實發生的語境、拒絕的請求與對象是五花八門的，本研究難以概括所有可能會影響拒絕言語行為的因素，因此只針對了六類特定語境作分析，就語境本身的特性分析出使用頻率最高的間接拒絕策略。

第三節 間接拒絕策略分析

此部分針對了探究間接拒絕策略的三個語境作了分析，依序為「拒絕邀請」、「拒絕幫助對方」以及日常生活中常經歷的「拒絕購買物品」情境。各部分先解說語境，再針對因身分地位差別而使用相異的拒絕策略現象做說明，以作為設計拒絕語境教學內容的參考。

一、拒絕邀請

此類型為邀請主題的語境，這類語境最常見於學生的日常生活當中，每當下課或假日，朋友間常常互相邀約，三五成群出外用餐遊玩。此類語境設定了三種不同身分的拒絕對象，依序為朋友（拒絕吃飯邀約）、父母（拒絕同去運動的邀約）與老師（拒絕一同參加社團成果發表的活動），目的在於探討面對這三類最常接觸的對象時，華語母語者傾向使用何種拒絕策略並探討其中差異原因。

筆者依照第二節整理之策略進行語料分析後，再統計出策略使用總數。此語境兩百七十筆語料共使用五百三十六項策略。筆者將各項策略出現數除以策略總數，計算出各策略的使用頻率。如表五-2 所示，例如在所有語料中，在朋友關係的拒絕情境下，「直接說不」共計使用十三次，則將十三除以五百三十六得出百分比為二點四三，其餘以相同方式計算。此語境使用的拒絕策略共十六種，包含主體策略十二種，輔助策略四種，拒絕者類型與拒絕策略頻率如下頁表五-2 所示。

表 五-2 「拒絕邀請」語境拒絕策略表

拒絕策略	朋友		父母		師長	
	次數	比例 (%)	次數	比例 (%)	次數	比例 (%)
直接拒絕策略						
直接說不	13	2.43	15	2.81	2	0.37
否定的意願和能力			5	0.93		
間接拒絕策略						
阻礙因素	80	15	55	10.31	77	14.44
否定需求	4	0.75	2	0.37		
建議	3	0.56	7	1.31	6	1.12
讓對方放棄	2	0.37				
假同意	2	0.37	6	1.12	3	0.56
暗示			16	3	2	0.37
迴避	2	0.37	2	0.37	6	1.12
開玩笑	3	0.56	3	0.56	1	0.18
批評			3	0.56		
哲理	1	0.18				
假設	44	8.25	30	5.62	5	0.93
道歉	24	4.50	4	0.75	64	12
道謝	6	1.12			23	4.31
肯定評價	4	0.75	2	0.37	9	1.68

分析後發現，此語境主要的拒絕模式為：

(道歉)+阻礙因素+(感謝/假設)

由於此語境設定為「邀約」，為對方釋出善意邀請拒絕者一同共進晚餐，因此當受試者必須拒絕對方時，首先會傾向使用道歉的頻率來表達自己無法赴約的惋惜(道歉)。接著會向被拒絕者說明自己無法同去的原因(阻礙因素)，而這類因素通常是客觀因素，也就是所謂的好理由，有的人說明自己另有要事或是已有其他邀約在先，藉此來說明拒絕對方並不是自己的本意。最後，在提出阻礙因素之後，大部份的人會傾向使用「感謝」(感謝對方的邀約)或是「假設」策略(提出未來再次共進晚餐的邀約)再次減輕面子威脅的程度。

除了分析整體傾向使用的拒絕策略外，根據被拒絕者社會地位的不同，受試者採取的拒絕策略也稍有差異。根據三類不同身分觀察到以下幾點：

(一) 被拒絕者為朋友時

1. 直接拒絕策略的頻率：根據表五-2 可看出使用直接拒絕的頻率為父母>朋友>老師。朋友和父母的比例高出師長許多，這是由於當被拒絕者為朋友時，互為同輩，彼此之間的關係較輕鬆、親密，因此拒絕者介意面子威脅的程度相對來說會比老師來的低。
2. 開玩笑策略：同上所述的原因，由於彼此關係較輕鬆親密，因此採取開玩笑策略的頻率也較高。
3. 假設策略最多：假設拒絕策略為三者中最高。影響因素大致有二點，其一是由於語境為臨時起意的邀約吃飯，又因為邀約者為朋友，因此受試者大多認為這樣的邀約較不正式，且沒有急迫性隨時都可以再次邀約。

(二) 被拒絕者為父母時

1. 直接拒絕策略的頻率：在「直接說不」的頻率上，拒絕對象為父母的比例高出很多，詢問過受試者原因，大多都表示由於關係親密，所以說話時較不受禮節上的約束，因此感謝、道歉的頻率也比其它兩者低出很多。
2. 暗示、開玩笑策略：開玩笑策略次於朋友，暗示策略為三者中最多。

(三) 被拒絕者為老師時

1. 感謝、道歉策略頻率最高：由於當老師為被拒絕者時，受試者處於下對上、關係較不親密的拒絕語境時，此時會特別注意為對方「留面子」，因此傾向使用較多的輔助策略，試圖維持彼此良好的關係。
2. 感謝、道歉同時使用的頻率也較多：除了此兩類輔助策略的頻率最高以外，考量到拒絕者欲使語意較正式、有禮貌的目的下，這兩者同時出現在拒絕模式的比例也很高，大致有以下兩個模式：

(1) (道歉)+阻礙因素+(感謝)

(2) (感謝)+阻礙因素+(道歉)

3. 稱呼語「老師」使用得較多：Blum-Kulka 等 (1989) 認為稱呼語在言語行為中的功能是引起聽話人注意。但王愛華 (2001) 卻認為在拒絕言語行為中，稱呼語

大多用來做面子 (do face work)，及修補或損害面子。因為拒絕者在此交際中沒有必要引起被拒絕者的注意，因為被拒絕者提出請求或邀約後，正期待對方隨之而來的反應。

4. 上面我們提到在此類語境中拒絕者提出的阻礙因素多為「客觀因素」，但在被拒絕者為老師時，現象雖然同樣如此，但有時拒絕者會以額外的補充說明「特別」表達自己的身不由己，欲由此將面子威脅程度減至最小。例如：

- (1) 真的嗎？我想去!!!可是明天晚上我有先排事情了…而且實在不能改時間…還是老師我幫你找也喜歡這些活動的朋友去如何?? (Q-a-3-38)
- (2) 老師，不好意思，明天晚上我們全家要一起吃飯，我不能不去，所以應該沒辦法答應老師的邀請了。(Q-a-3-1)

二、拒絕幫助對方

此類型為「拒絕幫助對方」的具體語境，朋友、父母與老師三類的具體拒絕語境分別為「拒絕幫忙搬家」、「拒絕幫忙買東西」、「拒絕至圖書館找資料」。「請求幫忙」也是學習者日常生活中最常遇到的情形，如何得體適當地表達自己的拒絕之意又能將面子損害減至最低，也是值得學習的課題。

此語境兩百七十筆語料共使用四百六十二項策略。筆者將各項策略出現數除以策略總數，計算出各策略的使用頻率。如表五-3所示。此語境使用的拒絕策略共十五種，包含主體策略十二種，輔助策略三種，拒絕者類型與拒絕策略頻率如下表五-3所示。

表 五-3 「拒絕幫助對方」語境拒絕策略表

拒絕策略	朋友		父母		師長	
	次數	比例 (%)	次數	比例 (%)	次數	比例 (%)
直接拒絕策略						
直接說不	2	0.43	6	1.29	1	0.21
否定的意願和能力	5	1.08	5	1.08	1	0.21
間接拒絕策略						
阻礙因素	68	14.7	70	15.15	63	13.63
否定需求			6	1.29		

建議	13	2.81	27	5.84	31	6.70
讓對方放棄			4	0.86		
假同意	3	0.64			4	0.86
暗示	2	0.43			6	1.29
開玩笑	5	1.08	6	1.29		
模糊	3	0.64			1	0.21
原則	2	0.43				
迴避	4	0.86	7	1.51	2	0.43
假設	8	1.73	7	1.51	4	0.86
道歉	41	0.86			50	10.82
移情	1	0.21			4	0.86

分析後發現此類型的拒絕模式大致為：

(道歉) + 阻礙因素 + (假設 / 建議)

由於此語境設定為「拒絕幫助對方」，為被拒絕者自身有困難而需要拒絕者提供幫助。大部份受試者的回答是先使用致歉詞讓被拒絕者先為自己接下來的間接拒絕做好心理準備，接著再闡述自己無法應允的原因。最後，拒絕者常會採取「假設」或「建議」等補償行為。例如：

朋友請求幫忙搬家時，拒絕後提出假設與建議策略：

- (1) 啊...不好意思！我星期天剛好不行，其他天我可以幫你搬~ (假設)(Q-e-2-9)
- (2) 痾，也太不巧了吧！那天剛好是我例行活動的日子耶，還是我幫你叫其他人來幫你搬東西啊？ (建議)(Q-e-2-46)

老師請求幫忙至圖書館影印資料時，拒絕後提出假設與建議策略：

- (1) 老師很急嗎？我現在不太方便，可以過幾天嗎？ (假設)(Q-e-3-43)
- (2) 老師真抱歉，我這幾天正好在趕下禮拜的期中報告，我幫你問問其他同學有沒有空！ (建議)(Q-e-3-1)

根據頻率統計，直接拒絕的頻率以父母為被拒絕者時最多，多數人都會認為華人文化注重尊卑禮節，因此在晚輩拒絕長輩時通常需要特別注意禮貌，我們可以發現在「拒絕邀請」和「拒絕幫助對方」的拒絕語境中，確實在老師為被拒絕者時，受試者會採用更多的輔助策略加強禮貌程度。但是在直接拒絕的比例中，卻是以

父母的比例最高，這是為什麼呢？詢問受試者後發現，由於父母和自己具有血緣、較親密的關係，因此在拒絕時反而不必特別迂迴，以輕鬆、自然的程度（愈接近於平輩）拒絕即可，不必過於在意直接拒絕是否會對對方面子造成損害。由此可知，華人社會雖然重視階級角色應有相對應的禮節，但時至今日，許多觀念、角色的互動已讓父母與子女間的角色關係發生轉變，雙方的關係越來越緊密，角色之間的劃分也較彈性、輕鬆。

相對來說，同樣為晚輩對長輩的拒絕，但普遍來說由於親密程度較父母來的小，所以受試者對老師所採取拒絕策略的禮貌程度就比父母來的大，有以下幾點表現方式：

- （一）直接拒絕的比例最少，而且採取道歉策略的頻率最高。
- （二）由於怕直接損害對方面子，所以語句中的委婉詞較多。
- （三）大部份以稱呼詞「老師」為開頭。
- （四）在阻礙因素之後多出現建議策略，表示自己雖然無法答允幫忙，但心裡確實是想幫助對方而非置之不理的，因此提出了替代方案或是提供方法為對方解決困難。

三、拒絕購買物品

由於「購物」此一主題也是學習者在台生活最常接觸到的情境，因此設定此語境的目的是在探討在商業行為中拒絕者傾向使用何種策略，並分析各拒絕策略的現象與頻率高低，以作為設計學習內容的參考依據。

設定此語境的影響因素時，由於只欲探討華語母語者最常使用的拒絕策略為何，因此僅設定「買主」（拒絕者）與「賣主」（被拒絕者）的角色關係。

此語境九十筆語料共使用一百三十四項策略。筆者將各項策略出現數除以策略總數，計算出各策略的使用頻率。如表五-4所示，例如在所有語料中，「否定需求」共計使用二十六次，則將二十六除以一百三十四得出百分比為十九點四，其餘以相同方式計算。此語境使用的拒絕策略共六種，包含主體策略五種，輔助策略一種，如下表五-4所示。

表 五-4 「拒絕購買物品」語境拒絕策略表

拒絕策略	賣主	
	次數（次）	比例（%）
直接拒絕策略		

直接說不	11	8.20
間接拒絕策略		
否定需求	26	19.40
阻礙因素（主觀）	58	43.28
迴避（推遲）	7	5.22
沈默（暗示）	4	2.98
感謝	28	20.89

根據上表，可發現採用頻率最高的拒絕策略為「阻礙因素」，而提出的因素大多為兩類「主觀因素」，一類是針對商品本身，對於商品本身的外觀、顏色、或是價格等提出自己顧慮的理由藉此拒絕購買，另一類是提出自身主觀條件，例如身上的現金不夠等，請見下面的例子：

- (1) 可是我不喜歡這個顏色耶。(Q-c-31)
- (2) 老闆，這件衣服超出我預算了，我今天沒帶這麼多錢。(Q-c-11)

「否定需求」是指拒絕者說明自己對這項商品並無需求，例如：

- (3) 不太需要，謝謝！(Q-c-29)

「迴避策略」是指拒絕者以推遲表示當下的拒絕之意，例如：

- (4) 我考慮一下再看看！(Q-c-2)
- (5) 我先想想，待會兒再過來看。(Q-c-18)
- (6) 那我考慮一下，有需要的話再回來跟你買。(Q-c-80)

「沈默」是指拒絕者當下以沈默暗示拒絕之意，例如：

- (7) 嗯……。(Q-c-48)
- (8) ……。(答提者說明：沈默並慢慢離開)(Q-c-25)

除了上述問卷語料歸納之拒絕策略，筆者透過觀察筆記記錄之購物拒絕行為也有以下的策略與現象：

1. 轉移決定權：指拒絕者自己並沒有決定是否購買的權力，必須詢問有權利決定之第三人（此人通常不在現場），例如：

- (9) 這我不能決定耶，我要再問我媽看看。(R15)

2. 筆者發現在問卷語料中之沈默的拒絕策略，受試者通常都會在其後補充說明輔助的表情或動作等，而筆者也在觀察筆記中發現大多數採用沈默策略的拒絕者，通常會伴隨者一些輔助動作來表達自己的拒絕之意，例如搖搖手、面帶微笑略點頭或是猶豫的表情。由此可知文字表述式之拒絕問卷有時也有其侷限性，因為言

語行為不只包括話語，表情或肢體動作的輔助有時也具有重要的表意功能，以「沈默策略」為例，在此策略中輔助肢體語言的重要性即大於話語。

四、討論

以上筆者就三種不同的語境分別討論其拒絕策略的類型及現象，選定語境的原因主要是依據筆者外籍友人及學生的生活經驗，設定「拒絕邀請」、「拒絕幫助對方」與「拒絕購買物品」此三類作為研究語境。

語料分析後發現，「拒絕邀請」語境最常出現的拒絕模式為「(道歉)+阻礙因素+(感謝/假設)」；「拒絕幫助對方」語境的模式為「(道歉)+阻礙因素+(假設/建議)」；「拒絕購買物品」情境最常出現的策略為阻礙因素與否定需求，其阻礙因素的內容大多是以說明商品或買主本身的主觀因素為主，兩類拒絕策略的前後常伴隨著感謝輔助策略。

分析後的拒絕策略與模式可作為教學設計的編寫依據，以日常生活學習者最常接觸到的拒絕內容作為教學內容，希望使學生藉此學習到真實、實用的拒絕文化內容。

第四節 假拒絕策略分析

本節主要分析「拒絕關心(幫助)」、「否定恭維」與「拒絕餽贈」等拒絕語境，企圖研究華人文化中「程式類假拒絕」的拒絕策略。各部分先解說語境，再針對因身份地位差別而使用相異的拒絕策略現象做說明，以作為設計拒絕語境教學內容的參考。

在假拒絕出現的典型語境中，交際情形的發生通常需要透過多個話輪來完成，譬如在受贈的情境中，被拒絕者在接受到對方的拒絕訊息後，常常會再次贈受以試探對方的真正意圖以及加強自己欲送禮的心意，而拒絕者也會一再推辭以示禮貌。由於本文以語篇補全的問卷形式為研究方法，因此並不能觀察出拒絕雙方此種交際拔河的模式，僅針對拒絕者初次單向的回應做研究，探究受試者採取假拒絕的頻率與模式。

此外，由於假拒絕現象的「虛假性」特徵，拒絕者基於交際禮節的需求，必須違背自己的真實心意，假裝拒絕對方的請求或是幫助，因此基於書面語料的偏

限性，筆者僅能分析語料字面上的表達有無明顯的假拒絕現象，例如語料中如出現「不用了」、「沒關係」等強烈的否定之意文句出現，即視其為假拒絕現象；如語料中出現「感謝」策略，且並無前述明顯拒絕語句出現，即視其為非假拒絕情形。

一、拒絕關心（幫助）

此類型為「拒絕關心（幫助）」的語境，被拒絕者為朋友及老師，拒絕事件分別為「拒絕幫忙買晚餐」與「拒絕順路搭便車」。

此語境一百八十筆語料共使用四百項策略。筆者將各項策略出現數除以策略總數，計算出各策略的使用頻率。此語境使用的拒絕策略共十種，包含主體策略六種，輔助策略四種，拒絕者類型與拒絕策略頻率如下頁表五-2 所示。

表 五-5「拒絕關心（幫助）」語境拒絕策略表

拒絕策略	朋友		師長	
	次數（次）	比例（%）	次數（次）	比例（%）
直接拒絕策略				
直接說不	22	5.5	29	7.25
間接拒絕策略				
阻礙因素	55	13.75	76	19
感謝	68	17	70	17.5
否定需求	39	9.75	22	5.5
道歉			3	0.75
原則			3	0.75
假設	2	0.5	3	0.75
迴避策略	1	0.25	2	0.5
暗示策略			1	0.25
肯定的評價	3	0.75	1	0.25

由上表可看出在此語境中針對「朋友」與「老師」兩類被拒絕者所採用的拒絕策略並無多大差異。分析此語境中最長出現的拒絕模式為：

假拒絕（不用了／沒關係） + 〔阻礙因素／否定需求〕 + 〔感謝〕

通常拒絕者會以「不用了」(意指不用麻煩您了)或是「沒關係」來作為拒絕模式的開頭,有時拒絕者也會在此特別誇大這件事會對對方造成的不方便程度,例如:「不用了啦!這樣太麻煩老師了」或是「沒關係,我怕耽誤您的時間」。這樣句子的作用是先為對方留面子,以免自己接下來的拒絕會損害到雙方關係,而且如此回應的語句是站在對方立場設想,因此被拒絕者被拒絕時也保有台階下。接著,拒絕模式中段通常採用「阻礙因素」或是「否定需求」,說明自己不能接受對方好意的原因,最後再以「感謝」策略為補償作用。

二、拒絕餽贈

「受贈」是生活中常遇到的情況,而「送禮」尤其能代表華人社會好客、表達良善心意的傳統價值觀。在許多送禮或是收禮的場合中,常常可以觀察到某些特殊的現象,譬如華人通常認為立即接受別人的邀請或是幫助是較不禮貌的表現。因此就算心裡有接受的意願,華人還是習慣一開始假裝拒絕對方的餽贈或是提供的幫助,等到對方再次邀請或餽贈時,再接受對方的心意。

(一) 朋友贈送禮物

筆者將受贈語境分為兩種語境,一類為朋友贈與出國名產和紀念品,另一類為舅舅請客吃飯,分別探究拒絕者初次回應時的假拒絕現象與模式。針對第一類語境,九十名受試者中,三十二名在語句中明顯出現假拒絕情形,例如回應中出現「不用了啦!」、「沒關係」等語句;其餘五十八名受試者無明顯假拒絕情形,因此僅針對其回應的策略做描述與分類,詳細內容請見表五-6。

表 五-6 「拒絕餽贈(朋友贈與紀念品)」語境假拒絕現象與主要模式

分類	比例		模式	例句
假拒絕情形	32名	35.5%	〔假拒絕〕(不用了啦/沒關係) + 〔阻礙因素〕	1. 不用了啦!我平常也沒有送你什麼東西。 2. 沒關係!難得出去玩,你自己留著用

				就好。
非假拒絕情形	58 名	64.4%	[感謝]+[讚揚/謙虛準則]	1. 謝謝！你人怎麼這麼好，真貼心知道我喜歡這個。 2. 謝謝！我都沒送過你什麼，你居然還記得我。
			[感謝]+[承諾/邀約]	1. 3Q，好開心！最近我發先一家很棒的甜點店，過兩天我們一起去！ 2. 謝謝你，改天請你吃飯。
			[感謝]+[讚美禮物]	1. 謝謝!!這些東西看起來都好可愛好美味喔，太棒了！ 2. 謝謝你，看起來好像很好吃！

依上表，出現假拒絕情形比例為 35.5%，主要的模式為在假拒絕出現的語句後輔以「阻礙因素」，說明提出假拒絕的原因。無明顯假拒絕情形的比例為 64.4%，共可分為三類模式：第一類為 [感謝]+[讚揚/謙虛準則]，指在感謝策略後輔以讚揚準則或謙虛準則，最大限度地讚譽別人或是最大限度地貶低自己。第二類為 [感謝]+[承諾/邀約]，在感謝策略後釋出自己的善意，具體的表達為「承諾」或「邀約」，以此作為回應對方餽贈的感謝方式。第三類為 [感謝]+[讚美禮物]，指在感謝策略後讚美禮物，藉此讓對方有面子，同時也表達自己的感謝之意。

(二) 長輩請客

此語境設定為共餐後，長輩起身欲請客的情形。以下為假拒絕的出現頻率與

主要模式：

表 五-7 「拒絕餽贈（長輩請客）」語境假拒絕現象與主要模式

分類	比例		模式	例句
假拒絕情形	48名	53.3%	〔假拒絕〕（不用了啦／沒關係）＋讚揚準則＋建議	不用了啦！不好意思讓您破費，我來就好。
			〔假拒絕〕（不用了啦／沒關係）＋建議	舅舅，沒關係，這餐還是讓我來吧！
非假拒絕情形	42名	46.6%	〔感謝〕＋〔讚揚／謙虛準則〕	謝謝舅舅！真不好意思我這個小毛頭一直讓您請客。
			〔感謝〕＋〔承諾／邀約〕	舅舅，謝謝！下次一起去看電影換我請客吧！

根據上表分析，出現假拒絕情形為 53.3%，主要模式有兩類：第一類為〔假拒絕〕（不用了啦／沒關係）＋讚揚準則＋建議，在假拒絕語句後運用讚揚準則（最大限度地讚譽別人），最後再提出建議。另一類為省略讚揚準則，在假拒絕語句後直接提供自己的建議。無明顯假拒絕情形共占 46.6%，主要的模式亦可分成兩類：第一類為〔感謝〕＋〔讚揚／謙虛準則〕，在感謝策略後運用讚揚、謙虛準則，對最大限度地讚譽別人或是最大限度地貶低自己。另一類為〔感謝〕＋〔承諾／邀約〕，在感謝策略後提出承諾或邀約等具體方式加強自己的感謝之意。

三、否定恭維

「恭維」也是研究假拒絕言語行為的典型語境之一。華人一般在面對別人恭維的情形時，表面上直接的反應常為抗拒、不同意。例如「哪裡，哪裡。」也是此類場合經常使用的慣用語回應句。在此類的語料分析中，筆者將語料中出現「否定」與「質疑」者歸為假拒絕現象，因「否定」與「質疑」語句的出現即代表了被恭維者不贊同恭維者的具體表現；此外，筆者將語料中出現「感謝」策略且並

無明顯否定之意者歸為非假拒絕情形，以此來作為分析語料的依據。

(一) 恭維者為長輩

筆者將本語境設定為兩類，分別是朋友與長輩的恭維。此語境設定為和媽媽及幾位鄰居太太一同吃飯，在吃飯閒聊的過程中受到長輩的稱讚。以下為恭維者為長輩時假拒絕的頻率與主要模式：

表 五-8 「否定恭維（長輩）」語境假拒絕現象與主要模式

分類	比例		模式	例句
假拒絕情形	65名	72.2%	否定（否定話語／慣用語）	1. 哪裡，哪裡！ 2. 過獎。 3. 沒有啦。
			否定（否定話語／慣用語）+ 原因	1. 哪裡哪裡，還好啦！ 2. 沒有啦，我很普通啦！
	2名	2.2%	質疑 + 否定（否定話語／慣用語）	3. 有嗎？您過獎了。
非假拒絕情形	23名	25.5%	感謝 + 誇讚	1. 謝謝，您家的孩子也很優秀阿！ 2. 謝謝阿姨，您也很漂亮阿。
			感謝 + 補充說明（轉移功勞）	1. 謝謝啦！這要感謝爸爸媽媽。 2. 謝謝您們的讚美，那也是有媽媽的優良基因，才有我呢，我要感謝媽媽！

根據表五-8 分析，此語境假拒絕模式有三大類：第一類為「否定（否定話語／慣用語）」，直接以慣用語或否定語句表示自己的看法不同於對方。第二類為「否定（否定話語／慣用語）＋原因」，先以慣用語或否定語句表達自己的不同意，接著敘述其中的原因。第三類為「質疑＋否定（否定話語／慣用語）」，以質疑的話語開頭，一方面表示自己對於對方看法的驚訝，另一方面也表示自己對對方看法產生的懷疑，之後再以否定話語或慣用語作結尾。

至於此語境歸類於非假拒絕情形的模式主要有兩類：第一類為「感謝＋誇讚」，先以感謝的話語起頭表達對對方的感謝之意，之後再稱讚對方。第二類為「感謝＋補充說明（轉移功勞）」，同樣以感謝話語起頭，但其後闡述的內容是將得到讚美的功勞轉移到他人身上，最大程度地減損自己的利益。

（二）恭維者為朋友

此類情境將恭維者轉為朋友，語境設定為和一段時間不見的朋友相約吃飯。以下為此語境假拒絕的頻率與主要模式：

表 五-9 「否定恭維（朋友）」語境假拒絕現象與主要模式

分類	比例		模式	例句
假拒絕情形	61名	67.7%	否定（否定話語／慣用語）	1. 哪有，都差不多啦！你也變很多阿。 2. 還好吧。
			否定（否定話語／慣用語）＋原因	1. 沒有啦，和平常一樣阿。 2. 沒有啦。 3. 哪有阿，跟以前還不是一樣。
	4名	4.4%	質疑＋其他策略	1. 有嗎？跟以前差不多啦！ 2. 真的假的？等下那頓飯我請客。 3. 喔？真的嗎？謝謝你。
			質疑	真的嗎？

非假 拒絕 情形	20 名	22.2%	感謝 + 誇讚	<ol style="list-style-type: none"> 1. 謝啦！你也是阿！ 2. 謝啦，差你一點而已阿。 3. 謝謝，你才帥阿。
	5 名	5.5%	開玩笑策略	<ol style="list-style-type: none"> 1. 以後我每天都穿這件衣服。 2. 開玩笑，那當然阿！

根據表五-9 分析，假拒絕現象比例最高的模式有兩類：一類為否定（否定話語／慣用語）另一類為「否定（否定話語／慣用語）+原因」，與前語境結果相同。非假拒絕情形的模式主要為「感謝+誇讚」，以感謝話語作為開頭，之後再稱讚對方。

「開玩笑策略」只出現在此語境中，主要原因是因為恭維者身份的不同，此類策略大多出現在當恭維者與自己的關係較親近、無距離的時候。此外，某些客氣慣用語的使用現象，如「哪裡，哪裡」、「不敢當」、「過獎了」這些話語，在恭維者關係較疏遠時出現頻率較高，反而在關係較親近的恭維者語境中很少出現。

四、討論

本節探討了「拒絕關心（幫助）」、「拒絕餽贈」與「否定恭維」等三類特定語境中的假拒絕現象，除了探討其中的假拒絕策略使用情形之外，也歸納了相應的拒絕模式以作為教學設計之參考。以下針對各語境分析結果個別說明：

（一）拒絕關心（幫助）

此語境中針對「朋友」與「老師」兩類被拒絕者所採用的拒絕策略並無多大差異。分析此語境中最長出現的拒絕模式為：

假拒絕（不用了／沒關係）+〔阻礙因素／否定需求〕+〔感謝〕。

（二）拒絕餽贈

依贈受者不同可分為「朋友」與「長輩」。當贈送者為朋友時，假拒絕現象的主要模式為：

〔假拒絕〕(不用了啦／沒關係) + 〔阻礙因素〕

當情形為長輩請客時，假拒絕的現象看似較明顯，主要有兩類拒絕模式：

1. 〔假拒絕〕(不用了啦／沒關係) + 讚揚準則 + 建議
2. 〔假拒絕〕(不用了啦／沒關係) + 建議

(三) 否定恭維

可分為「朋友」、「鄰居長輩」兩類恭維語境。分析結果發現兩類語境假拒絕的主要模式相同，可分為兩類：

1. 否定(否定話語／慣用語)
2. 否定(否定話語／慣用語) + 原因

此外，由於恭維者角色的不同，被恭維者在回應的策略上也有一些許的差異：

1. 恭維者關係較親近時，採用開玩笑策略的頻率較高。
2. 使用制式慣用語(如「哪裡，哪裡」、「不敢當」……等)給人較客氣的感覺，因此出現在關係較不親近，雙方關係較有距離的恭維者時的頻率較高。

第五節 拒絕言語之語用形式分析

本節主要根據問卷語料內容從稱呼語、詞彙、句法手段等幾個方面來分析拒絕言語行為的表層策略。

一、詞彙

由於拒絕本身是一種威脅面子、不禮貌的言語行為，因此拒絕者常常迴避或是試圖緩和這種本質上不禮貌的回應，以下幾類詞彙皆有使語氣婉轉或是使含意模糊、或是加強拒絕理由的真實性等功能，以避免直接傷害對方子，維持良好的交際關係。

(一) 稱呼語

筆者從語料分析中發現，當拒絕者處於下位或晚輩的相對地位要拒絕上位時，

此時的拒絕語句多帶有稱呼語。例如下面的例子：

- (1) 老爹，今天不行，我們明天一起去好不好？(Q-a-2-9)
- (2) 爸爸，可是現在太陽很大又很熱，我們還是一起在家看 DVD 吧。(Q-a-2-23)
- (3) 老師抱歉，明天晚上我已經有先預定活動了。(Q-a-3-15)
- (4) 老師對不起！剛好我家裡有事……所以沒辦法過去。(Q-a-3-23)
- (5) 舅舅，不用了啦！我去付就好。(Q-b-2-1)
- (6) 舅舅，今天讓晚輩做東吧！(Q-b-2-18)
- (7) 媽，我現在沒空，叫爸爸買好不好？(Q-c-2-4)
- (8) 媽，我現在急著出門，不能幫你買耶。(Q-c-2-34)
- (9) 老師不好意思，我也有要事在身。(Q-c-3-12)
- (10) 老師，我今天不行，若下星期可以嗎？(Q-c-3-71)

Blum-Kulka 等(1989)認為言語行為中稱呼語的功能是引起聽話人注意，但從實際語料中來看，請求人提出回應之後，必然專注於對方的回應，因此「引起聽話人注意」功能的適用性並不大。王愛華(2001)認為在拒絕言語行為中，稱呼語的功能大多用來做面子(do face work)，及修補或損害面子。考量交際關係與相對的角色地位，稱呼語的功能應為「表達敬意」與「做面子」較適當。

(二) 緩和語

這類詞語的作用可用來緩解面子威脅的程度，並減輕其負面的影響，包括以下幾類詞語：

1. 減輕程度的詞語：指語句中的程度副詞，通常用來減輕事情影響的程度。例如「有點、稍微、比較」等：
 - (11) 老師，我明天晚上有點事，真的很抱歉。(Q-a-3-58)
 - (12) 有點貴耶，便宜一點我會考慮！(Q-c-43)
 - (13) 我有點事情耶。(Q-a-1-90)
2. 加強程度的詞語：指語句中的程度副詞，作用在於加強意願或事件的真實性以表明自己的誠意。例如「非常、真的、實在」等：
 - (14) 太棒啦！很想和妳去吃，可是今天答應家人要回家吃飯。下次一定去！

(Q-a-1-14)

(15) 老師不好意思，我今天比較忙，真的抽不出時間，XXX 今天可能有空，可以請他幫忙。(Q-e-3-79)

3. 表示模糊的詞語：指拒絕者對話語內容表示猜測、不確定，或是說話人為了避免激怒對方而使用一些模糊不清的詞語，例如「恐怕、可能、不一定、應該、好像、我想……」等：

(16) 我晚上有事，可能要改天囉。(Q-a-1-21)

(17) 老師，不好意思，明天晚上我們全家要一起吃飯，所以應該不能去了。

(Q-a-2-1)

(18) 不好意思，我那天沒空耶。可能要麻煩你找別人幫忙，對不起喔。(Q-e-1-56)

4. 表達停頓、躊躇之詞語：這類詞語通常沒有具體的語意，只有表示說話人不願意拒絕或是猶豫不決的語用功能，例如：

(19) 痾……可是那天我不行，我幫你問問其他人可不可以。(Q-e-1-49)

(20) 下禮拜天，嗯……我想看看，好像有點困難。(Q-e-1-68)

(21) 嗯……我在考慮一下，謝謝你。(Q-c-56)

5. 語尾助詞：沒有具體的語意，作用在表達緩和或輕鬆的語氣，降低面子威脅的程度。例如「囉、吧、啦……」等：

(22) 可是我星期天剛好有事耶，sorry 啦… (Q-e-1-39)

(23) 我還有很多報告要趕，沒時間去，下次啦！ (Q-a-2-36)

(24) 喔~我下午想在家休息，你找媽陪你去吧！ (Q-a-2-85)

6. 表示主觀意願或決心的詞語：例如「會、一定、絕對……」等：

(25) 啊!!我很想幫您忙，如果您約前一天或後一天我一定幫您。那天我真的有事，很抱歉啦！ (Q-e-1-14)

(26) 明晚正好有事，下次一定到。(Q-a-2-45)

(27) 真不好意思，下次一定讓我請。(Q-b-2-84)

二、句法手段

除了詞彙分析之外，拒絕語料中也有下面幾類常出現的句式。

(一) 疑問句：通常使用於「假設」策略。假設策略通常出現於主體策略之後，拒絕者提出未來可行的方案作為補償作用，常以疑問句的方式呈現。此類句型通常具有緩解面子威脅程度的效用，因為拒絕者將決定權轉移給被拒絕者，使其有選擇的餘地。例如：

- (28) 我今晚有事，是否可以下次再約？(Q-a-1-71)
- (29) 好啊！我最喜歡吃美食了，今晚我剛好有別的事，改天行嗎？(Q-a-1-76)
- (30) 今天已經很累了，明天再出去走走好不好？(Q-a-2-53)
- (31) 我現在在忙耶，可以晚點再買嗎？(Q-e-2-35)
- (32) 我那天不方便耶，不然改天可以嗎？(Q-e-1-13)

(二) 肯定句：同常出現於拒絕者表達主觀意願或決心時，句中常有「一定、肯定……」等詞語，例如：

- (33) 老師如果明天課餘時間方便，一定去看。(Q-a-3-63)
- (34) 真不好意思，可是我有事了，下次老師約我一定去。(Q-a-3-84)

(三) 省略、縮略結構：指拒絕者為了緩和語氣避免直接衝突，因而省略了話語中的某部份內容，例如：

- (35) 我晚上已經跟人有約了，所以……。(Q-a-1-20)

(四) 重複：指拒絕者重複被拒絕者的請求（或部份重複）。

- (36) 下禮拜天？可是我下禮拜天剛好沒空耶……。(Q-e-1-32)
- (37) 下禮拜天，嗯……我想看看，好像有點困難。(Q-e-1-68)

三、其他現象

除了詞彙、句法手段的表現特徵外，語料中還可觀察到其他關於文字語言運

用的特殊現象。

(一) 語碼轉換 (code switching) : 語碼轉換指的是說話者在同樣的會話裡使用兩種或兩種以上的語言成分。例如：

(38) 我今天有約了, sorry~ (Q-a-1-70)

(39) Sorry, 那天有事, 下次能否提早 tell me, 感恩。(Q-a-3-57)

(40) So sweet~ (Q-b-1-27)

(41) Thanks! (Q-b-1-48)

(42) Sorry, 那天我不在台北耶! (Q-e-1-34)

(二) 標點符號的作用: 標點符號的使用可使語句生動, 達到舒緩或加強說話者語氣的作用。有時拒絕者傾向重複使用標點符號表示語氣的再次加強。例如：

(43) 哈哈!!!謝謝!!!我有叫別人幫我買了。我有需要再麻煩您! 真的太棒啦~~ (Q-f-1-14)

(44) 嗯...沒關係, 我等一下自己去買就好了, 謝謝喔! (Q-f-1-4)

(45) 我禮拜天公司有事, sorry~~~ (Q-e-1-70)

(46) 哇!!!謝謝!!!這禮物好棒喔!!! (Q-b-1-53)

(47) 太棒啦!!!很想和妳去吃, 可是今天答應家人要回家吃飯。下次一定去!!!! (Q-a-1-14)

(三) 網路語言的使用: 網路語言指的是在網路交流中使用的媒體語言。出現的形式主要為音譯詞與符號表情兩類。例如：

(48) 我今天剛好有事, 不然下次再一起去吃好嗎 :D (Q-a-1-36)

(49) 3QQQ! 真是太愛你了。(Q-b-1-63)

(50) 屋喔~~你就甘心耶! (Q-b-1-26)

(51) 西里不干嫌啦~ (Q-d-2-76)

(52) 哪裡, 大家都很漂亮啊 XD (Q-d-1-35)

第六節 小結

本章第一節為受試者背景資料分析。第二節闡述了語料分析的依據以及語料

中出現的拒絕策略類型。第三節針對特定情境分析間接拒絕策略，歸納出「拒絕邀請」、「拒絕幫助對方」、「拒絕購買物品」等三類情境大致的拒絕模式。第四節針對「拒絕關心（幫助）」、「否定恭維」與「拒絕餽贈」的情境進行假拒絕現象探討，結果發現三類語境有一定的比例出現假拒絕現象，且因語境內容不同，拒絕模式也有些微的差異。第五節分析了拒絕的語言形式，主要從詞彙、句法手段還有一些特殊的語言現象來觀察其中可歸納的特點。

此外，筆者發現到針對社會距離、關係遠近的不同，拒絕者在採取拒絕策略與語言現象的表現上也有一定的影響，例如同樣為長輩，直接拒絕的比例在父母的頻率比師長來的多，詢問受試者原因是因為父母的關係較親近，如果交際雙方的關係緊密，則可以忽略被拒絕者的面子。「開玩笑策略」的使用同樣也常出現在朋友、父母間的拒絕交際，拒絕對象為老師時則較不被採用。社會距離對語言形式的使用也有影響，例如拒絕長輩時通常會以稱呼語置於句首，表達敬意並給對方留面子。語碼轉換、標點符號的重複使用及網路語言的使用，在朋友、父母間的拒絕也較常出現，筆者認為其原因是由於這些表現方式給人一種較輕鬆、不太正式的感覺，所以在面對較嚴肅、有距離的拒絕對象時，拒絕者會傾向避免出現這種表達方式。

第六章 教學應用

筆者根據研究結果與分析，試圖從教學應用的角度出發，嘗試設計相關的教學內容。第一節為現行教材檢視，分析了《新版實用視聽華語》、《遠東生活華語》、《說話得體》及《什麼時候說什麼話》此四類教材中出現的相關拒絕內容，並分析其拒絕語境和策略。第二節為教學啟示與應用，透過教學內容的設計提供相關的教學建議。第三節為小結。

第一節 現行教材檢視

本節將分析綜合教材—《新版實用視聽華語》、《遠東生活華語》與學習輔助教材—《說話得體》、《什麼時候說什麼話》等四類教材，分析教材中關於拒絕言語行為的內容語境以及相關的拒絕策略、學習內容。

一、《新版實用視聽華語》內容檢視

(一) 編輯要旨與教材類型

《新版實用視聽華語》全教材共五冊，教材理念融入了美國大學委員會宣布的 AP(Advance Placement) 華語測驗計畫，即以五大目標：1. 溝通 (Communication)，2. 文化 (Culture)，3. 多元 (Connection)，4. 辨思 (Comparisons)，5. 實用 (Communities) 編寫學習內容。教材內容從日常生活出發，涉及了實際生活用語、校園活動、日常生活話題等，第四冊開始則介紹了中華文化之特質與風俗習慣，包含了社會、歷史、地理、人情世故等學習主題。每冊教材所包括的內容大致有：1. 課文、對話；2. 生字、生詞及用法；3. 語法要點及句型練習；4. 課室活動；5. 短文；6. 註釋等六個部份。

此教材為綜合型教材，強調學習者聽、說、讀、寫的學習，取材生活化，學習主題多元，與《遠東生活華語》俱為學習人數最多的教材。

(二) 拒絕言語行為學習內容分析

針對《新版實用視聽華語》進行相關內容分析，發現教材中共出現了 27 處拒絕言語行為的內容，其中課文占 23 處，生詞、語法例句各占兩處。詳細的類型與分布請見下頁圖六-1。

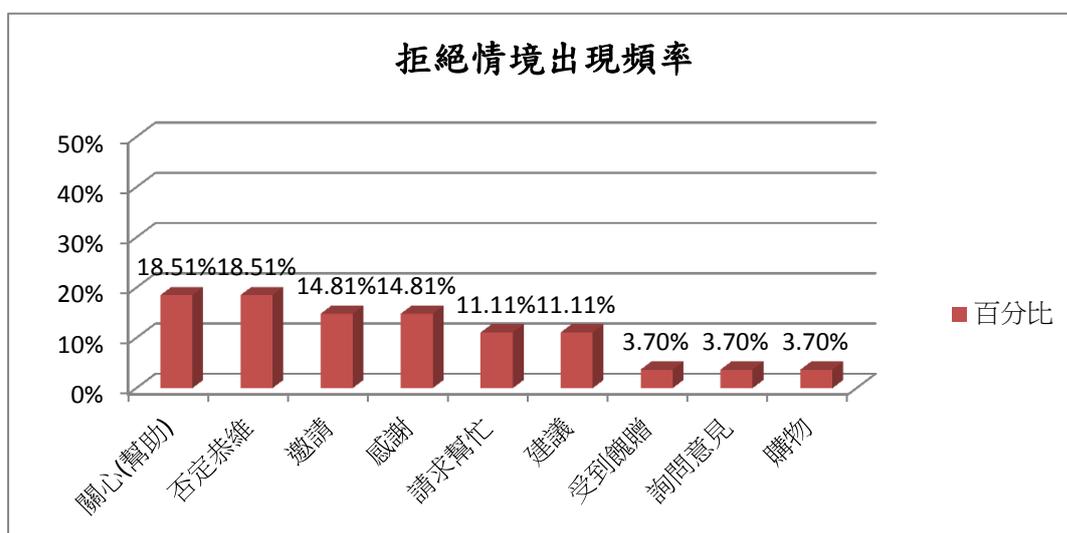


圖 六-1《新版實用視聽華語》拒絕情境出現頻率

出現的拒絕內容共九大類，拒絕情境出現頻率的計算是將各語境出現的次數除以總拒絕語境的出現次數，例如「拒絕關心（幫助）」語境出現了五次，則將五除以二十七，得出此語境出現頻率百分比為十八點五一。此系列教材以「拒絕關心（幫助）」與「否定恭維」的頻率最高。針對拒絕策略的使用頻率，請見下表：

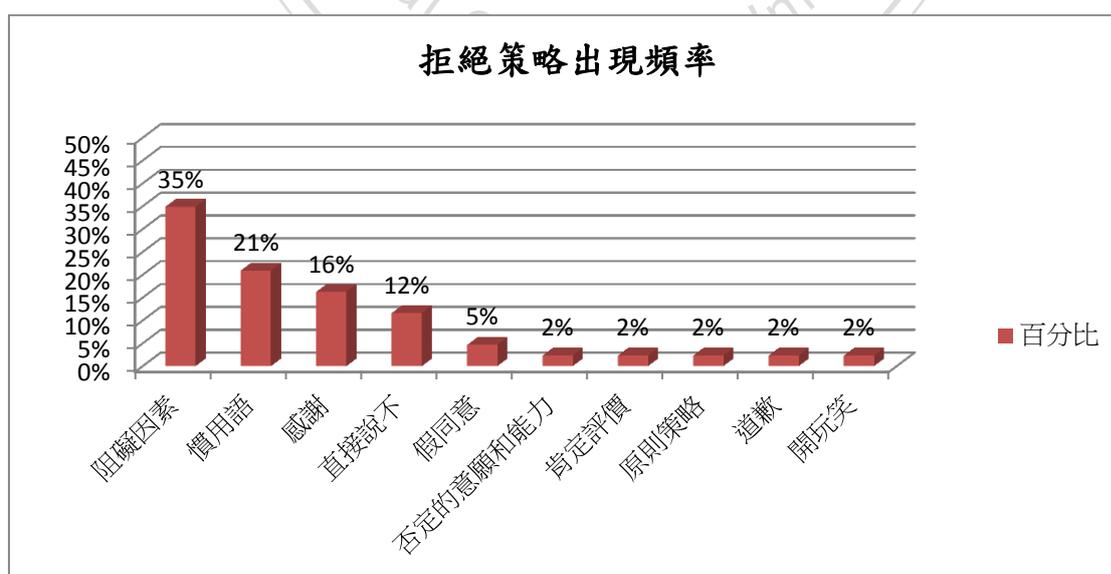


圖 六-2《新版實用視聽華語》拒絕策略出現頻率

拒絕策略出現頻率的計算是將各拒絕策略出現數除以總拒絕策略的使用次數。根據上表統計，可發現最常出現的拒絕策略為「阻礙因素」、「慣用語」和「感謝」。最常出現的拒絕形式為：〔直接說不〕＋〔阻礙因素〕。此外，因為在拒絕類型中「恭維」的比例很高，而其常對應的拒絕策略為使用慣用語，例如下頁的例子：

建國：叔叔，偉立的中文講得很好吧？

叔叔：嗯，好極了，聽起來跟我們差不多了！

偉立：哪裡，哪裡，您太誇獎了！聽建國說，您這次是來開會的。

（《新版實用視聽華語》，第四冊，第九課課文，頁 220）

「哪裡，哪裡。」為華人社會中面對他人讚美時常會使用的慣用語，此句在恭維語境中出現的比例也非常高。

二、《遠東生活華語》內容檢視

（一）編輯要旨與教材類型

《遠東生活華語》全教材共三冊，每冊共十二課，每課的內容包括本課學習目標（包括生詞與語法要點）、課文、生詞、注釋、文法、聽力練習、綜合練習、實用語料等。教材宗旨在前言中提到：

本教材是以真實生活語料為主，讓學生學習有意義的華語文，在聽、說、讀、寫四項語文能力上，都能達到與人溝通的目的。因此在語音、語法、語意與語用上，均考慮到學生語言習得的因素，加強認知能力的練習，以期達到以華語文為第二語言學習的目的。

由此可知此教材為一綜合型教材，強調聽、說、讀、寫四項語言技能的學習並進，教材中也融入了語用學習內容。本教材也強調是以真實語料為主，讓學生能學習真實的華語文內容，進而達到與人溝通的目的，因此，本書中有關拒絕語料的內容，也值得學生加以學習，並可作為爾後教材內容延伸編寫的參考！

(二) 拒絕言語行為學習內容分析

筆者分析教材後發現，三冊中在課文、文法練習的部分共出現了 56 處拒絕言語行為的學習內容，其中在課文對話中出現的共 8 處，在文法練習中出現的共有 48 處。教材中並沒有針對拒絕言語行為主提的學習內容，只是零星散佈在課文對話或是文法練習的例句中。關於拒絕情境的類型，請見下圖六-3：

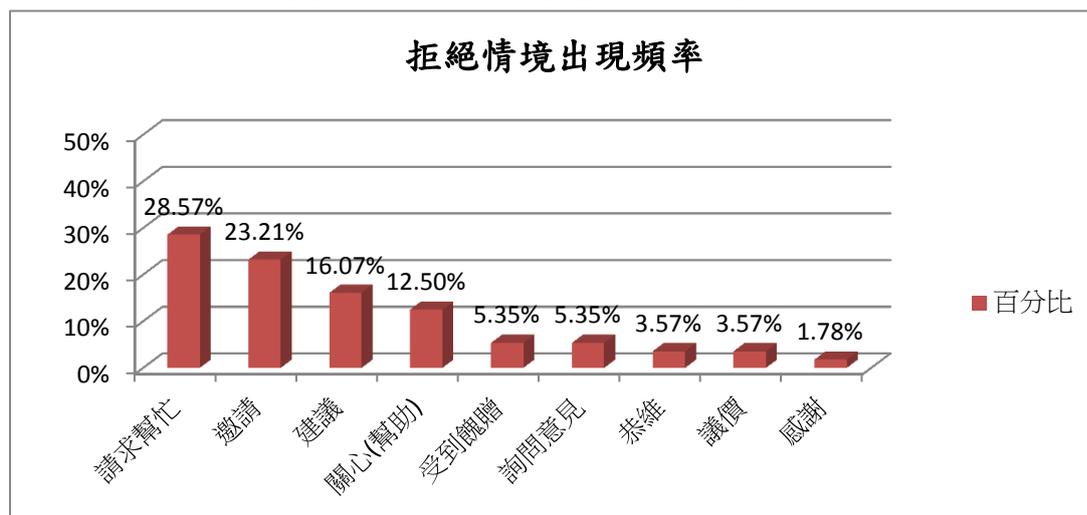


圖 六-3 《遠東生活華語》拒絕情境出現頻率

由上面的圖表可以看出，出現頻率最高的拒絕情境主要有四大類，依序為「拒絕幫助對方」、「拒絕邀請」、「否定建議」、「拒絕關心（幫助）」等，其他拒絕策略所占的比例較少。此外，除了出現的拒絕情境外，相應拒絕策略共計 100 個，以下為出現的拒絕策略頻率統計：

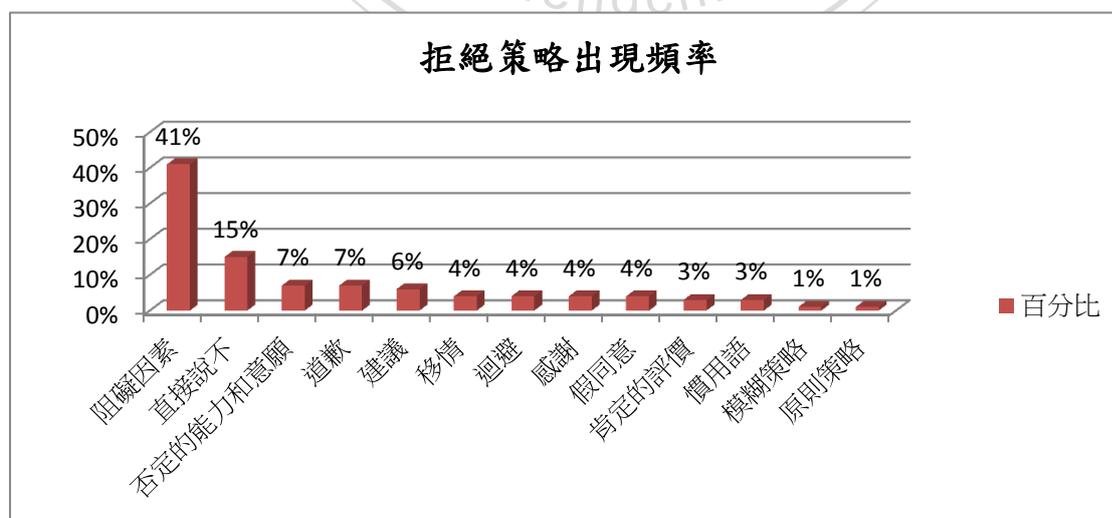


圖 六-4 《遠東生活華語》拒絕策略出現頻率

根據上圖，可以發現本教材中出現的拒絕策略有十三類，其中最常出現的拒絕策略主要是「阻礙因素」，「直接說不」的直接拒絕策略次之。此外，最常出現的拒絕形式有以下兩類：

一、〔直接說不〕+〔阻礙因素〕。例如：

王：這些山茶花很漂亮。我們買一些回去吧。

李：唉呀，不行。我先生對花過敏。我不能買回去。

（《遠東生活華語》，第二冊，第十七課文法練習，頁 279）

二、僅出現阻礙因素。例如：

王：我最喜歡喝啤酒了。再給我一罐。

李：你別再喝酒了，要不然你的肚子會越來越大。

（《遠東生活華語》，第二冊，第十七課文法練習，頁 279）

由於教材編寫時，除非是新的學習詞彙，否則內容是以學生已學過的詞彙做為優先考量，才不會造成學生的學習負擔並造成對內容理解的困難。此外，由於大部分的拒絕內容出現在文法練習中，考量到以練習語法點為主要目的，故編寫時更會避免出現新的詞彙，因此才造成拒絕策略的集中使用，如「不行」、「不必」等直接拒絕詞彙，是學生初學時就已習得的詞彙，故選用此類詞彙編寫內容更不會造成學生的學習負擔。

三、《說話得體》內容檢視

（一）編輯要旨與教材類型

《說話得體》是為美國高中中文三、四年級或大學程度 AP 中文課學生設計的聽說教材，目的是強化口語表達的訓練。全書共分 8 個單元 16 課，以 16 個語言功能主題銜接了 64 個場景，包含了問候、告別、介紹、推薦、詢問、要求、拒絕、接受、告誡、建議、許諾、致歉、同情、安慰、恭維、抱怨，皆為日常生活中常遇到的語言情境。編寫理念是以學生為中心組織課堂教學，以交際任務為基

點引導學生。

本書各課包含五個部分：常用詞句、情景對話、看圖說話、小品表演和練筆。各課對話部分都有四個層次的對話：基本用法、實用用法、複雜用法和特殊用法，根據了「外語學習五個階段準則」的前四個準則所編排，同時也體現了 Vygosky 有關學習的「近側發展區間」理論(the Zone of Proximal Development, 簡稱 ZPD)。

(二) 拒絕言語行為學習內容分析

本書第四單元第一課為「拒絕」，第一部份為「常用詞句」，列出了 20 個拒絕情境中常會使用的句子，以及相對可作回應的句子參考，以下為 20 個句子的拒絕策略整理，共出現了 9 種拒絕策略，以「阻礙因素」出現的頻率最高：

表 六-1 《說話得體》「常用詞句」拒絕策略出現頻率

編號	常用詞句	使用的拒絕策略
1	不。	直接說不
2	不必破費了。	直接說不
3	對不起，不可以。	抱歉＋直接說不
4	謝謝你的好意，不過我已經吃過午飯了。	感謝＋阻礙因素
5	我看免了吧。(我看算了吧。)	阻礙因素
6	我能不能不回答？	迴避策略
7	不行阿，我自己得用。	直接說不，阻礙因素
8	無功不受祿，這怎麼可以呢？	慣用語策略
9	錢我不能收，(你的)情我領了。	否定的意願和能力
10	真遺憾，我已經跟別人約好了。	抱歉＋阻礙因素
11	我很願意去，不過現在我必須做功課。	移情＋阻礙因素
12	很抱歉，這個商品暫時缺貨。	抱歉＋阻礙因素
13	真不好意思，這張桌子已經有人訂位了。	抱歉＋阻礙因素
14	如果你們堅持這個價格，我們很難成交。	阻礙因素
15	現在談這種問題，恐怕還為時過早。	阻礙因素
16	今天看來不太可能，不打擾了，改天再說吧。	阻礙因素＋假設
17	坦率跟你講，我不會讓我女兒嫁給你。	直接說不
18	你還是另請高明吧。	建議
19	這一次我不能滿足你的要求。	否定的意願和能力
20	我是力不從心，愛莫能助。	否定的意願和能力

(《說話得體》，頁 87-89)

課文第二部份為「情景對話」，設計了四種情境的拒絕對話，對話前皆說明了人物關係和情景說明，讓學生在學習時更能體會拒絕雙方的關係、情境對拒絕內容不同的影響。下頁整理了四類出現的情境與相應的拒絕策略：

表 六-2 《說話得體》「四大情境」拒絕策略出現頻率

對話主題	語境說明	拒絕策略
(一) 恕不遠送 (關心(幫助))	人物：主人、客人	1. 直接說不 2. 阻礙因素 3. 假設
	關係：在兩位老朋友之間	
	情景：在朋友家	
(二) 看你怎麼辦 (請求幫忙)	人物：同學甲、同學乙	1. 直接說不 2. 阻礙因素
	關係：在兩位同屋之間	
	情景：在宿舍	
(三) 情我領了 (邀請)	人物：高年級學生、新來的中國學生	1. 阻礙因素 2. 抱歉 3. 原則策略
	關係：在兩位學生之間	
	情景：在學校	
(三) 銷售代理 (詢問意見)	人物：代理商、銷售部經理	1. 肯定評價 2. 阻礙因素 3. 假同意
	關係：在部門經理和代理商之間	
	情景：在公司營銷部門	

(《說話得體》，頁 89-95 整理)

第三部份為「看圖說話」，請學生看圖(為描述拒絕事件的圖)敘述故事，主要目的是訓練學生口說的能力。第四部份為「小品表演」，請學生運用學到的新詞、新句，根據十類拒絕情境的說明創作對話小品，十類拒絕情境說明請見下表六-3。第五部份為「練筆」，請學生寫一篇短文，主題為「無法應邀看歌劇的回條」。

表 六-3 《說話得體》「小品表演」十類拒絕情境說明

學習提示：學生創作對話小品時盡可能使用本單元列出的和學生學到的新詞、新句。小品主題選擇應該得到老師首肯，以免重複。

對話地點(時間)	對話情景	對話者之間的關係
1 在大學宿舍裡	拒絕借新車讓朋友去約會	在兩位同屋之間
2 下課以後	考試失敗，婉言謝絕老師約請談話	在老師和學生之間
3 在飯館餐桌上	拒絕共享桌子	在兩位陌生人之間
4 在電話裡	婉拒看電影的邀請	在兩位剛認識不久的朋友之間
5 考試時	不讓同學借用你的課堂筆記	在兩位同學之間

6	在街上	拒絕窩藏來歷不明的包	在兩位朋友之間
7	在教室裡	拒絕考試作弊	在兩位同學之間
8	在美國華人家庭	拒絕學中文	在父母與子女之間
9	在旅館	拒絕提供服務	在旅館老闆與顧客之間
10	在警察局	拒絕回答任何問題	在警察與犯罪嫌疑人之間

分析本教材內容，歸納出值得學習應用的三點：

1. 提供常用句供學生參考：除了課文情境中出現的生詞外，在課文最初及提供了學生相關語境會用到的句子，學生可實際應用在具體語境中，增加練習機會。
2. 課文情境多元，注重拒絕言語行為中社會距離、情境的影響因素：課文提供了四類拒絕語境，每則語境開始前也對人物關係和情境做說明，讓學生有意識地瞭解到其中的不同。
3. 「小品表演」的部分，提供了十類拒絕語境，語境說明包含了「對話地點、時間」、「對話情景」、「對話者之間的關係」，學生可從中自由選擇做練習，也可與同學角色扮演，模擬在真實情境中的拒絕言語行為。

除了上述三點，教材中也略有美中不足之處。例如教學內容不夠深入，語境和社會地位之間拒絕策略的適當性必須靠教師從旁輔助說明，學生若自行學習可能很難體會。對於有些拒絕策略可以做深入的說明，例如移情策略可以釋出善意，有效地緩解雙方面子的威脅程度，此類型的策略這就很值得學生深入學習。此外，有些慣用語，例如「哪裡，哪裡。」也是面對恭維時常使用的策略，這部分也可多作文化意涵的解說。

四、《什麼時候說什麼話》內容檢視

(一) 編輯要旨與教材類型

《什麼時候說什麼話》最初是為哈佛北京書院一對一的單班對話課而設計編寫的。此教材涉及了語言教材和教材編寫中常被忽視的重要課題—言語行為。編輯者認為學生如果不會或不能在特定的環境中說該說的話（或不說不該說的話），那麼不但無法交際，可能還會產生負面的後果，因此「語用」是此書重要的編寫內容。本書力圖創造出一種「以言語行為為綱，同時兼取情景導入」的方法，希

望為語用教學帶來突破。

本書共 16 課，每課包含一個言語行為主題，依序為問候、感謝、道歉、邀請、請求、答應許諾、拒絕、詢問、贊同、否定否認、讚賞表揚、不滿、批評、安慰、說服勸說和猜測等。

(二) 拒絕言語行為學習內容分析

「拒絕」編於本教材第七課，課文內容包含了四個拒絕情景供學生參考學習，各情景非以對話方式呈現，僅有一語境說明，語境說明後有相應的回答參考，四類情景內容整理如第 93 頁表六-4。

本教材同樣包含了許多拒絕情境內容，學習者可依不同情境提供的回應句子來學習相關的內容。但教材的編排上有幾點可討論之處：

1. 編輯要旨指出本書涉及了「言語行為」此一重要的教學課題，但在內容上似乎沒有突出此部份的教學重點。
2. 教學內容略顯貧乏，僅安排四個拒絕語境的說明與相應可以學習的句子，並無其他說明或練習。
3. 同上點，除了學習內容略顯貧乏外，也缺乏針對學生輸出練習的部份，無法有效驗收學生的學習狀況。
4. 情景非以對話方式呈現，僅以一句描述性的話語帶過。相關拒絕語境資訊的缺乏，使學習者無法具體地學習並且比較不同語境間拒絕言語行為運用的差異。

五、討論

分析各類教材結果可知，現行普遍採用的綜合型系列教材中並無關於「拒絕」此單一主題的教學內容，許多拒絕內容出現的地方皆散布於課文、生詞例句和語法練習中。教師在進行教學時，由於內容並未被突顯，教師也很容易忽略之中值得教學的交際現象與策略。基於語用交際對語言學習的影響，「拒絕」此一主題卻實有必要被單獨提出、重點教學。總結以上教材分析結果，建議相關教學內容的編寫重點如下面幾點：

1. 以真實生活中的情景帶入教學，以對話方式呈現內容，並對語境有詳細的輔助說明，如交際人的社會距離、場合、事件類型等。

2. 教師可嘗試從常用的拒絕策略與拒絕形式教學，讓學生具體地認識不同語境間拒絕策略的差別，並在自我運用時也能有較深的認識。
3. 強調輸入與輸出並重，編寫學生練習內容。因為言語行為強調語用，即是真實語言的運用，因此學生能得體地實施拒絕言語行為才是教學的主要目的。
4. 教師應對相關學習內容有一定的瞭解。因教師對內容認識的多寡也牽涉到教學過程與學習成效，因此教材編寫上除了以學生為出發點外，也應該在課本或是教師手冊中增補讓教師能深入瞭解的提示與說明。



表 六-4 《什麼時候說什麼話》拒絕情景與拒絕策略整理

對話主題	語境	參考回答 (怎麼說)	拒絕策略
情景一： 謝絕晚會邀請	語境說明： 朋友邀請你參加他的 晚會，你謝絕。	1. 實在不好意思，我已經另有安排了	1. 阻礙因素 2. 感謝 3. 假設 4. 迴避
		2. 真不巧，我已經另有安排了，下次吧？	
		3. 你的好意我心領了，可是實在沒時間。	
		4. 現在說不好，回頭再說吧。	
		5. 我現在沒法給你一個確定的回答，要不到時候再說吧。	
	語境說明： 朋友見你猶豫，繼續勸 說，你直接拒絕。	1. 說實在的，真的不行。	1. 直接拒絕 2. 抱歉
		2. 對不住了，我真去不了。	
		3. 真抱歉，我實在抽不出身來。	
	語境說明： 朋友終於放棄了。	1. 好吧，就當我沒說吧。	
		2. 算了，你看著辦吧。	
3. 你能來就來，不能來就算了吧。			
情景二： 幫不上忙	語境說明： 朋友讓你幫她找份工 作，你幫不上忙。	1. 我希望能幫上你的忙，但我真沒辦法。	1. 否定的意願和 能力 2. 慣用語 3. 移情 4. 建議 5. 抱歉
		2. 這件事我恐怕幫不上什麼忙，要不你再找別人問問？	
		3. 對不起，這件事我恐怕要讓你失望了。	
		4. 抱歉，我是心有餘而力不足阿。	
		5. 對不住了，我真是愛莫能助阿。	
		6. 對不住了，我無能為力阿。	
		7. 你別跟我開玩笑了，我哪兒有這麼大本事啊？	
	怎麼回答	1. 沒事兒，不行就算了。	
2. 是這樣啊，對不起，我不太了解情況。			

		3. 沒關係，給你添麻煩了，我自己再想想辦法。	
情景三： 拒絕別人的詢問	語境說明： 朋友聽說你的女朋友和你分手了，問你詢問情況，你不想多談。	1. 這件事一句兩句說不清，還是算了吧。	1. 阻礙因素 2. 建議
		2. 說來話長。	
		3. 一言難盡，還是談點兒別的吧。	
情景四： 謝絕主人的挽留 (關心(幫助))	語境說明： 你去朋友家玩兒，臨別前朋友留你在家吃飯，你謝絕。	多謝，不了，以後有機會吧。	1. 直接拒絕 2. 感謝 3. 假設
		1. 謝謝，不用了。	
		2. 謝謝，不必了。	
	語境說明： 如果朋友提出送你回家，你謝絕。	3. 你的好意我心領了，不麻煩了。	1. 直接拒絕 2. 感謝

第二節 教學啟示與應用

本節首先介紹受試者之背景資料，並針對六類語境分析其學習意願，以作為教學內容設計之主題。

一、學習需求分析

(一) 受試者背景資料

參與本研究學習者學習需求問卷及訪談者共有 6 名，以下為受試者基本資料：

表 七-1 受試者背景資料

編號	性別	國籍	年齡	學習中文時間
Z1	女	韓國	36 歲	9 年
Z2	女	韓國	34 歲	3 年
Z3	男	美國	26 歲	2 年
Z4	男	加拿大	30 歲	5 年
Z5	女	美國	26 歲	2 年
Z6	男	美國	25 歲	2 年

(二) 欲學習語境意願排序

問卷訪談中詢問受試者最常遭遇何種拒絕情況，頻率最高為「拒絕邀請」語境，共有三名受試者。而在「拒絕邀請」語境中，拒絕者過於間接、委婉的回應會造成學習者無法正確理解對方真正意願，造成交際上的困難。

問卷中也特別安排了排序學習意願的題目，受試者依其想學習的內容，由意願最高依次排序至意願最低者。分析時意願為高的分數為 6，第二高的為 5，依次至意願最低者得一分，下頁為各語境總分：

①	②	③	④	⑤	⑥
拒絕邀請	拒絕幫助對方	拒絕購買物品	否定恭維	拒絕餽贈	拒絕關心(幫助)
33	30	20	22	12	18

依統計結果，在間接拒絕與假拒絕現象中學習意願最高的分別是「拒絕邀請」與「否定恭維」兩類語境，本研究即嘗試以此兩語境為例設計相關的教學內容。

二、教學應用與設計

本部分依據研究整理出的拒絕策略與模式提出一些教學上的感想，主要可分成兩部分，第一部分為教學建議，包含了依據常用拒絕模式所設計出的教學方法以及根據拒絕者真實心理可採用的拒絕策略表達方法；第二部分為根據學習者學習意願設計出的教學內容案例。

(一) 教學建議

主題一：拒絕模式導向的教學

根據第五章第三節「拒絕邀請」語境的語料分析結果，可發現「歉意+阻礙因素+(感謝/假設)」為頻率最高的拒絕模式。主要表現的策略是「歉意+阻礙因素」，感謝與假設策略則是選擇性的出現。此拒絕模式是以表示歉意的話語作為預備行為，藉此來引導居後的拒絕語，而語料中常見表示歉意的句子有「對不起」、「不好意思」和「抱歉」等。在此種拒絕模式中，拒絕者在主體策略之後有時會省略了因為阻礙因素而表示沒辦法答允的話語，例如下面的例子(句子畫線處可省略)：

- a. 不好意思！我今天晚上要和家人吃飯。
- b. 不好意思！我今天晚上要和家人吃飯，所以沒辦法和你去看電影了。

以 a、b 例相比較，可知 b 例相對來說是較完整的拒絕話語，因為出現了原因(阻礙因素)，也出現了回應邀請者問題的明確語句(所以沒辦法...)。在教學時，教師可以在此處多作說明，除了介紹相對完整的拒絕模式，也說明因為基於禮貌因素，所以 a 例在日常生活出現的比例也不在少數。

以「歉意+阻礙因素+(感謝/假設)」為例，在教學時教師可先歸納此類模

式可能的表現形式，如以下：

- (1) 歉意+阻礙因素
- (2) 歉意+阻礙因素++ (感謝/假設)
- (3) 歉意+阻礙因素+ (所以不行/不能/沒辦法…)
- (4) 歉意+阻礙因素+ (所以不行/不能/沒辦法…) + (感謝/假設)

接著，教師可從各個拒絕策略的表現內容分別進行教學說明。

1. 表達歉意的策略

在語料中「對不起」、「抱歉」、「不好意思」是最常見、可用來表示歉意的語句。華語母語者在日常交際中不自覺地會依據不同的語境、場合、事件而選取不同的語句來做表達，但對於華語學習者來說，區別此三類語句的適當使用時機可能是種困擾。楊雪(2012)在其對拒絕功能項目的教學研究中即對此部分有相關的解釋，大體上來說，這幾種語句都是透過表示「歉意」來引導居後的主要拒絕語。一般來說，「對不起」直接表示了自己的拒絕傷害了對方，表示歉意的程度最深。「抱歉」則是拒絕者心懷歉意，表示歉意的程度比前者稍微緩和一點。「不好意思」除了表示歉意外，有時也可以表達自己尷尬、不安的心理狀態，表示歉意的程度最弱。

社會地位、關係親疏的不同，也影響到了表示歉意的策略。「對不起」雖然在漢語拒絕言語行為中是個常用的拒絕話語，但是一般來說，當拒絕者的權勢地位比被拒絕者高時（例如上司、老師），或者是彼此關係較親近的人（例如親人、親密朋友）之間，反而不常說「對不起」，而多以「不好意思」這類較緩和、輕鬆的語句代替。

2. 阻礙因素

阻礙因素是說明被拒絕者無法答允對方的原因，一般來說可分為主觀原因和客觀原因。客觀原因大多是外力影響，自己無法控制的因素，主觀原因則是導因於自己，像是自己的喜好、意願等等。拒絕語料中所出現的阻礙因素大多為客觀因素，因為相較於主觀因素來說，客觀因素較能表達被拒絕者的身不由己、以及自我無法獨力改變的事實，一方便較為禮貌，一方面也可以較有效率地達成拒絕目的。

教師在教學時可先讓學生扮演聽話者（被拒絕者），讓學生聆聽包含兩類原因的阻礙因素拒絕話語之後，讓它們說出自己的感受，接著再回到拒絕者的角度，讓他們有意識地瞭解其中的不同。

3. 所以不行／不能／沒辦法…

此類型的句子如果出現在阻礙因素之後，則為阻礙因素（原因）的結果，也是整個拒絕語中主要拒絕之意的重點。也因為此類句子所含的拒絕之意較為直接、強烈，所以被拒絕者在提出阻礙因素之後，同常都會省略這部分以增加間接程度，並減少加深面子威脅的可能性。教師在教學時可向學生說明這類語句在拒絕語中的重要性與功能，以及因此被省略的原因。

4. 感謝與假設策略

感謝與假設策略在此處具有補償功能，前者表達了感謝對方的邀約美意，後者因為自己此次的無法赴約而提出了下次可行的提議。這類輔助策略的作用在於緩和主體策略出現後所造成的面子威脅，教師在教學時可說明這樣的策略是在釋出拒絕者的善意，並希望自己這次的拒絕不會對雙方的關係造成負面影響。

以上針對了策略做了教學上可說明的內容，以下設計了不同情境作具體說明：

【情境一】王小明想去陽明山賞花，所以想約他的好朋友方大童一起去，但方大童對賞花沒興趣，所以他便這樣說：

王小明：大童，我明天想去賞花，你要不要和我一起去？

回答一：不好意思啊，我和我女朋友約好了，下次吧！

回答二：抱歉啊，兄弟！我明天要幫我女朋友搬家，恐怕不能和你去了！

【情境二】王小明的老闆禮拜天和別家公司有個餐會，他詢問王小明是否有意願一同出席，但王小明不喜歡他的老闆，不希望禮拜天還要跟他見面，所以他這樣說：

老闆：小明啊，禮拜天我和陳老闆要見個面，你沒事的話就一起來吧！

回答一：老闆，對不起，我禮拜天要回家一趟，有機會的話下次一定去！

回答二：真的很不好意思，我禮拜天要和家人出遊，實在沒辦法改變計畫，謝謝您的邀約。

同樣是邀約，兩個情境的不同之處是拒絕雙方的關係，情境一拒絕雙方的關係是好朋友，所以可以看到拒絕者回應的語句較為輕鬆，使用了「不好意思」、「抱歉」後也加了語氣詞「啊」顯示了關係的密切與氣氛的輕鬆。在回答二也出現了「兄弟」等親暱的稱呼語。情境二拒絕雙方的關係是上司對下屬，所以在表示歉意時出現了加深歉意程度的「對不起」，在「不好意思」之前也增加了「真的」這類加深程度的修飾語來加強語氣。又因為對方是上司，所以在提出客觀的阻礙因素之後，也說明了計畫無法改變，表達了自身的無能為力，最後提出感謝之意加強禮貌程度。

教師在教學時可針對不同的拒絕情境或是關係設計不同的情境讓學生在比較之中學習。此外，除了拒絕策略的學習外，教師在設計拒絕對話時，也可適時加入一些表示猶疑、加深程度或是語氣的詞語，像是「恐怕」、「實在」、「真的」…等，讓學生在學習拒絕策略的同時，也能學習各類語言形式，讓他們在實際運用時更能增加語言的活潑度。

主題二：拒絕者心理導向的教學

此類為拒絕者心理導向的教學，目的是從拒絕者心理出發，探究他們在特定心理狀態時可以如何有效地表達拒絕。

「為難」和「難以啟齒」是拒絕者常見的共同心理，意思是心裡真實的意圖是拒絕，但猶豫和為難的地方在於如何委婉、間接地讓對方知道自已的真實心意。這樣的拒絕教學範圍較為廣泛，因為有許多的拒絕策略與語言形式都具有委婉、緩和的功能，教師在設計此類教學時相對來說有更大的空間，可以針對教學時間、學生程度或是學生學習需求而設計不同的教學內容。以下分為拒絕策略與語言形式兩方面為例，說明可教學的相關內容。

1. 拒絕策略

在拒絕策略方面，「暗示」、「模糊表達」與「迴避」等三類策略是較明顯可表達出拒絕者的為難心理，例如下面的例子：

【情境三】傑夫約小芬禮拜天一起去吃飯，但是小芬禮拜天想自己一個人待在家裡休息，所以她這樣說：

傑夫：小芬，我知道一家新的漢堡店，我們禮拜天一起去吃，好不好？

回答一：可是我在減肥耶。(暗示策略)

回答二：也不是不行啦，只是…(模糊表達法)

回答三：我租了一部新片，要不要一起來我家看？(迴避：轉移話題)

回答四：禮拜天喔…讓我想想，恐怕不行耶。(迴避：重複)

回答五：我還不確定我有沒有空耶，再看看吧！(迴避：推遲)

教師在教學時，可以先詳述情境、拒絕雙方的關係以及拒絕者的真實心理，接著介紹三類的拒絕策略和拒絕例句，最後練習的部分可以請學生自由創作不同拒絕策略的句子，藉此讓學生更熟練地具體運用。

2. 語言形式

除了可運用的拒絕策略外，也可以帶學生瞭解相關的語言表現形式。同樣是情境三的例子，以下詞彙、句法和其他的語言特點都可以表現拒絕者為難、委婉的心理。

(1) 詞彙

A. 表示模糊的詞語：例如「恐怕」、「可能」、「應該」…等，教師可依據學生的程度提示不同的模糊語讓學生學習。

a. 不好意思，我禮拜天有點事，恐怕不能去了。

B. 表達停頓躊躇的詞語：表示說話人不願意拒絕或是猶豫不決的語用功能。

b. 嗯……我還不確定耶，過幾天再跟你說，好嗎？

(2) 句法中的省略、縮略結構：拒絕者省略了話語中某部分的内容。

c. 我禮拜天和人有約了，所以……。

(3) 標點符號的作用：使用標點符號達到舒緩、延長語氣的作用。

d. 嗯……，不好意思，禮拜天可能有點事。

以上舉例說明幾種可以表現拒絕者為難、猶豫心理的拒絕策略和語言形式，教師可將日常生活中的真實情境納入教學，提示之中出現的拒絕策略，或是依照學生程度編寫情境，將適合教學的拒絕策略編寫進對話中進行教學。

(二) 教案設計

主題一：拒絕邀請

本單元教學對象設定為已學完《新版實用視聽華語》第三冊之學習者。單元教學目標有兩點：

1. 透過具體情境，帶領學生認識「拒絕邀請」語境常見的拒絕模式：(道歉)+阻礙因素+(感謝／假設)。
2. 使學生認識語境中基本的拒絕策略。

一、引發動機

◎課前活動例題：

1. 去逛街的時候，有人想問你的名字和電話，但是你不想告訴他，你會怎麼說？
2. 你的同學想跟你借中文課的筆記，你不想借，你會怎麼說？
3. 你國外的朋友要來台灣玩幾天，他沒有那麼多錢住飯店，所以想請你幫忙，讓他住在你家兩天，你不想，你會怎麼說？

考量到學生日常生活中最常接觸的對象多為朋友，因此本單元將關係親近之朋友作為拒絕對象，以期能將教學內容發揮最大的應用。拒絕語境對象在教學開始之前，教師可透過課前的思考問題或是活動來帶領學生初步瞭解本課的主題，例如播放包含不同策略之拒絕言語行為的影片，讓學生說出自己影片中角色的回應有什麼感想？如果換做是自己，會怎麼說？此外，也可以發放課前學習單，模擬課文拒絕語境請學生寫下他們回應的句子並與同學分享，如果班上有不同國籍的學生便可藉此初步認識其中拒絕文化的差異。老師請學生紀錄自己的答案，也可讓學生在教學過程中或是教學前後檢視自己的策略有何不同。

二、正式教學

在完成課前活動後，學生已對拒絕相關的主題有了一定的興趣，此時教師便可以帶領學生進入課文對話。

◎情境對話：

美美：真真，你要回家了嗎？

真真：對啊，上了一天的課，真累！

美美：最近學校門口對面開了一家很好吃的餐廳，你要不要和我一起去吃？

真真：對不起，我今天和家人約好了要出去吃飯。我們下次再一起去吃吧！

美美：哪好吧，等你有空再一起去。

教學主題句：

模式： 道歉 + 阻礙因素 + 假設			
策略	道歉	阻礙因素	假設
意思	表示抱歉的話語，例如「不好意思」、「對不起」、「抱歉」。	說出為什麼不能答應的原因	提出自己未來可以接受的選擇（或是邀請對方）。
句子	對不起	我今天和家人約好了要出去吃飯	我們下次再一起去吧

【教學說明】

教師帶領學生瞭解對話內容之後點出教學主題句。根據主題句所使用的三種拒絕策略先分別做說明，例如「道歉」策略是指說話人對於自己必須拒絕對方的邀約感到抱歉。屬於道歉策略的詞語亦有很多，如「不好意思」、「對不起」、「抱歉」等，但其使用時機與包含的歉意程度略有不同，教師可視學生需求加入解說，如「對不起」直接表明了自己的話語傷害了對方，所含的歉意程度最深。「抱歉」比「對不起」的程度緩和一點。「不好意思」的程度較輕，有時具有尷尬之意，包還的歉意程度最少（楊雪，2012）。由於道歉策略即隱含了拒絕的語意，因此「阻礙因素」居後是為了說明自己拒絕對方的原因，而主觀原因或客觀原因也影響到威脅對方面子的程度，一般來說較得體的阻礙因素多為客觀原因，說話者表達自己的身不由己，被拒絕者聽了也能多少同理拒絕者的難為之處，進而降低了雙方

面子的衝突性。最後為「假設策略」，教師可說明此目的是拒絕者為了表達自己良好的心意，所以提出了下一次的邀約，作為補償作用。此策略的用意也是讓被拒絕者加強明白拒絕者並不是主觀意願的拒絕，而是由於客觀因素的身不由己。

三、練習

◎怎麼說：

(一) 看完下面的對話，請回答問題：

美美：嗨，真真，這麼巧在這裡碰到你！

真真：對啊，你怎麼也來圖書館啊？借書嗎？

美美：不是，我是來還書的。等等還要和朋友一起去看電影，你要和我們一起去嗎？

真真：不要。

美美：……。

1. 你覺得真真的回答怎麼樣？如果依照前面課文的拒絕方式，應該怎麼說？
2. 除了這些回答，你還會怎麼說？

【教學說明】

教師首先應針對對話中拒絕者採用「直接拒絕」的策略做說明，告訴學生這樣的拒絕方式在華人文化中出現的頻率較少，因為過於直接的回絕直接傷害到了被拒絕者的面子，因此拒絕者通常會以間接拒絕方式或輔以其他策略來代替。

接著，請學生試者根據本單元的拒絕模式說出相應的拒絕回應。由此可檢視學生是否真的瞭解三類拒絕策略的內容。學生也可以自身角度出發，檢視自己在這樣的語境中會怎麼回應，並由老師帶領大家一起比較、討論。(由於本單元只針對分析後的特定拒絕模式進行教學內容設計，如果學生以學習到其他的拒絕策略也可在此綜合運用，並由教師檢視其得體性與語句正確性。)

四、學習活動

◎找找看：

寫下五個你生活中遇到的拒絕情形，請依下面的內容紀錄下來，並與同學討論。

1. 發生的日期、時間？

2. 拒絕的人是誰？

3. 因為什麼事？

4. 你們說了什麼話？

【教學說明】

由於語用教學重視語言在生活中的真實運用，因此觀察真實語境也是讓學生有效率學習的一種方式。教師在此處可以讓學生在課後觀察自己生活周遭發生的拒絕事件，並詳細記錄其中的人、事、時、地、物，在下次上課時讓同學與大家分享自己觀察到的經驗，並運用在本單元或是之前所學習到的拒絕策略嘗試詮釋事件中拒絕者所做出回應的緣由。

主題二：拒絕幫助對方+否定恭維

本單元教學對象設定為已學完《新版實用視聽華語》第三冊之學習者。單元教學目標有以下三點：

1. 透過具體情境，帶領學生認識「拒絕幫助對方」和「否定恭維」語境常見的拒絕模式。
2. 使學生認識相關的拒絕策略和自謙慣用語，如「哪裡，哪裡」、「不敢當」。
3. 使學生瞭解具委婉功能的輔助詞語，如「恐怕」、「可能」。

一、引發動機

◎課前趣味故事：

有一位外國人到台灣參加朋友的婚禮，外國人一到婚禮的現場看見新娘，便對新娘說：「常聽你先生提起，今天見到本人真是漂亮！」新娘聽了害羞的回答：「哪裡，哪裡！」外國人聽了之後很緊張，連忙說：「眼睛、鼻子、嘴巴……通通都漂亮！」

這是一則有關華人自謙慣用語的趣味故事，教師可利用相關的小笑話或趣聞先引起學生的興趣。教師帶領學生看過此篇笑話之後觀察其反應，藉此可瞭解學生是否正確瞭解此慣用語的真正意涵，並可與學生討論以下問題：

1. 其中造成趣味的關鍵點為何？
2. 這樣的慣用語通常在什麼時候會聽到？你曾說過這樣的話嗎？
3. 如果你是新娘，有人稱讚你漂亮，你會說什麼？

二、正式教學

在完成課前提示的活動後，教師即可進入相關的課文教學。

◎情境對話：

子華：明德，你才來台灣不久，可是你的中文說得很棒耶！

明德：哪裡，哪裡！我要學的還有很多。如果有不懂的地方還要請你教我呢！

子華：唉呀，都是朋友就別這麼客氣了。對了，下禮拜我有數學的考試，但我總是學得不好，你能教我嗎？

明德：抱歉，我的數學也不好。但是我的英文還可以，如果你需要的話，說不定我可以幫上忙。但是數學就…

子華：沒關係，我也一直在擔心我的英文呢。英文老師，那我可以和你約明天放學後在圖書館討論嗎？

明德：不敢當！那我們明天見囉。

教學主題句一：

模式：			
道歉 + 阻礙因素 + (假設/建議)			
策略	道歉	阻礙因素	假設

意思	表示抱歉的話語，例如「不好意思」、「對不起」、「抱歉」。	說出為什麼不能答應的原因	提出自己未來可以接受的選擇
句子	抱歉	我的數學也不好	但是我的英文還可以，如果你需要的話，說不定我可以幫上忙

【教學說明】

本單元對話內容包含了兩類拒絕現象：「拒絕幫助對方」與「否定恭維」。此主題句是針對「拒絕幫助對方」所做出的回應，拒絕者首先為自己的拒絕表示歉意，接著提出不能答應的原因—由於自己的能力不足，最後提出假設作為補償，表示自己可以接受的選擇，讓對方留有選擇的餘地。

教師同時可在此將之與「拒絕邀請」語境的模式做比較，因為兩類的拒絕模式類似，僅在做補償作用的輔助策略有些微不同。由於華人在拒絕行為中較重視對方的面子，認為斷然拒絕而沒有為被拒絕者設想的表達是不禮貌的，所以華人習慣在拒絕語意之後做出補償，也就是表示自己的善意。在邀請語境中常見的補償方式就是提出未來可行的邀約；在請求幫忙語境中常見的補償方式就是建議可行的其他作法或是提出自己其他可以幫忙的地方。

教學主題句二：

模式：	否定（否定話語／慣用語） + 原因	
策略	否定（否定話語／慣用語）	原因
意思	以慣用語或否定語句表示自己的看法不同於對方	敘述不同意的原因
句子	哪裡，哪裡	我要學的還有很多

教學主題句三：

模式：	否定（否定話語／慣用語）
意思	以慣用語或否定語句表示自己的看法不同於對方
句子	不敢當

【教學說明】

教學主題句二、三是「否定恭維」語境常見的拒絕模式。否定恭維語境常使用的兩類模式之一為「否定（否定話語／慣用語）＋原因」。拒絕者一開始以否定的話或慣用語表示不同意對方的看法，接著提出不同意的原因。

由於此類型的慣用語在日常生活中很常見，教師可特別針對這部分做補充，譬如「哪裡，哪裡！」一般不熟悉的學習者大多會誤認為指方位的「哪裡」，造成語用上的錯誤，教師可針對這部分做詳細的教學。（「哪裡，哪裡」於《新版實用視聽華語第二冊第三課與第三冊第三課有相關的補充說明供教師參考》。）此外，此單元也牽涉到華語中常見的自謙現象，針對此文化點教師可視教學需要做補充。

在此篇對話中也有兩點值得教學之處，一類為標點符號「……」，教師可告訴學生此符號在此處表示了拒絕者猶豫、難為的心理狀態，使用的原因是由於拒絕者怕直接表達拒絕之意會傷害到對方面子，於是以「……」來省略接下的回答。

三、練習

◎怎麼說：

下面有幾個問題，請運用學習到的拒絕方式來回答：

1. 我下個禮拜跟朋友約好了去九份玩，聽說那裡有很多漂亮的風景，但我沒有相機，你可以借我嗎？

（對象：你的華文班同班同學，關係不生疏也不很親近。）

2. 好久不見了，最近越來越漂亮／帥了喔！

（對象：宿舍的房東阿姨，你並不常見到她。）

3. 聽說你今天中文課考試考了一百分，你真的太棒了！

（對象：隔壁華文班的老師，以前下課時偶爾會和他說話，關係並不很親近，你下課時在走廊遇到他。）

4. 聽說今年學校的聖誕節活動很有趣，你有興趣和我一起參加嗎？

（對象：你的華文班同班同學，他是你很好的朋友。）

【教學說明】

教師在練習部份可讓學生運用已學習到的拒絕策略與技巧回答題目，視學習狀況不同，老師也可增加不同類型的語境題目或是拒絕對象讓學生有更多練習表達的機會。除了用已學過的策略回答，老師也可以事前先讓學生依自己的反應、語言習慣寫下回應，再比較前後的答案有什麼不同的地方和觀感，藉此讓學生有意識地瞭解之中的差異。

四、學習活動

◎說說看：

請在日常生活中試著讚美你周遭的朋友，並把他們的回應寫下來和大家討論：

1. 發生的日期、時間？

2. 你讚美的人是誰？

3. 你讚美他什麼地方？

4. 他說了什麼話？

【教學說明】

此部份是請學生觀察真實語境中被恭維者的真實反應，並從中觀察反應的類型、態度有什麼不同。教師也可讓學生試著比較中、西對於恭維的反應態度有什麼不同，對於這樣的差異有什麼看法，並在旁適時引導說明。

第三節 小結

本章主要為研究結果的教學應用。第一節為現行教材分析，總共檢視了《新版實用視聽華語》、《遠東生活華語》兩類系列教材中的拒絕內容皆零星散佈在課文、生詞例句與文法練習中，並無相關的主題教學；《說話得體》及《什麼時候說什麼話》為輔助口語教材，但檢視內容後發現學習內容似乎過於簡單，對於拒絕內容的教學僅呈現可相應的句子供學生背誦回答，缺乏策略概念與內容的教學，學生易流於制式的背誦學習而無法靈活運用。此外，兩類教材皆以情景概念導入編寫，為值得學習之處，但後者學習內容的提示僅有語境的簡單敘述，情景的概念似乎不夠具體。檢視全部教材後歸納四點教學建議：1. 以真實情景的對話方式呈現教學內容，並對語境有詳細的輔助說明。2. 教師可嘗試從常用的拒絕策略與拒絕模式進行教學，讓學生具體地認識不同語境間拒絕策略的差別。3. 強調輸入與輸出並重，編寫學生練習內容。4. 教師應對相關學習內容有一定的瞭解，可針對教學內容編寫相關的教師手冊。本章第二節為教學應用與設計，針對學習者學習意願最高的間接拒絕與假拒絕語境為教學內容主題，嘗試編寫相關的教學內容。



第七章 結語

本章根據前六章的分析結果，分為三部份進行討論。第一節為研究結果；第二節為本研究的限制之處；第三節為未來研究的發展與展望。

第一節 研究結果

本節將針對第四章拒絕言語行為相關理論的探討與第一章的研究問題分別闡述其研究結果。

第四章分別針對「言語行為理論」、「合作原則與禮貌原則」與「面子與面子威脅行為」三部份與拒絕言語行為結合做歸納，其研究結果如下：

第四章第一節探討了言語行為理論，言語行為理論主要可分為「以言指事行為」、「以言行事行為」與「以言成事行為」三類，針對真拒絕、間接拒絕與假拒絕的差別，本節也做了初步的解釋。真拒絕的話語字面意義與拒絕者真實欲表達的意圖一致，即以言指事所敘述的內容即為以言行事的目的，以言成事目的在於希望聽話人能明白自己的拒絕之意。間接拒絕以言行事的内容不但包含了以言指事的敘述，還表達了隱含的言外拒絕之意，以言成事的目的也是希望聽話人能藉由字面上的意思推測出自己的拒絕意圖。假拒絕以言指事的敘述和以言行事的目的完全相反，字面上的解讀為拒絕之意，但說話者其實是要表達自己的禮貌態度，實為接受而非拒絕，以言行事的目的是希望聽話者能明白自己的交際意圖是接受而不是推拒對方的心意，希望對方能再次送禮。

第四章第一節的第二部份接著定義了拒絕言語行為在以言行事分類中的類型，拒絕言語行為本質上是「指令類言語行為」，但因此交際現象有其複雜性，在真正實施此一言語行為時常伴隨著其他的輔助策略，例如道歉、感謝等，因此我們歸納出拒絕言語行為是以指令類言語行為為主，表情類言語行為為輔。第三部份從實施言語行為的合適條件來區分真假拒絕言語行為，符合了四樣合適條件即為真拒絕言語行為，假拒絕言語行為因其違背了「真誠條件」，故能判定其為假。最後的部分以間接拒絕的例子介紹了間接言語行為，並說明說話人有時採取間接言語行為有很大的原因是基於禮貌。

第四章第二節介紹了合作原則與禮貌原則，並以間接拒絕策略為例，說明拒絕者使用間接拒絕策略而違反合作原則的現象，大部份的原因是基於禮貌，例如迴避策略、假同意策略違背了關係準則；模糊策略則違背了方式準則。接著，並以之與中西禮貌原則相檢視，說明其中符合的次準則，例如在顧曰國的禮貌原則中，稱呼準則具體的表現方式在「稱呼語」語言形式的使用；文雅準則具體的表現方式在委婉、間接拒絕策略的使用，例如暗示策略、迴避策略、原則策略……等；求同準則具體的表現方式在於預備行為策略的選擇，指的是在主體策略出現之前，拒絕者採用「移情」、「肯定評價」的拒絕策略，力求在情感上與被拒絕者一致；德、言、行準則的具體表現方式在關心（幫助）的語境中可明顯看到，指的是儘量減少他人付出的代價並在言辭上儘量誇大別人給自己的好處。第三節為面子與面子行為，由於拒絕言語行為本質上是一種威脅面子的言語行為，因此拒絕者往往會避免直接衝突而採取特別的語言策略，面子「補救策略」產生的原因也是如此。

歸納完第四章研究結果後，以下將對本研究第一章所提出之研究問題做出回應：

（一）探究本文所選定六類語境分別的華語母語者拒絕策略為何？依拒絕對象（關係普通的朋友、熟悉度一般的師長和父母）的不同所使用的拒絕策略與模式有何差異？

（二）延續問題一，除了「間接拒絕」、「假拒絕」現象的拒絕策略、模式的語用策略分析之外，其詞彙、句法等語用形式的特點為何？

（三）探究學生的學習意願：何者為最有教學價值，並且可作為首要教學內容的拒絕情境？

（四）教材分析：探究現行教材中是否出現相關的拒絕教學主題？其拒絕語境與策略的頻率為何？並歸納其優缺點以作為教學設計之參考依據。

針對第一、二個問題，本研究所選定六類語境的主要拒絕策略如下：「拒絕邀請」語境的主要拒絕策略與模式為「道歉+阻礙因素+(感謝/假設)」。「拒絕幫助對方」語境的主要拒絕策略與模式為「道歉+阻礙因素+(假設/建議)」。「拒絕購買物品」語境的主要拒絕策略為「阻礙因素」，拒絕者提出的大多為兩類主觀理由：

一類為商品本身的原因，如價錢太貴、顏色不喜歡……等；另一類為拒絕者本身條件的因素，例如身上現金不夠。「拒絕關心（幫助）」語境的主要的假拒絕策略和模式為「否定（不用了／沒關係）＋（阻礙因素／否定需求）＋感謝」。「拒絕餽贈」主要的假拒絕策略和模式依餽贈內容不同可分為：1. 當朋友餽贈禮物時為「否定（不用了啦／沒關係）＋阻礙因素」；2. 當長輩請客時的模式為「否定（不用了啦／沒關係）＋讚揚準則＋建議」與「否定（不用了啦／沒關係）＋建議」兩類。恭維語境的假拒絕策略與模式有兩類：一類為「否定（否定話語／慣用語）」另一類為「否定（否定話語／慣用語）＋原因」。

此外，根據社會距離不同，拒絕者在策略、語言形式的表達上也有所不同。本研究設定了朋友、父母與老師三類不同的拒絕者，研究後發現，對於長輩、關係較不親近的對象，拒絕者傾向使用較完整、正式的拒絕模式與語言現象，例如在拒絕教師的邀請與請求幫忙時，「道歉」與「感謝」這類輔助策略的使用頻率居高，且稱呼語和具有緩和否定功能的模糊詞語「恐怕、應該」的使用也偏多。此外，語碼轉換、網路語言與標點符號的重複使用在此類別也少見。另一類被拒絕者為父母，其身分雖屬長輩，但與拒絕者的關係較親密，所以很多時候拒絕者反而可以忽略對方的面子，以趨於平輩關係的態度回應，例如「開玩笑策略」的使用。

針對第三個問題，訪談了學習者的學習意願，並選定其學習意願最高的兩類語境：「拒絕邀請」與「否定恭維」作為教學內容的主題。接著再根據第五章所歸納出的拒絕策略與模式嘗試編入教學中，期盼學生能學習到真實的拒絕內容並活用在生活中。

教材分析，檢視了《新版實用視聽華語》、《遠東生活華語》、《說話得體》及《什麼時候說什麼話》四類教材。四類教材中皆有關於拒絕相關內容，但前兩類綜合教材中的拒絕相關內容屬於零星散步，分散於課文、生詞例句與文法練習的片段中，無主題式的學習；後兩類為口說輔助教材，皆有針對拒絕主題的單課學習內容，課文內容皆以情景方式編寫，但最後者僅附有語境說明的簡單敘述，並無具體對話的呈現。綜觀後兩類教材，針對拒絕主題的學習內容似乎有些貧乏，且文中僅提供制式化的回應句供學習者記憶背誦，欠缺概念式的導入與對拒絕策略的認識，學生較難以真實應用於日常生活中。因此，本研究初步歸納了幾點教

學建議：1. 語用教學注重真實情境的容入，因此在教材編寫上建議以情景對話的方式呈現課文，以使學生能對語境的資訊（如事件類型、人物關係、場合等）有具體化的認識。2. 教師可嘗試從具體的拒絕策略與模式帶領學生學習。不同於背誦句子的制式方式，由於同一個拒絕策略的表現形式多元，因此只要學生瞭解策略的意義後，便能較具體地運用在日常生活中。3. 重視輸入、輸出的學習。除了課本內容的學習外，教師也可建議學生多留意日常生活中相關的語用現象，並增加具體運用的真實機會。4. 教師應對相關的拒絕文化內容有更多的了解，以讓教學過程更順利，學習更有效率，因此建議可在教師手冊中編寫相關的教學內容與提示。

第二節 研究限制

由於單人研究的人力與時間有限，因此本研究在下面幾個方面有未盡不足之處：

一、研究方法與情境選擇

本研究以語篇補全方式作為研究方法，受試者僅能以模擬情境的情況下作答，語料真實度略顯不足。此外，本文以書面語的語料研究為主，故僅能針對書面語的語言形式特點作分析，未能涵蓋口語方面的分析。拒絕言語行為的語境類別眾多，在有限的資源與時間之下無法完整描述，故筆者僅能選定日常生活中最常遭遇之六類語境為研究主題進行研究。針對語境中拒絕對象的類型，也僅能從三類常接觸的對象編寫，難概括全貌。

二、語料分析

由於有限的取樣人數，因此筆者僅能從有限的語料出發，歸納出其包含的拒絕策略與模式，以作為嘗試設計教學內容的參考依據。語料分析方面，同樣由於有限的取樣人數，因此在前輩學者所歸納出的拒絕策略中，有些並沒有在語料中明顯地呈現出來；同樣地，筆者也僅能就語料中所包含的策略如實地加以整理、詮釋，對於所有的拒絕策略與語言形式無法全數描寫。

第三節 未來展望

拒絕為日常交際中的普遍現象，生活中很多時候都必須面臨及處理這樣的言語行為。近來，對外華語教學中的語用教學層面逐漸被教師學者廣為重視，許多針對語用交際的相關研究成果也越來越豐碩，其中之一即為拒絕言語行為。

本研究嘗試針對特定語境分析其拒絕策略與模式，但因人力及時間的不足，研究成果有限，無法完全蒐集並詮釋所有關於拒絕策略的語料。

關於未來可進行的延伸研究，筆者基於本次研究不足之處有以下幾點建議：

一、應擴大樣本數，增加更多的語料。此外，如欲針對同一語境深入探討拒絕策略與模式，問卷中可再增補相關的題目或是補充其他蒐集語料的方式。二、語料分析的部分，由於有限的語境與語料難以概括全部的拒絕策略，因此針對各語境歸納出的拒絕策略與模式難免有疏漏之處，說服力略顯不足，期盼未來能有更多的經驗、資源與人力，延續、並呈現更完整的拒絕行為面貌。三、針對教學設計的部分，由於筆者教學經驗尚不足，因此僅能嘗試設計初步的教學內容，且未能有實際教學的經驗，企盼未來能有相關的機會加以補充或改正。

參考書目

一、中文部分

(一) 專書

- 中國社會科學院語言研究所詞典編輯室(1996)。現代漢語詞典。北京：商務印書館。
- 王文科、王智弘(2007)。教育研究法。臺灣：五南
- 冉永平(2006)。語用學：現象與分析。北京：北京大學出版社。
- 何兆熊(1999)。新編語用學概要。上海：上海外語教育出版社。
- 何自然(1987)。語用學概論。湖南：湖南教育出版社。
- 周新富(2009)。教育研究法。臺灣：五南。
- 姜望琪(2003)。當代語用學。北京：北京大學出版社。
- 馮廣藝(2009)。語用原則論。廣州：暨南大學出版社。
- 黃光國、胡先縉(2004)。面子—中國人的權力遊戲。北京：中國人民大學出版社。
- 黃伯榮、廖序東(2002)。現代漢語(上冊)。北京：高等教育出版社。
- 錢冠連(1997)。漢語文化語用學。北京：清華大學出版社。
- 翟學偉(1995)。中國人的臉面觀—社會心理學的一項本土研究。台北：桂冠。

(二) 學位論文

- 大崎由紀子(2011)。現代漢語拒絕言語行為之中介語分析—以日籍學習者為例。臺北市：國立臺灣師範大學華語文教學研究所碩士論文(未出版)。
- 王曉旭(2006)。漢語拒絕言語行為的實現機制。吉林大學語言學及應用語言學系碩士論文(未出版)。
- 李婉妤(2006)。跨文化華語拒絕策略研究—以美加籍學生為例。高雄市：國立高雄師範大學華語文教學研究所碩士論文(未出版)。
- 陳淑珠(2007)。中美學生英語拒絕行為之研究。臺北市：國立政治大學英國語文學系博士論文(未出版)。
- 楊雪(2012)。對外漢語教學中「拒絕」功能項目的教學研究。華中師範大學漢語國際教育碩士論文(未出版)。
- 廖招治(1993)。中國國語拒絕語的策略，原則，與發展研究。臺北市：國立臺灣師範大學英語研究所博士論文(未出版)。
- 賴紋萱(2012)。拒絕行為之難點分析及教學應用—以澳大利亞籍學生為例。臺北

市：國立臺灣師範大學華語文教學研究所碩士論文（未出版）。
 盧志芳（2003）。現代漢語中的假拒絕言語行為研究。廣西師範大學

（三）教材

國立台灣師範大學國語教學中心主編（2008）。新版實用視聽華語。（全五冊）。台北：正中。
 葉德明主編（2002）（2003）。遠東生活華語 Book I、遠東生活華語 Book II(A)、(B)、遠東生活華語 Book III。台北：遠東。
 馮勝利、廖灝翔、王秋雨編著（2009）。什麼時候說什麼話。北京：商務印書館。
 任長慧、朱敏琪編著（2008）。說話得體。北京：商務印書館。

（四）期刊論文

牛淑傑（2006）。文化價值觀與英漢拒絕言語行為交際風格的對比研究。聊城大學學報，3，162-163。
 王愛華（2001）。英漢拒絕言語行為表達模式調查。外語教學與研究，33：3，178-185。
 曲衛國、陳流芳（1999）。論傳統的中國禮貌原則。學術月刊，7，33-41。
 吳建設（2003）。拒絕語的表達方法。四川外語學院學報，19：4，106-109。
 姚俊（2003）。從英漢拒絕策略的語用對比看中西文化差異。山東外語教學，1，12-17。
 姚穎（2012）。虛假拒絕言語行為探析。文教資料，2012年1月號，31-32。
 徐盛桓（1992）。禮貌原則新擬。外語學刊，2，1-7。
 馬月蘭（1999）。從語篇表層談中、美拒絕策略。齊齊哈爾大學學報，4，74-77。
 馬月蘭（2000）。中美拒絕語策略共性比較研究。西安外國語學院學報，8：2，46-49。
 唐玲（2004）。漢語間接拒絕言語行為的表層策略分析。廣西社會科學，10，117-119。
 張魯昌（2005）。對外漢語教學中言語行為的語用條件研究。雲南師範大學學報，5，63-66。
 畢繼萬（1996）。「禮貌」的文化特性研究。世界漢語教學，1996年第1期。
 馮桂芹（2008）。漢語「拒絕」語的文化心理透視。科教文匯，11，242(247續接)。
 馮桂芹（2009）。國內「拒絕」語研究綜述。黃山學院學報，11：1，107-111。
 趙豔萍（2011）。婉言拒絕的語用含糊現象及其功能。寧波教育學院學報，13：1，61-67。
 謝佳玲、陳靜怡和胡家榮（2004）。華語拒絕行為探討：如何說「不」，2004臺灣華語文教學研討會論文集，73-86頁。

謝佳玲 (2010)。華語拒絕請求的策略分析：語體與語境的作用。臺灣華語教學研究，創刊號 Vol. 1，111-137。

謝佳玲、賴紋萱 (2010)。華語拒絕策略與情境因素之互動。2010 國立政治大學暨 CIEE 聯合華語文教學研討會論文集。

顧曰國 (1992)。禮貌、語用與文化。外語教學與研究，4，10-17。

顧曰國 (1999)。使用者話語的語言學地位綜述。當代語言學，1，3，3-14。

二、英文部分

Austin, J. L. (1962). *How to do things with words*. London: Oxford University Press.

Andersen, E. S., Krashen, S. D., & Scarcella, R. C. (Eds.). (1990). *Developing communicative competence in a second language: Series on issues in second language research*. New York: Newbury House Publishers.

Brown, Penelope and Stephen C. Levinson. (1987). *Politeness: some universals in language usage*. Cambridge: Cambridge University Press.

Blum-Kulka, Shoshana, Juliane House and Gabriele Kasper. (Eds.). (1989).

Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies. Norwood, NJ: Ablex.

Cody, M. j., & McLaughlin, M. L. (1990). Interpersonal accounting. In H. Giles & W. P. Robinson (Eds.), *Handbook of Language and Social Psychology*, Chichester, UK: Wiley, 227-255.

Duan, Ling-li, and Anchalee Wannaruk (2010). The Effects of Explicit and Implicit Instruction in English Refusals. *Chinese Journal of Applied Linguistics*, 33, 93-109.

Goffman, E. (1955). On Face-Work: An Analysis of Ritual Elements in Social Interaction, *Psychiatry: Journal of Interpersonal Relations*, 18, 3: 213-231.

Grice, H.P. (1975). *Logic and conversation*. In P. Cole & J.Morgan (Eds.). *Syntax & Semantics*, Vol. 3. New York: Academic Press.

Hanvey, R. G. (1976). *Cross-cultural awareness*. In E. C. Smith & L. F. Luce (Eds.), *Toward internationalism: Readings in cross-cultural communication* (pp. 44-56). Rowley, MA: Newbury House Publishers.

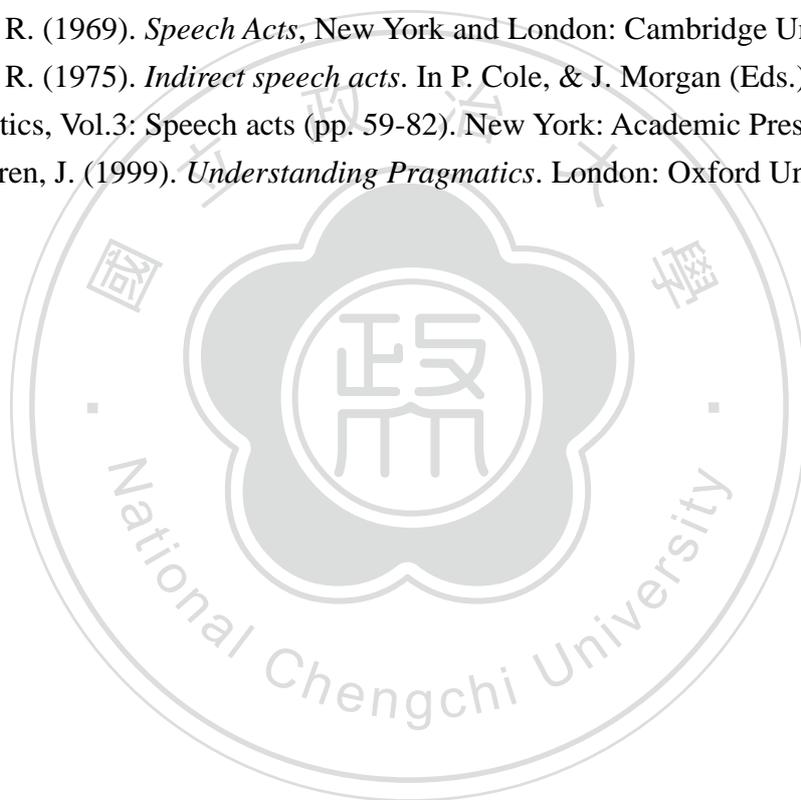
Hong, Wei (1998). Politeness Strategies in Chinese Business Correspondence and Their Teaching Applications. *Foreign Language Annals*, 31, 315-325.

Hong, Wei (2011). Refusals in Chinese: How Do L1 and L2 Differ? *Foreign Language Annals*, 44, 122-136.

Kasper, G. (Ed.) (1995). *Pragmatics of Chinese as native and target language*, Honolulu: University of Hawaii, Second Language Teaching & Curriculum Center.

Liao, Chao-chih and Mary I. Bresnahan (1996). A contrastive pragmatic study on American English and Mandarin refusal strategies. *Language Sciences*, 18, 703-727.

- Leech, G. N. (1983). *Principles of Pragmatics*. London: longman.
- Liao, Ming-Tzu, and Chen, Ching-Hung (2009). Rhetorical Strategies in Chinese and English: A Comparison of L1 Composition Textbooks. *Foreign Language Annals*, 42, 695-720.
- Maley, A. (1988). *The Sad Fate of Good Intentions, Intercultural Communication-What it Means to Chinese Learners of English* edited by Hu Wenzhong, Shanghai Translation Publishing House.
- Oatey, H. (1987). *The Customs and Language of Social Interaction in English*. Shanghai Foreign Language Education Press, 25-120.
- Sapir, E. (1921). *Language*. New York: Harcourt, Brace and World.
- Searle, J. R. (1969). *Speech Acts*, New York and London: Cambridge University.
- Searle, J. R. (1975). *Indirect speech acts*. In P. Cole, & J. Morgan (Eds.), *Syntax and Semantics*, Vol.3: *Speech acts* (pp. 59-82). New York: Academic Press.
- Verschueren, J. (1999). *Understanding Pragmatics*. London: Oxford University Press.



附錄：（一）華語母語者之「拒絕策略與語用形式」問卷

親愛的填答者您好：

我是就讀於國立政治大學華語文教學碩士學位學程的研究生，目前正在從事一項關於華語母語者在特定情境下「拒絕策略與語用形式」的調查研究。

您親身的經驗與寶貴的意見將使得本研究更有價值。請依您的直覺與語言習慣來填答本問卷的題目即可，並懇請不要遺漏任何題目。您所填寫的問卷結果僅供學術研究使用，敬請安心填答。

感謝您撥冗填答！

敬祝 健康 順心

國立政治大學華語文教學碩士學位學程

指導教授：謝林德 博士

研究生：曲禹宣 敬上

E-mail：98161010@nccu.edu.tw

以下是關於您的一些基本資料，有助於研究的分類與歸納。您所填答的資料將只提供學術研究，不作其他用途，敬請安心填答！

性 別：_____ 年 齡：_____

職 業：_____ 教育 程 度：_____

..... 題 目 開 始

以下總共有六個主題語境，依內容的對象不同，每個主題語境又可分為二至三個子語境。問卷中設定的朋友為交情普通，不生疏也不密切的朋友關係；老師亦為不陌生也不非常親近的關係。請您閱讀完語境說明後，依您的直覺與語言習慣填寫答案。

主題語境（一）：邀請

1. 某堂課下課之後，剛好是傍晚時分，您的朋友邀請您一起共進晚餐，此時您必須拒絕，您會怎麼說？

朋友：嘿！我知道附近有一家新開的餐廳很好吃，要不要一起去吃阿？

你：_____

2. 星期六下午，您的爸爸提議一起去附近的學校操場運動，您必須拒絕，您會怎麼說？

爸爸：好久沒動動了。下午跟爸爸一起去操場走走吧！

你：_____

3. 您的老師邀請您一起參加學校社團的成果發表活動，您必須拒絕，此時您會怎麼說？

老師：我指導的社團明天晚上有個活動，我這裡有免費的入場票，你來看看吧！

你：_____

主題語境（二） - 餽贈

1. 您的朋友去了一趟日本，回國後帶了許多當地的名產及禮物給您。這天，他約了您和幾個朋友在一家咖啡廳碰面。

朋友：這是我買的名產和一點小禮物，送給你！

你：_____

2. 您和您的親戚一起吃飯，用完晚餐後，您的舅舅起身掏出錢包要付錢了。

舅舅：你在這等一下，我先去結帳。（起身）

你：_____

主題語境（三） - 購物

1. 您在路邊攤販看到一件好漂亮的衣服，老闆介紹完衣服和價錢後您不想買，您

會說什麼？

老闆：美女／帥哥，這件真的很划算，你考慮一下啦！

你：_____

主題語境（四）－恭維

1. 您陪媽媽和幾位鄰居太太吃飯，她們一見到您便誇您長得真好看。

鄰居：哎唷！你媽媽真會生，生出你這麼好看的孩子。你看看，而且還這麼聰明，我家小孩有你一半聰明就好囉！

你：_____

2. 您和朋友幾個禮拜不見，今天一起約出來吃飯。您到餐廳的時候，碰巧和他們幾個在門口相遇。

朋友：好久不見啦！你今天穿得不一樣耶，變漂亮／帥囉！

你：_____

主題語境（五）－請求幫助

1. 您的媽媽正在煮飯，突然發現家裡的雞蛋沒了，於是她叫你去附近的超市買一盒雞蛋回來，您必須拒絕，您會怎麼說？

媽媽：家裡雞蛋沒了，你幫我去附近超市買一盒回來！

你：_____

2. 您的朋友下禮拜要搬家，但東西太多了他一個人整理不過來，所以他想請你禮拜天幫忙他打包東西。您必須拒絕，您會怎麼說？

朋友：你禮拜天有空嗎？我下禮拜搬家但東西好多喔，你可不可以來幫幫我？

你：_____

3. 您的老師最近在寫一篇研究報告，他想去國家圖書館影印一些它需要的資料，但是他雜事太多抽不了身，所以他請您幫忙。您必須拒絕，您會怎麼說？

老師：你可以幫我去圖書館影印這些書的資料嗎？

你：_____

主題語境（六）－關心（幫助）

1. 您下課有事要去台北車站，您的老師平常以汽車代步，他碰巧聽到您要去車站，他表示正好順路可以載您一起去。您必須拒絕，您會怎麼說？

老師：你要去車站嗎？我剛好也會路過，不如我載你過去吧。

你：_____

2. 您正專心在做某件事，剛好您的朋友要出門買東西，他表示可以幫您買晚餐回來。您必須拒絕，您會怎麼說？

朋友：我要出門買點東西，要不要順便幫你買晚餐回來？

你：_____

..... 題目結束

謝謝您的填答，由衷感謝您的合作！

Thank
you

附錄：(二) 外籍生學習需求訪談問卷

您好：

我是政治大學華語文教學碩士學位學程的學生，我目前正在進行一項關於華語「拒絕」行為的研究，非常需要您的幫助，希望您能在百忙之中抽空完成下面幾個題目，非常感謝您！

敬祝 健康 愉快

國立政治大學華語文教學碩士學位學程

指導教授：謝林德 博士

研究生：曲禹宣 敬上

E-mail：98161010@nccu.edu.tw

下面是幾個關於您的基本資料，是為了研究內容所設，您所填寫的內容將不會公開，僅做學術用途，請您放心填寫！

您的國籍：_____ 性別：_____ 年齡：_____

目前為止您學中文的時間：_____ 您的職業：_____

您所使用過的課本：

為什麼想學中文？

..... 題目開始

1、在臺灣，你常常遇到被別人拒絕的經驗嗎？ 那些都是什麼樣的情況？

(口頭訪問 / 填答)

2、你印象最深的一次被別人拒絕的經驗是什麼？對象是誰？你有什麼樣的感覺？
（口頭訪問 / 填答）

3、

如果老師想設計一個關於「拒絕」的單元來教你們，下面有六個不同的主題，

號碼	主題	說明
①	拒絕邀請	例子：你的朋友邀請你一起去看電影，你不想去。
②	拒絕幫助對方	例子：你的朋友想請你幫他買東西，但是你不想幫他。
③	拒絕購買物品	例子：你不喜歡店裡的衣服，你想跟老闆說你不想買。
④	否定恭維	例子：你的朋友稱讚你今天很漂亮。
⑤	拒絕餽贈	例子：你的朋友出國玩，回來之後送你禮物。
⑥	拒絕關心（幫助）	例子：你想去百貨公司買東西，你的朋友想載你去，但是你並不想。

請你依自己想要學的意願來排列這六的主題，越想學的主題請排在越前面。

例如：②⑥⑤①③④

4、

假如你在咖啡廳，聽到兩個人有下面這段對話：

A：好久不見！你怎麼變得這麼漂亮，我都快不認得你了！
B：唉唷！你別這麼說，我哪裡漂亮了？！

你覺得B這麼說，是因為什麼？_____

- I. B覺得很不好意思，他覺得自己沒有哪麼漂亮！
- II. 其實B覺得自己很漂亮，但是他故意說自己不太漂亮！

你有類似的經驗嗎？說說你對B的感覺

如果你是B，你會怎麼回答？

5、

看完下面的對話，說說你的感覺。

(在便利商店，A和B分別買了一些餅乾跟飲料，結帳的時候)

A：一起結吧！我請客。

B：不用了啦，都這麼熟了你不必客氣！

你覺得B為什麼這麼說？說說你的想法或是你有遇過一樣的經驗嗎？

如果你是B，你會怎麼說？

..... 題 目 結 束

謝謝您的填答，由衷感謝您的合作！

附錄：(三)《新版實用視聽華語》、《遠東生活華語》教材檢視

一、《新版實用視聽華語》系列教材中關於拒絕的內容

編號	冊數 (課 數)	頁數	語境說 明	出現部 分	內容
1	1(7)	115	請求幫 忙	課文	A：我也想學一點兒法國話，你可以教我嗎？ B： <u>現在我的法國話還說得不好。不能教你。</u>
2	1(8)	140	恭維	課文	A：你畫的這張畫兒真好看。 B： <u>謝謝。</u>
3	1(9)	160	購物	課文	A：這所房子賣多少錢？ B：三十萬。 A： <u>這所房子不錯，可是有一點兒貴，我要再想一想，謝謝您。再見。</u>
4	2(3)	47	建議	課文	謝：錢先生，您喜歡吃什麼？您點菜，好嗎？ 錢：我什麼都吃，您點吧。
5	2(3)	48	恭維	課文	方先生：張太太，您這些菜做得真好吃。 張太太： <u>哪裡，哪裡。</u> 這個牛肉，您吃了沒有？ 方先生：我已經吃了很多了
6	2(3)	48	關心 (幫 助)	課文	張太太：那麼，您再喝幾碗熱湯吧。 方太太，您也來一碗，好不好？ 方太太： <u>謝謝，我吃飽了，大家慢用。</u>
7	2(3)	60	恭維	生詞例 句	*生詞：哪裡 A：你畫的畫兒真好看。 B：哪裡，哪裡。
8	2(7)	154	關心 (幫 助)	課文	媽媽（從廚房走過來）：這是你的茶。 要不要吃點兒水果？ 爸爸：不用了，有茶就行了。
9	2(10)	227	邀請	課文	A：我現在要去運動場打網球，你去不去？

					B：我不能去。我明天要考試，還沒準備好呢。我要去圖書館看書。 A：打完了球，再去吧。 B：不行，我怕我念不完。
10	2(13)	297	受到餽贈	課文	明遠：對不起，我有點兒事情，現在才來。這是我送給你的一點兒小禮物，希望你喜歡。 德風：謝謝，謝謝！來，來，來，先喝點兒飲料吧。
11	3(1)	3	邀請	課文	建國：你放心，沒問題。我們去吃飯吧！我餓了！ 爸爸（對偉立）：要不要一起去？ 偉立：謝謝，我吃過了。
12	3(1)	9	關心（幫助）	生詞例句	*（來） 張：我替你拿行李。 李：謝謝，我來，我自己來。
13	3(1)	20	感謝	語法例句	*請用「來」完成下面對話。 張：謝謝你給我們準備了這麼多好吃的東西。 李：沒什麼，別客氣！想吃什麼，……。
14	3(3)	65	感謝	課文	偉立：好啊！你快走吧！謝謝你啦！ 美真：哪裡，別客氣。
15	3(5)	138	建議	語法例句	*文法：「再V也……」 太太：我們去那家照相館照吧，他們照得比較好。 先生：不必了，你就是這個樣子，再照也……。 *文法：「再AV+V也……」張：這裡的風景真好，你畫一張吧！ 李：不行！這麼美的風景，我再會畫也畫不好。
16	3(11)	293	詢問意見	課文	大同：媽，我餓了。可以先吃飯了嗎？ 錢太太：等一下，你先吃點蘋果，等爸爸回來，我們再吃飯。
17	4(1)	2	請求幫忙	課文	李平：林建國，你把這張海報貼在門口，好不好？

					建國：等一下，我把這些桌子排好就去貼。
18	4(2)	32	感謝	課文	美真（拿起酒杯）：建國，我們敬你，謝謝你替我們帶東西。 建國，沒什麼，小事一件。反正我的箱子也裝不滿。
19	4(3)	58	關心 （幫助）	課文	建國：我來收碗盤，這個我最拿手。 美真：哪裡有讓客人動手的道理？！你們去坐吧，我把碗盤放進洗碗機就來。
20	4(4)	87	邀請	課文	錢太太：留下來吃晚飯吧！反正都是家常菜，也不麻煩。 偉立：謝謝，我跟同學約好了，還有別的事，下次再來打擾。
21	4(5)	112	邀請	課文	偉立：這星期五藝術中心有一個古典芭蕾舞表演，是紐約來的舞團。你們想不想去看？ 美真：星期五不行，我另外有約了。……
22	4(5)	112	關心 （幫助）	課文	偉立：那麼我這就上網訂票，免得又買不到就看不成了。不過這不是熱門音樂演唱會，票應該不難買。我們幾點，在哪裡見？要不要我去接妳？ 台麗：不必了，我自己坐車去吧！我下了課，得回來換件正式的衣服，穿牛仔褲去，別人會笑話我不懂規矩。
23	4(6)	138	請求幫忙	課文	偉立：欸，幫個忙，把你的臭襪子拿走，好不好？ 建國（躺在床上）：對不起，我起不來。麻煩你先倒杯水給我。我喉嚨好乾，頭也痛得受不了。
24	4(7)	166	建議	課文	美真：我覺得你還是應該先問清楚比較好。 台麗：有什麼好問的？！我對他那麼好，他卻騙我，不如分手算了。
25	4(9)	220	恭維	課文	建國：叔叔，偉立的中文講得很好吧？ 叔叔：嗯，好極了，聽起來跟我們差

					不多了！ 偉立：哪裡，哪裡，您太誇獎了！聽建國說，您這次是來開會的。
26	4(9)	220	感謝	課文	建國（回來）：叔叔，那雙鞋我穿起來正好，謝謝！ 叔叔：不必謝，反正我也沒花錢，是工廠送我的樣品。
27	4(14)	358	恭維	課文	偉立：好吧！下次不敢了。欸，你今天的髮型配上旗袍看起來特別漂亮。 欣欣：哪裡！哪裡！我對自己的身材不太滿意，所以平常都不敢穿。倒是你今天穿得這麼整齊，這麼帥，我差點都認不得了。 偉立：謝謝，其實我本來就很帥，只是平常對穿衣服不講究，看起來不修邊幅而已。

二、《遠東生活華語》系列教材中關於拒絕的內容

編號	冊數 (課數)	頁 數	說明	出現部 分	內容
1	1(2)	31	議價	課文	A：太貴了！便宜一點兒，五十萬，好不好？ B：對不起，不行。
2	1(9)	174	請求幫忙	語法練習	*文法：「會」 王：你教我做中國菜，好不好？ 李：我很想教你。可是我也不會做，不能教你。
3	1(9)	182	請求幫忙	語法練習	*文法：「一點兒都不」 王：你會不會用電腦？教我好不好？ 李：對不起，我不會用電腦。 王：一點都不會嗎？ 李：一點都不會。
4	1(9)	182	請求	語法練習	*文法：「一點兒都不」 王：請你在這裡等我一下。

					李：對不起，我有事，不能等你。 王：一分鐘都不能等嗎？ 李：對不起，一分鐘也不能等。
5	1(11)	214	受到餽贈	語法練習	*文法：「太SV了」 王：這個書櫃放五百本書沒問題，送給你吧。 李：謝謝了。可是我的房間很小，這個書櫃太大了。
6	1(11)	218	請求幫忙	語法練習	*文法：「願意」 王：下個星期天你能來幫我搬家嗎？ 李：我很願意幫你，可是我那天要去老師家。真對不起。
7	1(12)	233	恭維	課文	趙小姐：還不錯。欸，你看我剛剛買的這件襯衫怎麼樣？ Philip：顏色很漂亮，樣子也不錯，穿在你身上非常好看。 趙小姐：真的啊？謝謝。
8	1(12)	240	受到餽贈	語法練習	*文法：「SP+Nu-次」 王：今天我請客。 李：不行，前兩次都是你請我，我今天一定要請你。
9	1(12)	243	受到餽贈	課文 (D2)	小林：今天我請客。 小錢：那太不好意思了。 小林：沒關係啦。 小錢：好吧，那下次我請你。
10	2(1)	2	邀請	課文	妹妹：姊，這個週末一起去看電影，怎麼樣？ 姊姊：現在電影票越來越貴。我們租錄影帶在家看吧。
11	2(1)	9	邀請	語法練習	*文法：「不過」 王：下個月我有十天不必工作。我們去外國旅行好不好？ 李：去外國旅行很好，不過太貴了，十天太長了。
12	2(1)	9	建議	語法練習	王：我們就租這個房子吧。 李：這個房子不錯，房租也不貴，不過離學校遠了一點。

					王：你能不能幫我寄信？ 李：我很想幫你，不過我今天不去郵局。
13	2(1)	10	建議	語法練習	*文法：「對……沒(有)興趣」 太太：好久沒逛街了。這個週末去百貨公司逛逛，怎麼樣？ 先生：你知道，我對逛街沒興趣。請你妹妹跟你去，行不行？
14	2(2)	21	詢問意見	語法練習	*文法：「QW(-N)-都/也……」 先生：太太，我想帶個朋友回家吃飯，可以嗎？ 太太：不行。今天沒買菜，家裡什麼菜都沒有。
15	2(2)	22	感謝	語法練習	*文法：「別」 王：謝謝你待我看了這麼多房子。 李：別客氣，我們是老朋友阿！
16	2(2)	23	請求幫忙	語法練習	*文法「又+VP」 孩子：媽媽，我沒有錢了。你給我五百塊，好不好？ 媽媽：今天早上我給過你五百塊啊！你怎麼又要錢？
17	2(2)	23	建議	語法練習	先生：我今天租的動作片比上次的好看。這個週末我們可以一起看。 太太：你怎麼又租動作片？給孩子看，不太好吧。
18	2(3)	38	請求幫忙	語法練習	*文法：「V 起來」 先生：這個菜很好吃，你回家也試試，做給我吃，好不好？ 太太：你就會說。你要知道說起來容易，做起來難。你為什麼不自己做？
19	2(3)	39	邀請	語法練習	*文法：「Nu-M 以下」 王：我們去看電影，聽說「情人」很好看。 李：不行，這部電影是限制級的，十八歲以下不可以看。
20	2(4)	52	請求幫忙	語法練習	*文法：「一……就……」

			忙	習	媽媽：你先別寫信了。幫我去買一包糖。 孩子：好，我馬上寫完了。我一寫完信就去。
21	2(4)	53	請求幫忙	語法練習	* 文法：「離」 先生：你到廚房拿杯水給我，好嗎？ 太太：不好，廚房離你比較近。你為什麼不自己去？
22	2(5)	64	邀請	課文	老馬：這個週末我跟太太、孩子要去健行。不知道你們有沒有興趣一起去？ 小張：對不起，我跟我女朋友約好了去打網球，然後去 KTV 唱歌。我記得你要跟小錢去釣魚的。 老馬：不是，你記錯了。我本來是要去打網球，後來孩子說，老師要帶他們去山上認識一些花草、樹木，我只好先帶他們上山，下禮拜再去打網球 小張：這幾天都是晴天，週末的天氣應該也不錯，出去走走也好。我去問問我女朋友要不要跟你們一起去。 老馬：好啊，人多好玩。
23	2(5)	71	邀請	語法練習	* 文法：「沒(VP)什麼(SV 的+)NP」 王：這個週末一起去看電影，好不好？ 李：我不想去，最近沒什麼好看的電影。
24	2(6)	87	請求幫忙	語法練習	* 文法：「不是……嗎？」 王：你幫我打這封信，好不好？ 李：你不是會打電腦嗎？為什麼要我幫你打？
25	2(6)	87	詢問意見	語法練習	* 文法：「SV-SV(地)+VP」 孩子：媽媽，我要跟你一起去買菜。 媽媽：不行，你功課還沒寫完，在家好好寫，我馬上就回來。
26	2(6)	88	請求幫忙	語法練習	* 文法：「S+把 NP+V 到+PW 來/去」 兒子：爸，車借我，好不好？ 爸爸：對不起，你媽把車開到學校去了。
27	2(6)	89	請求幫忙	語法練習	* 文法：「拿走(V 走)」 王：我週末要跟朋友去露營。你的帳篷能不能借我？

					李：對不起，你說得太晚了。家明已經借走了。
28	2(7)	105	邀請	語法練習	*文法：「可惜」 王：我下個月要去義大利旅行，你要不要一起去？ 李：我很想跟你去旅行，可惜沒有錢。
29	2(7)	106	關心 (幫助)	語法練習	*文法：「V不/得了」 王：我幫你提水吧。 李：不必，水不重，我一個人提得了。
30	2(9)	139	建議	語法練習	*文法：「SV-死-了」 姊姊：你剛爬山回來，身上都是汗，去洗澡吧！ 妹妹：我累死了，不想動，等一下再洗吧。
31	2(10)	153	建議	語法練習	*文法：「實在」 王：再吃一塊 Pizza 吧。 李：不行。我真的很想吃。可是我實在不能再吃了，我已經太胖了。
32	2(10)	155	關心 (幫助)	語法練習	*文法：「才」 王：要不要看中文報？給你。 李：不要。我才學了一年中文，怎麼會看報紙呢？
33	2(10)	156	邀請	語法練習	*文法：「恐怕」 王：週末我們去山上露營，怎麼樣？ 李：剛剛氣象預報說這幾天天氣都不好，週末恐怕會下雨，我們最好等天氣好一點再去。
34	2(11)	172	邀請	語法練習	*文法：「A1 是 A2，可是……」 王：我跟我妹妹明天晚上要去看芭蕾舞，你要不要一起去？ 李：去是想去，可是恐怕沒有時間。
35	2(11)	173	邀請	語法練習	*文法：「只要……就……」 王：我下個月想去歐洲旅行，要不要跟我一起去？ 李：不知道我那時候有沒有假，只要老闆放我假，我就可以跟你去。
36	2(11)	175	邀請	語法練習	*文法：「V得/不成」

				習	王：跟我們一起去 KTV 唱歌吧。 李：老闆要我加班，你想我去得成嗎？
37	2(13)	205	請求幫忙	語法練習	* 文法：「老是」 王：你去銀行幫我辦一下轉帳，好不好？ 李：我沒空。你別老是那麼懶，自己去辦一下，不麻煩的。
38	2(16)	255	邀請	語法練習	* 文法：「自從」 王：走吧，我們去酒館喝酒。 李：不行。自從病好了以後，我就沒喝過酒了。
39	2(17)	279	建議	語法練習	* 文法：「對……過敏」 王：這些山茶花很漂亮。我們買一些回去吧。 李：唉呀，不行。我先生對花過敏。我不能買回去。
40	2(17)	279	請求幫忙	語法練習	* 文法：「別/不再 VP 了」 王：我最喜歡喝啤酒了。再給我一罐。 李：你別再喝酒了，要不然你的肚子會越來越大。
41	2(18)	296	建議	語法練習	* 文法：「以免」 王：家裡好無聊。我們去看場電影，怎麼樣？ 李：明天要考試，你應該在家看書，以免考壞了被罵。
42	2(19)	306	恭維	課文	趙奇：喲！好香啊！一定很好吃。 媽媽：哪裡，都是家常菜，不知道合不合你們的口味。
43	2(19)	306	關心 (幫助)	課文	媽媽：真的吃飽了嗎？再喝一碗湯吧。 趙奇：不了，謝謝。我還要留點兒肚子吃蛋糕呢！
44	2(19)	315	關心 (幫助)	語法練習	* 文法：「讓」 王：老李，來一根煙吧。 李：不行。我咳嗽，醫生不讓我抽煙。
45	2(20)	330	邀請	語法練習	* 文法：「AABB」 孩子：爸，卡通片演完了，你陪我去打籃球，好不好？ 爸爸：你吵死了，可以不可以安安靜靜

					地坐一會兒，讓我把這本書看完？
46	2(21)	351	請求幫忙)	語法練習	*文法：「再」 妹妹：這個蛋糕好好吃，再給我一塊。 姊姊：夠啦！你這麼胖，不能再吃啦。 你再吃，就買不到衣服穿了。
47	2(21)	353	請求幫忙	語法練習	*文法：「V得/不起」 王：小李，你教我女兒英文，好不好？ 李：我的英文還不夠好，不能教你女兒，你太看得起我了。
48	2(21)	355	建議	語法練習	*文法：「並不/沒」 王：大家都說這部愛情文藝片好看。我們租回家看，好不好？ 李：我看過了。這部電影並不好看。別租這部了，租別的吧。
49	2(22)	367	關心(幫助)	語法練習	*文法：「V+不/得+下」 媽媽：你把水果也帶著吧。 兒子：沒辦法，我的袋子已經滿了，裝不下了。
50	2(22)	367	關心(幫助)	語法練習	太太：還有一點湯，留著麻煩，丟了可惜，你喝了吧。 先生：我吃飽了，實在喝不下了，你喝吧。
51	2(22)	370	邀請	語法練習	*文法：「寧願……也不……」 王：小林要跟我去看電影，要不要一起去？ 李：不要，我好累。我寧願在家睡覺，也不要去看電影。
52	2(22)	370	關心(幫助)	語法練習	*文法：「寧願……也要……」 孩子：媽，你這麼累，我們來做飯，好不好？ 媽媽：你們做得那麼不好吃。我寧願累一點，也要自己做飯。
53	2(23)	389	詢問意見	語法練習	*文法：「非……不可」 王：我游得很快，我去參加你們學校的游泳比賽，好不好？說不定我可以得個大獎。

					李：不行，這次比賽非本校學生不可。你不是我們學校的學生，不可以參加。
54	3(2)	29	議價	課文	張：訂六千個才打九折嗎？這對我們公司可能是個大問題。我希望李老闆幫幫忙，讓我們先試訂五千個，價錢上看可不可以打八折。 李：張經理真會做生意，不過，我們也有我們得成本問題，我幫忙是想幫忙，只是…。
55	3(5)	106	請求幫忙	語法練習	*文法：「根本」 A：我的電腦中毒了，快來幫我看一下。 B：_____，實在幫不上忙。
56	3(6)	128	建議	語法練習	*文法：「有什麼好 SV/V 的？」 A：我們來討論一下明天請客做什麼菜。 B：_____？你自己決定就好了。

