

语用学中的礼貌原则以及其对会话的影响 (*)

Mohmed Abdel Ramen Mohamed

PhD researcher

Under supervision

Dr. Rehab Mahmoud Sobh

Abstract

The influence of the politeness principle of pragmatism in the Chinese Language Dialogue

Language is the main tool for communication between human beings, and it is used for communication, which is the delivery of statements by the two sides in order to make each of them understand a specific intent, and since communication requires the participation of two rational sides in giving words and performing actions, these words must be controlled by rules that define the faces of their news benefit, which are what scholars call "reporting rules", bearing in mind that the term reporting is intended to denote human communication. It is also necessary for these sayings to be controlled by rules that define the aspects of their moral integrity, which are what researchers call "the rules of politeness," noting that the term polite is intended to denote moral dealings.

Hence, the topic of the research revolves around the application of the principle of politeness in the science of pragmatism and its effect on dialogue in the Chinese language. I have based my research on theories concerned with the principles of politeness in linguistic studies (pragmatism), and I have made an explanation of the cultural aspect as well as disciplined linguistic methods in using that principle to make a dialogue A building that achieves its purpose and achieves the goals of the conversation, in order to improve the possibility of

(*) **Bulletin of the Faculty of Arts Volume 82 Issue 4 April 2022**

cultural exchange, and to provide some effective language proposals related to this matter for Chinese language learners to improve their academic level.

The Chinese language was heavily influenced by Buddhism and Confucianism. In order to ensure smooth cultural communication through the use of pragmatic principles, the principle of "politeness" is one of the most important components of that science, we must clearly and deeply know the causes of cultural errors during the interactions of all Arab learners of the Chinese language, and then through actual experience they can overcome these errors. Cultural, which concerns the language of politeness and causes a negative impact in transactions.

The research also clarifies the main basics in the application of politeness, which include (appropriateness - abbreviation - quantity - quality - humility - direct - consideration of others and other determinants of dialogue etiquette), and during the research study I provided linguistic examples of how to achieve those principles that contribute to bringing closer Perspectives and achieving remarkable success in different dialogues and different fields, regardless of the cultural aspect that differs according to the different cultures of peoples.

I have also shown what is achieved if the elements of the politeness principle are used in the implementation of the dialogues and hadiths by presenting realistic examples in the commonly used dialogues and hadiths. I also analyzed those results that the elements of the politeness principle were the reason for achieving.

The study analyzes the problems and their causes while students use politeness, the most important of which is the negative transmission effect of the mother tongue, as well as showing some linguistic differences. In my research, I posed some questions to some Chinese language students, and some problems appeared in dealing with the use of polite words, as well as I analyzed them and mentioned their reasons.

I have thoroughly explained how to use politeness terms in the Chinese language and how to achieve the principles listed under this basic principle in the science of pragmatism, and given the limits of my linguistic level, I did not delve sufficiently into many issues, and that is why my goal since today is to advance in the discussion of these issues.

At the end of the research, I clarified the positive aspects of realizing the principle of politeness among the students while they are conducting a dialogue with the Chinese side, taking into account the social status, occasion, gender, age and other important determinants in consideration while starting to speak and build a dialogue. I also hope that Chinese language teachers will lay these important foundations while they teach the language through dialogues and conversations so that learners get used to how to build an effective dialogue that leads and reaches the goal of it and the harmony required for the convergence of the disparate parties.

تأثير مبدأ التآدب في علم البراغمتية على الحوار باللغة الصينية

إن اللغة هي الأداة الرئيسية للتواصل بين البشر، و تستخدم للتخاطب والذي هو عبارة عن إلقاء الجانبين لأقوال بغرض إفهام كل منهما مقصوداً معيناً، ولما كان التخاطب يقتضي اشتراك جانبيين عاقلين في إلقاء الأقوال وإتيان الأفعال لزم أن تنضبط هذه الأقوال بقواعد تحدد وجوه فائدتها الإخبارية و هي ما يسميه العلماء "قواعد التبليغ"، علما بأن مصطلح التبليغ موضوع للدلالة على التواصل الخاص بالإنسان. كما لزم أن تنضبط هذه الأقوال بقواعد تحدد وجوه استقامتها الأخلاقية و هي ما يُطلق عليها الباحثون "قواعد التهذيب" علماً بأن مصطلح التهذيب موضوع للدلالة على التعامل الأخلاقي.

ومن هنا فإن موضوع البحث يدور حول تطبيق مبدأ التآدب في علم البراغمتية وتأثيره على الحوار باللغة الصينية. ولقد استندت هذه الدراسة على النظريات المعنية بمبادئ التآدب في الدراسات اللغوية (البراغمتية)، وتناولت الدراسة توضيح الجانب الثقافي وكذا الأساليب اللغوية المتآدبة في استخدام ذلك المبدأ لعمل حوار بناء يحقق الغرض منه ويحقق الأهداف من الحديث، ذلك للارتقاء بإمكانية التبادل الثقافي والاجتماعي والمؤسسي وحتى الدولي، وقدمت هذه الدراسة بعض المقترحات اللغوية الفعالة التي تخص ذلك الشأن لدراسي اللغة الصينية لتحسين مستواهم الدراسي.

تأثرت اللغة الصينية بشدة بالبوذية والكونفوشيوسية. ولضمان سلاسة

التواصل الثقافي عن طريق استخدام المبادئ البراغماتية والتي يعد مبدأ "التأدب" أحد أهم مكونات ذلك العلم، علينا أن نعرف بوضوح وبعمق أسباب الأخطاء الثقافية خلال التعاملات لكل من دارسي اللغة الصينية من العرب، ومن ثم يمكنهم من خلال التجربة الفعلية التغلب على تلك الأخطاء الثقافية التي تخص لغة التأدب وتسبب أثراً سلبياً في المعاملات.

يوضح البحث كذلك الأساسيات الرئيسية في تطبيق مبدأ التأدب والتي تشمل (الملائمة- الاختصار- الكم- الكيف- التواضع- المباشرة- مراعاة الآخر وغيرها من محددات آداب الحوار)، كما تناولت الدراسة البحثية تقديم أمثلة لغوية على كيفية تحقيق تلك المبادئ التي تسهم في تقريب وجهات النظر وتحقيق نجاح رائع في الحوارات المختلفة والمجالات المتباينة، ذلك بصرف النظر عن الجانب الثقافي الذي يختلف طبقاً لاختلاف ثقافات الشعوب.

اهتمت هذه الدراسة كذلك بإظهار ما يتم تحقيقه حال استخدام عناصر مبدأ التأدب في تنفيذ الحوارات والأحاديث من خلال طرح أمثلة واقعية في الحوارات والأحاديث الشائعة الاستخدام، كما قمت بتحليل تلك النتائج التي كانت عناصر مبدأ التأدب سبباً في تحقيقها.

تطل الدراسة المشكلات وأسبابها أثناء استخدام الدارسين لألفاظ التأدب، وأهمها تأثير النقل السلبي للغة الأم، وكذلك اظهر بعض الاختلافات اللغوية. وتناول البحث طرح بعض الأسئلة على بعض دارسي اللغة الصينية، وقد ظهرت بعض المشكلات في التعامل أثناء استخدام الألفاظ المتأدبة، وكذلك تم تحليلها وذكر أسبابها.

ولقد قدم البحث بدقة كيفية استخدام ألفاظ التأدب في اللغة الصينية وكيفية تحقيق المبادئ المدرجة تحت هذا المبدأ الأساسي في علم البراغماتية.

في نهاية البحث تم تناول الجوانب الإيجابية من تحقيق مبدأ التأدب لدى الدارسين أثناء قيامهم بعمل حوار مع الجانب الصيني مع وضع المكانة الاجتماعية والمناسبة والنوع والسن وغيرها من المحددات المهمة في الاعتبار أثناء البدء في التحدث وبناء حوار. كما أنني أتمنى أن يضع معلموا اللغة الصينية تلك الأسس المهمة أثناء قيامهم بتدريس اللغة من خلال الحوارات والأحاديث حتى يعتاد الدارسون على كيفية بناء حوار فعال يؤدي ويحقق الهدف منه والتناغم المطلوب لتقارب الأطراف المتباينة.

一、语用学中的礼貌原则：

礼貌是一种社会现象，除了使用肢体动作的表现外，主要通过语言的使用展现，这使之成为语用学领域的重要研究内容之一，许多语用学者对言语交际中的礼貌现象予以了广泛的关注。布朗和列文森的面子理论、利奇的礼貌原则被普遍认为是语用礼貌研究方面的经典之作。¹

礼貌原则不等同于礼貌语言，人们在遵守礼貌原则的时候当然要用到礼貌语言，但礼貌语言并不是礼貌原则的全部。交际的话语要与对话双方所处的场合和彼此身份地位相匹配，这样交际的双方都能感到对方对自己的尊重，进而心生满意，交际对话才能顺利、愉快的进行下去。

虽然格赖斯提出了合作原则和人们不遵守合作原则而产生的会话含义，但并没有指出人们为什么要违反合作原则。布朗、列文森和利奇等从修辞学、语体学的角度提出了礼貌原则，认为人们在会话中之所以违反合作原则是因为礼。1973年语言学家拉科夫指出礼貌受三条规则支配：不要强加于人；给对方留有余地和空间；增进双方的友情，1977年她还提出了“语用能力”的两条原则。2014年利奇出版专著《礼貌语用学》，对这一新的礼貌模式进一步完善。礼貌原则深化了会话含义的研究，合理地说明了人们有意违反合作原则的原因，并能在一定程度上指导礼貌语言的运用。

二、利奇的礼貌原则简要介绍：

利奇认为合作原则虽然能解释语义学不能解释的现象，但无法说清楚现实生活中人们为何要采用间接方式。他提出了“礼貌原则”，包括以下几条：

1、得体准则 (在强制和承诺中)

减少表达有损于他人的观点，主要用于指使和宣布。包括两条次准则：

(一) 尽量少让别人吃亏。

(二) 尽量多使别人受益。

例如：

1-你能带我回家吗？

2-我要你带我回家。

3-带我回家。

以上的话语礼貌程度递增趋势，因为从听话人的角度来说列 3 中听话人受益最少，受损最多，因而很不礼貌，而列 1 中听话人有更多的行为选择自由因而更礼貌。

2、宽宏准则(在强制和承诺中)

减少利己观点的表达，主要用于指使和宣布。包括两条次准则：

(一) 尽量少使自己受益。

(二) 尽量多让自己吃亏。

例如：

1-我可以把车借给你。

2-你可以把车借给我

列 1 的说话人比列 2 的受益程度少，因此，列 1 比列 2 有礼貌。

3、赞扬准则(在表态和断言中)

减少表达对他人的贬损，多用于表情和表态。包括两条次准则：

(一) 尽量少贬低别人。

(二) 尽量多赞扬别人。

例如：

1-多出色的表演啊！

2-你可以小心点。

从听话人角度看，列 1 的说话人做到了尽量赞扬别人，因而遵守了赞誉准则；然而列 2 的人却违反了赞誉准则，因而显得不太礼貌。

4、谦虚准则(在表态和断言中)

减少对自己的夸耀，多用于表情和表态。包括两条次准则：

(一) 尽量少赞誉自己。

(二) 尽量多贬低自己。

例如：

1-请接受这个小礼物。

2-请接受这个贵重的礼物。

从说话人的角度而言，列 1 说话人做到了少赞誉自己，因此遵守了谦虚准则。然而列 2 的说话人将礼物说成是大礼物，因而显得很不得礼貌。

5、一致准则(在断言中)

减少自己与别人在观点上的分歧，多用于阐述，包括两条次准则：

(一) 尽量减少双方的分歧。

(二) 尽量增加双方的一致。

例如：

A：我买了一些苹果。

B：太好了，我喜欢。

该列句中说话双方尽量保持观点一致，因而遵守了一致原则。

6、同情准则(在断言中)

减少自己与他人情感上的对立，多用于阐述。包括两条次准则：

a 尽量减少对方的反感。

b 尽量增加对方的同情。

例如：

A：我的腿受伤了。

B：对你遭受的不幸，我深表同情。

B 表达了与对方共同的情感，让人听起来比较真切，因为 b 遵守了同情原则。

三、礼貌原则对会话之影响

格赖斯认为会话含义的基本特征大体上可以预言。他离析出以下五大特征：

- 1、可取消性：是会话含义的第一个,也是最重要的特征。即如果在原初的某一话语上附加上某些前提,某种会话含义就会被取消。²
- 2、不可分离性：会话含义依附于话语的语义内容而非语言形式,因此,不可能通过同义词的替换把会话含义从话语中分离出去。³
- 3、可推导性:听话人根据话语的字面意义和合作原则及其各条相关准则,推导出话语的含义来。⁴
- 4、非规约性：会话含义不是话语的规约意义的部分。既然必须在知道话语的字面意义之后才能在语境中推导出它的含义,那么这种含义就不可能属于字面意义。⁵
- 5、不确定性:具有单一意义的词语在不同的场合可以产生不同的含义。⁶

毫无疑问，会话是人们交流信息最普遍、最快捷、最实用、最积极的方式。因此语用学家对会话原则、会话含义、会话结构等相关内容进行了大量的研究，但是他们大多数都忽略了会话的根本目标，即会话质量的这个问题。

会话质量是衡量会话效果、会话效率和会话水平

的关键因数。会话效果的好坏取决于会话双方对合作原则遵守的情况,会话水平的高低则取决于会话双方对礼貌原则运用的情况,而会话效率的高低体现了对合作原则与礼貌原则的综合运用程度。因此,会话质量实际上体现了会话双方在实际语境中对合作原则与礼貌原则的具体运用能力。⁷

在 1950 年代, 美国学者戈夫曼提出了面子行为理论, 并建立礼貌模式。

1978 年布朗和列文森提出了对礼貌和面子的关系的看法, 他们认为: 在交际中为了给自己留面子和为了使对方面子好看, 最好的办法就是使用礼貌的语言。

他们还将面子分为负面的消极面子和正向的积极面子。在人际交往中, 消极礼貌所对应的是消极的面孔, 也就是表达“我的请求不会影响你的行动自由”。积极礼貌所对应的则是积极的面孔, 即“我的请求可以让你的行为受到肯定或赞同”。

礼布朗和列文森提出五种补救策略:

(一) 不使用补救策略, 直接的公开实行面子威胁的行为。

(二) 积极礼貌策略。

(三) 消极礼貌策略。

(四) 间接的非公开地施行面子威胁行为。

(五) 不施行面子威胁行为。

(一)、不使用补救策略, 直接的公开实行面子威胁行为

就是说话人以这种最直截了当的方式来说话, 不去理会听话人的感受, 在现实生活中通常是在紧急情况或者提供某些建议或者广告语等情况下使用。

例 1: Just do it (Nike) 只管去做。(耐克运动鞋)

例 2 : Take time to indulge 尽情享受吧！(雀巢冰激凌)

例 3 : Obey your thirst (Sprite) 服从你的渴望。(雪)

例 4 : 开着你的雪佛兰看美国。(雪佛兰汽车)

上述广告语都采用祈使语气，从面子理论来说是最不礼貌的，这种祈使语气直接强加给对方的行为已经威胁到了听话人的面子，但这样的广告语针对性很强，反而让人印象深刻。

(二)、积极礼貌策略

根据布朗和列文森的理论，积极礼貌策略是体现说话者为尊重听话者的面子需要而采取的策略。为了达到这个目的，一般来说有三个原则：

- 1、强调双方的共通利益和共同立场。
- 2、强调双方是合作者。
- 3、满足对方的愿望。

在这三个原则之下，大致可分为十五个具体行为策略。

1、承认对方的利益与需求

在交往时，要注意对方的举止和利益。

例如：“哎呀！你今天穿的这是新鞋子吧，真好看！”。

2、夸张

在交际中，夸张一般是通过语音语调的变化来实现的。也就是说，你在承认对方的利益与需求的时候，夸张的语气通常能体现自己的共情，更加拉近双方的立场距离。比如：

“天哪，你这双鞋子太漂亮了吧这也！”。

3、把对方的需求置于自己的请求

当你做出一个请求时，为了营建共同立场，可以通过话语策略，建立一种氛围，把对方引入到你的请求

的情境里来。比如你要借车，可以先描述你的急迫的心情作为铺垫：

“哎呀妈呀，我现在火烧眉毛似的，小丽一直给我打电话叫我过去，我心里这个着急啊，火烧火燎的。你能想象我现在的心情吗？”。

4、运用群体认同感

布朗和列文森讨论了几种具体策略：

一是有目的地运用人称。如果你在中国呆久了，碰到街上有人找你搭话，问路或者别的什么求助，对方一般都会用很亲昵的称谓来叫你，比如：“你好大哥，请问天坛怎么走？”

二是运用方言或术语。瞬间拉近距离，所谓“老铁”或“兄弟”或者“师傅”。

三是运用省略。当你使用省略句时，你在间接地表达我们之间的共识。因此，如果对方理解到了你这个意思，就会构建起一种共同立场。例如：“哎，你说那事儿怎样？能成吗？”

5、寻求共识

寻求共识一般有两种情况：一是谈论“安全话题”。就是说，对方在这些话题里的意见永远是正确的。例如在北京，谈论交通堵塞就算是一个“安全话题”，因为这是客观事实，大家都可以大发“正确的牢骚”。

二是重复对方的言论。比如对方说：“我上周梦见我回学校上学去了。”你回答：“啊，你梦见回学校啦！”。

6、避免争论

当你不同意对方的时候，用话语策略去避免“直接反对”。这与上一个策略的相反。比如：

对方：“你喜欢这家饭馆，对吧？”

自己：“他们家还行吧，不过我觉得……”。

7、预设共同立场

在切入正题之前，先找寻一些对话双方共同的兴趣或者话题，这样有利于后续的交流，我们在交际中可以先营造出来再切入我们要谈的事情，这样效果会更。

8、开玩笑

这个策略挺容易理解，开玩笑的一个重要作用是：好的玩笑必然要建立在双方有一定的共同信息储备的基础上，而这个玩笑将通过点出这种“共同”从而拉近双方的距离，否则就会起到反面效果。

9、表明自己明白对方的需求

例如“我知道你喜欢水仙，但花店里没有了，所以我给你买了康乃馨。”（基于道歉的给予）

10、给予和保证

例如“我一定会完成任务的！”这种直白肯定的语气直接给予了对方积极的面子。

11、表达乐观态度

这种乐观态度大多用以安慰他人或者进行某种保证。

例如：“他一定会好起来的，对不对？”

12、将双方一起纳入（请求）行为之中

例如：“咱一起去那家店吃一顿呗？”。

13、提供理由

当你提出一个请求时，一定要给出理由。因为这个理由是在“邀请”对方站在你的立场上思考这个请求。

例如：“你要是站在这个位置你就能看见我说的那座山了。”

14、14、预设或强调互惠关系

例如：“咱们可以一起投资了这个项目，如亏亏损了我们可都不好受。”

15、送礼

一般情况下，这个“礼”并不一定是某种商品，也可能是表达同情、理解、互惠的一种方式，是为了去满足对方的积极面子：希望被肯定、被欣赏、被珍视、被理解、被倾听的需求。

(三)、消极礼貌策略

消极礼貌策略是说话人只有部分的满足听话人的面子，因此它有别于积极礼貌策略，主要是以消极反应或者回避为基础。消极礼貌策略的通常是含有情态动词的问句，在语言形式上语气委婉、语义模糊。布朗和列文森提出了十种消极礼貌的策略：

1、约定俗成的间接

“消极礼貌”所面临的第一个问题，就是直接和间接之间的矛盾：一方面，直截了当可以省去很多不必要的迂回，从而节省对方的时间，另一方面，间接表达能够给对方一个拒绝的空间。解决这一矛盾的办法就是“约定俗成的间接”，即在特定的文化和语境里，使用间接的表达方法，但让对方知道你的用意。笑话大致是这样的：

在考试中，小王给小李递了一张纸条：“你知道第六题选什么吗？”小李丢回一个纸条给小王。小王打开一看，上面写着：“知道”。

2、疑问与回避

要间接地表达，因为我们不能假设对方会接受我们的直接表达。例如，我们可以说：Please let me know if you are interested. 但这就不如一个问句来得礼貌：

Would you please let me know if you are interested?

或者运用回避：Please let me know if you are at all interested.（我不确定你是否有哪怕一丁点的兴趣。）

在中文里，“或许”、“大概”、“可能”、“恐怕”、“我猜”、“我个人感觉”等等都可以被归为回避策略。

3、表达悲观态度

与策略二差不多，但是表达的是悲观态度。例：

“唉，我想你是不会把车借我一会的吧？我说的对吗？”

4、请求的最小化

这是在控制自己的行为对对方的影响。布朗和列文森指出了三个因素：社交距离、权力关系、行为影响的绝对值。如果我们需要顾及领导的面子，但领导不大需要顾及我们的面子，因为层级不同，权力的关系不同。例如：

领导：你找我有什么事吗？

职员：噢，其实也没什么事，就是想请你帮我看看我刚做的这份计划怎么样。

5、表达顺从

策略五则是控制权力关系。我们可以尽量降低自己的身份，并尽量提升对方的身份，从而表达两层意思：我绝不可能强迫你；你完全有权力拒绝我。在日韩等国家，这一策略最普遍的运用就是敬语。在中文中我们一般用“您”来表达对方的地位高于自己。而在英文的电子邮件写作里，我们用“Dear Professor XXX”来突出对方的地位。又比如下面这个表达：

I look forward very much to working with you. 也是强调对方的地位高过自己（“与您一起工作”）。

6、道歉

为自己的唐突冒犯而致歉，从而承认对方的消极面子。具体有四种策略：

承认自己的冒犯：我知道您很忙，但是…

表明自己的犹豫：我真的不想麻烦您，但是…

提供正当的理由：我实在是没办法了，只好来找…

请求原谅：请您务必原谅我的冒昧…

7、淡化人的主体性

我们应该避免直接使用“我”和“你”，从而把自己与对方和某个妨害面子的行为隔离开来。两个最经典的用法是：

把动词变成形容词，从而避开主语（括号里是暗示的主语）：

It is necessary (to you) that... It would be desirable

这是（对你来说）有必要的，这是可取的。

使用被动语态，从而避开主语：

It would be appreciated (to me) if ...

（我）很感激，如果

使用不定代词，从而避开直接指称：

One might need to...

（你）可能需要

使用其他特殊的代词，比如：

We (I) regret to inform anyone involved (you) that...

我们（我）很遗憾的通知（你）...

8、强调某一行为属于普遍规范

在有些场合中我们会遇到这种情况：这不是我要你做的，这是某个规矩要求我们不得不去做的。比如我们在公交车上常听到：“车辆起步，请您坐稳扶好，注意安全。”或者我们常说的：“这是有关部门的规定，我们也没办法……”。

9、名词化

名词化是指把对方从某个行为里隔离出来，比如：

- 1- “你考试没及格，太遗憾了。”
- 2- “听说你考试没及格，太遗憾了。”
- 3- “听说你考试没及格，我很难过。”

虽然三句话都挺伤害了对方的面子，但第三句相对礼貌一些，因为它把对方从“不及格”这个事件里隔离出来，而只是表达了“我”对这件事的态度。

10、强调“亏欠性”

有时当我们做出某一妨害面子的行为时，我们要强调是自己做的事亏欠了对方。比如我们常用的“我都不好意思了”、“我欠你个人情”、“大恩不言谢”，甚至“来世做牛做马”。这种表达反而更加深了这种“亏欠”的程度。

(四)、非公开策略

布朗和列文森视之为最礼貌的策略，听话人可以得到慷慨、关心他人、考虑周到的美誉，而说话人则可以免去乱提要求而威胁听话人面子之嫌。布朗和列文森提出了非公开的礼貌策略，包括暗示、暗喻、模糊、反语、修辞设问等。⁷

例：A taste of first love”（初恋的味道）

利用隐喻暗指饮料就像初恋一般的美妙。

例：今年夏天喝什么？828 蔬菜汁”。（828 蔬菜汁）

(五)、不施行面子威胁的行为

这是最礼貌的策略，说话人不使用面子威胁行为避免了对听话人冒犯，从而达到尊重，让人心生满意。

四、结语

说话人为了达到礼貌交际的目的，就一定要掌握礼貌

套话，遵循礼貌原则进行交际，要根据适当的场合，具体情况具体分析，这就是语用学中的礼貌原则在实际对话中的作用，是对礼貌语言研究的使用价值。希望笔者的研究可以对本国的语用学研究具有参考价值和进步意义。

1 《礼貌语用学》评介 南通大学 王雪玉

2-6 篇名：《再谈 PPT 与 PPT 教学课件》，文库：《中国教育信息化：基础教育》年份：2011，作者：胡世强

7 篇名：《基于评价理论的广告语的话语分析》，文库：《河南广播电视大学学报》年份：2011，作者：王继美

参考书目

- 1、《礼貌语用学》评介 南通大学 王雪玉
- 2、篇名：《再谈 PPT 与 PPT 教学课件》，文库：《中国教育信息化：基础教育》年份：2011，作者：胡世强
- 3、篇名：《会话中合作原则与礼貌原则的关系》文库：《商情》年份：2011 作者：刘秋月
- 4、篇名：《基于评价理论的广告语的话语分析》，文库：《河南广播电视大学学报》年份：2011，作者：王继美