

# 中日“邀请”得体表现差异原因探讨

吴代小雨 曾妍

(吉林省长春市 长春工业大学 130012)

**摘要:** 在异文化交际中,“邀请”得体表达十分的重要,在中日邀请表达中,具有不同的差异性,而中国人与日本人语言思维的以及社会形态都有差异,即中国人具有“炒饭志向”,为关系社会,而“日本人具有”饭团志向”,为间人社会,本论文对这种差异性的深层次原因进行探究。

**关键词:** 中日对比 间人社会 关系社会

## 一、语言思维方式的差异

弘兼宪史在(2008)《如此不同!日本人和惊讶的中国人》一书中,提出中国人具有“炒饭志向”,在进行言语行为时首先考虑是否传达出真实想法。这种思维模式指即使有别人造成负担的可能性,也要传达自己的需求。与此相对,日本人有“饭团志向”的语言思维方式,这种思维模式强调集体发挥作用的性质。

中国人的「炒饭志向」不仅仅是是否表达出真实想法,也包含了各种各样的意识差距,日本人的「饭团志向」认为集体不仅能发挥力量,而且有很多特色和差异。所以中日两国在营语思维方式的差异也就决定了邀请行为中的“得体表现”存在差异。

### (1) “炒饭志向”的中国思维

中国的“炒饭”很有名,米一粒一粒但各自有各自的味道,肉和蔬菜混合,味道融合,成为最好的料理。中国人之间进行的交流就像“炒饭”。这是“炒饭志向”语言思维方式的由来。

中国“炒饭志向”的语言思维是指在与对方交流时,给对方营造一种和谐的氛围,利用语言,在向对方打成一片的同时,传达自己的欲望和要求。中国人“炒饭志向”的语言思维有两个特点。

(1) 首先,在交流的时候,即使因为自己的要求给对方添麻烦,也要直接“优先”表达个人的要求。例如,在邀请过程中,根据中国人的“炒饭志向”的思维,经常使用“感叹句”“平叙句”、“祈使句”和“自称词”的“我”。这些要素都是中国的“我们一一起··吧”的心情,成为邀请的对人交流的重要表现形式。

中国“炒饭志向”的语言思维的第二个特征是“以自我为中心”,同时重视对方的面子、人情、信赖感等。中国的“邀请表达”在语言语法形式上表达不多,各种“得体表达”利用“强调对方重要性”、“询问可能性”“赞赏”、“亲切面称语”“打招呼语”等策略。这就像“炒饭”里的大米。虽然大米的主体地位没有太大变化,但是适当添加肉和蔬菜等,然后就成为了完美的料理。因此,在进行邀请交流时,通过这种“炒饭志向”的语言思维,为了使自己的欲求得到实现,添加了各种各样的得体表现”。与对方建立“信赖”、“依赖甚至“亲密的关系,心理状态为“正因为是你才邀请”这样的心情。

### (2) “饭团志向”的日本思维

作为日本料理代表的“饭团”是日本特有的主食。米一粒一粒地藏起来,一个饭团是一个集体,与其他饭团之间没有联系,味道也很单一。日本人在和对方交流的时候,就像饭团上的米一样,一粒一粒地不强调“自我”的存在。这是日本人语言思维的特征。

在“饭团”这样的集团内部,隐藏“自我”的表达是它的独特之处,所以几乎不使用自称词。和对方说话时,经常使用省略、暧昧的说法。其基于紧紧依靠的心理,期待对方的理解和好意,暗示着自己的意志,并在交流时考虑对方的立场和感情。同时,也非常

注意身份地位的序列。因此,和同一集团内的长辈、前辈说话时,日本人经常使用敬意度、客气度高的“得体表现”。

日本人的“饭团志向”使得他们在进行邀请的交流中时并不强调自我的存在。无论是父母、朋友还是上司,在委托什么的时候,都会选择适当的“得体表现”。突出“真的很抱歉,可以接受我的邀请吗”的心情,成为邀请交流的重要特征。

“饭团志向”的语言思维的另一个特征是集团和集团之间的独立。在与其他集团的人交流时,经常使用敬语这样的礼貌程度高的“得体表现”。在邀请时的交流场合,特别是在邀请不认识的路人时,不仅使用敬语,也会与其他礼貌的“关怀表现”一起使用。这些是“饭团志向”语言思维方式的典型应用。“尽可能地客气的委托他人。”的心情,是邀请行为中重要的一点。

中日语言思维方式的差异,是邀请行为中得体表达差异的深层原因。而且,可以说两国社会形态的区别是邀请行为中“得体表现”差异的根本原因。

## 二、社会形态差异

### (1) 中国的关系社会

“关系”在汉语中是指人与人的联系,是一种关系。日语也有类似的表达方式。但是,其内容却不同。“关系”对中国人来说是一种强大的人类粘合剂。

“关系社会”是为了某种特定的目的,将利用人际关系拉关系或搞好关系,建立关系网络的社会形态。

“关系社会”的特征是,第一有关系的人之间产生了强烈的亲密感。基于“关系”社会形态的“有关系者之间产生强烈的亲密感”特征,中国人在邀请家人和拜托朋友时,用“依靠”、“亲近”的“得体表现”。

第二,个人之间的关系是由物质基础支撑的。中国人很重视饮食。而且人际关系是以饮食为媒介的。关系可以说是从共食开始,以共食发展。所以,邀请朋友的时候,一起吃饭啊、一起干饭吧等表现经常被使用。除此之外,为了达到某种目的,都有送礼物的习惯或者酬谢和赞赏「一起去呗,去的话,我请你吃饭。」

第三,面子、人情支撑着关系社会。首先,中国“炒饭志向”的语言思维在交流时,一定要以自我为中心,优先说“真心话”。然后,保持对方的面子和人情。这种语言思维形成的因素被认为是中国是一个“关系社会”。人的面子支撑着关系社会。有时会在邀请时保持自己的面子,考虑对方的面子。比如,在中国夸奖孩子时最常用的表达方式是“乖”,这是给对方面子的表现。作为父母,想邀请孩子进行打扫的时候采取像“我女儿最乖了”这样给对方面子的“得体表现”。

在中国,作为上司把工作交给部下时,不怎么使用“得体表现”。那是为了强调自己的身份、意识,保住自己的面子。把工作交给部下时,一般直接用“明天二点提交报告”这样的表达。

作为父母，子女升学和结婚的事在别人面前显示父母的面子。因此，中国父母很高兴，让子女升学，协助他们准备婚礼。并且，有决定权。对于子女来说，这是中国五千年的传统，承认父母绝对上位，保住父母的面子。然后在拜托父母的时候，使用中国特有的[得体表现]。“爸爸，这几个志愿都录下来了，我真的拿不定主意到底去了哪所学校，咱们一起研究一下吧，看看哪一个更适合我？”

“爸爸，婚礼的酒席上的菜品，麻烦您把我换掉。”“准备婚礼的事，您二位多费心。”

而且，人情也支撑着关系社会。所谓人情，是指对自己的距离定位他人，根据距离成为亲疏程度的基准的心理态度。也就是说，根据亲疏程度的不同，对对方抱有的感情也不同，在那里看到的人际关系性质也有很大的不同。

根据“关系社会”的“人情”，人际关系可以分为“自己人”、“熟人”、“外人”。一般来说，共有血缘关系的父母、姐妹、兄弟、其他亲戚被认为是“自己人”。中国的“自己人”是“一家人”。在大家庭里人们互相扶持着生活。在这种情况下，人际心理距离是最接近的。沟通是“欲望原则”。也就是说，不管发生什么，都要直接和家人说。家人大家一定要合作。

想邀请父母去任何场合时，很多人都会直接说，常用平叙句。邀请姐妹兄弟、其他亲戚等时也是一样的。

“熟人”在日常生活中与“自己人”并不亲近。但有地缘、利益等的联系。“外人”是没有关系的陌生人。“熟人”、外人，中国人的对人原则是“受益原则”。也就是说，A和B本来就不认识。以什么为契机，为了某种意图，和对方交流的时候，会缩短心理距离。“外人”可能会成为“熟人”。而且，也有把对方当做“自己人”的时候。一般来说，将外人”直接看作自己人情况下，为了达到某种特殊的意图，往往采取这种方法。中国人向不认识的人问路时，会用“亲属名称”称呼对方。比如“大姐（阿姨），不好意思，打扰你一下，你知道…在哪里吗？”

但是，从原本没有血缘关系的“外人”那里得到某种恩惠，或者与身边的感情越来越深，就会认为是“自己人”。中国人与没有血缘关系的“熟人”之间结成义兄弟、义父母后，自己和他人的界限变得模糊。然后。会将对方看作自己人。像朋友一样和好朋友、同事合作的时候，带着义兄弟的心理，像“张哥，请你帮帮忙吧”这样的拟血缘关系的呼叫和动词的重叠型经常被用作“得体表现”。

从以上分析来看，中国的人际关系。不仅要连接血缘和地缘，还要保护自己的利益。为了达到交流的目的。进行交流的双方的心理距离会产生变动。也就是说，“自己人”。“熟人”。“外国人”的界限并不固定。

## （2）日本的间人主义社会

滨口惠俊（1982）在《间人主义的社会日本》中对欧美人的个人主义社会相对地，提出了日本人的“间人主义社会”。迄今为止的先行研究中，没有发现日本的“间人主义社会”和中国的“关系社会”的比较研究。所谓“间人主义”是指对对方依赖主义的态度。主要是根据日本的集团意识，建立了人际关系。以往的观点有两种。一是中国和日本同样是东亚的国家，所以社会形态是“间人主义社会”。另一种是中国关系社会的“关系主义”被看作是欧美的个人主义”。本论文为了推进邀请中的得体表现的中日比较研究，中国的“关系主义”社会形态和日本的“间人主义”社会形态的区别是邀请中“得体表现”的差异是根本原因。

日本人普遍具有较高的“人际关系意识”，十分重视人际关系，这与日本固有的集体主义以及相互依存观念有着必然的联系。日本集团主义形成的一大原因是“稻耕文化”。水稻的耕作需要共同

作业，互相协调和配合。生活在四面环海的狭小岛国的日本人，通过高度集约的作业，培养了尊重人与人之间团结协作的精神。也正因为这种精神有利于集团发展，所以，如日本式的经营模式就会在最大限度上保障集团主义的积极性，也就导致了集团主义渐渐成为日本人的共同认识。

日本的“间人主义社会”特征是，这种集团意识在同一集团内部支撑着“上下意识”和“序列意识”。上司和部下的关系属于同一集团内部的关系，交流时的措辞根据“上下意识”变化。

因此，在把工作交给部下时，不会使用敬语这样的“得体表现”。例如，“虽然很急很抱歉，但是结算说明会的草案，只是希望今天之内做”。另外，在公司的同宿舍邀对方时，根据“序列意识”，邀请前辈的时候和邀请后辈的时候“得体表现”是不同的。比如，对前辈说：“对不起，可以邀请您出席今晚的活动吗”对后辈说：“（称呼对方），来今晚的活动吗。”

“间人主义社会”的特点还有两个特点。一个是支撑“赞赏”和“负担心理”的家庭关系。根据中国的血缘关系，为了祈求大宗族的联系和长辈的面子而保持绝对权威。与此相对，在日本有很多小家庭，通过“赞赏与被赞赏”，与父母建立亲密的关系。因此，邀请家人时不使用敬语这样的“得体表现”。例如，对父母说：“关于我的升学，我们一起商量一下吧……”

而且，中国人对什么事情过于依赖父母，日本人尽量不想给父母负担，向父母商量升学、求职的事情。另外，想邀请家人的时候，因为会给对方增加负担，所以要有“对不起”的心理，“道歉系”经常作为“关怀表现”“场面添加”来使用。作为“得体表现”的“文末变更”和添加和省略等也受到关注。比如，“对不起，我要出差了，下次您能和孩子一起在家等我回来吧”。

在林建彦（1998）的《日本人、韩国人、中国人的表现结构比较》中，以日本人和中国人为对象进行了对交流的自我评价调查。从结果来看，与中国人相比，日本人“比较正式”、“冷淡”、“很客气”等暗示了说话人与对方的距离很远。

## 总结

在本论中，讨论了语言思维方式的差异与社会形态的差异也许是中日交流差异的深层原因。中国人在进行邀请行为时，由于中国人的「炒饭志向」不仅仅是是否表达出真实想法，也包含了各种各样的意识差距，日本人的「饭团志向」认为集体不仅能发挥力量，而且个体有很多特色和差异。在社会形态差异上，中国人的关系社会决定了中国的人际关系不仅要连接血缘和地缘，还要保护自己的利益。为了达到交流的目的。进行交流的双方的心理距离会产生变动。日本“间人主义”社会的综合特征是支撑“撒娇心理”和“负担心理”的“家庭亲密”原则，支撑“上下意识”和“序列意识”的“集团原则”，以及在内外侧的意识下对人的关怀原则。上司和部下的关系属于同一集团内部的关系，交流时的措辞根据“上下意识”变化。

## 参考文献：

- [1] 浦谷宏他. 1993. 依頼表現方略の分析と記述—待遇表現教育への応用に向けて[J]. 早稲田大学日本語研究教育センター紀要. 第5号:52-69.
- [2] 一二三朋子. 2000. 日本人との会話に外国人留学生の意識の配慮の検討[J]. 研究紀要. 通号7号:21-28.
- [3] 贾玉新. 『跨文化交际学』上海外语教育出版社 1997  
姓名: 吴代小雨 (1998.6), 女, 汉族, 云南省昆明市人, 学历: 硕士在读, 单位: 长春工业大学, 研究方向: 日语语言学