

虚假言语行为的信息语言学阐释

——以传销谎言为例

罗树林^{1 2}

(1. 琼州学院人文社科学院, 海南 三亚 572022; 2. 厦门大学中文系, 广东 厦门 361005)

摘要 提出了“信息语言学”的全新定义。选取传销谎言为研究对象,从信息语言学角度阐释这类语言的性质、特点、功能和作用。得出的结论是:传销谎言本质上是一种假信息,但同时又有“高度仿真”的特点。它具有诱导和控制功能,同时又有极强的破坏作用。针对传销谎言的应对策略:1. 扑灭信息源; 2. 切断信息传播途径; 3. 关闭信息接收机制。

关键词 虚概念; 信息场; 控制论; 信息语言学

中图分类号 H030 **文献标志码** A **文章编号** 1673-1808(2013)06-0094-05

一、解题

(一)关于“虚假言语行为”

言语行为理论是英国当代著名哲学家奥斯汀提出来的(杨玉书,2002)。奥斯汀认为句子通常可以完成的三种言语行为:以言表意(Locutionary),即用句子表达某种思想;以言行事(Illocutionary),即表示句子在被说出时带有某种力量;以言取效(Perlocutionary),即利用说出句子来产生一定的效果。

叶慧(2003)对“虚假言语行为”作了界定:以欺骗为前提,故意向他人输出假信息以实现一定言语意图的言语行为。这类行为主要有三个特点:有意意识性,即发话者明知信息为假,故意向听话者输出。欺骗性,即发话者有意对听话者实施欺骗行为。信息的虚假性,即发话者所提供的信息要么全部为假,要么真假并存。

(二)关于“信息语言学”

“信息”的含义非常广泛,学界定义很不统一。任国臣(1994)的定义是:“指包含于消息、情报、指令、数据、图象、信号等形式中的新知识内容。”陈忠(1999)的定义则是:“系统之间相互沟通、交换、相

互作用的手段、方式,包括输入、组织、处理、控制、输出、反馈、载体转换等过程,它具有消除不确定性的功能。”学者的研究角度不一样,给“信息”的定义差别很大。本文的“信息”仅限于话语交际过程中语言形式的信息,即语言信息。

目前学界有陈忠、叶南、鲁川三位学者先后提到信息语言学相关问题。陈忠(1999)提出了“信息语用学”的概念:“试图在理论上从语言内部和外部的关系上阐释语言的信息运作机制,并且在语言运用方面探讨信息控制的规律,以便为更有效地运用语言提供理论解释”。鲁川(2003)首先提出了“信息语言学”这个学科名称:“信息语言学研究人脑信息处理和电脑信息处理的共通规律和特殊规律,并研究人类各民族语言的共通性和特殊性。”叶南(2004)则提出“信息修辞学”的概念:“信息修辞就是在多维的编码形式中选择最适合一维的编码形式,以保持信道的畅通,从而传递最大的信息量的活动。”

笔者发现,无论陈忠的“信息语用学”,还是叶南的“信息修辞学”,他们都只侧重研究语言学中的“语用”。而鲁川提出的“信息语言学”则侧重“应

[收稿日期] 2013-10-17

[作者简介] 罗树林(1975-),男,湖南新宁人,琼州学院人文社科学院,讲师,厦门大学中文系,博士,研究方向:语言学及应用语言学。

用”如汉英对比、中文信息处理和汉外双向机器翻译等,主要是为语言信息产业服务。这三位学者均未能对语言本体—句法、语义、语用进行系统研究。而语言信息的组织形式(句法)、信息组织内容(语义)、信息组织应用(语用)是三位一体、难以割裂的。有鉴于此,本文认为“信息语言学”是信息学与语言学两门学科结合的产物,属于应用语言学范畴,是一种边缘交叉学科。因此,本文尝试提出“信息语言学”的全新定义:它是以语言信息为专门研究对象,以科学的方法论为指导,系统阐述有关语言信息的性质、特点、结构、功能及其发展规律的一门科学。

为了行文方便,本文仅选取“虚假言语行为中的传销谎言”来阐述这门学科。

二、虚假言语行为语言信息的性质和特点

传销诈骗的手段其实并不高明。一个既不生产产品又不输出服务的企业或者组织能够产生高额利润,这在经济学上是经不起任何推敲的。但为什么会有那么多人上当受骗?我们试图从信息语言学的角度来揭示这类语言的本质及特点。

(一)性质

从本质上讲,这类语言信息属于假信息。这可从逻辑学角度得到佐证。

1. 虚概念

金岳霖(2006)认为“虚概念”指的是在客观世界中不存在其相应对象的概念,比如天堂、鬼神、方的圆、祥林嫂等。我们发现传销语言常使用虚概念,比如:

(1)“资本运作是从国外引进的一种新型业态,也叫连锁经营、连锁销售、阳光工程,也就是以钱赚钱,多层次经济收入。牛根生在这里边拿走了一个亿,回去以后开启了蒙牛集团,这就是资本运作的魅力啊!”

(2)“这个行业比三峡工程还要大,这是我们中国第一大工程。”

例(1)中把“资本运作”说成政府的“阳光工程”“牛根生在这里边拿了一个亿”,例(2)中把“资本运作”说成是“中国第一大工程”,纯属瞎编,实际根本没有这回事。

2. 假命题

金岳霖(2006)认为“条件和结果相矛盾的命题是假命题。假命题的真值为假。”传销组织者善于鼓捣假命题,如:

(3)“只有高投资才能有高利润,因为高利润就是从这些投资得来的。国家把大家手里的零散资金整合起来,通过资本运作,投资西部大开发,建机场,修高铁,做期货,从而产生巨大的利润,每个投资者都是从国家的发展中分享到投资收益。”

(4)“只需要一到两年,投入3800元的可分到380万,投入69800元的则可以分到1040万元”。

例(3)中说利润来自于“投资西部开发、建机场、修高铁、做期货”,可是稍微有点投资常识的人都知道,任何投资的利润不可能高到例(4)中“一到两年,投入3800元的可分到380万”的利率的。原来,利润只来源于他们自己发明的演算公式。这个计算公式只考虑利润,却从不考虑利润来自于哪里,够不够这么多人分。

综上,虚假言语行为语言信息的本质是假信息,炒作的通常是虚概念和假命题。

(二)特点

从特点上来讲,这类语言信息具有高度仿真性。因为如果没有高度仿真性,它也骗不了人。可以从它的构造特点和运用特点两方面得到佐证。

1. 构造特点

仿真性。所谓仿真性就是传销组织者以假乱真。要么搬出真信息,带出假信息,要么干脆真假信息杂糅在一起,让人无从识别,比如:

(5)“商人都是逐利的,哪里好赚钱去哪里。在老本行里摸爬滚打多年,能不累吗?要是能依托这么好的‘优惠的金融政策’搞搞投资,轻松又赚钱,干吗不考虑呢?”

(6)“这就是汶川地震后‘纯资本投资’行业的一个捐款录像,整个捐款过程都在民政厅大院里举行,广西卫视还做了现场采访。我这里还有一份报纸,这是一份在当地非常有影响力的《南国早报》,我们行业的捐款事迹还上了报纸呢。”

例(5)中把“商人逐利”这个真信息搬出来,但“这么好的优惠金融政策”却是假信息,企图把假信息仿真。例(6)中干脆使用别人的捐款视频、采访、报纸嫁接成自己行业的成果,试图高度仿真,从而试图达到以假乱真的目的。

积极性。所谓积极性就是传销组织者较多倾向于散布正面信息。即使碰到负面信息,他们也换成正面信息来说。如:

(7)“我还要感谢那些当初把自己骗过来的人。骗过来是好事。有骗人犯法的,没有说骗人挣钱的。”

你要觉得这事挣钱,你咋叫人加入心里都不亏。我骗你一次让你挣300万,你是希望我骗你呢,还是骗你不骗你呢?”

(8)“其实国家领导人,最头疼的就是满大街人没事干。所以国家现在引进这个项目,最起码能解决毕业大学生、退伍军人、下岗职工、农民、社会上闲散人员这五大人群的就业问题。现在有五百多万人在做项目,其实就已经解决了五百多万人的就业。”

例(7)中把“受骗”说成“受益”,例(8)中把“传销活动”说成是“解决就业”,都是把负面的贬义或中性词美化成正面的褒义词。

2. 运用特点

密集性。所谓密集性就是传销组织者在短时间内对传销参与者进行大脑密集信息灌输。陈忠(1999)提出“信息场”的概念:相关信息之间相互依赖、相互影响的互动关系。我们认为,信息场是有“密度”的。信息场分布越密,中心主题越突出,越容易让人接受。如:

(9)“排除一切外来干扰,每天至少看两遍资本运作的书,每天参加听课,反复背诵、反复抄写。日复一日反复修炼,总有一天会成功。”

例(9)中传销组织者对参与者进行轮流洗脑,如此高密度的信息场足以使参与者思维瞬时聚焦,甚至可能产生“心理强迫症”和“心理依赖症”,最终达到非传销书不看,非传销课不听、非传销话不讲的程度。

选择性。所谓选择性就是传销组织者会精心选择开导者、慎重游说加盟者。

A、“开导”的人一定要具备以下几个条件:不能太年轻,有成功人士派头,面善,能言;

B、“加盟”的人一定要具备以下几个条件:想短期致富,有一定经济能力,熟人,交际面适度(有一定交际能力,但交际能力又不能太广)。

这里还有个“决选”的问题。“决选”是传销组织者让参与者产生“唯一选择”的决绝心理。陈忠(1999)认为“白色信息”是指“能够解码、破译的信息”,所以传销组织者尽量说一些浅显易懂的道理,让你笃信他讲的是正确的;“黑色信息”是指“大脑完全不可理解和处理的信息”,所以组织者常常编造一些传销神话、成功范例让传销参与者敬畏,从而产生崇拜心理。“灰色信息”是指解码非确定性、非完全性的信息,这类信息要尽量避免使用,以免

动摇传销参与者的决心。传销组织者正是利用这一策略,让被骗者深陷其中而不能自拔:大量使用白色信息让你确信,大量使用黑色信息让你敬畏仰慕。他们极少使用让你摇摆不定的灰色信息,如:

(10)“人正,行业正!早投资早受益,高投资高回报!”

(11)“你想有钱的人,是钱挣钱,咱们没钱的人,天天受苦受累。我们老板,进入这个行业半年就买了车子,第二年就买了房子,第三年买了私人直升飞机。”

例(10)中道理明白易懂,语气非常坚决,属于白色信息,例(11)是财富神话,看不见也摸不到,只能凭大脑想象,属于黑色信息。

三、虚假言语行为语言信息的功能和作用

(一)功能

这类语言信息的主要功能是诱导功能和控制功能。

1. 诱导功能

这种语言信息往往迎合了部分人想一夜成功、一夜暴富的心理,相当具有诱惑性,如:

(12)“就想给你打电话呢,广西这边搞北部湾大开发,准备建成第二个珠三角,机会不少。不忙的话建议过来看看,要不了几年东盟就可以和欧盟抗衡了!”

(13)“我们为什么带新人到处享受阳光和海滩?因为我们企业的理念是身心健康,精力充沛,越活越年轻。”

(14)“我们这里,无论老员工还是新员工,无论贫富贵贱,我们都以家人相称,为什么?因为我们的理念是和谐就是幸福。我们更懂得尊重、宽容、友爱和感恩。”

不难看出,例(12)是财富诱导,例(13)是健康诱导,例(14)是幸福诱导。

2. 控制功能

控制论(Cybernetics)是美国数学家Wiener创立的。他认为控制是“关于动物和机器中控制和通信的科学”。我们认为,控制是主动的,而且是带有强烈目的性的活动,而受控则反之。按照造成后果的轻重程度,语言控制分为一般控制和精神控制两方面。

一般控制。通常采取剥夺参与者之间的交流话语权、散布威胁言论两种方法。

A、剥夺话语交流

(15)“要想成功就做哑巴,要想失败就做喇叭。”

B、散布威胁言论

(16)“全国只要通火车的地方,都有我们的人。没有两把刷子,哪敢干这事。你手机上存有家人的电话,你工作证和身份证都在我们手里,我们要骗你家人来,轻而易举。”

例(15)是话语禁闭,是从行动上剥夺参与者的语言交际,受控者往往精神崩溃而无奈妥协。例(16)是散布威胁言论,通过语言威胁来达到控制别人行动的目的。另外,他们通常还辅之以监视、软禁、扣押手机、身份证等行动方式,迫使被控制者乖乖就范。

精神控制。又叫“洗脑”,是指通过系统性的方法,对人进行密集性观念灌输,以改变其原有的思想和态度的一连串的手法与过程。简单点说,就是将一种思想植入到受害人的大脑,让他深信不疑,不管这种思想是对还是错。

相比较而言,精神控制是一种更加凝固定型的控制,思想根深蒂固之后自然更难消除。因此,精神控制造成的后果远比一般控制严重得多。事实上,无论是一般控制还是精神控制,传销组织内部控制严密,手段专业,近乎职业化。被控制者通常很难摆脱控制。

(二)作用

这类语言信息虽仅属于语言诈骗,但它的破坏作用却不容低估。它不但可以造成巨大财产损失,更容易造成个人心灵伤害和社会道德破坏。

1. 个人心灵伤害

传销参与者可能出现以下几种情况:个人价值观扭曲。总想走捷径,幻想一夜暴富,从而不再通过脚踏实地劳动来获取报酬。法制观念淡薄。只想早日挽回损失,从未想到运用法律武器来保护自己。缺乏识别能力和自制能力。自己本身被骗,但为了挽回自身损失,却拼命地去骗别人,从而陷入“以骗养骗”的怪圈。

2. 社会道德破坏

传销谎言的危害还在于造成社会道德体系的破坏。多数传销参与者严重缺失诚信,往往置友情、亲情、爱情于不顾,有的人甚至人性泯灭、道德沦丧。这类语言信息的破坏性和杀伤力由此可见一斑。

四、应对策略分析

关于打击传销的措施和方法,历来仁者见仁智

者见智。我们在这里仅仅从信息语言学角度来分析。周宁(2007)提出信息组织的理论基础是系统论、耗散结构理论和协同论,信息组织的方法基础是语言学、逻辑学和知识分类学。我们赞同周先生的分析,同时我们还认为,语言是音义二元结合的系统,语言不但可以传播声波信息,还可以传播语义信息。结合声波学、语义学等相关学科的理论成果,我们可从以下三方面对传销谎言进行防治:

1. 扑灭信息源

第一道关卡是扑灭信息源。信息源正如声波学的“声源”。从源头上做文章,给传销信息源“关禁闭”,把这类活动尽可能扼杀在萌芽状态。比如我们可以通过开展“无传销社区”宣传活动,让传销活动没有立足之地;另外,我们可以广开言路,向群众收集情报,发现一起,扑灭一起。但事实上,由于传销信息源属于内部机密,而且具有相当的隐蔽性,刚开始范围又较小,所以这一环节实施起来有一定难度,很难对传销信息源完全“零封”。

2. 切断信息传播途径

第二道关卡是切断信息传播途径。传播途径正如声波学的“传播介质”。如果不能从源头上遏止传销活动,那就斩断其中间链条,从而使传销信息失去传播通道,传销队伍也无从发展壮大。从历次打击传销的经验来看,刚开始时传销从业人员数目并不是很多,但如果忽视或者放任传销信息的传播,却容易造成信息扩散,形成“耗散结构”,从而给社会带来更大的破坏和危害。而依据协同论的观点,切断信息传播途径往往需要多个主管部门组织协调,出动大量人力、花费大量精力,因此这一环节属于重中之重,称得上是关键环节。

3. 关闭信息接收机制

最后一道关卡是关闭信息接收机制。信息接收机制有点类似声波学上的“接收器”。根据控制论的观点,受控对象主要可以分为内控型与外控型两类。内控型是指认为发生在自己身上的事取决于自身行为的人,外控型者是指认为发生在自己身上的事由自己无法控制的外部力量造成的人。我们认为:一方面,对内控型传销从业人员,我们可以从语言上采取规劝的办法;另一方面,对外控型传销从业人员,我们必须加强他们的文化学习尤其是经济学、社会学方面知识的学习,以增强他们抵抗传销谎言腐蚀的能力。

以上三个环节,前后相承,(下转第120页)

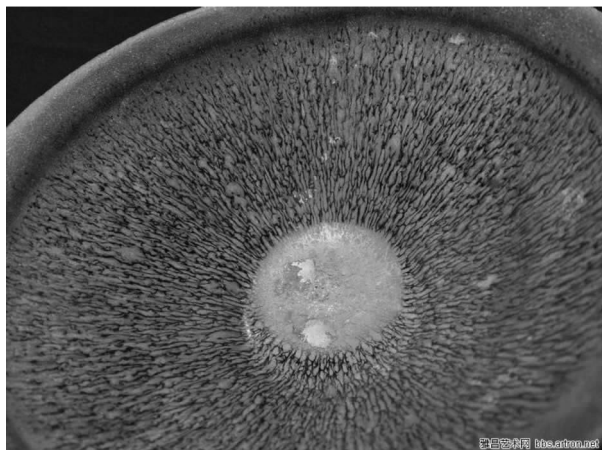


图3 兔毫釉局部

科技高速发展的今天,科技如同双刃剑,既带给我们方便、快捷,也使得许多物质质地发生改变。曾经的原始村落,曾经的生活方式也只是成为旅游景点渐渐淡出了我们的视野,而古代纯自然的古老的技艺尤显珍贵,再不保护,它们就只能成为博物馆中的文物了,所以,能够恢复传统技艺是我们美术工作者的重要责任。因为只有继承才有可能创新,这也是艺术的生命力之所在。

参考文献

- [1] 马未都.瓷之色[M].北京:紫禁城出版社,2011.
[2] 林蔚文.茶盏在日本的传播[J].藏品,2012(8):99.

(编辑 杨乐中)

(上接第97页)

环环相扣。但从根本上来说,关闭信息接收机制,提高普通民众对传销的免疫力,才是一种最彻底、最“治本”的方法。

参考文献

- [1] 陈忠.信息语用学[M].济南:山东教育出版社,1999.
[2] 金岳霖.形式逻辑[M].北京:人民出版社,2006.
[3] 刘焕辉.言语交际学基本原理[M].南昌:江西教育出版社,1997.
[4] 鲁川.立足汉语实际的信息语言学[J].语言科学,2003(4):7-20.
[5] 钱冠连.言语功能假信息[J].外国语,1987(5):21-25.
[6] 任国臣.系统科学[M].北京:高等教育出版社,1994.

- [7] 孙维张,刘富华.语言学概论[M].吉林:吉林大学出版社,1996.
[8] 夏年喜.逻辑学、语言学与信息科学[J].安徽大学学报,2006(2):44-47.
[9] 杨玉书.奥斯汀:语言现象学与哲学[M].北京:商务印书馆,2002.
[10] 叶慧.汉语虚假言语行为语用研究[D].广西师范大学硕士学位论文,2003.
[11] 叶南.信息修辞学[M].成都:天地出版社,2004.
[12] 周宁.信息组织学教程[M].北京:科学出版社,2007.

(编辑 杨乐中)