

批评话语分析的认知心理学基础

辛 斌 王永亮

摘 要：进化心理学试图从人类对自然环境和社会环境适应性进化的角度阐释其思维方式与行为模式。以往批评话语分析的研究往往忽略了认知语言学和进化心理学的视角，导致在分析过程中存在一定的主观性和片面性。本文引入语用学与关联理论，并结合认知框架，试图分析这些理论在解释和解读阶段对批评话语分析的重要贡献。本文认为，认知语言学方法能够减少批评话语分析中的主观臆断性，提供更具阐释力的分析模型，从而提升话语分析的科学性和可靠性。我们认为，未来的批评话语分析应更多地关注受话者认知表征的建构，以验证进化心理学提出的心理模块或机制的合理性和有效性。

关键词：批评话语分析；进化心理学；认知语言学；语用学；认知框架

[中图分类号] H030

DOI: 10.12002/j.bisu.527

[文献标识码] A

[文章编号] 1003-6539 (2024) 04-0016-13

引言

生成论 (enactivism) 是认知符号学 (cognitive semiotics) 的 3 个基本原则之一 (Paolucci, 2021)。生成论认为，认知产生于生物体与其所处环境之间的互动关系，“任何认知、感知或思想都来自生命体对自己环境的参与”，“这种环境并非‘自然的’，而是一种符号环境，其中充满了各种物体、规范、习惯、制度和人造物品” (Paolucci, 2021: 10)。进化心理学 (evolutionary psychology, EP) 的研究者试图从人类对自然环境和社会环境适应性进化的角度来解释其思维方式和行为模式。Chilton (2004) 从 Grice (1975/1989) 的语用学和 Sperber & Wilson (1986) 的关联理论出发，将 EP 的一些研究发现引入批评话语分析 (critical discourse analysis, CDA) 中；Hart (2007/2008/2010/2014) 在此基础上将 EP 与认知语言学相结合，借助认知科学的研究成果来丰富 CDA，尤其是弥

[基金项目] 本文受 2016 年度国家社会科学基金项目“中美关系危机话语的互文性和对话性比较研究” (项目编号: 16AYY021) 和河南省哲学社会科学规划项目“跨文化传播视域下河南文化符号的挖掘与对外传播研究” (项目编号: 2021BXW007) 的资助。

补 CDA 在解读 (interpretation) 阶段存在的不足。

进入 21 世纪以来,随着全球范围内互联互通的发展和地缘政治的变化,国际传播的“后真相”时代特征似乎愈加明显,因此,重温 EP 和认知语言学研究发现的人类语言交流与信息传播的本质以及特征显得十分必要。

一、言语交际的 EP 基础

Brandt (2020: 232) 认为,我们的认知是由社会进化所塑造的,“我们内心有关自己存在和情感的意象通过分层认知架构 (our stratified mental architecture) 与知性概念认知 (epistemic conceptual cognition) 和执行力 (performative dynamics) 相联系,而语言则帮助将这些意象关系和构造固定下来并形成语言基本特征的基础”。Chilton (2004) 指出,策略性语言的使用受人类生存需要和政治活动的驱动,然而,在 CDA 理论中,迄今没有对话语策略效果的生物学解释,因而无法从心理和认知上解释人们在言语交际中为何使用某些话语策略以及这些策略为何会有效。在下文中,我们将首先简单介绍人类赖以认识世界和交流信息的心理模块与心理表征,然后回顾 Grice (1975) 和 Sperber & Wilson (1986) 有关言语交际的合作原则与关联原则等思想。人类的心理模块、心理表征和言语交际原则在很大程度上都是人类在适应自然环境与社会环境的过程中进化而来的,进而构成策略性话语的基础和前提条件。

1. 心理模块和心理表征

EP 认为,人脑由相互联系的心理模块 (mental modules) 构成,每一模块在功能上负责解决不同的适应性问题。Cosmides & Tooby (1992: 163) 列出了空间关系 (spatial relations)、自然分类 (natural kinds)、硬性物体结构 (rigid objects mechanics)、努力分配 (effort allocation) 和再校准 (recalibration) 等一系列心理模块。这些心理模块是人类在自然选择压力下适应物理环境的过程中进化而来的。人们生活在复杂的社会结构中,进化出了“社会才智” (social intelligence) 心理模块来应对社会选择和交流互动。目前,广受关注的“社会才智”心理模块有心智理论 (theory of mind) 和社会推理 (social inference),前者指识别和领会他人信念、情感与意图的能力,后者指基于他人信念、情感和意图对其行为进行预测的能力。

表征 (representation) 是对社会行为者、情景和事件的描述,是“具有某种语义和所指内容的结构” (Hart, 2010: 33),其本质上是概念性的。心理表征 (mental representation) 是客观世界的主观映现,以格式塔的形式存储于我

们的记忆中。Gärdenfors (2004) 区分了提示 (cued) 表征和分离 (detached) 表征, 前者表示其代表的事物存在于表征者当下所处的外部情境中, 如动物看到并识别出食物; 后者表示其代表的事物不在表征者当下所处的情境中, 即它分离于或不依赖于当下的情境, 如往事或者未来将发生的事情。绝大部分动物只能形成提示表征, 人类则还可以形成分离表征, 从而能够为将来的合作和目标事先作出规划安排。人类的另一独特能力就是对表征形成再表征, 如话语本身就是对现实的表征, 我们听或读过之后便会在头脑中形成新的表征, Sperber (2000) 将之称为“元表征” (meta-representation)。

在 EP 中, 关于“社会才智”心理模块和心理表征的思想对于 CDA 的价值不言而喻, 它可以为 CDA 中有关话语歪曲和欺骗的研究提供解释框架, 因为心智理论和社会推理模块意味着它们可以被用于“战术欺骗” (tactical deception), 就是使他人接受某种信念并采取符合欺骗者利益的行动; 用于该目的的“社会才智”叫“马基雅维利才智” (Machiavellian intelligence)。然而, 心理表征本质上具有主观性和意识形态性质, 正如 Chilton (2004: 42) 所指出的, “知识并非对外在客观世界的中性表征, 而是通过所谓的语言使用实现的, 是由利益决定的”。

2. 合作原则和关联原则

Sperber & Wilson (1986) 认为, 人们说话始于信息意图 (informative intention) 和交流意图 (communicative intention) 两种意图, 前者指说话人有一些信息想要交流, 后者指说话人希望受话人领会这一意图。言语交际的完成是指在说话人明示其交流意图并传递信息后, 受话人领会说话人的意图并在语境中对所接受的信息形成心理元表征。言语交际的最大好处是人们可以不经直接体验或感知现实便可获取知识, 因此信息是一种有价值的资源, 按理说不应随意与他人分享, 然而人们通常十分乐意与他人分享信息——从进化论的角度来看, 这是个矛盾。Ulback (1998) 认为, 这是“互惠利他主义” (reciprocal altruism) 原则在发挥作用, 即生活在同一社会群体中的人们期待彼此间开展互利互惠的交往与合作。在群体里的日常交往中, 如果有人拒绝合作, 那就有可能受到针锋相对的回应, 久而久之就会影响到此人的声誉。有关个人名声的信息通过语言在群体中交流传播, 使得语言具有强大的威慑功能。

Chilton (2004: 18) 认为, 当从进化论视角看待语言时, 应该以合作原则替代互惠利他主义原则, 合作就是“为了个人获益而一起做事”, 体现在言语交际中就是“每当人们进行言语交际时, 他们都会基于一个心照不宣的假定, 即每个人都会与他人合作以便交换意义” (Chilton, 2004: 20)。根据

Grice (1975/1989) 的语用学思想, 在进行理性会话时, 具体语境中的说话者提供真实有用的信息, 受话者也认为所接受的信息是真实有用的, 因此, Grice 提出了合作原则 (cooperative principle), 该原则由共同凸显言语交际利他主义性质的 4 项准则构成, 只要坚持这些准则, 说话者就会言简意赅、通俗易懂地提供符合受话者利益的可靠信息。Sperber & Wilson (1986: 161) 指出, “真正的信息传递者和其心甘情愿的受话者的唯一共同目的是实现成功的交流”。他们将 Grice 的合作原则及其准则简化为两条关联原则, 即与认知效果相关的认知原则 (the cognitive principle) 和与付出多少加工努力相关的交际原则 (the communicative principle)。对关联性的衡量如同对生产率的衡量一样, 是加工努力 (投入) 和语境效果 (产出) 之间的比率: 在同等情况下, 具有更大语境效果的假设关联性更强, 需要更小加工努力的假设关联性更强。既然关联性的强弱与加工努力的多少成反比, 那么, 受话者在理解说话者的话语意义时就会遵循“最少努力” (least effort) 原则, 也就是说, 只要理解的意义满足了其关联期待即可。这样的关联理论对特别关注信息传播效果研究的 CDA 而言十分重要, 它可以帮助解释信息传播中的“信息茧房”“回声室效应”“信者恒信, 不信者恒不信”以及常见的成见、偏见和先入为主等认知现象。

二、策略性话语的心理模块阐释

van Dijk (2006: 360-364) 将“操纵” (manipulation) 视为一种交流互动实践, 在此过程中, “操纵者往往以违反他人意愿和最佳利益的方式来对他们进行操控……操纵总是涉及精神操控”, “是精英权力再生的一种话语形式”。“操纵性话语” (manipulative discourse) 也叫“策略性话语” (strategic discourse), 前文提到的“社会才智”心理模块是其发挥作用的基础。根据 Chilton (2004) 和 Hart (2010) 的研究, “社会才智”心理模块主要包括逻辑修辞模块 (logico-rhetorical module)、欺骗探知模块 (cheater-detection module) 和情感模块 (emotion modules), 它们通过心理表征发挥作用, 在话语尤其是政治话语中起着建构欺骗操控和识别抵御欺骗操控的双重作用, 并因此对 CDA 的分析发现或者结果具有很强的“阐释力” (explanatory power)。

1. 逻辑修辞模块

Chilton (2004: 18) 指出: “按照互惠利他主义, 个人会以马基雅维利方式行事以使个人利益最大化, 群体会在整体上变得自私和马基雅维利化”。根据合作原则和关联原则, 言语交流必然是合作和互利互惠的。然而, 这并不意味

着个人在言语交流中不会利用这种合作期待,“合作和利用相伴而行”(Chilton, 2004: 21)。其实,人类语言和交际能力的进化既是为了合作也是为了操纵,“交流是一种合作形式……合作易于产生投机取巧,在言语交际的情况下体现为操纵和欺骗”(Origgi & Sperber, 2000: 161)。

当人们意识到他人可以通过语言传递虚假信息时,很快就会学会马基雅维利式的违反各种合作准则的语言使用方式(如撒谎、省略、回避和委婉说法等),并同时发展出一系列识别和防御歪曲与欺诈的能力及手段。例如,在面对面的交流中,受话者可以通过察言观色来判断说话者的诚信度及其话语的可靠性。识别策略性话语的更重要的手段是注意其话语的内在连贯性和外在连贯性,前者大体相当于Halliday & Hasan(1976)所说的“衔接”(cohesion),后者则主要指说话者对其话语内容真实性的承诺和权威性的宣示,以及支撑真实性承诺的各种证据,包括权威性的消息来源等。人类大脑进化而来的逻辑修辞模块就具有这种连贯性查验功能(Hart, 2010: 90),而且其功能不仅是提防、躲避策略性话语,还可以生成这类话语。也就是说,它既能帮助受话人决定接受什么信息,也能帮助说话人产生容易被受话人认可和接受的话语。

2. 欺骗探知模块

按照互惠利他主义原则,一个人与他人合作的努力会增强其融入群体的程度,群体生活需要个人牺牲自己的某些眼前利益以换取在群体中生存下去的长期利益。当然,这种努力和付出只有在群体中的其他人同样遵守该原则时才有效。然而,在实际生活中总会有人只想获取而不想付出,即EP所提出的“搭便车问题”(free rider problem),在这种情况下,“合作者很容易被利用,投机取巧者却可以只获取社会合作的好处而不付出成本”(Barrett et al., 2002: 253)。社会合作范围越广,合作群体人数越多,这种投机取巧行为越容易实现而不被发现。应对的最佳办法是采用“针锋相对”(tit-for-tat)策略,即在第一轮中进行合作,在此后的每一轮中都重复对方在前一轮中的招数。针锋相对策略首先需要人类进化出一种识别能力,这就是所谓的“欺骗探知模块”,它与逻辑修辞模块共同应对容易产生欺诈的社会情景和言语交际中的自相矛盾、欺骗与操纵。

欺骗探知模块的提出使CDA具有了极强的正当性,而语言可以提供各种有效的话语手段来激活人们的欺骗探知模块,其中包括使用与利他主义、互惠和利用、义务和欺骗相关的词汇,如Hart(2010: 72-73)列举了西方介绍移民的话语中经常使用的一些词语,如give/take、kindness、contribute、repay、give back、in return、cost、exploit、abuse、freeloaders、spongers、should、must、

bogus、cheating、illegal，它们往往会将移民和寻求避难者描绘成利用西方的仁慈和慷慨的骗子。

3. 情感模块

欺骗探知模块的激活经常伴随着情感模块尤其是“愤怒”和“恐惧”的激活。现代认知科学认为，各种情感是人类适应性进化的一部分，是认知加工的主要组成部分，因而是人类认知和行为的重要向导，情感“就像我们经历过的任何其他知觉图像一样是属于认知的，并在决策中起着远比我们意识到的大得多的作用”（Barrett et al., 2002: 291）。Pinker（1997: 386）认为，情感中的“愤怒”主要是对社会威胁的反应，而“恐惧”则主要是对身体威胁的反应，是“促使我们祖先应付可能会面临的危险的一种情感”。对身体的威胁包括环境对身体的伤害、疾病、与其他群体的冲突、领土或资源损失等。对这些威胁的恐惧会促使个人或群体采取行动来躲避或应对威胁产生的根源。

Isenberg et al.（1999）指出，神经学研究表明，含有威胁意义的词语可以引起恐惧反应，即对刺激物的表征与刺激物本身一样可以引起情感反应。这意味着，即使在刺激物不存在或不在场的情况下，也可以通过提到或谈论某刺激物而产生情感效果。一旦受话人的情感被激发，说话人就可以充分利用其基于情感而做出的反应来达成自己的目的。LeDoux（1998）认为，有关威胁的信息直接来自大脑的扁桃形结构（amygdala）而不是其皮质层（cortex），这条路径产生的是下意识的自动反应而非经过思考的反应。Isenberg et al.（1999）运用神经成像技术表明，通过视觉呈现的（如语篇中的）具有威胁含义的词语会刺激扁桃形结构。这些证据支持了政治话语或者“胁迫性话语”（coercive discourse）可以直接影响情感模块而自动激发情感适应系统的观点，也在一定程度上为下文各种话语策略的效用作出了解释。

三、认知心理基础上的策略性话语

人类在自然环境和社会交往中进化而来的逻辑修辞模块、欺骗探知模块以及情感模块共同构成了各种话语策略的认知心理学基础。Chilton（2004）从交际效果的角度提出了受利益驱动的策略性话语的3个功能：胁迫（coercion）、合法化（legitimization）和去合法化（delegitimization）、表征（representation）和误表征（misrepresentation）。Hart（2010）则从话语生成的角度总结了策略性话语中经常使用的4种话语策略：指称（referential）、表述（predication）、趋近化（proximization）和合法化（legitimization）。在具体话语中，这些策略

的语言实现手段重叠交叉、相辅相成，目的都是对受话人的认知和情感起到影响或者操纵作用。

1. 指称策略

van Leeuwen (1996: 32) 将指称策略定义为“话语中社会行为者被表征的方式”，如通过姓名、性别、工作和职位等来称呼或提及某个人。Hart (2008/2010) 则从移民话语分析的角度将指称策略视为区分“自己人集团”(in-group) 和“外人集团”(out-group) 的概念化手段。Reisigl & Wodak (2000: 45) 综合了这两层含义，认为指称策略是“人们划分社会行为者的策略，如自己人集团和外人集团”。

古代人类的原始部落生活不仅要求个人为群体利益牺牲自己的短期利益，而且也需要个人分清群体之间的界限，因为在环境险恶、资源匮乏的原始社会生活中，群体之间往往相互构成现实的或者潜在的利益或生存威胁。建构群体边界需要二分法的概念化：“一种最低的适应性就是具有将个人按是否是自己联盟的成员来分类的能力。在我们这个物种的进化中，群体的部落生活依赖于将社会分为‘我们’和‘他们’”(Hart, 2010: 52)。当然，这种二分法本身并非人的天性，人脑足够灵活，对不同文化因素具有很强的适应性，其对自己人和外人的分类建构往往源于文化灌输与信息传播。指称策略虽然能够有效地激发对自己人的正面情感，但其本身并不必然产生对外人的负面情感和排斥行为；要达到后一种效果还需要以负面的方式表征外人，表示其具有威胁性，以激发某种负面偏见。Schaller et al. (2004) 将带有负面情感的一些认知范畴、联想、情感和认知过程统称为“偏见症候群”(prejudice syndromes)，它们属于“社会认知”(social cognitions)，具有意识形态的性质。

在 EP 中，负面情感被认为是对含有威胁意义的信号采取反应性行为的驱动因素，对不同威胁的感知会引起不同的情感和认知上的反应，并进而促成不同的具体行为。在现代社会中，“歧视反应并不需要其对象表现出真实的威胁，只要将其与某种威胁相联系即可”(Schaller & Neuberg, 2008: 407)。一个人或群体一旦建构出某个外人集团并将它及其成员与某种负面的或者威胁性的信号相联系，就很可能激发其内在情感并进而引起认知和行为上的反应。策略性话语利用的往往正是这些认知能力和几乎是自动的反应。人类的认知会对环境中的新信息做出适应性反应，只要获得含有下列意义的信息便会产生偏见症候群：群体分界和来自外人集团成员的威胁。这样的信息既可以通过直接的经验获得，也可以通过话语间接获得(Hart, 2010: 55-56)。这意味着社会群体之间并不一定存在天然的边界，所谓的“边界”往往是策略性话语制造的结果，

是可以通过其他话语进行解构的,而这也恰好证明了CDA的正当性和必要性。

2. 表述策略

“表述”是“通过语言赋予人、物体、事件、行为和社会现象以各种特性的基本过程和结果”(Reisigl & Wodak, 2000: 46),它可以从“性质、数量、空间和时间等方面对人、物体、事件、过程和事态进行框定”(Hart, 2010: 65)。语言中有各种手段可供说话人实施表述策略,如形容词、介词短语、关系从句、数量词、动词和名词性成分、含义和预设、评价词语等。

表述策略与指称策略一样是对受话人的认知和情感施加影响或者胁迫的重要手段,它建构带有偏见的表征,赋予自己人以正面积极的品质,将负面消极或者具有威胁性的品质和行为归于甚至强加于外人集团及其每一位成员。Chilton (2004)明确区分了认知和情感方面的两类语言胁迫。前者通过语言表征的命题内容对受话人产生认知效果,令其心理表征发生某种变化,后者则是对受话人产生情感效果。情感胁迫与认知胁迫之间有着相互依赖和相辅相成的关系,情感胁迫一方面往往是认知胁迫的结果,另一方面它又会引起进一步的认知胁迫。通过特殊语言手段引发的情感和行为上的反应通常是下意识的,不太容易受理性思考的抑制或控制。

3. 趋近化策略

“趋近化策略”是由Cap (2006/2008)基于Chilton (2004)的“话语空间理论”(discourse space theory)发展而来的一种话语生成和理解的认知语用模型。Chilton认为,人们在加工任何话语时会以自身为“指示中心”(deictic center),将话语实体投射定位到自己所处的由时间、空间和情态构成的三维话语空间中,并以自我为“原点”(origin),通过直角坐标系定位其他话语实体,表达或者解读话语中传递的重要信息。趋近化策略以指称策略和表述策略为前提,为我们解释胁迫性话语提供了另一种视角。

在空间、时间和情态这个三维话语空间中,处于指示中心的成分叫作“指示中心内成分”(inside deictic center elements, IDCs),包括话语参与者及其价值观;其他成分或实体被视为“指示中心外成分”(outside deictic center elements, ODCs),在策略性话语中这些成分往往被表征为异类。所谓趋近化就是ODCs接近或者进入指示中心范围,从而给IDCs带来重要而直接的物质或意识形态后果或威胁。趋近化策略的作用就在于“警示受话人某种可能会对其造成威胁的现象正在趋近,需要立即做出反应”(Cap, 2006: 4)。

趋近化策略与指称策略、表述策略一样,都会产生情感胁迫的效果,即通过语言表征来制造、强化或者弱化受话人心理上的某种情感,尤其是恐惧和愤

怒，以引导其采取某种符合特定利益或目的的行为。Cap（2006：60）列举了6种实施趋近化策略的语言手段，其中最常见的3种是：被认为是表示 IDCs 的名词短语，被认为是表示 ODCs 的名词短语，以及被认为是表示 ODCs 向指示中心运动的带有“运动”或“方向”意义的动词短语。Hart（2010：85）在此基础上又增加了3种：被认为表示 ODCs 已经在指示中心之内或者其边缘的位置动词，表示情景/事件正在发生、刚刚发生、即将发生或者有规律地反复发生的副词短语，以及被认为是表示情景/事件正在发生、刚刚发生、即将发生或者有规律地反复发生的时态和体。

4. 合法化策略

“合法化”（legitimizing）和“去合法化”（delegitimizing）是政治话语的重要功能。指称、表述和趋近化策略要想发挥作用，实现这些策略的话语表征本身必须首先被认为是真实合理的，合法化就是被说话者用于达到这一目标的策略，而人类从社会生活进化而来的合作期待以及他们对获得真实、准确和有用信息的期待都会给欺骗者以可乘之机。从话语生成的角度来看，“只有让语篇消费者接受认知表征为真并将其保留在长期记忆中，指称和表述才能取得像胁迫这样的宏观策略效果”（Hart，2010：65），因此政治演讲者“必须提防其听众的欺骗探知能力并为话语的真实性提供保证”（Chilton，2004：23）。语言的“认知情态”（epistemic modality）和“言据性”（evidentiality）成分从主观和客观两个角度共同为话语表征提供合法性。话语中的认知情态成分通过提供证据和权威性的承诺来为情景和事件表征背书，它们“可以被语篇生产者用于合法化断言并压制语篇消费者的逻辑修辞模块发挥作用，通过认知承诺和权威性建构来为断言提供外在连贯性”（Hart，2010：171）。话语中表达言据性的成分通过提供各种出处和权威性来源为话语表征提供外在连贯性，以支持主张或断言的真实性和合理性：“对断言的合法化是胁迫的一个重要成分。它涉及展示内在连贯性和外在连贯性以压制语篇消费者的逻辑修辞模块发挥作用”（Hart，2010：101）。

Hart（2010）从话语生成的角度将话语策略概括为指称、表述、趋近化和合法化4类，尚未涵盖所有的话语策略，其相互之间的关系也有待进一步厘清；它们虽然以各种心理模块和心理表征为基础，但在 van Dijk（2006）所谓的“操纵性话语”和 Hart（2010）所关注的政治话语中使用时，往往首先旨在影响受话人的情感模块，以达到立竿见影的效果。不过，在具体的交际语境中，它们最终能产生多大的实际效果往往取决于其他因素，包括受话人的认知水平、知识范围和情感状态等。事实上，“社会才智”心理模块中的逻辑修辞模块和欺骗

探知模块既可以帮助说话者生成策略性话语,也可以帮助听话人防御这类话语,帮助他们决定接受或相信什么样的信息。在某种意义上来看,言语交际是一种博弈:对听话人而言,逻辑修辞模块“是过滤被传递信息的一种手段”;而对说话人而言,它就是“穿透他人过滤器的一种手段”(Sperber, 2000: 136)。

结语

O'Halloran (2003) 曾批评, CDA 在理论上深受象征主义的影响,对运用认知研究和心理语言学的研究成果来支持或验证话语分析的结果不够重视。Chilton、Cap 和 Hart 等学者的研究在一定程度上回应了这一批评。近年来,国内的批评话语研究学者从话语生成角度对认知心理学方面的理论和研究成果进行了介绍与应用,如张辉和杨艳琴(2019)、宋健楠(2019)、郭松(2019)、张辉(2021/2023)、刘文字和胡颖(2021)、胡元江和陈洁雯(2021)等。这些研究者同 Hart (2014: 41) 一样认为:“通过将分析置于从心理学看可行并具有潜在可验证性的模型中,认知语言学方法可以降低主观性并表明认知的重要性。”语言的策略性使用有其心理和认知基础,EP 提出的逻辑修辞模块、欺骗探知模块等认知心理机制赋予语言使用者生产和识别策略性话语的认知潜能,这种潜能需要适当的认知表征去激发,在这一方面,利用人类认知特点的话语表征往往最有效。CDA 今后或许需要更加关注话语过程中听话端认知表征的构建,以验证 EP 提出的诸多心理模块或者机制的合理性和有效性。

参考文献:

- [1] BARRETT L, DUNBAR R & LYCETT J. *Human Evolutionary Psychology* [M]. Princeton: Princeton University Press, 2002.
- [2] BRANDT P A. *Cognitive Semiotics: Signs, Mind and Meaning* [M]. London: Bloomsbury Academic, 2020.
- [3] CAP P. *Legitimization in Political Discourse* [M]. Newcastle: Cambridge Scholars Press, 2006.
- [4] CAP P. Towards the proximization model of the analysis of legitimization in political discourse [J]. *Journal of Pragmatics*, 2008 (1): 17-41.
- [5] CHILTON P A. *Analysing Political Discourse: Theory and Practice* [M]. London: Routledge, 2004.
- [6] COSMIDES L & TOOBY J. Cognitive adaptations for social exchange [C] //BARKOW

- J H, COSMIDES L & TOOBY J. *The Adapted Mind: Evolutionary Psychology and the Generation of Culture*. New York: Oxford University Press, 1992: 163–228.
- [7] GÄRDENFORS P. Cooperation and the evolution of symbolic communication [C] // OLLER D K & GRIEBEL U. *Evolution of Communication Systems: A Comparative Approach*. Cambridge: MIT Press, 2004: 237–256.
- [8] GRICE H P. Logic and conversation [C] // COLE P & MORGAN J L. *Syntax and Semantics*. New York: Academic Press, 1975: 41–58.
- [9] GRICE H P. *Studies in the Way of Words* [M] . Cambridge: Harvard University Press, 1989.
- [10] HALLIDAY M A K & HASAN R. *Cohesion in English* [M] . London: Routledge, 1976.
- [11] HART C. Critical discourse analysis and conceptualisation: Mental spaces, blended spaces and discourse spaces in the British National Party [C] // HART C & LUKEŠ D. *Cognitive Linguistics in Critical Discourse Analysis: Application and Theory*. Newcastle: Cambridge Scholars Publishing, 2007: 107–131.
- [12] HART C. Critical discourse analysis and metaphor: Toward a theoretical framework [J] . *Critical Discourse Studies*, 2008 (2): 91–106.
- [13] HART C. *Critical Discourse Analysis and Cognitive Science: New Perspectives on Immigration Discourse* [M] . London: Palgrave Macmillan, 2010.
- [14] HART C. *Discourse, Grammar and Ideology: Functional and Cognitive Perspectives* [M] . London: Bloomsbury Academic, 2014.
- [15] ISENBERG N, SILBERSWEIG O, ENGELIEN A, et al. Linguistic threat activates the human amygdala [J] . *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 1999 (18): 10456–10459.
- [16] LEDOUX J. *The Emotional Brain* [M] . New York: Simon & Schuster, 1998.
- [17] O'HALLORAN K. *Critical Discourse Analysis and Language Cognition* [M] . Edinburgh: Edinburgh University Press, 2003.
- [18] ORIGGI G & SPERBER D. Evolution, communication and the proper function of language [C] // CARRUTHERS P & CHAMBERLAIN A. *Evolution and the Human Mind: Modularity, Language and Meta-Cognition*. Cambridge: Cambridge University Press, 2000: 140–169.
- [19] PAOLUCCI C. *Cognitive Semiotics: Integrating Signs, Minds, Meaning and Cognition* [M] . Cham: Springer, 2021.
- [20] PINKER S. *How the Mind Works* [M] . New York: W. W. Norton & Company, 1997.

- [21] REISIGL M & WODAK R. *Discourse and Discrimination: Rhetorics of Racism and Antisemitism* [M]. London: Routledge, 2000.
- [22] SCHALLER M, FAULKNER J, PARK H J, et al. Impressions of danger influence impressions of people: An evolutionary perspective on individual and collective cognition [J]. *Journal of Cultural and Evolutionary Psychology*, 2004 (3-4): 231-247.
- [23] SCHALLER M & NEUBERG S L. Intergroup prejudices and intergroup conflicts [C] // CRAWFORD C & KREBS D. *Foundations of Evolutionary Psychology*. New York: Lawrence Erlbaum Associates, 2008: 401-414.
- [24] SPERBER D. Metarepresentations in an evolutionary perspective [M] // SPERBER D. *Metarepresentation: A Multidisciplinary Perspective*. New York: Oxford University Press, 2000: 117-138.
- [25] SPERBER D & WILSON D. *Relevance: Communication and Cognition* [M]. Oxford: Basil Blackwell, 1986.
- [26] ULBAEK I. The origin of language and cognition [C] // HURFORD J, STUDDERT-KENNEDY M S & KNIGHT M. *Approaches to the Evolution of Language*. Cambridge: Cambridge University Press, 1998: 30-43.
- [27] VAN DIJK T A. Discourse and manipulation [J]. *Discourse & Society*, 2006 (3): 359-383.
- [28] VAN LEEUWEN T. The representation of social actors [C] // COLDAS-COULTHARD C R & COULTHARD M. *Texts and Practices: Readings in Critical Discourse Analysis*. London: Routledge, 1996: 32-70.
- [29] 郭松. 批评话语分析: 批评与进展 [J]. 北京第二外国语学院学报, 2019 (4): 34-47.
- [30] 胡元江, 陈洁雯. 新闻语篇的趋近化共识建构——以《华尔街日报》中美贸易摩擦话语为例 [J]. 外语研究, 2021 (5): 12-17.
- [31] 刘文字, 胡颖. 批评话语研究的语境-指称空间模型 [J]. 现代外语, 2021 (1): 25-36.
- [32] 宋健楠. 批评性话语阐释的合法化趋近视角 [J]. 现代外语, 2019 (4): 475-486.
- [33] 张辉. 批评认知语言学: 语言理解与接受的分析视角——再论批评认知语言学的理论建构 [J]. 外语与外语教学, 2021 (3): 31-43.
- [34] 张辉. 批评认知语言学与主体间性 [J]. 北京第二外国语学院学报, 2023 (1): 30-49.
- [35] 张辉, 杨艳琴. 批评认知语言学: 理论基础与研究现状 [J]. 外语教学, 2019 (3): 1-11.

作者信息: 辛斌, 南京师范大学外国语学院二级教授, 博士生导师, 210023, 研究方向: 语用学、篇章语义学、批评语言学。电子邮箱: 13770501252@163.com

王永亮, 华北水利水电大学外国语学院, 450046, 研究方向: 外语教学理论与实践、积极心理学与外语习得、外语教师发展。电子邮箱: Godfreyeducation@163.com

The Cognitive-Psychological Basis of Critical Discourse Analysis

Xin Bin¹ / Wang Yongliang²

(1. Nanjing Normal University, Nanjing 210023, China; 2. North China University of Water Resources and Electric Power, Zhengzhou 450046, China)

Abstract: Evolutionary psychology attempts to explain human thinking and behavioral patterns from the perspective of adaptive evolution in natural and social environments. Previous studies have largely overlooked the perspectives of cognitive linguistics and evolutionary psychology, resulting in subjectivity and bias in the analytical process. This study considers the nutrition of pragmatics and relevance theory, combined with cognitive frameworks, to analyze the significant contributions of these theories in explaining and interpreting critical discourse analysis (CDA). Cognitive linguistic methods can reduce the subjectivity in CDA by providing more explanatory models that enhance the scientific and reliable nature of discourse analyses. Future CDA should focus more on the construction of cognitive representations by the addressee to verify the rationality and validity of the psychological modules or mechanisms proposed in evolutionary psychology.

Keywords: critical discourse analysis; evolutionary psychology; cognitive linguistics; pragmatics; cognitive framework

(责任编辑: 刘继安)