

论《红楼梦》中的顺从获得策略与权力关系

杨 子

(陕西师范大学 文学院, 陕西 西安 710119)

摘要:《红楼梦》中人物众多, 人际关系错综复杂。根据美国人际传播学者杰拉尔德·马维尔(Gerald Marwell)与大卫·施密特(David Schmitt)的顺从获得理论,《红楼梦》中共体现出了回报型、惩罚型、熟知型、非个人化义务型、个人化义务型等五种顺从获得策略。另外, 通过分析王熙凤和贾宝玉相关的顺从获得行为, 可以观察到书中由顺从获得理论延伸出来的多种权力类型, 以及贾府中上位者与下位者之间微妙的权力关系。

关键词:《红楼梦》; 顺从获得策略; 权力关系

中图分类号: I207.411 **文献标识码:** A **文章编号:** 1008-7192(2017)05-0072-06

《红楼梦》是中国古代小说创作的巅峰, 其塑造的人物性格鲜明, 栩栩如生, 许多都成为了中国古代文学人物画廊上不可或缺的艺术典型。然而,《红楼梦》人物描写的成就不仅在于其形象之“精”, 还在于其数量之多、范围之广。据徐恭时先生统计,《红楼梦》中共提到了975人, 其中有名姓或有姓氏连称谓的732人, 有称谓阙名或姓的243人^[1], 足见其数量之多; 清代学者王希廉曾评价《红楼梦》说:“一部书中……人则方正阴邪, 贞淫顽善, 节烈豪侠, 刚强懦弱, 及前代女将, 外洋诗女, 仙佛鬼怪, 尼僧女道, 娼妓优伶, 黠奴毫仆, 盗贼邪魔, 醉汉无赖, 色色具有……可谓包罗万象, 囊括无遗”^[2], 足见其范围之广。在这样一个有众多不同阶层人物活动的大舞台上, 必然会呈现出错综复杂的人际关系, 在人与人相处过程中, 也不可避免地会出现不同情感和不同意志的互相碰撞。这样一来, 如何令对方顺从以达到双方意见的一致, 就成了研究《红楼梦》人际关系的一个着眼点。

人际关系中的顺从问题是西方人际传播理论的重要议题, 美国学者杰拉尔德·马维尔(Gerald Marwell)和大卫·施密特(David Schmitt)最早开创了这一研究领域。他们将自己的研究成果命名为“顺从获得”理论(Compliance-Gaining), 总结出16种顺从获得技巧, 并将其加以整合, 概括成五种整体性策略, 分别为回报型(rewarding ac-

tivity)、惩罚型(punishing activity)、熟知型(expertise)、非个人化义务型(activation of impersonal commitments)和个人化义务型(activation of personal commitments)^[3]。笔者对《红楼梦》前八十回的交际场景做了粗略统计, 发现其含有顺从获得情节的有123处之多, 非常具有普遍性和典型性。因此, 本文拟以杰拉尔德·马维尔(Gerald Marwell)和大卫·施密特(David Schmitt)的理论为依据, 对《红楼梦》中众多的顺从获得场景进行分类, 并考察其在塑造人物形象、建构小说背景等方面的作用, 进而阐释顺从背后所隐含的权力关系。

一、顺从获得策略在《红楼梦》中的运用

1. 回报型策略的运用

回报型策略是指一方对另一方进行回报, 以达到使对方顺从的目的, 这一策略所包含顺从获得技巧有三种: 许诺、表现出友好态度以及预先给予。试看《红楼梦》中王夫人与袭人的交流片段:“王夫人听了这话, 如雷轰电掣的一般, 正触了金钏儿之事, 心内越发感爱袭人不尽, 忙笑道:‘我的儿, 你竟有这个心胸, 想的这样周全! 我何曾又不想到这里, 只是这几次有事就忘了。你今儿这一番话提醒了我。难为你成全我娘儿两个声

名体面，真真我竟不知道你这样好。罢了，你且去罢，我自有道理。只是还有一句话：你今既说了这样的话，我就把他交给你了，好歹留心，保全了他，就是保全了我，我自然不辜负你。”^{[4]455}王夫人极其赞赏袭人保护贾宝玉“声名品行”的想法，并且欲将这一重大任务交由袭人办理。因此，她对袭人表现出了非常强烈的喜爱态度，“忙笑道”这一动作和“我的儿”这一称呼，从两人的尊卑关系来看，其实是不甚恰当的行为，王夫人作为荣府中位高权重的女家长，正常情况下，怕是只有在贾母跟前才会“忙笑道”，只有称呼贾宝玉时才会叫“我的儿”，她将这种对上对爱才会有态度额外施加给丫头袭人，对于袭人来说就是一种情感回报；另外，“我自然不辜负你”一句虽然并不具体，却也是明明白白的许诺；情节往后发展，王夫人对袭人还有送菜、添加月例银子、送衣服等奖励，这是典型的预先给予的做法；而袭人也确实顺从了王夫人的意志，成为贾宝玉不良行为的“规劝者”，她“这几年从未同着宝玉淘气。凡宝玉十分胡闹的事，他只有死劝的”^{[4]1093}，成了“头一个出了名的至善至贤之人”^{[4]1081}。王夫人回报型策略的综合运用，收到了良好的顺从效果。

《红楼梦》中的世界等级森严，其中社会地位较高的人（如贾府的主子辈）往往控制着物质及荣誉资源的调配权。因此，回报型策略经常用在上位者以温和手段寻求下位者服从的情况之中，具体做法为：先以友好态度表现出对他人的“看重”，然后许诺或当即给予对方物质上的好处，双管齐下，效果显著。《红楼梦》中执掌权力的王夫人、王熙凤、贾珍等人均是这种策略的熟练运用者。

2. 惩罚型策略的运用

惩罚型策略是指运用消极手段获得顺从，包括威胁和使用厌恶刺激两种。这两种手段都很激烈，往往体现着利益的直接冲突、顺从的强烈要求。前者的例子如李贵喝止茗烟：“再回老爷太太，就说宝玉全是你调唆的”^{[4]139}；忠顺王府的长史官逼问宝玉琪官的下落“现有据证，何必还赖？必定当着老大人说了出来，公子岂不吃亏？”^{[4]441}；王熙凤审兴儿：“再有一字虚言，你先摸摸你腔子上几个脑袋瓜子”^{[4]936}。威胁往往会获得顺从，因为如若不然，威胁的内容就很有可能变成现实，

更何况这种威胁方式还常常加上了强权的施压。上述例子中，李贵对茗烟，忠顺王府长史官对宝玉，凤姐对兴儿，都有明显的权势强弱关系，以威胁手段寻求顺从，是上位者意志的彻底彰显，不容下位者有丝毫的反抗。

使用厌恶刺激是指一方施加惩罚性手段，直到另一方屈服为止。这种手段在《红楼梦》中极其罕见，只有王熙凤用过两次：一次是第四十四回，凤姐醉酒回家，碰上了帮贾琏看门的小丫头，为了让她说出实话，凤姐先是打了小丫头两耳光，又“向头上拔下一根簪子来，向那丫头嘴上乱戳”^{[4]588}；第二次是第六十七回，凤姐为贾琏偷娶尤二姐的事审问小厮兴儿，兴儿装作不知道，凤姐命他“自己左右开弓打了自己十几个嘴巴”^{[4]936}。这两处情节，均与贾琏偷情相关，也充分验证了周瑞家对凤姐下的“待下人未免太严些个”^{[4]96}的论断，王熙凤性格之善妒与狠辣由此可见一斑。

惩罚型策略也同样多为主位者所使用，从中最能体现出权力的绝对压制性，也最符合我们对“压迫者”形象的想象。然而从统计数字来看，这种手段在《红楼梦》中运用得并不普遍，也不是有权势者处理事务的常规手段。上述例子中的贾赦、王熙凤等都是书中有道德瑕疵的人物，他们的做法实际上与贾府“宽柔待下”的门风相悖。“威逼”性质的惩罚型策略与“利诱”性质的回报型策略相比，后者出现的次数更多，也更符合书中“贵族们”正常的行事准则。但从本质上来看，这两种策略的成功运用都依赖于交往双方身份地位的差异。

3. 熟知型策略的运用

熟知型策略是指一方表现出对可能出现的正面或负面后果的熟知，即向对方阐明顺从带来的好处和不顺从带来的坏处。与许诺和威胁不同的是，这种好处与坏处不是试图获得顺从一方的直接施加，而是顺从或不顺从行为所带来的自然后果。熟知型策略充分展现了《红楼梦》中某些人物的机敏能言。如门子欲说服贾雨村放过打死人的薛蟠，说顺从的后果是“日后也好去见贾府王府”^{[4]63}，不顺从的后果是“不但不能报效朝廷，亦且自身不保”^{[4]63}，有如此好处可得，如此台阶可下，贾雨村自然就徇私枉法了；薛宝钗帮助史湘云整治宴席，向湘云讲明了如果不听其法，则

湘云会钱财短缺,并惹得她嫂子抱怨,若是依了她螃蟹宴的主意,不仅是考虑了老太太及园中人的爱好,还“又省事又大家热闹”^{[4]499},这一番话,很好地体现了薛宝钗办事的沉稳周全,完全不愧于她“时”的称号。这两个例子是正负面熟知综合运用结果。再看单用一种的情形:第五十四回元宵宴上贾母本要叫袭人来服侍宝玉,王熙凤听说,就一口气列举了三个袭人守在园子中的好处:一是袭人心细,可以各处照看;二是宴席散了宝玉回去各色都齐备,不用长辈担心;三是可以全了袭人的礼,成全她对母亲的孝心。这席话一出,连贾母都说:“你这话很是,比我想的周到,快别叫他了。”^{[4]732}这是正面熟知运用的典范。第五十五回探春理家时赵姨娘来闹,探春为了让她安静本分些,点明了她“每每生事”^{[4]752}的负面后果:一是太太寒心,不看重自己;二是太太有可能就此剥夺了自己当前的管事权,那么大家都没脸。如此一来,本就没理的赵姨娘就“没了别话答对”^{[4]752},探春这是用负面熟知技巧说服了胡搅蛮缠的赵姨娘。

熟知型策略不依赖于人物身份,可以发生在任意两人之间,与地位之“尊卑”无关,而其实是“说服”,即单纯运用语言手段来“摆事实,讲道理”,并不涉及物质或精神上实质性的奖励或惩罚。因此,这是一种在理性考量之下通过陈述利害来获得顺从的方式,具体到《红楼梦》中,这一策略的运用可以充分展示出书中人物个性化的思考模式及语言特色。另外,由于其相对宽松的使用条件,使得熟知型策略成为了《红楼梦》中使用频率最高、涉及范围最大的顺从获得方式。

4. 非个人化义务型策略的运用

非个人化义务型策略较为复杂,按照杰拉尔德·马维尔(Gerald Marwell)和大卫·施密特(David Schmitt)的说法,这里面共包含了七种顺从获得技巧,分别为进行道德召唤、加入积极或消极情感(两种)、正面或负面的“角色转换”(两种)、表现出积极或消极尊重(两种)。由于这些技巧都是基于英语的表达方式总结出来的^①,并不完全适用于中华文化背景下的语言思维习惯,因而上述技巧中的后六种在《红楼梦》中都没有明显的体现。但是进行道德召唤这种顺从获得方法,在《红楼梦》中却有着非常本土化的运用,具体到其叙事主体贾府中,道德召唤中的“道

德”,就变成了极具中国特色的“孝”。

孝是中国传统文化的核心内容,儒家经典之一《孝经》开篇就将孝提升至道德本源的高度:“夫孝,德之本也,教之所由生也”^{[5]220},同时,孝也是中国传统政治伦理的根基。由于中国古代家国同构的社会架构方式,使得家庭原则成为了国家原则的基石^{[6]245},同样的,国家以孝治天下的方针也必须贯彻到家庭之中,像贾府这样的贵族家庭,比寻常百姓家更需要担负起道德典范的重任。因此,孝就成为了贾府中人们行事的最高原则。

《红楼梦》中处处可见以孝为主的道德召唤,王熙凤欲劝服宝玉的奶母李嬷嬷,说:“你在这里嚷,叫老太太生气不成?”^{[4]270};王夫人求贾政停止打宝玉,用的理由是:“打死宝玉事小,倘或老太太一时不自在了,岂不事大?”^{[4]443};紫鹃劝黛玉保重身体,很重要的一点是因为黛玉糟蹋自己的身体,“叫老太太看着添了愁烦”^{[4]928};邢夫人想要给凤姐难堪,当众为犯了错的老婆子求情,借助的也是贾母的名义:“我想老太太好日子,发狠的还舍钱舍米,周贫济老,咱们家倒先折磨起老人家来了”^{[4]986}。贾母是贾家辈分最高的人,满府都是她的子孙,因此,贾母的心情是贾府中上上下下首先要考虑的问题,否则就是不符合普遍的道德规范,也不符合贾府的家教门风。除了贾母这位“老祖宗”之外,各人的父亲也是极重要的孝的对象,第十九回袭人劝宝玉做出个喜读书的样子,目的是为了“教老爷少生些气,在人前也好说嘴”^{[4]263};贾母制止贾政教训宝玉,不仅利用自己相威胁,还抬出了自己的丈夫也就是贾政的父亲:“你说教训儿子是光宗耀祖,当初你父亲怎么教训你来!”^{[4]445};邢夫人阻止贾琏抱怨贾赦,说的话是:“人家还替老子死呢,白说了几句,你就抱怨了”^{[4]632}。总之,在《红楼梦》中,将孝作为旗帜来获得顺从,是一种行之有效并且永远正确的方法。

非个人化义务型策略的实质是依托外部力量获得顺从,其运用也不依赖于使用者的身份地位,而是基于交往双方相同的道德认知。也就是说,外在权威力量(这里指价值观荣誉观等精神力量而非由地位决定的现实权势)构成了交流的背景,能够充分理解并且利用这种背景的人可以轻易地别人那里获得顺从。而在《红楼梦》中,这种权

威力量就突出表现为使得晚辈对长辈绝对服从的“孝”德。

5. 个人化义务型策略的运用

个人化义务型策略与非个人化义务型策略呈对应关系，如果说非个人化义务型策略以公众标准为依据，那么个人化义务型策略则诉求于私人情感，它包括唤起“欠人情”心理和寻求利他性服从两种技巧。

所谓唤起“欠人情”心理，即谈及对方曾经欠自己的人情债，暗示甚至明示对方顺从自己是一种理所应当的“还债”行为。这种技巧常常被贾府中资历深厚有头有脸的奴仆所运用，他们往往通过诉说自己昔日的功劳来求得当下的利益。宝玉的奶母李嬷嬷为吃一碗酥酪，谈及自己对宝玉的恩情：“难道他不想想怎么长大了？我的血变的奶，吃的长这么大，如今我吃他一碗牛奶，他就生气了？”^{[4]258}；贾琏的乳母赵嬷嬷请贾琏夫妻照看她的儿子，也提到：“幸亏我从小奶了你这么大”^{[4]207}；迎春的乳母因赌博获了罪，她的儿媳妇来求迎春去讨情，说道：“如今还要求姑娘看从小吃奶的情常”^{[4]1014}。有趣的是，这三个例子中的中心人物都是乳母，并且都将给公子小姐“吃奶”作为自己最大的功绩，理直气壮地要求当下的特殊待遇。作为主子辈的公子小姐们，竟然无法拒绝，这可以让我们从侧面瞥见贾府中人际关系的复杂微妙。

寻求利他性服从是指主动将自身摆在弱者的地位，请求对方以顺从的方式来帮助自己。这个技巧在《红楼梦》中通常用在身份相当的人之间，如贾蓉向王熙凤借玻璃炕屏，撒娇般地道：“婶子若不借，又说我不会说话了，又挨一顿好打呢。婶子只当可怜侄儿罢。”^{[4]100}王熙凤本也是假意不借，听他如此说，再打趣一番也就同意了；贾珍求王夫人同意王熙凤来料理秦可卿的葬礼，说的是：“婶子不看侄儿、侄儿媳妇的分上，只看死了的分上吧”^{[4]177}，王夫人见贾珍苦苦说到这步田地，也就听从了；黛玉央告宝钗饶了自己，笑着表白“颦儿年纪小，只知说，不知道轻重，作姐姐的教导我。姐姐不饶我，还求谁去？”^{[4]572}，连众人对这番话的评价都是“说的好可怜见的”^{[4]572}，宝钗也就放了黛玉起来。

个人化义务型策略的运用基于交往双方的情感联系，它往往发生在关系亲密的人之间。情感

联系是一种长期积累的既定事实，短时间内不可能更改或抹杀，当一方采取此种策略要求对方顺从时，对方考虑到以往的情谊，往往不得不妥协，书中屡屡出现的“乳母要挟”即是例证。然而，感情基础的建立往往需要有特殊条件，且并非朝夕之功，不可能大量存在。因此，依赖于此的个人化义务型策略在书中的适用范围也不广泛。

二、顺从与贾府中的权力关系

权力在本质上是一种人际互动关系，是使人接受控制和影响的力量^{[7]232}，因此获得顺从就是获得权力。事实上，顺从获得理论的理论框架之中，本身就包括顺从与权力的关系问题。美国学者劳伦斯·惠理斯（Lawrence Wheelerless）、罗伯特·巴拉克劳（Robert Barraclough）和罗伯特·斯图尔特（Robert Stewart）在前人研究的基础上，进一步指出了顺从获得策略与权力之间的对应关系。他们认为个人对自身权力类型的认识会影响到其顺从获得策略的选择，反过来，使用某种策略获得了顺从，也就是获得了与之相应的某种权力^{[8]232}。他们归纳出三种权力类型：第一种是驾驭后果的权力，拥有或者想要获得此种权力的人往往会采取许诺、威胁、表现出对正负面结果的熟知以及运用厌恶刺激等技巧；第二种是确定相对位置与关系的权力，其中包括表现出友好态度和寻求利他性服从两种技巧；第三种是确定价值观和义务的权力，包括预先给予，唤起“欠人情”心理和进行道德召唤。

以上述理论为依据，我们对《红楼梦》中最具权力欲的人物王熙凤和最不具权力欲的人物贾宝玉进行分析。由于权力只能产生在人与人的互动过程中，这一分析实际上也是探究他们与周围人的关系。

笔者对《红楼梦》前八十回中涉及到王熙凤的顺从获得场景做了统计，共计27处（包括试图获得顺从但未成功的两次，一次为王熙凤唆使张华告状要回尤二姐，另一次为王熙凤劝邢夫人不要为贾赦求娶鸳鸯），其中王熙凤从对方那里获得顺从的有12处，使王熙凤顺从的有13处。根据交际对象的不同，双方采取的顺从策略也有所不同。

先谈王熙凤获得顺从的情况。王熙凤是荣府内部事务的实际掌控者，她首先拥有的是控制结果的权力，这个权力展现在比她地位低的人——

即荣府中的所有奴仆身上,就是赏罚权,具体表现为许诺威胁和厌恶刺激。她在酒后审问小丫头时,就将上述三种技巧综合运用,最终得到了她想知道的事实真相,得知贾琏偷娶了尤二姐后审问兴儿旺儿时也是如此,总之,王熙凤在众奴仆面前展示的是绝对的强权。然而对不同的对象,王熙凤权力的运用也会有不同的侧面,在贾母、贾琏、宝玉等同一阶层的人面前,控制结果的权力更多地表现为熟知型策略的运用。这时王熙凤往往会列举出顺从与不顺从所带来的一系列正负面后果,力求以理服人,而她良好的口才则会恰当地帮助其完成任务。如第十一回她和贾宝玉一起去看望生病的秦可卿,宝玉伤心落泪,王熙凤怕他这样反而对秦氏不好,想要他离开这里,就劝道:“宝兄弟,太太叫你快过去呢。你别在这里只管这么着,倒招的媳妇也心里不好。太太那里又惦着你。”^{[4]154},短短几句话,就连哄带骗地列举了一正一反两种后果,宝玉只得听从了她。强迫服从与以言语说服这两种顺从获得方式虽然在形式上有很大差别,但却都属于控制结果的权力,王熙凤对这种类型权力的获得与运用,可谓是驾轻就熟。另外一种王熙凤擅于获得的是驾驭自己与别人关系的权力,这种类型的权力不像第一种权力那样明显,因此也不容易被赋予,只能靠个人主动获取。而想要得到这种类型权力的人,往往会表现出对对方的友好态度,并且寻求利他性服从,王熙凤深谙此道。在试图从贾瑞、李纨、尤二姐三人身上获得顺从时,她就综合运用了这两种手段。这里将凤姐假意与贾瑞周旋的情景略作阐释:贾瑞与贾琏平辈,因此在亲缘关系上,王熙凤是他的嫂子,但是贾瑞对王熙凤有了别样心思,想要使二人转化为情人关系,王熙凤为了设局整治贾瑞,就先对贾瑞持以暧昧态度,她对贾瑞说的:“象你这样的人能有几个呢,十个里也挑不出一个来。”^{[4]161}是表现喜爱,“你哄我呢,你那里肯往我这里来”^{[4]161}是变相寻求利他性服从,这计策很有效果,贾瑞果然心动上钩,在王熙凤和贾瑞周旋的过程中,王熙凤始终控制着两人关系的进展过程,贾瑞则是被动接受的一方,王熙凤的权力欲,正是在这种擅于并乐于驾驭自己与他人关系的过程中体现出来的。第三种类型的权力——确定价值观和义务的能力,王熙凤只对宝玉的奶娘李嬷嬷展现过,前文已有提到,这里不

再展开论述。

从王熙凤那里获得顺从的各色人等身份角色并不固定,所用的技巧和体现的权力类型也不尽相同。有比王熙凤更具权势的贾母、王夫人、邢夫人,有与王熙凤关系亲近的贾蓉、秦可卿、平儿,也有贾府中地位较高的仆人如赵嬷嬷、鸳鸯、赖嬷嬷,还有求王熙凤办事的馒头庵老尼、贾芸等。这些上下人等对王熙凤的态度并不强硬,即使是贾母王夫人等地位很高的大家长,在试图使王熙凤顺从时也不会不做任何说明就直接下命令。如王夫人让王熙凤找人给贾瑞治病,王熙凤推说没有了,王夫人仍让她寻去,并且用正面熟知法来说服她:“吃好了,救人一命,也是你的好处”^{[4]165},比王熙凤权势更大的人尚且如此,更不用说秦可卿贾蓉等晚辈,赖嬷嬷鸳鸯等仆人以及求王熙凤办事的人了。但是,即使形式温和,也不能掩盖其内在的控制与影响本质,对王熙凤来说,这些人拥有的是以不同方式发挥作用的“柔性权力”,能够令人在和风细雨间屈服,他们构成的复杂人情网络,使得身处其中的王熙凤,即使泼辣强势如“霸王似的”^{[4]594},也不能为所欲为。

前八十回中涉及到贾宝玉的顺从获得场景共有33次,其中9次为贾宝玉使别人顺从,24次为别人使贾宝玉顺从。贾宝玉是贾府中最受宠爱的公子,但小说前八十回中他只有一次动用公子身份去压服别人:第五十八回藕官在大观园内烧纸钱,被一婆子抓住要告状,宝玉为了保护藕官,编了谎话说是自己托藕官烧的,这才平息了事端,这次事件情况紧急,又是为了打击宝玉向来都不喜欢的“鱼眼睛”,非疾言厉色不足以解决问题,于是宝玉就动用了强势的控制结果权。除这次之外,在其他试图获得顺从的场景中,贾宝玉采取的均是和颜悦色讲道理的弱势控制结果权,对黛玉秦钟香菱妙玉等人自不必说,甚至对在晴雯床畔纠缠自己的灯姑娘,宝玉用的也是阐释不顺从带来的负面后果(“姐姐放手,有话咱们好说。外头有老妈妈,听见什么意思”^{[4]1086-1087})这种温和手段。反观他人从贾宝玉这里获得顺从的情况,单从次数来看,已是王熙凤同类情形的近两倍,而其对象则大多是奴仆,宝玉的奶妈李嬷嬷、管家大娘林之孝家的、宝玉的跟班李贵茗烟、宝玉的丫头袭人晴雯等都曾以各种方法来劝宝玉“学好”,其中袭人从宝玉这里获得顺从的次数最多,

竟高达7次,第十九回袭人以赎身之论相胁下箴规,是其劝谏的典型案列:其中包括驾驭后果权力的展现(“如今无故平空留下我,于你又无益,反叫我们骨肉分离,这件事,老太太、太太断不肯行的。”^{[4]261}——对正负面后果的熟知),驾驭关系权力的展现(“咱们素日好处,再不用说。但今日你安心留我,不在这上头。我另说出两三件事来,你果然依了我,就是你真心留我了,刀搁在脖子上,我也是不出去的了。”^{[4]262}——表现出友好态度和寻求利他性服从),以及确定价值观和义务权力的展现(“只作出个喜读书的样子来,也教老爷少生些气,在人前也好说嘴。”^{[4]262}——进行道德召唤),在宝玉与袭人的这次互动中,袭人始终掌握着主动权,而宝玉为了留下袭人,心甘情愿地对袭人所要求的一切表示顺从,两人表面上的身份地位虽然未变,但从事实上来看,袭人在这一时刻的权力是凌驾于宝玉之上的。

三、结 语

《红楼梦》中人物众多,人际关系也极其复杂。从顺从获得理论入手,让我们拥有了一个研究其人际关系的新视角,五种顺从获得策略在书中的特殊展现,是中国古典小说与西方现代理论的暗合,两相呼应,各增其色。另外,通过对王

熙凤和贾宝玉与他人之间权力关系的分析,可以看出《红楼梦》森严等级之下所蕴藏着的人情与权力之间的种种纠葛。总之,从顺从获得理论及其延伸出来的权利类型的角度来观察《红楼梦》中世界,有助于我们更好地理解这部伟大小说丰富复杂的内蕴。

参 考 文 献

- [1] 徐恭时.《红楼梦》究竟写了多少人物[J].上海师范大学学报(哲学与社会科学版),1982(2):25-29.
- [2] 朱一玄.《红楼梦》资料汇编[Z].南京:南开大学出版社,2012.
- [3] GERALD MARWELL, DAVID R S. Dimensions of compliance-gaining behavior: an empirical analysis[J]. Sociometry, 1967(30):350-364.
- [4] 曹雪芹.红楼梦[M].北京:人民文学出版社,2008.
- [5] 胡平生.礼记·孝经[M].陈美兰,译注.北京:中华书局,2007.
- [6] 张荣明,董志广.中国政治思想通史:魏晋南北朝卷[M].北京:中国人民大学出版社,2014.
- [7] 蔡培村,武文瑛.领导学:理论与实务[M].高雄:丽文文化事业股份有限公司,2013.
- [8] LAWRENCE R, ROBERT B, ROBERT S. Compliance-gaining and power in persuasion [J]. Annals of the International Communication Association, 1983(1):232-235.

On the Compliance-gaining Strategy and Power Relation in *Dream in Red Mansions*

YANG Zi

(School of Chinese Language and Literature, Shaanxi Normal University, Xi'an 710119, China)

Abstract: *Dream in Red Mansions* is a novel of complicated interpersonal relationships between a large numbers of characters. According to the compliance gaining strategy by the American socialists Gerald Marwell and David Schmitt, there are five types of tactics in the book: rewarding activity, punishing activity, expertise, activation of impersonal commitments, and activation of personal commitments. In addition, by analyzing the compliance-gaining behaviors related to Wang Xifeng and Jia Baoyu, we can observe types of power which are derived from compliance-gaining, and the subtle power relations between the upper and lower subordinates of Jia's Household.

Key words: *Dream in Red Mansions*; compliance-gaining strategy; power relation

【编辑 王思齐】

注释:

- ① 如加入积极情感这一顺从获得技巧的典型表达方式“*You tell Dick he will feel proud if he gets himself to study more*”;进行正面的“角色转换”的典型表达方式“*You tell Dick that since he is a mature and intelligent boy he naturally will want to study more and get good grades*”;表现出积极尊重的典型表达方式“*You tell Dick that the whole family will be very proud of him if he gets good grades*”;这几个例子展现的都是英语思维,处在中文语境下的人根本不可能这样说话。