**价格形成与利润预期**

　　作者：皮埃尔·布迪厄

　　或许是出于职业习惯的力量，或许是出于每一位被征询意见的要人--他们清楚地知道自己可以控制全局--都具有的从容美德，德·诺尔普瓦先生（.deNrpis）向后靠在椅背上，任由谈话者处于紧张局促的状态之中。或许也是为了显示自己头颅的突出优点（尽管长了络腮胡，他仍自认为是属于希腊人的），当聆听事情的原委时，他始终面无表情，冷漠得让人感觉像是在博物馆里一座精典的（也是聋的）雕塑前讲话。马塞尔·普鲁斯特，《追忆逝水年华》（arelPrust,Alareherhédutepsperdu）

　　语言交换--发出者与接收者之间建立于编码与解码的基础之上，在一定规则或创造力的辅助下的一种交流关系--也是一种经济交换。它形成于生产者与消费者（或者市场）之间一种特定的象征性权力关系中，其中生产者被赋予了一定的语言资本，而消费者，则有能力获得一定的物质的或象征性的利润。换句话说，言说并不仅仅是需要被理解和破译的符号（除了在特别的情形中）；他们还是财富的符号（signsfealth），意欲被评价和赞美；也是权威的符号（signsfauthrity），意欲被相信和遵从。与文学（尤其是诗歌）中语言的运用大相径庭，在日常生活中语言很少被作为单纯的交流工具。对于信息最大效率的追求仅仅是语言生产的另一个突出目标，并且它所暗示的这种对语言的工具性使用，往往与对象征性利润的下意识追求相冲突。因为除了明确表达出的信息之外，不可避免地，语言实践还在交流着关于交往态度或曰表达风格（expressivestyle）的信息，而这种表达风格，被参照理论的或实践的竞争风格来看待和欣赏，则具有着社会价值和象征的有效性。

　　资本、市场与价格

　　#p#分页标题#e#象征性资本：一种被认同的权力

　　#p#分页标题#e#所有的象征性权力都来自于对权力的象征。象征性特征--在权杖（skeptrn）的例证以及在对非法穿着制服者的制裁中得到了最好的说明--是一种公开的表现，并且是委任代理和约的一种官方化：标志着法官职位和贵族身份的貂皮长袍和医生的大褂，表明了法官或医生是被认为具有正当理由（在集体的认同之下）宣称自己是法官或医生的，他的冒名顶替--从他外表表现出来的装扮来看--是合法的。能力，尤其是语言能力--医生们所讲的拉丁语或者是发言人的雄辩--从有权讲话并且通过讲话而行使权力的角度来看，也是一种能力的表现。权威语言的各个方面，包括它的修辞、句法、词汇甚至是发音，都仅仅是为了强调其作者的权威以及他所要求获得的信任的。在这一方面，风格只是机制（ehanis）的一个元素，从帕斯卡式的（Pasalian）意义上来说，语言通过这一机制，达到了生产和强加其自身重要性的表征的目标，并且达到了帮助确保其可信性的目标。权威话语的象征有效性总是部分地依赖于言说者的语言能力的。当然，如果讲话者的权威没有被明确的授权，那么这一点就将更为正确。依此类推，象征性权力的实施与对话语形式（fr）的注重是相伴的，在古代社会中诗人的例子已经充分证明，对话语形式的注重具有展现言说者的掌握能力，并且为其获取集团的认同的目标。[这一逻辑在流行的挖苦技巧中也可以见到，它通过夸张的言谈和对仪式程序的有规则扭曲，产生了一种表达效果，即允许人"让人们同他一起嘲笑"]

　　这样，正如在陈述性的例子中与市场的关系界定了被接受的可能性，并且由此界定了话语的形式，在操作性言说的例子中，与可能性--由特定市场所提供的可能性--之间的关系，决定了恰当性的条件。我们必须因此而断言，与所有明显的语言秩序的自治形式相反，所有的言语都是由市场生产也是为市场而生产的，并且正是市场决定了言语的存在及其最为具体的属性。利润预期

　　既然话语只能在其存在的形式中存在，只要它不单单是语法上正确的，并且最重要的，还具有社会可接受性，即能够被听到、被相信，并且在既定的生产和流通关系的状态中是有效的，那么依此类推，对于话语的科学分析，就必须要考虑到作为相关市场之特征的价格形成规律，或者换句话说，要考虑到界定了话语可接受性的社会条件（包括具体语言学的语法规则）。在现实中，所面对的接受条件是生产条件的一部分，而对市场裁决的预期，则有助于决定话语的生产。这一预期，与有意识地计算毫无相似之处，是语言惯习的一个方面，作为与特定市场规律延长的、初始关系的产物，它倾向于作为对可接受性的实践感觉和对自身语言生产的可能价值的实践感觉，以及其他语言生产在不同市场上的可能价值的实践感觉，而发挥作用。正是这种对可接受性的感觉，而非其他形式的源自对象征性利润最大化的理智计算，鼓励人们在生产话语的过程中，把话语的可能价值考虑在内，从而决定了修正和其他形式的自我审查制度--个人通过接受使自己在社会中被接受这一事实，而对社会世界所做的让步。由于语言符号也是商品，也注定了要被能够提供信用的权力（随其所在市场的不同规律而不同）给定一个价格，因此，语言生产不可避免地要受对市场裁决的预期的影响：所有动作性的表达--无论是朋友之间的言语交换，官方授权发言人的言辞或者是科学论文的学术话语--都以可接受条件为标志，并且其属性的一部分（即使从语法层次讲）要依存于这一事实，即，在对相关市场规律的预期的基础上，其作者经常不明智地、无意识地这样做，试图将其从实践--而实践，不可分割地，是为了交流而定位的，并且需要被估价--中可获得的象征性利润最大化。这意味着市场决定了语言产品的价格和性质，因此也决定了它的客观价值；而对这一价格的实践性预期也有助于此；并且这还意味着与市场的实践关系（从容，羞怯，紧张，尴尬，沉默，等等）有助于确定市场裁决，因此也为部分地促使这种关系产生的裁决提供了一个明显合理的理由。在象征性生产的例子中，由市场通过对可能利润的预期所施加的限制很自然地采取了对审查制度(ensrship)的预期的形式，这种预期是一种自我审查制度，它不仅决定了说话的方式，即语言的选择--在双语情况下的"符码转换"--或者语言的"水平"，而且决定了哪些东西是可以说的，哪些东西是不可以说的。

　　#p#分页标题#e#在每一种具体情况中，所有事件的发生好像都是这样的，即语言规范（价格形成规律）是由最接近合法语言能力的能力拥有者所施加的，或曰，是由相互作用中的支配性言说者所施加的，并且正规程度（在公共场合，正式场合，等等）越高，情况就越是如此。看来似乎是这样的：当不同种类资本之间的差距越大时，即使所有的其他情况都不变，施加于被支配言说者身上的审查制度对他的影响，或者更确切地说是他采取合法表达方式[在讲方言土语（patis）的言说者的例子中即法语]的必要性，也将更强大--然而这种限制在相同的象征性资本和语言资本的所有者之间，例如在农民之间，是不存在的。从特殊语言资本和其他种类资本的分布结构的角度来看，使用两种语言的情况，能够使人准实验性地观察到，语言的使用是如何随着言说者之间的关系和他们所掌握的表达工具的不同而有所不同的。这样，在1963年贝亚恩省的一个城镇中观察到的一系列相互作用中，同一个人（住在附近村庄的一位老妇人）先是在城里用一种"方言土语的法语"同一位年轻的商店女老板讲话，这位女老板来自贝亚恩省另外一个较大的城市（并且，作为一个更加的"城市人"，她或许听不懂贝亚恩语，或者会装作听不懂）。然后，她用贝亚恩语同一位居住在城里，年纪与她差不多，但来自农村的老妇人讲话；然后她用认真"修正过的"法语同一位城市小官员讲话；最后，她用贝亚恩语同一位来自农村、年纪与她相仿的城市修路工讲话。非常明显，调查者，作为一位"受过教育的"城市居民，只能遇到认真修正的法语或者沉默；假如他自己使用贝亚恩语，这或许会缓和交换中的紧张，但是无论他的目的是什么，都会如屈尊策略一样，可能造成一种不亚于最初关系的虚假局面。

　　对于市场所固有的规律以及体现市场规律的裁决的认识和认同，决定了对话语的策略性调整，决定了在合法发音的代表在场时，他们是否注重"修正"自己的低级发音，并且更为普遍的，决定了所有的修正--即通过更为准确地使用可利用资源，以倾向于维持自己语言产品的修正--或者，决定了一种相反的趋势，即为了生产适应特殊市场需求的产品，退而使用较为简单的句法以及短语的趋势。社会心理学家在成年人对孩子说话时经常观察到这种趋势。对于"讲好"和"讲话得体"的关注，总是使话语从一定程度上更加接近于委婉语（eupheiss）；它们是妥协的形式prisefratins)，是表达利益（所说的内容）与特定语言的生产关系中（不管是语言相互作用的结构还是特殊场域的结构）所固有的审查制度--即一种强加于被赋予了一定的社会能力的言说者或者写作者之上的审查制度，或曰，一种存在于这些象征性权力关系之上的具有或多或少重要性的象征性权力--相互交易的结果。话语形式（fr）的区别，更准确地说是其在形式上[正式性的（fral）]被控制主宰和推敲提炼的程度，因此一方面就取决于市场的客观紧张程度（bjetivetensin），即环境的正式程度，以及在相互作用的情形中，发出者与接收者之间社会差距的程度（在语言及其他种类资本的分布结构上）或者是他们各自所属的相应集团之间社会差距的程度；另一方面，取决于言说者对这种紧张程度及其所暗示的审查制度的"敏感性"，同时还在于言说者对高度紧张做出高度控制的、由此也是非常委婉的表达反应的紧密相关的自然倾向。换句话说，话语的形式和内容取决于惯习（它本身也是具有一定水平紧张度的市场裁决的产品）与市场之间的关系，这一市场由或多或少被强化了的一定水平的紧张度所界定，由此也是由它对那些对"正确性"和正式用法所要求的"形式的强加"未给予充分重视者所施加的惩罚的严厉程度所界定的。因此，我们还无法弄清，一个人除了从市场紧张程度的变化的角度之外，还能够如何理解风格的变化(stylistivariatins)呢？于此，巴利(Bally)用一系列都可引致同样的实践结果，因而看似是可以互相替换的表达方式，举了一个很好的例子（在这里用相近的英语同义词来表示）："来！"，"一定来！"，"你不愿意来吗？"，"你会来的，不是吗？"，"说你一定会来"，"如果你来了呢？"，"你应该来"，"来这儿"，"这儿"--对此还可以再加上"你来吗？"，"你会来的"，"你来多好啊"，"你肯赏光来吗？"，"是哥们儿就来"，"请光临！"，"来吧，我求你"，"我希望你会来"，"我盼望你……"诸如此类数不清的（adinfinitu）例子。虽然这些措辞从理论上来说是等同的，但是在实践中却并不等同。其中任何一个，当被恰当地运用时，都能通过对可利用资源最大限度的使用，取得表达意图--在这一例子中，坚持要求冒着看来似乎是无理侵犯或者不被接?艿难沽Φ姆缦?-与多少有些不对等的社会关系中所固有的审查制度之间妥协的最适度形式，无论它们是否已经像礼貌措辞一样被客观化和程式化了，或者仍然以事实上的状态存在。这里坚持的程度与个人"允许自己"所使用的程度相一致，只要遵奉了"形式"。在"您如果赏脸光临"比较合适的场合，"你必须来"就完全不合适，因为太简慢；而"你来吗？"则明显"粗鲁"了。在社会形式主义中，与在巫术的形式主义中一样，在每个实例中只有一种惯用语"有效"。如果一个人对市场情况具有完全的把握，那么所有为了尽可能地达到完美的惯用语句的礼貌努力都将立即不言而喻。形式以及与之相伴的信息，浓缩并且象征了整个社会关系的结构，而且它们正是在此得以存在并且获得其有效性（即著名的"非语言风格的力量"）的。所谓的策略或者技巧，就在于考虑到发出者与接收者在不同种类资本的等级制度中的相对位置，以及性别和年龄，还有这种关系中所固有的限制，并且当有必要时，通过委婉的手法仪式性地超越它们。命令口吻的缓和，在"这儿"，"来"，或"来这儿"中降低为零，而在"如果您能赏光从这边儿来"中则非常明显。通常用来中和"不礼貌"的形式可以是一个简单疑问句（"你来吗？"），或者是考虑到了被拒绝的可能性的倍加微妙的否定问句（"你不愿意来吗？"），这或许已经成为坚持的一种程式了，通过宣称被拒绝的可能性和妥协的价值而装做不坚持。在这一例子中，采取一种口语的形式，可能在同龄者中较为合适（"赏脸来"），一种"呆板做作"的形式（"你能赏脸来吗"），甚至是一种谄媚奉承的形式（"如果你赏光来"）；或者还可以是对问句本身的合法性提出疑问的玄妙语言学的形式（"我可以请求你来吗？"）。我们的社会感觉，在对形式--一种象征性的表达形式，即所有关于市场情况的、从社会学来说是恰当性特征的象征性的表达形式--的勘察中所探知的东西，正是话语生产的起源，即，在谈话者与表达能力--即言说者能够投资于委婉语过程中的表达能力--之间所取得的社会关系的全部特征。语言形式与社会关系结构（语言形式正是在这种结构中生产出来，并且也正是为了这种结构而生产出来的）之间的相互影响，在法语言辞形式的摇摆不定中--即在vus和tu之间的摇摆不定，当两个言说者之间关系的客观结构（例如年龄与社会地位的悬殊），与他们熟识的时间长度和连续性以及因此与他们之间相互的亲密程度和熟悉程度相冲突时，有时会出现--可以一目了然。这时从表面上看来，他们是在通过自发的或者有意识的滑舌音和积极省略，重新调整表达方式和社会关系，这在某种意欲于官方基础之上建立一种新的表达秩序的语言合约中达到了顶点："让我们用tu。"但话语的形式从属于使用它的社会关系的形式，这在风格冲突(stylistillisin)的情况中最为突出，即当言说者面对一个从社会角度来看是异族的听众，或者仅是面对两个从社会和文化角度来说都相差甚远的谈话者，以致于所要求采取的社会学专用的表达方式--某种通常是通过在不同的社会空间里多多少少有意地调整而生产出来的表达方式--不能同时生产出来时。引导语言生产的东西，并非是对于每个言说者来说的市场紧张程度，或者更为确切地说，市场的抽象界定的正式程度；而是"平均"的客观紧张程度和语言惯习（以对市场紧张程度的一定的敏感程度为特征）本身之间的关系；或者换句话说，是对利润的预期，这种预期几乎不能被称之为主观预期，因为它是客观环境--也就是平均的成功可能性--与某种合成的客观性--即对这种可能性或多或少准确的估计的性情倾向--之间相遭遇的产物。对于潜在报酬或者惩罚的实践性预期，是对一定的语言和社会能力与一定的市场（正是在此市场中这一关系得以实现）之间客观关系的现实的一种实践性的准物质感觉。其范围可以从肯定裁决的必然性[它是自信（ertitudsui）的基础，也是自我确证(self-assurane)的基础]到否定裁决的必然性（它通过所有不安和羞怯的中间形式导致了放弃和沉默）。#p#分页标题#e#