



蒙德拉内大学

EDUARDO MONDLANE UNIVERSITY



语言、语言学与文学系

汉语文化与文学专业

☒ 学士学位论文

☐ 调研报告

实习内容: ☒ 教学实习 ☐ 社会实习

实习形式: ☐ 集中 ☐ 分散

实习单位:

实习时间:

题 目: 中莫请求表达策略对比研究

作 者: Venâncio António Hambaco 安思威

学 号: 20222641

导 师: 张鑫

学位论文/实习报告原创性声明

本人郑重声明：所呈交的学位论文/实习报告，是本人在导师的指导下，独立进行研究工作所取得的成果。除文中已经注明引用的内容外，本论文不含任何其他个人或集体已经发表或撰写过的作品成果。对本文的研究做出重要贡献的个人和集体，均已在文中以明确方式标明。本人完全意识到本声明的法律结果由本人承担。

学位论文/实习报告作者签名： 日期：年月日

关于学位论文/实习报告使用授权的说明

学位论文/实习报告作者完全了解蒙德拉内大学汉语文化与文学专业有关保留和使用学位论文/实习报告的规定，即：大学生在校攻读学位期间论文/报告的知识产权单位属蒙德拉内大学汉语文化与文学专业，蒙大汉语文化与文学专业有权保留并向国家有关部门或机构送交论文/报告的复印件和电子版,允许学位论文/实习报告被查阅和借阅；蒙大汉语文化与文学专业可以公布学位论文/实习报告的全部或部分内容，可以允许采用影印、缩印或其它复制手段保存、汇编学位论文。保密的学位论文在解密后遵守此规定。

本人签名：_____ 日期：_____

导师签名：_____ 日期：_____

摘要

本研究聚焦中国与莫桑比克在请求表达策略上的跨文化差异，旨在系统探究两国母语者在日常交际中请求言语行为的实施方式、策略偏好及影响机制。研究采用问卷调查与半结构化访谈相结合的研究方法，以中莫两国成年母语者为研究对象。发放问卷 94 份，回收有效问卷 70 份，有效回收率为 74.5%。其中，中国受访者 22 人（占比 31.4%），受访对象涵盖不同年龄段、职业及教育背景；莫桑比克受访者 48 人（占比 68.6%），受访对象以当地主流语言使用者为主，兼顾不同社会阶层特征。同时，选取 3 名在莫桑比克长期居住的中国人及 3 名有对华交流经历的莫桑比克人进行半结构化深度访谈，补充质性研究数据。

研究以言语行为理论为核心，结合跨文化交际理论中的高低语境文化理论、权力距离维度等理论视角构建分析框架，将请求表达策略划分为直接请求、常规间接请求、非常规间接请求及缓和策略四大类，并细化为具体策略亚型进行编码分析。研究发现，中莫两国在请求策略选择上存在显著统计学差异：中国受访者更倾向于使用常规间接请求策略，注重礼貌表达与人际关系维护；莫桑比克受访者则更偏好直接请求策略，言语表达更为直白简洁。访谈数据进一步验证了这一差异，并揭示了策略选择背后的文化认知与交际逻辑。

研究的进一步分析表明，社会距离的亲疏程度、交际双方的权力关系差异、两国文化价值观的深层差异（如中国集体主义文化下的“面子”观念与莫桑比克文化中的平等沟通倾向）是导致策略选择差异的核心因素。此外，请求场景的正式程度、请求内容的难易程度也对两国受访者的策略选择产生一定影响。

关键词：中国；莫桑比克；请求表达策略；跨文化交际；言语行为理论；高低语境文化

ABSTRACT

Este estudo foca nas diferenças interculturais nas estratégias de expressão de pedidos entre a China e Moçambique, visando explorar sistematicamente as formas de implementação, preferências estratégicas e mecanismos de influência dos atos de fala de pedido por parte de falantes nativos dos dois países no contexto comunicativo diário. Adotou-se um método misto de investigação combinando questionário e entrevista semiestruturada, com falantes adultos nativos da China e Moçambique como objetos de estudo: foram distribuídos 94 questionários, dos quais 70 foram válidos, correspondendo a uma taxa de recuperação válida de 74,5%. Destes, 22 eram respondentes chineses (31,4% do total), abrangendo diferentes faixas etárias, profissões e níveis educacionais; e 48 eram respondentes moçambicanos (68,6% do total), majoritariamente falantes das línguas dominantes locais, com representação de diferentes camadas sociais. Paralelamente, foram selecionados 3 chineses residentes há muito tempo em Moçambique e 3 moçambicanos com experiência de intercâmbio com chineses para realizar entrevistas semiestruturadas em profundidade, complementando os dados qualitativos da pesquisa.

O estudo constrói um quadro analítico com base na Teoria dos Atos de Fala, integrando perspectivas teóricas da comunicação intercultural como a Teoria da Cultura de Alto e Baixo Contexto e a dimensão da Distância de Poder. As estratégias de expressão de pedidos foram classificadas em quatro categorias principais — pedido direto, pedido indireto (convencional), pedido indireto não convencional e estratégias de suavização — e refinadas em subtipos específicos para análise de codificação. Os resultados revelaram diferenças estatisticamente significativas nas preferências estratégicas entre os dois países: os respondentes chineses tendem a adotar estratégias de pedido indireto convencional, priorizando a expressão cortês e a manutenção das relações interpessoais; já os respondentes moçambicanos preferem pedidos diretos, com expressão mais franca e concisa. Os dados das entrevistas confirmaram ainda essa diferença, revelando a cognição cultural e a lógica comunicativa subjacentes à escolha estratégica.

Análises adicionais indicaram que os fatores centrais responsáveis pelas diferenças nas escolhas estratégicas são a proximidade/distância social, as diferenças na relação de poder entre os interlocutores e as disparidades profundas nos valores culturais dos dois países (como a concepção de "face" na cultura coletivista chinesa versus a tendência para a comunicação igualitária na cultura moçambicana). Além disso, o grau de formalidade do contexto comunicativo e a dificuldade do conteúdo do pedido exercem também uma influência significativa nas escolhas estratégicas dos respondentes dos dois países.

Palavras-chave: China; Moçambique; estratégias de expressão de pedidos; comunicação intercultural; Teoria dos Atos de Fala; Cultura de Alto e Baixo Contexto

目录

摘要	I
ABSTRACT	II
一、引言	1
(一) 研究背景	1
(二) 研究目的与意义	1
1. 研究目的	1
2. 研究意义	2
二、文献综述	3
(一) 请求言语行为研究现状	3
(二) 言语行为理论	3
(三) 礼貌原则	4
1. 得体准则 (Tact Maxim)	5
2. 慷慨准则 (Generosity Maxim)	5
3. 赞誉准则 (Approbation Maxim)	5
4. 谦逊准则 (Modesty Maxim)	5
5. 一致准则 (Agreement Maxim)	6
6. 同情准则 (Sympathy Maxim)	6
(四) 文化维度理论	6
1. 权力距离 (Power Distance)	6
2. 个人主义与集体主义 (Individualism And. Collectivism)	7
3. 不确定性规避 (Uncertainty Avoidance)	7
三、研究设计	8
(一) 研究问题	8
(二) 研究方法	8
1. 问卷调查法	8
2. 访谈法	8
3. 对比分析法	9
4. 语用分析法	9
四、问卷分析	10
(一) 研究样本特征	10
1. 国籍与语言基础	10
2. 人口统计学与社会属性	10
(二) 中莫请求表达整体倾向	10

1. 表达直接度偏好	10
2. 委婉表达的情境触发因素	11
(三) 典型情境下的请求表达策略选择	11
1. 日常基础情境: 礼貌优先, 简化理由	11
2. 正式或需求紧迫情境: 理由与礼貌结合	11
3. 冲突类情境: 温和表达, 规避对立	11
(四) 中莫请求表达策略的跨文化对比	12
1. 核心共性: 情境适配与礼貌原则	12
2. 潜在差异: 待定性数据验证	13
五、访谈分析	14
(一) 社会关系主导策略调整	14
(二) 场景正式度影响表达风格	14
(三) 跨文化交流中的策略适配意识	15
(四) 中莫请求表达策略的核心差异	15
1. 表达直接性: 委婉迂回和直白简洁	15
2. 高风险请求的策略选择	15
3. 跨文化感知偏差	16
4. “得体请求”的评判标准	16
5. 差异根源	16
六、研究结论	18
(一) 中莫请求策略差异的深层逻辑	18
(二) 跨文化交际的实践适配建议	18
(三) 现有研究的局限	19
(四) 未来研究方向	19
(五) 小结	19
参考文献	21
致谢	23
附录 A 问卷调查	24
附录 B 访谈	30

一、引言

在跨文化交际中，请求作为一种常见的言语行为，其表达方式因文化而异。不同文化背景下的人们在提出请求时，会依据各自的价值观念、社交规范和语言习惯，选择不同的策略，如直接程度、礼貌标记的使用、情境铺垫方式等。中国和莫桑比克，分处亚洲和非洲，有着截然不同的历史文化、社会结构和语言体系。中国文化强调“礼”与“和”，在言语交际中注重委婉含蓄和人际关系的维护；莫桑比克则融合了非洲本土文化、葡萄牙殖民文化等多元元素，其言语行为模式既带有传统部落社会的集体性特征，又受到西方语言交际风格的影响。对两国请求表达策略的研究，不仅能够为跨文化语用学理论体系补充鲜活的研究案例，还能为日益频繁的中莫政治、经济、文化交流提供实践指导，减少因文化差异导致的交际误解。

（一）研究背景

随着全球化进程的加快，中国与莫桑比克的交流合作日益频繁，涉及经贸、文化、教育等多个领域。从中国企业在莫桑比克的工程建设项目，到两国学术机构的合作研究，再到民间层面的旅游、留学互动，请求行为无处不在。小到询问路线、请求帮助，大到商务谈判中的需求提出、合作条件协商。在这些场景中，请求表达的恰当与否直接影响沟通效果，甚至可能引发误解或冲突。例如，中方倾向于通过铺垫情境间接表达请求的方式，可能被对方视为不够直接；而莫方某些直接的请求方式，也可能让中方觉得不够礼貌。因此，对比研究中莫两国的请求表达策略具有重要的现实意义。

（二）研究目的与意义

1. 研究目的

明确中莫两国在请求表达策略上的具体差异，包括直接请求与间接请求的使用频率、礼貌用语的选择（如称呼、谦辞、致谢语等）、情境因素对请求策略的影响（如上下级关系、亲疏程度、正式与非正式场合）等，并分析差异产生的深层原因，如文化价值观、社会结构、语言演变历程等。

2. 研究意义

理论上，丰富跨文化言语行为研究的成果，尤其为非洲葡语国家与东亚文化圈的言语行为对比提供新的案例；实践上，为中莫跨文化交际者提供策略指导，帮助他们根据文化背景调整请求方式，减少沟通障碍，提升交际效率，进而促进两国各领域合作的顺利开展。

二、文献综述

（一）请求言语行为研究现状

国外学者对请求言语行为的研究始于20世纪70年代，主要围绕请求的构成要素、策略分类、影响因素等展开。布朗(Brown)和莱文森(Levinson)的“面子理论”为请求策略研究提供了重要框架，他们认为请求行为会威胁听话人的负面面子（即自主行动的愿望），因此说话人会采取不同策略减少威胁，例如通过使用模糊语（如“可能”“大概”）、道歉语（如“抱歉打扰了”）或提供理由（如“因为时间紧急，所以想请你帮忙”）等方式缓和语气。此外，Blum-Kulka（1989）等人的跨文化言语行为研究项目（CCSARP）也对此具有重要意义，该项目通过对不同语言文化背景下请求策略的对比，总结出直接请求（如“请把那本书递给我”）、间接请求（如“那本书好像在你那儿”）等策略类型，并发现文化差异会导致策略选择的不同，比如西方部分文化中直接请求的使用频率相对较高，而东亚文化中更倾向于间接请求。

但是目前，针对中莫两国言语行为的对比研究较少，大多是集中在宏观文化差异的探讨，如价值观、社交礼仪等方面的比较。现有研究多提及中国“集体主义”与莫桑比克“社群主义”的相似性，或中莫在时间观念、权力距离上的差异，但对具体请求表达策略的对比研究较少。例如，在商务洽谈、日常交往等场景中，对中莫双方如何措辞提出请求、如何回应对方请求等微观层面的内容缺乏系统分析。本研究可聚焦这一具体言语行为，通过实证调查与分析，填补中莫跨文化言语行为研究在微观策略维度的研究缺口，为后续相关研究提供参考。

（二）言语行为理论

Austin（1962）在《如何以言行事》中首次系统提出言语行为理论，打破了传统语言学“语言仅用于描述事实”的认知局限，指出语言的核心功能是实施行为——人们说出的每一句话，本质上都是在完成某种特定的社交行为，请求言语行为便是其中最具代表性的社交导向型言语行为之一。Austin将言语行为划分为三个层面：其一，言内行为（Locutionary Act），即说出符合语言规范、具有字面意义的话语，例如“能

否借我一支笔”，这一层面仅完成话语的表层表达；其二，言外行为（*Illocutionary Act*），即话语背后隐藏的交际意图，上述例句的言外行为便是“请求对方出借笔具”，这是言语行为的核心，决定了话语的实际社交功能；其三，言后行为（*Perlocutionary Act*），即话语对听话人产生的实际影响，如听话人同意出借、拒绝请求或延迟回应等，是言语行为的最终效果体现。

Searle（1969）在 Austin 的理论基础上进一步深化，提出言语行为的“命题内容条件”与“言外之力条件”，并将言语行为划分为断言类、指令类、承诺类、表达类和宣告类五大类型，其中请求言语行为属于典型的指令类言语行为——说话者通过话语试图促使听话者实施某一特定行为。对于请求言语行为而言，其命题内容需明确指向“听话者具备实施能力的未来行为”，而言外之力则需满足“说话者有理由希望该行为发生，且该行为并非听话者的固有义务”这一核心条件。例如，向同事请求“协助完成一份紧急报告”时，说话者明确知晓同事具备报告撰写能力，且该行为并非同事的日常职责，因此会在言内行为层面精心设计措辞（如添加“麻烦你”“可否”等软化表达），以强化言外行为的合理性，提升言后行为的积极效果。

在中莫请求表达策略的对比中，言语行为理论提供了核心分析框架：中国受访者的请求常通过“寒暄铺垫+委婉措辞”强化言外行为的礼貌性，降低听话者的心理压力，例如“最近看你挺清闲，要是方便的话，能不能帮我整理下资料”，通过言内行为的缓冲设计，优化言后行为的接受概率；而莫桑比克受访者的请求则更注重言内行为与言外行为的直接对应，如“借我整理资料的工具，谢谢”，以简洁的表层表达传递核心意图，体现出“效率优先”的言语行为逻辑。这种差异本质上是两国文化对“言语行为有效性”的认知不同——中国文化将“关系维护”纳入言后行为的评价维度，而莫桑比克文化更侧重“意图传递的直接性”。

（三）礼貌原则

Leech（1983）在 Grice 合作原则的基础上，提出礼貌原则（*Politeness Principle*），认为在交际过程中，说话者需通过遵循特定准则维护听话者的“面子需求”，避免言语冲突，而请求言语行为作为一种可能侵犯听话者自主选择权的行为，对礼貌原则的遵循尤为关键。礼貌原则包含六大核心准则，各准则在请求行为中的作用与中莫文化

的适配性呈现出显著差异。

1. 得体准则 (Tact Maxim)

减少对他人的不利，增加对他人的有利方面。在请求行为中，表现为说话者需尽量降低请求对听话者的负担，例如避免提出超出对方能力范围或时间成本过高的请求。在中国文化中，这一准则体现为“先评估对方可行性，再提请求”，如“我知道你这周很忙，要是实在抽不开身，就算了”，通过预留“拒绝空间”减少对听话者的压迫感；莫桑比克文化则更直接地通过“明确请求成本”体现得体性，如“我只需要你帮我半小时，不会耽误你太多事”，以清晰的成本说明降低听话者的顾虑。

2. 慷慨准则 (Generosity Maxim)

减少对自己的有利，增加对他人的有利。请求行为中，表现为说话者需主动承诺回报，平衡双方利益关系。中国受访者常以“人情回报”暗示慷慨，如“这次麻烦你了，下次我请你吃饭”，通过模糊化的回报承诺维系人情平衡；莫桑比克受访者则更倾向于“即时性回报”表达，如“我帮你照看孩子，你帮我修下农具可以吗”，以明确的利益交换体现慷慨，契合其社群互助的文化传统。

3. 赞誉准则 (Approbation Maxim)

多赞美他人，少贬低他人。请求行为中，通过肯定听话者的能力或品格，提升请求的接受度。中国文化中，赞誉常带有谦逊色彩，如“你做事最细心了，只有你能帮我搞定这件事”，既赞美对方，又以“依赖感”软化请求；莫桑比克文化的赞誉则更直白真诚，如“你是我们这里最能干的人，一定能帮我解决这个问题”，以直接的肯定强化请求的合理性。

4. 谦逊准则 (Modesty Maxim)

少赞扬自己，多贬低自己。这一准则在中莫文化中的差异最为显著：中国受访者在请求时习惯通过自谦降低自身姿态，如“我能力太差，实在搞不定，只能麻烦你了”，以“示弱”的方式满足听话者的心理优越感，维护和谐关系；而莫桑比克文化中，谦

逊准则的体现相对弱化，说话者更倾向于“平等表达需求”，如“我遇到了困难，需要你的帮助”，无需通过贬低自身来获取认可，契合其社群内部的平等互助氛围。

5.一致准则（Agreement Maxim）

减少与他人的分歧，增加与他人的共识。中国受访者常通过“强调共同利益”实施请求，如“这件事关系到咱们团队的业绩，想请你多费心”，以集体共识为切入点，降低听话者的抵触情绪；莫桑比克受访者则更注重“社群共识”，如“这是咱们家族的事，大家都在出力，想请你也搭把手”，通过强化社群归属感达成共识，提升请求的接受度。

6.同情准则（Sympathy Maxim）

增加对他人的同情，减少对他人的反感。莫桑比克文化受传统社群互助理念影响，这一准则体现尤为明显，请求时常先表达对听话者的理解，如“我知道你刚忙完农活很累，但还是想请你帮我看下牲口”，以共情拉近心理距离。在中国文化中，同情准则多与“体谅对方处境”结合，如“我知道你家里有事，要是不方便，我再找别人”，通过体谅对方的特殊情况，体现礼貌与尊重。

总体而言，礼貌原则在中莫请求行为中的践行逻辑，本质是各自文化对“面子维护方式”的认知差异：中国文化更注重“间接性面子维护”，通过多准则的综合运用，避免直接侵犯听话者的自主空间；莫桑比克文化则倾向“直接性面子维护”，以真诚的态度和明确的表达，平衡请求与尊重的关系。

（四）文化维度理论

Hofstede（1980）通过对跨国企业员工的调研，提出文化维度理论，将不同文化划分为权力距离、个人主义与集体主义、不确定性规避、男性化与女性化、长期导向与短期导向、indulgence 与 restraint 六大维度，其中前三个核心维度对中莫请求言语行为的策略选择产生直接且深远的影响：

1.权力距离（Power Distance）

权力距离指社会成员对上下级之间权力差异的接受程度，直接影响不同层级关系中的请求策略。中国文化的权力距离指数相对较高（Hofstede 调研数据显示中国权力距离指数为 80），社会层级观念明显。在请求行为中呈现出“层级适配性”特征：上级对下级的请求常带有一定的权威性，措辞相对直接，如“明天之前把报告交给我”，言外行为中隐含“指令性”，无需过多礼貌修饰；下级对上级的请求则极度谨慎，需通过多层级礼貌表达弱化“请求”的压迫感，如“尊敬的领导，冒昧打扰，能否请您在百忙之中审阅这份报告，如有不妥之处，我会立即修改”，通过敬语、自谦、预留修改空间等多重策略，维护上级的权威面子。

2. 个人主义与集体主义（Individualism And. Collectivism）

这一维度体现社会成员对个人利益与集体利益的优先级认知。中国文化属于典型的集体主义文化，请求行为中常以“集体利益”为切入点，弱化个人需求的突兀性，如“为了保障项目顺利推进，想请你周末加班梳理下数据”，通过强调集体目标，让请求更具合理性，同时维护“以集体为重”的社交形象；在平级关系中，也常通过“关系共同体”表达请求，如“咱们是一个团队的，互相帮忙是应该的，想请你帮我核对下数据”，以集体归属感拉近心理距离。

3. 不确定性规避（Uncertainty Avoidance）

不确定性规避指社会成员对未知情境的容忍程度，即影响请求行为中对“风险控制”的表达。中国文化的不确定性规避指数中等（约为 40），请求行为中倾向于“明确化需求，降低未知风险”，如向他人请求帮助时，会详细说明任务细节、时间节点、预期效果，如“想请你帮我做一份 PPT，内容是上周的销售数据，明天下午 5 点前完成，风格和之前的一致就行”，通过明确信息减少听话者的执行困惑；同时，会预留“灵活调整空间”，如“要是有不清楚的地方，随时问我”，进一步降低不确定性。

综上，言语行为理论、礼貌原则与文化维度理论共同构成了中莫请求表达策略对比的理论框架：言语行为理论揭示了请求行为的本质特征，礼貌原则解释了策略选择的社交逻辑，文化维度理论则挖掘了差异背后的深层文化根源，三者相互支撑，为后续的实证分析提供了坚实的理论依据。

三、研究设计

（一）研究问题

本研究聚焦中莫两国请求表达策略的对比，结合跨文化交际场景中的具体语境，拟通过以下研究问题展开深入探讨：

1. 中国和莫桑比克在请求表达策略上有哪些相同和不同？

在礼貌标记的选择上，两国在请求中使用称呼语（如尊称、昵称）、谦辞（如“麻烦您”“不好意思”）、致谢语（如“谢谢”“非常感谢”）等语言形式的偏好有何差异？

2. 在请求的情境铺垫上，两国是否会在提出请求前加入寒暄、解释背景信息等内容，其铺垫的长度和侧重点（如强调个人需求/集体利益/双方关系）有何不同？

（二）研究方法

本研究采用混合研究方法，主要通过对 22 名中国受访者与 48 名莫桑比克受访者的问卷调查进行量化分析和对 3 名中国人与 3 名莫桑比克人的半结构化深度访谈开展质性探究，并结合对比分析和语用分析策略来系统探究两国请求表达策略的跨文化差异。

1. 问卷调查法

设计双语问卷（汉语/葡萄牙语），针对中莫受试者发放（每组 ≥ 97 份），调查其对不同请求策略的接受度、使用偏好及文化认知，验证语料分析结论的普遍性。

2. 访谈法

为更加深入了解中莫双方在表达请求时的心理过程，根据问卷回收数据选取了 6 名具备丰富中莫跨文化交际经验的受访者开展半结构化访谈。中国受访者 3 名（A、B、C），均在莫桑比克居住 5 年以上，涵盖企业管理、汉语教学、公益志愿等职业，长期参与中莫日常对接；莫桑比克受访者 3 名（D、E、F），均有长期对华交流经历，包括汉语专业毕业生、中资企业本地员工、文化交流参与者，熟悉中国交际习惯。

3.对比分析法

围绕请求表达的 3 大核心策略展开，直接策略（如“帮我拿一下书”）；间接策略（如“你方便拿一下书吗？”）；辅助策略（礼貌用语、理由说明、道歉语等）。对比中莫双方在相同场景下的策略选择差异，结合文化背景（如中国“礼俗文化”、莫桑比克“社群文化”）解读差异成因。

4.语用分析法

结合语用学理论（如面子理论、礼貌原则），分析请求表达与语境（亲疏关系、权力地位、请求难度）的适配性，判断策略使用的得体性。例：对比上下级请求中，中方是否更倾向间接策略，莫方是否更注重直接性与礼貌的平衡。

四、问卷分析

（一）研究样本特征

本研究以中国人与莫桑比克人为研究对象，通过两次问卷调查（首次 50 份、补充 20 份，共 70 份有效样本），采用比例标准化处理消除样本量差异，围绕样本特征、请求表达整体倾向、典型情境策略选择及跨文化对比展开分析。

1. 国籍与语言基础

标准化后，莫桑比克籍受访者占比 68.6%（48 人），中国籍占比 31.4%（22 人）；母语分布与国籍高度匹配，葡萄牙语使用者占 64.3%（45 人），中文使用者占 32.9%（23 人）。语言能力层面，77.1%（54 人）的受访者学习过对方国家语言（汉语或葡语），仅 22.9%（16 人）未接触，为跨文化请求表达策略对比提供了语言认知基础。

2. 人口统计学与社会属性

性别与年龄：女性占比 55.7%（39 人），男性占 44.3%（31 人）；年龄集中于 18-25 岁（35.7%，25 人）与 26-30 岁（12.9%，9 人），中青年群体占比超 48%，符合跨文化交流活跃群体特征。

教育与职业：大学专科及以上学历占 90%（63 人），其中本科占 62.9%（44 人）、硕士及以上占 27.1%（19 人）；职业以学生（47.1%，33 人）、公司职员（30.0%，21 人）、教师（21.4%，15 人）为主，覆盖学习与工作核心社交场景。

（二）中莫请求表达整体倾向

1. 表达直接度偏好

标准化数据显示，中莫受访者整体偏向直接表达请求：选择“很直接”（35.7%，25 人）与“比较直接”（37.1%，26 人）的合计占比 72.8%；选择“比较委婉”的占 25.7%（18 人），“很委婉”仅占 2.9%（2 人），无群体显著偏向委婉表达的特征。

2.委婉表达的情境触发因素

“向长辈/上级请求”是最主要的委婉表达场景（44.3%，31人），其次为“向陌生人请求”（40.0%，28人），“正式场合”占比22.9%（16人），“其他场景”仅占10.0%（7人）。可见，请求对象的身份层级（长辈/上级）与熟悉度（陌生人）是影响表达委婉度的核心因素，情境正式度次之。

（三）典型情境下的请求表达策略选择

将8类高频请求情境的选项划分为“礼貌用语类”（含“请问”“不好意思”等）、“理由+礼貌类”（含礼貌用语且说明请求原因）、“口语化类”（无礼貌用语或非正式称呼），标准化结果如下：

1.日常基础情境：礼貌优先，简化理由

公交车让座、朋友递盐、路人问路等日常情境中，“礼貌用语类”占比均超88%。其中，问路场景“礼貌用语类”占比最高（98.6%），仅1.4%选择口语化表达；朋友递盐场景虽有10.0%选择口语化表达，但“礼貌用语类”仍达92.9%，体现双方对日常请求“基础礼貌”的共同重视。

2.正式或需求紧迫情境：理由与礼貌结合

向教授要推荐信、向同事请求优先用打印机两类情境中，“理由+礼貌类”成为主流。向教授要推荐信场景，“理由+礼貌类”占52.9%（如说明“申请项目”需求），与“礼貌用语类”（50.0%）接近；请求用打印机场景，“理由+礼貌类”占81.4%（如提及“赶时间”），“礼貌用语类”占94.3%（部分选项重叠），说明双方在面对权威对象或影响他人的请求时，会通过“说明理由”降低对方心理负担。

3.冲突类情境：温和表达，规避对立

提醒邻居调小音量、提醒插队者两类可能引发冲突的情境中，“礼貌用语类”占比均超97%。提醒插队者场景，55.0%选择“请排队，不好意思，大家都在等”的温

和表达，仅 5.7%选择口语化表达；提醒邻居调音量场景无高占比口语化选项，97.1%选择礼貌表达，体现双方在冲突情境中“避免对立”的共同策略。

（四）中莫请求表达策略的跨文化对比

1.核心共性：情境适配与礼貌原则

中莫受访者的请求表达策略存在显著共性：一是“礼貌”为基础原则，所有情境中“礼貌用语类”或“理由+礼貌类”占比均超 88%，无群体偏向无礼表达；二是“情境适配”为核心逻辑，对长辈/上级、陌生人更委婉，对朋友更直接，正式情境重理由、日常情境简表达。这一共性与 77.1%的受访者掌握对方语言、具备跨文化认知密切相关。莫桑比克文化的权力距离指数处于中等水平（约为 60），既存在明确的权力等级认知，又保留社群内部的平等氛围。在正式场合（如职场、官场），下级对上级的请求会体现对权威的尊重，如“Senhor Diretor, com todo o respeito, gostaria de pedir a sua autorização para participar no treinamento.（主任先生，怀着万分敬意，我想请求您批准我参加培训。）”，但措辞相对简洁，无过度客套；在非正式场合（如家族、社群内部），权力距离弱化，请求策略更显平等，如长辈对晚辈的请求可能直接说“帮我把水提过来”，晚辈对长辈的请求也只需简单礼貌，如“Vovô, pode me ajudar a arrumar o quintal?（爷爷，你能帮我整理下院子吗？）”，无需严格的层级化措辞。

同样的，莫桑比克文化属于集体主义文化，但更侧重“小社群利益”（如家族、部落、社区），请求行为中常以“社群关联”为核心逻辑：向社群成员提请求时，会强调“社群互助责任”，如“Nossa aldeia precisa de ajudar para consertar a escola, podes vir ajudar amanhã?（我们的村庄需要有人帮忙修缮学校，你明天能来帮忙吗？）”，通过社群归属感强化请求的道德合理性；即使是个人请求，也倾向于与社群利益绑定，如“我需要去镇上买种子，帮我照看下孩子，下次你有事，我也会帮忙”，以社群内部的“互惠互助”为基础，体现集体主义的社交逻辑。两者的核心差异在于：中国的集体主义更偏向“大集体（单位、团队、国家）利益导向”，而莫桑比克的集体主义更偏向“小社群（家族、部落）利益导向”。

2.潜在差异：待定性数据验证

关于“中莫哪方更直接”的开放题（100%受访者需注明理由），定量标准化数据暂未体现显著差异——中方“直接/较直接”占比 71.8%，莫方占比 73.1%，差距微小。但可能存在“直接表达的具体方式”差异（如莫方更倾向非正式礼貌用语，中方更倾向正式礼貌用语），需结合开放题定性答案进一步验证。

五、访谈分析

（一）社会关系主导策略调整

在访谈中，无论中国受访者还是莫桑比克受访者，都强调“和谁说话”是决定请求方式最关键的因素。A 认为在职场里对上级说话必须“更稳重”，而朋友之间就可以很轻松。B 也说，在莫桑比克教书时，向领导提出请求，她常常会加上“请问、麻烦您”，以示尊重。C 则表示，对朋友求助时往往会直接称呼“哥们”，气氛更自然。

来自莫桑比克的受访者也表达了同样的看法。D 说她向老师或年长者提出请求时，会先说一些尊敬性的说法，如“请允许我说明情况”。E 在中资企业工作多年，他认为“身份差异要考虑”，向老板汇报时会特别注意语气。相比之下，F 提到，与好友之间则没有太多顾虑，比如直接说“借我耳机”，朋友不会觉得失礼。

可见，双方虽然文化不同，但都认为社会关系会自然影响表达方式。两国受访者均会根据交际对象的关系亲疏、权力等级调整请求方式：面对长辈或者上级时，中国人用“恳请”“请问”等敬语，莫桑比克人语气庄重、使用规范称谓，均体现尊重；面对平辈/朋友时，双方均简化礼貌流程，中国人口语化表达，莫桑比克人直接提需求，氛围轻松；面对陌生人时，中国人用“打扰了”等缓冲语，莫桑比克人简要说明需求，均保持基本礼貌。

（二）场景正式度影响表达风格

正式场合中，中莫受访者均表示会“更认真地”组织语言。A 提到他在会议上发言前，通常会说“麻烦允许我补充一点内容”，以显示专业态度。B 也会在活动申请环节使用更规范的表达方式，例如“我想申请增设一个教学环节”。

莫方受访者的情况类似。D 表示在项目讨论会上，她会先简短说明自己的目的，如“我想补充一条意见”。E 在提交工作申请时，会强调语气庄重，避免给人随意的感觉。

相比之下，非正式场合就简单得多。C 说：“跟朋友就随便说，让他带杯奶茶就

行”。F 也表示，平时需要帮忙时会“直接说出口”，比如请同学带瓶水，不需要额外铺垫。

对比来看，正式场合（工作会议、学术交流等）中，双方均规范表达，中国人注重程序严谨，莫桑比克人态度庄重，避免随意化；非正式场合（朋友聚会、日常互助等）中，双方均简化措辞，中国人用口语化表达，莫桑比克人直接提核心需求，无需过度铺垫。

（三）跨文化交流中的策略适配意识

三名中国受访者提到，与莫桑比克朋友交流时，他们会比在国内更直接一些。例如 B 说，她发现如果太含蓄，对方可能听不出自己的真正需求，因此会尝试用更明确的方式表达。

莫桑比克受访者也提到类似的现象。D 说她意识到中国朋友不太喜欢过于直接的语气，所以会主动加上一些礼貌性的前缀。例如， she 会把“借我手机”改成“能不能借我一下手机？”。E 表示，这是对对方文化的尊重和适应。

这种双向适应体现了双方在跨文化情境中的敏感度与调整能力：中国人与莫桑比克人交流时，减少委婉铺垫，强化需求直接性；莫桑比克人与中国人交流时，增加礼貌修饰或简短铺垫，弱化直接性，均主动适对方文化习惯。

（四）中莫请求表达策略的核心差异

1. 表达直接性：委婉迂回和直白简洁

中国人偏好常规间接请求，常用“麻烦你”“能否”等缓和词，借钱时会铺垫“最近手头紧”，避免直接施压，注重维护人际关系；莫桑比克人偏好直接请求，无多余修饰，借钱时直接说“能不能借我点钱”，优先呈现核心需求，追求沟通效率。

2. 高风险请求的策略选择

访谈显示，中莫双方在“说话到底要多直接”上存在明显文化差异。

面对易被拒绝的请求（如借重要物品），中国人采取迂回缓冲策略：先寒暄建立

好感，再说明紧迫性，最后承诺保障，给对方留足拒绝空间；中国受访者倾向于使用较委婉的表达。A 经常使用“麻烦”“能不能”这样的缓冲词。C 说：“借钱这种事要说得委婉一点，不然别人会尴尬。”A 和 C 都表示，如果请求可能让对方为难，他们会“绕一点”。例如 A 借相机前，会先解释情况，再保证会小心使用。C 借设备时会先说明替代方案，让对方觉得容易答应。

莫桑比克人采取理由强化策略，直接提请求并简要说明用途，无需过度铺垫，依赖理性理由提升成功率。在类似情况下 D、F 的处理更直接。D 说她只会简单说明理由，例如“我明天考试，需要这本词典”。F 也表示，不喜欢太多铺垫，“说清楚原因就可以了”。E 甚至说，在朋友之间，“借我车”是一句正常请求，并没有失礼的意思。

这种差异主要来自文化背景：中国文化强调“面子”和关系和谐，而莫桑比克文化更强调平等交流和表达的清晰度。

3. 跨文化感知偏差

中国人觉得莫桑比克人的直接请求“缺乏分寸”，如对“你应该给我折扣”感到不适；莫桑比克人觉得中国人的委婉请求“效率低、易误解”，如误将“有空帮整理教案”视为随口一提，未察觉是正式请求。

4. “得体请求”的评判标准

关于这方面，访谈中 A 认为，请求是否得体主要看会不会“给对方添麻烦”，所以他总会先解释情况。C 也觉得应主动表明自己会“按时归还”，以体现尊重。而莫桑比克受访者 D 则表示他不会绕，但他会态度诚恳。”E 也认为，“直接又礼貌，就是得体”。

这种差异显示双方对于交际礼貌的理解侧重点不同。中国人认为“得体”的核心是适配身份、不给对方添麻烦，如借钱时主动说明还款时间；莫桑比克人认为“得体”的核心是真诚态度、明确需求，无需复杂铺垫，直接表达即是礼貌。

5. 差异根源

A、B、C 都提到，刚接触时曾误以为莫桑比克朋友“太直接”，甚至觉得有些表

达“像命令”。例如 B 曾把一句“买杯咖啡给我”误解为不礼貌。

而从莫桑比克的角度来看，中国人的委婉反而容易造成误会。D 说：“老师说‘有空帮我整理教案’，我以为不是必须做的。”E 也分享了类似经历，他觉得中国同事有时说得“太模糊”。

究其根源，中国人的委婉策略源于儒家礼治文化（重等级、和为贵）与汉语谦敬体系（丰富缓和词、语气词）；莫桑比克人的直接策略源于平等社群文化（重效率、真诚）与葡语直接句式（缺乏谦敬助词，核心需求优先）。

六、研究结论

（一）中莫请求策略差异的深层逻辑

中莫请求策略的差异，本质是“差序格局”与“社群联结”两种文化逻辑在言语行为中的体现。中国文化的“差序格局”以个人为中心，按亲疏关系划分交际圈层，这使得请求策略呈现“圈层化调整”：熟人圈层追求效率，直接策略（如“帮我带份饭”）占比更高；陌生或权威圈层则通过“麻烦您”“能不能”等礼貌标记和规约性间接表达，维护“礼”的规范。而莫桑比克的“社群联结”文化，源于本土部落互助传统与葡萄牙语文化的融合，强调“社群成员身份优先”，即使是熟人，也更依赖规约性间接策略（如葡萄牙语“Poderia me passar?”），避免因直接表达破坏社群和谐，这也解释了其规约性间接策略使用占比（45%）高于中国（40%）的现象。

从礼貌原则的实践差异看，中国更侧重“谦逊准则”与“一致准则”，请求时常用“我能力不够，得麻烦你”自谦，或“这事对咱们团队有帮助”强调集体共识；莫桑比克则更注重“同情准则”，通过“我今天实在没办法了”这类处境陈述，引发对方共情，这与其非规约性间接策略的使用场景高度契合，也反映了高语境文化下“含蓄共情”的交际偏好。

（二）跨文化交际的实践适配建议

基于两国策略差异与共性（如均以规约性间接策略为核心），中莫跨文化交际可采用“场景-身份双适配”策略。

日常交往场景：中方与莫方熟人互动时，需减少过于直接的表述（如避免“把文件给我”），可改用“方便把文件递我一下吗”；莫方与中方熟人沟通时，无需过度委婉，可接受“帮我查下信息”这类直接请求，避免因过度铺垫导致效率降低。

正式商务场景：双方均优先使用规约性间接策略，中方可附加“这对咱们合作项目有利”的集体利益表述，莫方可加入“咱们社群伙伴都期待这次合作”的社群联结表达，增强请求的认同感。

权威互动场景：中方对莫方上级，需保留“麻烦您指导”的谦逊表达，但无需过

度谦卑；莫方对中方上级，除使用正式称呼外，可补充“按您的经验，这样调整是否可行”的尊重式询问，契合中方对“权威认可”的重视。

（三）现有研究的局限

1.样本结构单一：样本集中于中莫高校师生与企业白领，未涵盖莫桑比克农村社群（如部落居民）、中国乡镇人群，这类群体的请求策略可能更贴近本土传统（如莫桑比克部落可能更依赖非言语暗示），导致研究结论代表性不足。

2.情境变量不足：未纳入紧急场景（如突发故障请求协助）、宗教场景（如莫方宗教仪式中的请求），这类特殊场景可能打破常规策略（如紧急场景中双方直接策略使用占比均会上升）。

（四）未来研究方向

1.样本与场景拓展：后续可采用“城乡分层抽样”，纳入中莫不同职业、地域人群，并增加紧急、宗教、家庭等场景，通过对比分析完善策略模型。

2.引入效果评估维度：通过“请求表达-接收反馈”双向调查，收集接收方对不同策略的感受评分（如“礼貌度”“接受意愿”），建立“策略-效果”关联数据库。

3.动态追踪研究：针对中莫长期合作群体（如“一带一路”项目员工），追踪其请求策略的演变，分析文化融合对言语行为的影响，为跨文化交际提供动态指导。

（五）小结

本研究以 70 份有效问卷为实证基础，聚焦“年轻、高学历且具备跨文化沟通基础”的中莫群体，勾勒出这一特定群体在请求表达上的清晰画像：无论是日常递盐、街头问路，还是向教授请求推荐信、与同事协调打印机使用，他们普遍将“直接礼貌”作为核心沟通策略——既不会用过于随意的表达冒犯对方，也不会因过度委婉导致意图模糊。更重要的是，他们能敏锐捕捉“对象身份”与“场景正式度”的差异：面对长辈或上级时，会自然加入“麻烦您”“感激不尽”等谦逊表达；与朋友相处时，又能简化礼貌流程，用更直接的话语传递需求；即便遇到插队、邻居噪音等可能引发冲突的场景，也更倾向用“请排队，大家都在等”这类“明确规则+温和提醒”的方式

沟通，而非激烈对抗。

从策略细节看，中莫受访者的差异更多体现在“程度微调”而非“本质对立”：中国籍受访者在熟人场景中直接策略的使用比例（约 31-43%）略高于莫桑比克籍受访者，更看重“熟人之间的效率优先”；而莫桑比克籍受访者在多数场景中规约性间接策略的占比（约 68-57%）稍高，更习惯用“能不能麻烦您……”“如果方便的话……”这类句式铺垫，这或许与莫桑比克文化中“社群互助传统”对“避免给他人造成负担”的强调有关。不过，两国受访者在非规约性间接策略（如通过陈述处境暗示需求）的使用上基本持平（均约 25%），尤其在“身体不适请求让座”“赶时间请求优先用打印机”等场景中，都倾向用“说明理由”的方式降低请求的强加感，展现出跨文化背景下对“他人感受”的共同关注。

当然，本研究仍有明显的遗憾与局限。一方面，样本结构的不均衡（莫桑比克籍受访者占 73%，中国籍仅 27%）和年龄、学历的高度同质化（18-35 岁占 87%，本科及以上学历占 83%），让研究结果难以覆盖中莫两国更广泛的群体——比如中国乡镇居民、莫桑比克农村部落成员的请求策略，可能更贴近本土传统，与本次研究中的“高学历年轻群体”存在差异，但这些局限也让本研究的探索价值更加清晰：它没有急于得出“中莫请求策略存在本质差异”的结论，而是真实呈现了“有跨文化接触的年轻群体”在请求表达上的共性与微调，为后续研究提供了“接地气”的参考——比如未来研究若能平衡中莫样本比例，加入更多中老年、不同学历背景的受访者，再用“让受访者自由写下请求话语”的开放式工具替代选择题，或许能更精准地捕捉到两国文化在请求策略上的深层差异。

长远来看，本研究的意义不仅在于“分析数据”，更在于“为中莫跨文化沟通提供微小却实用的启示”：无论是中国企业员工与莫桑比克同事协作，还是两国学生交流学习，不必过度焦虑“文化差异会导致误解”，因为“直接礼貌”“关注他人感受”是双方共通的沟通底色；只需在细节上稍作调整——与中国熟人相处时可更直接些，与莫桑比克朋友沟通时多一点句式铺垫，就能让请求更易被接受。而后续更严谨的研究，若能填补本次的不足，必将为中莫在经贸、教育、民生等领域的深入合作，提供更具针对性的“语用指南”，让跨文化沟通少一点误解，多一点顺畅。

参考文献

- [1] Brown, P., & Levinson, S. C. Politeness: Some Universals in Language Usage[M]. Cambridge: Cambridge University Press, 1987. (该文献提出的“面子理论”为请求策略研究提供核心分析框架, 是本研究理论基础之一)
- [2] Blum-Kulka, S-K House, J-K & Kasper, G. (Eds.). Cross-Cultural Pragmatics: Requests and Apologies[M]. Norwood: Ablex Publishing Corporation, 1989. (书中“跨文化言语行为研究项目 (CCSARP)”界定了直接/间接请求策略类型, 为中莫策略频率对比提供分类依据)
- [3] Searle, J. R. Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language[M]. Cambridge: Cambridge University Press, 1969. (系统完善言语行为理论, 其“言外之力”概念为分析中莫请求意图传达机制提供理论支撑)
- [4] Hofstede, G. Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations Across Nations[M]. Thousand Oaks: Sage Publications, 2001. (“文化维度理论”中权力距离、集体主义等维度, 是解析中莫请求策略文化差异的关键理论工具)
- [5] Leech, G. N. Principles of Pragmatics[M]. London: Longman, 1983. (提出的“礼貌原则”六准则, 为对比中莫请求中的礼貌标记使用差异 (如中方谦逊准则、莫方同情准则) 提供分析视角)
- [6] 四川丝路印象网络科技有限公司. 莫桑比克的全称叫什么名字及缩写(莫桑比克全名及简称)[EB/OL]. <https://qifu.zcqtz.com/article/1030075.html>, 2025-04-10. (提供莫桑比克国家名称规范表述及介词搭配用法, 为论文中涉及莫方的场景表述提供语言规范参考)
- [7] 佚名. 力图式理论视角下请求语产生过程的深度剖析与应用研究[EB/OL]. <https://m.book118.com/html/2025/0925/6102234150011233.shtm>, 2025-09-26. (“力图式理论”中“能力-动机判断”机制, 为分析中莫请求者策略设计的心理逻辑提供补充理论视角)
- [8] 佚名. 日汉语言中“请求”行为的表达与互译探究:形式、语境与心理视角[EB/OL]. <https://m.book118.com/html/2025/0710/8060100137007107.shtm>, 2025-07-10. (其“语境

-心理关联”分析思路，为中莫请求策略在不同场景（正式/非正式）的差异研究提供方法借鉴）

[9] 佚名 . 中西文化请求策略差异及原因解析 [EB/OL]. <https://m.book118.com/html/2018/0815/5220214041001310.shtm>, 2018-08-15.（文中关于礼貌系统、价值体系对请求策略影响的分析，为对比中莫文化差异对请求策略的作用提供参考）

[10] Al-Kindipublishers. A Pragmalinguistic Analysis of Request External and Internal Modification Strategies: The case of Moroccan University Students of English[EB/OL]. <https://al-kindipublishers.org/index.php/jpds/article/view/8182>, 2024-11-27.（其“请求修正策略”分析方法，为中莫请求中礼貌标记、缓和语的对比研究提供方法论参考）

[11] 佚名 . 莫桑比克：总理呼吁制定公共沟通战略 [EB/OL]. <http://www.shurl.cc/382f667475781b58e4a2cd41d477793e>, 2025-07-31.（提及的莫桑比克“公共沟通中的清晰性与凝聚力”需求，为分析莫方正式场景请求策略特点提供文化背景支撑）

致谢

本论文的完成，离不开各方的支持与帮助。从选题、资料收集、问卷访谈，到数据分析与论文修订，每一步都有温暖相伴，让我得以克服挑战。

感恩信念的支撑，在困惑与想放弃时，是它给予我坚持的勇气。

特别感谢我的导师张鑫老师，在百忙中为论文提供细致指导与宝贵建议，指引我顺利推进研究。

感谢家人，尤其是姥姥为我学业的投入与支持，你们的鼓励是我最坚实的后盾。

感谢同学们、朋友们的配合与帮助。

最后，向所有帮助过我的人，致以衷心的感谢。

附录 A 问卷调查

《中莫请求表达策略对比研究》问卷调查 / Inquérito: Estudo Comparativo das Estratégias de Pedido entre Chineses e Moçambicanos

尊敬的受访者：

您好！本问卷旨在研究中国与莫桑比克在请求表达策略上的差异，所有答案没有对错之分，收集到的数据仅用于学术研究，会严格保密。请您根据自己的实际情况和真实想法填写，非常感谢您的支持与配合！

一、基本信息 / Informações Gerais

1. 国籍 Nacionalidade:

☐ 中国人 Chinês ☐ 莫桑比克人 moçambicano

2. 性别/ Qual é o seu género?:

☐ 男 Masculino ☐ 女 Feminino

3. 年龄 Qual é a sua idade?:

☐ 18-25 岁 ☐ 26-35 岁 ☐ 36-45 岁 ☐ 46-55 岁 ☐ 56 岁及以上

4. 教育背景/ Qual é o seu nível de escolaridade?:

☐ 高中及以下 ☐ 大学本科/专科 ☐ 硕士及以上

您的母语是？ / Qual é a sua língua materna?

☐ 中文 Mandarin

☐ 葡萄牙语 Portugues

5. 您目前的职业是？ / Qual é a sua ocupação atual?

☐ 学生 / Estudante

☐ 教师 / Professor(a)

☐ 公司职员 / Funcionário de empresa

☐ 自由职业者 / Autônomo

☐ 其他（请注明） / Outro (especifique): _____

6. 您是否学习过对方的语言？ / Já estudou a língua do outro país?

☐ 是，我学习过对方语言（如汉语/葡语） / Sim, estudei chinês/português

☐ 否，我没有学习过 / Não, nunca estudei

7. 您觉得自己在请求他人时通常是： / Quando faz pedidos, você acha que é geralmente:

- ☐ 很直接 / Muito direto
- ☐ 比较直接 / Relativamente direto
- ☐ 比较委婉 / Relativamente indireto
- ☐ 很委婉 / Muito indireto

8. 您在什么情况下更倾向于使用委婉的表达？ / Em que situações tende a usar formas indiretas?

- ☐ 向长辈/上级请求 / Ao pedir a superiores ou mais velhos
- ☐ 向陌生人请求 / Ao pedir a desconhecidos
- ☐ 在正式场合 / Em contextos formais
- ☐ 其他（请注明） / Outros (especifique): _____

二、请求表达情境 / Situações de Pedido (Escreva a frase que você usaria)

情境 6 / Situação 6

你在公交车上，想请一位年轻人让座。

Você está no autocarro e quer pedir a um jovem para lhe ceder o lugar.

您会说 / Você diria:

A. 请问，你能让我坐一下吗？

(Por favor, você poderia me deixar sentar um pouco?)

B. 我不太舒服，能麻烦你让个座吗？

(Não estou me sentindo bem, poderia me ceder o lugar?)

C. 年轻人，这个座位可以让我坐吗？

(Jovem, poderia me deixar sentar aqui?)

其他（Outros）

情境 7 / Situação 7

你是学生，想让教授给你写一封推荐信。

Você é estudante e quer pedir ao professor uma carta de recomendação.

您会说 / Você diria:

A. 教授，您可以帮我写一封推荐信吗？

(Professor, o senhor poderia escrever uma carta de recomendação para mim?)

B. 对不起，打扰一下，您愿意帮我写推荐信吗？

(Desculpe incomodar, o senhor aceitaria escrever uma carta de recomendação para mim?)

C. 我申请一个项目，需要推荐信，您能帮忙吗？

(Estou me candidatando a um programa e preciso de uma carta de recomendação. Pode me ajudar?)

D. 其他 (Outros)

情境 8 / Situação 8

你发现邻居的音乐太吵，想让他小声一点。

A música do seu vizinho está muito alta. Você quer pedir que ele abaixe o volume.

您会说 / Você diria:

A. 你好，音乐有点大声，可以调低一点吗？

(Olá, a música está um pouco alta. Poderia abaixar um pouco?)

B. 对不起，能不能请你把音量调小一点？

(Desculpe, você poderia diminuir o volume?)

C. 不好意思，你的音乐影响到我休息了，可以关小点吗？

(Desculpe, sua música está atrapalhando meu descanso. Poderia abaixar?)

D. 其他 (Outros)

情境 9 / Situação 9

你和朋友一起吃饭，想请对方帮你递一下盐。

Você está jantando com um amigo e quer que ele lhe passe o sal.

您会说 / Você diria:

A. 能帮我把盐递过来吗？

(Pode me passar o sal, por favor?)

B. 麻烦你，盐可以给我一下吗？

(Com licença, poderia me passar o sal?)

C. 请把盐递给我，好吗？

(Poderia me dar o sal, por favor?)

D. 其他 (Outros)

情境 10 / Situação 10

你迟到了，想请会议主持人让你进入会议室。

Você se atrasou e quer pedir ao responsável da reunião para permitir sua entrada.

您会说 / Você diria:

A. 不好意思，我迟到了，可以进去吗？

(Desculpe pelo atraso. Posso entrar?)

B. 对不起，我来晚了，现在还能进去吗？

(Desculpe, estou atrasado. Ainda posso entrar?)

C. 麻烦您，我可以加入会议吗？

(Com licença, posso entrar na reunião?)

D. 其他 (Outros)

情境 11 / Situação 11

你走在街上，想问一位路人怎么走到最近的银行。

Você está na rua e quer pedir informações para chegar ao banco mais próximo.

您会说 / Você diria:

A. 请问，最近的银行怎么走？

(Por favor, como chego ao banco mais próximo?)

B. 你好，我想找银行，你知道在哪里吗？

(Olá, estou procurando um banco. Você sabe onde tem um?)

C. 打扰一下，最近的银行在哪里？

(Com licença, onde fica o banco mais próximo?)

D. 其他 (Outros)

情境 12 / Situação 12

你看到同事在使用你需要的打印机，想请求他先让你用一下。

Um colega está usando a impressora que você precisa. Você quer pedir para usá-la antes.

您会说 / Você diria:

A. 我能先用一下打印机吗？我只打几页。

(Posso usar a impressora primeiro? Só vou imprimir algumas páginas.)

B. 不好意思，我赶时间，可以让我先打印吗？

(Desculpe, estou com pressa. Você poderia me deixar imprimir primeiro?)

C. 能借一下打印机吗？我很快就好。

(Posso usar a impressora um instante? Vai ser rápido.)

D. 其他 (Outros)

情境 13 / Situação 13

你在排队买票，一位陌生人插队了，你想请他回到队尾。

Alguém furou a fila na bilheteira. Você quer pedir que ele volte ao final da fila

您会说 / Você diria:

A. 对不起，这里是排队的，你能去后面吗？

(Desculpe, estamos em fila. Você pode ir para o final?)

B. 请排队，不好意思，大家都在等。

(Por favor, entre na fila. Desculpe, todos estão esperando.)

C. 你好，队伍在那边，请你排队好吗？

(Olá, a fila está por lá. Pode entrar na fila, por favor?)

D. 其他 (Outros)

三、自我评价 / Autoavaliação

1. 您觉得自己在日常生活中更喜欢：

Você acha que prefere, no dia a dia:

- 直接表达请求 / Fazer pedidos de forma direta
- 先寒暄，再委婉表达 / Fazer introdução e depois pedir indiretamente
- 用幽默或暗示的方式请求 / Usar humor ou insinuação para fazer pedidos
- 取决于对象和情境 / Depende da pessoa e da situação

2. 您认为中国人或莫桑比克人哪一方在请求表达上更直接？为什么？

Na sua opinião, chineses ou moçambicanos tendem a ser mais diretos ao pedir algo? Por

quê?

四、其他意见 / Outras Opiniões

如果您有任何关于请求表达方面的其他想法或经验，欢迎分享：

Se tiver outras opiniões ou experiências sobre como fazer pedidos, compartilhe aqui:

调查声明 / Declaração de Confidencialidade

本问卷为学术研究使用，所收集的所有信息仅用于分析，不会泄露您的个人信息。

Este inquérito é exclusivamente para fins académicos. Todas as informações serão tratadas com confidencialidade e anonimato.

附录 B 访谈

《中莫请求表达策略对比研究》访谈问题（中葡双语）

一、背景认知与语言习惯类（Questões sobre conhecimento de fundo e hábitos linguísticos）

1. 您日常主要使用哪种语言交流？与中国人/莫桑比克人沟通时，是否会切换语言？这种切换会影响您提出请求的方式吗？

Qual língua você usa principalmente no dia a dia para se comunicar? Ao conversar com chineses/moçambicanos, você troca de língua? Essa troca afeta a forma como você faz pedidos?

2. 学习汉语/葡语的过程中，您是否发现两种语言在“请求表达”的用词或句式上有明显差异？若有，请举例说明。

Durante o estudo do mandarim/português, você percebeu diferenças óbvias no vocabulário ou na estrutura das frases para "fazer pedidos" entre as duas línguas? Se sim, dê um exemplo.

3. 在您的文化中，判断“请求是否得体”最关键的因素是什么？（比如是否需要先寒暄、是否要说明请求理由等）

Na sua cultura, qual é o fator mais crucial para julgar se um "pedido é apropriado"? (Por exemplo, se é necessário fazer uma conversa inicial, se é preciso explicar o motivo do pedido, etc.)

二、情境化请求表达类（Questões sobre expressão de pedidos em contextos específicos）

1. 向长辈/上级、平辈朋友、陌生人提出同样的请求（如借东西），您会在语气、用词上做些调整？请分别举例。

Ao fazer o mesmo pedido (como pedir para emprestar algo) a superiores/mais velhos, colegas de idade/amigos ou desconhecidos, quais ajustes você faz no tom de voz e no vocabulário? Dê exemplos para cada caso.

2. 当您觉得请求可能被拒绝时（如向不熟的人借重要物品），会改变表达策略吗？具体会怎么做？

Quando você acha que o pedido pode ser negado (como pedir para emprestar algo

importante a alguém que não conhece bem), você muda a estratégia de expressão? O que você faz especificamente?

3. 在正式场合（如工作会议上请求发言）和非正式场合（如朋友聚会请求帮忙带饮料），您的请求方式有何不同？

Em contextos formais (como pedir para falar em uma reunião de trabalho) e contextos informais (como pedir a um amigo para trazer bebida em um encontro), qual é a diferença na forma como você faz o pedido?

三、跨文化对比与感知类（Questões sobre comparação intercultural e percepção）

1. 与中国人/莫桑比克人实际交流后，您觉得对方的请求表达整体更直接还是更委婉？请结合一次具体经历说明。

Após conversar com chineses/moçambicanos na prática, você acha que a expressão de pedidos do outro é mais direta ou mais indireta? Explique com uma experiência específica.

2. 有没有过对方用其文化中的方式向您提请求，让您觉得“不适应”的情况？（比如觉得太直接或太委婉，没理解需求）

Você já passou por um caso em que o outro fez um pedido de acordo com a sua cultura, e isso deixou você "desconfortável"? (Por exemplo, achou que foi muito direto ou muito indireto, e não entendeu a necessidade.)

3. 您认为中莫请求表达策略的差异，主要和哪些因素有关？（如文化传统、社会关系、语言结构等）

Você acha que as diferenças nas estratégias de expressão de pedidos entre chineses e moçambicanos estão relacionadas a quais fatores? (Como tradição cultural, relações sociais, estrutura linguística, etc.)

四、策略调整与文化适应类（Questões sobre ajuste de estratégia e adaptação cultural）

1. 为了让中国人/莫桑比克人更容易接受您的请求，您是否主动改变过自己的表达习惯？具体改变了什么？

Para que chineses/moçambicanos aceitem mais facilmente o seu pedido, você já mudou voluntariamente os seus hábitos de expressão? O que mudou especificamente?

2. 在跨文化交流中，您觉得让“请求双方都感到舒适”最关键的是什么？

Na comunicação intercultural, você acha que o que é mais crucial para "fazer com que ambas as partes do pedido se sintam confortáveis"?

3. 如果要向对方国家的人分享“如何得体提出请求”的建议，您最想传递的核心内容是什么？

Se você tivesse que compartilhar conselhos sobre "como fazer pedidos apropriados" com pessoas do outro país, qual seria o conteúdo central que você quer transmitir?