Бабкина Полина Сергеевна

Белорусский государственный университет

Филологический факультет

babkina.pol@mail.ru

Babkina Polina

Belarusian State University

Philological Faculty

babkina.pol@mail.ru

**Непрямая просьба и непрямой отказ в китайском и русском лингвокультурологическом пространстве**

**Indirect request and indirect refusal in Chinese and Russian ethnolinguistic space**

**Аннотация**

Данная статья посвящена рассмотрению непрямой просьбы и непрямого отказа в китайском и русском лингвокультурологическом пространстве. На материале китайского и русского языков показано, что к различию в выборе формы выражения интенционального состояния адресанта приводят национально-специфические особенности коммуникантов, а также различия в понимании вежливости у разных народов. Выявлено, что представители и китайской, и русской лингвокультур в ситуациях просьбы и отказа довольно часто прибегают к использованию непрямой коммуникации, однако причины обращения к использованию данного явления у представителей разных наций отличаются. Также в статье обращается внимание на то, что непрямая коммуникация обладает этнолингвистической спецификой и играет важную роль в процессе межкультурной коммуникации.

***Ключевые слова:*** *непрямая коммуникация, непрямая просьба, непрямой отказ, речевой акт, межкультурная коммуникация*

**Abstract**

The article is devoted to the consideration of indirect requests and indirect refusal in Chinese and Russian ethnolinguistic space. It is shown on the material of Chinese and Russian that the national-specific features of communicants, as well as differences in the understanding of politeness among different nations, lead to a difference in the choice of the form of expression of the intentional state of the addresser. It has been revealed that representatives of both Chinese and Russian ethnolinguistic space in the situations of request and refusal quite often resort to the use of indirect communication, but the reasons for resorting to the use of this phenomenon among representatives of different nations differ. The article also draws attention to the fact that indirect communication has ethnolinguistic specificity and plays an important role in the process of intercultural communication.

***Key words:*** *indirect communication, indirect request, indirect refusal, speech act, intercultural communication*

Непрямая коммуникация (далее — НК) является универсальным и необходимым условием функционирования и развития языка. НК отражает национально-культурные особенности народа, а также специфику речевого поведения в том или ином социокультурном пространстве. В одних культурах господствует «прямота», в других же, наоборот, преобладает стремление к непрямому выражению своих интенций. Понимание такого явления, как непрямая коммуникация, играет важную роль в процессе межкультурной коммуникации. Актуальность вопроса связана с расширением границ межкультурной коммуникации, а также с возрастанием коммуникативной активности современного человека.

С точки зрения В.В. Дементьева, «непрямая коммуникация представляет собой содержательно осложненную коммуникацию, в которой понимание высказывания включает смыслы, не содержащиеся в собственно высказывании, и требует дополнительных интерпретативных усилий со стороны адресата» [Дементьев, 2000: 3].

Китайское лингвокультурологическое пространство отличается от русского, в том числе и в степени распространения использования НК, которая, как отмечалось, имеет национально-культурную специфику.

Затрагивая ситуацию просьбы, стоит отметить, что китайский менталитет требует по возможности избегать прямых форм выражения просьбы. С точки зрения китайского речевого этикета, просьба должна выражаться очень вежливо, в мягкой, но в то же время убедительной форме [Шэнь, 2008: 250]. Обращаясь с просьбой к другому человеку, китаец очень часто заранее выражает свою благодарность, а также подчеркивает вынужденность, а не просто желание обращения за помощью к собеседнику.

*你能不能帮助我？Ты можешь или не можешь помочь мне?* В данном случае адресант, выбирая непрямую форму выражения своей просьбы, подчеркивает наличие выбора у адресата, снижает уровень навязывания просьбы. Стоит также учитывать, что такой вариант просьбы в китайском языке звучит более вежливым.

*笔又写不出来了。Ручка опять не пишет.* В данном примере адресант не прямым способом просит собеседника одолжить ему ручку, а сообщает ему о том, что его ручка не пишет. Адресат же, в свою очередь, должен приложить интерпретативные усилия, чтобы понять смысл данной фразы, который заключается в побуждении дать ручку адресанту.

В русском языке просьбы также в большинстве случаев представляют собой ситуации НК. Чаще всего это связано со стремлением адресанта к повышению эффективности воздействия на адресата. Также просьбы, выраженные непрямым способом, в русском лингвокультурологическом пространстве звучат более вежливо.

*– Богатый человек всегда может поделиться с бедным своей едой, а бедный с богатым – своим аппетитом, – произнес Венчик, вытирая губы и руки бумажной салфеткой, и, видя, что я не притронулась к еде, добавил: – Я бы не отказался от добавки.* (Серова «Сердцу не откажешь»).

В данном примере говорящий, желая съесть порцию еды собеседника, не напрямую просит его об этом, а сообщает ему о том, что не отказался бы от добавки. Использование НК в данной ситуации делает просьбу более тактичной и подчеркивает скромность адресанта, что повышает его шансы на благоприятное развитие событий.

*— Ты не одолжишь мне свою машину вечерком? Очень нужно, а моя сломалась, в сервисе сейчас.* (И. Хрусталева «Огнеопасная красотка»).

Непрямая просьба также может быть выражена с помощью вопросительного предложения. Вышеприведенный пример показывает, что адресант не спрашивает у адресата, одолжит тот ему или нет свою машину, а таким непрямым способом просить его одолжить ему транспортное средство.

Таким образом, и китайцы, и носители русского языка в ситуации просьбы довольно часто прибегают к НК. Однако в китайском лингвокультурологическом пространстве частота использования непрямой коммуникации в ситуации просьбы выше, чем у представителей русскоязычного пространства. Это связано с особенностями китайского менталитета.

Особое место в китайском языке, имеющее свое отражение в ситуациях НК, занимают способы выражения отказа. Прямой отказ считается крайне невежливой формой выражения своего несогласия в Китае. Уход от прямого отказа связан с понятием «лицо» в китайском обществе. Понятие «лицо» частично соответствует тому, что мы называем «репутацией», «социальным статусом». «Лицо» представляет собой оценку человека социумом с точки зрения того, насколько его поведение соответствует социальным нормам китайского общества. Поэтому в большинстве случаев желания выражения отказа, несогласия китайцы прибегают к использованию НК, чтобы не поставить под угрозу «сохранение лица» своего собеседника. Например, если в ответ на предложение  или просьбу следует реплика *«我考虑一下» («мне надо подумать»)*, то это однозначно отказ, хотя и непрямой. Существующее в китайском языке выражение *«没戏»*, чтодословно переводится как *«не сыграет»*,такжеозначает отказ, хоть и непрямой.

Такая фраза, как «*现在不是最佳时期*» (*«Сейчас не самое лучшее время»*), также является примером непрямой коммуникации в ситуации отказа, так как адресант не прямо заявляет о своем отказе на какое-либо предложение, а вежливо сообщает адресату о том, что сейчас просто не совсем подходящее время для реализации каких-либо совместных планов. Данный пример также показывает то, что отказ – это не личное желание говорящего, а именно влияние внешних обстоятельств, не зависящие от него, что подчеркивает уважение адресанта к своему собеседнику и его нежелание навредить репутации адресата.

В русском лингвокультурологическом пространстве использование непрямого выражения отказа связано в первую очередь с вежливостью, а также с уважением собственных интересов. Несмотря на то, что в русской лингвокультуре отказ чаще выражается прямо, нежели в китайской, в русском языке существует немало способов выражения отказа с помощью непрямой коммуникации. Например:

*– Так что, ты собираешься пожертвовать эти деньги в городской бюджет? – насмешливо спросила Лола.*

*– Ага, разбежался. Чтобы эти деньги потом исчезли неизвестно куда? Нет уж, я отправлю эти деньги в Общество защиты животных. Хоть собачкам польза будет!* (Н. Александрова «Много денег из ничего»).

Безусловно, в данном примере говорящий не сообщает адресату о том, что он согласен с его предположением и что он собирается немедленно осуществить его замысел, а таким непрямым способом выражает свое категорическое несогласие со словами собеседника.

*– Тогда идем ко мне. Там ты сможешь удовлетворить свое любопытство.*

*– Ага. Нашел дуру, – ответила я, прижав тетради к груди, отступая на шаг. – Только шевельнись, заору так, что весь поселок проснется.* (Т. Полякова «Мавр сделал свое дело»).

В этом примере показано, что фразеологический оборот также может служить непрямым способом выражения несогласия. В данном примере использование заувалированного отказа подчеркивает категоричность несогласия говорящего на предложение собеседника, а последующее за этим описание действий адресанта демонстрирует непоколебимость его позиции.

Таким образом, представители и китайской, и русской лингвокультур в ситуациях просьбы и отказа довольно часто прибегают к использованию непрямой коммуникации. Однако причины использования НК у представителей разных наций отличаются. Использование НК помогает китайцам в самом главном – «сохранении лица». Помимо этого, непрямое выражение своих интенций в китайском языке считается более вежливым, а также помогает выразить уважение к адресату и способствует регулированию коммуникативного расстояния между собеседниками. В русском же лингвокультурологическом пространстве непрямое выражение своих интенций связано, прежде всего, с вежливостью, со стремлением адресанта повысить эффективность воздействия на адресата, а также с желанием защитить свои интересы. НК обладает этнолингвистической спецификой и играет важную роль в процессе межкультурной коммуникации.

**Библиография**

1. **Александрова, Н.** (2004). *Много денег из ничего.* Санкт-Петербург:ИД «Нева».

2. **Дементьев, В.В.** (2006). *Непрямая коммуникация.* М.: Гнозис.

3. **Полякова, Т. (**2009). *Мавр сделал свое дело.* М.: Эксмо.

4. **Серова, М.** (2012). *Сердцу не откажешь.* М.: Эксмо.

5. **Хрусталева, И.** (2007). *Огнеопасная красотка.* М.: Эксмо.

6. **Шэнь, Чжи.** (2008). *О речевом акте просьба //* Вестник Гуансиского ун-та. - №5. – с. 250-252.