

НЕПРЯМАЯ КОММУНИКАЦИЯ В КИТАЙСКОМ ОБЩЕСТВЕ В ЛИНГВОДИДАКТИЧЕСКОМ АСПЕКТЕ

П. С. Бабкина

*Белорусский государственный университет,
ул. К. Маркса, 31, 220030, г. Минск, Республика Беларусь
babkina.pol@mail.ru*

Статья посвящена исследованию категории непрямой коммуникации в китайском лингвокультурологическом пространстве как необходимого условия успешного овладения китайским языком. Проявления феномена непрямой коммуникации в китайском языке рассматриваются в неразрывной связи с экстралингвистическими факторами. Отмечается, что непрямая коммуникация отражает национально-культурные особенности народа, а также специфику речевого поведения в китайском социуме, что подчеркивает важность формирования кросс-культурной компетенции учащихся при обучении иностранным языкам.

Ключевые слова: непрямая коммуникация; китайский язык; преподавание китайского языка; межкультурная коммуникация.

Овладение иностранным языком – это комплексный процесс, который, помимо непосредственного усвоения языковой системы, предполагает также проникновение в мир другой культуры. В аспекте межкультурного общения культура представляет собой своеобразный контекст, который диктует свои правила речевого поведения и в котором функционирует тот или иной язык. В разных лингвокультурах существуют разные правила поведения, культурные сценарии и сложившиеся формы выражения тех или иных интенций. Все это необходимо учитывать при преподавании иностранного языка, выходя за рамки фокуса исключительно на самом языковом строе. Данная статья посвящена категории непрямой коммуникации (далее — НК) в

китайском лингвокультурологическом пространстве, изучение которой является необходимым условием успешного овладения китайским языком.

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» [1, с. 3]. НК охватывает ряд речевых явлений, при использовании и интерпретации которых недостаточно знания одних лишь правил языка. К проявлениям НК исследователи относят косвенные речевые акты, эвфемизмы, иносказание, тропы, языковую игру, фразеологизмы, иронические высказывания и др. Стоит отметить, что в разных культурах соотношение прямоты/непрямоты коммуникации варьируется.

Строгие дифференциально-социальные отношения в китайском обществе, традиции, а также особенности менталитета представителей китайской нации оказывают огромное влияние на выбор способа выражения адресантом его интенциональных состояний. Более вежливым и эффективным в китайской лингвокультуре является именно завуалированное выражение своих интенций, что позволяет китайцам сохранять лицо, повышать эффективность воздействия на адресата, а также регулировать коммуникативное расстояние между адресантом и адресатом.

Особое место в китайском языке, имеющее свое отражение в ситуациях НК, занимают способы выражения отказа. В большинстве случаев желания выражения 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'), или «我想想» ('я думаю, размышляю') то это отказ, хоть и не прямой. Поэтому очень важно, услышав данные фразы, понять их правильно, не ожидая дальнейших действий со стороны адресанта. Сюда же можно отнести такую фразу, как «没门儿», которая дословно означает 'нет дверей', то есть «нет выхода», «没戏» ('не сыграет'), «没办法» ('ничего не поделать, нет выхода'), которая указывает на отсут-

ствие возможности что-либо сделать в конкретной ситуации. Все эти выражения являются примерами НК и их правильная интерпретация представителями других культур очень важна.

Говоря о непрямой коммуникации, невозможно не отметить один из самых распространенных ответов китайцев на похвалу: «哪里, 哪里!», что дословно означает местоимение ‘где’ и что может привести в замешательство иностранного собеседника. Однако китайцы таким образом выражают скромный ответ на похвалу, который можно перевести как «Ну что вы, что вы!», а не задают вопросы о местонахождении чего-то в ответ на комплимент.

С точки зрения китайского речевого этикета, просьба должна выражаться очень вежливо, в мягкой, но в то же время убедительной форме [2, с. 250]. Китайский менталитет требует по возможности избегать прямых форм выражения просьбы. 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. Поэтому именно непрямой способ выражения просьбы способствует успешному достижению своей коммуникативной цели. В китайском языке широко распространено выражение просьбы в форме вопросов с утвердительно-отрицательной формой сказуемого, например:

你们能不能帮助我? *Вы не могли бы помочь мне?* [3].

你能不能对你侄媳妇说说? *Ты можешь или не можешь поговорить с женой своего племянника?* [3].

В вышеприведенных примерах случае адресант, выбирая непрямую форму выражения своей просьбы, подчеркивает наличие выбора у адресата, снижает уровень навязывания просьбы. Помимо этого, такой вариант просьбы звучит более вежливо. Еще один пример непрямой просьбы в китайском языке:

我需要你们的帮助。 *Мне необходима ваша помощь* [3].

В данном высказывании адресант, обращаясь с просьбой о помощи к своему собеседнику в непрямой форме, подчеркивает вынужденность своего обращения к нему и тот факт, что, возможно, адресат – единственный,

кто может ему помочь.

Китайские эвфемизмы, как непрямой способ выражения своих интенций, являются довольно нетипичными для представителя другой культуры и могут стать причиной коммуникативной неудачи при общении с членом китайского социума. Например, в китайском языке существует эвфемизм «绿帽子» ('зеленая шапка'), который употребляется для обозначения неверности жены. Это выражение связано с фактами из истории Китая, в котором в эпоху Тан головные уборы зеленого цвета носили люди низших сословий, а чуть позже их вынуждены были носить преступники для демонстрации своего позора:

因为他妻子年龄比他小得多，他老是怕戴绿帽子。

Поскольку его жена была намного младше его, он вечно боялся стать обманутым мужем [4].

Также, например, существует выражение 终身大事, что дословно означает 'дело всей жизни'. Однако сложность в понимании данной фразы заключается в том, что представители китайской нации часто обозначают ей супружество. Для членов же другого лингвокультурологического пространства вступление в брак – это не первое, что может прийти на ум после услышанного китайского эвфемизма:

终身大事，马虎不得，我挑..... *К делу всей жизни не следует относиться небрежно. Я выбираю... [4].*

К проявлениям НК также относятся фразеологизмы. Правильное понимание идиоматических выражений позволяет не только избежать коммуникативных неудач, но и продемонстрировать свою осведомленность в области китайской культуры. Например, существующий в китайском языке фразеологизм 马马虎虎 представляет собой дублирование слов, обозначающих животных – 'лошадь' (马) и 'тигр' (虎). Однако это выражение означает «кое-как», «небрежно», «так себе» и уходит корнями в историю про художника, жившего в эпоху династии Сун:

他不努力而是马马虎虎地做。 *Он не старается, а делает все кое-как [4].*

Помимо умения верной интерпретации высказываний, являющихся проявлением НК, а также их использования для достижения определенных коммуникативных це-

лей, также важно понимать преимущества использования явлений, относящихся к НК, с эстетической точки зрения. Один и тот же смысл можно передать при помощи целого ряда языковых средств. Но выбор именно не прямой формы выражения, предположим, комплимента, может сделать его более оригинальным и деликатным.

Например, в китайском языке для непрямого обозначения красоты могут использоваться такие фразеологизмы, как 沉鱼落雁, что дословно означает 'рыбы (увидев ее) уходят под воду, а гуси опускаются на землю', 闭月羞花 ('затмить луну и посрамить цветы'), 倾国倾城 'завоевывать страны и покорять города' и др.

В китайском языке также очень распространен комплимент достижениям или способностям собеседника. Например:

三十岁就当上了领导! *Только тридцать лет, а уже стал руководителем!* [5].

Данный пример относится к НК, так как адресант не говорит прямо о том, что он восхищается выдающимися способностями адресата, а отмечает, что адресат в столь молодом возрасте стал руководителем, что свидетельствует о его таланте и успехе. Однако стоит отметить, что подобные комплименты делаются нечасто, так как они могут быть восприняты как неискренние, а адресант может быть обвинен в преследовании корыстных целей. «По оценкам специалистов, в Китае 50 % процентов молодых людей восхищаются способностями вышестоящих для получения их расположения» (пер. П. С. Бабкина) [6].

Стоит также отметить, что для успешного общения с представителями другой культуры также необходимо улавливать современные тенденции социума, которые не могут не найти своего отражения в языке. Например, изучающих китайский язык также могут поставить в тупик лексемы с полусуффиксами 奴 и 族. К примеру, в современном китайском языке существует лексема «淘宝族», что дословно означает '«Таобао» (китайский интернет-магазин) + группа людей, род'. Это выражение используется для обозначения людей в современном китайском обществе, которые считают, что могут найти и приобрести абсолютно все необходимое для жизни в вышеупомянутом

интернет-магазине. Приведем в качестве примера также выражение 房奴 ‘раб квартиры’, под которым подразумевается человек, купивший квартиру в кредит и теперь тратящий на его выплату почти весь свой заработок. В данных случаях адресату, как представителю другого лингвокультурологического пространства, необходимо верно интерпретировать данные примеры НК, опираясь не только на свои знания в области иностранного языка, но и на актуальные веяния китайского общества.

Таким образом, изучение такого феномена, как непрямая коммуникация, является необходимым условием успешного овладения китайским языком. НК отражает национально-культурные особенности народа, а также специфику речевого поведения в китайском обществе, что подчеркивает важность формирования кросс-культурной компетенции учащихся при обучении иностранным языкам. Умение правильно интерпретировать ситуации НК, а также осознанно использовать не прямые средства выражения своих интенций позволяет успешно достигать коммуникативных целей, повышать эффективность воздействия на адресата, добиваться эстетического эффекта, а также демонстрировать представителю китайского лингвокультурологического пространства свои знания не только в области китайского языка, но и в области китайской культуры. Непонимание, как и «прямое» понимание ситуаций НК, может стать причиной коммуникативных неудач в рамках межкультурной коммуникации. Понимание же данного феномена способствует успешному установлению межкультурных контактов.

Библиографические ссылки

1. Дементьев В. В. Непрямая коммуникация и ее жанры. Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 2000. 248 с.
2. Шэнь Чжи. О речевом акте просьба // Вестник Гуансиского ун-та. Наньнин: Изд-во Гуансиского ун-та, 2008. №5. С. 250-252.
3. 现代汉语语料库 (Корпус современного китайского язы-

ка). [Электронный ресурс]. URL: <http://corpus.zhonghua.yuwen.org/index.aspx>. (дата обращения: 23.09.2020).

4. 大 БКРС (Большой китайско-русский словарь). [Электронный ресурс]. URL: <https://bkrs.info/>. (дата обращения: 10.06.2020).

5. Ли Ли. Комплимент в русском и китайском языках [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=599812>. (дата обращения: 15.02.2019).

6. 贾玉新. 跨文化交际学 (Цзя Юйсинь. Межкультурная коммуникация) [Электронный ресурс]. URL: <https://max.book118.com/html/2015/0324/13685418.shtm>. (дата обращения: 23.02.2021).

ОСОБЕННОСТИ ПРЕПОДАВАНИЯ КИТАЙСКОГО ЯЗЫКА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ВУЗЕ

А. С. Василевич

*УО «Белорусский государственный экономический университет»
Партизанский пр-т, 26, 220070, г. Минск, Республика Беларусь
tantexnya@gmail.com*

В статье рассмотрена специфика преподавания китайского языка для студентов экономического вуза в рамках межкультурной коммуникации; дано распределение аудиторных часов по основному иностранному языку; обоснована необходимость введения курса «Страноведение».

Ключевые слова: китайский язык как иностранный; методика преподавания; профессионально-ориентированный модуль.

С развитием экономики Китая, расширением его