

РОЛЬ НЕПРЯМОЙ КОММУНИКАЦИИ В КИТАЙСКОМ ЯЗЫКЕ

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. Актуальность вопроса связана с расширением границ межкультурной коммуникации, а также с возрастанием коммуникативной активности современного человека. Понимание такого явления, как непрямая коммуникация, играет важную роль в процессе межкультурной коммуникации. Непонимание же ситуаций НК может стать причиной коммуникативного сбоя в рамках коммуникации между представителями разных культур.

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, имплицитность, эвфемизмы, иносказание, тропы, языковую игру, иронические высказывания и др. Возможности прямой коммуникации ограничены. Именно непрямая коммуникация позволяет людям гибко устанавливать адекватность значения и смысла, то есть понимать друг друга с той степенью достаточности, которая и требуется в каждом конкретном случае.

Разные языки членят мир по-разному. «Каждый язык формирует особую оценивающую картину мира, которую составляют взаимосвязанные суждения, соотносимые с моральными, религиозными, юридическими кодексами, общепринятыми суждениями здравого смысла» [1, с. 30]. Специфика речевого этикета в каждом языке неповторима. В разных лингвокультурах существуют разные нормы поведения, культурные сценарии и сложившиеся формы выражения тех или иных интенций. Соотношение прямоты/непрямоты коммуникации в разных культурах также варьируется. Это соотношение зависит от традиций, культуры, истории народа, правил поведения в обществе и др.

В китайском обществе существует такое понятие как «лицо» (面子). «Лицо» — это базовый архетип, основа поведения китайцев. Можно сказать, что понятие «лицо» в китайском обществе частично соответствует тому, что мы называем «репутацией», «социальным статусом». «Лицо» представляет собой оценку человека обществом с точки зрения того, насколько его поведение соответствует социальным нормам китайского общества. Следовательно, вся его жизнь находится в зависимости с его «лицом», и практически все поступки китайца объясняются его стремлением «сохранить

лицо», так как в случае «потери лица» китаец теряет свой социальный статус, доверие, связи, поддержку со стороны других людей. «Потерять лицо» (丢面子) — одно из самых страшных понятий в китайском обществе. «Лицо» зарабатывается годами, потерять же его можно за несколько секунд. Как уже было отмечено, понятие «лицо» является наиважнейшим в китайском обществе, соответственно, все это не может не найти свое выражение в языке.

Строгие дифференциально-социальные отношения в китайском обществе, которые имеют давние традиции, оказывают огромное влияние на выбор способа выражения адресантом его интенциональных состояний.

Особое место в китайском языке, имеющее свое отражение в ситуациях НК, занимают способы выражения несогласия. Прямой отказ считается крайне невежливой формой выражения своего несогласия в Китае. Уход от прямого отказа связан с уже упомянутым понятием «лицо» в китайском обществе. Поэтому в большинстве случаев желания выражения несогласия, отказа 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» («во каолю и ся») — «мне надо подумать», то это однозначно отказ, хотя и не прямой.

Говоря о ситуациях, в которых китайцы прибегают к НК, стоит обратить внимание на особенности реакции на комплименты в китайском языке. Для китайского общества характерно отрицание своих качеств, заслуг, успехов, достижений в ответ на похвалу. Если в русском языке на похвалу подобных вещей принято вежливо отвечать «Спасибо!», тем самым принимая комплимент, признавая свои положительные качества и достижения, то китайская традиция, наоборот, требует того, чтобы человек отрицал то, за что он получил комплимент, отвергал хвалебные речи в свой адрес. На похвалу китайцы реагируют очень скромно, всеми способами пытаюсь отрицать свои заслуги, показывая свое смущение. Говоря о не прямой коммуникации, невозможно не отметить один из самых распространенных ответов китайцев на похвалу: «哪里,哪里!» («На ли, на ли!»), что в переводе означает местоимение «где». Однако, учитывая то, что это ситуация НК, становится понятно, что китайцы таким образом выражают скромный ответ на похвалу, который можно перевести как «Ну что вы, что вы!».

Рассмотрим также НК в китайском языке на примере просьбы. Наши наблюдения показывают, что к различию в выборе формы выражения просьбы приводят национально-культурные особенности, а также разное понимание вежливости у разных народов. Особенности выражения просьбы в китайском языке связаны со стремлением китайцев выразить свое уважение к собеседнику, а также постараться не причинить беспокойство человеку, к которому он обращается с какой-либо просьбой. Китайский менталитет требует по возможности избегать прямых форм выражения просьбы. Обращаясь с просьбой к другому человеку, китаец очень часто подчеркивает

вынужденность, невозможность решения какой-либо проблемы без помощи своего собеседника. Очень часто в ситуации просьбы китайцы прибегают к НК также для того, чтобы подчеркнуть наличие свободы выбора собеседника при обращении к нему с какой-либо просьбой, выразить свое уважение к нему и акцентировать внимание на том, что только собеседник вправе принимать решение касательно того, что просит у него адресант. В китайском языке широко распространено использование формулы «...能不能...?» («*нэнг бу нэнг*»), что дословно означает «...*можешь или не можешь...?*». Например:

你能不能借给我这本书? *Ты можешь или не можешь одолжить мне эту книгу?* 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.

Стоит также отметить, что в разных культурах дифференциация общественных отношений специфична, что приводит к различию в выборе адресантом способа выражения своих интенциональных состояний. Непрямая коммуникация играет важную роль в процессе межкультурной коммуникации. Непонимание ситуаций НК может стать причиной коммуникативного сбоя в рамках межкультурной коммуникации. Наряду с непониманием ситуаций НК, «прямое» понимание НК также приведет к коммуникативной неудаче. Понимание же и использование ситуаций НК, наоборот, поможет в общении с представителем культуры, для которой характерна «непрямота», в частности, в общении с представителем китайской культуры. Кроме того, что понимание ситуаций НК поможет избежать коммуникативного сбоя в общении с китайцами, оно также окажется замечательным средством для налаживания прочных, доверительных отношений между представителями разных культур. Это объясняется тем, что используя НК в китайском языке, говорящий дает понять китайцу, что он не только хорошо владеет его родным языком, но и отлично осведомлен в вопросах китайской культуры, истории, традиций, социальных отношений, что не может не вызывать уважения к нему со стороны представителя данной нации.

Таким образом, роль непрямой коммуникации в китайском языке очень велика. Использование НК помогает китайцам в самом главном — «сохранении лица». НК помогает в регулировании социальных отношений, а именно — в регулировании коммуникативного расстояния между коммуникантами, что является очень значимым для китайского общества. Непрямое выражение своих интенций в китайском языке считается более вежливым, помогает выразить уважение к собеседнику, что очень важно для китайской нации. Выбор использования непрямого воздействия повышает эффективность влияния на другого человека, дает адресанту большие шансы на благоприятное развитие событий в его интересах, нежели использование

прямой коммуникации. НК отражает национально-культурные особенности китайского народа.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гудков, Д.Б. Теория и практика межкультурной коммуникации. — М., 2003.
2. Дементьев, В.В. Непрямая коммуникация. — М., 2006.
3. Дементьев, В.В. Основы теории непрямой коммуникации: Автореф. дис. ... докт. филол. наук. — Саратов, 2001.
4. Дементьев, В.В. Непрямая коммуникация и этикетные смыслы // Проблемы речевой коммуникации. — Саратов, 2005. — № 5. — С. 196–204.
5. Цзя, Юйцинь. Межкультурная коммуникация. — Шанхай, 1997. — С. 197–200.
6. Шэнь, Чжи. О речевом акте просьба // Вестник Гуансиского ун-та. — Наньнин, 2008. — № 5. — С. 250–252.
7. Тань, Аошуан. Китайская картина мира. Язык, культура, ментальность. — М.: Языки славянской культуры, 2004.