

УДК 81'27

КОСВЕННЫЙ РЕЧЕВОЙ АКТ ПРОСЬБЫ В КИТАЙСКОЙ ЛИНГВОКУЛЬТУРЕ (ПО ДАННЫМ ЛИНГВИСТИЧЕСКОГО ЭКСПЕРИМЕНТА)

П. С. БАБКИНА¹⁾

¹⁾Белорусский государственный университет, пр. Независимости, 4, 220030, г. Минск, Беларусь

Аннотация. Рассматриваются особенности реализации косвенных речевых актов просьбы в китайском языке. Отмечается, что непрямой способ выражения просьбы в китайском лингвокогнитивном пространстве считается более вежливым, демонстрирующим уважительное отношение к собеседнику. С помощью анализа данных, полученных в ходе проведенного лингвистического эксперимента, выявляются основные лингвистические средства и тактики реализации косвенных речевых актов с интенцией просьбы в китайской лингвокультуре, а также определяется частота их использования. Исследование национально-культурной специфики речевого поведения носителей китайского языка на материале не прямой коммуникации является эффективным инструментом оптимизации межкультурного взаимодействия, что приобретает особую значимость в контексте динамично развивающихся отношений между Беларусью и Китаем.

Ключевые слова: просьба; косвенный речевой акт; китайский язык; не прямая коммуникация; лингвистический эксперимент.

Образец цитирования:

Бабкина П.С. Косвенный речевой акт просьбы в китайской лингвокультуре (по данным лингвистического эксперимента). *Журнал Белорусского государственного университета. Филология*. 2026;2:37–44.
EDN: MKFGLI

For citation:

Babkina PS. Indirect speech act of request in the Chinese linguaculture (based on data from a linguistic experiment). *Journal of the Belarusian State University. Philology*. 2026;2:37–44. Russian.
EDN: MKFGLI

Автор:

Полина Сергеевна Бабкина – кандидат филологических наук; доцент кафедры китайской филологии филологического факультета.

Author:

Palina S. Babkina, PhD (philology); associate professor at the department of Chinese philology, faculty of philology.
babkina.pol@mail.ru
<https://orcid.org/0000-0002-9581-3199>

УСКОСНЫ МАЎЛЕНЧЫ АКТ ПРОСЬБЫ Ў КІТАЙСКОЙ ЛІНГВАКУЛЬТУРЫ (ПА ДАНЫХ ЛІНГВІСТЫЧНАГА ЭКСПЕРЫМЕНТА)

П. С. БАБКИНА^{1*}

^{1*}Беларускі дзяржаўны ўніверсітэт, пр. Незалежнасці, 4, 220030, г. Мінск, Беларусь

Анацыя. Разглядаюцца асаблівасці рэалізацыі ўскосных маўленчых актаў просьбы ў кітайскай мове. Адзначаецца, што непрамы спосаб выражэння просьбы ў кітайскай лінгвакагнітыўнай прасторы лічыцца больш ветлівым і дэманструе паважлівае стаўленне да суразмоўцы. З дапамогай аналізу даных, атрыманых у ходзе праведзенага лінгвістычнага эксперыменту, выяўляюцца асноўныя лінгвістычныя сродкі і тактыкі рэалізацыі ўскосных маўленчых актаў з інтэнцыяй просьбы ў кітайскай лінгвакультуры, а таксама вызначаецца частата іх выкарыстання. Даследаванне нацыянальна-культурнай спецыфікі маўленчых паводзін носьбітаў кітайскай мовы на матэрыяле непраймой камунікацыі з'яўляецца эфектыўным інструментам аптымізацыі міжкультурнага ўзаемадзеяння, што набывае асаблівую значнасць у кантэксце адносін паміж Беларуссю і Кітаем, якія дынамічна развіваюцца.

Ключавыя словы: просьба; ўскосны маўленчы акт; кітайская мова; непраямая камунікацыя; лінгвістычны эксперымент.

INDIRECT SPEECH ACT OF REQUEST IN THE CHINESE LINGUACULTURE (BASED ON DATA FROM A LINGUISTIC EXPERIMENT)

P. S. BABKINA^a

^aBelarusian State University, 4 Niezaliezhnasci Avenue, Minsk 220030, Belarus

Abstract. The article is devoted to the peculiarities of the indirect speech acts of request implementation in the Chinese language. It is noted that the indirect method of expressing requests in the Chinese linguistic and cognitive space is considered more polite and demonstrating respect for the interlocutor. Based on the analysis of data obtained during the linguistic experiment, the main linguistic means and tactics of indirect speech acts with the intention of request in the Chinese linguaculture are identified, as well as the frequency of their use, which determines the scientific novelty of this work. Research of the national and cultural specifics of the speech behaviour of Chinese speakers based on indirect communication phenomena is an effective tool for optimising intercultural interaction, which is of particular importance in the context of the dynamically developing relations between Belarus and China.

Keywords: request; indirect speech act; the Chinese language; indirect communication; linguistic experiment.

Введение

Просьба является неотъемлемым и крайне востребованным элементом речевого взаимодействия во всех сферах жизни социума. Ряд филологических вопросов, связанных с изучением просьбы, рассматривается в теории речевых актов (Дж. Серль, А. Вежбицка, Н. И. Формановская, В. Г. Гак, А. В. Павлова, Р. Конрад, Н. С. Аристова, Э. Ринтелл, Ш. Блум-Кулка, Ши Пин, Ли Кэпин и др.), теории речевых жанров (Т. В. Шмелева, М. Ю. Федосюк, Д. А. Сафронова, В. В. Дементьев, Г. М. Ярмаркина, Д. Х. Можде и др.), лексикографии (Ю. Д. Апресян, Е. В. Бойчук и др.). Существуют некоторые исследования различных аспектов выражения просьбы с точки зрения национально-культурной специфики (Е. И. Беляева, В. А. Адамян, В. Н. Василина, Л. В. Филиппова, Т. В. Фурменкова, Чжан Шаоцзе и Ван Сяотун, Чэнь Чэнь и др.), в том числе сопоставительные (Т. В. Абрамова, Кан Сон Хи, Н. В. Григорьева, С. Фукушима, Д. Койке, К. Риннерт и Х. Кобаяши, Л. Янг, Ван Юньфан и Дун Линхуа, Юй Дэхай, Лю Яньфан и др.).

В соответствии с классификацией Дж. Серля речевой акт просьбы относится к директивам, целью которых является побуждение адресата делать или же не делать что-либо. А. В. Павлова отмечает, что «речевой акт просьбы, будучи директивом, подразумевает затраты времени, требует усилий от адресата, в какой-то степени ограничивает его свободу» [1, с. 45]. Ввиду вышесказанного неудивительно, что чаще всего адресант просьбы выбирает именно косвенную форму ее выражения. С одной стороны,

вуализирование интенций позволяет наиболее эффективно достигать поставленных целей, оказывая влияние на собеседника, с другой стороны, оно снижает угрозу для репутации адресата, делает просьбу вежливой и тактичной.

Как отмечают Чжан Шаоцзе и Ван Сяотун, «конвенциональная косвенная стратегия является наиболее распространенной и вежливой формой выражения просьбы в китайском языке»¹ [2, с. 64], что связано со стремлением представителей этой лингвокультуры к поддержанию гармонии, сохранению лица, а также демонстрации уважения к собеседнику. С точки зрения китайского речевого этикета просьба должна выражаться очень вежливо, в мягкой, но убедительной форме [3, с. 250].

Целью настоящего исследования является выявление основных лингвистических средств и тактик реализации косвенных речевых актов с интенцией просьбы в китайской лингвокультуре, а также определение частоты их использования по данным проведенного лингвистического эксперимента. Для достижения данной цели использовались описательный и экспериментальный методы, количественный и коммуникативно-прагматический анализ.

Материалы и методы исследования

Единицей анализа в данной работе являются косвенные речевые акты с интенцией просьбы. Для получения необходимого эмпирического материала нами был проведен лингвистический эксперимент, в котором приняли участие 104 китайских студента Белорусского государственного университета в возрасте от 17 до 28 лет.

Каждый информант получал бланк, на котором описывались пять конкретных ситуаций общения. После знакомства с каждой ситуацией студентам предлагалось в письменной форме сформулировать на родном языке непрямую просьбу в соответствии с предложенной ситуацией. В результате были получены 520 эпизодов, содержащих косвенные речевые акты с интенцией просьбы на китайском языке.

Все предложенные ситуации общения с точки зрения типов ролевых отношений являлись симметричными. Перед началом эксперимента испытуемым сообщалось, что они и их потенциальные собеседники обладают равными социальными статусами и никто из них не находится в зависимом положении от другого коммуниканта.

Результаты и их обсуждение

В рамках настоящего исследования анализу подверглись следующие аспекты реакций китайских информантов на каждую из пяти предложенных ситуаций:

- лингвистические средства реализации косвенной просьбы в китайском языке и частота их употребления;
- причины, на которые ссылаются представители китайской лингвокультуры при обращении к адресату, и количественное соотношение этих причин;
- тактики непрямого выражения просьбы и процентное соотношение случаев их использования китайскими респондентами.

Анализ каждого из этих аспектов позволил определить закономерности в использовании и реализации косвенных речевых актов с интенцией просьбы в китайском лингвокогнитивном пространстве.

Ситуация 1: 你会如何间接请别人帮你把文件翻译成英语? ‘Как Вы непрямо попросите другого человека помочь Вам перевести документы на английский язык?’

В данной ситуации по частоте использования лидирует (39,4 %) вопросительная конструкция «能不能...?» ‘Можешь или не можешь...?’ (你能不能帮我翻译一个文件? ‘Не мог бы ты помочь мне перевести один документ?’). Часть информантов (26 %) предпочли реализовывать просьбу о переводе документов при помощи выражения «需要...» ‘нужно...’ (我需要翻译一个文件, 我简直不知道怎么办 ‘Мне нужно перевести один документ, прямо не знаю, что делать’). Вторая часть примера не только акцентирует внимание на необходимости решения проблемы (我简直不知道怎么办 ‘прямо не знаю, что делать’), но и позволяет адресанту просьбы подчеркнуть вынужденность обращения к адресату, тем самым повысив эффективность воздействия на него.

Кроме того, 18,2 % респондентов в ситуации 1 для непрямого выражения своей интенции предпочли использовать выражение «可以...吗» ‘Можешь...?’ (你这会有时间吗? 如果方便的话, 可以帮我翻译一下这个文件吗? ‘У тебя сейчас есть свободное время? Если удобно, можешь помочь мне перевести этот документ?’).

Данное высказывание представляет собой пример наиболее вежливой формулировки просьбы. Во-первых, говорящий интересуется наличием свободного времени у собеседника, выражая таким образом уважение к нему. Во-вторых, адресант использует выражение «如果方便的话» ‘если удобно’, что

¹Здесь и далее перевод наш. – П. Б.

позволяет не нарушать личные границы адресата, проявлять чувство такта. В-третьих, сама формулировка просьбы при помощи вопросительной конструкции с модальным глаголом «可以...吗» ‘Можешь...?’ позволяет снизить степень давления на слушающего.

Далее по частоте использования (7,7 и 5,8 % соответственно) в ситуации 1 следуют выражения «能...吗» ‘Можешь...?’ (你能帮我翻译一下这个文件吗? ‘Не мог бы ты помочь мне перевести этот документ?’), а также высказывание «你会说英语吗» ‘Ты говоришь по-английски?’. Последняя фраза представляет собой лингвистическое средство реализации косвенной просьбы, применимое лишь в особых случаях. Другими словами, данное лингвистическое средство является ситуативно обусловленным.

Помимо этого, три информанта (2,9 %) для выражения просьбы в ситуации 1 отдали свое предпочтение выражению «我想请...» ‘Я хочу попросить...’ (不知你最近忙不忙,但我想请你帮我翻译一个文件 ‘Не знаю, занят ты или нет в последнее время, но я хотел бы попросить тебя помочь мне перевести один документ’).

В первой части данного высказывания говорящий, как и в одном из примеров выше, интересуется наличием у адресата свободного времени и степенью его занятости. Такая формулировка позволяет не только выразить просьбу в вежливой форме, но и прояснить одно из условий для ее выполнения – наличие у собеседника времени.

Интересно, что в данной ситуации семь респондентов (6,7 %) при выражении просьбы упоминали «вознаграждение» для адресата в случае ее удовлетворения (приглашение на обед или ужин), например: 你可以帮我翻译一下吗? 请你吃饭 ‘Ты можешь помочь мне перевести кое-что? Я угощу тебя обедом’.

Безусловно, обещание подобной компенсации за возможное оказание услуги, заблаговременное выражение благодарности таким способом носят национально-специфический характер, что связано в первую очередь с культом еды, существующим в Китае. Ввиду этого обстоятельства неудивительно, что, приглашая слушающего на обед за свой счет, говорящий повышает свои шансы на успешное решение возникшего вопроса.

Стоит отметить, что 39,4 % информантов в ситуации 1 предпочли отказаться от упоминания каких-либо оснований для обращения за помощью к собеседнику, применив тактику осведомления о возможностях адресата (你会说英语吗? ‘Ты говоришь по-английски?’; 你能帮我把文件翻译成外语吗? 我会请你吃饭 ‘Ты можешь помочь мне перевести документы на иностранный язык? Я угощу тебя ужином’).

Основная же причина, на которую говорящие ссылались в рамках использования тактики объяснения причины (60,6 %), – это собственная беспомощность в сложившейся ситуации (33,6 %), т. е. незнание либо недостаточное владение иностранным языком, необходимым для перевода документов: 我要翻译一个文件,但是我的英语水平低得不能再低了! 你能不能帮我? ‘Мне нужно перевести один документ, но мой уровень английского ниже некуда! Ты не мог бы помочь мне?’.

Оставшаяся часть опрошенных (27 %) при непрямом выражении просьбы апеллировали к факту владения слушающим иностранным языком. Другими словами, в отличие от предыдущей причины, фокус внимания говорящего был смещен с собственных навыков и способностей как необходимого условия осуществления желаемого действия на навыки и умения собеседника: 你的英语很厉害啊! 能帮我翻译一下吗? ‘Твой английский потрясающий! Можешь перевести кое-что для меня?’.

Использование комплиментов способностям адресата повышает эффективность воздействия на него, а также позволяет адресанту просьбы выразить свое уважение к собеседнику.

Ситуация 2: 你会如何间接请别人把钱借给你? ‘Как Вы непрямо попросите другого человека одолжить Вам деньги?’

В ситуации 2 доминирующим лингвистическим средством реализации косвенной просьбы (67,3 %) стала вопросительная конструкция с модальным глаголом «能...吗» ‘Можешь...?’ (能借我一点钱吗? ‘Можешь одолжить мне немного денег?’). Вторыми по частоте использования (23 %) стали вопросительные предложения с тем же модальным глаголом «能», однако построенные по другой форме: «能不能...?» ‘Можешь или не можешь...?’ (你能不能借我点钱? ‘Не мог бы ты одолжить мне немного денег?’). Третье по частоте использования лингвистическое средство (9,7 %), которое применяли говорящие в данной ситуации, – выражение «可以...吗» ‘Можешь...?’ (可以借我一些钱吗? ‘Можешь одолжить мне немного денег?’).

Во всех случаях для непрямого выражения просьбы одолжить деньги китайские информанты использовали три варианта вопросительных конструкций с двумя модальными глаголами, которые можно перевести на русский язык с помощью глагола «мочь». Все опрашиваемые в данной ситуации предпочли сформулировать просьбу, акцентируя внимание на наличии у собеседника возможности оказать им материальную помощь. Чтобы поинтересоваться у адресата просьбы его финансовым положением, два респондента (1,9 %) использовали устойчивое выражение «手头宽裕» ‘быть при деньгах, жить в достатке’ (你最近手头宽裕吗? ‘Ты в последнее время при деньгах?’).

Важно отметить, что 61,5 % информантов при выражении просьбы фокусировали внимание на своем обещании вернуть деньги в кратчайшие сроки: 你能不能借我点钱? 我过几天还你 ‘Не мог бы ты одолжить мне немного денег? Через несколько дней я все верну’.

Любопытно, что один испытуемый (1 %), формулируя непрямую просьбу одолжить деньги, выразил желание подкрепить свои слова о готовности вернуть долг написанием расписки: 我需要前. 你能不能帮我? 我可以写借条承诺在什么时候还钱 ‘Мне нужны деньги. Не мог бы ты помочь мне? Я могу написать долговую расписку с обещанием вернуть деньги к определенному времени’.

Кроме того, в большинстве (77 %) косвенных речевых актов просьбы в данной ситуации было обнаружено использование слова «(一)点» ‘немного, чуть-чуть’ перед существительным «деньги», обозначающим объект просьбы. По-видимому, используя эту лексему, говорящие стремились таким образом уменьшить масштабы своей просьбы для увеличения шансов на благоприятное развитие событий.

В ситуации 2 большая часть говорящих (61,5 %) для реализации косвенной просьбы предпочли использовать тактику осведомления о возможностях адресата: 你最近手头宽裕吗? ‘Ты сейчас при деньгах?’; 你能借我一些钱吗? ‘Ты можешь одолжить мне немного денег?’. Оставшиеся информанты (38,5 %) для выражения данной интенции применили тактику объяснения причины. В рассматриваемой ситуации единственной причиной, на которую ссылались информанты при обращении к адресату, стали финансовые затруднения (38,5 %). Говорящие акцентировали внимание на том, что у них сложное материальное положение, а также проблемы, решение которых требует денежной помощи, например: 我最近手头有点紧. 能不能借我点钱? ‘В последнее время у меня туго с деньгами. Не мог бы ты одолжить мне немного денег?’; 我需要修车, 但是没有钱. 你能帮助我吗? ‘Мне нужно починить машину, но нет денег. Ты можешь помочь мне?’.

Ситуация 3: 你要打电话, 但是把自己的手机忘在家里了. 你会如何间接请别人帮助你? ‘Вам необходимо сделать звонок, но Вы забыли мобильный телефон дома. Как Вы непрямо попросите другого человека помочь Вам?’

При выражении просьбы в ситуации 3 были обнаружены всего две конструкции, используемые китайскими информантами. Первая из них (92,3 %) – вопросительная конструкция «能不能...?» ‘Можешь или не можешь...?’ (你能不能借给我你的手机? ‘Не могли бы вы одолжить мне свой телефон?’), вторая (7,7 %) – конструкция «可以...吗?» ‘Можешь (можно)...?’ (可以用你的手机吗? ‘Можно воспользоваться Вашим телефоном?’). На наш взгляд, доминирующее число косвенных речевых актов, выраженных при помощи первой из них, обусловлено тем, что данная вопросительная структура позволяет предоставить адресату свободу выбора, снизить оказываемое на него давление. Вторая конструкция является менее вежливой, поэтому используется реже.

Что касается причин, на которые говорящие ссылались при обращении к адресату просьбы, то в ситуации 3 большая часть испытуемых предпочли отказаться от аргументации (77,8 %), применив тактику осведомления о возможностях адресата (你能借给我你的手机吗? ‘Вы можете одолжить мне свой телефон?’; 你能帮我一个忙吗? ‘Вы можете оказать мне одну услугу?’).

Вторая часть информантов (22,2 %) для выражения просьбы предпочли использовать тактику объяснения причины. Часть из них (16,4 %) ссылались на необходимость сделать срочный звонок: 很着急要打电话. 你能不能帮我? ‘Очень срочно нужно сделать звонок. Вы не могли бы помочь мне?’. Оставшиеся респонденты (5,8 %) упоминали, что забыли телефон дома: 我把自己的手机忘在家里了, 你能帮我一个忙吗? ‘Я забыл телефон дома, вы не могли бы сделать мне одолжение?’. Стоит отметить, что говорящие нередко комбинировали вышеупомянутые причины при выражении косвенной просьбы одолжить телефон: 很着急要打电话, 附近并没有可以打电话的地方. 你能不能借给我你的手机? ‘Очень срочно нужно сделать звонок, но поблизости нет никаких мест, откуда можно было бы позвонить. Не могли бы Вы одолжить мне свой телефон?’.

Упоминание сразу двух причин обращения за помощью к собеседнику – необходимости сделать звонок и отсутствия мобильного устройства – позволяют говорящему сделать свою просьбу более убедительной, повысить шансы на благоприятное решение проблемы.

Ситуация 4: 你会如何间接请别人帮助你画画儿 (为了学习/工作)? ‘Как Вы непрямо попросите другого человека помочь Вам нарисовать плакат (для учебы или работы)?’

В вышеописанной ситуации китайскими информантами были использованы только три лингвистических средства. Доминирующим среди них (88,5 %) является вопросительная конструкция с модальным глаголом «能不能...?» ‘Можешь или не можешь...?’ (你能不能帮我画画儿? ‘Не мог бы ты помочь мне нарисовать плакат?’). Часть говорящих (6,7 %) для непрямого выражения просьбы в ситуации 4 применили высказывания с выражением «需要...» ‘нужно...’ (我要画一幅画儿, 但是我画得很差. ‘Мне нужно нарисовать плакат, но рисую я очень плохо’). Еще пять информантов (4,8 %) предпочли косвенно реализовывать просьбу при помощи выражения «..., 好吗?» ‘..., хорошо?’ (你帮我画画儿, 好吗? ‘Ты поможешь мне нарисовать плакат, хорошо?’).

Что касается тактик, применяемых опрашиваемыми для непрямого выражения просьбы, на первом месте по частоте использования (95,2 %) в ситуации 4 находится тактика объяснения причины.

Наибольшее число информантов (76 %) при выражении данной интенции акцентировали внимание на таланте адресата просьбы: 你画得很好! ‘Ты очень хорошо рисуешь!’; 你有绘画天赋! ‘У тебя талант к рисованию!’; 你画得很棒! ‘Ты потрясающе рисуешь!’; 听说你打算考艺术学校. 好厉害呀! ‘Слышал, ты собираешься поступать в художественную школу. Круто!’ и т. д. Характер просьбы в ситуации 4 предполагает наличие творческих способностей у адресата как необходимого условия достижения цели адресанта, что обуславливает особое внимание испытуемых к таланту слушающего, желание сделать комплимент его способностям. Подобный фокус на творческих навыках собеседника помогает адресанту просьбы расположить его к себе.

Кроме того, 19,2 % испытуемых упомянули отсутствие либо низкий уровень навыка рисования как основание для обращения за помощью: 我画得很差. 你能不能帮我一下? ‘Я рисую очень плохо. Ты можешь помочь мне?’.

Оставшиеся говорящие (4,8 %) отдали предпочтение выражению просьбы без описания каких-либо причин для обращения к партнеру по коммуникации, воспользовавшись тактикой осведомления о возможностях адресата: 你能抽出一时间来帮助我吗? ‘Ты можешь выкроить немного времени, чтобы помочь мне?’.

Ситуация 5: 你会如何间接请熟人从外国给你带来书 (调料, 衣服, 等)? ‘Как Вы непрямо попросите знакомого привезти Вам книги (специи, одежду и др.) из другой страны?’

В данном случае на первое место по частоте употребления (39,4 %) выходит лингвистическое средство, которое не встречалось в ситуациях, описанных выше. Этим лингвистическим средством реализации косвенной просьбы является выражение «你有没有机会...?» ‘У тебя есть возможность...?’ (你有没有机会从国外给我带一个东西? ‘У тебя есть возможность привезти мне из этой страны одну вещь?’). Выбирая данный способ выражения просьбы, говорящий проявляет особую деликатность, акцентируя внимание не на своем желании, а на возможностях адресата.

Равное количество информантов воспользовались двумя средствами воплощения интенции в ситуации 5. Для формулировки просьбы 27 человек (26 %) использовали вопросительную конструкцию «能不能...?» ‘Можешь или не можешь...?’ (你能不能从欧洲给我带来纪念品? ‘Не мог бы ты привезти мне сувенир из Европы?’), столько же респондентов применили вопросительную конструкцию с тем же модальным глаголом «能», образованную по несколько другому принципу: «能...吗?» ‘Можешь...?’ (我收集外国硬币. 你能帮我一个忙吗? ‘Я коллекционирую иностранные монеты. Можешь оказать мне услугу?’).

Оставшиеся 8,6 % информантов при формулировании просьбы в ситуации 5 отдали предпочтение использованию выражения «...买不到» ‘не купить (не достать, не найти)’ (在这里买不到这个东西. 也许你可以找到它. ‘Здесь не достать такую вещь. Возможно, тебе удастся найти ее’).

Подобные высказывания для выражения просьбы в ситуации 5 звучат довольно убедительно, ведь говорящий за счет акцентирования внимания на главной проблеме – отсутствии возможности приобрести необходимую вещь в определенных территориальных границах – указывает на вынужденность обращения за помощью к собеседнику.

Говоря о тактиках, применяемых информантами для реализации просьбы в ситуации 5, стоит отметить, что большая часть опрошенных (67,3 %) отдали предпочтение тактике объяснения причины: 62,5 % говорящих сфокусировали внимание на невозможности купить желаемые вещи в своей стране. В рамках ситуации 5 этот аргумент является весомым для самого факта обращения к собеседнику с просьбой, а также достаточно убедительным для решения сложившейся проблемы в интересах говорящего: 在我国没有这个东西. 你能不能帮我一下? ‘В нашей стране нет этой вещи. Ты не мог бы помочь мне?’.

Помимо этого, пять испытуемых (4,8 %) при косвенной реализации интенции говорили о коллекционировании предметов, являющихся в рамках последней ситуации объектом просьбы: 我从小就开始集邮. 你能从俄罗斯给我带一些吗? ‘Я с детства коллекционирую марки. Ты можешь привезти мне несколько из России?’.

При этом немалое количество информантов (32,7 %) в ситуации 5 предпочли использовать тактику осведомления о возможностях адресата, отказавшись от описания каких-либо оснований при обращении к собеседнику с просьбой (你能帮我找找这个东西吗? ‘Ты можешь помочь мне найти эту вещь?’; 你有没有机会从这个国家给我带来一本书? ‘У тебя есть возможность привезти мне из этой страны одну книгу?’).

Заключение

Анализ материала исследования позволил прийти к выводу, что все лингвистические средства реализации косвенной просьбы в китайском языке можно разделить на две группы. К первой относятся средства, которые можно применить для непрямого выражения просьбы в широком круге ситуаций.

Другими словами, такие лингвистические средства носят универсальный характер. К наиболее часто используемым средствам этой группы в китайском языке относятся вопросительная конструкция «能不能...?» ‘Можешь или не можешь...?’, выражение «能...吗?» ‘Можешь...?’ и некоторые другие языковые средства, что отражено в табл. 1.

Таблица 1

**Универсальные лингвистические средства реализации
косвенной просьбы в китайском языке**

Table 1

**Universal linguistic means of implementing
indirect request in the Chinese language**

Лингвистическое средство	Количество случаев использования
能不能...? ‘Можешь или не можешь...?’	280 (53,8 %)
能...吗? ‘Можешь...?’	105 (20,2 %)
你有没有机会...? ‘У тебя есть возможность...?’	41 (7,9 %)
可以...吗? ‘Можешь...?’	37 (7,1 %)
需要... ‘нужно...’	34 (6,5 %)
..., 好吗? ‘..., хорошо?’	5 (1,0 %)
我想请... ‘Я хочу попросить...’	3 (0,6 %)

Однако наряду с вышеперечисленными лингвистическими средствами, характеризующимися универсальностью применения, в китайском лингвокультурологическом пространстве существуют средства, использование которых для не прямой реализации просьбы возможно только в конкретных ситуациях общения. Например, фраза «你会说英语吗?» ‘Ты говоришь по-английски?’, как и выражение «...买不到» ‘не купить (не достать, не найти)’ могут использоваться только в определенных ситуациях. Первое выражение позволяет говорящему сформулировать свою интенцию в форме вопроса о наличии у собеседника навыка, необходимого для осуществления желаемого адресантом просьбы действия. Вторая фраза использовалась информантами для формулировки косвенной просьбы в ситуации 5.

Наибольшее число косвенных речевых актов просьбы в китайском языке реализуются в форме вопросительных предложений. В рамках данного лингвистического эксперимента количество просьб, выраженных в такой форме, составило 91,2 %. Остальная часть (8,8 %) косвенных просьб представляли собой повествовательные предложения (рис. 1).

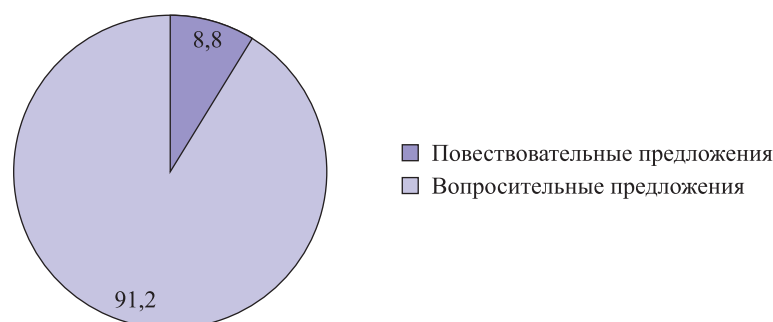


Рис. 1. Соотношение косвенных речевых актов с интенцией просьбы по типу предложений, %

Fig. 1. The ratio of indirect speech acts with the intention of request by type of sentence, %

Во всех ситуациях для непрямого выражения просьбы китайскими информантами были использованы только две тактики (рис. 2): тактика объяснения причины (56,8 %), что свидетельствует о значимости аргументации в качестве фактора, повышающего эффективность влияния на адресата просьбы, и тактика осведомления о возможностях адресата (43,2 %). Однако несмотря на то, что в большинстве случаев говорящие предпочитали описывать причины обращения к собеседнику за помощью, аргументируя свою просьбу, в ситуациях 2 и 3 тактика объяснения причины превалировала по количеству применений над тактикой осведомления о возможностях адресата. В ситуации 3 эту тактику использовали 77,8 % респондентов. В то же время в ситуации 4 тактику осведомления о возможностях адресата применили лишь 4,8 % опрошенных.

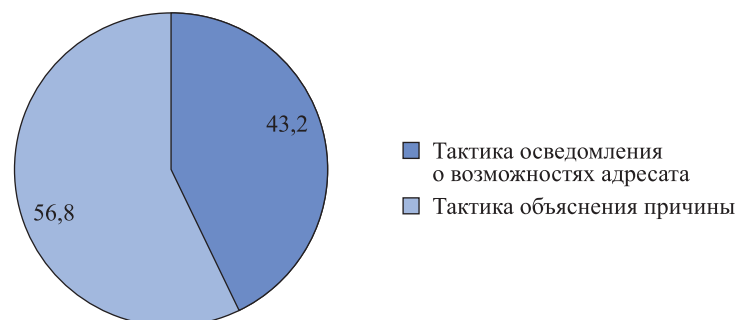


Рис. 2. Соотношение использования тактик выражения косвенной просьбы, %

Fig. 2. The ratio of tactics for expressing indirect request usage, %

Стоит обратить внимание на то, что только в 32 случаях из 520 испытуемые использовали некоторые актуализаторы вежливости, которые представлены в табл. 2.

Таблица 2

Актуализаторы вежливости в косвенных речевых актах с интенцией просьбы

Table 2

Politeness actualisers in indirect speech acts with the intention of request

Актуализатор вежливости	Количество случаев использования
麻烦你 ‘Извините за беспокойство; пожалуйста’	15 (2,6 %)
请问 ‘Скажите, пожалуйста’	11 (1,9 %)
如果方便的话 ‘Если можно’	3 (0,5 %)
如果于您方便的话 ‘Если Вас не затруднит’	2 (0,3 %)
打扰一下 ‘Простите, извините за беспокойство’	1 (0,2 %)

Важно отметить, что 32 случая употребления вышеупомянутых актуализаторов вежливости составляют лишь 6 % от общего числа полученных косвенных речевых актов с интенцией просьбы. На наш взгляд, это обстоятельство позволяет утверждать, что косвенная форма выражения просьбы в китайской лингвокультуре уже считается в достаточной степени вежливой и не требует употребления дополнительных интенсификаторов.

Библиографические ссылки

1. Павлова АВ. *Когнитивные и прагматические аспекты речевого акта просьбы при искусственном билингвизме*. Курск: Юго-Западный государственный университет; 2018. 142 с.
2. 张绍杰, 王晓彤. 请求语言行为的对比研究. *现代外语*. 1997;3:63–72 = Чжан Шаоцзе, Ван Сяотун. Сравнительное исследование речевого акта просьбы. *Современные иностранные языки*. 1997;3:63–72.
3. 沈志. 请求言语行为. *广西大学学报*. 2008;5:250–252 = Шэнь Чжи. Речевой акт просьбы. *Вестник Гуансийского университета*. 2008;5:250–252.

Статья поступила в редакцию 24.12.2025.
Received by editorial board 24.12.2025.