



КОСВЕННЫЙ РЕЧЕВОЙ АКТ ОТКАЗА В КИТАЙСКОМ ЛИНГВОКОГНИТИВНОМ ПРОСТРАНСТВЕ

П. С. БАБКИНА¹⁾

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

Объектом исследования является косвенный речевой акт отказа в китайском лингвокогнитивном пространстве. Цель работы – выявить особенности использования и интерпретации косвенных речевых актов с интенцией отказа, а также определить причины обращения к непрямоу выражению отказа в китайском лингвокогнитивном пространстве. Научная новизна статьи обусловлена малоизученностью не прямой коммуникации в китайском лингвокультурном пространстве. Изучение феномена не прямой коммуникации, как и национально-культурной специфики речевого поведения, способствует успешному установлению межкультурных контактов и предотвращению коммуникативных конфликтов в рамках межкультурной коммуникации, что актуально в связи с быстрым развитием двусторонних отношений между КНР и Республикой Беларусь. С учетом экстралингвистических факторов описывается ряд тактик непрямого отказа в китайской лингвокультуре. Дифференцируются структурно-грамматические и лексико-фразеологические средства выражения непрямого отказа в китайском языке. Выделяются языковые средства, позволяющие смягчить не прямой отказ, сделать его более тактичным. Отмечается, что косвенный способ выражения отказа в китайском лингвокогнитивном пространстве считается более вежливым, способствующим *сохранению лица* собеседника. К результатам исследования также относится выделение ряда функций непрямого выражения отказа в китайском социокультурном пространстве.

Ключевые слова: не прямая коммуникация; косвенный речевой акт; отказ; китайский язык; межкультурная коммуникация.

Благодарность. Автор выражает благодарность за критические замечания и помощь в выполнении исследования кандидату филологических наук, доценту заведующему кафедрой теоретического и славянского языкознания филологического факультета БГУ Л. А. Козловской.

ЎСКОСНЫ МАЎЛЕНЧЫ АКТ АДМОВЫ Ў КІТАЙСКОЙ ЛІНГВАКАГНІТЫЎНАЙ ПРАСТОРЫ

П. С. БАБКИНА^{1*}

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

Аб'ектам даследавання з'яўляецца ўскосны маўленчы акт адмовы ў кітайскай лінгвакагнітыўнай прасторы. Мэта работы – выявіць асаблівасці выкарыстання і інтэрпрэтацыі ўскосных маўленчых актаў з інтэнцыяй адмовы, а таксама вызначыць прычыны звароту да непрамога выказвання адмовы ў кітайскай лінгвакагнітыўнай прасторы. Навуковая навізна артыкула абумоўлена малавывучанасцю непрамой камунікацыі ў кітайскай лінгвакультурнай прасторы. Вывучэнне феномена непрамой камунікацыі, як і нацыянальна-культурнай спецыфікі маўленчых паводзін, спрыяе паспяховаму наладжванню міжкультурных кантактаў і прадухіленню камунікатыўных канфліктаў.

Образец цитирования:

Бабкина П.С. Косвенный речевой акт отказа в китайском лингвокогнитивном пространстве. *Журнал Белорусского государственного университета. Филология.* 2021;2:61–69.

For citation:

Babkina PS. Indirect speech act of refusal in the Chinese linguistic and cognitive space. *Journal of the Belarusian State University. Philology.* 2021;2:61–69. Russian.

Автор:

Полина Сергеевна Бабкина – преподаватель кафедры китайской филологии филологического факультета.

Author:

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





у межах міжкультурнай камунікацыі, што актуальна ў сувязі з хуткім развіццём двухбаковых адносін паміж КНР і Рэспублікай Беларусь. З улікам экстралінгвістычных фактараў апісваецца шэраг тактык непраймой адмовы ў кітайскай лінгвакультуры. Дыферэнцуюцца структурна-граматычныя і лексіка-фразеалагічныя сродкі выражэння непраймой адмовы ў кітайскай мове. Вылучаюцца моўныя сродкі, якія дазваляюць змякчыць непраймую адмову, зрабіць яе больш тактоўнай. Адзначаецца, што ўскосны спосаб выказвання адмовы ў кітайскай лінгвакагнітыўнай прасторы лічыцца больш ветлівым, што спрыяе захаванню твару суразмоўцы. Да вынікаў даследавання таксама адносіцца вылучэнне шэрагу функцый непраймога выказвання адмовы ў кітайскай сацыякультурнай прасторы.

Ключавыя словы: непраймая камунікацыя; ускосны маўленчы акт; адмова; кітайская мова; міжкультурная камунікацыя.

Падзяка. Аўтар выказвае падзяку за крытычныя заўвагі і дапамогу ў выкананні даследавання кандыдату філалагічных навук, дацэнту, загадчыку кафедры тэарэтычнага і славянскага мовазнаўства філалагічнага факультэта БДУ Л. А. Казлоўскай.

INDIRECT SPEECH ACT OF REFUSAL IN THE CHINESE LINGUISTIC AND COGNITIVE SPACE

P. S. BABKINA^a

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

The object of the research is the indirect speech act of refusal in the Chinese linguistic and cognitive space. The objective of the research is to identify the features of the use and interpretation of indirect speech acts with the intention of refusal, as well as the reasons for referring to the indirect expression of refusal in the Chinese linguistic and cognitive space. The relevance of the research is in the fact that indirect communication in the Chinese linguistic and cultural space has not been studied before. In addition, the relevance of the topic of the research is due to the rapid growth in the development of bilateral relations between the PRC and the Republic of Belarus. The study of the phenomenon of indirect communication, as well as the national-cultural specifics of speech behaviour, in turn, contributes to the successful establishment of intercultural contacts and the prevention of communicative conflicts within the framework of intercultural communication. In close connection with extralinguistic factors, a number of the indirect refusal tactics in the Chinese linguistic and cultural space are described. Structural-grammatical and lexical-phraseological means of expressing indirect refusal in the Chinese language are differentiated. In addition, linguistic means that mitigate indirect refusal to make it more tactful are allocated. It is noted that the indirect way of expressing refusal in the Chinese linguistic and cognitive space is considered more polite, contributing to the *face-saving*. Furthermore, the obtained results also include the identification of the number of functions of indirect expression of refusal in the Chinese social and cultural space.

Keywords: indirect communication; indirect speech act; refusal; the Chinese language; intercultural communication.

Acknowledgements. The author expresses his gratitude for critical comments and help in performing the study to the L. A. Kazlouskaja, PhD (philology), docent, head of the department of theoretical and Slavic linguistics, faculty of philology, Belarusian State University.

Введение

Попытки осмысления феномена человеческой коммуникации часто приводили исследователей к выделению двух ее типов: формализованной (упорядоченной, нормированной) и неформализованной (неупорядоченной, ненормированной) коммуникации. Противопоставление прямого и непрямого не является новым в лингвистике. Рассмотрение некоторых явлений как основных (прямых), а некоторых как косвенных (непрямых) представляет достаточно устойчивую традицию. В прагматике это противопоставление прямых и косвенных речевых актов.

Во второй половине XX в. представители оксфордской школы (Дж. Л. Остин, Дж. Р. Серль, Г. П. Грайс) выдвинули в центр лингвистических исследований человека, имеющего определенные цели коммуникации, а также условия коммуникативной ситуации, которые способствуют успешному достижению данных целей. Вследствие этого рамки исследования коммуникации существенно расширились. Сфера интересов исследователей стала включать в себя целый ряд экстралингвистических факторов: целевые установки адресанта и адресата речи, индивидуальные особенности участников речевого акта, их



взаимодействие в процессе коммуникации, условия, в которых коммуникация осуществляется, речевой этикет и т. д.

Впервые косвенные высказывания были рассмотрены Г. П. Грайсом, который выделил два типа значений высказывания: то, о чем говорится, и то, что подразумевается. Первое значение совпадает с логическим содержанием высказывания. Вся остальная часть информации в высказывании (выводное значение) – это «импликатура» [1, с. 220]. Проблемы сущности косвенных речевых актов, способов их реализации адресантом и интерпретации адресатом находятся в центре внимания исследований таких ученых, как Дж. Р. Серль [2], Дж. Л. Остин [3], Н. Д. Арутюнова [4], Е. В. Падучева [5], В. Г. Гак [6], Н. И. Формановская [7] и др.

Так, Дж. Р. Серль считает, что косвенный речевой акт имеет место, когда предложение, содержащее показатели иллокутивной силы одного вида речевого акта, может произноситься для осуществления речевого акта другого вида. С точки зрения исследователя, «проблема косвенных речевых актов заключается в выяснении того, каким образом говорящий может с помощью некоторого высказывания выражать не только то, что оно непосредственно означает, но и нечто иное» [2, с. 195]. Дж. Р. Серль показывает, что адресант, прибегая к косвенному способу выражения своей иллокутивной цели, рассчитывает не только на языковые, но и на общие фоновые знания собеседника, а также на его способность к выводу умозаключений [2, с. 196]. Все это играет важную роль при сравнении особенностей коммуникативного поведения представителей разных культур.

Речевой акт отказа представляет собой отрицательную реакцию на искомые цели адресанта. Так как отказ по своей природе угрожает *лицу* собеседника, накладывает негативный отпечаток на отношения между коммуникантами и сам по себе является неприятным для слушателя, в большинстве случаев он выражается непрямым способом. 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» [8, с. 3]. Именно непрямая коммуникация позволяет людям избегать конфликтных ситуаций, соблюдать правила поведения, принятые в том или ином обществе, а также понимать друг друга с той степенью достаточности, которая требуется в каждом конкретном случае. Стоит отметить, что в разных культурах соотношение прямоты/непрямоты коммуникации варьируется. То, что в одних языках является прерогативой не прямой коммуникации, в других может выражаться специализированными грамматическими категориями [9, с. 11]. Непрямая коммуникация охватывает ряд речевых явлений, использование и интерпретация которых требует знания не столько правил языка, сколько культурных особенностей народа, а также специфики речевого поведения в том или ином социокультурном пространстве.

Цель данного исследования состоит в выявлении особенностей использования и интерпретации косвенных речевых актов с интенцией отказа, а также в определении причин обращения к не прямому выражению отказа в китайском лингвокогнитивном пространстве. Для достижения данной цели использовались метод контекстуального анализа и описательный метод.

Для исследования косвенного речевого акта отказа в китайском лингвокогнитивном пространстве были рассмотрены 187 фрагментов текстов художественных произведений (тексты отобраны из корпуса современного китайского языка (КСКЯ)), использовались данные «Большого китайско-русского словаря» (大БКСР), а также данные справочника «Устойчивые выражения китайского языка» (УВКЯ).

Теоретические основы исследования

Особенно остро для представителя китайской лингвокультуры стоит вопрос, связанный с понятием *лица* в китайском обществе, что требует от участников общения большей завуалированности, деликатности при выражении отказа. *Лицо* (面子) – это базовый архетип, определяющий поведение китайцев. Можно сказать, что понятие *лица* 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 [10, с. 107]. Следовательно, вся жизнь человека находится в неразрывной связи с его *лицом* и практически все поступки китайца объясняются его стремлением *сохранить лицо*, так как в случае его потери утрачиваются и нормальная жизнь, статус, поддержка со стороны других людей, все связи индивида, столь необходимые в китайском обществе. *Потерять лицо* (丢面子) – одно из самых страшных понятий в китайском обществе. *Лицо* зарабатывается годами, потерять же его можно за несколько секунд. Все это не может не найти выражения в языке, что особенно часто проявляется в тенденции к уходу китайцев от прямого отказа. Как отмечает Янь Чжифэн, «китайцы более склонны использовать косвенную форму выражения отказа. Это тесно связано с китайским менталитетом, характеризующимся особым



отношением к понятию *лица*¹ [11, с. 71]. В процессе общения с другими людьми представители китайской нации максимально внимательно относятся к *лицу* своего собеседника и, выбирая непрямую форму выражения отказа, спасают таким образом его репутацию, избегая возможной угрозы его *лицу* [11, с. 71]. Луань Иминь акцентирует внимание на том, что не прямое выражение речевого акта отказа, кроме понятия *лица*, также тесно связано с вежливостью, и отмечает, что на речевой акт отказа влияют понятия социальной власти и дистанции [12, с. 36].

В отечественной лингвистике монографические исследования проблемы косвенного речевого акта отказа в китайском лингвокогнитивном пространстве отсутствуют.

В работах китайских исследователей, которые затрагивают вопрос речевого акта отказа в китайской лингвокультуре, внимание сосредоточено на сравнительной характеристике речевого акта отказа в китайском и английском языках. Среди подобных работ можно назвать статьи Ма Юэланя [13] и Ляо Суцина [14].

Ма Юэлань выделяет три основные черты рассматриваемого речевого акта:

1) для адресанта просьбы отказ всегда неожиданный, это то, что противоречит его желаниям: человек, обращаясь к своему собеседнику с просьбой, надеется на благоприятное развитие событий, противоположный ответ он предпочел бы не получать;

2) речевой акт отказа по своей природе является невежливым: во многих культурах категоричное «нет» является неподобающим ответом, особенно между представителями разных социальных кругов, возрастов и т. д.;

3) отказ – это речевой акт, который угрожает *лицу* адресанта просьбы: если человек на просьбу прямо отказывается, это ставит *лицо* его собеседника под угрозу, является проявлением неуважения и отсутствием такта [15, с. 74].

В китайской лингвистической литературе выделяют несколько тактик непрямого отказа в китайском языке.

1. **Тактика избегания.** Адресат игнорирует запрос адресанта, воспринимая только поверхностный смысл его слов, как бы притворяясь, что не вполне понимает, чего именно от него хочет говорящий: 我真不明白 ‘Я правда не понимаю’ (КСКЯ; 顾再欣 «灵犀»).

2. **Тактика отвлечения внимания адресанта.** Адресат поднимает иную тему, которая может быть интересна адресанту просьбы, и вследствие этого все его внимание переключается с просьбы на другую тему: 换个话题, 好吗? ‘Сменим тему разговора, хорошо?’ (ДБКРС).

3. **Тактика отсрочки.** Адресат откладывает на будущее оглашение своего решения, надеясь, что его собеседник просто забудет о своей просьбе. А. А. Маслов называет данную тактику также способом «буфер», который используется, если адресат не готов в данный момент объявить о своем решении и предлагает отложить его на некоторое время под различными предложениями. Данная тактика является одной из самых распространенных: 让我考虑一下好吗? ‘Дай мне подумать об этом, хорошо?’ (КСКЯ; 龙应台 «白»).

4. **Тактика ссылки на объективные причины.** Адресат указывает ряд объективных причин, по которым не может дать согласие на просьбу собеседника: 对不起, 不外借 ‘Извините, на руки не выдается’ (КСКЯ; 王鸣录 «这二位...»).

5. **Тактика ссылки на субъективные причины.** Адресат просьбы косвенно выражает отказ, ссылаясь на личные дела, собственные желания и обязательства: 我还有事, 不能出去, 对不起! ‘У меня есть еще дела, я не могу выйти, извини!’ (КСКЯ; 郑振铎 «纪念几位今年逝去的友人»).

6. **Тактика критики.** Адресат, критикуя своего собеседника, косвенно выражает свой отказ. Также адресат может ссылаться на показательный пример соответствующей ситуации, намекая адресанту на то, что подобная просьба неуместна с его стороны: 我已经给你多次机会了, 只怪你自己. 你犯这么多过失, 不是你的能力问题, 而是你的工作态度问题 ‘Я уже много раз давал вам шанс. Виноваты только вы сами. Вы совершили много ошибок, и причина не в ваших способностях, а в отношении к работе’ (УВКЯ, с. 84).

7. **Тактика совета.** Коммуникант предоставляет своему собеседнику вместо конкретного ответа избыточную информацию, содержащую в себе некую рекомендацию, совет о том, как можно поступить в определенной ситуации. В такого рода совете присутствует намек на отказ, но это помогает говорящему проявить вежливость, выразить заботу о своем собеседнике и предоставить ему возможность извлечь из ситуации выгоду: 那个房间虽没人住, 但已被人预订了, 并交了订钱, 你们如果要用, 我和伙计们商量一下, 可以借用一两个钟头, 时间长了, 恐怕不好办 ‘Несмотря на то что в том номере никто не проживает, он забронирован, к тому же деньги за бронь были выплачены. Если вам очень нужно, мы

¹Здесь и далее перевод наш. – П. Б.



с сотрудниками посоветуемся, это может занять один-два часа. Времени много, но боюсь, что это будет сложно сделать' (КСКЯ; 程舒伟 刘福祥 «民国暗杀纪实»).

8. **Тактика компенсации.** Говорящий выражает свое намерение компенсировать собеседнику потери в случае своего несогласия с ним. Данная тактика по своей сути близка к предыдущей: 同志,对不起,你的问题我现在一个都答不上,但我一定能告诉你 'Товарищ, извините, я не могу сейчас ответить ни на один из ваших вопросов, но я обязательно сообщу вам' (КСКЯ; 庄新儒 «早上»).

9. **Тактика юмора.** Обычно данная тактика используется между друзьями либо между начальством и подчиненными. Юмор помогает разрядить напряженную атмосферу и является отличным способом ухода от неловкой ситуации: 饶了我吧,就我们这点金融知识,还玩股票呢,要不了几天,本就没了 'Прости, но с нашими финансовыми знаниями только на бирже и играть. Нескольких дней не пройдет, как все проиграем' (УВКЯ, с. 35).

10. **Тактика принижения собственных способностей.** Данная тактика используется в случае, если человеку кажется, что он не справится с возлагаемыми на него в случае согласия обязанностями: 你让我帮忙那时帮倒忙 'Ты не к тому обратился. Если помогу, то еще хуже будет. Окажу медвежью услугу' (УВКЯ, с. 121).

11. **Тактика ложного согласия.** Формально данная тактика представляет собой своего рода согласие, которое на самом деле является непрямым отказом: 等你们再长大些,知识再丰富些,我们再来找你们,好吗? Дядя с тетей с улыбками обменялись взглядами и сказали: «Можно, но ваши текущие знания и физическая подготовка еще недостаточны. Когда вы вырастаете и когда у вас будет больше знаний, мы снова приедем к вам, хорошо?» (КСКЯ; 骆美燕 «飞碟一游»).

12. **Тактика намека.** Данная тактика главным образом используется в целях предотвращения прямого конфликта со своим собеседником: 我累极了 'Я очень устал' (КСКЯ; 曹桂林 «北京人在纽约»).

13. **Тактика неясности выражения.** Данная тактика представляет собой туманные с точки зрения передачи смысла высказывания, трудные для понимания, что, с одной стороны, запутывает адресанта просьбы, с другой – дает ему понять, что это вежливая форма отказа: 我的车号是一二〇二号,明天恐怕买不到票了,你大后天去吧, – 早上六点半钟开车,要早一点到车站来 'Номер моей машины 1202, боюсь, что завтра не смогу купить билеты. Через два дня сходи, утром в 6:30 поезжай на машине, чтобы прибыть на станцию пораньше' (КСКЯ; 吕韶羽 «一路平安»).

Результаты и их обсуждение

Наиболее распространенной формой выражения косвенного отказа в китайском языке является утвердительное предложение, содержащее в себе указание на причины, по которым человек не может пойти навстречу своему собеседнику. Такие фразы, как, например, *Я не согласен; Данное предложение мы считаем нецелесообразным; Вы говорите вещи, которые невозможно осуществить; Наши взгляды расходятся*, будут восприняты как невежество, агрессия и желание, чтобы адресат *потерял лицо*. Поэтому любой отказ должен оформляться так, чтобы произвести впечатление, будто это не говорящий не согласен с предложением собеседника, а обстоятельства, не зависящие от него, сложились таким образом, что у него нет никакой возможности дать согласие [16, с. 103]. Адресат, косвенно отклоняя просьбу либо предложение адресанта, чаще всего ссылается на ряд причин:

- 1) собственную занятость: 现在我很忙 'Сейчас я очень занят' (КСКЯ; 王亚法 «小城风波»);
- 2) отсутствие свободного времени: 我没时间陪你 'У меня нет времени сопровождать тебя' (大BKPC);
- 3) усталость: 我太累了,真对不起 'Я слишком устал, мне очень жаль' (КСКЯ; 韩静霆 «大出殡»);
- 4) невозможность осуществления просьбы адресанта, что чаще всего выражается при помощи модальных глаголов 能 'мочь, быть в состоянии', 行 'можно, годится', 可以 'можно, возможно' с отрицательной частицей 不 'не': 很抱歉不能亲自来接您! 'К большому сожалению, я не смогу лично встретить вас!' (КСКЯ; 蒋恩钿 «塞外»);
- 5) неразглашение секретной информации: 对不起,这可是秘密 'Извините, это секрет' (КСКЯ; 高伟宾 孙洪威 «潜伏者的阴谋»);
- 6) оценку собственных качеств и способностей: 不敢当,不敢当! 'Не достоин такой чести!' (КСКЯ; 司呈之 «灵官殿传奇»). Для китайского общества характерно отрицание своих достоинств, заслуг, успехов, достижений в ответ на похвалу и высокие надежды, возлагаемые на них другими людьми. На подобные вещи китайцы реагируют очень скромно, всеми способами пытаясь отрицать свои заслуги, показывая смущение. Для представителей китайского общества это проявление канонического поведения. Так как просьба нередко содержит в себе и похвалу адресата в целях получения его расположения, отрицание своих заслуг может служить непрямой формой отказа.



Также непрямым отказ в китайской лингвокультуре часто выражается при помощи вопросительных предложений. Говорящий может добавлять в конец своего предложения вопросительные частицы либо такие фразы, как 好吗 ‘хорошо?’, 可以吗 ‘можно?’, 怎么样 ‘как?’, 行吗 ‘годится?’ и др. Так коммуникант, стремясь смягчить свой отказ, вносит некоторое предложение для своего собеседника и, реализуя это в форме вопроса, предоставляет ему возможность выбора. Это смягчает негативный фон отказа и снижает угрозу *лицу* адресата: 我平时很忙, 我可以在周日与你见面吗? ‘В будни я очень занят. Могу ли я увидеться с тобой в воскресенье?’ (ДБКРС).

Помимо этого, непрямым отказ в китайском лингвокогнитивном пространстве может быть выражен при помощи сложных предложений, чаще всего с придаточной причины, а также условия: 警察低声下气地向他们求恕道: «很抱歉, 我们也没有办法, 因为你们没有把这事情交给我们, 所以住户要搬家时我们也不能为你们效劳讨债» ‘Полиция робко добивалась от них великодушия: «Очень сожалеем, но мы тоже не можем ничего поделать, так как вы не передали это дело нам. Поэтому, когда квартиранты будут переезжать, мы не сможем помочь вам взыскать с них долги»’ (КСКЯ; 王西彦 «иной мир»).

Также в качестве косвенного отказа могут быть использованы сложносочиненные предложения с противительными союзами: 我没有忘记, 我为您打听了许久, 可是没办法把结果告诉你 ‘Я не забыл, я все очень долго выяснял для тебя, но не имею возможности сообщить тебе результаты этих поисков’ (КСКЯ; 邓友梅 «Белый остров»); 不去, 是有点说不过去, 可是我不喜欢那种气氛 ‘Да, не идти – это неприемлемо, но мне не нравится такая атмосфера’ (УВКЯ, с. 85).

Еще одним непрямым способом выражения отказа может служить полное либо частичное повторение просьбы адресанта. Данный прием позволяет выиграть время, если просьба адресанта застала слушателя врасплох либо адресат не готов к принятию решения. Непрямым отказ в форме повторения слов собеседника является сигналом того, что, хотя адресат не намерен давать свое согласие на просьбу адресанта, он не может игнорировать ее. Подобное повторение звучит довольно категорично, но способствует сохранению *лица* собеседника: 老板小李, 你应该向W公司道歉 – 小李: 什么? 我去道歉? 那不是我的错 ‘Начальник: «Сяо Ли, тебе следует извиниться перед представителями компании W» – Сяо Ли: «Что? Мне нужно извиняться? Это не моя ошибка»’ (УВКЯ, с. 31).

Стремление говорящего компенсировать свой отказ, хотя и непрямым, в китайском языке часто реализуется при помощи использования побудительной частицы 吧: 鲫鱼小妹妹, 对不起, 今天我有急事, 改天再玩吧! ‘Сестра Цзи Юй, извини, сегодня у меня есть срочное дело, поиграем в другой день!’ (КСКЯ; 陈日朋 «Путешествия в Китай»).

В китайском языке существует ряд устойчивых выражений, которые позволяют в завуалированной форме выражать отказ, сохраняя при этом *лицо* коммуниканта. Например, если в ответ на предложение звучит фраза 我考虑一下 ‘Мне надо подумать’ или 我想想 ‘Я думаю, размышляю’, то это также не прямой отказ. К подобного рода устойчивым выражениям также относятся фразы 没门儿 (досл. ‘нет дверей’) ‘нет выхода’, 没戏 (досл. ‘не сыграет’) ‘увы, не на что надеяться’.

Помимо этого, для непрямого выражения отказа широко используется фраза 没办法 ‘ничего не поделать, нет выхода’, которая указывает на отсутствие возможности что-либо сделать в конкретной ситуации: 实在没办法... ‘Действительно, нет способа осуществить это...’ (КСКЯ; 刘建共 «Истинная жемчужина»).

Непрямой отказ в китайском языке может быть выражен и при помощи идиом, что также способствует сглаживанию напряженной атмосферы отказа, снижению уровня конфликтности: 没有这样的傻瓜! ‘Нашел дурака!’ (ДБКРС).

В китайском языке существует фразеологизм 痴心妄想 ‘несбыточные мечты’, который часто используется для непрямого отказа, на русский язык его можно перевести как ‘держи карман шире’: 我才不会给你哩. 别妄想啦 ‘Так я и отдала. Держи карман шире!’ (ДБКРС); 痴心妄想! 休想! ‘Держи карман шире! И не мечтай!’ (ДБКРС).

В последнем примере в качестве непрямого отказа также используется выражение 休想 ‘и не надейся, и не мечтай, даже не думай’, что еще более усиливает категоричность отказа, несмотря на косвенную форму его выражения.

Примерами использования идиоматических выражений в качестве непрямого отказа являются следующие предложения: 你疯了? ‘Ты с ума сошел?’ (КСКЯ; 刘树德 «Листья»); 石头, 你疯了吗, 梅姐姐还在里面呢 ‘Ши Тоу, ты с ума сошел? Сестра Мэй все еще в доме’ (ДБКРС).

Также в качестве отказа может быть использована идиома 泥菩萨过河, 自身难保 (досл. ‘Глиняный бодхисаттва переходит вброд реку – даже собственное тело трудно сохранить в целостности’) ‘не быть в состоянии и себе помочь, не говоря уже о помощи другим’. Использование этого выражения в качестве отказа косвенно указывает на невозможность оказания помощи другому человеку, так как адресат просьбы сам находится в затруднительном положении и должен сначала решить собственные проблемы. Все это подчеркивает вынужденность отказа, а не личное желание говорящего, что позволяет выразить уважение к собеседнику и выглядеть более вежливым.



Говоря о косвенном отказе в китайском языке, стоит также выделить ряд языковых средств, позволяющих смягчить его, сделать более вежливым и тактичным, а также сохранить *лицо* собеседника. В первую очередь к таким языковым средствам относятся *междометия*, которые широко используются представителями китайской нации в ситуациях непрямого отказа. Они смягчают его и словно готовят адресанта просьбы к нежелательному ответу. Среди междометий, обычно используемых в ситуации отказа в китайском языке, можно назвать 啊 ‘А!’, 唉 ‘Ай!’, 呀 ‘Ой!’, 哦 ‘Ах!’, 嗯 ‘Хм!’ и др.: 唉,没办法! ‘Эх, ничего не поделаешь!’ (КСКЯ; «一帮神经病»).

Также смягчить негативный тон отказа позволяет использование *наречий*, определяющих меру или степень проявления действия либо признака: 真 ‘действительно’, 很 ‘очень’, 非常 ‘чрезвычайно’, 十分 ‘крайне’, 确实 ‘действительно’, 实在 ‘на самом деле’ и др. Такие наречия позволяют подчеркнуть подлинность объективных причин отказа: ...呢, 实在说不上 ‘... Действительно, не могу сказать’ (КСКЯ; 于伶 «满城风雨»); 这几天, 我真忙呀! ‘Эти дни я действительно очень занят!’ (КСКЯ; 小蓝 «果园里的新闻»).

Еще одним средством, смягчающим не прямой отказ, являются *наречия* и *вводные слова*, выражающие *неуверенность*, *неопределенность*, *возможность*. Их использование позволяет говорящему сделать свой отказ менее категоричным и выразить уважение к собеседнику. К числу подобных языковых средств в китайском языке относятся слова 可能 ‘возможно’, 不一定 ‘необязательно’, 恐怕 ‘боюсь, что’, 听说 ‘говорят’, 好像 ‘кажется’ и др.: 看情况吧, 因为星期五我丈人可能从武汉来, 我恐怕走不开 ‘Я не уверен. В пятницу мой тесть, возможно, вернется из Ухани. Боюсь, что никак не получится’ (УВКЯ, с. 53).

Для сглаживания негативной атмосферы отказа нередко используются слова и словосочетания, выражающие *извинения* и *сожаления*: 对不起 ‘извините’, 很抱歉 ‘очень сожалею’, 不好意思 ‘прошу прощения’ и т. д. В первую очередь их употребление связано со стремлением говорящего найти понимание со стороны адресанта просьбы, а также сделать свой отказ наиболее тактичным, мягким: 对不起, 同志们, 我还有点事, 改日再谈 ‘Извините, товарищи, но у меня еще есть дела, обсудим это как-нибудь в другой день’ (КСКЯ; 应其 «驯火者之死»); 没等他说完, 我们就回绝了: «对不起, 这样的差事我们可不干!» ‘Мы не дождалась, пока он закончит, и сразу отказали: «Извините, мы не занимаемся такой работой»’ (КСКЯ; 杨明礼 «护宝记»).

Слова, выражающие *благодарность* (谢谢 ‘спасибо’, 非常感谢您 ‘очень благодарен вам’, 多谢 ‘большое спасибо’, 谢谢你的好意 ‘спасибо за вашу доброту’ и др.), также способствуют сглаживанию негативного характера отказа: 谢谢你的信任, 我得回家商量商量! ‘Спасибо за доверие, мне нужно вернуться домой, чтобы обсудить это!’ (КСКЯ; 万关源 «爸爸真笨»); 谢谢, 早饭吃得太饱了, 现在还不饿 ‘Спасибо, я наелся завтраком досыта, сейчас еще не голоден’ (КСКЯ; 茅以升 «明天的火车和铁路»).

Обращение при не прямом выражении отказа также является способом проявления вежливости в китайской культуре. Обращения сокращают расстояние между коммуникантами, а также снижают конфликтность ситуации отказа: 真的, 先生, 我说不上... 我实在一点儿什么事情也没有见过 ‘В самом деле, господин, не могу сказать... Я действительно ничего не видел’ (КСКЯ; 于伶 «满城风雨»); 妈妈, 我真的不知道呀! ‘Мама, я правда не знаю!’ (КСКЯ; 程东 «误会»).

Заключение

Речевой акт отказа, представляющий собой нежелательное и, как правило, неожиданное развитие событий для собеседника, по своей природе является невежливым и угрожающим *лицу* коммуниканта. Ввиду этого в большинстве случаев он выражается не прямым способом. В китайской лингвистической литературе выделяют 13 тактик непрямого отказа, существующих в китайском лингвокогнитивном пространстве:

- избегание;
- отвлечение внимания адресанта;
- отсрочка;
- ссылка на объективные причины;
- ссылка на субъективные причины;
- критика;
- внесение предложений, советов;
- компенсация;
- юмор;
- принижение собственных способностей;
- ложное согласие;
- намек;
- неясность выражения.



Косвенный отказ в китайском языке может быть выражен в форме утвердительного предложения, содержащего в себе указание на причины, по которым человек не может пойти навстречу своему собеседнику. К подобным причинам могут относиться собственная занятость, отсутствие свободного времени, усталость, невозможность осуществления просьбы адресанта, неразглашение секретной информации, оценка собственных качеств и способностей. Также не прямой отказ в китайской лингвокультуре нередко выражается при помощи вопросительных предложений, которые предоставляют возможность выбора собеседнику. Сложные предложения (чаще всего сложноподчиненные предложения с придаточной причины и условия, а также сложносочиненные предложения с противительными союзами) тоже являются одной из косвенных форм выражения отказа в китайском языке. Полное либо частичное повторение просьбы адресанта выступает еще одним непрямым способом выражения отказа, позволяющим коммуникантам выиграть время для принятия решения. Несмотря на категоричность, такой отказ способствует *сохранению лица* адресанта просьбы. Помимо этого, не прямой отказ в китайской лингвокультуре может быть выражен в завуалированной форме при помощи идиом, а также ряда устойчивых выражений.

Выделяется ряд языковых средств, позволяющих смягчить не прямой отказ, сделать его более вежливым и тактичным. К данным языковым средствам относятся:

- междометия (啊, 唉, 呀, 哦, 嗯 и др.);
- наречия, определяющие меру или степень проявления действия или признака (真, 很, 非常, 十分, 确实, 实在 и др.);
- слова и словосочетания, выражающие извинения и сожаления (对不起, 很抱歉, 不好意思 и др.);
- наречия и вводные слова, выражающие неуверенность, неопределенность, возможность (可能, 一定, 恐怕, 听说, 好像 и др.);
- слова, выражающие благодарность (谢谢, 非常感谢您, 多谢, 谢谢你的好意 и др.);
- обращения.

Непрямое выражение отказа выполняет целый ряд функций в китайском лингвокогнитивном пространстве и считается более вежливым, чем прямой отказ. Оно помогает проявить уважение к собеседнику. Завуалированная форма выражения отказа позволяет китайцам *сохранить лицо*. Использование средств не прямой коммуникации смягчает негативный фон отказа и способствует предотвращению конфликтных ситуаций. Непрямое выражение отказа повышает эффективность влияния на другого человека, дает собеседнику большие шансы на благоприятное развитие событий в его интересах. Использование средств не прямой коммуникации помогает в регулировании социальных отношений, позволяет разрядить напряженную атмосферу между людьми и выступает отличным способом ухода от неловкой ситуации. Выбор косвенной формы отказа выражает заботу о собеседнике и иногда даже может предоставить ему возможность извлечь выгоду из полученного отрицательного ответа.

Сокращения

КСКЯ – 现代汉语语料库 = Корпус современного китайского языка [Электронный ресурс]. 2011. URL: <http://corpus.zhonghuayuwen.org/index.aspx> (дата обращения: 20.11.2020) ; **УВКЯ** – 许 珣. Устойчивые выражения китайского языка. М. : Шанс, 2019. 191 с. ; **БКРС** – 大 中 小 辞 典 (Большой китайско-русский словарь) [Электронный ресурс]. 2009. URL: <https://bkrs.info/> (дата обращения: 10.12.2020).

Библиографические ссылки

1. Грайс ГП. Логика и речевое общение. *Новое в зарубежной лингвистике*. 1985;16:217–237.
2. Серль ДжР. Косвенные речевые акты. *Новое в зарубежной лингвистике*. 1986;17:195–222.
3. Остин ДжЛ. Слово как действие. *Новое в зарубежной лингвистике*. 1986;17:98–132.
4. Арутюнова НД. Истоки, проблемы и категории прагматики. *Новое в зарубежной лингвистике*. 1985;16:3–42.
5. Падучева ЕВ. *Высказывание и его соотносительность с действительностью*. Москва: Наука; 1985. 272 с.
6. Гак ВГ. Прагматика, узус и грамматика речи. *Иностранные языки в школе*. 1982;5:11–17.
7. Формановская НИ. *Речевой этикет и культура общения*. Москва: Высшая школа; 1989. 159 с.
8. Дементьев ВВ. *Непрямая коммуникация и ее жанры*. Саратов: Издательство Саратовского университета; 2000. 248 с.
9. Карасик ВИ. Культурные доминанты в языке. В: Карасик ВИ, редактор. *Языковая личность. Культурные концепты*. Волгоград: Перемена; 1996. с. 3–16.
10. Тань Аошуан. *Китайская картина мира. Язык, культура, ментальность*. Москва: Языки славянской культуры; 2004. 240 с.
11. 言志峰. 汉语拒绝语中的礼貌表达方法. *汉语语言文学杂志*. 2007;3:71–73 = Янь Чжифэн. Вежливые способы выразить отказ в китайском языке. *Журнал китайского языка и литературы*. 2007;3:71–73.



12. 栾义敏. 拒绝言语行为的礼貌问题研究. 安徽工业大学学报. 2011;3:36–38 = Луань Иминь. Исследование вопроса вежливости речевого акта отказа. *Журнал Технологического университета Аньхой*. 2011;3:36–38.
13. 马月兰. 中美拒绝语策略共性比较研究. 西安外国语学院学报. 2000;2:46–48 = Ма Юэлань. Сравнительное исследование общих черт китайских и американских стратегий отказа. *Журнал Сианьского университета международных исследований*. 2000;2:46–48.
14. 廖素清. «拒绝» 言语策略的英汉对比研究. 语文学刊杂志. 2007;4:24–26 = Ляо Суцин. Сопоставительное исследование речевых стратегий отказа в английском и китайском языках. *Язык и литература*. 2007;4:24–26.
15. 马月兰. 从语篇表层谈中美拒绝策略. 齐齐哈尔大学学报. 1999;4:74–77 = Ма Юэлань. О китайских и американских стратегиях отказа на уровне текста. *Журнал Цицикарского университета*. 1999;4:74–77.
16. Марченко ВВ. *Как стать сюнди*. Санкт-Петербург: Амфора; 2013. 219 с.

References

1. Grice GP. Logic and speech communication. *Novoe v zarubezhnoi lingvistike*. 1985;16:217–237. Russian.
2. Searle JR. Indirect speech acts. *Novoe v zarubezhnoi lingvistike*. 1986;17:195–222. Russian.
3. Austin JL. How to do things with words. *Novoe v zarubezhnoi lingvistike*. 1986;17:98–132. Russian.
4. Arutyunova ND. Origins, problems and categories of pragmatics. *Novoe v zarubezhnoi lingvistike*. 1985;16:3–42. Russian.
5. Paducheva EV. *Vyskazyvanie i ego sootnesennost' s deistvitel'nost'yu* [Statement and its correlation with reality]. Moscow: Nauka; 1985. 272 p. Russian.
6. Gak VG. [Pragmatics, the usage and the grammar of speech]. *Inostrannye yazyki v shkole*. 1982;5:11–17. Russian.
7. Formanovskaya NI. *Rechevoy etiket i kul'tura obshcheniya* [Speech etiquette and culture of communication]. Moscow: Vysshaya shkola; 1989. 159 p. Russian.
8. Dementiev VV. *Nepryamaya kommunikatsiya i ee zhanry* [Indirect communication and its genres]. Saratov: Publishing House of Saratov University; 2000. 248 p. Russian.
9. Karasik VI. [Cultural dominants in language]. In: Karasik VI, editor. *Yazykovaya lichnost'. Kul'turnye kontsepty* [Linguistic personality. Cultural concepts]. Volgograd: Peremena; 1996. p. 3–16. Russian.
10. Tan Aoshuang. *Kitaiskaya kartina mira. Yazyk, kul'tura, mental'nost'* [The Chinese view of the world. Language, culture, mentality]. Moscow: Yazyki slavyanskoi kul'tury; 2004. 240 p. Russian.
11. Yan Zhifeng. [Polite ways to express refusal in Chinese]. *Journal of the Chinese Language and Literature*. 2007;3:71–73. Chinese.
12. Luan Yimin. [Speech act of refusal in light of politeness]. *Journal of Anhui University of Technology*. 2011;3:36–38. Chinese.
13. Ma Yuelan. [A comparative study on the commonness of Chinese and American refusal strategies]. *Journal of Xi'an International Studies University*. 2000;2:46–48. Chinese.
14. Liao Suqing. [An English-Chinese contrastive study on the speech strategies of «refusal»]. *Language and Literature Magazine*. 2007;4:24–26. Chinese.
15. Ma Yuelan. [On Chinese and American refusal strategies from the surface of the text]. *Journal of Qiqihar University*. 1999;4:74–77. Chinese.
16. Marchenko VB. *Kak stat' syundi* [How to become a xiongdi]. Saint Petersburg: Amfora; 2013. 219 p. Russian.

Статья поступила в редколлегию 20.04.2021.
Received by editorial board 20.04.2021.