

Косвенное согласие как выражение отказа в китайском языке

Ми Жонань

Аспирант

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Факультет
иностранных языков и регионоведения, Кафедра сопоставительного изучения языков,
Москва, Россия

E-mail: miruonan@gmail.com

В китайской культуре прямой отказ часто считается невежливым и может навредить отношениям между говорящим и слушающим. Чтобы избежать этого, люди часто используют непрямой язык и невербальные сигналы для передачи негативных сообщений, таких как отказ или несогласие. Эту форму общения часто называют «общение, сохраняющее лицо».

Использование непрямого согласия в китайской культуре глубоко укоренено в культурных нормах и ценностях, включая акцент на поддержании гармоничных отношений и избегании конфликтов. Исследования показывают, что эта коммуникативная стратегия особенно распространена в коллективистских культурах, где высоко ценятся социальная гармония и групповая сплоченность.

В лингвистической литературе России научные исследования аспектов косвенного согласия как выражения отказа в китайском языке отсутствуют.

В китайской лингвистике исследователи изучают факторы речевого косвенного отказа в китайском языке, сравнивая свойства косвенного отказа в китайском и английском языках. Особенно важно упомянуть Ма Юэланя [Юэлань 1999: 74] и Ляо Суцина [Суцин 2007: 24].

Ма Юэлань отмечает, что в таком выражении отказа присутствуют следующие характеристики:

- 1) Адресант просьбы принимает отказ неожиданно, отказ всегда не сосредоточен на его желании;
- 2) Отказ является, в сущности, невежливым жестом: в некоторых культурах слово «нет» являет неприемлемым ответом вообще, особенно между людьми разных статусов;
- 3) Отказ является таким выражением, который может быть угрозой для лица и представляет собой воплощение неуважения.

В лингвистике Китая выделяется несколько тактик непрямого отказа. Одной из таких тактик является косвенное согласие. Формально данная тактика представляет собой своего рода согласие, которое на самом деле является непрямым отказом: [U+53D4] [U+53D4] [U+5A76] с тетей с улыбками обменялись взглядами и сказали: «Можно, но ваши текущие знания и физическая подготовка еще недостаточны».

Выявлены две основные формы косвенного согласия как выражения отказа: предложение причин или оправданий и предложение альтернативных решений. Эти формы косвенного согласия позволяют людям отклонять запросы, не отклоняя напрямую лицо, делающее запрос, тем самым поддерживая позитивные отношения и избегая конфронтации.

Одним из распространенных способов выражения косвенного согласия как выражения отказа на китайском языке является объяснение причины или оправдания того, почему человек не может выполнить запрос. Например, если кого-то просят посетить мероприятие, он может сказать: «Я занят в это время», чтобы косвенно отклонить приглашение. Такой подход позволяет говорящему отклонить предложение, сохраняя при этом позитивные отношения со слушателем.

Другой способ выражения косвенного согласия на китайском языке — предложить альтернативное решение, которое по-прежнему позволяет достичь той же цели. Например, если кого-то просят одолжить деньги, но он не хочет этого делать, он может предложить вместо этого другого человека, который мог бы помочь просителю. Такой подход позволяет говорящему отклонить запрос, но при этом быть полезным слушателю.

Можно привести примеры косвенного согласия как выражения отказа на китайском языке: «Давайте обсудим это снова в будущем». - Эта фраза может использоваться в ответ на предложение. «Возможно, в следующий раз». - Эта фраза часто используется для отклонения запроса, и является вежливым способом показать, что говорящий не заинтересован в текущем запросе, но может быть открыт для аналогичного запроса в будущем.

Эти примеры показывают, как носители китайского языка могут использовать непрямой язык и невербальные сигналы, чтобы сообщить о своем отказе вежливым и социально приемлемым способом, в то же время, делая свои намерения ясными для слушателя. Используя эти коммуникативные стратегии, носители китайского языка могут поддерживать дружественные отношения, что является важной культурной нормой в китайском обществе.

Также можно выявить потенциальные недостатки использования непрямого согласия как выражения отказа - это недопонимание, путаница и двусмысленность. Хотя косвенное согласие может быть эффективным средством предотвращения конфликта и сохранения отношений, оно также может привести к неопределенности и недопониманию, если другая сторона не понимает предполагаемого смысла.

Другая потенциальная проблема заключается в том, что использование непрямого языка и невербальных сигналов может иногда приводить к неэффективности общения. В некоторых случаях может потребоваться несколько этапов общения, чтобы понять предполагаемое значение косвенного ответа, а это может замедлить процесс принятия решения.

В целом использование непрямого согласия как выражения отказа представляет собой сложную и культурно специфичную коммуникативную стратегию, которая играет важную роль в поддержании позитивных отношений и социальной гармонии в китайской культуре.

Хотя эта коммуникативная стратегия может быть не сразу интуитивно понятна людям других культур, важно, чтобы каждый, кто хочет взаимодействовать с носителями китайского языка, понимал и уважал эти культурные нормы. Непонимание и путаница могут возникнуть, если человек не знаком с тонкостями китайского общения, и это может привести к проблемам, как в личных, так и в профессиональных отношениях.

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 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.

Литература

1. Ляо Суцин. Сопоставительное исследование речевых стратегий отказа в английском и китайском языках. Язык и литература. 2007;4:24-26.
2. Ма Юэлань. О китайских и американских стратегиях отказа на уровне текста. Журнал Цицикарского университета. 1999;4:74-77.