

DOI: 10.26907/2074-0239-2019-57-3-104-108
УДК 811.161.1'374

РЕКВЕСТИВЫ В РУССКОМ И КИТАЙСКОМ ЯЗЫКАХ И КУЛЬТУРАХ

© Чан Ваньцзюнь

REQUESTIVES IN THE RUSSIAN AND CHINESE LANGUAGES AND CULTURES

Chan Wanjun

The article studies speech-behavioral tactics of motives – requestives in the Russian and Chinese languages and cultures. The goal of the work is to reveal the linguocultural features of the speech-behavioral tactics. The following conclusions were made: 1. Behavioral stereotypes in Russia and China lead to impulsivity, as evidenced by the prevalence of direct speech-behavioral tactics. 2. The difference in the functioning of speech-behavioral tactics of incentive requestives in the Russian and Chinese languages and cultures is explained by grammatical and communicative factors. 3. In the Russian language, the morphological form of the imperative mood of the verb in the second person singular and plural prevails in direct tactics of incentives. The expression of impulses in China is primarily based on context. 4. Communicative factors determine the possibility of mismatched intentions among incentive questions in Russia and China. The main goal of Russian indirect incentives is to mitigate their impact on the addressee. The Confucian principles of China's culture prescribe the addresser to seek the addressee's consent to perform an action.

Keywords: speech-behavioral tactics, implementation, language, culture, motives - requestives.

В статье рассматриваются рече-поведенческие тактики побуждений-реквестивов в русском и китайском языках и культурах. Продолжается разработка актуальной в лингвокультурологии проблемы вежливости дистанцирования как регулятора коммуникативного поведения. Цель работы – выявить лингвокультурные особенности рече-поведенческих тактик реквестивов в России и Китае. В результате исследования делаются следующие выводы: 1. поведенческие стереотипы в России и Китае приводят к импозитивности, свидетельством чего является преобладание прямых рече-поведенческих тактик; 2. различие функционирования рече-поведенческих тактик побуждений-реквестивов в русском и китайском языках и культурах объясняется грамматическими и коммуникативными факторами; 3. в русском языке в прямых тактиках побуждений преобладает морфологическая форма повелительного наклонения глагола 2-го лица ед. и мн. числа. Побуждения в Китае выражаются преимущественно с опорой на контекст. Косвенные рече-поведенческие тактики побуждений в России и Китае выражаются с помощью вопросов, модальных слов и отрицательных частиц, в русском языке для косвенного побуждения используется также форма сослагательного наклонения; 4. коммуникативные факторы обуславливают возможность несовпадающих интенций у побуждений-вопросов в России и Китае. Основная цель русских косвенных побуждений – смягчить воздействие на адресата. Конфуцианские принципы культуры Китая предписывают адресанту добиваться согласия адресата выполнить действие.

Ключевые слова: рече-поведенческая тактика, реализация, язык, культура, побуждения-реквестивы.

Современная лингвистика большое внимание уделяет традициям и нормам речевого поведения людей разных национальностей [Davies], [Blum-Kulka, House], [Фаттахова] и в связи с этим вежливости дистанцирования, направленной на создание коммуникативных барьеров между партнерами коммуникации, недопущения сближения между ними, для того чтобы показать уважение друг к другу. Вежливость дистанцирования реализуется в побуждениях, поскольку они пред-

ставляют собой «угрозу» для собеседника в силу вмешательства в его личную автономию. По наличию / отсутствию опции (выбора совершить действие или нет) побуждения предлагается делить на реквестивы (в которых за адресатом остается право совершить или не совершить действие) и директивы (в которых адресат обязан совершить действие) [Ларина, с. 267]. К реквестивам относятся просьба, приглашение, совет и др. В связи с расширением межкультурных контак-

тов между Россией и Китаем встает необходимость изучения употребления побуждений-реквестивов в этих странах.

Цель настоящей статьи – выявить лингвокультурные особенности рече-поведенческих тактик побуждений-реквестивов (просьбы, приглашения, совета) в русском и китайском языках и культурах.

Согласно Е. М. Верещагину и В. Г. Костомарову, рече-поведенческая тактика – это однородная по иллюкции и реализации линия поведения говорящего, направленная на достижение стратегического перлокутивного эффекта [Верещагин, Костомаров, с. 525]. На глубинном уровне рече-поведенческая тактика невербальна, на поверхностном – употребляется в виде вербальных реализаций.

В русском и китайском языках реквестивы имеют общие экстралингвистические факторы. Доминирующими из них являются позиции адресанта и адресата. Просьба предполагает совершение действия в интересах говорящего. А. Вежицкая, рассматривая просьбу как речевой акт, выделяет в просьбе три части: набор пресуппозиций, ассертивную часть (адресант (X) говорит, что P), цель или мотивировку речевого акта (адресант хочет, чтобы...; адресант говорит, потому что...): «хочу, чтобы ты сделал для меня нечто хорошее (X); говорю это, потому что хочу, чтобы ты это сделал; не знаю, сделаешь ли ты это, потому что знаю, что ты не обязан делать то, что я хочу, чтобы ты делал» [Вежицкая, с. 104].

Приглашение предполагает тот или иной поступок в интересах адресата или в интересах обоих участников коммуникативного акта.

При совете действие осуществляется в интересах адресата [Беляева-Станден]; [Ларина, с. 251]. М. Я Гловинская, отмечая, что советы дают представление о возможном будущем действии адресата, подчеркивает, что совет включает три компонента: «X допускает, что Y хочет знать, что, по мнению X-а, было бы правильно делать Y-у; X говорит Y-у, что он считает, что для Y-а правильно было бы, если бы он сделал P; X говорит это потому, что хочет добра Y-у» [Гловинская, с. 184].

И для России, и для Китая значимы такие параметры, как коллективизм и дистанция власти. Обе эти страны принадлежат к коллективистским культурам с доминирующими интересами группы и к культурам с высоким индексом дистанции власти, при которой отношения строятся на подчинении с ориентацией на интимные и неформальные отношения. Поэтому поведенческие стереотипы в России и Китае приводят к минимальной вербальной дистанции – импозитивно-

сти, свидетельством чего является преобладание в той и другой стране прямых рече-поведенческих тактик побуждений-реквестивов.

Грамматические показатели выражения реквестивов определяются строем русского и китайского языков. К способам выражения русской прямой рече-поведенческой тактики просьбы относятся: 1) морфологическая форма повелительного наклонения глагола 2-го лица единственного и множественного числа (в побуждениях эксклюзивного действия): *Сходи (те) в магазин*. Просьбу маркирует «волшебное слово» *пожалуйста*: *Сходи (те) в магазин, пожалуйста*; 2) перформатив, часто сочетающийся с инфинитивом: *Прошу Вас сесть*; 3) использование субъективно-модальных частиц *дай, дай-ка, давай (те)* в сочетании с глаголом в форме 1-го лица. Эти частицы выражают волевою направленность, волеизъявление: просьбу дать возможность сделать что-нибудь, решимость [Русская грамматика, с. 728]: *Дай я тебя поцелую*.

В выражении косвенной рече-поведенческой тактики просьбы употребляются: вопросительные высказывания (*Ты можешь дать мне эту книгу?*), сослагательное наклонение глагола (*Помог бы мне*), отрицательная форма глагола (*Не мог бы ты помочь мне?*).

Прямые рече-поведенческие тактики приглашения создают: 1) формы 2-го лица единственного и множественного числа повелительного наклонения, относящиеся к одному или нескольким лицам. Это побуждения эксклюзивного действия: *Проходите*; 2) формы множественного числа 1 лица (формы совместного – инклюзивного – действия), которые обозначают побуждение, относящееся к двум или более лицам, то есть к собеседнику и к самому говорящему: *Пойдемте в сад*; 3) перформатив: *Приглашаю Вас на ужин*; 4) сочетания с частицей *давай (те)*: *давайте веселиться, давай (те) поедем (те)* [Там же, с. 624–625].

Косвенные рече-поведенческие тактики приглашения оформляются с помощью: вопросительных высказываний (*Сходим куда-нибудь?*), отрицательных высказываний (*Не сходить ли нам куда-нибудь?*).

Формами выражения прямых рече-поведенческих тактик совета являются: 1) глагольная форма повелительного наклонения: *Проверьте газ*; 2) перформатив: *Советую Вам воздержаться от жирной пищи*.

В выражении косвенных рече-поведенческих тактик совета участвуют: 1) вопросительные высказывания (*Может, тебе к врачу сходить?*), сослагательное наклонение глагола (*Сходил бы ты к врачу*), отрицательная форма глагола (*Не сходить ли тебе к врачу*).

В китайском языке и культуре также преобладают прямые рече-поведенческие тактики побуждений-реквестивов. Побуждения выражаются глаголом, который, соответственно строю китайского языка, не изменяется по числам и родам, не имеет спряжения: *把书给我 (ba shu gei wo)* – ‘Дай мне книгу’ (просьба); *再来我们这 (zai lai wo men zhe)* – ‘Приходите к нам еще’ (приглашение); *过马路的时候只有绿灯可以通行 (dang guo ma lu de shi hou zhi you lv deng ke yi tong xing)* – ‘Переходите дорогу только на зеленый свет’ (совет).

Для актуализации вежливости (что в русском языке подчеркивается модификатором *пожалуйста*) в китайском языке используется иероглиф 请. Ср.: *把书给我 (ba shu gei wo)* – ‘Дай мне книгу’ / *请把书给我 (qing ba shu gei wo)* – ‘Дай мне книгу, пожалуйста’; *大哥……大哥…你忍着点吧 (da ge da ge ni ren zhe dian ba)* – ‘Братец…братец… ты потерпи немножко, пожалуйста’ [Янь Мо, с. 50].

Поскольку китайский глагол не изменяется по числам и родам и у него отсутствует спряжение, побуждения выделяются в основном с опорой на контекст и лексическое значение. Так, в экстремальных ситуациях, из которых следует, что человек нуждается в поддержке, его обращение к людям, сопровождаемое глаголами *просить, молить, умолять, пощадить*, естественно, воспринимается как просьба: *大哥哥们, 饶了我吧 (da ge ge men rao le wo ba)* – ‘Братцы, пощадите!’ [Там же, с. 65].

Для оформления рече-поведенческих тактик побуждений может использоваться суффикс *着(zhe)*, способный выражать пожелание говорящего [Фролова, Барабошкин, с. 281]: *请快着点儿写吧 (qing kuai zhe dian xie ba)* – ‘Пожалуйста, быстро записывай это’.

В китайском языке и культуре косвенные побуждения (просьбы, приглашения, советы) оформляются вопросительными высказываниями с модальным глаголом *可以 (ke yi)* и высказываниями с отрицанием: *可以把书给我吗? (Ke yi ba shu gei wo ma?)* – ‘Можешь дать мне книгу?’; *你可以来找我吗? (ni ke yi lai zhao wo ma)* – ‘Можешь прийти ко мне?’; *你可能是一个谦虚的人? (ni ke neng shi ge qian xu de ren)* – ‘Можешь быть вежливее?’; *你可不可以把书给我? (Ni ke bu ke yi ba shu gei wo)* – ‘Не можешь ли ты дать мне книгу?’

При выражении китайских рече-поведенческих тактик побуждений прослежива-

ется и их национально-культурная специфика. В китайском языке побуждения часто оформляются при помощи слова *请 – пожалуйста* и заканчивающей предложение частицы *хорошо?*, контекстуально эквивалентной глагольной форме *согласись*. Коммуникативные интенции частицы *хорошо?* (хочу, чтобы ты согласился; думаю, что ты согласишься) диктуются конфуцианскими принципами культуры Китая, которые направлены на достижение взаимопонимания между участниками диалога, поэтому предписывают адресанту в вопросительных побуждениях добиваться не только смягчения давления на адресата, но и его согласия выполнить желаемое, что и выражается в оформлении реализаций побуждений путем вопросительной частицы *хорошо?* (= согласись).

Наши наблюдения подтверждаются примерами из работы [Фролова, Барабошкин, с. 481–482], приведенные в качестве иллюстраций использования китайского предлога *把 (ba)*: *请你把这些葡萄带给我母亲, 可以吗? (qing ni ba zhe xie pu tao dai gei wo mu qin , ke yi ma)* – ‘Захвати с собой, пожалуйста, для моей матери этот виноград, хорошо?’; *请你把“野草”还给图书馆, 可以吗? (qing ni ba ye cao huan gei tu shu guan , ke yi ma)* – ‘Верни, пожалуйста, в библиотеку (сборник) «Дикие травы», хорошо?’. Частица *хорошо?* является настолько типичной для китайского вопросительного текста, эксплицитно или имплицитно в ней присутствуя, что авторы не всегда даже ее переводят на русский язык, как в следующем примере: *请你把面包拿给我, 可以吗? (qing ni ba mian bao na gei wo , ke yi ma)* – ‘Дай мне, пожалуйста, хлеб’ [Там же, с. 482]. Китайский текст этого примера имеет вопросительную форму и отсутствующее в русском переводе слово *хорошо?*

С учетом прямых и косвенных рече-поведенческих тактик просьб, приглашений и советов, а также способов их выражений покажем образцы некоторых из них.

Рече-поведенческая тактика просьбы о помощи (в чем-то).

Речевые реализации в русском языке: *Помоги мне, пожалуйста; Прошу тебя, помоги мне; Прошу тебя помочь мне; У меня к Вам просьба оказать мне содействие (в таком-то деле); Ты помог бы мне; Ты не хотел бы помочь мне?; Ты не хочешь помочь мне?* и др.

Речевые реализации в китайском языке: *请帮我 (qing bang wo)* – ‘Помоги мне, пожалуйста’; *请帮帮我, 可以吗? (qing bang bang wo , ke yi ma)* – ‘Помоги мне, пожалуйста, хорошо?’;

不好意思, 你能帮我吗 (bu hao yi si ni neng bang wo ma) – ‘Прошу тебя, помоги мне’; 你难道不想帮我 (ni nan dao bu xiang bang wo) – ‘Ты не хочешь помочь мне?’ и др.

Рече-поведенческая тактика совета беречь свое здоровье

Речевые реализации в русском языке: *Следи за своим здоровьем; Береги свое здоровье; Чаще посещай врача; Советую Вам следить за своим здоровьем; Ты не хочешь пойти к врачу?; Тебе следовало бы пойти к врачу* и др.

Речевые реализации в китайском языке: 照料好自己的身体健康 (zhao liao hao zi ji de jian kang) – ‘Следи за своим здоровьем’; 请好好照顾好自己的身体健康, 好吗 (qing hao hao zhao gu zi ji de shen ti jian kang ,hao ma) – ‘Следи за своим здоровьем, пожалуйста, хорошо?’; 保护好自己的健康 (bao hu hao de zi ji de jian kang) – ‘Береги свое здоровье’; 经常拜访医生 (jing chang bai fang yi sheng) – ‘Чаще посещай врача’; 我建议你保护好自己的身体健康 (wo jian yi ni bao hu hao zi ji de shen ti jian kang) – ‘Советую Вам следить за своим здоровьем’; 你不想去看医生 (ni bu xiang qu kan yi sheng m)– ‘Ты не хочешь пойти к врачу?’ и др.

Рече-поведенческая тактика приглашения в гости

Речевые реализации в русском языке: *Приходите к нам еще; Не забывайте меня; Жду Вас; Приглашаю Вас еще раз в гости; Рада буду видеть Вас снова; Вы бы не смогли как-нибудь навестить меня?* и др.

Речевые реализации в китайском языке: 欢迎再来我们这做客 (huan ying zai lai wo men zhe zuo ke) – ‘Приходите к нам еще’; 请再来我们这做客好吗 (qing zai lai wo men zhe zuo ke hao ma) – ‘Пожалуйста, приходите к нам еще, хорошо?’; 不要忘记我 (bu yao wang ji wo)– ‘Не забывайте меня’; 我等你 (wo deng ni) – ‘Жду Вас’; 欢迎你再一次来做客 (huan ying ni zai yi ci lai zuo ke) – ‘Приглашаю Вас еще раз в гости’; 很高兴再一次见到你 (hen gao xing zai yi ci jian dao ni) – ‘Рада буду видеть Вас снова’; 你不想再见到我了吗 (ni bu xiang zai jian dao wo le ma) – ‘Вы не можете как-нибудь навестить меня?’

Проиллюстрированные тексты оригинала и перевода не всегда совпадают буквально: в китайском языке отсутствует точный эквивалент формы сослагательного наклонения; для русского языка не характерны косвенные просьбы, оформленные частицей *хорошо?*

Исследованный материал позволяет заключить, что в русском и китайском языках использование реквестивов имеют сходства и различия. Общими являются мотивы функционирования просьб, приглашений и советов, а также преимущественное использование прямых рече-поведенческих тактик побуждений, свидетельствующее о том, что русская и китайская культуры являются импозитивными, дающими возможность адресанту побуждать адресата к действию. Различие функционирования рече-поведенческих тактик побуждений в русском и китайском языках и культурах объясняется грамматическими и коммуникативными факторами.

Поскольку Россия и Китай имеют разный грамматический строй языков, способы выражения побудительных конструкций в них не совпадают. В русском языке при выражении прямых рече-поведенческих тактик побуждений преобладает морфологическая форма повелительного наклонения глагола 2-го лица единственного и множественного числа. Китайские побуждения маркируются особым суффиксом -着 (zhe). Однако поскольку слова китайского языка, в отличие от русских, не имеют префиксов и окончаний и у большинства слов отсутствует морфологическая форма, то рече-поведенческие тактики побуждений в Китае выражаются преимущественно с опорой на контекст. Косвенные рече-поведенческие тактики побуждений в России и Китае выражаются с помощью вопросов, модальных слов и отрицательных частиц, хотя такой способ оформления косвенного побуждения в русском языке, как форма сослагательного наклонения, в китайском языке не имеет точного эквивалента.

Коммуникативные факторы обуславливают возможность несовпадающих интенций у вопросительных побуждений в России и Китае. Основная цель русских косвенных побуждений – смягчить воздействие на адресата. Конфуцианские принципы культуры Китая, направленные на достижение взаимопонимания между коммуникантами, предписывают адресанту в побуждениях добиваться не только смягчения давления на адресата, но и его согласия выполнить то или иное действие, что выражается в оформлении побуждения путем слова *пожалуйста* и вопросительной частицы *хорошо?* (= согласись).

Список литературы

Беляева-Станден Е. И. Межкультурная прагматика совета – русско-американский диалог: Почему ты меня всегда критикуешь? // Языковое сознание: теоретические и прикладные аспекты: Сборник статей /

Под общ. ред. Н. В. Уфимцевой. М.; Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2004. С. 305–319.

Вежбицкая А. Речевые жанры // А. Вежбицка. Жанры речи: Сб. науч. статей. Саратов: Изд-во ГосУНЦ «Колледж», 1997. Вып. 1. С. 99–111.

Верещагин Е. М., Костомаров В. Г. Язык и культура. Три лингвострановедческие концепции: лексического фона, рече-поведенческих тактик и сапиентемы / Под ред. и с послесловием акад. Ю. С. Степанова. М.: Индрик, 2005. 1037 с.

Гловинская М. Я. Семантика глаголов речи с точки зрения теории речевых актов // Русский язык в его функционировании. Коммуникативно-прагматический аспект. М.: Наука, 1993. С. 158–217.

Ларина Т. В. Категория вежливости и стиль коммуникации. Сопоставление английских и русских лингвокультурных традиций. М.: Рукописные памятники Древней Руси, 2009. 507 с.

Русская грамматика: научные труды: В 2 т. / Российская академия наук, Институт русского языка им. В. В. Виноградова / Е. А. Брызгунова, И. В. Габучан, В. А. Ицкович, И. И. Ковтунова, И. Н. Кручинина, М. В. Ляпон, А. Ф. Прияткина, И. П. Святогор, Н. Ю. Шведова – репринтное издание. М: Институт русского языка им. В.В.Виноградова, 2005. Т.1. 784 с.

Фаттахова Н. Н. Семантика и синтаксис народных примет в русском и татарском языках: сопоставительный аспект: дис. ... д-ра филол. наук: Казань, 2002. 402 с.

Фролова М. Г., Барабоскин К. Е. Китайский язык. Большой справочник по грамматике. 3-е изд. М.: Живой язык, 2016. 512 с.

Янь Мо. Красный гаолян. Пер. Н. Власовой. М.: Текст, 2018. 480 с.

Blum-Kulka S., House J. (eds.) Cross-cultural and situational variation in requesting behaviour / Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies. Norwood; NJ: Ablex, 2010. Pp. 123–154.

Davies E. A. Contrastive approach to the analysis of politeness formulas// Applied linguistics 8(1), 1987. Pp. 75–78.

References

Beliaeva-Standen, E. I. (2004). *Mezhkul'turnaia pragmatika soveta-russko-amerikanskii dialog: Pochemu ty menia vseгда kritikuesh'?* [Intercultural Pragmatics of Advice – Russian and American Dialogue: Why Are You Always Criticizing Me?]. Iazykovoe soznanie:

teoreticheskie i prikladnye aspekty: Sbornik statei. Pp. 305–319. Moscow, Barnaul, izd-vo Alt. un-ta. (In Russian)

Blum-Kulka S., House, J. (eds.) (2010). *Cross-cultural and Situational Variation in Requesting Behavior*. Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies. Pp. 123–154. Norwood; N J. Ablex. (In English)

Davies, E. A. (1987). *Contrastive Approach to the Analysis of Politeness Formulas*. Applied Linguistics 8(1). Pp. 75–78. (In English)

Fattakhova, N. N. (2002). *Semantika i sintaksis narodnykh primet v russkom i tatarskom iazykakh: sopostavitel'nyi aspekt: dis. ... d-ra filol. nauk* [Semantics and Syntax of Omens in the Russian and Tatar Languages: A Comparative Aspect: Doctoral Thesis]. Kazan, 402 p. (In Russian)

Frolova, M. G., Baraboshkin, K. E. (2016). *Kitaiskii iazyk. Bol'shoi spravochnik po grammatike* [The Chinese Language. Grammar Reference]. 512 p. Moscow, Zhivoi iazyk. (In Russian)

Glovinskaia, M. Ia. (1993). *Semantika glagolov rechi s tochki zreniia teorii rechevykh aktov* [Semantics of the Verbs from the Point of View of the Speech Acts Theory]. *Russkii iazyk v ego funktsionirovanii. Kommunikativno-pragmaticheskii aspekt*. Pp. 158–217. Moscow, Nauka. (In Russian)

Ian' Mo. (2018). *Krasnyi gaolian* [Red Sorghum]. 480p. Moscow, Tekst. (In Russian)

Larina, T. V. (2009). *Kategoriia vezhlivosti i stil' kommunikatsii. Sopostavlenie angliiskikh i russkikh lingvokul'turnykh traditsii* [The Category of Politeness and Communication Style. Comparing English and Russian Linguocultural Traditions]. 507 p. Moscow, Rukopisnye pamiatniki Drevnei Rusi. (In Russian)

Russkaia grammatika: nauchnye trudy: V 2 t. (2005) [Russian Grammar: Scientific Works: In 2 Volumes]. 784 p. Moscow, Institut russkogo iazyka im. V. V. Vinogradova, V.1. (In Russian)

Vereshchagin, E. M., Kostomarov V. G. (2005). *Iazyk i kul'tura. Tri lingvostranovedcheskie kontseptsii: leksicheskogo fona, reche-povedencheskikh taktik i sapientemy* [Language and Culture. Three Linguocultural Concepts of Lexical Background, Speech-Behavioral Tactics and Sapientemes]. 1037 p. Moscow, Indrik. (In Russian)

Vezhbitskaia, A. (1997). *Rechevye zhanry* [Communicative Genres]. Sb. nauch. state, Is. 1. Pp. 99–111. Saratov, izd-vo GosUNTs “Kolledzh”. (In Russian)

The article was submitted on 07.09.2019
Поступила в редакцию 07.09.2019

Чан Ваньцзюнь,
аспирант,
Казанский федеральный университет,
420008, Россия, Казань,
Кремлевская, 18.
changwanJun819@gmail.com

Chan Wanjun,
graduate student,
Kazan Federal University,
18 Kremlyovskaya Str.,
Kazan, 420008, Russian Federation.
changwanJun819@gmail.com