

ОСОБЕННОСТИ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ С НОСИТЕЛЯМИ КИТАЙСКОГО ЯЗЫКА: СОЦИАЛЬНО-ФИЛОСОФСКИЙ АНАЛИЗ

FEATURES OF INTERCULTURAL COMMUNICATION WITH NATIVE CHINESE SPEAKERS: A SOCIO-PHILOSOPHICAL ANALYSIS

**О. Ponomarenko
N. Garkol**

Summary: This article analyzes the socio-philosophical features of the discourse of intercultural communication with native Chinese speakers. Due to the differences in culture, languages and mentality, such communication is a difficult process for perceiving and understanding information. Business communication with native Chinese speakers can be a key aspect of successful business in the modern world, and it is important to understand the Chinese mentality when conducting business negotiations in order to achieve mutual agreement with the interlocutor.

Keywords: business communication, Russian and Chinese languages, the socio-philosophical aspect.

Пономаренко Ольга Павловна

*К.ф.н., доцент, ФГБОУ ВО Алтайский государственный педагогический университет
o.ponomarenko2018@mail.ru*

Гарколь Наталья Станиславовна

*к.т.н., доцент, ФГБОУ ВО Алтайский государственный педагогический университет
n_garkol@mail.ru*

Аннотация: В данной статье анализируются социально-философские особенности дискурса межкультурной коммуникации с носителями китайского языка. В связи с различием культуры, языков и менталитета такая коммуникация является сложным процессом для восприятия и понимания информации. Межкультурная коммуникация с носителями китайского языка может быть ключевым аспектом успешного ведения бизнеса в современном мире, и здесь важно понимание китайского менталитета при ведении деловых переговоров с целью достичь взаимного согласия с собеседником.

Ключевые слова: межкультурная коммуникация, русский и китайский языки, социально-философский аспект.

В последнее время активно развиваются торгово-экономические связи между Россией и Китаем и расширяются международные связи между нашими странами. Организация международного сотрудничества Шёлковый путь в рамках инициативы «один пояс – один путь» привлекает внимание деловых кругов, поэтому актуальным является грамотное использование деловых межкультурных и коммуникативных целей общения. Межкультурная коммуникация имеет свои социально-философские особенности и уникальную лингвистическую специфику, которые важно учитывать при проведении переговоров с носителями китайского языка.

Поэтому целью исследования является социально-философский анализ особенностей в межкультурных переговорах с носителями китайского языка для формирования крепких межкультурных связей.

Коммуникация с китайскими деловыми партнерами может быть ключевым аспектом успешного ведения бизнеса в современном мире, особенно учитывая важность китайского рынка для России на сегодняшний день.

В социокультурной и политической жизни китайского общества конфуцианство определило моральные устои китайского коммуникационного взаимодействия.

В основе общения лежит идея гуманности. В книге «Лунь юй» формулируется принцип о человеколюбии: «Вне своего дома относись к людям так, словно принимаешь дорогих гостей. Используй народ так, словно совершаешь важное жертвоприношение. Не делай людям того, чего не желаешь себе, и тогда и в государстве, и в семье к тебе не будут чувствовать вражды» [1, с. 140].

Благодаря этому принципу в китайском обществе формируются взаимоотношения на гармоничном сосуществовании не только внутри страны, но и в сотрудничестве с представителями других культур.

Наряду с конфуцианским учением на становление норм поведения в обществе оказало влияние даоское учение [2]. В трактате «Дао дэ цзин» обозначается представление о двух видах энергии «ци» и «инь-ян», постоянно изменяющихся и переходящих друг в друга, составляющие две противоположности в первооснове бытия. Идея поддержания баланса этих компонентов бытия в китайской культуре распространяется и на сферу общения. Моральными нормами традиционной китайской культуры: выстраивание баланса противоположных сторон коммуникации; интегрирование социальной среды, несмотря на разнотипность; ориентирование на самообладание в поступках или отсутствие действий как

таковых. Таким образом, в китайской коммуникации гармония интересов собеседников, сбалансированность и коллективность ставятся выше личных интересов.

Специфика принципов коммуникации в Китае выражена направленностью на гармоничное взаимоотношение между собеседниками; стремление к соблюдению изысканности, образности, в какой-то мере эстетичности коммуникации; взаимообусловленное чувством «церемониальностью» китайцев; применение шаблонных языковых выражений для высказывания, воспринимаемые представителями другой культуры как дублирование и незначительное повторение.

Знание таких коммуникативных особенностей позволит улучшить понимание информации и достичь взаимного согласия с собеседником. В качестве таких коммуникативных особенностей можно выделить такие, как употребление формальных приветствий формальности, например, в начале переговоров носители китайского языка часто используют формальные приветствия, чтобы выразить доброжелательность и уважение к собеседнику. Такие фразы, как «你好» (nǐ hǎo – здравствуйте) и «您很高» (rènsǐ nǐn hěn gāoxìng – рад познакомиться с вами), являются обычными в дискурсе деловых переговоров.

При общении является обязательным применение уважительных форм обращения: носители китайского языка, особенно в формальном или деловом контексте, используют специальные формы обращения, чтобы выразить уважение к старшим, или более статусным участникам переговоров [3]. Такие формы, как «先生» (xiānsheng – господин), «女士» (nǚshì – госпожа), или «下» (géxià – ваше благородие), а также такие, как

«尊敬的» (zūnjìng de – уважаемый) перед именем собеседника. Это подчеркивает важность уважения и хороших манер в деловой области.

Обязательным является и проявление уважения к иерархической структуре в китайском обществе. В переговорах следует уделять внимание статусу и положению собеседников. Обращение к ним должно быть соответствующим иерархии. Здесь нужно отметить и знание культурных норм, поскольку понимание китайской культуры и традиций имеет важное значение [4]. Например, умение правильно обращаться с визитными карточками (名片), надо помнить, что собеседнику их нужно подавать двумя руками и непременно поклонившись собеседнику, важно и учесть китайские праздники и обычаи, не забывая поздравлять китайских партнеров, это тоже может способствовать установлению успешных отношений. В китайской культуре, как и во многих других культурах, принято дарить подарки при встрече и на память при прощании с деловыми партнерами.

Следует отметить, что коммуникативной особенностью с носителями китайского языка является активное использование китайские идиомы и пословицы, или так называемых метафор. Представители китайского языка часто используют метафоры и аналогии для объяснения сложных или абстрактных понятий. Метафоры играют важную роль в китайском языке и могут использоваться в различных сферах, включая переговоры. Они могут использовать метафоры, связанные с природой или традиционной китайской культурой, чтобы сделать свою точку зрения более ясной и интересной. Понимание смысла таких метафор помогает улучшить понимание информации и достичь взаимного согласия с собеседником.

Вот несколько примеров метафор, которые часто используются в китайских переговорах:

«山海相隔» (shānhǎi xiānggé) – буквально «горы и моря отделяют друг от друга». Эта метафора используется, чтобы описать большое препятствие или расстояние между двумя сторонами в переговорах.

«上兵» (zhǐ shàng tánbīng) – буквально «болтать о войне на бумаге». Эта метафора описывает ситуацию, когда кто-то спорит или обсуждает что-то теоретически, но не имеет практического опыта или знаний, или попусту болтать.

«旁者清» (pángguānzhě qīng) – буквально «зритель видит хорошо». Эта метафора говорит о принципиальности независимого взгляда на ситуацию, и что объективный наблюдатель может видеть вещи яснее, чем те, кто находится в среде переговоров, т.е. в значении «со стороны всегда виднее».

«各取所需» (gèqǔsuǒxū) – буквально «каждый получает нужное». Эта метафора описывает идею взаимовыгодного соглашения, где каждая сторона получает то, что им нужно, зачастую используется как согласие заключить сделку, и все условия устраивают собеседника.

«卧薪胆» (wò xīn cháng dǎn) – буквально «лежать на дровах и пить горечь» (почивать на хворосте и вкушать желчь (по притче князе Гоу Цзяне, который спал на хворосте и перед едой лизал желчь, чтобы не забыть о мести победившему его княжеству У). Эта метафора используется, чтобы описать решимость и готовность стороны идти на жертвы или трудности ради достижения своих целей в переговорах [5].

Во время переговоров представители китайского бизнеса прямо не показывают свое несогласие по обсуждаемым вопросам. Так в китайской деловой коммуникации часто применяется косвенное выражение несогласия, чтобы сохранить гармонию и избежать конфликтов. Носители китайского языка могут использовать различные стратегии, такие как соглашение с частью предложения, но без полного согласия, или использование формы вопроса, чтобы выразить свои сомнения или возражения. В этих случаях тоже используются определенные метафоры.

Вот некоторые примеры межкультурной коммуникации, в которых китайцы могут выражать несогласие с использованием идиом и метафор:

«太阳从西边出来» (tàiyáng cóng xībiān chūlái): – буквально «солнце взошло на западе» «Эта фраза используется, чтобы намекнуть на несогласие, подчеркнув, что предложение, или идея не совсем правильны, что произошло что-то необычное, с чем собеседник не может согласиться».

«卸甲» (jiàn lóng xièjiǎ) – буквально «Он видит дракона, но не может указать на него» Эта метафора может означать, что человек осознает проблему, но избегает прямого обсуждения, или еще не готов к такому обсуждению.

«屋里的大象» (大象口里拔生牙 “dà xiàng kǒu lǐ bá shēng yá”) (wūlide dà xiàng) – буквально «слон в комнате» («выдернуть зуб у слона»): используется для обозначения явной, но необсуждаемой проблемы, которую все игнорируют, и этот вопрос никто не готов обсуждать, вполне возможно, что это и опасно в настоящий момент.

«避重就» (bìzhòng jiùqīng) – буквально «скрывать свет под пеклом»: данное выражение используется для описания стратегии избегания прямого выражения несогласия, фокусируясь на менее важных аспектах вопроса, а именно, обходить стороной трудные вопросы, сосредоточиться на периферийных проблемах.

«和熊掌不能得兼» (yú hé xióng zhǎng bùnéng dé jiān) – буквально «рыба и медведь вместе не живут»: эта метафора подчеркивает сложность достижения совместного удовлетворения всех сторон, нельзя делать два дела одновременно, в русском языке есть аналог этой метафоры «за двумя зайцами погонишься, ни одного не поймаешь», может использоваться для выражения несогласия с предложением.

«提杯空底» (tí bēikōng dǐ) – буквально «поднимать бокал воздуха»: используется, чтобы показать формальное согласие, но фактически обозначает, что нет реальной поддержки или согласия в данном вопросе.

«耳» (mǎ ěr dōng fēng) (или 射耳 dōngfēng shè mǎ'ěr) – буквально «ветер бьет по ушам лошади», означает, что кто-то не слышит или игнорирует чьи-то советы или критику, не обращает внимания, «пропускает мимо ушей».

«不棺材不掉泪» (bù jiàn guān cái bù diào lèi) – буквально – «не плачь, пока не увидишь гроб», означает, что кто-то не проявляет сочувствия или реакции на чужую беду, пока не сталкивается с ней лично, но иногда в переговорах это можно используется в значении «не сдаваться, держаться до конца, не терять надежд».

«大材小用» (dà cái xiǎo yòng) – буквально «использовать бедного на богатого», означает, что кто-то не используется в полной мере своих способностей или талантов, не оценивать их по достоинству.

«雀无声» (yā què wú shēng) – буквально «не слышно ни вороны, ни воробья», означает, что место очень тихое, без какого-либо движения или звука. Может ис-

пользоваться для описания ситуации, когда люди молчат или не проявляют какую-либо активность («мертвая тишина»).

«目瞪口呆» (mù dèng kǒu dāi) – буквально «широко раскрытые глаза, широко раскрытые рты», означает, что кто-то так удивлен или ошеломлен, что не может выразить ни словом, ни действием свои эмоции.

«不打不相» (bù dǎ bù xiāngshí) – буквально «без спора нет знакомства», без драки друг друга не узнаешь; пока не подерешься, не узнаешь друг друга.

«和气生» (héqì shēngcái) – буквально «согласие создает богатство», а именно, дружественные отношения приносят богатство, мы можем принести выгоду друг другу.

«不同意，同向着» (bù tóngyì jiàn, tóng xiàngzhe) – буквально «разные мнения, одна цель»- означает не согласие с вашим мнением, но тем не менее нужно стремиться к одной цели и искать компромиссы.

«众口» (zhòng kǒu nán tiáo) – буквально «соответствовать всем мнениям трудно», что означает все вкусы примирить невозможно; на вкус и цвет товарищей нет, на всех не угодишь.

«以和» (yǐ hé wéiguì) – буквально «высоко ценить дружбу», означает, что мы ценим дружбу и дорожим миром с вами, с вашей компанией.

«各执己» (gè zhí jǐ jiàn) – буквально – Каждый упорствует в своем мнении, означает, что китайская сторона будет отстаивать свое мнение; и не соглашается с вашими предложениями.

«不手段» (bù zé shǒuduàn) – буквально – «быть неразборчивым в средствах», и означает, что противоположная сторона готова ради достижения цели не останавливаться ни перед чем; что цель оправдывает средства, можно услышать и такое «不手段的人» (bù zé shǒuduàn de rén) неразборчивый в средствах человек, беспринципный человек.

«揭短掩» (jiē duǎn yǎn cháng) – буквально – «открывать недостатки и скрывать достоинства», означает «уличить во обмане, лжи, разоблачить, сделать очевидными чьи-либо дурные намерения».

«法不众» (fǎ bù zé zhòng) – буквально «закон не судит многих», что означает массовые проступки остаются безнаказанными, «всех не переловишь» [6].

Поэтому в общении с представителями китайской культуры знание и использование китайских идиом и пословиц может создать позитивное впечатление и улучшить понимание деловых партнеров. Услышав такие выражения, стоит уделить внимание на невербальное общение, а именно, тона и высоты голоса, мимики, жестов, позы, и даже положение говорящего в пространстве. Использование таких выражений может потребовать и от нас более внимательного восприятия невербальных сигналов и культурных контекстов в общении с китайцами. Например, таким проявлением невербального взаимодействия в коммуникации можно отнести:

Поклонение (наклонение головы) является уважительным жестом в Китае. Данный жест проявляет уважение и покорность к собеседнику. Важно поклониться старшим или более высокопоставленным коллегам. Пожатие рук при встрече и прощании стало распространенным, особенно в деловых кругах. Следует заметить, что степень пожатия руки необходимо оказывать легко и уверенно, при этом избегать слишком крепкого или долгого рукопожатия. Уважение к частным границам проявляется в соблюдении личного пространства собеседника и не рекомендуется прикасаться к нему без его разрешения.

В межкультурной коммуникации важную роль играют подарки. Подарки могут выступать существенным аспектом делового общения. Подарки (если даже это визитка) следует дарить и принимать обеими руками. Подарки стоит упаковывать в красивую упаковку, нежелательно открывать их перед дарителем.

Выражение согласия и невербальное подтверждение: кивок головы или мягкие утвердительные звуки могут использоваться для выражения согласия или понимания. Часто можно услышать:

«噢» (ō; ào) – что можно рассматривать и как знак согласия, и как знак удивления, но в положительном смысле;

«嗯» (ńg, ńg)– выражает согласие, подтверждение сказанному вами;

«喳» (zhā) – почтительное выражение подчинения, согласия; в значении: так точно, совершенно верно;

«啊» (ā; á) – выражает согласие; ага, да, ладно, хорошо.

Приведенные примеры межкультурной коммуникации показывают особенности делового дискурса с носителями китайского языка. Роль языка в социальных структурах значительна [7]. В каждой коммуникативной ситуации важно помнить, что конкретная ситуация может иметь свои уникальные особенности, и подход может быть различным в зависимости от контекста и взаимодействующих сторон. Это только некоторые примеры, которые используются в китайских переговорах. Как и в любом языке, их использование зависит от контекста и целей переговоров, но понимание этих особенностей также может помочь установить близкие отношения с китайскими партнерами. Социально-философский анализ межкультурной коммуникации расширяет понимание процессов взаимодействия партнеров [8]. Своеобразие межкультурной коммуникации в Китае проявляется направленностью на гармоничное взаимоотношение между собеседниками, стремление к соблюдению «церемониальности» в общении, учитывая интересы собеседников, достигая сбалансированности и взаимопонимания.

ЛИТЕРАТУРА

1. Древнекитайская философия: Собр. Соч: в 2-х т. Т. 1. – М.: Мысль, 1972. – 356 с.
2. Чэ Тунбо, Цзоу Хун. Влияние постулатов даосизма на развитие китайского общества // Учёные записки ЗабГУ. Сер. Социологические науки. – 2017. Т. 12, №3. – С. 154-159.
3. Абрамова Н.А. Традиционная культура Китая и межкультурное взаимодействие. – Чита: ЧитГУ, 1998. – 258 с.
4. Лукьянов А.Е. Лао-цзы и Конфуций: Философия Дао. – М.: Вост. Лит. РАН, 2000. – 384 с.
5. Кочергин И.В., Хуан Лилян. Практический курс общего перевода китайского языка: Универсальный профессионально ориентированный учебно-методический комплекс. – М.: Издательский дом ВКН, 2021. – 304 с.
6. Попов О.П. Практический курс перевода. Китайский язык. – М.: Торговый дом Библио-глобус, 2020. – 400 с.
7. Слоян Г.Г. Коммуникативная парадигма социальной философии // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 6. 2009. № 2. – С. 433–437
8. Назарчук А.В. Философское осмысление диалога через призму коммуникативного подхода // Вестник московского университета. Сер. 7. Философия. 2010. № 1. – С. 51–71

© Пономаренко Ольга Павловна (o.ponomarenko2018@mail.ru), Гарколь Наталья Станиславовна (n_garkol@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»