

# «ЗАИМСТВОВАНИЕ ЛИЦА» КАК КОММУНИКАТИВНАЯ ТАКТИКА, УГРОЖАЮЩАЯ «ЛИЦУ» АДРЕСАТА<sup>1</sup>

Ян Сяоюн

Аспирант, Пекинский университет иностранных языков  
(г. Пекин, КНР)  
yuner18@126.com

## A COMMUNICATIVE TACTIC THREATENING THE "FACE" OF ADDRESSEE – "FACE BORROWING"<sup>2</sup>

Yang Xiaoyun

*Summary:* The article considers "face borrowing" as a communicative tactic and analyzes its main features in speech communication. Based on the analysis of dialogues from the Russian translation of V.A. Panasyuk of the Chinese classic novel A Dream of Red Mansions, the author proposes to divide the communication tactic into two types – "face borrowing" in the presence of third communicants and "face borrowing" in the absence of third communicants. The research findings show that the successful use of this communication tactic depends on the relationship between the addressee, the addressee and the third communicants.

*Keywords:* communicative tactic threatening the face of addressee; face borrowing; the third participants of communication.

*Аннотация:* В статье рассматривают «заимствование лица» как коммуникативную тактику и анализируют ее основные черты в речевой коммуникации. На основе анализа диалогов из русского перевода В.А. Панасюка китайского классического романа «Красный сон в тереме» автор предлагает разделять данную коммуникативную тактику на два типа – «заимствование лица» в присутствии третьих коммуникантов и «заимствование лица» при отсутствии третьих коммуникантов. Результаты исследования показывают, что успешное использование данной коммуникативной тактики зависит от отношений между адресантом, адресатом и третьими коммуникантами.

*Ключевые слова:* угрожающая лицу адресата коммуникативная тактика; заимствование лица; третьи коммуниканты.

Межличностная коммуникация всегда сознательно или бессознательно связана с понятием «лицо» (репутация, престиж) независимо от культурной среды. В речевой коммуникации говорящий обычно старается сохранять лицо слушающего, но иногда, наоборот, угрожает лицу слушающего с какой-то целью. Когда говорящий угрожает лицу слушающего, он может заимствовать лицо третьих коммуникантов. Задача данного исследования – проанализировать, как адресант угрожает лицу адресату с помощью коммуникативной тактикой «заимствования лица» в речевой коммуникации, какие основные условия необходимы для успешного использования данной коммуникативной тактики и какие особенности имеет данная тактика.

Актуальность исследования обусловлена тем, что большинство исследователей только обращает внимание на взаимодействие между адресантом и адресатом, а игнорирует третьих коммуникантов, которые также играют важную роль в коммуникации. И коммуникативная тактика «заимствования лица» еще не получила должного внимания.

В статье в основном применяется метод дискурсивного анализа. Теоретической базой исследования послужили публикации Э. Гоффман [7], П. Брауна & С. Левинсона [6], Дж. Лича [10], С.Ч. Ху [9], Ф.Н. Даулета [1], в которых рассматриваются теория о вежливости и концепт «лица», работы русских исследователей Н.И. Фомановской [3], Е.В. Ключева [2], в которых разрабатываются коммуникативные стратегии и тактики.

## 1. Понятие «лица»

Многие ученые прямо отметили, что понятие «лица» происходит от китайской культуры [8, с. 867]. Это не без оснований. Ведь около 130 лет назад концепт «лица» в китайской культуре был введен в западное общество американским миссионером Артуром Смытым в его книге «Характеристики китайцев», в которой миссионер отметил, что слово «лицо» в китайском языке означает не просто переднюю часть головы, но и «славу, репутацию», что «сохранять лицо» это характерная черта китайцев [11, с. 15]. И в китайском языке значение данного понятия (т.е. престиж, репутация) является одним из основных лексических значений слова «лицо» [1, с. 160], а во многих

<sup>1</sup> Статья подготовлена при поддержке 13-ой пятилетки образования и науки провинции Цзилинь (КНР) (проекта №: GH19087) (本文为吉林省教育科学“十三五”规划2019年度一般规划课题《信息化时代高校俄语语法课程改革研究》的研究成功, 项目编号: GH19087)

<sup>2</sup> The paper is funded by the 13th Five-Year Plan of Education and Science of Jilin Province (PRC) (№: GH19087)

других языках слово «лицо» только метафорически употребляется в таком значении. Китайский антрополог С.Ч. Ху впервые ввела понятие лица в социологию и познакомила его с западными научными кругами в 1944 г. [9]. Ху считает, что понятие лица в китайской культуре состоит из двух частей – «Mianzi» и «Lian». Mianzi – «социальное восприятие престижа и социального статуса человека» [9, с. 45], а Lian – «уверенность общества в моральном характере человека» [там же]. В 1955 г. американский социолог Э. Гоффман выдвинул влиятельную теорию лица – «лицевая работа» (Face-work) [7]. Он определил «лицо» как «образ Я, очерченный в форме одобренных социальных атрибутов», как «позитивную социальную ценность, приобретаемую благодаря стратегии поведения, которую необходимо использовать в определенном коммуникативном акте» [7, с. 213]. Э. Гоффман с точки зрения социальной когнитивной психологии объяснил, как индивиды в социальном взаимодействии осуществляют межличностное коммуникативное взаимодействие во круг «лица».

Социолингвисты П. Браун и С. Левинсон использовали понятие лица для объяснения косвенных речевых актов и в 1978 г. выдвинули теорию о вежливости (или теорию «сохранения лица») на основе теории лица Э. Гоффмана. П. Браун и С. Левинсон определили «лицо как личный публичный образ, который каждый член общества хочет заявить о себе» [6, с. 61] и разделили лицо на негативное и позитивное. Позитивное лицо – это желание каждого коммуниканта быть принятым и одобренным другими, а негативное лицо это «желание каждого взрослого человека иметь свободу действий, недопустимость вмешательства со стороны других» [6, с. 61-62]. Между тем в социальном взаимодействии угрожающие лицу действия неизбежны. Ведь в процессе общения невозможно полностью удовлетворить эти два желания, коммуниканты часто вольно или невольно нарушают принятые в данной культуре стратегии вежливости. П. Браун и С. Левинсон называли такие нарушения «угрожающими лицу актами» [6]. Даже некоторые действия изначально являются угрожающими лицу, например, просьба – это угрожающее позитивному лицу действие, а критика это угрожающее позитивное лицу действие.

## 2. «Заимствование лица» как коммуникативная тактика

Лич рассматривает вежливость как отношения между собой (self) и чужими (others) [10, с. 25], в том числе «чужие» не только включает в себя адресата, но и третьих коммуникантов (third persons), присутствующих или отсутствующих в коммуникации [10, с. 18]. Лич отметил, что кроме адресата и адресанта, третьи коммуниканты тоже имеют определенное влияние на (не)вежливое поведение [10, с. 18-19]. П. Браун и С. Левинсон подчеркнули, что присутствующие третьи коммуниканты оказыва-

ют немалое влияние на совершение угрожающих лицу речевых актов [6, с. 12]. Но они лишь упомянули об этом, не проанализировали роль третьих коммуникантов в коммуникации, только сосредоточили внимание на взаимодействии между говорящим и слушающим.

П. Браун и С. Левинсон отметили, что адресант может заимствовать лицо аудитории (т.е. третьих коммуникантов), чтобы нарушить лицо адресата, не теряя своего собственного [6, с. 69]. В данной статье мы называем это «заимствованием лица». По словам П. Брауна и С. Левинсона, мы можем рассматривать «заимствование лица» как либо «коммуникативную стратегию», либо «коммуникативную тактику» для совершения угрозы лицу адресата. Поэтому нам нужно уточнить эти два термина, прежде чем дать понятию «заимствования лица» четкое определение.

В любой коммуникации всегда действуют коммуникативные стратегии и тактики, которые различаются в зависимости от личностей коммуникантов, конкретных условий общения, целей коммуникации, типов общения (например, бытовых и деловых) и др. В последние годы к проблемам коммуникативных стратегий и тактик обращаются все больше лингвистов. Ученые по-разному определяют эти два понятия. Но общее мнение о их различиях уже было достигнуто: коммуникативная стратегия – это более широкое понятие, чем коммуникативная тактика. Н. И. Формаровская отметила, что коммуникативные стратегии «связаны с общим замыслом конечной цели общения» [3, с. 111], а коммуникативные тактики «состоят из конкретных речевых ходов, соответствующих общей стратегии» [там же], коммуникативные тактики осуществляются «с помощью различных речевых действий» [там же]. Е.В. Ключев рассматривает коммуникативную стратегию как «совокупность запланированных говорящим заранее и реализуемых в ходе коммуникативного акта теоретических ходов, направленных на достижение коммуникативной цели» [2, с. 18]. А коммуникативная тактика рассматривается Е.В. Ключевым «в качестве совокупности практических ходов в реальном процессе речевого взаимодействия» [2, с. 19] и соотносится с набором коммуникативных задач.

Таким образом, коммуникативная стратегия – это общее планирование коммуникативного процесса для достижения конечной коммуникативной цели говорящего. А коммуникативная тактика – это один или ряд способов и приёмов осуществления соответствующей коммуникативной стратегии. Очевидно, мы не можем отнести заимствование лица к плану коммуникативных стратегий. Потому что заимствование лица только направлено на завершение конкретных коммуникативных задач, а не нацелено на планирование коммуникативного процесса. Говорящий заимствует лицо третьих коммуникантов

для угрозы лицу слушающему, это только конкретная коммуникативная задача в определенном коммуникативном ходе.

Поэтому понятие «заимствования лица» в нашей статье - это коммуникативная тактика адресанта, направлена на угрозу лицу адресата с заимствованием лица третьих коммуникантов. В том числе, адресант - это тот участник диалога, кто произносит данную реплику. Адресат это тот, кого направлена реплика адресанта. А третьи коммуниканты это тот, кто присутствует в коммуникации (другие участники коммуникации, аудитория и др.), или тот, кто отсутствует в коммуникации, но каким-то образом связан с данным диалогом.

### 3. Два типа «заимствования лица»

Как отметил Лич, третьи коммуниканты включают в себя всех присутствующих и отсутствующих коммуникантов в коммуникации, кроме адресанта и адресата [10, с. 18]. В связи с этим мы распределяем заимствование лица на два типа: заимствование лица в присутствии его собственника на месте и заимствование лица при отсутствии его собственника в коммуникации. Первый тип значит, что адресант совершает направленный на адресата (не)вежливый речевой акт с заимствованием лица третьих коммуникантов, присутствующих в коммуникации. А второй называет то, что адресант совершает направленный на адресат (не)вежливый речевой акт с помощью лица третьих коммуниканты, отсутствующих в коммуникации. Например:

1) [Т1] – Судя по твоим словам, выходит, что орхидея и корица обладают неприятным запахом? – заметила Цзинь-гуй (S1).

Увлеченная разговором, Сян-лин (S2) совершенно позабыла, что в доме запрещено произносить слово «корица», и спокойно сказала:

[Т2] – Запах орхидеи и корицы нельзя сравнивать ни с какими другими ароматами...

Не успела она произнести эти слова, как служанка Цзинь-гуй, по имени Бао-чань (S3), ткнула пальцем в лицо Сян-лин и закричала:

[Т3] – Чтоб ты подошла! Разве ты смела открыто произнести имя барышни?

Сянлин (S2) сразу спохватилась. Она смущенно улыбнулась и ответила:

[Т4] – Простите, госпожа, у меня сорвалось случайно. «Сон в красном тереме» [5, с. 297-298]

В данного диалоге три героини: Цзинь-гуй, Сян-лин, Бао-чань, мы заменяем их имена соответственно на S1, S2, S3 для удобства. Реагируя на S1, S2 забывает, что в доме запрещено произносить слово «корица», потому что слово «корица» в китайском языке - это вторая часть имени S1 – «гуй». В феодальном обществе древнего Китая, описываемом в данном романе,

людям нельзя произносить имена людей более высокого социального статуса, поэтому поведение героини S2 может рассматриваться как невежливость или даже преступление. В связи с этим, S3 в Т3 (третьей реплике) строго критикует S2.

Мы считаем, что такое развитие диалога тесно связано с отношениями между тремя участниками диалога и их общественным положением. В феодальном обществе у одного чиновника обычно несколько жен. S1 это главная (первая) жена в этой семье, а S2 это второстепенная (вторая) жена, S3 – служанка героини S1. Очевидно, по социальному статусу  $S1 > S2 > S3$ . Таким образом, со одной, речевое поведение S3 (т.е. S3 критикует S2 – человека более высокого социального статуса.) нарушает привила этикета классового общества, с другой, ее прямое вмешательство в разговор героиней S1 и S2 тоже является невежливым действием. Но дальнейшее развитие диалога показывает, что S1 и S2 совсем не считают Т3 невежливой. Наоборот, S2 в Т4 признаёт свою вину и приносит извинения героини S1. Мы считаем, что в Т3 именно говорящий (S3) с заимствованием лица третьего коммуниканта (S1) совершает невежливый речевой акт, направленный на слушающего (S2).

В связи с тем, что по социальному статусу S1 выше S2 и S3, поэтому S2 и S3 несут ответственность за сохранение лица S1, а перед S2 и S3 одинокой ответственности S1 не несет. Если даже S1 игнорирует потребность героиней S2 и S3 в лице и ограничивает их свободу, это совсем не рассматривается как невежливое поведение в таком социальном контексте, описываемом в данном романе. В данной статье мы называем такую привилегию у героини S1 «лицевым капиталом». S3 знает, что S1 обладает больше «лицевого капитала», чем S2, что S2 должна сохранять лица S1. Поэтому, когда S2 случайно обидела S1 в Т2, S3 в Т3 под предлогом сохранения лица S1 вмешивается в разговор между S1 и S2, которые выше ее по социальному статусу, и заимствует лицо S1, присутствующей в коммуникации, для того чтобы угрожать лицу S2, именно S2, а не S3 приносит извинения.

Этот пример показывает первый тип заимствования лица: говорящий заимствует лицо третьего коммуниканта, который присутствует в коммуникации, чтобы угрожать лицу слушающего. Нижеследующий второй пример демонстрирует другой тип.

2) Однако Цинь-энь (S1) не унималась. Она велела позвать мамку Сун (S2) и сказала ей:

[Т1] – Второй господин Бао-юй наказал передать вам, что Чжуй-эр очень ленива и когда он посылает ее с поручениями, она всегда препирается и не двигается с места, и даже если Си-жэнь что-нибудь ей приказывает, она тайком ругается. Надо выгнать ее сегодня же, а завтра второй господин Бао-юй доложит об этом своей матушке.

*Мамка Сун (S2) при первых же словах Цин-вэнь догадалась, что дело с браслетом раскрылось, и по этому сказала:*

**[Т2]** – *Это, конечно, так, но давайте лучше подождем возвращения барышни Хуа Си-жэнь, расскажем ей обо всем, а потом можно будет девочку выгнать.*

**[Т3]** – *Второй господин Бао-юй строго-настрого приказал мне сделать это сейчас же! – закричала Цин-вэнь (S1). – Какие могут быть «барышни Хуа» или «барышни Цао»? Мы знаем, что делаем. Так что слушай, что тебе говорят: сейчас же позови кого-нибудь из ее родных, и пусть забирают ее отсюда!*

**[Т4]** – *Не волнуйся! – поддержала ее Шэ-юэ (S3). – Все равно Чжуй-эр выгонят. И чем раньше ее убьют, тем чище будет здесь!*

*Мамке Сун ничего не оставалось, как передать матери Чжуй-эр, чтобы та пришла за дочерью. «Сон в красном тереме» [4, с. 735-736]*

В данном диалоге три собеседника: Цин-вэнь (S1), мамка Сун (S2), Шэ-юэ (S3), содержание их разговора еще касается таких людей, как Чжуй-эр, Бао-юй, Си-жэнь. Между ними относительно сложные отношения: Бао-юй – это младший брат жены императора, а Си-жэнь, Цин-вэнь, Шэ-юэ соответственно это его старшая, второстепенная, и третьестепенная служанка. Короче говоря, по социальному статусу и «лицевому капиталу»: Бао-юй > Си-жэнь > Цин-вэнь (S1) ≥ Шэ-юэ (S3) > мамка Сун (S2) = Чжуй-эр. Младшая служанка Чжуй-эр украла браслет, S1 приказывает S2 сообщить матери Чжуй-эра, чтобы Чжуй-эра была уведена домой. S1 в T1 рассказывает о причине и отдаёт S2 приказание. S2 не хочет исполнять приказание, но она не имеет права прямо отказать S1, поэтому S2 в T2 мягко говорит, что лучше ждать старшую служанку Си-жэнь. То есть S2 пытается заимствовать лицо Си-жэнь для отказа в исполнении приказа, иллокутивный смысл ее ответа: приказание героини S1 – это угроза лицу Си-жэнь. T2 в данном примере и T3 в первом примере имеют общее – заимствованная сторона по социальному статусу выше говорящего и слушающего, но заимствованная сторона в T2 в данном примере, в отличие от первого примера, отсутствует в коммуникации.

S1 в T3 настаивает на своем решении и подчеркивает, что она отдаёт приказание именно по поручению Бао-юя и отвечает на S2 презрительным выражением – «*Какие могут быть «барышни Хуа» или «барышни Цао»?*» (Хуа это фамилия Си-жэнь, в китайском языке значит цветок, а Цао – трава), т.е. отвечая на S2, S1 заимствует лицо Бао-юя, который имеет самый высокий статус среди всех этих коммуникантов и более «лицевого капитала», чем у Си-жэнь. S1 таким образом подчеркивает, что она имеет достаточный «лицевой капитал» для того, чтобы заставить S2 исполнить своё приказание и одновременно

устранять возможную угрозу лицу Си-жэнь.

В T3, S1 еще употребляет местоимение «мы», «мы» здесь не означает S1 и ее хозяина Бао-юя, а S1 и S3. Ведь S1 в качестве служанки Бао-юя не имеет право называть саму себя и своего хозяина вдвоем местоимением «мы». S1 и S2 как служанки Бао-юя имеют общие интересы, S1 вовлекает S2 в свой сторону для укрепления силы своего приказа. Поэтому местоимение «мы» тоже показывает использование коммуникативной тактики заимствования лица – S1 заимствует лицо S3: с одной стороны, S3 может утверждать, что S1 отдаёт приказание именно по поручению Бао-юя, с другой, если S2 продолжает отказывать в исполнении приказа, то она не только угрожает лицу S1 и Бао-юя, но и лицу S3, присутствующей в коммуникации. Находясь с S1 в общем сообществе интересов, S3 показывает S1 своё поддержку в T4. Таким образом, героини S2 вынуждено исполнить приказание.

В общем, во данном примере два раза употребляют заимствование лица второго типа (T2, первая часть T3), один раз употребляют заимствование лица первого типа (местоимение «мы» в T3).

#### 4. Основные особенности «заимствования лица»

Согласно вышеприведенному анализу, коммуникативная тактика «заимствования лица» имеет нижеследующие характеры:

1. По коммуникативной структуре тактика «заимствования лица» касается трёх сторон – заимствующая лицо сторона (адресант), заимствованная сторона (третьи коммуниканты) и объект заимствования лица (адресат). При употреблении данной тактики, заимствующая сторона и объект заимствования обязательно присутствуют в коммуникации, а заимствованная сторона либо присутствуют, как в T3 в первом примере и в T3 во втором (т.е. употребление местоимения «мы»), либо отсутствует, как в T2 и T3 (т.е. заимствование лица Бао-юя) во втором примере.
2. Между тремя сторонами существует определенная разница по «лицевому капиталу»: заимствованные третьи коммуниканты ≥ адресант, заимствованные третьи коммуниканты > адресат. Адресант обычно не заимствует лица третьего коммуниканта, у которого меньше «лицевого капитала», чем у адресанта самого, ведь такое заимствование не может эффективно повышать капитал адресанта. Если заимствованные третьи коммуниканты не имеют больше «лицевого капитала», чем адресат, то такое заимствование лица не имеет значения.
3. Существует определенная связь между тремя сторонами. Если адресат совсем не знает третьего коммуниканта и не имеет определенной связи с



ним, то угрожать лицу адресата с заимствованием лица третьего коммуниканта совсем не имеет значения. Говорящий тоже не может заимствовать лицо тех, с кем он не имеет никаких отношений.

4. Когда адресант заимствует лицо третьих коммуникантов для совершения угрожающих лицу адресата речевых актов, тактика заимствования лица также помогает ему смягчить чрезмерную невежливость, принесенную этими речевыми актами. Потому что в таком случае адресант угрожает адресату от имени третьей стороны или с целью сохранения лица третьей стороны. Третья сторона имеет более «лицевого капитала», чем адресат, поэтому если даже адресат не доволен угрожающим речевым актом адресанта, он не может направить свое недовольство на заимствующую сторону (адресанта).
5. Между двумя типами заимствования лица (т.е. присутствием и отсутствием заимствованной стороны в коммуникации) имеется различие по степени надежности. При первом случае можно достигать своевременного подтверждения заимствованной стороной, заимствование является либо эффективным, либо неудачным (т.е. заимствованная сторона не соглашается на заимствование лица), поэтому заимствование лица первого типа не вызывает сомнения у адресата. А во втором случае хотя заимствование не может быть неудачным, но оно ненадежное, может вызывать сомнение у адресата, потому что такое заимствование лица не может быть сразу подтверждено за-

имствованной стороной.

Кстати, первые три пункта из вышеуказанных особенностей являются основными условиями успешного заимствования лица.

В результате исследования мы пришли к следующим **выводам**. Традиционная теория о вежливости только обращает внимание на взаимодействие между адресантом и адресатом, не уделяет внимание влиянию третьих коммуникантов на совершение (не)вежливых речевых актов. Наш анализ показывает, что кроме говорящего и слушающего, третьи коммуниканты тоже имеют важное значение в коммуникации. Традиционное изучение речевой коммуникации акцентирует внимание на влиянии присутствующих коммуникантов на проектирование и понимание реплик, наша статья показывает, что отсутствующие в коммуникации коммуниканты тоже играют важную роль для совершения угрожающих лицу речевых актов.

Хотя мы уверены, что наше исследование в некоторой степени показывает некоторые закономерности заимствования лица. Но в данной статье мы только анализируем диалоги, которые происходят в строгом классическом обществе, описываемом в романе. Тактика заимствования лица в таком контексте может отличаться от её употребления в современном обществе. Поэтому мы будем продолжать изучать употребление тактики «заимствования лица» в современных социальных условиях и в разных социальных культурах.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Дуалет Ф.Н. Актуализация концепта «лицо» в китайской языковой картине мира. Восток (Oriens). 2019. № 4. С. 156-176.
2. Ключев Е.В. Речевая коммуникация. М.: Рипол Классик, 2002. 320 с.
3. Формановская Н.И. Речевое взаимодействие: коммуникация и прагматика. М.: Издательство «ИКАР», 2007. 480 с.
4. Цао Сюэ-цин. Сон в красном тереме. Том 1 // перевод В.А. Панасюка. М.: Худож. лит., 1958. 879 с.
5. Цао Сюэ-цин. Сон в красном тереме. Том 2 // перевод В.А. Панасюка. М.: Худож. лит., 1958. 863 с.
6. Brown P., Levison S.C. Politeness: Some universals in language usage. New York: Cambridge university press, 1987. 360 p.
7. Goffman E. On face-work: An analysis of ritual elements in social interaction // Psychiatry. 1955. Vol. 18, No. 3. P. 213-231.
8. Ho D.Y. On the Concept of Face // American Journal of Sociology. 1976. Vol. 81, No. 4. P. 867-884.
9. Hu H.C. The Chinese concept of "Face" // American Anthropologist. 1944. Vol. 46, No. 1. P. 45-64.
10. Leech G. The Pragmatics of Politeness. New York: Oxford university press, 2014. 343 p.
11. Smith, Arthur H. Chinese Characteristics. Shanghai: North-China Herald Office, 1890. 427 p.

© Ян Сяоюнь (yuner18@126.com).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»