

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЛІНГВІСТИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет сходознавства

Кафедра китайської філології

Кваліфікаційна робота з філології на тему:

ОСОБЛИВОСТІ МІЖКУЛЬТУРНОЇ КОМУНІКАЦІЇ У БАГАТОКУЛЬТУРНОМУ СЕРЕДОВИЩІ (Вираження відмови)

Студента групи Мп кит 52-19
факультету сходознавства
денної форми навчання
з освітньо-професійної програми
Галузевий переклад: китайська мова,
англійська мова
Спеціальності 035 Філологія
Колесова Дмитра Михайловича

Науковий керівник:
доктор філол. наук, проф. Рибалкін В.С

Допущений до захисту
“ ___ ” _____ 2020 року

Завідувач кафедри

(підпис) Любимова Ю.С.
(ПІБ)

Національна шкала _____
Кількість балів _____
Оцінка ЄКТС _____

Київ – 2020

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ МІЖКУЛЬТУРНОЇ КОМУНІКАЦІЇ	10
1.1. Вплив культурних контекстів на міжкультурну комунікацію	12
1.2. Дослідження особливостей та відмінностей культур та їх вплив на комунікацію.....	14
1.3. Ввічливість як соціокультурний і мовний феномен.....	18
1.4. Категорія ввічливості в різних культурах.....	20
1.4.1. Категорія ввічливості в західних культурах.....	20
1.4.2 Категорія ввічливості в Китаї	24
1.5. Відмінності концепції ввічливості в культурах України і Китаю.....	28
1.6. Роль обличчя в міжкультурній комунікації. Особливості концепції “обличчя” в Китаї.....	31
Висновки до 1 розділу.....	33
РОЗДІЛ II. КАТЕГОРІЯ ВИРАЖЕННЯ ВІДМОВИ ЯК ЛІНГВІСТИЧНА КАТЕГОРІЯ.....	35
2.1. Термін “стратегія” в загальному мовознавстві.....	35
2.2. Типологія категорії відмови.....	36
2.3. Ритуальна відмова як специфічна форма вираження відмови у китайській мові.....	41
2.4. Методика дослідження особливостей вираження відмови.....	47
2.4.1. Учасники дослідження.....	47
2.4.2. Інструменти дослідження.....	48
Висновки до 2 розділу	52
РОЗДІЛ III. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ СПОСОБІВ ВИРАЖЕННЯ ВІДМОВИ	53

3.1. Результати проведеного опитування.....	53
3.1.1. Особливості вираження відмови на першу комунікативну ситуацію: відмова на прохання вчителя про допомогу.....	53
3.1.2. Особливості вираження відмови на другу комунікативну ситуацію: відмова поділитися домашнім завданням\конспектами з одногрупником.....	57
3.1.3. Особливості вираження відмови на третю комунікативну ситуацію: відмова на прохання друга про допомогу.....	60
3.1.4. Особливості вираження відмови на четверту комунікативну ситуацію: відмова на прохання знайомого позичити електро-мотороллер.....	63
3.1.5. Особливості вираження відмови на п'яту комунікативну ситуацію: сестра/брат просить позичити гроші.....	64
3.1.6. Особливості вираження відмови на шосту комунікативну ситуацію: викладач відмовляє студенту.....	65
3.2. Підсумки спостережень.....	69
Висновки до 3 розділу.....	73
ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ.....	75
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	77
РЕЗЮМЕ.....	82

ВСТУП

Зі стрімким розвитком глобалізації міжкультурне спілкування стає все більш важливою частиною звичного життя людей. Більшого значення набуває питання про те, як правильно та ввічливо спілкуватися з людьми різного культурного походження.

В умовах посилення контактів між Україною та Китаєм, проблема міжкультурної комунікації є надзвичайно актуальною. Мовні бар'єри, культурні нюанси та ціннісні розбіжності можуть легко спричинити ненавмисні непорозуміння та низьку ефективність спілкування у багатонаціональному середовищі. (吴伟克, 2010, с. 14).

Культурний фундамент Китаю – це засади конфуціанства, де ввічливість “礼” є одним з ядер конфуціанської етики, і люди повинні суворо дотримуватися морального виховання. Етикет вимагає стримання і уникнення вираження своїх емоцій безпосередньо. (Zhu Yuxiao Bao, 2010, с.22). Ввічливість, це стандарт поведінки, якого повинен дотримуватися кожен, незалежно від його культури. У різних культурних середовищах суспільств існують різні стандарти та вимоги до ввічливості. Відмінності відображаються головним чином через різні визначення ввічливості, стратегію вираження ввічливості тощо (Галицька М.М., 2004, с.27).

В рамках дослідження проведеного задля здобуття ступеня магістра в Чжецзянському університеті за спеціальністю викладання китайської мови як другої іноземної 2018-2019 рр, було проведено опитування задля визначення основних труднощів з якими стикалися українські студенти під час спілкування в Китаї. Було опитано 25 студентів, що проживали і навчалися в місті Ханчжоу. Учасники опитування виділили ряд особливостей

міжкультурної комунікації в Китаї, труднощі та конфлікти з якими вони стикалися під час спілкування (季马, 2019, с. 20).

Для багатьох студентів одним з найскладніших викликів було зрозуміти явище “обличчя” в Китаї, а також інші особливості китайської культури як “客气” та “关系”. Непросто було пристосуватися і до особливостей вираження ввічливості. Також більшість студентів звернуло увагу на те, що вони не часто чули прямі і конкретні відмови, зазвичай на прості пропозиції чи прохання отримували завуальовані та непрямі відповіді, що викликало роздратування та непорозуміння. Для вираження відмови часто застосовуються фрази “有可能” *yǒukěnéng* (ймовірно), “好的, 回头再说” *hǎitóu zàishuō* (наступного разу). Що часто невірно трактувались українцями та приймалось за вираження згоди. Метою згаданого дослідження було створити навчальні матеріали для студентів, використовуючи метод викладання “体演文化教学法” (метод відтвореної культури), де вивчення мови проходило над відтворенням ситуацій в середовищі з урахуванням культурних особливостей спілкування (吴伟克, 2010). Зроблені спостереження та процес дослідження надихнули глибше дослідити проблему вираження категорії ввічливості та її вплив на те, яким чином виражається відмова в китайській культурі.

Загальновідомо, що спілкування між представниками двох різних культур може бути сповненим непорозуміннями та конфліктами. Навіть якщо мовець добре володіє китайською мовою, це не виключає можливість допущення помилок при перекладі та інтерпретації повідомлення співрозмовника.

Такі прості речі, як позитивні та негативні відповіді на питання, можуть бути неоднозначними. Непорозуміння при трактуванні і вираженні відмов можуть виникати у багатьох соціальних ситуаціях: зустрічі, спілкування на

робочому місці, в учбовому закладі, при знайомстві. Часто недостатні знання про особливості міжкультурної комунікації можуть призводити до негативних трактувань поведінки та відповіді співрозмовника. Мовець, який не знайомий з особливостями ввічливої поведінки під час ведення міжкультурної комунікації, зможе показатися грубим і невихованим і суттєво повпливати на сприйняття себе суспільством (Вай, 2016, с.11).

Мовленнєвий акт відмови іноземною мовою є складним завданням, оскільки вимагає набуття соціокультурних цінностей культури іноземної мови. Відмова є специфічною для культури, тому соціально-культурні фактори, такі як соціальний статус, вік учасників, взаємовідносини, соціальна дистанція є одними з найважливіших факторів, проте їх відносна важливість може взаємодіяти з іншими ситуаційними факторами і може зазнавати культурних змін (Blum-Kulka, Haus, Kasper, 1989, с.19).

В даній роботі, автор намагається визначити основні особливості міжкультурної комунікації, можливі конфлікти та непорозуміння під час контактування культур в умовах здійснення перекладу, ведення бізнесу та буденного спілкування. Особлива увага приділяється проблемі вираження відмови у спілкуванні та вибору засобів ввічливої відмови.

Задля написання даної роботи було опитано 29 українських та 29 китайських студентів . Учасникам опитування давалося 6 різних ситуацій на які потрібно було дати негативну відповідь, ситуації поділялися на три групи : вираження відмови представнику вищого статусу, рівному статусу та нижчому статусу. Також було проведено інтерв'ю, де китайським та українським студентам було поставлено низку питань щодо засобів ввічливого спілкування та вираження відмови в Китаї та Україні.

Опитування проводилось з метою зіставити засоби вираження ввічливості, зосереджуючись на стратегіях вираження відмови. Порівняти

шляхи вираження ввічливої відмови в різних ситуаціях при комунікації людям різного соціального рівня та дистанції.

Оскільки кількість учасників опитування була значно меншою порівняно до подібних досліджень американських та китайських мовознавців, та оскільки дизайн опитування не передбачав розкриття всіх аспектів вираження відмови. Для прикладу явище ритуальної відмови. Окрім опитування, задля отримання більш точних результатів вивчення стратегій вираження відмов, також було вирішено проаналізувати китайський телевізійний серіал “Містер диявол не цілуй мене” 2017-2018р та виділити явища вираження відмови, які були там відображені. Це дозволило розширити рамки дослідження і охопити не тільки студентів віком 23-28 років, а і інших представників суспільства.

Актуальність даної роботи зумовлена необхідністю детального дослідження засобів вираження відмови у китайській та українській мовах з урахуванням культурних розбіжностей задля здійснення успішного міжкультурного спілкування та перекладу. Це допоможе студентам та спеціалістам краще встановлювати зв'язки між культурами обох держав та уникати можливих непорозумінь та конфліктів, а також сприятиме розвитку мовної компетенції.

Проблема міжкультурної комунікації привертала увагу багатьох мовознавців у різні часи. Чимало вітчизняних та європейських дослідників присвятили свої праці дослідженню проблем і особливостей міжкультурної комунікації : Д. Ліфінцев , Колінько М., О.В. Холоденко, Бацевич Ф.С, Галал Вокер та інші. Дослідженнями вираження відмови в основному займалися дослідники з США, Європи та Китаю.

Мета дослідження – провести порівняння способів вираження ввічливої відмови у китайській та українській мовах. Виявити розбіжності та

схожість у вираженні відмови. Також необхідно класифікувати типи відмов у різних мовленнєвих ситуаціях. Виокремити особливості інтерпретації та створити рекомендації щодо вибору способів вираження ввічливої відмови в умовах міжкультурної комунікації .

Відповідно до мети дослідження визначено такі завдання:

- обґрунтувати поняття міжкультурної комунікації;
- проаналізувати та порівняти явище ввічливості в обох культурах;
- класифікувати основні особливості вираження ввічливої відмови ;
- проаналізувати та зіставити способи вираження відмови в українській та китайській культурі спілкування;
- скласти рекомендації щодо спілкування згідно з виявленими особливостями вираження відмови в обох мовах ;

Об'єктом дослідження виступає категорія заперечення в китайській та українській мовах

Предметом дослідження є мовні засоби вираження заперечення в китайській та українській мовах

Матеріалом дослідження є форми і способи вираження відмови обрані українськими та китайськими студентами в рамках проведеного опитування.

Для досягнення мети і реалізації поставлених у роботі завдань було використано наступні **методи дослідження**: проведення опитування (задля визначення стратегій вираження відмови в різних ситуаціях представникам різних статусів) описовий метод (який надає змогу розглянути поняття ввічливості та їх характерні риси); дедуктивний метод (для окреслення впливу способів вираження ввічливості на співрозмовників та визначення їх функцій у міжкультурні комунікації; індуктивний метод (для узагальненого визначення понять міжкультурної комунікації, ввічливості ітд, для узагальнення

аналізованої інформації у висновках); метод аналізу (для обґрунтування проаналізованого матеріалу); метод зіставлення; метод лінгвокультурного аналізу, метод структурного аналізу, прагматичний аналіз.

Наукова новизна одержаних результатів дослідження полягає в тому, що в роботі вперше співставлено стратегії вираження відмови носіями китайської та української мови, вперше було складено рекомендації щодо вибору засобів відмови для українських студентів та спеціалістів з перекладу.

- Виявлено основні розбіжності та подібності у засобах відмови;
- Уточнено основні особливості міжкультурної комунікації
- Систематизовано засоби вираження відмови;

Теоретична значущість полягає у дослідженні мовних засобів, які використовують носії китайської мови під час вираження відмови та порівняння з відмовою українською мовою .

У вступі обґрунтовано вибір теми, розкрито її актуальність, поставлено мету, завдання, визначено об'єкт та предмет дослідження, розкрито наукову новизну дослідження, теоретичне та практичне значення, подано інформацію про апробацію результатів дослідження.

Практична значущість полягає в створенні рекомендацій щодо засобів вираження відмови під час спілкування китайською мовою .

Апробація результатів . Тези дослідження було опубліковано на міжнародній науково-практичній конференції “Ad orbem per linguas. До світу через мови” при Київському Національному Лінгвістичному Університеті.

Структура роботи. Робота складається із вступу, трьох розділів і висновків до кожного з них, загальних висновків, резюме, списку використаних джерел.

РОЗДІЛ І ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ МІЖКУЛЬТУРНОЇ КОМУНІКАЦІЇ

Культура - це різноманітні способи сприйняття та організації світу, які спільно використовуються групою людей і передаються міжособистісно та між поколіннями (吴伟克, 2010). За словами Девіда Віктора, це "частина поведінки, яка поступово засвоюється та є колективною", і тому "культури навчаються, вона не є інстинктивною, чи вродженою" (Victor, 2001). Передана від членів спільноти, вона поступово підсилюється і вписується у свідомість людини з плином часу.

Культура безпосередньо впливає на спосіб спілкування людей у контексті та на те, як вони сприймають один одного (Victor, 2001). Як результат, поведінка однієї людини, сформована в конкретному середовищі та відображає культурну ідентичність місцевої спільноти, може не сприйматися або хибно інтерпретуватися представниками іншої культури. Науковці Вербицька П.В. (Вербицька, 2017), Манакін В.М (Манакін, 2012), Трейгер Г., Холл Е. Т. (Hall, 1976), Шайгородський Ю. (Шайгородський, 2002) та інші погоджувалися з цією думкою у свої дослідженнях.

Міжкультурна комунікація, також відома як транскультурна, або крос-культурна комунікація, визначає обмін ідеями, емоціями та інформацією за допомогою мови, слів та мови тіла між людьми різного культурного походження. У мультинаціональних колективах вона служить мастилом, пом'якшуючи розбіжності, вирішуючи конфлікти та підвищуючи загальну ефективність спілкування(简小滨、谢博德, 2010, с.15).

У своїй статті "Крос-культурні комунікації в українсько-китайських ділових відносинах" Д. Ліфінцев (2019) розглянув основні особливості міжкультурної комунікації в контексті ведення бізнесу з представниками

китайської культури. Автор вважає, що сучасний економічний та соціальний ландшафт формується під впливом таких мегатрендів, як глобалізація, діджиталізація. Це спричинило формування максимально мультикультурного глобального бізнес-середовища, де крос-культурні контакти стали звичним явищем. Підкреслюється, що при міжкультурній взаємодії з китайськими партнерами має передувати ретельна підготовка. Багатогранна китайська культура потребує уважного вивчення та розуміння. Базовий рівень підготовки має включати загальне розуміння фундаментальних цінностей, традицій та норм поведінки, прийнятих у Китаї (Ліфінцев, 2019).

Ерік Шепард (2010), зазначив, що для ведення успішної міжкультурної комунікації потрібно орієнтуватися в правилах гри і підкорятися їм, слідувати принципам “入乡随俗” *rù xiāng suí sú* (в чужий монастир зі своїм статутом не ходять; в'їжджаючи в країну, слідує її звичаям; поважати звичаї тих місць, де доводиться бути), “设身处地” *shèshēn chǔdì* (поставити себе на місце іншого, увійти в становище, поставитися з розумінням), “身体力行” *shēntǐ lìxíng* (випробувати на власному досвіді) (简小滨、谢博德, 2010, с.9).

Галицька М. М. (2014) у роботі “Міжкультурна комунікація та її значення для професійної діяльності майбутніх фахівців” зазначає, що важливу роль в міжкультурній комунікації відіграють специфічні символи, стереотипи, упередження, національний мовленнєвий етикет. Культура спілкування є одним із пріоритетних компонентів професійної культури фахівців. Вона синтезує у собі комплекс знань, цінностей, зразків поведінки, характерних для ситуацій ділового спілкування, а також умінь гнучко реалізовувати їх на практиці з метою забезпечення ефективності спільної діяльності (Галицька, 2014, с 27).

Дослідники виділяють низку культурних аспектів, що значною мірою впливають на процес міжкультурної комунікації: культурний контекст,

культурні цінності, національний мовленнєвий етикет, культурні стереотипи та упередження.

В контексті даної роботи буде виділено, розглянуто та проаналізовано основні відмінності української та китайської культури мови ввічливості, та її вплив на процес міжкультурної комунікації, зокрема вираження відмов китайською мовою.

1.1. Вплив культурних контекстів на міжкультурну комунікацію.

Основу вивчення культур високого та низького контексту становить праця дослідника Едварда Т. Холла “Поза культурою” 1976 року. Культури високого контексту це ті, в яких повідомлення може передаватися за допомогою контекстуальних елементів. Для прикладу мова тіла, статус людини, тембр голосу та інші елементи.

В культурах низького контексту передача інформації в основному відбувається напряду за допомогою мовленнєвих засобів. В загальному, якщо велика частина інформації закодована в матеріальний контекст, і якщо дискурс значення сильно залежить від контексту – це є ознаками культури високого контексту. З іншого боку, якщо контекст не грає критичної ролі в сприйнятті і інтерпретації повідомлення, то така культура вважається культурою низького контексту. Неважко помітити, що ступінь залежності від контексту в процесі передачі та сприйняття інформації є важливим показником для визначення, чи належить певна культура до високих чи низьких культур.

В діаграмі Едварда Т. Холла було запропоновано таку послідовність співвідношення контекстів культур: японська, китайська, корейська, культура корінних американців, арабська, грецька, латинська, італійська, французька, американська, скандинавська та німецька. З запропонованого співвідношення

Едварда Т. Холла видно, що однією з культур з найбільшим показником високого культурного контексту виступає китайська культура. (Hall, 1976).

В подальших дослідженнях щодо культурних контекстів все більше заявляються твердження, що зазвичай, культури не організовані строго за принципами високого або низького контексту. Наприклад, Англія має вищий контекст, ніж Данія, в той же час буде більш низькоконтекстною, ніж Японія. Більшість культур знаходяться в широкому спектрі між крайнощами і поділяють характеристики як високого, так і низького контексту, але ці параметри в чималому ступені визначають зміст і стилістику комунікативних взаємин. На жаль в даній діаграмі не було вказано позицію України.

У своїй роботі дослідник Марина Колінько намагається знайти місце України в класифікації культурних контекстів. Українці зазвичай схильні просто і чітко передавати інформацію, з іншого боку, в емоційній сфері тяжіють до зашифровки частини інформації в імпліцитній, непрямій формі. Вона вважає, що для розв'язання цього питання в аналіз контекстності культури потрібно включити ще один параметр – індивідуалізм/колективізм. (Kolinko, 2018, с.11). В своєму дослідженні про особливості бізнес комунікації припускає, що Україна перебуває під впливом бізнес-культури РФ з одного боку, та європейської – з іншого, в спілкуванні з українцями можна зустріти як “висококонтекстних” партнерів, так і “низькоконтекстних”. (Kolinko, 2018, с.25).

Прикладом високого контексту в китайській культурі може слугувати китайська реалія “点到为止” diǎn dào wéi zhǐ, яка означає “зупинитися, як тільки була передана інтенція”, “торкатися краю теми, уникнувши поглиблення”, дещо синонімічне значення має реалія 示意 shìyì, що означає “дати зрозуміти, подати знак”.

Китаю, як і Японії, характерне уникнення різких прямолінійних формулювань. У своєму дослідженні китайський вчений Цзен Сяо Цзюнь (2018) зазначив, що китайські бізнесмени уникають слова “ні”, це явище безпосередньо пов’язане з поняттям збереження “обличчя” у китайській культурі. Пряма відмова може бути образливою для людини і негативно вплине на її репутацію та гідність. Тому “ні” замінюють на “можливо”, “ми подумаємо над цим” чи навіть “це – цікава ідея” (Zeng, 2018, с. 14). Базуючись на цьому, Д. Ліфінцев вважає що партнерам слід чітко усвідомити таку специфіку китайської культури комунікацій, щоб не виникало неприємних непорозумінь в процесі комунікації. (Ліфінцев, 2019).

Отже, Китай є культурою високого контексту, що безпосередньо впливає на мову і мовлення. Китайці при діловому спілкуванні та спілкуванні з незнайомцями і малознайомими людьми часто уникають вираження негативних відповідей. Явище “обличчя” є важливою складовою контексту. Україна поєднує в собі ознаки як високого, так і низького контексту. Проте контекст немає такого значного впливу на комунікацію порівнянно з Китаєм.

1.2. Дослідження особливостей та відмінностей культур та їх вплив на комунікаці

Люди оцінюють речі навколо них на основі систематичних культурних цінностей. Незважаючи на стрімкі процеси глобалізації, культурні розбіжності все ще існують і відіграють ключову роль в ідеології людей, що в свою чергу має прямий вплив на мову. Коли китайська культура є безсумнівним представником колективістської культури, з українською культурою не все так однозначно. Одні дослідники відносять українську культуру до колективістської, інші до індивідуалістської. Для прикладу Д. Ліфінцев (2019)

у своїй праці “Крос-культурні комунікації в українсько-китайських ділових відносинах” вважає, що українська культура, як і китайська – колективістська. Проте все більше науковців вважає, що культура України поєднує в собі ознаки і колективізму і індивідуалізму. Впродовж останніх десятиліть завдяки впливу Заходу, культура в Україні все більше і більше набуває рис і цінностей притаманних індивідуалізму.

Результати дослідження Хофстеда в решті решт вказують, що українцям більш притаманний індивідуалізм. В результаті анкетування респондентів усіх країн, в яких проводили дослідження, було отримано оцінки рівня домінування цінностей індивідуалізму, які призначалися в межах інтервалу від 0 до 100. Використання хофстедової методики підтвердило протилежність "індивідуалістичного" Заходу "колективістському" Сходу. Дійсно, індекси індивідуалізму найбільші для країн Західної Європи(65-90) і найменші для країн Азії (15-45). Україна ж набрала 60 балів. (Журавльов, 2011) Як показує практика та статистика, українська культура цінує індивідуалізм, який підкреслює індивідуальну продуктивність, незалежність, компетентність та досягнення.

Індивідуальна самостійність та орієнтована на виконання завдань ментальність - це те, що очікується від українців, а індивідуальні цілі часто є пріоритетними стосовно групових інтересів.

В китайській культурі все навпаки, колективізм має перевагу над індивідуалізмом. Ніщо не цінується більше ніж загальна гармонія. Особисті питання ніколи не можуть мати пріоритет над груповими цілями. Комунальна та колективна гармонія переважає персональні потреби людей. Походячи від конфуціанства, ця філософія навчає людей бачити себе частиною більшої спільноти. Як член цієї спільноти, від людей очікується дотримання правил

групи, потрібно відповідати поведінці інших членів та уникати нав'язливості. (Li, Yue, 2011, с. 4)

Коротко кажучи, гармонійне об'єднання в групу без привернення уваги до себе - запорука успіху відповідно до колективізму. Як говориться в китайському прислів'ї: крокви, що виступають за стріху, гниють першими (Beamer & Varner, 2009).

Яскравим прикладом між індивідуалізмом і колективізмом може послугувати пандемія COVID-19 2020 року. Китай зміг в короткі строки ввести карантин, а суспільство, за природою колективізму, дотрималося вказівок і злагодженно боролася з розповсюдженням. Коли в країнах Європи зовсім інша ситуація: суспільство було менш схильне до дотримання правил і колективного пристосування до змін та нових установ, що сталою головною причиною значно більшого рівня розповсюдження коронавірусу. Україна станом на листопад 2020 має в п'ять разів більше випадків захворювань ніж в Китаї.

Відмінності між індивідуалізмом і колективізмом також впливають на стилі спілкування людей. "Індивідуалістичні культури спонукають людей говорити та висловлюватися відкрито; колективістські культури навчають людей керувати своїми почуттями та висловлювати їх тонко" (吴伟克, 2010 с.6). Таким чином, українські працівники, як правило, прямолінійні у своїх діях. Українські студенти та спеціалісти в спілкуванні завжди намагаються отримати результат та дійти до суті справи. Бути прямолінійним і напористим, бути конкурентоспроможним, впевненим у собі вважається за перевагу. Однак у більш відхідній китайській культурі надається перевага "непрямим маневрам" часто уникаються прямі відповіді чи вираження цілі розмови. Така поведінка вважається ввічливою та є способом вираження поваги.

Порівняно до західних культур, китайську культуру прийнято вважати більш колективною. Суспільства України та Китаю є надзвичайно різними, і тому існує гіпотеза, що взаємозв'язок між соціальними факторами та вибором стратегії в дискурсі вираження відмови також повинен бути різним. Логічно, що в колективно-орієнтованому суспільстві, люди будуть більш неохоче чинити опір встановленим правилам. (Hong, W., 2011).

В даному дослідженні буде показано, що колективізм може проявлятися у нездатності людей відмовити члену родини та у причинах вказаних під час вираження відмови іншим людям. В праці Ляо Бреснахан (1996) вказано, що у порівнянні з західними культурами, китайці схильні вважати, що збереження стосунків з іншими людьми є більш важливим ніж власні інтереси. Китайці частіше жертвують власними інтересами заради блага колективу, і їхнє особисте щастя більше залежить від щастя оточуючих. Жителі Китаю загалом більш охочі залишитися з групою, яка їх потребує, навіть якщо вони особисто цим не задоволені. (Chao-chih Liao, Mary I. Bresnahan, 1996, с. 703).

Багато опитаних українських студентів вважає, що вираження особистої думки в групі для них не є проблемою. Вони, як правило, почувуються комфортно, коли їх виділяють на похвалу чи нагороду, і їм подобається бути унікальним та відмінним від інших.

Проте, як свідчать дослідження, в комунікативному контакті українці та росіяни схильні надавати значення не тільки діловим пропозиціям, але і особистості співрозмовника. (Visson, 2015, с.132). Перш, ніж переходити до справи, важливо позиціонувати себе як “свого”, згадати спільних знайомих, покаржитися на життя, показати свій статус, тобто створити атмосферу переговорів. Нав'язування свого регламенту зустрічі іноді також сприймається як домінування і викликає агресію і неприязнь, у такому випадку варто

пожертвувати структурованістю зустрічі на користь доброзичливої атмосфери. (Колінько, 2018). Така стратегія ведення комунікації має багато чого спільного з китайською.

Резюмуючи вище викладену інформацію, можна сказати, що організація культури України та Китаю є надзвичайно різною. Китайську культуру прийнято вважати колективною, українська культура не дивлячись на дискусії, відноситься до індивідуалістських культур. Китайці схильні вважати, що збереження стосунків з іншими людьми є більш важливим ніж власні інтереси. Китайці частіше жертвують власними інтересами заради блага колективу. Українці цінують індивідуальну самостійність та орієнтовану на виконання завдань ментальність.

1.3 Ввічливість як соціокультурний і мовний феномен.

Ввічливість - це своєрідне соціальне явище, підхід, що використовується для підтримання гармонійних міжособистісних стосунків, і свого роду є загальноприйнятими нормами поведінки. Це стандарт поведінки, якого повинен дотримуватися кожен, незалежно від його культури. У різних культурних середовищах суспільств існують різні стандарти та вимоги до ввічливості. Відмінності відображаються головним чином через різні визначення ввічливості, стратегію вираження ввічливості тощо (Gu, 1992).

Ввічливості, як культурно-історичному явищу властиві мінливість, універсальність, етнокультурна специфічність. Стратегії ввічливої поведінки в певній мірі універсальні, тому що в будь-якому суспільстві можна виявити хоча б деякі узагальнені ввічливі способи поведінки (вітання, вибачення, вираження подяки, тощо) і встановити певний набір лінгвістичних засобів, за допомогою яких вони реалізуються в процесі комунікації. Норми та їх

вербальна реалізація виявляють етнокультурну специфічність, тобто національні особливості у важливих формах комунікації, які детерміновані загальним культурно-історичним фоном. Ці особливості яскраво проявляються в міжкультурному зіставленні, коли узагальнені форми комунікації однієї культури легко сприймаються як ввічливі, хоча вони не є такими (Кот, 2019).

Мовна взаємодія - це обов'язково соціальна взаємодія (Yule, 1996, с. 59). Мовці беруть участь у різних взаємодіях, дуже часто з незнайомцями, і саме через домінування зовнішніх факторів соціальна відстань між мовцями змінюється. Під час здійснення взаємодії, іноді вони менш, а іноді більш віддалені. І соціальна дистанція може змінити свій курс протягом однієї розмови.

Прикладом цього може бути ситуація, коли мовець починає розмову, звертаючись до іншого доповідача з офіційним зверненням на "Ви", в китайській мові "您", в процесі розмови може наростати неформальність і наприкінці спілкування може вже використовуватись звернення на "Ти". Базуючись на результатах польових досліджень, було помічено, що явище переходу на "ти" в процесі спілкування в українській культурі відбувається частіше, ніж в китайській.

Щодо ввічливості в міжкультурній комунікації, мовознавець Кечкеш (2014) зазначив, що аналіз явища ввічливості стає набагато цікавішим, якщо учасники мовної інтеракції є представниками різних культур. Стає очевидним, що люди з різних суспільств або спільнот взаємодіють відповідно до своїх норм, що часто призводить до недорозуміння одне одного. Але не тільки в різних суспільствах, навіть всередині одного, різні правила розмови можуть створити стереотипи та упередження щодо іншої групи людей.

Феномен ввічливості існує майже у всіх культурах та мовах. Ввічливість – це інструмент для ведення гладкого спілкування. Це колективне бажання до взаємоповаги, люб'язності, дружби. Але ввічлива мова та її використання відрізняються в різних культурах, а культурні розбіжності ввічливості, як правило, пов'язані з взаємозалежністю між мовою і культурою.

На вираження ввічливості головним чином впливають такі фактори як соціальний статус людини, соціальна дистанція між людьми та конкретна мовленнєва ситуація. Ввічливість між двома давніми знайомими буде проявлятися зовсім інакше ніж ввічливе спілкування між учнем і вчителем.

Отже, ввічливість є специфічною для різних культурних середовищ, хоча в той же час специфіка ввічливості тісно пов'язана з культурними цінностями, на які впливають соціальні, історичні, географічні та інші чинники. Тема ввічливості є одним із важливих аспектів як китайської, так і західної прагматики, і дослідження щодо неї мають давню та багату історію.

1.4. Категорія ввічливості в різних культурах

1.4.1. Категорія ввічливості в західних культурах.

Що стосується досліджень концепції ввічливості, теорія обличчя Брауна та Левінсона, а також принцип ввічливості Ліча – в загальному є найбільш впливовими. Ці дві теорії проводять систематичне та глибоке дослідження конотації ввічливості, що має значний вплив на дослідження ввічливості в різних культурах. Концепція обличчя Брауна і Левінсона базується на визначенні, яке було сформовано Гофманом. Згідно з теорією Гофмана, обличчя є священним і непорушним для кожної людини, і воно є основою, і ним не можна нехтувати (Gao, 1997). Концепція, запропонована

Брауном та Левінсоном, є більш конкретною. Вони вважають, що кожен раціональний член суспільства має своє обличчя, і вони ділять обличчя на дві групи відповідно до індивідуальних потреб: негативне обличчя та позитивне обличчя. Перше означає, що люди мають свободу дій без втручання, тоді як друге означає бажання бути схваленим або наявність позитивного індивідуального образу, який отримуватиме схвалення суспільства.

Обличчю властива двоякість, а подвійні аспекти, що складають обличчя - суперечливі. У спілкуванні, з одного боку, нам потрібно взаємодіяти з іншою людиною, приділяти увагу, водночас потрібно проявити увагу по відношенню до себе. Аспект взаємодії - позитивне обличчя, і Левінсон виділяє його як позитивну ввічливість.

Стратегія дискурсу, якою зазвичай користується “позитивне обличчя”, полягає в наступному: слухати виступ іншого з повагою та виявляти до нього інтерес; щоб було зрозуміло, що між двома комунікаторами є щось спільне тощо. Наприклад, “Я згоден; Так; Напевно; Я теж так думаю”. З іншого боку, ми повинні захищати певну незалежність і виражати, що поважаємо їх незалежну думку і позицію. Незалежний аспект ввічливості визнаний негативним обличчям, який Левінсон виділяє як “негативну ввічливість”.

Основними стратегіями реалізації негативного обличчя є: міркування про потреби та інтерес інших; не нав'язувати власну думку іншим; надати іншим право робити власний вибір.

Ключовим моментом у реалізації негативного обличчя це уникнення нав'язування певної ідеї іншим, аби співрозмовники мали достатню свободу та незалежність. У реальному житті найбільш комунікативними є дії, що загрожують обличчю. Іноді люди можуть висловлювати свою незгоду з іншими, скаржитися чи звинувачувати інших; іноді можливе використання якогось невічливих слів або табу. Усі вони належать до дій, які загрожують

обличчю. Це тому, що мовець не враховує соціальну цінність інших комунікантів.

Такі дії, як команда чи наказ, загрожуватимуть негативному обличчю. Якщо інша сторона розмови виконує команду-наказ мовця, то свобода дій слухача обмежується під впливом мовця. Для того, щоб уникнути або зменшити ступінь загрози для обличчя та підтримувати приємне спілкування, мовець повинен докласти певних зусиль для захисту як свого, так і обличчя слухача. Саме така поведінка визначається як ввічливість.

Британський лінгвіст Ліч перелічив шість принципів ввічливості відповідно до західної культури (Leech, 1983): Дж. Ліч запропонував наступні максими ввічливого спілкування:

- – максимуму такту, щоб мінімізувати оцінку себе і максимізувати переваги іншого;
- – максимуму щедрості для мінімізації вигоду й оцінку по відношенню до себе;
- – максимуму апробації, щоб мінімізувати негативну оцінку і максимізувати позитивну оцінку інших;
- – максимуму скромності, щоб мінімізувати позитивну оцінку і максимізувати негативну оцінку себе;
- – максимуму згоди, щоб мінімізувати незгоду і максимізувати згода між собою і іншим;
- – максимуму симпатії, щоб мінімізувати антипатію і максимізувати симпатію між собою і іншим

Отже, західна теорія ввічливості частково спирається на ідею існування двох різних видів обличчя: позитивне обличчя та негативне обличчя. Позитивне обличчя відображає потребу людини в тому, щоб її бажання та бажання були

оцінені в соціальному контексті. Це підтримка позитивного і послідовного образу себе. Негативне обличчя відображає потребу людини у свободі дій, свободі від нав'язування та праві самостійно приймати рішення. Разом ці типи обличчя поважають особисті потреби, згадані вище, що включають потреби особи в автономії та компетентності. Ця теорія спирається на припущення, що більшість мовних актів за своєю суттю загрожують або обличчю мовця, або обличчю слухача, і що ввічливість є необхідною складовою необразливого, тобто безпечного, спілкування і передбачає звертання уваги до позитивного та негативного обличчя.

Виходячи з цих припущень, дослідники виділили три основні стратегії виконання мовленнєвих вчинків: позитивну ввічливість, негативну ввічливість і “неофіційну” ввічливість. У позитивній ввічливості метою мовця є задоволення позитивних потреб “обличчя” слухача, тим самим посилюючи позитивне обличчя слухача. Це також відоме як позитивна компенсація обличчя. Позитивні стратегії ввічливості підкреслюють доброзичливість та товариську між оратором та слухачем; бажання мовця певним чином схожі на бажання слухача. Є багато способів досягти таких відносин а та знайти спільні інтереси. По-перше, оратор може помітити і врахувати бажання, інтереси, потреби чи переваги, які має слухач. По-друге, оратор може прибiльшити свре схвалення чи симпатію щодо слухача. По-третє, мовець може продемонструвати посилений інтерес до слухача. Мовець також може використовувати маркери групи, які демонструють, що як оратор, так і слухач належать до однієї соціальної групи, наприклад, культури праці чи релігійної приналежності. Сюди можуть входити різні форми звертання, використання внутрішньогрупової мови або діалекту, використання жаргону чи сленгк та мовні скорочення.

Один із способів зрозуміти, що таке ввічливість, - розглянути те, чим він вона не являється. Отже, протилежностями ввічливості можуть бути невивічливість, грубість, вульгарність чи неповага. Беручи до уваги наше розуміння цих термінів, ми можемо краще зрозуміти ввічливість.

1.4.2. Категорія ввічливості в Китаї.

Багато китайських вчених проводили власні дослідження феномену "ввічливості" і пропонували власні погляди та теорії. У книзі професора Гу Юегуо "Прагматична ввічливість та культура" він вважає, що в традиційній китайській "ввічливості" є чотири основні поняття. Це шанобливість, скромність, доброзичливість і витонченість. Він узагальнює суть китайської ввічливості, якій властива тенденція принижувати власне "Я" і поважати іншого, ця думка відгукувалася ехом в роботах інших китайських дослідників. (Gu, 1992).

На думку Гу, у Принципі ввічливості китайською мовою є п'ять аспектів.

(1) Максимум скромності. Максимум скромності пропонує людям знецінити себе так само, як і все про себе; хвалити і виявляти повагу до інших, а також до всього, що стосується інших.

(2) Максимум звертання. Звернення китайською мовою визначається соціальними відносинами між людьми. Вибір різного способу звернення залежить від рівня відношень між людьми та їхнього соціального статусу. Наприклад, студент зазвичай звертається до свого вчителя "прізвище + 老师"; "老 / 小 + прізвище" потрібно уникати, оскільки це вважається невивічливим.

(3) Максимум такту полягає в тому, щоб говорити елегантними словами і уникати вживання вульгарних слів; говорити м'яко, уникати

говорити прямо. Той, хто звертає увагу на дотримання такту в розмові, отримує позитивне сприйняття та оцінку, вважається вихованим і освіченим. Ніхто не вважає людину ввічливою, якщо вона використовуватиме вульгарні слова.

(4) Максимум згоди. “面子” (обличчя) відіграє найважливішу роль у соціальній взаємодії. Очікується, що в китайському дискурсі буде повинні зважати як на власне 面子, так і на 面子 співрозмовниками. “面子” та ввічливість у китайській мові йдуть рука об руку.

(5) Максимум щедрості. Максимум щедрості вимагає, щоб хтось, мотивуючи, мінімізував ціну інших та максимізував користь для інших; в мові, щоб максимізувати користь, яку дають інші, і мінімізувати ціну на себе.

Повага полягає у збереженні та підтвердженні обличчя інших та їхнього соціального статусу; скромність можна сприймати як інший спосіб самоприниження; тепле ставлення означає вираження доброзичливості та турботи від себе до інших; такт стосується вибору елегантних виразів і уникнення неприйнятних ставлення. За словами професора Хе Чжаосьонга (2000), порівняно з концепцією обличчя Брауна та Левінсона, сприйняття поваги полягає у повазі позитивного обличчя іншого (He, 2000). У широкому розумінні поняття скромності знаходить своє відображення в різних культурах, але самопониження властиве виключно китайській культурі.

Браун і Левінсон вважають, що тепле ставлення не лише порушує свободу інших людей, але й загрожує негативному обличчю інших. У сучасній китайській мові це не вважається актом, що загрожує обличчю. Концепція витонченості є показником нормативності ввічливості. Хоча ввічливість є універсальною, у дослідженнях Брауна та Левінсона немає жодної згадки про “витонченість”. Професор Гу Юегуо запропонував послідовність принципів на основі поєднання чотирьох основних концепцій у традиційній китайській

“ввічливості” та принципі ввічливості Ліча - поваги, скромності, доброзичливості, витонченості, максимуму такту та щедрості, яким відповідає сучасна китайська мова. (Gu, 1990; Wu, 2011).

Мао (1992) в своєму крос-культурному дослідженні зазначив взаємовідношення ввічливості з “обличчям”: бути ввічливим (有礼貌) в китайському дискурсі, і багатьох відношеннях означає знати як поводитися з 臉 та 面 співрозмовника. Іншими словами, жителі Китаю, демонструючи свою стурбованість щодо 臉 та 面 співрозмовника, виражають ввічливе ставлення.

Згідно з дослідженням Лінь Тао, результати опитування 165 носіїв китайської мови показали, що китайці найбільш схильні дотримуватися при спілкуванні з людьми похилого віку (62,5%), з вчителями (35,2%), незнайомими людьми (32,8%) та людьми, яких вони не дуже добре знають (22,8%).(Lin Tao, 2010).

Результати показують, що більшість китайських студентів вважали, що невикористання ввічливих виразів було б неввічливим, було б неповажним до іншої людини, показало б, що він невихований або погано вихований або створить погане враження.

Багато тих, хто вивчає китайську мову, стикаються з культурними проблемами, коли вони вперше починають спілкуватися та розмовляти з китайцями. Їм може бути важко зрозуміти китайський культурний етикет, і їм завжди відмовляють, оскільки вони не розуміють поняття китайської скромності та самозниження.

Маркери ввічливості китайською мовою умовно можна розділити на такі категорії:

- 敬词 jìngcí, “вирази ввічливості”: Сюди входять вирази, що передають повагу до співрозмовника, такі як 您好 nínhǎo (“Вітаю”

(ввічлива форма)), 请 qǐng (“будь ласка”), 谢谢 xièxiè (“дякую”), 稍等 shāoděng (“хвилинку”) тощо.

- 客套话 Kètàohuà, “ввічливі формули”: Сюди входять звичайні привітання, які демонструють повагу та турботу до іншої людини, такі як 慢走 mànzǒu (“бережись”), 打扰 dǎrǎo (“[вибачте], що вас турбую”), 辛苦 xīnkǔ (“ти так багато працював”), 恭喜 gōngxǐ (“вітаю”) тощо.
- 普通词 pǔtōngcí, “звичайні слова”: Сюди входять звичайні вирази, які можна використовувати для передачі ввічливих настроїв: 随时 suíshí (“у будь-який час”), 高兴 gāoxìng (“задоволений”), 来 lái (“приходь”), 放心 fàngxīn (“будьте впевнені”) тощо.
- 短语 duǎnyǔ, “фрази”: Сюди входять повсякденні вислови, що складають повне речення, наприклад 你吃了吗? nǐ chī le ma? (“ви їли?”), 不用谢 bù yòng xiè (“ласкаво просимо”), 没关系 méiguānxi (“не біда”), 慢慢吃 mànman chī (“не поспішайте їсти”) тощо.

1.5. Відмінності категорії ввічливості в китайській та українській культурах.

У будь-якому суспільстві чи групі по всьому світу поведінка людей обмежується "ввічливістю" і підтримується "обличчям". У китайському суспільстві пропагується етикет. Формування та розвиток "етикету" та його вплив на обмеження поведінки має більш особливе значення, ніж у будь-якій іншій країні та у суспільстві у світі. Принцип ввічливості в китайському суспільстві, обмежений "етикетом", за своєю суттю в значній мірі відрізняється від принципу західних країн. Щоб бути більш конкретним, відмінності визначаються коннотацією ввічливості, спрямованістю чи вибором принципу вираження ввічливості, способом вираження ввічливості тощо.

У китайському суспільстві "принцип ввічливості" за своєю суттю відрізняється від принципу західних країн, в тому числі і України. Китайський принцип ввічливості робить акцент на відмінності соціальних рангів та класів. У сучасному китайському суспільстві ввічливість використовується для позначення та підтримки класової відмінності. Цей тип принципу ввічливості не користується популярністю в західних культурах і поступово все більше втрачає свою актуальність. Міжособистісні стосунки Заходу базуються на паралельних відносинах. У той же час у західному суспільстві люди прагнуть до самореалізації, ведуть індивідуальну боротьбу і надають велике значення індивідуальній владі та приватному життю. Представники західних культур зосереджуються на створенні власного бізнесу та намагаються індивідуально проявляти свій талант. Як результат, українці та жителі інших європейських країн часто недостатньо розуміють та не сприймають явища скромності виражені у китайських принципах ввічливості.

Максимум такту є найважливішим принципом в теорії ввічливості Дж. Ліча. Саме цей принцип часто використовується в міжособистісному спілкуванні, складаючи основу принципу ввічливості в західній культурі. У західному суспільстві особисті інтереси, права та приватне життя вважаються сакральними та недоторканими. Отже, навіть у спілкуванні між роботодавцем та працівником, батьками та дітьми, вчителями та студентами, комунікатори повинні дотримуватися такту максимуму, щоб зменшити загрозу негативному обличчю іншої людини або зменшити компульсивний тон. (Gu, 2000)

В українській мові, для вираження ввічливого прохання щось зробити, зазвичай застосовують непряме звернення на зразок:

- Чи не могли б ви закрити вікно?
- Вам не важко закрити вікно ?
- Було би чудово, якби ви прикрили вікно для мене

В англійській мові непрямі, евфемістичні прохання ще більш виражені:

- Will you put the mask on ?
- Can (Could) you put the mask on ? Would you mind putting the mask on ?
- Could you possibly wear a mask?
- I was wondering if you could wear a mask in public.

Однак, з точки зору традицій етикету Китаю, поведінка людей обмежується та визначається соціальними очікуваннями. Певні люди мають більше прав і можливостей виражати команди, прохання, пропозиції, поради, попередження, загрози тощо; тоді як інші люди повинні приймати або підкорятись такій поведінці. Наприклад, наказовий тон можуть

використовувати лише люди похилого віку звертаючись до молодших, роботодавці при зверненнях до своїх працівників, вчителі до своїх учнів та батьки для своїх дітей, в іншому порядку така поведінка буде вважатися неввічливою і одразу буде засуджуватись суспільством. Виходячи з цього можна сказати, що у китайській культурі принцип поваги – це ключова складова явища ввічливості із сильними культурними характеристиками, які є специфічними для Китаю. Принцип поваги лежить в осові китайської культури. Китайці схильні до самопониження, щоб проявити скромність, коли отримують похвалу. У всіх культурах скромність розглядається як прояв ввічливості. Максима скромності також входить до принципу ввічливості Ліча, але існують відмінності в ступені дотримання принципу між західними країнами та китайцями. (Jia, 1997, с. 287).

Українські традиції ввічливості теж передбачають принцип поваги, але в той же час самопониження, яке притаманне китайцям, для нас не настільки властиве. Ми із задоволенням приймаємо чужу похвалу і, як правило, з радістю відповідаємо “Дякую”, тоді як китайці скажуть 没有没有 (méi yǒu méi yǒu). Для прикладу всім студентам з перших днів вивчення китайської мови відома фраза 哪里哪里 (nǎlǐnǎlǐ) – це зразок фрази, яка часто використовувалась для вираження самопониження при отриманні похвали.

1.6. Роль обличчя в міжкультурній комунікації. Особливості концепції “обличчя” в Китаї.

"Обличчя" - це соціологічний термін, що описує явище, яке існує не тільки в Китаї, але і в будь-якому людському суспільстві, тому спочатку слід розглянути та зрозуміти загальну ідею "обличчя", перш ніж проаналізувати особливості, які роблять явище "обличчя" в Китаї відмінним від інших країн.

"Обличчя" - це фундаментальна складова взаємодії людей між собою. Це те, як ми представляємо себе іншим, позначає оцінку, яку дають нам інші люди і як ми хочемо, щоб нас сприймали в суспільстві. (Christopher Earley P., 1997, с.45)

Як ми бачимо "Обличчя" має два головних компонента: внутрішній компонент (я) та зовнішній компонент (суспільство) . Перший компонент стосується самооцінки людини стосовно інших; останній стосується моральних стандартів, соціальної ієрархії та правил поведінки в певному соціальному середовищі.

Як було уже згадано раніше, хоча “обличчя” існує у багатьох культурах у всьому світі, у Китаї ця концепція має свої специфічні особливості. Явище "обличчя" в Китаї є більш поширеним і одночасно більш складним, ніж в інших суспільствах. Головним чином це через те, що китайське суспільство високо цінує ієрархію, соціальні ролі та міжособистісні стосунки. Тому “обличчя” відіграє ключову роль у більшій кількості соціальних контекстів, ніж в інших культурах. Як висловився Сянь Чін Ху, "хоча прагнення до престижу існує в кожному людському суспільстві, цінність і засоби для його досягнення значно різняться" (Hsien Chin Hu, 1994).

"Обличчя", як пояснив Лін Ютанг у своїй роботі "Моя країна і мій народ", є "психологічним, а не фізіологічним", його можна "давати"(给面

子),"втратити"(丢脸),"завоювати"(争面子) . "Абстрактне і нематеріальне, це найделікатніший стандарт, за яким регулюються китайські соціальні стосунки".

Проте говорячи про явище “обличчя” в китайській культурі, варто пам’ятати, що для позначення цього явища в Китаї використовується два слова lian (脸) та mianzi (面子) . Кожен термін має різне, та в той же час в дечому спільне значення.

Коротко кажучи, lian означає соціальні стандарти, норми поведінки та відношення людини до них. Коли mianzi означає соціальне становище та статус.

Персона може одночасно мати mianzi (面子) , але не мати lian(脸) . Розглянемо наведений приклад: корумпований чиновник, який нехтує соціальними та моральними нормами не матиме lian(脸), але якщо його соціальне становище та статус високі, це означає, що в нього є mianzi (面子) .

З цього прикладу виходить, що людина яка має lian(脸) успішно виконує свої обов’язання перед суспільством, є морально цілісною і буде визнана суспільством. Втрата lian(脸) означає, що людина втратила довіру суспільства до себе і своєї моральної цілісності. Зазвичай людина, яка втратила lian(脸) засуджується і не визнається в суспільстві, такій людині буде важко функціонувати в громаді.

Mianzi (面子) позначає соціальне становище, престиж та статус. Коли lian(脸) позначає особисту мораль людини, то Mianzi - статус в суспільстві, незалежно від етичних норм. У китайському суспільстві, як і в українському, кожна людина має певні обов’язки та зобов’язання, які залежать від її соціальних ролей. Наприклад чоловік та дружина, начальник та підлеглий, учень та вчитель. Людина може мати декілька соціальних ролей одночасно

(одночасно можна бути чоловіком, сином, начальником, клієнтом тощо), тому у кожного є різні Mianzi відповідно до кожної конкретної соціальної ролі та ситуації (можна мати 面子 по відношенню до працівників, але мати менше престижу по відношенню до начальства).

“Обличчя” має прямий вплив на комунікацію. В контексті бізнес комунікації чи навіть спілкування студента з викладачем, навички давати та зберігати обличчя є дуже важливими. Зберігати обличчя має за ціль уникнути, або применшити ситуацію, коли чиєсь лице під загрозою. Існує цілий ряд ситуацій, коли можна втратити обличчя: вступати в відкритий конфлікт чи напряду звертати увагу на конфліктну ситуацію, демонстрація публічних проявів гніву, пряма відмова на запити та прохання, агресивна поведінка, пряма та публічна критика інших, ігнорування статусу співрозмовника. Давати обличчя означає робити щось для покращення репутації інших. Сюди входить похвала, подарунки та уступки.

Висновки до розділу 1

1) Проблема міжкультурної комунікації часто розкривається у численних роботах як вітчизняних, так і закордонних мовознавців. У низці досліджень зазначалися такі особливості міжкультурної комунікації: культура безпосередньо впливає на спосіб спілкування людей у контексті та на те, як вони сприймають один одного. Поведінка однієї людини, сформована в конкретному середовищі, відображає культурну ідентичність місцевої спільноти, може не сприйматися, або хибно інтерпретуватися представниками іншої культури. Крос-культурна комунікація, визначає обмін ідеями, емоціями та інформацією за допомогою мови, слів та мови тіла між людьми різного культурного походження. У мультинаціональних колективах вона служить мастилом, пом'якшуючи розбіжності, вирішуючи конфлікти та підвищуючи

загальну ефективність спілкування. При міжкультурній взаємодії з представниками культури в різних дискурсах має передувати ретельна підготовка. Як зазначають вчені-мовознавці: багатогранна китайська культура потребує уважного вивчення та розуміння. Базовий рівень підготовки має включати загальне розуміння фундаментальних цінностей, традицій та норм поведінки, прийнятих у Китаї. З такою підготовкою міжкультурна комунікація має більше шансів на успіх і відповідно зменшується ризик виникнення конфліктних ситуацій та недорозумінь.

2) Загальновідомо, що культурні цінності Китаю і України дуже різні. Розбіжності голоним чином характеризуються приналежністю обох країн до різних культурних контекстів та різною організацією суспільства. Китай є представником культур високого контексту з характерною колективістською ідеологією, яка відображається в явищі “ледве торкатися суті” під час розв'язання різних комунікативних завдань. Українська культура хоч і поєднує в собі ознаки обох культурних контекстів, але загалом відноситься до культур низького контексту з вираженою індивідуалістичністю. При розв'язанні різних завдань при комунікації, в першу чергу фокусуються на вирішенні завдання і передачі інтенції.

3) У будь-якому суспільстві чи групі по всьому світу поведінка людей обмежується "ввічливістю" і підтримується "обличчям". У китайському суспільстві "принцип ввічливості" за своєю суттю відрізняється від принципу західних країн, в тому числі і України. Китайський принцип ввічливості робить акцент на відмінності соціальних рангів та класів. У сучасному китайському суспільстві ввічливість використовується для позначення та підтримки класової відмінності. Цей тип принципу ввічливості не користується популярністю в західних культурах і поступово все більше втрачає свою актуальність.

РОЗДІЛ II. КАТЕГОРІЯ ВИРАЖЕННЯ ВІДМОВИ ЯК ЛІНГВІСТИЧНА КАТЕГОРІЯ

2.1 Термін “стратегія” в мовознавстві .

Дослідник Дж. Каспер стверджує, що термін “стратегія” часто використовується в прагматиці, теорії комунікації та у роботах пов’язаних з вивченням другої іноземної мови, “стратегія” означає послідовний вибір дій і рішень задля досягнення різних цілей кожної з сторін комунікації. Вираження мовленнєвого акту відмови може бути виконано як стратегічно, так і нестратегічно. В загальному, можна вважати що , стратегічна відмова трапляється набагато частіше в процесі комунікації. (Kasper, 1996, с.347)

Стратегічна відмова - це та, яка задовольняє міжособистісні потреби мовців. Стратегічна відмова часто включає в себе різні типи стратегій вираження ввічливості. Стратегічна відмова використовується з метою пом'якшення сили ілокутивного акту, що являє собою певну комунікативну інтенцію, комунікативну мету, яка надає висловлюванню конкретної спрямованості, часто закладеної в відмовах, також спрямована на зменшення негативного впливу на “обличчя” співрозмовника.

З іншого боку, нестратегічні відмови, як правило, відповідають і зосереджуються на власній особистій меті відмови та її реалізації , і результат такого спілкування часто призводить до міжособистісного конфлікту або погіршення відносин між співрозмовниками. Коли ж такі конфлікти виникають в процесі міжкультурного спілкування, ціна невдалого вибору стратегій вираження відмови значно зростає . (Miles, 1994, с.279).

2.2. Типологія категорії відмови.

Серед низки робіт, що досліджують питання вибору та застосування стратегій відмови, праця дослідника Л.М Бібі та її колег є найвідомішою та найбільш цитованою . Бібі Л.М разом з своїми колегами (1990) розділила вираження відмови на семантичні формули (різні вирази, які можна використати для вираження відмови) та ад'юнкти (вирази, які супроводжують вираження акту відмови, але самі по собі не мають такої функції) .

Класифікація стратегії відмови в китайській культурі, зроблена Л. Бібі, Т. Такахаші, Р. Уіс-Велтз, широко застосовується в дослідженнях по цей день, наше дослідження також не буде виключенням. Пропоную розглянути дану класифікацію:

I. Пряма відмова: вираження прямої відмови або заперечення, використовуючи лексику чи судження, які виражають неможливість чи небажання згоди.

1. Застосування заперечної лексики:

不行 Bùxíng – “Ніт”

不可以 bù kěyǐ – “немає змоги”, “не дозволяється”

不能 bùnéng – “не можу”

2. Вирази, що позначають небажання або нездатність:

不用 bù yòng “Не потрібно”.

不要 bù yào “Не хочу”, “Не треба”.

算了 suànle “Забудь! ”, “Досить!”

Застосування виключно прямої відмови може мати негативний вплив на комунікацію, більш безпечною і ввічливою формою відмови рахується непряма відмова.

II. Непряма відмова

1. Вираження вибачення, жалю .

对不起. duìbùqǐ "Вибачте."

不好意思. bùhǎoyuìsi "Перепрошую", "Вибачте".

2. Привід, причина, пояснення

我还有事儿 wǒ hái yǒu shìer. (Мені ще потрібно щось зробити).

3. Вираження альтернативи:

我来吧 。 wǒ lái ba. "Я зроблю".

你可以明天再来 nǐ kěyǐ míngtiān zài lái. "Давай завтра".

4. Вираження умови про майбутню або минулу згоду:

他去我就去 。 tā qù wǒ jiù qù. (Якщо він прийде, я прийду).

5. Обіцянка майбутнього прийняття

下次我一定来 xiàcì wǒ yīdìng qù. (Я прийду наступного разу).

改天再说 Gǎitiān zàishuō (Давай поговоримо про це пізніше).

6. Заява про принцип

我老公从来不收礼 wǒ zhàngfū cónglái bù shōulǐ.

"Мій чоловік ніколи не приймає подарунки".

我不借人了 Wǒ bù jiè rénle Я нікому нічого не позичаю

7. Використання ідіом

帮人帮到底。 bāng rén bāng dào dǐ.

"Не беруся за те, що не зможу закінчити".

8. Спроба відмовити співрозмовника

你想过这样做的后果吗? *nǐ xiǎng guò zhèyàng zuò de hòuguǒ ma?*

(Ви коли-небудь замислювались про наслідки таких дій?)

9. Згода, яка функціонує як відмова

你的要求我们会考虑的。 *nǐ de yàoliú wǒmen huì kǎolǚ de.*

"Ми обміркуємо ваші запити".

10. Уникнення відмови.

➤ Невербальне: -мовчання, -вагання, -піти геть.

➤ Вербальне:

- Зміна теми
- Віджартуватися
- Повторення питання

借钱? *jìè qián* Позичити гроші?

- Відкладення

让我们研究研究 *ràngwǒmenyánjiūyánjiū*. Давайте ми обдумаємо все.

- Обмеження, часткова згода

我试一试吧, 但不保证。 *wǒshìyīshìbā , dàn bù bǎozhèng*

这个问题我不太清楚。 *zhègè wèntí wǒ bù tài qīngchǔ*. Я не дуже розбираюся. Я не шарю.

III. Додатки: вирази, що супроводжують відмову, але не можуть бути використані для виконання самої відмови.

1. Вираження позитивної думки, почуття чи згоди

好是好... *hǎo shì hǎo* Це добре, але ...

我很想去, *wǒ hěn xiǎng qù*, Я хотів би піти...

2. Заява про співпереживання або розуміння

我理解你的处境很难 wǒ lǐjiě nǐ de chǔjìng hěnnán.

"Я розумію, що ти потрапив у складну ситуацію".

3. Заповнення пауз

嗯 en 'ага, хм' / 哦, ò, 'ах' / 那 nà 'що ж'

4. Подяка / вдячність

谢谢 。 xièxiè. Дякую.

5. Звернення

王老师 wáng lǎoshī 'Manger Wang'

大哥 dàgē бро

6. ритуальна ввічливість

不客气 Bú kèqì. Не треба ввічливості / це нормально.

你太客气了 nǐ tai kèqì le. Ви занадто ввічливі.

Відмова, як правило, виражається за допомогою трьох типів мовних актів: **прохання, запрошення і пропозиція**. Кожен тип може поділятися залежно від функцій відмови.

1. Запрошення.

1) Ритуальне запрошення:

Зазвичай таке запрошення відбувається наприкінці акту комунікації. Є своєрідним способом попрощатися. Через неконкретне запрошення, мовець виражає своє бажання продовжити відносини з слухачем у майбутньому.

Порівнянно до реального запрошення, людина, що запрошує не дасть конкретних деталей пропозиції також від співрозмовників не очікується якихось конкретних дій. На таке запрошення можна просто погодитися без запитань щодо додаткової інформації. Також ритуально відмовитися, якщо мовець насправді і не мав на увазі реальну зустріч, то він не наполягатиме і на

таму моленнєвий акт завершиться. Зпрошення по типу “якось побачимось” вказує на закінчення розмови, наприклад:

找个时间请你吃饭吧 *Zhǎo gè shíjiān qǐng nǐ chīfàn ba* (Давай якось пообідаєм разом)

有空一起去玩儿 *Yǒu kòng yìqǐ qù wán er* (Потусуємось разом наступного разу)

2) Реальне запрошення:

Якщо ініціатор запрошення дійсно має намір запросити, таке запрошення є реальним.

2. Пропозиція.

Пропозицію розділили на чотири категорії : 1) Пропозиція подарнків, 2) послуг (підвезти на машині), їжі\напоїв, пропозиція підвищення\ роботи.

3. Порада, натяк .

Мовець може виражати пораду з власної ініціативи або з ініціативи слухача. Поради можуть звучати задля встановлення або підтримання відносин з слухачем. Для прикладу може виражатись переживання за співрозмовника, підкреслюватись рівень взаємовідносин : 天气太冷啊, 您最好多穿些衣服 *Tiānqì tài lěng a, nín zuì hǎo duō chuān xiē yīfú* (На вулиці похолодання, вдягайся краще) 天黑了, 早点回家吧! *Tiān hēile, zǎodiǎn huí jiā ba* (Стемніло, повертайся додому) .

4. Прохання, запит.

1) Прохання про надання послуги (наприклад, прохання про допомогу, прохання позичити кошти)

2) Запит на отримання дозволу/ прийняття / угоди (наприклад, прохання про підвищення, прохання здати роботу пізніше)

3) Запит на інформацію / консультацію (наприклад, інформація про товар, запит особистої інформації.)

4) Запит на дію (наприклад, оплата)

Дослідниця Л.М Бібі разом з колегами провела масштабне дослідження явища відмови в китайській мові і представила детальну класифікацію засобів її вираження. Не дивлячись на двадцятилітню витримку цієї класифікації, вона досі використовується дослідниками. В контексті даного дослідження, найбільшу цікавість викликають акти запрошень і прохань, та вираження відмови на них. Ці акти зустрічаються в мовленні найбільше і в першу чергу вимагають детальнішого вивчення і аналізу.

2.3. Ритуальна відмова як специфічна форма вираження відмови у китайській мові.

Наслідуючи модель дослідження 1985 року Л.М Бібі та її колег, китайський вчений Чень та Джанг в 1995 році провели опитування сотні носіїв китайської мови для визначення найбільш вживаних стратегій вираження відмови. Результати дослідження дозволили виділити два основні типи відмови: конкретна відмова та ритуальна відмова. Де перший тип відмови зосереджується на власне повідомленні про відмову, а другий головним чином зосереджується на вираженні поваги та ввічливого ставлення людини, що відмовляється, до людини яка приймає відмову. Іншими словами, ціль конкретної відмови – це сказати “ні” і при цьому мати на увазі “ні”, а ритуальна відмова – це коли мовець виражає сенс “ні”, але при цьому насправді воліє прийняти запрошення чи пропозицію. Дослідження показало, що основними стратегіями вираження конкретної відмови було позначення причини та надання альтернативи: вказування причини дозволяло виправдати та

обґрунтувати відмову уникнувши або зменшивши загрозу “обличчю”, а надання альтернативи дозволяло уникнути конфронтації .

Ритуальна відмова настільки тісно пов’язана з китайськими культурними цінностями, що недостатнє знання цієї особливості запросто може привести до конфліктів в міжкультурній комунікації.

В Китаї, запрошення залишитись на вечерю чи піти пообідати часто звучить при прощанні та має за ціль виразити хороші наміри та побажання. Господар може сказати “Заходьте на вечерю” - зазвичай таке запрошення теж є ритуальним і одразу прийняти його було би не ввічливо. Знайомий під час випадкової зустрічі запропонував піти разом пообідати у вільний час, таке запрошення теж, як правило є ритуальним. Часто подібні запрошення є частиною ритуалу прощання. Таким чином господар дає “обличчя” гостю і показує, що йому завжди тут раді, в той же час господар зберігає своє “обличчя”, підтверджуючи свою гостинність. Стратегія ритуальної відмови спрямована на те, щоб людині, яка здійснює відмову, показати свою стурбованість та переживання щодо інтересів співрозмовника .

Ритуальна відмова допомагає нам оцінити справжні наміри людини, яка здійснює запрошення, дає можливість визначити щирість запрошення / пропозиції. У випадку, якщо запрошення прозвучало в заключний акт розмови і відбувалося без уточнення деталей, є велика ймовірність, що запрошення було ритуальним. На таке запрошення прийнято або зразу погодитись, або ритуально відмовитись . Якщо розмова покаже, що людина яка запрошує має щирі і серйозні наміри, то ритуальна відмова, швидше за все, в кінці кінців приведе до прийняття запрошення.

Для кращого розуміння явища ритуальної відмови розглянемо конкретну комунікативну ситуацію. В процесі вираження ритуальної відмови щодо запрошення прийти на вечерю, можуть вживатися такі фрази:

“不来了，太麻烦你了” *Bù láile, tài máfan nǐle*

(Я не прийду, лишній раз буду вас турбувати)

“这次别麻烦了，这样太花时间了”

Zhè cì bié máfanle, zhèyàng tài huā shíjiānle

(Не потрібно перейматися і тратити свій час)

Людина, яка запрошує, як правило, не буде наполягати, але може виразити запрошення на вечерю в майбутньому, що також може бути ритуальним запрошенням. В такому випадку є сенс продовжити ритуальну відмову. Якщо ж запрошувач має щирі серйозні наміри, то він запевнить співрозмовника, що немає причин перейматися і скаже, що це всього на всього звичайна вечеря і нічого особливого. Для прикладу візьмо попереднє вираження відмови: “这次别麻烦了，这样太花时间了” *Zhè cì bié máfanle, zhèyàng tài huā shíjiānle*(Не потрібно перейматися і тратити свій час) - якщо запрошувач дійсно має щирий намір, то він спростує всі аргументи людини, що відмовляється, наприклад скаже “麻烦什么呀。你不来我也要吃啊” *Máfan shénme ya. Nǐ bù lái wǒ yě yào chī a.* (Перейматися про що? Якщо ти не прийдеш, то мені ж всеодно треба готувати). При серйозних намірах, ритуальне запрошення стане слабшим, тоді як пряме запрошення стане більш наполегливим. Ввічливо було би прийняти запрошення з мінімізацією затрат зі сторони людини, яка запрошує, наприклад:

“就随便一点”

(Не треба нічого особливого; тільки сильно не заморочуйся)

Якщо ж наміром співрозмовника все ж є відмова запрошенню, то варто вказати загальну особисту причину, та надати альтернативу, наприклад вечеря в майбутньому:

“不了，我还有事儿”

(На жаль, в мене ще є справи)

“好吧，下次一定来”

(Наступного разу обов'язково прийду), чим конкретніша причина відмови, тим краще.

Для ще кращого розуміння розглянемо приклад діалогу повністю:

A: 明天来吃晚饭啊。Míngtiān lái chī wǎnfàn a

(Завтра заскакуй в гості на вечерю)

B: 我不来了，太麻烦你了。Wǒ bù lái le, tài máfan nǐ le

(Та ні, не буду, надто багато клопоту для тебе)

A: 麻烦什么呀。菜都是现成的 Máfán shénme a. Cài dōu shì xiànréng de

(Які ще клопоти? Вся їжа і так буде вже готова)

B: 那也得烧啊。Nà yě dé shāo a

(Всеодно ж купа роботи)

A: 你不来我们也得吃饭。一定来啊，不来我可生气了。

Nǐ bù lái wǒmen yě dé chīfàn. Yīdìng lái a, bù lái wǒ kě shēngqì le

(Прийдеш, чи ні - мені всеодно треба щось їсти, приходь і не видумуй)

B: 好吧好吧，就随便一点。Hǎo ba, jiù suíbiàn yīdiǎn

(Добре-добре, тільки давай не трабе дуже заморочуватись над стравами)

(Серіал “恶魔少爷别吻我” 1 сезон 5 серія)

Як ми бачимо з діалогу представленного вище, мовець “Б” не знав, чи дійсно мовець “А” має щире бажання запросити на вечерю, тому застосував ритуальну відмову, виразивши свою стурбованість тим, що приготування вечері доставить багато клопоту, але мовець “А” в процесі спілкування відкинув усі аргументи і стало зрозуміло, що запрошення – реальне.

В одному з інтерв'ю, опитаний студент поділився прикладом хибної інтерпретації ритуальної пропозиції, що спричинила недорозуміння під час комунікації з носієм китайської мови. Проходячи мовне стажування в Китаї, студент допоміг знайомій, яка погано себе почувала в автобусі. Як справжній джентельмен він провів її до гуртожитку і переконався, що все гаразд. На прощання, разом з вираженням подяки нашому герою, дівчина застосувала ритуальне запрошення: “找时间一起吃个饭” *Zhǎo shíjiān yīqǐ chī gè fàn* (Давай поведемо разом, як буде вільний час). В зв'язку з недостатньою компетенцією в міжкультурному спілкуванні, дане запрошення було інтерпретовано як справжнє. Оскільки співрозмовники обмінялися контактами в мережі Вічат, то носій української мови ще неодноразово повертався до теми запрошення, на що постійно отримував завуальовану відмову, коли з рештою, опонент не погодився і в процесі такої вимушеної зустрічі стало зрозуміло, що запрошення було символічним. Правильною стратегією було би просто погодитися і не акцентувати своєї уваги на уточненні деталей потенційної зустрічі, а бо ж ритуально відмовитись і перевірити щирість запрошення.

Продовживши тему ритуальної відмови, неможливо не згадати вираження відмови при отриманні подарунків. Яскравим прикладом буде дарування 红包 *hóngbāo* (конверт з грошима, який прийнято давати на Китайськи Новий рік), чи інших подарунків. У ситуації, коли донька разом зі своїм молодим чоловіком відвідує батьків і він приніс з собою подарунки, то господиня відповість щось на кшталт:

“来了还拿什么东西呀! 不用了!” *Láile hái ná shénme dōngxī ya!*
 Bùyòngle (Прийшли і досить, для чого ще всі ці речі) ;

“干嘛买这么多东西呢?” *Gànma mǎi zhème duō dōngxī ne* (Нащо ж стільки всього !).

Але оскільки відмова ритуальна, то подарунки будуть прийняті. Вираження відмови, але при цьому мати на увазі “так” часто застосовується при отриманні подарунків або допомоги, це є ввічливим способом прийняти послугу. Така відповідь особливо користується популярністю серед людей старшого покоління.

Підведемо підсумок: зазвичай акт ритуального запрошення відбувається наприкінці акту комунікації. Є своєрідним способом попрощатися. Через неконкретне запрошення, мовець виражає своє бажання продовжити відносини з слухачем у майбутньому і продовжувати підтримувати контакт.

Порівнянню до реального запрошення, людина, що запрошує не дасть конкретних деталей пропозиції, також від співрозмовників не очікується якихось конкретних дій. На таке запрошення можна просто погодитися без запитань щодо додаткової інформації і на цьому моменті акт комунікації має завершитись. Або ритуально відмовитись, якщо ж мовець продовжує наполягати – погодитись.

Іноді важко здогадатися запрошення було справжнім чи просто ритуальним. У цьому випадку для оцінки справжнього наміру запрошувача може бути застосована ритуальна відмова. Якщо запрошувач не наполягає на запрошенні вдруге, то запрошення можна інтерпретувати як ритуальне, а відмова - це відповідний спосіб відповісти. Однак, якщо відповідь запрошувача вказує, що його запрошення було серйозним, прийняття запрошення є ввічливим способом відповісти.

На такі ситуації, як отримання подарунку чи іншої послуги, не прийнято просто відповісти “谢谢”(дякую) , пряма вімова “不用了” теж не обов’язкова . Ввічливо буде спершу застосувати ритуальну відмову . Фрази “别忙了”, “太麻烦你了” будуть набагато доречнішими в таких ситуаціях. Ці вирази можна розглядати як ознаку ритуальних відмов. Іноді при отриманні

подарунків також використовуються відмови 干嘛带东西来? (Gàn má dài dōngxi lái?) Чому ви приносите подарунки? / 干嘛买这么多东西呢? Китайці, як правило, відмовляються від подарунків кілька разів, перш ніж остаточно прийняти їх. Це ритуальний спосіб проявити скромність і уникнути ознак особистої жадібності.

2.4. Методика дослідження особливостей вираження відмови.

Дане дослідження має за ціль пролити світло на проблему міжкультурного спілкування, допомогти пом'якшити або уникнути можливі конфлікти та перепони під час комунікації між представниками української та китайської культури. Головними питаннями дослідження є: які культурні розбіжності мають найбільший вплив на міжкультурну комунікацію. Які стратегії ввічливості використовуються під час спілкування в Китаї. Яким чином відбувається вираження відмови, та які є особливості вираження відмови.

2.4.1. Учасники дослідження.

Для здійснення даного дослідження було складено анкету та проведено опитування 29 носіїв китайської мови, серед них 10 чоловік — це студенти Чжецзянського університету які разом з автором здобували ступінь магістра з викладання китайської мови як другої іноземної у 2019 році. Решта респондентів проживають в місті Києві і навчаються в різних університетах України. Серед них 20 жінок та 9 чоловіків, віком від 23 до 28 років. Також було опитано 29 українців, які були представленні молоддю віком від 22 до 28 років.

2.4.2. Інструменти дослідження.

Опитування складалося з двох частин: з декількох питань щодо загальної інформації учасника: ім'я, вік та стать, а також з 6 мовленнєвих ситуацій, на які потрібно було дати негативну відповідь. Ситуації склалися таким чином, щоб можна було імітувати вираження відмови людям різного статусу та при різному рівні соціальних відносин. Відмова старшим: в нашому опитуванні – це вчитель, означає відмову вищому статусу. Відмова другу – означає вираження відмови рівному статусу і, на кінець, відмова брату\сестрі – відмова нижчому статусу.

Оскільки передбачалось, що учасникам опитування буде одразу важко зорієнтуватися і дати відповіді на поставленні питання, було запропоновано відкласти відповідь на сценарій та заповнити спочатку маленький тест, який стосувався кожного сценарію та мав 7 рівнів відповідей, з яких потрібно було позначити одну. Де 1 рівень означав, що опитуваний повністю не проходить з твердженням, а 7 навпаки: я повністю підтримую це твердження. Введення цього тесту було здійснено для визначення впливу соціального статусу та дистанції на вираження відмови. А також учасникам опитування ставало простіше зорієнтуватись в своїх відповідях, ставало зрозуміліше, що від них очікується.

Частина опитувань здійснювалась письмово і дистанційно без безпосередньої участі автора. А також частина учасників люб'язно згодилася провести опитування в режимі онлайн відео-дзвінка через китайську соціальну мережу Вічат, де була можливість отримати живі коментарі щодо стратегій використання відмов, крім цього була можливість вислухати особисту думку учасників. В такому режимі потерпала послідовність та логічність дослідження, проте можна було отримати інформацію, яку не передбачали рамки, в багатьох місцях недосконалого опитування. В опитуванні

передбачалось дві ролі: умовно мовець, який створював мовленнєву ситуацію, та особа, що виражала відмову. Роль мовця була викладена письмово, в випадку живого спілкування, цю роль виконував автор, а відповіді давав безпосередньо учасник опитування.

Перед проведенням опитування бланк було передано двом носіям китайської мови та двом носіям української мови, які в подальшому теж взяли участь в опитуванні, для перевірки та аналізу, щоб переконатися в актуальності та влучності сформованих питань. Згідно з їхніми порадами було внесено певні зміни та поправки.

Було складено **6 ситуацій**:

1. Ваш учитель просить вас залишитися після занять, щоб допомогти підготувати та організувати гурток китайської мови для іноземних студентів. У вас дійсно є багато інших важливі речей, які вам необхідно зробити. Що би ви відповіли?
2. Одногрупник, який регулярно пропускає заняття, просить позичити ваші конспекти та домашні завдання. Ви б воліли не позичати їх. Що би ви відповіли?
3. Ваш хороший знайомий запросив вас на вечірку в честь свого дня народження і просить вашої допомоги в організації, але вам потрібно підготуватися до важливого тесту для прийому на роботу. Що би ви відповіли?
4. Ваш знайомий просить вас позичити ваш новий електро-мотороллер (інший цінний предмет). В вас уже є негативний досвід позичання і ви дуже не хотіли би це повторити. Що би ви відповіли?

5. Ваша молодша сестра/ брат просить вас позичити 1000 юанів на невідомі цілі і обіцяє їх повернути через деякий час . У вас уже є свої плани на ці гроші і у вас всього 1000 юанів. Що би ви відповіли?
6. Ви науковий керівник, студент просить вас дати йому більше часу для написання ессе, в студента і так уже був цілий семестр на це і він\вона часто без причини прогулював заняття. Що би ви відповіли?

В версію питань для українців було внесено певні корективи. В першому питанні пропонувалося замінити організацію гуртка китайської мови на гурток з української мови. В четвертому питанні було вирішено замінити електро-мотороллер, так як в Україні вони зовсім не користуються популярністю, на спортивний велосипед.

Твердження, щодо яких мали відобразити своє відношення учасники опитування за семи-бальною шкалою, були наступними:

- 1) Для мене було би дуже важко відмовити другу в запропонованих ситуаціях .

Не погоджуюсь 1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. Погоджуюсь

- 2) Я зможу прямо відмовитися від прохання друга позичити мій електро-мотороллер\ велосипед.

Не погоджуюсь 1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. Погоджуюсь

- 3) Я не зможу прямо відмовитися від прохання сестри\брата позичити гроші.

Не погоджуюсь 1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. Погоджуюсь

4) Мені не просто надати відмову на прохання мого вчителя .
Не погоджуюсь 1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. Погоджуюсь

5) Я не зможу прямо і рішуче відмовити студенту відмовити в відстрочці
здачі завдання.
Не погоджуюсь 1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. Погоджуюсь

6) Мені важко відмовитись ділитися результатами своєї роботи з
одногрупником.

Не погоджуюсь 1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. Погоджуюсь

Оскільки в процесі проведення опитування була можливість зустрітися з 14-ма респондентами наживо, то окрім власне самого опитування, також було задано низку загальних питань: як працює ритуальне запрошення і ритуальна відмова та інші питання щодо вираження відмови. В зв'язку з тим, що кількість опитаних людей є відносно малою, було вирішено крім опитування також провести аналіз популярного китайського серіалу “*恶魔少爷别吻我*” *Èmó shàoyé bié wěn wǒ*, перегляд якого було запропоновано учасниками опитування з китайської сторони, які допомагали здійснити дане дослідження. Аналіз серіалу мав за ціль розглянути явище ритуальної відмови і запрошення.

Висновки до 2 розділу:

1) Проблема вираження відмови у китайській мові турбувала багатьох дослідників і знайшла своє відображення у низці праць , частина з яких була компоративним аналізом вираження відмови у китайській та іншій іноземній мові. Найбільш важливі дослідження порівнювали відмову в китайській мові

щодо англійської, японської, арабської тощо. На жаль подібних досліджень не було проведено з українською мовою. Класифікація відмови в китайській мові була сформована дослідницею Л.М Бібі разом з колегами. Саме ця класифікація використовується для аналізу вираження відмови в китайській та українській мовах в рамках даного дослідження.

2) Характерним для китайської мови та культури є явище ритуальної відмови та ритуального запрошення. Частина опитаних українців знаходила відображення цих явищ і в українській мові, але воно зустрічається значно рідше в порівнянні з китайською мовою. Для успішної комунікації потрібно знати про ці явища та розуміти вести комунікацію з огляду на ці особливості.

3) Задля дослідження вираження відмови в обох культурах було проведено опитування. В опитуванні брало участь 29 українців та 29 китайців. Для здійснення опитування було створено анкету, яка складалась з 6 мовленнєвих ситуацій, на які потрібно було дати відповідь. Ситуації склалися таким чином, щоб можна було імітувати вираження відмови людям різного статусу та при різному рівні соціальних відносин. Також до кожної ситуації було запропоновано дати відповідь по семибальній шкалі, задля визначення ставлення респондента до вираження відмови в тій чи іншій ситуації.

РОЗДІЛ III. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ СПОСОБІВ ВИРАЖЕННЯ ВІДМОВИ

3.1 Результати проведеного опитування.

3.1.1 Особливості вираження відмови на першу комунікативну ситуацію: відмова прохання вчителя про допомогу.

При відповіді на прохання-пропозицію вчителя, який є представником вищого соціального рівня, носії китайської мови постійно використовували звернення 老师、导师、教授: 22 з 29 опитуваних застосувало такі звернення. Решта учасників використало ввічливе звертання “您”. Деякі студенти при усному інтерв'ю для зручності навіть вигадували або використовували імена своїх вчителів для надання відповіді.

В відповідях українців такої особливості помічено не було, хоча в основному використовувалося ввічливе звернення на “ви” . 7 з 29 студентів виразили відмову, при зверненні використовуючи ім'я та ім'я по-батькові. Проте при усному опитуванні, деякі студенти воліли уточнити статус вчителя з точки зору репутації серед студентів: чи користується він повагою, чи складає враження хорошого вчителя загалом. Це явище наводить на думку, що особисте ставлення студента до вчителя відіграє суттєву роль в обранні стратегії відмови для українців. Китайські студенти таким аспектом не цікавилися і підсвідомо надавали вищого статусу опоненту. Можна також зробити припущення, що якщо провести паралелі між явищем обличчя в китайській культурі, то українська молодь більше акцентує свою увагу на репутацію співрозмовника вищого статусу з точки зору сприйняття нижчим статусом. На жаль, дизайн даного опитування не мав за ціль дати відповідь на це питання, але наводить на думку, що ця тема заслуговує на додаткове і глибше дослідження.

Щодо ствердження за семи-бальною шкалою під номером 4 : “Мені не просто надати відмову на прохання мого вчителя” , більше китайських студентів схилилися до думки, що їм важко відмовити на таке прохання (25 з 29) і воліли би радше погодитися, а не застосовувати відмову. 19 з 29 українських студентів поділяли думку китайських колег, проте 4 людини обрало рівні нижче четвертого. Загалом китайські студенти вагалися більше за українських, середній результат отриманих відповідей зупинився на позначці “7”, коли середній результат відповідей українців відповідав позначці “5”. Щодо маркерів ввічливості, обидві сторони широко використовували фрази по типу “на жаль”, “вибачте” . Носії китайської і носії української мови відносно однаково використовували ці маркери ввічливості в своїх відповідях, розбіжності не є суттєвими.

9 українців використовували модель відповіді на кшталт “я би з радістю, але” спершу виражаючи позитивне ставлення, 10 схилилась спершу виразити співчуття “на жаль”, а потім причину відмови “ в мене невідкладні справи” . Решта опитаних користувалися більш прямими відмовами: “Я не можу”, “Мені не виходить” проте негативна відповідь, як правило, компенсувалася причиною. 24 вказало обставини або причину відмови, в основному не конкретну. 8 студентів виражали альтернативу і готовність допомогти в інший час.

Серед відповідей можна вивести узагальнену модель стратегії відмови українців: “Вибачте, мені би дуже хотілося взяти участь, але ...”, “На жаль, в мене є уже плани, які я не можу змінити, перепрошую”, “Мені не виходить, в мене дуже багато справ”.

Китайські студенти не використовували подібні моделі так часто. Тільки троє виразило своє бажання допомогти, а потім виразили відмову.

Узагальнюючими прикладом їхньої відповіді може послужити таке висловлювання:

“老师，我很愿意，可是我有很多事儿要办，能不能换个时间”

Lǎoshī, wǒ hěn yuànyì, kěshì wǒ yǒu hěnduō shì er yào bàn, néng bùnéng huàngè shíjiān.

(Вчителю, я би дуже хотів, але в мене є ще багато важливих справ, які необхідно виконати, чи можна зробити це в інший час?)

Загалом, китайці більш схильні вказувати конкретну причину відмови:

“抱歉，那一天我需要打工，怕会来不及”

Bàoqiàn, nà yītiān wǒ xūyào dǎgōng, pà huì láibují

(Вибачте, в той день я підробляю, боюсь, що не встигну)

“老师，真不好意思，我晚上要干作业”

Lǎoshī, zhēn bù hǎoyìsi, wǒ wǎnshàng yào gàn zuòyè

(Вчителю, дуже перепошую, в мене дуже багато домашнього завдання)

“下次吧，这个周末我有事儿”

Xià cì ba, zhège zhōumò wǒ yǒushì er

(Давайте наступного разу, в мене багато справ на цьому тижні)

Формулою вираження відмови як правило є звернення(老师、教授)+ причина.

“老师，对不起，我事先有安排计划”

Lǎoshī, duìbùqǐ, wǒ shìxiān yǒu ānpái jìhuà

(Вчителю, перепошую, я раніше уже запланував деякі справи)

Носії української були дещо більш схильними до вираження прямої відмови : “ні, не можу, не хочу”, хоча обидві сторони в основному намагалися уникати використання прямих відмов.

Українці більш схильні давати завуальовану і розпливчасту причину (13). 9 китайців також не надали конкретних причин:

“对不起，今天我有事儿要做” *Duìbùqǐ, jīntiān wǒ yǒushì er yào zuò*

(Пробачте, в мене є купа невідкладних справ)

“老师，对不起，我不能留下来” *Lǎoshī, duìbùqǐ, wǒ bùnéng liú xiàlái*

(Вчителю, вибачте, в мене немає можливості залишитися)

“不好意思，这个周末我已经有了别的安排，所以我们有办法去帮您”

(Вибачте, в мене уже інші плани на цей час, я не можу допомогти)

Варто відмітити, що 4 опитаних носія китайської мови воліло застосувати дещо незвичну стратегію відмови, яка не зустрічалася або не виділялася в роботах інших мовознавців: на прохання вчителя можна спершу погодитися, а потім уже дистанційно відмовитися, вказавши причину, навіть вигадану: “老师，我生病了，恐怕不能来” *Lǎoshī, wǒ shēngbìngle, kǒngpà bùnéng lái*. (Я захворів, боюсь, що не можу прийти) .

Обидві сторони могли також вказати вигадану причину в процесі вираження відмови, варто зауважити, що вигадати причину в українській сторони вдавалося краще, 14 з 29 погодилися, що можуть використати таку стратегію під час відмови.

Узагальненою формулою ввічливої відмови китайською мовою можна вважати таку: “Звернення”+ “вираження жалю\ вибачення”+ “причина, привід, пояснення” . До цієї формули також можна додати вираження альтернативи.

Резюмуючи стратегії, використані для вираження відмови представнику вищого статусу, на прикладі нашого опитування – вчителя, представники української культури та представники китайської культури широко використовували маркери ввічливості. Українці виражали пряму відмову дещо частіше. Носії китайської мови зважали і приділяли на аспект 面

子, вони також були більш схильними вказувати конкретну причину відмови, крім того майже в обов'язковому порядку використовували звернення: 教授、老师, хоча це не є конкретною стратегією, але потребує уваги та дотримання під час здійснення міжкультурної комунікації.

3.1.2 Особливості вираження відмови на другу комунікативну ситуацію: відмова поділитися домашнім завданням\конспектами з одногрупником.

Автор даної роботи мав можливість бути студентом українського вищого навчального закладу протягом майже шести років, та три роки проходив навчання у вищих навчальних закладах Китаю. Базуючись на особистому досвіді та результатах польових досліджень, було здійснено певні спостереження та зроблено наступні висновки: китайські студенти дуже неохоче готові ділитися результатами своїх академічних досягнень з іншими та загалом негативно ставилися до студентів, які намагалися пожинати плоди досягнень колег, хоча при цьому були схильні погодитись надати таку послугу. Таке явище уже описувалося в праці дослідників Крейга Р.Т, Трейсі К. та Спісака Ф. 1986 року, вчені висунули думку, що соціальні ситуації передбачають певну напругу між співпрацею та антагонізмом. Небагато стосунків є повністю антагоністичними, проте навіть найбільш кооперативні дії можуть мати ворожі відтінки: в даній ситуації, персона, що відповідає на таке прохання, може мати негативні емоції щодо ситуації, але водночас може дати позитивну відповідь. (Craig, Tracy & Spisak. 1986).

Прохання поділитися домашнім завданням/конспектами мало негативний вплив на “обличчя” мовця, – такими думками поділилися

респонденти, з якими була можливість провести опитування в реальному часі. Не дивлячись на особливості згадані вище, носії китайської мови та культури мали більші труднощі рішуче відмовитися та були більш схильними врешті-решт поділитися своїми напрацюваннями, порівняно до відповідей українців. Китайські студенти повідомили, що зазвичай вони намагаються дотримуватись ідеології взаємодопомоги“互帮互助”.

По семибальній шкалі, середня відповідь на твердження №6 була на позначці “3”, при цьому розбіжності в виборі відповіді були незначними. Відповідь китайців в той же час була не такою однозначною. Хоча середня відповідь була на позначці поміж “4” і “5”, варто відзначити, що у відповідях не було такої ж однорідності, як у української сторони, результати коливалися значно сильніше. Така різниця може бути пов’язана в різниці між колективістськими та індивідуалістськими культурами. Китайці не дивлячись на загалом негативне ставлення до ситуації, все ж більш готові до кооперації, українці ж мали менше сумнівів відкрито виразити своє незадоволення. Дане спостереження в певній мірі також має відношення до “обличчя”, носії китайської мови ділячись своїми конспектами беруть до уваги як своє, так і обличчя опонента.

Стратегії вираження відмови в даній ситуації не мали великих розбіжностей між українцями та китайцями. Наведемо декілька прикладів відповідей української сторони:

“Вибач друже, я і сам толком не ходив на цей предмет”

“Ти точно не розбереш мій почерк, краще попроси в когось іншого”

“Я майже не робив ніяких конспектів, вони навряд тобі чимось допоможуть”

Відповіді носіїв китайської мови були наступними:

“我的笔记抄得不好，最好不要抄我的” Wǒ de bǐjì chāo dé bù hǎo, zuì hǎo bù yào chāo wǒ de.

(В мене дуже кепські нотатки, тобі би краще не брати їх)

“我自己也要用” *Wǒ zìjǐ yě yào yòng.*

(Мені теж треба)

“我没带” *Wǒ mei dài.*

(В мене їх нема\не взяв)

“可是我写得乱七八糟，自己都看不懂” *Kěshì wǒ xiě dé luànqībāzāo, zìjǐ dōu kàn bù dǒng.*

(В мене конспект написаний як курка лапою, сам нічого не можу розібрати)

“我也没抄笔记” *Wǒ yě méi chāo bǐjì*

(Я теж нічого не конспектував)

“我还没写完” *Wǒ hái méi xiě wán*

(Я ще сам не написав)

“我已经交了，老师还没发给我” *Wǒ yǐjīng jiāole, lǎoshīháiméifāgěi wǒ*

(Я уже здав, ще не знаю що там в мене)

Так як і в першій ситуації, для вираження ввічливої відмови важливо **вказати причину, виправдання або пояснення**. Вибір цієї стратегії є спільною рисою обох сторін опитаних.

б носіїв китайської мови виразило **пряму відмову** :

“不行，不借给你”

Цікаво, що в опитуванні обидві сторони також були схильні виражати докір чи зауваження. Лише по декілька осіб з китайської та української сторони виразили докір в сторону одногрупника, що просить конспекти, але при цьому були схильні до співпраці – це знову ж таки повертає нас до тверджень Крейга Р.Т, Трейсі К. та Спісака Ф., які вже були згадані раніше. Приклади вираження докору:

“好啊，但是下次不要逃课”

(Гаразд, але не прогулюй заняття більше)

“Бери, але наступного разу пиши самостійно”

При відмові рівному статусу, носії китайської мови майже не застосовували маркерів ввічливості 不好意思, 对不起, 抱歉. Серед опитаних лише 4 людини використовували цю стратегію. Такі результати є вкрай протилежними до попередньої ситуації. Українці ж вибачалися в двічі більше

Підбиваючи підсумки, українські та китайські студенти виражали незадоволення щодо наданої мовленнєвої ситуації, проте загалом не були схильні для вираження докору і засудження. Маркери ввічливості використовувалися дуже рідко в порівнянні до попередньої ситуації. Пряма відмова виражалася не часто, але частіше ніж в ситуації з вчителем. Соціальна дистанція та рівні соціальні відносини “розв’язували руки” респондентам при вираженні відмови, рівень ввічливості був дещо нижчим, але все ж приділялася увага до “обличчя”. Відповіді українців використовували набагато більше мовних засобів і відрізнялися своєю різноманітністю.

3.1.3. Особливості вираження відмови на третю комунікативну ситуацію: відмова на прохання друга про допомогу.

З проханнями про допомогу ми зазвичай звертаємося до людей, які з великою ймовірністю будуть більш схильні зробити послугу і існує менша ймовірність отримання відмови. Таким чином, ми намагаємось уникнути неприємної ситуації, яка би виникла в випадку відмови. Як правило, ми звертаємось до хороших друзів та інших осіб, які користуються нашою прихильністю і довірою.

Цілком очікувано і природньо, що обидві сторони виражали важкість вираження негативної відповіді на такі прохання і воліли би допомогти. Але

якщо є необхідність виразити відмову в зв'язку з поважною причиною, обидві сторони не вважали це за проблему. У відповіді на твердження № 1: “Для мене було би дуже важко відмовити другу в запропонованих ситуаціях” і носії китайської мови в середньому відповідали “3”. Українці були менш рішучими в вираженні відмови другу і обирали шкалу під номером “5”. Не дивлячись на запевнення, що екзамен дуже важливий, більшість українських респондентів схилилися до позитивної відповіді і надання хоч якоїсь допомоги. Приклади відповідей носіїв української мови були наступними:

“Халена, мені реально треба готуватись до іспиту, але я постараюсь забігти”

“Я обов’язково прийду, але не зможу затриматись надовго”

Студенти, які по своїй природі ставилися до процесів навчання більш серйозно, виражали відмову, але зазначали причину і виражали свою стурбованість тим, що не можуть прийти. В основному, а саме 6 з 29, обирали рішучу згоду: “Буду”, “Що треба робити?”.

У відповідях носіїв китайської мови були певні відмінності. Після наголошення на важливості екзамену і уточненні, що це “期末考试” (семестровий іспит) – більше студентів виражали відмову майже без вагань. Опитані пояснювали це тим, що друг повинен сам зрозуміти причини відмови. Проте 5 студентів не змінили свого рішення, мотивуючи, що декілька годин погоди не зробить і надавали позитивну відповідь:

“没有问题!”(без питань),

“好吧”(Звичайно).

Як і в ситуації з відповідями з української сторони, 6 респондентів також виражали згоду, але з умовою:

“我只能早上帮你” Wǒ zhǐ néng zǎoshang bāng nǐ

(Я допоможу, але тільки зранку)

“我只能帮你一点，我还得准备期末考试”

(Вибаач, я зможу тільки трохи допомогти, маю готуватись до модульки)

При вираженні відмови використовувалися наступні фрази:

“明天有考试，我得准备好，我真的不能帮你”

(Вибаач, завтра в мене екзамен, потрібно ще готуватись, мені реально не виходить)

Половина опитаних пропонувала **альтернативу**:

“你能不能找别人帮忙？我快要考试了”

(Може хтось інший тобі допоможе? В мене завтра іспит)

“我很乐意帮忙，但是我快期末考，恐怕没那么多时间，真是抱歉极了”

(Я би тобі допоміг, але в мене зовсім немає часу, пробач)

“我这两天可能没空，但我可以帮你联系搬家公司或者帮你问问其他朋友是否有时间去帮你哦” (Я буду зайнятий, але взнаю за контору з переїздів або знайду когось тобі допомогти)

При відмові рівному статусу, носії китайської мови майже не застосовували маркерів ввічливості *不好意思, 对不起, 抱歉*, так як вважалось, що друг повинен сам розуміти причину відмови. Серед опитаних лише 8 людей використовували цю стратегію. В українській мові слова вибачення звучало вдвічі більше.

Узагальненою ввічливою формулою відмови є “вираження причини”+ “пропозиція альтернативи”+ “вибачення”. Найважливішою складовою успішної відмови є зазначення причини. Вибачення не обов’язкове.

Підсумовуючи спостереження, можна сказати, що представники обох культур дуже неохоче відмовляються надати послугу другу у такій ситуації, адже “обличчя” обох співрозмовників знаходиться під великою загрозою. Під час наголошення на важливості іспиту, українська сторона більш схильна до

вираження часткової згоди “Я допоможу, але не довго”. Це пояснюється тим, що в загальному, китайці значно серйозніше відносяться до процесів навчання, людина, що просить таку послугу теж повинна розуміти позицію відповідача, тому відмовити на таке прохання простіше.

3.1.4. Особливості вираження відмови на четверту комунікативну ситуацію: відмова на прохання знайомого позичити електро-мотороллер.

В описі до даної ситуації було вказано додаткові умови: у відповідача уже був негативний досвід і відповідач насправді не хотів би повторення цього досвіду.

В відповіді на ствердження №2 українці переважно обирали шкалу з високою позначкою – “6” та “7”, середня відповідь коливалася в цьому районі. З китайської сторони не було дуже значних розбіжностей, середня відповідь була на позначці “6”.

Цікаво, що 90% українців могли рішуче виразити відмову на таке прохання і не застосовували ніяких специфічних стратегій. Проте деякі виражали принцип “я нікому не позичаю свій велосипед” та альтернативу “сядь на тралік, так буде швидше”. Маркери ввічливості використовувалися лише в половині випадків “Вибач, я не можу тобі його позичити”, серед них найпопулярнішим було “вибач”. Лише в 5-ти відповідях була вказана конкретна причина.

В відповідях носіїв китайської мови було використано набагато менше маркерів ввічливості, таких як 抱歉、对不起:

“我的电动车不借人”。

(Я нікому не позичаю свій мопед)

“对不起，我自己要用”

(Пробач, мені він самому треба буде)

Для ввічливої відмови в такій ситуації можна просто відмовитись, більш ввічливим буде вказати причину чи принцип,

Використання маркерів ввічливості підтверджує те, що в китайській культурі ввічливим потрібно бути в першу чергу до незнайомців, старших людей і під час формального спілкування. Відмова знайомому не вимагає такої уваги до цих слів. Для українців роль обличчя, в такому випадку, не є дуже важливим аспектом, який би суттєво впливав на вираження відмови.

В таких відповідях головну роль відіграє соціальна дистанція, адже відповідь надається лише знайомому і власні інтереси відповідачів переважають над людиною, яка здійснює запит. Роль обличчя теж не є такою суттєвою, як у випадку спілкування з високим статусом чи у випадку близької соціальної дистанції.

3.1.5. Особливості вираження відмови на п'яту комунікативну ситуацію: сестра/брат просить позичити гроші.

1000 юанів або приблизно 4000 тисячі гривень це, як правило, доволі велика сума для студента. Як і згадувалося у попередніх розділах, представники китайської культури не можуть відмовитися на прохання члена сім'ї через міцні сімейні зв'язки в колективістських культурах. Проте, якщо йдеться про відмову нижчого статусу з близькою соціальною дистанцією, то вираження відмови може мати місце. В українській культурі теж не прийнято відмовляти родичам, але під впливом змін суспільства, сімейні зв'язки українців все більше послабляються, особливо якщо родичі виходять за рамки нуклеарної сім'ї.

У своїх відповідях на ствердження №3 українці були більш готові до відмови молодшому члену сім'ї, з середнім значенням на позначці "6". Представники китайської культури неохочіше могли відмовити на такі прохання, відповіді коливалися дещо сильніше, в порівнянні до відповідей представників української культури. Середня відповідь: "5".

25 з 29 українців в обов'язковому порядку цікавилися для чого потрібна така сума грошей. Половина з них могла прийняти конкретне рішення тільки після того, як буде озвучено причину. Китайська сторона в своїй більшості теж ставила таке питання, але таких людей було 11 з 20. Представники культури були схильні пожертвувати власними інтересами задля уникнення відсоциалізованості члену сім'ї. Обидві сторони відносно мало вживали маркери ввічливості, наприклад: "вибач", "мені жаль" . Проте українці виражали " вибач" дещо частіше . Також не вживалась стратегія " Я би позичив, але".

3.1.6. Особливості вираження відмови на шосту комунікативну ситуацію: викладач відмовляє студенту.

Дана ситуація імітувала відмову нижчому статусу з великою соціальною дистанцією. Це питання було дещо більш актуальним для представників китайської сторони, так як більшість студентів за спеціальністю були викладачі і мали досвід викладання, або викладають на даний момент. Українській стороні теж надавалася можливість дати відповідь на це питання. Китайські студенти виражали більшу готовність виразити відмову учню. Середня відповідь по семибальній шкалі була поміж "5" і "6". Українці вагалися набагато більше, відповіді значно коливалися від учасника до учасника і загалом респонденти були готові дати більше часу. Така розбіжність скоріше всього тим, що опитані китайські студенти краще

розуміли аспекти професії учителя і зважали на них. Також, оскільки соціальний статус учителя є відносно високим по відношенню до учня, то китайські студенту одразу піклувалися про підтримання свого “обличчя”. Базуючись на ідеї 尊師重道 *zūnshīzhòngdào* (Поважати вчителя, цінувати його настанови) носії китайської мови зазначили, що обов’язок вчителя - критикувати і наставляти студентів. При таких умовах, вчителі в Китаї цілком природньо можуть використовувати пряму відмову на прохання студента здати свою роботу пізніше:

不可以晚交作业， 今日事今日毕

Bù kěyǐ wǎn jiāo zuòyè, jīnrì shì jīnrì bì

(Я не дозволяю пізніше здавати завдання, немає чого відкладати те, що можна зробити сьогодні)

不能以任何理由晚交作业， 赶早不赶晚

Bùnéng yǐ rènhé lǐyóu wǎn jiāo zuòyè, gǎnzǎo bù gǎn wǎn

(Я не можу просто отак дати вам більше часу, треба все робити вчасно)

Також можливе наголошення на ненормативності такої поведінки зі сторони студента: *好学生是能按时完成作业的， 按时交过来吧 Hào xuéshēng shì néng ànshí wánchéng zuòyè de, ànshí jiāo guòlái ba* (Хороший студент вчасно здає свої завдання, давайте і ви вчасно все робіть)

В Україні, студентів приваблюють більш ліберальні викладачі і в змодельованій ситуації вони проявляють ці якості. Характерним є і те, що носії китайської мови, при вираженні відмови були схильні повчати і докоряти учня.

你要更努力一点 (Треба бути більш старанним)

你上次早一点开始吧 (Наступного разу починай раніше)

Варто зауважити, що при польових спостереженнях, коли автор проходив навчання в Китаї, спостерігалася дещо інша картина. Ці спостереження підтверджувалася іншими українськими студентами, які

проходили навчання в Китаї. Вчителі, як правило були менш строгими до іноземних студентів, хоча теж могли виразити докір, але намагалися зробити це не публічно. При вираженні негативних думок щодо виконаної роботи, вчителі виділяли як позитивні, так і негативні моменти. Це пов'язано з тим, що вчитель турбується про обличчя іноземного студента. Так як це є представник іншої культури, то застосовується дещо більш поблажливе відношення. Для прикладу, автор не дуже старанно підготував презентацію, яка мала великий вплив на семестрову оцінку, але замість негативної оцінки, була дана можливість реабілітуватися. Серед виключно китайських студентів, вчитель скоріше всього відповів би відмовою.

Підбиваючи підсумки, можна виділити наступні спостереження: українці загалом використовували більше варіацій в підходах до вираження відмови і застосували більше стратегій, крім цього, варіанти відповідей на ствердження часто коливалися від учасника до учасника. Відповіді носіїв китайської мови були менш варіативними і, водночас, менш прямими. Ця особливість вираження відмови в чутливих ситуаціях (особливо коли під загрозою “обличчя” будь-якої з сторін) відображена китайською реалією 点到为止, яка означає “зупинитися, як тільки була передана інтенція”, “торкатися краю теми, уникнувши поглиблення”, дещо синонімічне значення має реалія 示意, що означає “дати зрозуміти, подати знак”.

Представники обох культур виражали готовність допомогти, якщо така можливість була. В обох суспільствах, в ідеалі, потрібно бути готовим допомогти. Якщо ж є потреба виразити відмову, то вона повинна максимально пом'якшити наслідки негативного повідомлення.

При вираженні відмови українці в ввічливій формі відмови в основному дотримувались таких моментів: попросити вибачення; пояснити

причину, конкретну або завуальовану; Чим конкретніша, поважніша і логічніша причина, тим ввічливіше повідомлення .

Носії китайської мови виражають відмову дещо лаконічніше, в першу чергу, як правило, виражаючи вибачення: *对不起*、*不好意思*、*抱歉*, а потім виражають мотив。 Вибір такої стратегії пояснюється раніше згаданим *点到为止* , при ввічливій формі відмови пріоритетом є завершити незручну ситуацію якомога швидше і максимально зменшити загрозу “обличчю” обох сторін. Стратегія “торкатися краю теми” може бути сприйнята неправильно в процесі міжкультурної комунікації українцями і спричинити непорозуміння.

Обидві сторони могли відмовитися від прохання вчителя, хоча носіям китайської мови це вдавалося важче. Обидві сторони широко використовували маркери ввічливості. При вираженні відмови вчителю, носії культури використовували найбільшу кількість маркерів ввічливості *对不起*、*抱歉*。

У випадку відмови члену сім’ї маркери ввічливості використовувалися менше, порівняно до відповідей українців. В опитаних українців, з точки зору відповідей на запропоновані ситуації, член сім’ї і друзі знаходились на однаковій соціальній дистанції.

Українці майже однаково неохоче відмовляли друзям і членам сім’ї, намагалися надати причину відмови. Китайській сторони найважче було відмовити члену сім’ї.

Представники китайської культури при вираженні відмови сторонній людині намагаються вказати на сторонні фактори які не дозволяють їм дати позитивну відповідь. І , на жаль, немає вибору окрім як відмовитися. Китайці уникають вираження позитивної інтенції “я хотів би”, коли 20% українців використали саме таку стратегію вираження відмови.

При відмові вищому статусу українці не використовували звернення, китайсько сторона широко використовувала “您、老师”。 Потім

використовували маркер ввічливості і надавала якусь причину, через яку доводиться відмовити. Українці ж виражали свою готовність допомогти, але певні обставини не давали цього зробити .

Зроблені висновки мають в деякій мірі пролити світло на стратегії відмови і можуть допомогти в уникненні конфліктів в міжкультурній комунікації. Результати опитування показало, що під час спілкування з сім'єю та друзями, носії китайської мови використовують маркери ввічливості набагато менше ніж українці. Маркери ввічливості найбільше використовуються при спілкуванні з незнайомцями, або коли є потреба щось запитати чи попросити людей, яких не дуже добре знають.

3.2. Підсумки спостережень.

Мовленнєві акти відмови різняться прямою залежно від ситуації та культури, але між китайською та українською мовами існує певна схожість. Мовленнєві акти відмови в обох культурах намагаються дотримуватися Принципу кооперації та Принципу ввічливості. Ввічливість є нормою, яку повинні дотримуватися та підтримувати люди різного культурного походження, адже задоволення обличчя інших - це збереження власного обличчя. Вімінне те, що у двох мовах існують певні обмеження щодо стратегій ввічливості, які застосовуються людьми у спілкуванні. В китайській культурі застосовуються три типи відмови: пряма відмова, вираження заперечення та непряма відмова (王爱华,吴贵凉 2005). Як показало опитування в українській культурі відмова виражається теж завдяки цим трьом складовим. Прямі відмови, такі як “Ні в якому разі”, “не можу” в українській мові та “不行”, “不可以”, “不用” в китайській. Можливість вираження заперечення означає, що спікер не має можливості прийняти прохання або запрошення. Ці мовленнєві

акти можуть бути “Я не можу”, “Я не маю” в українській мові та “我不能...”, “我也没有... 呀” тощо на китайській мові.

Непряма відмова означає відмову через мовні засоби. Наприклад, українці скажуть "У мене справді напружений графік цього тижня", "Мене не цікавить такий вид діяльності" тощо, щоб відмовити в запрошенні, а китайці будуть використовувати "呀", “这个电动车我很常用的，找别人来借” тощо, щоб відмовити у проханні позичити щось. Крім того, ситуативна мінливість безпосередності в обох мовах має схожу тенденцію. Згідно зі статистикою, три типи відмови, що використовуються у китайській мові, мають таке відношення: 6%, 9%, 85%, тоді як в українській мові - 15%, 15% 70%. І китайці, і українці воліють вибирати вираження непрямой відмови, а не прямої. Однак українці більш прямі у відмові, ніж китайці. Кількість використань прямої відмови в українській мові в 2.5 рази більша ніж у китайській мові.

Мовні акти людей закладені в культурному середовищі. Ідеологія орієнтована на “Золоту середину” та колективізм вплинула на китайську мову і культуру, тому люди намагаються бути гармонійними та стриманими в процесі комунікації. Українці більше виступають за індивідуалізм і свободу, тому ставлення до інших є більш простим і прямим.

Хоча мовленнєві акти в обох мовах намагаються дотримуватися Принципу кооперації та Принципу ввічливості, вони відрізняються практичними стратегіями вживання слів та синтаксичних структур. Висновки, отримані з результатів проведеного опитування, вказують на те, що китайці схильні використовувати стратегію відмови ввічливості "ледве торкаючись суті", оскільки вони більш економічні у виборі різних стратегій відмови, щоб зберегти стосунки з людьми. Одним з ввічливих способів відмови є "звернення + вибачення + причини". Українці, як правило, використовують стратегію "уважності до питання". Вони намагаються застосовувати різні

специфічні до ситуації стратегії відмови, щоб передати свою інтенцію і в той же час зберегти стосунки. Один із ввічливих способів відмови - це “я хотів би + причини + вибачення”.

На різноманітність мовленнєвих актів впливає соціальна дистанція, соціальний статус та вимоги щодо відповідної поведінки. Однак ці фактори по різному впливають на вираження відмови в китайській та українській культурах навіть на однакову мовленнєву ситуацію. Соціальний статус відіграє більш важливу роль у китайській мові, як і соціальна дистанція в українській мові. Міжлінгвістичні відмінності зумовлені відмінностями культурних цінностей. Українці цінують індивідуалізм та рівність, тоді як китайці - колективізм та соціальну ієрархію. Соціальна ієрархія, як правило, ілюструється аспектами вищих і нижчих соціальних чинів, батьків та дітей, вчителів та учнів, керівника і підлеглих. Соціальна дистанція, як правило, відображається у стосунках з близькими родичами чи друзями, знайомими чи незнайомцями.

Китайському суспільству притаманна класифікація за соціальними рангами і присутня соціальна ієрархія, тому соціальна комунікація сильно залежить від соціального статусу. Люди нижчого соціального рангу повинні поважати того, хто відносно вищого соціального рангу. Відмовні мовленнєві акти є більш непрямими, коли соціальний статус особи, що отримує відмову, вищий за мовця. В відповідях українських студентів також була присутня підвищена повага до вчителя, але не була такою вираженою. В демократичній країні молодь прагне до соціальної рівності. Отже, носій української мови, відмовиться від прохання свого лідера чи вчителя, більш прямо ніж носії китайської мови. Наприклад, коли вчитель попросив студента залишитись в вихідний, представники китайської культури в першу чергу вказували на обставини, які не давали іншого вибору стороні, що відмовляється. Українці ж

були більш схильні до прямої відмови спочатку. Яка потім згладжувалась іншими засобами, як альтернатива або зазначення причини. Китайці використали об'єктивний привід, щоб відмовитись у додатковій зміні, щоб показати, що у нього немає альтернативи. Українці частіше використовували негативне слово "не можу", щоб наочно проілюструвати свою думку. У цьому прикладі українці більш прямі, ніж китайці, у тій же ситуації.

У китайському суспільстві, перед тим як діяти, люди беруть до уваги суспільний досвід і уже встановлені соціальні норми, щоб обрати відповідну поведінку. Китайські студенти поважають устої суспільства і, відповідно, поважають своїх вчителів, слідуючи ідеї 尊師重道 *zūnshīzhòngdào* (Поважати вчителя, цінувати його настанови). Це обов'язок вчителя критикувати і наставляти студентів. При таких умовах вчителі в Китаї цілком природньо можуть використовувати пряму відмову на прохання студента здати свою роботу пізніше: 不可以晚交作业, 今日事今日毕 (не можна, не відкладай на завтра те, що можеш зробити сьогодні) Або навіть зауваження: 好学生是能按时完成作业的, 按时交过来吧 (Хороший студент вчасно здає свої завдання, давате і ви вчасно все робіть). Тобто люди вищого соціального рангу схильні використовувати більш прямі способи відмови, в той же час китайські студенти уникають вираження прямої відмови. Українці також поважають подібні устої, але не схильні механічно дотримуватись таких правил. Тому рівень авторитету вчителя дещо нижчий і це прямо повпливало на більш прямі стратегії відмови.

Оскільки українці більше цінують індивідуальність, то вони є менш чутливими до соціальних рангів. І вибір засобів відмови залежить більшою мірою від фактору соціальних відносин (дистанції) між спірозмовниками, а не їх соціальних рангів. Українці, по, суті можуть виразити відмову одними і

тими ж засобами людям різних соціальних рангів. Але вибір способу відмови стає обережнішим залежно від відносин.

Китайська культура належить до колективістських культур, де є чіткий розподіл на “своїх” і “чужих”. Представникам китайської культури надзвичайно важко відмовити члену сім’ї, коли виразити відмову аутсайдеру – набагато простіше і може застосуватися дещо менш ввічлива форма відмови. Відмовляючи людині поза родиною, в першу чергу будуть зазначені зовнішні фактори, які не дають іншого вибору мовцю і він не може погодитись саме через них.

Висновки до 3 розділу:

1) Мовний акт відмови - це висловлювання, яке використовується для вираження відмови. Контрастивні дослідження мовного акту відмови у міжособистісних комунікаціях були проведені в основному китайськими, американськими та західноєвропейськими вченими, ця проблема не користувалася популярністю серед українських дослідників.

2) Для проведення дослідження було складено анкету. Опитування складалося з декількох частин: з питань щодо загальної інформації учасника : ім’я, вік та стать, а також з 6 мовленнєвих ситуацій, на які потрібно було дати відповідь. Ситуації склалися таким чином, щоб можна було імітувати вираження відмови людям різного статусу та при різному рівні соціальних відносин. Відмова старшим: в нашому опитуванні це вчитель – означає відмову вищому статусу. Відмова другу – означає вираження відмови рівному статусу і на кінець, відмова брату\сестрі – відмова нижчому статусу. Також було запропоновано 6 стверджень, на які потрібно було дати відповідь по

семибальній шкалі, для визначення впливу соціального статусу та дистанції на вираження відмови.

3) Отримані дані в проведеному дослідженні вказують на те, що китайці та українці використовують різні вирази, відмовляючись, і застосовують різні стратегії відмови. Китайці більш економічні у виборі кількості токенів стратегій відмови, що підтверджує гіпотезу відмови ввічливості про 点到为止 "незначне торкання суті", тоді як українці, як правило, використовують різні стратегії відмови і навіть допускали вираження докору чи зауваження, що наводить на думку про гіпотезу уваги до суті проблеми в західних культурах. Ця відмінність зумовлена різницею в соціальній культурі між китайцями та українцями: китайці схильні зосереджуватись на відновленні або підтриманні стосунків між людьми, тоді як українці зосереджуються на вирішенні відповідних проблем і завдань мовленнєвого акту. Однак проблема ввічливості турбує представників обох культур. Соціальні ранги є найважливішим фактором, що впливає на вибір засобів вираження відмови в китайській культурі. Соціальна дистанція відіграє найбільшу роль у виборі засобів вираження відмови в українській культурі.

4) Також при аналізі додаткових джерел та проведенні опитування, було розглянуто явище ритуальної відмови та пропозиції, а також запропоновано приклади та варіанти комунікації в таких ситуаціях.

5) Міжлінгвістичні відмінності в основному спричинені різними культурними цінностями. Українці цінують індивідуалізм та рівність, тоді як китайці – колективізм та соціальну ієрархію. Під час вираження відмови китайською мовою, українцям слід враховувати ці особливості і обирати стратегію відповідно до ситуації, головним принципом ввічливої відмови буде вказати зовнішні обставини і вибачитись .

ВИСНОВКИ

1) Для успішної міжкультурної комунікації потрібно бути компетентним у особливостях культури мовлення та поведінки, в умовах якої здійснюється комунікація. Часто недостатні знання про особливості міжкультурної комунікації можуть призводити до негативних трактувань поведінки і відповіді співрозмовника. Мовець, який не знайомий з особливостями ввічливої поведінки під час ведення міжкультурної комунікації, зможе показатися грубим, невихованим і суттєво повпливати на сприйняття себе суспільством.

2) Мовленнєвий акт відмови іноземною мовою є складним завданням, оскільки вимагає набуття соціокультурних цінностей культури іноземної мови.

3) Ввічливість, це стандарт поведінки, якого повинен дотримуватися кожен, незалежно від його культури. У різних культурних середовищах суспільств існують різні стандарти та вимоги до ввічливості. Відмінності відображаються головним чином через різні визначення ввічливості, стратегію вираження ввічливості, тощо. Категорія ввічливості має прямий зв'язок з вираженням відмови.

4) Китай є культурою високого контексту, що безпосередньо впливає на мову і мовлення. Китайці при діловому спілкуванні та спілкуванні з незнайомцями і малознайомими людьми часто уникають вираження негативних відповідей. Явище “обличчя” є важливою складовою контексту. Україна поєднує в собі ознаки як високого, так і низького контексту. Проте контекст немає такого значного впливу на комунікацію порівнянно з Китаєм.

5) Китайську культуру прийнято вважати колективною, українська культура не дивлячись на дискусії, відноситься до індивідуалістських культур. Китайці схильні вважати, що збереження стосунків з іншими людьми є більш

важливим ніж власні інтереси. Китайці частіше жертвують власними інтересами заради блага колективу. Українці цінують індивідуальну самостійність та орієнтовану на виконання завдань ментальність.

б) З точки зору традицій етикету Китаю, поведінка людей обмежується та визначається соціальними очікуваннями. Певні люди мають більше прав і можливостей виражати команди, прохання, пропозиції, поради, попередження, загрози тощо; тоді як інші люди повинні приймати або підкорятись такій поведінці. Тобто на вираження ввічливості суттєво впливає соціальний ранг і статус. Оскільки українці більше цінують індивідуальність, то вони є менш чутливими до соціальних рангів. І вибір засобів відмови залежить більшою мірою від фактору соціальних відносин (дистанції) між спірозмовниками, а не їх соціальних рангів. Українці по суті можуть виразити відмову одними і тими ж засобами людям різних соціальних рангів

7) Китайська культура належить до колективістських культур, де є чіткий розподіл на “своїх” і “чужих”. Представникам китайської культури надзвичайно важко відмовити члену сім’ї, коли виразити відмову аутсайдеру – набагато простіше і може застосуватися дещо менш ввічлива форма відмови. Відмовляючи людині поза родиною, в першу чергу будуть зазначені зовнішні фактори які не дають іншого вибору мовцю і він не може погодитись саме через них.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бацевич, Ф. С. (2010). Нариси з лінгвістичної прагматики: монографія. Львів: ПАІС, 336,1.
2. Бацевич, Ф. (2003). *Нариси з комунікативної лінгвістики*. Львівський національний університет ім. І.Франка, с.343.
3. Nalytska, M. M. (2014). Міжкультурна комунікація та її значення для професійної діяльності майбутніх фахівців. *Освітологічний дискурс*, (2 (6)), 23-32.
4. Донец, П. Н. (2001). Основы общей теории межкультурной коммуникации: научный статус, понятийный аппарат, языковой и неязыковой аспекты, вопросы этики и дидактики. *Харьков: Штрих*, 386, 1.
5. Журавльов В.М., (2011) Колективізм і індивідуалізм як фактори формування корпоративних структур. Кіровоградський національний технічний університет, с. 8.
6. Kolinko, M. (2018). Вплив культурних контекстів на міжкультурну комунікацію. *Worldview–Philosophy–Religion*, 13, 108-116.
7. Мальцева, К. С. (2002). Міжкультурні непорозуміння і проблема міжкультурного перекладу. *Наук: спец*, 9(04).
8. Манакін, В. М. (2012). *Мова і міжкультурна комунікація: навчальний посібник*. Академія.
9. Тер-Минасова С.Г. (2000). Язык и межкультурная коммуникация / С.Г. Тер-Минасова. –М.: Слово с. 265.
10. Bai, H. (2016). *A cross-cultural analysis of advertisements from high-context cultures and low-context cultures*. *English Language Teaching*, 9(8), 21-27

11. Bardovi-Harlig, Kathleen & Beverly, Hartford. (1990). *Learning to Say No: Native and Non-native Rejections in English*. Paper Presented at the Conference on Pragmatics and Language Learning, Urbana-Champaign.
12. Beebe, L. M., & Cummings, M. (1996). Natural speech act data versus written questionnaire data: How data collection method affects speech act performance. In S. Gass, & J. Neu (Eds.), *Speech Acts across Cultures: Challenges to Communication in a Second Language*. Mouton de Gruyter, Berlin. <http://dx.doi.org/10.1515/9783110219289.1.65>
13. Beebe, L., Takahashi, T., & Uliss-Weltz, R., (1990) 'Pragmatic transfer in ESL refusal', in Scarcella, E. Anderson & S. Krashen (eds.), *On the development of communicative competence in a second language* pp.55-73. Boston: Heinle & Heinle Publishers.
14. Blum-Kulka, S. & E. Olshtain, (1984) Pragmatics and second language learning, *Applied Linguistics Special Issue*, 5-3, 196-213.
15. Blum-Kulka, S., J. House, & G. Kasper. (1989). Investigating Cross-Cultural Pragmatics: An Introductory Overview. In S. Blum-Kulka, J. House, and G. Kasper (eds.): *Cross-Cultural Pragmatics: Requests and Apologies*. Norwood.
16. Bogdan S.K. (1998). *Language etiquette of the ukrainians: mpaдyйii i cyчacнicть / С. К. Богдан. – К.: Рідна мова, . – 475 с.*
17. Cai, Shaolian, (2011) *An empirical study of English and Chinese Refusal Strategies*, *Journal of Foreign Language Teaching and Learning*, 32, pp 26-30
18. Chang, Y., & Chang, Y. (2009). How to say no: An analysis of cross-cultural difference and pragmatic transfer. *Language Sciences*, 31(4), 477-493. <http://dx.doi.org/10.1016/j.langsci.2008.01.002>
19. Chen, Xing, Lei Ye and Yanyin Zhang. (1995.) *Refusing in Chinese*. In Gabriele Kasper (ed.), *Pragmatics of Chinese as Native and Target Language*, Manoa, HI: University of Hawai'i Press, 119-163.

20. Christopher Earley (1997). *Face, Harmony, and Social Structure: An Analysis of Organizational Behavior across Cultures*, , p.42.
21. Gao, Ge and Ting-Toomey, Stella. 1998. *Communicating effectively with the Chinese*. Thousand Oaks, Calif : Sage Publications.
22. Guo, Y. (2012). Chinese and American refusal strategy: A cross-cultural approach. *Theory and Practice in Language Studies*, 2(2). <https://doi.org/10.4304/tpls.2.2.247-256>
23. Hall, E.T. (1976), *Beyond Culture*, Anchor Books, Garden City, CA.
24. Halytska M.M (2014) *Intercultural communication and its significance for professional activities of future specialists* ISSN Online: 2312-5829. Освітологічний дискурс, 2014, № 2 (6)
25. Hofstede, G., Hofstede G. J., & Minkov, M. (2010). *Cultures and organizations: Software of the mind. Revised and Expanded 3rd Edition*. New York: McGraw-Hill.
26. Hong, W. (2011). Refusals in Chinese: How do 11 and 12 differ? *Foreign Language Annals*, 44(1), 122-136.
27. Houjeir, R., Khan, A., & Brennan, D. (2017). *Comparing Chinese and Arab Cultural Constructs: Guanxi and Wasta*.
28. House, R.J., Hanges, P.J., Javidan M., Dorfman, P.W., Gupta V. (2004) *Culture, Leadership, and Organizations*, The GLOBE Study of 62 Societies, Sage Publications, Inc.
29. Hsu, Chuanhsi Stephen. (1996). *'Face': An Ethnographic Study of Chinese Social Behavior*. Ph.D. dissertation of Yale University.
30. Huang Lianguang (2010). *Cross-cultural Communication in Business Negotiations International Journal of Economics and Finance*, Vol. 2, No. 2, www.ccsenet.org/ijef 196

31. Jungmi Jeon. (2009). *A study on conversational strategies in refusal speech acts*. *Discourse and Cognition*, 16(1), 113-134. <https://doi.org/10.15718/discog.2009.16.1.113>
32. Legge, J. (2013). *Book of Rites (Li Ji): English-Chinese version*. By Confucius, et al; edited by Dai Sheng (AD 80); translated by J. Legge. Beijing: Intercultural Press.
33. Li, Yue (2011) "Cross-Cultural Communication within American and Chinese Colleagues in Multinational Organizations," *Proceedings of the New York State Communication Association: Vol. 2010, Article 7*. Available at: <http://docs.rwu.edu/nyscaproceedings/vol2010/iss1/7>
34. Liao, Chao-chih. (1994). *A study on the strategies, maxims, and development of refusal in Mandarin Chinese*. Taipei: Crane Publishing House.
35. Lifintsev, D. (2017). *Cross-cultural management: obstacles for effective cooperation in multicultural environment* / D. S. Lifintsev, J. Canavilhas // *Scientific bulletin of Polissia*. – 2017. – № 2 (10). P. 2. – pp. 195-202. DOI: 10.25140/2410-9576-2017-2-2(10)-195-202
36. Lifintsev, D., & Wellbrock, W. (2019). Cross-cultural communication in the digital age. *Estudos em Comunicação*, 1(28), 93-104. DOI: 10.25768/fal.ec.n28.a05
37. Lin M. (2003-2004) Is There an Essential Difference between Intercultural and Intracultural Communication?// *Intercultural Communication*. №6. – <http://www.immi.se/intercultural/nr6/lin.htm>
38. M"yazova I. Yu. (2006). Features interpretation of the term "intercultural communication" / I. Yu. M"yazova // *Filosofs'ki problemy humanitarnykh nauk*. – №8. – P. 108–113. (in Ukrainian)

39. Mishlanova S.L., Permjakova T.M. (2005). Intercultural paradigm and perspectives of the intercultural communication // *Stereotipnost' i tvorchestvo v tekste*. Collections of science works - Perm',. – P. 340-350. (in Russian)
40. Muntigl, P. & Turnbull, W. (1998). Conversational structure and facework in arguing. *Journal of Pragmatics*. Vol. 29, 225-256.
41. Ott, D. L., & Michailova, S. (2018). Cultural intelligence: A review and new research avenues. *International Journal of Management Reviews*, 20(1), 99-119.
42. Sakshi Dubey. (2016) Contrastive linguistics: Its Importance and Uses / (CSPILAS/SL).p 1-7.
43. Shepherd, Eric. (2005). *Eat Shandong: from personal experience to a pedagogy of a second culture*, Columbus: foreign language publications.
44. The official page of State statistics service of Ukraine Доступно з: <https://http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 2019).
45. The official site of G. Hofstede centre (2019). Отримано з: <https://www.geert-hofstede.com> (Accessed 2020).
46. Velez-Calle, A., Roman-Calderon, J. P., & Robledo-Ardila, C. (2018). The cross-country measurement invariance of the Business Cultural Intelligence Quotient (BCIQ). *International Journal of Cross Cultural Management*, 18(1), 73-86. <https://doi.org/10.1177/1470595817750684>
47. Walker, Galal. (2000). “*Performed culture: Learning to participate in another culture*”. In R. D. Lambert & E. Shohamy (Eds.), *Language policy and pedagogy* (pp. 223– 238). Philadelphia: John Benjamins.
48. Wang, Aihua. (2001). *Refusal realization patterns in English and Chinese*. *Foreign Language Teaching and Research*, 3, 174-240.
49. Wang, Y., Tian, Z., & Xia, S. (2018). Analysis of the Competitiveness and Complementarity of China-Ukraine Trade Cooperation under the Background of “Belt and Road”. In 2018 International Conference on Economics, Business,

- Management and Corporate Social Responsibility (EBMCSR 2018). Atlantis Press.
50. When Culture Collide, leading across cultures, 3rd edition by Richard D. Lewis, Nicholas Berkley, International, Boston. London.
51. YANG, J. Z. (2011). A contrastive study of courtesy language in English and Chinese. 剑南文学(经典教苑), (1).
52. Yao, Jun. (2003). Reflections on the difference between western culture and Chinese Culture: a contrastive pragmatic study on refusal strategies. Shandong Foreign Language Teaching Journal, 1, 12-17.
53. YueGuo Gu (1990). Politeness phenomena in modern Chinese. Journal of Pragmatics 14(2):237-257 DOI: 10.1016/0378-2166(90)90082-O
54. Zeng, X. (2018). Cross-Culture Consideration in Business Event: A Perspective of Trade Fairs between China and Germany. In 2018 2nd International Conference on Education Innovation and Social Science (ICEISS 2018). Atlantis Press.
55. 曹永梅. (2011). 拒绝言语行为中的语用迁移研究. 海外英语旬刊, 4.
56. 高波. (2015). 对拒绝言语行为中礼貌原则的研究. 现代交际, <http://dx.doi.org/10.3969/j.issn.1009-5349.2015.02.036>
57. 卢加伟. (2010). 语用迁移的影响因素研究述评. 中国海洋大学学报: 社会科学版, 2, 101-105. <http://dx.doi.org/10.3969/j.issn.1672-335X.2010.02.020>
58. 卢加伟. (2010). 语用迁移与二语水平的关系研究. 外语教学理论与实践, 1, 14-25.
59. 卢仁顺, & 夏桂兰. (2005). 语用迁移研究述略. 东华理工学院学报: 社会科学版, 24(1), 76-81.
60. 杨蔚, & 胡瑾. (2006). 中国英语学习者拒绝语中的语用迁移与语言水平的关系. 湘潭大学.

- 61.曲晶. (2009). 中国英语学习者拒绝语中的语用迁移. 北华大学学报: 社会科学版, 10(3), 70-73. <http://dx.doi.org/10.3969/j.issn.1009-5101.2009.03.012>
- 62.王绍斌, & 李玮. (2007). 拒绝言语行为的语用迁移研究——一项实证考察. 外语学刊, 4, 77-81 <http://dx.doi.org/10.3969/j.issn.1000-0100.2007.04.017>
- 63.泰希贞. (2017) 中美跨文化交际误解分析与体演文化教学法 —北京: 外语教学与研究出版社.
- 64.简小滨、谢博德.(2010) 中国文化中的人际交往——游戏“规则”与“动作”——通向高级技能之路丛书, 第十二卷。俄亥俄州立大学.
- 65.吴伟克. (2010) 体演文化: 学习参与另一种文化[J]。 俄亥俄州立大学.

РЕЗЮМЕ

作者试图指定跨文化交流的时候会出现的特征，翻译和交流过程中会出现什么误解和障碍，研究针对乌克兰人和中国人如何使用礼貌策略来表示拒绝。

该研究包括三个部分：第一部分证实了跨文化交际特征和研究的理论基础。第二部分考察使用现代汉语如何表达的拒绝，参考对表达拒绝相关的研究。第三部分包括对进行的调查相关的信息，描述调查的过程和结果。

研究的结果发现中国人在商务谈判以及与陌生人和陌生人的交流中大多避免负面反应；他们倾向于认为与他人保持关系比他们自己的利益更重要，因此他们经常为了团队的利益而牺牲他们。乌克兰人重视个人独立和以任务为导向的心态。

作者得出的结论是，中国文化属于集体主义文化，在该文化中，“自己的”和“外国的”有明显的区分。中国人拒绝家庭成员非常困难，而“外国”人拒绝礼貌程度较低的形式要容易得多。

调查的结果显示了中国人表达拒绝的时候一般避免用直接拒绝,用间接拒绝被看作更礼貌。乌克兰人也不太喜欢用直接拒绝，但是频率比中国人搞。社会地位对中文拒绝策略的影响很大,对乌克兰人社会距离是更重要的。