

УДК 811.521'276.11-058

ВАРІАТИВНІСТЬ РЕКВЕСТИВНИХ СТРАТЕГІЙ ЯПОНСЬКОЇ МОВИ ЗАЛЕЖНО ВІД СОЦІАЛЬНОГО СТАТУСУ АДРЕСАТА

Ореста ЗАБУРАННА

*Львівський національний університет імені Івана Франка,
кафедра сходознавства імені професора Ярослава Дашкевича,
вул. Університетська, 1, ауд. 239, Львів, Україна, 79000,
e-mail: oresta.za@gmail.com*

На основі лінгвістичного експерименту проаналізовано типи, види і мовні особливості реквестивних стратегій носіїв японської мови у ситуації звертання до рівного та вищого за статусом співрозмовника, що перебуває на середній психологічній віддалі. Зроблено висновок про незначний вплив соціального статусу на вибір типу реквестивної стратегії. Носії японської мови надають перевагу непрямим реквестивам, уникаючи прямого спонукання. Водночас вагомою є частка передреквестивних стратегій та клопотання щодо власної дії.

Натомість соціальний статус адресата значно впливає на види реквестивних стратегій та їх мовну форму. До вищого за статусом адресата носії японської мови уникають стратегій, у яких адресат виступає підметом. У клопотанні щодо власної дії до вищого за статусом носії японської мови часто обмежуються власною сферою, використовуючи у функції реквестивної стратегії бажальні конструкції.

Ключові слова: прагматика, японська мова, реквестивні стратегії, комунікативна ситуація «прохання», соціальний статус адресата.

Поняття соціального статусу в лінгвістиці. У сучасній лінгвістиці усталилася думка, що на вибір комунікативних стратегій та мовних форм у конкретній мовленевій ситуації впливають різні чинники, які можна звести до трьох великих груп. Це психологічна відстань між учасниками комунікативної ситуації, різниця їх соціальних статусів, а також ступінь тягаря, який мовець завдає адресатові своїм зверненням [5]. Оскільки соціальний статус є одним із трьох основних чинників, які впливають на комунікативну поведінку мовця, то вивчення та узагальнення зумовлених ним конкретних виявів та відмінностей залишається однією з актуальних проблем соціолінгвістики.

Соціальний статус – це формально або неформально встановлене становище індивіда, яке визнається в суспільстві, в ієрархії соціальної групи [3]. Це становище визначається багатьма чинниками, серед яких вікові, статеві, освітні, національні, професійні характеристики індивідуума, становище у певній соціальній групі та ін. У адресатно орієнтованих комунікативних ситуаціях, а саме до таких належить прохання, на вибір мовних форм мовцем істотно впливає соціальний статус саме адресата. Предметом вивчення є те, яким статусом у певній етнокультурній спільноті наділяють співрозмовника,

і те, як залежить вживання мови від статусу: «постає питання, кого і в яких ситуаціях вважають вищим, рівним або нижчим, і, відповідно, які форми вживаються в залежності від цього» [2, с. 289].

Вивчення впливу соціального статусу адресата на реалізацію «прохання» в японській лінгвістиці. Вплив соціального статусу адресата на комунікативну поведінку мовців віддавна є об'єктом зацікавлення японської лінгвістики, оскільки статус 目上 (вищий) • 対等 (рівний) • 目下 (нижчий) та належність адресата до внутрішнього чи зовнішнього кола спілкування мовця うち (внутрішнє коло спілкування) • そと (зовнішнє коло спілкування) міцно пов'язані з лексико-граматичною категорією ввічливості 敬語. Спершу мовні конструкції та вирази зі значенням прохання пов'язувалися із правильним вибором засобів категорії ввічливості, у зв'язку з чим до вищого за статусом передбачалося вживання адресивних (зі суфіксом ます) та гоноративних («шанобливих») форм [8; 9]. Згодом, під впливом прагматичних досліджень, поштовх яким дала теорія мовленнєвих актів, мовні засоби для вираження прохання почали розглядати також з погляду прямоті/непрямоті, а непрямі форми – як більш увічливий спосіб вираження прохання порівняно з прямими, у яких присутні засоби вираження наказового способу [10; 11]. Останнім часом багато досліджень спрямовані на вивчення структури реквестивного дискурсу [16], а також на взаємодію адресанта та адресата у дискурсі [7; 15].

У японській лінгвістиці широко представлені також праці, в яких проаналізовано вплив соціального статусу адресата на мовленнєву поведінку носіїв японської мови у зіставленні з носіями інших мов. Скажімо, науковий колектив під керівництвом С. Іде, дослідивши преференції у комунікативній ситуації «прохання позичити ручку», схиляється до висновку про те, що носії японської мови значно чіткіше закріплюють вживання певних реквестивних форм за адресатом певного соціального статусу та психологічної віддалі порівняно з носіями американського варіанту англійської мови [8]. Цей поділ справді досить виразно простежується у таблиці 1.

З цих даних випливає, що до вищого за статусом та віддаленого психологічно адресата (професора) у комунікативній ситуації «прохання позичити ручку» носії японської мови використовують такий набір реквестивів: お借りしてもよろしいでしょうか (скромне прохання дозволу), 貸していただけませんか, 貸していただけますか чи 貸してもらえませんか (питання про сприятливу дію (пасивна конструкція, шаноблива і нейтральна форми)), 貸していただきたいんですけど (бажання дії адресата (шанобливо)), お借りできますか (запитання про можливість власної дії (скромно)), 貸していただけますか (питання про сприятливу дію (активна конструкція, шанобливо)). До викладача, ближчого студентові за віком, студентська аудиторія респондентів допускає також пряме спонукування 貸してください і не вважає доцільним звертатися з проханням дозволу. Що стосується реквестивів, які вважаються доцільними до знайомого студента, то тут бачимо такий спектр конструкцій: 使っていい, 借りていい, いい (неформальне прохання дозволу), 貸してほしいんですけど (бажання дії адресата), 貸してくれる (питання про сприятливу дію (активна конструкція), 貸して(よ) (пряма вимога), 借りるよ (декларація власної дії), ある (питання про наявність предмета).

Таблиця 1

Вживання реквестивів носіями японської мови до адресатів різного соціального статусу та психологічної віддалі [за 8]

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
професор	●	●	●	●	●	●	●													
старший добродій	●	●	●	●	●	●														
лікар	●	●	●	●	●	●	●													
помічник/секретар	●	●	●	●	●	●	●	●												
людина в джинсах		●	●	●	●		●		●											
працівник пошти		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●								
начальник на підробітку	●	●	●	●	●	●	●	●		●										
власник квартири	●				●				●	●	●									
поліціант	●	●	●		●	●	●	●	●											
працівник універмагу		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●									
молодий викладач		●	●	●	●	●		●												
продавець у кіоску				●	●		●	●	●	●	●		●							
офіціант/офіціантка						●	●	●	●	●	●	●	●	●	●					
колега підробітку ³											●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
знайомий студент											●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
мій хлопець/дівчина												●	●	●	●	●	●	●	●	●
друг												●	●	●	●	●	●	●	●	●
старший брат/сестра												●		●	●	●	●	●	●	●
мати												●		●	●	●	●	●	●	●
молодший брат/сестра														●	●	●	●	●	●	●

Цифрами позначено вирази: 1 – お借りしてもよろしいでしょうか 2 – 貸していただけますか 3 – 貸していただきたいんですけど 4 – お借りできますか 5 – 貸していただけますか 6 – 貸していただきませんか 7 – 貸してもらえませんか 8 – 貸してください 9 – 貸していただけますか 10 – いいですか 11 – 貸してほしいんですけど 12 – 使ってください 13 – 借りていい 14 – 貸してくれる 15 – 貸してよ 16 – いい 17 – ペン 18 – 借りるよ 19 – 貸して 20 – ある (оригінальний правопис збережено. – 0.3.).

● – 30–34.99; ● – 25–29.99; ● – 20–24.99; ● – 15–19.99; ● – 10–14.99; ● – 5–9.99; - 0–4.99 (кількість вживань респондентів).

Стратегією, яку найчастіше обирали респонденти і до професора, і до знайомого студента, виявилось прохання дозволу, хоча рівень ввічливості до вищого та рівного за статусом адресата відрізняється. Попри беззаперечну наукову цінність аналізованого дослідження, декілька моментів викликають запитання. По-перше, впадає у вічі, що об'єктом наукового зацікавлення дослідників є передусім використання гоноративних форм. Реквестиви 2, 5, 7, а також 8, 9 і 14; 10 і 16; 1 і 13 реалізують однакову стратегію, відрізняючись лише рівнем ввічливості. По-друге, дослідники акцентують на ставленні носіїв до можливості вживання конкретної форми до адресата певного статусу, тому закономірно виникає питання, чи набір запропонованих учасникам експерименту реквестивів є вичерпним для цієї комунікативної ситуації.

Соціальний статус адресата та відображення його в реквестивах вивчають також на матеріалі художньої літератури [11]. Однак твори художньої літератури не завжди відображають природні ситуації та природну комунікативну поведінку.

Закономірно, що низка досліджень у сучасній японістиці звертається до аналізу живої мовної стихії та піддає сумніву тезу, що носії японської мови неухильно приримуються правил у виборі рівня ввічливості. Спостереження за комунікативною діяльністю доводить значно більшу гнучкість мовця у виборі мовних засобів для вираження комунікативно-прагматичних смислів [12; 6]. Однак в свою чергу праці, матеріал для яких отримано методом вільного анкетування [13] або запису мовлення на носії [15], часто ігнорують особливості мовної форми, класифікуючи комунікативні стратегії у ширшому значенні цього слова – як елемент взаємодії мовець-адресат.

Тому змушені констатувати, що, попри увагу до вивчення впливу соціального статусу адресата на реалізацію комунікативного акту «прохання», у сучасній японістиці спостерігається розрив між двома парадигмами: традиційною граматичною та новітньою експериментальною. Перша вивчає форму, однак часто не збирає матеріалу експериментальними методами, а друга, хоча збирає матеріал експериментальним шляхом, найчастіше фокусує не на формі, а на комунікативній функції стратегій, ігноруючи план вираження.

Отже, існує потреба провести лінгвістичне дослідження експериментальним методом й осмислити, чи і як відрізняються модальні маркери реквестивних стратегій носіїв японської мови для передачі комунікативної інтенції прохання залежно від соціального статусу адресата.

Стаття ставить за мету вивчити варіативність реквестивних стратегій носіїв японської мови, зумовлену соціальним статусом адресата, у комунікативній ситуації прохання середньої вагомості. Для дослідження обрано ситуацію, яка може трактуватися конверсивно: як прохання до адресата виконати дію та як прохання до адресата дозволити мовцеві його власну дію.

Об'єктом дослідження є уявлення носіїв японської мови про те, як виглядала би їх комунікативна діяльність у ситуації прохання, тобто певний ідеалізований комунікативний акт прохання. Предметом дослідження – стратегії для передачі комунікативної інтенції прохання, тобто реквестивні стратегії та модальні категорії, за допомогою яких відбувається мовленнєвий акт прохання у японській мові.

Хоча статус адресата щодо мовця може бути трьох видів, у дослідженні вирішено зупинитися на порівнянні реквестивних стратегій до вищого і рівного за статусом адресатів. Усунення з розгляду нижчого за статусом зумовлене тим, що у цьому випадку звертання може набувати рис наказу. З метою нейтралізації впливу чинника психологічної близькості було вибрано ситуацію, у якій моделюється середня психологічна віддаль до адресата.

Методика дослідження. Дані було отримано методом лінгвістичного експерименту DCT (discourse completion task). Опитано 66 студентів та аспірантів (35 жінок (JF) і 31 чоловіка (JM)), які навчаються в університетах Токіо. Вік опитуваних 18–32 роки. Дані збирали протягом 2011–2012 років.

Учасникам було запропоновано проаналізувати викладену за допомогою картинок і діалогу ситуацію та подумати, як би вони звернулися до адресата у змодельованій ситуації. Ситуація відображає академічне середовище: у студента (-ки) виникає необхідність звернутися до свого викладача або до одногрупника (-ці) тієї ж статі з метою отримати копію сторінки статті з рідкісного наукового журналу; адресат раніше зробив копію, але, очевидно, одну важливу сторінку при копіюванні пропустив. Узагальнені параметри комунікативної ситуації наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

Параметри комунікативної ситуації прохання

стислий опис ситуації	статус адресата	психологічна віддаль	клопіт, завданий адресатові
прохання зробити копію сторінки	вищий (викладач)/ рівний (одногорупник)	середня	середній

Висловлювання респондентів – ідеалізовані мовленнєві акти було записано на диктофон і розшифровано. Для аналізу даних використано метод порівняння, описовий метод, функціонально-комунікативний, елементи методики аналізу комунікативних актів.

Спершу висловлювання поділили на функціонально-комунікативні елементи (елементи висловлювання, які містять певну комунікативну функцію), а з них вичленували той елемент, який найчіткіше передає комунікативну мету цілого висловлювання (ядро комунікативного акту за [4]).

Наведемо приклад поділу на функціонально-комунікативні елементи та вичленування ядра комунікативного акту. У висловлюванні JM30 можна виділити п'ять функціонально-комунікативних елементів: «вибачення» (зустрічається двічі), «пояснення ситуації», «власне прохання», «мотивування». З них найчіткіше передає комунікативну мету висловлювання «власне прохання», тому його вичленовано як ядро комунікативного акту.

(1) 失礼します。あの一、すみません。/вибачення/ あの一、先生からいただいたこの論文、ありがとうございました /подяка/. えーと、読ませていただいたんですけども、えーと、実は、43ページの部分が抜けておりまして、/пояснення ситуації/ で、ちょっと、あの一、遅くなって申し訳ないんですけども、/вибачення/ ちょっとこの43ページの部分に重要なことが書いてありそうなので、/мо-

тивування прохання/ この43ページの分のもコピーお持ちでしたら、いただけますでしょうか/власне прохання/

Shitsurei shimasu. Anō, sumimasen. Anō, sensei kara itadaita kono ronbun, arigatō gozaimashita. Ēto, yomasete itadaita n desu keredomo, ēto, jitsu wa, 43 pēji no bubun ga nukete orimashite, de, chotto, anō, osoku natte mōshiwakenai n desu keredomo, chotto, kono 43 pēji no bubun ni jūyōna koto ga kaite arisō na no de, kono 43 pēji no bun no mo kopī otomochi deshitaru, itadakemasu deshō ka.

Вибачте, що турбую. Перепрошую. Дякую за цю статтю, яку Ви мені недавно давали. Я прочитав, але, знаєте, там була пропущена частина 43-ї сторінки, вибачте, що так пізно, але, якщо у Вас вона є, чи міг би я отримати також 43-у сторінку, бо там має бути важлива інформація.

У тих випадках, коли у висловлюванні не було виразної реквестивної стратегії, за ядро комунікативного акту прийнято той елемент, який ніс найсильніше комунікативне навантаження. Скажімо, у нижченаведеному висловлюванні JM28 за ядро комунікативного акту взято «пояснення ситуації».

(2) 申し訳ありませんが、/вибачення/ 先日いただいた論文に不備があったようなんです。..... /пояснення ситуації/ (JM28).

Mōshiwake arimasen ga, senjitsu itadaita ronbun ni fubi ga atta yō na n desu ga...

Вибачте, будь ласка, але мені здається, що копія статті, яку Ви мені недавно давали, була з браком...

Отримані таким способом ядра комунікативного акту «прохання» було проаналізовано за параметром прямості/непрямості. У випадку непрямості (непрямої ілокуції) – за модальними значеннями, наділеними комунікативною інтенцією прохання.

Реквестивні стратегії носіїв японської мови до рівного за статусом адресата.

У мовленні носіїв японської мови до рівного за статусом було виявлено 12 видів стратегій, які наведено у таблиці 3.

Таблиця 3

Реквестивні стратегії до рівного за статусом (JF та JM)

стратегія	приклад	мовна форма	кількість
1	2	3	4
передреквестивні стратегії	ページ抜けてるんだけど <i>Немає сторінки.</i>	ствердження стану справ чи питання про наявність об'єкта в адресата	15
питання про дію адресата (активна конструкція)	コピーしてくれる？ <i>Будеш такий ласкавий, відкопіюєш?</i>	Vて+くれる？	12
питання про дію адресата (пасивна конструкція)	コピーしてもらえる？ <i>Можливо, аби для мене ласкаво відкопіювали?</i>	Vて+もらえる？	7
пряме спонукання	刷ってください <i>Відкопіюй, будь ласка.</i>	маркер наказовості	1

Закінчення табл. 3

1	2	3	4
перформатив	コピーをお願いしていい? <i>Можна просити копію?</i>	присудок з перформативом	1
прохання дозволу дії адресата	コピーしてもらってもいい? <i>Можна ласкаво відкопіювати?</i>	Vて +もらって (も) いい?	8
вдячність за умови виконання дії	コピーしてくれたらすごい 助かるんだけど <i>Буду вельми вдячна, якщо ласкаво відкопіюєш.</i>	умовна форма + ありがたい in.	2
бажання дії адресата	コピーして持ってきてもらいたい <i>Я би хотів, аби для мене ласкаво відкопіювали та принесли.</i>	Vて +бажальна форма / ほしい	1
прохання дозволу власної дії	コピーしてもいい? <i>Можна відкопіювати?</i>	Vて+ (も) いい?	11
бажання щодо себе	コピーもほしいんだけど <i>Я би хотіла копію також.</i>	бажальна форма / ほしい	2
питання про можливість власної дії	借りられる? <i>Можна позичити?</i>	потенційна форма дієслова +?	1
питання про сприяння власній дії	コピーさせてくれる? <i>Даси ласкаво відкопіювати?</i>	Vて каузативу + допоміжні дієслова скерованості дії +?	5

Передреквестивні стратегії виявилися найбільш частотною формою вираження прохання до рівного за статусом – 15 вживань з 66 (22,7 %). Передреквестивні стратегії не виражають спонукання ні прямо, ані непрямо: зосереджуючи увагу співрозмовника на станові справ, мовець очікує, що той сам зробить висновок про те, що треба виконати певну дію. Ядро такого комунікативного акту становить констатація (приклад 3), чи запитання до адресата про стан справ (приклад 4):

(3) みやび、この間もらった論文だけど、43ページが抜けていたみたい…… (JF21)

Miyabi, kono aida moratta ronbun da kedo, 43 pēji ga nukete ita mitai...

Міябі, так виглядає, що у цій статті, яку ти мені недавно давала, бракувало 43-ї сторінки...

(4) ねえ、永沢君、この前もらった論文、43ページ抜けてたんだけど、永沢君持ってる? (JM27)

Nē, Nagasawa kun, kono mae moratta ronbun, 43 pēji nukete ta n da kedo, Nagasawa kun motte ru?

Знаєш, Нагасаво, у цій статті, яку ти мені недавно давав, бракувало 43-ї сторінки, ти маєш?

З непрямих реквестивних стратегій до рівного за статусом найчастіше зафіксовано «питання про дію адресата», коли мовець запитує про готовність адресата виконати дію, передаючи її бажаність за допомогою допоміжного дієслова скерованості дії з бенефактивним значенням. До рівного за статусом адресата трапляється питання про

дію адресата і в активному стані, коли адресат виступає підметом речення (приклад 5), і в пасивному, коли фактичний діяч оформлюється показником に, а підметом речення виступає бенефактор, тобто мовець (приклад 6).

(5) あのさー、この前くれた論文のコピーさー、43ページが抜けてたんだよね。だから、ちょっと探してくれないかな (JM21).

Ano sā, kono mae kureta ronbun no kopī sā, 43 pēji ga nuketeta n da yo ne. Dakara, chotto sagashite kurenai kana.

Слухай, у копії статті, яку ти мені давав, не було 43-ї сторінки. Не будеш такий ласкавий пошукати?

(6) ねえねえ、前コピーしてもらった論文なんだけどさー、ちょっとページがないところがあるから、もう一回コピーしてもらえるかな (JF22).

Nē-nē, mae kopī shite moratta ronbun na n da kedo sā, chotto pēji ga nai tokoro ga aru kara, mō ichido kopī shite moraeru kana.

Знаєш, у копії статті, яку ти мені зробила, є місце, де бракує сторінки, можливо, щоби мені ще раз зробили ласкаво копію?

До рівного за статусом спостерігаємо активніше функціонування активної конструкції з дієсловом скерованості дії くれる порівняно з пасивною конструкцією з дієсловом скерованості もらう (12 вживань (18,2 %) супроти 7 (10,6 %)).

Ще однією частотною стратегією до рівного за статусом є «прохання дозволу дії адресата» (8 вживань, тобто 12,1 %). Ця відносно нова стратегія вираження прохання [14] формально є звертанням до адресата, аби той дозволив свою власну дію. Значення прохання виникає при залученні у структуру прохання дозволу допоміжного дієслова もらう або いただく, яке передає скерованість дії до першої особи:

(7) この前、論文のコピー、ありがとう。なんだけど、もらったコピー、43ページがなかったの、もう一回コピーしてもらってもいい？ (JF23)

Kono mae, ronbun no kopī, arigatō. Na n da kedo, moratta kopī, 43 pēji ga nakatta no de, mō ikkai kopī shite moratte mo ii?

Спасибі за нещодавню копію статті. Але у копії, що я отримала, не було 43-ї сторінки, тому можна ласкаво зробити ще раз?

Інші види непрямих реквестивних стратегій, а саме «перформатив», «вдячність за умови виконання дії» та «бажання дії адресата», до рівного за соціальним статусом адресата зафіксовані поодинокі.

Серед реквестивних стратегій впадає у вічі також досить високий рівень функціонування конструкцій, у яких мовець добивається не дії адресата, а його згоди на виконання власної дії: «прохання дозволу власної дії», «бажання щодо себе», «питання про можливість власної дії», «питання про сприяння власній дії». Порівняно з реквестивними стратегіями, в яких мовець добивається дії адресата, вони вважаються більш увічливими комунікативними стратегіями, бо у них тягар дії мовець приймає на себе [12].

До рівного за статусом найбільш частотною з таких стратегій є «прохання дозволу власної дії» – 11 вживань (16,7 %):

(8) みやび、この前の論文、43ページがないんだけど、コピーしてもいい？ (JF13)

Miyabi, kono mae no ronbun, 43 pēji ga nai n da kedo, kopī shite mo ii?

Міябі, у цій статті, яку ти мені недавно дала, нема 43-ї сторінки, можна відкопіювати?

Ще однією відносно вживаною реквестивною стратегією, де мовець також концентрується на власній дії, є «питання про сприяння власній дії» – 5 вживань (7.6%). Адресата запитують, чи він буде ласкавий дати відкопіювати сторінку. Характерною особливістю цієї конструкції є вживання каузативу:

(9) この間もらった論文のコピーなんだけど、抜けてるところがあったので、またコピーをとらせてもらえないかな (JM8).

Kono aida moratta ronbun no kopī na n da kedo, nukete iru tokoro ga atta no de, mata kopī wo torasete moraenai kana.

У копії статті, яку Ви мені нещодавно давали, там було пропущене місце, тому, чи можливо буде знову ласкаво дати мені відкопіювати?

Допоміжним дієсловом скерованості дії тут постає і дієслово активного стану くれる (2 вживання), і дієслово пасивного стану もらう (3 вживання).

Реквестивні стратегії носіїв японської мови до вищого за статусом адресата.

До вищого за статусом було виявлено майже таку саму кількість стратегій – 11, які наведено у таблиці 4.

Таблиця 4

Реквестивні стратегії до вищого за статусом (JF та JM)

стратегія	приклад	мовна форма	кількість
1	2	3	4
питання про дію адресата (пасивна конструкція)	コピーしていただけますか <i>Неможливо, аби для мене ласкаво відкопіювали?</i>	Vて+いただけますか/ もらえますか	24
передреквестивні стратегії	先日いただいた論文に不備があったようなんですが <i>Так виглядає, що у копії отриманої недавно наукової статті був брак</i>	ствердження стану справ чи питання про наявність об'єкта в адресата	11
перформатив	コピーをお願いしてもよろしいですか <i>Можна просити копію?</i>	предикатив – перформатив з семантикою «просити»	5
чужий перформатив	どうしようかなというご相談なんですけど <i>Раджуся з Вами, що мені робити.</i>	предикатив – інший перформатив, ніж прохання	1
прохання дозволу дії адресата	印刷してもらっても大丈夫ですか <i>Можна для мене ласкаво відкопіювати?</i>	Vて+もらっていただいて (も) いいですか	1
вдячність за умови виконання дії	いただけたらなと思うんですけども <i>Буду вельми вдячна, якщо мені би ласкаво дали.</i>	умовна форма+ありがたいin.	2

Закінчення табл. 4

1	2	3	4
бажання дії адресата	論文をお貸しいただきたいです <i>Я би хотів, аби мені позичили статтю.</i>	Vて+бажальна форма / ほしい	2
прохання дозволу власної дії	コピーさせていただいてもいいですか <i>Можна відкопіювати?</i>	Vて+ (も) いいですか?	4
бажання щодо себе	43ページをちょっとコピーさせていただきたいんですが <i>Я би хотів, аби мені ласкаво дали відкопіювати.</i>	бажальна форма / ほしい	10
питання про можливість власної дії	論文お借りできますでしょうか <i>Можливо позичити?</i>	потенційна форма дієслова+?	1
питання про сприяння власній дії	抜けた部分をコピーさせていただけないでしょうか <i>Не було би можливо, аби мені ласкаво дали відкопіювати частинку, якої бракує?</i>	Vて каузативу+ допоміжні дієслова скерованості дії+?	5

Більше третини респондентів (24 особи, тобто 36,4 %) серед усіх 11 стратегій надали перевагу «питанню про дію адресата». Однак варто зауважити, що до вищого за статусом зафіксовано лише пасивний варіант конструкції зі службовим дієсловом скерованості дії *いただく*.

(10) 岩田先生、たいへん申し訳ないですけど、この間コピーしていただいた論文なんですけど、だいぶ昔のことなので本当に申し訳ないですけど、43ページだけがちょっと抜けがあったみたいなので、そちらもう一度コピーしていただけますか (JF24).

Yamada sensei, taihen mōshiwakenai desu kedo, kono aida kopī shite itadaita ronbun na n desu kedo, daibu mukashi no koto na no de hontōni mōshiwakenai desu kedo, 43 pēji dake chotto nuke ga atta mitai na no de, sochira mō ichido kopī shite itadakemasu ka.

Вибаачте, Ямада-сенсей, та копія, яку Ви для мене нещодавно зробили, мені дуже незручно, що не сказала раніше, але так виглядає, що там бракувало 43-ї сторінки, тому чи можливо, аби для мене ще раз ласкаво її відкопіювали?

Відносно вживаними виявилися також передреквестивні стратегії (11 вживань, 16,7 %) та перформатив (5 вживань, 7,6 %). Носії японської мови пом'якшують висловлювання з перформативом за допомогою модальних засобів прохання дозволу (приклад 11) чи можливості.

(11) 岩田先生、すみません。あの一、この前お借りした論文のコピーなんですけれども、43ページがなかったので、またコピーをお願いしてもよろしいですか (JF20).

Iwata sensei, sumimasen. Anō, kono mae okari shita ronbun no kopī na n desu keredomo, 43 pēji ga nakatta no de, mata kopī wo onegai shite mo yoroshii desu ka.

Вибачте, Івата сенсей. Оскільки у копії статті, яку я у Вас нещодавно позичала, не було 43-ї сторінки, можна у Вас просити ще раз копію?

Досить цікавим з прагматичного погляду явищем, яке зафіксоване лише до вищого за статусом, є підміна мовцем природи власного комунікативного акту (стратегія «чужий перформатив»). Мовець класифікує природу свого мовленнєвого акту як «прохання поради», вживаючи іменний компонент аналітичного дієслова 相談する («радитися»), що, на нашу думку, має за мету пом'якшити звертання (див. таблицю 4).

«Питання про дію адресата» (пасивна конструкція) та «непрямий перформатив» є фактично єдиними стратегіями непрямого спонукання з високою частотністю до вищого за статусом, а інші («вдячність за умови виконання дії», «бажання дії адресата», «прохання дозволу дії адресата») вживаються поодинокі.

З-посеред стратегій, у яких мовець добивається згоди адресата на здійснення власної дії, найчастіше фіксованою до вищого за статусом адресата було «бажання щодо себе» (10 вживань, 15,2 %). Конститутивною рисою таких конструкцій є дієслово у бажальному способі або прикметник ほしい:

(12) *以前いただいた論文のコピーの43ページがちょっと欠けていまして、できたら、その43ページもいただきたいのですが..... (JM5)*

Izen itadaita ronbun no kopī no 34 pēji ga chotto nukete imashite, dekitaraba, sono 43 pēji mo itadakitai no desu ga...

Трохи бракує 43-ї сторінки статті, яку Ви мені колись давали, якщо це можливо, я би хотів ласкаво отримати 43-ю сторінку також ...

Окрім того, досить часто вживається «питання про сприяння власній дії» з каузативом та допоміжним дієсловом скерованості дії いただく (5 вживань, приклад 13) та «прохання дозволу власної дії» (4 вживання, приклад 14):

(13) *先生、こんにちは。先日いただいた論文なんですけれど、あの一、43ページだけ抜けていたみたいで、もう一度コピーさせていただくことはできますか (JF7).*

Sensei, konnichiwa. Senjitsu itadaita ronbun na n desu keredo, anō, 43 pēji dake nukete ita mitai de, mō ichido kopī sasete itadaku koto wa dekimasu ka.

Добрий день, учителю. У науковій статті, яку я дістав від Вас недавно, бракувало лише 43 сторінки, можливо, щоби Ви ще раз дали мені її відкопіювати?

(14) *先生、あの一、前にコピーしていただいた論文なんですけども、あの一、43ページのところだけ、ちょっと足りなかったと思うんですけども、また、新たにその43ページのところ、コピーさせていただいてもいいですか (JM11).*

Sensei, anō, mae ni kopī shite itadaita ronbun na n desu kedomo, anō, 43 pēji no tokoro dake, chotto tarinakatta to omou n desu kedomo, mata, arata ni sono 43 pēji no tokoro, kopī sasete itadaite mo ii desu ka.

Учителю, мені здається, що у науковій статті, яку Ви зробили для мене нещодавно, бракувало лише 43 сторінки, знову можна, аби Ви мені дозволили зробити ще раз копію цієї 43 сторінки?

Відмінності у реквестивних стратегіях носіїв японської мови, зумовлені соціальним статусом адресата. У таблиці 5 наведені реквестивні стратегії носіїв японської

мови з характеристикою частотності їх уживання до вищого та рівного за статусом адресатів. Усі реквестивні стратегії можна поділити на стратегії прямого спонукання (1), непрямого спонукання (2–8), передреквестивні стратегії (9) та клопотання щодо себе (10–13).

Таблиця 5

Реквестивні стратегії та статус адресата

№	до рівного за статусом	стратегія	до вищого за статусом
1	1 (1,5 %)	пряме спонукання	-
2	12 (18,2 %)	питання про дію адресата (активна конструкція)	-
3	7 (10,6 %)	питання про дію адресата (пасивна конструкція)	24 (36,4 %)
4	1 (1,5 %)	непрямий перформатив	5 (7,6 %)
5	-	«чужий» перформатив	1 (1,5 %)
6	2 (3 %)	вдячність за умови виконання дії	2 (3 %)
7	8 (12,1 %)	прохання дозволу дії адресата	1 (1,5 %)
8	1 (1,5 %)	бажання дії адресата	2 (3 %)
9	15 (22,7 %)	передреквестивні стратегії	11 (16,7 %)
10	11 (16,7 %)	прохання дозволу власної дії	4 (6 %)
11	2 (3 %)	бажання щодо себе	10 (15,2 %)
12	5 (7,6 %)	питання про сприяння власній дії	5 (7,6 %)
13	1 (1,5 %)	питання про можливість власної дії	1 (1,5 %)
	66 (100 %)	всього вживань (%)	66 (100 %)

З вищенаведеної таблиці можна зробити висновок, що набір реквестивних стратегій до адресата, який перебуває на середній психологічній віддалі до мовця, є майже однаковим у ситуації прохання середньої вагомості до вищого та рівного за статусом. Із 13 видів стратегій спільними до адресатів обидвох статусів виявилось десять, а відмінними – три реквестивні стратегії.

Варто зауважити кілька відмінностей, які зумовлені чинником адресата:

1. Неприпустимість вживання до вищого за статусом прямиших стратегій, які допускаються до рівного за статусом. Це стосується не лише «прямого спонукання», але також і поширеної до рівного за статусом активної конструкції «питання про дію адресата» (яка є прямошою порівняно з пасивною).

2. Чітка зміна пріоритетності конкретних стратегій залежно від статусу адресата.

Серед стратегій непрямого спонукання (стратегії 2–8) немає жодної відносно поширеної стратегії, яка би характеризувалася однаковою динамікою вживання до вищого та рівного за статусом адресатів. До вищого за статусом бачимо виразне збільшення стратегій, у яких мовець ставить себе у позицію підмета: «питання про дію адресата» (пасивна конструкція) збільшується з 7 випадків до 24, непрямий перформатив – з одного випадку до 5. Лише «прохання дозволу дії адресата» з мовцем у позиції підмета до вищого за статусом майже відсутнє. Цікаво, що у комунікативній ситуації вимоги ця стратегія вживається і до рівного, і до вищого за статусом [1]. Очевидно, що на від-

мову від цієї стратегії вплинув чинник вищого статусу адресата у поєднанні з чинником комунікативної ситуації прохання: у зафіксованому поодинокому випадку респондент вживає допоміжне дієслово скерованості дії もらう, що не належить до ввічливої мови кейго, а це свідчить про певну фамільярність.

Що стосується стратегій, у яких мовець добивається від адресата згоди на здійснення власної дії (стратегії 10–13), то тут чинник адресата також впливає на пріоритетність. До рівного за статусом найчастотнішим є «прохання дозволу», однак до вищого за статусом адресата носії японської мови частіше висловлюють не «прохання дозволу», а «бажання щодо себе». Як непряма ілюстрація, висловлення мовцем бажання формально не вимагає від адресата відповіді, адже, на відміну від інших, питальних за комунікативною метою висловлювання непрямих мовленнєвих актів, питальним реченням не є. Тобто, до вищого за статусом мовця носії японської мови обмежуються власною сферою, коли від адресата не лише не вимагають дії, а навіть не вимагають відповіді. Очевидно, таке прохання сприймається більш м'яко, що і зумовлює частіше вживання «бажання щодо себе» до вищого за статусом. Лише одна стратегія виявила однакову динаміку, незалежно від статусу адресата, а саме «питання про сприяння власній дії».

На відміну від даних, отриманих науковим колективом під керівництвом С. Іде, в отриманих під час цього дослідження даних значною є частка передреквестивних стратегій (і до рівного, і до вищого за статусом адресата). Щодо непрямих реквестивних стратегій, то до вищого за статусом спостерігаємо вживання «бажання щодо себе», а до рівного – «прохання дозволу дії адресата», які не зафіксовані у колективній монографії С. Іде. З іншого боку, присутній в дослідженні С. Іде до вищого за статусом вираз V-てくださいませんか у нашому дослідженні не зафіксований.

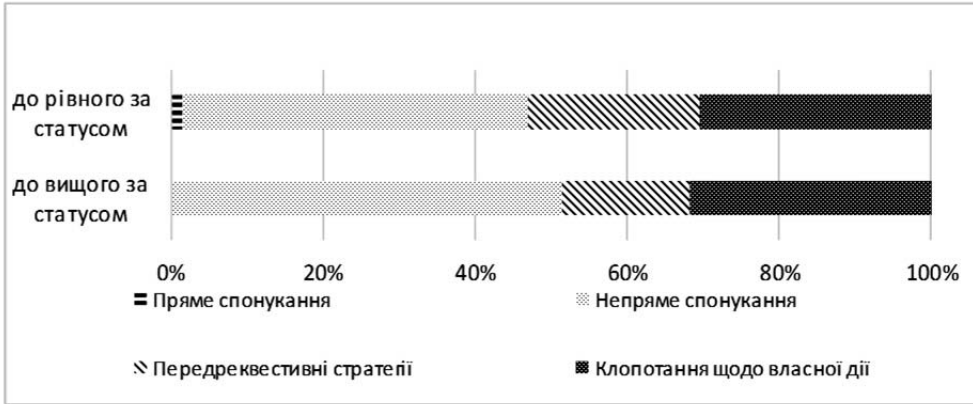
Якщо узагальнити конкретні стратегії до типів спонукання: пряме спонукання, непряме спонукання, клопотання щодо власної дії та передреквестивні стратегії, то варто зауважити, що вплив соціального статусу адресата на загальну картину є незначним. Носії японської мови фактично не вживають прямого спонукання. І до вищого, і до рівного за соціальним статусом адресата притаманне вживання стратегій непрямих спонукання з незначною перевагою над передреквестивними стратегіями та клопотанням щодо власної дії. При цьому рівень вживання останнього типу є також досить високим (графік 1).

Що стосується передреквестивних стратегій, то їх вживання до вищого за статусом незначно знижується. Очевидно, це зумовлене тим, що у проханні до вищого за статусом адресата носії японської мови обирають більш увічливі непрямі реквестивні стратегії.

Загалом у реквестивних стратегіях носіїв японської мови можна виділити спільні риси, що не залежать від соціального статусу адресата, та відмінні, які виникають під його впливом.

1. Носії японської мови надають перевагу реквестивним стратегіям непрямих спонукання (45 % до рівного та 51 % до вищого за статусом). При цьому стратегії, де мовець добивається від адресата дозволу виконати власну дію, не набагато поступаються частотністю стратегіям непрямих спонукання (приблизно 30 % і до рівного, і до вищого за статусом).

2. До вищого за статусом частка передреквестивних стратегій незначно зменшується (з 22 % до 16 %), а мовці вибирають більш увічливі непрямі реквестивні стратегії.



Графік 1. Співвідношення типів реквестивних стратегій носіїв японської мови

3. Незалежно від статусу адресата, у проханні носіїв японської мови майже не зафіксовано прямого спонукання (окрім одного випадку до рівного за статусом).

4. Вплив чинника адресата спостерігається на рівні вибору окремих реквестивних стратегій у межах певного типу спонукання. До вищого за статусом у непрямих реквестивних стратегіях відбувається пасивізація діяча, а у стратегіях, які стосуються клопотання щодо власної дії, – обмеження мовця власною сферою.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Забуранна О. Уживання та мовні варіації реквестиву V-てもらっていい? залежно від соціального статусу адресата / О. Забуранна // Мовні і концептуальні картини світу : [збірник наукових праць]. – Київ : КНУ імені Т. Шевченка, 2016. – Вип. 58. – С. 27–33.
2. Комарницька Т. К. Сучасна японська літературна мова: теоретичний курс : у 2 т., Т. 1 / Т. К. Комарницька, К. Ю. Комісаров. – Київ : Видавничий дім Дмитра Бурого, 2012. – 320 с.
3. Bell R. T. Sociolinguistics: Goals, Approaches and Problems / R. T. Bell. – London : B. T. Batsford LTD, 1976. – 211 p.
4. Blum-Kulka S., House J., & Kasper G. Cross-cultural Pragmatics: Requests and Apologies / Shoshana Blum-Kulka, Juliane House, Gabriele Kasper. – Norwood, NJ : Ablex Publishing Corporation, 1989. – 300 p.
5. Brown P. & Levinson S. C. Politeness: Some Universals in Language Usage / Penelope Brown, Stephen C. Levinson. – New York : Cambridge University Press, 1987. – 345 p.
6. Dunn C. Formal forms or verbal strategy? Politeness theory and Japanese business etiquette training / Cynthia Dickel Dunn // Journal of Pragmatics. – Elsevier B.V., 2011. – Vol. 43. – P. 3643–3654.
7. 猪崎 保子 「依頼」会話にみられる『優先体系』の文化的相違と期待のずれ –日本人とフランス人日本語学習者の接触場面の研究 /猪崎 保子 // 日本語教育. – 日本語教育学会, 2000. – 104号. – P. 79–88.

8. 井出幸子, 他著 日本人とアメリカ人の敬語行動 / 井出幸子, 他著. - 東京: 南雲堂, 1986. - 262 p.
9. 岩波講座日本語 / 大野晋, 柴田武 編. - 東京: 岩波書店, 1977. - 第4巻. - 敬語. - 331 p.
10. 岡本 真一郎 依頼の言語的スタイル // 実験社会心理学研究. - 日本グループ・ダイナミックス学会, 1986. - 第26巻. - P. 47 - 56.
11. 柏崎 雅世 日本語における行為指示型表現の機能 - お~/~/てください」「~/てくれ」「~/て」および疑問・否定疑問形について / 柏崎 雅世. - 東京: くろしお出版, 1993. - 153 p.
12. 蒲谷宏 大人の敬語コミュニケーション / 蒲谷宏. - 東京: ちくま新書, 2007. - 202 p.
13. 熊谷智子 言語行動分析の観点 - 「行動の仕方」を形づくる諸要素について - / 熊谷智子 // 日本語科学. - 国立国語研究所, 2000. - 7号. - P. 95 - 113.
14. 砂川有里子 「~/てもらっていいですか」という言い方-指示・依頼と許可求めの言語行為 - / 砂川有里子 // 言内と言外の交流分野: 小泉保博士傘寿記念論文集. - 東京: 大学書林, 2006. - P. 311 - 321.
15. 柳 慧政 依頼談話の日韓対照研究-談話の構造・ストラテジーの観点から / 慧政柳. - 東京: 笠間書, 2012. - 288 p.
16. 楊 慧芳 依頼表現のプロトタイプと語用論的な制約 / 楊 慧芳 // 別府大学国語国文学. - 2008. - 50. - P. 1 - 26.

*Стаття: надійшла до редакції 31.03.2017
прийнята до друку 15.05.2017*

THE VARIABILITY OF THE REQUESTIVE STRATEGIES IN JAPANESE CAUSED BY THE SOCIAL STATUS OF THE ADDRESSEE

Oresta ZABURANNA

*Ivan Franko National University of Lviv,
Professor Yaroslav Dashkevych Department of Oriental Studies,
1, Universytetska St., room 239, Lviv, Ukraine, 79000,
e-mail: oresta.za@gmail.com*

This article is focused on the analysis of the differences in the usage of requestive strategies (their types, kinds and aspects of the linguistic forms) of Japanese native speakers caused by equal and higher social status of the addressee. Strategies were elicited by the method of DCT from 66 native speakers of Japanese.

All requestive strategies were divided into four groups: direct requests (utterances with elements of imperative, performatives in indicative mood), indirect requests (questioning a future benefactive action, appreciation in respect of future action), prerequisite strategies (presenting or asking about present situation) and appeals to own action (asking for permission, questioning a willingness to conduce speakers' action).

We can conclude that the status of the addressee doesn't influence the type itself. Japanese speakers' requestive strategies' basic characteristics common to requests of both statuses of the addressee is an absence or very rare usage of direct requests and relatively high level of using prerequisite strategies and appeal to own action along with indirect requests. However, there was a significant difference in the kinds of modal markers and language forms selected to addressee of different social status within those types. In indirect requestive strategies, when addressed to a person of a higher status, the active voice changes toward a passive voice. In strategies appealing to own action, the speaker closes in own personal area, choosing more likely a desiderative construction than an asking for permission.

Keywords: pragmatics, Japanese, requestive strategies, communicative situation of the request, social status of the addressee.