

УДК 811.521'271.16-115=161.2

СОЦІАЛЬНИЙ СТАТУС АДРЕСАТА В КОМУНІКАТИВНІЙ СИТУАЦІЇ ПРОХАННЯ І ВАРІАТИВНІСТЬ РЕКВЕСТИВНИХ СТРАТЕГІЙ УКРАЇНСЬКОЇ ТА ЯПОНСЬКОЇ МОВ

Ореста Забуранна

*Львівський національний університет імені Івана Франка,
вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна
oresta.za@gmail.com*

На базі лінгвістичного експерименту проаналізовано типи та форми вираження реквестивних стратегій носіїв української та японської мов, розкрито відмінності між ними, зумовлені звертанням до рівного та до вищого за соціальним статусом адресатів. Зроблено висновок про те, що соціальний статус адресата визначає особливості вживання конкретних реквестивних стратегій та мовні форми їхнього вираження. До вищого за статусом адресата носії української мови уникають прямого спонукання, а в непрямому спонуканні вживають модальні маркери, які об'єктивізують стосунки між мовцем та адресатом, носії ж японської мови уникають стратегій в активному стані та обмежуються власною сферою.

Ключові слова: міжособистісна комунікація, соціальний статус адресата, українська мова, японська мова, реквестивні стратегії, комунікативна ситуація "прохання".

Взаємодія мова – соціальний статус залишається актуальною проблемою сучасної соціолінгвістики, пов'язаною з розкриттям особливостей міжособистісної комунікації. На вибір комунікативних стратегій та мовних форм у конкретній мовленнєвій ситуації впливають різноманітні чинники, зокрема психологічна відстань між учасниками комунікативної ситуації, різниця їх соціальних статусів, а також ступінь тягаря, який мовець завдає адресатові своїм зверненням [1].

Мета статті – дослідити зумовлену соціальним статусом адресата варіативність реквестивних стратегій у носіїв української та японської мов. Завдання: 1) виробити методику дослідження проблеми; 2) розкрити та порівняти реквестивні стратегії носіїв української мови до рівного та вищого за статусом адресата; 3) пояснити та порівняти реквестивні стратегії носіїв японської мови до рівного та до вищого за статусом адресата. Об'єктом аналізу обрано уявлення носіїв української та японської мов про те, як би виглядала їхня комунікативна діяльність у ситуації прохання. Іншими словами, беремо до уваги ідеалізований комунікативний акт прохання. За предмет дослідження слугують стратегії для передачі комунікативної інтенції прохання, тобто реквестивні стратегії, та модальні категорії, за допомогою яких здійснюється непрямий мовленнєвий акт прохання в українській та японській мовах.

1. Методика дослідження проблеми

Соціальний статус – це формально або неформально встановлене становище індивіда, визнане в суспільстві та в ієрархії соціальної групи [2]. Це становище визначають вікові, статеві, освітні, національні, професійні характеристики індивідуума, його роль у певній соціальній групі. У адресатно орієнтованих комунікативних ситуаціях, до яких належить прохання, на вибір мовних форм мовцем особливо впливає соціальний статус

саме адресата. Виникає питання, “кого і в яких ситуація вважають вищим, рівним або нижчим і, відповідно, які форми вживають залежно від цього” [3: 289].

Вплив соціального статусу адресата на комунікативну поведінку мовців розкривають, насамперед, у зв'язку з категорією увічливості, 敬語 *keigo*. Спершу мовні конструкції та вирази зі значенням прохання дослідники пов'язували за допомогою уживання лексико-граматичних засобів вираження категорії увічливості: до вищого за статусом (目上 *meue*) передбачалося вживання адресивних (зі суфіксом *ます*) та гоноративних (“шанобливих”) форм [4]. Згодом під впливом прагматичних досліджень, поштовх яким дала теорія мовленнєвих актів, почали вивчати прямі і непрямі форми вираження прохання. Визнано, що непрямі форми є більш увічливим способом вираження прохання порівняно з прямими, оскільки вони не містять форм наказового способу [5; 6]. Останнім часом багато досліджень спрямовані на вивчення структури реквестивного дискурсу [7], а також на взаємодію адресанта та адресата в дискурсі [8; 9].

У японській лінгвістиці є вже праці, в яких проаналізовано вплив соціального статусу адресата на мовленнєву поведінку носіїв японської мови в зіставленні з іншими. Скажімо, науковий колектив під керівництвом С. Іде схиляється до висновку про те, що соціальний статус адресата та психологічна віддаль набагато чіткіше визначають вибір реквестивних форм у носіїв японської мови, ніж у носіїв американського варіанту англійської мови [10].

Мовна реалізація реквестивів української мови стала предметом дослідження передусім на матеріалі текстів художньої прози та публіцистики [11–14]. До робіт, які частково зачіпають питання впливу соціального статусу учасників комунікативної ситуації на вибір мовних форм та реквестивних стратегій, належить дисертаційне дослідження М. М. Гавриш [15]. Дослідниця відштовхується від думки, що типологія директивних актів формується відповідно до соціальних статусів комунікантів. Тобто, наказ можливий лише в ситуації, коли адресатом є нижчий за статусом, а прохання, відповідно, лише в ситуації, коли статус адресата вищий. Такий підхід, очевидно, ґрунтується на думці В. І. Карасика, котрий вважає директиви, промісиви та реквестиви статусно-фіксованими, тобто такими, у яких позиція адресата є заданою [16].

Очевидно, що до комунікативної ситуації наказу такий підхід можна вважати виправданим, однак застосування його до інших мовленнєвих актів істотно спрощує розуміння їхньої природи та умов реалізації. Адже, для прикладу, прохання цілком можливе і в симетричних ситуаціях спілкування, і до осіб нижчих за соціальним статусом. Безперечно, що саме прохання, висловлене до вищого за статусом, найбільше відповідає уявленню про цей комунікативний акт. Також треба взяти до уваги, що прохання є комунікативним актом, у результаті якого мовець, розраховуючи отримати від адресата бажану для себе дію, залежить від його доброї волі, що суб'єктивно піднімає “ранг” адресата в ситуації спілкування. Отож вищий статус адресата не виступає неодмінною умовою реалізації комунікативного акту прохання. Тому виникає потреба осмислити, які реквестивні стратегії вживають носії української та японської мов для передачі комунікативної інтенції прохання і наскільки ці стратегії різняться залежно від соціального статусу адресата.

Хоча статус адресатів щодо мовців може бути трьох видів: вищий, рівний або нижчий, у статті проаналізуємо реквестивні стратегії до вищого та до рівного за статусом адресата. Усунення з розгляду нижчого за статусом зумовлене тим, що в цьому випадку звертання може набирати рис наказу. З метою нейтралізації впливу фактору психологічної близькості ми вибрали ситуацію, у якій моделюється середня психологічна віддаль до адресата.

Матеріалом для аналізу послужили дані, отримані методом лінгвістичного експерименту DCT (discourse completion task), в ході якого опитано студентську аудиторію: 66 студентів та аспірантів (із них 35 жінок (JF) і 31 чоловік (JM)), які навчаються в університетах Токіо, а також 65 студентів та аспірантів (із них 37 жінок (UF), 28 чоловіків (UM), які навчаються в університетах Києва і частково Львова); вік опитуваних 18–32 роки; ілюстративний матеріал зібрано протягом 2011–2012 рр.

Учасникам експерименту запропоновано проаналізувати викладену за допомогою картинок і діалогу ситуацію і подумати, як би в ній вони звернулися до адресата. Змодельована ситуація відображає академічне середовище: у студента (-ки) виникає необхідність звернутися до свого викладача (вищий за статусом адресат) або до одногрупника (-ці) (рівний за статусом адресат) 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 таб. 1.

Таблиця 1. Параметри комунікативної ситуації прохання

Стислий опис ситуації	Статус адресата	Психологічна віддаль	Клопіт, завданий адресатові
прохання зробити копію сторінки бракованої ксерокопії	рівний (одногрупник) / вищий (викладач)	середня	середній

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

У складі висловлювань спершу виокремлено функціонально-комунікативні елементи, що реалізують комунікативну функцію, і вже з них ми вичленили той елемент, який найчіткіше передає комунікативну мету цілого висловлювання, тобто комунікативного акту [17]).

Наведемо приклад поділу на функціонально-комунікативні елементи та вичленування ядра комунікативного акту.

(1) *Доброго дня, Ніна Яківна. /привітання/ Я виступаю на науковому семінарі і раніше ви мені допомогли знайти статтю для того, щоби я змогла добре підготуватися. Але справа в тому, що коли я почала переглядати цю статтю, то я з'ясувала – так виявилось, що немає однієї сторінки. /пояснення ситуації/ Чи не могли б ви мені, будь ласка, зробити ще раз копію цієї статті, /прохання/ щоби я змогла підготуватися, тому що там були дуже важливі матеріали¹ /мотив для прохання/ (UF7).*

У висловлюванні UF7 можна виділити чотири функціонально-комунікативні елементи: “привітання”, “пояснення ситуації”, “прохання”, “мотив”. З них найчіткіше передає комунікативну мету висловлювання “прохання”, тому його вичленовано як ядро комунікативного акту.

У тих випадках, коли у висловлюванні не було виразної реквестивної стратегії, за ядро комунікативного акту приймався елемент, який ніс найсильніше комунікативне навантаження. Скажімо, у нижче наведеному прикладі за ядро комунікативного акту прийнято “пояснення ситуації”:

(2) *Добрий день, Іване Яковичу. /привітання/ У мене виникло питання щодо статті. Там немає 43-ї сторінки, яка мені дуже потрібна /пояснення ситуації/ (UM17).*

¹ Приклади студентів-адресатів відтворюють всі ознаки мовлення.

Отримані стратегії проаналізовано за параметром прямої / непрямої ілокуції, тобто вираження прохання. У випадку непрямої ілокуції враховано модальні значення, які непрямо виражають комунікативну інтенцію прохання.

Проаналізувавши отримані результати щодо носіїв української та японської мов, з'ясуємо і зіставимо відмінності між ними, зумовлені статусом адресатів.

2. Реквестивні стратегії носіїв української мови

2.1. Адресат рівний за статусом

Виявлено 10 видів стратегій, див. таб. 2.

Таблиця 2. Реквестивні стратегії до рівного за статусом (UF та UM)

№	Стратегія	Приклад	Мовна форма	Кількість
1	передреквестивні стратегії	<i>Скажи, будь ласка, чи є в тебе вона, або де її можна знайти.</i>	ствердження стану справ чи питання про наявність об'єкта в адресата	8
2	пряме спонукання	<i>Будь ласка, зроби мені її.</i>	<i>будь ласка</i> + дієслово в наказовому способі	7
3	перформатив	<i>Можна в тебе попросити науковий журнал?</i>	перформативне дієслово прохання	4
4	запитання про можливість дії адресата	<i>Чи не могла б ти мені її роздрукувати?</i>	модальний модифікатор <i>можти</i> + основне дієслово + ?	38
5	вдячність за умови здійснення дії	<i>Ти б мене дуже виручила, якщо б подивилася.</i>	підрядне умови + присудок головного зі специфічною семантикою	3
6	вказівка на необхідність вибору	<i>Або ти мені її даєш, або не вимагуєшся.</i>	присудок 1 або присудок 2	1
7	прохання дозволу	<i>Можна я ще раз відксерю?</i>	модальний модифікатор <i>можна</i> + основне дієслово + ?	1
8	питання про можливість сприяння власній дії	<i>Можеш мені ще раз дати цю статтю відксерити?</i>	модальний модифікатор <i>можти</i> + <i>дати</i> + основне дієслово + ?	1
9	вимога сприяння власній дії	<i>Дай, будь ласка, сторінку зробити копію.</i>	<i>дати</i> у наказовому способі + основне дієслово	2
10	повідомлення про власну дію	<i>Давай, я зайду заберу її.</i>	<i>давай</i> + 1 ос. дієслова у майбутньому часі	1

Найчастіше зустрічається “запитання про можливість дії адресата” – його вжила більша половина респондентів. Основне дієслово супроводжується модальним модифікатором *можти* у 2 ос. однини:

(3) *Дімо, привіт, ти мені дав копію тієї статті, з якої я буду брати інформацію і розповідати на семінарі. Там немає 43-ї сторінки. Можеш мені її відксерити і дати, будь ласка? Дякую (UM1).*

У репліці UM1 *можти* вжите у стверджувальній формі та дійсному способі. Однак частіше респонденти вживають форму умовного способу (23 випадки з 38) і / або заперечну форму (22 випадки з 38).

Другою за частотністю стратегією є стратегія, яка не належить ні до прямого, ані до непрямого спонукання, оскільки в ній не експлікується вказівка на бажану дію. Такі стратегії ми зарахували до передреквестивних. Ядро комунікативного акту становить констатація стану справ (4) чи запитання до адресата про стан справ (5):

(4) *Привіт, Наталю. Мені потрібна 43-тя сторінка статті, яку ти мені дала (UF37)*

(5) *Привіт, Дмитро, ти вчора мені давав статтю, але там немає 43-ї сторінки. Скажи, будь ласка, чи є в тебе вона, або де її можна знайти* (UM28).

Майже такою ж частотністю характеризується “пряме спонування” зі спеціалізованим засобом вираження спонукальності – наказовим способом дієслова, часто пом’якшуючись етикетною формулою *будь ласка*, яка підкреслює прохальні інтенції мовця:

(6) *Наталю, я загубила 43-ю сторінку. Зроби мені ще одну, будь ласочка* (UF25).

Окрім “запитання про можливість дії адресата”, до рівного за статусом виявлено ще такі види непрямого спонування, як “вдячність за умови здійснення дії” та “перформатив”. Перформативи зараховуємо до непрямого спонування, оскільки дієслово *просити* вжито або в умовному способі, або з модальними модифікаторами *можна* чи *хотіти*.

У стратегіях 7–10, які не є частотними, мовець досягає від адресата згоди або проголошує власну дію: “прохання дозволу”, “питання про можливість сприяння власній дії”, “вимога сприяння власній дії”, “повідомлення про власну дію”. Перші дві пом’якшені модальними модифікаторами *можна* та *могти*. Інші дві або вимагають сприяння за допомогою наказового способу, або проголошують власну дію без урахування думки адресата, тому є менш увічливими.

2.2. Адресат вищий за статусом

Виявлено 10 стратегій, див. таб. 3.

Таблиця 3. Реквестивні стратегії до вищого за статусом (UF та UM)

№	Стратегія	Приклад	Мовна форма	Кількість
1.	передреквестивні стратегії	<i>Я перепрошую, але у статті не вистачає сторінки.</i>	ствердження стану справ чи питання про наявність об’єкта у адресата	8
2.	пряме спонування	<i>Будь ласка, дайте мені її.</i>	дієслово у наказовому способі (+ <i>будь ласка</i>)	3
3.	перформатив	<i>Можна Вас попросити зробити копію?</i>	перформативне дієслово прохання	6
4.	запитання про можливість дії адресата	<i>Не могли б Ви мені її дати?</i>	модальний модифікатор <i>могти</i> + основне дієслово + ?	36
5.	спонування в умовному способі	<i>Ви б глянули, чи не завалюлася десь.</i>	дієслово в умовному способі	1
6.	пропозиція	<i>Може Ви її пошукаєте?</i>	<i>може (можливо)</i> + граматична основа + ?	2
7.	питання про дію адресата	<i>Чи допоможете мені?</i>	дієслово в майбутньому часі + ?	1
8.	прохання дозволу	<i>Чи можна у Вас взяти ще одну копію?</i>	модальний модифікатор <i>можна</i> + основне дієслово + ?	3
9.	питання про можливість власної дії	<i>Чи не могла би я ще раз зняти копію з цієї статті?</i>	модальний модифікатор <i>могти</i> + основне дієслово + ?	4
10.	питання про можливість сприяння власній дії	<i>Чи не могли б Ви мені дати ще раз зробити копію?</i>	модальний модифікатор <i>могти</i> + <i>дати</i> + основне дієслово + ?	1

“Запитання про можливість дії адресата” і тут виявилось найбільш частотною стратегією. Проте до вищого за статусом адресата модальний модифікатор *могти* мовці, як правило, вживають у заперечній формі та/або умовному способі, а не в стверджувальній формі дійсного способу.

(7) *Ніно Яківно, я вибачаюсь, трапилася така ситуація – я загубила 43-ю сторінку. Не могли б Ви мені дати ще одну копію?* (UF25)

Серед усіх 36 випадків вживання цієї реквестивної стратегії до вищого за статусом адресата форму умовного способу було зафіксовано в 32 прикладах, а заперечну форму – в 30. Логічно припустити, що комбінація *заперечна форма + умовний спосіб* є обов'язковою у звертаннях до вищого за статусом співрозмовника.

У зафіксованих мовленнєвих актах перформатив і до вищого, і до рівного за статусом майже завжди виступає пом'якшеним. Мовець зміщує своє прохання з координат “я-тут-тепер” за допомогою умовного способу і модального модифікатора бажальності (*я б хотіла вас попросити мені це зробити*, UF6) чи умовного способу і модального предикатива зі значенням дозволу *можна*:

(8) *Добрий день, Ніно Яківно. Діло в тому, що я загубила один листок з тієї статті, яку Ви мені давали для підготовки до семінару. Чи можна було б у Вас попросити знову зробити копію цього листка?* (UF23)

До вищого за статусом адресата зафіксовано й стратегії “спонукання в умовному способі”, “пропозиція”, “питання про дію адресата”. На нашу думку, вони є своєрідною транспозицією наказового способу, зумовленою намаганням уникнути прямого спонукання у звертанні до вищого за статусом адресата.

До вищого за статусом мовці також застосовують передреквестивні стратегії і клопотання щодо власної дії, а також пряме спонукання, однак у вельми обмеженій кількості. Серед стратегій, які передбачають клопотання щодо власної дії, з'являється “питання про можливість власної дії”. Предикатом виступає комбінація “модальний предикатив *можливо* чи модальний модифікатор *могти* + інфінітив основного дієслова.

(9) *Доброго дня, Ніно Яківно. В мене до Вас таке питання. Пам'ятаєте цю статтю, що Ви мені давали, по якій я буду доповідати? Ось, переглядаючи її, я помітила, що однієї сторінки бракує, напевно, я погано зробила копію, або ж, все-таки, можливо, там її і бракувало. Чи можливо ще раз мені взяти і перексерити собі оцю бракуючу сторіночку?* (UF33).

2.3. Особливості реквестивних стратегій носіїв української мови, зумовлені соціальним статусом адресата

Нижче в таблиці 4 подаємо характеристику частотності реквестивних стратегій у зіставленні рівного та вищого статусів адресатів.

Таблиця 4. Зіставлення реквестивних стратегій носіїв української мови

№	Вживання до рівного за статусом	Стратегія	Вживання до вищого за статусом
1.	38	запитання про можливість дії адресата	36
2.	4	перформатив	6
3.	7	пряме спонукання	3
4.	-	спонукання в умовному способі	1
5.	3	вдячність за умови здійснення дії	-
6.	-	пропозиція	2
7.	-	питання про дію адресата	1
8.	1	вказівка на необхідність вибору	-
9.	7	передреквестивні стратегії	8
10.	1	прохання дозволу	3
11.	-	питання про можливість власної дії	4
12.	1	питання про можливість сприяння власній дії	1
13.	2	вимога сприяння власній дії	-
14.	1	повідомлення про власну дію	-
всього	65	65	65

Відповіді носіїв української мови виявляють 14 видів стратегій, з них 6 є спільними для прохання до адресатів обох соціальних статусів: “запитання про можливість дії адресата”, “перформатив”, “передреквестивні стратегії”, “пряме спонукання”, “прохання дозволу”, “питання про можливість сприяння власній дії”.

“Запитання про можливість дії адресата” – найпоширеніша реквестивна стратегія в мовленні носіїв української мови, а її кількісні показники фактично не залежать від соціального статусу адресата. Як уже було сказано вище, статус адресата впливає на форму: до рівного за статусом комбінація *заперечна форма + умовний спосіб модального модифікатора* *могти* вживається більше, ніж у половині випадків, а до вищого за статусом – майже завжди.

Незалежно від статусу адресата, носії української мови використовують у проханні перформативи, зазвичай непрямі, а також передреквестивні стратегії. Пряме спонукання вживається як звичайна реквестивна стратегія до рівного за статусом, до вищого ж – в обмеженій кількості. До адресатів обох соціальних статусів спонукання зазвичай пом’якшується за допомогою вставного слова *будь ласка* та його варіантів.

І до рівного, і до вищого за статусом адресата зафіксовано стратегії, у яких мовець добивається згоди адресата на вчинення власної дії: “прохання дозволу”, “питання про можливість сприяння власній дії” (до вищого за статусом), “вимога сприяння власній дії” (з формою *наказовий спосіб дати + інфінітив основного дієслова до рівного за статусом*). Сюди ще належить проаналізована вище “питання про можливість власної дії”, яку відносно часто вживали до вищого за статусом. Однак загалом такі стратегії не виявилися частотними.

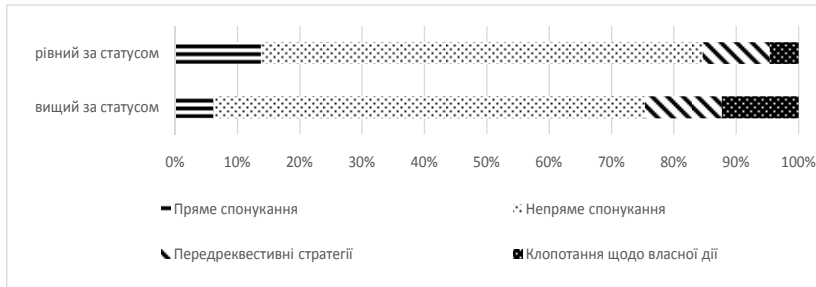
Уживання майже половини реквестивних стратегій залежить від статусу адресата.

Лише до рівного за статусом адресата адресанти реалізують чотири реквестивні стратегії: “вдячність за умови здійснення дії”, “вимога сприяння власній дії”, “повідомлення про власну дію”, “вказівка на необхідність вибору”. Перша з цих стратегій є досить м’якою і не містить прямого спонукання. Вона не зафіксована у звертанні до вищого за статусом адресата (хоча потрібно зважати на обмеженість експериментальних даних). Цікавим є факт, що ця стратегія підкреслює емпатію до адресата, приязну налаштованість, на відміну від інших непрямих стратегій. Що стосується інших двох стратегій, то їх не вживають до вищого за статусом адресата: мовець, називаючи дію, не використовує жодних модальних засобів, аби вказати, що для її реалізації необхідна згода співрозмовника (тому вони не є достатньо ввічливими). Остання з перелічених стратегій не залишає адресатові можливості вибору, навіть є конфронтативною.

У проханні до вищого за статусом адресата було вжито чотири реквестивні стратегії: “питання про можливість власної дії”, “пропозиція”, “спонукання в умовному стані”, “питання про дію адресата”. “Питання про можливість власної дії” дещо схоже до “прохання дозволу”, оскільки в обидвох випадках мовець звертається до адресата за згодою на власну дію. У “питанні про можливість власної дії” мовець об’єктивізує можливість здійснення дії, вдаючись до модального модифікатора *могти* чи *можливо*. Очевидно, подібна об’єктивізація має за мету прагматично пояснити ймовірну відмову об’єктивними, а не залежними від адресата суб’єктивними чинниками. Що стосується стратегій: “пропозиції”, “спонукання в умовному стані” та “питання про дію адресата” – то вони, на нашу думку, є своєрідною транспозицією прямого спонукання, зумовленою намаганням уникнути прямого спонукання у звертанні до вищого за статусом адресата.

Якщо узагальнити всі реквестивні стратегії з точки зору прямого / непрямого спонукання та учасника ситуації, дії якого добивається мовець, та виразити їх у від-

сотковому співвідношенні, то можна зробити висновок, що вищий статус адресата не впливає значною мірою на типи реквестивних стратегій (графік 1). Вплив полягає в незначному збільшенні кількості стратегій до вищого за статусом адресата, в яких мовець добивається схвалення власної дії, а до рівного – в незначному збільшенні прямого спонукання.



Графік 1. Співвідношення типів реквестивних стратегій носіїв української мови

З іншого боку, з отриманих даних випливає, що майже половина стратегій є різними, хоча вони і не виявилися широкоживаними. Відрізняються вжиті стратегії непрямого спонукання і клопотання щодо власної дії.

На рівні форми також спостерігаються відмінності. Мова йде про те, що до рівного за статусом адресата допускається вживання менш увічливих форм (наприклад: дійсний спосіб модального модифікатора *могти* в “запитанні про можливість дії адресата”, відсутність пом’якшувального *будь ласка* у прямому спонуканні), а до вищого за статусом комуніканта – загалом більш увічливі варіанти (транспонований в умовний спосіб та ускладнений заперечною часткою модальний модифікатор *могти*, пряме спонукання лише з пом’якшувальним *будь ласка*).

3. Реквестивні стратегії носіїв японської мови

3.1. Адресат рівний за статусом

Виявлено 12 видів стратегій, які наведено в таб. 5.

Найчастотнішими виявилися передреквестивні стратегії, які не виражають спонукання. Ядро комунікативного акту становить констатація стану справ (10) чи запитання до адресата про стан справ (11):

(10) 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 kedo, 43 pēji ga nukete ita mitai...

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

(11) 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 nuketeta n da kedo, Nagasawa kun motteru?

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

Зосереджуючи увагу співрозмовника на станові справ, мовець очікує, що той сам зробить висновок про те, що слід здійснити певну дію.

Таблиця 5. Реквестивні стратегії до рівного за статусом (JF та JM)

№	Стратегія	Приклад	Мовна форма	Кількість
1.	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 у адресата	15
2.	питання про дію адресата (активна конструкція)	コピーしてくれる？ <i>Будеш такий ласкавий, відкопіюєси?</i>	Vて+くれる？	12
3.	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
4.	пряме спонукання	刷ってください <i>Відкопіюй, будь ласка.</i>	маркер наказовості	1
5.	перформатив	コピーをお願いしていい？ <i>Можна просити копію?</i>	присудок з перформативом	1
6.	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
7.	вдячність за умови здійснення 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 відкопіюєси.</i>	умовна форма+ ありがたいін.	2
8.	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
9.	прохання дозволу власної дії	コピーしてもいい？ <i>Можна відкопіювати?</i>	Vて+(も)いい？	11
10.	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
11.	питання про можливість власної дії	借りられる？ <i>Можна позичити?</i>	потенційна форма дієслова+？	1
12.	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

З непрямих реквестивних стратегій, носії японської мови найчастіше вживають “питання про дію адресата”, коли мовець розцінює майбутню дію як бажану для себе, вживаючи допоміжне дієслово скерованої дії з бенефактивним значенням. Питання про дію адресата може вживатися в активному стані, коли позначення адресата виконує роль підмета в реченні, а може вживатися і в пасивному стані, коли фактичного діяча оформлює показник *に*, а підметом речення виступає бенефактор, тобто мовець. До рівного за статусом бачимо частіше функціонування активної конструкції з дієсловом скерованої дії *くれる*, коли діяч виступає в ролі підмета:

(12) 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?

Впадає у вічі також більш частотне функціонування конструкцій, у яких мовець досягає згоди адресата на здійснення своєї 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 [18]. З них найбільш частотною є конструкція “прохання дозволу власної дії”.

(13) 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 давала, нема 43-ї сторінки, можна відкопіювати?

Слід ще додати, що серед реквестивних стратегій до рівного за статусом адресата майже не зафіксовано стратегій прямого спонукання.

3.2. Адресат вищий за статусом

Матеріали засвідчують меншу кількість стратегій, див. таб. 6.

Таблиця 6. Реквестивні стратегії до вищого за статусом (JF та JM)

№	Стратегія	Приклад	Мовна форма	Кількість
1.	питання про дію адресата (пасивна конструкція)	コピーしていただけますか <i>Не можливо, аби для мене ласкаво відкопіювали?</i>	Vて+いただけますか/も られますか	24
2.	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
3.	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
4.	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
5.	вдячність за умови здійснення дії	いただけたら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
6.	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
7.	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
8.	бажання щодо себе	43ページをちょっとコピーさせていただいたんですが <i>Я би хотів, аби мені ласкаво дали відкопіювати.</i>	бажальна форма / ほしい	10
9.	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
10.	питання про сприяння власної 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

Жодна з них не виражає прямого спонукання. З поміж непрямих реквестивних стратегій переважна більшість респондентів надала перевагу “питанню про дію адресата”, однак до вищого за статусам адресата вживання конструкції в активному стані не зафіксовано. Респонденти вживали лише пасивний варіант зі службовим дієсловом скерованості дії *いただく* у потенційній формі.

(14) 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 kopi shite itadaita ronbun nan desu kedo, daibu mukashi no koto nanode hontōni mōshiwakenai desu kedo, 43 pēji dake chotto nuke ga atta mitai nanode, sochira mō ichido kopi shite itadakemasu ka.

Вибачте, 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?

Перформативні дієслова уживаються з конструкціями прохання дозволу, а один мовець навіть замінив природу свого мовленнєвого акту з прохання на пораду, вживаючи ご相談 “порада з Вами”.

З-посеред стратегій, у яких мовець добивається згоди адресата на здійснення власної дії до вищого за статусом адресата, найбільш часто вживалася “бажання щодо себе”. Уживаючи дієслово в бажальному способі, мовець передає бажання власної дії чи стану.

(15) 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 kopi 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, а би хотів ласкаво отримати 43-ю сторінку також ...

3.3. Особливості реквестивних стратегій носіїв японської мови, зумовлені соціальним статусом адресата

У таб. 7 наведено реквестивні стратегії носіїв японської мови з характеристикою частотності їх уживання до вищого та рівного за статусом адресатів.

Таблиця 7. Зіставлення реквестивних стратегій носіїв японської мови

№	До рівного за статусом	Стратегія	До вищого за статусом
1.	7	питання про дію адресата (пасивна конструкція)	24
2.	12	питання про дію адресата (активна конструкція)	-
3.	1	пряме спонукання	-
4.	1	перформатив	5
5.	-	чужий перформатив	1
6.	2	вдячність за умови здійснення дії	2
7.	8	прохання дозволу дії адресата	1
8.	1	бажання дії адресата	2
9.	15	передреквестивні стратегії	11
10.	11	прохання дозволу власної дії	4
11.	1	питання про можливість власної дії	1
12.	5	питання про сприяння власній дії	5
13.	2	бажання щодо себе	10
всього	66	66	66

З 13 видів стратегій, виявлених у носіїв японської мови, спільними для прохання до рівного та вищого за соціальним статусом адресата виявилось десять, а відмінними три. Лише до рівного за статусом зафіксовано “питання про дію адресата (активна конструкція)” та “пряме спонукання”, а до вищого за статусом – “чужий перформатив”.

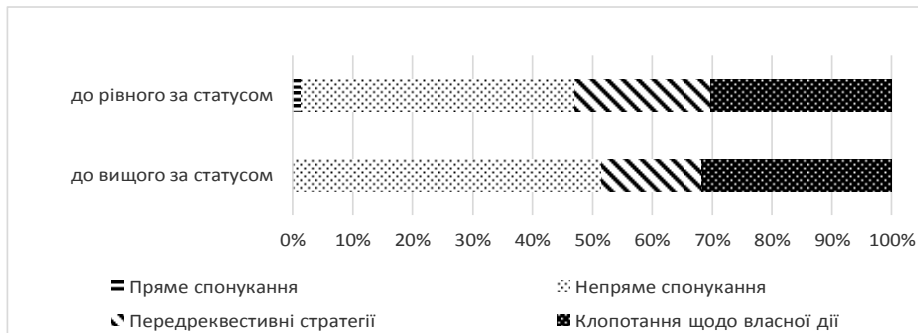
Отже, набір реквестивних стратегій виявився майже однаковим у ситуації до рівного та вищого за статусом адресата, які перебувають на середній психологічній віддалі від мовця. Однак соціальний статус адресата впливає на пріоритетність уживання стратегій. До рівного за статусом адресата стратегії непрямого спонукання кількісно розподілилися між трьома видами: “питання про дію адресата (активна конструкція)”, “питання про дію адресата (пасивна конструкція)” та “прохання дозволу

дії адресата”. До вищого за статусом пріоритетною для носіїв японської мови виявилася лише одна з цих трьох стратегій: “питання про дію адресата (пасивна конструкція)”, а дві інші фактично відсутні. Отже, носії японської мови уникають ставити під питання добру волю вищого за статусом адресата і тому не вживають конструкцій в активному стані, де діяч актуалізується в позиції підмета.

До вищого за статусом адресата частотність вживання конструкцій, у яких мовець добивається згоди адресата на здійснення своєї дії, є високою, однак у них носії японської мови частіше висловлюють не “прохання дозволу”, а “бажання щодо себе”. Як непряма ілюкція висловлення мовцем бажання формально не вимагає від адресата відповідати на репліку мовця, оскільки, на відміну від проаналізованих вище інших непрямих мовленнєвих актів, не виражене питальне речення.

Якщо поглянути на три найуживаніші стратегії носіїв японської мови, то можна побачити, що вони відображають всі три типи спонукання, поширені серед носіїв японської мови: обмеження передреквестивними стратегіями, непряме спонукання (“питання про дію адресата” розкриває пасивна конструкція до вищого, активна до рівного), клопотання щодо власної дії (“бажання щодо себе” до вищого, “прохання дозволу власної дії” до рівного). До вищого за статусом у непрямих реквестивних стратегіях відбувається пасивізація діяча, а у стратегіях, які стосуються клопотання щодо власної дії, – обмеження мовця власною сферою.

Незважаючи на відмінності на рівні вибору конкретних стратегій, загальна картина типів спонукання зазнає впливу соціального статусу адресата незначною мірою: носії японської мови фактично не вживають прямого спонукання, до рівного і до вищого за соціальним статусом адресата притаманне загалом однакове вживання стратегій непрямого спонукання, передреквестивних стратегій та клопотання щодо власної дії (графік 2).



Графік 2. Співвідношення типів реквестивних стратегій носіїв японської мови

Висновки

У реквестивних стратегіях носіїв обидвох мов можна виокремити спільні риси, що не залежать від статусу адресата, та відмінні, зумовлені впливом соціального статусу.

1. Носії обидвох мов надають перевагу реквестивним стратегіям непрямого спонукання. Українських мовців об'єднує те, що і до рівного, і до вищого за статусом адресатів надзвичайно широко зафіксоване вживання непрямого спонукання “запитання про можливість дії адресата”. Правда, до рівного за статусом зазвичай вживаються і

ввічливіший, і “звичайний” варіанти, а до вищого – лише ввічливіший варіант з запереченням та в умовному способі. Носії ж японської мови у звертанні до рівного і до вищого за статусом адресатів використовують непряме спонукання “запитання про дію адресата”, проте до рівного за статусом мовця частотнішою є активна конструкція, у якій фактичний діяч, тобто адресат, виступає в ролі активного суб’єкта дії (підмет), а до вищого за статусом – лише пасивна конструкція, у якій підметом є мовець-бенефактор.

2. Носії української мови порівняно часто вживають пряме спонукання у проханні до рівного за статусом. До вищого за статусом адресата зафіксовано незначну кількість прямого спонукання (зокрема, у мовленні респондентів-чоловіків), як і транспонування прямого спонукання в умовно-бажальний стан чи висловлення пропозиції замість прохання. Незалежно від статусу адресата, носії японської мови фактично не вживають реквестивних конструкцій з прямим спонуканням;

3. Обмеження передреквестивними стратегіями є достатньо поширеною стратегією в комунікативній ситуації прохання. Воно незалежно від статусу адресата в носіїв української мови менше виражене, ніж у носіїв японської мови. Ці мовці дещо знижують рівень вживання передреквестивних стратегій до вищого за статусом, обираючи більш увічливі непрямі реквестивні стратегії.

4. У змодельованій комунікативній ситуації частина мовців вдавалася до прохання дозволити власну дію чи отримати сторінку від адресата. У носіїв української мови частка таких реквестивних стратегій загалом залишається невисокою, хоч і збільшується до вищого за статусом, а в носіїв японської мови – досить високою, незалежно від соціального статусу адресата; відмінності ж спостерігаються на рівні вибору окремих реквестивних стратегій.

1. *Brown P. & Levinson S. C. Politeness: Some Universals in Language Usage / Penelope Brown, Stephen C. Levinson. – New York: Cambridge University Press, 1987. – 345 p.*
2. *Bell R. T. Sociolinguistics: Goals, Approaches and Problems / R. T. Bell. – London: V. T. Batsford LTD, 1976. – 211 p.*
3. *Комарницька Т. К., Комісаров К. Ю. Сучасна японська літературна мова: теоретичний курс: У 2 тт. / Т. К. Комарницька, К. Ю. Комісаров. – Київ: Видавничий дім Дмитра Бураго, 2012. – Т. 1. – 320 с.*
4. *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.*
5. *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.*
6. *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.*
7. *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.*
8. *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.*
9. *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.*
10. *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.*
11. *Дмитренко О. Л. Директивні мовленнєві акти в публіцистичному дискурсі: автореф. дис. ... канд. філол. наук / О. Л. Дмитренко. – К., 2009. – 19 с.*
12. *Мясоедова С. В. Категорія спонукання і її вираження в непрямих висловленнях сучасної української мови: автореф. дис... канд. філол. наук: 10.02.01 / С. В. Мясоедова. – Х., 2001. – 19 с.*

13. Шатілова О. С. Динаміка структури та семантики спонукальних конструкцій в українських публіцистичних текстах початку ХХІ століття: автореф. дис... канд. філол. наук / О. С. Шатілова. – 2013. – 20 с.
14. Боть Л. П. Директиви в усному мовленні дітей молодшого шкільного віку: автореф. дис... канд. філол. наук: 10.02.01 / Л. П. Боть. – К., 2011. – 20 с.
15. Гавриш М. М. Комунікативні засоби вираження соціального статусу особи в художній прозі Івана Франка: автореф. дис... канд. філол. наук / М. М. Гавриш. – Львів, 2009. – 18 с.
16. Карасик В. И. Язык социального статуса: [монография] / Карасик В. И. – М.: ИТДГК "Гнозис", 2002. – 333 с.
17. 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.
18. 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.

**THE CONTRASTIVE STUDY OF THE VARIABILITY
OF REQUESTIVE STRATEGIES IN JAPANESE AND UKRAINIAN CAUSED
BY ADDRESSEE'S SOCIAL STATUS**

Oresta Zaburanna

*Ivan Franko National University in Lviv
Universytetska Str., 1, Lviv, 79000, Ukraine,
oresta.za@gmail.com*

The article is focused on the analysis of differences in requestive strategies in the Japanese and Ukrainian languages caused by differences of addressee's social status. The data was collected from 66 Japanese and 65 Ukrainian native speakers by the method of discourse completion task. Participants were offered the same communicative situation (to request one missing page from a copy of rare research paper) and asked to indicate what they would likely say in such situation to their classmate (addressee of an equal status) and professor (addressee of a higher status). The nucleus of the speech act (head act) was extracted from the collected data and then examined from the viewpoint of directness/indirectness and modal categories used to convey an intention of request.

All requestive strategies were divided into four types – direct, indirect requestive strategies, prerequisite strategies, and appeal to own action. Ukrainian and Japanese native speakers preferred indirect requestive strategies in relation to both, an addressee of a higher and an addressee of an equal social status. The data of Japanese native speakers also showed a considerable presence of prerequisite strategies and strategies appealing to own action. The prerequisite strategies decreased slightly and the strategies of appeal to own action remained on the same level of usage to an addressee of higher social status. In addition, the usage of direct requestive strategies to the addressee of the same status was minimal and there was no usage of these strategies to the addressee of a higher social status. Contrary to that, Ukrainian native speakers used all four types of strategies, but with exception of indirect strategies, the remaining three were of insignificant quantity. As to the addressee of the same social status, the number of these strategies was at the same level. The direct requestive strategies to the addressee of the higher status decreased, while the appeal to own action increased insignificantly. These findings illustrate that social status of the addressee influences the type of requestive strategies insignificantly.

However, there was a significant difference in modal markers and language forms selected to addressee of different social status within indirect strategies and strategies appealing to own action both among Japanese and Ukrainian native speakers. Japanese native speakers use almost a similar set of indirect request strategies but their preferences are different. In relation to the addressee of equal status, they use three strategies in equal correlation (“questioning a future benefactive action” (active and passive voice), and “asking for permission of addressee's action”). However, in relation to the addressee of the higher status only one of them (“questioning a future benefactive action” (passive voice)) is used.

On the contrary, Ukrainian native speakers have one dominant indirect request strategy (“questioning of a possibility to perform an action”), while minor strategies differ. It seems that in relation to the addressee of a higher status, the use of indirect strategies (“proposition”, “request in conditional mood”) is to avoid a direct request and, in relation to equal status, it is to show an empathy (“appreciation in respect of future action”). Within the strategies concerning own action preference in Japanese, speakers’ strategy differs again. In relation to the addressee of an equal status, the most prominent strategy is “asking for permission”, but in relation to the higher status, the most prominent strategy is “expression of wish”. There are a few examples concerning own action to the addressee of an equal social in requestive strategies of Ukrainian speakers. Nonetheless, in relation to the addressee of a higher status a new strategy shows up – “asking for possibility of own action”.

We can conclude that Japanese speakers’ basic characteristic, common to request of the both status of addressee, is an absence of direct request and using a prerequestive strategies and appeal to own action along with indirect request. In indirect requestive strategies addressed to a person of a higher status, active voice changes toward passive voice, and in appeal to own action, a speaker closes in own personal area. For Ukrainian speakers, indirect request strategies prevailed. Other three types are applied in insignificant numbers. In relation to the addressee of a higher status, direct requesting strategies tend to decrease and a use of appeal to own action tends to increase.

Key words: face-to-face communication, social status of the addressee, Ukrainian Language, Japanese Language, request strategies, communicative situation of request

Стаття надійшла до редколегії 14 січня 2017 року
Прийнята до друку 5 листопада 2017 року