

## **СПОНУКАННЯ ДО ДІЇ У СИТУАЦІЇ «ПРОХАННЯ-ВИМОГИ» НА МАТЕРІАЛІ МОВЛЕННСВИХ РЕАКЦІЙ СТУДЕНТСЬКОЇ АУДИТОРІЇ НОСІЇВ ЯПОНСЬКОЇ МОВИ**

*У статті на базі експериментального дослідження над мовною реакцією 37 носіїв японської мови студентської аудиторії досліджено особливості реалізації комунікативного акту «прохання-вимога» у ситуації звернення до рівного за статусом співрозмовника. Виокремлено стратегії, які поділено на три групи з погляду способу спонукання до дії: 1) пряме спонукання; 2) непряме спонукання; 3) апеляція до ситуації. Із наявного матеріалу зроблено висновок про високий питомий вміст другої і третьої групи та надзвичайно низьку вживаність прямого спонукання до дії у цій комунікативній ситуації.*

**Ключові слова:** прагматика, японська мова, «прохання-вимога»

*В статье на основании экспериментального изучения речевой реакции 37 носителей японского языка студенческой аудитории изучены особенности реализации коммуникативного акта «просьба-требование» в ситуации обращения к равному по статусу собеседнику. Выделенные стратегии проанализированы с точки зрения побуждения к действию и поделены на три группы: 1) прямое побуждение; 2) непрямое побуждение; 3) апеллирование к ситуации. С имеющегося материала сделан вывод о высоком удельном весе второй и третьей группы и предельно низком употреблении прямого побуждения к действию в данной коммуникативной ситуации.*

**Ключевые слова:** прагматика, японский язык, «просьба-требование»

*This article investigates the characteristics of the “request-demand” speech act, based on the data collected from the experimental study conducted upon 37 Japanese native speakers (students audience), when addressing an interlocutor of equal status. The strategies used were divided from a point of view of inducing action into three groups: 1) direct inducing to action; 2) indirect inducing to action; 3) appeal to current situation. The data reveals a high usage with the latter two groups and low usage of direct inducing to action in the investigated speech situations.*

**Key words:** pragmatics, Japanese, “request-demand”

«Прохання», «вимога», є, певне, одними з найбільш досліджуваних мовленнєвих актів у прагматичних дослідженнях. Разом з «наказом», «запрошенням», «порадою» вони належать до так званих директивних мовленнєвих актів, метою яких є спонукати адресата змінити наявний стан справ шляхом виконання певної дії. Японська мова не є винятком, де особливості реалізації прохання досліджують з урахуванням

прагматичних, соціальних чинників [柏崎 1993; 岡本 2000], а також із порівняльної точки зору [水谷 1987; 猪崎 2000].

Судячи з результатів цих досліджень, можна стверджувати про існування певних загальних тенденцій у реалізації «прохання-вимоги» в японській мові. Попри існування у японській мові спонукального способу для висловлення прохання, де в результаті зміни стану справ вигоду матиме мовець, спонукальний спосіб загалом уживається вельми рідко. Прохання, де до дії спонукають непрямо, за допомогою запитань типу V-ただけませんか, V-てくれない?, також мають невисокий питомий вміст. Скажімо, у дослідженні 柏崎 [1993], яка аналізувала «прохання-вимогу» в ситуаціях спілкування в академічному середовищі, зроблено висновок, що у мовців японської мови спостерігається перевага мовних зворотів, де мовець торкається власної ситуації, мети, загальної ситуації, топіку, висловлює бажання та ін.

У цьому дослідженні ми зробили спробу встановити особливості спонукання до дії у «прохання-вимозі» за умов, коли дія, яка мала би бути виконана адресатом, виконаною не була, тобто мовець має всі підстави, аби прямо вимагати її здійснення. З факторів адресата, які впливають на мовленнєву поведінку, ми зупинилися на таких: мовець і адресат мають паритетний статус у соціальній ієрархії (обидва є студентами), належать до одного колективу і перебувають у дружніх стосунках. Тобто акцентується на тому, що мовець опиняється у ситуації, коли мусить спонукати адресата виконати необхідну дію, однак зацікавлений у підтриманні добрих стосунків.

Слідом за 柏崎 [1993] також наведемо аналізовану комунікативну ситуацію синкретично – «прохання-вимога». Звісно, що можна спробувати розмежувати «прохання» та «вимогу», однак це не належить до сфери нашого зацікавлення, тим паче, що ми моделюємо таку ситуацію, якій властиві перехідні між «проханням» та «вимогою» параметри. У дослідженні як робоче приймається таке визначення.

«Прохання-вимога» – висловлення, що має на меті вплинути на адресата таким чином, аби він змінив наявний стан справ. Мовець вважає стан незадовільним, а співрозмовника – зобов'язаним його змінити, однак не має вищого статусу, аби вимагати виконання дії без застосування пом'якшувальних стратегій.

У статті ми ставимо за мету встановити мовні особливості реалізації комунікативного акту «прохання-вимоги» – проаналізувати його комунікативно-функціональні складові, а також характер вторинної ілюкутивної сили мовних висловів, які наділені первинною ілюкутивною силою «прохання-вимоги».

Також нас цікавить, за якими параметрами можна узагальнити особливості спонукання до дії у цій комунікативній ситуації. Зокрема, ми пропонуємо шлях до узагальнення за такими параметрами: 1) мовець вербалізує бажану для нього дію, чи ні? Якщо вербалізує, то 2) чи прямо спонукує до здійснення дії, не залишаючи співрозмовникові прагматичного вибору, здійснювати дію чи ні; 3) чи спонукує до здійснення дії непрямо, за допомогою запитання, висловлення думки і т.д.?

За метод збору матеріалу обрано метод лінгвістичного експерименту – завдання завершити дискурс (Discourse Completion Task, DCT). Він полягає в тому, що учасникам дається завдання завершити діалог, вписавши висловлення, що відповідає поданій ситуації. Учасникам була запропонована ситуація такого змісту: двоє студентів

прибирають після завершення занять з гуртка чайної церемонії – один ховає кожну піалу в коробку і подає іншому, який складає коробки на полиці. Але у того, хто складає коробки на полиці, виникає потреба попросити закрити коробку як слід, коли йому подали незакриту коробку, адже, притримуючи шухляди, він не може сам цього зробити.

Учасниками опитування стали 37 носіїв японської мови (JJ) обох статей, студенти й аспіранти, переважний вік яких становить 20-25 років. Дослідження здійснювалося з літа до осені 2009 року в м. Токіо (Японія).

Над отриманими від учасників висловлювання з комунікативною метою «прохання-вимога» був здійснений аналіз за поданим нижче порядком.

1. Поділ висловлювання на комунікативно-функціональні одиниці та аналіз їх структурної організації.

2. Вичленування з висловлювання ядерної комунікативно-функціональної одиниці (власне прохання-вимога) та наступний аналіз граматичних засобів вираження «прохання-вимоги» (характер вторинної ілокутивної сили).

3. Узагальнення «прохання-вимоги» за наявністю / відсутністю ядерної комунікативно-функціональної одиниці (власне прохання-вимога) та прямою / непрямую спонування до дії.

Проаналізувавши отримані дані за поданим алгоритмом, ми отримали такі характеристики «прохання-вимоги» до рівного за статусом співрозмовника у японській мові.

1. Комунікативно-функціональні одиниці

Носії японської мови надали кілька типів «прохання-вимоги», характерними з яких є такі:

(1) ふた閉め忘れてるよ。(JJ26)

(2) この箱のフタも閉めてもらってもいい？(JJ27)

Нижче (Табл.1) подаємо перелік комунікативно-функціональних одиниць, вжитих мовцями японської мови, з прикладами та частотністю вживання.

*Табл.1*

**Комунікативно-функціональні одиниці, вжиті у «прохання-вимозі»**

комунікативно-функціональні одиниці	приклад	Частотність 37 (100%)
вигук (привернення уваги)	あ；あつ；あれ	8 (21.6%)
звертання	花子；ねえ	8 (21.6%)
вибачення	ごめん	7 (18.9%)
апеляція до ситуації	ふたが開いてるよ。	21 (56.8%)
власне прохання-вимога	これふた閉めてもらえる？	22 (59.5%)
пояснення причини	手がふさがってるから・・・	3 (8.1%)

Якщо відкинути обрамлювальні комунікативно-функціональні одиниці і взяти до уваги лише ті дві, які стосуються суті ситуації, а саме, «повідомлення про стан справ»

та «власне прохання-вимога», то структурна організація «прохання-вимоги» матиме такий вигляд:

а) лише «повідомлення про стан справ» 15 (40.5%)

(3) ふた閉まってないよ。(JJ20)

б) лише «власне прохання-вимога» 15 (40.5%)

(4) ごめん、できればフタ閉めてもらえる？(JJ21)

в) «повідомлення про стан справ» + «власне прохання-вимога» 7 (18.9%)

(5) 箱のふたが開けっぱなしになっているよ。両手がふさがっているから、花子ちっと閉めてくれない？(JJ22)

Звертання типу а) обрамлюються найчастіше вигуками, хоча є і звертання. Що стосується звертань типу б), то лише у них можна побачити вислови на позначення вибачення.

2. Характер ядерної комунікативно-функціональної одиниці (власне прохання-вимога)

Тепер розглянемо докладніше, якими граматичними засобами виражається інтенція мовця у «власне прохання-вимозі» і як їх можна охарактеризувати з точки зору прагматичних особливостей.

Слід зауважити, що з 22 одиниць «власне прохання-вимоги» наказові форми не були вжиті у жодній. Двоє учасників експерименту вжили дієслівну форму на V-て, що виражає м'яке спонування до дії. Ще зафіксовано форму V-おう, що виражає намір мовця, однак у цьому випадку мовець не має наміру робити дії, а накладає свій намір на дію адресата, уникаючи протиставлення.

У переважній же більшості мовець спонукає адресата до дії за допомогою запитання, чи то живляючи допоміжні дієслова зі значенням бенефактивності (くれる、もらえる), чи просячи дозволу адресата на здійснення його дії (V-てもらって (も) いい?), висловлює власну думку щодо бажаної дії.

Класифікацію «власне прохання-вимоги», здійснену на підставі граматичних особливостей, подано в Табл.2.

Табл.2

### Класифікація стратегій «власне прохання-вимоги»

тип	приклад	Усього 22
запитування дозволу дії співрозмовника (власної)	ちよっと箱のふた閉めてもらってもいい？	7
запитування доброї волі	ふた閉めてくれる？	6
висловлення думки, побажання	ふた閉めてもらった方がいいな。	2
пряма вимога	ふたも閉めて。	2
перепитування	・・・大丈夫？	2
заклик	ふたは今度からちゃんと閉めようね。	2
висловлення необхідності здійснення дії	閉めてくれないと。	1

### 3. Узагальнення «прохання-вимоги» за особливостями спонування до дії.

Якщо ми поглянемо на виділені вище стратегії «власне прохання-вимоги» у мовленні носіїв японської мови, то побачимо, що за особливостями спонування до дії їх можна згрупувати у дві групи: 1) пряме спонування до дії, де мовець, уживаючи спонукальні форми, не залишає адресатові вибору, здійснювати дію чи ні; 2) непряме спонування до дії, де мовець, вербалізуючи бажану дію, залишає адресатові прагматичний вибір щодо її виконання. До першої групи належать «пряма вимога» та «заклик», до другої – усі решта типів «власне прохання-вимоги», а саме «запитування доброї волі», «запитування дозволу дії», «висловлення думки», «висловлення необхідності», «перепитування».

Що ж стосується значної частки висловлювань, у яких відсутня «власне прохання-вимога» (див. приклад (1,3)), то їх слід зарахувати до окремої групи – 3) апеляція до даної ситуації. Особливістю цієї групи є те, що адресатові подається ситуація, а він сам повинен вирішити, яку дію йому зробити.

*Графік 1*

#### Розподіл за способом спонування до дії у «проханні-вимозі»



Отже, бачимо, що мовці японської мови надають перевагу непрямому спонуванню до дії та апеляції до ситуації, а пряме спонування до дії, де мовець не залишає адресатові прагматичного вибору робити дію чи ні, у цій комунікативній ситуації мовленню носіям японської мови невласливе.

1. 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』//日本語教育. — 2000. — №104. — P. 79—88; 2. 岡本真一郎「言語表現の状況的使用に関する社会心理学的研究」.—東京：風間書房.— 223 p.; 3. 柏崎秀子「話しかけ行動の談話分析—依頼・要求表現の実際を中心に—」//日本語教育.— 1993. — №79. — P. 53—63; 4. 熊谷智子・篠崎晃一「依頼場面での働きかけ方における世代差・地域差」//国研報告 言語行動における「配慮」の諸相.— 2006. — 123. — P. 19—37; 5. 水谷修「外国人の日本語談話行動における誤用の研究」//日本語の特性と機械翻訳.— 1987. — P. 72-82.