

ПРАВИТЕЛЬСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему:

**Речевой этикет как условие реализации коммуникативного акта (на
материале японского языка)**

основная образовательная программа бакалавриата по направлению подготовки
45.03.02 «Лингвистика»

Исполнитель:

Обучающийся 4 курса
Образовательной программы
«Теория и практика межкультурной коммуникации (английский язык)»
Профиль «Теория и практика межкультурной коммуникации»
очной формы обучения
Силифонова Анна Андреевна

Научный руководитель:
к.ф.н., ст. преп. Козлов Ю.В.

Рецензент:
к.ф.н., доц. Гребенников А.О.

Санкт-Петербург
2018

Оглавление

Введение	3
Глава 1 Теоретические основы к изучению речевого этикета	8
1.1 Понятие «речевой этикет». Основные функции речевого этикета.....	8
1.2 Понятие «коммуникативная компетенция»	16
1.3 Взаимосвязь речевого этикета и вежливости.....	19
1.4 Речевой этикет и культура. Коммуникативные неудачи, вызванные различиями в культурах	24
1.5 Понятие «стиль коммуникации»	27
Глава 2 Особенности японского речевого этикета 待遇表現 тайгу:хё:гэн/待遇法 тайгу:хо:.....	33
1.1 Отражение японской культуры в речевом этикете и коммуникативном поведении.....	33
1.2 Концепты 和 ва, 甘え амаэ и 遠慮 энрё как основа японского речевого этикета.....	34
1.3 Проявление концептов 和 ва, 甘え амаэ и 遠慮 энрё в японском национально-коммуникативном поведении.....	39
Глава 3 Речевой этикет в речевых актах «приветствие» и «просьба»	46
1.1 Анализ речевого акта «приветствие».....	46
1.2 Анализ речевого акта «просьба».....	58
Заключение.....	73
Библиография.....	75

Введение

Понятие «речевой этикет» прочно укрепилось в русистике и получило значительную разработку в связи с исследованиями в области теории коммуникации, а также в связи с необходимостью углублённого изучения различных вопросов по преподаванию русского языка как иностранного.

В японской лингвистике широко бытует понятие 待遇表現 тайгу: хё:гэн «выражения обходительности», которое находится в близкосмежных, почти синонимических, отношениях с понятием 待遇法 тагу:хо: «правила обходительности».

Нам представляется, что «речевой этикет» и 待遇表現 тайгу:хё:гэн / 待遇法 тагу:хо: абсолютно соотносимые понятия, получившие соответствующие национальные терминологические обозначения. Данное утверждение позволяет нам сделать общность обоих понятий, состоящая в наборе, своде некоторых правил, в соблюдении/несоблюдении которых заключена успешность/неуспешность коммуникативного акта.

Приведём пример.

Встречаются двое знакомых, японец и русский. После того, как они обменялись обычными приветствиями, японец замечает: 今日は寒いですね *кё: ва самуй дэс нэ* «Сегодня холодно, не правда ли?». Русский в свою очередь отвечает いいえ、全然寒くないです *ийэ дзэндзэн самуку най дэс* «Нет, совсем не холодно». Такой ответ обескураживает японца, он довольно разочарованно реагирует на ответ русского репликой: あっ、そうか «Ах, да неужели? / Ах, вот оно что?». Беседа прерывается. Данная ситуация представляет собой пример коммуникативной неудачи, однако причина её, на первый взгляд, остаётся неясной. Мы полагаем, что причиной неуспеха приведённого коммуникативного акта стало то, что русский коммуникант, не понял интенции японского (можно предположить, что в данном случае в качестве интенции выступает желание установить контакт с собеседником), содержащейся в ремарке о погоде,

сделанной японцем, и счёл, что японец просто высказывает своё мнение о погоде, поэтому, нарушив правила речевого этикета / 待遇表現 тайгу:хё:гэн, прямо и категорично заявил о своём мнении, тем самым не поддержав и оборвав предложенную вступительную тему для общения.

Цель настоящего исследования состоит в следующем: выявить и дать описание правил японского речевого этикета 待遇表現 тайгу:хё:гэн /待遇法 тайгу: хо: как сегмента коммуникативного акта на японском языке.

Достижение указанной цели диктует постановку и решение следующих задач:

1. на основе изучения соответствующей научной литературы выработать фундированный в теоретическом отношении методологический подход и инструментарий для данного исследования;
2. провести анализ коммуникативных актов в рамках установленных репрезентативных коммуникативных ситуаций в аспекте исполнения/неисполнения японского речевого этикета 待遇表現 тайгу:хё:гэн / 待遇法 тайгу:хо:;
3. по результатам проведённого анализа коммуникативных актов на японском языке выявить и описать правила японского речевого этикета 待遇表現 тайгу:хё:гэн / 待遇法 тайгу:хо:;
4. на основе выявленных правил японского речевого этикета 待遇表現 тайгу: хё:гэн / 待遇法 тайгу: хо: дать оценку успешности /неуспешности анализируемых речевых актов;
5. определить роль речевого этикета в установлении коммуникативного акта на японском языке;
6. выявить особенности японского речевого этикета.

Для достижения этих целей требуется выполнение следующих задач:

- дать определение понятию «речевой этикет»;
- проследить взаимосвязь между культурой и речевым этикетом;

- выявить те аспекты японской культуры, которые в наибольшей степени определяют японский речевой этикет;
- сопоставить особенности речевого общения японцев и носителей некоторых других языков (в частности, английского и русского);
- в результате анализа употребления выражений «тайгу:хё:гэн» установить условия, правила употребления и функционирования «тайгу:хё:гэн» в зависимости от: среды употребления, общественного положения, занимаемого участниками коммуникации;
- проследить, какая коммуникативная интенция стоит за тем или иным речевым выражением;
- выяснить, сопутствуют ли «тайгу:хё:гэн» коннотативные значения (императива, совета, рекомендации, пожелания и т. п.) и при каких условиях подобные значения проявляются.

Объектом исследования являются правила речевого этикета.

Предметом исследования являются слова, выражения и контексты, как лингвистические, так и экстралингвистические.

В силу того, что данное исследование является междисциплинарным, раскрытие темы и достижение целей связано с многоаспектным подходом, однако применить в полной мере такой многоаспектный подход не представляется возможным в рамках данной работы. Тем не менее для решения отдельных задач были использованы методы из различных областей научного знания, а именно: лингвистической прагматики, культурологии, социолингвистики, теории межкультурной коммуникации. Среди использованных методов выделяются следующие:

- изучение и критическое осмысление научной литературы по вопросам речевого этикета и речевого поведения, типологии культур;
- лингвистический и социолингвистический анализ конкретных языковых ситуаций;

- сопоставительный анализ японского речевого поведения, осуществляемого в конкретных языковых ситуациях, с поведенческими моделями других языковых культур. При этом заметим, что данная работа не является сопоставительной, поэтому сопоставительные примеры будут носить эпизодический характер.

По причине того, что типов речевых ситуаций насчитывается множество, невозможно описать каждую из них. Мы ограничимся следующими речевыми ситуациями: приветствие, знакомство, просьба. Каждая из этих речевых ситуаций будет рассмотрена в различных коммуникативных ситуациях: в зависимости от статуса коммуникантов по отношению к друг другу (вышестоящий/нижестоящий), степени близости между ними (малознакомый человек/друг/член семьи и т.п.), регистра общения (официальный/нейтральный/неофициальный), среды коммуникации (бытовая/рабочая/студенческая среда и т.п.).

При этом отметим тот факт, что, с одной стороны, коммуникативное поведение целого народа складывается из различных его вариантов (социальных, территориальных), а с другой стороны, речевое поведение каждого отдельного человека отмечено рядом индивидуальных особенностей. Однако несмотря на это, мы считаем обоснованным выделение так называемых коммуникативных доминант – основополагающих характеристик речевого поведения того или иного народа в целом. Таким образом, анализируемые в практической части данной работы ситуации общения являются примерами **типизированного поведения**, а потому могут послужить основой для выделения особенностей японского речевого этикета.

Материалом исследования послужили различные источники: учебные пособия по японскому языку, художественная литература, информация, полученная от информантов, средства массовой информации, корпус современного разговорного японского языка, корпус современного японского письменного языка.

В настоящей работе приняты следующие правила подачи языковой экземплификации и иллюстрации. Примеры подаются в том виде, в котором они приведены в письменном источнике. Возможны следующие варианты представления примеров в источниках: 1. японская графика – один из видов транскрипции (латиница или русская практическая) – перевод на русский язык или на какой-либо другой европейский язык; 2. один из видов транскрипции (латиница или русская практическая) – перевод на русский язык или на какой-либо другой европейский язык; 3. японская графика – перевод на русский язык или на какой-либо другой европейский язык; 4. японская графика – один из видов транскрипции (латиница или русская практическая) – перевод на какой-либо другой европейский язык.

Первый вариант в работе приводится в полной цитации, но при отсутствии в источнике перевода данного примера на русский язык перевод выполняется нами с японского языка, а переводы на другие европейские языки, если они не представляются релевантными, опускаются.

Второй вариант приводится в работе также в полной цитации, но дополнение записи примера в японской графике не производится; при отсутствии перевода на русский язык осуществляются те же процедуры, что и в случае с вариантом 1.

Третий вариант приводится согласно общему правилу в полной цитации, но японская графика, как это принято в российской японоведческой традиции, сопровождается записью примера в русской практической транскрипции, являющейся сквозной для всей работы (эта установка не касается только цитируемых примеров – возможны варианты транскрипции, что видно из сказанного выше). В случае отсутствия перевода на русский язык осуществляются те же процедуры, что и в случае с вариантом 1.

Четвёртый вариант приводится согласно общему правилу в полной цитации, но сопровождается переводом на русский язык, выполненный нами, переводы на другие европейские языки опускаются, если они в данном дискурсе нерелевантны.

Глава 1 Теоретические основы к изучению речевого этикета

В настоящей главе рассматриваются вопросы речевого этикета: определяется место речевого этикета в языке и коммуникации; показывается взаимосвязь между речевым этикетом и вежливостью, между речевым этикетом и культурой; устанавливаются причины возникновения коммуникативных неудач, вызванных нарушением речевого этикета. Опираясь на психолингвистический подход А.А. Леонтьева и социолингвистический подход О. Грина и Б.Р. Бурлесона, мы делаем попытку выделить качества, необходимые личности для осуществления успешной коммуникации. Рассмотрение всех этих вопросов необходимо для формирования понятийного аппарата данного исследования. Приводится классификация стилей коммуникации У. Гудикунста, представленная в свете классификации культур по Э. Холлу и Г. Хофстеде. Рассмотренные в данной главе подходы и классификации будут использоваться в качестве методологической и инструментальной базы исследования.

1.1 Понятие «речевой этикет». Основные функции речевого этикета.

Целью изучения иностранного языка обычно является успешное общение на нём. Однако, эффективная речевая коммуникация поддерживается не только достаточным владением языком, но и другими навыками, качествами, способностями, такими, как коммуникативная компетенция¹, чуткость к новому и незнакомому в иной культуре, способность применять в общении знания чужой культуры. Очевидно, что неудовлетворительное владение языком это лишь один из факторов, вызывающих взаимное недопонимание и ведущих к коммуникативным неудачам.

Таким образом, людям, изучающим иностранный язык, необходимо вместе с освоением лексики, грамматических правил и правил лексической сочетаемости в данном языке, овладеть коммуникативной компетенцией.

¹ Подробнее о коммуникативной компетенции см. в разделе 1.2 настоящей работы.

Речевой этикет напрямую связан с этикетом в целом как нравственно-этической категорией, определение которого мы находим в Словаре русского языка С.И. Ожегова «установленный, принятый порядок поведения, форм обхождения»². Из этого определения видно, что под «порядком поведения» имеются в виду нормы поведения – формы обращения, приветствия и др., которые считаются общепринятыми в данной культуре и в данном обществе, а под «формами обхождения» – манеры поведения по отношению к собеседнику, облачение и вид подачи этих условных формул. Этикет, регулирующий поведение людей в типизированных ситуациях, является важным элементом культуры, и его несоблюдение ведёт к коммуникативным неудачам.

В языковых культурах выработана система этикетных требований к речевой деятельности. Эта система этикетных требований к речи и представляет собой речевой этикет. Понятие *речевой этикет* ввёл в русистике В.Г. Костомаров, оно получило дальнейшую разработку и развитие в работах А.А. Акишиной и Н.И. Формановской. По определению Н.И. Формановской³, речевой этикет – «регулирующие правила речевого поведения, система национально специфичных стереотипных, устойчивых формул общения, принятых и предписанных обществом для установления контакта собеседников, поддержания и прерывания контакта в избранной тональности». Речевой этикет регулирует такие ситуации как знакомство, выражение благодарности, прощание и т.п. Однако он не полностью наполняет содержание таких ситуаций, а только как бы создаёт условную рамку, «логическое» же содержание предсказать невозможно и оно полностью основывается на каждом конкретном случае. Тем не менее, без речевого этикета общение было бы невозможным в силу того, что речевой этикет задаёт тональность, направление всей беседы, а также выражает

² Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка: около 100 000 слов, терминов и фразеологических выражений / Ред. Л.И. Скворцов. М.: ОНИКС-ЛИТ, Мир и Образование, 2012.

³ Формановская Н.И. Русский речевой этикет: лингвистический и методический аспекты. М.: Ленанд, 2015. С.11.

важную с социальной точки зрения информацию: употребляя формулы речевого этикета, говорящий тем самым показывает, что он стремится установить контакт со своим собеседником, принимает во внимание его социальное положение.

Н.И. Формановская⁴ также отмечает, что «речевой этикет представляет собой образец ярко выраженного стандартизованного речевого поведения»: сами ситуации общения, будь то приветствие или извинение, стандартны, как стандартны и те выражения, к которым мы прибегаем в этих ситуациях. Ведь говорящий лишь выбирает одно из множества существующих в данном языке средств выражения той или иной мысли, которое максимально точно подходило бы к ситуации общения.

Речевой этикет реализуется в диалоге, где он выполняет одну из своих важнейших функций – фатическую (или контактоустанавливающую). В узком смысле, речевой этикет можно определить, как своего рода «язык», в котором проявляются этикетные взаимоотношения. Элементы этой языковой системы в речи могут актуализироваться на разных её уровнях: на лексическом уровне этикетные взаимоотношения отмечены употреблением устойчивых выражений («Спасибо», «Извините», «До свиданья»); на грамматическом уровне этикет выражен употреблением специальных адресивных форм (например, местоимения во множественном числе); стилистика же является надуровневым элементом и регулирует согласование употребления тех или иных элементов языка с ситуацией общения на вышеперечисленных уровнях. Использование определённой интонации обеспечивает присутствие речевого этикета и на фонетическом и просодическом уровнях.

Наблюдается значительная вариативность (структурная, стилистическая, семантическая) готовых речевых формул, обусловленная спонтанностью диалоговой речи. Однако выделяются речевые стереотипы – «готовые формулы» (как с грамматической, так и с лексической стороны), которые систематически

⁴ Формановская Н.И. Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход. М.: Высшая школа, 2002. С. 182.

воспроизводятся носителями языка в ходе процесса коммуникации. Н.И. Формановская⁵ говорит о том, что речевой этикет формирует и регулирует речевые нормы, ведь одни из этих «готовых формул» употребляются чаще, другие – реже; одни – употребимы на разных уровнях общения, в то время как другие строго закреплены только за определёнными ситуациями общения. Сам факт того, что носители языка избегают употребления некоторых формул, говорит о стандартизации: так, например, во многих культурах, в том числе и русской, не принято слишком частое употребление формул извинения, в то время как в культуре японской, это наоборот соответствует норме. Единицы речевого этикета формируют отдельные лексико-тематические группы, каждая из которых закреплена за определёнными ситуациями. Синонимический ряд единиц в каждой такой группе определяется различиями в стилистике.

Выявлено два типа ситуаций, выделенных на основе того, в какой степени они определяются речевым этикетом. Первый из них включает в себя ситуации общения, при которых речевое поведение говорящего ритуализировано, то есть в основном закреплено в виде некоего набора форм, которые говорящий использует автоматически, не задумываясь. Это так называемые этикетные речевые ситуации – речевые акты, которые представляют собой реакцию на поведение других людей: выражение благодарности, соболезнования, поздравления, желания и т.п. Безусловно каждая ситуация имеет своё уникальное логическое наполнение, но в эмоциональном плане каждый тип ситуации имеет определённый характер, а значит, говорящему нет необходимости изобретать новые формулы для выражения своих чувств. Под вторым типом ситуаций подразумевают такие ситуации, при которых говорящий обладает большей свободой в выборе форм для выражения своих чувств или намерений. Это ситуации с более широким «контекстом». Так, в коммуникативной ситуации «выражение благодарности» задача говорящего заключается в том, чтобы донести до собеседника своё чувство благодарности,

⁵ Формановская Н.И. Ук. соч. С.184.

поэтому такая ситуация не будет обладать широким логическим содержанием. Однако, например, в коммуникативной ситуации «переговоры» перед говорящим может стоять сразу несколько целей и задач, поэтому логическое содержание достаточно разнообразно. Однако речевой этикет обслуживает и тот, и другой тип ситуаций (и в том, и в другом случае выбор форм зависит от факторов экстралингвистического характера: социального статуса и общественной позиции, возраста коммуникантов, характера социальных взаимоотношений и психологической дистанции между ними), различается лишь степень «присутствия» речевого этикета в ходе всей коммуникации: если речевые ситуации первого типа почти полностью заполняются формулами речевого этикета, то во втором – речевой этикет только направляет ход беседы, например, задаёт регистр общения.

Для речевых актов «благодарность», «одобрение», «извинение», «обещание» и т.п., Н.И. Формановской⁶ был введён термин коммуникативно-семантические группы⁷ – единицы языка стоящие в одном ряду с лексико-семантическими группами и функционально-семантическими полями, «синонимически (или тематически) связанные группы перформативных высказываний, объединённых одним интенциональным значением». Из этого следует, что все лексические единицы, входящие в эту группу относятся к одному семантическому полю, например, «приветствие», но в отличие от лексико-семантических групп, представляют собой устойчивые «речеактовые высказывания», которые встречаются в речи носителей данного языка в указанной ситуации общения (то есть в данном случае «приветствие»). Ключевым для формирования подобных КГС является прагматический принцип, то есть то, какую функцию в коммуникации выполняет это высказывание. Автор термина называет КГС «совокупностью речевых стереотипов», что значит, что КГС относятся лишь стереотипные частотные речевые акты. Каждое

⁶ Формановская Н.И. Ук. соч. С.130–138.

⁷ Далее в работе термин «коммуникативно-семантические группы» будет употребляться в виде аббревиатуры КСГ.

высказывание, входящее в КГС, отличает ряд характеристик: социальных (например, один из коммуникантов находится в отношении подчинения по отношению ко второму, или же один из них младший, а другой – старший по возрасту) и стилистических. Важно отметить, что на выбор того или иного речевого стереотипа влияют наряду с социальными признаками условия, обстановка, в которых осуществляется коммуникация, тональность общения. Все эти факторы влияют на выбор говорящим речевых форм, и их важно учитывать при анализе речевой ситуации. Также для анализа существенно не только то, какой именно речевой стереотип выбран говорящим, но и то, каким образом он им закодирован, то есть для результативного анализа релевантны также языковые просодические явления, а также неязыковые явления, например, жесты и мимика.

Речевой этикет связан с коммуникативной ситуацией и такими её характеристиками как, социально-ролевой статус коммуникантов, время, место, тема, мотив и цель коммуникации, которые определяют регистр коммуникативного акта. В этой связи интересен подход М.А.К. Халлидея⁸. Он рассматривает регистр как одну из форм реализации языка, которая проявляется в зависимости от параметров самой ситуации, среди которых он выделяет: «область», «средства» и «тон». Понятие «сферы» можно соотнести со всей коммуникативной ситуацией в целом, например, деловая встреча, дружеская прогулка, романтическое свидание; под «средствами» понимается то, как строится речевое поведение говорящего применительно к данной коммуникативной ситуации, какие речевые средства он выбирает; в то время как «тон» – стиль беседы, определённый характером отношений между коммуникантами. Из всех этих элементов, по мнению М.А.К. Халлидея, складывается регистр.

⁸Halliday M.A.K. Comparison and Translation // The Linguistic Sciences and Language Teaching / Ads. M.A.K. Halliday, M. McIntosh and P. Strevens. London: Longman, 1964. P. 204–237.

Коммуникативную ситуацию, в которой собеседники равны в плане статусно-ролевых отношений и возраста, Н.И. Формановская⁹ называет симметричной. Если же, наоборот, статус собеседников в социальном плане различен, то такая коммуникативная ситуация по той же классификации относится к ассиметричной. Этот ряд взаимосвязанных экстралингвистических факторов делает речевой этикет сложным лингвистическим феноменом, представляющим собой языковое выражение взаимосвязи адресанта с адресатом. Эту социальную импликацию, заложенную в речевом этикете подчёркивал Ш. Балли, называя речевой этикет «социальным символом»¹⁰. Выражение такого «социального символа» можно увидеть на примере форм *ты – вы* в русском языке. Согласно основному правилу, употреблением форм на *вы* выражают уважение к собеседнику, а также такая форма переносит ситуацию общения в формальный план; употребление форм на *ты* говорит о равенстве статусов участников коммуникации или о том, что они находятся в близких отношениях. Тем не менее, важно помнить, что реализация этого принципа по-разному актуализируется в зависимости от характеристик коммуникативной ситуации, приведённых выше, а также от характера темы беседы (радостное/печальное событие).

Как уже отмечалось, речевой этикет в основном проявляется в диалоге; диалог в свою очередь называют социально-речевым образованием, так как в нём помимо речевых элементов, есть элементы социальные: говорящий в общении ориентируется на собеседника, все участники коммуникации занимают определённую социальную позицию по отношению друг к другу. Исходя из социального статуса собеседника, говорящий строит своё речевое поведение. Поэтому рассмотрим более подробно, как проявляются социальные отношения в речевом взаимодействии.

⁹ Формановская Н.И. Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход. М.: Высшая школа, 2002. С. 64–74.

¹⁰ Цит. по: 28, с. 30.

Одним из параметров при описании роли общественной организации в культуре является социокультурная организация общества, где важнейшую роль играет дистанция: вертикальная или горизонтальная. Понятие межличностной дистанции в культуре было введено Э. Холлом и касалось оно прежде всего проксемики: Э. Холл классифицировал физическое расстояние между собеседниками в зависимости от того, какое расстояние воспринимается собеседниками как наиболее комфортное в эмоциональном плане, а какое воспринимается ими как вторжение в личную сферу¹¹. Исходя из этого критерия Э. Холл выделил 4 вида дистанции в культуре и показал, что несмотря на то, что в той или иной культуре преобладающим является лишь один из типов дистанции, все 4 существуют в любой культуре, и говорящий выбирает один из них, основываясь на социальных характеристиках собеседника, таких, как возраст, пол, социальный статус. Однако мы придерживаемся точки зрения Т.В. Лариной¹², согласно которой понятие дистанции можно применить не только к пространственным условиям общения, но и к национально-специфическому коммуникативному поведению в целом. По словам Т.В. Лариной, горизонтальная и вертикальная дистанции закладывают основу поведенческих стереотипов, так как формируют многие особенности как невербального, так и вербального поведения. Например, дистанция определяет, насколько быстро собеседники переходят от формального регистра общения к неформальному.

Горизонтальная дистанция показывает все возможные с психологической точки зрения уровни отношений между коммуникантами: формальные, близкие и т.п. Различия в статусе, возрасте и т.п. показывает вертикальная дистанция, поэтому такую дистанцию ещё называют статусной. Роль статуса отличается от

¹¹ Hall E. T. *Beyond culture*. Garden City, NY: Doubleday, 1976. P. 71 – 85.

¹² Ларина Т.В. Категория вежливости и стиль коммуникации. М.: Рукописные памятники Древней Руси, 2009. С. 4–6.

культуры к культуре, поэтому У. Гудикунст¹³ выделяет личностно-ориентированные культуры и социально-ориентированные культуры. В первом случае человек рассматривается в первую очередь как личность, при общении человек прежде всего обращает внимание на личностные и профессиональные качества собеседника, а не на его положение в обществе, а следовательно, общение в таком случае – взаимодействие двух (и более) личностей со своими уникальными личностными характеристиками и навыками, и следовательно, для такого общения характерно равенство участников. Культура с таким типом общения противопоставляется другой тип культур – статусно-ориентированный, где первостепенное значение отдаётся статусу собеседника, и значит, общение ассиметрично.

Таким образом, под речевым этикетом мы понимаем набор правил, выполняющих в коммуникации фатическую (контактоустанавливающую) и регулирующую функцию, под которой понимается роль речевого этикета в установлении регистра общения (официальный, нейтральный, неофициальный): целый ряд экстралингвистических факторов ставит говорящего в рамки при выборе той или иной «готовой формулы» в семантическом ряду лексико-тематической группы и даже делает этот выбор предсказуемым.

1.2 Понятие «коммуникативная компетенция»

По словам А.А. Леонтьева,¹⁴ общение вне социальных отношений невозможно, ведь общение – взаимодействие людей, а люди, между тем находятся в определённых социальных отношениях друг с другом, и это определяет то, что процесс общения строится по определённым законам на основе социально-ролевого статуса коммуникантов. Более того, общение – лишь инструмент для решения той или иной социальной задачи. Социальную задачу

¹³ Gudykunst W. B. Intercultural communication theories // Handbook of international and intercultural communication / Eds. W. B. Gudykunst, B. Mody. Thousand Oaks, CA: Sage, 1989. P. 32–96.

¹⁴ Леонтьев А.А. Психолингвистическая проблематика массовой коммуникации // Психолингвистические проблемы массовой коммуникации / Ред. А.А. Леонтьев. М.: Наука, 1974. С.28–52.

в рамках общения можно назвать коммуникативной задачей. А.А. Леонтьев¹⁵ рассматривает общение как структурированную систему, в которой всё подчинено цели достижения коммуникативной задачи посредством максимального соответствия языковых средств условиям коммуникации, то есть месту, времени, собеседнику и т.п. Такое соответствие А.А. Леонтьев называет «ориентировкой», при этом степень проявления «ориентировки» в общении не всегда одинакова: есть ситуации, в которых говорящий действует, почти не задумываясь, например, это такие стандартные, повседневные ситуации, как взаимодействие с продавцом в магазине, в подобном случае «ориентировка» почти отсутствует; в других же случаях, например, когда говорящий завязывает новое знакомство, ему приходится выбирать наиболее соответствующие коммуникативной задаче речевые тактики и стратегии.

Прогнозируя коммуникативную ситуацию, говорящий в общих чертах представляет, как именно он будет строить своё общение и какие именно средства он будет использовать, притом делает он это бессознательно. Только проделав такую предварительную подготовку, человек переходит непосредственно к общению. Но и эта ступень не является заключительной. В силу того, что общение – процесс двусторонний, говорящему важно уловить реакцию своего партнёра по коммуникации и понять, являются ли выбранные им средства успешными.

Для успешного выполнения подготовки каждой из этих ступеней общения говорящему необходим ряд умений. Ввиду спонтанности диалогового общения, ход его почти невозможно предугадать, именно поэтому коммуниканту необходимо уметь ориентироваться и подстраиваться под ситуацию и ход коммуникации. Также говорящий должен адекватно представлять коммуникативную задачу и выбрать подходящие для её реализации средства и содержание акта общения. И наконец, он должен обладать развитым чутьём для того, чтобы уловить реакцию своего собеседника на осуществлённый речевой

¹⁵ А.А. Леонтьев. Ук. соч. С. 30.

акт. Если коммуникант не обладает хотя бы одни из этих качеств, умений, рушится коммуникативный процесс, и значит, коммуникативная задача не реализуется.

Именно эти навыки коммуниканта кажутся нам наиболее соответствующими понятию «коммуникативная компетенция». Термин «коммуникативная компетенция» появился в противовес другому понятию – «лингвистическая компетенция», введённому Н. Хомским, который строил свою теорию лингвистической компетенции на образе «идеального говорящего-слушающего» с идеальным знанием языка, при этом он полагал, что это знание непосредственно во время «использования языка» не испытывает никакого влияния социальных или когнитивных факторов¹⁶. Многие исследователи были не согласны с таким строго лингвистическим подходом. Чтобы подчеркнуть недостаточность знания грамматических правил для успешной языковой коммуникации, один из таких исследователей Д. Хаймс, в 1960-е годы вводит термин «коммуникативная компетенция». Однако до сих пор этот термин не имеет окончательного определения в силу сложности процесса коммуникации, разнообразия связанных с ним когнитивных и социальных способностей участников коммуникации, а также широкого ситуативного контекста. Некоторые исследователи включают в это понятие комплексное знание языка, например, М.Р. Львов¹⁷ определяет коммуникативную компетенцию так: «Коммуникативная компетенция – термин, обозначающий знание языка (родного и неродного), его фонетики, лексики, грамматики, стилистики, культуры речи, владение этими средствами языка и механизмами речи – говорения, аудирования, чтения, письма – в пределах социальных, профессиональных, культурных потребностей человека». Однако нам думается, что понятие, приписываемое этому термину неоправданно расширено, что «знание языка» разумнее было бы включить в лингвистическую компетенцию,

¹⁶ Звегинцев В.А. Предисловие // Язык и мышление / Н. Хомский. М., 1972. 5–9.

¹⁷ Львов, М.Р. Словарь-справочник по методике преподавания русского языка: Пособие для студентов педагогических вузов и колледжей / М.Р. Львов. М.: Издательский центр "Академия", 1999. С. 272.

поэтому мы опираемся на точку зрения Дж. О. Грина и Б.Р. Бурлесона,¹⁸ которые определяют коммуникативную компетенцию как набор необходимых навыков социального взаимодействия: навыков невербальной коммуникации, навыков общения, способность к созданию и считыванию сообщения.

В силу того, что коммуникация всегда преследует определённую цель, исследователи коммуникативной компетенции выделяют в качестве одной из её основных характеристик эффективность. Эффективность в данном случае связывают с способностью слушающего понять сообщение говорящего стоящее за тем или иным словесным выражением (или догадаться о скрытом смысле этого сообщения, если например, сообщение включает в себе иронию), а также определить цель, с которой это сообщение было передано (например, ирония в высказывании как способ выражения критики).

1.3 Взаимосвязь речевого этикета и вежливости

Несложно заметить, что речевой этикет связан с понятием «вежливость»: систематическое следование нормам речевого этикета воспринимается как вежливое поведение, то есть поведение, в котором проявляется забота о собеседнике и уважение к нему; наоборот – неспособность использования этих правил ведёт к неуспешной коммуникации и может восприняться как попытка обидеть собеседника. Эта связь между речевым этикетом и вежливым поведением приобретает особую значимость в случае японского языка и японской культуры, в которых отмечаются такие черты, как жёсткая иерархизация общества и тесная взаимосвязь между всеми его членами.

Однако стоит отметить, что речевой этикет и вежливость являются понятиями не взаимозаменяемыми, а пересекающимися: не всё то, что сказано по всем правилам этикета, является вежливым, и наоборот – не всё то, что выходит за рамки речевого этикетного поведения, является невежливым (ведь

¹⁸ Greene J.O., Burluson B.R. Handbook of Communication and Social Interaction Skills. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum, 2003. P. 213–215.

просодический рисунок высказывания может полностью изменить смысл содержащихся в нём лексических единиц).

Как отмечалось выше, в любой культуре относительно социального поведения, в том числе и речевого поведения, существует ряд требований и норм. Категория вежливости является одним из проявлений таких требований. В.М. Алпатов утверждает¹⁹, что в каждой культуре проявление социальных отношений через категорию языковой вежливости происходит по-своему: если в европейских языках – в большей степени на лексическом уровне, то в японском языке – не только на лексическом, но и на грамматическом уровне²⁰. Т.В. Ларина определяет вежливость как «важнейшую категорию коммуникативного сознания»²¹. Согласно Н.И. Формановской²², категория вежливости в речи предстаёт в двух аспектах: как категория этическая и как категория прагмалингвистическая. В первом случае говорят о моральных характеристиках личности: например, моральные принципы, от которых говорящий отталкивается в общении со своим собеседником, а также принимает ли он во внимание интересы других людей, их мнения, желания, чувства. А если рассматривать вежливость как прагмалингвистическую категорию, то говорят об отношении человека к языковым знакам: насколько говорящий следует экстралингвистическим и лингвистическим постулатам вежливости, закреплённым в данной культуре, а также насколько его речь соответствует нормам того или иного функционально-семантического поля.

С теоретической точки зрения понятие вежливости разрабатывалось прагматикой в рамках теории речевой коммуникации, где вежливость определяется, как принцип социального взаимодействия, основанного на уважении к собеседнику. Этот основной принцип реализуется как в речевой, так

¹⁹ Алпатов В.М. Категория вежливости в современном японском языке. М.: КомКнига, 2006.

²⁰ В задачи данной работы не входит рассмотрение форм, относящихся к грамматике языка, поэтому систематически они рассмотрены не будут.

²¹ Ларина Т.В. Категория вежливости и стиль коммуникации. М.: Рукописные памятники Древней Руси, 2009. С. 3.

²² Формановская Н.И. Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход. М.: Высшая школа, 2002. С. 182. С.51–60.

и в неречевой коммуникации. Задача прагматики - выявить и сформулировать правила, по которым регулируется речевое поведение. Г.П. Грайс²³ попытался выполнить эту задачу. Он выделил набор правил, по которым строится коммуникативный процесс, и назвал его «принципом кооперации», тем самым подчёркивая то, что он рассматривает процесс общения как сотрудничество партнёров по коммуникации. При этом он очертил 4 максимы: качество (говорящий должен высказывать только то, что сам он считает истиной), количество (говорящий не должен передавать больше информации, чем требуется в данной ситуации, но в то же время информация не должна быть недостаточной), релевантность (говорящий не должен отклоняться от темы) и манера (говорящий должен выражать свои мысли чётко, ясно и недвусмысленно). Однако Г.П. Грайс исходит из того принципа, что все эти максимы одинаково релевантны по отношению к любой культуре, за что взгляд на вежливость как на следование таким универсальным максимам неоднократно критиковался. Действительно, подход Г.П. Грайса нельзя считать абсолютно справедливым. Продемонстрируем это на примере японского языка. Г.П. Грайс указывает, что максима «манера» исключает из вежливого поведения неоднозначность, но этот принцип не работает в случае японского языка и культуры, где говорящий наоборот, исходя из соображений вежливости, облачает своё сообщение в неясную двусмысленную форму, чтобы тем самым избежать неловких ситуаций (если, например, собеседник вынужден отказаться от приглашения говорящего) и дать собеседнику большую свободу интерпретации сообщения.

Другой подход к определению вежливости был предложен П. Браун и С. Левинсоном в работе «Вежливость: некоторые универсалии в употреблении языка»²⁴, которая считается основополагающей в изучении роли категории вежливости в установлении успешной коммуникации. В этом труде авторы представляют оригинальную теорию вежливости, основным положением

²³ Грайс Г.П. Логика и речевое общение // Новое в зарубежной лингвистике. М: Прогресс, 1989. №16. С. 217–237.

²⁴ Brown P., Levinson S. Politeness: Some Universals in Language Usage. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.

которой считается утверждение о том, что вежливость в любой культуре можно описать ограниченным набором общих для всех культур явлений. К этим явлениям относится понятие «лицо», а также определённые социальные характеристики такие, как, например, социальная дистанция. Согласно теории П. Браун и С. Левинсона, «лицо» - это самооценка индивида, его представление о самом себе и своей роли в обществе. Понятие лица двуплановое, то есть включает в себя негативное и позитивное лицо. Первое понятие представляет собой положительный образ, созданный самим индивидом о самом себе, и связано с желанием индивида получить поддержку и одобрение своих действий со стороны своего партнёра по коммуникации. Второе же понятие включает в себе негативное восприятие индивидом вмешательства в свои действия со стороны собеседника, нарушение свободы своих действий. Успешная коммуникация главным образом строится на одном принципе – взаимное желание коммуникантов поддерживать позитивное лицо друг друга. Однако в ходе коммуникативного процесса неизбежно возникают ситуации, когда достижение цели коммуникации требует нарушения этого принципа, например, если говорящий высказывает своё несогласие, задаёт вопрос, даёт совет. Подобные речевые акты классифицируются как «лицоугрожающие акты»²⁵. Они не обязательно выходят за рамки коммуникативных норм, но, тем не менее, угрожают позитивному лицу собеседника. Иначе говоря, по мнению авторов, вежливость, как фактор позволяющий участникам коммуникации взаимно сохранить позитивное лицо друг друга, выступает в качестве «механизма диалоговых взаимодействий». Однако многие исследователи в области теории коммуникации, в особенности занимающиеся изучением восточных лингвокультур, не согласны с представленной выше теорией. Так, Ё. Мацумото считает, что подобная система, построенная на англо-саксонской культуре с превалирующим в ней индивидуализмом, неприменима к японской культуре²⁶.

²⁵ В английской терминологии 'face-threatening-acts'.

²⁶ Matsumoto Y. Reexamination of the universality of face: politeness phenomena in Japanese // Journal of Pragmatics. 1988. №12. P. 403–426.

Он говорит о том, что первостепенную важность для японцев имеет их статусное положение по отношению к собеседнику (а не образ, созданный говорящим о самом себе), поэтому потеря лица связана с ситуациями, когда поведение говорящего рассматривается партнёром по коммуникации как неподобающее, а следственно, представляющее собой, хоть и небольшую, но угрозу общественному устройству.

Ё. Мацумото приводит 18 примеров, чтобы продемонстрировать это утверждение. Одним из самых показательных и одновременно самым простым является устойчивая фраза, входящая в КГС «знакомство»: どうぞよろしく願
いします *до:зо ёросику онэгаи симасу* (досл. «Прошу Вас заботиться обо мне»). Согласно теории лица, подобный речевой акт является «ликоугрожающим», поскольку выражает собой прямую просьбу. Однако данная ситуация построена на другом принципе: подобная просьба рассматривается как оказание чести, и партнёр тем самым признаётся как лицо вышестоящее.

В зарубежной прагмалингвистике (в работах Э. Гоффмана, Дж. Лича, Р. Лакоффа и др.) выделяют такие понятия, как «лингвистическая вежливость» и «лингвистическая невежливость». Нам представляется целесообразным включение этих понятий в инструментальный инвентарь работы в силу того, что с их помощью снимается субъективное впечатление адресата: ведь даже речевые акты, соответствующие существующим в данном лингво-культурном пространстве нормам, могут восприниматься как невежливые по ряду причин, в частности, в зависимости от внутреннего уровня культуры коммуникантов.

Из вышесказанного следует, что речевой этикет в своей взаимосвязи с вежливостью выполняет ещё одну важнейшую функцию – конативную (под которой понимается ориентированность говорящего на своего собеседника, проявляющуюся в построении коммуникативного поведения и в выборе речевых средств).

1.4 Речевой этикет и культура. Коммуникативные неудачи, вызванные различиями в культурах

Культура народа может проявлять себя по-разному, поэтому в культурологии имеет место разделение культуры на уровни: «глубинный» и «поверхностный». Всё то, что воспринимается нами при помощи органов чувств, относится к поверхностному уровню (жесты, национальная кухня, одежда, жилища); глубинный же уровень не виден на первый взгляд, но это и делает его столь важным, ведь именно то, что скрыто внутри, и определяет внешние проявления. К этому уровню относятся традиции, обычаи, мораль – всё то, что находится в сознании носителей данной культуры.

Согласно перцептивному подходу в определении культуры, культура является общей для той или иной группы людей системой ценностей, норм, представлений о мире, моделей языкового и неязыкового поведения, которая связывает членов данного общества, и которая обеспечивает устойчивость этого общества. Один из последователей этого подхода антрополог Г. Хофстеде даже называет культуру «программным обеспечением ума», то есть, согласно его мнению, модели мысли, чувства и действия, свойственные каждому отдельному человеку, формируются на основе уже существующей в данном обществе традиции – результата коллективного опыта²⁷. Такое утверждение можно отнести и к речевому этикету, который является элементом культуры. В силу того, что нормы речевого этикета усваиваются в раннем возрасте, в то же время, когда усваивается и культура, они приобретают национально-культурную обусловленность, которая приводит к непониманию между представителями разных культур. В любой культуре существует определённый набор стандартных норм поведения, который находит своё отражение и в личностном стиле каждого говорящего на данном языке. Каждое общество по-своему интерпретирует те или иные явления, следовательно, коммуникация между

²⁷ Hofstede G. *Cultures and organizations: Software of the mind*. Boston: McGraw-Hill, 2004. P.5.

двумя культурами это коммуникация между различными логическими системами.

Именно этим объясняется то, что, даже овладев основами грамматики и лексики, изучающий тот или иной язык человек не способен строить на нём предложения, которые звучали бы естественно. Если человек прекрасно говорит на изучаемом иностранном языке, но при этом не понимает имплицитных механизмов построения коммуникации, он рискует выставить себя тем, что М.Дж. Беннетт назвал «fluent fool», то есть человеком, знающим тот или иной язык, но не имеющим представления ни о социальном, ни о философском содержании этого языка.²⁸

В процессе общения даже между носителями одного языка и одной культуры неизбежно возникают разного рода недопонимания – коммуникативные неудачи. Исследователи в области коммуникативно-прагматической лингвистики О.Н. Ермакова и Е.А. Земская дают следующее определение коммуникативной неудачи²⁹: «Коммуникативной неудачей мы называем полное или частичное непонимание высказывания партнером коммуникации, т. е. неосуществление или неполное осуществление коммуникативного намерения говорящего».

Очевидно, что ещё чаще коммуникативные неудачи случаются, если взаимодействие происходит между представителями разных культур. Коммуникативные неудачи в межкультурном взаимодействии происходят тогда, когда представитель одной из взаимодействующих культур не может декодировать сообщение, посланное представителем второй культуры, и чем больше разница между двумя этими культурами, тем больше вероятность возникновения недопонимания. Нередко бывает, что, общаясь с человеком другой культуры, говорящий пытается применить существующие в своей

²⁸ Bennett M.J. How Not to Be a Fluent Fool: Understanding the Cultural Dimension of Language // *New Ways in Teaching Culture* / Ed. A.E. Fantini. Alexandria, VA: TESOL, 1997. P. 16–21.

²⁹ Ермакова О.Н., Земская Е.А. К построению типологии коммуникативных неудач // *Русский язык в его функционировании. Коммуникативно-прагматический аспект.* / Ред. Т.Г. Винокур, О.Н. Ермакова и Е.А. Земская. М.: Наука, 1993.

культуре стереотипные нормы речевого поведения. Так, Н.И. Формановская³⁰ приводит в качестве примера историю, рассказанную профессором К. Преображенским. Будучи в Японии на стажировке и уже обладая к тому времени достаточно высоким уровнем владения японским языком, он столкнулся с коммуникативной неудачей: стоя в автобусе за человеком у двери, он спросил его на японском языке: «Вы выходите на следующей остановке?». На что получил следующий ответ: «А вам какое дело? Хочу выхожу, а хочу не выхожу». Перенося собственный «транспортный» стереотип на нормы японского стереотипа общения, говорящий нарушил нормы национального речевого поведения, следовательно, допустил возможность непонимания, вернее, понимания высказывания как вторжения в интимную сферу.

Другой пример приводит У. Гудикунст и Т. Нисида.³¹ Они приводят следующий случай непонимания между японским и норвежским бизнесменами: японец не заинтересован в заключении сделки, однако, чтобы его отказ не прозвучал грубо, он не выражает прямо своё нежелание, а говорит: «Соглашения будет трудно достичь». Для японца подобный ответ отвечает сразу двум коммуникативным целям³²: выразить свой отказ (отказ, облечённый в подобную форму, кажется ему очевидным) и не нарушить взаимоотношения с собеседником, не поставить его в неловкую ситуацию (именно поэтому отказ прямо не выражается). Однако норвежец не интерпретирует подобную форму как отказ, совсем наоборот, он уверен в том, что японец согласен на сделку, но видит трудности на пути её заключения. Поэтому он начинает задавать своему собеседнику вопросы о будущей сделке, например, каким образом он лично и его компания могут способствовать устранению трудностей, что приводит японца в недоумение. Таким образом, в данной ситуации оба участника

³⁰ Формановская Н.И. Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход. М.: Высшая школа, 2002. С. 182. С. 170.

³¹ Gudykunst W. B., Nishida T. Bridging Japanese/North American Differences. Thousand Oaks, CA: Sage, 1994.

³² Коммуникативную цель мы вслед за Клюевым понимаем как результат, на который направлен коммуникативный акт [Клюев, Е.В. Речевая коммуникация. М.: Рипол Классик, 2002.]

коммуникации придерживаются знакомой им модели поведения, что в итоге приводит к коммуникативной неудаче.

В работах зарубежных исследователей теории межкультурной коммуникации встречается термин «прагматически обусловленная коммуникативная неудача», введённый Дж. Томасом. Термин «прагматически обусловленная коммуникативная неудача» употребляется только применительно к ситуации межкультурного взаимодействия и подразумевает неспособность говорящего А понять то, что хотел до него донести говорящий В.³³ В последующих работах других исследователей этот термин был расширен и разделён на «лингвистико-прагматическую коммуникативную неудачу» и «социально-прагматическую коммуникативную неудачу». Первый термин употребляется в случае, если человек, изучающий L2, неверно строит высказывания на данном языке в силу неадекватной трансформации конструкций с L1³⁴. Также к этому типу относят неудачи, вызванные неправильным пониманием не-носителем языка какого-либо супrasegmentного или просодического явления L2. Социопрагматический тип обуславливается тем, что человек, изучающий L2, в общении с носителями L2 неосознанно прибегает к поведенческим стратегиям и тактикам своего родного языка и родной культуры (которые воспринимаются им как универсальные), что часто не даёт им возможности правильно оценить социальную ситуацию. То есть, если первый тип связан с лингвистической некомпетенцией, то второй – с социокультурной.

1.5 Понятие «стиль коммуникации»

Вопросы речевого и неречевого поведения, обусловленного национально-культурными факторами, уже не один десяток лет занимают учёных, ведущих исследования в различных лингвистических областях: от риторики до психолингвистики. В последнее время появилось новое направление –

³³ Thomas J. Cross-cultural pragmatic failure. Applied Linguistics. University of Lancaster, 1983. P. 91–112.

³⁴ Где L1 и L2 – родной язык и изучаемый язык соответственно

коммуникативная этностилистика, объектом изучения которой является исследование особенностей национальных стилей коммуникативного поведения в разных культурах.

В силу того, что национальный стиль коммуникации обладает как языковыми, так и поведенческими характеристиками, а также в силу того, что большую роль в формировании национального стиля коммуникации играют внелингвистические факторы, Т.В. Ларина определяет национальный стиль коммуникации, «как исторически сложившийся, предопределяемый культурой и закрепленный традицией тип коммуникативного поведения народа, проявляющийся в выборе и предпочтительности определенных средств коммуникации (вербальных и невербальных), используемых в процессе межличностного взаимодействия»³⁵.

В теории межкультурной коммуникации широко применяется понятие «стиль коммуникации». Стиль коммуникации складывается как из языкового, так и из неязыкового поведения. Стиль коммуникации контекстуализирует словесные сообщения, которые слушатель получает и интерпретирует, поэтому его можно охарактеризовать как «мета-сообщение». При классификации стилей коммуникации Э. Холл берёт за основу понятие «контекст», которое широко определяется им как «вся та информация, которая сопровождает событие», куда входят такие факторы как пол, возраст, социальный статус собеседника, характер отношений между коммуникантами (например, отец/сын, учитель/ученик, покупатель/продавец, работодатель/работник). Э. Холл выделяет два типа стилей коммуникации: «высококонтекстуальный» и «низкоконтекстуальный».³⁶

Высококонтекстуальный тип коммуникации описывается как такой, при котором большая часть информации уже усвоена человеком, и лишь ограниченная её часть кодируется и передается. При этом скудность вербально передаваемой информации обычно дополняется невербальными «подсказками»

³⁵ Ларина Т.В. Категория вежливости и стиль коммуникации. М.: Рукописные памятники Древней Руси, 2009. С. 3.

³⁶ Hall E. T. Beyond culture. Garden City, NY: Doubleday, 1976. P. 85–117.

(мимикой, окулесикой (визуальным поведением людей во время общения), жестами, позами), то есть особое значение придаётся пониманию сообщения, которое словесно не выражено. Так как значение передаваемого сообщения необходимо вывести из контекста, коммуникация при высококонтекстуальном типе представляется не прямой и незавершённой. При низкоконтекстуальном типе коммуникации, напротив, информация в основном передается вербально.

Говоря о стилях коммуникации, можно также отметить, что это понятие связано с предложенным Г. Хофстеде разделением культур на индивидуалистические и коллективистические. Индивидуализм понимается как характеристика таких обществ, в которых люди в первую очередь преследуют свои личные интересы и ценят свою независимость; а термин «коллективизм» употребляется применительно к обществам, в которых люди от рождения объединены в крепко сплочённые группы³⁷.

На этой основе У. Гудикунст предлагая несколько иную теорию стилей коммуникации, выводит ряд дихотомических противопоставлений³⁸.

Во-первых, он выделяет противопоставляемые прямой и не прямой стили коммуникации. Национально обусловленное речевое поведение относят к одному из двух этих типов в зависимости от того, в какой степени говорящий выражает свои намерения вербально. При прямом стиле коммуникации сообщение говорящего выражает его истинные намерения, желания, чувства, а при не прямом стиле коммуникации, наоборот, вербальное сообщение маскирует их. Нетрудно заметить, что такой подход к стилям коммуникации тесно связан с предложенным Э. Холлом разделением культур на «высококонтекстуальные» и «низкоконтекстуальные»: в культурах высокого контекста преобладает не прямой стиль коммуникации (так как большая часть информации уже

³⁷ Hofstede G. Cultures and organizations: Software of the mind. Boston: McGraw-Hill, 2004. P. 89–135.

³⁸ Gudykunst W. B. Intercultural communication theories // Handbook of international and intercultural communication / Eds. W. B. Gudykunst, B. Mody. Thousand Oaks, CA: Sage, 1989. P. 32–96.

содержится в культуре в закодированном виде, а значит, у говорящего нет необходимости вербализировать эту информацию), а в культурах низкого контекста – прямой стиль коммуникации.

Во-вторых, У. Гудикунст утверждает, что в зависимости от особенностей типа культуры количество используемых речевых актов, а также средств речевой выразительности различается: в некоторых культурах для успешного достижения поставленных коммуникативных целей даже самые простые речевые акты украшаются пышными речевыми средствами (например, такая черта свойственна некоторым арабским культурам), часто употребляются метафоры, идиомы, пословицы и поговорки; в культурах наоборот – чаще встречается такая коммуникативная тактика, как молчание, а сами речевые акты количественно сведены к минимуму (именно к этому типу можно отнести японскую культуру). Поэтому У. Гудикунст для описания первого типа речеповеденческой культуры вводит понятие *развёрнутый стиль коммуникации*, а для второго – понятие *скупой стиль коммуникации*.

Другим типом коммуникативных стилей, выделенных У. Гудикунстом являются *лично-ориентированный стиль коммуникации* и *контекстуальный стиль коммуникации*. Значительную роль в данном противопоставлении играет принадлежность культуры к индивидуалистическому или коллективистическому типу: в первом случае общение строится на принципе равенства собеседников в плане статусно-ролевых отношений, (так как в таком подходе ценятся прежде всего личностные и профессиональные качества индивида, его положение в обществе во внимание не принимается), центральное место в коммуникации отводится индивиду; во втором же случае – коммуникация полностью определяется статусно-ролевыми отношениями, что делает невозможным отношения равенства между коммуникантами и придаёт коммуникации асимметричность.

При всём этом У. Гудикунст отмечает, что отнести ту или иную культуру к одному из противопоставленных принципов можно только на основе

преобладающих черт, так как не существует культуры, которая бы полностью соответствовала только одному типу.

Интерес представляет также классификация стилей коммуникации, предложенная К.Ф. Седовым³⁹. К.Ф. Седов ставит целью выяснить, насколько свободно говорящий может действовать в существующих рамках коммуникативной ситуации: в коммуникативной ситуации с одной стороны, действуют определённые нормы, а с другой, – уникальный набор социальных компонентов. Другими словами, каждая коммуникативная ситуация любого регистра (или по терминологии К. Ф. Седова «жанра») одновременно определяется двумя противоборствующими тенденциями: индивидуальным и предопределённым.

В этой связи К.Ф. Седов выделяет несколько типов коммуникантов и соответствующих им типов речевого поведения. Исходя из объекта нашего исследования, а именно правил речевого поведения японского языка, мы считаем, что для нас представляет интерес так называемый кооперативный тип, характеризующийся тем, что главной в общении является установка на партнёра по коммуникации; особое наше внимание обращено на разновидность этого типа – *кооперативно-конформную*. При кооперативно-конформном типе говорящий внешне проявляет согласие с мнением собеседника, даже в том случае, если в действительности он этого мнения не разделяет. Выбор такого поведения определяется стремлением говорящего к поддержанию гармонии, снижению напряжения и желанию избежать конфликта; характеризуется такое поведение демонстративным проявлением интереса к партнёру по коммуникации при помощи таких речевых средств, как уточняющие вопросы, тактики поддакивания или комплимента, а также различных неречевых средств (например, кивок). После тщательного изучения литературы, посвящённой вопросом японской культуры общения, мы пришли к выводу, что именно этот

³⁹ Седов К.Ф. Типы языковых личностей и стратегии речевого поведения (о риторике бытового конфликта) // Вопросы стилистики. Вып.26. Саратов, 1996. С.8–14.

тип кажется наиболее точно соответствующим японскому речевому поведению. Он используется для анализа речевых ситуаций, представленных в практической части работы наравне с вышеуказанными типами, выделенными У. Гудикунстом.

Подводя итог, скажем, что коммуникативный стиль является важной составляющей национально-культурного речевого поведения, и, следовательно, речевого этикета. Анализ преобладающих черт в стиле коммуникации даёт возможность проследить взаимосвязь культуры и языка как средства языковой коммуникации и понять, какие внутренние механизмы определяют выбор речевых форм в построении надлежащего коммуникативного акта.

В данной главе было рассмотрено основополагающее для настоящей работы понятие речевой этикет. Было установлено, что без речевого этикета, регулирующего ход коммуникации, сама ситуация общения существовать не может; отступления от привычных для той или иной культуры речевого поведения норм речевого этикета ведут к возникновению коммуникативных неудач.

Выше рассмотрены существующие в теории межкультурной коммуникации классификации типов культур и стилей коммуникации, которые используются в практической части данной работы для выявления наиболее характерных черт речевого этикета японского языка, а также для выделения типичных стратегий и тактик, к которым прибегают носители японского языка в речевых актах «приветствие», «просьба».

Таким образом, мы установили, что речевой этикет проникнут духом культуры, которой принадлежит тот или иной национальный язык. Для понимания формирования и функционирования речевой коммуникации в Японии необходимо обратиться к основным чертам японской культуры, краткий очерк их представлен в следующей главе.

Глава 2 Особенности японского речевого этикета 待遇表現 тайгу:хё:гэн/待遇法 тайгу:хо:

В данной главе предпринимается попытка выделить особенности японского речевого этикета. Принимая за основу утверждение о том, что речевой этикет является одним из проявлений культуры, мы исследуем вопросы японского речевого этикета, применяя культурологический подход: рассматриваем концепты 和 *ва* «гармония», 甘え *амэ* «стремление к одобрению со стороны собеседника», 遠慮 *энрё* «предусмотрительность», а также их проявление в выборе формул речевого этикета и тактик коммуникативного поведения.

1.1 Отражение японской культуры в речевом этикете и коммуникативном поведении

Мы установили в главе 1 настоящей работы, что речевой этикет, как и речевое поведение в целом, являются продуктом культуры; следовательно, характерные черты и особенности культуры находят своё проявление в существующем наборе речевых элементов в системе речевого этикета, а также в выборе этих элементов, совершаемом носителями языка в той или иной ситуации. Коммуникация, будучи формой существования культуры, несёт в себе в закодированном виде культурную информацию; выделение ключевых концептов культуры позволяет понять, почему в коммуникации на том или ином языке преобладают одни модели, а другие, наоборот, почти не используются. По словам А.А. Леонтьева⁴⁰, «чтобы язык мог служить средством общения, за ним должно стоять единое или сходное понимание реальности». Такое «единое или сходное понимание реальности» обеспечивается культурой. Поэтому можно утверждать, что рассмотрение исключительно лингвистического аспекта коммуникации не привело бы к полному пониманию механизмов построения коммуникации, следовательно, необходимо также привлечь культурологический

⁴⁰ Леонтьев А.А. Основы психолингвистики. М.: Смысл; 2003. С. 18.

и социолингвистический анализ. Многими учёными в области лингвистической прагматики и социолингвистики признаётся, что язык нельзя рассматривать в отрыве от социальной организации общества.

В качестве концептов в культуре, которые в наибольшей степени определяют формирование национального коммуникативного поведения японцев, мы выделяем концепты 和 *ва* «гармония», 甘え *амаэ* «стремление к одобрению со стороны собеседника», 遠慮 *энрё* «предусмотрительность», которые рассматриваются в разделе 1 данной главы. Некоторые черты коммуникации на японском языке основываются на этих концептах, среди них в качестве наиболее релевантных для данной работы мы выделяем:

- преобладание непрямого стиля коммуникации;
- 曖昧 *аймай* – так называемая «двойственность» японской коммуникации;
- противопоставление 建前 *татэмаэ* «внешний, декларируемый принцип» и 本音 *хоннэ* «истинные намерения»;
- частое употребление в речи *айдзутти* «поддакивания».

1.2 Концепты 和 *ва*, 甘え *амаэ* и 遠慮 *энрё* как основа японского речевого этикета

А. Вежбицкая⁴¹ полагает, что любую культуру можно определённым набором ключевых слов в языке, обслуживающего данную культуру, и выделяет 和 *ва* в качестве одного из «ключевых слов» японского языка. Берущий своё начало в конфуцианстве концепт *ва* и по сей день остаётся одним из ключевых понятий в японской культуре. На русский язык 和 *ва* можно перевести как «гармония», тем не менее такой перевод не передаёт всего того, что японцы вкладывают в это понятие. 和 *Ва* – не просто абстрактное понятие гармонии, это гармоничное единение группы, каждый из членов которой приоритетными

⁴¹ Wierzbicka A. Japanese Key Words and Core Cultural Values // Language in Society. Vol. 20, No. 3. 1991. P. 333–385.

считает не свои личные цели, а цели всей группы. Т.П. Ролен⁴² отмечает, что 和 ва определяет всю систему японских ценностей, это не просто необходимый компонент для достижения любой задачи, это своего рода «надцель» в любом начинании. Объяснение тому, что принцип гармонии так прочно укоренился в японской культуре, можно найти в том, что японское общество изначально было сплочённым, а значит людям необходимо было найти способ, который обеспечивал бы мирное сосуществование и успешность коллективного труда. Следование этому принципу приводит к тому, что японцы склонны мыслить и действовать как единая группа, порой не выражая своё мнение, если оно противоречит господствующим в группе воззрениям, и пренебрегая своими интересами, если того требуют интересы всей группы.

Подобное стремление к гармонии в обществе раскрывает сущность основной черты японской коммуникации - выбор стратегии и тактики коммуникативного поведения основывается на собеседнике, то есть на его положении по отношению к говорящему, его социально-ролевом статусе, а также на его интересах, а не на личности говорящего. Так, С.В. Неверов указывает, что всё в языковом поведении японца «подчинено задаче максимального соответствия ответа вопросу собеседника, задаче оказания максимального внимания, проявления учтивости к собеседнику, создания у него хорошего расположения духа»⁴³.

Другим основополагающим концептом является концепт 甘え *амэ*. Впервые как ключевое понятие для понимания вербального и невербального поведения японцев 甘え *амэ* было рассмотрено Т. Дои⁴⁴. По слова Т. Дои, это слово трудно перевести, так как ему нет эквивалента ни в английском, ни в

⁴² Rohlen T.P. For harmony and strength: Japanese white-collar organization in anthropological perspective. Berkeley: University of California Press. 1974. P. 46–47.

⁴³ Неверов С. В. Общественно-языковая практика современной Японии. М.: КомКнига, 2005. С.10.

⁴⁴ Doi T. The anatomy of dependence: The key analysis of Japanese behavior. Tokyo: Kodansha International, 1973.

других европейских языках, но описательно его значение можно представить как «зависимость от благожелательности других» или «стремление к одобрению со стороны собеседника». Чтобы нагляднее показать, что такое 甘え *амэ*, Т. Дои сравнивает коммуникацию, построенную на *амэ*, с отношением ребёнка к матери: со временем ребёнок начинает понимать, что он сам и мать существуют в этом мире независимо друг от друга, но в то же время он ощущает зависимость от матери и желание быть любимым ею, а мать в свою очередь бескорыстно заботится о нём. По Т. Дои, такой прототип отношений матери и ребёнка служит моделью для всех человеческих взаимоотношений в целом: японцы испытывают такие чувства не только в детстве, но и на протяжении всей жизни, и именно эти чувства определяют то, как японцы осуществляют коммуникацию с людьми вокруг. Автор утверждает, что коммуникация японцев строится на ожидании говорящего получить снисхождение и одобрение со стороны собеседника. Однако такое одобрение возможно получить не только из желания поддерживать хорошие взаимоотношения со своим собеседником. Второй участник коммуникации (который находится в позиции силы по отношению к первому) ставит себя на место своего собеседника и проявляет снисходительность, чтобы избежать ситуаций, в которых он сам мог бы испытать стыд, ведь в общении с другим человеком, он сам будет нуждаться в снисхождении. По словам Т. Дои, именно 甘え *амэ* порождает стремление японцев к разрешению любых споров и конфликтов, а также умение достигать взаимопонимания почти в любой ситуации.

遠慮 *Энрё* представляет собой одну из самых значимых японских концептуальных ценностей. В Большом японско-русском словаре 遠慮 *энрё* переводится как «скромность», «застенчивость», «предусмотрительность», то есть спектр значений настолько широк, что трудно без специального рассмотрения этого понятия составить представление о смысле, который японцы в него вкладывают. Рассмотрим это понятие на основе существующих научных

работ. Так, например, Т.С. Лебра⁴⁵ пишет о том, что 遠慮 *энрё* представляет собой уход от выражения несогласия или любого другого мнения, которое бы противоречило мнению большинства в группе. Однако Р.Дж. Смит⁴⁶ отмечает, что умалчивание своего мнения – лишь одно из проявлений 遠慮 *энрё*. То, что японцы открыто не выражают свои желания, также можно объяснить их следованием 遠慮 *энрё*. В этой связи Р.Дж. Смит приводит рассказ Т. Дои о его опыте пребывания в США. Т. Дои говорит о том, что в США он испытывал постоянное напряжение из-за того, что его то и дело ставили перед выбором по самым незначительным поводам: предпочитает ли он кофе или чай, с молоком или без и т.п. Р.Дж. Смит комментирует это так: в Японии обязанность принимающей стороны, например, хозяина дома заключается в том, чтобы в наибольшей мере угодить гостю, но не напрямую спрашивая гостя о его предпочтениях, а, предугадав его желания, поставить на стол разнообразные угощения. Хозяин дома понимает, что, если он задаст своему гостю прямой вопрос, то поставит его в неловкую ситуацию, потому что гостю придётся словесно выражать свои предпочтения, а значит, вести себя нескромно. Предлагая гостю угощение, хозяин дома скажет: どうぞご遠慮なく召し上がってください *до:дзо гоэнрё: наку мэсиагаттэ кудасай* (досл. «Пожалуйста, угощайтесь без стеснения»), в надежде, что ему удалось предугадать вкусы гостя. Таким образом, если на Западе правила вежливости допускают как выяснение посредством вопроса предпочтений гостя, так и предложение ему предугадываемых его предпочтений, то в Японии вежливым считается сделать выбор за гостя, предварительно изыскав способ выяснения вкусов и предпочтений гостя.

«Грубые», то есть прямые вопросы по модели «вы предпочитаете А или В»? заставляют адресанта нарушать принципы 遠慮 *энрё*. В англо-американской

⁴⁵ Lebra T.S. Japanese patterns of behavior // Japanese culture and behavior / Eds. T.S. Lebra, W.P. Lebra. Honolulu: The University Press of Hawaii. 1974. P. 71–72.

⁴⁶ Smith, R.J. Japanese society: Tradition, self and the social order. Cambridge: Cambridge University Press. 1983. P. 87–90.

культуре подобным вопросом выражают заботу о собеседнике, внимание к нему, но в японской культуре общения, в котором фигурирует /существует/ 遠慮 энрё, нет места такому проявлению заботы. О. Мидзутани⁴⁷ отмечает, что спрашивать собеседника о его пожеланиях, используя фразы 何が食べたいです *нани га табэтай дэс ка* «Что бы Вы хотели съесть?» и 何が欲しいですか *нани га хосии дэс ка* «Что Вы желаете?» японец будет только в том случае, если собеседник входит в его близкий круг, то есть если собеседник является членом семьи или другом. В случае же, если такой вопрос всё же задаётся, японцы обычно не высказывают своих предпочтений, а отвечают общей фразой 何でもいいです *нан дэ мо ии дэс* «Что угодно».

Некоторые исследователи определяют 遠慮 энрё как коммуникативный ритуал. Например, Н. Хонна и Б. Хоффэр⁴⁸ считают, что 遠慮 энрё это форма вежливости, средство поддержания определённой дистанции с малознакомыми людьми или с вышестоящими. В силу того, что открытость не поощряется в японском обществе, принято в той или иной мере «сдерживать себя». Например, если японцу предлагают что-нибудь съесть или выпить, он хотя бы раз, но откажется от предложенного, как бы «сдерживая» себя и тем самым проявляя вежливость.

遠慮 Энрё – культурно обусловленная необходимость, вызванная прежде всего скромностью, вежливостью и обходительностью, но тем не менее в 遠慮 энрё содержится ещё один компонент значения – нежелание обидеть, оскорбить или смутить собеседника. Т.С. Лебра⁴⁹ отмечает, что этот компонент 遠慮 энрё характеризуется не только заботой о других. По Т.С. Лебра, 遠慮 энрё – результат подавления индивидуальности групповым единомыслием, проявление чуткости ради достижения удобства другого человека, вызванное стремлением избежать

⁴⁷ Mizutani, O. Japanese: The spoken language in Japanese life. Tokyo: The Japan Times, 1982. P. 117–118.

⁴⁸ Honna N., Hoffer B. An English dictionary of Japanese ways of thinking. Tokyo: Yuhikaku Publishing. 1989. P. 112.

⁴⁹ Lebra T.S. Ibid. P. 65-66.

собственного затруднительного положения. Таким образом, с одной стороны, принцип 遠慮 энрё обусловлен заботой о собеседнике, а с другой – заботой о самом себе.

1.3 Проявление концептов 和 ва, 甘え амаэ и 遠慮 энрё в японском национально-коммуникативном поведении

Рассмотрим непрямой стиль коммуникации как особенности японского речевого этикета, связанной с концептами 和 ва, 甘え амаэ и 遠慮 энрё. В главе 1 говорилось о том, что японский стиль коммуникации классифицируется как непрямой. Данный стиль доминирует потому, что он позволяет конструировать коммуникацию, подчинённую основной цели – достижению гармонии. Во-первых, непрямой стиль коммуникации позволяет говорящему скрывать свои чувства, и благодаря этому не вступить/ в противоречие с мыслями и чувствами собеседника. Для японца прямое выражение чувств и мыслей, не соответствующих настроению группы, - проявление невежливости. Так, например, однозначное いいえ ииэ «нет» уместно лишь в ограниченных случаях. К. Уэда⁵⁰ выделяет до 16 способов выразить отказ, отрицание по-японски, они включают и прямое употребление «нет», и молчание, и уход от ответа, и употребление выражения «да, но», и умение медлить с ответом. В иных случаях категоричность прямого отказа смягчается уступительными оборотами, конструкциями с несколькими отрицаниями じゃないかおもいますけど *дзянай ка омоимас кэдо* "Сам я думаю, не обстоит ли дело так, что...", *といえなくもないんじゃないとおもいます* *то иэнаку мо най н дзянай то омоимас* «Я думаю, разве нельзя сказать, что...». Как уже было отмечено, в силу убеждённости японцев, что говоря «нет» на чью-либо просьбу или мнение, они тем самым разрушают взаимоотношения с этим человеком, случаев употребления прямого

⁵⁰Ueda K. Sixteen ways to avoid saying “no” in Japan // Intercultural encounters with Japan / Eds. J.C. Condon, M. Saito. Tokyo: Simul Press, 1974. P. 185–192.

отказа немного. Прямой отказ выражается исключительно в ситуациях, не угрожающих взаимоотношениям с партнёром по коммуникации.

Об этом пишет Т. Огуро⁵¹. По его словам, речь немцев кажется японцам резкой из-за свойственной немецкой коммуникации прямого выражения отказа. Однако автор говорит: «Что мы, японцы, принимаем за холод, это их способ резкого выражения отказа при помощи слова «нет». Слово *nein* «нет» очень легко слезает у них с языка, если кто-либо спрашивает их о чем-то или что-то желает. Даже маленькие дети у них, как нам показалось, прежде чем сказать «мама», научаются говорить слово *nein* «нет».

Непрямому стилю коммуникации характерна и другая черта – *двойственность*, которую можно проследить в японском речевом поведении. Под двойственностью/двузначностью мы понимаем, с одной стороны, расхождение словарного значения слова и его значения в ситуативном контексте, а, с другой, – завуалированность форм речевого выражения в японском языке. Это понятие мы выводим из термина японской лингвистики 曖昧 *аймай* «смутный», «неясный», который используется для описания склонности японцев избегать прямых речевых выражений и взамен использовать выражения «мягкие», эвфемистичные по своему характеру. Такая языковая практика эвфемизации речевых высказываний, в которой говорящий строит свою речь, заботясь о чувствах собеседника и его желаниях, получила название 建前 *татэмаэ* (декларируемый, предписанный извне стандарт речевого и неречевого поведения) в противоположность 本音 *хоннэ* «истинные намерения», «истинные мотивы» – тому, что в действительности стоит за словесным выражением. Ё. Сасагава⁵² считает такую двойственность одной из наиболее сложных для восприятия иностранцами черт японского языка. Исследователь отмечает, что ей

⁵¹ Т. Огуро. Вы немцы, мы - японцы. Сравнение менталитета и образа мышления // Япония в сравнительных социокультурных исследованиях. Ч. II / Ред. М. Н. Корнилов. М.: ИНИОН АН СССР, 1990. С. 4–8.

⁵² 笹川洋子「異文化の視点からみた日本語の曖昧性」『日本語教育』89号 日本語教育学会 1996 («Двойственность в японском языке с позиций межкультурной коммуникации»)

часто доводится слышать сетования студентов, изучающих японский язык: несмотря на то, что они достигли высокого уровня владения японским языком, у них не получается успешного общения на японском языке; основную причину неудачи студенты видят в том, что они не понимают истинных намерений слушающего. Согласно проведённому ею опросу среди студентов на тему коммуникации на японском языке, 70% опрошенных указали в качестве основной трудности «несоответствие между 本音 *хоннэ* и 建前 *татэмаэ*».

Ё. Сасагава⁵³ приводит примеры трудных для восприятия иностранными студентами выражений японского языка, среди которых:

- ちょっと難しい, また連絡する *тётто мудзукаси, мата рэнраку суру*, «пока трудно дать ответ, я свяжусь с тобой позже» не воспринимается иностранными студентами как отказ;
- ~と思うけど間違いかもしれない *то омоу кэдо матигай ка мо сирэнай*, (букв.) «Я так думаю, однако, быть может, я ошибаюсь», 考えられないことはいんじゃない *кангаэрарэнай кото ва най н дзя най* «Нет такого, чтобы я не мог подумать» – такие высказывания, мысль в которых не выражена прямо, кажутся студентам туманными и неопределёнными;
- いいです *ии дэс* «Хорошо» как ответ на предложение следующего характера: どこかへ行きませんか (*доко ка э икimasэн ка* «Может сходим куда-нибудь?»). По причине того, что, кроме фразы いいです *ии дэс*, японцы больше никак не дополняют свой ответ, иностранцам такой ответ кажется неопределённым и неясным.

Подобная «двойственность» – типичная черта японской культуры общения: следуя принципам 和 *ва* и 甘え *амэ*, японец проявляет заботу о чувствах/ своего собеседника, поэтому стремится избегать прямых выражений, как むりです *мури дэсу* «Это невозможно», できません *дэкимасэн* «Я не могу этого сделать», だめです *дамэ дэсу* «Из этого ничего не выйдет», и вместо них

⁵³ 笹川洋子 Ibid. P. 28–32.

использует намёки, скрытые в смягчённых формах: *まあ, 頑張ってみます* *маа, гамбаттэ яттэ мимас*, «Что ж, я попытаюсь сделать это всеми силами», *努力してみましよう* *дорёку ситэмимасё*: «Я постараюсь приложить усилия». В политическом и бизнес-контексте часто употребляются фразы *考えておきます* *кангаэтэ окимас* «Я подумаю», *検討させていただきます* *кэнто: сасэтэ итадакимас* «Я рассмотрю этот вопрос», с вашего позволения. Такие выражения, на первый взгляд выглядят согласием, на самом же деле являются завуалированным отказом.

Одним из проявлений двойственности являются незавершённые предложения. В силу высококонтекстуальности японской культуры, если говорящий сокращает или оставляет предложение незавершённым, оно остаётся понятной для слушающего. Например, *それではそろそろ...sorэ дэва соросоро* (букв.) «Ну что ж, потихоньку» (...*帰ろうか* *каэро: ка* «...пойдём домой?»), *切手が一枚ほしいんですが... киттэ га хосии н дэс га* «Я бы хотел марку, но...» (...*買ってもらえませんか* *каттэ мораэмаэн ка* «Вы не могли бы мне купить?»), *お茶が入りました入れましたけど... отя о иримасита кэдо* «Я заварила чай, но...» (*飲みませんか* *номимасэн ка* «...не хотите выпить?») - предложения частично были сокращены, однако даже по первым словам предложения слушающий может догадаться о последующем содержании, поэтому необходимость в полном оформлении фразы отсутствует. В устной речи таким незавершённым фразам в целом отдаётся предпочтение как фразам, в которых в большей степени проявляется забота о собеседнике, а следовательно, и вежливость. Это утверждение особенно релевантно в отношении речевых актов «просьба» и «отказ». Дело в том, что этими речевыми актами на собеседника оказывается коммуникативное давление, следовательно, они являются «ликоугрожающими». Употребляя фразу в неполном виде, говорящий применяет тактику смягчения, пытается снизить давление, оказываемое на собеседника. Так, приведённый выше пример *切手が一枚ほしいんですが...*

киттэ га хосии дэс га «Я бы хотел купить марку, но...» представляет собой просьбу, в которой опущена вторая часть, предположительно звучащая так: *買ってもらえませんか*⁵⁴ *каттэ мораэмаэн ка* «Вы не могли бы мне купить?» или: *どこで買うのですか* *доко дэ кау но дэс ка* «Где я могу их купить?». Л. Танака⁵⁵ указывает на то, что, несмотря на то, что с грамматической точки зрения, подобные фразы являются незаконченными, им свойственна законченность «прагматическая», заключающаяся в выражении заботы о собеседнике.

Как упоминалось в разделе 1 настоящей главы, следование принципу *遠慮* энрё ведёт к тому, что японцы стараются избегать прямых вопросов о чувствах, способностях и желаниях другого человека. Например, вопрос *大きい家がほしいんですか, 小さい家がほしいんですか* *о: кий иэ га хосий н дэс ка тиисай иэ га хосий н дэс ка* «Вы хотите большой дом или маленький?» воспринимается как вторжение в личную сферу, и поэтому – не соответствующим японской культуре речевой коммуникации. И поэтому / такой форме вопроса предпочитают другую: *大きい家がいいですか, 小さい家がいいですか* *о: кий иэ га ии дэс ка тиисай иэ га ии дэс ка* «Вы считаете хорошим большой дом или маленький?». Также, и такой вопрос, как *先生は英語ができますか* *сэнсэй ва эйго га дэжимас ка* «Сэнсэй, вы умеете говорить по-английски?» не употребляется, потому что он ставит под сомнение способности собеседника - вышестоящего лица. Поэтому подобные прямые вопросы смягчают, облачают в завуалированную форму: *先生、英語はどうですか* *сэнсэй эйго ва до: дэс ка* «Сэнсэй, как вы относитесь к английскому языку?».

Вышесказанное во многом объясняет склонность японцев минимизировать выражение прямых приказов и требований. Например, в речевом этикете

⁵⁴ В такой грамматической форме также можно отметить *аймай*, так как употребляется не форма *な ~してください* *ситэ кудасай* «Сделайте, пожалуйста», выражающая прямую просьбу, а форма вопросительная, передающие то же значение, но в смягчённой форме.

⁵⁵ Tanaka L. *Gender, Language and Culture. A Study of Japanese Television Interview Discourse.* Amsterdam – Philadelphia: John Benjamins, 2004. P. 178.

японского языка одним из распространённых речевых стереотипов в случае, если голос собеседника плохо слышен по телефону является *お電話が遠いようですけど* *одэнва га то:й ё: дэс кэдо* «Кажется, телефонная трубка находится далеко». Если сравнить такую формулу с речевыми стереотипами, существующими в русском языке: «Я не слышу, говорите громче» / «Вас плохо слышно, не могли бы Вы говорить громче», становится ясно, что японцы снимают ответственность с собеседника и переносят её на внешние обстоятельства.

Другой особенностью, которая определяется стремлением японцев к поддержанию гармонии и особым отношением к собеседнику, является частое употребление в речи *相槌 айдзути*. *相槌 айдзути* на русский язык можно перевести как «поддакивание»; этот термин был введён для обозначения частотных в японской речи междометий, не имеющих особого информационного наполнения, но указывающих на то, что собеседник внимательно слушает говорящего, то есть они выполняют фатическую функцию языка, именно поэтому применительно к *相槌 айдзути* некоторые исследователи используют термин «контактоподдерживающие слова». Айдзути включают такие выражения как *はい* (*хай* «да»), *はいそうです* (*хай со:дэс* «Да, это так»), *そうですね* (*со: дэс нэ* «Вот как»), *そうですか* (*со: дэс ка* «Это действительно так?»), *なるほど* (*наруходо* «действительно», «правда», «в самом деле») и др., а также такой элемент невербальной коммуникации, как кивок. Подобные этикетные «поддакивания» представляют особенную трудность для иностранцев, не знакомых с такими элементами японского речевого этикета и их особой ролью в процессе коммуникации. Дело в том, что употребляя *айдзути*, японец тем самым не выражает полное согласие (хотя есть и такие случаи), как это может показаться, а лишь показывает, что он внимательно слушает своего собеседника, что он заинтересован в его словах. Так, например, слово *はい хай* действительно означает «да» в случае, если это ответ на вопрос, но если оно употребляется в качестве айдзути, то означает лишь понимание. Употребление айдзути является одной из форм проявления заботы о говорящем, ведь, как указывают некоторые

исследователи (Л. Танака⁵⁶, П.М. Клэнси⁵⁷), в диалоге японцам им необходима постоянная поддержка со стороны собеседника, и потому, коммуникация на японском языке предполагает, что каждый из коммуникантов должен постоянно проявлять эмпатию. Именно употреблением *айдзуги* слушающий сигнализирует говорящему о своей заинтересованности и как бы «просит» его продолжать свой рассказ. Таким образом, без *айдзуги* беседа не могла бы состояться, так как *айдзуги* играют роль средства, поддерживающего коммуникацию.

Таким образом, в данной главе мы представили некоторые концепты японской культуры, которые находят своё отражение в речевом этикете и в том, по каким моделям строится коммуникативный процесс.

⁵⁶ Tanaka L. Ibid. P. 137-200.

⁵⁷ Clancy P.M. The Conversational Use of Reactive Tonemes in English, Japanese and Mandarin // Journal of Pragmatics. Vol. 26. № 3. 1996. P. 86-132.

Глава 3 Речевой этикет в речевых актах «приветствие» и «просьба»

В данной главе рассматриваются речевые акты «приветствие» (при этом в качестве близкосмежного анализируется речевой акт «знакомство») и «просьба». Примеры речевых ситуаций, которые приводятся для доказательства утверждений и положений, высказанных в главе 1 и 2, были извлечены из различных источников: из рассказов информантов; личного опыта, полученного во время полугодового обучения в Университете Кэйо (Токио); научных статей на японском, посвящённых вопросам 待遇表現 тайгу:хё:гэн / 待遇法 тагу:хо: «выражения обходительности»; из учебников по коммуникации на японском языке; из фильмов и сериалов; из корпуса разговорного японского языка Chunagon, где собраны записи устных текстов различных жанров и стилей (бытовые ситуации, ситуации в университете, в офисе и т.п.). Также один из примеров был взят из художественной литературы: из рассказа Тэру Миямото «Печаль звёзд». Многие из добытых выражений и диалогов не вошли непосредственно в текст работы в силу её ограниченного объёма, однако были использованы для составления общего представления о речевом этикете японского языка, а также выявления преобладающих в коммуникации на японском языке тенденций. Анализ представленных речевых ситуаций проводится на основе рассмотренных в главе 1 подходов к определению вежливости, стилей коммуникации и типологии культур; анализ также включает в себя элементы культурологического подхода: выбор тех или иных тактик объясняется существованием в японской культуре концептов, выделенных в главе 2.

1.1 Анализ речевого акта «приветствие»

Речевые элементы, составляющие ситуацию «приветствие», образуют несколько групп, каждая из которых характеризуется своими особенностями и набором речевых выражений. Во-первых, приветствие включает в себя как формулы, начинающие общение, так и формулы, завершающие общение.

Формулы приветствия являются важной частью общения, так как они сигнализируют о начале/конце беседы, а также задают тон всей беседе; открывающие приветствия сразу указывают на статус коммуникантов по отношению друг к другу. «Приветствие» может принимать различные формы, определяющиеся временем беседы (*こんにちは коннитива* «Добрый день», *こんばんは комбанва* «Добрый вечер» и т.п.), социальными положением коммуникантов и отношениями между ними (*さようなら саё:нара* «До свидания» в формальном стиле, *じゃね дзя нэ* «Пока» в неформальном стиле), а также контекстом всей ситуации в целом. Многообразие формул приветствия в японском языке вызвано строгим распределением их и обусловленностью употребления в зависимости от конситуативного дискурса. Например, работники сферы услуг приветствуют клиента фразой *いらっしやいませ ирассяймасэ* «Добро пожаловать». Дома вернувшегося члена семьи приветствуют фразой *お帰りなさい окаэри насай* «Добро пожаловать домой». Даже употребление такой, казалось бы, нейтральной формулы, как *こんにちは коннитива* «Добрый день», ограничено: она не используется в кругу людей, входящих одну группу (работники одной фирмы, одной студенческой группы, одного школьного класса, члены семьи). Поэтому работник фирмы не станет приветствовать своих коллег этой фразой, а прибегнет к приёму невербальной коммуникации и молча поклонится. Употребление *こんにちは коннитива* «Добрый день» вместо другого, типичного, положенного в близком кругу, может выражать подчёркнуто холодное отношение. Так, например, в фильме 「誰も知らない」 («Никто не узнает») [2004], дети приветствуют вернувшуюся домой мать, которая по сюжету оставила их и переехала в Токио, употребляя *こんにちは коннитива*, а не типичную для такого случая фразу *お帰りなさい окаэри насай* «Добро пожаловать домой», подчёркивая тем самым, что она в их жизни теперь чужая. Таким образом, помимо универсальной роли социальных факторов в формировании типичных моделей употребления тех или иных речевых формул

речевого этикета, в японском речевом этикете выбор формул во многом определяется принадлежностью/непринадлежностью коммуникантов к одной группе, что является его специфической чертой.

Более того, выбор того или иного речевого выражения определяется также и интенцией говорящего, например, желанием выразить благодарность или извиниться, привлечь внимание собеседника. Другими словами, речевой акт «приветствие» включает в себя не только такие формульные выражения, как *おはようございます* *охаё: годзаймас* «Доброе утро», *こんにちは* *коннитива* «Здравствуйте», но также и другие выражения, в которых, помимо основной функции (поприветствовать другого человека), имплицитно заложена ещё одна дополнительная функция. Так, например, можно выделить приветствие-благодарность. Если два знакомых встречаются спустя некоторое время после последней встречи, конвенциональным является упоминание прошлой встречи: *先日はごちそうさまでした* *сэндзицу ва готисо:сама дэсита* «Спасибо Вам за то, что на днях угостили меня»), *京都では大変お世話になりました* *кё:то дэ ва тайхэн осэва ни наримасита* «Вы мне очень помогли (тогда) в Киото». Делая отсылку к событию в прошлом и эксплицитно выражая свою благодарность, говорящий хочет поддержать со своим собеседником социальные связи и показать своё уважение. Существование таких формул в системе японского речевого этикета, в которых проявляется стремление к достижению гармонии путём выражения благодарности подтверждает, что речевой этикет формируется под сильным влиянием культуры.

На основе подобных фраз-приветствий, которыми достигается выполнение нескольких речевых функций, могут строиться небольшие диалоги. Например, часто можно увидеть такую ситуацию: два соседа встречаются у дома, при этом один из них (говорящий В) куда-то направляется; диалог между говорящим А и говорящим В может выглядеть примерно таким образом:

Говорящий А: *どちらへ?* *дотира э* «Ты куда?»

Говорящий В: ちょっとそこまで *tётто соко мадэ* «Да так, недалеко тут»

Приведем ещё один схожий диалог:

Говорящий А: おでかけですか。 *одэкакэ дэс ка* «Вы куда-то идёте?»

Говорящий В: ええ、ちょっと。 *ээ, тётто* «Да, ненадолго»

В данном случае, задавая вопрос *どちらへ dotira э*, говорящий А не стремится выяснить, куда на самом деле идёт собеседник, этим вопросом заменяется приветствие. Эта фраза является не прямым вопросом, а «формулой фатической коммуникации», лишённой своего прямого семантического наполнения⁵⁸. Прибегая к такому речевому выражению, говорящий лишь проявляет своё расположение по отношению к собеседнику, показывает, что собеседник для него важен. Именно поэтому и ответ на вопрос не является развёрнутым, не указывает на место, куда говорящий В действительно направляется, то есть является не логическим ответом, а ответом «социальным». В этом смысле такое речевое выражение может быть соотнесено с английским “How are you?”, которое потеряла свою первоначальную семантику (вопрос о состоянии, самочувствии партнёра по коммуникации) и теперь чаще используется только в качестве приветствия, которое не только не требует подробного ответа, а иногда и вовсе заменяется симметричным ответом “How are you?”⁵⁹.

К такому же типу не несущих прямой семантической нагрузки диалогов можно отнести и диалоги на тему погоды, наподобие того, что приведен во введении настоящей работы:

Говорящий А: 今日は暑いですね。 *кё:ва ацуй дэс нэ* «Как же сегодня жарко!»

Говорящий В: そうですね。 *со:дэс нэ* «Действительно жарко»

⁵⁸ По определению Т.В. Лариной (2009).

⁵⁹ В силу того, что объектом данного исследования не является английский речевой этикет, в данном пассаже об английском языке мы опираемся на работу Т.В. Лариной «Категория вежливости и стиль коммуникации» (2009).

Говорящий А: 30度を越すみたいです。 *сандзю: до косу митай дэс ё*
«Кажется, больше тридцати градусов»

Говорящий В: あっ、そうですか。 *a, со:дэс ка* «Да? Вам так кажется?»

Говорящий А: ええ。 *ээ* «Да»

В данной коммуникативной ситуации задача говорящего А заключается не в том, чтобы завести беседу о погоде и узнать мнение своего собеседника, а в том, чтобы установить контакт с говорящим В, заполнить коммуникативную паузу, которая может возникнуть (в особенности если коммуниканты встречаются впервые) в результате нарастания напряжения, естественного на начальной стадии развития общения. Иными словами, можно сказать, что в данный тип диалога, согласно классификации, представленной в главе 1 настоящей работы, можно отнести к этикетным речевым ситуациям, носящим во многом ритуализированный характер. В подобных диалогах преобладает не функция передачи информации, а фатическая функция: инициирование/поддержание контакта с целью показать свою расположенность к продолжению беседы. За подобным иницирующим диалогом вероятно последует основной диалог со своими целями, со своей тематикой. Основной целью речевого этикета в данном случае является проявить знаки внимания. Также подобная беседа даёт коммуникантам время оценить социальную сторону коммуникации и продумать тактики и стратегии, которые будут использоваться в беседе в дальнейшем. Поэтому, возвращаясь, к примеру, приведённому во введении настоящей работы, мы можем сказать, что коммуникативная неудача возникла из-за различий в речевых стереотипах двух культур. В русской культуре подобный диалог о погоде, иницирующий коммуникацию, также имеет место быть, однако его содержание менее ритуализировано: говорящий волен свободно выразить своё мнение, которое может как диссонировать с мнением собеседника, так и соответствовать ему. Японский же речевой этикет, построенный на принципе *和 ва*, преследует цель достижения гармонии, а следовательно, борьба мнений исключается. Именно поэтому типичным ответом

на фразы, подобные 今日は暑いですね *кё:ва ацуи дэс нэ* «Как же сегодня жарко!», 今日は寒いんですね *кё: ва самуй дэс нэ* «Сегодня холодно, не правда ли?», является выражение согласия с мнением говорящего, открывающего коммуникативный акт.

Часто в такой же функции выступает комплимент как компонент приветствия, особенно в ситуации первого знакомства: японцы делают комплимент собеседнику, чтобы тем самым сразу проявить своё дружеское расположение. Ярким примером может послужить первая встреча японца с иностранцем, изучающим японский язык: после положенного приветствия японец первым делом отметит, как хорошо его собеседник говорит по-японски, даже если в действительности это не так: 日本語はお上手ですね *нихонго ва одзё:дзу дэс нэ* «Как Вы хорошо говорите по-японски!». Комплименты в японской языковой культуре не принимаются, поэтому одним из наиболее соответствующих принципам японского речевого этикета были бы следующие ответы: いいえ、まだ下手です *ийэ мада хэта дэс* «Нет, у меня пока выходит плохо» / あ、お世辞 ですね。 *А, о сэдзи дэс нэ* «Вы мне льстите».

Комплименты используются не только при знакомстве. Приведём несколько примеров.

Пример первый. Говорящий В, который является знакомым говорящего А, приходит в гости к говорящему А:

Говорящий А: どうぞこちらへ。 *до:зо котира э* «Прошу, проходите сюда»

Говорящий В: 礼します。いいお住まいですね。 *сичурэй симас. ии осумай дэс нэ* «Прошу прощения. Какой у вас хороший дом!»

Говорящий А: いいえ。ま、どうぞお楽に。 *ийэ. Ма, до:зо ораку ни* «Нет. Ну что ж, чувствуйте себя как дома.»

Пример второй. Диалог между коллегами Ямада и Танака. Один из них, Ямада, приходит на работу с новыми наручными часами, Танака вместо приветствия говорит: 山田さん、その時計、いいですね *ямада сан, соно токэй,*

ии дэс нэ «Ямада-сан, какие у Вас хорошие часы». Ямада отклоняет комплимент: *いいえ, そんなことではありません。やすものですよ, こんなの いや, сонна кото дэва аримасэн. ясумоно дэс ё коннано* «Вовсе нет. Это дешёвая вещь».

Из приведённых примеров видно, что должным ответом на комплимент является отрицание собственных умений/навыков/заслуг/достоинств. Подобный ответ является конвенциональным. Японцы не принимают комплиментов, что можно объяснить вытекающим из принципа *遠慮 энрё* — стремлением умалить себя в глазах собеседника. Часто собственный успех ставится японцами в заслугу другим людям. Например, беседа происходит в университете между студентом старшего и младшего курса:

Говорящий А : 田中さん, テストでいい点を取ったそうだね。 *танака сан тэсутодэ ии тэн о тотта со: да нэ* «Танака-сан, я слышал, что ты хорошо написал тест, это правда?»

Говорящий В : おかげさまで。 *окагэсама дэ* «Да, благодаря вам»

Говорящий А : よっぽど勉強したんだろう。 *ёпподо бэнкё: сита н даро:* «Ты, наверное, много занимался?»

Говорящий В : 友達が親切に分からないところをいろいろ教えてくれたんですよ, 本当に皆さんにいつもお世話になってばかりいます。
(*томодати га синсэцу ни вакаранай токоро о ироиро кангаэтэ курэта н дэс ё хонто: ни миасан ни шумо осэва ни наттэ бакари имас* «Друзья помогли мне разобраться с непонятными темами. Я очень благодарен им за постоянную помощь»)

Таким образом, говорящий В благодарит говорящего А, употребляя фразы-клише *おかげさまで* *окагэсама дэ* «Благодаря вам», переводя заслугу с себя на партнёра, а затем вторично отрицает свои заслуги, объясняя свой успех помощью друзей.

Однако если отношения между коммуникантами/ более/ тесные, и они, например, являются друзьями, то говорящий может ответить своему собеседнику, просто поблагодарив его:

(беседа происходит между двумя подругами)

Говорящий А: そのドレス、素敵! (соно дорэсу сутэки «Ах, в каком ты красивом платье!»)

Говорящий В: あら、どうも。 (*ара до:мо* «Ах, спасибо»)

Тот факт, что речевой акте «приветствие» характеризуется демонстративным проявлением интереса к партнёру по коммуникации при помощи тактики комплимента, говорит о том, что японского коммуниканта можно отнести к кооперативно-конформное типу по классификации Ф.К. Седова.

Вместе с речевым актом «приветствие» мы также рассмотрим речевую ситуацию «знакомства», включающее в себя, как самопредставление, так и представление другого человека.

Рассмотрим несколько примеров ситуации «знакомство», участниками которой являются три коммуниканта *たかだ* Такада, *ジョン* Джон и *山田* Ямада, один из которых *たかだ* Такада представляет двух других друг другу:

Пример первый.

たかだ Такада: *山田さん、こちらはジョンさんです。* *ямада сан, котира ва дзён сан дэс* «Ямада-сан, позвольте представить Вам Джона»

ジョン Джон: *はじめまして、ジョンでございます。* *хадзимэмаситэ дзён дэс* «Рад знакомству с Вами. Меня зовут Джон»

どうぞよろしく。 *до:зо ёросику* «Прошу любить и жаловать»

山田 Ямада: *こちらこそ。どうぞよろしく。* *котира косо до:зо ёросику* «И я рад знакомству с Вами. Прошу любить и жаловать»

Пример второй.

田中 Танака: *みなさん、この方は山本先生です。* *минасан, коно ката ва ямамото сэнсэй дэс* «Вот - Ямамото сэнсэй»

山本 Ямамото: *山本です。どうぞよろしく。* *Ямамото дэс до:зо ёросику* «Меня зовут Ямамото. Прошу любить и жаловать»

В ситуации знакомства японцы не произносят слова приветствия, потому что новый знакомый – «чужой» по определению. В противоположность этому, например, в речевой культуре английского языка приветствия – способ признать в собеседнике личность и показать ему своё дружеское расположение. Если сравнить типичные японские и английские приветствия при первой встрече, то в английском мы встретим приблизительно такую фразу: «How do you do? I am pleased to meet you» («Как поживаете? Рад с вами познакомиться»). В японском обычно можно наблюдать следующую фразу: はじめまして *хадзимэмаситэ*, что можно дословно перевести как «я вижу Вас в первый раз»; затем за этим следует выражение どうぞよろしく *до:зо ёросику*, являющаяся сокращённым от фразы どうぞよろしくお願ひします *до:зо ёросику онэгай симас*, в которой заложен следующий смысл: «пожалуйста, позаботьтесь обо мне». Другими словами, в самопредставлении одновременно значит и желание к установлению контактов в будущем и доверие к собеседнику. Из примеров видно также, что, несмотря на то, что имя представляемого человека уже названо, его вновь называет представляемый/. Так проявляется забота о собеседнике, которому этого коммуниканта представляют, потому что всегда есть вероятность, что собеседник не расслышал имя или неправильно понял.

Конечно, разумно было бы предположить, что не всегда речевая коммуникация строится строго по данной определённой схеме. В качестве примера нетипичного речевого акта «знакомство» приведём отрывок из рассказа Тэру Миямото «Печаль звёзд». Диалог взят из эпизода рассказа, в котором повествуется о встрече главного героя, мальчика-подростка, с двумя мальчиками, которые посещали вместе с ним занятия в подготовительной школе, но с которыми он до тех пор лично знаком не был:

二枚目が自分のことを有古と名乗り、三枚目を指差して、

「あいつは草間や」

と教えてくれた。

「俺は志水。志水靖高」

(нимаймэ га дзибун но кото о ариёси то нанори санмаймэ о юбисаситэ айцу ва кусама я то оситэ курэта. боку ва симидзу симидзу ясутака,

«Красавчик» представился как Ариёси, затем указал пальцем на «комика» сказал, сказал: «Его зовут Кусама». «Я Симидзу. Симидзу Ясутака»

То есть, один из мальчиков сначала представляется главному герою, назвав своё имя, а затем представляет друга, после чего представляется главный герой. Данная речевая ситуация отличается от привычной модели хотя бы тем, что здесь мы не встречаем фраз-клише *はじめまして хадзимэмаситэ* и *どうぞよろしく до:зо ёросику*. Однако такое отличие можно объяснить, во-первых, тем, что общение происходит в неформальной обстановке между подростками, а во-вторых, тем, что они, хоть и не были представлены друг другу, уже неоднократно встречались до данного момента коммуникации. Из этого мы можем сделать вывод, что, несмотря на наличие определённой типовой модели со своими речевыми стереотипами и моделями речевого поведения, выбор тех или иных формул и тактик определяется в первую очередь самой ситуацией общения и её уникальными характеристиками.

Другой характерной для японского речевого поведения стратегией приветствия, выступающей в качестве средства установления отношений, является ссылка на общего знакомого. Например, Джон и Ямада, которые были представлены друг другу через посредника Такада, продолжают общение таким образом:

山田 Ямада: *たかださんとはずっと一緒仕事をしています。 такада сан то ва дзутто иссё ни сигото о ситэ имас* «Я работаю вот уже много лет вместе с Такада-сан»

ジョン Джон: *たかださんにはいつもお世話になっています。 такада-сан ни ва шумо осэва ни наттэ имас* «Такада сан всегда очень добр ко мне».

В подобном случае каждый из собеседников в лице своего нового знакомого видит общего знакомого (в данном случае Такада), поэтому, ссылаясь

на него, коммуниканты тем самым проявляют своё стремление к установлению таких же дружеских отношений и со своим новым знакомым.

Перейдём к другому типу приветствий, к формулам, завершающим общение. Речевые стереотипы, используемые в ситуации прощания, также разнообразны. В большинстве случаев прощание сопровождаются формулы с различными значениями, при помощи которых реализуется та или иная коммуникативная стратегия. Это могут быть, например, формулы, выражающие благодарность за приглашение, за вместе проведённое время, оказанную помощь или любые другие знаки внимания (今日はどうもありがとうございました *кё:ва до:мо аригато: годзаймасита* «Большое спасибо, что провели со мной сегодняшний день», 今日はお世話になりました *кё:ва осэва ни наримасита* «Вы были очень добры ко мне сегодня», 今日のご馳走様でした *кё: ва готисо:самадэсита* «Спасибо за угощение», которая употребляется после трапезы, чтобы выразить благодарность хозяину дома или человеку, который этой трапезой угостил говорящего), формулы, выражающие надежду на последующие встречи (またいずれ *мата идзурэ* «Увидимся на днях», またね *мата нэ* «До встречи»), формулы, в которых выражена забота о собеседнике (お大事に *одайдзи ни* «Берегите себя!», お気をつけて *оки о цукэтэ* «Будьте осторожны!»).

Те слова, что были сказаны о приветствии *こんにちは коннитива* «Добрый день», справедливы и по отношению к *さようなら саё:нара* «До свидания» - эта фраза не употребляется среди людей, принадлежащими к одной группе. Если один из работников уходит с рабочего места раньше своих коллег, он скажет *お先に失礼します* *осаки ни сицурэй симас* (букв. «Простите, что ухожу раньше Вас»). В таком речевом выражении имплицитно заложена следующая мысль – предполагается, что член группы испытывает чувство вины за то, что, уходя домой раньше остальных, он тем самым нарушает единство группы. Таким образом, выбор фразы-клише *お先に失礼します* *осаки ни сицурэй симас* вместо

нейтрального さようなら *саё:нара* «До свидания», во-первых, показывает, что говорящий принадлежит к той же группе, что и люди, с которыми он прощается, а во вторых, одновременно с прощанием выражает извинение. В неформальном регистре вместо さようなら *саё:нара* «До свидания» используются такие фразы, как *じゃ、これで* *дзя корэдэ* «Ну что ж, закончим на этом», *じゃ、また* *дзя мата* «Ну что ж, ещё увидимся» или *行って来ます* *иттэкимас* «Увидимся позже» (букв. «Я пошёл») для ситуации, когда член семьи выходит из дома, а в формальном регистре (например, в деловых переговорах) - *失礼します* *сицурэй симас* «Прошу прощения».

Часто в коммуникативной ситуации «прощание» в японской речи встречаются незаконченные сокращённые предложения. Например, жена и муж находятся в гостях у коллеги мужа, жена произносит: *もうそろそろ帰らないと* ... *мо: соросоро каэранацй то* «Нужно потихоньку возвращаться, а то...». Данное высказывание не завершено, но, в законченном виде она звучит примерно так: *遅くなる* *осоку нару* «будет поздно». Однако вместо того, чтобы произнести полную фразу, жена предпочитает оставить её незавершённой. Дело в том, что, если бы жена завершила свою реплику, всё высказывание прозвучало бы слишком требовательным, могло прозвучать неуважительно по отношению к коллеге мужа. В подобном речевом высказывании вновь можно отметить попытку говорящего следовать *遠慮* *энрё*, ведь такая незаконченная форма обусловлена, с одной стороны, беспокойством о том, как бы не доставить неудобства хозяину дома, пробыв больше определённого времени, а с другой стороны, собственным желанием вернуться домой и опасением, как бы прямым выражением своего желания не выразить неуважение партнёру по коммуникации.

Таким образом, можно отметить, что фразы, входящие в речевой акт «приветствие», отличаются большим разнообразием; их выбор определяется экстралингвистическими факторами. Также из приведённых примеров речевых ситуаций можно увидеть, что в выборе формы речевого высказывания

говорящий во многом опирается на собеседника: так как основной задачей является установление/поддержание отношений с партнёром по коммуникации, предпочтение отдаётся такой речевой форме, в которой в наибольшей степени проявляется забота и внимание по отношению к нему.

1.2 Анализ речевого акта «просьба»

Речевой акт «просьба» интересен для анализа тем, что такой акт является манипулятивным, а значит, с позиций теории вежливости П. Браун и С. Левинсона он классифицируется как «лицоугрожающий»; позитивное «лицо» собеседника ставится говорящим под угрозу, а следовательно, важнейшая в японском культурном дискурсе задача в процессе реализации коммуникации – не утратить гармонию в группе – может быть не достигнута. Чтобы избежать нежелательного исхода коммуникации, в реализации коммуникативного акта «просьба» носителями японского языка выбираются определённые тактики и стратегии, направленные на минимизацию напряжения и поддержание хороших взаимоотношений с собеседником; среди таких тактик и стратегий широкое распространение получил не прямой способ выражения просьбы. Проследим это на примерах.

Представим, что начальник, зайдя в офис, замечает: さむいね *самуй не* «Как же холодно!». Это высказывание неоднозначно: оно может выражать температурные ощущения начальника на улице. Но, с другой стороны, если в комнате открыто окно, и он это замечает, эти слова тогда не просто выражение ощущений, как может показаться на первый взгляд. Если рассмотреть ситуативное интенциональное значение, то оказывается, что этой фразой может быть выражена настойчивая просьба, почти приказ закрыть окно. Конечно, начальник мог бы сказать: さむくないか。そのまどをしめてくれ *самуку най ка. соно мадо о симэтэ курэ* «Вам разве не холодно? Закройте окно». Но такой такая форма просьбы не позволяет поддерживать гармонию в группе, не согласуется с принципом 和 *ва*. Поэтому начальник предпочитает обойти прямое указание,

сказав さむいね самуй нэ «*Как же здесь холодно!*», рассчитывая, что кто-нибудь из подчинённых поймёт скрытый в этих словах смысл и ответит: あ, そうか, まどがあけてあった (*a, so: ka, mado ga akэтэ атта* «А, вот оно что. Окно открыто»). Действительно, вследствие того, что японская культура, являющаяся культурой высокого контекста, во многих ситуациях не требует словесного выражения, работники офиса, которым было направлено данное сообщение, правильно раскодируют имплицитно заложенное в данном высказывании значение приказа и закрывают окно.

Другой пример. Будучи в командировке в Германии, японец заходит в свой номер в гостинице и хочет чего-нибудь выпить. Он открывает холодильник, где стоит бутылка пива, однако в номере нет штопора, которым эту бутылку пива можно было бы открыть. Поэтому японец звонит управляющему и просит штопор, используя существующий в его родном языке речевой стереотип – незаконченное предложение, в котором указывается причина просьбы, но сама просьба эксплицитно не выражается: 栓抜きがないんですけど *сэннуки га най н дэс кэдо* «Дело в том, что у меня нет штопора, но...». В японской коммуникации, где слушающий способен уловить интенцию говорящего уже по этой начальной фразе, нет необходимости завершать подобные предложения; говорящему сразу же принесут штопор. Но так как приведённая коммуникативная ситуация происходит в Германии, стране с преобладающей прямой моделью коммуникации, употребление не прямой модели без прямого указания «принесите мне» не достигнет коммуникативной цели, штопор говорящему возможно не принесут. Таким образом, в подобных случаях различие в стилях коммуникации становятся барьером на пути к успешной коммуникации; данная коммуникативная ситуация является примером социопрагматической коммуникативной неудачи.

Ещё один пример. Беседа происходит в офисе между двумя японцами (А и В), один из которых (В) занимает более высокое служебное положение. Возвращаясь вместе с В после совещания, А заводит речь о том, что скоро к нему

приезжает друг с Кюсю и что ему придётся поехать встречать его в аэропорт, так как друг прилетает в Токио впервые. В замечает: *大変ですね。で、それ、いつですか* *тайхэн дэс нэ. дэ, сорэ, ицу дэс ка* «Как Вам непросто! А когда приезжает друг?». А объясняет, что приезд друга как раз выпадает на дату следующего совещания, поэтому он хотел бы узнать, возможно ли перенести совещание на другой день. Таким образом, можно сделать вывод, что А рассказывает В про приезд своего друга не случайно, этой ремаркой он высказывает непрямую просьбу, и слушающий В правильно распознаёт его интенцию. Конечно, А мог прямо сказать: *実は、九州からの友達が来るので、今度の会議は伸ばしていただけないでしょうか* *дзицу ва кю:сю: кара но томотати га куру но дэ, кондо но кайги ва нобаситэ итадакэнай дэсё: ка* «Дело в том, что, так как ко мне приезжает друг с Кюсю, не могли бы Вы перенести следующее совещание?». Однако эта просьба может доставить неудобства другим работникам, поэтому говорящий выбирает не прямой путь. Сначала он вводит тему, подводя собеседника к просьбе, но эксплицитно не выражая её. Говорящий ожидает, что собеседник распознает намёк, скрытый в этой начальной фразе, и ждёт, каким будет ответ, исходя из которого он решает, высказывать просьбу прямо или нет. Дело в том, что в силу того, что коммуникант В является представителем культуры высокого контекста, он понимает, что за вводной фразой А стоит просьба, однако если совещание нельзя было бы перенести, В не отреагировал бы должным образом на высказывание А, тем самым он бы показал свой отказ, но сделал бы это также непрямым способом, чтобы не разрушить гармонию в группе. Поэтому А, получив в ответ В *大変ですね。で、それ、いつですか* *тайхэн дэс нэ. дэ, сорэ, ицу дэс ка* «Как Вам непросто! А когда приезжает друг?», понимает, что собеседник тем самым поощряет его высказать просьбу прямо.

Однако нельзя сказать, что речевой акт «просьба» в коммуникации на японском языке строится только по не прямой модели. Как и форма любого другого речевого акта, форма просьбы зависит от ситуации общения, социально-ролевого статуса коммуникантов и характера отношений между ними.

Проанализировав ситуации общения, приведённые в открытом корпусе разговорного японского языка, диалоги, содержащие просьбы, в фильмах и мультипликационных фильмах, а также опираясь на собственный опыт общения с японцами, мы приходим к выводу, что в неформальной обстановке, коммуникантами которой являются люди, находящиеся в близких взаимоотношениях, прямая модель выражения просьбы существует наравне с не прямой. Тем не менее и прямая модель имеет свои особенности. Дело в том, что, даже в том случае, если просьба выражается прямым способом, формы императива употребляются редко. Так, например, прямая просьба, которую студенты, изучающие японский язык, часто употребляют в ходе урока, чтобы переспросить преподавателя *もう一度行ってください* *мо: итидо иттэ кудасай* «Повторите, пожалуйста», обычно редко употребляется для того, чтобы переспросить собеседника. Прямая просьба в таком случае воспринимается не как просьба повторить, а как выражение сомнения в высказанных собеседником словах или как недовольство: «Ты серьёзно имеешь в виду то, что говоришь?».

Часто глагол, выражающий действие, в котором заключается просьба, опускается, если содержание просьбы понятно из контекста. Например, когда к хозяину дома приходят гости, он пригласит их зайти словами *こちらへお願いします* *котаира э онэгайсимас* «Прошу Вас, проходите сюда» (букв. «Прошу сюда»), или если работник банка просит клиента поставить подпись в документе, он скажет: *ここにお願ひします* *коко ни онэгайсимас* «Прошу Вас, распишитесь вот здесь» (букв. «Прошу здесь») или *サインを/サインはここにお願ひします* *сайн о / сайн ва коко ни онэгайсимас* «Подпись прошу поставить здесь» (букв. «Подпись сюда, пожалуйста»). То, что глагол в подобных просьбах опускается, можно объяснить несколькими причинами: во-первых, это может быть продиктовано стремлением уменьшить воздействие на собеседника и снизить категоричность высказывания; во-вторых, сам контекст ситуации снимает необходимость его употребления, что объясняет продуктивность такой модели и

в других языках, например, в русском: «Прошу сюда/ в кабинет/ в гостиную/ в приёмную и т. п.».

Специализированные императивные формы⁶⁰ используются редко, они заменяются отрицательно-вопросительными формами, передающие значение императива косвенно: *~てくれないか тэ курэнай ка*, *~て もらえないか тэ мораэнай ка*: *ペンを貸してくれない? пэн о каситэ курэнай* «Не одолжишь мне ручку?». Подобные формы направлены на «сохранение лица» собеседника, так как в них заложена возможность выбора: выполнить просьбу говорящего или отказаться.

Некоторые исследователи, Такаи Дзиро⁶¹, Набатаме Томоми⁶², указывают, что говорящий отдаёт предпочтение форме *~てくれない тэ курэнай*, если социальная и личностная дистанция с собеседником меньше, в то время как *~て もらえない тэ мораэнай* употребляется по отношению к малознакомым людям⁶³, а также предполагают, что выбор стратегии в построении речевого акта «просьба» зависит не только от ситуации общения, социально-ролевого статуса коммуникантов и характера отношений между ними, но и от характера просьбы: если просьба не предполагает усилий со стороны адресата, она оформляется при помощи *~てくれない тэ курэнай*.

⁶⁰ Понятие «специализированные императивные формы» и «неспециализированные императивные формы» было заимствовано из диссертации Хронопуло Л.Ю. «Императивная семантика и средства её выражения в современном японском языке». Под первым подразумеваются «формы, выражающие прямое категориальное значение», в то время как под вторым – «формы ...не предназначенные для выражения императивного значения и специализируемые говорящим для придания им этого значения с помощью тех или иных языковых средств».

⁶¹ 高井 次郎「依頼および断りの状況における直接的・間接的対人方略の地域比較」『名古屋大学教育発達学部紀要』49号名古屋大学教育発達学部 2002. («Прямые и не прямые модели построения речевых актов «просьба» и «отказ»: сопоставительный анализ по регионам»)

⁶² 生天目 知美「日中韓の友人会話における依頼の談話展開」『筑波大学応用言語学研究』19号筑波大学 2012. («Построение речевого акта «просьба» в общении с друзьями: сравнение японского, китайского и корейского»)

⁶³ Имеются в виду случаи, когда с грамматической точки зрения возможны оба варианта.

Мы попытались последить, действительно ли носители языка в выборе между *～てくれない тэ курэнай* и *～てもらえない тэ мораээнай* руководствуются вышеприведёнными принципами, путём анализа речевых ситуаций, приведённых в открытом корпусе разговорного японского языка. Нами было отобрано 53 произвольных диалога с употреблением *～てくれない тэ курэнай* и *～てもらえない тэ мораээнай* (включая их вежливые варианты *～てくださる тэ кудасару / ～ていただく тэ итадаку* соответственно). Анализ отобранных речевых ситуаций показал, что 32 из них содержали форму *～てくれない тэ курэнай*, которая чаще была употреблена в разговоре с людьми, входящими в близкий круг общения, а *～てもらえない тэ мораээнай* – с людьми, не входящими в близкий круг общения. Таким образом, такие экстралингвистические факторы, как социальные отношения между коммуникантами и характер просьбы, влияют на выбор между *～てくれない тэ курэнай* и *～てもらえない тэ мораээнай*.

В подтверждение тому, что форма просьбы определяется тем, какова личностная дистанция между просящим и его собеседником, приведём несколько примеров из отобранных речевых ситуаций.

Пример с употреблением *～てくれない тэ курэнай*. Беседуют две студентка-подруги:

A: *ねえ、ちょっと頼みたいことがあるんだけど…。ねэ, тётто таномитай кото га ару н да кэдо* «Слушай, я тут хотела попросить тебя кое о чём»

B: *何? нани* «Что такое?»

A: *あした一時間目の授業を休むからノートをとっていくくれる? асита ити дз каммэ но дзюгё: о ясуму кара но: то о тоттэ ику курэру* «Так как я завтра я не иду на первое занятие, не могла бы ты взять мою тетрадь?»

В: いいわ。でも、その代わりに、あさっての授業を頼むわよ。 *ии ва. дэмо, соно кавари, асаттэ но дзюгё: о таному ва ё* «Конечно. Но взамен возьмёшь мою тетрадь послезавтра, хорошо?»

Пример с употреблением *～てもらえない тэ мораэнай*. Коммуникант А обращается с просьбой к коммуниканту В, с которым он незнаком, поэтому он употребляет форму *てもらえない*:

А: 写真をとってもらえませんか。 *сясин о тоттэ мораэмасэн ка* «Не могли бы Вы меня сфотографировать?»

В: いいですけど。このカメラの使い方は？ *ии дэс кэдо. коно камэра но цукаиката ва* «Хорошо. А как пользоваться этой камерой?»

А: ここ押すだけです。 *коко осу дакэ дэс* «Нужно всего лишь нажать здесь»

В: じゃ、とりますよ。はい、チーズ。 (*дзя, торимас ё. хай ти: дзу* «Ну тогда снимаю. Улыбнитесь»)

Утверждение о том, что форма просьбы определяется и её содержанием, также подтвердилась. В отобранных посредством корпуса разговорного японского языка речевых ситуациях, включающих трудновыполнимые просьбы, а также просьбы, связанные с временными и денежными затратами, чаще употреблялась форма на *～てもらえない тэ мораэнай* даже в тех случаях, если коммуниканты состоят в близких отношениях.

Приведём пример. Студент А приходит на занятия в университет и обнаруживает, что он забыл дома кошелёк. Он обращается к своему приятелю, с которым он состоит в хороших отношениях, с такой просьбой: 今日財布を持ってくるのを忘れたんだけど、ちょっと 1000 円ほど貸してもらえないかな *кё: ва сайфу о васурэта н та кэдо, тётто сэнэн ходо каситэ мораэнай ка на* «Я сегодня забыл дома кошелёк, не мог бы ты одолжить мне примерно тысячу йен». Таким образом, несмотря на то, что просьба студента А обращена к собеседнику, равному ему по социальному статусу и возрасту, который к тому же является его

другом, он употребляет *てもらえない* *tэ морэнай*, так как затрагивается денежный вопрос. В данной речевой ситуации можно также отметить употребление *ちょっと* *tётто* (словарное значение этого слова «немного», «чутьочку», однако оно может приобретать различные эвентуальные оттенки значения), *ほど* *ходо* (вспомогательная частица со значением приблизительности); эти частицы употребляют для смягчения просьбы: употребление их сигнализирует о том, что говорящий понимает, что просьбой он обременяет собеседника и что он надеется на его снисхождение. С целью смягчить высказывание и снять бремя со слушающего в случае отказа используется и сочетание частиц *か* *ка* и *な* *на*, передающее сомнение.

В речевом акте «просьба» можно выделить определённую структуру⁶⁴. Рассмотрим её в виде схемы.



Рис.1

Данная схема является типичной, однако не единственно возможной: элементы могут комбинироваться в разной последовательности, некоторые из них могут опускаться.

⁶⁴ Нумерация элементов схемы приводится для удобства в последующем анализе.

Во-первых, непосредственно просьбе предшествует несколько вводных фраз: привлечение внимания собеседника обращением (先生 *сэнсэй* «преподаватель»), употреблением междометия (あのう *ано*: «послушайте!», «извините!», «видите ли...») или выражением извинения (すみませんが *сумимасэн га* «Извините, но...»). Во-вторых, говорящий употребляет фразу, поясняющая слушателю, о чём пойдет речь (ちょっとお願いしたいことがあるんだけど *тётто онэгай ситай кото га ару н да кэдо* «У меня есть к тебе просьба, однако...»). Затем раскрывается содержание просьбы и только после этого высказывается сама просьба в виде неспециализированной формы с косвенно-императивным значением (хотя есть случаи, когда последний элемент опускается: предложение остаётся незавершённым, но всему предложению в целом слушающий понимает, что говорящий обращается к нему с просьбой). Не всегда указанные элементы непременно все присутствуют в высказывании, но несколько, в особенности извинение (часто выполняющее функцию привлечения внимания, например, 申し訳ありませんが *мо:си вакэ аримасэн га* «Прошу прощения, но...»), すみませんが *сумимасэн га* «Извините, но...») и содержание просьбы, обязательно употребляются.

Проследим на примерах, как подобная структура реализуется в речи.

Пример первый. Студент хочет отпроситься с урока, так как ему необходимо пойти в больницу:

あのう(1)、先生(1)、すみません(2)、お願いがあるのですが(3)。本当に申し訳ないのですが(2)、明日はどうしても病院に行かなければならなくて... (4)*ано:*, *сэнсэй*, *сумимасэн*, *онэгай га ару но дэс га*. *хонто: ни мо: сивакэ най но дэс га асита ва до:ситэмо бё:ин э иканакэрэ ба наранакутэ* «Сэнсэй, извините, у меня к вам просьба. Мне действительно очень жаль, но завтра мне необходимо пойти в больницу...»).

Пример второй. Студент просит своего друга помочь ему с заданием:

あのね(1)、私今なんか大学の先生に頼まれて敬語に関する 意識調査のアンケートがあって、協力してくれる人を集めなきゃいけないくて...(4) *ано нэ, ватаси има нанка дайгаку но сэнсэй ни таномарэтэ кэйго ни кансуру исики тё: са но анкэ:то га аттэ, кё:рёку ситэ курэру хито о ацумэнакя икэнакутэ* «Знаешь, меня тут преподаватель попросил провести опрос, касающийся *кэйго*, теперь мне нужно непременно найти людей, которые могли бы помочь...»

Проанализируем данные примеры.

В данных примерах есть как сходства, так и различия. И в первом, и во втором примере фраза начинается с привлечения внимания собеседника *あのう、先生、すみません* *ано сэнсэй сумимасэн* «Сэнсэй, извините» / *あのね* *ано нэ* «Послушай», однако если в первом случае используется не только обращение, выраженное междометием *あのう、先生* *ано сэнсэй* «Сэнсэй», но и извинение *すみません* *сумимасэн* «простите», то во втором – только междометие *あのね* *ано нэ* «Послушай». В первом примере после фразы, привлекающей внимание собеседника, говорящий употребляет вводную фразу, предупреждающую собеседника о последующей просьбе – *お願いがあるのですが* *онэгай га ару но дэс га* «У меня есть к Вам просьба», затем он вновь приносит извинение, и только после этого излагает суть просьбы. Во втором же примере говорящий сразу переходит к содержанию просьбы. Важно отметить, что в обоих примерах конструкции с императивным значением не употребляются – излагаются лишь сопутствующие просьбе обстоятельства, предложение незавершено: *病院に行かなければならなくて...* (*бё:ин ни иканакэрэ ба наранакутэ* «Мне необходимо пойти в больницу»)/ *協力してくれる人を集めなきゃいけないくて...* (*кё:рёку ситэкурэру хито о ацумэнакя икэнакуэтэ* «мне нужно непременно найти людей, которые могли бы помочь»). Незавершённость предложений также является характерной чертой устной речи японцев. Это вновь объясняется тем, что японская культура высококонтекстуальна, а значит, говорящему нет необходимости вербализировать все свои мысли и намерения, ведь слушающий

и так способен угадать то, что остаётся невысказанным. В выражении просьбы незавершённость с одной стороны, смягчает просьбу, а с другой – не ставит собеседника в неловкое положение, если он эту просьбу выполнить не сможет.

Стоит также отметить употребление наречий *どうしても* *до:ситэмо* «любой ценой», «в любом случае» и *なんか* *нанка* «как-то так», «какой-то там». В первом примере *どうしても* *до:ситэмо* «любой ценой», «в любом случае» вместе с формой, выражающей долженствование (...*行かなければならない* *иканакэрэ ба наранай* «..должен пойти») употребляется для того, чтобы придать объективный характер описанию ситуации и показать, что говорящий эту ситуацию изменить не в силах, показать, что говорящий эту ситуацию изменить не в силах потому вынужден прибегнуть к просьбе. Иными словами, говорящий прибегает к тактике, посредством которой он переносит ответственность на внешние обстоятельства, что является характерным приёмом в речевом акте «просьба». Во втором примере употребляется наречие *なんか* *нанка* «как-то так», «какой-то там»: говорящий признаёт, что он не в силах оправдаться, привести рациональное объяснение необходимости своей просьбы, ставит себя в положение «слабого», тем самым он пытается воздействовать на слушающего на эмоциональном уровне, взывая к чувству долга помочь «слабому», обусловленное существованием в японской культуре концепта *甘え* *амэ*.

Теперь приведём два диалога, чтобы проследить, как осуществляется речевое взаимодействие между участниками коммуникации. В каждом из трёх диалогов отношения между коммуникантами разные, а потому стили общения различаются.

Пример первый.

A: 先生、今週の火曜日のことなんですが。 *Сэнсэй, консю: но каё:би но кото нан дэс га* «Сэнсэй, я бы хотел поговорить с Вами о встрече во вторник»

B: はい。何か…。 *хай нан ка* «Что-то случилось?»

A: あのう、水曜日の午後に変えていただけませんか。 *ано:; суйё:би но гого ни каэтэ итадакэмаэн дэсё: ка* «Вы не могли бы перенести нашу встречу на вторую половину дня среды?»

B: ええと、ちょっと待ってください。水曜日、水曜日…、いいですよ。あいています。 *это, тётто маттэ кудасай. суйё:би, суйё:би..., ий дэс ё. айтэ имас* «Хм, секунду. Так…среда…Да, можно перенести. У меня есть время в этот день»

A: あ、そうですか。ご迷惑じゃありませんか。 *а, со: дэс ка. гомэйваку дзя аримасэн ка* «Да? Это Вас не затруднит?»

B: いいえ、別にかまいません。 *ийэ, бэцуни камаимасэн* «Нет, я не против»

A: すみません。実は、国へ帰る友達がいまして、空港まで送って行くことになったんです。 *Сумимасэн, дзицу ва, кунэ э каэру томодати га имаситэ, ку: ко: мадэ окуттэ ику кото ни натта н дэс* «Извините. Дело в том, что мой друг возвращается на родину, поэтому так случилось, что мне необходимо его проводить»

B: あ、そう。時間は同じでいいんですね。 *а, со: . дзикан ва онадзи дэ ши н дэс нэ* «А, вот как? Время встречи менять не будем, да?»

A: はい。 *хай* «да»

B: はい、わかりました。 *хай, вакаримасита* «Хорошо, я поняла».

A: すみません。よろしくお願いします。 *сумимасэн, ёросику онэгай симас* «Извините. Будьте так добры».

Участниками данного диалога являются ученик и преподаватель, к которому ученик, являющийся нижестоящим по отношению к преподавателю, обращается с просьбой перенести назначенную встречу на другой день. Ученик начинает свою просьбу с обращения **先生** *сэнсэй* «Сэнсэй», после чего вводит фразу, которая указывает на тему беседы (**先生、今週の火曜日のことなんです** *が*). *Сэнсэй, консю: но каё:би но кото нан дэс га* «Сэнсэй, я бы хотел поговорить

с Вами о встрече во вторник»). Указав тему беседы, ученик сразу переходит непосредственно к просьбе, но при этом фраза открывается междометием *あのう* *аноо*, которое употребляется для того, чтобы проявить *遠慮* *энрё* «предусмотрительность» и не показаться слишком настойчивым. После того, как преподаватель подтверждает, что он может исполнить просьбу, ученик произносит фразу *あ、そうですか。ご迷惑じゃありませんか* *a, со: дэс ка. гомэйваку дзя аримасэн ка* «Да? Это Вас не затруднит?», тем самым показывая, что он понимает, что такой просьбой доставляет преподавателю беспокойство. Ученик также указывает на причину переноса встречи, что является характерным для речевого акта «просьба» в японском языке: говорящий стремится объективно представить слушателю ситуацию во всей полноте. Извинение, являющееся непременным элементом просьбы, употребляется дважды: при введении причины и в заключительной части диалога. Теперь рассмотрим речевое поведение второго участника коммуникации — преподавателя. В ходе всей беседы второй коммуникант проявляет заинтересованность в словах первого коммуниканта, используя айдзути «поддакивания» *はい* *хай* «да», *あ、そう* *a со:* «Вот как?», *はい、わかりました* *хай, вакаримасита* «Да, хорошо». Айдзути «поддакивания» являются не только средством проявления заинтересованности, но и средством, сигнализирующим, что слушающий понимает говорящего и разделяет его чувства, а следовательно, это необходимый элемент для достижения взаимопонимания и успешной коммуникации, так как именно по айдзути «поддакивания», коммуникант, обращающийся с просьбой, распознаёт настроение собеседника, и исходя из этого, выстраивает свою просьбу. Если второй коммуникант вербально (или невербально кивком) не проявляет своего одобрения, первый коммуникант не решится выразить просьбу. Таким образом, мы видим, что коммуникант, высказывающий просьбу, использует все из вышеуказанных средств смягчения просьбы, но порядок их употребления произвольный.

Пример второй. Диалог между матерью (А) и дочерью (В).

A: 悪いけど果物を買って来てくれない? お客さんがいらっしゃるの。
варуй кэдо кудамоно о каттэ китэ курэнай? ояку сан га ирассяру но «Прости, ты не сходишь за фруктами? А то к нам гости придут»

B: どんな果物を買って来ればいいの? *донна кудамоно о каттэ курэба ши но «А какие фрукты купить?»*

A: そうねえ、りんごを三つとバナナを五本ぐらい。 *со: нэ, ринго о миццу то банаана о гохон гурай* «Даже не знаю...купи хотя бы три банана и пять яблок

B: はい、じゃあ、行って来ます。 *Хай, дзя, иттэ кимас* «Хорошо, ну тогда я пошла»

A: ちょっと待って。今、お金を渡すから。 *тётто маттэ. има, оканэ о ватасу кара* «Подожди. Сейчас дам тебе деньги»

Этот диалог, где просящий является вышестоящим, относится к неформальному стилю общения, но несмотря на это, здесь также можно отметить средства смягчающие просьбу. Во-первых, реплика, содержащая просьбу, начинается с формулы, передающей извинение *悪いけど варуй кэдо «Прости»* (букв. «Я поступаю плохо, но...»), при этом используется неспециализированная вопросительно-отрицательная форма императива. Таким образом, можно сказать, что просьба смягчается вне зависимости от социальных и личностных отношений между коммуникантами, однако то, как высказывание смягчается, определяется экстралингвистическими характеристиками коммуникативной ситуации.

Тем не менее неверно было бы утверждать, что просьбы в специализированных формах императива не употребляются. В повседневной речи, в особенности в ситуациях, не предполагающих больших усилий со стороны исполняющего просьбу, прямые просьбы, оформленные глаголом в форме императива, употребляются часто: *これは足りないからもう少し持ってきて корэ ва тариранай кара мо:сукоси моттэakitэ* «Этого не хватит, принеси ещё».

Часто просьба выражается прямо, если участники вовлечены в совместное действие, в котором необходимо единение. В таком случае направленность на поддержание гармонии сменяется эмфазой на совместном действии. Например, во время университетского праздника преподаватели и студенты хотят сделать совместную фотографию; один из студентов, который их фотографирует скажет: *はい、笑って хай вараттэ* «Улыбнитесь». Иными словами, обращён в том числе и к вышестоящим преподавателям, но несмотря на это, употребляется императив, потому что каждый человек рассматривается не как отдельная личность, а как член группы.

Итак, анализ приведённых выражений и тактик, характерных для речевого акта «просьба» показывает, большую роль в их выборе играет экстралингвистический контекст: дистанция между говорящими, характер просьбы.

Заключение

В настоящей работе осуществлён междисциплинарный подход к рассмотрению вопросов, связанных с понятием «речевой этикет»: использованы подходы таких областей научного знания как, лингвистическая прагматика, культурология, социолингвистика, теория межкультурной коммуникации. В ходе разработки теоретической основы для изучения речевого этикета, мы приходим к следующим выводам:

- Речевой этикет в формировании коммуникации выполняет несколько функций: во-первых, служит для установления контакта между коммуникантами (фатическая функция); во-вторых, устанавливает регистр общения (регулирующая функция); в-третьих, служит для реализации в коммуникации принципов вежливости (конативная функция).
- Понятия «речевой этикет» и «вежливость» тесно связаны, однако не являются взаимозаменяемыми.
- Будучи элементом культуры, речевой этикет определяется ею. Такая культурная обусловленность речевого этикета может привести к коммуникативным неудачам в межкультурном общении.
- Согласно классификации стилей коммуникации В. Гудикунста, в коммуникации на японском языке преобладает непрямой контекстуальный стиль коммуникации.

В главе 2 осуществлён культурологический подход к выделению особенностей речевого этикета японского языка, в результате чего было выявлено, что:

- Выбор тактик и стратегий речевого поведения определяется такими концептами японской культуры, как 和 *ва* «гармония», 甘え *амэ* «стремление к одобрению со стороны собеседника», 遠慮 *энрё* «предусмотрительность».

- Для японского коммуникативного поведения характерны следующие черты: 曖昧 *аймай* (так называемая «двойственность» японской коммуникации); несовпадение вербального поведения говорящего и его истинных чувств (противопоставление 建前 *татэмаэ* «внешний, декларируемый принцип» и 本音 *хоннэ* «истинные намерения»); частое употребление в речи *айдзутти* - «поддакиваний».

Данные положения подтверждены в главе 3, где описывается речевой этикет японского языка на примере речевых актов «приветствие» (включая речевой акт «знакомство») и «просьба».

Анализ речевого акта «приветствие» привёл нас к выводу, что фразы, входящие в него, отличаются большим разнообразием; их выбор определяется экстралингвистическими факторами; в выборе формы речевого высказывания говорящий во многом ориентируется на собеседника: так как основной задачей является установление/поддержание отношений с партнёром по коммуникации, предпочтение отдаётся такой речевой форме, в которой в наибольшей степени проявляется забота и внимание по отношению к нему.

Анализ речевого акта «приветствие» показал, что большую роль в выборе тактик и выражений, входящих в данный речевой акт, играет не только такая экстралингвистическая характеристика как, личностная и социальная дистанция между говорящими, но также характер просьбы.

Рамки анной работы не позволяют нам подробно рассмотреть такие речевые акты, как «приглашение», «отказ», «выражение недовольства» и т.п. По нашему мнению, подобные речевые акты необходимо изучить для углубления понимания вопросов, связанных не только с речевым этикетом японского языка, но и с речевым этикетом в целом, поэтому мы бы хотели подчеркнуть необходимость дальнейшего исследования в этой области.

Библиография

Источники:

1. Начальный курс японского языка: сборник текстов / Сост. Ю.В. Козлов. СПб.: Филологический факультет СПбГУ, 2010.
2. Kazue Imasato. Course in Modern Japanese. Nagoya: University of Nagoya Press, 2002.
3. Mizutani O., Mizutani N. Nihongo notes 1: Speaking and leaving in Japan. Tokyo: The Japan Times, 1992.
4. Mizutani O., Mizutani N. Nihongo notes 4: Understanding Communication in Japanese. Tokyo: The Japan Times, 1982.
5. Mizutani O., Mizutani N. Nihongo notes 6: Situational Japanese 1. Tokyo: The Japan Times, 1984.
6. Mizutani O., Mizutani N. Nihongo notes 6: Situational Japanese 1. Tokyo: The Japan Times, 1991.
7. Youko T. Successful communication in Japanese. Tokyo: Aruku, 1997.
8. 中納言 *Chunagon* Корпус разговорного японского языка [Электронный ресурс] URL: https://chunagon.ninjal.ac.jp/auth/login?service=https%3A%2F%2Fchunagon.ninjal.ac.jp%2Fj_spring_cas_security_check (дата обращения: 26.04.2018).
9. 宮本輝 星々の悲しみ (Тэру Миямото. «Печаль звёзд») [Электронный ресурс] URL: <https://www.cmoa.jp/title/1101065234/> (дата обращения: 14.05.2018).
10. 誰も知らない («Никто не узнает») [Х/ф]. Хирокадзу Корээда, 2004.
11. アンダーウェア («Ателье») [Сериал]. Рюта Огата, Хироки Хайяма. 2015.

Научная литература:

12. Алпатов В.М. Категория вежливости в современном японском языке. М.: КомКнига, 2006.
13. Алпатов В.М. Япония: язык и культура. М.: Языки славянских культур. 2008.
14. Вежбицкая А. Язык. Культура. Познание. М.: Русские словари, 1996.
15. Грайс Г.П. Логика и речевое общение // Новое в зарубежной лингвистике. М: Прогресс, 1989. №16. С. 217–237.
16. Гуревич Т.М. Неговорение в японском дискурсе // Восток и Запад. Альманах 2003–2004 / Ред. В.С. Мясникова. М., 2005. С. 299–306.

17. Ермакова О.Н., Земская Е.А. К построению типологии коммуникативных неудач // Русский язык в его функционировании. Коммуникативно-прагматический аспект. / Ред. Т.Г. Винокур, О.Н. Ермакова и Е.А. Земская. М.: Наука, 1993.
18. Звегинцев В.А. Предисловие // Язык и мышление / Н. Хомский. М.: МГУ, 1972, 5–9.
19. Клюев Е.В. Речевая коммуникация. М.: Рипол Классик, 2002.
20. Ларина Т.В. Категория вежливости и стиль коммуникации. М.: Рукописные памятники Древней Руси, 2009.
21. Леонтьев А.А. Основы психолингвистики. М.: Смысл, 2003.
22. Леонтьев А.А. Психолингвистическая проблематика массовой коммуникации // Психолингвистические проблемы массовой коммуникации / Ред. А. А. Леонтьев. М.: Наука, 1974. С.28–52.
23. Леонтьев А.А. Язык, речь, речевая деятельность. М.: Просвещение, 1969.
24. Львов М.Р. Словарь-справочник по методике преподавания русского языка: Пособие для студентов педагогических вузов и колледжей / М.Р. Львов. М.: Высшая школа, 1999.
25. Неверов С.В. Общественно-языковая практика современной Японии. М.: Наука, 1982.
26. Неверов С.В., Попов К.А., Сыромятников Н.А., Фельдман Н.И., Цын М.С. Большой японско-русский словарь. / Ред. Н.И. Конрад. М: Советская энциклопедия, 1970.
27. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка: коло 100 000 слов, терминов и фразеологических выражений / Ред. Л.И. Скворцов. М.: ОНИКС-ЛИТ, Мир и Образование, 2012.
28. Седов К.Ф. Типы языковых личностей и стратегии речевого поведения (о риторике бытового конфликта) // Вопросы стилистики. Саратов, 1996. №26. С. 8–14.
29. Стоногина Ю.В. Ритуал как основа коммуникации в Японии [Электронный ресурс] URL: <https://socionet.ru/> (дата обращения 15.04.2018).
30. Тацуо О. Вы немцы, мы - японцы. Сравнение менталитета и образа мышления // Япония в сравнительных социокультурных исследованиях. Ч. II / Ред. М. Н. Корнилов. М.: ИНИОН АН СССР, 1990. С. 4–8.
31. Формановская Н.И. Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход. М.: Высшая школа, 2002.
32. Формановская Н.И. Русский речевой этикет: лингвистический и методический аспекты. М.: Ленанд, 2015.
33. Хронопуло Л.Ю. Императивная семантика и средства её выражения в современном японском языке: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.22 / Л.Ю. Хронопуло [Электронный ресурс]. URL:

- <http://cheloveknauka.com/imperativnaya-semantika-i-sredstva-ee-vyrazheniya-v-sovremenном-yaponskom-yazyke> (дата обращения: 12.05.2018).
34. Чиронов С.В. Ещё раз о японской коммуникации: типичные речевые тактики японцев в побудительном контексте // Японские исследования. №1. 2017. С. 18–32.
 35. Bennett M.J. How Not to Be a Fluent Fool: Understanding the Cultural Dimension of Language // *New Ways in Teaching Culture* / Ed. A. E. Fantini. Alexandria, VA: TESOL, 1997. P. 16–21.
 36. Blum-Kulka S. Indirectness and Politeness: Same or different? // *Journal of Pragmatics*. №11. 1987. P. 131–146.
 37. Brown P., Levinson S. *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
 38. Clancy P.M. The Conversational Use of Reactive Tonemes in English, Japanese and Mandarin // *Journal of Pragmatics*. Vol. 26. № 3. 1996. P. 86–132.
 39. Doi T. *The anatomy of dependence: The key analysis of Japanese behavior*. Tokyo: Kodansha International, 1973.
 40. Greene J.O., B.R. Burleson. *Handbook of Communication and Social Interaction Skills*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum, 2003.
 41. Gudykunst W.B. Intercultural communication theories // *Handbook of international and intercultural communication* / Eds. W. B. Gudykunst, B. Mody. Thousand Oaks, CA: Sage, 1989. P. 32–96.
 42. Gudykunst W.B., Nishida T. *Bridging Japanese/North American Differences*. Thousand Oaks, CA: Sage, 1994.
 43. Hall E.T. *Beyond culture*. Garden City, NY: Doubleday, 1976.
 44. Hall E.T. *The silent language*. Garden City, NY: Anchor Press/ Doubleday, 1956.
 45. Halliday M.A.K. Comparison and Translation // *The Linguistic Sciences and Language Teaching* / Eds. M.A.K. Halliday, M. McIntosh and P. Stevens. London: Longman, 1964. P. 204–237.
 46. Hofstede G. *Cultures and organizations: Software of the mind*. Boston: McGraw-Hill, 2004.
 47. Hofstede G. Japanese Work-Related Values in a Global Perspective // *The Challenge of Japan's Internationalization* / Eds. H. Mannari and H. Befu. Organization and Culture. Nishinomiya: Kwansai Gakuin University. 1983. P. 148–169.
 48. Honna N., Hoffer B. *An English dictionary of Japanese ways of thinking*. Tokyo: Yuhikaku Publishing. 1989.
 49. Lebra T.S. Japanese patterns of behavior. // *Japanese culture and behavior* / Eds. T.S. Lebra, W.P. Lebra. Honolulu: The University Press of Hawaii. 1974. P. 192–260.
 50. Matsumoto Y. Reexamination of the universality of face: politeness phenomena in Japanese // *Journal of Pragmatics*. 1988. №12. P. 403–426.

51. Okabe K. Cultural assumptions of East and West: Japan and the United States // International and intercultural communication annual / Ed. W. B. Gudykunst. Vol. 7. Beverly Hills, CA: Sage, 1983. P. 21–44.
52. Okabe K. Indirect Speech in Japanese // Communication Theory: Eastern and Western Perspectives / Ed. D. Lawrence Kincaid. Beverly Hills, CA: Sage, 1987. P. 245–254.
53. Rohlen T.P. For harmony and strength: Japanese white-collar organization in anthropological perspective. Berkeley: University of California Press. 1974.
54. Smith R.J. Japanese society: Tradition, self and the social order. Cambridge: Cambridge University Press. 1983.
55. Tanaka L. Gender, Language and Culture. A Study of Japanese Television Interview Discourse. Amsterdam – Philadelphia: John Benjamins, 2004.
56. Thomas J. Cross-cultural pragmatic failure. Applied Linguistics. University of Lancaster, 1983. P. 91–112.
57. Ueda K. Sixteen ways to avoid saying “no” in Japan // Intercultural encounters with Japan / Eds. J. C. Condon & M. Saito. Tokyo: Simul Press, 1974. P. 185–192.
58. Wierzbicka A. Japanese Key Words and Core Cultural Values // Language in Society. Vol. 20, No. 3. 1991. P. 333–385.
59. Yoshikawa M. Some Japanese and American cultural characteristics // The cultural dialogue / Ed. M. Prosser. Boston: Houghton Mifflin, 1978. P. 220–230.
60. 高井 次郎「依頼および断りの状況における直接的・間接的対人方略の地域比較」『名古屋大学教育発達学部紀要』49号 名古屋大学教育発達学部 2002. (「Прямые и непрямые модели построения речевых актов «просьба» и «отказ»: сопоставительный анализ по регионам»)
61. 笹川洋子「異文化の視点からみた日本語の曖昧性」『日本語教育』89号 日本語教育学会 1996. (「Двойственность в японском языке с позиций межкультурной коммуникации»)
62. 生天目 知美「日中韓の友人会話における依頼の談話展開」『筑波大学応用言語学研究』19号 筑波大学 2012. 生天目 知美「日中韓の友人会話における依頼の談話展開」『筑波大学応用言語学研究』19号 筑波大学 2012. (「Построение речевого акта «просьба» в общении с друзьями: сравнение японского, китайского и корейского!»)
63. 都 恩珍『桜花学園人文学部 研究紀要 第13号 2011 外国人日本学習者から見た場面的意味における日本語の曖昧性について』2011. (「Двойственность в японском языке глазами студентов, изучающих японский язык»).