

Ещё раз о японской коммуникации: типичные речевые тактики японцев в побудительном контексте

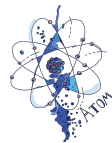
Чиронов Сергей Владимирович

Кандидат филологических наук, доцент, заведующий кафедрой японского, корейского, индонезийского и монгольского языков, МГИМО Университет. E-mail: chironov@yandex.ru

Abstract

В статье рассматриваются основные речевые тактики, применяемые носителем японского языка в побудительных контекстах и репрезентируемые сентенциальными наречиями и адвербиальными выражениями соответствующей модально-иллокутивной (т.е. отражающей речевые интенции говорящего) направленности (narubeku , dekiru dake , kanarazu , zehi , zettai-ni , dooshitemo , nantoka , dooka , nanitozo , doozo , yoroshiku , yokute , ii kara). Объектом изучения являются примеры типичных речевых ситуаций побудительного характера, полученные путем сплошной выборки из открытого языкового корпуса. В методическом плане мы придерживаемся стандартных приемов дискурс-анализа, теорий вежливости и речевых актов. Выделенные в результате исследования такие тактики, как отсылка к конвенциям и нормам, апеллирование к добросовестности партнера и необходимости кооперации в рамках группы, указание на выгоду для него, свое признание этой выгоды, признание автономии собеседника в принятии решения, а также угроза негативных последствий невыполнения действия, могут быть как приобщены к психологическому портрету члена данной языковой общности, так и лечь в основу компаративных или универсалистских построений в области проактивного, социально-значимого использования языка.

Keywords: corpus data, побудительность, adverbials, речевые акты, корпусные данные, наречие, Japanese language, speech acts, речевая тактика, speech tactics, directives, японский язык

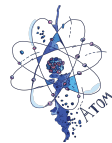


Анализ коммуникативного поведения японцев нередко приводит авторов к выводам о доминировании специфического непрямого, ритуального, «молчаливого» характера японской коммуникации [1; 2; 3; 4; 5]. Настоящей работой мы хотим дополнить и развить этот взгляд, посмотрев на проблему с несколько иной точки зрения. При всей огромной роли невербализуемого контекста, социальной конвенции, штампов, клише и т.п. неоспоримым остается тот факт, что японцы все же осуществляют устную коммуникацию в прямом, то есть информативно-ориентированном плане. Как же при таком общении ведет себя японец, воздействуя на собеседника?

Чтобы приблизиться к ответу на этот вопрос, мы рассмотрим японоязычную коммуникацию на примерах применения различных речевых тактик (РТ) в побудительном контексте. К этому типу речевых действий мы обращаемся не случайно. Побудительность - наиболее манипулятивный вид речевого взаимодействия, поскольку цель говорящего (Г)- побудить Адресата (А) к действию, и, следовательно, успешность Г будет почти целиком зависеть от выбора языковых средств. В анализе мы опираемся на данные корпуса современного японского языка, включающего как письменную, так и устную речь [6].

Модель речевого взаимодействия мы выстраиваем в русле речеактовой теории, базовой для современной лингвопрагматики [7; 8]. При этом мы в целом придерживаемся описанной в литературе понятийной иерархии, по которой РТ представляет собой планирование и осуществление определенного набора конкретных речевых (или коммуникативных) ходов, то есть конкретных высказываний как минимальных единиц дискурса: например, «аргументация - просьба - посул вознаграждения» и т.п., см., например, подход О. С. Иссерс [9]. В этом РТ оказывается подчинена более общей линии поведения, или коммуникативной ориентации говорящего - речевой стратегии [10, с. 277].

В подобном понимании РТ представляет собой понятие более гибкое и более тесным образом связанное с конкретной последовательностью высказываний Г, нежели речевой акт (РА) как единица общей таксономии высказываний для различных типов коммуникативных ситуаций. Как известно, РА задаются по параметрам ситуации общения, социального статуса и взаимных презумпций коммуникантов, распределения между ними информации и т.п. [8]. РТ, в свою очередь, в большей мере

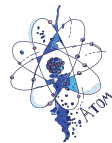


отвечает потребности зафиксировать вариативность в способах достижения коммуникативной цели в рамках одних и тех же РА. Разумеется, при выборе РТ говорящий просчитывает и возможные ответные ходы А. Таким образом, в таксономии РТ становится возможным учесть и аспект программирования ситуации, трудный для фиксации в рамках классификации РА (или приводящий ее к излишней громоздкости).

Любопытно, что сами данные японского языка, как мы показывали в более ранней работе [11], свидетельствуют о возможности такой параллельной, если не альтернативной таксономии. В частности, нами было выяснено, что наречия иллокутивной семантики часто играют ключевую функцию в различении типа речевого поведения (и установления типа РА), обладая приоритетом даже перед грамматическими формами императива, которым свойственен известный синкретичный универсализм [12]. Крупнейший японский исследователь наречного лексического фонда Х Кудо также пишет о роли наречий в конкретизации модальной оболочки высказывания в условиях семантического дефицита собственно грамматических показателей [13]. На наш взгляд, это связано с тем, что наречие актуализирует определенный фрейм (в понимании, принятом в когнитивной лингвистике вслед за М. Мински и Ч. Филлмором [14, 15], - как устойчивую схему ситуации), связанный с поведением коммуникантов. В данном смысле наречия становятся одним из показателей (маркеров) РТ японцев, согласно определению О С. Иссерс [9, с. 134 и дал.]. Ниже будет предложен краткий обзор наиболее распространенных РТ, фиксируемых через употребление отдельных наречий и близких к ним единиц (адвербиалов) побудительной семантики, а также дана оценка их значения для японоязычной коммуникации. Полный семантический разбор самих наречий мы не производим в силу того, что об этом уже шла речь в упомянутой работе [11].

Прежде всего, к лингвопрагматическим универсалиям следует отнести широкое использование в побудительных тактиках приемов аргументаинн. Она может иметь различный характер.

1. Так, с употреблением наречия **narubeku** (этимологически «[так] должно быть») связывается ссылка на существующие правила и нормы. В данном случае мы имеем дело с аргументированным предписанием. Г, как правило, сам является официальной инстанцией или представляет таковую. Для коммуникативной ситуации здесь характерна информационная асимметрия: Г владеет всей информацией,



А нет, откуда возникает своего рода наставительная интонация Г. Такие предписания часто касаются не только осуществления или неосуществления (запрета) действия, но и способов его выполнения (т.е. сопровождаются наречным оборотом образа действия). Данный вид речевого взаимодействия соответствует РА Указания, Предписания, реже Совета, Инструкции, Требования, Просьбы. Здесь, если Г и заботится об интересах А, то лишь в той мере, в какой это входит в его обязанности:

_____ // 110

скольку в связи с наплывом посетителей ожидание приема может составить длительное время, **настоятельно** рекомендуем оформлять заявки на карточку заранее (РА Совета маркирован употреблением перформативного глагола) [6, региональная газета префектуры Тоттори, 2008]; ср. также:

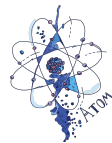
Император Хирохито довел до министра К. Утиды следующее: «Делать нечего, длее настоятельное котекание в том, чтобы в случае возникновения проблем в Лиге наций для них находилось беспрепятственное решение» [6, газета «Асахи симбун», 04.10.2014].

Обратим внимание на то, что само распределение властных полномочий не вербализуется, однако из приведенных контекстов ясно следует, как обстоит дело с этим параметром:

Просьба воздержат^{ся} от комментариев, не связанных с содержанием записей [6, блог сайта «Яху», 2008].

Из факта отношений Г и А, как правило, следует, что в случае невыполнения действия А не достигнет благ, прямо или косвенно связанных для него с выполнением действия, однако вербализации этого условия не происходит.

1. В побудительных высказываниях с наречным оборотом (адвербиалом) **dekiru dake** ни вертикальной иерархии, ни информационного приоритета Г перед А не улавливается, а аргументация с его стороны сводится к 0611iei лотке. Побуждение сопровождается в таком случае более пространными и подробными объяснениями коммуникативный ход «нре оставление необходимой нформашім ля выполнения действия». Не имея явного коммуникативного приоритета, Г пользуется более сильными средствами смягчить ущерб социальному «лицу»



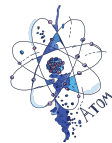
собеседника хеджами. В первую очередь так действует коммуникативный ход «возвеличивания» собеседника, например, в виде гонорифической суффиксации в нефинитной позиции «сверхучтивости» (термин из [12]):

...

Хотелось бы, чтобы были предприняты необходимые шаги для решения данного вопроса, чтобы нас оповещали по мере возможности (о своих действиях), а также любезно обозначали причины для принимаемых решений... [6, стенограмма заседания парламента, 1998].

Такая РТ заранее «проигрывает» и возможность отказа А (это в принципе неприемлемо для nagube^{ku} где речь идет о том, что «однозначно надо»), а также «лазейку» для возможного невыполнения побуждения А. К этому «располагает» скалярная семантика самого выражения (очень близка к русскому по мере возможности, по возможности). То есть, по сути, Г признает за А некоторую самостоятельность (что соответствует понятиям «сохранения лица» в концепции языковой вежливости П. Браун и С. Левинсона [16]) и призывает не к безоговорочному выполнению действия, а лишь к максимальному усилию для этого. Здесь, как можно считать, отражается аксиологический подход японца применительно к социальному поведению, согласно которому высокой оценки заслуживает даже и незначительный результат, если только деятель «очень старался» (данный концепт вербализован в лексеме gambar и = стараться). Можно даже сказать, что фрейм, вызываемый (triggered) данной лексемой, выражает тенденцию к «мягкой», «лояльной» оценке действий собеседника, имеющую место в японском социуме в наши дни.

1. В отличие от dekiru dake, наречие kanarazu в побудительном контексте передает четкую ориентацию Г не на усилие, а на результат. Эта установка коррелирует с интересным нюансом в употреблении kanarazu для непобудительных контекстов. В индикативе это наречие означает высокую вероятность наступления события, в комитативных высказываниях, где Г обещает или информирует о собственных действиях, твердую установку на то, чтобы обязательно добиться цели (ср. рус. обязательно). Соответственно, в РА Инструкции, Призыва, Совета Г ожидает от А такого же поведения, как если бы тот давал



самому себе зарок обязательно^ непременно достичь желанного результата. Таким образом, Г воспринимает А как независимого субъекта, облеченного ответственностью, и в качестве рычага побуждения апеллирует к его 1106рос овестности. Эффект, которого Г ожидает от подобной «возвышающей» собеседника РТ, очевидным образом связан с действием положительной вежливости (по П. Браун и С. Левинсону) между коммуникантами устанавливается общая ценностная структура, а Г проявляет доверие к А:

Неслучайно данное наречие присутствует в таких РА, как Призыв:

17 0 14 ...

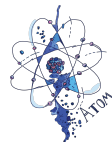
____ ...II Если есть вероятность беременности, высокая температура будет держаться как минимум 17 дней, в противном случае - опустится через две недели... Эту температуру обязательно надо фиксировать с точностью до двух цифр после запятой, хорошо? Ведь до этого вы мерили ее обычным градусником? [6, блог сайта «Яху», 2008].

Общность коммуникантов всячески подчеркивается и такими средствами, которые можно зафиксировать в поверхностных языковых проявлениях, в их числе коммуникативные частицы. Помимо апеллирующего к общему фонду знаний пе (пример выше) это могут быть и «ободряюще-подбадривающие» zo, ze\

..•

// даже если министр левой стороны приведет девицу такой красоты, как будто она спустилась с небес, я знаю, что надо сделать. Надо обязательно добиться, чтобы только наша дочь, только она нравилась императору, и я сделаю это, не извольте волноваться! [6, А.Андзаи. «Мачеха». 1989].

1. Основная идея употребления zehi А должен последовать побуждению Г, так как предпринять действие представляет собой хорошую идею. При этом дистанция между Г и А еще меньше, чем в случае Г пытается добиться выполнения действия, открыто ассоциируясь с интересами А, т.е. проявляя типичный прием положительной вежливости. Для этого позиция Г нередко вводится в виде эксплицитной аргументагши, которая должна подвести А к мысли выгонах от совершения действия.



4, вооб

ще-то, слышша. что там сладоcти бквcные. но сил хватило только посмотреть одежду. Надо будет **непременно** сходить еще раз! [6, блог сайта «Яху», 2008].

В отдельной группе примеров Г предпринимает искусственное расширение объема выгод, прибегая к оборотам типа хотя бы ради... (то есть, в этом случае на уровне лексической презумпции вводится мысль том, что имеются и другие выгоды помимо указанной):

• • •

() [6, Х. Фурукава, К. Хонда. «Сельские школы в наши дни». 2003] // ...эти документы нужно **обязательно** представить в комиссию, хотя бы вте длн т 2 чтобы учесть все мнения местных жителей, искренне желающих, чтобы перестройка школьного здания коснулась только внутренностей, но внешний фасад был оставлен в неприкосновенности. Школу любовно называют «белой цаплей» - она как будто оберегает своих птенцов...

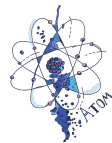
Г также может нейтрализовать возражения А, подчеркивая легкость, недолговременность совершения действия (мол достаточно «лишь один разочек» попытаться) в расчете на то, что сам А тогда проникнется этой идеей:

? — Z/ А что вы посоветуете из карри быстрого приготовления? - Вот вкусное карри из Хакодате, **обязательно** попробуйте хоть разочек [6, форум сайта «Яху», 2005].

Вводимые таким образом РА Предложение, Приглашение, Призыв, Совет становятся воистину «предложением, от которого невозможно отказаться»: отказ потребует, как минимум, представить исчерпывающую ответную аргументацию. За счет этого позиции Г в данной коммуникативной ситуации достаточно сильны. Именно поэтому здесь мы находим чрезвычайно редкий для примеров с иллокутивными наречиями (хотя, конечно, сами по себе

наречия не покрывают всех возможных иллокутивных значений!) случай с фамилярно (во всяком случае, не дистантно) «поторапливающей» коммуникативной частицей *о:

..• не слишком понимал, в чём суть, но хотелось услышать продолжение. «**Пожалуйста**, Ёда-сан, говорите же!» - я вежливо



склонился перед ним. «Ну что ж, тогда, пожалуй, расскажу»... [6, Дз.Ёкота. «По букинистам». 2000].

И данные корпуса, и наши собственные наблюдения за речевой практикой японцев показывают, что в последние десятилетия адвербиал геЫ получил огромное распространение в побудительных высказываниях. Японцы все чаще в манипулятивных контекстах обращаются к логике максимальной пользы для конкретного индивида, и это, на наш взгляд, указывает на перемены в сознании рядового носителя японского языка, который более не стыдится своих эгоистичных устремлений и не стесняется вызывать к таким же чувствам у других.

1. Если для капагаги^, пагибеки^ сіекігі сіаке и геЫ в фокус внимания помещается положительный эффект от выполнения действия (через его логическую целесообразность, выгодность или соответствие нормам), то в случае ieНаі-пі аргументация строится от обратного: Г убеждает, пугая катастрофическими 110сленствнямс невыполнения еиствня:

Н" в коем случае мы не можем допустить новых жертв [6, газета «Асахи симбун», 03.10.2014].

Другое дело, какие именно события вербализуются (или подразумеваются) как резко негативные: кроме бесспорной катастрофы (пример выше), это могут быть и соображения престижа, и соблюдение общественных приличий, и какие-то совсем неочевидные «ужасы».

7) /ф Э. Йост утверждает: настрой, чтобы ни в коем случае не допустить поражения, был у каждого игрока [«Асахи» 2.10.2014].

[...// Договорились? Этот ключ, бабушка, непременно возьмите себе и положите в такое место, где ни за что его не найдут, и не подумайте кому-нибудь сказать об этом месте... [6, Х. Ёкота. «Сеть обмана». 2003].

Наконец, в следующем примере данное «сильнодействующее» средство побуждения работает само на себя уже самым фактом его использования политик создает иллюзию оправданной необходимости определенного шага там, где логического объяснения ей сам он так и не дает:

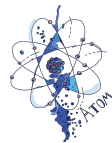
2 ... _____...// Отвечая 2 октября на вопросы глав партий в Палате советников,

1. Хотя сама по себе цель непременно ^ во что бы то ни стало отвести недопустимые последствия представляется носителям японского языка благородной (и пользуется популярностью среди риторических приемов на разных уровнях), однако неразборчивость в методах вовсе не поощряется. Это подтверждает тот факт, что адвербиал *dooshite to* (ср. рус. чего бы то ни стоило) не только не замечен в директиве, но и при употреблении в первом лице дает эффект объективированного, критического взгляда на себя со стороны, в «простодушном» же (синхронном) пересказе собственных умонастроений также не применяется:

1. Особенность **паппага** в том, что Позволение, Разрешение, Приглашение, Предложение услуги производятся исключительно по собственной инициативе Г. В силу этого получается, что настроенный максимально «коонерабельно». услужливо и даже подобоострастно Г сохраняет внутреннюю независимость, которая и позволяет ему выступать с предложением действия, выгодного А. Эмоциональная реакция на такое отношение отлично обыграна в следующем примере (мы приводим его полностью, сохранив пунктуацию и колорит оригинала):

$$\begin{array}{r} \dots \\ 10 \end{array} \quad \begin{array}{r} 8^2 \\ 2 \end{array} \quad \begin{array}{r} 8^2 \\ 2 \end{array}$$

9



мне **если что** прямо взбесило думаю пожалуйсь директору магазина но туда ребенок ходит... [6, форум сайта «Яху», 2005].

Получается, что РА с этой лексемой, естественные в устах экономически подчиненного выгоде А, но лично свободного Г работника сферы обслуживания, наемного слуги, и немыслимые, скажем, для лично зависимого вассала, как раз показывают границы пресловутой «японской вежливости», описываемые целесообразностью, коренящейся в выгодах самого коммуниканта.

Еще одна черта коммуникативной тактики при употреблении п аппага это необходимость продолжить обмен репликами после первичного инициативного предложения Г. Самого по себе его еще недостаточно, чтобы добиться выполнения действия, перейти из плоскости языкового взаимодействия в плоскость практического.

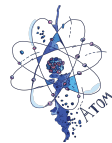
В современном японском языке параллельно существуют сразу четыре адвербиала: *dooka_y*, *nantoka[^]* *doozo* и *nanitozo[^]* происходящие от одного и того же выражения «как-нибудь», передающего презумпцию отсутствия у Г информации о способе совершения действия, к которому он побуждает А.

1. Широчайшее употребление адвербиала **папиока** (ср. рус. как-нибудь) в комитативных, т.е. обещательных контекстах, на наш взгляд, отражает своего рода непроясненную, но устойчивую установку у носителей языка на то, что перед трудностями, какими-либо задачами важны не только логические, аналитические методы, но иногда и просто сосредоточение духа:

Давайте уж держаться как-нибудь, раз и вы, и мы в меньшинстве! [6, газета «Асахи симбун», 20.09.2014]; ср. также:

! ! «Они еще увидят, с кем имеют дело, когда мы убежим отсюда, а мы во **что бы то ни стало** убежим!» «Верно!» - с сияющим лицом откликнулся Дзин [6, У. Накамура. «Странствия Кёкудо-куна». 1991].

С другой стороны, перенесенные в повелительное высказывание, презумпции отсутствия информации о способе произведения действия получают отчетливый манипулятивный оттенок. Г не в состоянии привести рациональные аргументы в защиту своего побуждения и поэтому пытается обиться но ержкн на змоціональном уровне, не стыдится своего незнания, а напротив, как будто бравирует им, спекулирует своей



беспомощностью. Когда аргументация состоит именно в слабости позиции Г, тогда Просьба становится Мольбой. Такая поведенческая модель соответствует характерному патерналистскому мышлению атае [17]. Конечно, если бы общественная практика использования языка не поддерживала такой «фокус», если бы не существовало установки о долге помочь более слабому, своего рода ответственности успешного перед неуспешным, этот риторический прием попросту не срабатывал бы!

Объявляя себя никчемным, несамостоятельным, Г стремится всячески ассоциироваться с силой А, подчеркнуть его величие. Типичный образец такого речевого поведения выпрашивание милостей от природы или высших сил. Но и между людьми данная тактика поддерживается предельным использованием различных хеджей (коммуникативный ход «возвеличивание собеседника» = «самопонижение»):

_____ Н
а экране появляется заставка для обычной загрузки, но ни загрузить его в безопасном режиме, ни ничего другого из меню выбрать не получается. Нет ли, может, способа все же **как-нибудь** загрузить его? [6, форум сайта «Яху», 2005].

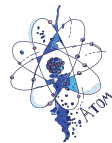
Используется и тактика «снижения важности» каузируемого действия (от случая геЫ она отличается тем, что А уговаривают сделать самую малость уже не ради его собственных интересов, а для Г или на благо всех):

%_____

По цифрам получалось, что нынешний коэффициент потепления, где-то 3,5 % в пересчете на выбросы, нужно бы удержать хот бы на уровне 2 % [6, стенограмма заседания парламента, 1998]; ср. также:

_____ **Заклинаю**, исполните мою мечту - пораньше выбраться отсюда и родить ребеночка господину генералу!

1. Если автора *nantoka* по большому счету не интересует, как А проделает требуемое действие, то в случае *dooka* Г более ясно указывает на то, что А сам должен изыскать способ выполнения действия, в том числе и разрешив сопряженные с этим проблемы. Существование таких сложностей типически вербализуется предшествующим собственно побудительному выражению противительным оборотом:



_____ // Я сqm бiшобат. но всё же, не могли бы вы **ИЗЫСКАТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ** дать мне нужную информацию? Я правда очень раскаиваюсь. [6, форум сайта «Яху», 2005], ср.:

? _____ Z/ А что делать, если воды осталось слишком мало? Понимаю, что спрашивать ute поздно, но всё же не расскажете ли? [там же].

При подобном раскладе Г в большей степени на стороне А, вникает в суть его положения и не столько апеллирует к собственной беспомощности, сколько обращает внимание собеседника на свое понимание е Уозншш. В результате трезво настойчивый Г выглядит более учтивым и смиренным по сравнению с настырным эгоизмом в nantoka и, в отличие от него, допускает употребление в контексте РА Извинения: /

= Пожалуйста, простите меня / уж простите меня как-нибудь.

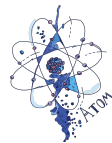
Такого рода поведение самими носителями языка характеризуется как «жестко формальное», см. метатекстовые ремарки:

... _____ | _____ ...М
ы намерены всё сделать для предоставления компенсаций и восстановления условий жизни граждан. Очень просим содействия с вашей стороны!» - оратор с фшшаньным лшюм обратился к собравшимся, глядя в шпаргалку [6, С. Кобаяси. «История про дамбу-признак». 2002].

Здесь также срабатывает и тактика «облегчения А е залачи»:
_____ ! // Мы уже некоторое время ведем осмотр, ноталвисшш, уж потерпите еще немножко, скоро мы закончим! [6, блог сайта «Яху», 2008].

1. В целом совпадает с описанным для случая dooka и фрейм коммуникативной ситуации, актуализируемый в наречии Разница в том, что для panitozo характерна более узкая сфера употребления, включающая лишь эпистолярный и формальный устный регистр. Использование наречия при этом (в силу особенностей регистра общения) в высокой степени ритуализировано.

11. Основная функция в дискурсе наречия doozo на основе уже выраженного желания со стороны А совершить действие сигнализировать снятии препятствий со стороны Г в РА Приглашения, Разрешения, Предложения. Этот момент может быть вербализован (тактика заключается в том, что снимает возражения со своей стороны):



..•

II ...

«Дабай, ну!» «Но как же съемки?» — отвечает Ёрита. «Піюгтіб них ничего не имен), занимайтесь на здоровье» - говорю я [6, Д з. Ёкота. «По букинистам». 2000].

Еще одна распространенная РТ в данном случае озвучить презумпцию того, что А заинтересован в выполнении действия. Как правило, это делается путем указания на заинтересованность А как условие осуществления действия. РТ может сочетаться с предыдущей:

...

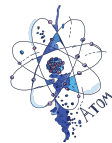
...// Мальчику, рыдавшему в коридоре, я сказала: «А у нас есть печенье, если **хომешь** - пожалуйста» [там же], ср.

•

С

| На нашей страничке китайских новогодних кушаньях есть информация и здоровье, и еде, и для автомобилистов. Надумаете - взгляните, **пожалуйста а!** Поспешите, популярные блюда быстро кончаются [6, блог сайта «Яху», 2008].

1. Наиболее «укорененным» в социальных реалиях из всех адвербиалов побудительной семантики по праву считается уже ставший объектом пристального изучения именно с этой точки зрения в специальной литературе. Один из ведущих исследователей явлений вежливости в современном японском языке Ё. Мацумото, например, прямо говорит, что проявляющаяся при употреблении данной лексики схема Г опирается на право одного члена группы ожидать от другого сотрудничества порождена установками общества, где поощряется взаимозависимость [18, с. 409-412]. На «постулирование факта неких отношений между собеседниками» как одно из значений уо roshiku указывает М. Гакэкуро [19, с. 88]. То есть, произнося просьбу с таким адвербиалом, Г сигнализирует, что ожснат от А коонерабелвно о новенення в селу нрннанлежностн к одной ругіііе с ним. Неудивительно, что такая формулировка никогда не встречается в официальных предписаниях, газетной рекламе и т.п. - то есть, в тех жанрах речевой практики, где принадлежность Г и А к одной общности заведомо исключена (хотя, конечно, этот момент может сознательно обыгрываться, например, в рекламе фирмы, обещающей льготы постоянным покупателям к ним в этом случае обращаются так, как будто они уже сформировали такую общность с

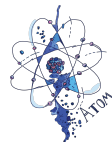


производителем). Здесь важно, что ожидание сотрудничества распространяется вовсе не на всё общество в целом, а лишь на членов одного коллектива. В этом на конкретном лингвистическом материале проявляется т.н. японский группизм, см. [20] и в другой трактовке - [21].

Социальная функция *yoroshiku* становится еще более явной при сравнении с переводными эквивалентами, ему близкими не с прагматической, а с этимологической точки зрения. Так, в случае англ. *kindly* Г апеллирует к доброте как внутреннему свойству А, более высоко оцениваемому в силу общественной конвенции. Ср. рус. по-хорошему (т е. не поплохому), где фактически антонимические отношения и вовсе создают значение угрозы!

Отлична функция *yoroshiku* и от его ближайших внутриязыковых «родственников». Так, адвербиал *yokute* маркирует высказывания со значением добродушного согласия, уступки. Как легко заметить, *ii* здесь то самое, что фигурирует в грамматикализированных разрешительных формах *-te* И, *-reba* и, *to ii* и т.н.). Г эксплицитно указывает на то, что с его стороны отсутствуют возражения для осуществления действия, уже известного собеседникам. То есть, здесь высказывание реагирующее (реактивное), тогда как для *yoroshiku* характерно употребление, наоборот, в инициативных высказываниях.

Напротив, ***ii kaга*** встречается не просто в инициативных предложениях, но еще чаще в их повторах. Встретив игнорирование своего призыва, Г не пытается привести какие-либо новые аргументы, а выставляет лишь свою позицию («не возражаю»), причем привязывая ее к ситуации показателем субъективной причинности (ср. рус. так что). При этом он пытается добиться своих целей эмоциональным воздействием. **110**нукая А и выражая раздражение. Как можно предположить, соотношение коммуникативных позиций собеседников (их социальных или когнитивных статусов) либо складывается со значительным перевесом в сторону Г, позволяющим ему диктовать свою волю, либо Г пытается создать такое впечатление, либо он находится в таком эмоциональном состоянии, когда ему уже не приходится задумываться о воздействии его слов. Высказывания никак не смягчаются (не хеджируются), используют грубые или нарочито командные формы с перевесом Г (*nasai*, *shiro*), сопровождаются играющей функцию выделения важной информации коммуникативной частицей *jo*:



? _____ с ! J // «Ну что?» - почти заорал, уже не оборачиваясь, отец. - «Всё уже, **давай** догоняй» [6, Г.Хаяси. «При смерти». 2004].

Среди разнообразия ситуаций употребления обращает на себя внимание и явление переосмысления ряда устойчивых схем речевых действий Г в контексте побудительности. Насколько можно судить, в этих относительно новых явлениях проявляется постмодернистская «начинка», когда за наиболее затертые, «замыленные», более не отвечающие усложнившимся общественным реалиям узусы берется ирония, значения переворачиваются с ног на голову, а отдельные смыслы приобретают «двойное дно».

К таким «перекрученным» тактикам мы относим, например, фальшивый совет с использованием «учтливового», но «независимого» паппага. Презумпция независимости Г здесь выпячивается до того, что он присваивает себе право судить мотивах поведения А, после чего тому дается разрешение или совет действовать таким способом, который представляет собой неверную, по мнению Г, логику поведения А, доводимую в этом до абсурда. Всё побуждение звучит в итоге как вызов, и с точки зрения речеактового статуса представляет собой уже не побуждение, а порицание:

..•

Р С

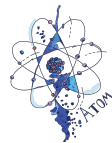
?

!

! вы все, господа китайские демонстранты, поди, вечером в кругу семьи наслаждаетесь японскими телесериалами, да еще пользуетесь японскими компьютерами? Да как у вас язык поворачивается призывать не покупать японское, когда вы сами все это обожаете и только и делаете, что подражаете нам, японцам? Вы, может, тогда бы попробовали, что ли, пожить на одних своих товарах? Давайте, побудьте независимыми, а? [6, форум сайта «Яху», 2005]

Своеобразную метаморфозу претерпевает презумпция неизвестности способа осуществления действия в $\text{nantoka}^{\wedge}$ когда тактика «признания в некомпетентности» перерождается в безразличие к способу произнесения действия. Г больше не выглядит ничтожным, целиком полагающимся на компетентность А, а наоборот жестко требующим того, что «полагается» ему или другому бенефициару, причем вне зависимости от способностей и компетенций А:

«Ну, подождём пять минут» - с прежним



бесстрастным видом проговорил Бунгаку. - «Может, вы соблаговолите вспомнить, где были и что делали вчера». [6, Х Мураками. «Дэне, дэнс, дэнс». 1988], ср.: ! — J

! «Дверь, дверь открой! Сделай что-нибудь!» «Заклинило ее, ничего не выходит» [6, Дз. Акагава. «Треволнения пятнистой кошки Холмса». 1988].

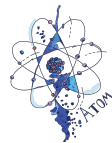
Вероятно, на основе и других зафиксированных нами устойчивых тактик со временем будут развиваться такие «перевертыши».

Итак, наблюдения за одним лишь фрагментом языковых данных показывают, что в однотипных (в данном случае, побудительных) контекстах носители японского языка используют весьма разнообразные тактики воздействия на собеседника. Это, в первую очередь, аргументативные тактики, в том числе апеллирование к нормам и правилам, общей логике, дисциплине и организованности собеседника, приличиям, выгоде А, а также угроза негативных последствий невыполнения действия. Повышают иллюкативную силу высказывания приемы ассоциации себя с интересами адресата, «кооперабельное» отношение (выражаемое предоставлением необходимой информации для совершения действия, указанием на легкость совершения действия), выказывание понимания к действиям собеседника (положительная вежливость).

К специфическим японским методами убеждения следует, видимо, отнести использование патерналистических и группистских мотивов. Без сомнения, более точные данные по частотности употребления позволили бы оценить степень распространения явлений группизма и патернализма на основе использования основанных на них РТ.

В то же время прием, когда Г вызывает к дисциплине и организованности самостоятельного субъекта, вряд ли характерен именно для Японии, а скорее для атомарного капиталистического общества в целом, так же, как и позиционирование себя как независимого, но готового быть полезным субъекта. [3].

Большая свобода в апеллировании к мотивам выгоды, эксплуатация корыстных интересов партнера в тех ситуациях, где объектом побуждения становится бенефактивное для него действие — безусловно, черта современности, идущая рука об руку с большей свободой в выражении эмоций и своей позиции [22]. К таким же чертам, видимо, следует отнести и постмодернистски «перекрученные» тактики.



Наличие той или иной тактики связано, как мы показали, с коммуникативным фреймом, активируемым в сознании адресата высказывания посредством одного из иллокутивных наречий, несущих, таким образом, чрезвычайно мощный прагматический функционал. Возможность такого указания на тип языкового взаимодействия тем эффективнее, чем более развит в языке класс соответствующих единиц. Они проводят, получается, указание на иначе никак не вербализуемую контекстную рамку, касающуюся ситуации общения. Рамка же эта, наоборот, обретает таким образом материальное воплощение в речи, а не отдается целиком «на поруки» социальной интуиции коммуникантов.

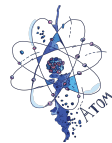
Как ни странно, в исследуемом фрагменте языковой реальности, за исключением весьма ограниченно «бытового» и кага_y нам не удалось зафиксировать примеров особых тактик, связанных с безусловным подчинением. Власть - молчалива. Возможно, именно осознание необходимой беспрекословности подчинения норме, традиции, силе социального принуждения и вызывает пресловутую «немногословность» японской коммуникации?

Список источников

1. • . . 241с.
2. Wierzbicka A. Semantics, Culture, and Cognition: Universal Human Concepts in Culture-Specific Configurations, OUP, Oxford, 1992. 498 p.
3. Гуревич Т.М. Неговорение в японском дискурсе. Восток-Запад. Историко-литературный альманах: 2003-2004. М.: Восточная литература. 2005. С. 299-306.
4. Изотова Н.Н. Этнокультурные особенности стиля японской коммуникации / Н.Н. Изотова // Вестник МГИМО-Университета. 2012. № 6. С. 179-182.
5. Стоногина Ю.Б. Ритуал как основа коммуникации в Японии [Электронный ресурс]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/ritual-kak-osnova-kommunikatsii-v-yaponii> (дата обращения: 01.11.2016).
6. КОТОНОНА [Электронный ресурс] URL: http://www.kotonoha.gr.jp/shonagon/search_form (дата обращения: 01.11.2016).
7. Серль, Дж. Классификация иллокутивных актов // Новое в зарубежной лингвистике. Вып.17. М.: Прогресс, 1986.

- 18

Чиронов Сергей Владимирович "Ещё раз о
японской коммуникации: типичные речевые..."



22. Maynard S. Expressive Japanese: A Reference Guide for Sharing Emotion and Empathy. University of Hawaii Press, 2005. 452 p.