

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

С.В. Чиронов

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.

Ключевые слова: японский язык, речевые акты, речевая тактика, корпусные данные, побудительность, наречие.

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 аргументации. 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:

窓口が大変混雑し、長時間お待たせすることが予想されます。カードの申請はなるべくお早めに手続きをされるようおすすめします。// *Поскольку 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:

昭和天皇は「如何ともし難きため、聯盟の問題となれば、なるべく円満に解決するよう希望する」と内田康哉外相に伝えた。// *Император Хирохито довел до министра К. Утиды следующее: «Делать нечего, мое настоятельное пожелание 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:

記事に関係の無いコメントはなるべくお控えください// Просьба воздержаться 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.

2. 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 общей логике. Побуждение сопровождается в таком случае более пространными и подробными объяснениями – коммуникативный ход «предоставление необходимой информации для 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]):

...この問題については解決を図っていただきたいというのが私たちの希望でございます。できるだけお伝えくださいますて、また理由についても適切な御判断を納得のいくようにしていただく// Хотелось бы, чтобы были предприняты необходимые шаги для

решения данного вопроса, чтобы нас оповещали **по мере возможности** (о своих действия), 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 *narubeke*, 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 *gambaru* = *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.

3. 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 добросовестности. 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:

妊娠の可能性があるときは、高温期が17日以上続きます。可能性が無ければ、高温期が14日間くらいで...。基礎体温は必ず、小数点二桁まで書いて下さいね。先ほどの、普通の体温計で測った物ですか。... // *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 *ne* (пример выше) это могут быть и «ободряюще-подбадривающие» *zo, ze*:

...左府がたとえ天女のような娘を入内させようと、わしには打つ手がある。必ず、わが娘一人が、帝のお気に召すよう、仕向けてみせようぞ。取越苦勞をするには及ばぬ」
// *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].

4. 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 *kanarazu*. 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 аргументации, которая должна подвести А к мысли о выгодах от совершения действия.

スイーツも美味しいのが有るって聞いていたのに、服を見て回るだけで、精一杯のショッピングでした。またぜひ、行かなきゃ // Я, вообще-то, слышала, что там и сладости вкусные, 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 о том, что имеются и другие выгоды помимо указанной):

...検討委員会に資料として提出してほしい。外枠を残して中の改造を願っている町民の意見を吸い上げるためにも、是非、すべきである。「白鷺の校舎」と呼ばれ（構図的には）子どもたちを慈しみ抱きかかえているのをあらわしているとも聞く。
[6, Х. Фурукава, К. Хонда. «Сельские школы в наши дни». 2003] // ...эти документы нужно **обязательно** представить в комиссию, хотя бы уже для того, 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:

レトルトカレーのお奨めは、何ですか？函館カレーがおいしいです。是非、一度お召し上がり下さい。// 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 иллюкутивными наречиями (хотя, конечно, сами по себе

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

意味がよくわからなかったが、なんにしても、俺は話を聞きたくなった。「依田さん、ぜひ、お願いしますよ」俺が頭を下げた。「うむ。じゃ、話しましょうか...// Я не слишком понимал, в чём суть, но хотелось услышать продолжение. «**Пожалуйста, Ёда-сан, говорите же!**» – я вежливо склонился перед ним. «Ну что ж, тогда, пожалуйста, расскажу»... [6, Дз.Ёкота. «По букинистам». 2000].

И данные корпуса, и наши собственные наблюдения за речевой практикой японцев показывают, что в последние десятилетия адвербиал *zehi* 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 взывать к таким же чувствам у других.

5. Если для *kanarazu*, *narubeku*, *dekiru dake* и *zehi* в фокус внимания помещается положительный эффект от выполнения действия (через его логическую целесообразность, выгодность или соответствие нормам), то в случае *zettai-ni* аргументация строится от обратного: Г убеждает, пугая катастрофическими последствиями невыполнения действия:

次の犠牲者は**絶対**に出してはいけない// **Ни 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».

「**絶対**に負けたくないという雰囲気全員にあった」とヨースト監督。// **Тренер Э. Йост утверждает: настрой, чтобы ни в коем случае не допустить поражения, был у каждого игрока** [«Асахи» 2.10.2014].

「いいですかあ。このカギは、おばあちゃん自身が持っていてくださいねえ。そして**絶対**に、誰も知らない場所にしまっておいてください。その場所は、なにがあっても人に言っちゃ...// **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 самим фактом его использования политик создает иллюзию оправданной необходимости определенного шага там, где логического объяснения ей сам он так и не дает:

安倍晋三首相は2日の参院代表質問で、米軍普天間飛行場...移設について「普天間の固定化は**絶対**に避けなければならない... // **Отвечая 2 октября на вопросы глав партий в Палате советников, премьер С.Абэ заявил в отношении переноса аэродрома ВВС США в Футэмме (...), что во что бы то ни стало следует избежать сценария, по которому американцы останутся в Футэмме навсегда...** [6, газета «Асахи симбун», 03.10.2014].

6. Хотя сама по себе цель *непрерывно, 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 mo* (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:

『レッツノート』の挑戦として、世界最軽量はどうしても達成したかった。// *Перед компанией стояла цель любыми средствами ответить на вызов модели Let'sNote, создав самый легкий лэптоп в мире* [6, газета «Асахи симбун», 02.10.2014].

7. Особенность *nannaga* – в том, что Позволение, Разрешение, Приглашение, Предложение услуги производятся исключительно по собственной инициативе Г. В силу этого получается, что настроенный максимально «кооперабельно», услужливо и даже подобострастно 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):

...次の日に「お母さん 82円のおつりを貰ってない」と言いましたどうしようかと思いましたが子供の前で店に電話して事情を話すと「確かにプラスは出てましたが1000円とかのきっちりした数字でそんな中途半端な金額ではなかったです」と言われ「**なんなら82円お返ししましょうか?**」と付け足され「結構です」と切りました渡した、貰ってないだったら水掛け論になるし子供も落としたりしたのかもかもしれませんが「**なんなら**」という言い方にカチンとききました店長に言おうかと思いましたが子供も時々行ってる... // *...на следующий день говорит мне мамочка вот сдача 82 иены да еще перед ребенком не знала как поступить позвонила в магазин а там говорят «точно сдача была но не с такой круглой суммы как 1000 иен» и еще добавили «может если что вернем вам 82 иены?» я отрезала «спасибо не надо а то мы так вечно будем препираться... может и ребенок обронил» но вот это что сказали 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 немислимые, 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 *nannaga* – 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*, *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.

8. Широчайшее употребление адвербиала *nantoka* (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:

おんなじ少数派同士、**なんとか**頑張ろう。// *Давайте уж держаться как-нибудь, раз и вы, и мы в меньшинстве!* [6, газета «Асахи симбун», 20.09.2014]; ср. также:

なんとか、ここから逃げ出してやる!」「そのとおりですとも!」と、ジンが顔を輝かせて言った // *«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 добиться поддержки на эмоциональном 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 *amae* [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»):

通常起動、を選択する画面になり、セーフモード、他、どのメニューでも起動しません。**なんとか**、起動させる方法はありませんでしょうか。// *На 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 *zehi* она отличается тем, что А уговаривают сделать самую малость уже не ради его собственных интересов, а для Г или на благо всех):

だと、もう現状で既に三・五%ぐらいの温暖化係数の物質としてカウントされる、それを**何とか**プラス二%ぐらいに抑えようではないか、こんな数字が出ておりました。// *По цифрам получалось, что нынешний коэффициент потепления, где-то 3,5 % в пересчете*

на выбросы, нужно бы удерживать хотя бы на уровне 2 % [6, стенограмма заседания парламента, 1998]; ср. также:

なんとか、一日も早くこんな所からはい上がって、わたしの夢、将軍様の子を生むという夢をかなえ... Заклинаю, исполните мою мечту – пораньше выбраться отсюда и родить ребеночка господину генералу!

9. Если автора *nantoka* по большому счету не интересует, как А проделает требующееся 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:

私が悪いのですがどうかお教え下さい。本当に後悔してます。// Я сам виноват, но всё же, не могли бы вы изыскать возможность дать мне нужную информацию? Я правда очень раскаиваюсь. [6, форум сайта «Яху», 2005], ср.:

水が少なくなった時はどうすればいいのでしょうか? いまさらですがどうかお願い致します。// А что делать, если воды осталось слишком мало? Понимаю, что спрашивать уже 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 его позиции. 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: どうかお許してください / *何とかお許してください = *Пожалуйста, простите меня / уж простите меня как-нибудь*.

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

...補償、生活再建には最善を尽くします。どうかご協力をお願いしたい」と用意された原稿を見ながら、硬い表情であいさつをした。// ...*Мы намерены всё сделать для предоставления компенсаций и восстановления условий жизни граждан. Очень просим содействия с вашей стороны!*» – оратор с официальным лицом обратился к собравшимся, глядя в шпаргалку [6, С. Кобаяси. «История про дамбу-признак». 2002].

Здесь также срабатывает и тактика «облегчения А его задачи»:

ここまで長々にご覧になって頂いたみなさま、もう少しの辛抱ですのでどうかお付き合いよろしくお願ひします!! // *Мы уже некоторое время ведем осмотр, пожалуйста, уж потерпите еще немножко, скоро мы закончим!* [6, блог сайта «Яху», 2008].

10. В целом совпадает с описанным для случая *dooka* и фрейм коммуникативной ситуации, актуализируемый в наречии *nanitozo*. Разница в том, что для *nanitozo* 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 о снятии препятствий со стороны Г в РА

Приглашения, Разрешения, Предложения. Этот момент может быть вербализован (тактика заключается в том, что Г снимает возражения со своей стороны):

...やろうよ」「でも、取材が」依田氏がいう。「ぼくのほうはかまいませんから、どうぞ、やってください」俺がいった。// ... «Давай, ну!» «Но как же съемки?» – отвечает Ёрита. «Против них я ничего не имею, занимайтесь на здоровье» – говорю я [6, Дз. 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:

...泣きわめいている廊下の少年に、「クッキーもあるからね、よければどうぞ」と声をかけておき... // Мальчику, рыдавшему в коридоре, я сказала: «А у нас есть печенье, если хочешь – пожалуйста» [там же], ср. 中華おせちホームページで、健康・食品・ドライブなど紹介していますので、気が向いたらどうぞ。人気のおせちから販売終了していますので、お早めに。// На нашей страничке о китайских новогодних кушаньях есть информация и о здоровье, и о еде, и для автомобилистов. Надумайте – взгляните, пожалуйста! Поспешите, популярные блюда быстро кончаются [6, блог сайта «Яху», 2008].

12. Наиболее «укорененным» в социальных реалиях из всех адвербиалов побудительной семантики по праву считается *yoroshiku*, 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 лексемы 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 *yoroshiku* указывает М. Такэкуро [19, с. 88]. То есть, произнося просьбу с таким адвербиалом, Г сигнализирует, что ожидает от А кооперативного поведения в силу принадлежности к одной группе 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 плохому), 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 ii*, *-reba ii*, *to ii* и т.п.). 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 kara* 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, понукая 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 функцией выделения важной информации коммуникативной частицей *yo*:

「どう？」父さんはふりかえりもせず、怒鳴るようにいった。「もうすぐだいいからついてこい！」 // «Ну что?» – почти заорал, уже не оборачиваясь, отец. – «Всё уже, давай догоняй» [6, Т.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 «учтвого», но «независимого» *nannara*. Презумпция независимости Г здесь выпячивается до того, что он присваивает себе право судить о 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:

…中国デモ隊の皆さんは、昨夜は自宅で日本製のテレビを見て一家団欒若者は、日本製のPCでネットでしょうか？『日本製品は買わない！』とかやっていますけど、日本に憧れて、日本の真似ばかりしているわりにはよく言いますよね～。何ならすべて自国商品で生活してみたらいい。日本に頼るな！ // А 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 б 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 *nantoka*, когда тактика «признания в некомпетентности» перерождается в безразличие к способу произведения 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:

「五分待ちましょう」と文学が相変わらず表情のない平板な声で言った。「その間に何とかちゃんと思い出していただけませんかでしょうかね。昨日の夜、何処で何してたか」 // «Ну, подождём пять минут» – с прежним бесстрастным видом проговорил Бунгаку. – «**Может**, вы соблаговолите вспомнить, где были и что делали вчера». [6, Х. Мураками. «Дэнс, дэнс, дэнс». 1988], ср.: 「ドアを開けるんだ！何とかして—」「ひどく固くて、だめなんです！」 // «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 «перевёртыши».

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» *ii kara*, 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. 金田一晴彦. 日本人の言語表現. 講談社. 1975. 241 с.
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-yaaponii> (дата обращения: 01.11.2016).
6. 現代日本語書き言葉平均コーパス KOTONOHA [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.
8. *Серль, Дж.* Что такое речевой акт? // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 17. М.: Прогресс, 1986.
9. *Иссерс О.С.* Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. М.: URSS / УРСС; ЛКИ, 2008. 288 с.
10. *Дейк, ван Т.* Язык. Познание. Коммуникация / БГК им. Бодуэна де Куртенэ. М., 2000. 308 с.
11. *Чиронов С.В.* Иллокутивные наречия побудительной семантики в японском языке: возможности прагматического анализа // Материалы научно-методической конференции «Японский язык в вузе: актуальные проблемы преподавания». Выпуск 12 (октябрь, 2014 г.) / отв. ред. Л.Т. Нечаева. М.: Ключ-С, 2015. С. 181–196.

12. Алматов В.М. Императив в современном японском языке // ред. В.С. Храковский // Типология императивных конструкций. СПб.: Наука, 1992. С. 77–88.
13. 工藤浩 「叙法副詞の意味と機能—その記述方法をもとめて—」 『国立国語研究所報告 7 1 研究報告集 3』 1982. С. 45–92.
14. Мински М. Фреймы для представления знаний. М.: Энергия, 1979. 151 с.
15. Филлмор Ч. Фреймы и семантика понимания // Новое в зарубежной лингвистике. Выпуск 23: Когнитивные аспекты языка. М.: Прогресс, 1988. С. 51–92.
16. Brown P. and Levinson S. Politeness: Some Universals in Language Usage. CUP, 1978. 346 с.
17. 土居武郎. 「甘え」の構造. 弘文堂; 増補普及版. 2007. 318 с.
18. Matsumoto Y. Reexamination of the universality of face – politeness phenomena in Japanese // Journal of Pragmatics. 1988. No. 12. С. 403–426.
19. Takekuro M. Yoroshiku onegaishimasu – Routine practice of the routine formula in Japanese // eds. Lakoff R., Ide S. Broadening the Horizon of Linguistic Politeness. John Benjamins. 2005. С. 87–98.
20. Савинова А.В. Семантика и прагматика офисных норм поведения (на материале русской, английской и японской лингвокультуры). Автореф. ... канд. дисс. канд. филол. н. Волгоград, 2012. 24 с.
21. 高野陽太郎 「集団主義」という錯覚—日本人論の思い違いとその由来. 新曜社 2008. 360 с.
22. Maynard S. Expressive Japanese: A Reference Guide for Sharing Emotion and Empathy. University of Hawaii Press, 2005. 452 p.

Поступила в редакцию 05.12.2016

Автор:

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

Once again on Japanese Communication: Typical Japanese Speech Tactic in Directive Context

S.V. Chironov

This paper covers the principal speech tactics used by Japanese speakers in directive context as they are represented by adverbs and adverbials of illocutive force (*narubeku, dekiru dake, kanarazu, zehi, zettai-ni, dooshitemo, nantoka, dooka, nanitozo, doozo, yoroshiku, yokute, ii kara*). The object of study is samples of typical directive speech situations, derived from corpus data. We use standard methods and tools of discourse analysis, politeness and speech act theory. As a result we have been able to posit such tactics as reference to norms and conventions, appealing to the addressee's good faith and necessary ingroup cooperation, stating benefits and straightforward acknowledging of them, accepting addressee's autonomy of decision, as well as negative sanctions in case of non-acceptance. All of these indeed form a language community member's features while at the same time can be considered as grounds for comparison or generalization concerning proactive, socially meaningful use of language.

Keywords: Japanese language, speech acts, speech tactics, corpus data, directives, adverbials.

Received 05.12.2016

Author:

Chironov Sergey V., PhD, Associate Professor, Head of Japanese, Korean, Indonesian and Mongolian Department, Moscow State Institute of International Relations. E-mail: chironov@yandex.ru