

Univerzita Karlova
Filozofická fakulta
Ústav Dálného Východu

Bakalářská práce

Kateřina Báňová

**Věk jako faktor při výběru zdvořilostní strategie a
prostředků zdvořilosti v japonštině**

Age as a factor in politeness strategy and politeness
expressions selection in Japanese

Praha 2018

vedoucí práce Mgr. Petra Kanasugi, Ph.D.

Děkuji vedoucí mé práce Mgr. Petře Kanasugi, Ph.D. za velkou ochotu a pomoc s tvorbou práce. Vážím si její trpělivosti, cenných rad a připomínek po celou poměrně dlouhou dobu jejího sepisování. Ráda bych poděkovala také Kazuko, Fumiko a Rino Kabutovým a všem, kteří se na tvorbě práce nějakým způsobem podíleli.

Prohlašuji, že jsem tuto práci vypracovala samostatně a všechny použité prameny byly
náležitě citovány. Práce nebyla využita k získání jiného nebo stejného titulu.

V Praze, dne 16. 5. 2018

Podpis:

Abstrakt:

Tato práce se zabývá vlivem věku mluvčího na jeho zdvořilostní strategie.

Teoretická část práce definuje zdvořilost a prostředky, které ji v japonštině nesou, a to s vazbou na konkrétní ilokuční akt – pokyn přestat s nějakou nepatřičnou činností (zákaz), tedy takzvaný negative face-threatening act.

Praktická část práce představuje výsledky kvalitativní studie vedené metodou řízeného strukturovaného rozhovoru se zástupkyněmi tří generací žen jedné tokijské rodiny. Analyzuji jazykové chování při naplňování daného mluvního aktu zástupkyně každé generace v závislosti na formálnosti situace a konkrétní sociální konstelaci s cílem definovat, jaký má věk mluvčí vliv na výběr použité strategie i konkrétních jazykových prostředků.

V závěrečné části jsou výsledky výzkumu shrnuty a zkonfrontovány s obecnou teorií.

Abstract:

This thesis addresses the speaker's age as a factor influencing their politeness strategies.

The theoretical part defines politeness and language that express it in Japanese within the bounds of a specific illocutionary act – instruction to stop an inappropriate activity (forbiddance), in other words the so called negative face-threatening act.

The practical part introduces the results of a qualitative study based on the method of a controlled structured interview with female representatives of three generations of a Tokyo family. I analyze language behavior of each generation's representative throughout their speech act in dependence on the formality of the situation and the concrete social constellation, with the aim of defining the influence of the speaker's age on her usage of strategies and concrete language means.

The conclusion summarizes the outcomes of the research and confronts it with the general theory.

Klíčová slova: zdvořilost, zdvořilostní strategie, věk, japonština, keigo, sociolingvistika

Key words: politeness, politeness strategies, age, Japanese, keigo, sociolinguistics

Poznámka k transkripci: Používám český způsob přepisu z japonštiny, u jmen systém nejprve jméno, poté příjmení.

Obsah

Úvod7

1. Teoretická část9

1.1. Zdvořilostní strategie podle Penelope Brown a Stephena C. Levinsona11

1.2. Zdvořilost v japonštině19

1.2.1. Charakteristika japonské zdvořilosti19

1.2.2. Faktory ovlivňující výběr „osobně laděných výrazů“21

1.2.3. Struktura japonských honorifik28

1.3. Direktiva35

1.4. Hypotézy39

2. Analýza jazyka41

2.1. Charakteristika korpusu41

2.2. Zdvořilostní strategie44

2.2.1. Strategie negativní zdvořilosti44

2.2.2. Strategie pozitivní zdvořilosti50

2.3. Použité zdvořilostní prostředky v japonštině55

2.3.1. I. předpoklad: Čím mladší věková skupina posluchače, tím bude mluvčí přímější, a naopak.57

2.3.2. II. předpoklad: Čím formálnější situace, tím formálnější jazyk.66

2.3.3. III. Předpoklad: Vůči osobám vyššího společenského statusu bude mluvčí zdvořilejší a naopak.74

2.4. Další aspekty jazyka82

2.4.1. Ženský jazyk82

Závěr84

Bibliografie:87

Seznam obrazových příloh:90

Přílohy:90

Úvod

Složitý systém japonské zdvořilosti je fenoménem, kterým se zabývá mnoho lingvistů. V rámci něj se tato práce soustředí na specifika zdvořilosti mluvčího. Klade si za cíl zjistit, jak ovlivňuje věk mluvčího jeho užití zdvořilostních prostředků, a do jaké míry jednotlivé generace mluvčích reagují na jisté faktory na straně posluchače.

Práce je rozdělena na dvě části – teoretickou a praktickou.

Teoretická část slouží jako podklad k části praktické – jsou v ní vysvětleny jazykové jevy, které se objevují v části praktické. Začíná krátkým úvodem do obecného studia zdvořilosti. Hlavní část teorie práce je rozdělena na dva pilíře – 1. teorii zdvořilostních strategií podle americké lingvistky Penelope Brown a britského lingvisty Stephena C. Levinsona a 2. japonský zdvořilostní systém podle japonské sociolingvistky Sačiko Ide, na konci se zaměřením na FTA japonského direktiva.

Brown a Levinson (1978, 1987) předpokládají existenci „tváře“, kterou se snaží při komunikaci mluvčí chránit. Provádí-li mluvčí akt potenciálně ohrožující tvář (*face-threatening act, FTA*), jímž právě direktiv je, musí dávat pozor, aby tvář nebyla „zraněna“ – toho se snaží dosáhnout různými strategiemi, které tato část práce představuje.

Druhá polovina teoretické části se zaměřuje na zdvořilost v japonštině. Charakterizuje japonský zdvořilostní systém, jeho specifika a teorii *wakimae*. Představuje syntaktickou, lexikální a morfologickou úroveň japonské zdvořilosti, vysvětluje strukturu honorifik a jejich dělení, faktory ovlivňující volbu zdvořilostních prostředků, a konkrétní možnosti vyjádření direktiva v japonštině.

Praktická část práce analyzuje reakce rodilých mluvčích. Jsou jimi tři ženy jedné tokijské rodiny, každá jako zástupkyně jedné generace. Mluvčí byly požádány dát „pokyn přestat s nepatřičnou činností“ ve 48 modelových situacích. Ty byly vytvořeny na základě několika faktorů ovlivňujících zdvořilost na straně posluchače, a to v rámci unifikovaného řečového aktu. Akt direktiva jsem zvolila právě proto, že je ze všech řečových aktů nejexponovanější a nejproblematičtější – užití zdvořilostních strategií a prostředků je při něm důležité proto, aby byl zmírněn negativní dopad na tvář (zejména posluchače). Sledovanou proměnnou je právě **věk**

mluvčího.

Analýza jazyka je rozdělena na dva velké celky – 1. analyzuje reakce na základě teorie zdvořilostních strategií Brown a Levinsona¹ a 2. na základě použitých zdvořilostních prostředků seřazených na škále možností² provedení FTA (zákazu/pokynu přestat). U každé mluvčí jsou reakce analyzovány v rámci třech hypotéz. Cílem je zjistit, do jaké míry se těmito předpoklady jednotlivé generace řídí. Poslední krátce analyzovanou oblastí je tzv. „ženský jazyk“, který je pro japonštinu poměrně charakteristický.

Kromě zdrojů nutných pro orientaci v obecné zdvořilosti a pragmatice (FTA) využívám zejména teorii Brown a Levinsona formulovanou v monografii z roku 1987 - *Politeness: Some universals in language usage*. K japonské zdvořilosti čerpám především z *Gendai Nihongo Bunpó 4: modariti*, z knihy *Japanese Communication: Language and Thought in Context* japonské sociolingvistky žijící v USA Senko K. Maynard, soubor *Keigo hjógen* obsahující celkovou základní orientaci v japonském zdvořilostním systému, a četných studií japonské sociolingvistky Sačiko Ide, která se navíc zabývá komparací americké a japonské zdvořilosti a jazykem žen.

1 strategie zařazeny na škále jako *JS = jiné možnosti*

2 od nejméně zdvořilých po nejzdvořilejší

1. Teoretická část

Úvod do studia zdvořilosti

Obecně definovat zdvořilost není jednoduchým úkolem. První myšlenka, která se nabízí, je, že „zdvořilost je společensky vhodné chování“. Tato formulace je však značně zjednodušená, proto uvádím alespoň základní úvod k obecným definicím a principům pragmatické a lingvistické zdvořilosti:

Podle Richarda J. Wattse (VÁLKOVÁ s. 28) jsou mnohá užití zdvořilosti v našich každodenních životech brána a užívána jako samozřejmost. Toto jednání nazývá „přiměřeně rozumných chování“. A právě v situacích, kdy spíše než konvenci volíme zdvořilostní prostředky sami, jedná se o zdvořilost. Jinými slovy, odlišuje společenskou normu od volby mluvčího ve výběru zdvořilostních prostředků. Lingvistická zdvořilost by se tedy dala dělit na částečně normativní a částečně volitelné užití jazyka.

Erving Goffman (VÁLKOVÁ s. 30) jako první zavedl pojem tváře v roce 1967. Komunikaci vidí jako jakési „obchodování“ (*trade*) s *tvář*³.

Robin Lakoff (VÁLKOVÁ s. 39) přistupuje ke zdvořilosti jako k sestavě voleb prostředků na straně mluvčího. Tyto volby opatřuje *pravidly pragmatické kompetence*:

1. Mluv jasně

2. Mluv slušně

- formalita: zachovej si odstup
- respekt: dej více možností
- buď přátelský: projev sympatie

Mluvčí se může soustředit více na první pravidlo nebo na druhé, v závislosti na tom, zdali je v určité situaci důležitější jasné předání informace, nebo sociální faktory. Při komunikaci může využívat obou pravidel zároveň. Pokud však dojde k jejich rozporu, je upřednostněno

3 Konceptu tváře se budu věnovat v kapitole 1.1. Tento koncept rozšířili Penelope Brown a Stephen C. Levinson.

pravidlo slušnosti. Důležitější je se posluchače nedotknout. (VÁLKOVÁ s. 40-41)

Samozřejmě je problematické zkoumat zdvořilost z univerzálního hlediska. Komunikace se zakládá na zavedených lingvistických jednotkách obecně přijímaným způsobem dobře známým *určité komunitě*. Jedná se o jazykové prostředky, jež jsou konvenčně užívány v obvyklých situacích (pozdravy, omluvy atd.). Florian Coulmas (VÁLKOVÁ s. 33) mluví o nevyslovených dohodách, které jsou vzájemně sdíleny a předpokládány u všech kompetentních členů určité společnosti.

Paul Grice (BROWN, LEVINSON s. 94-95) uvedl v roce 1975 *kooperativní princip* se čtyřmi základními *konverzačními maximy*, jimiž by se efektivní komunikace měla řídit:

1. Maxima kvality: mluv pravdu, buď upřímný
2. Maxima kvantity: neříkej více ani méně, než je vyžadováno
3. Maxima relevance: buď relevantní, mluv k věci
4. Maxima způsobu: vyhni se nejasnostem

Tuto teorii doplňuje v roce 1983 Geoffrey Leech (BROWN, LEVINSON s. 4) o *zdvořilostní princip* s dalšími šesti maximy taktu, velkorysosti, uznání, skromnosti, souhlasu a sympatie. Brown a Levinson tyto další maximy považují za zbytečné s odůvodněním, že pokud bychom měli přidávat maximy pro každou pravidelnost v užívání jazyka, vzniklo by nekonečné množství maxim.

1.1. Zdvořilostní strategie podle Penelope Brown a Stephen C. Levinsona

Jednou z metod, jimiž budu v praktické části práce reakce mluvčích vyhodnocovat, jsou zdvořilostní strategie podle Penelope Brown a Stephen C. Levinsona. Jejich teorie vychází z teorie konverzačních implikatur a maxim Paula Grice.

Brown a Levinson předpokládají existenci *tváře* (face), již vlastní každý kompetentní člen společnosti. Při jakékoli komunikaci se snažíme zachovat tvář svoji i svých společníků. Právě proto používají lidé při komunikaci různých strategií. Při vykonávání "*aktu ohrožujícího tvář*" (*face-threatening act, FTA*) je totiž potenciálně ohrožena tvář posluchače, ale i mluvčího. U zkoumaného FTA direktiva se jedná především o ohrožení posluchačovy tváře zasahováním do jeho svobody chování, a ohrožení tváře mluvčího rizikem odmítnutí vyhovět jeho rozkazu, pokynu nebo žádosti. Využitím různých *strategií* může být riziko ohrožení tváří v jisté míře eliminováno. Použití těchto strategií analyzuji v praktické části práce.

Brown a Levinson rozdělují koncept tváře i zdvořilost na dva druhy: *negativní* a *pozitivní*. *Negativní zdvořilost* spočívá v nenucení a nevytváření nátlaku na posluchače, ponechání možnosti volby anebo odmítnutí, a je povětšinou realizována formou nepřímých vyjádření za účelem "zjemnění" komunikace. Oproti tomu *pozitivní zdvořilost* je charakteristická vyzdvihováním kladných hodnot posluchače. Mluvčí se snaží, aby se posluchač cítil příjemně. Negativní zdvořilost podporuje negativní tvář a pozitivní posiluje zase tvář pozitivní.

Zvláštní nebezpečí ztráty tváře nastává při vykonávání FTA. Jedná se zejména o užití negativní zdvořilosti, kdy žádost, rozkaz, prosba a jiné FTA nejsou většinou vysloveny přímo, a navíc jsou "zjemněny" doprovodnými strategiemi. Míru rizika při vykonávání FTA lze hodnotit podle proměnných kulturně podmíněných faktorů 1. společenské vzdálenosti mezi hovořícími (distance D), 2. relativní "moci" mezi nimi (power P) a 3. absolutním hodnocením (ranking R) míry zasahování do adresátových potřeb a jeho nezávislosti (BROWN, LEVINSON s. 74).

Jak už jsem uvedla, všichni lidé mají "*tvář*", veřejný obraz sebe sama, který sestává ze dvou souvisejících aspektů:

(a) **negativní tvář:**

zahrnuje touhu jedince, aby jeho činy byly svobodné a nebylo do nich zasahováno, základní nárok na osobní prostor, sebezáchovu

(b) **pozitivní tvář:**

pozitivní konzistentní sebeobraz, snaha, aby tento sebeobraz byl ceněn a přijat, touha po uznání vlastních hodnot ostatními (BROWN, LEVINSON s. 61)

Tvář je dynamická, při komunikaci je vystavena nebezpečí ztráty, může být ztrapněna, ale i zachována či vylepšena. Lidé jsou si navzájem existence tváře u ostatních vědomi, a při komunikaci spolupracují na zachování tváře své i partnerovy. Je tedy v zájmu všech zúčastněných ochránit nejen svoji tvář, ale chovat se tak, aby nebyla ohrožena ani tvář ostatních. Co vše a v jaké míře tvář obsahuje se samozřejmě kulturně liší, přesto Brown a Levinson argumentují pro univerzalitu konceptu právě vzájemným povědomím členů dané společnosti o “tváři” a nutností orientovat se v *komunikaci*, které sdílí všechny společnosti světa (BROWN, LEVINSON s. 62). Dále předpokládají u každého člověka jistou rozumovou kapacitu, jež mu umožňuje vyvozovat význam a odhadnout, jaké prostředky použít pro naplnění cílů konverzace.

Některé řečové akty jsou tvář ohrožující, to znamená, že jsou v rozporu s požadavky (wants) tváře posluchače nebo mluvčího. Tyto akty mohou být předány i neverbálně, avšak zde se soustředí jen na akty řečové. Zajímají mne především direktiva (*rozkazy, pokyny, požadavky*), jež ohrožují primárně negativní tvář posluchače. Potenciálně totiž narušují požadavek tváře k ponechání svobody jednání – vyvíjejí nátlak na posluchače, aby udělal nějaký čin nebo zanechal určitého jednání. (BROWN, LEVINSON, 1987. s. 66)

1.1.1. Strategie při vykonávání FTA



Obrázek 1: Možnosti provedení FTA

BROWN, LEVINSON s. 69

Při vykonávání FTA mluvčí volí s ohledem na zranitelnost tváří tu nejvhodnější strategii. V první řadě může zvolit *jasné* (on record) nebo *nejasné* (off record) vyjádření. Lingvistické prostředky pro nejasná vyjádření obsahují metafory a ironii, rétorické otázky, tautologie, vždy pouze náznaky, co chce mluvčí opravdu říci. Ponechává tak posluchači možnost volby a případného odmítnutí, a sobě možnost neztratit odmítnutím tvář (oba mohou například předstírat, že ani jeden si FTA jako akt rozkazu nevyložil). Dále může mluvčí volit mezi *prostým vyjádřením bez kompenzace pro tvář* (baldly, without redress), nebo *vyjádřením poskytujícím za FTA kompenzaci* (with redressive action). Prostá vyjádření jsou realizována přímo, jasně a stručně⁴.

Kompenzační jednání zmírňuje potenciální negativní dopady na posluchačovu tvář. Mluvčí dává najevo svoji neochotu FTA provést, úmysl neohrozit posluchačovu tvář, a povědomí o vzájemných potřebách tváří obou stran (BROWN, LEVINSON, 1987. s. 69-70). Rozhodne-li se mluvčí užít kompenzačních strategií, může dále užít pozitivní anebo negativní zdvořilosti. **Pozitivní zdvořilost** vyjadřuje mluvčí respekt vůči posluchačovým hodnotám, jeho pozitivní hodnocení. **Negativní zdvořilost** se zaměřuje na *částečnou kompenzaci tváře* posluchače. Mluvčí

4 Obvykle se tak děje jen za okolností, kdy je upřednostněna efektivita před požadavky tváří, a kdy se obě strany shodnou na naléhavosti situace (je třeba něco udělat rychle, např. “Zavolejte sanitku!”), nebo když je věc jasně v zájmu posluchače (“Posad’te se.”).

ujišťuje posluchače, že si uvědomuje a respektuje požadavky tváře, a že nechce narušovat jeho svobodu jednání. Negativní zdvořilost je spojena spíše se zdrženlivostí a formálnějšími situacemi, často začíná *omluvou* za rušení svobody posluchače. (BROWN, LEVINSON s. 70)

Přínosy těchto strategií shrňme⁵:

Jasná vyjádření (on record):

- (a) jasnost, srozumitelnost
- (b) dáváme najevo, že nechceme posluchačem manipulovat

bez kompenzací:

efektivita (v případech, kdy jsou důležitější faktory než požadavky tváře)

s kompenzacemi: mluvčí má možnost “poskytnout” tvář

(1) *pozitivní zdvořilost* – v nějakém ohledu uspokojit posluchačovu pozitivní tvář

(2) *negativní zdvořilost* – do jisté míry uspokojit posluchačovu negativní tvář

Nejasná vyjádření (off record):

- (a) mluvčí může uspokojit negativní tvář posluchače do větší míry než za užití strategií negativní zdvořilosti
- (b) mluvčí se může vyhnout zodpovědnosti za své jednání, což jasná vyjádření neumožňují (BROWN, LEVINSON s. 72-73)

Strategie pozitivní zdvořilosti

Chce-li mluvčí použít strategie **pozitivní zdvořilosti**⁶, může například poukázat na něco, co mají s posluchačem společného, může se věnovat posluchačovým zájmům, zdůraznit jeho klady, projevit zájem a sympatie, zařadit se do stejné skupiny jako on, vyhýbat se nesouhlasu,

5 Viz schéma *Hlavní faktory ovlivňující výběr strategie* v přílohách (1, obr. 4).

6 Viz *Schéma strategií pozitivní zdvořilosti* v přílohách (2, obr. 5).

žertovat, zdůraznit chuť spolupracovat, nabízet, být optimistický, poskytovat či dotazovat se na důvody, dávat posluchači “dary” (věci, sympatie, porozumění, spolupráci) apod.

U strategií pozitivní i negativní zdvořilosti podrobněji popisují pouze strategie, kterých využívají mluvčí v praktické části práce.

1. Zdůraznění spolupráce

1.a. Zahrnout do aktivity posluchače i mluvčího

Jedna z možností je zahrnout do aktivity posluchače i mluvčího. V indoevropských jazycích je toho dosaženo zdůrazněním zájmena “my”, přestože mluvčí ve skutečnosti míní “ty/vy”. Například opisná forma imperativu “let’s” v angličtině obsahuje akuzativní tvar zájmena “my” (BROWN, LEVINSON s. 127).

(1) *Let’s get on with dinner. (i.e. you)*

(2) *Give us a break. (i.e. me)*

1.b. Podat vysvětlení nebo se ptát po důvodech

Další možnost zdůraznění spolupráce mluvčího s posluchačem. Mluvčí vysvětluje, proč po posluchači chce právě to, co chce. Posluchač tak má pochopit odůvodněnost požadavku. (BROWN, LEVINSON s. 128)

2. Naplnění posluchačových potřeb

Mluvčí může kompenzovat FTA naplněním některé z posluchačových potřeb. Přímo kladně hodnotí či vyjadřuje respekt nějaké vlastnosti či jinému aspektu posluchače. Mluvčí může dát posluchači “dary” věcné, v podobě sympatie, porozumění, spolupráce apod. (BROWN, LEVINSON s. 129).

Strategie negativní zdvořilosti

Zaměřím se dále na strategie, jimiž je možné **negativní zdvořilost**⁷, která je japonské společnosti nejbliže (TAKIURA s. 157), realizovat.

Jasná vyjádření (on record)

1. *Otázky, pojistky (hedges)*

“Pojistky” jsou částice, slova nebo fráze, které mění postavení predikátu nebo podstatného jména ve větě, upravují, zdali platí pouze za jistých okolností, pouze částečně, nebo platí více, než by se dalo očekávat (BROWN, LEVINSON 1987. s. 145). Někdy jím mluvčí může vyjadřovat distanc od svého výroku, “mlžit” či změkčit sdělení. Jsou to výrazy jako *poněkud, opravdu, raději, skutečně, docela, v podstatě, předpokládám, myslím, prosím, tak tedy, jenom, podle* (někoho, něčeho), *prý, možná*, věty uvozené podmínkou apod.

(3) *If you'll allow me*, I declare the meeting open. (s. 163)

(4) *I suppose* he has left. (s. 153)

2. *Projevy úcty*

Nutně užívaná strategie v japonštině. Projevy “snižování” sama sebe a naopak “zvyšování” posluchače. Většinou se jedná o dané výrazy, jejichž použití se řídí pravidly. Budu se jimi zabývat v kapitole 1.2.3. *Struktura japonských honorifik.*

3. *Omluvy*

Mluvčí vyjadřuje neochotu zasahovat do posluchačových svobod. Obvyklými strategiemi je připustit tento zásah, dát najevo zdrženlivost vykonat FTA, zdůvodnit tento zásah a omluvit se.

⁷ Viz *Schéma nejasných (off record) strategií negativní zdvořilosti* (4, obr. 7) a *Schéma jasných (on record) strategií negativní zdvořilosti* (3, obr. 6) v přílohách.

(5) I'm sure you must be very busy, but ...

(6) Excuse me, (but) ... (s. 188-189)

4. *Prohlásit FTA za obecné pravidlo*

Naznačuje, že mluvčí nechce na posluchače vyvíjet nátlak, ale je okolnostmi nucen. FTA nabývá formy obecných společenských pravidel, regulací či povinností. (BROWN, LEVINSON 1987. s. 206)

(7) I'm sorry, but late-comers cannot be seated till the next interval. (s. 207)

5. *Jasná vyjádření uvalující dluh na mluvčího, avšak nikoli na posluchače*

Mluvčí může kompenzovat FTA ujištěním, že posluchači nevzniká žádný dluh vůči mluvčímu, a naopak otevřeným prohlášením, že si je vědom svého dluhu vůči posluchači, který vyjádřením FTA vzniká. Jedná se o FTA žádostí a nabídek.

(10) I'd be eternally grateful if you would ...

(11) It wouldn't be any trouble; I have to go right by there anyway. (s. 210)

Nejasná vyjádření (off record)

Při nejasných vyjádřeních vznikají tzv. konverzační implikatury, při kterých není explicitně vyjádřen záměr mluvčího. Tato vyjádření mohou mít více interpretací. Mluvčí si ponechává možnost „utéci“ od pravého záměru FTA a převzetí zodpovědnosti za něj. Na posluchači je posoudit, jaký je mluvčího skutečný záměr. Signalizátorem (trigger), že je takové posuzování nutné, je porušení jedné z Griceových maxim. Nejasná vyjádření však mluvčí v praktické části práce nepoužívají, proto uvádím alespoň jejich schéma v přílohách.

Kritika

Teorie Brown a Levinsona se dočkala kritiky především ze strany asijských lingvistů, např. Ide (1992), Matsumoto (1988, 1989), Gu (1990), LuMing Mao (1992, 1994), Lee-Wong (1999). Užití konceptu tváře bylo podobně jako jiné pragmatické teorie navazující na Grice obviněno z etnocentrismu. Výhrady Ide (WATTS s. 83-84) k teorii Brown a Levinsona jsou především:

Koncept negativní tváře není vhodným pojmem pro způsob, jakým Japonci užívají zdvořilost, celý koncept negativní vs. pozitivní tváře je nutno přehodnotit.

Jelikož jsou Japonci souborem pravidel *wakimae*⁸ nuceni rozlišovat vhodné jazykové tvary vyjadřující přiměřenou úroveň zdvořilosti, představa “modelového člověka”, jenž se racionálně rozhoduje, zdali se vyjádřit zdvořile a jaký typ zdvořilosti použít, je pro aplikaci na japonskou společnost taktéž nevhodná.

Z výsledků praktické části práce však vyplývá, že i japonští mluvčí užívají strategie, které by ani použít nemuseli. Jejich užití zdvořilostních prostředků se neomezuje na “projevy úcty” zakódované v jazyce. Proto si nemyslím, že je teorie Brown a Levinsona pro zkoumání japonské zdvořilosti nevhodná. Japonci těchto strategií mohou využívat jinak než například Američané, avšak faktem zůstává, že jich užívají.

1.2. Zdvořilost v japonštině

1.2.1. Charakteristika japonské zdvořilosti

Tato kapitola se zabývá zdvořilostí v japonštině. Je v ní charakterizována japonská zdvořilost, koncept *wakimae* a faktory ovlivňující výběr zdvořilostních prostředků. Dále popisuje strukturu japonských honorifik a vyjádření FTA negativního direktiva v japonštině. Základem pro tuto část práce jsou studie japonské sociolingvistky Sačiko Ide.

Podle Ide (IDE: 2004. s. 606) je jazyková zdvořilost způsob užití jazyka, při němž se mluvčí snaží o bezproblémovou komunikaci. Toho je dosahováno 1) mluvčího užitím účelových strategií tak, aby zamýšlená zpráva byla adresátem dobře přijata 2) mluvčího výběrem výrazů tak, aby naplnil společenské normy přiměřené kontextu situace.

Japonské subjektivně laděné výrazy (*keigo*), znamenají užívání jazyka v různých úrovních zdvořilosti podle jistých pravidel. Zdvořilostní systém je společensky podmíněný – honorifické morfémy jsou užívány tak, že odpovídají a zároveň indikují vztah mezi mluvčím a adresátem (případně referentem)⁹ v závislosti na společenských normách a *wakimae*. Jejich užití či neužití signalizuje vzájemné společenské postavení mluvčích a náležitost ke stejné skupině (*uchi*) či nikoli (*soto*). (IDE: 1996. s. 978) Tyto honorifické tvary současně samy o sobě nemění propoziční význam. Není tedy možné říci jakoukoli větu bez toho, aby mluvčí vyhradil své postavení vůči posluchači. (IDE: 1996, s. 979)

Japonský honorifický systém se vyvinul z různých výrazů, například z jazyka užívaného vůči bohům či naopak pro vyhýbání se tabu, při hovoru o něčem nebo někom vysoce hodnoceném atd. Dlouhodobým opakovaným užíváním se tyto výrazy staly konvenčními a gramatikalizovaly se (IDE: 1996. s. 978). Například honorifický sufix *~masu* byl původně plnovýznamovým slovesem 参らす s významem „dávat (差し上げる)“, užívaným vůči společensky vysoce postaveným osobám. Časem se vytratil jeho původní význam a výraz se gramatikalizoval jako honorifický morfém. (IDE: 1996. s. 980)

Současný honorifický systém vznikl nejspíš mezi 17. a 19. stoletím, kdy bylo Japonsko takřka uzavřeno vlivu zvenčí. Do té doby bylo ovlivněno čínským konfucianismem, jenž lze dosud v japonské společnosti vnímat, avšak během izolace si vytvořili Japonci „vlastní filosofii“. Filozof Ogiú Sorai (荻生徂徠, 1666-1728) užil po prvé termínu *wakimae* a uváděl, že dobra jednotlivce je dosaženo, pokud je jeho dobro nadřazeno dobro skupiny (IDE: 2012. s. 136). Pro udržení pořádku v izolované zemi bylo nutné, aby lidé zůstávali v pro ně určených pozicích a vykonávali pro ně určené role. Tato pravidla se stala základní myšlenkou *wakimae* a tvoří i základ dnešního společenského chování Japonců (IDE: 1996. s. 979).

Wakimae

Ide rozšiřuje koncept *wakimae* (弁え), doslova „smysl pro“, „povědomí o“, „rozházení“, „uvážení“¹⁰.

Wakimae je soubor společenských norem náležitého chování, kterým se lidé musí řídit, aby byli považováni za zdvořilé. Zacházení se zdvořilostními strategiemi je metoda, při níž se uplatňují společenské zásady wakimae. Každá společnost se musí řídit svými vlastními wakimae pravidly. Na mikro společenské úrovni wakimae znamená smysl pro místo [mluvčího] ve vztahu k situačním kontextu, na makro společenské úrovni jím rozumíme smysl pro místo ve vztahu ke společnosti. (IDE 1992. s. 298-301)

Zatímco Američané se snaží naplnit zásady *wakimae* eliminováním uctivých výrazů¹¹, Japonci potřebují ke stejnému účelu vymezit místo obou stran ve společnosti. Jedním z aspektů japonského *wakimae* je, že japonská společenská pravidla předepisují stereotypní styl zdvořilostního hovoru pro různá zaměstnání a společenská postavení. Zcela očekává jistý styl vyjadřování univerzitního profesora či zaměstnance ve službách obchodního domu (MAYNARD s. 58).

Watts (WATTS 2003. s. 83) nachází v teorii Ide problém především v jejím pojetí

10 sloveso 弁える „umět rozlišit [správné od nevhodného]“, „mít na paměti“

11 proto, aby se posluchač cítil dobře, chtějí zdůraznit rovnost mezi mluvčím a posluchačem

“západních společností”. Mezi “západními” společnostmi (porovnejme například USA a východní Evropu) jsou totiž velké rozdíly, co se “možnosti volby” a “povinné zdvořilosti” týče, a samozřejmě v každé společnosti jsou v jistých situacích výrazy zdvořilosti povinně vyžadovány. Podle Wattse tedy nelze hovořit o dychotomním rozdělení, ale spíše o spektru zdvořilostních možností, pohybujících se mezi nutností rozlišovat (*wakimae*) a možností vlastní volby, na němž může být konkrétní společnost zařazena.



Obrázek 2: Spektrum [nutnosti] rozlišování a [možnosti] volby

WATTS s. 83

1.2.2. Faktory ovlivňující výběr „osobně laděných výrazů“

Jak jsem již uvedla, na výběr zdvořilostních prostředků má vliv celá řada faktorů. Existují všeobecná pravidla užití zdvořilosti založená na obecných společenských normách. Jejich užití se ale mění v závislosti na různém vnímání těchto pravidel každým jedním mluvčím. Senko K. Maynard (MAYNARD s. 58) podává jednoduchý přehled kategorií, podle nichž Japonci volí stylistiku komunikace¹²:

1. Demografické faktory
 - (a) muž / žena
 - (b) starší / mladší

2. Společenský status, vztah
 - (a) prestižnější povolání / méně prestižní povolání

(b) služebně starší / služebně mladší

3. Společenské a osobní vztahy

(a) *uči / soto* prostor

(b) společná historie¹³

4. Situace

(a) formální (oficiální, veřejná) / neformální (neoficiální, soukromá)

(b) před publikem / pouze mluvčí a posluchač

(c) nepřímá komunikace (dopisy, tendence být zdvořilejší) / přímá komunikace (osobně)

5. Témata hovoru

(a) odborná / osobní

(b) oficiální / osobní

(c) tradiční / nová, neznámá (MAYNARD s. 59)

V následujících podkapitolách krátce objasním zásadní z nich – tyto faktory jsem použila pro vytvoření korpusu jako kontrolované proměnné, které ovlivňují míru zdvořilosti jazyka mluvčích v praktické části práce.

Demografické faktory

Rysy *mluvčího* jako pohlaví, generace či ideologie ovlivňují úroveň zdvořilosti v různých situacích. Ženy mají tendenci hovořit zdvořileji než muži, starší generace zase na těchto pravidlech lpět více než mladší nebo liberálnější jedinci. Svoji roli v rozlišování hrají geografická oblast, společenská třída, výchova – lidé z venkova a z nižších společenských tříd je budou dodržovat spíše méně. (IDE: 1982. s. 377) Někdy může nastat problém v rozdílném vnímání

13 předchozí blízká historie = menší míra zdvořilosti; např. osoba, jež prokázala laskavost, nárokuje vyšší míru zdvořilosti než osoba, již byla laskavost prokázána

pravidel, například kvůli věkovému rozdílu¹⁴.

Roli při výběru zdvořilostních prostředků samozřejmě hrají i demografické faktory posluchače. V praktické části pracuji s proměnnými věku a pohlaví.

Ženský jazyk

Jelikož mluvčí v praktické části jsou tři ženy, v rámci demografických faktorů ovlivňujících míru zdvořilosti se krátce zaměřím i na tzv. *ženský jazyk*. Přestože není zkoumaným faktorem, předpokládám, že se (četnost) jeho užití bude v závislosti na generaci mluvčí lišit.

Japonský ženský jazyk je specifický častějším užíváním a vyšší formou honorifik. Tato skutečnost souvisí s nižším společenským statutem žen oproti mužům, přetrvávajícím dodnes. Ženy však někdy užívají honorifika také jako demonstraci dobré výchovy, vzdělání a jemnocitu.

Typickým pro ženskou japonštinu je časté užívání takzvaných *bikago* (美化語, „zkrášlujících slov“). Například prefix *o* ~ nemusí být užit ve významu honorifickém, ale pouze ke zkrášlení a zjemnění některých slov. Je tedy možné tyto výrazy užívat i o sobě a o vlastních věcech:

nepříznakově		ženský jazyk		český význam
菓子	<i>kaši</i>	お菓子	<i>okaši</i>	sladkosti
酒	<i>sake</i>	お酒	<i>osake</i>	alkohol
友達	<i>tomodači</i>	お友達	<i>otomodači</i>	přítel
買う	<i>kau</i>	求める	<i>motomeru</i>	koupit
死ぬ	<i>šinu</i>	亡くなる	<i>nakunaru</i>	zemřít

IDE: 1982. s. 379

Dalším typicky ženským prvkem je vyšší výskyt zjemňujících koncových partikulí¹⁵

14 V těchto situacích je obvykle méně zdvořilé straně naznačena adekvátní úroveň zdvořilosti.

15 např. *no/n desu* (GNB s. 204), odvozené od *no (da)*, vyjadřující vysvětlení

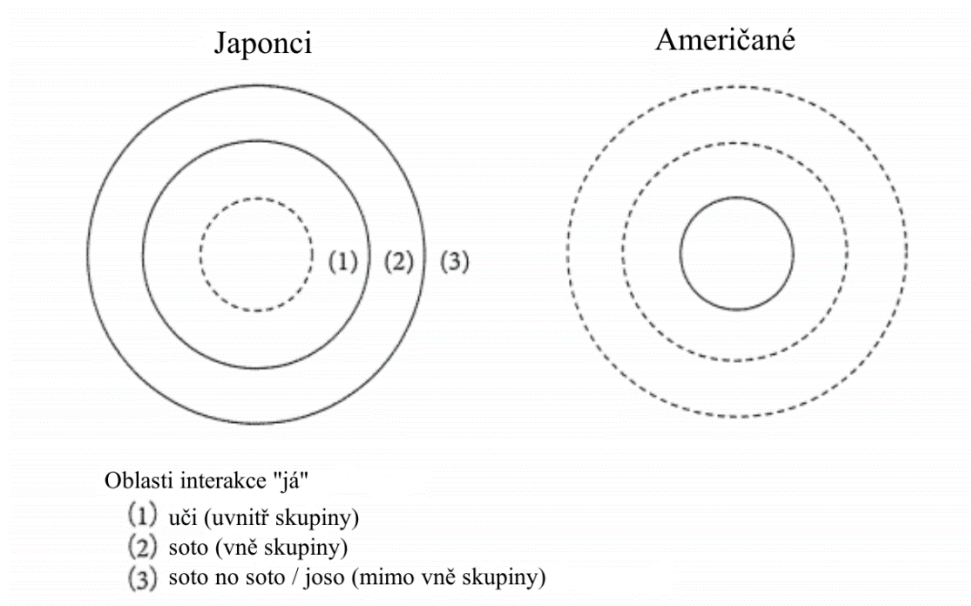
(GNB s. 272). Výlučně ženským partikulami jsou změkčující koncové partikule *wa*¹⁶ a partikule *kašira*, značící pochybnosti, údiv, přemítání, zvažování:

(1) 先生はお帰りになるかしら。

Zdalipak se pak učitel vrátí? (IDE: 1982. s. 381)

Uči a soto prostor

Při volbě subjektivně laděných výrazů je pro japonského mluvčího důležité, zdali osoba, kterou adresuje či o níž referuje, patří do sféry jeho *uči* nebo *soto*¹⁷ prostoru (vztahů). Rozlišování, do jaké sféry daná osoba/osoby patří, souvisí s japonským vnímáním sebe sama.



Obrázek 3: Struktura *soto* a *uči* vztahů

IDE: 2012. S. 128

Do okruhu *uči* patří lidé „ze stejné skupiny“ jako mluvčí, do okruhu *soto* naopak osoby

16 pocit mluvčí, nesměřuje k posluchači, v mladé generaci mizí (GNB s. 253)

17 *uči* = uvnitř, blízký [společensky] / *soto* = vně, vzdálený [společensky]

mimo ni. Třetí sféru tvoří úplně cizí osoby, s nimiž mluvčí nekomunikuje, například lidé v metru, kolemjdoucí ve městě. K těmto lidem mluvčího nepojí žádný vztah ani povinnosti.

Do okruhu *uči* tedy patří nejbližší rodina, blízcí přátelé, spolupracovníci, spoluhráči, a jiné blízké osoby, se kterými se mluvčí často setkává. Pro japonštinu užívanou mezi *uči* osobami je typický neformální jazyk, tedy jazyk prostý honorifik.

Okruh *soto* tvoří osoby, s nimiž se mluvčí v každodenním životě setkává, ale nepojí jej s nimi silné vztahové pouto. Jsou to osoby jako úředníci, sekretářky, vedoucí na pracovišti, policisté, číšníci a jiné ne blízké osoby. Právě komunikace s těmito osobami je charakteristická užíváním honorifických výrazů, jejichž volba závisí na míře formálnosti situace a společenském postavení adresáta¹⁸. (IDE: 2012. s. 128-129) Do jaké skupiny se řadí mluvčí sám, nezávisí na jeho vůli, nýbrž na společenských normách (*wakimae*) (IDE: 2012. s. 134).

Skupiny *uči* se mohou měnit a překrývat. Uveďme známý příklad sekretářky, jež vnímá svého nadřízeného na pracovišti jako pro ni *soto* osobu a hovoří s ním odpovídajícím jazykem, avšak při telefonátu se sekretářkou jiné firmy o něm hovoří ve skromném jazyce, jelikož jej vnímá jako člena její *uči* skupiny – společné firmy, ve které oba pracují – vůči jiné firmě (IDE: 2012. s. 130).

V praktické části práce používám pouze *soto* vztah mluvčí a posluchače.

Společenský status

Mluvčí musí zvážit vzájemný vztah nejen na úrovni *uči* a *soto*, ale i vzájemné relativní společenské postavení. (KABAYA s. 6) Volbu ovlivňují společenské, kulturní a psychologické faktory jako postavení a role posluchače.

První problém při vyhodnocování situace mluvčím je, jakou společenskou pozici posluchači přiřknout. Například v situaci, kdy je mluvčí řadovým zaměstnancem firmy, bude se jeho promluva měnit v závislosti na tom, zdali hovoří ke stejně postavenému kolegovi, vedoucímu oddělení či vedoucímu sekce. (KABAYA s. 7). Ke společenskému postavení adresáta se přičítá jeho psychologická vzdálenost k mluvčímu. Pokud je mluvčímu výše uvedený kolega

blízký, může k němu hovořit i na úrovni jinak určené pro osoby s nižším, než je jeho skutečné společenské postavení. (KABAYA s. 8) Uvádím tabulku příkladů adresátů různého společenského postavení a úrovně zdvořilosti¹⁹ vůči nim vhodné:

zdvořilost +2	profesor či učitel poměrně starší než mluvčí, nadřízený apod.
zdvořilost +1	nepříliš věkově vzdálený profesor, učitel, nadřízený apod.
zdvořilost 0	stejně staří nepříliš blízcí kolegové a jiní známí, neznámí lidé, se kterými se setkává mluvčí po prvé apod.
zdvořilost -1	blízcí stejně staří kolegové a jiní známí, služebně mladší, podřízení, rodinní příslušníci apod.
zdvořilost -2	nejbližší přátelé, blízcí služebně mladší kolegové a jiní známí, podřízený apod.

Výrazy *keigo* užívá mluvčí od úrovně 0 výše (KABAYA s. 9-10).

V praktické části práce rozlišuji tři úrovně společenského postavení, 1. vyšší, 2. stejné nebo neznámé, 3. nižší [než mluvčí].

Formálnost prostředí

Formálnost situace je nejdůležitějším faktorem. Je vyjádřena odstupem zachovávaným mezi účastníky hovoru, toho mluvčí dosahuje užitím zdvořilostních prostředků značících uctivý postoj mluvčího vůči ostatním účastníkům.

Předpokládáme tři úrovně formality: formální, neutrální a neformální. *Formální situace* vyžadují vyšší úroveň zdvořilosti, honorifika, odborný jazyk, sinojaponské tvary, čistší výslovnost, vyšší užití syntaktických tvarů jako pasiva apod. *Neformální situace* jsou charakteristické hovorovým jazykem, koncovými partikulemi, staženými tvary, slangem a dialektní mluvou. *Neutrální jazyk* je prostý znaků formálního i neformálního jazyka²⁰ (IDE: 1982. s. 371-373).

19 Zdvořilost vyjadřují čísla, a to sestupně od úrovně +2 do nejnižší úrovně -2.

20 Viz schéma *Osa zdvořilostního systému japonštiny s příklady* v přílohách (6, obr. 9).

Formální atmosféra mezi účastníky hovoru nastává, nejsou-li si vzájemně blízcí či nemají-li něco společného. Formální situace tedy nastává, potkají-li se dva sobě cizí lidé, kteří o sobě nic nevědí. Během hovoru mohou vyjít najevo faktory, jež mohou změnit styl hovoru (např. vyšší společenský status jednoho, nebo naopak promoce ze stejné univerzity, společná přesvědčení). Úroveň zdvořilosti klesá se snižující se úrovní formality:

(2a) [k neznámému člověku]

どちらからお出でになりましたか。²¹

Odkud jste přišel?

(2b) [poté, co se dopátrali sbližující skutečnosti]

最近田舎へ行ってないですよ。²²

Dlouho jsem na venkově (odkud pocházím) nebyl. (IDE: 1982. s. 374)

Keigo se obvykle užívá, je-li atmosféra situace formální, při schůzích apod (KABAYA s. 15). Prostředí se dá obdobně jako společenské postavení adresáta zjednodušeně klasifikovat takto:

zdvořilost +2	velmi formální situace / obřady, důležité schůze s přednáškami apod.
zdvořilost +1	formální situace / schůze, přednášky apod.
zdvořilost 0	neidentifikovatelná situace / každodenní běžné společenské situace apod.
zdvořilost -1	neformální situace / ve volném čase, kavárna, domov apod.
zdvořilost -2	velmi neformální situace / soukromá setkání při konzumaci alkoholu apod.

21 zdvořilejší *dočira* namísto neutrálního *doko*, honorifická konstrukce *o ~ ni naru*

22 koncová spona *desu* je méně zdvořilá než *o ~ ni naru*, koncová partikule *jo* spadá do úrovně neformálního jazyka

Obecně se keigo začíná užívat od úrovně B+1 výše (KABAYA s. 16-17).

V praktické části práce rozlišuji dvě úrovně formálnosti situace – více formální a méně formální.

1.2.3. Struktura japonských honorifik

Diskurzí, syntaktická, lexikální a morfologická úroveň

Jazyk se skládá z diskurzí, syntaktické, lexikální roviny, některé jazyky disponují zdvořilostí i v rovině morfologick. Honorifika jsou příkladem roviny morfologické. Volba jejich užití je omezena, jsou společensko-pragmaticky obligátní, voleny vzhledem k osobě, která může být adresátem, referentem, nebo mluvčím. (IDE: 2004. s. 606)

1. Diskurzí rovina

Příklady zdvořilostních tvarů jsou dobře patrné zejména v uctivé mluvě u formulí jako *okagesamade* (zdvořilá odpověď na otázku “Jak se Vám daří?”), *itadakimasu* (doslova “přijímám” ve skromném tvaru, před jídlem), *sumimasen* (“promiňte”), *jorošiku onegai šimasu* (“prosím o Vaši přízeň”). Tato vyjádření nevyjadřují pouze řečový akt, ale také kulturní vhodnost komunikace²³. (IDE: 2004. s. 607)

2. Syntaktická rovina

Mnoho jazyků užívá zdvořilosti také na syntaktické úrovni. I v japonštině může volba syntaktické struktury znamenat typ zdvořilosti:

(1) 窓を開けて下さい。

Otevřete prosím okno.

23 Ide uvádí příklad omluvy *sumimasen*, která v japonské kultuře slouží jako ritualizovaná formule usnadňující osobní kontakt na veřejnosti.

(2) 窓を開けて下さいますか。

Mohl byste prosím otevřít okno?

(3) 窓を開けて下さいませんか。

Nemohl byste prosím otevřít okno?

Příklad (1) představuje základní tvar při žádosti někoho o něco. Přeformulováním věty v otázku se příklad (2) stává zdvořilejším než příklad (1). Negativní otázka v (3) je zdvořilejší než otázka v nepříznačkové polaritě. (IDE: 2004. s. 607)

3. Lexikální rovina

V češtině a jiných indoevropských jazycích rozlišujeme mezi „ty“ a zdvořilostním „vy“ (v singuláru), mezi oslovením křestním jménem a titulem + příjmením. Jako příklad japonské lexikální úrovně zdvořilosti uvádím oslovovací výrazy:

田中さん	<i>Tanaka-san</i>	příjmení-zdvořilostní sufix
山田課長	<i>Jamada-kačó</i>	příjmení-šéf oddělení
佐野先輩	<i>Sano-senpai</i>	příjmení-služebně starší
お父様	<i>otó-sama</i>	zdvořilostní prefix „o“- otec- zdvořilostní sufix, uctivě
佐藤先生	<i>Sató-sensei</i>	příjmení-učitel/lékař

(IDE: 2004. s. 607)

4. Morfologická rovina

V této rovině nemá japonština přímý ekvivalent v indoevropských jazycích. Honorifika mohou měnit tvary podstatných jmen či části predikátu. Honorifické prefixy připojené k podstatným jménům „o“ (お～) a „go“ (ご～) značí zdvořilost vůči referentu či adresátovi. Obecně lze říci, že platí připojování „o“ ke slovům japonského a „go“ ke slovům čínského původu (sinojaponským):

ご連絡	<i>gorenraku</i>	dát vědět, ozvat se
お金	<i>okane</i>	peníze

Honorifika mohou být rozdělena na dva typy: *honorifika s ohledem na referenta promluvy* (話題敬語) a *honorifika s ohledem na adresáta promluvy* (対者敬語) (IDE: 2004. s. 607).

Honorifika s ohledem na adresáta promluvy

Honorifika s ohledem na adresáta se užívají při přímém styku s adresátem promluvy, jemuž je vhodné prokázat respekt. Nedají se z řeči při hovoru vynechat. Jsou určována osobou, s níž mluvčí přímo jedná. Jedná se o tzv. *teineigo* (丁寧語, zdvořilý, slušný jazyk).

(1) 今日は土曜日だ。

Dnes je sobota. (neformálně)

(2) 今日は土曜日です。

Dnes je sobota. (slušně, zdvořileji)

(3) 今日は土曜日でございます。

Dnes je sobota. (velmi zdvořile)²⁴

Nejčastější formou honorifik s ohledem na adresáta je *teineigo*. Jedná se zejména o zdvořilostní přípony *desu* (～です) a *masu* (～ます). Tyto zdvořilostní sufixy se v japonštině

24 Přestože žádná z vět není FTA, mluvčí musí zvolit jednu z variant vzhledem k formalitě situace a postavení adresáta. (IDE: 2004. s. 608)

neužívají pouze k vyjádření respektu vůči adresátovi, ale i k přidání důstojnosti k vlastní promluvě. Mohou být užívána nezávisle na jiných honorifikách:

(5) 佐藤先生がいらっしゃいました。²⁵

Pan učitel Sató ráčil přijít.

(6) 貴方はいらっしゃいますか。²⁶

Přijdete?

Honorifika s ohledem na referenta promluvy

Morfologická japonská zdvořilost obsahuje dva aspekty: *honorifické prefixy/suffixy* a *gramatický systém honorifik*. Například při dotazování se na jméno je jedna z možností:

[k profesorovi]

(4) お名前は何とおっしゃいますか。

Jak se račte jmenovat? (IDE: 1996. s. 973)

Zdvořilost je zde vyjádřena honorifickým prefixem *o* ~ před podstatným jménem *namae*, užitím honorifického tvaru slovesa *oššaru* namísto slovníkového *iu* (říkat, nazývat [se]) a přidáním vůči adresátovi zdvořilostního suffixu *~masu* ke slovesu *oššaru*, z něhož se tak utvoří tvar *oššaimasu*. Užití honorifik je v situacích, kdy je adresát jasně ve vyšším společenském postavení než mluvčí, v podstatě povinné.

Referenční honorifika jsou užívána při referování o někom, komu mluvčí prokazuje respekt

25 *iraššai* ~ = referenční honorifikum / *~mašita* = zdvořilostní sufix

26 *iraššai* ~ / *~masu*

1. „vyvýšením“ referentovy pozice (*sonkeigo*), nebo naopak 2. „snížením“ pozice mluvčího vůči referentu (*kendžógo*).

První typ referenčních honorifik – **uctivé tvary *sonkeigo***, mohou být tvořeny konstrukcí složenou z prefixu ~お a koncového tvaru ~になる napojeného na kořen slovesa (příklad 6).

Značí referenci o osobě vyššího společenského statusu:

(5) 先生はこれを読んだ。

Profesor četl tohle.

(6) 先生はこれをお読みになった

Profesor ráčil číst toto. (IDE: 2004. s. 607)

Sonkeigo může být dále vyjádřeno formou pasiva nebo nepravidelnými slovesy:

sloveso		<i>sonkeigo</i> tvar		český význam
する	suru	なさる	nasaru	dělat
くれる	kureru	下さる	kudasaru	dát
行く+来る	iku+kuru	いらっしゃる	iraššaru	jít, jet
食べる+飲む	taberu+nomu	召し上がる	mešiagaru	jíst+pít
見る	miru	ご覧になる	goran ni naru	vidět, dívat se
寝る	neru	お休みになる	ojasumi ni naru	spát
言う	iu	おっしゃる	oššaru	říci, nazývat (se)

Druhým typem referenčních honorifik jsou **skromné tvary *kendžógo***. Mohou být vyjádřeny prefixem ~お a koncovým する napojeným na kořen slovesa (příklad 8). Značí mluvčího skromný postoj vůči stejné osobě [jako v (6)²⁷]. Honorifika musí být tedy společensko-

27 Může se však objevit i v prostém vyjádření bez zdvořilostních prostředků, nemusí se tedy vždy jednat vyloženě o projev zdvořilosti.

pragmaticky v souladu s relativním statusem mluvčího a referovanou osobou – v japonské společnosti jsou vhodné příklady (6) a (8). (IDE: 2004. s. 608).

(7) 先生にこれを訪ねる。

Požádám profesora o tohle.

(8) 先生にこれをお尋ねする。

Osmělím se o toto profesora požádat.

Stejně jako *sonkeigo*, i skromné *kendžógo* obsahuje idiomatická slovesa:

sloveso		<i>kendžógo</i> tvar		český význam
行く+来る	<i>iku+kuru</i>	参る	<i>mairu</i>	jít+přijít
思う+知る	<i>omou+širu</i>	存ず	<i>zonzu</i>	myslet+vědět/znát
有る	<i>aru</i>	ござる	<i>gozaru</i>	být (neživotné)
いる	<i>iru</i>	おる	<i>oru</i>	být (životné)
言う	<i>iu</i>	申す	<i>mósu</i>	říci, nazývat [se]
する	<i>suru</i>	致す	<i>itasu</i>	Dělat
もらう	<i>morau</i>	頂く	<i>itadaku</i>	Dostat

(9) 私が行く。

Jdu.

(10) 私が参ります。²⁸

Jdu. (skromně)

1.3. Direktiva

Důležité pro zkoumání pragmatické zdvořilosti a pro praktickou část této práce jsou takzvané *řečové akty*. Řečové akty²⁹ zkoumal jako první J. L. Austin (1911-1960), a jeho teorii později upravil a rozšířil J. R. Searle (*1932). Všeobecné pojmoutí řečových aktů v této práci zakládám na jejich teorii.

Jedním ze tří druhů³⁰ řečových aktů jsou tzv. **ilokuční akty** (AUSTIN s. 102). Jedná se o performativní užití jazyka – příklady ilokuce jsou *rozkaz, slib* či *žádost*. Slovesa značící ilokuční akty jsou např. *vyjadřovat, opisovat, tvrdit, varovat, podotknout, okomentovat, přikazovat, nařídit, požadovat, kritizovat, omlouvat se, odmítnout, schválit, vítat, slibovat, namítat, žádat a dokazovat* (SEARLE s. 41). Při komunikaci se snažíme posluchače přivést k rozpoznání našeho úmyslu říci právě jisté věci. Účinek na posluchače nespočívá v žádné reakci, pouze v tom, že *posluchač porozumí mluvčího výpovědi* a vyloží si ji právě jako *slib, žádost* apod.³¹ (SEARLE 2007. s. 72)

Základní druhy ilokučních aktů jsou podle obsahu jejich sdělení *direktiva* (prosba, rozkaz), *komisiva* (slib, záruka), *expresiva* (omluva, přivítání, výrazy sympatie), *deklarativa* (demise, křest) a *reprezentativa* (tvrzení, podmiňování). (ČERMÁK s. 191).

V praktické části práce analyzuji právě **ilokuční akt direktiv**, jímž reagují rodilé mluvčí na vzorové situace. Jedná se o FTA – proto je právě tento akt nejcitlivější na užití zdvořilostních prostředků. Má-li být mluvčího *rozkazu, zákazu, pokynu* či *žádosti* vyhověno, musí volit prostředky tak, aby jej posluchač jako daný řečový akt pochopil, zároveň však mluvčí musí užívat zdvořilostní prostředky vhodné v dané sociální konstelaci a za dané formálnosti situace tak, aby pokud možno neohrozil tvář adresátovu ani svoji.

Gramaticky se **řečový akt „zákazu“ v japonštině** vyjadřuje tvarem *suruna* (するな).

Dále je možné jej vyjádřit nepravidelnými slovesy, postojovou modalitou či vyjádřením nemožnosti. Tvar *suruna* je nejpřímější způsob, jak může mluvčí zakázat posluchači vykonávat

29 nebo také *mluvní akty*

30 lokuce, ilokuce, perlokuce

31 = *ilokuční účinek*

nějakou činnost. Je to silné vyjádření zákazu bez jakékoli kompenzace. Proto v reálném rozhovoru japonští mluvčí upřednostňují méně přímé tvary.

(1) よそ見をするな。

Neodvracej zrak. (GNB³², s. 79)

Zákaz i požadavek, aby někdo přestal s nějakou činností, obsahuje buď (příklad 2) vůli, aby se činnost neděla, a (3) záměr přimět posluchače ji nedělat:

(2) 冷房をつけたばかりだから、窓を開けるな。

Právě jsem zapnul klimatizaci, tak neotevírej okno.

(3) そんなに心配するなよ。もうすぐ帰ってくるよ。

Nestarej se tolik. Za chvíli se vrátím.

Dále se rozděluje akt zákazu podle toho, zda se činnost uskuteční či nikoli, na *preventivní zákaz* (予防的な禁止) (4) a *zákaz již probíhající činnosti* (阻止的な禁止) (5):

(4) 財布、落とすなよ。

Neztrat' peněženku!

(5) A: 「こっちへ来い」

„Pojď sem.“

B: 「痛いなあ。引っ張るなよ」

„To bolí. Netahej [mě]!“

もう泣くな。心配することなんて、なんにもないよ。

Už neplač. Dělat si starosti je k ničemu.

Další možností vyjádření aktu záporného direktiva jsou tvary **pokynů** jako $\sim tekure$ ³³ a $\sim te kudasai$. $\sim te kudasai$ ³⁴ se dá užit univerzálně, může jej použít člověk vyššího postavení vůči nižšímu i naopak, a v jejich užití není rozdíl mezi mužskou a ženskou japonštinou (GNB s. 71).

(6) すみません。冷房を切ってください。

Promiňte. Vypněte prosím klimatizaci.

Výše popsané druhy zákazu se oba dají vyjádřit formou **záporné žádosti** – žádosti, aby posluchač přestal s nějakou činností. Toho lze dosáhnout tvary jako *šinaide kure* (しないでくれ), *šinaide kurenai ka* (しないでくれないか).

(7) 悪いんだけど、それに触らないでくれないか？

Promiň, ale mohl bys na to nesahat? (GNB s. 80)

Musí-li se mluvčí s příkazy přímo obrátit na společensky výše postavenou osobu, užívá *keigo*:

zdvořilost -1	$\sim šinasai$
zdvořilost 0	$\sim šite kudasai$

33 odvozeno od $\sim te kureru$, značící žádost o výpomoc pro mluvčího

34 v češtině se obvykle překládá jako „prosím“

zdvořilost +1 a výše	~šite itadakemasu ka? ³⁵
----------------------	-------------------------------------

(KABAYA s. 144)

Hranici mezi řečovým aktem *žádosti* a *rozkazu* je někdy poněkud složité rozlišit. Faktor, jenž může pomoci rozlišit mezi nimi, je *ketteiken* (決定権) – neboli má-li právo rozhodnout, zdali činnost bude vykonána či nikoli, mluvčí nebo adresát. Podle okolností je ale možné i např. u zdvořilosti 0 nezdůrazňovat rozhodovací právo mluvčího, ale „rozkazovat“ formou zdvořilejší *žádosti* (~šite itadakemasu ka?, ~šite moraemasu ka?, ~šite hošii, ~šite moritai atd.) tak, aby adresát žádost zvažil a pochopil, že se jedná v podstatě o rozkaz (GNB s. 71-75).

Dalším způsobem, jak může být zákaz v japonštině vyjádřen, je užití deontické (hodnotící) modality mluvčího ve formě „**nepovolení něco dělat**“ nebo „**doporučení něco nedělat**“, tvary jako ~te wa ikenai (~てはいけない), ~tara dame da (~たらだめだ), ~te wa dame da (~てはだめだ). Při jejich praktickém užití se zřídka vyskytují pouze základní tvary sloves bez zdvořilostních výrazů (GNB s. 131).

(8) あんなことばなんか、気にしてはいけないよ。

Takové řeči si nesmíš brát [osobně].

(9) 廊下を走ってはだめだ。

Po chodbě se neběhá.

1.4. Hypotézy

K vytvoření hypotéz, jak se užitá zdvořilostní prostředky budou měnit v závislosti na věku mluvčího, využívám následující společenská pravidla pro adekvátní používání a rozlišování zdvořilosti v japonštině podle Ide (IDE: 1982. s. 366). Podle nich je vhodné užívat zdvořilost:

1. vůči osobě vyššího společenského postavení
2. vůči osobě „třímající moc“
3. vůči osobě starší
4. ve formálních situacích

Zdvořilost vůči osobě vyššího společenského postavení je prokazována osobám, jež dosáhly úspěchů v profesionální sféře.³⁶

Osoby „třímající moc“ jsou v rámci organizací osoby nadřizené, mající moc nad svými podřízenými, kteří jim musí prokazovat respekt. Dále se jedná o osoby vykonávající profesi profesora (moc nad studenty), lékaře (moc nad pacienty) apod³⁷. Na rozdíl od prvního pravidla je tato zdvořilost relevantní po čas, kdy tyto „mocenské vztahy“ existují. (IDE: 1982. s. 368) Jelikož toto pravidlo je obtížné zohlednit jako faktor při vytváření jednoduchých modelových situací, hypotézu na něm nestavím.

Třetím pravidlem je zdvořilost vůči osobám starším. Japonsko bylo díky vlivu konfucianismu vždy zemí prokazující úctu osobám v pokročilém věku. Ve společnosti mající tendenci vnímat jedince jako součást skupiny je i malý věkový rozdíl odlišovacím faktorem. Věk bývá ve firmách často důvodem k povýšení. Žáci a studenti ve školách oslovují své starší spolužáky či spoluhráče příjmením-senpai („služebně“ starší, senior) nebo příjmením-san (zdvořilostní sufix) a užívají vůči nim honorifika, zatímco senioři jim stejnou zdvořilost většinou neoplácejí. Stejně pravidlo je uplatňováno v tradičním oslovování mezi sourozenci – mladší prokazují úctu starším, a to i v jazyce. (IDE: 1982. s. 368)

36 Viz kapitolu 1.2.1. *Faktory ovlivňující výběr „osobně laděných výrazů“* → Společenský status.

37 Dále např. osoby v pozici držitelů finančních prostředků uplatňují nárok na zdvořilé jednání ze strany příjemců těchto prostředků (např. zákazník má moc nad osobami jemu poskytujícími servis). Osoby žádající laskavost jsou zdvořilé vůči osobám prokazujícím laskavost.

Čtvrté pravidlo, užití zdvořilosti ve formálních situacích, je podle Ide nejdůležitější.

Na základě teoretické části lze formulovat tři předpoklady. Cílem následující analýzy je zjistit, do jaké míry jednotlivé generace tyto předpoklady ctí:

- I. Mladší vůči staršímu bude zdvořilejší, naopak starší vůči mladšímu přímější.
- II. Čím formálnější situace, tím formálnější jazyk.
- III. Vůči osobám vyššího společenského statusu bude mluvčí zdvořilejší a naopak.

2. Analýza jazyka

V praktické části práce využívám vlastní korpus vytvořený na základě strukturovaného řízeného rozhovoru (MCNEILL 2005. s. 57). Vyhodnocuji jej dvěma způsoby: 1. rozborem užitých zdvořilostních strategií podle Brown a Levinsona a 2. metodologií (OKIMORI 2011. s. 136) kategorizující subjektivně laděné výrazy v japonštině podle formality prostředí, psychologické blízkosti/vzdálenosti mezi hovořícími, respektu vůči posluchači a vzájemného společenského postavení. Metodologie Okimori³⁸ byla doplněna o prostředky, jež mluvčí během rozhovorů užívaly.

2.1. Charakteristika korpusu

Korpus je vytvořen metodou řízeného strukturovaného rozhovoru. Jeho základem jsou modelové situace³⁹. Na ně poskytovaly reakce rodilé mluvčí japonštiny. Situace zohledňují faktory ovlivňující zdvořilost. Mluvčí byly pobídnuty dát pokyn přestat s nějakou nepatřičnou činností, kterou posluchač vykonává – tj. měly provést FTA negativního direktiva.

Reakce mluvčích budou v této části práce dále analyzovány. Cílem je zjistit, jaký má věk mluvčího vliv na použití zdvořilostních strategií a prostředků. Zdrojů zabývajících se [japonskou] zdvořilostí totiž často řeší vliv demografických faktorů na straně posluchače, nikoli na straně mluvčího.

Jelikož jedinou zkoumanou **proměnnou** je **věk mluvčího**, všechny ostatní faktory bylo nutné unifikovat. Modelové situace byly tedy rozděleny podle **faktorů**:

věk

pohlaví

náležitost do mluvčího *soto* okruhu

společenský status vůči mluvčímu

38 Pro původní metodologii viz *Přílohy* (7, příl. 10).

39 Viz přílohu *Korpus - modelové situace* (1), (2), (3) a (4) (8, příl. 11, 12, 13 a 14).

formalita situace

Skupinou reagující na situace jsou tři generace žen jedné japonské rodiny – *babička*, *matka* a *dcera*⁴⁰.

Věk adresátů jsem rozdělila na čtyři skupiny podle věku mluvčích tak, aby byli vždy mladší, podobně staří a starší než mluvčí:

1. Mladší než dcera (žáci japonských nižších středních škol, tzn. 12 až 16 leté děti)
2. Mezi dcerou a matkou (20 až 40 letí)
3. Mezi matkou a babičkou (50 až 60 letí)
4. Starší než babička (80+)

Pohlaví adresátů je rozděleno na dvě:

1. Muž
2. Žena

Zvolila jsem příslušnost adresáta pouze do *soto okruhu*⁴¹ [vůči mluvčímu]. Lze předpokládat, že i proto bude užívání zdvořilostních prostředků frekventovanější, než by bylo u *uči okruhu*.

1. *Soto* okruh lidí

Společenský status adresátů vůči mluvčím je rozdělen do tří úrovní tak, aby byl adresát vždy ve vyšším, stejném nebo neidentifikovatelném, a nižším společenském postavení nežli mluvčí:

40 Situace jsem se snažila vytvořit na základě setkávání s nimi a znalostí jejich rodiny tak, aby byly pro mluvčí co nejpřirozenější.

41 Viz kapitolu 1.2.1. *Faktory ovlivňující výběr „osobně laděných výrazů“* → *Uči* a *soto* prostor.

1. Vyšší
2. Stejný či neznámý
3. Nižší

Všechny situace, kdy se mluvčí obrací na *soto* a neznámé osoby, lze klasifikovat jako formální. Lze uvažovat o **míře formálnosti**, kdy v méně formálních situacích hrají roli faktory snižující formálnost, jako jsou soukromé návštěvy nebo setkání ve volném čase na nepříliš formálních místech (lavička v parku, při procházce na ulici, na výletě). Formálnost situace je rozdělena na:

1. Více Formální
2. Méně formální

Posledním faktorem, který bylo nutné unifikovat, je **řečový akt**. Mluvčí byly požádány dát pokyn, aby adresát přestal s nějakou pro mluvčí nepatřičnou činností – jde tedy o ilokuční akt negativního direktiva – tj. *zákazu*, jenž může přecházet ve formu *pokynu* (případně *žádosti*).

Řečový akt: FTA zákazu

2.2. Zdvořilostní strategie

První část analýzy je založena na teorii zdvořilostních strategií podle Brown a Levinsona⁴². Neužívají-li mluvčí při reakcích vyjádřeného FTA, mohou přimět posluchače k pochopení a konání (či naopak nekonání) i jinými způsoby. Tyto způsoby nazývám *jinými strategiemi (JS)*. Nevyjadřují FTA explicitně, proto budou v další analýze v kapitole 2.3. chápány jako zdvořilejší jazykové prostředky.

V této kapitole budou analyzovány mluvčími použité *JS* – 1. **strategie negativní zdvořilost** a 2. **strategie pozitivní zdvořilosti**. V rámci nich lze rozlišit mezi „plnohodnotnými“ *JS* provedení FTA (prohlášení FTA za obecné pravidlo, změna tématu atd.) a doprovodnými *JS* (omluvy, poděkování, „projevy úcty“ atd.). Doprovodné strategie jsou součástí reakcí mluvčích a pouze z nějakého důvodu doprovází explicitní ilokuční akt⁴³. Jelikož cílem této části analýzy není pozorovat vliv vybraných faktorů posluchače, nýbrž frekvenci užití vybraných *JS* v závislosti na faktoru věku mluvčích, ponechávám plnohodnotné i doprovodné *JS* v jedné kategorii.

Nevěnuji se všem užitým způsobům jiných strategií FTA, pouze některým vybraným strategiím: 1. jasná (on record) vyjádření negativní zdvořilosti – *omluvy, pojistky, prohlášení FTA za obecné pravidlo, vyjádření zdůrazňující dluh mluvčího vůči posluchači, změna tématu, „projevy úcty“*⁴⁴ a 2. strategie pozitivní zdvořilosti – *poděkování, nabídka spolupráce* (B&L: str. 129) a *vyjádření sympatií* (B&L: str. 106). Často také přidávají k samotnému FTA *vysvětlení* důvodů, proč tuto činnost nebo její zanechání vyžadují.

2.2.1. Strategie negativní zdvořilosti

V této podkapitole přistupuji k samotné analýze. Čísla v závorkách za jednotlivými výrazy znamenají počet jejich užití. Celkový počet situací je 48. Jednotlivé strategie jsou detailněji

42 Viz kapitolu 1.1. *Zdvořilostní strategie podle Penelope Brown a Stephen C. Levinsona*.

43 vyhodnocovaný samostatně ve druhé části analýzy v kapitole 2.3.

44 Zde ve smyslu snižování sebe sama nebo zvyšování pozice posluchače zvolenými jazykovými prostředky (*sonkeigo, kendžógo*). Viz kapitolu 1.2.3. *Struktura japonských honorifik*.

popsány v kapitole 1.1.1. *Strategie při vykonávání FTA*.

a) Omluvy

Omluvy jako doprovodnou strategii používají všechny tři mluvčí. Omlouvají se jimi za zasahování do posluchačových svobod.

Je patrné, že užití omluv se mění v závislosti na věku mluvčí. Zatímco babička užívá omluv velmi málo (5), dcera je užívá celkem ve 28 případech. Matka je v užití omluv v průměru (17).

- **Babička:** ごめん (1), すみません (3), ちょっと失礼ですけど (1)
- **Matka:** ごめんなさい (2), すみません (13), 申し訳ありませんが (2)
- **Dcera:** ごめん (2), 申し訳ないんだけど (1), 申し訳ないんですけど (2), すみません (23)

b) Pojistky

Takzvané *pojistky* (hedges), jimiž se mluvčí distancuje od svého výroku. Hodnotím zde pouze prototypické pojistky と思う (myslím) a odvolávání se „je [to] tam napsané“.

Nejvíce strategii pojistky používají matka i dcera čtyřikrát, babička je neužívá.

- „*myslím*“ a *odvolávání se*
- Matka:** と思います(が) (3)

すみません。ここは禁煙地域です。あそこにも書いてますので。 (1)

Dcera: と思う/と思います(2)

すみません、ここ禁煙って書いてあるんですけど... (2x ve stejné situaci)

c) Prohlášení FTA za obecné pravidlo

Prohlásí-li mluvčí FTA za obecné pravidlo, zmírňuje nebezpečí ztráty tváře obou stran tím, že se dovolává vyšších společenských pravidel a regulací a své vlastní požadavky od výroku distancuje.

Babička užívá prohlášení „Tady je to nekuřácké“, matka „Tohle psi nemohou [jíst]“. Nejčastěji strategii prohlášení FTA za obecné pravidlo používá matka (4), babička ji užije jednou a dcera ji nepoužívá.

- **Babička:**

ここは禁煙です(よ)。 (1)

- **Matka:**

ありがとうございます。でも、これは犬は食べられないので... (4x ve stejné situaci)

b) Vyjádření zdůrazňující dluh mluvčího vůči posluchači a připuštění spoluzavinění

Tuto strategii používá pouze matka. Jejím užitím v případě 1) kompenzuje FTA zdůrazněním vědomí svého dluhu [vůči posluchači], který vyjádřením této žádosti vzniká. V případě 2) matka připouští vlastní podíl viny na nepatřičném chování posluchače (4x). Celkem matka užívá tuto strategii v 5 případech.

- pouze **matka**:

1) ~てもらおうと助かります。⁴⁵ (1)

2) ごめんなさい、言わなかったけど、家の中では靴は脱いで下さいね。(1)

プライベートな物を目の届くところに置いた私も悪かったけど、今後は読まないで。(3x ve stejné situaci)

c) Změna tématu

Tuto strategii použije babička (3) a dcera (3), matka ji nevyužívá⁴⁶. Veškeré užití této strategie se omezuje na situaci, kdy se žena ve vyšším postavení a formálnější situaci ptá na osobní záležitosti, o kterých mluvčí nechtějí hovořit.

45 素敵な三味線の音は毎晩聞こえるんですけど、聞きすぎて寝れなくなっちゃうので、もう少し早い時間にやめてもらおうと助かります。(Matka žádá 90 letého pana domácího, aby nehrál na šamisen tak pozdě do noci.)

46 Přestože mluvčím bylo řečeno, že mohou reagovat jakkoli.

d) „Projevy úcty“

Japonská honorifika s ohledem na referenta promluvy⁴⁷. Tuto strategii používají pouze babička (4) a dcera (5), matka ji nevyužívá. Nejvíce referenčních honorifik tedy užívá dcera.

Babička:

- お知らせします (*skromně*) (3x ve stejné situaci):

習字の展覧会をするんですけども、まだ場所とか、日時とかははっきりしてないので、また後でお知らせします。

- おやめになる (1):

ちょっと失礼ですけど、そこでタバコをするのはおやめになったらどうですか？

Dcera:

- *uctivé sloveso* 召し上がる (3x ve stejné situaci):

ちょっと待って下さい。この料理はもう味付けしているので、醤油掛けないで召し
上がって下さい。

- *skromné sloveso* 頂く (2x ve stejné situaci):

読むのをやめていただけますか。

すみません、〇〇さん、夜遅くまで三味線の音が私の部屋まで聞こえてきて、

眠れないんですけど、申し訳ないんですけど、やめて頂けませんか。

2.2.2. Strategie pozitivní zdvořilosti

a) *Zdůraznění spolupráce*

Tato strategie může být provedena *zahrnutím mluvčího i posluchače do vykonání společné aktivity* nebo *podáním vysvětlení*, proč mluvčí po posluchači danou (v tomto případě) činnost vyžaduje. V reakcích mluvčích se strategie objevuje ve formě **a.1) hortativu a otázky**, **a.2) vysvětlení a podání důvodů**.

Hortativ⁴⁸ používají všechny tři mluvčí . Pouze matka jej používá jako plnohodnotné strategie FTA. Společně s dcerou užívá také záporné tvary přísudku v tázacím způsobu⁴⁹ v obdobné funkci. Tuto strategii užívá ve většině případů matka (5). Babička s dcerou ji použije pouze jednou.

Strategie *vysvětlení a podání důvodů* obsahuje vysvětlení ukončené spojkou から, ので či explanační modalitou の(／ん)ため. Mluvčí udává okolnosti a důvody, které ji přiměly k vyjádření FTA. Počet užití této doplňující strategie se mění úměrně věku mluvčí – babička: 13, matka: 27, dcera: 32.

a.1) Hortativ a otázka

Babička:

- ちょっと待って、交番に来ましょう。(1)

48 Značící zde žádost, doporučení (GNB, s. 55)

49 Zde pragmatický požadavek, aby posluchač provedl nějakou činnost (GNB, s. 65)

Matka:

- その話は後でしましょう。今は先に旅行のことを決めなきゃ。

みんなに発表するのははっきり日時と場所が決まってからにしましょうね。

すみません、そこは私の場所なんです... ○○さんの場所を一緒に探しましょう
か?

まだはっきり日時と場所が決まってないので、全て決まってから発表するようにし
ませんか。(4)

- その話は後にしませんか。先に旅行のことを決めませんか。(1)

Dcera:

- すみません、今ちょっといいですか... 今この地図で道見てるんですけど、一緒に
見てもらってもいいですか。(1)

a.2) Vysvětlení a podání důvodů⁵⁰

Babička:

- あの、展覧会をする予定あるんですけども、まだ場所とか、時間は決まってない

ので、後でお知らせしますね。

Matka:

- 噂は人から人へ全く話が変わることはよくあります。私は彼女に事をよく知っていますが、噂とは違う良い方ですよ。

Dcera:

- 毎晩、夜遅くまで〇〇くんが楽器を弾いてるから、その音で全然眠れなくて困っています。申し訳ないんだけど、もう少し昼間の早い時間に練習してくれるといいな。私だけじゃなくて、他の人の迷惑にもなるから、やめてほしいな。

b) *Naplnění posluchačových potřeb*

K této strategii pozitivní zdvořilosti řadím **vyjádření sympatií, poděkování a nabídku alternativy**.

Babička užívá pozitivní strategii jen v jedné situaci – když žádá, aby posluchač posečkal s oznámením události, dokud nebude jasně určené místo a čas konání. Dodává „その時よろしくね。“ („pak [vás o to] prosím“), čímž kompenzuje FTA vyjádřením sympatií s činností posluchače v budoucnu.

Omluvy používá pouze matka – ありがとう a ありがとうございます (2), obojí ve stejné situaci. Dále vyvažuje FTA přímým kladným hodnocením posluchačovy činnosti.

Dcera užívá kladné hodnocení a nabídku alternativy za zasahování do posluchačových

svobod.

Strategii naplnění posluchačových potřeb užívá nejvíce matka (3), po ní dcera (2) a nakonec babička (1).

Babička:

- まだみんなに話さないでね。展覧会を荻窪でする予定ですけど、まだ場所や日時は決まってないので、後でお知らせします。その時はよろしくね。 (1)

Matka:

- ありがとうございます。でも、これは犬は食べられないものなんです。残念ですが

…

素敵な三味線の音は毎晩聞こえるんですけど、聞きすぎて寝れなくなっちゃうので、

もう少し早い時間にやめてもらおうと助かります。(3)

Dcera:

- この服より こっちの服の方が似合うと思うから、こっち着てみない? (2)

Vzhledem k množství dat nesledují souvislost s jednotlivými faktory, ale celkovou tendenci.

Babička užívá jiné strategie nejméně za všech mluvčích. Ze zkoumaných strategií není žádná, kterou by užila z mluvčích nejčastěji právě ona.

Matka nejčastěji používá JS jako plnohodnotnou strategii FTA – ze zde analyzovaných strategií hortativ a prohlášení FTA za obecné pravidlo. Jako doplňující strategii užívá specificky ona vyjádření zdůrazňující dluh mluvčího, pod níž jsem zařadila i uznání podílu viny mluvčího na nepatřičné činnosti posluchače. Matka používá nejvíce i pozitivní strategii naplnění posluchačových potřeb. V užití omluv a vysvětlení je matka mezi mluvčími v průměru.

Dcera používá používá častěji než matka strategie omluvy, pojistky, projevy úcty a pozitivní strategii vysvětlení.

2.3. Použité zdvořilostní prostředky v japonštině

V této kapitole jsou reakce mluvčích analyzovány na základě škály možností provedení FTA zákazu/pokynu přestat s činností. Sleduji prostředky použité pro vyjádření FTA a do jaké míry níže uvedené předpoklady platí pro zástupkyně jednotlivých genereací. Vyjadřuji tři předpoklady, u nichž očekávám vliv věku mluvčích na použité prostředky FTA:

1. Čím mladší věková skupina posluchače, tím bude mluvčí přímější, a naopak.
2. Čím formálnější situace, tím formálnější jazyk.
3. Vůči osobám vyššího společenského statusu bude mluvčí zdvořilejší a naopak.

V této kapitole budu analyzovat reakce mluvčích na základě metodologie (OKIMORI 2011 s. 136) kategorizující možnosti provedení FTA direktiva v japonštině. Tyto možnosti jsou seřazeny na škále od nejzdvořilejší po nejméně zdvořilou. Původní tabulka⁵¹ byla upravena – ponechány byly pouze možnosti objevující se v reakcích mluvčích. Dále byla doplněna o další možnosti použité respondentkami, které lze klasifikovat jako přímo vyjádřený zákaz/pokyn přestat [s nepatřičnou činností]. Nové možnosti byly na škálu zařazeny japonskými informanty⁵².

Škála možností, podle které je dále míra zdvořilosti analyzována, je následující:

Škála	FTA
20	やめて/ないで
19	やめなさい
16,5	やめてくれる？
14	やめてちょうだい・たらだめ・ちゃっではだめ
13	やめてほしい
12,8	やめてほしいです
12,5	やめてもらえる？
12	やめてくれるといい

51 Viz Přílohy (7, příl. 10).

52 Na škále jsou tyto možnosti zařazeny pod necelá čísla.

11	やめて下さい
10,6	やめてくれませんか。
10,4	やめてもらえませんか。
9,5	やめて頂けますか。
9	やめて頂けませんか。
6,5	(おやめになっ)たらどうですか。
<i>JS</i>	<i>jiné strategie</i>

Škála možností FTA

(původní metodologie: OKIMORI s. 136)

Poslední možnost *jiné strategie*⁵³ znamená, že mluvčí zvolily jinou [nezařazenou] strategii provedení FTA. V této části analýzy je pokládám za na škále zdvořilejší možnost, jelikož jsou méně přímým vyjádřením FTA než všechny ostatní možnosti škály.

2.3.1. I. předpoklad:

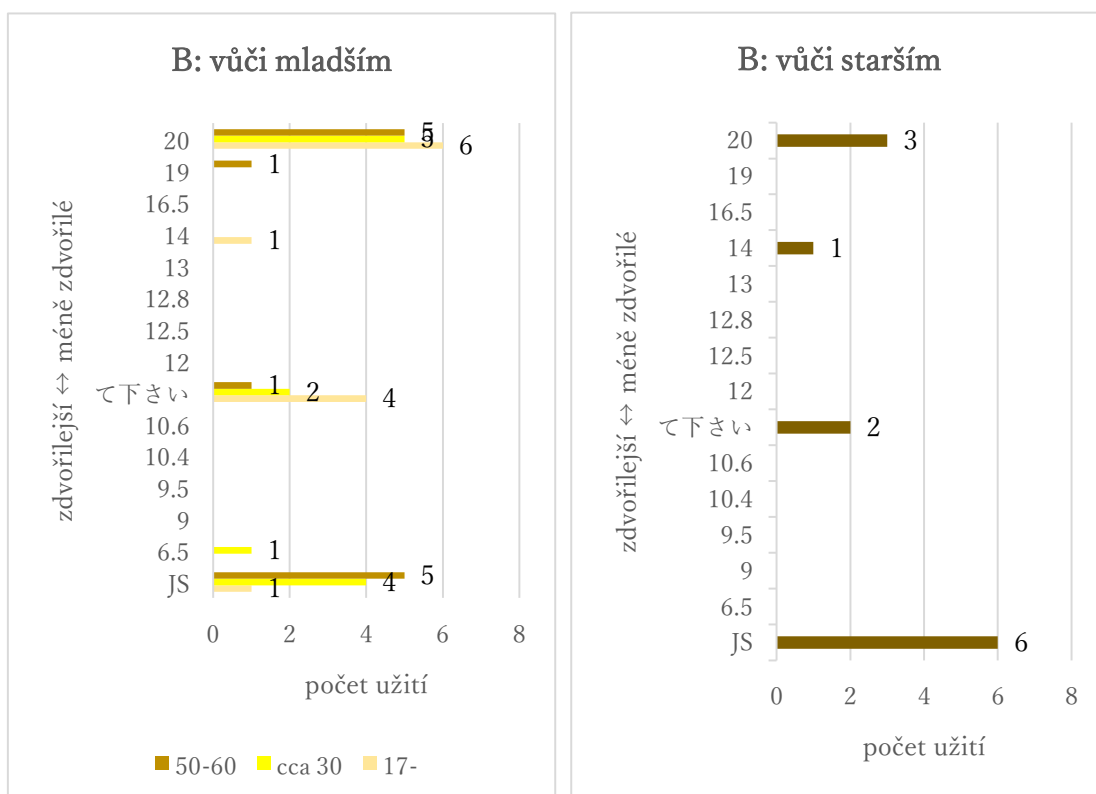
Čím mladší věková skupina posluchače, tím bude mluvčí přímější, a naopak.

Prvním analyzovaným faktorem praktické části práce je, jak se jazyk mluvčích mění v závislosti na **věku adresátů**, a jaké rozdíly lze vypočítat mezi užitými prostředky mluvčích – zástupkyň jednotlivých generací.

1. BABIČKA

M-18, N- 7, V- 11⁵⁴

M-4, N-2, V- 6



Situací, ve kterých figurují adresáti **mladší** než babička, je třicet šest. Vůči nim má

54 Pro rychlý přehled uvádím nad grafy malým písmem součet méně zdvořilých možností škály (M / 12-JS), neutrální možnosti ~て下さい (N / 11) a více zdvořilých možností (V / 6,5-10,6).

mluvčí velkou tendenci užívat nepřímějších pokynů ~て/~ないで. Z dalších méně zdvořilých možností užívá příkaz ~なさい a doporučení したらだめ(よ)⁵⁵.

Sedmkrát použije pokyn ~て下さい.

Desetkrát volí *jiné strategie*, a z ostatních zdvořilejších forem pouze jednou doporučení (おやめになっ)たらどうですか.

Rozdělíme-li adresáty mladší než babička na tři skupiny, vidíme, že vůči nejmladší skupině (17 let a méně) užije nejvíce přímých pokynů ~て/~ないで, zároveň ale i pokynů ~て下さい. *Jiné strategie* vůči nim používá minimálně. Naopak s věkem adresátů roste i užití těchto *jiných strategií*. Z mladších adresátů je babička podobně zdvořilá vůči skupinám 50-60 a 30-40 letým, avšak o něco zdvořilejší je vůči prostřední ze tří skupin⁵⁶.

Vůči *starším* adresátům⁵⁷ volí nejčastěji *jiné strategie*. Přímý pokyn ~て/~ないで⁵⁸ použije třikrát, z méně zdvořilých možností ještě žádost ~てちょうだい. Dvakrát „univerzální“ pokyn ~て下さい (GNB, s. 71).

Většina babiččinych reakcí odpovídá předpokladu – k mladším hovoří nejčastěji přímě, ke starším se nejčastěji FTA vyhýbá zvolením *jiných strategií*. Nejprímější formy se objevují zejména u hodně mladších adresátů, nebo u adresátů nízkého sociálního statusu – druhý faktor spolu s nižší formálností situace pravděpodobně ovlivnil přímá užití i u starších adresátů. Čím

55 Navíc zde přidává poznámku „řečeno důrazně“ (強く).

56 S minimálními rozdíly, zj. proto, že vůči nejstarší ze tří skupin užívá o jednu přímější formu navíc (~なさい).

57 kterých je pouze dvanáct

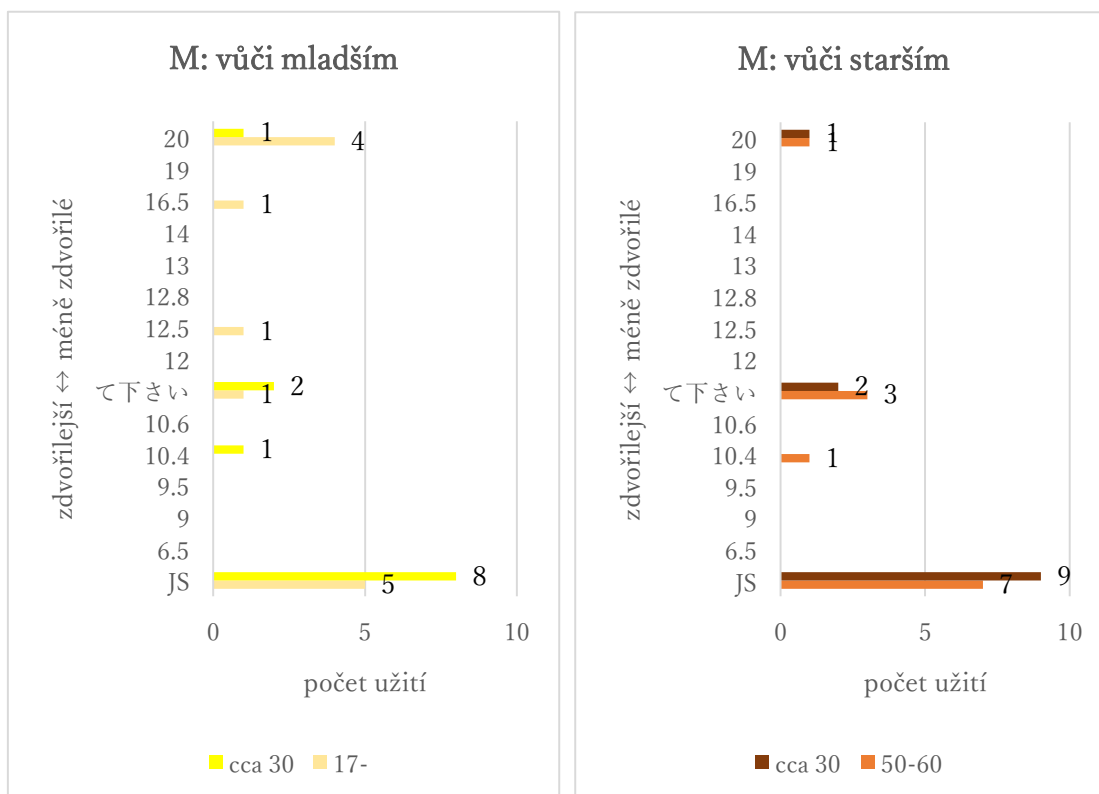
58 Ve dvou případech v nižším, v jednom ve vyšším postavení.

mladší skupina adresátů je, tím má babička větší sklon k vyjádřenému FTA⁵⁹.

2. MATKA

M-7, N- 3, V- 14

M- 2, N- 5, V- 17



U matky je rozdělení věku adresátů nejvyrovnanější; jelikož je sama generačně uprostřed, je také napůl rozdělen počet adresátů – dvacet čtyři starších a dvacet čtyři mladších.

Matka užívá více přímějších forem (7) vůči **mladším** adresátům. Z nich nejčastěji použila najpřímějšího pokynu \sim て/ないで⁶⁰. Neutrální pokyn \sim て下さい užila třikrát. Nejčastěji používá prostředky ze zdvořilejší poloviny škály, a to naprosto většinou *jiné strategie*⁶¹.

Rozdělíme-li mladší adresáty na dvě skupiny opět podle věku, vykazuje matka vyšší tendenci k přímějším vyjádřením vůči nejmladší skupině.

60 dále pokyny \sim てくれる? a \sim てもらえる?

61 Nezávisle na jakémkoli z uvedených faktorů.

V situacích, v nichž vystupjí *starší* adresáti než matka, užívá minimum přímějších prostředků⁶² (2). Neutrální pokyn ~て下さい užívá v pěti případech. Ve většině případů reaguje *jinými strategiemi*⁶³.

Při rozdělení adresátů starších než matka na dvě skupiny pozorujeme její vyšší tendenci vyhýbat se FTA u nejstarší skupiny.

Nezávisle na věku adresátů matka používá nejčastěji JS. V rámci jí zvolených strategií lze říci, že čím je adresát mladší, tím je vůči němu matka o něco přímější a naopak.

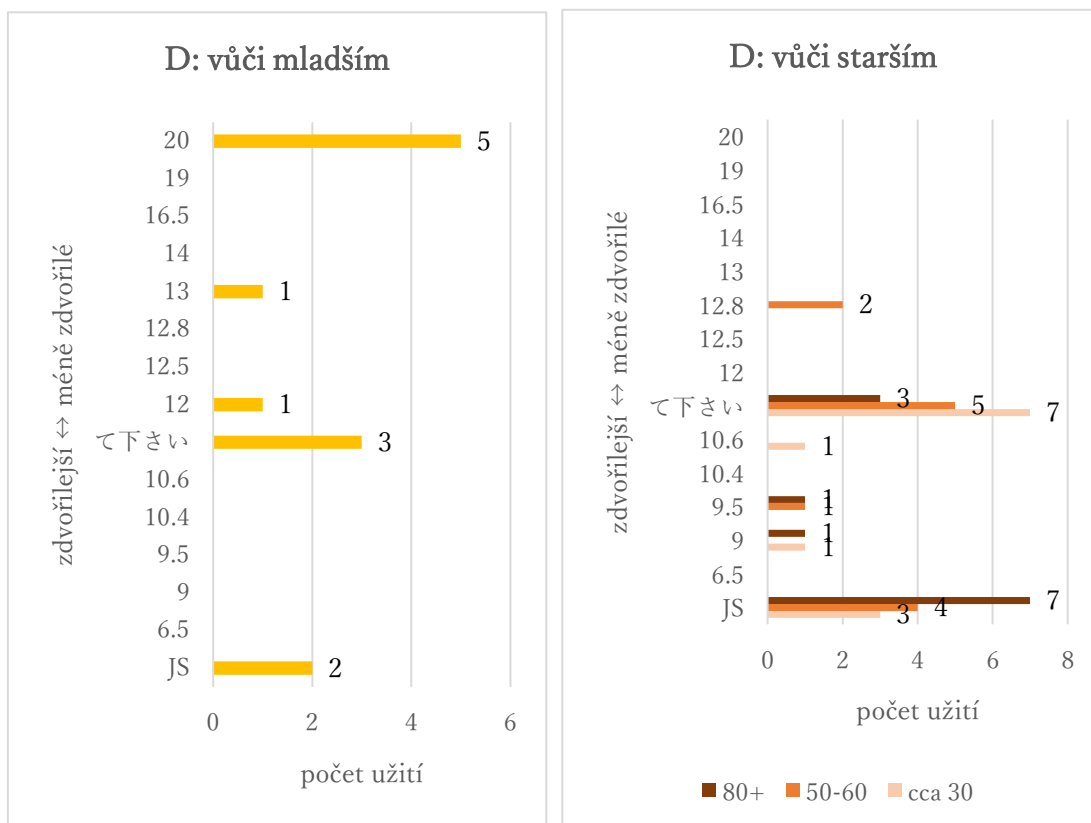
62 v obou případech vůči adresátům nižšího sociálního statusu

63 a jedenkrát zdvořilejší žádostí ~てもらえませんか。

3. DCERA

M- 7, N- 3, V- 2

M- 2, N- 15, V- 19



U dcery je opět vzhledem k jejímu nízkému věku počet mladších adresátů pouze dvanáct, starších je dvacet čtyři.

Vůči **mladším** adresátům převládají přímé pokyny (7): nejvíce ～て/ないで, poté užívá jedenkrát pokyn ～てほしい a doporučení ～てくれるといい. Tříkrát užije neutrální pokyn ～て下さい. Ze zdvořilejších možností pouze dvakrát *jiných strategií*.

U **starších** adresátů je tomu naopak – převládají zdvořilejší žádosti (19): ～てくれま

せんか、～て頂けますか、～て頂けませんか⁶⁴, nejvíce však *jiné strategie* (14). Pouze dvakrát užívá prostředky z méně zdvořilé poloviny škály⁶⁵.

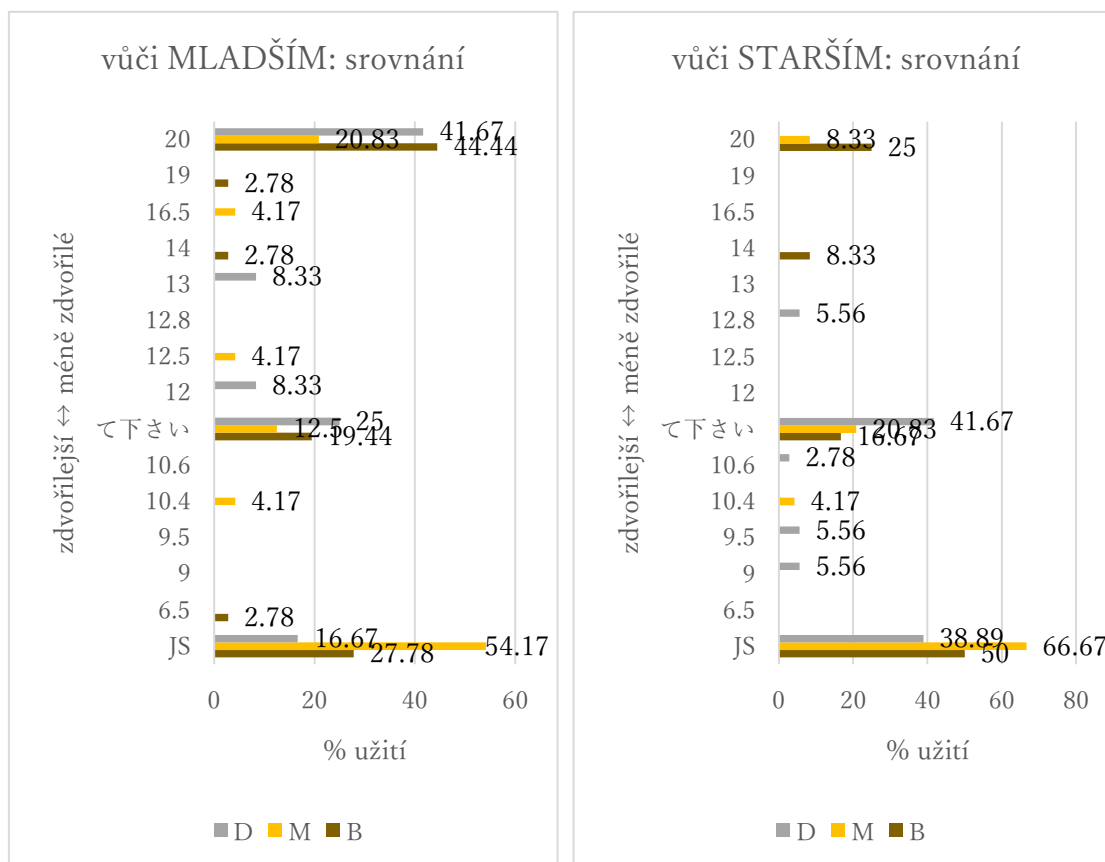
Při rozdělení starších adresátů na tři skupiny vidíme, že dcera je podobně přímá ke skupinám třicetiletých a 50-60 letých adresátů. K 50-60 letým jako k jediné skupině užije dvakrát v tomto případě nejpřímější možnosti ～てほしいです, avšak také více *jiných strategií* a zdvořilejší žádosti ～て頂けますか. Lze tedy říci, že vůči této skupině je nakonec zdvořilejší. Vůči nejstarší skupině (80 let a více) je jasně nejzdvořilejší. Také počet užití *jiných strategií* roste úměrně věku.

Přijmeme-li předpoklad, že volba *jiných strategií* – a tím vyhnutí se FTA – je zdvořilá možnost, vykazují reakce dcery jasnou tendenci čím starší adresát, tím zdvořilejší, a naopak.

64 kendžógo

65 V obou případech ～てほしいです. Obojí u mužských adresátů, v stejném/neznámém a vyšším statusu, věku 50-60 let.

4. Srovnání



Převedeme-li jednotlivá užití na procenta, můžeme srovnávat jazyk nezávisle na počtu [starších/mladších] adresátů, který je u každé mluvčí jiný, a zjistit, jak se zdvořilostní prostředky liší v závislosti na věku mluvčích.

Babička je vůči oběma skupinám adresátů nejpřímější mluvčí. U mladší skupiny dělá minimální rozdíly mezi 30-40 letými a 50-60 letými adresáty (dokonce je o něco zdvořilejší vůči 30-40 letým), avšak vůči nejmladší skupině je jasně nejpřímější. I vůči starším adresátům je nejpřímější ze tří mluvčích.

Matka používá ze všech mluvčích nejvíce jiných strategií, u obou skupin adresátů je to její nejužívanější taktika. Jen u nejmladší skupiny adresátů převyšuje nejpřímější prostředky pouze minimálně. Mezi reakcemi k 30-40 a 50-60 letým adresátům takřka nedělá rozdíly. Nejvíce se vyhýbá FTA (a je nejzdvořilejší) vůči nejstarší skupině adresátů. Viditelnější rozdíly tedy lze pozorovat vůči nejmladší a vůči nejstarší skupině adresátů.

Dcera reaguje na věkový faktor nejjasněji – platí u ní, že čím je adresát starší, tím k němu hovoří zdvořileji.

U dcery hypotéza jasně platí. Matka spolu s babičkou reagují výrazněji pouze na nejmladší a nejstarší skupinu – vůči dvěma prostředním jsou reakce velmi podobné, u babičky dokonce zdvořilejší vůči věku 30-40 než 50-60 let.

2.3.2. II. předpoklad:

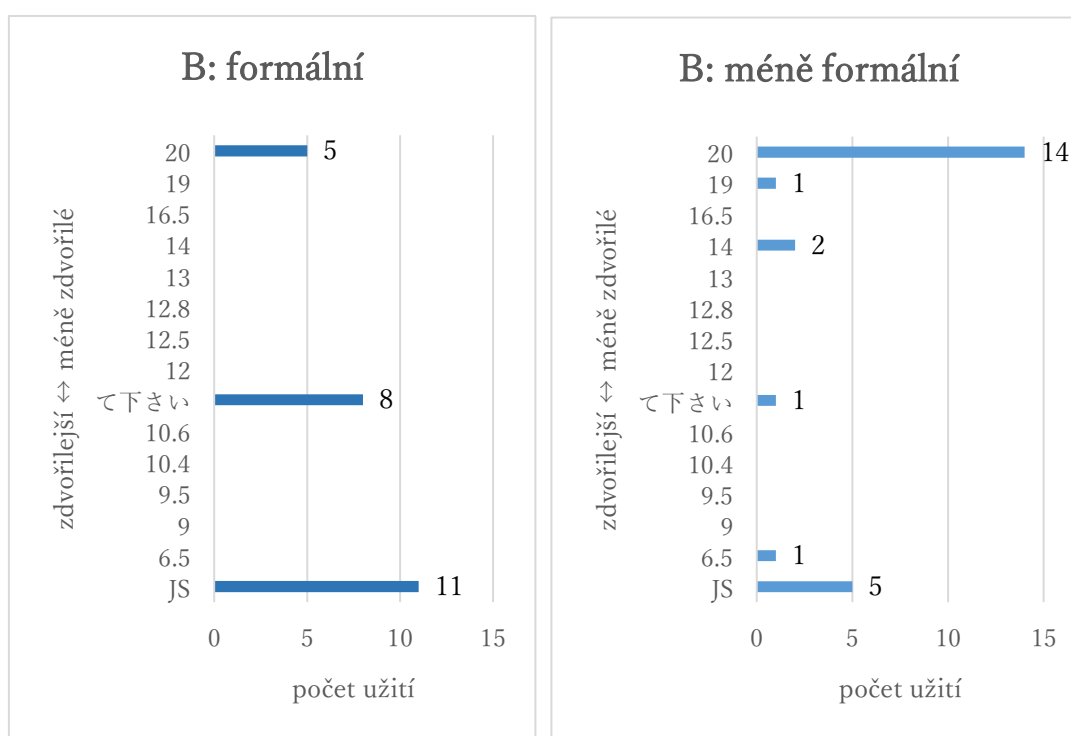
Čím formálnější situace, tím formálnější jazyk.

Druhý faktor, u něž je jazyk tří mluvčích porovnáván, je formálnost situace.

1. BABIČKA

M- 5, N- 8, V- 11

M- 17, N- 1, V- 6



U **formálních** situací užívá babička nejvíce jiných strategií (11). Neutrálního pokynu ~て下さい užije méně (8), a nejméně užije přímého pokynu ~て/ないで⁶⁶ (5). Jiné prostředky zde vůbec neužívá.

V **méně formálních** situacích reaguje daleko příměji – většina jejích pokynů je

nejpřímější \sim て/ないで⁶⁷ (14). Pouze jedenkrát použije neutrální pokyn \sim て下さい. Jiné strategie užívá jako druhou nepoužívanější strategii (5), ze zdvořilejších možností pak už pouze jednou formální doporučení おやめになったらどうですか⁶⁸.

Babička je tedy zdvořilejší ve formálnějších situacích, a přímější v méně formálních. Avšak zdá se, že ve výběru jejich zdvořilostních prostředků hrají někdy větší roli jiné faktory (zejména společenský status adresáta) než formálnost situace.

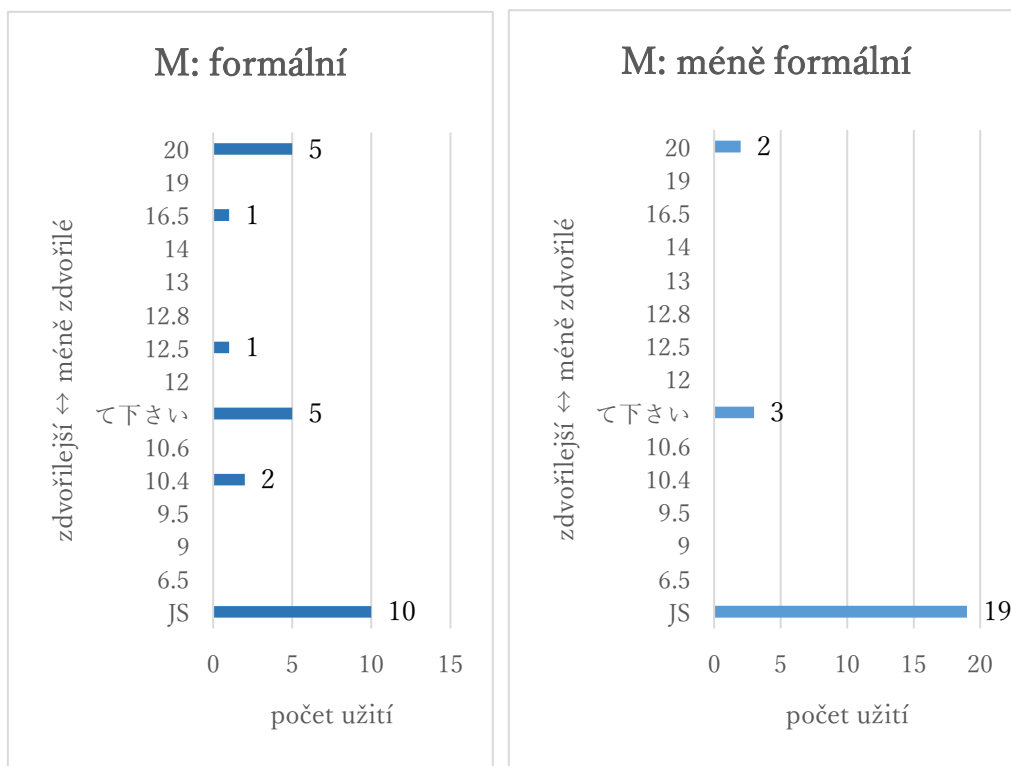
67 Nehledě na ostatní faktory. Dále užívá \sim なさい a \sim てちょうだい.

68 Zdvořilejší možnosti většinou v situaci, která se odehrává na veřejnosti, a může být teoreticky více FT (požadavek přestat kouřit na místě, kde je kouření zakázáno), a společenský status adresáta je tak neznámý.

2. MATKA

M- 7, N- 5, V- 12

M- 2, N- 3, V- 19



U matky převládají na obou stranách formálnosti situace *jiné strategie*.

U **formálních** lze pozorovat více neutrálního pokynu ~てください (5) a zdvořilejších žádostí ~てもらいませんか/~てもらえませんか. Avšak překvapivě také vyšší počet přímé žádosti ~て/~ないで a dalších méně zdvořilých žádostí ~てくれる? a ~てもらえる? . Většina z těchto prostředků se ale objevuje u nejmladší kategorie adresátů a u starších výhradně v nižším společenském statusu.

V **méně formálních** situacích matka volí v naprosté většině případů *jiné strategie* (19). Pouze třikrát volí neutrální žádost ~てください a dvakrát přímý pokyn ~て/ないで. Užití jiných strategií se u matky zvyšuje s věkem adresátů v méně formálních situacích – u nejstarší skupiny užívá už pouze *jiných strategií*, u nejmladší se naopak objevují dva nejprímější pokyny.

Podle předpokladu, který užívám – *jiné strategie* = zdvořilejší strategie, je matka zdvořilejší v méně formálních situacích. Při takové neshodě s předpokladem je třeba hledat důvod rozkolu – v tomto případě je nutné podotknout, že přestože se jedná o *jiné strategie*, u nižšího společenského statusu často matka používá neformálního jazyka⁶⁹ (5 případů). U méně formálních situacích se také častěji jedná o adresáty neznámého společenského statusu⁷⁰. U matky je tedy výsledná interpretace problematická, a formálnost situace nehraje nejspíš roli do takové míry jako jiné faktory.

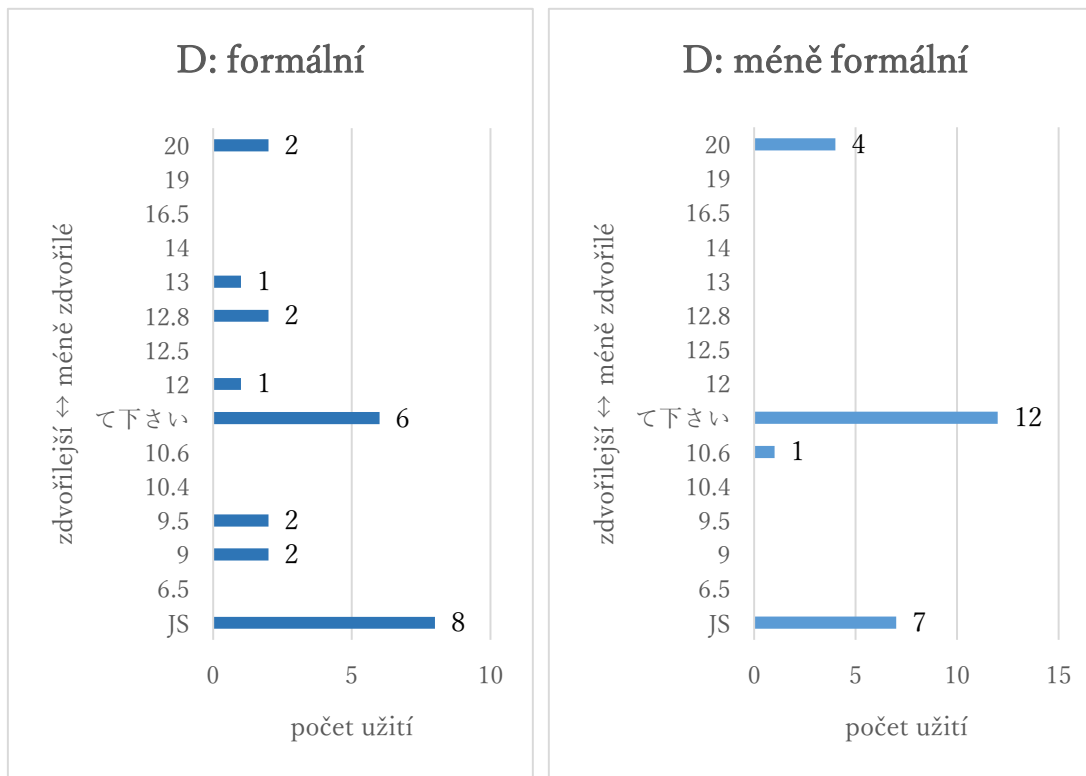
69 např. 何するの？警察を呼ぶわよ！

70 Oproti formálním situacím, kde jí je vždy status znám.

3. DCERA

M- 6, N- 6, V- 12

M- 4, N- 12, V- 8



Ve **formálních situacích** dcera užívá stejný počet méně zdvořilých strategií⁷¹ (6) jako neutrální žádosti ~て下さい (6). Nejvíce používá prostředky z formálnější poloviny škály – většinou *jiné strategie* (8), ale i zdvořilé žádosti ~て頂けますか (2) a ~て頂けませんか (2).

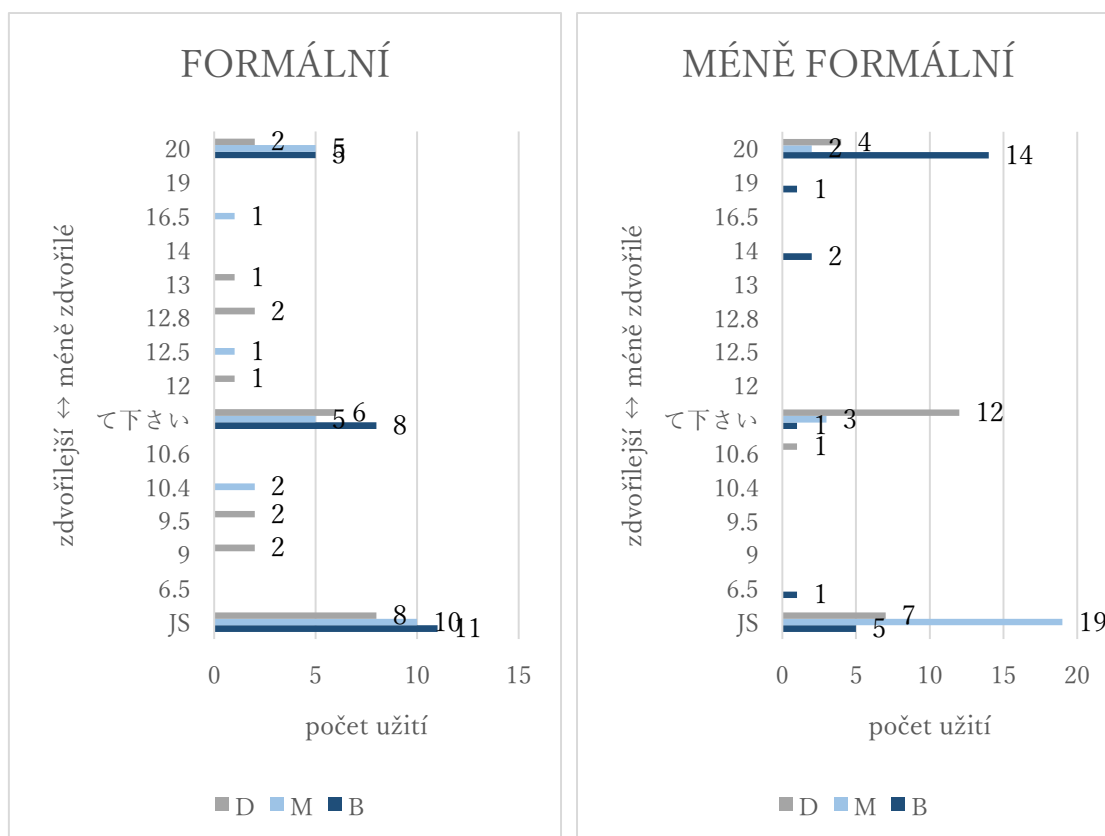
V **méně formálních situacích** má velkou tendenci držet se univerzálního pokynu ~て下さい. Nejprímější pokyn ~て/ないで užívá jen ve čtyřech situacích⁷², jinak se drží zdvořilejších prostředků – jedenkrát žádosti ~てくれませんか, dále už *jiných strategií* (7).

⁷¹ ~てほしい a ~てほしいです u nižšího (1) a neznámého (です/2) statusu, ~てくれるといい i ~て/ないで pouze u nejmladší skupiny

⁷² všechna užití nejmladší skupina adresátů

U formálních situací se dcera drží spíše zdvořilejších prostředků, u méně zdvořilých hraje roli nižší status a věk adresátů. V méně formálních situacích volí nejčastěji „střední cestu“ a poté *jiné strategie*. Na její volbu zdvořilostních prostředků mohly mít vliv stejné faktory jako u matky. Přesto je zdvořilejší než matka – zdvořilostně nepříznakové tvary užívá pouze u nejmladší skupiny adresátů.

4. Srovnání



Babička volí ve formálních situacích ze všech tří hlavních cest [na škále], z nichž převažují zdvořilejší strategie⁷³. V méně formálních situacích je o hodně přímější než ostatní dvě mluvčí.

Matka ve formálních situacích používá prostředky z více i méně zdvořilé poloviny škály. Důležitějším faktorem než formálnost situace je pro ni v některých situacích, zdá se, věk a společenský status adresáta⁷⁴. V méně formálních situacích má matka velkou tendenci k užití JS, a přestože zde hrají roli jiné aspekty ovlivňující zdvořilost, zůstává počet JS vysoký. Při zvážení charakteru situací může hrát větší roli různá míra formálnosti situace, ale i status a věk adresáta.

Dcera užívá ve formálních situacích spíše zdvořilejší prostředky. U méně formálních se drží uprostřed škály. Její výběr ovlivňuje také věk a status adresáta.

73 Považují-li zde pokyn ~て下さい za stále zdvořilejší formu žádosti než přímý ~て/ないで.

74 Stejně pravidlo platí i v méně formálních situacích, používá-li méně zdvořilé prostředky.

Rozdíl mezi mluvčími není v případě formálních situací výrazný, v případě méně formálních situací jsou naopak reakce velmi rozdílné. Babička reaguje na formálnost situace nejjasněji.

2.3.3. III. Předpoklad:

Vůči osobám vyššího společenského statusu bude mluvčí zdvořilejší a naopak.

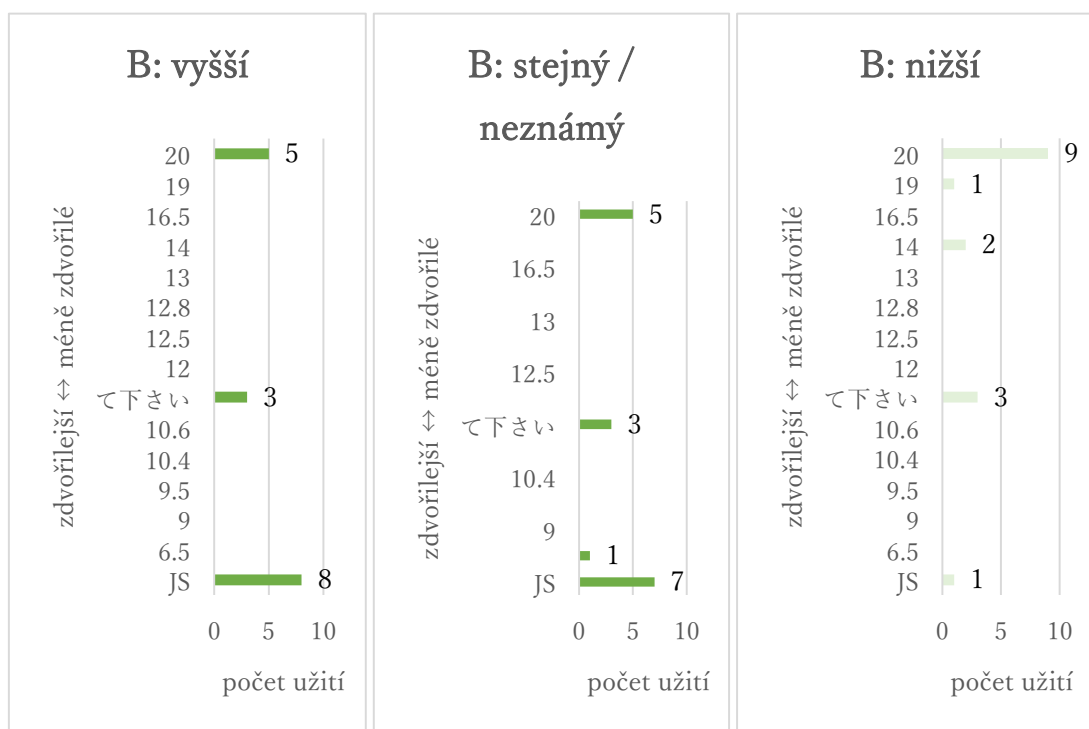
Třetím zkoumaným faktorem je společenský status jednotlivých adresátů. Ten nabývá tří hodnot: a) vyšší [než mluvčí], b) stejný/neznámý, c) nižší⁷⁵.

1. BABIČKA

M- 5, N- 3, V- 8

M- 5, N- 3, V- 8

M- 12, N- 3, V- 1



V situacích, v nichž vystupují adresáti *vyššího společenského statusu*, volí babička opět všechny tři cesty – přímý pokyn ~て/ないで (5), neutrální ~て下さい (3) a nejčastěji JS (8).

75 U nejmladší skupiny adresátů je společenský status diskutabilní. Jako napomáhající aspekt byl zvolen např. vyšší společenský status adresátových rodičů.

Přímé pokyny se omezují na a) nejmladší skupinu adresátů, b) jednu situaci⁷⁶.

Vůči adresátům *stejného či neznámého statusu* se chová takřka stejně jako k předchozí skupině, s malou výjimkou užití zdvořilého doporučení おやめになったらどうですか namísto jedné JS.

Reakce babičky se výrazně liší u adresátů *nižšího statusu* – zdaleka nejvíce užívá nejprímějších pokynů ~て/ないで (9) a dalších přímějších možností⁷⁷. Tři užití žádosti ~て下さい užívá, mluví-li z pozice učitelky, a jedno JS k nejstarší skupině adresátů.

Babiččin jazyk nevykazuje velké rozdíly mezi situacemi adresátů vyššího a stejného/neznámého statusu. K oběma se chová spíše zdvořileji, při přímějších reakcích hraje roli faktor věku, výběr prostředků nejspíš ovlivnil i charakter situace.

K adresátům nižšího statusu je nejprímější. Jazykové prostředky u zdvořilejších forem zde ovlivňují stejné faktory jako u předchozích dvou skupin.

76 Pokyn nelít sojovou omáčku na jídlo pro všechny, jelikož na něj nepatří.

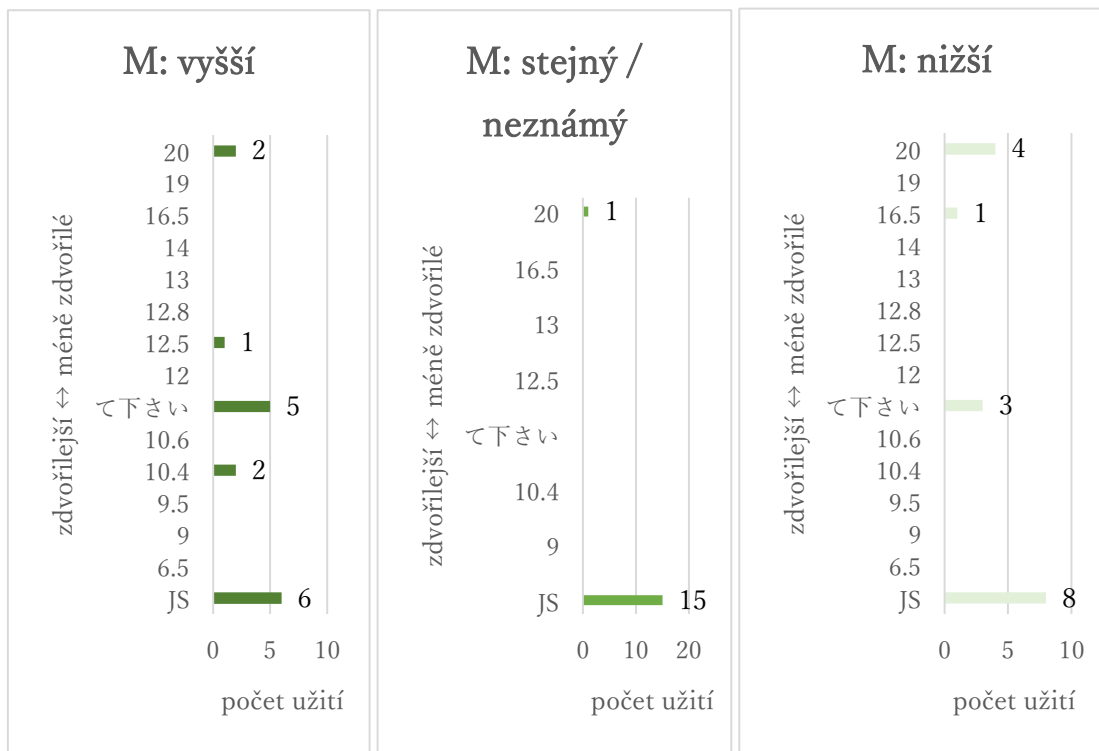
77 やめなさい、~てちょうだい

2. MATKA

M- 3, N- 5, V- 8

M- 1, N- 0, V- 15

M- 5, N- 3, V- 8



V situacích, v nichž vystupují adresáti **vyššího společenského statusu** se matka uchyluje spíše k užití pokynu *～てください* (5) a zdvořilejším variantám (celkem 8). Méně zdvořilé možnosti vyjádření FTA používá pouze u nejmladší skupiny adresátů.

Oproti babičce matka reaguje výrazně rozdílně vůči skupině **stejného/neznámého statusu**. V naprosté většině situací volí *jiné strategie*⁷⁸.

Vůči adresátům **nižšího statusu** užívá matka sice nejvíce JS (8), *～てください* (3), ale v rámci tohoto faktoru i nejvíce přímých pokynů *～て/ないで* (4) a žádosti *～てくれる？* (1). Tyto přímější strategie se však i zde omezují na nejmladší skupinu adresátů, nebo na jednu situaci⁷⁹.

Matka reaguje nejvýrazněji na situace, v nichž figurují adresáti zejména neznámého

78 Jedno užití pokynu *～て/ないで* je opět omezeno na nejmladší skupinu adresátů.

79 adresát služebná

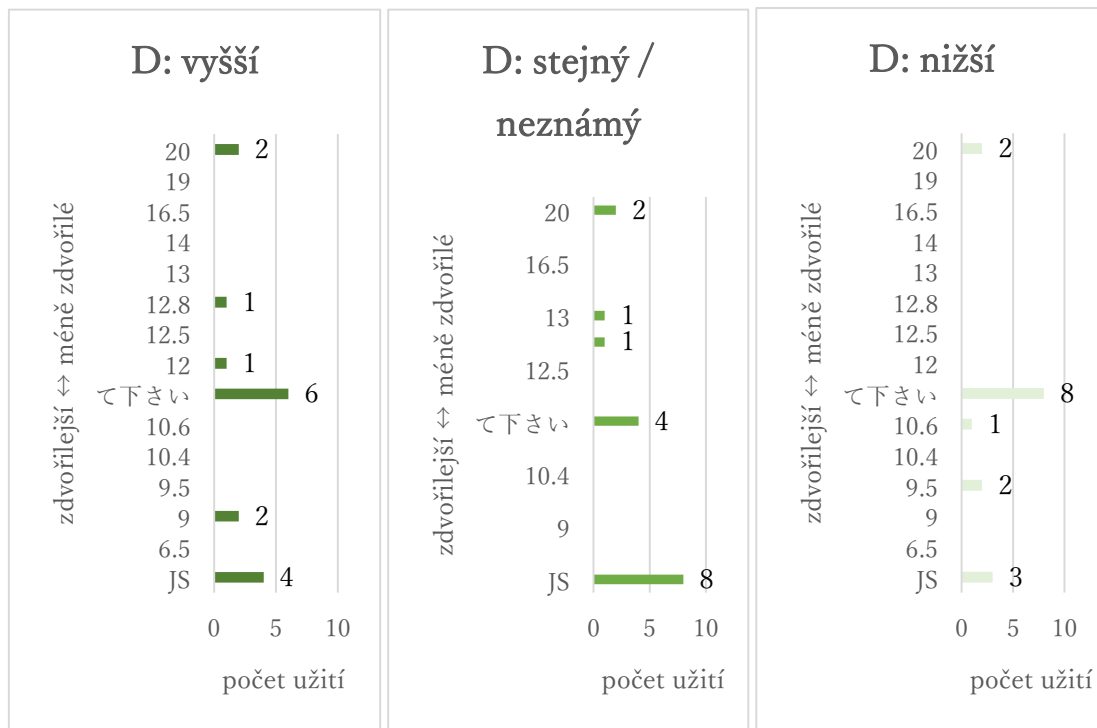
společenského statusu. U nich se vyhýbá FTA užitím jiných strategií (94%). I u ostatních dvou skupin adresátů je užití JS nejpočetnější, vůči adresátům vyššího statusu se matka drží spíše v polovině škály, vůči adresátům nižšího narůstá počet přímějších možností. Přesto u všech skupin hraje roli věk adresáta – projevuje se především u nemladší skupiny, a nejspíš i charakter situace.

3. DCERA

M- 4, N- 6, V- 6

M- 4, N- 4, V- 8

M- 2, N- 8, V- 6



Dcera se chová podobně jako babička u adresátů vyššího a stejného/neznámého statusu.

Dcera vůči adresátům **vyššího statusu** používá nejčastěji neutrální pokyn ~て下さい (6). Méně zdvořilé možnosti ⁸⁰ užívá celkem čtyřikrát, více zdvořilé ⁸¹ šestkrát. K adresátům **stejného/neznámého statusu** užívá dcera nejvíce JS (8). Následuje žádost ~て下さい (4). Méně zdvořilé možnosti užije celkem čtyřikrát⁸².

Její reakce se nejvíce mění vůči adresátům **statusu nižšího** – pouze dvakrát užije nejprímějšího pokynu ~て/ないで, a to pouze u nejmladší skupiny adresátů. Nejčastěji se

80 ~てないで, ~てほしいです, ~てくれるといい

81 ~て頂けませんかと JS

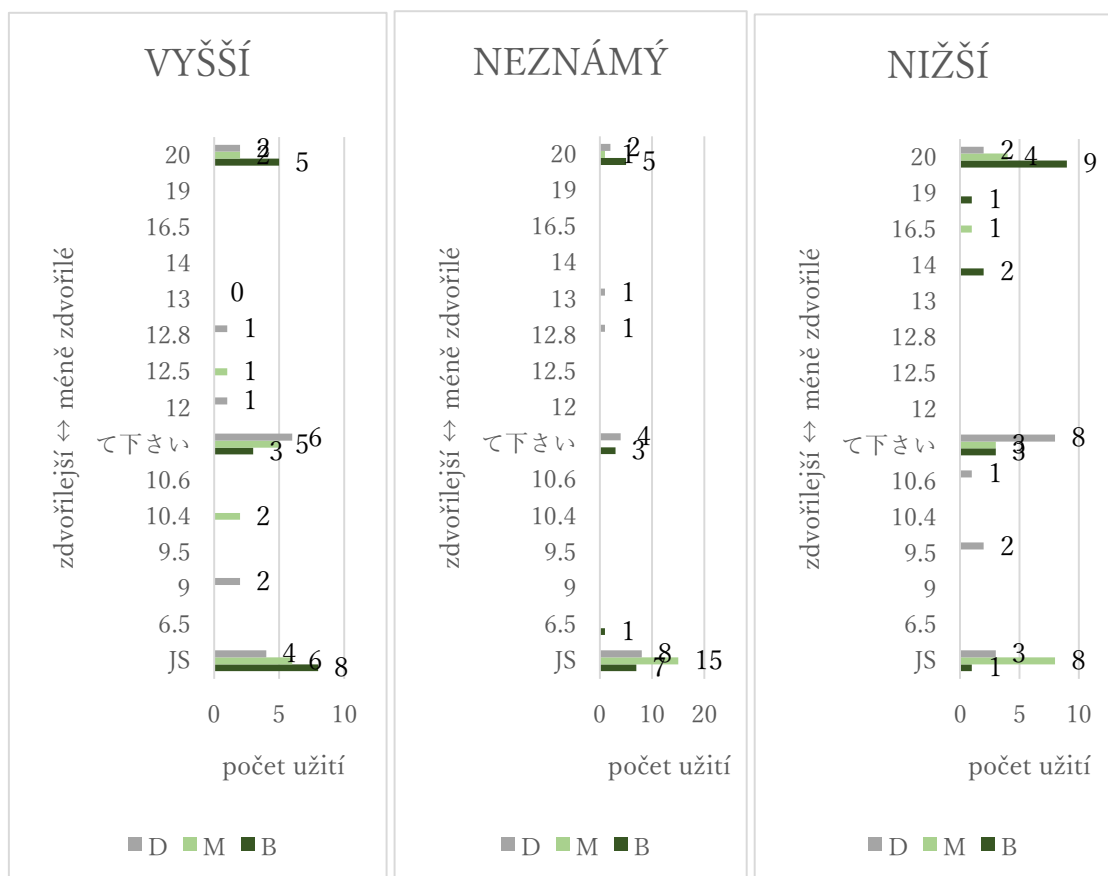
82 ~てほしい a ~てほしいです

uchyluje k neutrálnímu pokynu ~て下さい (8). Prostředky ze zdvořilejší poloviny škály⁸³ užívá poměrně hodně (6).

Vůči adresátům vyššího a stejného/neznámého statusu jsou reakce dcery podobné. V rámci vyjádřeného FTA je vůči adresátům vyššího statusu zdvořilejší, avšak vůči prostřední skupině užívá nejvíce JS – nejčastěji se tedy FTA úplně vyhýbá. Překvapivý je výběr zdvořilostních prostředků dcery vůči adresátům nejnižšího společenského statusu – nejvíce se drží „střední cesty“, avšak dále užívá spíše zdvořilejší prostředky.

83 ~てくれませんか、~て頂けますか a JS. *Kendžógo* užívá překvapivě vůči služebné, nicméně u dvou nejstarších skupin adresátů.

4. Srovnání



Babička nedělá rozdíl mezi adresáty vyššího a stejného/neznámého statusu, k adresátům nižšího postavení je nejpřímější.

Matka ve všech situacích užívá nejčastěji JS, a to i k adresátům nižšího statusu, přestože vůči nim je ze tří skupin adresátů podle statusu nejpřímější. Nejvyhraněněji reaguje na situace s adresáty stejného/neznámého statusu – takřka výhradně se FTA vyhýbá užíváním JS.

Reakce **dcery** jsou podobné babiččiným. U adresátů stejného/neznámého statusu se FTA nejčastěji úplně vyhýbá. Vůči adresátům nižšího statusu je z mlučích nejzdvořilejší – nejvíce se drží univerzálního pokynu ~て下さい a zdvořilejších možností.

Z hlediska faktoru společenského statusu adresáta se zvolené prostředky mlučích poměrně rozcházejí. Zejména u situací, v nichž figurují adresáti nižšího statusu, se reakce každé

z mluvčích soustředují v jiné ze tří dílčích částí škály⁸⁴.

U adresátů stejného/neznámého statusu nelze identifikovat jejich společenské postavení vůči mluvčímu – je tedy možné, že tato skutečnost ovlivnila vysoký počet užití JS zejména u matky (a částečně dcery), jako nejméně tvář ohrožující prostředek. Velkou roli hraje věk u nejmladší skupiny adresátů (= přímější vyjádření). Reakce dcery jsou při faktoru společenského statusu nejrozdílnější a nejzdvořilejší z mluvčích. Roli u ní však může hrát fakt, že většina adresátů je starších než ona. Babička s matkou jsou vůči skupině adresátů nižšího statusu nejprímější. Hypotéza se potvrzuje jen u babičky – míra zdvořilosti jí užitých prostředků klesá spolu se statusem adresáta.

2.4. Další aspekty jazyka

2.4.1. Ženský jazyk

Posledním analyzovaným jazykovým jevem je užití tzv. *ženského jazyka*⁸⁵ v reakcích mluvčích. Mluvčí užívají zakrášlující jazyk *bikago*, koncové ženské partikule *wa(jo)*, *kašira* a ženské osobní zájmeno *watakuši*.

1. *Bikago*

Jako *bikago* zde klasifikuji pouze slova, která se nevyskytují ve slovníku s prefixem *~o/go* – jejich užití je tedy na vůli mluvčího⁸⁶. Babička užívá *bikago* celkem čtyřikrát (*ošúdzi* – cvičení kaligrafie, *ošóju* – sojová omáčka), matka sedmkrát (*orjóri* – jídlo, *ošóju*, *gokazoku* – rodina). Dcera *bikago* nepoužívá.

Babička: お習字 (2), お醤油 (2)

Matka: お料理 (1), お醤油 (5), ご家族 (1)

2. *Koncové „ženské“ partikule*

Babička typicky ženské partikule neuvžívá. Matka používá partikule *かしら* (1) a

85 Viz kapitolu 1.2.2. *Faktory ovlivňující výběr „osobně laděných výrazů“* → Demografické faktory → Ženský jazyk.

86 Například dcerou používané お菓子 (sladkosti) se standardně používá s prefixem *~o*, jako *bikago* jej tedy neklasifikuji.

složenou partikuli わよ (3). Naopak dcera nejenže „ženské“ partikule nepoužívá, navíc užije dvakrát koncovou partikuli *na* (してくれるといいな, やめてほしいな), která je považována spíše za mužské specifikum⁸⁷.

3. Ženská zájmena

Z mluvčích použije pouze babička ženské osobní zájmeno わたくし (4).

Vybrané aspekty ženského jazyka užívají pouze babička s matkou, dcera je nepoužívá. Matka užívá *bikago* nejvíce (7), následována babičkou (4). Koncové partikule považované za typicky ženské užívá pouze matka. Nakonec pouze babička o sobě užije zdvořilou formu osobního zájmena *watakuši*. Lze tedy říci, že matka užívá aspekty ženského jazyka nejčastěji, babička o něco méně.

Závěr

Z provedené analýzy reakcí mluvčích tří rozdílných generací lze učinit následující závěr.

V užití jiných zdvořilostních strategií se **zástupkyně nejstarší generace** (babička) chová nejpříměji – užívá nejvíce přímých prostředků, naopak nejméně doprovodných kompenzačních strategií, jako jsou omluvy, vysvětlení a podání důvodů. Babička užívá také nejméně strategií pozitivní zdvořilosti. **Zástupkyně střední generace** (matka) užívá nejvíce ze všech plnohodnotných *jiných strategií* – zejména hortativu, otázku, prohlášení FTA za obecné pravidlo. Používá i doplňující strategie vyjádření zdůrazňující dluh mluvčího a strategie pozitivní zdvořilosti naplnění posluchačových potřeb. Vůbec neuvžívá *sonkeigo* ani *kendžógo*⁸⁸. **Zástupkyně nejmladší generace** (dcera) používá výrazně nejvíce doprovodných strategií omluv, dále vysvětlení důvodů a strategií „projevy úcty“, v japonštině míněno *sonkeigo* a *kendžógo*. Navíc narozdíl od starších dvou mluvčích neuvžívá vybrané typické aspekty tzv. ženského jazyka.

Z části práce, ve které jsou reakce mluvčích analyzovány na základě použitých zdvořilostních prostředků v rámci tří předpokladů, lze shrnout:

Při faktoru věku předpokládám, že **čím mladší věková skupina posluchače je, tím bude mluvčí přímější a naopak**. Tomuto předpokladu jednoznačně odpovídají reakce babičky. U matky se potvrzuje předpoklad také, i když ne tak výrazně. Reakce dcery předpoklad také jasně potvrzují. Jazykové prostředky babičky a matky jsou výrazně přímější k nejmladší skupině adresátů, vůči dvěma starším jsou velmi podobné – mluvčí tedy nedělají velký rozdíl mezi 30 letými a 80 letými posluchači.

Citlivost mluvčích na faktor formálnosti situace ověřuje předpoklad, že **čím formálnější situace je, tím bude formálnější i jazyk**. U babiččiných reakcí předpoklad platí, ale někdy u ní hraje větší roli společenský status adresáta. Přesto babička reaguje na faktor formálnosti nejjasněji. U matky se předpoklad vůbec nepotvrdil, ba naopak – shledávám, že je pro ni důležitější faktor společenského statusu, a to nejvíce ze všech mluvčích. U dcery předpoklad také neplatí. I na její

88 Což neznamená, že je méně zdvořilá. Stále platí, že z mluvčích právě matka nejčastěji řeší FTA užitím *jiných strategií* namísto přímo vyjádřeného direktiva.

volbu zdvořilostních prostředků mohl mít vliv faktor společenského statusu, znatelně ještě věku. Užití prostředky mluvčích se liší zejména v méně formálních situacích – každá volí jinou strategii: babička nejčastěji velmi přímá vyjádření FTA, matka *jiné strategie* a dcera neutrální žádost *~te kudasai*.

Při faktoru společenského statusu ověřuji platnost předpokladu, že **čím vyšší společenské postavení posluchače je, tím vůči němu mluvčí bude zdvořilejší a naopak**. U babičky platí předpoklad jen částečně – vůči posluchačům nižšího společenského statusu je sice nejprímější a vůči posluchačům statusu stejného/neznámého a vyššího zdvořilejší, nedělá však velké rozdíly mezi posledními dvěma skupinami. Z mluvčích reaguje na faktor společenského statusu nejvýrazněji matka – vůči posluchačům stejného/neznámého statusu, u nichž se vyhýbá užití FTA v 94 % pomocí *jiných strategií*. Vůči posluchačům vyššího a nižšího statusu se předpoklad u matky potvrzuje. Stejně jako matka i dcera užívá vůči posluchačům stejného/neznámého statusu nejvíce *jiných strategií*. Vůči adresátům vyššího statusu se předpoklad potvrzuje, avšak vůči adresátům statusu nižšího je dcera zdvořilejší. U adresátů nižšího statusu tedy platí stejný jev jako u formálnosti situace – babička užívá nejčastěji přímé prostředky, matka *jiné strategie* a dcera se drží neutrální žádosti *~te kudasai*.

Z výsledků práce vyplývá, že babička má obecně tendenci být ze všech mluvčích nejprímější. Hypotézy se u ní spíše potvrzují. Nepotvrzuje se teorie Ide, že starší generace má tendenci na zdvořilostních pravidlech lpět ze všech nejvíce – ba naopak, zdá se, že pro babičku není kompenzace za FTA prioritou.

Matka má největší tendenci vyhýbat se FTA nejčastějším užitím *jiných strategií*. Nejcitlivěji reaguje na faktor společenského statusu adresáta. Je z mluvčích nejméně přímá – je možné, že je jako střední generace pod největším tlakem společenských pravidel.

Dcera se nejčastěji drží uprostřed zdvořilostní škály – často užívá zejména univerzální žádost *~te kudasai*. Její reakce jsou poněkud roztržité, vypadá to, že si často není úplně jistá, jaké prostředky by měla použít.

Pro další výzkum a ověření výsledků práce by bylo vhodné zmenšit věkové rozdíly mezi

respondenty (např. 5-3 roky), zahrnout mezi respondenty také muže, nebo rozšířit faktory posluchače o prostor *učí*. Samozřejmě by bylo přínosné provést výzkum na větším vzorku populace.

Při vyhodnocování reakcí dcery, která v době tvorby korpusu právě nastoupila na vysokou školu, se nabízí v rámci dalšího výzkumu zjistit, existuje-li „přelomový bod“, kdy se mluvčí naučí společensky „správně“ užívat zdvořilostní prostředky. Takovým bodem by mohl být nástup mladého člověka do zaměstnání. Japonština příhodně označuje tento okamžik jako moment, kdy se „člověk stane součástí společnosti“ (*šakaidžin*, 社会人). Japonci jsou totiž při nástupu do zaměstnání nuceni studovat patřičné užití japonské zdvořilosti – pro tyto účely existuje také velké množství učebnic a příruček, kurzů, zaměstnavatelé pořádají semináře a podobně.

Bibliografie:

- 1) AUSTIN, J. L. *Jak udělat něco slovy*. Praha: Filosofia, 2000. Základní filosofické texty. ISBN 80-7007-133-8.
- 2) BROWN, Penelope a Stephen C. LEVINSON. *Politeness: Some universals in language usage*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987. Studies in Interactional Sociolinguistics 4. ISBN 978-0-521-31355-1.
- 3) ČERMÁK, František. *Jazyk a jazykověda*. 4. vyd. Praha: Karolinum, 2011. Přehled a slovníky. ISBN 978-246-2360-3 (pdf).
- 4) *Gendai Nihongo bunpó*. 4. Dai 8 bu. Tokio: Kurošio šuppan, 2003. ISBN 978-4-87424-285-8.
- 5) IDE, Sachiko. *Japanese Sociolinguistics: Politeness and Women's Language*. In *Lingua*, Vol. 57, No. 2-4, s. 357-385. Amsterdam: Elsevier [North-Holland Publishing Company], 1982.
- 6) IDE, Sachiko. *Linguistic Politeness in Chinese, Japanese and English from a Socio-Historical Perspective*. In *Gengogakurin 1995-1996 [Linguistic Forest 1995-1996]*, s. 971-984. Tokyo: Sanseidó, 1996.
- 7) IDE, Sachiko. *On the notion of Wakimae: Toward an Integrated Framework of Linguistic Politeness*. In *Kotoba no Mozaiku*, s. 298-305. Tokyo: Mejiro Linguistics Society, 1992.
- 8) IDE, Sachiko a SAKURAI, Chikako. *Politeness Forms*. In *Sociolinguistics: An International Handbook of the Science of Language and Society*, s. 605-614. 2nd completely revised and extended ed. Berlin: Walter de Gruyter, 2004.
- 9) IDE, Sachiko. *Roots of the Wakimae Aspect of Linguistic Politeness: Modal Expressions and Japanese Sense of Self*. In *Pragmaticizing Understanding*, s. 121-138. Amsterdam: John

Benjamins, 2012.

- 10) KABAYA, Hiroshi, KAWAGUCHI Yoshikazu, SAKAMOTO Megumi. *Keigo hjógen*. Tokio: Taišúkan šoten, 2000. ISBN 4-469-22143-0.
- 11) LEECH, Geoffrey. *The Pragmatics of Politeness*. Oxford, New York: Oxford University Press, 2014. Oxford Studies in Sociolinguistics. ISBN 978-0-19-534138-6.
- 12) MAYNARD, Senko K. *Japanese Communication: Language and Thought in Context*. Honolulu: University of Hawai'i Press, 1997. ISBN 0-8248-1878-4.
- 13) MCNEILL, Patrick a Steve CHAPMAN. *Research methods* [McNeill and Chapman]. 3rd ed. London: Routledge, 2005. ISBN 0-415-34076-4.
- 14) OKIMORI, Takuya et al. *Zukai nihon no goi*. Tokio: Sanseidó, 2011. ISBN 978-4-385-36479-7.
- 15) SEARLE, John R. *Řečové akty: eseje z filozofie jazyka*. Bratislava: Kalligram, 2007. Filizofia do vrecka. ISBN 978-80-7149-892-6.
- 16) TAKIURA, Masato. *Nihon no keigoron: poraitonesu riron kara no saikentó*. 2. vyd. Tokio: Taišúkan šoten, 2009. ISBN 978-4-469-22171-8.
- 17) VÁLKOVÁ, Silvie. *Politeness as a communicative strategy and language manifestation (a cross-cultural perspective)*. Olomouc: Palacký University Olomouc, 2004. ISBN 80-244-0961-5.
- 18) WATANABE, Minoru. *O podstatě japonského jazyka*. Praha: Karolinum, 2000. ISBN 80-246-0058-7.
- 19) WATTS, Richard J. *Politeness*. Cambridge: Cambridge University Press, 2003. Key Topics

in Sociolinguistics. ISBN 0-521-79406-4.

Seznam obrazových příloh:

Obrázek 1: Možnosti provedení FTA13

Obrázek 2: Spektrum [nutnosti] rozlišování a [možnosti] volby21

Obrázek 3: Struktura *soto* a *uči* vztahů24

Obrázek 4: Hlavní faktory ovlivňující výběr strategie90

Obrázek 5: Schéma strategií pozitivní zdvořilosti91

Obrázek 6: Schéma jasných (on record) strategií negativní zdvořilosti91

Obrázek 7: Schéma nejasných (off record) strategií negativní zdvořilosti92

Obrázek 8: Užití zdvořilostních prostředků v závislosti na *soto*/*uči* vztazích93

Obrázek 9: Osa zdvořilostního systému japonštiny s příklady94

Příloha 10: Metodologie (Okimori)95

Příloha 11: Korpus - modelové situace (1)96

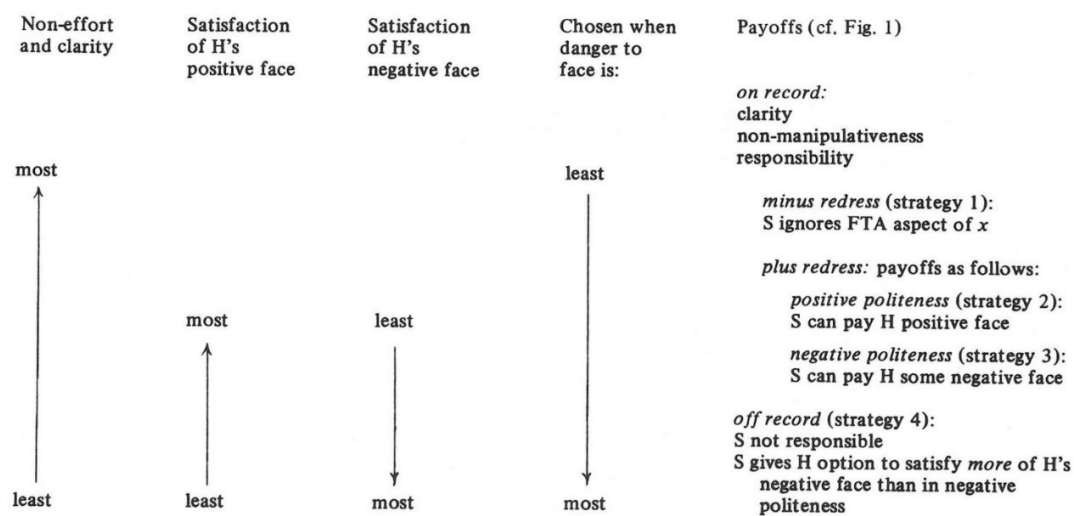
Příloha 12: Korpus - modelové situace (2)97

Příloha 13: Korpus - modelové situace (3)98

Příloha 14: Korpus - modelové situace (4)99

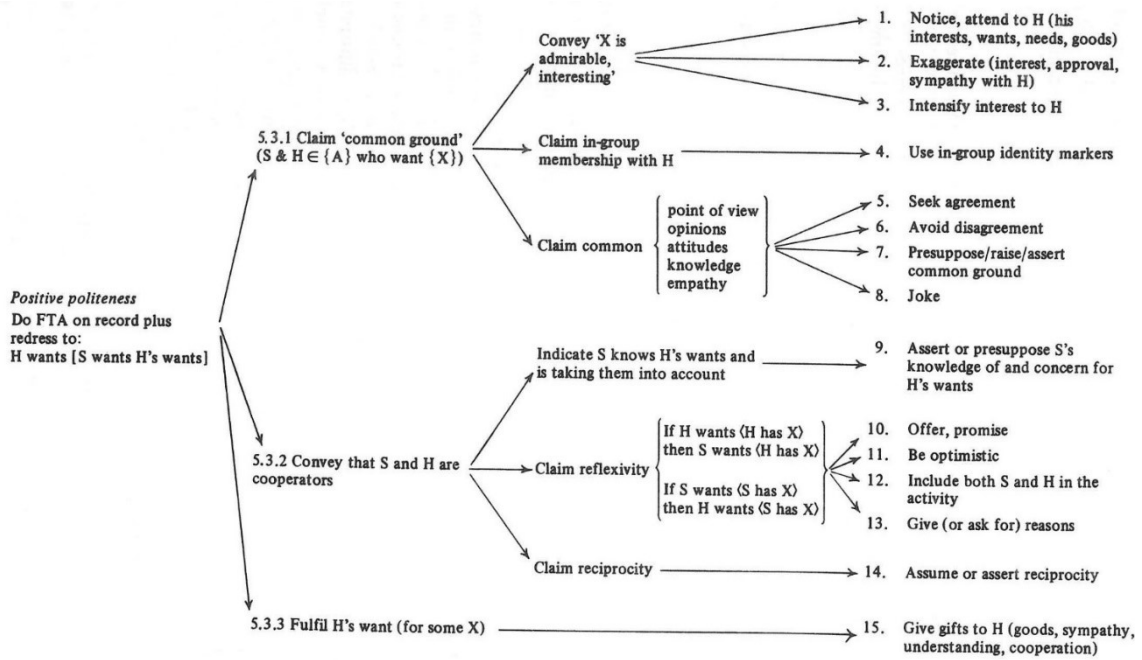
Přílohy:

1)



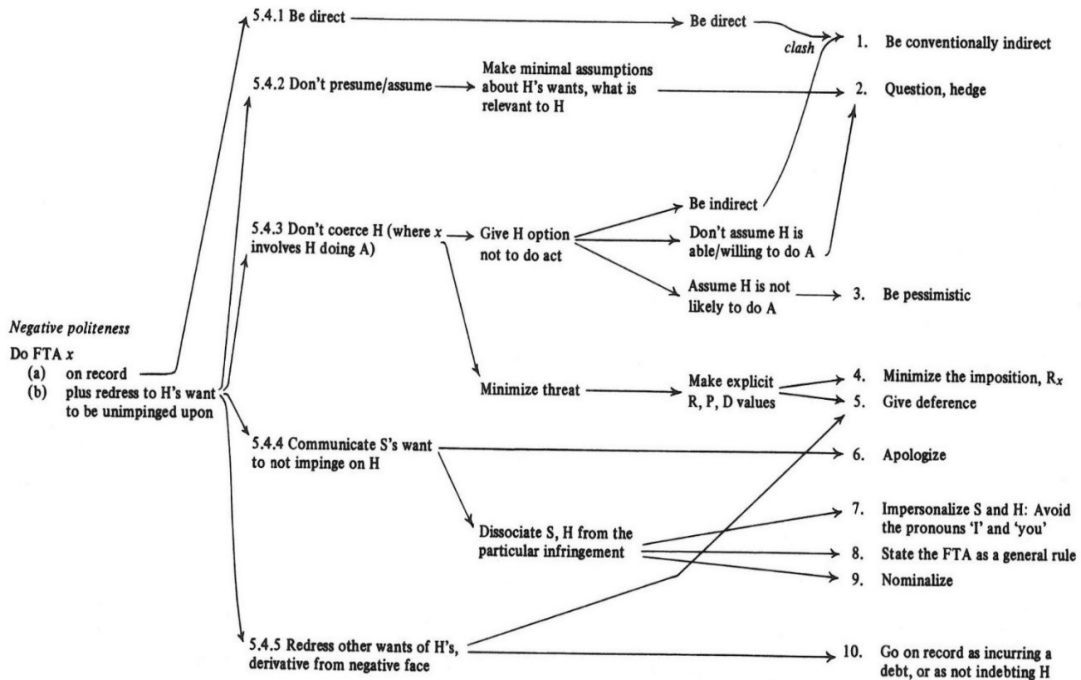
Obrázek 4: Hlavní faktory ovlivňující výběr strategie (Brown, Levinson s. 75)

2)



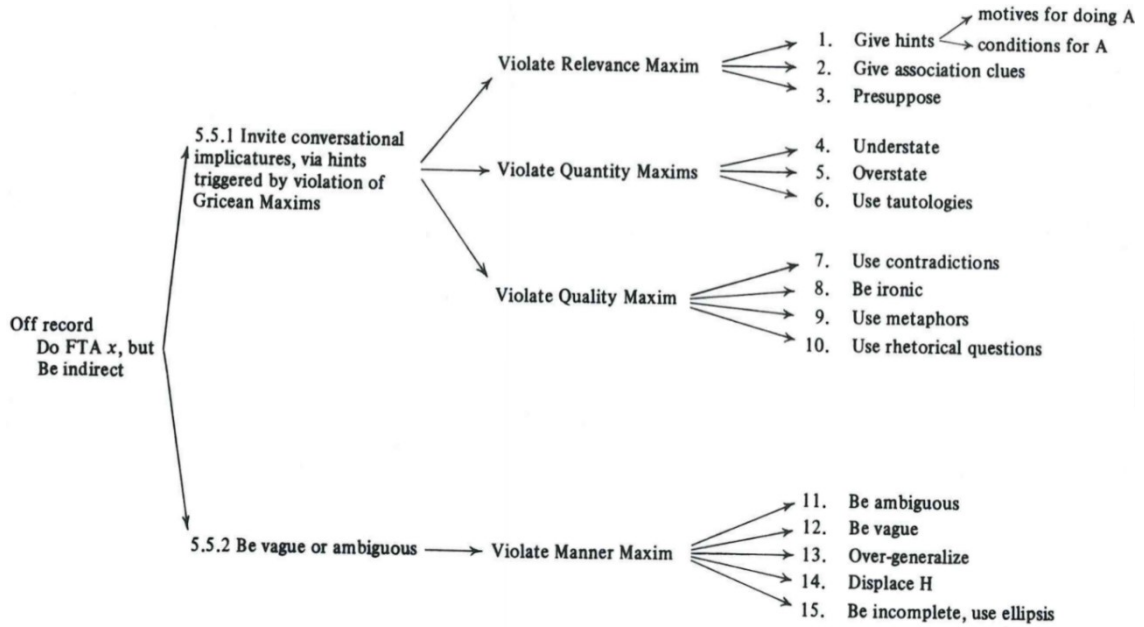
Obrázek 5: Schéma strategií pozitivní zdvořilosti (Brown, Levinson s. 102)

3)



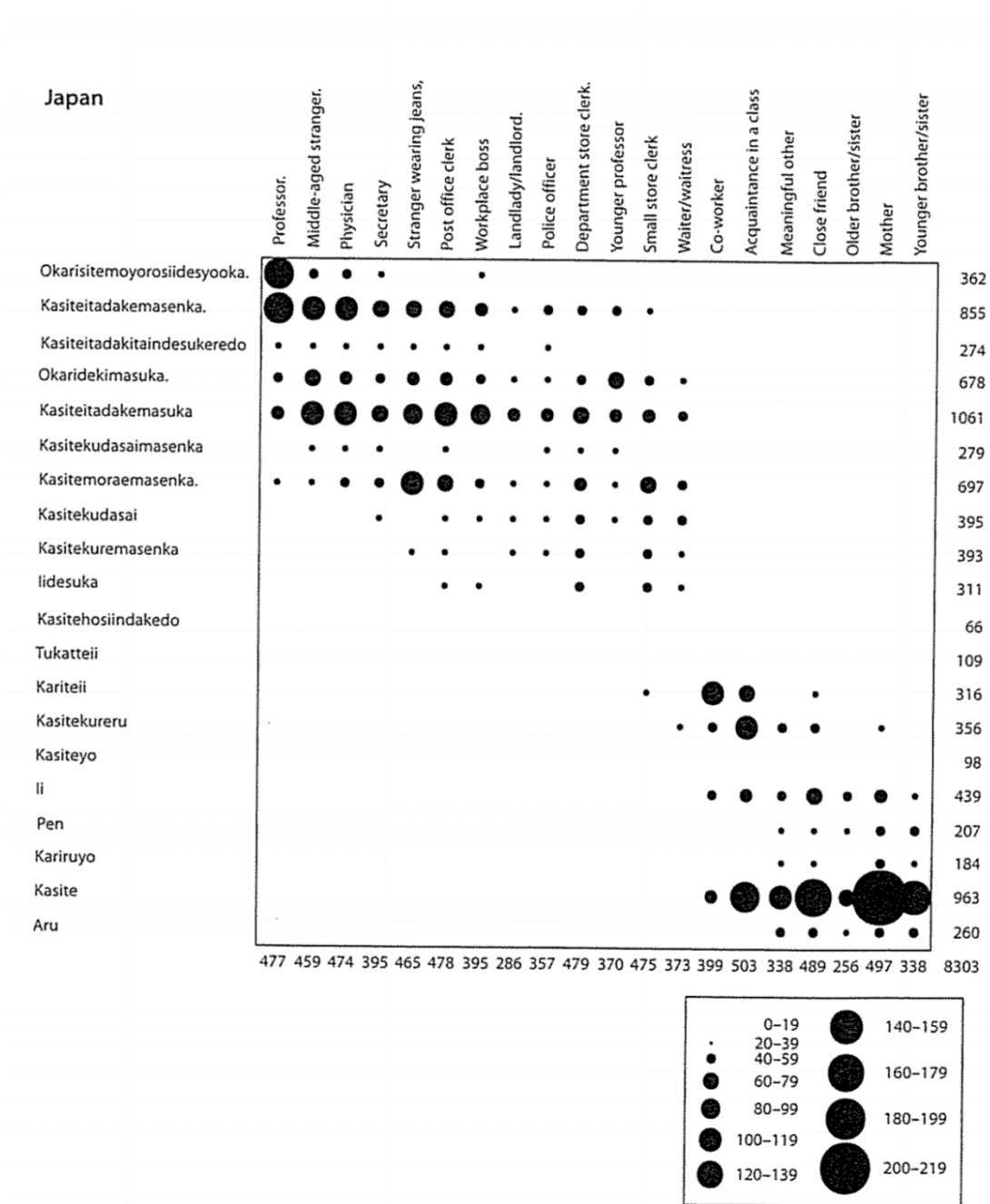
Obrázek 6: Schéma jasných (on record) strategií negativní zdvořilosti (Brown, Levinson s. 131)

4)



Obrázek 7: Schéma nejasných (off record) strategií negativní zdvořilosti (Brown, Levinson s. 216)

5)



Obrázek 8: Užití zdvořilostních prostředků v závislosti na soto/uči vztazích (Ide: 2012. s. 131)

6)

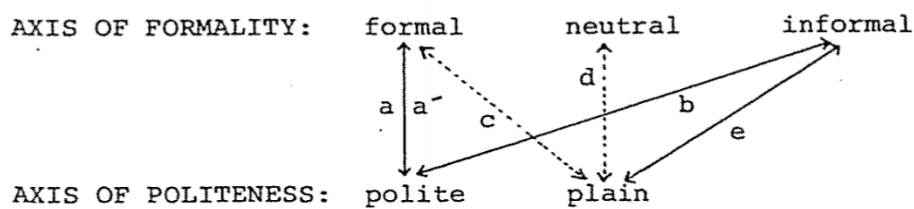


Fig. 1. (Lower-case letters refer to the example sentences of (26).)

- (26a) Suzuki-*syusyoo* wa *sakunen go-hoobei nasai masi-ta.* (super for-
 prime minister last year S-J form of [mal, super polite)
 (formal) 'visit America'
 'Prime minister Suzuki visited America last year.'
- (26a') Suzuki-*si* wa *kyonen Amerika e irassyai masi-ta.* (formal, polite)
 Mr. last year to
 (formal) (neutral)
 'Mr. Suzuki visited America last year.'
- (26b) Suzuki-*san* wa *kyonen Amerika e irassyai masi-ta yo.* (informal, polite)
- (26c) Suzuki-*syusyoo* wa *sakunen hoobei si-ta.* (formal, plain)
- (26d) Suzuki wa *kyonen Amerika e it-ta.* (neutral, plain)
- (26e) Suzuki wa *kyonen Amerika e it-ta yo.* (informal, plain)

Obrázek 9: Osa zdvořilostního systému japonštiny s příklady (Ide: 1982. s. 372)

7)

図7-10 「教えろ」の表現のいろいろ

表現	主な相手	尊敬度	親密度	場面度	ドライ
1 ご教示たまわりたく存じます	目上	_____	_____	_____	_____
2 お教え願いたく存じます	目上	_____	_____	_____	_____
3 ご教示いただきたいんですが	目上	_____	_____	_____	_____
4 お教えいただきたいんですが	目上	_____	_____	_____	_____
5 教えていただけませんか	目上	_____	_____	_____	_____
6 お教えいただければ幸いです	目上	_____	_____	_____	_____
7 教えていただきたいと思いますか	目上・他人	_____	_____	_____	_____
8 教えていただければ幸いです	目上・他人	_____	_____	_____	_____
9 教えていただけませんか	目上・他人	_____	_____	_____	_____
10 教えてくださいますか	目上・他人	_____	_____	_____	_____
11 教えてください	対等・他人	_____	_____	_____	_____
12 教えていただきたい	対等・目下	_____	_____	_____	_____
13 教えてほしい(んだ・わ)	対等	_____	_____	_____	_____
14 教えてちょうだい(よ)	目下・子ども	_____	_____	_____	_____
15 教えてごらん(よ)	目下・子ども	_____	_____	_____	_____
16 教えてくれない(か)	目下	_____	_____	_____	_____
17 教えてくれ(よ)	目下	_____	_____	_____	_____
18 教えること	目下	_____	_____	_____	_____
19 教えない(よ)	目下	_____	_____	_____	_____
20 教えて(よ)	対等・目下	_____	_____	_____	_____
21 教えろ(よ)	対等・目下	_____	_____	_____	_____

Příloha 10: Metodologie (Okimori s. 136)

Faktory na straně posluchače			FORMÁLNÍ	NEFORMÁLNÍ
Věk	Pohlaví	Bližkost	Status	
		učí		
			vyšší 上	お父さん・主人・息子の仕事で先輩は甲の家へ急ぎ訪問をします。14歳の男性の子供を連れて来ていました。食事を食べたいか聞いていたら、「はい」と言いました。あなたは外国の料理を作りました。でも、先輩の息子は知らずに首のための料理に害虫を掛けようとしています。美味しくなくなるので、掛けるのをやめさせて下さい。
	muž 男	soto 外	stejný/neznámý 同じ/知らない	公運での「緑コーナー」で中学生の男の子は怒っています。「静かに」というサインがあるのに、彼は気づかなかったようです。騒ぎをやめるように言って下さい。
			nižší 下	お店で買い物をしています。偶然スリ被害にあっています。14歳の男子があなたの財布を盗んで、逃げようとしています。やめるように言って下さい。
mladší než dcera / hodně mladší (中学生)		učí		
			vyšší 上	マニでフィリピンのことを手伝ってくれた息子・主人・お父さんの先輩の異性は今栃木に住んでいます。彼女には13歳の娘がいます。その家族は甲の家を訪ねるときに、両親は一つの部屋のなかに隠りながら、娘さんは外から汚れている靴の履いたまま別の部屋に入ります。あなただけそれを見たので、やめさせて下さい。
	žena 女	soto 外	stejný/neznámý 同じ/知らない	マニでフィリピンのことを手伝ってくれた息子・主人・お父さんの先輩の異性は今栃木に住んでいます。彼女には13歳の娘がいます。その家族は甲の家を訪ねるときに、両親は一つの部屋のなかに隠りながら、娘さんは外から汚れている靴の履いたまま別の部屋に入ります。あなただけそれを見たので、やめさせて下さい。
			nižší 下	長い間会っていなかったお母さんの後輩や先輩の娘(13歳)と一緒に東京の近くの日帰り旅行をしています。そのところを全く知らなくて、地図に集中したいけれども、後輩の娘は話しまさず、集中できないので、やめさせて下さい。

Příloha 11: Korpus - modelové situace (1)

mezi dcerou a matkou / třicátníci	muž	soto	<p>vyšší</p> <p>stejný/neznámý</p> <p>nižší</p>	<p>新しいアパートに引越してきました。その管理人さん(36歳の男性)が毎晩遅くまで楽器を弾いて、あなたは毎晩寝不足です。疲れて毎日が楽しくないので、その管理人さんにやめさせて下さい。</p> <p>狭い習字・アクセサリー・絵をしてくれる人と一緒に発表会をするつもりです。一人(38歳の男性)は全ての知り合いに発表会について言いたいそうです。もう少し数に言ったそうです。しかし、まだ、いつやどうやうでできるか知らないで、皆に言うのをやめさせて下さい。</p> <p>35歳の男性はあなたの習字・アクセサリー・絵の授業に通っています。今日の子音を説明しながら、彼は他の生徒に話しかけています。これを何回もして、嫌ですから、やめるようにして下さい。</p>	<p>お父さん・主人・息子の仕事での先輩(35歳の男性)は甲の家に来る訪問をします。食事を食べたいかと聞いたら、「はい」と言いました。あなたは外国の料理を作りました。でも、先輩は知らずに着のための料理に調味料を強けようとしています。美味しくないので、強けるのをやめさせて下さい。</p> <p>公園のベンチで30歳くらいの男性はタバコを吸っています。「禁煙区域」で、近くに子供が走り回っています。その男性は禁煙だと知らないようです。彼にやめるようにどうやうやう聞きますか。</p> <p>お店で買い物をしています。偶然スリ被害に合います。32歳の男性があなたの財布を盗んで、逃げようとしています。やめるように言って下さい。</p>
	uči				
žena		soto	<p>vyšší</p> <p>stejný/neznámý</p> <p>nižší</p>	<p>マニアでフィリピンのことを手伝ってくれた息子・主人・お父さんの先輩の奥さん(35歳)は今栃木に住んでいます。皆さんは栃木へ旅行する所に、彼女の家を訪ねます。訪問中、彼女は誰かについて悪い噂を言います。あなたはその人を知っていて、嘘なので、彼女をやめさせて下さい。</p> <p>習字・アクセサリー・絵の発表会を行います。他の行っている32歳くらいの女性はあなたが予約したところに自分の作品を強けようとして聞いています。やめさせて下さい。</p> <p>お家に週二回メイドはクリーニングをします。その時は音通出かけていますが、今日はお家にいます。33歳のメイドはあなたの私的の手紙を読むところを見ました。やめさせて下さい。</p>	<p>マニアでフィリピンのことを手伝ってくれた息子・主人・お父さんの先輩の奥さん(35歳)は今栃木に住んでいます。皆さんは栃木へ旅行する所に、彼女の家を訪ねます。訪問中、彼女は誰かについて悪い噂を言います。あなたはその人を知っていて、嘘なので、彼女をやめさせて下さい。</p> <p>リクを近所でお散歩しています。知らない35歳くらいの女性はリクにお菓子をあげようとして聞いています。リクはそれを食べられないので、やめるようにして下さい。</p> <p>自分の先輩(32歳の女性)と一緒に東京の近くでの日帰り旅行をしています。そのところを全く知らなくて、地図に集中したいけれども、先輩は話します。集中できないので、やめさせて下さい。</p>

Příloha 12: Korpus - modelové situace (2)

muž	soto	vyšší	新しいアパートに引越ししてきました。その管理人さん(58歳の男性)が毎朝遅くまで乗車を押していて、あなたは毎朝遅く不足です。遅れて毎日が楽しくないので、その管理人さんにやめさせて下さい。	お父さん・主人・息子の仕事での先輩(60歳の男性)は甲の家に急な訪問をします。食事を食べたいかと聞いたら、「はい」と言いました。あなたは外国の料理を作りました。でも、先輩は知らずに着のための料理に醤油を掛けようとしています。美味しくなくなるので、掛けるのをやめさせて下さい。
		stejný/neznámý	球座で習字・アクセサリー・絵をしている人と一緒に発表会をするつもりです。一人(59歳の男性)は全ての知り合いに発表会について言いたいそうです。もう少し数に書いたそうです。しかし、まだ、いつやどうやってやるか知らないで、皆に言うのをやめさせて下さい。	公園のベンチで55歳くらいの男性はタバコを吸っています。「禁煙区域」で、近くに子供が走り回っています。その男性は禁煙だと知らないようです。彼にやめるようにどうやって聞きますか？
		nižší	55歳の男性はあなたの習字・アクセサリー・絵の授業に通っています。今日の予定を説明しながら、彼は他の生徒に話しかけています。これを何回もして、嫌ですから、やめるようにして下さい。	お店で買い物をしてしています。偶然スリ被害にあっています。55歳の男性があなたの財布盗んで、逃げようとしています。やめるように言ってください。
žena	soto	vyšší	連日習字の授業に通っています。習字をしながら、先生(55歳女性)はあなたとお話しをします。しかし、本当は内々のことについて聞きます。嫌いで、それについて話したくないので、やめさせるように言ってください。	マニラでフィリピンのことを手伝ってくれた息子・主人・お父さんの先輩の妻さん(55歳)は今栃木に住んでいます。皆さんは栃木へ旅行する折に、彼女の家を訪ねます。訪問中、彼女が誰かについて悪い噂を言います。あなたはその人を知っていて、嘘なので、彼女をやめさせて下さい。
		stejný/neznámý	習字・アクセサリー・絵の発表会を行います。他の行っている55歳くらいの女性はあなたが予約したところに自分の作品を掛けようとしています。やめさせて下さい。	リクを近所でお散歩しています。知らない55歳くらいの女性はリクにお菓子をあげるようにしています。リクは食べられないので、やめるようにして下さい。
		nižší	お家に週二回メイドはクリーニングをしに来ます。その時は普通出かけていますが、今日はお家にいます。60歳のメイドはあなたの私的な手紙を読むところを見ました。やめさせて下さい。	長い間会っていないなかった(お母さんの後輩(55歳の女性)と一緒に東京の近くでの日帰り旅行をしています。そのところを全く知らなくて、地図に集中したいけれども、後輩は話さず。集中できないので、やめさせて下さい。
mezi matkou a babičkou / 50-60		učí		

Příloha 13: Korpus - modelové situace (3)

muž	uči				
		výšší	新しいアパートに引越ししてきました。その管理人はさん(90歳の男性)が専業主婦まで三味線を弾いていて、あなたは専業主婦不足です。弾いて毎日が楽しくないので、その管理人にやめさせて下さい。	もう定年になったお父さん・主人・息子の仕事での先輩(88歳の男性)は甲の家に遊び訪問をします。魚を食べたいかと聞いたら、「はい」と言いました。あなたは外国の料理を作りました。でも、先輩は知らずに皆のための料理に關注を掛けようとしています。美味しくなくなるので、差けるのをやめさせて下さい。	
		stejný/neznámý	収穫で習字・アクセサリー・絵をしている人と一緒に発表会をするつもりです。一人(85歳の男性)は全ての知り合いに発表会について言いたいそうです。もう少数に書いたそうです。しかし、まだ、いつやどうやうやうでできるか知らないで、皆に言うのをやめさせて下さい。	公園のベンチで85歳ぐらいの男性はタバコを吸っています。「禁煙区域」で、近くに子供が走り回っています。その男性は禁煙だと知らないようです。彼にやめるようにどうやって聞きますか。	
starší než babička / 80+	uči	nížší	80歳の男性はあなたの習字・アクセサリー・絵の展覧会に通っています。今日の予定を説明しながら、彼は他の生徒に話しかけています。これを何回もして、嫌ですから、やめるようにして下さい。	お店で買い物をしています。偶然スリ被害に合います。81歳の男性があなたの財布を盗んで、逃げようとしています。やめるように言ってください。	
		výšší	週二回習字の展覧会に通っています。習字をしながら、先生(85歳女性)はあなたとお話しをします。しかし、本当に内々のことについて聞きます。嫌いで、それについて話したくないので、やめさせるように言ってください。	マニラでフィリピンのことを手伝ってくれた習字・主人・お父さんの先輩の奥さん(83歳)は今栃木に住んでいます。皆さんは栃木へ旅行する折に、彼女の家を訪問します。訪問中、彼女は誰かについて悪い噂を言います。あなたはその人を知っていて、嘘なので、彼女をやめさせて下さい。	
		stejný/neznámý	習字・アクセサリー・絵の展覧会を行います。他の行っている90歳ぐらいの女性はあなたが予め予約したところにご自分の作品を掛けようとしています。やめさせて下さい。	リクを近所で見学しています。知らない和子さんより年上みたいの女性もリクにお菓子をおあげるようにしています。リクはそれを食べられないので、やめるようにして下さい。	
žena	soto	nížší	お家に週二回メイドはクリーニングをしに来ます。その時は普通出かけていますが、今日はお家にいます。80歳のメイドはあなたの私的な手紙を誘惑するところを見ました。やめさせて下さい。	長い間会っていなかった(お婆さんの)後輩(85歳)と一緒に東京の近くでの日帰り旅行をしています。そのところを全く知らなくて、地図に集中したいけれども、後輩は話します。集中できないので、やめさせて下さい。	

Příloha 14: Korpus - modelové situace (4)