

Univerzita Karlova

Filozofická fakulta

Ústav Ázijských štúdií

Diplomová práca

Katarína Fabová, BA

Pragmatické kompetencie študentov japonského jazyka - rečový akt žiadania

The pragmatic competence of Japanese language students - speech act of request

Prehlásenie:

Prehlasujem, že som diplomovú prácu vypracovala samostatne, že som riadne citovala všetky použité pramene a literatúru a že práca nebola použitá v rámci iného vysokoškolského štúdia alebo k získaniu iného alebo rovnakého titulu.

V Prahe, dňa 19.8.2022

Katarína Fabová, BA

Kľúčové slová (slovensky):

japonský jazyk, japonský jazyk ako druhý jazyk, pragmatické kompetencie, osvojovanie pragmatických kompetencií, problémy pri osvojovaní pragmatických kompetencií, rečový akt, rečový akt žiadania, zdvorilosť

Kľúčové slová (anglicky):

japanese language, japanese language as second language, pragmatic competence, pragmatic competence acquisition, problems in pragmatic competence, speech acts, speech act of request, honorifics

Abstrakt (slovensky):

Táto práca sa zameriava na pragmatickú kompetenciu študentov Japanológie, konkrétne na rečový akt žiadania. Cieľom tejto práce je zistiť ako odlišne vytvárajú študenti japanológie žiadosti v rôznych situáciách od rodených japonsky hovoriacich. Teoretická časť tejto práce sa zameriava všeobecne na popis pragmatických kompetencií, jej osvojovanie a problémy ktoré môžu pri osvojení nastať; ďalej všeobecne na popis rečových aktov a taktiež konkrétne akt žiadania. Popísané sú aj špecifiká žiadostí v japonskom jazyku, začiatočnicke japonské učebnice a predchádzajúci výskum. Praktická časť práce sa zaoberá analýzou žiadostí vytvorených rodenými japonsky hovoriacimi jedincami a študentami japanológie a následné ich porovnanie. Dáta boli získané z originálneho dotazníku vytvoreného výlučne pre účely tejto práce. V záverečnej časti sú získané poznatky zhrnuté a hypotézy potvrdené alebo vyvrátené.

Abstrakt (anglicky):

This work focuses on pragmatic competence of japanese studies students, namely on the speech act of requesting. The aim of this paper is to find out how japanese studies students are creating requests in different situations differently from native japanese speakers. The theoretical part of this paper handles the description of pragmatic competence, pragmatic competence acquisition and problems that may arise during this process. Hereupon a general description of speech acts and also specifically speech act of requesting. Requests in japanese language, japanese textbooks for beginners, and previous research are also presented. The practical part of the paper deals with the analysis of requests created by native japanese speakers and students of japanese studies and consequently their comparison. The data were obtained from an original questionnaire created exclusively for the purpose of this study. In the final part, the acquired knowledge is summarized and the hypotheses are either confirmed or refuted.

OBSAH

1. ÚVOD	6
2. TEORETICKÁ ČASŤ	9
2.1. Pragmatika	9
2.1.1. <i>Pragmatické kompetencie</i>	10
2.1.2. <i>Osvojovanie pragmatickej kompetencie</i>	11
2.1.3. <i>Problémy pri osvojovaní pragmatickej kompetencie</i>	14
2.1.4. <i>Problémy pri osvojovaní pragmatickej kompetencie v japončine</i>	16
2.2. Žiadosť v japonskom jazyku	21
2.2.1. <i>Rečové akty a definícia žiadostí</i>	21
2.2.2. <i>Žiadosti v japonskom jazyku</i>	24
2.2.3. <i>Žiadosť na zdvorilostných úrovniach</i>	28
2.2.4. <i>Japonské učebnice</i>	29
2.3. Predchádzajúci výskum	36
2.4. Hypotézy	39
3. PRAKTICKÁ ČASŤ	41
3.1. Metodológia	41
3.2. Hodnotenie výsledkov	43
4. VÝSLEDKY	45
4.1. Odpovede rodených japonsky hovoriacich	45
4.2. Odpovede študentov japanológie	53
4.3. Porovnanie odpovedí	60
4.4. Zhrnutie poznatkov	67
5. ZÁVER	69
6. ZOZNAM POUŽITEJ LITERATÚRY	71
7. ZOZNAM PRÍLOH	75

1. ÚVOD

*Smiem? Môžem? Môžem poprosiť? Mohla by som? Dovolíte mi? Nenahneváte sa ak? V slovenčine je veľa spôsobov akým vieme niečo od druhej osoby žiadať. To aký druh žiadosti použijeme závisí od viacerých faktorov, ale primárne berieme ohľad na adresáta od ktorého niečo žiadame. Nezvoliť úplne adekvátny spôsob žiadosti v slovenčine avšak nie je taký problém, aký by mohol nastať v prípade nesprávneho zvolenia žiadosti v japonskom jazyku. Japonský jazyk je špecifický vo veľa ohľadoch, ale najmä ak treba mať na pamäti správne použitie zdvorilostí. Japonský zdvorilostný systém *keigo* je rozsiahly a komplikovaný systém, s ktorým majú problém nie len študenti japonského jazyka ale aj rodení hovoriaci. Pri použití vyššej ale naopak aj nižšej úrovne zdvorilosti môže prísť k urazeniu adresáta, čo je azda nechceným výsledkom pri akejkoľvek korektnej komunikácii. Okrem správneho použitia zdvorilostnej úrovne, treba zvoliť napríklad aj správny typ stratégie, podporný ťah a adekvátne vybrať perspektívu žiadosti. Ani vysoká gramatická zdatnosť študentov ale nemusí zaručiť, že budú vedieť vhodne vybrať a použiť všetky uvedené atribúty.*

Medzi ľuďmi stále pretrváva presvedčenie, že gramatická dokonalosť je cestou pre plynulú a bezproblémovú komunikáciu v akomkoľvek jazyku, a to aj napriek snahám lingvistov, ktorí sa snažia toto tvrdenie vyvrátiť (Mey, 2006, s.52-53). Aby sa dosiahla takáto komunikácia, je oveľa dôležitejšie byť pragmaticky kompetentný, čo znamená byť schopný efektívne a kontextovo správne používať jazyk tak, aby obidve strany rozhovoru rovnako rozumeli výpovedi a zamýšľanému zámeru (Thomas, 1983). Pragmatické kompetencie si každý jedinec osvojuje prirodzene od útleho veku pri vývoji kognitívnych a rečových funkcií a zároveň pri procese socializácie v rámci spoločnosti. To ale neznamená že osvojenie si pragmatických kompetencií pri výučbe druhého alebo ďalšieho jazyka je jednoduchý proces. Niektoré atribúty pragmatických kompetencií si študenti prenášajú z prvého materinského jazyka do jazyka ktorí učia, ale takýto prenos môže práve spôsobovať problémy, najmä ak sa kultúry zásadne odlišujú (Nováková, 2020, s.9-10). V takomto prípade môže pri komunikácii dochádzať k rôznym nedorozumeniam a na študenta môže byť vzhliadané ako na nezdvorilého človeka. Čím vyššia gramatická pokročilosť študenta, tým väčšie očakávania korektnej pragmatickej kompetencie zo strany rodených hovoriacich. Napriek tomu sa gramatická pokročilosť a pragmatické kompetencie nemusia vyvíjať priamo úmerne, a gramatický zdatný študent môže byť

pragmatický nekompetentný a naopak (Tagučí, 2012, s.2-3). Preto je potrebné zahrnúť do výuky druhého jazyka dostatočný čas a priestor pre pragmatické kompetencie.

Cieľom tejto práce je zistiť aké sú rozdiely medzi rodenými japonsky hovoriacimi a študentami japanológie v rečovom akte žiadania. Bude ma zaujímať aké typy stratégií žiadostí, podporné ťahy, perspektívy, upútavače pozornosti a úroveň zdvorilosti budú obe skupiny respondentov používať a aké rozdiely medzi nimi vzniknú. Tieto rozdiely budem sledovať a analyzovať z dát z originálneho dotazníka, ktorý bol vytvorený pre účel tejto práce. Dotazník bol vytvorený v dvoch vyhotoveniach - jeden pre rodených japonsky hovoriacich v japonskom jazyku a druhý pre študentov japanológie z piatich univerzít v anglickom jazyku. Odpovede budú najprv analyzované samostatne pre obe skupiny respondentov a následne bude rozobraté ich vzájomné porovnanie. Predmetom porovnania budú jednotlivé atribúty ako napríklad použité typy stratégie žiadosti alebo použité podporné ťahy, ktoré budú porovnávané z hľadiska ich celkového počtu ale pri veľmi rozdielnych žiadostiach sa budem venovať aj ich detailnejšiemu porovnaniu.

Práca je rozdelená na teoretickú a praktickú časť. V teoretickej časti je rozoberaná pragmatika - vysvetlenie čo je to za oblasť lingvistiky, čím sa zaoberá a jej jednoduché rozdelenie. Následne sú popísané pragmatické kompetencie - ich definícia, význam v rámci globálnej komunikačnej kompetencie, rozdiely s gramatickými kompetenciami a rozdelenie. Sukcesívne pokračuje práca popisom osvojovania pragmatických kompetencií, kde sa konkrétnejšie zaoberám pragmatickým transferom z prvého jazyka do druhého jazyka, osvojovaním si druhého jazyka, popisom základných troch atribút podľa Kramsch a Whiteside (2007) a popisom toho, čo všetko môže mať vplyv na osvojovanie si pragmatických kompetencií. Posledný oddiel pragmatiky sa zaoberá problémami ktoré môžu nastať pri osvojovaní pragmatických kompetencií vo všeobecnosti a následne konkrétne pri japonskom jazyku, kde je detailnejší popis problému z oblasti *keigo*. Nasledujúca podkapitola a jej oddiely sa venujú rečovým aktom, ich definícií a nakoniec podrobnému popisu žiadostí a jej stratégií. Detailne sú popísané žiadosti v japonskom jazyku - aké rôzne typy stratégií, podporné ťahy, perspektívy, upútavače pozornosti a iné špecifické atribúty sa používajú. Pokračujú japonské žiadosti na rôznych zdvorilostných úrovniach, popis začiatočníckych japonských učebníc (*Bunka, Genki a Minna no nihongo*), ktoré používali respondenti zo skupiny študentov japanológie, predchádzajúci výskum a vytýčené hypotézy. Praktická časť začína popisom

metodológie, kde je vysvetlený obsah dotazníka a popis respondentov a nasledne popis hodnotenia výsledkov. V predposlednej kapitole prebieha samotná analýza, najprv odpovedí od rodených japonsky hovoriacich respondentov, potom analýza odpovedí od študentov japanológie, ich porovnanie a nakoniec zhrnutie poznatkov. Na záver sú zhrnuté výsledky z práce a popísané výsledky hypotéz.

2. TEORETICKÁ ČASŤ

2.1. Pragmatika

V slovenskom významovom slovníku je pragmatika popísaná iba veľmi vágne ako “časť semiotiky analyzujúca znaky vzťahov k ich hovorcom (nositeľom)” (Slovník aktuality, n.d.a).

V anglickom oxfordskom slovníku je pragmatika popísaná už o čosi rozvitejšie ako “Odvetvie lingvistiky zaoberajúce sa používaným jazykom a kontextom, v ktorých sa používa, vrátane záležitostí ako deixis, striedanie sa v rozhovore, organizácia textu, predpoklad a implikácia” (Oxford Languages, n.d.).

Podľa McGee je pragmatika oblasť lingvistiky alebo aj veda komunikačných aktov, ktorá sa zaoberá spoločenským kontextom jazyka. Taktiež sa zaoberá pochopením implikovaného významu a zahŕňa interakciu medzi hovoriacim a počúvajúcim v rámci danej situácie (McGee 2019). Záleží však aj na tom, aké konkrétne javy samotný autor do pragmatiky zaraďuje, nakoľko sa pragmatika môže zapodievať aj typmi výpovedí, ich dĺžkou a zložitosťou (Nováková 2020, s.9).

Pragmatika spočiatku slúžila ako pomyselný odpadkový kôš, do ktorého lingvisti zaraďovali všetky veci, ktoré sa nedali jednoducho zaradiť do syntaxe alebo sémantiky. Od tohto času ale uplynulo niekoľko desaťročí a aktuálne sa pragmatika ako uznávaný odbor jazykových štúdií, podľa Charlesa Morrisa dokonca považuje za jednu časť z triády spolu so syntaxou a sémantikou. J. L. Mey vo svojej kapitole *Pragmatics: Overview* popisuje pragmatiku nasledovne:

...pragmatics is thought of as the relation of signs to those who interpret the signs, the users of language. ... including nonverbal means such as gestures and body movements (Mey, 2006, s.52).

Táto charakteristika je pôvodne prebratá od C.H. Morrisa, ktorý sa okrem iného venoval tejto problematike vo svojej knihe *Foundations of the theory of signs* (1938). J. L. Mey však nedáva dôraz na užívateľa ako na izolovaného jedinca, ale naopak na jedinca ktorý je schopný na základe kontextu interagovať a meniť kontext pomocou znakov (Mey, 2006, s.52).

Pragmatika sa delí na pragmalingvistiku - ktorá je blízka gramatike a patria pod ňu zdroje dostupné pre komunikačné akty ako napríklad priamosť a nepriamosť výpovedí, komunikačné rutiny a lingvistické prostriedky pre zosilnenie alebo zoslabenie ilokučných síl; a

sociopragmatika - ktorá sa zaoberá vyššie uvedenými lingvistickými zdrojmi v konkrétnom kultúrnom kontexte a zahŕňa ich vhodné spoločenské používanie (Nováková, 2020, s.9).

2.1.1. Pragmatické kompetencie

Jeden z umelo vytvorených dojmov je idea, že medzilidská komunikácia závisí čisto na hovorenom slove a že by sa mala striktno riadiť gramatickými pravidlami, za účelom aby sme adekvátne posunuli informáciu ktorú máme v mysli a aby naopak druhá strana ju správne pochopila. Táto idea je však od reality veľmi vzdialená, nakoľko pochopenie či nepochopenie samozrejme závisí aj od správnej voľby slov, ale pre správne pochopenie správy je potreba viac ako len verbálna záležitosť.

Pronouncing a correct sentence belongs in the realm of the impossible, not to say pure fantasy: real people speak in ways that are rather far away from the strictures of the grammarians, yet they are often, if not always, understood correctly (Mey, 2006, s.53).

Správne pochopenie nastáva v prípade, ak si hovoriaci a počúvajúci rozumejú v súlade s tým čo si hovoriaci myslí a aké sú skutočné okolnosti (Mey, 2006, s.52).

Konkrétne sociolingvistka Jenny Thomas predstavila svetu v roku 1983 termín “pragmatická kompetencia”. Považuje sa to za podstatný aspekt všeobecnej komunikačnej kompetencie, pričom v lingvistike to znamená schopnosť efektívne a kontextovo adekvátne používať jazyk a schopnosť porozumieť hovorenému slovu so zamýšľaným významom hovoriaceho. Thomas popísala pragmatickú kompetenciu nasledovne:

...the ability to use language effectively in order to achieve a specific purpose and to understand a language in context... (Thomas, 1983).

Vo svete sa považuje pragmatická kompetencia za hlavnú časť globálnej komunikačnej kompetencie, ktorá je najžiadanejším a pravdepodobne aj najdôležitejším výsledkom pri učení jazykov (Safont Jorda, 2005). Na základe myšlienky o komunikačnej kompetencií od Hymnesa, by cieľom učenia sa jazykov nemala byť dokonalá znalosť gramatiky a lexiky ale práve naopak zmysluplné používanie jazyka, nakoľko je dôležité vedieť čo, ako, kedy a komu danú výpoveď povedať. Pretože na efektívnu a hlavne primeranú interakciu v určitom kontexte musia rečníci okrem jazykových foriem a funkcií, poznať aj sociálne a kultúrne pravidlá, ktoré vhodnejšie sprostredkujú zamýšľanú správu (Hymes, 1972). V materinskom jazyku sa pragmatická

kompetencia vyvíja úplne prirodzene a to už pri vývoji rečových a kognitívnych funkcií a zároveň popri procese socializácie jedinca v komunite, kde komunikačné návyky odrážajú danú kultúru (Nováková, 2020, s.9-10).

Taguči rozdeľuje pragmatické kompetencie na tri časti - pochopenie pragmatického významu, kde je nutné rozumieť danej výpovedi ale taktiež je potrebné pochopiť zamýšľaný zámer osoby ktorá výpoveď vytvorila (ilokučná sila); vnímanie a rozlišovanie gramatických prvkov, kam patrí správna identifikácia foriem a to akým spôsobom sú používané v kontexte; produkcia pragmatických funkcií, kde je nutná znalosť ako pragmaligvistiky tak aj sociopragmatiky a vyžaduje si ich aktívne využívanie pri vytváraní výpovedí (Nováková, 2020). Z toho dôvodu, aj napriek tomu že pragmatická kompetencia je dôležitou zložkou pri učení sa druhého jazyka, jej rozvoj pre študentov nie je vôbec jednoduchou úlohou.

Za posledné desaťročia bola pozornosť upriamená na rozvoj pragmatických kompetencií u študentov jazykov, čo dalo vznik disciplíne známej ako medzijazyková pragmatika [*interlanguage pragmatics*]. Tá leží na prieseku štúdia pragmatiky a osvojovania si druhého jazyka¹.

2.1.2. Osvojovanie pragmatickej kompetencie

V prvom, materinskom jazyku prebieha osvojovanie pragmatickej kompetencie spontánne pri vývoji rečových a kognitívnych funkcií a zároveň pri procese socializácie jedinca. Do druhého jazyka si preto jedinci odnášajú už naučené pragmatické princípy, ktoré často krát nevedome využívajú. Tento prenos z prvého do druhého jazyka sa nazýva pragmatický transfer [*pragmatic transfer*]. Pozitívny transfer nastáva v momente, kedy prvý aj druhý jazyk zdieľajú rovnaké pragmatické princípy a prevedenia, a v opačnom prípade nastáva negatívny transfer (Nováková, 2020, s.9-11).

Aj napriek už predošlým skúsenostiam s pragmatickou kompetenciou v prvom jazyku, je osvojovanie si pragmatickej kompetencie v druhom jazyku dlhodobým a náročným procesom. Taguči demonštruje, že študenti okrem dostatku lingvistických zdrojov potrebujú hlavne rozumieť tomu, voči komu a v akom kontexte sa dané formy používajú, pretože bez toho si ich nedokážu správne osvojiť. Aj študent s výbornými gramatickými znalosťami môže byť

¹ Druhý jazyk (z anglického *second language* alebo L2) označuje jazyk, ktorý nie je materinským jazykom.

pragmaticky nekompetentný pretože podľa Taguči sa gramatické znalosti a pragmatické kompetencie nemusia vyvíjať spoločne ani priamo úmerne (Taguči, 2012, s.2-3).

Pragmatika druhého jazyka [*second language pragmatics*] (ďalej iba L2 pragmatika) je oblasť lingvistiky, ktorá sa zaoberá osvojovaním si druhého jazyka (skrátene SLA z anglického *second language acquisition*) a pragmatickou kompetenciou. Podľa slov Bardovi-Harlig je pragmatika:

...pragmatics is the study of how-to-say-what-to-whom-when and that L2 pragmatics is the study of how learners come to know how-to-say-what-to-whom-when (Bardovi-Harlig, 2013, s.68).

To znamená, že L2 pragmatika skúma to, ako sa študenti naučia čo ako povedať, komu a kedy. Okrem gramatických znalostí zahŕňa taktiež aj znalosť sociálno-kultúrnej situácie hovoriaceho. Obe tieto gramatické a sociálno-kultúrne vedomosti, pomáhajú zvyšovať našu komunikačnú kompetenciu. Okrem toho je pre správnu komunikáciu s rodenými hovoriacimi vždy potrebná aj interakčná alebo situačná kompetencia (Culpeper, Mackey and Taguči, 2018).

Podľa Kramersch a Whiteside existujú tri základné prvky pri osvojení si druhého jazyka - sú to rodení hovoriaci, študenti jazyka a *interlanguage*. Rodení hovoriaci sú tí, ktorých primárnym jazykom je jazyk, o ktorom sa hovorí alebo ktorý sa jedinec učí. Predtým sa považovali za ľudí, ktorí majú dokonalé znalosti o svojom rodnom jazyku a ovládali iba jeden jazyk - materinský jazyk. Avšak aktuálne štúdie dokazujú, že v súčasnej mnohojazyčnej spoločnosti nemusia mať rodení hovoriaci nevyhnutne úplnú znalosť svojho rodného jazyka. Okrem toho môžu plynule hovoriť viac ako jedným jazykom. Študenti jazyka sú tí, ktorí sa aktívne alebo pasívne učia cudzí jazyk. Kedysi sa za študenta považovali čisto študenti, ktorí získavali znalosti druhého jazyka v triede. Aktuálne však študentom jazyka môže byť aj niekto, kto sa úmyselne neučí druhý jazyk. V dôsledku každodenného stretávania sa s rodenými hovoriacimi sa môže cudzí jazyk pasívne naučiť (Kramersch & Whiteside, 2007). *Interlanguage* je jazyk alebo forma jazyka, ktorá má znaky dvoch iných jazykov, zvyčajne pidžin² jazyka alebo verzia vytvorená študentom druhého alebo cudzieho jazyka. Hovoria ním nerodení hovoriaci, pričom majú určité znalosti o danom jazyku, ale neovládajú ho úplne plynule. Odráža vyvíjajúci

² Pidžin je súhrnný názov pre dorozumievacie jazyky, ktorých slovná zásoba aj gramatika je založená na aspoň dvoch (niekedy aj viacerých) jazykoch; vznikajú predovšetkým pri kontakte etník obchodujúcich spolu alebo pri kontakte s kolonizátormi (Wikipedia, n.d.).

sa systém pravidiel študenta a je výsledkom rôznych procesov, vrátane vplyvu prvého jazyka, kontrastnej interferencie z cieľového jazyka a nadmerného zovšeobecňovania nových pravidiel (Greelane, 2019). Nemusí to byť gramaticky správne, ale rodený hovorca rozumie zámeru jazyka, a preto môže medzi rodeným a nerodeným hovorcom prebiehať komunikácia. *Interlanguage* potvrdzuje zlepšenie študenta a pokusy naučiť sa nový jazyk. Štúdia od Kramsch a Whiteside kladie dôraz na to, že *interlanguage* je tiež formou jazyka. V skutočnosti premostuje komunikačnú priepasť medzi rodenými a nerodenými hovoriacimi. Vzhľadom na modernú dobu, kde od 90 rokov 20. storočia nastali rôzne geopolitické zmeny, ktoré viedli k presunu a migrácií obyvateľstva, narástol vo svete multilingualizmus. Mnohí ľudia preto neovládajú iba jeden jazyk ale taktiež nemusia byť ani v jednom z nich dokonale zdatní. Taktiež nerodení hovoriaci sa môžu aj napriek nie úplnej gramatickej korektnosti bez problémov dohovoriť a taktiež vzhľadom na ich zázemie v ktorom žijú sa môžu pasívne naučiť cudzí jazyk (Kramsch & Whiteside, 2007).

S nárastom učenia sa a používania druhého jazyka sa zvýšil aj počet štúdií zaoberajúcich sa pragmatickým chápaním druhého jazyka. Jedným z hlavných cieľov týchto štúdií bolo identifikovať faktory, ktoré toto chápanie ovplyvňujú. Tieto štúdie sa zaoberali všeobecnou znalosťou jazyka a skúsenosťami so štúdiom v zahraničí ako dvoma hlavnými faktormi, ktoré ovplyvňujú pragmatickú kompetenciu. Zatiaľ čo väčšina štúdií sa zameriavala na tieto faktory jednotlivo, štúdia od Taguchi (2011) sa zamerala na kombinovaný efekt jazykových znalostí a skúseností so štúdiom v zahraničí v pragmatickom chápaní.

V jej článku *The effect of L2 proficiency and study abroad experience on pragmatic comprehension* sa zamerala na pragmatické chápanie anglického jazyka v rečovom akte nepriamych odmietnutí [*indirect refusals*]³, ustálených fráz [*routines*]⁴ a nepriamych komentárov [*indirect comments*]⁵, pričom porovnávala rodených anglicky hovoriacich jedincov s tromi skupinami zloženými z japoncov, ktoré mali každá inú úroveň anglického jazyka a inú alebo žiadnu skúsenosť so štúdiom v anglicky hovoriacej krajine. Výsledky testov ukázali, že úroveň znalosti jazyka a skúsenosti so štúdiom v zahraničí ovplyvnili nepriame odmietnutia, ustálené frázy a nepriame komentáre diametrálne odlišne. Všetky tri skupiny si viedli dobre v

³ Nepriame odmietnutia zahŕňajú konvenčné diskurzívne vzorce poskytnutia výhovoriek na odmietnutie niečieho pozvania, žiadosti alebo návrhu (napríklad odpoveď ako “necítim sa dobre” pri odmietaní pozvania na večeru).

⁴ Rutina odráža konvencie jazykových foriem spojených s bežnými situáciami, ako napríklad veta “Ako vám môžem pomôcť?”, ktorá predstavuje rečový akt “ponuky”, ktorý sa odohráva v rámci nakupovania.

⁵ Nepriame komentáre znamenajú nepriame vyjadrenie vlastného názoru alebo vyslovenie komentáru. Napríklad na otázku “Ako sa ti páčil film?” by odpoveď bola napríklad “Som rád že už skončil”, ktorá vyjadruje nespokojnosť.

chápaní nepriamych odmietnutí, čo korešponduje aj s inými predchádzajúcimi štúdiami od Tagučí alebo Sperber-Wilsona. Pravdepodobne podobnosť medzi vzorom odmietnutia v japončine a angličtine pomohla dosiahnuť takýto výsledok, ale úroveň znalosti angličtiny a skúsenosť so štúdiom v zahraničí teda neovplyvnili pochopenie nepriamych odmietnutí. Na rozdiel od toho, ustálené frázy boli ovplyvnené úrovňou jazyka a skúsenosťami so štúdiom v zahraničí. Keďže ustálené frázy sú špecifické pre situáciu, skúsenosť zo života v cieľovej krajine podporila pre to pochopenie. Všetky skupiny dosahovali slabé výsledky v chápaní nepriamych komentárov. Hoci skupina 3, ktorá mala výhodu v tom, že strávila nejaký čas v cieľovej krajine, dosahovala lepšie výsledky ako jej kolegovia, ich skóre bolo stále nižšie ako skóre rodených anglických hovoriacich. Z toho vyplýva že znalosť druhého jazyka a skúsenosti so štúdiom v zahraničí majú rôzny vplyv na pragmatické chápanie jazyka a nedá sa vo všeobecnosti a jednoznačne povedať či štúdium v zahraničí má pozitívny vplyv na osvojovanie pragmatických kompetencií (Tagučí, 2011).

Keď sa študenti na zahraničnom pobyte socializujú v novej kultúre, osvojujú si jazykové schopnosti explicitne alebo implicitne od rodeným hovoriacich skrz účasť na každodenných aktivitách. Treba mať ale na pamäti že aj napriek takejto socializácii a priamemu stredu s reálne používaným jazykom rodených hovoriacich, sa študenti druhého jazyka môžu rozhodnúť odpozeraný jazyk nepoužívať. Dôvodom môže byť napríklad rozdielna stratégia danej formy v materinskom jazyku daného študenta. Taktiež podľa viacerých výskumov je podložené, že študenti druhého jazyka sa počas štúdia v zahraničí naučia skôr neformálnu ako zdvorilú stránku jazyka. Taktiež po ich návrate z takéhoto pobytu sú ich novonadobudnuté schopnosti charakterizované častým miešaním zdvorilých a neformálnych tvarov (Iwasaki, 2011).

2.1.3. Problémy pri osvojovaní pragmatickej kompetencie

Pri osvojovaní si pragmatickej kompetencie môže nastať veľa rôznych problémov. Jedným z najväčších problémov je ešte stále kladený dôraz na striktnú výuku gramatík, memorovanie a tabuľkové konverzačné schopnosti. Len minimálna pozornosť sa nevenuje pragmatickým kompetenciám a to aj napriek tomu, že ich absencia v drvinej väčšine vedie k rôznorodým nedorozumeniam. Faktom je, že vo veľa prípadoch kedy dochádza k takýmto nedorozumeniam v medzikultúrnej komunikácii, je to práve z dôvodu nekompetentnosti v pragmatike (McGee, 2019). Pragmatika rečových aktov sa odlišuje od jazyka k jazyku. Ako McGee popisuje vo svojej práci *Cross-cultural pragmatic failure* (2019) na príklade pragmatických kompetencií

komplimentov, odmietnutí a sťažností - sociálno-kultúrne stratégie sa prenášajú z prvého jazyka na druhý jazyk, čo je ďalším problémom ktorý sťažuje korektnú komunikáciu, pretože v každej kultúre sa tieto stratégie môžu líšiť (McGee, 2019).

Prenos z prvého jazyka na druhý sa nazýva pragmatický transfer, pričom rozoznávame pozitívny a negatívny transfer. Negatívny prenos znamená, že pragmatické princípy a prevedenie prvého a druhého jazyka sa nezhodujú a z toho dôvodu dochádza k pragmatickému zlyhaniu. To znamená že pri rozhovore počúvajúci jedinec vníma silu výpovede viac alebo menej ako jej hovoriaci jedinec pôvodne zamýšľal. Takéto zlyhanie je pravdepodobnejšie v prípade ak rozhovor prebieha medzi jedincami z rozličných kultúrnych a jazykových prostredí, avšak aj v bežnej interakcii s jedincami z rovnakého prostredia nie je takéto zlyhanie výnimkou. Zlyhania sa taktiež delia na pragmlingvistické zlyhania, ktoré zahŕňajú zle prevedené stratégie rečových aktov z prvého jazyka do druhého, a sociálno pragmatické zlyhania, ktoré zahŕňajú zlé pochopenie spoločenských noriem, čo znamená napríklad neadekvátne použitie zdvorilosti (Nováková 2020). Napríklad jedna dlhoročná štúdia, ktorá sa zaoberala Japoncami učiacimi sa anglický jazyk poukazuje na problém adresovania sťažností z dôvodu, že zdvorilostná stratégia je medzi japonským a anglickým jazykom diametrálne odlišná.

Nedorozumenia v medzikultúrnej komunikácii vyvolávajú otázky ohľadom techník výučby druhého jazyka (McGee, 2019; Bardovi-Harlig, 2013; Taguči 2011). Momentálne učenie sa druhého jazyka vo väčšine prípadov závisí od výuky v škole. Vzhľadom nato že tam sa dáva dôraz skôr na teoretické znalosti gramatik, tak smeruje komunikácia medzi rodenými hovoriacimi a študentami druhého jazyka k nedorozumeniam (McGee, 2019). Učenie a osvojovanie si druhého jazyka si vyžaduje oveľa viac ako len učenie sa gramatiky. Z toho dôvodu je dôležité vyvinúť kurzy na výučbu druhého jazyka tak, aby podporovali interakciu medzi rodenými hovoriacimi a tým posilňovali pragmatické kompetencie nerodených hovoriacich (Bardovi-Harlig, 2013). Ako ďalšie riešenie pre tréning druhého jazyka môže v tomto multikultúrnom svete byť počítačom sprostredkovaná komunikácia alebo iné online zdroje. Tieto cvičenia môžu dopomôcť k zníženiu pragmatických zlyhaní a taktiež k zvýšeniu sebadôvery študentov druhého jazyka (McGee, 2019).

Problém so sebadôverou v používaní druhého jazyka môže viesť k takzvanej stratégií najmenej námahy, čo je jedným z ďalších problémov pri osvojovaní pragmatických kompetencií a znamená to častú tendenciu študentov používať gramatické formy naučené na

začiatočníckych úrovniach jazyka. Je to z dôvodu že na začiatočníckej úrovni v druhom jazyku si automatizujeme gramatiky ľahšie ako neskôr naučené formy a preto aj v prípade keď je vhodnejšie použitie zložitejšej formy gramatiky, študenti sa často uchylujú k použitiu jednoduchších foriem (Nováková, 2020).

2.1.4. *Problémy pri osvojovaní pragmatickej kompetencie v japončine*

Tak ako v každom jazyku, aj v japončine jestvujú aj iné problémy pri osvojovaní pragmatických kompetencií ako tie spomemuté v predchádzajúcej kapitole. Na základe textu *Pragmatic transfer in highly advanced learners: Some preliminary findings* od Fousera, existujú argumenty ktoré tvrdia že takzvaná jazyková vzdialenosť [*language distance*] priamo ovplyvňuje pragmatický prenos akonáhle sa v jazyku používa zdvorilosť (Fouser, 1997).

V Japonsku je kladený značný dôraz na spoločenské postavenie a spoločenskú vzdialenosť medzi účastníkmi rozhovoru, ktorá sa prejavuje primárne používaním honorifik. Pre nerodených japonsky hovoriacich jedincov môže byť problém rozoznávať a vnímať túto úroveň rovnako a to môže viesť k nesprávnemu používaniu zdvorilostí. Problém ale môžu spôsobovať aj samotné honorifiká, nakoľko sa jedná o zložitý gramatický celok.

Pravdepodobne v každom jazyku sa používa zdvorilosť na dennej báze ale v japončine sa jedná o niečo zložitejšiu záležitosť, nakoľko je zdvorilosť súčasťou japonskej identity a kultúry. Jej použitie je priam nutnosť alebo inak povedané zaužívaná norma a jej nesprávne použitie môže viesť k neželaným výsledkom. Japonská zdvorilosť nazývaná *keigo* [honorifické výrazy], je komplikovaný a rozsiahly systém, ktorý na vyjadrenie používa svojské gramatické tvary, vlastnú slovnú zásobu, rôzne predpony a prípony a používa sa na vyjadrenie rôznej zdvorilostnej úrovne voči druhej osobe. Ich používanie sa odpradáva spája s japonskými spoločenskými štruktúrami a hierarchiou a jej správne použitie je viac ako nevyhnutné pri mnohých situáciách, pre vhodnú a primeranú reč a na zdôraznenie napríklad sociálnej vzdialenosti alebo rôzneho postavenia (Takeuchi, 2021, s.592).

Keigo je kategória výrazov, ktorá hovoriacemu umožňuje vyjadrovať sa s ohľadom na postavenie adresáta a vlastné relatívne postavenie voči nemu (Kozaki, 2007, s. 14).

Dalo by sa očakávať, že pre rodených japonsky hovoriacich ľudí je používanie zdvorilosti natoľko zaužívané a zautomatizované že s jej používaním nebudú mať žiadny problém, avšak nie je tomu úplne tak. Japonci sa síce učia zdvorilosti od základnej školy a nevyhnú sa jej ani v

reálnom živote či v televízií, avšak jej použitie je natoľko komplikované, že častokrát si aj oni nie sú istý správnym použitím adekvátnej zdvorilostnej úrovne alebo si výrazy medzi sebou mýlia. Z toho dôvodu pre správne pochopenie problémov pri osvojovaní pragmatickej kompetencie v japonskom jazyku je nutné si podrobnejšie rozobrať problematiku zdvorilosti.

Tradične sa *keigo*, od kategorizácie Jošiokou v roku 1906 (Barešová, 2015) a následne kodifikáciou zo strany príslušných štátnych orgánov v 50 rokoch, delí na tri skupiny, nazývané ako *sanbunrui* 三分類:

- *sonkeigo* 尊敬語 [úctivosť] - vyjadrujú úctu voči činiteľu pričom sa pozdvihuje pozícia danej osoby
- *kendžógo* 謙讓語 [skromnosť] - nepriamo vyjadruje úctu voči adresátovi tým, že hovoriaci znižuje svoju pozíciu
- *teineigo* 丁寧語 [slušnosť] - zahŕňa prostriedky, vďaka ktorým hovoriaci zaujíma formálne postavenie

(Kotek, 2013)

Aj napriek tomu že zo strany lingvistov bola po mnohé roky snaha nájsť vhodnejší model kategorizácie japonskej zdvorilosti (Barešová, 2015), oficiálne prijatie nového systému nastalo až v roku 2007, kedy Ministerstvo školstva, telovýchovy, kultúry, vedy a technológií zostavilo upravujúce používanie zdvorilostných výrazov pre japonskú spoločnosť 21. storočia (Barešová, 2015; Kotek, 2013). Tento novší spôsob klasifikovania japonskej zdvorilosti do 5 kategórií, je známy ako *gobunrui* 五分類 a zachytáva dôležité základné rozdiely medzi jednotlivými kategóriami:

- *sonkeigo* 尊敬語 [úctivosť] - táto kategória korešponduje so *sonkeigo* kategóriou z pôvodného *sanbunrui* rozdelenia.

Sonkeigo is defined as expressions which raise the position of the listener or a third person whose action(s), object(s) or condition(s) are being talked about (Barešová, 2015, s.11).

- *kendžógo I* 謙讓語 I [skromnosť] - pôvodná kategória *kendžógo* je rozdelená na dve skupiny, pričom jej nové rozdelenie poskytuje obom skupinám korektnejšiu definíciu, stanovuje jasnejšie limity a objasňuje ich použitie. Skupina *kendžógo I* vyzdvihuje osobu, ktorá je príjemcom alebo osobou zasiahnutou akciou. Jej použitie sa obmedzuje na prípady, v ktorých je vhodné takejto osobe (nepriamo) prejaviť úctu.

Kenjōgo is defined as expressions raising the position of the listener or a third person who is affected by the action(s), object(s) or condition(s) of the speaker (Barešová, 2015, s.11).

- kendžōgo II 謙讓語 II [skromnosť]/ teičōgo 丁重語 [formálna zdvorilosť] - na rozdiel od prvej skupiny, *kendžōgo II* alebo *teičōgo* je skôr formálne a je nutné brať v potaz poslucháča a vyjadruje preň zdvorilý záujem. Taktiež sem patria prípady v ktorých akcia alebo stav nemajú ľudského činiteľa a jazyková prostriedky sú motivované zdvorilým záujmom poslucháča.

...expressions by which the speaker speaks politely about his/her action(s), condition(s) etc. in regard to the listener (Barešová, 2015, s.12).

- teineigo 丁寧語 [slušnosť] - táto kategória úzko súvisí s predchádzajúcou kategóriou *teičōgo*, nakoľko si obe vyžadujú použitie zdvorilého *-masu*⁶. Ich použitie sa ale v niektorých prípadoch líši, nakoľko slovesá v kategórii *teičōgo* nemôžno použiť v prípade keď hovoríme o činnostiach alebo stave poslucháča alebo tretej osoby. V prípade *teineigo* takéto obmedzenie nie je. *Teineigo* taktiež obsahuje okrem *-masu* a *-desu*⁷, už dnes málo používanú konštrukciu *-gozaimasu*.
- bikago 美化語 [slušnosť] - kategória ktorá hlavne obsahuje podstatné mená “skrášľené” o predponu *o-* alebo *go-*. Táto kategória priamo nereflektuje žiadny vzťah medzi hovoriacim a počúvajúcim, avšak jeho použitie prispieva k vyjadreniu zdvorilého záujmu k poslucháčovi. Použitie sa chápe aj ako znak vycibrenosti a jej nepoužitie môže naznačovať neslušnosť, nekultivovanosť alebo až neúctivosť a to aj napriek tomu že sa používa aj mimo zdvorilostnej konverzácie. Používa sa v spojení s *teineigo* (Barešová, 2015).

Tabuľka č.1 ukazuje porovnanie pôvodných troch kategórií *sanbunrui* a nových päť kategórií *gobunrui* od Koteka (2013). Tabuľka obsahuje názvy kategórií, aký postoj je zaujatý voči podmetu a na koho je cieleňá zdvorilosť.

⁶ *-masu* je základná zdvorilostná prípona slovíes

⁷ *-desu* je zdvorilá forma spony

	Tři kategorie (<i>sanbunrui</i>)			Pět kategorií (<i>gobunrui</i>)		
	Název kategorie	Postoj vůči podmětu	Zacílení zdvořilosti	Název kategorie	Postoj vůči podmětu	Zacílení zdvořilosti
Honorifické výrazy (<i>keigo</i>)	uctivé výrazy (<i>sonkeigo</i>)	↑	referent promluvy	uctivé výrazy (<i>sonkeigo</i>)	↑	referent promluvy
	skromné výrazy (<i>kendžógo</i>)	↓	referent promluvy/ adresát promluvy	skromné výrazy (<i>kendžógo I</i>)	↓	referent promluvy
				skromné výrazy (<i>kendžógo II</i>)	↓	adresát promluvy
	slušné výrazy (<i>teineigo</i>)	X	adresát promluvy	slušné výrazy (<i>teineigo</i>)	X	adresát promluvy
				výrazy zkrášlující promluvu (<i>bikago</i>)	X	X

Tabuľka č.1 - klasifikácia honorifických výrazov (Kotek, 2013)

Samotná kategorizácia, rovnako *sanbunrui* ako aj *gobunrui*, neposkytujú žiadne vysvetlenie na to, v akej situácii alebo voči akému komunikačnému partnerovi je vhodné *keigo* použiť. Aj napriek už jasnejšie definovaných kategóriám, jednotlivým vysvetleniam ich použitia a určenia limitov, je tento systém stále komplikovaný a ťažko pochopiteľný pre študentov, v ktorých rodnom jazyku sa podobný zdvorilostný systém nenachádza. Pre správne pochopenie použitia *keigo* je nutná okrem iného aj znalosť spoločenských noriem a hierarchických princípov, ktorých osvojenie môže taktiež spôsobovať problémy pre jedincov, v ktorých kultúre takéto záležitosti nemajú miesto. Ďalším problémom je aj skutočnosť, že napriek zavedeniu *gobunrui*, celosvetovo najviac kupované a používané učebnice na výučbu japonského jazyka, popisujú pôvodný systém *sanbunrui*, ktorého kategorizácia a definícia nie je úplne zreteľná. To spôsobuje nesprávne používanie zdvorilostného jazyka u študentov japonského jazyka a to prispieva k problémom pri osvojovaní si pragmatickej kompetencie.

Napríklad jedna štúdia od Iwasaki hovorí o dilemách akým čelili anglicky hovoriaci jedinci študujúci v Japonsku pri interakcii s rodenými hovoriacimi. Tie nastali jednak na strane študentov ale taktiež na strane rodených japoncov a na základe očakávaní aké mali od anglicky hovoriacich. Niektorí študenti mali problém s používaním základnej japonskej zdvorilosti (forma *desu* a *masu*), nakoľko im to z vlastnej kultúrnej perspektívy prišlo akoby sa sociálne vzdialovali. Na druhej strane rodení japonci neočakávali používanie daných zdvorilostí a to aj v prípadoch kedy sa použitie daných foriem považuje za normu. Výsledkom tejto štúdie je prehnané alebo naopak nedostačujúce používanie základnej zdvorilosti v prípade sledovaných anglicky hovoriacich jedincov žijúcich v Japonsku (Iwasaki 2011).

Štúdium alebo pobyt v krajine kde sa rozpráva jazykom ktorý sa učíme, vie pomôcť pri osvojovaní si pragmatických kompetencií. Problém ale môže nastať v momente, kedy aj napriek tomu že študent použije jazyk danej krajiny, rodení hovoriaci danej reči takzvané “nerozumejú”. Jedno video poukazuje na túto skutočnosť, kde 5 očividne nie japonsky vyzerajúcich ľudí sa snaží objednať si v reštaurácii. Napriek výzoru sú to rodení Japonci a ich jazyk aj výslovnosť je perfektná. Japonská čašníčka aj napriek tomu “nerozumie”. Toto video vzniklo na základe početných situácií, ktoré herci z videa zažili počas svojho života v Japonsku (Helpmefindparents, 2014). Články kde sa rozoberá rovnaká téma Japoncov ktorí nerozumejú japonsky pomaly pribúda (Gakuran, 2014; Quora, 2019; Alvin, 2022) a spolu s nimi aj komentáre od ľudí, ktorí zažili rovnaké situácie. Žiadne podložené dôvody takéhoto správania zatiaľ nejestvujú, avšak medzi najviac debatované je napríklad slepé lipnutie na tom, že ľudia ktorí nie sú Japonci nevedia po japonsky a musia hovoriť len po anglicky, alebo napríklad aj japonská hrdosť a diskriminácia cudzincov. Takéto správanie môže v jedincovi ktorý sa snaží nadviazať konverzáciu v japončine, aby si zlepšil svoje komunikačné schopnosti a nabral nejaké pragmatické kompetencie, zanechať zmiešané pocity. Môže to spôsobiť napríklad neistotu v korektnosti použitej gramatiky, nesprávnej voľby slov alebo zdvorilosti. Táto neistota môže viesť k tomu, že daný jedinec vyhodnotí použité formy ako nekorektné a v budúcnosti sa bude ich použitiu vyhýbať alebo dokonca môže začať používať inú, zlú formu a tak si môže až zapríčiniť zatarasenie cesty k pragmatickej kompetencií (Gakuran, 2014; Quora, 2019; Alvin, 2022).

2.2. Žiadosť v japonskom jazyku

2.2.1. Rečové akty a definícia žiadostí

Rečový akt [*speech act*] ako pojem používaný v rámci lingvistiky patrí medzi najviac skúmanú oblasť pragmatiky, pričom väčšina výpovedí v živote je nimi spätá. Rečové akty sú vyjadrením jednotlivca, ktorý nie len prezentuje určitú informáciu ale aj podľa toho koná. Môže byť vyjadrený jedným slovom alebo taktiež niekoľkými slovami, až vetami. Na úspešné vyjadrenie je potreba nielen dostatočná znalosť jazyka, avšak aj jeho vhodné použitie v rámci danej kultúry (Carla, n.d.a).

Pri téme rečových aktov je nutné spomenúť John L. Austina, britského filozofa z Oxfordskej univerzity, ktorý so svojím slávnym výrokom “ako pracovať so slovami [*how to do things with words*]” sa zaslúžil o jedno z prvých moderných myslení o fungovaní jazyka. Jeho práca zahŕňa aj tému rečových aktov, kde taktiež demonštruje že použitie jazyka nie je len o hovorení ale aj o konaní.

... in speech act theory we talk about an aspect of a speech act, the performative or perlocutionary effect, that comes in addition to the words spoken (the locutionary aspect) and the point of the act (the illocutionary aspect), which makes it into precisely this act and no other
(Mey, 2006, s.56).

Podľa príkladu od Čermáka Františka, napríklad výpoveď "Karol fajčí" môže byť rôznymi spôsobmi interpretovaná, na základe okolitých skutočností alebo kontextu.

- A. Musíme kvôli Karolovi urobiť prestávku.
- B. Môj kabát smrdí kvôli dymu z jeho cigarety.
- C. Kvôli fajčeniu kašle.

(Čermák, 2011a)

J.L. Austin rozdeľoval rečové akty na základe ich ilokučnej sily, ale rozšíril, systematizoval a hlavne zdokonalil ich až jeho študent John R. Searle (Mey, 2006). Searle rozdelil rečové akty do piatich hlavných kategórií:

1. Reprezentatívne - vyjadrenie vlastného postojú; výraz vlastného presvedčenia o výroku (napr. tvrdenia alebo domnienky)
2. Direktívne - snaha akýmkoľvek spôsobom prinútiť druhú osobu o niečo; ovplyvniť druhú osobu (napr. príkazy, prosby, žiadosti)

3. Komisívne - sľubovanie alebo zaručovanie sa o vykonanie niečoho; zaviazanie sa o urobenie niečoho (napr. sľuby, záruky)
 4. Deklaratívne - výpovede danej osoby menia vonkajšiu situáciu; navodenie alebo vyhlásenie novej situácie (vynesenie rozsudku, krst, promócie)
 5. Expresívne - vyslovovanie vlastných pocitov; výraz vlastného ja (napr. ospravedlnenie alebo privítanie, výraz sympatie)
- (Čermák, 2011b)

Žiadosti patria medzi najviac skúmanú oblasť v rámci rečových aktov. V slovenskom synonymickom slovníku je žiadosť definovaná ako “ústny alebo písomný prejav, ktorým sa niečo žiada” (Slovník aktuality, n.d.b). Inak povedané je to pokus zo strany hovoriaceho priviesť poslucháča k tomu, aby vykonal alebo aj naopak prestal vykonávať nejaký druh činnosti, väčšinou v záujme hovoriaceho. Radia sa do direktívnych rečových aktov, čo znamená že hovoriaci jedinec sa snaží nejakým spôsobom ovplyvniť alebo priviesť počúvajúceho jedinca k vykonaniu niečoho, pričom to môže na oboch stranách rozhovoru spôsobiť nepríjemné pocity. Na strane žiadateľa môže ísť o akt ohrozujúci tvár, nakoľko musí odhaliť potrebu pomoci a na druhej strane u príjemcu môže pôsobiť ako zásah do slobody alebo dokonca až mocenská hra.

Akt ohrozujúci tvár [*face-threatening act*] je konceptom pragmalingvistickej teórie zdvorilosti od Browna a Levinsona z roku 1987. Tá tvrdí že každý jedinec v spoločnosti má tvár (pozitívnu a negatívnu) a pri konverzácií, v závislosti od jej obsahu môže prísť k jej ohrozeniu alebo strate. V takom prípade je potreba aby sa toto riziko minimalizovalo a to je možné za použitia rôznych zdvorilostných stratégií (Fukada & Asato, 2004, s. 1992). Pri žiadostiach sa to dá dosiahnuť napríklad rôznou priamosťou stratégií, použitou perspektívou alebo výrazmi znižujúcimi tlak na adresáta.

Namiesto priamych stratégií žiadostí je vhodné použiť menej transparentné alebo dokonca nepriame žiadosti. To znamená že namiesto toho aby hovoriaci jedinec priamo vyslovil žiadosť, ako napríklad: “Uprac kuchyňu”, môže použiť takzvanú konvenčnú nepriamu žiadosť: “Čo tak upratať kuchyňu?” alebo nekonvenčnú nepriamu žiadosť: “V kuchyni si nechal totálny bordel”. V takomto prípade avšak môže dôjsť k dezinterpretácii a príjemca nemusí pochopiť žiadosť, nakoľko medzi zamýšľaným významom žiadateľa a pochopením u prijímateľa môže vzniknúť rozdiel. Na druhú stranu to ale prijímateľovi dáva lepšiu možnosť žiadosť odmietnuť alebo predstierať nepochopenie, nakoľko nebola jednoznačne vyjadrená. Rôzne kultúry majú

rôzne pravidlá pri výbere správnej stratégie, aby docielili potrebného výsledku pri žiadaní. Jedna kultúra sa môže spoliehať viac na priame žiadosti, aby sa zamedzilo dezinterpretácií alebo aby príjemca nemusel doslova lúštiť požiadavku a druhé naopak používajú viac nepriame alebo zdvorilé žiadosti, aby tým neohrozili ani seba ako žiadateľa ani opačnú stranu. Vo všeobecnosti ale viac používaná nepriamosť (Išihara & Cohen, 2014).

Jedna z ďalších záležitostí, ktorá môže ovplyvniť výsledok pri žiadaní je perspektíva ktorú žiadateľ voči druhej osobe použije. To znamená že v žiadosti môže ako prijímateľa použiť nie len počúvajúceho ale napríklad aj seba. Existujú štyri druhy:

1. Dôraz na počúvajúceho: “Mohol by si (ty) upratať kuchyňu?”
2. Dôraz na hovoriaceho: “Mohla by som si (ja) požičať túto knihu?”
3. Dôraz na počúvajúceho aj hovoriaceho: “Mohli by sme (my) trochu poupratovať kuchyňu?”
4. Bez dôrazu/ neosobné: “Možno by nebolo zlé kuchyňu poupratovať?”

Okrem nepriamych žiadostí a perspektívy sa dá forma žiadosti zmierniť napríklad výrazmi znižujúcimi tlak na adresáta, s ktorými žiadosť môže pôsobiť menej nútene alebo zjemnene. Jedným z takýchto výrazov je napríklad váhanie: “Rozmýšľam, či by ti nevadilo ma zaviesť domov?”. Na druhú stranu sa dajú ale použiť aj výrazy zvyšujúce tlak na adresáta, kde avšak prichádza k zvyšovaniu úsilia docieľiť svoj zámer za pomoci zveličovania a použitia expresív, napríklad: “Okamžite to uprav, je to nechutné”.

Posledným ale zato veľmi podstatným prvkom je takzvaný podporný ťah [*supportive move*], ktorý môže prísť pred alebo aj za samotnou žiadosťou a externe ju modifikuje. Jedná sa o ťah, ktorý pripravuje pôdu na vyslovenie žiadosti alebo taktiež vysvetľuje situáciu prečo by mal prijímateľ žiadosti vyhovieť.

- Príklad prípravy pôdy na žiadosť: Ideš do mesta? Zoberieš ma prosím?
- Príklad žiadosti s vysvetľujúcou situáciou: Nestihla som autobus. Zoberieš ma prosím?

Pokiaľ konverzácia ešte neprebíha, žiadosť zvykne začínať aj oslovením alebo upútaním pozornosti, nasleduje žiadosť a pokračuje podporný ťah (ktorý môže byť aj pred samotnou žiadosťou) (Išihara & Cohen, 2014).

2.2.2. Žiadosti v japonskom jazyku

Japončina je jazyk, v ktorom je nutné dbať na správnu formuláciu žiadosti o niečo viac ako v iných jazykoch. Treba brať v potaz od koho niečo žiadame, jeho všeobecné spoločenské postavenie alebo hierarchický status, spoločenskú vzdialenosť a taktiež vec o ktorú žiadame. V tomto oddieli budú popísané typy stratégií, podporné ťahy, použitie rôznych perspektív a upútavače pozornosti.

Kašizawaki popisuje 10 typov stratégií žiadostí v japončine

- Priama žiadosť
鍵を貸してください。 Požičaj(te) mi prosím kľúče.
- Žiadosť o spoluprácu
鍵を貸していただけですか。 Požičali by ste mi prosím vás kľúče?
- Vysvetlenie vlastnej situácie
鍵を持ってないんですが。 Nemám kľúče so sebou.
- Vyjadrenie účelu
鍵を借りたいんですが。 Chcela by som si požičať kľúče.
- Informovanie sa na adresátovu situáciu
鍵をお持ちですか。 Máte pri sebe kľúče?
- Informovanie sa o všeobecnej situácii
部屋開いてますか。 Je izba odomknutá?
- Žiadanie o povolenie
鍵を借りてもいいですか。 Bolo by v poriadku ak by som si požičala kľúče?
- Jednoduché uvedenie témy
鍵は（を） (Tie) kľúče
- Informovanie sa na možnosti pre seba
鍵を借りられますか。 Mohla by som si požičať kľúče?
- Priame vyhlásenie
鍵を借ります。
(Kašiwazaki, 1993) Požičiam si kľúče.

<]) používa hovoriaci keď žiada niečo pre seba a tým zdôrazňuje svoju úlohu. Na druhú stranu je sloveso *kureru* [くれる] (zdvorilejšia forma *kudasaru* [くださる]), ktoré je orientované na poslucháča.

- Dôraz na hovoriaceho: 水をもらえますか。Mohla by som dostať (ja) vodu?
- Dôraz na počúvajúceho: 水をくれますか。Mohol by si mi (ty) dať vodu?

Ďalšou možnou perspektívou v žiadostiach je použitie slovesa “požičať si” s dôrazom na hovoriaceho - *kasu* [貸す] a slovesa “požičať” s dôrazom na počúvajúceho *kariru* [借りる]. Sloveso *kasu* je o niečo viac využívané, nakoľko sa môže použiť bez ohľadu na status počúvajúceho alebo spoločenskú blízkosť. Príklady použitia slovesa *kasu* v spojení s vyššie uvedenými slovesami *morau* a *kureru* a ich zdvorilejšími formami:

- この本を貸してもらえますか。
- この本を貸していただけますか。
- この本を貸してくれますか。
- この本を貸していただきますか。

(Mizuno, 1996b, 66-68)

Dôležitú úlohu pri žiadaní v japonskom jazyku má získanie pozornosti poslucháča. Typické je použitie aj viac ako jedného typu získania pozornosti. Pri všedných žiadostiach je typické použitie jedného typu, avšak s nárastom žiadosti rastie aj množstvo použitých typov, niekedy aj za použitia prestávok medzi nimi. Medzi typické a najčastejšie používané upútávače pozornosti patria:

- | | |
|---------------|-------------------------------|
| • すみません (が) | Prepáčte |
| • あの | Ehm |
| • 失礼します・失礼ですが | Prepáčte |
| • ーさん | (zdvorilostný titul za menom) |
| • 挨拶・こんにちは | Pozdravy |
| • ちょっと | Prepáčte |

(Kašiwazaki, 1993, s.56)

Japonci vyberajú stratégiu svojej žiadosti na základe ich postavenia vo vzťahu k príjemcovi žiadosti. Pokiaľ sa jedná o rovnako alebo nižšie postavenú osobu, je viac uprednostňovaná priama stratégia žiadostí, a na druhej strane pri vyššie postavenej osobe je vo väčšej miere volená stratégia nepriamych žiadostí. Dôležitým faktorom je najmä správne použitá

úroveň zdvorilosti, pričom treba brať potaz veľakrát zmieňované postavenie danej osoby ako takej a taktiež spoločenskú blízkosť. Pokiaľ sa jedná o spoločensky blízky vzťah, používajú sa neformálna reč, ako napríklad:

お母さん、お茶！
ペンある？

Mami, (urob mi) čaj!
Máš pero? (požičiaš mi ho?)

V iných jazykoch, ako napríklad aj v slovenskom jazyku by takéto žiadosti pravdepodobne neboli bez použitia “prosím” príliš adekvátne ale skôr neslušné, avšak v japončine takéto žiadosti utvrdzujú blízkosť. Pokiaľ by v takomto blízkom vzťahu boli použité nasledovné žiadosti, bolo by to viac ako nevhodné.

すみませんが、お茶をいただけませんか。Prepáčte, mohla by som vás veľmi pekne poprosiť o čaj?

申し訳ありませんが、ペンを貸していただけますか。Prepáčte že vás obťažujem, boli by ste tak láskavý a požičali mi pero?

Rozdielom pri použití žiadosti v japonskom jazyku je, že až druhotne berie ohľad na situáciu. To znamená, že pri žiadosti v ktorej žiadame aj nám blízku osobu aby nám podala soľ, by vety vyzerali nasledovne:

塩ちょうだい。

Daj solničku.

Podaj mi prosím solničku.

Z toho vyplýva že v japonskom jazyku sa berie do úvahy skôr spoločenské postavenie a vzdialenosť a až potom okolitá situácia (CARLA, n.d.b).

2.2.3. Žiadosť na zdvorilostných úrovniach

Hill *et al.* (1986) rozdeľuje žiadosti do piatich skupín, pričom 1 je najmenej zdvorilá a 5 je najviac zdvorilá forma. Celkový počet popísaných typov žiadostí na zdvorilostných úrovniach uvádza 17.

5	～Vてもよろしいでしょうか	3	～Vてほしいんだけど
5	～Vていただきたいんですけど	3	～Vていい
5	～Vていただけますか	3	～Vてくれる
5	～Vi できますか	2	～Vてよ
5	～Vていただけませんか	2	～Vるよ
4	～Vてもらえませんか	2	いい
4	～Vてくれませんか	2	～Vて
4	～Vいいですか	1	Nある
4	～Vてください		

Tabuľka č. 2 - zdvorilostné formy žiadostí podľa textu od Hill *et al.* (1986)

Zulfiker Rahman uskutočnil už viaceré výskumy v oblasti japonských žiadostí. Pri jeho prvom výskume vytvoril dotazník v ktorom sa pýtal na dokopy 25 rôznych typov žiadostí, na rôznych zdvorilostných úrovniach, ale po pripomienkach respondentov tabuľku doplnil a aktualizoval a vo svojej práci “*Nihongo no irai hjógen niokeru teineido no sentaku*” zverejnil tabuľku s celkovým počtom žiadostí 103.

1.	お（連用形）てもよろしいでしょうか	14.	～てほしいんだけど
2.	～ていただけませんか	15.	～ないでください
3.	～てくださいませんか	16.	～てもらえる
4.	～ないでくださいませんか	17.	～てくれない
5.	お（連用形）ください	18.	～ていい
6.	お（連用形）できますか	19.	～てくれる
7.	～ていただけますか	20.	～てくれ
8.	～てくださいますか	21.	～ないでくれ
9.	～てもらえませんか	22.	～ないで
10.	～てくれませんか	23.	～てよ
11.	～もらえますか	24.	～るよ
12.	～てくれますか	25.	～て
13.	～てください		

Tabuľka č.3 - prvé rozdelenie žiadostí na zdvorilostných úrovniach podľa Rahmana (2017).

Táto doplnená tabuľka (tabuľka č.4) kombinuje slovesá *itadaku*, *kudasaru*, *moraeru*, *kureru* s rôznymi typmi zdvorilostí, ktoré sú vyjadrené gramatickými formami ako napríklad *masu*, *dešó* alebo koncovými partikulami *jo* a *ne* a inými. Taktiež ukazuje kombináciu žiadostných foriem *kudasai* a *tečódai* v spojení s koncovkami. Daná tabuľka ale neurčuje žiadnu hranicu zdvorilosti a taktiež sa z nej nedá jednoducho vyčítať odkiaľ pokiaľ sú zdvorilejšie formy a v akých prípadoch je vhodné, ktoré formy používať. Z pôvodnej tabuľky sa do novej nedostali formy za použitie *tehoší* alebo formy vyjadrujúce zápornú žiadosť “nerobte prosím”.

	ていただける	くださる	ください	もらえる	くれる	てちょうだい	て
ますか	いただけますか	くださいますか		もらえますか	くれますか		
ませんか	いただけませんか	くださいませんか		もらえませんか	くれませんか		
ます↑ (発音を高くする)	いただけます↑	くださいます↑		もらえます↑	くれます↑		
ません↑ (発音を高くする)	いただけません↑	くださいませんか↑		もらえません↑	くれません↑		
のですか	いただけるのですか	くださるのですか		もらえるのですか	くれるのですか		
ない				もらえない	くれない		
ないか	いただけないか	くださらないか		もらえないか	くれないか		
のでしょうか	いただけるのでしょうか	くださるのでしょうか		もらえるのでしょうか	くれるのでしょうか		
でしょう	いただけるでしょう	くださるでしょう		もらえるでしょう	くれるでしょう		
でしょうか	いただけるでしょうか	くださるでしょうか		もらえるでしょうか	くれるでしょうか		
でしょうね	いただけるでしょうね	くださるでしょうね		もらえるでしょうね	くれるでしょうね		
ないでしょうか	いただけないでしょうか	くださらないでしょうか		もらえないでしょうか	くれないでしょうか		
ますでしょうか	いただけますでしょうか	くださいますでしょうか		もらえますでしょうか	くれますでしょうか		
ませんか	いただけませんか	くださいませんか		もらえませんか	くれませんか		
よ			くださいよ	もらえるよ	くれよ・くれるよ	てちょうだいよ	てよ
ね			くださいね	もらえるね	くれるね	てちょうだいね	てね
ますよね	いただけますよね	くださいますよね		もらえますよね	くれますよね		
よね	いただけるよね	くださるよね	くださいよね	もらえるよね	くれるよね	てちょうだいよね	てよね
ないよね	いただけないよね	くださらないよね		もらえないよね	くれないよね		
か				もらえるか	くれるか		
かなあ	いただけるかなあ	くださるかなあ		もらえるかなあ	くれるかなあ		
ないかな	いただけないかなあ	くださらないかなあ		もらえないかなあ	くれないかなあ		
たい	いただきたい			もらいたい			
たいのですが	いただきたいのですが			もらいたいのですが			
たいのけど	いただきたいのけど			もらいたいけど			
たいなあ	いただきたいなあ			もらいたいなあ			

Tabuľka č.4 - 103 žiadostí na rôznych zdvorilostných úrovniach podľa Rahmana (2017)

2.2.4. Japonské učebnice

Táto kapitola sa venuje krátkemu zhrnutiu gramatik žiadostí, ktoré sú študentom japanológie predstavené na začiatkovej úrovni v učebniciach *Bunka šokjú nihongo* [文化初級日本語] (ďalej len Bunka), *Šokjú nihongo Genki* [初級日本語げんき] (ďalej len Genki) a *Minna no Nihongo* [みんなの日本語]. Toto zhrnutie bude slúžiť ako identifikátor použitých žiadostí pri praktickej časti tejto práce, konkrétne pri výsledkoch z dotazníka od študentov japanológie.

Bunka šokjú nihongo

Bunka šokjú Nihongo I a II [文化初級日本語 I・II] sú začiatocnicke učebnice bez akéhokoľvek popisu gramatiky alebo akéhokoľvek použitia iného jazyka ako japonského. Učebnice a v nich popísané gramatiky sú stavané čisto na príkladoch, skúšobných zadaniach a konverzáciách, v ktorých sa majú študenti v daných gramatikách zlepšiť. Z toho dôvodu je pri týchto učebniciach nutnosť vysvetlenia gramatík od kompetentnej osoby a taktiež sa od toho ďalej odvíja schopnosť správneho porozumenia a použitia.

V prvej učebnici Bunka I sa v 9. kapitole nachádza spomedzi žiadostí iba jediná gramatika *-tekudasai* [〜てください]⁸ (Bunka institute of language, 2013a, s. 108).

B1: よく聞いてください。Pozorne počúvajte.

B2: 先生、すみません、もう一度言ってください。Pán profesor prepáčte, môžete to prosím ešte raz zopakovať?

B3: すみません、消しゴムを貸してください。Prepáč, požičiaš mi prosím gumu?

Príklad B2 a B3 znázorňujú žiadosti, ktoré sú doplnené o dva typické upútavače pozornosti (B2: 先生) a (B2, B3: すみません). Modelová veta pre skúšobné zadanie ja taktiež vytvorená s upriamením pozornosti za pomoci すみません. Študenti si tak tento typický japonský prvok repetitívne osvojujú.

B4: すみません、名前を書いてください。Prepáčte, napíšte sem prosím meno.

V druhej učebnici Bunka II, sa od 29. kapitoly začínajú gramatiky v spojení so zdvorilosťami a v 30. kapitole na to nadväzujú zdvorilejšie žiadosti ako *tekudasai* てください. Prvá je *o-(sloveso v i základe)-kudasai* [お (動詞-i) ください]⁹ (Bunka institute of language, 2013b, s. 131).

B5: お待ちください。Prosím počkajte/ čakajte.

B6: こちらにお並びください。Tu sa prosím zorad'te.

⁸ Gramatika *-tekudasai* môže okrem žiadosti znamenať aj pokyn alebo príkaz.

⁹ Môže sa jednať o zdvorilú radu alebo príkaz. Vykonalie akcie v prospech hovoriaceho.

V príklade B5 bez kontextu nie je jasné či sa jedná o žiadosť, príkaz alebo radu. Príklad B6 môže taktiež byť aj žiadosť aj príkaz.

Poslednou gramatikou žiadostí v učebnici Bunka II je *-teitadakemasenka* [〜ていただけませんか], pričom s hviezdičkou je uvedená aj gramatika *-tekudasaimasenka* [〜てくださいませんか]. V učebniciach Bunka sa jedná o najzdvorilejšiu formu žiadostí, ktorá rovnako v príkladových vetách, tak aj v modelových vetách pre skúšobné zadania je spojená so slovom すみません (Bunka institute of language, 2013b, s. 136).

B7: すみませんが、写真を撮っていただけませんか。Prepáčte, môžem vás poprosiť o spravenie fotky?

B8: すみませんが、ペンを貸していただけませんか。Prepáčte, môžem vás poprosiť o požičanie pera?

Príklad B7 aj B8 sú jednoznačnými žiadosťami s vysokou mierou zdvorilosti voči osobe od ktorej niečo žiadame.

Genki

Učebnice Genki sú celosvetovo jedny z najviac používaných učebníc pre študentov japonského jazyka. Gramatiky sú vysvetlené v anglickom jazyku spolu s názornými príkladmi. Vo veľa prípadoch sú doplnené o iné praktické informácie alebo zaujímavosti pod čiarou. Gramatiky sú doplnené o zväčša párové cvičenia a taktiež názorné konverzácie.

V prvej učebnici Genki I sa v 6. kapitole taktiež ako prvá gramatika žiadosti nachádza *-tekudasai* [〜てください] (Banno, E. *et al.*, 2011a, s. 151).

... to make a polite request to another person "please do ... for me." (Banno, E. *et al.*, 2011a, s. 151).

G1: 教科書を読んでください。Prosím prečítaj z učebnice.

G2: すみません。ちょっと教えてください。Prepáčte, vysvetlite mi toto prosím? (=Povedzte mi, potrebujem vašu radu.)

Príklad G1 môže byť ako žiadosťou tak aj príkazom. Príklad G2 je jednoznačná žiadosť za použitia upútania pozornosti すみません. V skúšobných vetách sa od študentov nepožaduje použitie upútavača. Zároveň je pod čiarou jednoduché vysvetlenie gramatiky žiadosti, ktorá sa dá použiť pre blízke osoby.

If you are talking to a very close friend or a member of your family, a te-form, by itself, can be used as a request (Banno, E. et al., 2011a, s. 151).

G3: 窓を開けて。Otvor okno.

V 8. lekcii učebnice sa nachádza záporná žiadosť, ktorá hovorí “prosím nerob” (Banno, E. et al., 2011a, s. 194).

To request that someone refrain from doing something, ... (Banno, E. et al., 2011a, s. 194).

G4: ここで写真を撮らないでください。Prosím nefotografujte tu.

V príklade G4 sa môže jednať o žiadosť ale aj o formu príkazu.

V Genki II v 16. lekcii sú rozoberane naraz tri nové gramatiky žiadostí, pričom sa odlišujú najmä v stupni zdvorilosti. Prvá gramatika žiadosti je *-teitadakemasenka* [〜ていただけませんか], ktorá je z uvedených troch gramatík najviac zdvorilá (Banno, E. et al., 2011b, s. 102).

This is more appropriate than -tekudasai when you request a favor from a nonpeer or from stranger (Banno, E. et al., 2011b, s. 102).

G5: ちょっと手伝っていただけませんか。Pomôžete mi trošku prosím?

Druhá gramatika *-tekuremasenka* [〜てくれませんか] je menej zdvorilá a je približne na úrovni gramatiky *-tekudasai* z Genki I.

This is probably the form most appropriate in the host-family context (Banno, E. et al., 2011b, s. 102).

G6: ちょっと待ってくれませんか。Počkáš trošku prosím?

Tretia gramatika žiadosti *-tekurenai* [〜てくれない] sa môže považovať až za formu láskavosti. Taktiež sa tu spomína gramatika žiadosti z Genki I, kde sa žiadosť končí *-te* formou.

... to ask for a favor in a very casual way. This is good for speaking with members of your peer group (Banno, E. et al., 2011b, s. 102).

G7: それ取ってくれない? alebo それ取って。Zdvihneš to (a podáš mi to) (prosím)?

Pod čiarou je vysvetlenie vyššie uvedených gramatík zo zdvorilostného hľadiska. Taktiež veľmi jednoducho a prehľadne tam sú vypísané zdvorilostné žiadosti ktoré sú zoradené podľa väčšiny rodených hovoriacich od najviac po najmenej zdvorilé formy. Všetky formy sa dajú použiť ako v negatívnej forme, tak aj v pozitívnej, avšak chýba tu vysvetlenie ich rozdielneho použitia.

〜ていただけませんか	〜ていただけますか
〜てくださいませんか	〜てくださいますか
〜てもらえませんか	〜てもらえますか
〜てくれませんか	〜てくれますか
〜てもらえない?	〜てもらおう?
〜てくれない?	〜てくれる?

Tabuľka č. 3 - Zobrazenie afirmatívnych a negatívnych foriem žiadostí

Minna no Nihongo

Minna no Nihongo sa taktiež zaraďuje medzi najviac používané učebnice japonského jazyka a to aj napriek jej vydaniu pred vyše 20 rokov. Gramatiky sú doplnené o anglické preklady a

príklady, pričom nechýbajú ani konverzácie, rôzne cvičenia a praktické informácie o živote v Japonsku a s tým spojená slovná zásoba.

Narozdiel od ostatných dvoch učebníc, gramatika *-tekudasai* [てください] v *Minna no nihongo* v lekcii 14 nie je priamo označovaná ako gramatika žiadosti. Avšak pozitívom je podrobnejšie vysvetlenie, kedy a ako je vhodné gramatiku použiť (Surie Nettowaku, 1998a, s. 90).

This sentence pattern is used to ask, instruct or encourage the listener to do something.

Naturally, if the listener is one's superior, this expression cannot be used for giving instructions to him/her. ... When it is used to ask listener to do something, すみませんが is often added before てください... This expression is politer than only saying tekudasai てください (Surie Nettowaku, 1998a, s. 90).

M1: すみませんが、この漢字の読み方を教えてください。Prepáčte, mohli by ste mi vysvetliť ako sa číta tento znak?

Príklad M1 je žiadosť, ktorá je doplnená o upútanie pozornosti za pomoci すみません.

V 17 lekcii sa nachádza záporná forma gramatiky, ktorá sa avšak ani tentoraz neuvádza konkrétne ako gramatika žiadosti, *-naidekudasai* [ないてください] (Surie Nettowaku, 1998a, s. 112).

This expression is used to ask or instruct someone not to do something (Surie Nettowaku, 1998a, s. 112).

M2: ここで写真を撮らないでください。Prosím nefotografujte tu.

V druhej knihe, *Minna no Nihongo II* sa v 26 lekcii preberá gramatika *-teitadakemasenka* [ていただけませんか], ktorú prekladajú do angličtiny ako “*Would you do me a favor of ... -ing?*” (Surie Nettowaku, 1998b, s. 9).

This is a request expression that is politer than てください (Surie Nettowaku, 1998b, s. 90).

M3: いい先生を紹介していただけませんか。Predstavili by ste mi prosím dobrého profesora?

V 41 lekcii sa v učebnici venujú o niečo menej zdvorilej gramatike žiadosti ako *-teitadakemasenka* [〜ていただけませんか], a to *-tekudasaimasenka* [〜てくださいませんか] (Surie Nettowaku, 1998b, s. 98).

...polite expression of request, although it is less polite than ーていただけませんか... (Surie Nettowaku, 1998b, s. 98).

M4: コピー機の使い方を教えてくださいませんか。Ukážete mi prosím ako sa používa kopírka?

V 48. lekcii je žiadosť (žiadosť o povolenie), ktorou si pýta žiadateľ niečo pre seba. Je to gramatika spájajúca kauzatív s *-teitadakemasenka*. Prekladá sa do angličtiny ako “*Would you please let me do...?*” (Surie Nettowaku, 1998b, s. 141).

M5: 友達の結婚式があるので、早退させていただきませんか。Môj priateľ sa žení, mohli by ste ma prosím pustiť skôr?

V Tabuľke č.4 je sú vypísané žiadosti, ktoré sa nachádzali vo všetkých troch vyššie popísaných začiatočníckych učebniciach. Jednotlivé učebnice sú rozdelené, aby bolo jasné v ktorej učebnici sa nachádzala ktorá gramatika. Žiadosti sú zoradené od najmenej zdvorilé (hore) po najviac zdvorilé (dole). V prípade Genki II nie sú uvedené formy v pozitíve.

Bunka I	Bunka II	Genki I	Genki II	Minna no Nihongo I	Minna no Nihongo II
-	-	～て -te	-	-	-
-	-	-	～てもらえない -te moraenai	-	-
-	-	-	～てくれない -te kurenai	-	-
～てください -te kudasai	-	～てください -te kudasai	-	～てください -te kudasai	-
～ないでください -naide kudasai	-	-	-	～ないでください -naide kudasai	-
-	お (動詞-i) ください o (sloveso-i) kudasai	-	-	-	-
-	-	-	～てもらえませんか -te moraemasenka	-	-
-	-	-	～てくれませんか -te kuremasenka	-	-
-	～てくださいませんか -te kudasaimasenka	-	～てくださいませんか -te kudasaimasenka	-	～てくださいませんか -te kudasaimasenka
-	～ていただけませんか -te itadakemasenka	-	～ていただけませんか -te itadakemasenka	-	～ていただけませんか -te itadakemasenka

Tabuľka č. 4 - porovnanie žiadostí s učebníc Bunka, Genki a Minna no Nihongo

Zelenou farbou sú označené gramatiky žiadostí, ktoré sa nachádzajú vo všetkých troch rozoberaných učebniciach. Žltou farbou sú označené gramatiky, ktoré sa nachádzajú v dvoch učebniciach a červenou farbou sú označené tie, ktoré sa nachádzajú iba v jednej z daných učebníc.

Z tabuľky vyplýva, že najviac žiadostných foriem sa študenti mohli naučiť v učebniciach Genki, kde bolo dokopy popísaných až 8 rôznych foriem (+boli vypísané ich afirmatívne tvary). Učebnice Bunka mali popísaných 5 žiadostných foriem a Minna no Nihongo 4.

2.3. Predchádzajúci výskum

S počiatku, v 80. a 90. rokoch 20. storočia boli pragmatické štúdie druhého jazyka zväčša založené čisto na porovnávacích štúdiách rôznych jazykov (Culpeper, Mackey and Taguči, 2018). Až neskôr sa výskumníci začali konkrétne zameriavať na rečové akty a zdvorilosť. Predpokladalo sa, že rôzne jazyky majú rôzne spôsoby prejavovania zdvorilosti a formálnosti a preto sa môžu objaviť problémy, keď sa študenti alebo hovoriaci druhého jazyka pokúšajú komunikovať s miestnymi obyvateľmi. Ku koncu tohto obdobia boli už do štúdie druhého jazyka zahrnuté aj ďalšie faktory, vrátane úrovne znalostí, dĺžky štúdia cieľového jazyka a dĺžky pobytu v cieľovej krajine. Po 90. rokoch sa ťažisko štúdií druhého jazyka presunulo na podporu sociokultúrnych a sociolingvistických aspektov jazyka, čo viedlo k zvýšeniu počtu príručiek pre učiteľov, webových stránok a zdrojových kníh založených na pragmatických vstupoch. Počas tejto doby sa výskumy osvojovania druhého jazyka rozšírili z prierezového [cross-sectional]

výskumu na dlhodobé štúdie. Zahŕňalo to štúdium vzájomného pôsobenia medzi jazykmi, používateľmi jazykov a kontextov interakcie. To umožnilo výskumníkom lepšie pochopiť proces učenia sa a pragmatické schopnosti učiaceho sa. V roku 2000 zaznamenali väčšiu diverzifikáciu a štúdie zamerané na detaily. Jedna hypotéza napríklad navrhovala, že študenti druhého jazyka si musia všímať vzťahy medzi formou jazyka a významom v rôznych situáciách, aby si vybudovali adekvátne zručnosti na úrovni. Podobne aj teória jazykovej socializácie naznačuje dôležitosť sociálnej interakcie s rodenými hovoriacimi pre lepšiu komunikačnú kompetenciu v druhom jazyku. S každým desaťročím došlo v oblasti pragmatiky druhého jazyka k významným zmenám a pokrokom. Tradičný pohľad na pragmatickú kompetenciu druhého jazyka, ktorý sa zameriaval na jednotlivcov, je teraz veľmi spochybňovaný a výskumníci dnes vidia proces osvojovania druhého jazyka skôr ako sociálny konštrukt. Najmä teraz, keď sú multikultúrne a multijazyčné spoločnosti na vzostupe, staré hodnoty a presvedčenia o osvojovaní si jazyka a pragmatike pokročili k lepšiemu. Okrem toho to viedlo k vývoju zamerania oblasti pragmatiky druhého jazyka na nové úlohy a nové metódy zberu a analýzy údajov. Taktiež sa zmenilo aj zameranie otázok kladených výskumníkmi. Táto zmena určite pomohla zlepšiť naše znalosti o osvojovaní si druhého jazyka (Culpeper, Mackey and Taguči, 2018).

Čo sa týka pragmatických aspektov osvojovania si druhého jazyka, výkon a osvojovanie si rečových aktov získali najväčšiu pozornosť vo výskume osvojovania si druhého jazyka. Konkrétne rečové akty žiadosti sú aktuálne najviac skúmanou oblasťou v rámci rečových aktov a preto existuje pomerne veľké množstvo rôznych štúdií (Al-Gahtani & Roever, 2012; Blum-Kulka & Olshtain, 1984; Taguči, 2007). Ich zameranie sa líši podľa pragmatických stratégií, ktoré sú použité na porozumenie žiadosti a podľa použitia špecifickej stratégie jedincov. Napríklad Al-Gahtani a Roever (2012) skúmali vzťah medzi dosiahnutou úrovňou v druhom jazyku a schopnosťou realizovať adekvátnu žiadosť. Skúmali či a ako dokáže dosiahnutá úroveň ovplyvniť tvorbu žiadostí. Dáta zhromažďovali prostredníctvom takzvaných *role-play* v ktorých museli študenti, ktorí boli na štyroch rôznych úrovniach znalosti jazyka, vytvárať žiadosti, pričom museli brať v potaz rozdielne sociálne situácie.

Taktiež existujú aj výskumy, ktoré sa zaoberajú viacerými rečovými aktami v rámci daného výskumu. Blum-Kulka a Olshtain (1984) skúmali dva rečové akty - žiadosti a ospravedlnenia v jednej štúdií a to za pomoci vytvorenia teoretického a metodologického rámca na analýzu realizačných vzorcov žiadosti a ospravedlnení a demonštrovaním presných postupov

na analýzu rečového aktu. Aj napriek tomu že naraz skúmajú dva rečové akty, ich výskumy žiadostí (1984, 1989) aj naďalej patria medzi kľúčové práce, ktoré slúžia ako základ pre štúdium samotného rečového aktu žiadania a taktiež pre inštruovanie používania žiadostí ktoré sa dnes používajú. Naoko Taguchi taktiež patrí medzi významné lingvistické osobnosti v rámci štúdií rečových aktov. Vo svojej práci (2007) sa napríklad tiež zapodievala dvoma rečovými aktami naraz. Skúmala aké účinky majú ťažké úlohy, ktoré boli spôsobené rôznymi sociálnymi atribútmi (sila, spoločenská vzdialenosť a stupeň nátlaku), na komunikáciu študentov druhého jazyka, prostredníctvom analyzovania vyprodukovaných prejavov. Konkrétne skúmala japoncov ktorý sa učili anglický jazyk a rodených anglicky hovoriacich jedincov v rečovom akte žiadania a odmietania.

Až do roku 2012 sa štúdie zameriavali na pragmatické kompetencie u študentov, ktorý ovládali iba jeden a to materinský jazyk. Safont Jordá vo svojom diele *Pragmatic Competence in Multilingual Contexts* sa priamo venuje pragmatickým kompetenciám u študentov, ktorí ovládajú viaceré jazyky, čo už v dnešnej dobe nie je žiadnou výnimkou ale skôr normou. Aj keď sa môže zdať výučba L2 a L3 podobná, je v tom kvalitatívny rozdiel nakoľko pri L3 osvojovanie aj používanie je viac komplexné. Pri viacerých výskumoch, napríklad aj od Safonta v jej diele *Third language learners: Pragmatic production and awareness* z roku 2005 (Safont Jordá, 2005), kde skúmala tvorbu žiadostí, jednoznačne demonštruje, že študenti L3 boli schopný vytvoriť viac žiadostí a boli schopný identifikovať vhodné a nevhodné žiadosti v oveľa väčšej miere ako ich spolužiaci učiaci sa L2. Z toho vyplýva vyššia miera pragmatického porozumenia u študentov L3. Tieto zistenia, že študenti L3 sú schopný vnímať jazyk komplexnejšie ako študenti L2 boli potvrdené aj ďalších výskumoch, avšak zatiaľ iba v hovorovom akte žiadania a pre potvrdenie hypotézy je nutnosť výskumov aj v iných hovorových aktoch (Safont Jordá, 2012).

V prípade výskumov rečového aktu žiadania v japonskom jazyku existuje už taktiež pomerne početné množstvo prác. Napríklad viacpočetná štúdia od Mizutani *et al.* (1986-1990) skúmala, ako študenti japončiny vytvárajú žiadosti v rôznych kontextoch. Zaujímavým zistením bolo, že študenti ktorí nepoužívali nedokončené vety a niektoré iné konkrétne stratégie, boli zo strany rodených japonsky hovoriacich vnímaní ako nezdvorilí až drzí a že na Japoncov môže mať nesprávne zvolená stratégia žiadosti a neprimeraný spôsob rozhovoru negatívny vplyv. Dospeli k záveru, že zatiaľ čo honorifiká sa používajú na prejavenie zdvorilosti vo formálnejších

situáciách, v tých menej formálnych sa používajú iné jazykové prostriedky, ako napríklad nedokončené vety, ktoré dokážu znížiť mieru záťaže a vyjadriť pocity empatie a porozumenia medzi aktérmi konverzácie. Ďalším výsledkom tejto štúdie je potreba ďalšieho výskumu v tejto oblasti, najmä v kolektovaní dát z japonského prostredia. Zistenie boli neskôr podporné aj v práci od Kašiwazaki (1993).

Ďalšia práca s názvom "*Politeness And The Speech Act of Requesting in Japanese as a Second Language*" (Takezawa, 1995) skúmala, ako rodení japonsky hovoriaci a rodení anglicky hovoriaci študenti japončiny vytvárali žiadosti a taktiež v akom pomere dosahovali svoje ciele, pričom zachovali tvár seba ako žiadateľa a aj adresáta. Výsledky ukázali, že medzi Japoncami a študentami japončiny nebol až taký veľký rozdiel pri používaní zdvorilostných foriem jazyka. Rozdiel bolo badať pri jazykových prostriedkoch na konci viet, nakoľko v prípade rodených japonsky hovoriacich bola oveľa vyššia miera použitia nedokončených viet. Aj v tej to práci bol vyvodený záver, že použitie nedokončených viet môže znižovať nátlak a vytvárať pocity vzájomného porozumenia medzi aktérmi konverzácie.

2.4. Hypotézy

K tejto práci boli vytýčené tri hypotézy, ktoré sa budem snažiť pomocou analýzy z dotazníka potvrdiť.

1. Predpokladám že rodený japonsky hovoriaci jedinici budú brať väčší ohľad na spoločenské postavenie, nakoľko žijú v kultúre kde je nato kladený veľký dôraz. V prípade študentov japanológie predpokladám že budú viac hľadať na spoločenskú blízkosť alebo vzdialenosť a tomu prispôbovať ich žiadosti.
2. V prípade spoločensky vyššie postavenému alebo spoločensky vzdialenému adresátovi predpokladám že obe skupiny budú približne na rovnakej úrovni používať viac nepriame typy žiadostí v spojení s rôznymi podpornými ťahmi a naopak pri spoločensky rovnako postavenému alebo spoločensky blízkeho adresátovi, predpokladám že bude použitá vyššia miera priamych žiadostí a podporné ťahy budú obmedzené na minimum. Rozdiel bude predpokladám v miere použitia podporných ťahov, kde pri rodených japonsky hovoriacich jedincoch predpokladám vyšší počet.
3. Čo sa týka gramatického hľadiska, predpokladám že rodený japonsky hovoriaci budú mať rôznorodejšie odpovede, vzhľadom na to že je to ich materinský jazyk. Naopak pri

študentoch japanológie predpokladám že budú mať vysokú mieru rovnakých odpovedí, pretože sa budú opierať o dobre naučené gramatické formy zo začiatku štúdia. Taktiež u nich predpokladám vysokú mieru používania negatívnych foriem (napr. *(teitadake)masenka*).

3. PRAKTICKÁ ČASŤ

3.1. Metodológia

V praktickej časti využívam odpovede z dotazníku, ktorý bol vytvorený špeciálne pre túto prácu. Jedná sa o dotazník, kde cieľovou skupinou sú aktuálni študenti japonológie a porovnávacou skupinou sú rodení japonsky hovoriaci ľudia. Dotazník obsahuje 6 rôznych situácií, ktoré kombinujú univerzitné, pracovné ale aj každodenné prostredie. Situácie sú postavené tak, aby respondenti vytvárali hovorové žiadosti, avšak nakoľko je dotazník v písomnej forme, môžu sa odpovede od reálnych hovorových výpovedí odchyľovať. Túto metódu som zvolila, pretože sa jedná o efektívny spôsob zberu dát, ktorý sa dá realizovať aj prostredníctvom internetu.

Popis situácií	
1.	Žiadosť univerzitného profesora o napísanie odporúčacieho listu do práce
2.	Žiadosť šéfa o uvoľnenie z práce o hodinu skôr
3.	Žiadosť spolupracovníka o výpomoc pri ťažkej úlohe
4.	Žiadosť spolužiaka o spolu-organizáciu uvítacej párty
5.	Žiadosť najlepšieho kamaráta o zapožičanie 50 eur
6.	Žiadosť cudzej osoby o zapožičanie telefónu

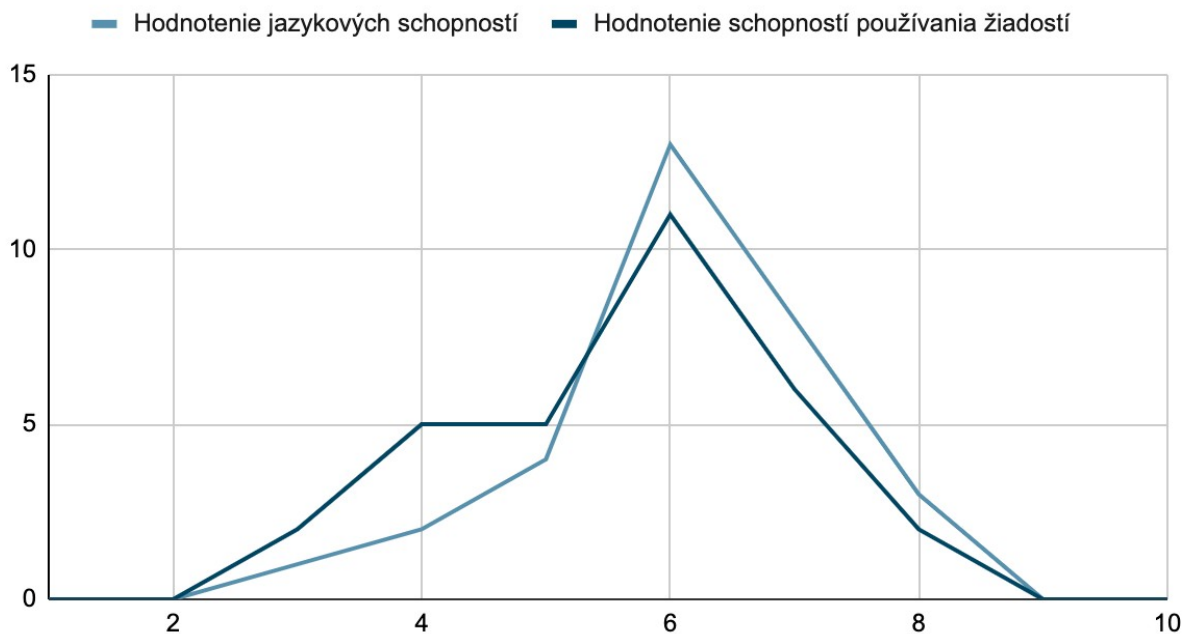
Tabuľka č. 5 - jednoduchý popis situácií z dotazníka

Popis informácií k situáciám				
č.	Spoločenské postavenie	Sp. blízkosť	Prostredie	Adresát
1.	Vyššie postavená osoba	Blízka	Univerzitné	Profesor
2.	Vyššie postavená osoba	Vzdialená	Pracovné	Šéf
3.	Rovnako postavená osoba	Blízka	Pracovné	Spolupracovník
4.	Rovnako postavená osoba	Vzdialená	Univerzitné	Spolužiak
5.	Rovnako postavená osoba	Kamarát	Každodenné	Najlepší kamarát
6.	Neznáma osoba	Neznámy	Každodenné	Neznáma osoba

Tabuľka č. 6 - rôzne situácie z dotazníka

Respondenti majú vytvoriť adekvátnu žiadosť tak, aby korešpondovala s poskytnutých informáciami. Každá zo situácií obsahuje stručný popis toho čo ako respondent žiada, spoločenskú blízkosť osoby (či je blízka, vzdialená alebo neznáma) a miesto kde sa daný akt odohráva. Na základe týchto informácií majú respondenti vyhodnotiť spoločenské postavenie (vyššie, nižšie, rovnako postavená osoba) a zvoliť tomu vyhovujúci spôsob žiadania. Dotazník obsahuje otvorené otázky, kde mohli respondenti pri každej jednej otázke použiť ľubovoľné stratégie a preto je pravdepodobné že ich použitie medzi rodenými japonsky hovoriacimi a študentmi japanológie sa bude líšiť.

Dotazník bol vytvorený v dvoch vyhotoveniach. Jedno vyhotovenie bolo určené pre rodených japonsky hovoriacich jedincov, kde som sa pýtala na pohlavie, vek a status (študent alebo zárobkovo činná osoba) a druhý bol pre študentov japanológie, kde som sa pýtala na pohlavie, univerzitu, rok štúdia, pobyt v Japonsku, jazykový certifikát a subjektívne ohodnotenie jazykových schopností. Oba zhodne obsahujú 30 odpovedí, pričom rodení japonsky hovoriaci jedinci boli v dobe vyplňania dotazníka študentmi vysokej školy alebo pracujúcimi. Vyplnilo ho 20 žien a 10 mužov, pričom boli medzi 20. a 30. rokom života. 30 odpovedí od študentov japanológie som získala z 5. vysokých škôl (Karlova univerzita v Prahe, Viedenská univerzita vo Viedni, Komenského univerzita v Bratislave, Masarykova univerzita v Brne a Palackého univerzita v Olomouci), pričom všetci v dobe vyplňania dotazníka mali ukončené aspoň dva roky štúdia. Dotazník vyplnilo 19 žien a 11 mužov, ktorí mali rôzne skúsenosti s pobytom v Japonsku, pričom približne polovica tam strávila približne rok. Respondenti používali na začiatočnickej úrovni učebnice *Minna no Nihongo* (50%), *Genki* (17%) a *Bunka* (27%) a mali rôzne úrovne jazykového certifikátu JLPT, z čoho ale 64.5% respondentov ešte nemali žiaden. Na základe subjektívneho názoru respondenti hodnotili svoje jazykové schopnosti a schopnosti používať japonské zdvorilosť v priemere 6 bodov z 10, ako ukazuje graf č.1.



Graf č. 1 - zobrazenie subjektívneho hodnotenia respondentov

3.2. Hodnotenie výsledkov

Pri analýze dát z dotazníku budem sledovať 7 rôznych atribút.

1. použitie typov stratégií žiadostí
2. použitie typov podporných ťahov
3. počet podporných ťahov
4. použitie perspektívy za pomoci *kureru a morau*
5. použitie perspektívy za pomoci *kariru a kasu* (iba 5. a 6. otázka)
6. použitie upútavačov pozornosti a oslovenia
7. použitie afirmatívnych alebo negatívnych tvarov slovík

Ako prvé sa budem zameriavať na použité typy stratégií žiadostí, pričom budem používať rozdelenie od Hideko Kašizawaki (1993). Následne budem sledovať použitie podporných ťahov podľa rozdelenia od Kazuho Mizuno (1996a). Bude ma zaujímať či, prípadne aké typy podporných ťahov budú použité a či bude tendencia použiť ich viac v rámci jednej žiadosti. Taktiež sa zameriam na použitie perspektívy, ktorú taktiež popísala Kazuho Mizuno (1996b). V tomto prípade budem sledovať použitie perspektívy za použitia *kureru a morau* alebo zdvorilejších foriem *kudasaru a itadaku* a v prípade 5. a 6. otázky budem k tomu sledovať použitie *kariru a kasu*. Ako šiestemu atribútu budem venovať pozornosť použitiu rôznych

upútavačov pozornosti alebo oslovení, prípadne či ich bude použitých viac v rámci jednej žiadosti. Posledné atribút je cielený na gramatickú stránku žiadostí, čo znamená že budem sledovať tendenciu použitia afirmatívnych alebo negatívnych foriem slovies.

V prípade všetkých siedmich atribút ma bude zaujímať, či budú mať rovnakú tendenciu skrz všetky otázky alebo či budú respondenti brať ohľad na spoločenské postavenie, spoločenskú blízkosť a typ žiadosti a na základe toho budú používať v každej otázke iné typy.

4. VÝSLEDKY

4.1. Odpovede rodených japonsky hovoriacich

V nasledujúcej kapitole budem rozoberať žiadosti použité rodenými japonskými hovoriacimi respondentami. Okrem samotných žiadostí budem sledovať ďalších 6 atribút, ktoré boli popísané v predchádzajúcej podkapitole 3.2. *Hodnotenie výsledkov*.

Typy stratégií

Tabuľka č. 7 zobrazuje použité typy stratégií v percentách. Z tabuľky vyplýva že z desiatich možných typov stratégií žiadostí, použili rodení japonsky hovoriaci iba 5 typov. V 59% všetkých odpovedí zo všetkých otázok bol použitý typ stratégie “žiadosť o spoluprácu” (príklad PJ1), s 19% nasleduje typ “vyjadrenie účelu” (príklad PJ2) a s 16% “žiadosť o povolenie” (príklad PJ3). “Priama žiadosť” bola použitá v 3% a “vyhlásenie” v 2%.

PJ1: 推薦状を書いていただけますか？ Mohol by som vás poprosiť o napísanie odporúčacieho listu? (Otázka 1)

PJ2: 〇〇についてアドバイスが欲しいんだけど、これどう思いますか？ Chcel by som poradiť ohľadom 〇〇, čo si o tom myslíte? (Otázka 3)

PJ3: すみません。私用があるので1時間早く帰ってもよろしいでしょうか。

Ospravedlňujem sa. Mám osobné záležitosti. Bolo by v poriadku ak by som odišiel o hodinu skôr? (Otázka 2)

	Otázka 1	Otázka 2	Otázka 3	Otázka 4	Otázka 5	Otázka 6
Priama žiadosť	0%	3%	0%	0%	17%	0%
Žiadosť o spoluprácu	70%	27%	63%	67%	50%	77%
Vysvetlenie vlastnej situácie	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Vyjadrenie účelu	30%	13%	23%	23%	23%	0%
Informovanie sa na adresátovu situácii	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Informovanie sa o všeobecnej situácii	0%	0%	0%	0%	0%	0%

Žiadosť o povolenie	0%	47%	13%	7%	7%	23%
Uvedenie témy	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Informovanie sa na možnosti pre seba	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Vyhlásenie	0%	10%	0%	3%	0%	0%

Tabuľka č. 7 - použité stratégie žiadostí u rodených japonsky hovoriacich respondentov

Najvyššia miera použitia typu “žiadosť o spoluprácu” bola pri otázke číslo 6., kde sa jednalo o neznámu osobu. Nasledovala otázka 1 - profesor (vyššie postavený blízky), otázka 4 - spolužiak (rovnako postavený vzdialený), otázka 3 - spolupracovník (rovnako postavený blízky), otázka 5 - kamarát a nakoniec šéf (vyššie postavený vzdialený). Z toho vyplýva, že pri odpovediach brali v potaz prv spoločenskú blízkosť a až následne spoločenské postavenie, pretože neznáma osoba je podľa zadania približne rovnakého veku a tým pádom pravdepodobne rovnako postavená osoba ale v prvom rade je vzdialená. Prekvapivým výsledkom je použitie typu “vyhlásenia” pri žiadaní o uvoľnenie z práce o hodinu skôr v 10% (Príklad PJ4). To znamená že respondenti si nepýtali povolenie odísť ale iba vyhlásili že odchádzajú, čo mi pripadá v japonskom kontexte veľmi atypické.

PJ4: 本日私用で早退させていただきます。Dnes odchádzam skôr z dôvodu osobných záležitostí. (Otázka 2)

Podporné ťahy

Tabuľka č.8 zobrazuje mieru použitia alebo nepoužitia podporných ťahov v percentách.

	Otázka 1	Otázka 2	Otázka 3	Otázka 4	Otázka 5	Otázka 6
Použitý podporný ťah	63%	90%	73%	33%	90%	97%
Nepoužitý podporný ťah	37%	10%	27%	67%	10%	3%

Tabuľka č.8 - percentuálne zobrazenie použitia podporných ťahov u rodených hovoriacich respondentov

Dá sa povedať, že použitie podporných ťahov je v japonskom jazyku vo vysokej miere zaužívané, nakoľko celkovo boli použité až v 74% prípadoch. Keby sme nebrali do úvahy otázku 5, platilo by že čím je adresát spoločensky viac vzdialený a vyššie postavený, tým je vyššia

miera použitia, nakoľko pri neznámej a spoločensky vzdialenej osobe bola miera použitia až 97% a v prípade vyššie postavenej a spoločensky vzdialenej osoby bola miera taktiež až 90%. V tomto prípade sa miera použitia zvyšuje aj s ohľadom nato o čo žiadame. V prípade otázky 5, kde sa jedná o najlepšieho kamaráta ale žiadame o zapožičanie peňazí, je taktiež vysoká miera použitia 90%.

	Otázka 1	Otázka 2	Otázka 3	Otázka 4	Otázka 5	Otázka 6
Záruka, obmedzenie, podmienka	0	0	0	0	17	0
Získanie záväzku	4	0	1	0	0	0
Minimalizovanie záťaže	2	0	0	3	0	5
Ospravedlnenie	1	10	4	4	18	5
Prosba	3	0	1	0	0	1
Odmena	0	0	4	0	0	0
Vďačnosť	5	1	2	0	2	1
Odôvodnenie	15	26	16	3	8	29

Tabuľka č.9 - použité podporné ťahy u rodených japonsky hovoriacich respondentov

Tabuľka č.9 zobrazuje počet použitých podporných ťahov pre jednotlivé kategórie a otázky. Nakoľko bol dotazník formou otvorených otázok, respondenti mohli použiť ľubovoľný počet podporných ťahov v rámci jednej výpovede, čo patrične vidieť pri niektorých otázkach. Najviac krát použitý typ podporného ťahu pri všetkých otázkach bolo “odôvodnenie” (príklad PJ5), ktoré bolo celkovo použité až 97 krát. Taktiež sa dá s tabuľky vyčítať nutnosť zdôvodnenia žiadosti pokiaľ sa jedná o spoločensky vzdialenejšiu a spoločensky vyššie postavenú osobu. Miera použitia “ospravedlnenia” je nižšia ako by sa dalo pri japonskej kultúre predpokladať, nakoľko bola použitá 42 krát (príklad PJ6). Takisto miera použitia “vd’ačnosti”, iba v 11 razoch je podstatne nižšia ako by sa dalo očakávať. Pri otázke 2, 3, 4 a 5 sa zhodne nachádzal jeden podporný ťah, ktorý sa nedal zaradiť do použitej kategorizácie podporných ťahov, avšak dalo by sa to medzi ne rátať. Napríklad v prípade otázky 3 sa jednalo o podporný ťah vo forme jednoduchého dialógu, kde sa žiadajúci najprv pýta na adresátovu situáciu a až potom sa začne venovať vlastnej žiadosti (príklad PJ7).

PJ5: すみません。差し支えなければケータイ貸していただけませんか？ 私のケータイ充電が切れてしまって...。Ospravedlňujem sa. Pokiaľ by vám to neprekážalo, mohol by som si požičať váš telefón? Môjmu telefónu došla baterka. (Otázka 6)

PJ6: 本当に本当に申し訳ないんだけど、この業務一人で期日内に終了できなさそうで、〇〇の力を借りたい！そのかわり〇〇も大変な業務があれば自分に即言ってくれば手伝うよ！あとご馳走します。 Naozaj, naozaj ma to veľmi mrzí, ale vyzerá to tak že túto úlohu nestihnem do uzávierky dokončiť, takže ťa chcem poprosiť o pomoc. Na oplátku keď ty budeš mať nejakú ťažkú úlohu a povieš mi, okamžite ti pomôžem. A ešte ťa aj pozývam na obed. (Otázka 3)

PJ7: なあ 〇〇、何か〇〇の仕事手伝える事ある？ めっちゃ頑張るで？ あっ、それでさ、それやるから、ついでに こっちの仕事も一緒にやってくれん？ 〇〇部長、試練を出してきたわ。 そっちの仕事手伝うから、一緒にやろうぜ、な？ Heeej 〇〇, môžem ti nejakو pomôcť s 〇〇? Robíš čo môžeš čo? A inak keď sme pritom, s tým ti pomôžem ale nepomohol by si mi s týmto ty? Šéf mi toto zadal. Ja ti pomôžem s tvojou prácou, a ty mi pomôžeš s týmto, čo ty nato? (Otázka 3)

V otázke 5 bolo dohromady použitých 45 podporných ťahov, čo znamená že približne polovica respondentov použila 2 naraz. V danej otázke bolo najviac krát použité ospravedlnenie, avšak iba o jedno použitie menej malo použitie “záruky”, ktoré bolo vo všetkých prípadoch vyjadrené slovesom *kaesu* - vrátiť (príklad PJ8).

PJ8: すまん！ 明日返すから、5,000円貸して！ Sorky. Požičaj mi 5000yenov, zajtra ich vrátim! (Otázka 5)

Počet podporných ťahov

V tabuľke č.10 je zobrazený počet použitých podporných ťahov, ktoré jednotliví respondenti použili v jednej výpovedi.

	Otázka 1	Otázka 2	Otázka 3	Otázka 4	Otázka 5	Otázka 6
žiadna	11	3	8	20	3	1

jedna	11	18	16	8	13	19
dve	6	7	3	2	3	9
tri	2	2	1	0	9	0
štyri	0	0	1	0	1	1

Tabuľka č.10 - počet použitých podporných ťahov u rodených japonsky hovoriacich respondentov

V najvyššej miere, s počtom 85 bol použitý jeden podporný ťah, pričom s druhým najvyšším počtom boli výpovede bez použitia podporných ťahov, s počtom 46. Dva podporné ťahy v jednej žiadosti sa vyskytli dokopy 30 krát, pričom najčastejšie bola použitá kombinácia “odôvodnenia” s “ospravedlnením”. Zaujímavosťou sú tri rôzne výpovede od troch rôznych respondentov, kde použili kombináciu až štyroch rôznych podporných ťahov.

PJ9: あのー。ほんとうごめんなさい、いや、ナンパじゃないんです、ホントに困ってて。家に電話したいんですけど、携帯の充電切れちゃって。もし問題じゃなければ、数分だけ携帯貸してくれませんか？ いや、マジで助かります！ Ehm. Vážne sa ospravedlňujem. Nie niesom žiadny zvodca, len mám taký problém. Chcem zavolať domov ale vybil sa mi telefón. Ak to nie je problém, mohol by som si od vás na pár minút požičať telefón? Naozaj mi tým pomôžete! (Otázka 6)

V príklade PJ9 je vidieť použitie “ospravedlnenia”, “odôvodnenia”, “minimalizovania záťaže” aj “vd'ačnosti” v jednej výpovedi. Autorom tejto odpovede je muž medzi 28 a 30 rokom života.

Perspektíva za použitia morau a kureru

Tabuľka č.11 zobrazuje mieru použitia perspektívy za použitia slovesa *morau*, *kureru* alebo zdvorilejších foriem slovies *itadaku* alebo *kudasaru*. Do tabuľky som taktiež zahrnula použitie iných foriem.

	Otázka 1	Otázka 2	Otázka 3	Otázka 4	Otázka 5	Otázka 6
morau	13%	3%	33%	27%	3%	13%
itadaku	67%	73%	7%	3%	0%	57%

kureru	0%	0%	27%	30%	47%	10%
kudasaru	0%	0%	0%	0%	0%	0%
iné	20%	23%	33%	40%	47%	20%

Tabuľka č.11 - percentuálne zobrazenie použitia perspektívy za pomoci *morau* a *kureru* u rodených japonsky hovoriacich respondentov

Pri spoločensky vyššie postavených adresátoch alebo neznámych osobách zvolili respondenti použitie zdvorilostného slovesa *itadaku*, pričom *kudasaru* nebolo použité ani v jedinom prípade. Sloveso *itadaku* bolo použité v 35% prípadov (príklad PJ10). Pri spoločensky rovnako postavených osobách boli použité obe formy sloviess *morau* aj *kureru*. Sloveso *kureru* bolo použité celkom v 19% prípadov, pričom najviac krát bolo použité v otázke 5, pri žiadaní od najlepšieho kamaráta (príklad PJ11). Sloveso *morau* sa vyskytlo celkovo v 15% a najviac krát sa nachádzalo v otázke 3, pri žiadaní od spolupracovníka (príklad PJ12).

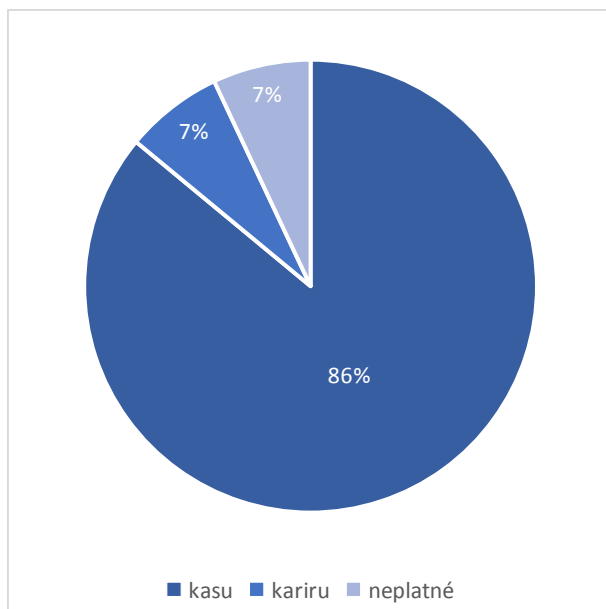
PJ10: この仕事、手伝っていただけませんか。Mohol by som vás (ja) poprosiť mi s touto úlohou pomôcť? (Otázka 3)

PJ11: ごめん、5000円貸してくれない? Prepáč, nepožičáš mi 5000 yenov? (Otázka 5)

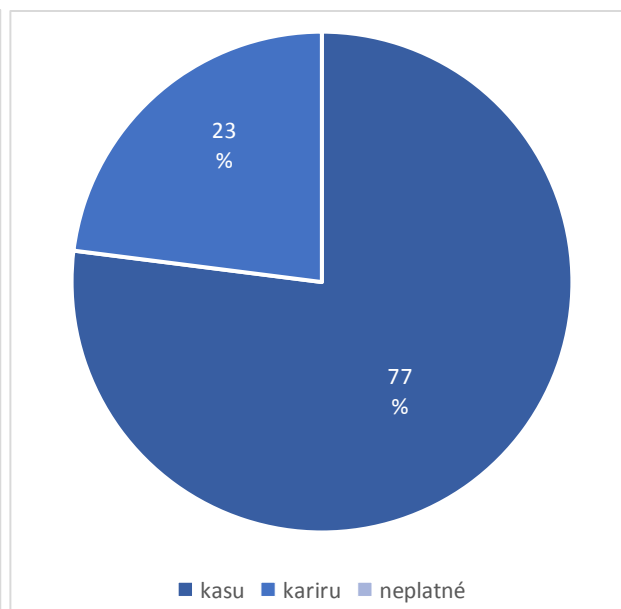
PJ12: タスクを手伝ってもらってもいい? Môžeš mi s touto úlohou pomôcť? (Otázka 3)

Perspektíva za použitia *kariru* a *kasu*

Graf č.2 a Graf č.3 taktiež zobrazujú perspektívu za použitia sloviess “požičať” *kariru* a *kasu*. Graf č.2 predstavuje odpovede z otázky 5 a Graf č.3 odpovede z otázky 8.



Graf č. 2 - perspektíva za pomoci *kariru* a *kasu* u rodených japonsky hovoriacich respondentov v otázke 5



Graf č.3 - perspektíva za pomoci *kariru* a *kasu* u rodených japonsky hovoriacich respondentov v otázke 8

V prípade oboch otázok bola oveľa vyššia miera použitia slovesa *kasu*. V otázke 5 bolo použité v 86% a v otázke 8 v 77% prípadov. V otázke 5 sa nachádzala aj jedna odpoveď za použitia slovesa *立て替える* a jedna neplatná odpoveď. Príklad PJ13 zobrazuje použitie slovesa *kariru* v otázke 8.

PJ13: すいません、お電話お借りできますでしょうか？ Prepáčte, bola by možnosť že by ste mi požičal telefón? (Otázka 6)

Upútavanie pozornosti a oslovenia

V Tabuľke č.12 je vyzobrazený pomer použitia alebo nepoužitia upútavačov pozornosti a oslovenia. Dokopy boli použité v menej ako polovici, v 49% prípadoch. Najvyšší podiel použitia sa nachádza v otázke 6, kde sa žiada zapožičanie telefónu od neznámej osoby a naopak najmenší podiel je v otázka 3 a 4, kedy sa jedná o spoločensky rovnako postavenú osobu.

	Otázka 1	Otázka 2	Otázka 3	Otázka 4	Otázka 5	Otázka 6
Použitý upútavač	40%	63%	33%	30%	43%	83%
Nepoužitý upútavač	60%	37%	77%	70%	57%	17%

Tabuľka č.12 - percentuálne zobrazenie použitia upútavačov u rodených hovoriacich respondentov

Najvyšší podiel použitia sa nachádza v otázke 6, kde sa žiada zapožičanie telefónu od neznámej osoby a naopak najmenší podiel je v otázka 3 a 4, kedy sa jedná o spoločensky rovnako postavenú osobu.

V Tabuľke č.13 sú konkrétne vypísané počty k jednotlivým druhom upútavačov pozornosti. Respondenti mali možnosť použiť ľubovoľný počet upútavačov, vzhľadom na otvorené otázky. Najviac použitým typom v rámci jednej otázky bolo použitie *sumimasen* v otázke 6. Do tabuľky som taktiež zahrnula novú kategóriu *sonohoka*, do ktorej som zarad'ovala upútavače ako napríklad *gomen*, *gomenkedo* alebo citoslovčia ako *ne*, *nenee* a podobne (príklad PJ14). V prípade otázky 5 bolo použitie upútavaču *gomen* so 14 odpoveďami najviac používaným typom (príklad PJ15). V prípade ostatných otázok bolo použitie upútavačov rôznorodé a nebol vyzorovaný žiadny vzorec.

PJ14: ねえねえ、今度新入生のウェルカムパーティーの準備、一緒にしない？ Hej hej, nechceš sa s nami podieľať na ďalšej uvítacej párty pre nových študentov? (Otázka 4)

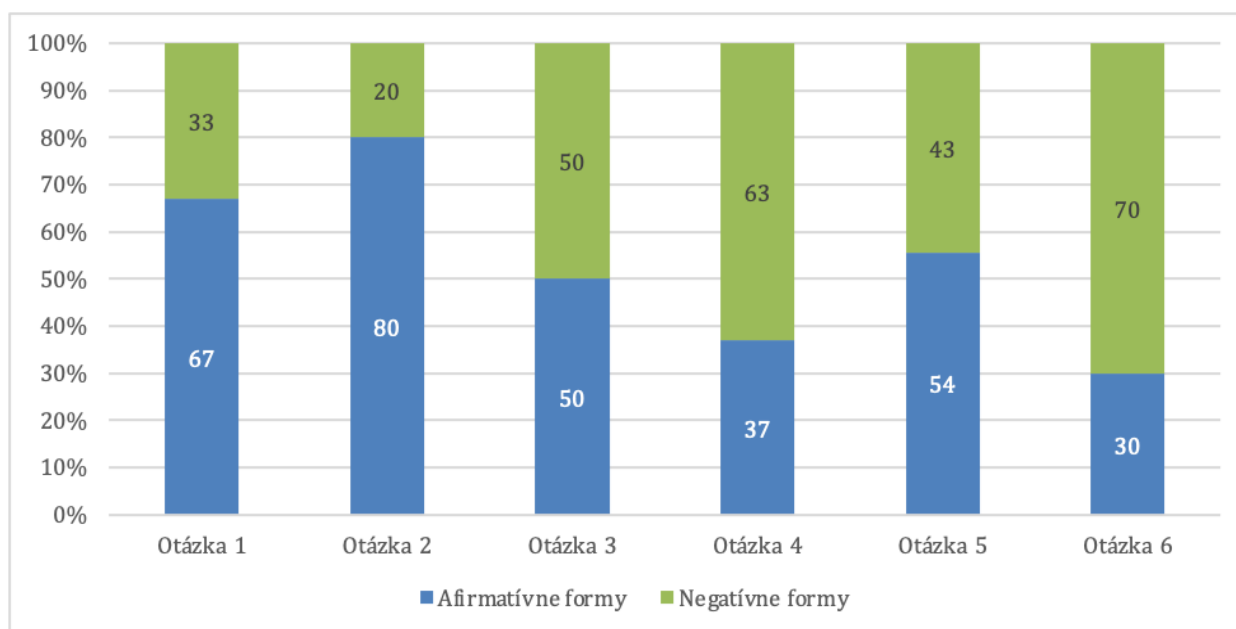
PJ15: まじでごめん、お金忘れた、、すぐ返すから 5000 円貸して欲しい！ Fakt prepáč, zabudol som si peniaze. Chcem aby si mi požičal 5000 jenov, hneď ti ich vrátim. (Otázka 5)

	Otázka 1	Otázka 2	Otázka 3	Otázka 4	Otázka 5	Otázka 6
さん・先生・部長	9	4	2	2	0	0
くん・ちゃん	0	0	2	0	1	0
あの	0	0	0	1	0	2
ちょっと	0	0	0	0	0	0
すみません (が)	1	4	0	1	3	24
失礼します	0	0	0	0	0	0
挨拶	2	0	0	0	0	0
その他	2	1	3	7	15	1

Tabuľka č.13 - použité upútavače u rodených japonsky hovoriacich respondentov

Afirmatívne a negatívne formy slovies

Na nasledujúcom Grafe č.4 je v percentách zobrazené použitie afirmatívnych alebo negatívnych tvarov slovies v jednotlivých otázkach. Afirmatívne tvary boli použité celkovo v 53% prípadov. V prípade spoločensky vyššie postavených osôb bola výrazne vyššia tendencia použitia viac afirmatívnych tvarov a naopak pri spoločensky rovnako postavených ale vzdialených osobách skôr prevládali negatívne tvary slovies.



Graf č.4 - percentuálne zobrazenie použitia afirmatívnych a negatívnych foriem slovies u rodených japonsky hovoriacich respondentov

4.2. Odpovede študentov japonológie

V nasledujúcej kapitole budú rozobraté žiadosti použité respondentami študentami japonológie. Okrem samotných žiadostí budem sledovať ďalších 6 atribút, ktoré boli popísané v podkapitole 3.2. Hodnotenie výsledkov.

Typy stratégií

V Tabuľke č.14 sú vyzobrazené použité stratégie žiadostí v percentách. Jednoznačne sa dá povedať, že respondenti používali skrz všetky otázky najčastejšie “žiadosť o spoluprácu” (príklad PŠ1,PŠ2). V otázke 1 je tento typ použitý úplne vo všetkých odpovediach a v otázke 3 a otázke 4 vo viac ako 90% prípadov. V prípade otázky 2 a otázky 6 je vidieť vyššia miera použitia “žiadosti o povolenie”. Prekvapivým výsledkom je 20% odpovedí “priamej žiadosti” v otázke 5 (príkladPŠ3).

PŠ1: 就活の面接のために推薦状を書いていただけませんか。 Mohol by som vás poprosiť o napísanie odporúčacieho listu pre pracovný pohovor? (Otázka 1)

PŠ2: 仕事を休ませてもらえませんか。 Mohli by ste mi dať z práce voľno? (Otázka 2)

PŠ3: 金をかしてくれ。 Požič mi peňáže. (Otázka 5)

	Otázka 1	Otázka 2	Otázka 3	Otázka 4	Otázka 5	Otázka 6
Priama žiadosť	0%	0%	3%	3%	20%	0%
Žiadosť o spoluprácu	100%	63%	93%	90%	77%	73%
Vysvetlenie vlastnej situácie	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Vyjadrenie účelu	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Informovanie sa na adresátovu situácii	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Informovanie sa o všeobecnej situácii	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Žiadosť o povolenie	0%	30%	3%	0%	3%	27%
Uvedenie témy	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Informovanie sa na možnosti pre seba	0%	3%	0%	0%	0%	0%
Vyhlásenie	0%	3%	0%	7%	0%	0%

Tabuľka č. 14 - použité stratégie žiadostí u respondentov študentov japanológie

Podporné ťahy

Tabuľka č.15 zobrazuje použitie podporných ťahov v percentách. Aspoň jeden podporný ťah bol použitý v 60% prípadov. Najvyššia miera použitia je pri spoločensky vzdialených osobách ale taktiež pri spoločensky vyššie postavených osobách. Prekvapivým výsledkom sú otázky 3 a 4. Pri otázke 3 respondenti použili podporný ťah v 67% aj napriek spoločenskej blízkosti ale naopak pri otázke 4, kde je adresát spoločensky vzdialená osoba, respondenti použili podporný ťah iba v 27%.

	Otázka 1	Otázka 2	Otázka 3	Otázka 4	Otázka 5	Otázka 6
Použitý podporný ťah	70%	87%	67%	27%	23%	87%
Nepoužitý podporný ťah	30%	13%	33%	73%	77%	13%

Tabuľka č.15 - percentuálne zobrazenie použitia podporných ťahov u respondentov študentov japanológie

V tabuľke č.16 je znázornený presný počet a konkrétne typy použitých podporných ťahov v otázkach. Respondenti mali možnosť vďaka otvoreným otázkam použiť viaceré podporné ťahy. Najčastejšie použitým podporným ťahom je “odôvodnenie” s celkovým použitím v 91 prípadoch (príklad PŠ4). “Ospravedlnenie” sa nachádzalo v 23 prípadoch (príklad PŠ5) a “získanie záväzku” v 21 (príklad PŠ6).

PŠ4: 携帯電話を貸していただけますか? 携帯電話の電池が切れました。Mohol by som vás poprosiť o zapožičanie telefónu? Môjmu telefónu sa vybila baterka. (Otázka 6)

PŠ5: すみませんが、実家に帰る必要があるため、一時間早く退勤させていただけないでしょうか。ご迷惑おかけしてすみません。Prepáčte, ale potreboval by som ísť za rodičmi domov. Mohli by ste ma prosím vás uvoľniť o hodinu skôr z práce? Ospravedlňujem sa nepríjemnosti. (Otázka 2)

PŠ6: すみません、お願いがあるんですが、このタスクは難しいんですけど、手伝ってくださいませんか。Prepáčte, chcem vás požiadať o láskavosť. Táto úloha je taká ťažká, pomohli by ste mi? (Otázka 3)

	Otázka 1	Otázka 2	Otázka 3	Otázka 4	Otázka 5	Otázka 6
Záruka, obmedzenie, podmienka	0	0	0	0	6	0
Získanie záväzku	5	10	1	2	0	3
Minimalizovanie záťaže	4	1	0	4	0	1
Ospravedlnenie	5	12	1	0	2	3
Prosba	0	0	1	0	2	0
Odmena	0	0	0	0	0	0

Vďačnosť	4	3	0	1	0	4
Odôvodnenie	14	23	20	7	1	26

Tabuľka č.16 - použité podporné ťahy u respondentov študentov japanológie

Respondenti použili dokopy najviac podporných ťahov pri spoločensky vyššie postavenej a vzdialenej osobe v otázke 2 s počtom 49. Nasledovala otázka 6 pri neznámej osobe s 37 podpornými ťahmi a potom otázka 1 s počtom 32 pri spoločensky vyššie postavenej ale blízkej osobe.

Počet podporných ťahov

Tabuľka č.17 ukazuje počet použitých podporných ťahov v jednej výpovedi. Nepoužitie podporného ťahu sa vyskytlo až v 72 prípadoch, čo je najvyšší počet. S počtom 65 nasleduje použitie jedného podporného ťahu a použitie dvoch podporných ťahov sa vyskytlo dokopy 32 krát. Prekvapivé je použitie piatich podporných ťahov v jednej žiadosti z otázky 2 (príklad PŠ7).

PŠ7: 失礼します。社長さん、時間を割いていただきありがとうございます。お忙しいところ申し訳ありませんが、お願いことがあります。本日は実家に帰るつもりでしたが、7時ごろには混雑があるという予想があり、実家に帰るのは時間的に厳しくなってしまう可能性がありますので、お厚かましいお願いになってしまい申し訳ございませんが、会社にご迷惑をかけなければ、少しはやく早退し、6時に帰らせていただけないでしょうか。どうもありがとうございます。Ospravedlňte ma. Pán vedúci, ďakujem vám za váš čas. Ospravedlňujem sa, že vás otravujem keď ste zaneprázdnený, ale chcem vás požiadať o láskavosť. Dnes som sa plánoval vrátiť k rodičom domov, ale predpokladá sa že okolo 7. hodiny budú všade zápchy, takže z časového hľadiska by som mal pravdepodobne problém dojsť domov. Veľmi sa ospravedlňujem za moju drzú žiadosť, avšak pokiaľ by to nespôsobil žiadny problém pre firmu, mohol by som vás poprosiť aby sme mi dovolili odísť o niečo skôr, okolo 6. hodiny? Veľmi pekne vám ďakujem. (Otázka 2)

Respondent použil “ospravedlnenie”, “získanie záväzku”, “odôvodnenie”, “minimalizovanie záťaž” a “vďačnosť”.

	Otázka 1	Otázka 2	Otázka 3	Otázka 4	Otázka 5	Otázka 6
žiadna	9	4	10	22	23	4
jedna	13	9	18	4	4	17
dve	6	14	1	2	2	7
tri	1	2	1	2	1	2
štyri	1	0	0	0	0	0

Tabuľka č.17 - počet použitých podporných ťahov u respondentov študentov japanológie

Perspektíva za použitia kureru a morau

Tabuľka č.18 ukazuje mieru použitia perspektívnych slovies *morau* a *kureru* alebo zdvorilejších foriem *itadaku* a *kudasaru*. V tabuľke je pridaná aj kolónka iné, kde sa započítavajú všetky iné použité formy. Jednoznačne sa dá iba vyčítať nízke použitie slovesa *kudasaru* (príklad PŠ8). Všetky ostatné formy boli rôzne použité naprieč otázkami. Nedá sa vyčítať žiadny jednoznačný vzorec. Pri spoločensky vyššia postavených osobách je percentuálne vyššie použitie slovesa *itadaku* a naopak pri spoločensky rovnako postavených osobách je použité sloveso *kureru*. Perspektívne sloveso *itadaku* bolo použité celkovo v 28% a sloveso *kureru* v 39%.

PŠ8: 推薦状をかいてくださいますか。Mohli by ste mi prosím vás napísať odporúčací list? (Otázka 1)

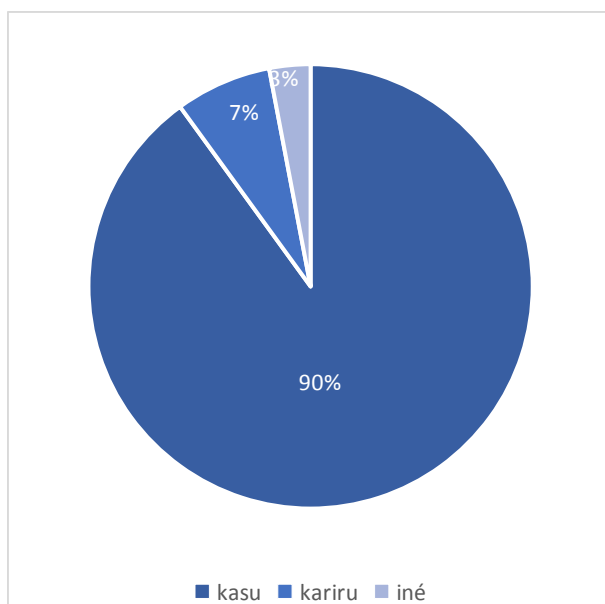
	Otázka 1	Otázka 2	Otázka 3	Otázka 4	Otázka 5	Otázka 6
morau	10%	3%	30%	13%	3%	17%
itadaku	73%	60%	3%	10%	0%	20%
kureru	10%	0%	64%	47%	80%	33%
kudasaru	7%	0%	0%	0%	0%	7%
iné	0%	37%	3%	30%	17%	23%

Tabuľka č.18 - percentuálne zobrazenie použitia perspektívy z pomoci *morau* a *kureru* u respondentov študentov japanológie

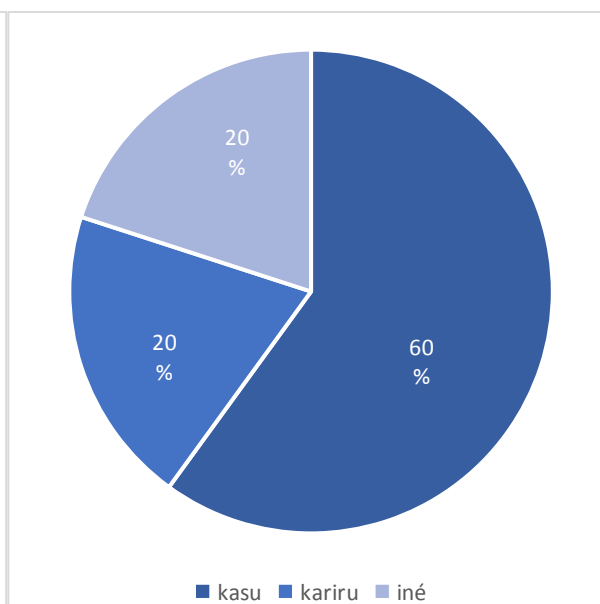
Perspektíva za použitia kariru a kasu

Graf č.5 a Graf č.6 zobrazujú použitie perspektívy za použitia slovies “požičať” *kariru* a *kasu* v otázke 5 a otázke 6. V obidvoch otázkach prevládalo použitie slovesa *kasu*. V prípade otázky 5 bolo použité až 90% prípadov a v otázke 8 v 60%. Pri otázke 8 bolo sloveso *kariru* a iné formy použité zhodne v 20%. Medzi iné formy sa rátalo napríklad *denwa wo tsukau* alebo *denwa o kakeru* (príklad PŠ9). V týchto prípadoch sa jedná o iné použitie perspektívy, za ktorým respondenti taktiež použili perspektívne formy *kudasaru* alebo *kureru*.

PŠ9: おい おい、スマホがガンガンしたけど、あなたのを使ってくれないか。Hej, hej, môj telefón je out. Môžem použiť tvoj? (Otázka 6)



Graf č. 5 - perspektíva za pomoci *kariru* a *kasu* u respondentov študentov japonológie v otázke 5



Graf č.6 - perspektíva za pomoci *kariru* a *kasu* u respondentov študentov japonológie v otázke 8

Upútavanie pozornosti a oslovenia

Tabuľka č. 19 zobrazuje percentuálne použitie alebo nepoužitie upútavačov pozornosti a oslovení. V nadpolovičnej väčšine, v približne 64% ich respondenti použili. Najvyššia miera sa vyskytla pri otázke 6 pri neznámej osobe. Naopak najnižšia miera bola pri otázke 4 a otázke 5, kde sa jednalo o rovnako postavené osoby. Zaujímavosťou je ale otázka 3, kde sa taktiež jedná o spoločensky rovnako postavenú osobu ale miera použitia upútavača je o 20% vyššia.

	Otázka 1	Otázka 2	Otázka 3	Otázka 4	Otázka 5	Otázka 6
Použitý upútavač	67%	73%	67%	40%	43%	93%
Nepoužitý upútavač	33%	27%	33%	60%	57%	7%

Tabuľka č.19 - percentuálne zobrazenie použitia upútavačov u respondentov študentov japonológie

Tabuľka č.20 ukazuje presný počet použitých upútavačov pozornosti a oslovenia v každej otázke. Najviac krát použitý upútavač s celkovým počtom 45 bol *sumimasen(ga)*, pričom najvyšší počet použití bolo v otázke 6 (príklad PŠ10). Nasledovali zdvorilé oslovenia *san*, *sensei* a *bučō* s počtom 35 a tretí najpoužívanejší upútavač bola mnou vytvorená kategória *sonohoka*, kde celkový počet bol 32. Do tejto kategória som zaradila napríklad použitie *mōšiwakearimasen* alebo *ne* a *gomen* (príklad PŠ11, PŠ12).

PŠ10: あっ、すみません。実は、今すぐ電話しなければなりません、携帯の電池が切れてしまいましたから、携帯電話を借りてもらえませんか？ Eh, ospravedlňujem sa.

Pravdou je že si musím hneď zavolať ale vybil sa mi telefón. Mohli by ste mi požičať telefón? (Otázka 6)

PŠ11: お忙しいところ申し訳ありません。相談があるのですが、本日1時間早く退勤することは可能でしょうか？ よろしくお願ひします。 Prepáčte že váš otravujem keď ste zaneprázdnený ale mám na vás otázku. Bola by možnosť, že by ste ma dnes o hodinu skôr pustili z práce? Prosím vás. (Otázka 2)

PŠ12: ね、50ユーロ貸してくれない？ Hej, nepožičáš mi 50 eur? (Otázka 5)

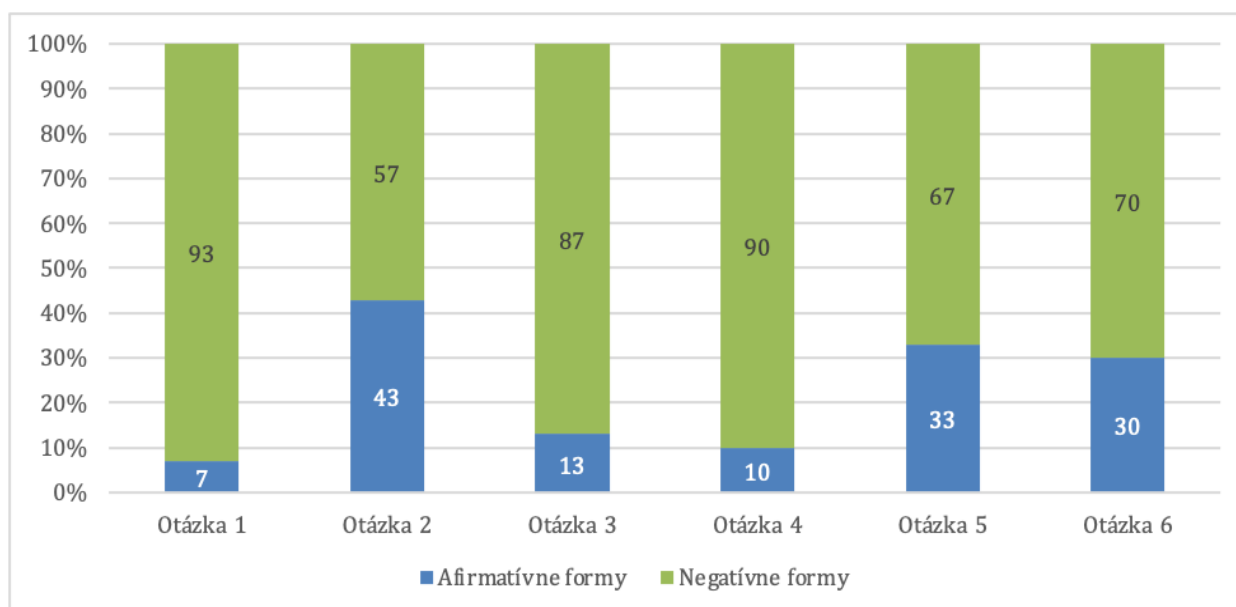
	Otázka 1	Otázka 2	Otázka 3	Otázka 4	Otázka 5	Otázka 6
さん・先生・部長	14	9	6	6	0	0
くん・ちゃん	0	0	1	0	3	0
あの	1	1	2	0	2	6
ちょっと	0	0	6	0	0	3
すみません (が)	5	4	7	5	0	24
失礼します	1	3	0	1	0	1
挨拶	1	1	0	0	0	1

その他	2	12	4	0	10	4
-----	---	----	---	---	----	---

Tabuľka č.20 - použité upútavače u respondentov študentov japanológie

Afirmatívne a negatívne formy sloviess

Na Grafe č.7 je vidieť podiel použitých afirmatívnych a negatívnych foriem sloviess. Jednoznačne sa dá vyčítať oveľa vyššia miera použitia negatívnych foriem, čo korešponduje s formami, ktoré boli popísané v kapitole 2.2.4. Japonské učebnice. Z toho vyplýva, že študenti používajú dlho naučené formy zo začiatocničkej úrovne.



Graf č.7 - percentuálne zobrazenie použitia afirmatívnych a negatívnych foriem sloviess u respondentov študentov japanológie

4.3. Porovnanie odpovedí

V tejto podkapitole budú porovnávané odpovede rodených japonsky hovoriacich (označenie JP v tabuľke) a študentov japanológie (označenie ŠJ v tabuľke).

Typy stratégií

Prvým porovnávaným atribútom sú typy stratégií, ktoré používali jednotlivé skupiny respondentov. Tabuľka č.21 zobrazuje použitie jednotlivých typov v percentách. V tomto prípade platí, že obe skupiny respondentov použili z 10 rôznych typov iba 6, pričom výrazne prevládalo použitie typu “žiadosť u spoluprácu”. Dokopy bol použitý v 71% prípadov. Následne bolo najviac krát použitá “žiadosť o povolenie”, presne v 13%. Použitie ostatných typov stratégií

sa odlišuje, nakoľko napríklad “vyjadrenie účelu” sa vyskytovalo iba pri odpovediach od rodených japonsky hovoriacich. Ostatné typy vzhľadom na nízky počet odpovedí nie je možné viac špecifikovať.

	Otázka 1		Otázka 2		Otázka 3		Otázka 4		Otázka 5		Otázka 6	
	JP	ŠJ	JP	ŠJ	JP	ŠJ	JP	ŠJ	JP	ŠJ	JP	ŠJ
Priama žiadosť	0%	0%	3%	0%	0%	3%	0%	3%	17%	20%	0%	0%
Žiadosť o spoluprácu	70%	100%	27%	63%	63%	93%	67%	90%	50%	77%	77%	73%
Vysvetlenie vlastnej situácie	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Vyjadrenie účelu	30%	0%	13%	0%	23%	0%	23%	0%	23%	0%	0%	0%
Informovanie sa na adresátovu situácii	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Informovanie sa o všeobecnej situácii	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Žiadosť o povolenie	0%	0%	47%	30%	13%	3%	7%	0%	7%	3%	23%	27%
Uvedenie témy	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Informovanie sa na možnosti pre seba	0%	0%	0%	3%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Vyhlásenie	0%	0%	10%	3%	0%	0%	3%	7%	0%	0%	0%	0%

Tabuľka č.21 - použité stratégie žiadostí u oboch skupín respondentov

Podporné ťahy

Pri oboch skupinách respondentov bolo použitie podporných ťahov zhodne vo viac ako polovici odpovedí. Pri japonských respondentoch bolo ich použitie o 14% vyššie. Najvyššie miera použitia bola pri oboch skupinách v otázke 6 a otázke 2. Jediným rozdiel použitia bol v otázke 5, kde japonský respondenti použili podporný ťah v 90% prípadov a študenti iba v 23%.

Tabuľka č.22 ukazuje použitie konkrétnych podporných ťahov a ich vzájomné porovnanie u oboch skupín. Najpoužívanejším podporným ťahom je u oboch skupín “odôvodnenie”, pričom počet použití u oboch skupín bol približne rovnaký. Japonci ho použili v 97 prípadoch a študenti v 91 prípadoch. Druhým najpoužívanejším typom sa u oboch skupinách taktiež zhoduje a jedná sa o “ospravedlnenie”. Napriek tomu je v počte použití rozdiel, pretože

Japonci použili tento ťah 42 krát a študenti 23 krát. Následne sa už odpovede rozchádzajú, nakoľko tretí najpoužívanejší ťah pri Japoncoch bola “záruka, obmedzenie, podmienka” a pri študentoch “získanie záväzku”. Na opačnej strane, najmenej použitý typ podporného ťahu sa opäť zhoduje. Je ním “odmena”, ktorá bola použitá iba v prípade respondentov z Japonska a iba 4 krát.

		Záruka, obmedzenie, podmienka	Získanie záväzku	Minimalizovanie záťaže	Ospravedlnenie	Prošba	Odmena	Vďačnosť	Odôvodnenie
Otázka 1	JP	0	4	2	1	3	0	5	15
	ŠJ	0	5	4	5	0	0	4	14
Otázka 2	JP	0	0	0	10	0	0	1	26
	ŠJ	0	10	1	12	0	0	3	23
Otázka 3	JP	0	1	0	4	1	4	2	16
	ŠJ	0	1	0	1	1	0	0	20
Otázka 4	JP	0	0	3	4	0	0	0	3
	ŠJ	0	2	4	0	0	0	1	7
Otázka 5	JP	17	0	0	18	0	0	2	8
	ŠJ	6	0	0	2	2	0	0	1
Otázka 6	JP	0	0	5	5	1	0	1	29
	ŠJ	0	3	1	3	0	0	4	26

Tabuľka č.22 - použité podporné ťahy u oboch skupín respondentov

Počet podporných ťahov

V tabuľke č. 23 je ukázaný počet použitých podporných ťahov pre obe skupiny respondentov. Aspoň jeden podporný ťah prevládal u odpovediach u japonských respondentoch, ale pri študentoch to bol žiaden. Napriek tomu prvé dve priečky v oboch prípadoch patria pre žiaden alebo jeden podporný ťah. Otázka 4 neobsahuje žiaden podporný ťah takmer zhodne pri oboch skupinách. Tiež použitie jedného podporného ťahu v otázke 6 je použité v rovnakej miere. Čím viac podporných ťahov v jednej žiadosti, tým menší počet použití u respondentov

oboch skupín. Použitie štyroch podporných ťahov bolo raritné u oboch skupín ale v prípade študentov sa vyskytla aj jedna odpoveď s piatimi.

		žiadna	jedna	dve	tri	štyri	päť
Otázka 1	JP	11	11	6	2	0	0
	ŠJ	9	13	6	1	1	0
Otázka 2	JP	3	18	7	2	0	0
	ŠJ	4	9	14	2	0	1
Otázka 3	JP	8	16	3	1	1	0
	ŠJ	10	18	1	1	0	0
Otázka 4	JP	20	8	2	0	0	0
	ŠJ	22	4	2	2	0	0
Otázka 5	JP	3	13	3	9	1	0
	ŠJ	23	4	2	1	0	0
Otázka 6	JP	1	19	9	0	1	0
	ŠJ	4	17	7	2	0	0

Tabuľka č.23 - počet použitých podporných ťahov u oboch skupín respondentov

P1: 失礼します。社長さん、時間を割いていただきありがとうございます。お忙しいところ申し訳ありませんが、お願いことがあります。本日は実家に帰るつもりでしたが、7時ごろには混雑があるという予想があり、実家に帰るのは時間的に厳しくなってしまう可能性がありますので、お厚かましいお願いになってしまい申し訳ございませんが、会社にご迷惑をかけなければ、少しはやく早退し、6時に帰らせていただけないでしょうか。どうもありがとうございます。 Ospravedlňte ma. Pán vedúci, ďakujem vám za váš čas. Ospravedlňujem sa, že vás otravujem keď ste zaneprázdnený, ale chcem vás požiadať o láskavosť. Dnes som sa plánoval vrátiť k rodičom domov, ale predpokladá sa že okolo 7. hodiny budú všade zápchy, takže z časového hľadiska by som mal pravdepodobne problém dojsť domov. Veľmi sa ospravedlňujem za moju drzú žiadosť, avšak pokiaľ by to nespôsobilo žiadny problém pre firmu, mohol by som vás poprosiť aby sme mi dovolili odísť o niečo skôr, okolo 6. hodiny? Veľmi pekne vám ďakujem. (Otázka 2)

P2: 本当に本当に申し訳ないんだけど、お願いがある。この業務一人で期日内に終了できなさそうで、〇〇の力を借りたい！そのかわり〇〇も大変な業務があれば自分に即言ってくれば手伝うよ！あとご馳走します。 Naozaj, naozaj ma to veľmi mrzí, ale vyzerá to tak že túto úlohu nestihnem do uzávierky dokončiť, takže ťa chcem poprosiť o pomoc. Na oplátku keď ty budeš mať nejakú ťažkú úlohu a povieš mi, okamžite ti pomôžem. A ešte ťa aj pozývam na obed. (Otázka 3)

Príklad P1 je odpoveďou študenta japanológie pre otázku 2, kde respondent použil 5 rôznych ťahov, konkrétne “ospravedlnenie”, “získanie záväzku”, “odôvodnenie”, “minimalizovanie záťaže” a “vd'ačnosť”. Príklad P2 je odpoveďou rodeného japonsky hovoriaceho respondenta na otázku 3, kde bolo použité “ospravedlnenie”, “získanie záväzku”, “odôvodnenie” a “odmenu”. V tomto príklade by sa mohla rátať odmena dva krát, nakoľko okrem pozvania na obed, respondent ponúka svoju pomoc v prípade potreby. V takom prípade by táto odpoveď mala taktiež päť podporných ťahov v jednej výpovedi.

Perspektíva za použitia kureru a morau

V nasledujúcej tabuľke č.24 je vidieť vzorec používania perspektívy za použitia *kureru*, *morau* alebo ich zdvorilejších foriem. Najviac zhodujúce sa je všeobecné nepoužitie perspektívy za pomoci *kudasaru*. Použité bolo iba v 7% v rámci otázky 1 a iba u študentov. Následne sa zhoduje použitie foriem *morau* a *itadaku* v otázke 1 až otázke 5. Na druhej strane sa výrazne nezhoduje použitie *itadaku* v otázke 6, kde Japonci použili túto formu v 57% ale študenti ani jeden krát. Taktiež sa dá vypozať vyššia miera používania slovesa *kureru* študentov, pretože u tejto skupiny bola táto forma všeobecne použitá o 20% viac.

		<i>morau</i>	<i>itadaku</i>	<i>kureru</i>	<i>kudasaru</i>	iné
Otázka 1	JP	13%	67%	0%	0%	20%
	ŠJ	10%	73%	10%	7%	0%
Otázka 2	JP	3%	73%	0%	0%	23%
	ŠJ	3%	60%	0%	0%	37%
Otázka 3	JP	33%	7%	27%	0%	33%
	ŠJ	30%	3%	64%	0%	3%

Otázka 4	JP	27%	3%	30%	0%	40%
	ŠJ	13%	10%	47%	0%	30%
Otázka 5	JP	3%	0%	47%	0%	47%
	ŠJ	3%	0%	80%	0%	17%
Otázka 6	JP	13%	57%	10%	0%	20%
	ŠJ	3%	0%	80%	0%	17%

Tabuľka č.24 - percentuálne zobrazenie použitia perspektívy z pomoci *morau* a *kureru* u oboch skupín respondentov

Perspektíva za použitia *kariru* a *kasu*

Podľa tabuľky č.25, kde je zobrazené použitie perspektívy za pomoci *kariru* a *kasu* v otázke 5 a otázke 6 je vidieť rovnaký vzorec použitia u oboch skupín respondentov. Zreteľne je u oboch skupín najviac používané perspektívne sloveso *kasu* a sloveso *kariru* sa vyskytlo približne v rovnakom množstve odpovedí.

		<i>kariru</i>	<i>kasu</i>	iné
Otázka 5	JP	7%	86%	7%
	ŠJ	7%	90%	3%
Otázka 6	JP	23%	77%	0%
	ŠJ	20%	60%	20%

Tabuľka č.25 - percentuálne zobrazenie použitia perspektívnych foriem *kariru* a *kasu* u oboch skupín respondentov

Upútavanie pozornosti a oslovenia

Pri upútavaní pozornosti a osloveniach podľa tabuľky č.26, kde sú zobrazené počty pre všetky použité, nie je možné vypočítať žiadny rovnaký vzorec. Rodení japonsky hovoriaci použili upútavače celkom v 49% a študenti japanológie až o 15% viac v 64% odpovedí. Toto početnejšie použitie, je spôsobené pravdepodobne naučenými a veľa krát opakovanými formami pri výučbe. Počet odpovedí s použitím sa zhodoval iba v otázke 6, kde v oboch skupinách bolo použitie vo viac ako 83%. Pri otázke 4 a otázke 5 sa zhodoval pomer použitia a nepoužitia upútavače, v oboch otázkach mierne v prospech nepoužitia. V otázkach 1 až 3 boli pomery použitia rozdielne.

Z pohľadu použitia konkrétnych upútavačov pozornosti, pri oboch skupinách bolo *sumimasen (ga)* najviac používaným typom, pričom študenti použili tento typ o 12 razov viac. Druhý a tretí najpoužívanější typ bol pri japonských respondentoch *sonohoka* s 29 odpoveďami a oslovenie *san, sensei, bučó* so 17 odpoveďami. Študenti mali tieto dva typy taktiež na druhej a

tretej priečky, avšak v opačnom poradí a s 35 a 32 odpoveďami. Ostatné upútavače boli použité u japonských respondentoch len veľmi zriedka, len o pár odpovedí viac u študentov. Z pohľadu otázok, používali upútavače a oslovenia študenti japanológie v priemere 24 krát, naproti čomu Japonci iba 14 krát.

		さん・先生 部長	くん ちゃん	あの	ちよっと	すみません (が)	失礼します	挨拶	その他
Otázka 1	JP	9	0	0	0	1	0	2	2
	ŠJ	14	0	1	0	5	1	1	2
Otázka 2	JP	4	0	0	0	4	0	0	1
	ŠJ	9	0	1	0	4	3	1	12
Otázka 3	JP	2	2	0	0	0	0	0	3
	ŠJ	6	1	2	6	7	0	0	4
Otázka 4	JP	2	0	1	0	1	0	0	7
	ŠJ	6	0	0	0	5	1	0	0
Otázka 5	JP	0	1	0	0	3	0	0	15
	ŠJ	0	3	2	0	0	0	0	10
Otázka 6	JP	0	0	2	0	24	0	0	1
	ŠJ	0	0	6	3	24	1	1	4

Tabuľka č.26 - použité upútavače a oslovenie u oboch skupín respondentov

Afirmatívne a negatívne formy slovies

Podľa tabuľky č.27, ktorá percentuálne zobrazuje použitie afirmatívnych a negatívnych foriem slovies v odpovediach, je výrazný rozdiel v použití medzi skupinami respondentov. Zatiaľ čo rodení japonsky hovoriaci používajú aj afirmatíva aj negatíva približne v rovnakom pomere, presne 53:47 v prospech afirmatív, študenti japanológie jednoznačne inklinujú k používaniu záporných foriem a to v pomere 77:23. Žiadostné gramatiky v začiatočnických učebniciach popísané v kapitole 2.2.4 Japonské učebnice boli taktiež vo väčšine v negatívnych formách a preto predpokladám že študenti japanológie sa opierajú o znalosti z týchto začiatočnických úrovní. Jediná zhoda nastala pri otázke 6, kde obe skupiny respondentov použili negatívne gramatické formy.

		afirmatív	negatív
Otázka 1	JP	67%	33%
	ŠJ	7%	93%
Otázka 2	JP	80%	20%
	ŠJ	43%	57%
Otázka 3	JP	50%	50%
	ŠJ	13%	87%
Otázka 4	JP	37%	63%
	ŠJ	10%	90%
Otázka 5	JP	54%	43%
	ŠJ	33%	67%
Otázka 6	JP	30%	70%
	ŠJ	30%	70%

Tabuľka č.27 - percentuálne zobrazenie použitia afirmatívnych a negatívnych foriem slovies u oboch skupín respondentov

4.4. Zhrnutie poznatkov

U všetkých sledovaných atribút nastali v určitých ohľadoch podobnosti aj rozličnosti medzi sledovanými skupinami. Konkrétne typy stratégií patrili medzi tie, v ktorých sa respondenti so svojimi odpoveďami viac menej zhodovali. Z 10 typov bolo použitých 6 a so 71% výrazne prevládalo použitie typu “žiadosť o spoluprácu”. Druhým najčastejšie použitým typom bolo iba s 13% “žiadosť o povolenie”. Podporné ťahy použili obe skupiny pri viac ako 50% , ale u japonských respondentoch bolo použitie vo všeobecnosti o 14% vyššie. Najvyššie miera použitia bola zhodne pri otázke 2 a 6 a naopak najviac sa použitie nezhodovalo pri otázke 5, kde japonský hovoriaci použili podporné ťahy v 90% a študenti iba v 23%. Obe skupiny najviac používali “odôvodnenie” a následne “ospravedlnenie”. Rozdielny bol počet podporných ťahov v jednej výpovedi, kde Japonci použili pri väčšine prípadov aspoň jeden ale študenti žiaden. Zhoda nastala pri otázke 4, kde ani jedna zo skupín takmer vôbec nepoužívala podporné ťahy a taktiež pri otázke 6, kde bol použitý v oboch skupinách v priemere jeden podporný ťah. Perspektíva za použitia *kureru* a *morau* bola rôznorodá. Zhodným faktorom bolo práve nepoužívanie zdvorilostného slovesa *kudasaru*. V otázke 1 a otázke 5 sa taktiež viac-menej zhodovalo použitie slovesa *morau* a *itadaku*. Výrazný rozdiel nastal pri otázke 6, kde rodení japonsky hovoriaci použili sloveso *itadaku* vo viac ako 50% ale študenti ani raz. Z celkového pohľadu študenti

japanológii používali viac formu *kureru* a Japonci *itadaku* alebo iné formy. Najviac zhodujúcim sa atribútom bolo použitie perspektívy za použitia *kureru* a *kasu*, kde obe skupiny respondentov výrazne inklinovali k použitiu *kasu*. Upútavanie pozornosti viac používali študenti japanológii. Rovnaký pomer použitia bol iba v otázke 6, pri ostatných otázkach bolo použitie u oboch skupín rôznorodé. Najviac sa používalo *sumimasen* a *sonohoka*. Pri afirmatívnych a negatívnych tvaroch nastal veľký rozdiel, nakoľko Japonci používali obe formy v približne rovnakom množstve ale študenti vo väčšine prípadov používali negatívne formy.

5. ZÁVER

Táto práca sa zaoberala pragmatickými kompetenciami študentov japanológie v rečovom akte žiadosti. Cieľom bolo zistiť či a ako odlišne používajú japonské žiadosti študenti japanológie od rodených japonsky hovoriacich v rôznych situáciách. 30 rodeným japoncom a 30 študentom bol predložený dotazník so 6 situáciami, v ktorých mali vyplniť žiadosť. V každej situácii boli vypísané informácie o tom, čo má respondent žiadať, od koho žiada, spoločenskú vzdialenosť k tejto osobe a dôvod žiadosti. Na základe týchto informácií, mali obe skupiny vyhodnotiť spoločenské postavenie adresáta a zvoliť vyhovujúci typ stratégie žiadosti, adekvátnu zdvorilostnú úroveň a prípadne použiť podporné ťahy alebo upútavače pozornosti. V analýze bolo sledovaných 7 atribút - typy stratégií žiadostí podľa Kašiwazaki (1993), podporné ťahy podľa Mizuno (1996a) a ich počet v rámci jednej žiadosti, perspektívy za použitia *kureru* a *morau*, perspektívy za pomoci *kureru* a *kasu*, upútavače pozornosti podľa Kašiwazaki (1993) a použitie afirmatívnych alebo negatívnych tvarov slovík. Kombinácia týchto atribút viedla k vytýčeniu troch hypotéz:

1. Predpoklad že japonci budú brať väčší ohľad na spoločenské postavenie a naopak študenti japanológie na spoločenskú vzdialenosť.
2. Predpoklad že obe skupiny budú zhodne voči spoločensky vyššie postavenému alebo spoločensky vzdialenému adresátovi používať viac nepriame typy žiadostí, doplnené o podporné ťahy a naopak pri spoločensky rovnako postavenému alebo spoločensky blízkeho adresátovi, budú používať viac priame žiadosti len s minimálnym počtom podporných ťahov. Rozdiel predpokladám v počte použitých podporných ťahov v prospech japoncov.
3. Z gramatického hľadiska som predpokladala rôznorodejšie odpovede u japonskej skupiny respondentov a na druhú stranu pri študentoch som predpokladala vysokú mieru rovnakých odpovedí, vzhľadom na používanie učebníc, ktoré popisovali rovnaké typy žiadostí.

Prvá hypotéza nebola potvrdená. Nedá sa jednoznačne povedať žeby japonská skupina respondentov brala viac ohľad na spoločenské postavenie ako na spoločenskú vzdialenosť. Napriec všetkými otázkami brali v prvom rade ohľad nato či je osoba známa alebo nie. Potom brali do úvahy predmet žiadosti a až následne spoločenskú vzdialenosť a postavenie. Avšak ak by sa medzi situáciami nenachádzala žiadosť o peniaze v otázke 5, platilo že po známosti berú do úvahy najprv spoločenskú vzdialenosť a až následne spoločenské postavenie a tým by už bola prvý údaj z hypotézy vyvrátený.

Druhá časť hypotézy taktiež nebola potvrdená. Študenti brali do úvahy okrem známosti osoby a spoločenskému postaveniu a vzdialenosti aj okolnosti, čo znamená, že sa zamýšľali nad tým kde sa daná výpoveď realizuje. Taktiež naprieč otázkami sa odlišovali skutočnosťami, ktoré brali v potaz ako prvé. V niektorých otázkach brali do úvahy najprv to či danú osobu poznajú, následne spoločenské postavenie, miesto výpovede a nakoniec spoločenskú vzdialenosť. V iných prípadoch na prvom mieste bolo spoločenské postavenie, potom známosť, okolnosti a spoločenskú vzdialenosť. Ak by sme neprihliadali na všetky ostatné skutočnosti, ktoré obe skupiny brali do úvahy, aj tak by hypotéza bola vyvrátená. Výsledkom by bolo že rodení japonsky hovoriaci berú ohľad viac na spoločenskú vzdialenosť a potom na spoločenské postavenie a presne naopak, že študenti berú viac ohľad na spoločenské postavenie a následne až spoločenskú vzdialenosť.

Druhá hypotéza bola čiastočne potvrdená. Pri spoločensky vyššie postavených a vzdialených osobách, obe skupiny respondentov používali nepriame typy stratégií žiadostí a taktiež používali početné podporné ťahy. Ale pri rovnako postavených adresátoch ani jedna zo skupín neinklinovala k použitiu priamych žiadostí. Pravdepodobne taktiež brali do úvahy predmet žiadosti alebo miesto žiadosti ako pri hypotéze č.1. Použitie podporných ťahov sa aj u skupín odlišovalo a tak by sa jednoznačne nedalo časť hypotézy odpovedať.

Tretia hypotéza bola potvrdená v oboch bodoch. V prípade rodených japonsky hovoriacich bola použitá vo väčšine otázok rôznorodá gramatická rozmanitosť a ich rôzne kombinácie, pričom pri študentoch japanológie sa zväčša jedinci opierali o gramatiky alebo frázy naučené z učebníc. Tie popisovali väčšinou negatívne formy, ktoré študenti použili až v 77%.

Medzi rodenými japonsky hovoriacimi a študentami japanológie sú očividné rozdiely v používaní žiadostí. Pri niektorých sledovaných atribútoch vznikali väčšie rozdiely, ako napríklad pri používaní perspektív za použitia *kureru* a *morau* a pri iných sa odpovede čiastočne zhodovali, ako napríklad pri voľbe typu stratégie. Ale vzhľadom na rôznorodé odpovede od rodených hovoriacich, nemusia odlišnosti v žiadostiach medzi porovnávanými skupinami nutne znamenať že dané výpovede študentov nie sú v danom kontexte adekvátne alebo zdvorilé. Taktiež pri riešení hypotéz som dospela k záveru, že hypotézy neboli správne stanovené vzhľadom na sledované atribúty a pre ďalší výskum v danej oblasti je potreba ich lepšie zadefinovať. K danej práci bol použitý aj relatívne nízky počet skúmaných študentov a pre lepšie výsledky by trebalo jeho počet navýšiť.

6. ZOZNAM POUŽITEJ LITERATÚRY

Al-gahtani, S. and Roever, C. (2012) 'Proficiency and Sequential Organization of L2 Requests', *Applied linguistics*, 33(1), pp. 42-65.

Alvin, T. (2022) 'Why Japanese People Don't Understand When Foreigners Speak Japanese', *Medium*, 12 June. Available at: <https://medium.com/japonica-publication/why-japanese-people-dont-understand-when-foreigners-speak-japanese-74b2641c2c19> (Accessed at: 19. July 2022).

Mey, J.L. (2006) 'Pragmatics: Overview', *Encyclopedia of Language & Linguistics*, 10, pp. 51-62.

Bardovi-Harlig, K. (2013) 'Developing L2 Pragmatics', *Language learning*, 63(1), pp. 68-86.

Barešová, I. (2015) 'On the categorization of the Japanese honorific system Keigo', *Topics in Linguistics*, 15(1).

Blum-Kulka, S., and Olshtain, E. (1984) 'Requests and apologies: A cross-cultural study of speech act realization patterns (CCSARP)', *Applied Linguistics*, 5(3), pp. 196-214.

Blum-Kulka, S. et al. (1989) *Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies*. Norwood: Ablex publishing corporation.

CARLA (n.d.a) *What is a Speech Act?*. Available at: <https://carla.umn.edu/speechacts/definition.html> (Accessed at: 9 July 2022).

CARLA (n.d.b) *Japanese Requests*. Available at: <https://carla.umn.edu/speechacts/request/japanese.html> (Accessed at: 12 July 2022).

Culpeper, J., Mackey, A. and Tagučí, N., (2018) *Second Language Pragmatics: From Theory to Research*, London: Taylor and Francis.

Čermák, F. (2011a) 'Pragmatika', in Ščerbaničová, L. (ed.) *Jazyk a jazykověda*. 4th edn. Praha: Karolinium, pp. 97-100.

Čermák, F. (2011b) 'Mluvní akty', in Ščerbaničová, L. (ed.) *Jazyk a jazykověda*. 4th edn. Praha: Karolinium, pp. 190-191.

Fouser, R. J. (1997) 'Pragmatic transfer in highly advanced learners: Some preliminary findings', *CLCS Occasional Papers*, 50, pp. 1-44.

Fukada, A. and Asato, N. (2004) 'Universal politeness theory: application to the use of Japanese honorifics', *Journal of pragmatics*, 36(11), pp.1991-2002.

Gakuran, M. (2014) 'But Wait, I'm Speaking Japanese!', *Gaijinpot blog*, 23 June. Available at: <https://blog.gaijinpot.com/wait-im-speaking-japanese/> (Accessed at: 19. July 2022).

Greelane (2019) *Medzijazykové definície a príklady*. Available at: <https://www.greelane.com/sk/humanities/angli%C4%8Dtina/what-is-interlanguage-1691074> (Accessed at: 7 July 2022).

Helpmefindparents (2014) *But we're speaking Japanese! Nihongo šabetterundaketo*. 15 May. Available at: <https://www.youtube.com/watch?v=oLt5qSm9U80> (Accessed at: 27 July 2022).

Hill, B. *et al.* (1986) 'Universals of linguistic politeness: Quantitative Evidence from Japanese and American English', *Journal of Pragmatics*, 10, pp. 347-371.

Hymes, D. (1972) 'On Communicative Competence', in Pride, J. and Holmes, J. (eds.) *Sociolinguistics*. Harmondsworth: Penguin Books, pp. 269-285.

Ishihara, N. (2014) *Teaching and Learning Pragmatics: Where Language and Culture Meet*, Routledge.

Iwasaki, N. (2011) Learning L2 Japanese "Politeness" and "Impoliteness": Young American Men's Dilemmas during Study Abroad. *Japanese language and literature*, 45(1), pp. 67-106.

Kašiwazaki, H. (1993) 'Hanašikake kódo no danwabunseki: Irai jókjú hjógen wo čušin ni', *Nihongo Kjóiku*, 79, pp. 53-63.

Kotek, F. (2013) *Keigo - jazykové prostředky v japonštině sloužící k vyjádření slušnosti, zdvořilosti a uctivosti*. Univerzita Karlova, Filozofická fakulta.

Kozaki, S. (2007) *Kimoči ga cutawaru keigo no iikata*. Tokio: Kirihara Shoten K.K.

Kramsch, C. and Whiteside, A. (2007) 'Three Fundamental Concepts in Second Language Acquisition and Their Relevance in Multilingual Contexts', *The Modern language journal (Boulder, Colo.)*, 91(s1), pp. 907-922.

Mcgee, P. (2019) 'Cross-cultural pragmatic failure', *Training*, 3(1), pp. 73-84.

Mizuno, K. (1996a) "'Irai' no gengo kódo ni okeru čúkangengo gojóron: Čúgokudžin nihongo gakušúša no baai', *Gengobunka Ronšú* 17(2), pp. 91-106.

Mizuno, K. (1996b) "'Irai' no gengo kódo ni okeru čúkangengo gojóron: directness to perspective no kantenkara', *Gengobunka Ronšú* 18(1), pp. 57-71.

Mizutani, O. *et al.* (1986). 'Error analysis of speech behaviors of foreigners in the Japanese language', *The empirical study of Japanese language: universality and characteristics*, 1-6.

Nováková, E. (2020) *Pragmatická kompetence studentů japonštiny - mluvní akt odmítání*. Univerzita Karlova, Filozofická fakulta.

Oxford Languages (n.d.) *Dictionary - pragmatics*. Available at: <https://languages.oup.com/google-dictionary-en/pragmatics> (Accessed at: 6 July 2022).

Quora (2019) *Why do some Japanese people ignore foreigners who speak fluent Japanese and act like they don't understand what they are talking about?*. Available at: <https://www.quora.com/Why-do-some-Japanese-people-ignore-foreigners-who-speak-fluent-Japanese-and-act-like-they-dont-understand-what-they-are-talking-about> (Accessed at: 19. July 2022).

Rahman, Z. (2017) 'Nihongo no irai hōgen niokeru teineido no sentaku', *Nihongo, nihon bunka kenšū puroguramu kenšū repōtošū - Hirošima daigaku*, 32.

Safont Jordà, M. P. (2005) *Third language learners: Pragmatic production and awareness*. Clevedon: Multilingual Matters.

Safont Jordà, M. P. (2012) 'Pragmatic Competence in Multilingual Contexts', in Chapelle, C. A. (ed.) *The Encyclopedia of Applied Linguistics*. Chichester: Wiley-Blackwell.

Slovník aktuality (n.d.a) *Slovník cudzích slov - pragmatika*. Available at: <https://slovník.aktuality.sk/slovník-cudzích-slov/?q=pragmatika> (Accessed at: 6 July 2022).

Slovník aktuality (n.d.b) *Synonymický slovník - žiadosť*. Available at: <https://slovník.aktuality.sk/synonyma/?q=žiadosť> (Accessed at: 6 July 2022).

Tagučí, N. (2007) 'Task Difficulty in Oral Speech Act Production', *Applied linguistics*, 28(1), pp. 113-135.

Tagučí, N. (2011) 'The Effect of L2 Proficiency and Study-Abroad Experience on Pragmatic Comprehension', *Language learning*, 61(3), pp. 904-939.

Tagučí, N. (2012) *Context. Individual Differences and Pragmatic competence*. London: Multilingual Matter.

Takeučí, J. (2021) 'Language ideologies among Japanese foreign language teachers: Keigo and L2 speakers', *Foreign language annals*, 54(3), pp.589-606.

Takezawa, Ch. (1995) *Politeness And The Speech Act of Requesting in Japanese as a Second Language*. The university of British Columbia.

Thomas, J. (1983) 'Cross-cultural pragmatic failure', *Applied Linguistics*, 4(2), pp. 91-112.

Wikipedia (n.d.) *Pidžin*. Available at: <https://cs.wikipedia.org/wiki/Pid%C5%BEin> (Accessed at: 30 July 2022).

Učebnice japončiny

Banno, E. *et al.* (2011a) *Genki: An integrated course in elementary japanese I*. 2nd edn. Tokio: The Japan Times.

Banno, E. *et al.* (2011b) *Genki: An integrated course in elementary japanese II*. 2nd edn. Tokio: The Japan Times.

Bunka institute of language (2013a) *Bunka šokjú nihongo I*. Tokio: Bonjinsha.

Bunka institute of language (2013b) *Bunka šokjú nihongo II*. Tokio: Bonjinsha.

Surie Nettowaku (1998a) *Minna no Nihongo I*. Tokio: 3A Corporation.

Surie Nettowaku (1998b) *Minna no Nihongo II*. Tokio: 3A Corporation.

7. ZOZNAM PRÍLOH

PRÍLOHA 1. - Situácie v dotazníku a znenie otázok.....	I
--	---

PRÍLOHA 1. - Situácie v dotazníku a znenie otázok

Situácia 1 - Spoločensky vyššie postavený a blízky adresát

English: You are requesting from a professor at your university to write a recommendation letter for the job position you want to apply for.

Japanese: あなたは大学の先生に何と言いますか。あなたは大学の先生に応募したい仕事への推薦状を書いてもらいたいと考えています。

.....

Situácia 2 - Spoločensky vyššie postavený a vzdialený adresát

English: You are requesting from your boss to be released from work an hour earlier due to traveling plans to your hometown.

Japanese: あなたが働いている会社の上司に何と言いますか。あなたは実家に帰るため、一時間早く仕事を終了させてもらいたいと考えています。

.....

Situácia 3 - Spoločensky rovnako postavený a blízky adresát

English: You are requesting from a coworker to help you with a difficult task assigned by boss.

Japanese: あなたが働いている会社の同僚に何と言いますか。あなたは上司に当てられた困難なタスクを支援してもらいたいと考えています。

.....

Situácia 4 - Spoločensky rovnako postavený a vzdialený adresát

English: You are requesting from a classmate to co-organize a welcome party for new students.

Japanese: 同級生に何と言いますか。あなたは新入生ためのウェルカムパーティーを一緒につくって欲しいと考えています。

.....

Situácia 5 - Spoločensky rovnako postavený a veľmi blízky adresát

English: You are requesting from your best friend to lend you 50€.

Japanese: 親友に何と言いますか。あなたは5000円貸して欲しいと考えています。

.....

Situácia 6 - Neznáma osoba - spoločensky pravdepodobne rovnako postavený a vzdialený adresát

English: You are requesting from an unknown, around same age person, to borrow you his/her mobile phone, because yours is out of battery and you need to make a phone call urgently.

Japanese: ほぼ同じ年齢の人に何と言いますか。あなたは自分の携帯の電池がなくなったから、連絡のために携帯を貸して欲しいと考えています。