

VILNIAUS UNIVERSITETAS  
LITUANISTINIŲ STUDIJŲ KATEDRA

Jolanta Vilkevič

Taikomosios kalbotyros studijų programos studentė

**Kalbinis kinų mandagumas: prašymai**

*Magistro darbas*

Darbo vadovė dr. Inga Hilbig

Ginti leidžiama \_\_\_\_\_

Vilnius, 2019

Jolanta Vilkevič, *Kalbinis kinų mandagumas: prašymai*. Magistro darbas, vadovė dr. Inga Hilbig, Vilniaus universitetas, Lituanistinių studijų katedra, 2019, 80 p.

Raktažodžiai: kalbinis mandagumas, kinų mandagumas, šnekos aktai, prašymai, įvaizdis, įvaizdžiui grėsmingi šnekos aktai

## Anotacija

Šiame darbe analizuojami kinų prašymai, surinkti pasitelkus diskurso kūrimo testo metodą. Tyrimo medžiagą sudaro 100 gimtakalbių kinų užpildytos anketos. Darbe siekta nustatyti kinų prašymų mandagumo strategijas, konkrečias jų realizacijas, prašymo kaip išplėstinio šnekos akto vidines ir išorines modifikacijas, pateikti kultūrinių interpretacijų, gautus rezultatus lyginant su Hilbig (2010) lietuvių ir anglų prašymų tyrimo rezultatais. Tyrimo remiamasi Hilbig (2010) ir Rue bei Zhang (2008) prašymų klasifikacijomis, sukurtomis pagal Blum-Kulkos ir kt. (1989) prašymų klasifikacijos sistemą, ir Brown ir Levinson'o (1987 [1978]) įvaizdžio saugojimo teorija.

Apibendrinat darbo rezultatus galima teigti, kad kinai dažniausiai vartojo konvencionaliai netiesioginę (KN) prašymų strategiją, kaip ir lietuviai bei anglai, tačiau jie kur kas dažniau nei kitų dviejų tautų atstovai pasitelkė ir tiesioginę (T) strategiją. Didžiausią įtaką pasirinkimui tarp T ir KN strategijų darė santykinis galios skirtumas. Kinų vidinės prašymų modifikacijos panašesnės į lietuvių – siekiama sutikimo, apeliuojama į draugystę, kinai taip pat kartais darydavo spaudimą adresatui – sumenkindavo didelius prašymus arba skubindavo adresatą. Visa tai rodo jų polinkį į pozityvųjį mandagumą. Išorinių modifikacijų rasta daugiau nei vidinių. Didžiausią įtaką išorinių modifikacijų naudojimui darė prašymo dydis – gausiausiai modifikuota buvo tose situacijose, kur prašymas yra didelis. Didžioji dalis kinų vartotų išorinių modifikacijų – perteikiančios pozityvųjį mandagumą. Darbo pradžioje iškeltos hipotezės patvirtino – kinai dažniausiai naudojo KN strategiją, daugiau modifikavo išorinėmis modifikacijomis nei vidinėmis ir dažniau prašydavo tiesiogiai nei lietuviai ir anglai.

Tyrimo rezultatai turėtų būti naudingi tiek kalbinio mandagumo tyrėjams, tiek plačiajai visuomenei: įdomūs visiems tarpkultūriniu mandagumu besidomintiems, taip pat – kinų kalbą besimokantiems žmonėms.

## Turinys

Įvadas .....	4
1. Lingvistinis mandagumas .....	7
1.1. Lingvistinio mandagumo samprata .....	7
1.3. Mandagumas kinų kalboje ir kultūroje .....	12
1.4. Brown ir Levinson' o teorijos kritika.....	14
2. Prašymai.....	17
2.1. Prašymo šnekos aktas .....	17
2.2. Tarpkultūriniai prašymų mandagumo tyrimai .....	18
2.2.1. Kinų prašymų tyrimai .....	18
2.2.2. Lietuvių kalbos prašymų tyrimai .....	20
3. Kinų prašymai ir jų mandagumas .....	21
3.1. Tyrimo metodika.....	21
3.1.1. Tiriamieji.....	21
3.1.2. Diskurso kūrimo testo anketa.....	21
3.1.3. Situacijų kontekstinių kintamųjų deriniai .....	22
3.1.4. Medžiagos klasifikacijos sistema.....	24
3.2. Kinų prašymų strategijų, pastrategijų ir modifikacijų analizė .....	30
3.2.1. Prašymų branduolių strategijos ir pastrategės.....	30
3.2.1.1. Tiesioginė (T) strategija ir jos pastrategės .....	33
3.2.1.2. Konvencionaliai netiesioginė (KN) strategija.....	37
3.2.1.3. Nekonvencionaliai netiesioginė (NN) strategija .....	41
3.2.1.4. Prašymo nepateikimo strategija .....	42
3.2.2. Vidinės prašymų modifikacijos .....	45
3.2.3. Išorinės prašymų modifikacijos .....	56
Išvados .....	69
Literatūra.....	71
Summary .....	74
Priedai .....	76

## Įvadas

Šio lingvistinės pragmatikos srities **darbo tema** yra kinų prašymai ir jų mandagumas. Darbe analizuojami gintakalbių kinų prašymai, bandoma daryti išvadas apie kinų mandagumą, lyginant jį su lietuvių ir anglų prašymuose atsispindinčiu mandagumu.

**Tyrimo objektas** – kinų prašymai ir juose atsispindintis mandagumas. Šis objektas pasirinktas todėl, kad jau buvo tirti lietuvių bei anglų prašymai (Hilbig 2010) – sumanyta ši tyrimą papildyti jo rezultatus palyginti su dar vienos – kinų kalbos medžiaga.

**Darbo naujumas ir aktualumas.** Kalbinis mandagumas yra populiarus pasaulyje lingvistinės pragmatikos srityje. Brown ir Levinson'ui sukūrus įvaizdžio saugojimo teoriją (1987 [1978]), ji tapo įvairių kalbų mandagumo tyrimų pamatu. Anglų kalba yra plačiausiai ištyrinėta šiuo atžvilgiu, tačiau taip pat gausu tyrimų, kuriuose tarpusavyje lyginamos kitos kalbos. Turbūt didžiausias tokio tipo tyrimas – Blum-Kulkos ir kt. (1989), kuriame tirtos net aštuonios kalbos ir jų atmainos.<sup>1</sup> Kinų kalbos mandagumas taip pat gausiai ištyrinėtas (pvz., Mao 1994, Gu 1990). Ypač populiarūs prašymų tyrimai, kuriuose kinų kalba lyginama su kitomis (pvz., Rue, Zhang 2008, Yeung 1997), tačiau su lietuvių kalbos prašymais jie dar nebuvo lyginti. Be to, dažnai minėtų tyrimų rezultatai buvo prieštaringi, todėl tolimesni kinų mandagumo kalbos tyrimai taip pat yra labai naudingi.

Lietuvoje kalbinio mandagumo tyrimų, ypač tarpkultūrinių, nėra daug. Kol kas vienintelis didesnis tarpkultūrinės pragmatikos kalbinio mandagumo srities tyrimas, kuriame atlikus eksperimentą tiriama lietuvių prašymai, lyginant juos su britų anglų kalbos, – I. Hilbig monografija *Lietuvių ir anglų lingvistinis mandagumas: prašymai* (2010). Taikant šio darbo metodiką parašytas D. Bakšytės bakalauro darbas *Prašymo šnekos akto strategijos lietuvių moksleivių kalboje* (2016).

Pristatomu darbu stengiamasi papildyti turimas žinias apie prašymų lingvistinius ir kultūrinius ypatumus. Jame pirmą kartą Lietuvoje tiriama kinų prašymai ir jų mandagumas, užsibrėžus tikslą gautus duomenis palyginti su Hilbig (2010), taikant lygiai tą pačią medžiagos rinkimo ir analizės metodiką. Gauti kinų prašymų duomenys papildė jau atliktus kinų prašymų tyrimus, leidžia dar geriau suprasti ir atskleisti kinų kultūrą, kaip kontrastą jai pateikiant dvi Vakarų kalbas ir kultūras. Taip pat tikimasi, kad atliktas darbas, kartu su Hilbig (2010), padės

---

<sup>1</sup> Australijos anglų, Amerikos anglų, britų anglų, Kanados prancūzų, Argentinos ispanų, danų, hebrajų ir vokiečių.

geriau įsivaizduoti ir lietuvių mandagumą kitų kalbų bei kultūrų kontekste, parodyti mūsų mandagumo ir kultūros savitumą.

**Tyrimo tikslas** – nustatyti kinų prašymų strategijas ir konkrečias jų realizacijas, prašymo kaip išplėstinio šnekos akto vidines ir išorines modifikacijas, pateikti kultūrinių interpretacijų apie kinus kaip pozityviojo mandagumo kultūrą, gautus rezultatus lyginant su Hilbig (2010) lietuvių ir anglų prašymų tyrimo rezultatais.

**Tyrimo uždaviniai:**

1. Išanalizuoti prašymų strategijas, pastrateges, konkrečią jų raišką.
2. Ištirti prašymų branduolių papildomus gramatinius ir semantinius komponentus – vidines ir išorines modifikacijas.
3. Ištirti, kaip kontekstiniai kintamieji (socialinis nuotolis, socialinė galia ir prašymo dydis) veikia kinų prašymų strategijas ir formuluotes.
4. Gautus rezultatus palyginti su Hilbig (2010) lietuvių ir anglų prašymų rezultatais, nustatyti kalbinio kinų mandagumo vietą šių trijų labai skirtingų kalbų ir kultūrų kontekste.
5. Patikrinti, ar tikrai kinai yra labiau linkę į pozityvųjį mandagumą, lyginant su lietuviais ir britais.

**Tiriamoji medžiaga ir metodas.** Pristatomas tyrimas atliktas pasitelkus diskurso kūrimo testo (DKT) metodą. Respondentams pateikta anketa su dvylika prašyti skatinančių situacijų, į kurias jie turėjo pateikti kuo išsamesnius savo atsakymus. Anketa buvo analogiška Hilbig (2010) anketai, tik šiek tiek pritaikyta pagal kinų kalbos ir kultūros specifiką. Respondetai – studentai arba neseniai baigę studijas gimtakalbiai kinai. Iš užpildytų anketų buvo atrinkta 100, kad rezultatus galima būtų palyginti su Hilbig (2010) rezultatais – jos taip pat tirta po 100 lietuvių ir anglų anketų. Atsakymai buvo renkami nuo 2017-ųjų spalio iki 2018-ųjų vasario. Klasifikuojant ir analizuojant prašymus remtasi Hilbig (2010) ir Rue bei Zhang (2008) naudotomis prašymų branduolių ir jų modifikacijų klasifikacijaomis.

Apžvelgus su prašymais ir jų mandagumu susijusią literatūrą, kilo trys **hipotezės**, kurias šiame darbe bandoma patikrinti:

1. Kinų, kaip ir kitose įvairių mokslininkų tyrinėtose kalbose, vyrauja KN prašymai. Gausnis KN strategijų vartojimas reikštų, kad kinai nėra tokie tiesiogiški ir tuo pačiu pozityviai mandagūs, kaip dažnai manoma.
2. Kinai labiau linkę prašymų branduolius papildyti išorinėmis modifikacijomis nei vidinėmis.

3. Kinai tiesioginius prašymus vartoja dažniau nei lietuviai ir anglai, t. y. labiau linksta prie pozityviojo mandagumo.

**Darbo struktūra.** Darbą sudaro kelios dalys: įvadas, teorinė ir praktinė dalys, išvados, naudota literatūra ir priedai. Teorinę dalį sudaro du skyriai. Pirmajame skyriuje aptariama mandagumo sąvoka, Brown ir Levinson'o teorija, šios teorijos kritika ir mandagumas kinų kalboje ir kultūroje. Antrojoje dalyje aptariamas prašymo šnekos aktas ir apžvelgiami ankstesni kinų ir lietuvių kalbų prašymų tyrimai. Praktinė dalis prasideda nuo tyrimo metodikos pristatymo. Antroji praktinė dalis susideda iš gimtakalbių kinų prašymuose vartojamų branduolių, vidinių modifikacijų ir išorinių modifikacijų analizės. Šios analizės rezultatai yra yginami su Hilbig (2010) rezultatais, daromi kultūriniai apibendrinimai. Kiekvienas praktinės dalies poskyris baigiasi rezultatų apibendrinimu ir išvadomis. Darbo pabaigoje pateikiamos bendrosios išvados, naudota literatūra ir priedai – kiniška ir lietuviška DKT anketos versijos.

# 1. Lingvistinis mandagumas

## 1.1. Lingvistinio mandagumo samprata

Kalbinis mandagumas XX a. aštuntajame dešimtmetyje tapo sociolingvistikos ir lingvistinės pragmatikos sritimi. Jis gali būti apibrėžtas kaip kultūriškai specifinių ritualizuotų komunikacinių strategijų, kurias naudojant siekiama sklandaus bendravimo, adresatui perteikiant pagarbą arba draugiškumą, taikymas (Hilbig 2010, 24).

Šios srities pamatus padėjo sukurti filosofai J. L. Austin'as, J. Searle'as ir P. Grice'as, o šiuolaikiniai tyrimai yra stipriai paveikti P. Brown ir S. Levinson'o ([1978] 1987) sukurtos įvaizdžio saugojimo teorijos (*face management theory*), kuri buvo naudota daugybėje empirinių tyrimų ir paskatino naujų teorijų kūrimą. Teorija sudomino įvairių socialinių mokslų sričių, tokių kaip antropologija, psicholingvistika, kalbotyra, sociolingvistika, pragmatika, taikomoji kalbotyra ir komunikacija, atstovus (Kasper 1990, 1). Kadangi mandagumas yra elgesys, kuriuo norima parodyti, kad yra rūpinamasi pašnekovo įvaizdžiu (*face*), įvaizdžio sąvoka čia yra kertinė. Įvaizdis gali būti apibrėžtas kaip žmogaus paties savęs įsivaizdavimas, kurį jis perteikia kitiems žmonėms (Hilbig 2010, 29). Ši sąvoka dažniausiai yra siejama su tyrėju E. Goffman'u (1967), tačiau ji buvo pavartota dar anksčiau, Kiniją aplankiusių misionierių A. Smith'o and J. Macgowan'o knygoje. Jie šią sąvoką išskyrė kaip fenomeną, kuris yra būdingas ir svarbus būtent kinų kultūrai (Redmond 2015, 3). Tačiau, kaip bus vėliau aptariama šiame darbe, kinų įvaizdžio, arba *veido*, sąvoka nėra visiškai tokia pati kaip ta, kuri vartojama Brown ir Levinson'o teorijoje ir ja besiremiančiuose Vakarų kalbų mandagumo tyrimuose.

Įvaizdžio teorijoje (Brown, Levinson 1987, 61–63) teigiama, kad įvaizdis gali būti pozityvusis ir negatyvusis. Pozityvusis (*positive face*) yra susijęs su žmogaus troškimu, kad jis ir jo norai būtų priimtini kitiems, kad jis būtų suprstas, mėgstamas ir pan. Negatyvusis įvaizdis (*negative face*) yra susijęs su žmogaus noru nebūti trukdomam, turėti veiksmų, pasirinkimo laisvę, būti gerbiamam ir pan. Taikydamas negatyviojo mandagumo pastrateges adresantas saugo adresato negatyvųjį įvaizdį. Negatyvusis mandagumas yra lengvai atpažįstamas, nes tai yra elgesys, apie kurį dauguma vakarienių pagalvoja pirmiausia, kai išgirsta žodį „mandagumas“. Pozityvusis mandagumas, kuriuo puoselėjamas pozityvusis įvaizdis, atpažįstamas sunkiau. Taip yra dėl to, kad daugelis pastrategijų, kurios padeda palaikyti adresato pozityvųjį įvaizdį (pvz., pravardžių vartojimas, juokai), paprastai nėra laikomos mandagiu, etiketo knygoje aptariamu elgesiu.

Tokie šnekos aktai, kuriais gali būti pažeisti adresato ar adresanto įvaizdžio poreikiai, vadinami įvaizdžiui grėsmingais šnekos aktais (*face threatening acts*) (*Ten pat*, 65). Šnekos aktai, kurie gali pakenkti adresato negatyviajam įvaizdžiui, gali būti pasiūlymai, patarimai, priminimai, grasinimai, perspėjimai, pažadai, komplimentai, stiprių (negatyvių) emocijų kalbėtojo atžvilgiu raiška, taip pat – liepimai ir prašymai (*Ten pat*, 65–66). Pozityviajam adresato įvaizdžiui galintys pakenkti šnekos aktai yra kritika, kaltinimai, tyčiojimaisi, įžeidinėjimai ir t. t. Kai kurie šnekos aktai yra grėsmingi tiek negatyviajam, tiek pozityviajam įvaizdžiui, pavyzdžiui, nusiskundimai, pertraukimai, grasinimai, stiprių emocijų raiška, asmeninės informacijos prašymas (*Ten pat*, 66–67).

Šnekos aktai gali būti grėsmingi ne tik adresatui, bet ir adresantui. Pavyzdžiui, dėkodamas ar pažadėdamas padaryti tai, ko nenori, adresantas atlieka savo paties negatyviajam įvaizdžiui grėsmingą aktą. O atsiprašydamas adresantas atlieka pozityviajam savo įvaizdžiui grėsmingą aktą (*Ten pat*, 67–68). Prašymai gali būti grėsmingi adresanto įvaizdžiui, jei adresatas nusprendžia prašymo neįvykdyti.

Tam tikro šnekos akto grėsmė priklauso nuo to, kokioje situacijoje jis atliekamas. Būtina atsižvelgti į tris svarbiausius socialinius kintamuosius: socialinį nuotolį, santykinį galios skirtumą ir adresatui užkraunamą naštą (Hilbig 2010, 87–88). Pavyzdžiui, draugo prašymas paskolinti tušinuką yra mažiau grėsmingas nei darbuotojo prašymas darbdaviui padidinti atlyginimą, nes pastaruoju atveju adresatas yra viršesnis už adresantą, o prašymas yra didesnis.

Žmonės vengia atlikti įvaizdžiui grėsmingus aktus arba atlieka juos pasitelkdami įvairias strategijas, taip sumažindami akto grėsmę. Įvaizdžiui grėsmingi šnekos aktai gali būti atlikti (Brown, Levinson 1987, 68–70):

1. Labai tiesmukai (*badly, without redress*).
2. Tiesmukai (*on record*), bet imantis tam tikrų kompensacinių veiksmų (*redressive action*), mažinančių grėsmę kito žmogaus įvaizdžiui – taikant pozityviojo mandagumo pastrateges. Adresantas pritaiko savo pasakymą, nes žino, kad tam tikras veiksmas yra grėsmingas ir nori parodyti, kad nesiekia pakenkti adresato įvaizdžiui.
3. Tiesmukai, bet taikant negatyviojo mandagumo pastrateges.
4. Užuolankomis (*off record*).
5. Šnekos aktas gali būti visai neatliktas.

Pirmoji strategija pasitelkiama tada, kai adresantui nebaisu pakenkti adresato įvaizdžiui. Ji gali būti naudojama norint taupyti laiką, atliekant šnekos aktą, kuris yra naudingas adresatui ir/arba nedaug iš adresato reikalaujant, taip pat adresantui turint daugiau socialinės galios nei



adresatas. Antroji ir trečioji strategijos padeda sušvelninti pasakymą ir sumažinti riziką adresato įvaizdžiui. Kalbėdami apie antrąją strategiją, Brown ir Levinson'as išskiria skirtingas pozityviojo mandagumo pastrateges (Brown ir Levinson 1987, 101–103 cit. iš Hilbig 2010, 32–34):

1. Pastebėti ir atsižvelgti į adresatą (į jo interesus, norus, poreikius, tikslus ir pan.). Pvz., *O, tu apsikirpai!*
2. Perdėti (reiškiant susidomėjimą, pritarimą, užuojautą). Pvz., *Jūsų butas pats jaukiausias butas, kokį esu mačiusi!*
3. Bandyti sustiprinti adresato susidomėjimą. Pvz., pasakoti apie praeities įvykius esamuoju laiku.
4. Vartoti grupinės priklausomybės žymeklius. Pvz., pravardes.
5. Siekti sutarimo. Pvz., prieš prašant, pakalbėti tokia tema, kuria komunikantų nuomonės sutampa.
6. Vengti nesutarimo. Pvz., vengti prieštarauti.
7. Suponuoti, kurti, tvirtinti bendrą bendravimo pagrindą. Pvz., dalintis gandaiis.
8. Juokauti.
9. Teigti ar suponuoti, kad adresantas žino ir rūpinasi adresato norais. Pvz., *Žinau, kad tau dabar ne tas galvoje.*
10. Siūlyti ir žadėti.
11. Būti optimistu. Pvz., *Tikiuosi, paskolinsi man savo automobilį savaitgaliui?*
12. Įtraukti adresantą ir adresatą į bendrą veiklą. Pvz., *O dabar sutvarkykim tavo kambarį.*
13. Pateikti arba prašyti paaiškinimų ar pagrindimų. Pvz., *Uždarysiu duris, nes labai pučia.*
14. Tarti arba tvirtinti esant abipusiškumą, tarpusavio sąveiką. Pvz., *Padėk man, nes juk aš tau kadaise padėjau.*
15. Teikti dovanas adresatui. Tai gali būti ir nematerialios dovanos, pvz., parama.

Negatyviojo mandagumo pastrategės išskirtos šios (Brown ir Levinson 1987, 129–130 cit. iš Hilbig 2010, 34–35):

1. Kalbėti konvencionaliai netiesiogiai. Pvz., *Būtų malonu, jei man pagelbėtum.*
2. Klausti, vartoti sąšvelnius. Pvz., *Gal netyčia galėtumėte man kaip nors padėti?*
3. Būti pesimistui. Pvz., *Jūs turbūt irgi nežinot, kaip veikia šis aparatas?*
4. Mažinti naštą adresatui, t. y. kuo mažiau primesti jam savo valią ir norus. Pvz., *Ar skirtum tam minutėlę savo laiko?*

5. Reikšti pagarbą. Pvz., vartoti oficialius kreipinius.
6. Atsiprašyti.
7. Vartoti beasmenes konstrukcijas, vengti įvardžių (*aš, tu / jūs*). Pvz., *Nereikėtų taip elgtis.*
8. Įvaizdžiui grėsmingą aktą konstruoti neutraliai, kaip bendrą taisyklę. Pvz., *Čia draudžiama rūkyti.*
9. Nominalizuoti. Pvz., *Mano pasiūlymas būtų toks...*
10. Pripažinti savo įsiskolinimą arba neleisti adresatui jaustis skolingam. Pvz., *Niekada nesugebėsiu tau už tai atsidėkoti.*

Užuolankomis šnekos pateikiamas tada, kai šnekos akto grėsmė yra labai didelė. Adresantas, taikydamas šią strategiją, kalba netiesiogiai, sako mažiau nei reikia, perdeda, ironizuoja ir/arba vartoja metaforas. Tyrėjų nuomone, akto neatlikimas gali būti laikomas penktąja mandagumo strategija. Šnekos aktas visai neatliekamas tada, kai grėsmė adresato įvaizdžiui yra pernelyg didelė (Brown, Levinson 1987, 68–70 cit. iš Hilbig 2010, 32).

## **1.2. Mandagumas kaip kultūriškai reliatyvus reiškiny**

Mandagumas yra kultūriškai reliatyvus – kas laikoma mandagiu elgesiu vienoje kultūroje, nebūtinai yra mandagu ir kitoje. Tai yra ypač gerai matoma lyginant labai skirtingas kalbas ir kultūras. Tačiau dažnai kultūriniai skirtumai yra interpretuojami ne atsižvelgiant į tai, kad mandagumas skirtingose visuomenėse yra skirtingai suprantamas ir visos kultūros yra mandagios savaip, o kaip įrodymas, kad kai kurios kultūros yra mandagesnės už kitas.

Kinų kultūra yra viena tų, kurios, į ją žvelgiant iš vakariečių požiūrio taško, yra vertinamos kaip nemandagios. Taip pat vertinamos ir graikų, ispanų, rusų, lenkų ir kitos kultūros, kurių atstovai yra labiau linkę į pozityvų mandagumą (Sifianou 2000, 43 cit. iš Hilbig 2010, 59).

Nepaisant tokio požiūrio, įsigilinus į kinų tarpusavio bendravimą matyti, kad kinai taip pat vertina mandagumą, bet tai, kaip jie mandagų elgesį supranta, skiriasi nuo anglakalbių. Pavyzdžiui, anglakalbiams, norint parodyti pagarbą, yra įprasta į kitus žmones kreiptis *Mr./Mrs./Ms.* Tačiau kinų kultūroje daug priimtinau kreiptis į kitus jų pavarde ir profesija, pavyzdžiui, *王校长* (direktoriau Wang) ar *李医生* (daktare Li) (Yin 2009, 154–155). Jei adresato socialinis statusas yra žemesnis, pavyzdžiui, jo profesija yra virėjas, kirpėjas ar santechnikas, gali būti sakoma *师傅* (meistre) (Deng, Liu 1989, 171 cit. iš Huang 2008, 98).

Vakaruose adresato profesija yra įvardijama tik tada, kai jis yra aukštesnio statuso, pavyzdžiui, direktorius. Taip pat net ir neartimi, o tik pažįstami žmonės čia gali kreiptis vienas į kitą vardais, o Kinijoje toks elgesys laikomas nepagarbiu. Į nepažįstamus žmones anglakalbiai dažnai kreipiasi *sir/madam (pone)*, o kinų vaikai dažnai į nepažįstamus suaugusius asmenis kreipiasi 叔叔 (*déde*) ar 阿姨 (*teta*). Suaugę kinai taip pat neretai vartoja giminystę nurodančius terminus, kreipdamiesi į nepažįstamuosius – anglakalbiams tai nėra priimtina (Yin 2009, 155). Norint parodyti intymumą, kinų kalboje galima į adresatą kreiptis *mažasis/didysis+pavardė* (Huang 2008, 99).

Ryškus skirtumai matomi ir pažvelgus į komplimentus. Visų pirma, galima išvelgti skirtumą, susijusių su tuo, kas ir dėl ko gali būti giriamas. Pavyzdžiui, anglų kultūroje vieno vyro komplimentai kito vyro žmonai yra daug priimtinesni nei kinų kultūroje (Yin 2009, 155). Kinijoje abejonė, pavyzdžiui, *Negaliu patikėti, kad tu pati tai padarei!* yra priimama kaip komplimentas, o amerikietis adresatas gali išsižeisti pamanęs, kad adresantas tikrai abejoja jo sugebėjimais. Komplimentai, pasakyti pirmą kartą pas ką nors apsilankius, amerikiečiams gali būti mandagumo raiška, o kinams – sukelti įtarimą apie adresanto ketinimus (Huang 2008, 99). Atsakas į komplimentus taip pat skiriasi, pavyzdžiui, anglai yra labiau linkę padėkoti už komplimentą, o kinai bando save pažeminti ir nuvertinti (Yin 2009, 155). Panašiai jie išreiškia ir dėkingumą. Amerikiečių padėkos tikslas yra pabrėžti adresato pagalbą, pavyzdžiui, *Neįsivaizduoju kaip be tavęs būčiau išsivertęs*, o kinų – save pažeminti ir taip parodyti dėkingumą, pavyzdžiui, *Atsiprašau, kad iššvaisčiau tavo laiką* (Huang 2008, 99).

Taip pat skirtingose kultūrose skiriasi tai, apie ką yra priimtina kalbėti. Pavyzdžiui, kadangi anglakalbių kultūra yra labiau individualistinė, jiems nepriimtinos temos, kurios gali būti interpretuojamos kaip įsibrovimas į kito žmogaus asmeninę erdvę. Tokios pokalbių temos gali būti, pavyzdžiui, žmonių (ypač moterų) amžius, religija, alga, santykiai ir t.t. Kinai nelaiko tokių temų netinkamomis. Jie dažnai dalina patarimus, kurie vakariečių gali būti laikomi asmeninės laisvės apribojimu, pavyzdžiui, *apsirenk*, ir laiko tai savo rūpesčio kito žmogaus gerove rodymu (Yin 2009, 155–156; Huang 2008, 100). Tai gali būti susieta su vienu iš Gu (1990) išskirtų mandagaus elgesio elementų – „šiltu nusistatymu“. Kinų manymu, tokie patarimai ir klausimai gali sumažinti socialinį nuotolį tarp jų ir adresato, o Vakaruose adresatas gali pasijausti lyg jį tardytų. Kaip matyti iš anksčiau pateiktų pavyzdžių, daugelis veiksnių, kurie vakariečių gali būti laikomi negatyviajam įvaizdžiui grėsmingais šnekos aktais, Kinijoje yra priimtini ir net laikomi labai mandagiais (Huang 2008, 100).

Apžvelgus pateiktus pavyzdžius galima teigti, kad lietuviai šiuo atžvilgiu yra artimesni anglakalbiams. Lietuviai vartoja skirtingus kreipinius, tačiau vartoti adresato profesijos pavadinimą, kai jo statusas yra žemesnis, ar kreiptis į nepažįstamuosius vartojant giminystę nurodančias sąvokas nėra įprasta. Lietuviams taip pat nėra labai būdinga save menkinti ir vengiama brautis į kito žmogaus asmeninę erdvę, todėl, pvz., vengiama kai kurių asmeninių temų.

Mandagumas apskritai yra universalus reiškinys – visose kultūrose žmonės stengiasi būti mandagūs. Tačiau tai, kaip mandagumas yra išreiškiamas ir vertinamas, skiriasi. Britai, kurie Vakaruose yra vertinami kaip vieni iš mandagiausių, Kinijoje gali būti laikomi nemandagiais. Aptarti pavyzdžiai parodo, kad tai, kas yra laikoma mandagiu elgesiu, yra reliatyvu ir priklauso nuo to, kaip tam tikroje kultūroje yra priimtina bendrauti – nuo komunikacinės kultūros specifikos.

### 1.3. Mandagumas kinų kalboje ir kultūroje

Pragmatiniai kinų kalbos tyrimai pradėti XX a. devintajame dešimtmetyje, ir šiuo metu ši kalba yra viena plačiausiai ištyrinėtų Azijos kalbų (Chen et al. 2013, 141). Kadar'o ir Pan'o (2010) teigimu, kinai yra dažnai pristatomi ir patys save pristato dviem visiškai skirtingais būdais – kaip *tradiciškai mandagūs* arba *tiesmukiški ir pragmatiški*. Nepaisant to, literatūroje dažnai pristatomas stereotipinis požiūris ir yra kalbama apie *kelių tūkstantmečių ilgumo* kinų mandagumą. Kinų mandagumas yra sudėtingas ir turi komplikotą istoriją, jį paveikė pokyčiai, įvykę per kelis pastaruosius šimtmečius (Kadar, Pan 2010, 125).

Artimiausias kiniškas atitikmuo sąvokai *mandagumas* yra *limao* (礼貌), kurį pažodžiui galima būtų išversti kaip *mandagi išvaizda*. Sąvoka *li* buvo suformuluota Konfucijaus (551 m. pr. m. e. – 479 m. pr. m. e.). Tačiau *li* tuo metu nereiškė mandagumo, kaip galima būtų pagalvoti. Ši sąvoka buvo susijusi su socialine hierarchija ir vergų sistema Zhou dinastijoje, kurią Konfucijus laikė idealiu visuomenės modeliu. *Li* buvo kažkas, kas Konfucijaus nuomone, turėjo būti atkurta tuometinėje visuomenėje, ir tai galima buvo padaryti tik per kalbą, priklausančią nuo socialinės hierarchijos. Tik po kelių šimtų metų po šio termino atsiradimo jis buvo susietas su mandagumu: pirmą kartą buvo paminėtas knygoje *Li Ji* (礼记) arba *Apie Li*, kurią padėjo surinkti Dai Sheng (戴圣) Vakarų Han dinastijos laikotarpiu (Gu 1990, 238). Šis darbas nebuvo deskriptyvus – juo siekta nustatyti esamas elgesio taisyklės. Tos taisyklės buvo moralinės maksimos, kurių pažeidimas užtraukdavo socialines sankcijas (*Ten pat*, 240).

Po Kinijos Liaudies Respublikos įkūrimo 1949 metais, *li* sąsaja su socialine hierarchija išnyko, nes pasikeitė socialine struktūra ir santykiai. *Li* pradėta sieti su socialinės harmonijos didinimu ir tarpasmeninių konfliktų mažinimu. Šis pokytis įvyko todėl, kad viena pagrindinių naujosios valdžios užduočių buvo sukurti naują mąstymo būdą ir socialinę praktiką. Jie kritikavo konfucionizmo idėjas ir išaukštino komunizmo iškeliamą lygybės idėją. Dėl to komunistų partija sukūrė daugybę kampanijų, kurios populiarino naująją lygybės ideologiją. Tradicinės mandagumo formos buvo stigmatizuotos kaip *konfucionistinės*. Labiausiai vertinamas buvo tiesiogiškas bendravimo stilius (Kadar, Pan 2010, 131–132).

Kultūrinės revoliucijos laikotarpiu (1966–1976 m.) žmonės buvo skatinami būti nemandagūs, nes taip išreikšdavo savo priklausymą proletariatui. Net ir Kinijos Liaudies Respublikos įkūrimo pradžioje skatintas mažiau tradiciškai mandagus bendravimas tapo netinkamu. Žmonės vengė *buržuazinio* kalbėjimo stiliaus. Tačiau šių naujų taisyklių ne visada buvo laikomasi. Pavyzdžiui, kai kurie žmonės bendraudavo šiuo naujuoju stiliumi viešumoje, tačiau namuose su artimaisiais ir toliau bendravo tradiciškai (*Ten pat* 2010, 132–133).

Kai kultūrinė revoliucija pasibaigė ir į valdžią atėjo Deng Siaopingas (邓小平, 1904–1997), pradėtos *gražinimo kampanijos*. Jomis buvo siekiama perauklėti visuomenę, skatinti vartoti tokius žodžius, kaip *prašau*, *ačiū* ir *atsiprašau*. Į konfucionizmą vėl pradėta žiūrėti pozityviai, jis pradėtas laikyti kultūriniu Kinijos paveldu. Vakarietiškas mandagumas darėsi vis populiariesnis (*Ten pat* 2010, 134).

Nepaisant minėtų požiūrio į mandagumą pokyčių, Kinijoje išliko keturi svarbiausi mandagaus elgesio elementai, apibūdinti *Li Ji* (Gu 1990, 239):

1. Pagarbumas (*respectfulness*) – teigiamas savęs vertinimas ar kito žmogaus *veido*, socialinio statuso ir t. t. vertinimas.
2. Kuklumas (*modesty*) – savęs menkinimas.
3. Šiltas nusistatymas (*attitudinal warmth*) – gerumo, svetingumo ir dėmesio rodymas kitiems.
4. Rafinuotumas (*refinement*) – elgesys kitų atžvilgiu, atitinkantis tam tikrus standartus.

Visi keturi elementai nėra būtini, esant bent vienam iš jų elgesys vertinamas kaip mandagus (*Ten pat*, 240).

Hu (1944) atliko istorinę–semantinę analizę ir išskyrė dvi įvaizdį (*veidą*) apibūdinančias sąvokas kinų kultūroje: *lian* (臉) ir *mianzi* (面子)<sup>2</sup>. *Mianzi* yra sąvoka, susijusi

---

<sup>2</sup> Šaltinyje šie terminai yra rašomi *lien* ir *mien-tzu*, tačiau kadangi šiame darbe yra naudojama Pinyin transkripcija, nuspręsta terminus rašyti *lian* ir *mianzi*.

su žmogaus reputacija, kurią jis įgauna būdamas sėkmingas, stengdamasis ką nors pasiekti gyvenime ir puikuodamasis savo pasiekimais. Tuo tarpu *lian* yra sąvoka, susijusi su žmogaus morale ir moralės standartu, ją galima apibūdinti kaip kitų asmenų žmogui priskirtą charakteristiką. *Lian* galima laikyti tiek socialine sankcija, kuria palaikomas moralinis standartas, tiek vidine sankcija. Tai reputacija, įgaunama žmogaus, kuriuo galima visada pasitikėti. *Lian* netektis nebeleidžia žmogui tinkamai funkcionuoti bendruomenėje (Hu 1944, 45). Mao (1994) teigimu, Hu pristatyta kiniško įvaizdžio sąvoka ir jo išskirti *lian* ir *mianzi* yra vis dar aktualūs kinų visuomenėje. Jie yra susiję su individualaus kalbos vartotojo sąjungos ir tarpasmeninės harmonijos su savo bendruomene siekimu (Mao 1994, 458–459).

Kiniškas pasakymas 给面子 (*duoti veidą*) reiškia pasirūpinti kito savigarpa, net jei tuo metu tai nėra naudinga adresanto interesams. Tačiau tai nereiškia, kad adresantas būtinai turi save pažeminti, nes tai padarytų šnekos aktą mažiau nuoširdų. Rūpinimasis kito *veidu* teigiamai veikia ir kalbėtojo *veidą*. Tačiau kartais grupės narys turi pasiaukoti, kad apsaugotų bendrą grupės *veidą*. Iš to matyti, kad skirtingose situacijose priimtinas elgesys gali skirtis ir nėra griežtų taisyklių, kurios galiotų visose situacijose, ir visose žmonių grupėse (Kadar, Pan 2010, 139).

Taigi, kinų mandagumas patyrė daug pokyčių ir dabartinė jo samprata skiriasi nuo to, kaip mandagumas suprantamas ir vertinamas Vakaruose. Dėl to tyrėjams kilo nemažai klausimų apie tai, ar tokiai kultūrai kaip kinų aiškinti galima naudoti Brown ir Levinson'ο mandagumo teoriją. Kitoje dalyje aptariama svarbiausia kinų mandagumo tyrėjų šios teorijos kritika ir paaiškinama, kodėl vis dėlto buvo nuspręsta ja remtis šiame darbe.

#### **1.4. Brown ir Levinson'ο teorijos kritika**

Brown ir Levinson'ο nuomone, įvaizdis yra universali sąvoka, kuri yra susijusi su kai kuriomis pamatinėmis idėjomis apie socialinio asmens pobūdį (*the nature of the social persona*), garbę, dorybę, gėdą ir atpirkimą. Kai kurie įvaizdžio sąvokos elementai, pavyzdžiui, kokie aktai yra grėsmingi įvaizdžiui, gali skirtis, tačiau esminės idėjos yra nepaprastai panašios (Brown, Levinson 1987, 13). Būtent ši autorių idėja apie įvaizdžio universalumą susilaukė didžiausios kitų tyrėjų kritikos. Kai kurių mokslininkų, pavyzdžiui, Hymes'ο (1986), Mao (1994) ir Wierzbickos (1985), nuomone, ši teorija yra anglocentriška ir kultūriškai šališka (Hilbig 2010, 30).

Daugelis kinų tyrėjų, pavyzdžiui, Gu (1990) ir Mao (1994), kritikavo Brown ir Levinson'ο teoriją dėl individualistinės jų įvaizdžio sąvokos. Tokia sąvoka nėra tinkama toms

kultūroms, kuriose grupės interesai yra svarbesni už individo norus. Taip pat daug kritikos sulaukė jų negatyviojo įvaizdžio samprata ir jos taikymas kultūroms, kur individo laisvė priklauso nuo jo socialinio statuso grupėje. Panašiai teorija buvo kritikuojama pritaikius ją ir kitoms Azijos bei Afrikos kultūroms (Vilki 2006, 326). Pavyzdžiui, tose visuomenėse, kurios yra labiau kolektyvistinės ir mažiau orientuotos į individą, negatyviojo įvaizdžio saugojimas nėra toks svarbus, ir todėl neskatina žmonių elgtis su kitais negatyviai mandagiai (Kasper 1990, 3).

Hu (1944) ir Mao (1994) teigimu, Brown ir Levinson'o įvaizdžio samprata smarkiai skiriasi nuo kiniškosios. Nė viena iš anksčiau minėtų Hu (1944) išskirtų *veido* sąvokų nėra susijusi su negatyviuoju įvaizdžiu ar mandagumu – *limao* (礼貌) (Kasper, 1990, 3). Tuo tarpu Mao (1994) nuomone, Brown ir Levinson'o teiginys, kad jų įvaizdžio samprata yra universali, yra empiriškai neadekvatus. Jis mano, kad kinų įvaizdžio dinamika reikalauja alternatyvios, lankstesnės sistemos nei Brown ir Levinson'o samprata (Mao 1994, 451). Dėl to Brown ir Levinson'o įvaizdžio sąvoka negali būti tapatinama su kinų *veido* sąvoka. Pastaroji pabrėžia ne asmeninių individualaus kalbėtojo norų ir troškimų patenkinimą, kaip Brown ir Levinson'o teorijoje, o darną tarp individo veiksmų ir bendruomenės pažiūrų (*Ten pat*, 460).

Kitas Mao kritikuojamas aspektas yra Brown ir Levinson'o negatyviojo ir pozityviojo įvaizdžio sąvokos ir jų santykis su kiniškėmis *lian* ir *mianzi* sąvokomis. Autoriaus nuomone, negatyvusis įvaizdis yra nesuderinamas su kinų *mianzi*, nes negatyvusis įvaizdis yra susijęs su žmogaus noru būti nepriklausomam, o *mianzi* yra susijęs su žmogaus priklausomybe nuo to, kaip jį vertina kiti. Nepaisant to, kad *lian* ir pozityvusis įvaizdis abu susiję su žmogaus noru būti mėgstamam kitų, *lian* taip pat yra susijęs su morale, su visos bendruomenės „pritarimu“, o ne tik su vieno individo geranoriškumu (*Ten pat*, 461–462). Taigi kinų sąvokos skiriasi nuo Brown ir Levinson'o sukurtų sąvokų.

Gu (1990) Brown ir Levinson'o teoriją kritikuoja dėl kelių priežasčių. Visų pirma, negatyviojo įvaizdžio samprata Kinijoje ir Vakaruose skiriasi. Pavyzdžiui, Kinijoje tokie šnekos aktai kaip pasiūlymai, pakvietimai ir pažadai, nėra laikomi negatyviajam adresato įvaizdžiui grėsmingais aktais. Pakartotinis siūlymas gali būti laikomas įkyriu kitose kultūrose, tačiau kinų kultūroje jis vertinamas kaip nepaprastai mandagus. Jo nuomone, amerikiečiai tyrėjai taip pat neįvertino normatyvinio mandagumo aspekto – laikytis mandagumo nesugebantis žmogus gali sulaukti socialinių sankcijų, Kinijoje mandagumas reguliuoja tai, kaip žmonės turi kalbėti. Jo teigimu, Brown ir Levinson'as mandagumą vertino individo,

kuriam rūpi įvaizdis, lygiu, nors jis taip pat svarbus visos visuomenės lygiu. (Gu 1990, 241–242).

Gu ne tik kritikuoja Brown ir Levinson'o teoriją, bet ir siūlo pažiūrėti į mandagumą kitaip – pasitelkiant keturias maksimas:

1. Savęs menkinimo (*Self-denigration Maxim*).
2. Kreipimosi (*Address Maxim*).
3. Takto (*Tact Maxim*).
4. Dosnumo (*Generosity Maxim*).

(*Ten pat*, 245).

Kadar'as ir Pan'o taip pat mini savęs ar savo nuopelnų menkinimą ir tinkamų kreipinių vartojimą kaip labai svarbius Kinijos kultūroje (Kadar, Pan 2010, 135–139).

Yra ir tokių tyrimų, kurie paneigia Brown ir Levinson'o teorijos netinkamumą kinų kultūros tyrimams, ir skirtumą tarp Rytų bei Vakarų mandagumo. Pavyzdžiui, Chen'as et al. (2013) naudojo Hill'o et al. (1986) metodologiją, naudota tirti anglų ir japonų kalbų prašymus, savo kinų kalbos prašymų tyrime ir palygino šių tyrimų rezultatus (Chen et al. 2013, 140). Tyrėjai palaikė Brown ir Levinson'o teoriją, nes, nors surado skirtumų, jie buvo paviršiniai, o panašumai – esminiai (*Ten pat*, 2013, 150). Jie taip pat apžvelgė Brown ir Levinson'o teoriją kritikuojančius darbus ir aptarė, kodėl, jų nuomone, tie darbai nepaneigia šios teorijos universalumo. Pavyzdžiui, jie pateikė Gu ir Mao darbuose pateiktą pavyzdį apie kinų daugkartinius pakvietimus, kurie kartojami nepaisant to, kad adresantas atsisako. Gu ir Mao tokio elgesio nematymą kaip nemandagaus vertina kaip skirtumą tarp kiniško bei Brown ir Levinson'o teorijos mandagumo supratimo, tačiau Chen et al. (2013) teigė kitaip. Jų nuomone, tai tiesiog įrodo, kad šioje situacijoje atsisakantysis parodo, jog nenori užkrauti naštos siūlančiajam, kas neprieštaruja Brown ir Levinson'o teorijai (*Ten pat*, 2013, 145).

Nepaisant to, kad Brown ir Levinson teorija buvo nemažai kritikuota, ypač kinų ir kitų Rytų kultūrų tyrėjų, ja yra remiamasi šiame darbe. Tai lėmė kelios svarbios priežastys. Visų pirma, nors ši teorija ir yra kritikuojama, ja iki šiol sėkmingai remiasi daugelis tyrėjų, rašiusių tarpkultūrinės pragmatikos darbus apie kalbinį mandagumą. Ja remiasi net ir tie, kurie analizuoja tas kalbas ir kultūras, kurioms ši teorija, kai kurių manymu, neturėtų tikti, pavyzdžiui, Rue ir Zhang (2008). Pastarieji ją sėkmingai pritaikė tirdami kinų ir korėjiečių kalbas todėl, kad jie adaptavo savo tyrimui ir kritiškai vertino tuos aspektus, kurie nėra tinkami jų tirtoms kalboms ir kultūroms. Teorija rėmėsi ir kiti Azijos kalbas tyrę tyrėjai, pavyzdžiui, Han (2013), Lee–Wong (1994b), Fukushima (2000) ir daugelis kitų. Antroji priežastis yra ta, jog kadangi šio darbo rezultatus norėta palyginti su Hilbig (2010) rezultatais, tikslingiausia



buvo naudoti ne tik tą patį medžiagos rinkimo metodą, bet ir remtis ta pačia teorija ją analizuojant.

## 2. Prašymai

### 2.1. Prašymo šnekos aktas

Šnekos aktų teoriją (*speech act theory*) sukūrė J. L. Austin'as (1962). Jo teigimu, šnekos aktus sudaro trys dalys (Austin 1962, 102):

1. Lokucija (*locution*), pavyzdžiui, *Jis pasakė: „Tu negali to padaryti/nedaryk to“* – paties pasakymo ištarimas.
2. Ilokucija (*illocution*), pavyzdžiui, *Jis man uždraudė tai daryti* – ko adresantas siekia ištardamas tą pasakymą.
3. Perlokucija (*perlocution*), pavyzdžiui, *Jis mane sustabdė* – adresanto išarto pasakymo poveikis adresatui.

Mokslininkas taip pat sudarė penkių šnekos / ilokucinių aktų sąrašą. Sąrašą vėliau sukritikavo Searle'as (1979) ir pateikė naują, alternatyvią šnekos aktų klasifikaciją. Pastarojoje prašymai yra priskiriami direktyvų (*directives*) grupei. Šie šnekos aktai yra kalbėtojo bandymai paveikti klausytoją, kad jis padarytų tai, ko nori kalbėtojas. Šiai grupei taip pat priklauso kvietimai, pasiūlymai, liepimai ką nors padaryti ir kt. (Searle 1976, 11).

Prašymo šnekos aktą gana sunku apibrėžti. Rue ir Zhang prašymą apibūdina kaip žmogaus pageidavimą, kad kitas ką nors padarytų, ko nors nedarytų arba noro ką gauti išraišką (Rue, Zhang 2008, 1). E. Gudavičienė (2007) ir G. Čepaitienė (2007) teigia, kad prašymai yra formuojami pagal struktūrą *aš noriu, kad tu darytum X*. Gudavičienė (Gudavičienė 2007 cit. iš Hilbig 2010, 47) išskyrė dešimt lietuviškų direktyvų grupių:

1. Draudimų (aš noriu, kad nedarytum X).
2. Įgaliojimų (aš noriu, kad X darytum tu).
3. Liepimų (aš noriu, kad tu darytum X).
4. Prašymų (aš noriu, kad tu darytum X).
5. Nurodymų (aš noriu, kad darytum X taip, kaip reikia / kaip sakau).
6. Įspėjimų (aš noriu, kad tu nedarytum X (nes tau gali būti blogai)).
7. Kvietimų (aš noriu, kad tu darytum X (atvyktum į Z)).
8. Leidimų (aš noriu, kad tu galėtum daryti X).
9. Patarimų (šia manau, kad tau gerai daryti X).

10. Raginimų (aš noriu, kad tu darytum X savo noru).

Kaip matyti, visi šie šnekos aktai atitinka anksčiau minėtą struktūrą. Ypač sunku atskirti prašymus ir liepimus. Čepaitienė šiuos du šnekos aktus atskiria pagal tai, ar adresantas mano, kad adresatas turi galimybę veiksmo neatlikti, ar ne. Liepimo atveju adresantas įsitikinęs, kad adresatas neturi pasirinkimo galimybės (Čepaitienė 2007, 148). Tačiau, šiame darbe, kaip ir Hilbig (2010, 49), prašymai atpažįstami pagal šiuos penkis požymius:

1. Adresantas siekia naudos sau.
2. Adresatui užkraunama didesnė ar mažesnė našta.
3. Komunikantai tarpusavio atžvilgiu gali būti bet kokio socialinio statuso.
4. Adresantas nebūtinai turi abejoti, kad veiksmas bus atliktas, tačiau jis nemano, kad adresatas privalo jį atlikti.
5. Adresantas visada turi galimybę rinktis.

Apibendrinus šiuos požymius, prašymus galima apibūdinti kaip šnekos aktą, kurį adresantas atlieka siekdamas naudos sau ir kuriuo jis užkrauna našta adresatui, tačiau jis nemano, kad adresatas privalo atlikti prašomą veiksmą.

Kadangi prašymas yra adresato įvaizdžiui grėsmingas šnekos aktas, adresantas gali vengti įvardyti adresatą kaip pagrindinį akto atlikėją ir taip sumažinti savo valios primetimo laipsnį.

## **2.2. Tarpkultūriniai prašymų mandagumo tyrimai**

### **2.2.1. Kinų prašymų tyrimai**

Šiame skyriuje apsiribojama kinų ir lietuvių prašymų tyrimais. Kaip buvo minėta anksčiau, kinų kalba yra viena plačiausiai ištyrinėtų Azijos kalbų, todėl nenuostabu, kad yra parašyta labai daug darbų apie kinų mandagumą. Kinų kalbos prašymai yra ypač populiarius tyrimų objektas. Daugelis tokių tyrimų ne tik gvildena kinų prašymus, bet ir lygina juos su kitomis kalbomis. Dažniausiai tyrimuose lyginama su anglų kalba, kadangi ji yra geriausiai ištyrinėta pasaulio kalba ir daugelis teorijų bei klasifikacijų yra sukurta remiantis būtent ja. Pavyzdžiui, Han (2012) tyrė ir lygino kinų bei anglų kalbų gimtakalbių vidines ir išorines prašymų modifikacijas. Ištyrus vidines modifikacijas nustatyta, kad nors anglų kalboje jos buvo vartojamos net 90 proc. prašymų, jų buvo tik 45 proc. kinų prašymų. Taip pat nustatyta, kad kinai labiau linkę naudoti išorines modifikacijas nei vidines, ir jų prašymuose šių modifikacijų galima rasti daugiau nei anglų prašymuose. Kitame savo tyrime (Han 2013)

mokslininkas tyrė ir lygino kinų bei anglų prašymų branduolių strategijas naudodamasis vaidmenų žaidimų metodu (*role-play*), ir nustatė, kad abiejų kultūrų atstovai labiau linko naudoti konvencionaliai netiesioginę strategiją. Tokią pat išvadą padarė ir Huangfu (2012).

Rue ir Zhang (2008) lygino kinų ir korėjiečių prašymus. Tyrėjai naudojo du metodus – vaidmenų žaidimus ir natūralius pokalbius. Natūralių pokalbių prašymai buvo tiesiogiškesni, iš ko matyti, kad pasirinktas medžiagos kaupimo metodas gali paveikti rezultatus. Kinų prašymuose, gautuose pasitelkus vaidmenų žaidimus, vyravo netiesioginės strategijos, o korėjiečiai taikė panašiai tiek tiesioginių, tiek netiesioginių strategijų, todėl konstatuota, kad kinai yra netiesiogiškesni už korėjiečius. Natūraliuose pokalbiuose rastuose prašymuose abiejose kalbose vyravo tiesioginė strategija.

Tuo tarpu Lee-Wong (1994) tyrimas parodė, kad nors vykdant didžiausią tarpkultūrinį šnekos aktų realizacijos projektą (Blum–Kulkos ir kt. 1989) konvencionaliai netiesioginė strategija nustatyta kaip dažniausia daugelyje kalbų, kinai yra daug labiau linkę vartoti tiesioginę strategiją, ypač imperatyvus. Taip pat, nepaisant to, kad Han (2012) nustatė, jog kinai dažniau vartoja išorines modifikacijas, šios mokslininkės tyrimas parodė, kad yra atvirkščiai. Jos teigimu, kinai, norėdami savo prašymus padaryti kuo aiškesnius ir trumpesnius, ne tik renkasi tiesioginę strategiją, bet ir vengia išorinių modifikacijų (Lee-Wong 1994, 497).

Yeung (1997) tyrė prašymus kinų ir anglų verslo korespondencijoje. Tyrimas atskleidė, kad trys svarbiausi situaciniai kintamieji neturėjo įtakos kinų prašymams, o štai anglų prašymuose valios primetimo dydis turėjo įtakos. Tai autorius aiškina teigdamas, kad valios primetimo dydis yra daug svarbesnis kultūrose, kurios yra individualistinės, o kolektyvistinėse kultūrose šis aspektas nėra toks svarbus. Kinai yra labiau linkę parodyti nuoširdų dėkingumą, iš kurio adresatas gali spręsti, kad ateityje adresantas jam atsidėkos (Yeung 1997, 518). Autoriaus teigimu, kinų prašymai priklauso nuo kitokių veiksnių nei Brown ir Levinson'o nustatyti kintamieji, kurie yra svarbūs Vakarų kultūrose (*Ten pat*, 520). Shih'o (1988) kinų ir anglų prašymų tyrimu išsiaiškinta, kad kinai daug dažniau prašo užuolankomis, vengdami primesti savo valią.

Iš aptartų tyrimų matyti, kad nors kinų kalba ir yra gausiai ištyrinėta, skirtingų tyrimų rezultatai skiriasi ir neretai išvados apie kinų mandagumą yra prieštaringos. Dėl šios priežasties verta ir toliau tyrinėti kinų kalbą ir kultūrą šiuo aspektu, ypač lyginant rezultatus ne tik su anglų, bet ir su anksčiau nelygintomis su kinų kalbomis, pavyzdžiui – lietuvių. Toliau darbe pateikiami lietuvių prašymų tyrimai.

### 2.2.2. Lietuvių kalbos prašymų tyrimai

Lietuvoje tyrimų, susijusių su kalbiniu mandagumu ir nemandagumu, yra nedaug. Kalbant bendrai apie mandagumo tyrimus, galima išskirti Čepaitienės monografiją *Lietuvių kalbos etiketas: pragmatika ir semantika* (2007). K. Navikaitė 2011 m. parašė magistro darbą apie lingvistinį nemandagumą interneto komentaruose, o T. Apynytė 2013 metais – bakalauro darbą apie lietuvių atsisakymų mandagumą.

Darbų, kurie skirti konkrečiai prašymams, yra dar mažiau. I. Hilbig (2010) disertacijos pagrindu parengta monografija buvo išsami lyginamoji lietuvių ir anglų prašymų branduolių, jų vidinių ir išorinių modifikacijų analizė. Tyrimas parodė, kad lietuviai, lyginant su britais, yra labiau linkę į pozityvų mandagumą. Dažniausia abiejų kultūrų atstovų DKT anketose pasitelkta prašymų strategija buvo konvencionaliai netiesioginė, rečiausiai – nekonvencionaliai tiesioginė, bet lietuviai taip pat nevengė prašyti tiesiogiai, o britai tai darė daug rečiau. Abiejų kalbų respondentai taip pat gausiai taikė vidines ir išorines modifikacijas. Buvo nustatyta, kad esant didesnei grėsmei įvaizdžiui, modifikacijų buvo daugiau. Remdamasi šiuo tyrimu, D. Bakšytė 2016 m. parašė bakalauro darbą *Prašymo šnekos akto strategijos lietuvių moksleivių kalboje*, kuriame vietoje studentų buvo apklausti moksleiviai ir tirti tik prašymų branduoliai. Nepaisant to, kad tiriamieji skyrėsi, tyrimas patvirtino Hilbig (2010) rezultatus apie lietuvių kalbos prašymus. Dėl šios priežasties šiame darbe buvo nuspręsta nebetirti lietuvių prašymų iš naujo ir, nusprendus palyginti juos su kinų, tiesiog remtis šios tyrėjos gautais rezultatais.

### 3. Kinų prašymai ir jų mandagumas

#### 3.1. Tyrimo metodika

##### 3.1.1 Tiriamieji

Tyrimui naudotos 100 gimtakalbių kinų užpildytos anketos. Norėta apklausti kuo panašesnius respondentus į dalyvavusius Hilbig (2010) tyrime, tačiau kadangi apklausa organizuota internetu, imtį teko šiek tiek koreguoti. Iš pradžių buvo renkami studentų atsakymai, tačiau atsirado galimybė gauti atsakymų ir iš jau baigusią studijas kinų. Kadangi atrodė, kad anketos situacijos turėtų būti pakankamai artimos ir jiems, nuspręsta juos taip pat įtraukti į tyrimą. Taigi, respondentai buvo 18–28 m. gimtakalbiai kinai, kurie aplausos metu arba mokėsi, arba jau buvo baigę studijas. Daug dėmesio skirta tam, kad apklausos dalyviai nebūtų ilgiau gyvenę užsienyje, nes užsienio kalbos ir kultūros įtaka galėjo iškreipti rezultatus.

##### 3.1.2. Diskurso kūrimo testo anketa

Tyrimui naudotas diskurso kūrimo testas (DKT) (*discourse completion test*). DKT yra atviroji anketa, kurią sudaro įvairių situacijų aprašai, skatinantys respondentus užrašyti tam tikrų tyrėjui rūpimų šnekos aktų (Hilbig 2010, 78). Šis metodas, kaip ir daugelis kitų, turi tiek privalumų, tiek trūkumų. Pagrindinis jo trūkumas tas, kad respondentai rašo tai, ką jie sakytų arba turėtų sakyti realiame pokalbyje, taigi pateikti duomenys nebūtinai visiškai atitinka tuos, kurie galėtų būti gauti tiriant natūralius pokalbius. Pavyzdžiui, šiame darbe nebuvo rasta prašymų pakartojimų (pvz., 你过来! 你快点过来! Ateik čia! Ateik čia greičiau!), kurių aptiko Rue ir Zhang (2008), tyrinėję ne tik vaidmenų žaidimų rezultatus, bet ir natūralius pokalbius. Tačiau šiam darbui buvo pasirinktas būtent šis metodas, nes norėta rezultatus lyginti su Hilbig (2010) ir tikslingiausia buvo naudoti tokį pat medžiagos kaupimo metodą. Šio metodo privalumai nusveria trūkumus. Visų pirma, jis suteikia galimybę greitai surinkti atsakymus net ir iš kitoje šalyje gyvenančių respondentų, o tai buvo ypač svarbu rengiant šį darbą. Net jei atsakymai ir neparodo visų natūraliai kalbant vartojamų prašymų niuansų, jie atskleidžia, kas kinams yra sociokultūriškai mandagu ar nemandagu, ir kokias strategijas jie linkę vartoti atsižvelgę į kontekstinius kintamuosius.

Lyginimo tikslu anketos situacijas stengtasi išlaikyti kuo panašesnes į Hilbig (2010), nes net nedideli nukrypimai galėjo paveikti atsakymus. Tačiau drauge situacijas reikėjo pritaikyti kinų kultūrai, kad jos respondentams būtų kuo natūralesnės ir neatrodytų keistos. Taigi Hilbig tyrimo anketa, sukurta lietuviams ir britams, pakoreguota. Septintoje situacijoje buvo pakeisti maisto produktai: lietuviškoje anketoje mama prašė sūnaus nupirkti pieno ir sviesto, o kiniškoje ji prašė makaronų ir tofu, nes tai yra populiariausi produktai Kinijoje. Hilbig anketoje aštuntoje situacijoje studentas turėjo paprašyti dėdės sodybos mokslo metų pabaigos vakarėliui, bet kinams sodybą nuspręsta pakeisti į restoraną. Devintoje situacijoje, kurioje suskamba namų telefonas, nuspręsta jį pakeisti skambučiu į duris. Toks sprendimas buvo priimtas ne dėl kultūrinių savitumų, o dėl to, kad dabar beveik visi turi mobiliuosius telefonus, todėl ši situacija nebeatrodytų natūrali. Situacijų dalyvių vardai taip pat buvo pakeisti į kiniškus, o kai kuriose situacijose jų visai atsisakyta, nes gimtakai kinams tai atrodė kaip informacijos perteklius.

Išskyrus susakytus minimalius pakeitimus, situacijos liko identiškos. Jos išverstos ir tada kelis kartus dar redaguotos, atsižvelgiant į gimtakalbių pastabas. Buvo bandoma padaryti jas priimtiniomis ir natūraliai skambančiomis visiems trims anketą vertinusiems kinams, kad kuo labiau sumažėtų galimybė, jog daliai respondentų jos bus nesuprantamos.

Tada buvo atliktas bandomasis tyrimas – anketą užpildė dvi gimtakalbės kinės. Kadangi jos neturėjo jokių pastabų ir pateikė atsakymus, iš kurių buvo matyti, kad situacijas jos puikiai suprato, anketa pradėta platinti. Anketa patalpinta tinklapyje *apklausa.lt* ir nuoroda į ją buvo išsiųsta visiems potencialiems respondentams. Hilbig (2010) anketos lietuviška ir šiame darbe naudota kiniška versijos pateikiamos priede.

### 3.1.3. Situacijų kontekstinių kintamųjų deriniai

Analizuojant prašymus labai svarbu atsižvelgti į kontekstinius kintamuosius, kadangi pagal juos nustatoma grėsmė adresato įvaizdžiui. Kaip jau buvo minėta, šiame darbe scenarijų aprašai ir kodiniai jų pavadinimai dviejose situacijose kiek skiriasi nuo pateiktų Hilbig darbe: situacija 8S–*Sodyba* pakeista į 8S–*Restoranas*, o 9S–*Telefonas* – į 9S–*Durys*. Nepaisant to, visų situacijų kontekstiniai kintamieji, taigi ir prašymų grėsmė įvaizdžiui, išliko tokie pat.

Šiame darbe yra atsižvelgiama į tris pagrindinius kontekstinius kintamuosius (Brown, Levinson 1987, 74–84; Hilbig 2010, 87–88):

1. Socialinį nuotolį (*social distance*) – komunikantų artumo laipsnį, t. y. kiek psichologiškai ir emociškai yra susiję, kaip gerai jie vienas kitą pažįsta, kaip dažnai bendrauja ir t.t.
2. Santykinį galios skirtumą (*relative power*) – kiek adresantas pagal savo socialinį vaidmenį ir visuomeninį statusą turi teisę veikti adresato elgesį, primesti jam savo norus, poreikius ir t. t.
3. Naštą adresatui (*ranking impositions*) – kiek adresatas yra fiziškai ir/arba psichologiškai apsunkinamas. Taip pat svarbus prašymo pagrindimas tam tikroje situacijoje, t. y. kas laikoma nepagrįstu reikalavimu ar valios primetimu tam tikroje kultūroje.

1 lentelėje pateikiami anketos situacijų scenarijai ir jose užkoduoti kontekstiniai kintamieji.

1 lentelė. *Situacijų scenarijai ir kontekstiniai kintamieji.*

Scenarijų aprašai ir kodiniai jų pavadinimai	Socialinis nuotolis <sup>3</sup>	Socialinė galia <sup>4</sup>	Prašymo dydis <sup>5</sup>	Grėsmė įvaizdžiui <sup>6</sup>
1. Studentas (–ė) prašo draugo paduoti jam žurnalą ( <i>1S–Žurnalas</i> )	–SN	Pr=A	–PD	–GĮ
2. Auditorijoje dėstytoja prašo studento (–ės) uždaryti langą ( <i>2S–Langas</i> )	+SN	Pr>A	–PD	–GĮ
3. Studentas (–ė) prašo kurso draugės priimti pagyventi savo draugę ( <i>3S–Draugė</i> )	–SN	Pr=A	+PD	+ GĮ
4. Studentas (–ė) prašo pasislinkti prie stalo valgykloje ( <i>4S–Valgykla</i> )	+SN	Pr=A	–PD	–GĮ
5. Dėstytojas prašo studento (–ės) paankstinti pranešimą ( <i>5S–Pranešimas</i> )	+SN	Pr>A	+PD	+ GĮ

<sup>3</sup> +SN – socialinis nuotolis didelis, –SN– socialinis nuotolis mažas.

<sup>4</sup> Pr>A– prašantysis viršesnis už adresatą, Pr<A– žemesnis už adresatą, Pr=A– komunikantai yra lygūs.

<sup>5</sup> +PD– prašymas yra didelis, –PD– prašymas yra mažas.

<sup>6</sup> +GĮ– prašymo grėsmė įvaizdžiui, nustatyta pagal kontekstinių kintamųjų vertes, yra didelė. –GĮ– prašymo grėsmė yra maža.

6. Studentas (–ė) prašo kaimyno studento patylinti muziką (6S–Muzika)	+SN	Pr=A	+PD	+GĮ
7. Mama prašo besimokančio sūnaus nueiti į parduotuvę (7S–Parduotuvė)	–SN	Pr>A	+PD	+GĮ
8. Studentas (–ė) prašo dėdės restorano semestro pabaigos vakarėliui (8S–Restoranas)	–SN	Pr<A	+PD	+GĮ
9. Studentas (–ė) prašo žaidžiančios sesutės, kad atidarytų duris (9S–Durys)	–SN	Pr>A	–PD	–GĮ
10. Studentas (–ė) prašo dėstytojo pratęsti rašto darbo įteikimo terminą (10S–Referatas)	+SN	Pr<A	+PD	+GĮ
11. Studentas (–ė) prašo katedros sekretorės popieriaus lapo (11S–Popierius)	+SN	Pr<A	–PD	–GĮ
12. Studentas (–ė) prašo gydytojo (šėimos draugo) siuntimo tyrimui (12S–Siuntimas)	–SN	Pr<A	–PD	–GĮ

(Pagal Hilbig 2010, 89)

### 3.1.4. Medžiagos klasifikacijos sistema

Prašymai šiame darbe klasifikuojami pagal sistemą, sukurtą remiantis Hilbig (2010), Rue ir Zhang (2008) klasifikacijomis ir atsižvelgiant į gautus savus duomenis. Buvo bandoma sukurti tokią klasifikaciją, kuri ne tik atskleistų kinų prašymų ir jų mandagumo savitumą, bet ir leistų gautus rezultatus palyginti su Hilbig (2010) lietuvių ir anglų prašymų tyrimo rezultatais.

**1. Prašymų branduoliai.** Darbe skirti prašymų branduoliai (*head act*), jų vidinės modifikacijos (*internal modifications*) ir išorinės modifikacijos (*external modifications*). Prašymo branduolys – tai pagrindinis prašymo aktas, minimalus šnekos akto ilokucinės galios realizacijos vienetas (Blum–Kulka, Olshtain 1984, 201; Hilbig 2010, 48). Pagal tiesmukumą prašymų branduoliai gali būti skirstomi į tris strategijas:

1. Tiesioginius prašymus (*direct requests*) – jie yra eksplisitiniai, sintaktiškai ir semantiškai žymėti kaip prašymai. Paprastai reiškiami liepiamąja nuosaka arba



vartojant prašymo aktą įvardijantį performatyvinį veiksmažodį. Pavyzdžiui, *Prašom pritildyti muziką.*

2. Konvencionaliai netiesioginius prašymus (*conventionally requests*), kuriuose yra skirtumas tarp išreikštų kalbinių elementų ir šnekos akto reikšmės, bet pasakymo forma vis tiek lengvai susiejama su prašymo funkcija. Pavyzdžiui, *Pritildysi?*
3. Nekonvencionaliai netiesioginius prašymus, kuriuose taip pat yra skirtumas tarp išreikštų kalbinių elementų ir šnekos akto reikšmės, tačiau jie yra pragmatiškai migloti. Pavyzdžiui, *Man rytoj egzaminas.*

(Hilbig 2010, 52–53)

Kadangi prašymai yra grėsmingi adresato įvaizdžiui, adresantas gali vartoti labiau netiesioginius prašymus ir taip sumažinti akto grėsmę. Kiekviena strategija gali būti skirstoma į pastrateges. Jos pateiktos 2 lentelėje.

2 lentelė. *Prašymų branduolių strategijos.*

Strategija	Pastrategė	Strategijų apibūdinimai ir pavyzdžiai
Tiesioginė strategija ( <i>direct strategy</i> )	Imperatyvai ( <i>mood derivables, imperatives</i> )	Sutampa pasakymo forma ir funkcija. Liepiamoji nuosaka žymi pasakymą kaip prašymą, pvz., 你开下门。 <i>Atidaryk duris.</i> <sup>7</sup>
	Eksplcitiniai performatyvai ( <i>explicit performatives</i> )	Pasakymo forma ir funkcija nesutampa, tačiau ilokucinę galią įvardija prašymo veiksmą reiškiantis performatyvinis veiksmažodis, pvz., 请你把窗户关一下。 <i>Prašau, uždaryk langą.</i>
	Sušvelninti eksplcitiniai performatyvai ( <i>hedged performatives</i> )	Performatyvinio veiksmažodžio galia sušvelninta modalinio, norą, privalėjimą ar pan. reiškiančio veiksmažodžio. Pvz., 我想请你提前三天提交一下你的报告。 <i>Noriu tavęs paprašyti, kad pristatytum savo pranešimą trimis dienomis anksčiau.</i>

<sup>7</sup> Čia ir toliau pateikiami pavyzdžiai – iš šio tyrimo.

	Reikiamybės, privalėjimo konstatavimai ( <i>locution derivables, obligation statement</i> )	Ilokucinė prašymo galia tiesiogiai išvedama iš lokucijos semantikos. Pavyzdžiui, 下周的报告你需要提前三天提交。 Kitos savaitės pranešimą turi pristatyti trimis dienomis anksčiau.
	Noro konstatavimai ( <i>want statements</i> )	Kalbėtojas perteikia ilokucinę intenciją parodydamas tam tikrą norą ar troškimą. Komunikacinė intencija yra aiški iš lokucijos semantikos, pvz., 我想让你提前交报告。 Noriu, kad pranešimą pristatytum anksčiau.
Konvencionaliai netiesioginio lygio strategijos ( <i>conventionally indirect strategies</i> )	Nuorodos į parengiamąsias sąlygas ( <i>references to preconditions</i> )	Pasakyme yra parengiamasis klausimas, susijęs su prašymo atlikimu: <ul style="list-style-type: none"> <li>• prašymai, nurodant į adresato galėjimą, gebėjimą atlikti veiksmą;</li> <li>• leidimo atlikti veiksmą prašymai;</li> <li>• leidimo prašyti prašymai.</li> </ul> Pvz., 可以帮我关上窗户吗? Gali padėti man uždaryti langą?
Nekonvencionaliai netiesioginio lygio strategijos ( <i>nonconventional indirect strategies</i> )	Užuominos ( <i>hints</i> )	Pasakyme yra užuominos, leidžiančios klausytojui atpažinti prašymą, pvz., 你旁边还有人坐么? Ar šalia tavęs kažkas sėdi?

(Pagal Hilbig 2010, 90–93; Rue, Zhang 2008, 40–41)

**2. Vidinės modifikacijos.** Adresantas taip pat gali vartoti skirtingas verbalines premones, kuriomis galima manipuluoti adresanto valios primetimo adresatui laipsniu. Tokios manipuliacijos gali būti atliktos pasitelkus vidines ir išorines modifikacijas. Vidinės modifikacijos randamos pačiame prašymo branduolyje, arba pagrindiniame prašymo akte. (Blum–Kulka, Olshtain 1984, 201). Šių modifikacijų skirstymas pateikiamas 3 lentelėje.

3 lentelė. Vidinės prašymų modifikacijos.

	<b>Modifikacijos pavadinimas</b>	<b>Modifikacijų apibūdinimai ir pavyzdžiai</b>
Prašymo sušvelninimai ( <i>downgraders</i> )	Prašymo žymekliai ( <i>requestive markers</i> )	Prašymo žymekliais vadinami kiniškasis “请”, angliškasis “please” ir lietuviškos asmenuojamos veiksmažodžio “prašyti” formos bei jaustukas “prašom”, pvz., 请你帮我关一下窗户。 <i>Prašau, padėk man uždaryti langą.</i>
	Sumenkinimai ( <i>understators</i> )	Prašyme gali būti prašomojo dalyko dydį sumenkinančių priemonių, kuriomis adresantas savo prašymą pateikia kaip iš tiesų arba tik tariamai mažą, nedaug iš adresato reikalaujantį. Pvz., 一点儿 <i>truputį</i> ., 你可以稍微做过一点吗? <i>Ar gali truputį pasislinkti?</i>
	Sąšvelniai ( <i>hedges</i> )	Sąšvelniai yra skirti adresantui apsidrausti nuo įvaizdžui grėsmingo šnekos akto galimų neigiamų padarinių, sušvelninti ilokucinę jo galią, sumažinti primygtinumą. Tai gali būti: <ul style="list-style-type: none"> <li>- dalelytės vartojamos sakinio gale, norint sumažinti prašymo įtaką (<i>downtoners</i>), pvz., 呢, 了, 吧;</li> <li>- adresanto nedrąsą, neryžtingumą perteikiantys žodžiai, kurie padeda vengti atsakomybės už pateikiamą aktą. Pvz., 可能 <i>galimai</i>, 大概 <i>galbūt</i>, 最起码 <i>tikriausiai</i>;</li> </ul> Pvz., 报告提前三天交给我吧? <i>Gal galėtum man savo pranešimą duoti trim dienom anksčiau?</i>
	Adresato sutikimo siekimas ( <i>appealers</i> )	Priemonės, vartojamos apeliuojant į geranorišką adresato supratimą, adresatas tarsi kviečiamas dalyvauti šnekos akte. Dažniausiai jie yra sakinio gale ir formuluojami kaip taip/ne klausimai, pvz., 行吗/好吗? <i>Gerai?</i> Pvz., 麻烦你帮我拿一下那本杂志好吗 <i>Padėk man paimti tą žurnalą, gerai?</i>
	Sąlyginės konstrukcijos ( <i>conditionals</i> )	Konstrukcija 如果...的话 <i>jei...</i> Pvz. 你最近如果不忙的话能不能麻烦你提前交一下你的报告. <i>Jei tu pastaruoju metu neužsiėmęs, gal galėtum paruošti pranešimą anksčiau.</i>
	Įžanginės formuluotės ( <i>openers</i> )	Šiomis struktūriškai ir semantiškai sudėtingomis formuluotėmis, kurios dažniausiai vartojamos sakinio pradžioje, prašymo ilokucinė galia gali būti švelninama. 您看能不能稍微把声音调小一点? <i>Ar manote, kad galite truputį sumažinti garsą?</i>
	Veiksmažodinės konstrukcijos	Ši modifikacija nebuvo tirta darbuose pagal kuriuos kuriama klasifikacija, tačiau ją nuspręsta pridėti, kadangi pastebėta nemažai jos pavartojimo atvejų. Šiai modifikacijai priskiriamos trys konstrukcijos: VV, V–V ir V 一下. Šios konstrukcijos naudojamos norint parodyti, kad atliekamo

		veiksmo trukmė yra trumpa arba, kad adresatas turėtų pabandyti atlikti tą veiksmą (Liu 2002, 18).
Prašymo stiprikliai (upgraders)	Laiko stiprikliai (time intensifiers)	Laiko frazės, naudojamos norint pabrėžti prašymo skubumą, pvz., 马上 <i>nedelsiant</i> . 妹妹, 快去开下门。 <i>Sesute, greičiau atidaryk duris.</i>

(pagal Hilbig 2010, 103–106; Rue, Zhang 2008, 42–43)

**3. Išorinės modifikacijos.** Išorinės modifikacijos nėra branduolio dalis, bet jos dažnai vartojamos už branduolio ribų tam, kad sušvelnintų ar sustiprintų prašymą. (Rue, Zhang 2008, 44)

4 lentelė. *Išorinės prašymų modifikacijos.*

<b>Modifikacijos pavadinimas</b>	<b>Modifikacijų apibūdinimai ir pavyzdžiai</b>
Dėmesys adresatui ( <i>noticing the hearer</i> )	Adresantui neretai rūpi parodyti, kad jam svarbu ne tik patenkinti savo norus, bet ir pats adresatas kaip žmogus, pvz., 是我~ 诶您吃饭了吗? <i>Ar jau valgėt?</i>
Parengiamieji teiginiai ( <i>preparators</i> )	Prieš prašydamas, adresantas gali jausti būtinybę iš pradžių adresatą paruošti tam tikrais parengikliais, pvz., 李娜, 有这么个事儿 <i>Lina, yra toks dalykas, 有个事跟你商量下</i> <i>Turiu su tavimi kai ką aptarti.</i>
Parengiamieji klausimai	Adresantas gali norėti įsitikinti ar apskritai yra prasmės pateikti prašymą: pasidomėti ar adresantas gali išklaudyti, ar tinkamos sąlygos pageidavimui patenkinti, paprašyti leidimo prašyti, pvz., 能麻烦你一件事吗? <i>Ar galiu tave apsunkinti vienu dalyku?</i>
Bandymai išgauti išankstinį pasižadėjimą ( <i>seeking precommitment</i> )	Adresantas gali bandyti užtikrinti adresato bendradarbiavimą prašydamas, kad šis iš anksto įsipareigotų veiksmui, pvz., 能帮我个忙吗? <i>Ar gali man padaryti paslaugą? 你看能不能帮帮我? Ar gali man padėti?</i> 我有件事想让你帮忙, 不知道你愿不愿意? <i>Noriu tave kai kuo apsunkinti, ar manai, kad sutiktum?</i>
Sunkinančių aplinkybių pripažinimas ( <i>disarmer</i> )	Tai priemonės, kuriomis adresantas rodo suvokiąs, kad jo prašymas yra didelis: smarkiai apsunkina adresatą, yra neįprastas, nelabai pagrįstas. Išsakant įvairias sunkinančias aplinkybes prašymui išpildyti, kuriomis adresatas gali pasinaudoti atsisakydamas jį patenkinti, siekiama užbėgti tam už akių, pvz., 我知道两年前我不小心把你的古董桌子弄坏了 <i>Žinau, kad prieš du metus sulaužiau tavo stalą...</i>
Atsiprašymai, pateisinimai ( <i>excuses</i> )	Adresantas gali jausti poreikį atsiprašyti už sutrukdyimą, už pateiktą ar pateiksimą prašymą, teisintis neturėjęs kitos išeities užsiminti, kad prašyti jam nėra lengva, pvz., 抱歉打扰了 <i>Atsiprašau už sutrukdyimą</i>

Pagrindimai ( <i>grounders</i> )	Jais adresantas paremia savo prašymą aiškindamas jo priežastis, jį pagrįsdamas, pvz., 今天食堂人太多了 没位子坐啦 <i>Šiandien valgykloje labai daug žmonių, 姐姐想把这本书先看完。 Sesuo nori iš pradžių pabaigti skaityti šią knygą.</i>
Pažadai, pasiūlymai ( <i>promises, suggestions</i> )	Norėdamas palenkti adresatą savo valiai ir bandydamas palengvinti jam užkraunamą našą adresantas gali duoti įvairių pažadų, pasiūlymų, patikinimų, pvz., 之后我请你吃饭! <i>Po to pakviesiu tave vakarienės!</i>
Išankstinio dėkingumo raiška ( <i>gratitude</i> )	Prašant kartais iškart išreiškiamas dėkingumas, pasakoma, kad jei adresatas patenkintų prašymą, adresantui asmeniškai ar apskritai būtų labai gerai, svarbu ir pan., pvz., 谢谢大家的配合, 请大家尽快准备。 <i>„Dėkoju už bendradarbiavimą“</i>
Siūloma galimybė atsisakyti, alternatyvos ( <i>alternatives</i> )	Adresantas sumažina prašymo galią pasakydamas adresatui, kad šis yra laisvas atsisakyti, pvz., 方便的话我想坐这里 <i>Norėčiau čia atsisėsti, jei nesukelčiau nepatogumų. 不方便的话, 也没关系的, 我再想办法。 Jei tau nepatogu, tai nesvarbu, surasiu kitą būdą.</i>
Apeliacijos į adresato gerumą, maldavimai ( <i>begging for help</i> )	Prašydamas adresantas gali tai daryti emociškai, kone maldaudamas arba neutraliau, bet vis tiek – apeliuodamas į adresato gerumą, pvz., 求求您了 <i>Maldauju Jūsų.</i>
Juokai, ironija ( <i>jokes, irony</i> )	Prašymų švelninimo funkciją gali turėti ir pašmaikštavimai, paironizavimai, pvz., 哈哈给你带顾客呀~ <i>Cha cha cha atvesiu tau klientų.</i>
Prašymo ilokucinės galios stiprikliai ( <i>intensifiers, aggravating moves</i> )	Tai ne tik stiprų spaudimą adresatui darančios, didelį adresanto tikrumą prašymo sėkme demonstruojančios priemonės, bet ir tas, kas paprastai sunkiai suderinama su mandagia kalbėsena: priekaištai, moralizavimai, grasinimai, keiksmi, pvz., 快点去嘛。。。你离得这么近!! 你看我。。。啊好远 啊啊啊啊 <i>Paskubėk.. tu taip arti!! Pažiūrėk į mane... taip toli. 你这样已经影响到我们的讨论了 Tu jau paveikei mūsų diskusiją.</i>
Adresato nuomonės klausimas ( <i>asking the hearer's opinion</i> )	Kad padarytų prašymą labiau priimtinu, adresantas klausia adresato nuomonės, pvz., 你觉得呢? <i>Ką manai? 您看行吗? Ar Jums tinka?</i>
Savęs menkinimas ( <i>humbling oneself</i> )	Adresantas kaltina ir žemina save, kad išgautų adresato simpatiją, užuojautą. 我知道这是我自己的失误, 没有合理安排好自己的论文写作时间. <i>Žinau, kad tai mano paties klaida, tinkamai nesuplanavau laiko.</i>

(pagal Hilbig 2010, 106–110; Rue, Zhang 2008, 44–46)

### 3.2. Kinų prašymų strategijų, pastrategijų ir modifikacijų analizė

#### 3.2.1. Prašymų branduolių strategijos ir pastrategės

Šioje dalyje pristatomi kinų prašymų branduolių strategijų analizės rezultatai. Branduoliai suskirstyti į tiesioginių (T), konvencionaliai netiesioginių (KN), nekonvencionaliai netiesioginių (NN) kategorijas. Taip pat išskirti atvejai, kai respondentai nusprendė nepateikti prašymo ir tokie, kai jų prašyta ne to, ko iš jų buvo tikimasi.

5 lentelė. *Prašymų strategijos.*

Situacija	Tiesioginė strategija (T)	Konvencionaliai netiesioginė strategija (KN)	Nekonvencionaliai netiesioginė strategija (NN)	Neprašyta (N)	Kita
1S–Žurnalas	37	18	9	5	31
2S– Langas	48	35	5	11	1
3S–Draugė	6	90	2	2	0
4S–Valgykla	9	74	14	3	0
5S–Pranešimas	42	48	8	2	0
6S–Muzika	16	81	2	1	0
7S– Parduotuvė	68	31	0	1	0
8S–Restoranas	1	80	14	5	0
9S– Duryš	85	15	0	0	0
10S–Referatas	7	74	10	9	0
11S–Popierius	4	83	12	0	1
12S–Siuntimas.	15	69	13	3	0
Visi kinų	338 (28,17 proc.)	698 (58,17 proc.)	89 (7,42 proc.)	42 (3,5 proc.)	33 (2,75 proc.)
<sup>8</sup> Visi lietuvių	317 (26,9 proc.)	753 (64,0 proc.)	78 (6,6 proc.)	29 (2,5 proc.)	–
Visi anglų	130 (10,9 proc.)	973 (81,7 proc.)	54 (4,5 proc.)	34 (2,9 proc.)	–

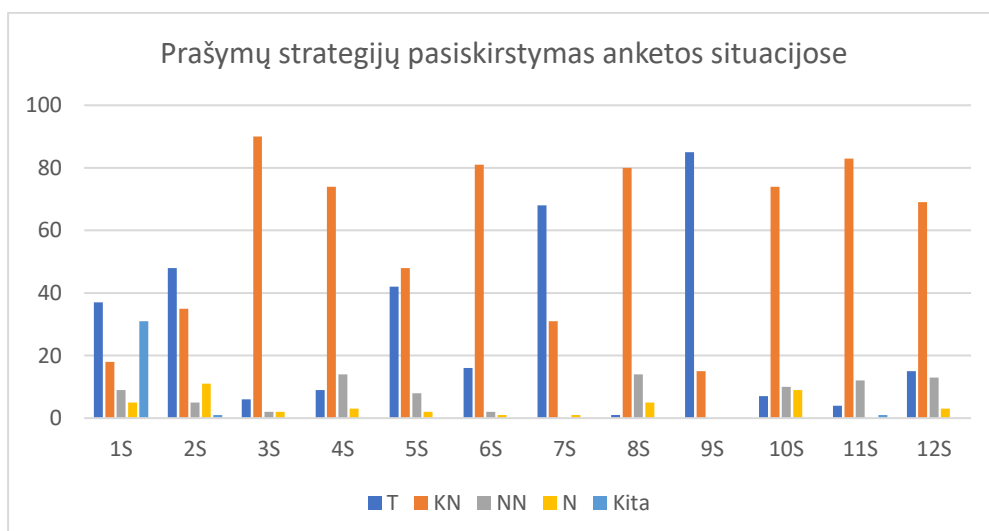
5 lentelėje pateikti pavartotų strategijų skaičiai. Kaip matyti, daugumoje situacijų populiariausia buvo KN strategija, ji pavartota 698 kartus (58,17 proc.). Antroji pagal populiarumą – T strategija, ją respondentai pasirinko 338 kartus (28,17 proc.). Trečia pagal dažnumą buvo NN strategija, pavartota tik 89 prašymuose (7,42 proc.). Rečiausiai respondentai

<sup>8</sup> Lietuvių ir anglų prašymų tyrimo rezultatai – iš Hilbig (2010, 117)

pasirinkdavo neprašyti (42 kartus arba 3,5 proc.) ir prašyti ko nors kito, nei iš jų buvo tikėtasi (33 kartus arba 2,75 proc.).

Kai kurie tyrėjai, pavyzdžiui, Lee-Wong (1994) teigia, kad kinai dažniausiai vartoja T strategiją. Hong (1999) aptarė kinų prašymų branduolius bei kai kurias jų vartojamas modifikacijas ir priėjo prie išvados, kad kinų kalboje imperatyvai yra priimtinausia pastrategė prašymams atlikti, todėl jo išvada sutampa su Lee-Wong (1994) (Hong 1999, 85). Šiame darbe pristatomas tyrimas paneigia minėtų tyrėjų išvadas, bet dera su kitų tyrimų rezultatais. Pavyzdžiui, Han (2013), kurio nustatyta, kad kinai labiau linkę į KN prašymų strategiją. Rue ir Zhang (2008) gautuose kinų prašymuose taip pat vyravo KN strategija, kai kinai turėjo prašyti sugalvotose vaidmenų žaidimo situacijose. Tačiau Rue ir Zhang taip pat tyrė natūralius pokalbius ir atrado, kad ten vyravo T strategija. Kadangi tiek kinai, tiek korėjiečiai buvo tiesiogiškesni natūraliose situacijose, mokslininkai padarė išvadą, kad rezultatus paveikė tai, jog žmonės gyvenime iš tiesų elgiasi natūraliau ir tiesiogiščiau nei sugalvotose eksperimentinėse situacijose (Rue, Zhang 2008, 293). Be to, respondentai per vaidmenų žaidimą buvo stebimi, todėl ir tai galėjo paskatinti juos rinktis tinkamesne atrodančią mažiau tiesioginę raišką (*Ten pat*, 184). Dėl to galima teigti, kad pasirinktas metodas gali stipriai paveikti rezultatus. Tačiau, kadangi Lee-Wong (1994) taip pat naudojo DKT (atsakymai pateikti tiek žodžiu, tiek raštu), kaip ir šiame darbe, tai neturėjo lemti tokio rezultatų skirtumo, ir vis tiek galima teigti, kad pristatomo tyrimo rezultatai prieštarauja minėto tyrimo išvadoms.

1 paveikslas . Prašymų strategijų pasiskirstymas anketos situacijose.



5 lentelėje ir 1 paveiksle matyti strategijų pasiskirstymas anketos situacijose. KN prašymai pirmavo daugumoje situacijų: 3S–*Draugė*, 4S–*Valgykla*, 5S–*Pranešimas*, 6S–*Muzika*, 8S–*Restoranas*, 10S–*Referatas*, 11S–*Popierius* ir 12S–*Siuntimas*. Tik 1S–*Žurnalas*, 2S–*Langas*, 7S–*Parduotuvė* ir 9S–*Durys* vyravo T strategija. NN strategijos atvejų buvo kur kas mažiau nei pastarųjų. Dviejose situacijose jų visai nebuvo, kitose – iki 14 atvejų. Daugiausia šią strategiją galima buvo rasti situacijose 4S–*Valgykla* ir 8S–*Restoranas*. Pasirinkimas neprašyti buvo dar retesnis. Dažniausiai ši strategija pavartota situacijoje 2S–*Langas*, čia ji buvo pasirinkta net 11 kartų.

Šiame tyrime taip pat papildomai išskirta kategorija *kita*. Jai priskirti tokie prašymai, kur respondentai prašė ne to, ko iš jų buvo tikėtasi. Šią grupę sudaro prašymai, kuriuose vietoj to, kad paprašytų paduoti žurnalą (1S–*Žurnalas*), uždaryti langą (2S–*Langas*) arba paskolinti popieriaus lapą (11S–*Popierius*), respondentai pasirinko prašyti adresato pasislinkti arba atsistoti. Lietuvių ir anglų medžiagos analizėje tokios kategorijos nebuvo. Tokį respondentų sprendimą galima būtų sieti su tuo, kad privati žmogaus erdvė yra mažiau svarbi kinų kultūroje nei Vakaruose, kadangi kinų kultūra yra mažiau individualistinė. Tačiau net gimtakalbiai kinai, su kuriais konsultuotasi, nežinojo, kodėl kai kurie respondentai pasirinkdavo pateikti tokį, galbūt net labiau adresatą apsunkinantį, prašymą. Nepaisant to, nuspręsta išskirti šią kategoriją ir nepriskirti šių prašymų prie pasirinkimo neprašyti, nes prašymai vis dėlto buvo pateikti. Be to, prašymo būtent pasitraukti arba atsistoti pasirinkimas visais šiais, kitur nepritampančiais, atvejais pasirodė įdomus. Situacijoje 1S–*Žurnalas* respondentai, pasirinkdami prašyti adresato atsistoti ar pasitraukti, 24 kartus taikė T strategiją, o 7 kartus – KN. Vienas respondentas situacijoje 2S–*Langas* prašė to paties taikydamas T, o po to situacijoje 11S–*Popierius* prašė pasirinkęs KN strategiją.

Palyginus su lietuvių ir anglų prašymų strategijomis galima matyti, kad kinai iš tiesų T strategiją rinkosi dažniau, tačiau palyginti su lietuviais, skirtumas nėra itin didelis – atitinkamai 28,17 proc. ir 26,9 proc. prašymų. Abiejų kalbų respondentai šią strategiją taikė dažniau nei anglakalbiai, kurie ją rinkosi tik 10,9 proc. prašymų. Todėl šiame tyrime sutinkama su tyrėjais, kurie teigė, kad kinų prašymai yra tiesiogiškesni nei anglų. Kinai rečiau prašė konvencionaliai netiesiogiai – 58,17 proc., lietuviai – 64,0 proc., anglai – 81,7 proc. prašymų. Kinai buvo labiau linkę naudoti NK strategiją, prašyti kito dalyko nei tikėtasi ir visai neprašyti, bet šie skaičiai nėra dideli. Tai, kad kinai yra labiau linkę į T strategiją ir mažiau į KN nei kitos dvi tautos parodo, kad jie iš tiesų yra labiau linkę į pozityvųjį mandagumą.

Toliau šioje dalyje bus smulkiau aptarta kiekviena strategija ir jų pastrategės.



### 3.2.1.1. Tiesioginė (T) strategija ir jos pastrategės

Kaip buvo minėta, tiesioginė strategija šiame tyrime buvo antra pagal dažnumą. Daugiausia ji vartota situacijoje 9S–*Durys*. Tai nebuvo netikėta, kadangi šioje situacijoje adresantas yra viršesnis už adresatą, prašymas ir socialinis nuotolis tarp komunikantų maži. Dėl to respondentai galėjo drąsiai rinktis tiesioginę raišką. Ši strategija buvo taip pat dažnai taikoma situacijose 7S–*Parduotuvė*, 5S–*Pranešimas* ir 2S–*Langas*. Atsižvelgus į kontekstinius kintamuosius matyti, kad nors situacijoje 2S–*Langas* yra didelis socialinis nuotolis tarp komunikantų, situacijoje 7S–*Parduotuvė* pateikiamas prašymas yra didelis, o situacijoje 5S–*Pranešimas* dideli tiek prašymas, tiek socialinis nuotolis, visas situacijas vienija vienas dalykas – adresantas yra viršesnis už adresatą. Situacijose 2S–*Langas* ir 5S–*Pranešimas* adresantas yra dėstytojas, o situacijoje 7S–*Parduotuvė* prašymą pateikia mama sūnui. Iš to matyti, kad būtent šis kontekstinis kintamasis kinams yra itin svarbus. Penktoji pagal tiesioginių prašymų skaičių situacija – 1S–*Žurnalas*. Tokią respondentų drąsą šioje situacijoje lemia tai, kad komunikantai (du draugai) šioje situacijoje yra lygūs, prašymas ir komunikantų socialinis nuotolis yra maži, t. y. grėsmė adresato įvaizdžiui yra itin maža.

Rečiau T strategiją respondentai rinkosi situacijose 6S–*Muzika* ir 12S–*Siuntimas*. Situacijoje 6S–*Muzika* komunikantai yra lygūs, tačiau prašymas ir socialinis nuotolis yra dideli ir tai lemia didelę grėsmę adresato įvaizdžiui. Įdomu tai, kad nors situacijoje 12S–*Siuntimas* grėsmė adresato įvaizdžiui maža, respondentai tiesioginę strategiją taikė ne itin dažnai. To priežastis gali būti ta, kad mažą grėsmę adresato įvaizdžiui lemia mažas socialinis nuotolis ir mažas prašymas, tačiau adresatas yra viršesnis už adresatą. Tai patvirtina, kad kinams prašant yra ypač svarbu tai, ar jie yra viršesni, lygūs ar žemesni už adresatą.

Rečiausiai tiesioginė strategija buvo naudojama situacijose 4S–*Valgykla*, 10S–*Referatas*, 3S–*Draugė*, 11S–*Popierius* ir 8S–*Restoranas*. Situacijose 4S–*Valgykla*, 10S–*Referatas*, 3S–*Draugė* ir 11S–*Popierius* tiesioginė strategija buvo pritaikyta 4–9 kartus. Situacijose 10S–*Referatas* ir 3S–*Draugė* toks pasirinkimas nenustebino, nes grėsmė adresato įvaizdžiui yra didelė. Abiem atvejais prašymas yra didelis, o situacijoje 10S–*Referatas* socialinis nuotolis taip pat yra didelis, be to, adresatas viršesnis už adresatą. Situacijoje 11S–*Popierius* tiesioginė strategija buvo panaudota tik 4 kartus, nors grėsmė adresato įvaizdžiui buvo nedidelė, didelis socialinis nuotolis ir žemesnis už adresato adresanto statusas lėmė tokį mažą šios strategijos pavartojimo skaičių. Labiausiai nustebino tai, kad nors situacijoje 4S–*Valgykla* grėsmė įvaizdžiui yra maža, respondentai tiesioginę strategiją pavartojo tik 9 kartus. Šios situacijos prašymo dydis ir komunikantai lygūs, todėl galima teigti, kad tokį pasirinkimą

nulėmė didelis komunikantų socialinis nuotolis. Prašydami nepažįstamos merginos pasislinkti, respondentai nusprendė dažniau taikyti konvencionaliai netiesioginę ir nekonvencionaliai netiesioginę strategijas. Situacijoje 8S–Restoranas ši strategija buvo pritaikyta tik kartą. To ir buvo tikėtasi, nes ši situacija yra ypač kebli. Joje studentas prašo dėdės restorano semestro pabaigos vakarėliui, situaciją apsunkina tai, kad adresantas, prieš du metus restorane švėsdamas savo gimtadienį, apgadino senovinį stalą. Tai padarė prašymą ypač didelį ir kartu neleido respondentams rinktis tiesioginę prašymo raišką kreipiantis į aukštesnio statuso adresatą.

Apibendrinus šios strategijos vartojimą matyti, kad ji dažniausiai naudojama tada, kai prašymas yra nedidelis ir komunikantai yra gerai pažįstami, taip pat kai adresantas yra viršesnis už adresatą. Tai pastebėjo ir Lee-Wong (1994), kurios tyrime kinai, būdami viršesni už adresatą arba jam lygūs, drąsiau rinkosi tiesioginę raišką nei tie, kurie buvo žemesni už adresatą (Lee–Wong 1994, 502). Artimesnis ryšys tarp komunikantų taip pat lemia prašymų tiesiogiškumą (*Ten pat*, 504). Tačiau šios tyrėjos teigimu, T strategijos pasirinkimą labiausiai lemia prašymo dydis (*Ten pat*, 506). Pristatomame tyrime tai ne visada pasitvirtino, pavyzdžiui, situacijoje 11S–Popierius, kurioje prašymo dydis yra mažas, T strategija pasirinkta daug rečiau nei situacijoje 5S–Pranešimas, kurioje prašoma didelio dalyko. Apžvelgus šios strategijos vartojimą pastebėtas daug didesnis adresanto statuso, lyginant su adresatu, poveikis jos pasirinkimui.

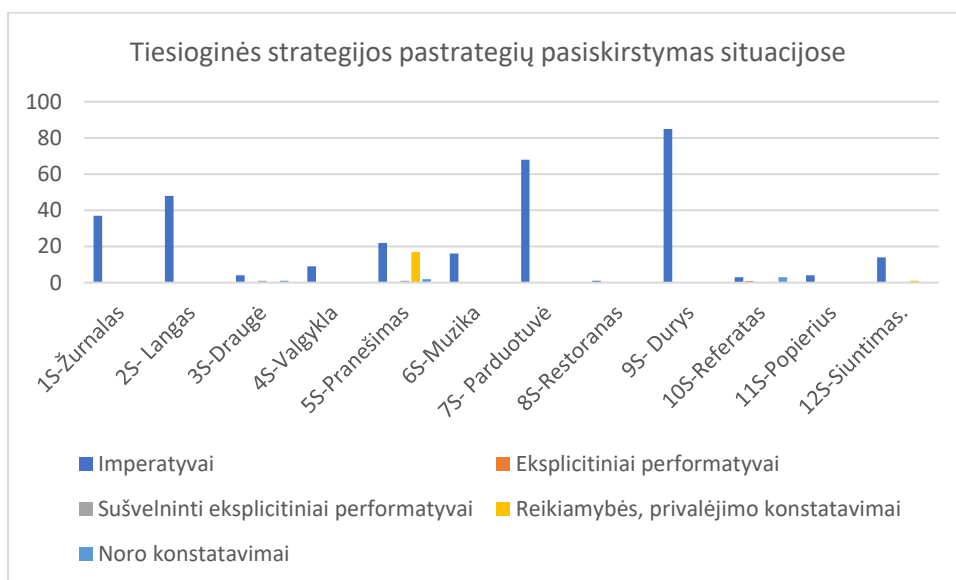
Kaip matyti 6 lentelėje ir 2 paveiksle, taikydami T strategiją, respondentai beveik visada (92 proc. atvejų) vartojo imperatyvus. Reikiamybės arba privalėjimo pastretegė buvo taikyta tik 5,3 proc., o likusios – dar rečiau: noro konstatavimai taikyti 1,8 proc., o sušvelninti eksplicitiniai performatyvai ir eksplicitiniai performatyvai taikyti mažiau nei 1 proc. prašymų.

6 lentelė. T strategijos pastrategijų pasiskirstymas.

Situacija	Imperatyvai	Eksplicitiniai performatyvai	Sušvelninti eksplicitiniai performatyvai	Reikiamybės, privalėjimo konstatavimai	Noro konstatavimai
1S–Žurnalas	37	0	0	0	0
2S–Langas	48	0	0	0	0
3S–Draugė	4	0	1	0	1
4S–Valgykla	9	0	0	0	0
5S–Pranešimas	22	0	1	17	2
6S–Muzika	16	0	0	0	0
7S–Parduotuvė	68	0	0	0	0
8S–Restoranas	1	0	0	0	0

9S– Durys	85	0	0	0	0
10S–Referatas	3	1	0	0	3
11S–Popierius	4	0	0	0	0
12S–Siuntimas.	14	0	0	1	0
Visi kinų	311 (92 proc.)	1 (0,3 proc.)	2 (0,6 proc.)	18 (5,3 proc.)	6 (1,8 proc.)
Visi lietuvių <sup>9</sup>	251 (79,5 proc.)	15 (4,7 proc.)	24 (7,6 proc.)	12 (3,8 proc.)	14 (4,4 proc.)
Visi anglų	110 (84,6 proc.)	1 (0,8 proc.)	3 (2,3 proc.)	13 (10,0 proc.)	3 (2,3 proc.)

2 paveikslas. Tiesioginės strategijos pastrategijų pasiskirstymas situacijose.



Pažiūrėjus į 2 paveikslą matyti, kad tiesioginė strategija ir kartu imperatyvai dažniausiai buvo naudojami situacijoje 9S–Durys. Šioje situacijoje vyresnis brolis prašo savo sesutės atidaryti duris ir pažiūrėti, kas atėjo. Dėl to respondentai neturėjo jokių problemų šioje situacijoje būti labai tiesmuki. Pavyzdžiui:

快去看看是谁! Greit nueik ir pažiūrėk kas ten! (9S–Durys)

妹妹去开下门。 Sesute, nueik ir atidaryk duris. (9S–Durys)

<sup>9</sup> Lietuvių ir anglų prašymų tyrimo rezultatai – iš Hilbig (2010, 121)

7S– *Parduotuvė* imperatyvų taip pat apstu. Kitose situacijose jų yra mažiau, tačiau jos taip pat ryškiai dominuoja, pavyzdžiui:

儿子，去帮妈买点面条和豆腐回来 *Sūnau, padėk mamai nupirkti šiek tiek makaronų ir tofu, ir tada sugrįžk.* (7S– *Parduotuvė*)

你去把窗户关上 *Nueik, uždaryk langą.* (2S– *Langas*)

拿一下你背后的杂志。 *Paduok už tavęs esantį žurnalą.* (1S–*Žurnalas*)

你的报告提前个三天交吧。 *Pristatyk savo pranešimą trim dienomis anksčiau.* (5S–*Pranešimas*)

Nors šio tyrimo rezultatai prieštarauja Lee-Wong (1994) išvadai, kad kinai yra labiau linkę vartoti T strategiją, bet jie patvirtina minėtame darbe pateiktą teiginį, kad kinai iš visų T startegijos pastrategių dažniausiai renkasi imperatyvus. Apibendrinus šios pastrategės vartojimą, galima pasakyti, kad tai pati priimtiniausia kinams T strategijos pastrategė, ji buvo naudota net 92 proc. tiesioginės strategijos prašymų. Lietuvių ir anglų kalbose taip pat pirmavo imperatyvai – lietuviai šią pastrategę pavartojo 79,5 proc., o anglai – 84,6 proc. prašymų.

Antra pagal dažnumą pastrategė buvo reikiamybės / privalėjimo konstatavimai, pavartoti 18 kartų. Šį skaičių labiausiai nulėmė jų dažnumas situacijoje 5S–*Pranešimas* – net 17 kartų. Šioje situacijoje dėstytojas prašo studento pristatyti savo pranešimą anksčiau, nes jo tema geriau dera su šios savaitės paskaitos tema. Tokios raiškos pasirinkimas rodo, kad kinų manymu, dėstytojo viršenybė prieš studentą jam leidžia rinktis tokią raišką, kur studento ne tik labai tiesmukai prašoma, bet ir teigiama, kad jis privalas tai padaryti:

下周的报告你需要提前三天提交。 *Kitos savaitės pranešimą turi pristatyti trimis dienomis anksčiau.* (5S–*Pranešimas*)

可能需要你提前三天完成你的报告。 *Tau gali reikėti savo pranešimą pabaigti trimis dienomis anksčiau.* (5S–*Pranešimas*)

Likusios trys pastrategės vartotos labai retai. Noro konstatavimai pavartoti 6 kartus, sušvelninti eksPLICITINIAI performatyvai – 2 kartus, o eksPLICITINIAI performatyvai – tik kartą. Pavyzdžiui:

所以我想你提前三天交一下这个报告。 *Todėl noriu, kad pranešimą pristatytum trimis dienomis anksčiau.* (5S–*Pranešimas*)

我想请你提前三天提交一下你的报告。 Noriu tavęs paprašyti, kad pristatytum savo pranešimą trimis dienomis anksčiau. (5S–Pranešimas)

所以我请求您给我论文截止日期宽限几天好吗? Todėl prašau Jūsų, kad prailgintumėte mano referato įteikimo terminą keliomis dienomis, gerai? (10S–Referatas)

Kaip matyti, situacijoje 5S–Pranešimas tiesioginės strategijos realizacijos labai įvairavo. Kitose situacijose respondentai beveik visada prašydavo pasirinkdami imperatyvų pastrategę, o šioje jie taip pat nevengė parodyti adresatui, kad jis privalo atlikti tai, ko yra prašomas arba, kad adresantas nori, jog adresatas įvykdytų prašomą veiksmą. Apžvelgus T strategijos pastrateges matyti, kad respondentai beveik visada rinkdavosi prašyti imperatyvais. Tai buvo būdinga visoms lyginamoms kalboms, tačiau lietuviai kitas pastrateges vartojo gausiau nei kinai ir anglai. Toliau darbe smulkiau aptariama KN strategija.

### 3.2.1.2. Konvencionaliai netiesioginė (KN) strategija

Kaip jau buvo minėta, konvencionaliai netiesioginė strategija buvo dažniausia respondentų pasirinkta strategija. Ją respondentai pasirinko net 58,17proc. visų atvejų. Dažniausiai ši strategija taikyta situacijoje 3S–Draugė – net 90 respondentų iš 100 pasirinko šią strategiją. Šis skaičius toks aukštas todėl, kad nors komunikantai yra draugai ir lygūs, prašymas yra labai didelis ir adresantai baiminasi per daug apsunkinti adresatą, siekė suteikti jam galimybę atsisakyti. Nors kinų kultūra yra labiau kolektyvistinė, toks prašymas vis tiek yra labai didelis adresato apsunkinimas. Situacijose 11S–Popierius, 6S–Muzika, 8S–Restoranas, 4S–Valgykla, 10S–Referatas ir 12S–Siuntimas taip pat daugiau nei pusė respondentų pasirinko šią strategiją. Tuo tarpu situacijose 5S–Pranešimas, 2S–Langas, 7S–Parduotuvė, 1S–Žurnalas, 9S–Duryš respondentai šią strategiją taikė mažiau nei 50 kartų. Tokius sprendimus lėmė tiesioginės strategijos dalyje aptarti situacijų kontekstiniai kintamieji. Kinai labai daug dėmesio skyrė tam, kuris iš komunikantų yra viršesnis ir koks yra socialinis nuotolis tarp jų. Net prašymo dydžiui esant labai dideliu, jei adresantas buvo viršesnis už adresatą, adresantai dažnai nevengdavo labiau tiesmukų prašymų, pavyzdžiui, 5S–Pranešimas ir 7S–Parduotuvė, tose situacijose, kur respondentas yra žemesnis už adresatą arba jam lygus, bet yra dideli kiti socialiniai kintamieji, jie labiau linko prie KN strategijos.

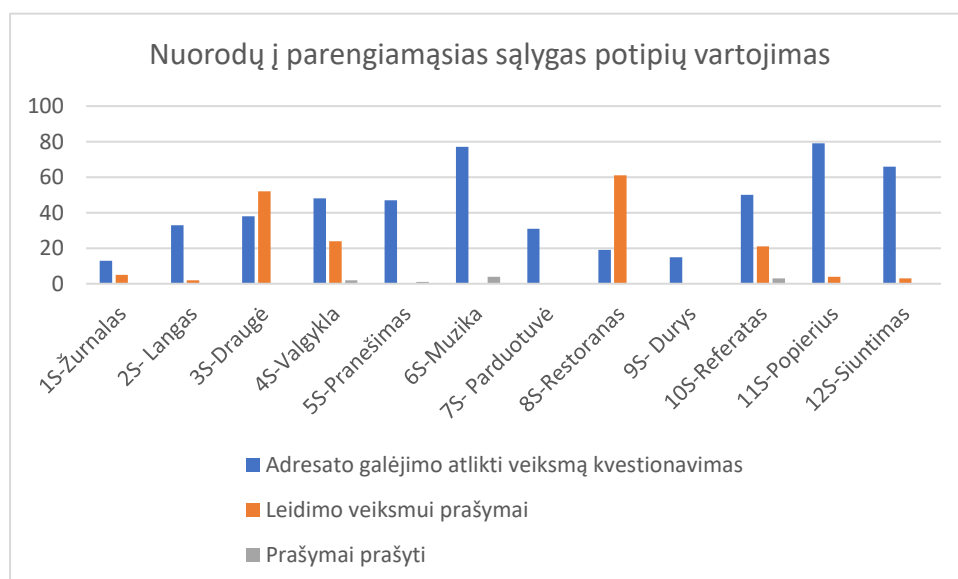
Tyrime analizuotos respondentų taikytos KN strategijos pastretegės. Rasta viena pastrategė – nuorodos į parengiamąsias sąlygas. Buvo išskirti trys jos potipiai:

1. Prašymai, nurodant į adresato galėjimą, gebėjimą atlikti veiksmą.
2. Leidimo atlikti veiksmą prašymai.
3. Leidimo prašyti prašymai.

7 lentelė. Nuorodų į parengiamąsias sąlygas potipių vartojimas

Situacija	Adresato galėjimo atlikti veiksmą teiravimaisi	Leidimo veiksmui prašymai	Prašymai prašyti
1S–Žurnalas	13	5	0
2S– Langas	33	2	0
3S–Draugė	38	52	0
4S–Valgykla	48	24	2
5S–Pranešimas	47	0	1
6S–Muzika	77	0	4
7S– Parduotuvė	31	0	0
8S–Restoranas	19	61	0
9S– Durys	15	0	0
10S–Referatas	50	21	3
11S–Popierius	79	4	0
12S–Siuntimas	66	3	0
Visi kinų	516 (73,93 proc.)	172 (24,64 proc.)	10 (1,43 proc.)
Visi lietuvių <sup>10</sup>	57,6 proc.	23,2 proc.	1 proc.
Visi anglų	52,9 proc.	29,9 proc.	1,8 proc.

3 paveikslas. Nuorodų į parengiamąsias sąlygas potipių vartojimas



<sup>10</sup> Lietuvių ir anglų prašymų tyrimo rezultatai – iš Hilbig (2010, 132)

Dažniausiai vartotas potipis buvo adresato galėjimo, gebėjimo atlikti veiksmą kvestionavimas. Iš viso šis potipis buvo pavartotas 516 kartų arba 73,93 proc. konvencionaliai netiesioginių prašymų. Daugiausia kartų jis buvo naudojamas situacijose *11S–Popierius* (79 kartus), *6S–Muzika* (77 kartus) ir *12S–Siuntimas* (66 kartus), pavyzdžiui:

阿姨，你可以给我一张纸吗？*Teta, ar gali duoti man popieriaus lapą?* (11S–Popierius)

你能不能把你的音乐关小声一点？*Ar gali patildyti savo muziką?* (6S–Muzika)

叔叔，您能帮我转诊吗？*Dėde, ar galėtume man padėti su nukreipimu?* (12S–Siuntimas)

Situacijose *10S–Referatas*, *4S–Valgykla*, *5S–Pranešimas*, *3S–Draugė*, *2S–Langas* ir *7S–Parduotuvė* šis potipis buvo pavartotas 31–50 kartų. Pavyzdžiui:

你可以往那边挪一下？*Ar gali ten pasitraukti?* (4S–Valgykla)

您能不能再给我几天时间？*Ar galėtumėte man duoti dar kelias dienas?* (10S–Referatas)

你能提前三天提交一下你的报告吗？*Ar gali savo pranešimą pristatyti trimis dienomis anksčiau?* (5S–Pranešimas)

你那边的空房间可以给我朋友住吗？*Ar gali mano draugei duoti tą kambarį pagyventi?* (3S–Draugė)

可以把窗户关了吗？*Ar gali uždaryti langą?* (2S–Langas)

你可以帮妈妈去买点豆腐吗？*Ar gali padėti mamai nupirkti tofu?* (7S–Parduotuvė)

Situacijose *8S–Restoranas*, *9S–Durys* ir *1S–Žurnalas* jis pasitaikė mažiausiai, tik 13–19 kartų. Pavyzdžiui:

这次您还愿意借给我们吗？*Ar šį kartą irgi sutinkate mums paskolinti?* (8S–Restoranas)

妹妹，你能帮我去开下门吗？*Sesute, ar gali man padėti atidaryti duris?* (9S–Durys)

张伟，把你背后那本杂志拿来下可以吗？*Zhang Wei, ar gali man paduoti tą už tavęs esantį žurnalą?* (1S–Žurnalas)

Antras pagal populiarumą – leidimo atlikti veiksmą prašymų potipis. Jis iš viso buvo pavartotas 172 kartus. Daugiausia jo rasta situacijose *8S–Restoranas*, *3S–Draugė*, *4S–Valgykla* ir *10S–Referatas*. Situacijose *8S–Restoranas* ir *3S–Draugė* šis potipis lenkia prašymų, nurodant į adresato galėjimą, gebėjimą atlikti veiksmą, potipį. Dalis prašymų suformuluoti prašant, kad adresantas suteiktų leidimą, pavyzdžiui:

能让她在你家住两周吗? Ar gali jai leisti pagyventi pas tave dvi savaites? (3S–Draugė)

你看能不能让我延迟几天交论文? Žiūrėk, ar galėtum man leisti nukelti referato atidavimą keliom dienom? (10S–Referatas)

Tačiau taip pat yra daug tokių prašymų, kuriuose klausiama, ar adresantas galės atlikti veiksmą. Pavyzdžiui:

我想和同学一起庆祝考试结束, 可以去您的店里吗? Aš ir mano klasiokai norime kartu atšvęsti egzaminų pabaigą, ar galėtume ateiti į Jūsų restoraną? (8S–Restoranas)

她能不能在你暂住一下? Ar ji gali laikinai pagyventi pas tave? (3S–Draugė)

Pastarųjų rasta daugiausiai situacijose 8S–Restoranas ir 3S–Draugė. Kadangi jose prašymo dydis yra ypatingai didelis, galima spėti, kad respondentai vengė įvardyti adresatą kaip pagrindinį akto atlikėją ir norėjo sumažinti savo valios primetimą, todėl formulavo į kalbėtoją orientuotus prašymus.

Mažiausiai vartojamas potipis – tai prašymai prašyti, jį respondentai pasirinko tik 10 kartų. Situacijoje 6S–Muzika jis buvo pavartotas daugiausia – 4 kartus. Situacijoje 10S–Referatas jis panaudotas – 3, 4S–Valgykla – 2, o 5S–Pranešimas – 1 kartą. Pavyzdžiui:

可以拜托你把音量调小一些吗? Ar galiu paprašyti tavęs sumažinti garsą? (6S–Muzika)

能拜托你提早几天交报告吗? Ar galiu paprašyti tavęs keliomis dienomis anksčiau pristatyti pranešimą?( 5S–Pranešimas)

Taigi matyti, kad nors KN strategija buvo dažniausias respondentų pasirinkimas, respondentai vartojo tik vieną šios strategijos pastrategę – nuorodas į parengiamąsias sąlygas. Respondentai dažniausiai teiravosi, ar adresatas gali atlikti veiksmą ir prašydavo atlikti veiksmą. Palyginus su lietuvių ir anglų tyrimo rezultatais, galime matyti, kad šie potipiai irgi buvo populiariausi lietuvių ir anglų prašymuose – 57,6 proc. ir 52,9 proc. KN prašymų buvo teirautasi apie galėjimą atlikti veiksmą 23,2 proc. ir 29,9 proc. KN prašymų buvo prašymai atlikti veiksmą. Tačiau lietuviai ir anglai taip pat kvestionavo adresato norą, veiksmo neakivaizdumo sąlygą ir t.t., todėl galima teigti, kad, kaip ir taikant T strategiją, čia lietuviai rinkosi įvairesnę raišką nei kinai.



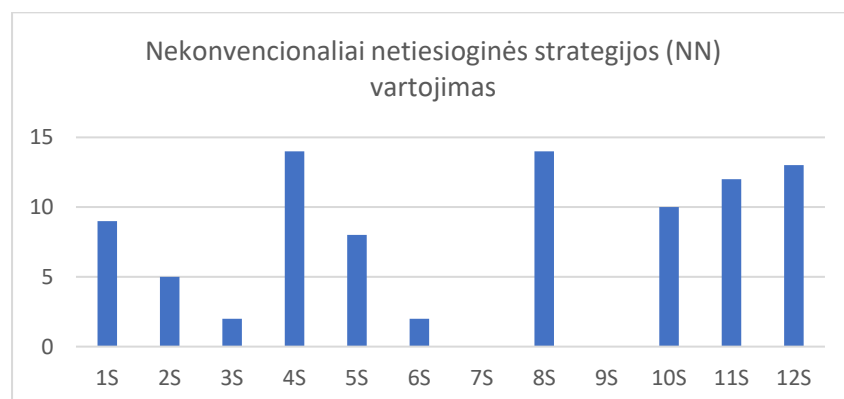
### 3.2.1.3. Nekonvencionaliai netiesioginė (NN) strategija

Kinai taip pat taikė NN strategiją, tačiau jos atvejų buvo daug mažiau nei T ir KN – NN rasta tik 7,42 proc. prašymų.

8 lentelė. *Nekonvencionaliai netiesioginės strategijos vartojimas.*

Situacija	Nekonvencionaliai netiesioginės strategijos (NN) vartojimas	Situacija	Nekonvencionaliai netiesioginės strategijos (NN) vartojimas
1S–Žurnalas	9	7S– Parduotuvė	0
2S– Langas	5	8S–Restoranas	14
3S–Draugė	2	9S– Durys	0
4S–Valgykla	14	10S–Referatas	10
5S–Pranešimas	8	11S–Popierius	12
6S–Muzika	2	12S–Siuntimas.	13

4 paveikslas. *Nekonvencionaliai netiesioginės strategijos vartojimas.*



Daugiausia jų buvo situacijose 4S–Valgykla ir 8S–Restoranas, ten ji pavartota po 14 kartų, pavyzdžiui:

你好，这儿有人吗？*Labas, ar čia kažkas sėdi?* (4S–Valgykla)

我最近考完试了想和朋友庆祝庆祝。*Aš neseniai pabaigiau egzaminus ir noriu su draugais atšvęsti.* (8S–Restoranas)

Situacijose 12S–Siuntimas, 11S–Popierius, 10S–Referatas, 1S–Žurnalas ir 5S–Pranešimas jos buvo po 8–13 kartų, o situacijose 2S–Langas, 3S–Draugė ir 6S–Muzika – iki 5 kartų, pavyzdžiui:

我还想检查甲状腺，该怎么做？ Dar noriu pasitikrinti skydliaukę, ką turėčiau daryti? (12S–Siuntimas)

您好，这里有白纸吗？ Sveiki, ar čia yra balto popieriaus? (11S–Popierius)

我想让我的文章更充实。 Noriu papildyti savo referatą. (10S–Referatas)

诶你后面那本是啥？ Ei, kas ten už tavęs? (1S–Žurnalas)

最近一波感冒病毒很厉害啊，室内保暖很有必要。 Naujausia peršalimo viruso banga labai galinga, būtina patalpas palaikyti šiltas. (2S–Langas)

给个眼神示意 Žvilgsniu parodyčiau. (2S–Langas)

Nepastebėta, kad grėsmė adresato įvaizdžiui darytų įtaką šios strategijos naudojimui. Ji vartojama tiek situacijose, kur grėsmė yra maža (pvz., 4S–Valgykla), tiek ten, kur ji yra didelė (pvz., 8S–Restoranas). Kaip buvo minėta, kinų kalboje, palyginti su lietuvių ir anglų, ši strategija buvo vartojama dažniausiai (7,42 proc.) – lietuvių kalboje buvo rasti 6,6 proc. atvejų, o anglų kalboje – 4,5 proc. atvejų. Nepaisant to, skaičiai yra panašūs, todėl galima teigti, kad visose kalbose ši prašymų strategija nėra labai populiarė.

### 3.2.1.4. Prašymo nepateikimo strategija

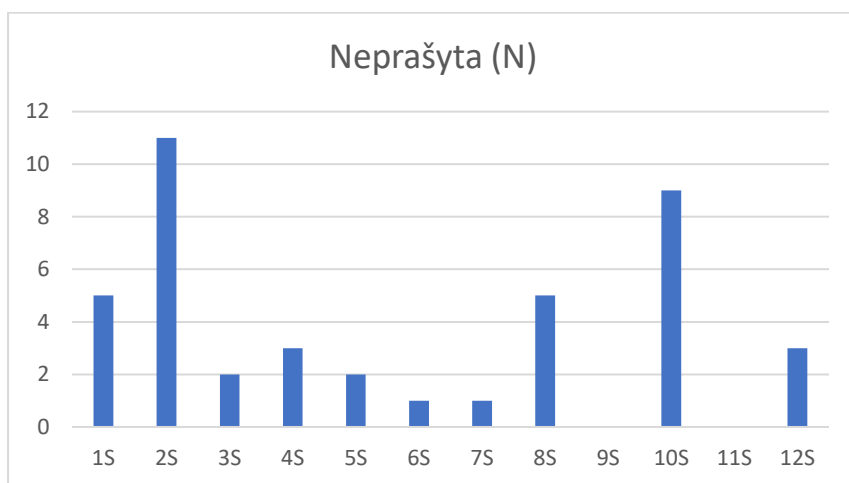
Šiame tyrime respondentams papildomai nebuvo paaiškinta apie galimybę nepateikti prašymo, tačiau tokių atvejų taip pat pasitaikė, jų buvo 3,5 proc. visų prašymų. Daugiausia kartų ši strategija buvo pasirinkta situacijose 2S–Langas, 10S–Referatas ir 1S–Žurnalas, mažiau jų buvo situacijose 4S–Valgykla, 12S–Siuntimas, 5S–Pranešimas, 3S–Draugė, 6S–Muzika ir 7S–Parduotuvė.

9 lentelė. Pasirinkimai neprašyti.

Situacija	Neprašyta (N)	Situacija	Neprašyta (N)
1S–Žurnalas	5	7S–Parduotuvė	1
2S–Langas	11	8S–Restoranas	5

3S–Draugė	2	9S– Durys	0
4S–Valgykla	3	10S–Referatas	9
5S–Pranešimas	2	11S–Popierius	0
6S–Muzika	1	12S–Siuntimas.	3

5 paveikslas. *Pasirinkimai neprašyti.*



Buvo pastebėtos kelios šios strategijos taikymo priežastys:

- vietoj prašymo adresantai kartais adresatą tiesiog perspėjo apie tai, kad patys kažką padarys arba patys atliko veiksmą, pavyzdžiui:

我拿下你后面的杂志。 *Paimsiu už tavęs esantį žurnalą.* (1S–Žurnalas)

有点冷，我关一下窗户噢。 *Šiek tiek šalta, uždarysiu langą.* (2S– Langas)

他会走过来自己关 *Jis gali pats ateiti ir uždaryti.* (2S– Langas)

啥也不说直接坐下 *Nieko nesakyčiau, iš karto atsisėdčiau.* (4S–Valgykla)

- kai kurie respondentai pasirinko neprašyti, nes jiems atrodė, kad tai, ko jie nori, buvo ir taip akivaizdu, pavyzdžiui:

哈啰，然后她就知道让座了 *Labas, tada ji susiprastų mane užleisti.* (4S–Valgykla)

- kai kuriose situacijose kinai nusprendė neprašyti, kadangi jiems prašymai šiose situacijose pasirodė pernelyg dideli, pavyzdžiui:

正常的中国人并不会这么做，这太粗鲁了 *Normalūs kinai taip nedarytų, per daug nemandagu.* (3S–Draugė)

不会做这种事情的 *Aš negalėčiau padaryti tokio dalyko.* (8S–Restoranas)

这个也是，正常的中国人并不会这么做。 *Šito normalūs kinai irgi nedarytų.* (8S–Restoranas)

说实话，几乎没有人这么做。 *Tiesą pasakius, beveik niekas taip nedarytų.* (10S–Referatas)

- kai kuriems respondentams ankstesni situacijų veikėjų atlikti veiksmai pasirodė nepriimtini, todėl jie nusprendė neprašyti, pavyzdžiui:

既然已经答应把房子给小李住，怎么能因为出门两个星期再出租给另一个人？我不做这种事，说不出口。 *Kadangi jau sutikau leisti Xiao Li gyventi bute, kaip jį galiu vėl dviem savaitėms išnuomuoti kitam žmogui? Aš tokių dalykų nedarau, negaliu pasakyti.* (3S–Draugė)

以中国的情况来看，这位妈妈不可能打扰十几岁儿子的学习的，中高考对于中国人来说意义十分重大。 *Žiūrint į situaciją iš kiniškos perspektyvos, šita mama negalėtų sutrukdyti savo sūnaus mokymosi, stojamieji egzaminai kinams yra labia svarbūs.* (7S–Parduotuvė)

我不会去找她，自己会为自己的错误判断负责 *Aš pas ją neiečiau, pats esu kaltas dėl savo klaidingo sprendimo.* (10S–Referatas)

- keliais atvejais respondentams pasirodė, kad neverta prašyti, nes yra kitoks problemos sprendimas:

我不过去，我会戴上耳机。 *Neičiau, užsidėčiau ausines.* (6S–Muzika)

Apžvelgus atsakymus pasirodė, kad situacijose, kur grėsmė įvaizdžiui yra mažesnė ir pačio prašymo dydis yra mažas (pvz., 1S–*Žurnalas*, 2S–*Langas*), ši strategija buvo taikoma todėl, kad pats veiksmas respondentams pasirodė labai paprastas, jie nusprendė jį atlikti patys ir neapsunkinti kito žmogaus. O situacijose, kur prašymo dydis yra didelis ir grėsmė yra didelė (pvz. 8S–*Restoranas*, 10S–*Referatas*), respondentai nusprendė, kad tokio prašymo jie išvis neatliktų. Toks sprendimas kinų buvo priimtas šiek tiek dažniau nei lietuvių ir anglų – kinai

nusprendė neprašyti 3,5 proc. atvejų, o lietuviai ir anglai – 2,5 proc., ir 2,9 proc., tačiau visose kalbose šis pasirinkimas buvo gan retas.

Apibendrinant galima pasakyti, kad kinai labiausiai buvo linkę naudoti KN strategiją. Antroji pagal populiarumą strategija buvo T strategija. Pasirinkimą tarp šių strategijų dažnai lėmė tai, ar adresantas yra viršesnis už adresatą – tose situacijose kur jis buvo viršesnis, respondentai labiau buvo linkę į tiesmukumą. Kitų strategijų pavartota palyginti nedaug. Rezultatų pasiskirstymas panašus į lietuvių ir anglų tyrimo rezultatų pasiskirstymą, tačiau įsigilinus į skaičius matyti, kad kinai buvo labiau tiesiogiški, ko ir buvo tikėtasi iš tautos, labiausiai iš šių trijų linkusios į pozityvų mandagumą. Imperatyvai buvo pati populiariausia T strategijos pastrategė visose kalbose. KN prašymuose kinai, lietuviai ir anglai dažniausiai naudojo tuos pačius nuorodų į parengiamąsias sąlygas potipius – teiravosi, ar adresatas gali atlikti veiksmą, ir prašydavo atlikti veiksmą. Tačiau tiek lietuviai, tiek anglai taip pat rinkosi kitokią raišką, o kinai beveik visada pateikė šiuos potipius. Visų trijų kalbų atstovai retai naudojo NN strategiją, o dar rečiau visai neprašė.

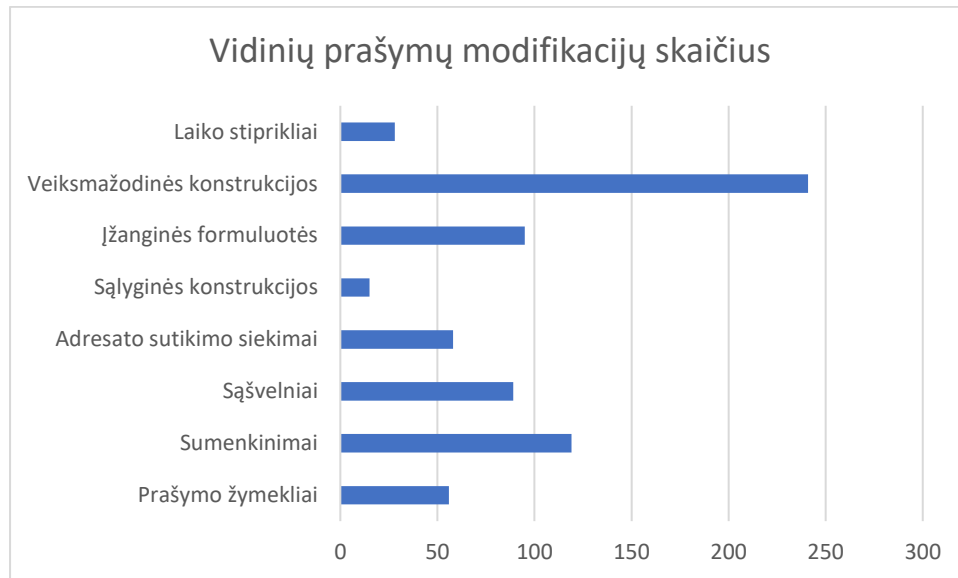
### 3.2.2. Vidinės prašymų modifikacijos

Šioje darbo dalyje apžvelgiamos vidinės respondentų prašymų modifikacijos. Kaip buvo minėta šio darbo metodikos dalyje, vidinės modifikacijos – tai prašymo branduolio viduje esančios modifikacijos.

10 lentelė. *Vidinių prašymų modifikacijų skaičius.*

<b>Modifikacija</b>	<b>Pavartojimų skaičius</b>
Prašymo žymekliai	56
Sumenkinimai	119
Sąšvelniai	89
Adresato sutikimo siekimas	58
Sąlyginės konstrukcijos	15
Įžanginės formuluotės	95
Veiksmažodinės konstrukcijos	241
Laiko stiprikliai	28

6 paveikslas. Vidinių prašymų modifikacijų skaičius.



Kaip matyti 10 lentelėje ir 6 paveiksle, vidinių modifikacijų kinų prašymuose buvo itin daug. Pati populiariausia modifikacija – veiksmožodinės konstrukcijos. Jos buvo pavartotos net 241 kartą. Į šią grupę įtrauktos tokios konstrukcijos kaip VV, V–V ir V 一下. Visos jos atlieka tokią pat funkciją – sumažina veiksmo, apie kurį kalbama, trukmę ir pristato jį kaip paprastesnį.

Antra pagal populiarumą modifikacija buvo sumenkinimai – ji rasta 119 prašymų. Taip modifikuodami savo pasakymus respondentai bandė adresatui parodyti, kad jų prašymas yra nedidelis ir nereikalauja iš adresanto daug pastangų. Trečia pagal populiarumą modifikacija – ižanginės formuluotės. Jų buvo rasta 95 pavartojimo atvejais. Šios pradžioje esančios formuluotės padėjo respondentams sušvelninti prašymus. Šiek tiek rečiau buvo vartojami sąšvelniai – jų buvo 89 prašymuose. Sąšvelnių grupei priklauso įvairios modifikacijos, tačiau tirtuose duomenyse jų buvo rastos dvi: dalelytės sakinio gale, norint sumažinti prašymo įtaką ir adresanto nedrąsą, neryžtingumą perteikiantys žodžiai.

Kitų dviejų modifikacijų – adresato sutikimo siekimų ir prašymo žymeklių, buvo panašus skaičius. Adresato sutikimo siekimas išreikštas 58 kartus, o prašymo žymekliai pavartoti 56 kartus. Taip pat buvo rasta viena stiprikliais priklausanti modifikacija – laiko stiprikliai. Ji buvo pavartota 28 prašymuose. Respondentai ją vartojo norėdami parodyti

adresatui, kad jis norimą veiksmą turįs atlikti kuo greičiau. Paskutinė strategija – tai sąlyginės konstrukcijos, jos buvo rasta 15 pavartojimo atvejų.

Lyginti kinų vidinių modifikacijų bendrą skaičių su lietuvių ir anglų nėra prasminga, nes taikyta vidinių modifikacijų klasifikacija smarkiai skiriasi dėl kinų kalbos ypatybių.

Toliau bus smulkiau aptartas kiekvienos vidinės modifikacijos vartojimas atskirose situacijose.

11 lentelė. Vidinių prašymų modifikacijų pasiskirstymas situacijose.

Modifikacija	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12	Kinų suma	Lietuvių suma <sup>11</sup>	Anglų suma
Prašymo žymekliai	0	14	0	26	2	9	0	0	0	4	1	0	56	38	396
Sumenkinimai	4	0	13	20	1	61	13	3	0	4	0	0	119	111	164
Sąšvelniai	0	2	13	4	27	7	15	5	6	1	3	6	89	496	78
Adresato sutikimo siekimas	5	8	4	5	3	5	8	3	10	0	3	4	58	20	25
Sąlyginės konstrukcijos	0	0	8	2	4	0	1	0	0	0	0	0	15	–	–
Ižanginės formuluotės	0	2	3	7	27	0	3	25	0	20	3	5	95	158	553
Veiksmažodinės konstrukcijos	52	45	5	50	6	20	6	8	40	2	4	3	241	–	–
Laiko stiprikliai	0	0	0	0	8	0	8	0	12	0	0	0	28	–	–
Modifikacijų suma	61	71	46	114	78	102	54	44	68	31	14	18	701	–	–
Prašymų suma	95	89	98	97	98	99	99	95	100	91	100	97	1159	1149	1157

**1. Prašymo žymekliai.** Daugiausia ši modifikacija taikyta situacijoje *4S–Valgykla*, ten ji pavartota 26 kartus. Jos taip pat nemažai rasta situacijose *2S–Langas* (14 kartų) ir *6S–Muzika* (9 kartai). Mažiau jų buvo situacijose *10S–Referatas* (4 kartai), *5S–Pranešimas* (2 kartai) ir *11S–Popierius* (1 kartas).

Kadangi dauguma atvejų rasta situacijose, kur grėsmė įvaizdžiui buvo nedidelė, galima teigti, kad respondentai nebuvo linkę jos naudoti grėsmei mažinti. Taip pat pastebėta, kad visose situacijose, kuriose ji panaudota, tarp komunikantų buvo didelis socialinis nuotolis. Tai reiškia, kad mažo socialinio nuotolio situacijose respondentai vengė šitaip modifikuoti savo pasakymus. Lee-Wong (1994b) tyrimas taip pat parodė, kad didėjant santykiniam galios

<sup>11</sup> Lietuvių ir anglų atskirų vidinių modifikacijų skaičiai paimti iš Hilbig (2010, 167)

skirtumui ir socialiniam nuotoliui, šių modifikacijų daugėja. Tačiau jos teigimu aptariama modifikacija dažniausiai vartojama su imperatyvu, o šiame tyrime jos rasta įvairiuose prašymuose, pavyzdžiui:

请你把你旁边的窗户关上好吗? *Prašau, uždaryk šalia tavęs esantį langą, gerai?* (2S–Langas)

请给我一张纸请给我一张纸。 *Prašau, duokite man popieriaus lapą.* (11S–Popierius)

你可以把声音调小点吗? *Ar gali, prašau, sumažinti garsą?* (6S–Muzika)

Kinų prašymuose šios modifikacijos rasta šiek tiek daugiau nei lietuvių prašymuose, kuriuose jų buvo tik 38. Tačiau anglai smarkiai lenkia tiek lietuvius, tiek kinus – jų prašymuose vidinių modifikacijų buvo net 396. Hilbig (2010) teigiama, kad lietuviški prašymo žymekliai nėra taip dažnai vartojami dėl jų performatyvumo, oficialumo ir negatyviojo mandagumo, jiems priskiriamas šaltumo, atstumo atspalvis (Hilbig 2010,169). Galima teigti, kad kinų kultūroje mažą prašymo žymeklių kiekį lemia tos pačios priežastys. Abiejose kultūrose linkstama prie pozityviojo mandagumo, todėl juos vartoti, ypač bendraujant su artimaisiais, vengiama.

**2. Sumenkinimai.** Tai buvo viena dažniausiai respondentų naudojama vidinė modifikacija – jie ją pavartojo net 119 kartų. Adresantas pabrėžia, kad nori visai nereikšmingo ir mažo adresatui dalyko, todėl gavęs tokį prašymą ir galimybę spręsti, kiek tą prašymą patenkinti, adresatas nesijaučia toks apsunktas (*Ten pat*, 170).

Didelė šios modifikacijos persvara pastebėta situacijoje *6S–Muzika* – čia ji pavartota net 61 kartą. Šioje situacijoje vienas studentas prašo kaimyno patildyti muziką, kadangi garsi muzika trukdo jam mokytis. Respondentai šią modifikaciją pasitelkė norėdami parodyti adresatui, kad jie pageidautų, jog kaimynas sumažintų garsą tik truputį. Taip jie parodo, kad kaimynas ir toliau gali klausytis muzikos, tik truputį tyliau, todėl prašymas sumažinamas. Pavyzdžiui:

您可以把声音关小一点吗? *Ar galite truputį sumažinti garsą?* (6S–Muzika)

调小一点好吗? *Sumažink truputį, gerai?* (6S–Muzika)

可不可以把你的音乐声可以稍微小一点呢? *Ar gali sumažinti savo muzikos garsą?* (6S–Muzika)



Trečiame pavyzdyje panaudoti net du sumenkinimai – 稍微 ir 一点 reiškia *truputį*. Tokių pavyzdžių šiame tyrime buvo keli. Respondentai šiais atvejais bandė dar labiau sumažinti prašymą, taikydami net dvi tokias pat modifikacijas.

Ši modifikacija buvo pavartota ir kitose situacijose, tačiau ne taip gausiai. Situacijoje 4S–Valgykla jų buvo 20, situacijose 3S–Draugė ir 7S–Parduotuvė jų buvo po 13, kitur jų buvo pasitelkta mažiau arba visai neužfiksuota. Pavyzdžiui:

你能不能稍微移一下，让我坐一下？ Ar gali truputį pasitraukti ir leisti man atsisėsti? (4S–Valgykla)  
不知道能不能晚一点交这次的论文？ Nežinau, ar galėčiau šitą referatą atiduoti truputį vėliau? (10S–Referatas)

不知道你能不能加快一点完成？ Nežinau, ar negalėtum truputį greičiau pabaigti? (5S–Pranešimas)

Nors prašymų sumenkinimas su 稍微 ir 一点 buvo dažniausia modifikacija, situacijoje 3S–Draugė vyravo kitokia modifikacija – laikotarpio, kurio metu adresanto draugė planuotą pagyventi pas jo kurso draugę, sumenkinimas. Respondentai, puikiai žinodami, kad draugė atvyksta dviems savaitėms, laikotarpį įvardijo kaip *kelias dienas*. Pavyzdžiui:

能不能在你家住几天呢？ Ar galiu pas tave kelias dienas pagyventi? (3S–Draugė)

李娜你把房子借我朋友住几天。 Li Na, paskolink kambarį mano draugei pagyventi kelioms dienoms. (3S–Draugė)

你可以让他暂时住几天吗？ Ar gali jai leisti laikinai kelias dienas pagyventi? (3S–Draugė)

Šios modifikacijos, kaip ir prašymo žymeklių, kinų pasakymuose buvo daugiau nei lietuvių, bet mažiau nei anglų. Lietuvių kalboje jų buvo 111, kinų kalboje jų buvo 119, o anglų – 164. Tačiau lietuvių ir anglų duomenyse pastebėta daug didesnė skirtingų sumenkinimų įvairovė, o kinai naudojami tik keliais būdais. Kinų, kaip ir lietuvių prašymų sumenkinimuose, taip pat pastebėta pozityviojo mandagumo funkcija. Kaip ir lietuviai Hilbig (2010) tyrime, kinai kai kuriuos didelius prašymus sumažindavo tiek, kad adresatui nepalikdavo priežasties lengvai atsisakyti.

**3. Sąšvelniai.** Šios modifikacijos iš viso rasti 89 pavartojimo atvejai. Šiai grupei priskirtos dalelytės, vartojamos sakinio gale, norint sumažinti adresanto valios primetimą ir adresanto nedrąsą, neryžtingumą perteikiantys žodžiai, kurie padeda vengti atsakomybės už pateikiamą prašymą. Pirmoji modifikacija buvo panaudota 82 kartus, o antroji – tik 7 kartus.

Daugiausia ši modifikacija vartota situacijose 5S–Pranešimas (27 kartus), 7S–Parduotuvė (15 kartų) ir 3S–Langas (13 kartų). Kitose situacijose rasta iki 10 pavartojimo atvejų. Taigi, galima teigti, kad ji vartojama dažniau tuose prašymuose, kur prašymo dydis ir grėsmė įvaizdžiui yra dideli.

Rasta įvairių dalelyčių: 呀/啊, 吧, 呢, tačiau jos visos atlieka tą pačią funkciją prašymuose ir yra vadinamos 语气词 modaliniais / nuosakos žodžiais (*mood words*). Šiai grupei priklauso ir kitokios dalelytės, tačiau, kalbant apie prašymus, šios yra aktualiausios, jos taip pat dėl savo atliekamos funkcijos gali būti vadinamos modalinėmis morfemomis (*mood morphemes*) (Lee–Wong 1998, 388). Jos turi skirtingus atspalvius, pavyzdžiui, 吧 yra naudojama prašant, mandagiai liepiant ir siūlant (Yin 1990, 441). 呢 yra dažniausiai naudojama formuojant taip / ne tipo klausimus, tačiau ji taip pat naudojama hiperbolizuojant, norint pabrėžti arba įtikinti (*Ten pat*, 445). Taip pat tiek 吧, tiek 呢 gali padėti išreikšti abejonę. 啊 yra pusiau klausiamojo pobūdžio dalelytė, ji padaro klausimus ir sušukimus (*exclamations*) mandagesnius, sušvelnina liepiamąją nuosaką. Tai, ar ji tariama / rašoma 啊 ar 呀, priklauso nuo ankstesnio skiemens, bet abi turi tą patį atspalvį (Lin 1981, 271–276 cit. iš Lee–Wong 1998, 389). Li ir Thompson‘as (1981), kalbėdami apie 啊/呀 ir 吧, juos atskiria teigdami, kad 吧 padeda siekti sutarimo, o 啊/呀 – sušvelninti pasakymo ilokucinę galią (Li, Thompson 1981, 238). Apibendrinant galima pasakyti, kad visos šios dalelytės padaro prašymus mažiau griežtus, sušvelnina juos, gali perteikti abejonę arba suteikti prašymui pasiūlymo atspalvį. Pavyzdžiui:

把窗户关上吧。Uždaryk langą.<sup>12</sup> (2S–Langas)

张敏，去开下门吧。Zhang Min, eik ir atidaryk duris. (9S–Durys)

你家能不能让她住2周啊？Ar tavo šeima gali jai leisti pagyventi dvi savaites? (3S–Draugė)

你看看能不能赶工啊？Kaip manai, ar gali paskubėti atlikti darbą?(5S–Pranešimas)

妹妹，你问问是谁在敲门呀？Sesute, paklausk kas beldžia į duris. (9S–Durys)

你能不能让她到你家住呢？Ar gali jai leisti atvykti į tavo namus? (3S–Draugė)

Kita rasta sąšvelnių grupė – tai adresanto nedrąsą, neryžtingumą perteikiantys žodžiai, tačiau jų pasitaikė tik 7. Pavyzdžiui:

<sup>12</sup> Verčiant į kitas kalbas, pavyzdžiui, lietuvių, vertimuose šių dalelyčių nesimato. Yra išimčių, pavyzdžiui, 走 reiškia eiti, o 走吧 gali būti verčiamas kaip eikime. Kai kurie tyrėjai savo darbuose palieka šias dalelytes vertimuose, užrašydami jas *pinyin* sistema, tačiau šiame darbe nuspręsta prašymus versti paprastai.

学习计划有变, 可能需要你提前三天交论文。 *Mokymo planas pasikeitė, todėl tau gali tekti trimis dienomis anksčiau pristatyti pranešimą.* (5S–Pranešimas)

可能需要你提前三天完成你的报告。 *Tau gali reikėti trimis dienomis anksčiau pabaigti savo pranešimą.* (5S–Pranešimas)

Lietuvių kalboje sąšvelnių pavartota 469 kartus, o anglų kalboje – 78. Taigi, kinų ir anglų šios modifikacijos vartojimo skaičius yra panašus, o lietuviai ją naudojo daug dažniau. Kaip matyti iš pavyzdžių, kinų duomenyse rasti sąšvelniai vartojami kitaip nei lietuvių ir anglų. Dauguma jų yra būdingi tik kinų kalbai, o kitų yra labai mažai. Tačiau jie atlieka tas pačias funkcijas – perteikia neryžtingumą, abejonę, švelnina prašymus. Kaip buvo minėta, sąšvelnių vartojimas yra priskiriamas negatyviajam mandagumui, todėl nenuostabu, kad kinai juos dažniausiai vartojo įvaizdžiui grėsminguose prašymuose.

**4. Adresato sutikimo siekimas.** Kita gan gausiai vartota modifikacija – adresato sutikimo siekimas. Ji pasitaikė 58 kartus. Daugiausia kartų ji naudota situacijose *9S–Durys* (10 kartų), *7S–Parduotuvė* (8 kartus) ir *2S–Langas* (8 kartus). Šiose situacijose adresantas yra viršesnis už adresatą. Kaip buvo minėta teorinėje dalyje, sutikimo siekimas yra pozityviojo mandagumo strategija. Ją taikydamas adresantas kviečia adresatą dalyvauti pokalbyje, klausia jo nuomonės. Hilbig (2010, 174) teigimu, šia priemone adresantas išreiškia draugiškumą ir iš adresato tikisi to paties.

Prašymuose ši modifikacija visada būdavo pasakymų pabaigoje. Galima išskirti dvi skirtingas formuluotes: konstrukcija su 吗<sup>13</sup> (pvz., 好吗/行吗? *gerai?*) arba konstrukcija su 不<sup>14</sup>, pvz., (好不好/行不行? *gerai?*). Pavyzdžiui:

你看让她在你家住行不行。 *Žiūrėk, leisk jai tavo namuose pagyventi, gerai?* (3S–Draugė)

我为我的论文想借几本书行吗? *Aš noriu savo referatui pasiskolinti kelias knygas, gerai?* (10S–Referatas)

你去帮姐姐开下门好吗? *Padėk sesei atidaryti duris, gerai?* (9S–Durys)

叔这次借我用一下餐厅好不好? *Dėde, šįkart leisk man pasinaudoti restoranu, gerai?* (8S–Restoranas)

<sup>13</sup> Klausiamoji dalelytė, vartojama taip / ne klausimuose.

<sup>14</sup> Neigiamoji dalelytė.

Lietuvių ir anglų duomenyse šios modifikacijos rasta perpus mažiau – lietuviai ją pavartojo 20 kartų, o anglai ją pasirinko 25 kartus. Todėl galima teigti, kad kinai yra daug labiau linkę vartoti šią, su pozityviuoju mandagumu susijusią, strategiją.

**5. Sąlyginės konstrukcijos.** Iš visų rastų vidinių modifikacijų, mažiausiai surasta sąlyginių konstrukcijų 如果 ... 的话/要是 *jei...tai...* Šios konstrukcijos pavartotos tik 15 kartų. Tai yra kinų kalbai būdinga modifikacija, todėl lietuvių ir anglų duomenyse, su kuriais šiame darbe yra lyginama, jų nebuvo rasta. Kinų duomenyse daugumoje situacijų jų taip pat nebuvo. Daugiausia rasta situacijoje *3S–Draugė* (8 kartai). Ji taip pat aptikta situacijose *5S–Pranešimas* (4 kartus), *4S–Valgykla* (2 kartus) ir *7S–Parduotuvė* (1 kartas). Pavyzdžiui:

*你那儿要是 有房间空着的话 能不能让他住? Jeigu turi tuščią kambarį, gal gali jai leisti pagyventi?* (3S–Draugė)

*如果没人坐 能否挪一下 让我坐? Jeigu nieks čia nesėdi, tai gal gali pasislinkti ir leisti man atsisėsti?* (4S–Valgykla)

*最近如果不忙的话 能不能提前交一下 你的报告? Jei pastaruoju metu nesi užsiėmęs, gal gali anksčiau pristatyti savo pranešimą? (5S–Pranešimas)*

Taip modifikuodami prašymus adresantai parodo, jog supranta, kad adresatas gali turėti priešasčių neatlikti norimo veiksmo. Adresantas rūpinasi adresato gerove ir nenori įsibrauti į jo asmeninę erdvę. Dėl to galima teigti, kad tai negatyviojo mandagumo modifikacija.

**6. Įžanginės formuluotės.** Viena iš dažniausiai tirtuose duomenyse pasitaikiusių modifikacijų – tai įžanginės formuluotės. Jos pastebėtos net 95 kartus, tačiau jų rasta žymiai mažiau nei lietuvių (158 kartai) ir anglų (551 kartas) duomenyse. Daugiausia jos pavartojimo atvejų rasta situacijose *5S–Pranešimas* (27 kartai), *8S–Restoranas* (25 kartai) ir *10S–Referatas* (20 kartų). Šias situacijas sieja didelis prašymo dydis ir grėsmė įvaizdžiui.

- Kaip lietuviškuose ir angliškuose duomenyse, buvo rasta įžanginių formuluočių, kur adresantas teiraujasi adresato nuomonės, norų ir galimybių, pavyzdžiui:

*你觉得你可以提前交一下吗? Kaip manai, ar galėtum anksčiau pristatyti? (5S–Pranešimas)*

*您看方便借我一张吗? Ar manote, kad Jums būtų patogų man paskolinti lapą? (11S–Popierius)*

您介意帮我拿张纸吗? ? *Ar Jūs nieko prieš padėti man paimti popieriaus lapą?* (11S–Popierius)

你看你这边方不方便转我到专科医生那里啊? *Ar manai, kad tau būtų patogū mane nukreipti pas specialistą?* (12S–Siuntimas)

- Taip pat buvo daug tokių įžanginių formuluočių, kuriose parodomas noras prašyti:

所以想问问你你们家有空的房间可以给我朋友暂住吗? *Todėl norėjau paklausti, ar jūsų namuose yra tuščias kambarys, kurį galima duoti mano draugei laikinai pagyventi?* (3S–Draugė)

我想询问我可不可以到您的餐厅里和我的朋友庆祝考试结束? *Noriu paklausti, ar galiu su draugais Jūsų restorane atšvęsti egzaminų pabaigą?* (8S–Restoranas)

我想请问我的论文能不能延迟几天再交? *Norėjau paklausti, ar mano referato atidavimas gali būti atidėtas kelioms dienoms?* (10S–Referatas)

- Taip pat buvo atvejų, kuriuose išreiškiama adresanto nuostata ar nuomonė apie propozicinį šnekos akto turinį:

不知道你能不能把这个房间借给她住? *Nežinau, ar gali tą kambarį paskolinti jai pagyventi?* (3S–Draugė)

我想知道你愿意把你家的空房间给她住吗? *Noriu sužinoti, ar sutinki duoti savo namų tuščią kambarį jai pagyventi?* (3S–Draugė)

叔叔, 不知道我是不是可以借用你的餐厅举行 party? *Dėde, nežinau ar galiu pasiskolinti tavo restoraną, kad surengčiau vakarėlį?* (8S–Restoranas)

Visos šios grupės pastebėtos visose trijose kalbose, tačiau lietuvių ir anglų kalbose jų rasta daug daugiau. Be to, šiose kalbose įžanginės formuluotės daug įvairesnės. Todėl galima teigti, kad, nors kinų kalboje jos taip pat vartojamos, jos nėra tiek svarbios, kiek lietuvių ir anglų kalbose. Kinai yra labiau linkę formuluoti paprastesnius prašymus, kuriuose pačiame branduolyje iš karto paaiškinama pati prašymo esmė.

**7. Veiksmazodinės konstrukcijos.** Veiksmazodinės konstrukcijos – tai dažniausia respondentų panaudota vidinė modifikacija. Ją respondentai pasirinko net 241 kartus. Kadangi ši modifikacija yra kinų kalbai būdingas bruožas, tai kitose lyginamose kalbose jos nebuvo. Kaip ir buvo minėta, šiai modifikacijai priskiriamos trys konstrukcijos: VV, V — V ir V 一下.

Daugiausia jų buvo 1S–Žurnalas ir 4S–Valgykla situacijose, kur adresatų buvo prašoma šiek tiek pasislinkti arba trumpam atsistoti:

起来一下，我拿下杂志。Atsistok (trumpam)<sup>15</sup>, aš paimsiu žurnalą. (1S–Žurnalas)

张伟拜托你挪一下。Zhang Wei, prašau tavęs (truputį) pasitraukti. (1S–Žurnalas)

能往那边挪一下嘛吗？Ar gali ten (truputį) pasitraukti? (4S–Valgykla)

Panašus skaičius buvo ir situacijose 9S–Dūrys ir 2S–Langas, o kitose jų buvo daug mažiau.

Pavyzdžiui:

妹妹，去看看是谁在敲门。Sesute, nueik ir (greitai) pažiūrėk, kas beldžiasi į duris. (9S–Dūrys)

叔叔我能再在你的餐厅庆祝一下吗？Dėde, ar galiu (trumpai) švęsti tavo restorane? (8S–Restoranas)

她能不能在你暂住一下？Ar ji gali laikinai pas tave (trumpai) pagyventi? (3S–Draugė)

坐在窗子边上的同学，可以关一下窗户吗？Prie lango sėdintis studente, ar gali uždaryti langą?

(2S–Langas)

可不可以稍微降一降音量吗？Ar gali truputį (greitai) sumažinti garsą? (6S–Muzika)

Paskutiniame pavyzdyje adresantas ne tik pabrėžia, kad garsą reikėtų sumažinti tik truputį, naudodamas 稍微, bet ir sumenkina patį garso mažinimo veiksmą (降一降).

Iš pateiktų pavyzdžių matyti, kad dažniausiai ši modifikacija naudojama tada, kai veiksmas iš tiesų yra trumpas ir paprastas, pavyzdžiui, kai yra prašoma pasislinkti, uždaryti langą, trumpam atsistoti ir t.t. Tačiau, ji taip pat kartais naudojama tais atvejais, kai adresantas bando sumažinti didelio, rizikingo prašymo dydį, pavyzdžiui, kai sumenkinamas draugės gyvenimo pas kurso draugę veiksmas. Galima teigti, kad ji atlieka panašią funkciją kaip ir sumenkinimai.

Atsižvelgus į socialinius kintamuosius matyti, kad modifikacija buvo dažniausiai naudojama tada, kai prašymo dydis ir kartu grėsmė įvaizdžiui buvo nedideli.

**8. Laiko stiprikliai.** Paskutinė šiame darbe analizuota vidinė modifikacija – tai laiko stiprikliai. Ši modifikacija sustiprina prašymą, adresantas bando paskatinti ne tik atlikti

---

<sup>15</sup> Šias konstrukcijas taip pat sudėtinga išversti, kadangi nors jas vartodamas adresantas bando sumenkinti veiksmą, tas sumenkinimas yra numanomas ir jį sunku užčiuopti, ypač verčiant į kitas kalbas. Yra ir išimčių, pavyzdžiui, 看 reikia žiūrėti, o 看一看 reiškia žvilgtelti.

veiksma, bet ir atlikti jį kuo greičiau. Lietuvių ir anglų duomenyse stipriklių prašymo branduoliuose nebuvo, jie buvo naudojami tik išorinėse modifikacijose, todėl tai dar viena, tik kinų kalbai būdinga modifikacija. Jos prašymuose nebuvo daug, tik 28 pavartojimai ir ji buvo pavartota tik keliose situacijose. Daugiausia jos buvo situacijoje 9S–Durys (12 kartų), pavyzdžiui:

*快去看看是谁! Greitai nueik ir pažiūrėk kas ten! (9S–Durys)*

*敏敏快去开门。Min Min greit nueik ir atidaryk duris. (9S–Durys)*

Tai nėra netikėta, kadangi brolis nori, jog sesutė spėtų atidaryti duris ir neverstų svečio laukti. Taip pat, kadangi adresantas yra vyresnysis brolis, jis gali jausti turįs teisę taip tiesmukai skubinti savo sesutę. Ši modifikacija pastebėta ir situacijose 5S–Pranešimas ir 7S–Parduotuvė, pavyzdžiui:

*王磊快去买一点菜。Wang Lei, greit nueik ir nupirk truputį maisto. (7S–Parduotuvė)*

*报告提交时间提前了, 尽快交给我。Pranešimo pristatymo laikas buvo paankstintas, kuo greičiau man jį duok. (5S–Pranešimas)*

Taigi, galima daryti išvadą, kad kinai aptartą modifikaciją naudoja tik tada, kai yra viršesni už adresatą, o prašymo dydis ir socialinis nuotoliai nėra tiek svarbūs.

Iš gautų duomenų matosi, jog kinų dažniausiai naudojama modifikacija buvo veiksmožadinės konstrukcijos. Taip pat gan populiarūs buvo sumenkinimai, įžanginės formuluotės ir sąšvelniai, kitų modifikacijų buvo mažiau. Modifikacijų pasirinkimą įtakojo skirtingi socialiniai kintamieji, pavyzdžiui, adresato sutikimo siekimo ir laiko stipriklių naudojimas gali būti siejami su sąlyginės galios skirtumu – jų daugiau kai adresantas yra viršesnis už adresatą. Sąšvelniai ir įžanginės formuluotės buvo naudojamos esant didesniems prašymo dydžiui ir grėsmei įvaizdžiui, o veiksmožadinės konstrukcijos atvirksčiai – kai jie buvo mažesni. Prašymo žymekliai dažniausiai buvo vartojami esant didesniam socialiniam nuotoliui.

Apibendrinant galima teigti, kad kinų vidinių modifikacijų funkcija panašesnė į lietuvių – siekiama sutikimo, apeliuojama į draugystę. Kinai taip pat kartais darydavo spaudimą adresatui – sumenkindavo didelius prašymus arba skubindavo adresatą.

### 3.2.3. Išorinės prašymų modifikacijos

Kaip matyti 12 lentelėje, populiariausia naudota išorinė modifikacija buvo pagrindimai (627 kartai), jie buvo pavartoti daugiau nei pusėje visų prašymų (virš 52 proc.). Taip papildydami savo prašymus respondentai bandė parodyti adresatui, kodėl prašo. Antra pagal populiarumą strategija buvo atsiprašymai – jų pavartota 135 kartus. Panašus buvo ir pažadų skaičius – 132 atvejai. Taip pat nemažai pasitaikė ir stipriklių – jų rasta 88. Respondentai pavartojo panašų skaičių galimybės atsisakyti, dėmesio adresatui rodymo ir parengiamųjų teiginių modifikacijų – kiekvienos šios grupės buvo maždaug po 50 pavartojimo atvejų. Parengiamųjų klausimų pateikė ir sunkinančias aplinkybes respondentai pripažino po 35 kartus. Adresato nuomonės buvo klausta 18 kartų, o išankstinio pasižadėjimo prašyta – 13 kartų. Savęs menkinimų buvo 10, išankstinis dėkingumas reikštas 6 kartus, o maldavimo ir juokavimo modifikacijas respondentai užrašė tik po 3 kartus.

12 lentelė. Išorinių prašymų modifikacijų vartojimas.

Modifikacija	S1	S2	S3	S4	S 5	S6	S7	S 8	S 9	S 10	S11	S12	Kinų suma	Lietuvių suma <sup>16</sup>	Anglų suma
Dėmesys adresatui	0	0	5	2	6	15	8	13	0	1	0	1	51	58	45
Parengiamieji teiginiai	1	0	19	0	14	0	1	4	0	6	0	5	50	154	46
Parengiamieji klausimai	2	0	16	10	1	0	3	0	0	0	2	3	35	38	44
Bandymai išgauti išankstinį pasižadėjimą	0	0	12	0	0	0	0	0	0	0	0	1	13	17	22
Sunkinančių aplinkybių pripažinimas	0	0	1	0	3	0	1	23	0	7	0	0	35	45	112
Atsiprašymai, pateisinimai	2	3	5	18	8	31	0	12	0	36	13	7	135	36	103
Pagrindimai	25	61	84	20	82	81	35	54	28	83	26	48	627	532	575
Pažadai, pasiūlymai	0	0	17	2	5	1	25	60	2	18	0	2	132	227	167
Išankstinio dėkingumo raiška	0	0	2	0	1	1	0	1	0	0	1	0	6	35	31
Siūloma galimybė atsisakyti, alternatyvos	0	0	24	2	12	2	1	8	0	1	1	4	55	42	68
Apeliacijos į adresato gerumą, maldavimai	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	3	43	14
Juokai/ironija	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	1	3	40	7

<sup>16</sup> Lietuvių ir anglų modifikacijų skaičiai paimti iš Hilbig 2010, 183.



Prašymo ilokucinės galios stiprikliai	0	0	19	3	29	11	13	2	4	5	1	1	88	23	11
Adresato nuomonės klausimas	0	4	2	0	7	0	0	2	0	3	0	0	18	–	–
Savęs menkinimas	0	0	2	0	0	0	0	3	0	4	1	0	10	–	–
Modifikacijų suma	30	68	209	57	168	142	87	185	34	165	45	73	1261	1290	1245
Prašymų suma	95	89	98	97	98	99	99	95	100	91	100	97	1159	1149	1157

Iš skaičių matyti, kad pasitvirtino Han (2012) išvada, kad kinai labiau linkę vartoti išorines modifikacijas o ne vidines – vidinės modifikacijos buvo pritaikytos 701 kartą, o išorinės – net 1261 kartus. Drauge paneigiama Lee–Wong (1994) mintis, kad kinai vengia išorinių modifikacijų. Toliau išorinės modifikacijos gvildenamos išsamiau.

**1. Dėmesys adresatui.** Kaip buvo minėta, ši modifikacija iš viso vartota 51 kartą. Gautų prašymų analizė parodė, kad respondentai šią modifikaciją gausiausiai pasitelkė situacijoje *6S–Muzika* –15 kartų. Ji buvo taip pat panaudota *8S–Restoranas* (13 kartų), *7S–Parduotuvė* (8 kartus), *5S–Pranešimas* (6 kartus), *3S–Draugė* (5 kartus). Likusiose situacijose ji buvo panaudota tik kelis kartus arba jos visai nebuvo. Lietuvių ir anglų kalbų medžiagoje šios modifikacijos pasiskirstymas buvo panašus, tik ji daugiausia taikyta *8S–Restoranas*. *6S–Muzika* liko antroje vietoje. Bendras prašymų, kuriuose pritaikyta ši modifikacija, skaičius taip pat panašus: anglai ją pavartojo 45 kartus, o lietuviai – 58 kartus.

Pasak Hilbig (2010, 181), šios modifikacijos vartojimo priežastis yra noras parodyti, kad adresantui rūpi ne tik jo prašymo išpildymas, bet ir adresatas bei jų tarpusavio santykiai. Adresantas gali pačioje pokalbio pradžioje parodyti susidomėjimą adresato ir jo artimųjų gerove, reikalais ir pan., arba, siekdamas adresato palankumo ir bendradarbiavimo, adresantas gali pastarąjį kiek vėliau pasveikinti, pagirti, teigiamai įvertinti ir pan. Tokią pat tendenciją galima įžvelgti ir gautuose kinų prašymuose:

- Adresantas prieš prašydamas domėjosi adresato ir jo artimųjų gerove:

王磊，学累了吗？ Wang Lei, ar pavargai? (7S–Parduotuvė)

诶您吃饭了吗？ 婶婶还好吗？ Ar jau valgėt? Ar teta gerai laikosi? (8S–Restoranas)

你好，这几天在这里感觉怎么样？ Kaip šiomis dienomis čia jautiesi? (6S–Muzika)

欢迎你搬进来 Sveiki atsikraustę (6S–Muzika)

学的什么专业? *Ką studijuoji?* (4S–Valgykla)

- Adresantas prieš prašydamas teigiamai įvertino, pagyrė adresatą:

你的音响效果真好啊! *Pas tave labai geras garsas!* (6S–Muzika)

叔, 我们还想再去您的餐厅吃饭, 主要是您的饭太好吃了 *Dėde, mes vis dar norim ateiti pas Jus į restoraną pavalgyti, labiausiai dėl to, kad Jūsų patiekalai labai skanūs.* (8S–Restoranas)

你真漂亮, 新生吧? *Tu tokia graži, nauja studentė?* (4S–Valgykla)

Lietuviai ir anglai vengė šios modifikacijos situacijose *10S–Referatas* ir *11S–Popierius*, kinai irgi ją pavartojo tik 1 kartą:

很高兴参加您的课程 *Labai džiaugiuosi galėdamas dalyvauti Jūsų kurse.* (10S–Referatas)

Šios modifikacijos nebuvimas minėtose situacijose Hilbig (2010, 182) darbe buvo įvertintas kaip respondentų jos vartojimo vertinimas kaip nederamos, per daug familiarios. Taigi, galima teigti, kad kinams šiose situacijose ji taip pat pasirodė netinkama dėl per didelio socialinio ir galios skirtumo tarp komunikantų.

Apibendrinus pasakytina, kad šios modifikacijos vartojimo skirtumas tarp kinų, lietuvių ir anglų nėra didelis. Kinai ją vartojo šiek tiek dažniau nei anglai, bet truputį rečiau nei lietuviai. Iš gautų rezultatų matyti, kad tiek kinams, tiek lietuviams ir anglams apskritai yra svarbu parodyti draugišką dėmesį adresatui, kas yra priskiriama pozityviajam mandagumui.

**2. Parengiamieji teiginiai ir klausimai.** Parengiamieji teiginiai buvo pavartoti 50 kartų, o parengiamieji klausimai – 35 kartus. Iš 12 lentelės matyti, kad parengiamieji teiginiai dažniausiai vartoti situacijose *3S–Draugė* (19 kartų) ir *5S–Pranešimas* (14 kartų). Trečia pagal šios modifikacijos vartojimą situacija – *10S–Referatas* (6 kartai). Šias situacijas sieja tai, kad jose prašymo dydis ir kartu grėsmė adresato įvaizdžiui yra itin dideli.

- Dėl to nenuostabu, kad nemažai respondentų nusprendė prieš prašydami perspėti adresatą apie ketinimą prašyti:

李娜, 想拜托问你一件事情。 *Lina, noriu paprašyti tavęs vieno dalyko.* (3S–Draugė)

李娜, 我想求你帮个忙。 *Lina, noriu tavęs paprašyti paslaugos.* (3S–Draugė)

想跟你商量个事儿。 *Noriu su tavimi kai ką aptarti.* (5S–Pranešimas)

老师, 我想麻烦您点事。 *Dėstytojau, noriu Jus dėl kai ko sutrukdyti.* (10S–Referatas)

李娜, 我有件事想麻烦你 *Lina, turiu kai ką, dėl to norėčiau tave sutrukdyti.* (3S–Draugė)

老师, 打扰一下, 我想跟您说一下论文的事情。 *Dėstytojau, atleiskite, noriu Jums kai ką pasakyti apie referatą.* (10S–Referatas)

Tokių pavyzdžių galima rasti ir kitose situacijose, pavyzdžiui:

不好意思, 还有一件事情想咨询一下你 *Atsiprašau, noriu pasikonsultuoti dėl dar vieno dalyko.* (12S–Siuntimas)

- Adresantai taip pat neretai pradėdavo nuo pareiškimo, kad jie turi problemą / reikalą, dėl kurio kreipiasi į adresatą:

你好, 有这样的一个情况 *Labas, yra tokia situacija.* (5S–Pranešimas)

李娜, 有这么个事儿 *Lina, yra toks dalykas.* (3S–Draugė)

Parengiamųjų klausimų buvo rasta palyginti mažiau ir jų daugiausia buvo situacijoje *3S–Draugė* (16 kartų), o kitose situacijose pasitaikė tik keli atvejai.

- Dažniausiai adresantai užduodavo su adresato galėjimu išpildyti prašymą susijusius parengiamuosius klausimus:

你家的房间在下两个星期还空着吗? *Ar tavo kambarys vis dar tuščias ateinančias dvi savaites?* (3S–Draugė)

李娜, 你最近有出租房子的打算吗? *Lina, ar pastaruoju metu planavai išnuomuoti namus?* (3S–Draugė)

您好, 这有人吗? *Ar čia kažkas sėdi?* (4S–Valgykla)

儿子呀, 你有空吗? *Sūnau, ar esi laisvas?* (7S–Parduotuvė)

请问有没有纸和笔? *Ar turit popieriaus ir tušinuką?* (11S–Popierius)

某某, 你今天还有空吗? *Dėde, ar šiandien dar turi laiko?* (12S–Siuntimas)

- Taip pat, pasitaikė su adresato galėjimu išklaudyti prašymą susijusių klausimų, tačiau jų buvo daug mažiau:

李娜, 能麻烦你一件事吗? *Lina, ar galiu tave apsunkinti vienu dalyku?* (3S–Draugė)

能不能麻烦你一下? *Ar galiu tave sutrukdyti?* (3S–Draugė)

Galima teigti, kad kinų parengiamųjų teiginių modifikacijos vartojimas yra artimesnis anglams nei lietuviams – kinai ją pavartojo 50, anglai – 46, o lietuviai – net 154 kartus. Parengiamųjų klausimų vartojimas visose trijose kalbose buvo panašus, bet kinai šią modifikaciją pavartojo šiek tiek mažiau. Taigi matome, kad išskyrus lietuvių gausų parengiamųjų teiginių vartojimą, šių modifikacijų vartojimas visose kalbose yra panašus.

**3. Bandymai išgauti išankstinį pasižadėjimą.** Kaip buvo minėta, vartodamas šią modifikaciją adresantas gali bandyti iš anksto užtikrinti adresato bendradarbiavimą, bandoma paskatinti adresatą pasižadėti, kad jis išpildys prašymą dar prieš išgirstant, koks yra tas prašymas. Ši modifikacija vartota negausiai – tik 13 kartų. Pasižiūrėjus į skirtingas situacijas matyti, kad beveik visi šios modifikacijos pavartojimo atvejai buvo situacijoje *3S–Draugė*, vienas –situacijoje *12S–Siuntimas*:

李娜, 你能不能帮我一个忙? *Lina, ar gali man padaryti paslaugą?* (3S–Draugė)

嘿, 可不可以帮我个忙? *Ei, ar gali man padaryti paslaugą?* (12S–Siuntimas)

Ta pati tendencija pastebėta ir lietuvių bei anglų kalbose: lietuvių atsakymuose rasta 17, o anglų – 22 bandymai iš anksto išgauti pasižadėjimą. Daugiausia jų visose kalbose rasta *3S–Draugė* situacijoje, kur prašymo dydis ir grėsmė įvaizdžiui yra dideli. Pasakytina, kad kinų atsakymuose tikėtasi rasti daugiau šių modifikacijų, nes kaip teigia Hilbig, jomis perteikiamas labai optimistinis palankios adresato reakcijos lūkestis (Hilbig 2010, 188–189), o kinai yra laikomi labiau linkusiais į pozityvųjį mandagumą nei kitos dvi tautos.

**4. Sunkinančių aplinkybių pripažinimas.** Kaip jau buvo paašškinta, pripažindamas sunkinančias aplinkybes adresantas rodo, kad supranta, jog jo prašymas yra didelis. Iš viso tokių modifikacijų pavartota 35 kartus, dažniausiai –situacijoje *8S–Restoranas* (23 kartus). Tai nebuvo netikėta, kadangi norėtas išgauti prašymas šioje situacijoje buvo užkoduotas kaip labai

didelis. Respondentai neretai bandydavo užbėgti adresatui už akių ir paminėti ar net iš anksto atsiprašyti už sugadintą stalą:

*我知道上次跟你借场地搞坏了你的宝贝桌子。Žinau, kad aną kartą kai pasiskolinom iš tavęs patalpas, sugadinau tavo brangintą stalą. (8S–Restoranas)*

*很对不起之前弄坏了你一张桌子给你造成了不少麻烦。Atsiprašau, prieš tai sugadinau tavo stalą ir sukėliau tau nemažai problemų. (8S–Restoranas)*

Situacija *10S–Referatas* atsidūrė antroje vietoje pagal pavartojimų skaičių, modifikacija buvo pavartota 7 kartus. Ji taip pat buvo pavartota ir situacijose *5S–Pranešimas*, *3S–Draugė* ir *7S–Parduotuvė*. Visas šias situacijas ir situaciją *8S–Restoranas* sieja tai, kad prašymas ir grėsmė įvaizdžiui yra dideli.

*我知道您最讨厌迟交作业了 Žinau, kad labiausiai nekenčiate vėlai įteiktų darbų. (10S–Referatas)*

*我知道超过截止日期上交作业很不好，不过。。 Žinau, kad negerai atiduoti darbą po termino pabaigos, bet... (10S–Referatas)*

*可能这个要求会使你的学习安排变得紧张 Galbūt šis reikalavimas padarys tavo mokymosi planą labiau įtemptą. (5S–Pranešimas)*

Naudodami šią modifikaciją respondentai pripažindavo savo kaltę arba parodydavo, kad žino, jog jų didelis prašymas labai apsunkins adresatą. Palyginus kinų, lietuvių ir anglų rezultatus matyti, kad kinai šią modifikaciją vartojo rečiausiai – tik 35 kartus, lietuviai – 45 kartus, o anglai – net 112 kartus. Visose trijose kalbose gausiausiai ji vartota situacijoje *8S–Restoranas*, tačiau lietuviai ir anglai ją pasitelkė ir kitose situacijose, o kinams daugumoje situacijų jos visai neprireikė.

**5. Atsiprašymai, pasiteisinimai.** Atsiprašymai – viena dažniausiai kinų vartotų modifikacijų, ji pavartota 135 kartus. Gausiausiai situacijose *6S–Muzika* (31 kartai) ir *10S–Referatas* (36 kartai). Ji taip pat dažnai vartota situacijose *4S–Valgykla* (18 kartų), *8S–Restoranas* (12 kartų) ir *11S–Popierius* (13 kartų). Matome, kad kinai šią modifikaciją daugiausiai naudojo situacijose, kur prašymo dydis ir grėsmė įvaizdžiui yra dideli (*6S–Muzika*, *10S–Referatas*, *8S–Restoranas*), tačiau nevengė jų ir tokiose situacijose, kur jie yra maži (*4S–Valgykla* ir *11S–Popierius*). Taip pat galima pastebėti, kad daugumoje šių situacijų socialinis

nuotolis yra didelis, todėl galima teigti, kad būtent jis padarė didžiausią įtaką respondentų pasirinkimui.

叔叔，挺不好意思打扰您的。 *Dėde, labai atsiprašau, kad tave trukdau.* (8S–Restoranas)

真的不好意思啦。 *Tikrai atsiprašau.* (6S–Muzika)

老师，非常抱歉。 *Dėstytojau, labai atsiprašau.* (10S– Referatas)

老师，抱歉打扰了。 *Mokytojau, atsiprašau, už sutrukdyimą.* (10S– Referatas)

打扰一下。 *Atleiskite.* (4S–Valgykla)

Iš pateiktų prašymų matyti, kad kinai buvo linkę arba prašymo pradžioje pasakyti *atsiprašau* (pvz., 抱歉), arba atsiprašyti už sutrukdyimą (pvz., 抱歉打扰了). Prašymo pateisinimų, kitaip nei lietuviai ir anglai (Hilbig 2010, 192–193), kinai nebuvo linkę vartoti.

Lietuviai šią modifikaciją panaudojo 36 kartus, o anglai – 103 kartus. Neįprasta tai, kad kinai ją pavartojo net 135 kartus. Kadangi kinai yra labiau linkę į pozityvųjį mandagumą ir, kaip buvo minėta, atsiprašymai yra priskiriami negatyviajam mandagumui, dėl to buvo tikėtasi, kad kinų šios modifikacijos vartojimas bus retesnis nei lietuvių ir anglų.

**6. Pagrindimai.** Jau buvo minėta, kad pagrindimai buvo gausiausiai kinų naudota išorinė modifikacija, jų pavartota net 627 kartus arba 52,25 proc. visų prašymų. Daugiau nei pusėje prašymų ši modifikacija buvo pavartota situacijose *3S–Draugė* (84 kartus), *10S–Referatas* (83 kartus), *5S–Pranešimas* (82 kartus), *6S–Muzika* (81 kartą) ir *2S–Langas* (61 kartą). Ji buvo pritaikyta visose situacijose, tačiau likusiose situacijose taikyta rečiau.

我的一个很好的朋友过几天会来我这里，但是我过几天出门，而且我的房子租出去了。  
*Mano labai gera draugė po kelių dienų atkeliaus pas mane, bet aš po kelių dienų irgi iškeliausiu ir mano namas yra išnuomuotas.* (3S–Draugė)

图书馆的书都借出去了，两天后才能再借，我没法查资料了。  
*Bibliotekos knygos yra paskolintos, tik po dviejų dienų galima vėl pasiskolinti, negaliu patikrinti informacijos.* (10S– Referatas)

因为学习计划有变。。 *Kadangi mokymosi planas pasikeitė...* (5S–Pranešimas)

我明天有考试，今晚要复习。  
*Man rytoj egzaminas, šiandien noriu pasikartoti.* (6S–Muzika)

我有点冷。  
*Man truputį šalta.* (2S–Langas)

Kaip buvo minėta teorinėje darbo dalyje, pagrindimai priklauso pozityviajam mandagumui. Iš šios modifikacijos vartojimo dažnumo galima matyti, kad kinams yra labai svarbu pagrįsti savo prašymus, ypač kai prašymo dydis yra itin didelis.

Ši modifikacija taip pat buvo populiariausia išorinė modifikacija tarp lietuvių ir anglų respondentų. Lietuviai ją pavartojo 532 kartus o anglai – 575 kartus. Nors skaičiai yra gana panašūs, matome, kad kinai yra labiau linkę į ją nei kitų tirtų kalbų gimtakalbiai.

**7. Pažadai, pasiūlymai.** Pažadų ir pasiūlymų respondentai pateikė 132 kartus. Pagal šios modifikacijos pasiskirstymą situacijose galima matyti, kad situacijoje *8S–Restoranas* ji vartota kur kas dažniau nei kitose situacijose – net 60 kartų. Kitos situacijos, kur ji buvo taip pat dažniau vartojama, buvo: *7S–Parduotuvė* (25 kartus), *10S– Referatas* (18 kartų) ir *3S– Draugė* (17 kartų). Šias situacijas sieja didelis prašymo dydis ir didelė grėsmė adresato įvaizdžiui.

- Respondentai dažnai žadėdavo, kad adresatas sulauks naudos, jei išpildys prašymą:

*到时候从国外给你带礼物，或者回头请你吃饭。 Kai grįšiu iš užsienio, atvešiu tau dovanų arba vėliau pakviesiu tave pavalgyti. (3S–Draugė)*

*我给你和你同学做饭！ Tau ir tavo klasiokui padarysiu valgyti! (7S–Parduotuvė)*

- Taip pat buvo vartojami pažadai, kad adresantas nepakenks adresatui, nesukels jam sunkumų:

*这次我保证不弄坏你的桌子！ Šį kartą tikrai nesulaužysiu tavo stalo! (8S–Restoranas)*

*这次一定会很小心的！ Šį kartą tikrai būsiu atsargus! (8S–Restoranas)*

*她人很好，你不用担心。 Ji yra geras žmogus, nesijaudink. (3S–Draugė)*

Pasiūlymai ir pažadai priskiriami pozityviojo mandagumo pastrategėms, dėl to buvo tikėtasi, kad tai buvo viena dažniausiai kinų vartotų išorinių modifikacijų. Nepaisant to, kinai jų pavartojo mažiau nei lietuviai (227 kartus) ir anglai (167 kartus).

**8. Išankstinio dėkingumo raiška.** Respondentai išreiškė išankstinį dėkingumą tik 6 prašymuose. Išankstiniu dėkingumu buvo laikomi tik tie padėkojimai, kur buvo matyti, kad

respondentas tikrai dėkoja už prašymo išpildymą prieš tai, kai adresatas jį išpildo. Iš viso respondentai padėkojo 149 kartus, tačiau didžioji dalis padėkų buvo tokie žodžiai kaip 谢谢 (*ačiū*), pasakyti prašymo pabaigoje. Dėl to, nebuvo aišku ar tai išankstinis padėkojimas ar padėkojimas adresatui jau išpildžius prašymą. Todėl, kaip ir lietuvių bei anglų prašymų analizėje (Hilbig 2010, 203), šie padėkojimai nebuvo vertinami, kaip išankstinis dėkingumas.

*如果可以，那就太感谢了！ Jeigu gali, tai labai ačiū! (3S–Draugė)*

*如果可以的话谢谢啊！ Ačiū, jeigu gali! (6S–Muzika)*

*如果可以的话，我会非常感激。 Būčiau labai dėkingas, jeigu galima. (8S–Restoranas)*

Išankstinis dėkingumas gali būti priskirtas tiek negatyviajam, tiek pozityviajam mandagumui, kadangi jo pagalba rodoma, kad pripažįstamos adresato pastangos, bet tuo pat metu iškeliami komunikantų tarpusavio ryšiai ir rūpestis vienas kitu (Hilbig 2010, 203). Palyginus su kinais, anglai ir lietuviai šią strategiją rinkosi dažniau: lietuviai –35 kartus, o anglai – 31 kartą.

**9. Siūloma galimybė atsisakyti, alternatyvos.** Šios modifikacijos iš viso rasta 55 atvejai. Dažniausiai ji pasitelkta situacijose *3S–Draugė* (24 kartus), *5S–Pranešimas* (12 kartų) ir *8S–Restoranas* (8 kartus). Kadangi šiose situacijose prašymo dydis ir grėsmė įvaizdžiui dideli, nenuostabu, kad jose kai kurie respondentai nusprendė leisti adresatui atsisakyti, buvo klausiama ar adresatas nori/gali įvykdyti prašymą ir siūlomi alternatyvūs prašymo įvykdymo būdai:

- Suteikiama galimybė atsisakyti:

*不方便的话，也没关系的，我再想办法。 Jei nepatogu, irgi nieko tokio, sugalvosiu kitą išeitį. (3S–Draugė)*

*你别为难，不方便的话也没事，我可以理解，我再想想办法。 Nesigėdyk, jei nepatogu, tai nieko tokio, aš galiu suprasti, sugalvosiu kitą būdą. (3S–Draugė)*

- Klausiama, ar adresatui patogu įvykdyti prašymą:



×××, 你方便把你的报告提前几天作吗? xxx, ar tau patogu padaryti pranešimą keliomis dienomis anksčiau? (5S–Pranešimas)

不知道方不方便呢? Nežinau ar patogų? (8S–Restoranas)

- Siūlomas alternatyvus prašymo įvykdymo būdas:

你能把音量调低点或戴耳机吗? Gal galėtum sumažinti garsą ar užsidėti ausines? (6S–Muzika)

Taigi šią su negatyviuoju mandagumu susijusią modifikaciją kinai rinkosi dažniausiai tada, kai norėdavo sumažinti itin didelio prašymo primygtinumą. Palyginus su lietuviais (42 kartai) ir anglais (68 kartai), kinų šios modifikacijos vartojimo dažnumas atsiduria per vidurį.

**10. Apeliacijos į adresato gerumą, maldavimai.** Ši modifikacija pasitaikė itin retai, ją kinai naudojo tik 3 prašymuose:

你可以帮我吗? 拜托了 Ar gali man padėti? Prašau 3S–Draugė

想请我的好朋友们一起吃饭。 拜托了。 Noriu pakviesti savo gerus draugus kartu pavalgyti.

Prašau. 8S–Restoranas

求求您了! Maldauju Jūsų! 10S–Referatas

Iš pavyzdžių matyti, kad ji buvo panaudota tik tais atvejais, kai prašymo dydis ir grėsmė įvaizdžiui yra itin dideli. Adresantas rodo, kad jam labai reikia adresato pagalbos. Lietuvių ir anglų kalbose tai buvo taip pat reta modifikacija, tačiau jos atvejų buvo vis tiek daugiau nei kinų kalboje: lietuviai šią modifikaciją panaudojo 43 kartus, o anglai –14 kartų. Kadangi ši modifikacija siejama su pozityviuoju mandagumu, jos buvo tikėtasi aptikti gausiau.

**11. Juokai, ironija.** Tai kita modifikacija, kurios tikėtasi rasti daugiau, nes ir ji siejama su pozityviuoju mandagumu, tačiau ji taip pat pavartota tik 3 kartus:

哈哈给你带顾客呀~ Chachacha, atvesiu tau klientų. (8S–Restoranas)

叔, 我的生日又来啦! 哈哈, 别怕, 我知道上次。。 Dėde, mano gimtadienis ir vėl atėjo! Chacha, nebijok, žinau, kad aną kartą... (8S–Restoranas)

还挺麻烦的, 哈哈。 Irgi gan sudėtinga, chacha. (12S–Siuntimas)

Lietuviai šią modifikaciją panaudojo 40 kartų, o anglai – 7, taigi kinai vėlgi buvo tie, kuriems jos prireikė rečiausiai.

**12. Prašymo ilokucinės galios stiprikliai.** Ši modifikacija buvo pritaikyta iš viso 88 kartus. Daugiausia ji buvo pavartota situacijose *5S–Pranešimas* (29 kartus), *3S–Draugė* (19 kartų), *7S–Parduotuvė* (13 kartų) ir *6S–Muzika* (11 kartų).

- Respondentai vartojo stipriklus norėdami padaryti adresatui spaudimą, parodyti, kad adresantui yra sunku ir taip paskatinti adresatą išpildyti adresanto prašymą:

*你也知道，现在找个地方住也不容易。Tu irgi žinai, kad dabar surasti vietą gyventi nėra lengva.* (3S–Draugė)

*希望您能谅解 Tikiuosi, kad galite suprasti.* (10S– Referatas)

*希望您可以成全一下我们。Tikiuosi, kad galite mums padėti.* (8S–Restoranas)

*我相信你能做到 Tikiu, kad gali tai padaryti.* (5S–Pranešimas)

- Keli respondentai taip pat išsakė priekaištus ir ultimatumus:

*老师，您不是说过与其交一篇匆匆赶出来的论文，还不如不交吗？Mokytojau, ar nesakėte, kad geriau visai nepriduoti darbo, nei priduoti skubotą?* (10S– Referatas)

*你这样已经影响到我们的讨论了。Tu jau paveikei mūsų diskusiją.* (6S–Muzika)

*不然你没饭吃。Kitaip neturėsi ką valgyti.* (7S–Parduotuvė)

- Taip pat pasitaikė atvejų, kai respondentai akivaizdžiai tikėjo, kad adresatas atliks/turi atlikti prašymą ir todėl prašė šiurkščiau, skubindami adresatą, kad kuo greičiau patenkintų prašymą, komentuodami, kaip tai turi būti atlikta. Tokia modifikacija užfiksuota situacijose *5S–Pranešimas* ir *7S–Parduotuvė*, kur adresantas yra viršesnis už adresatą:

*你努力一下，好吧？Stropiai padirbėk, gerai?* (5S–Pranešimas)

*快点啊。Paskubėk.* (7S–Parduotuvė)

Ši modifikacija siejama su pozityviuoju mandagumu. Palyginus su lietuviais ir anglais, kinai vartojo daug daugiau stipriklių – lietuvių prašymuose jų buvo 23, o anglų – tik 11. Šiuo atveju kinai patvirtino savo reputaciją kaip labiau tiesiogiskų ir mažiau besirūpinančių kito asmenine erdve.

**13. Adresato nuomonės klausimas ir savęs menkinimas.** Remiantis Rue ir Zhang (2008) išorinių modifikacijų klasifikacija (Rue, Zhang 2008, 44–46) nuspręsta pridėti kelias kategorijas, kurių lietuvių ir anglų prašymų išorinių modifikacijų klasifikacijoje (Hilbig 2010, 106–110) nebuvo – adresato nuomonės klausimą ir savęs menkinimą. Tačiau šių išorinių modifikacijų rasta nedaug. Adresato nuomonės klausta 18 kartų. Šia modifikacija perteikiamas pozityvusis mandagumas – adresantas parodo, kad jam rūpi, ką galvoja ir ko nori adresatas. Pavyzdžiui:

*大家是不是觉得有点冷? Ar manote, kad truputį šalta? (2S–Langas)*

*你看意下如何呢。Pažiūrėk ką apie tai galvoji. (3S–Draugė)*

*你看行吗? Ką manai? (3S–Draugė)*

Savęs menkinimo strategija buvo pritaikyta tik 10 kartų. Šios strategijos vartojimas gali būti siejamas su anksčiau minėtu vienu iš keturių mandagaus elgesio elementų, svarbių Kinijoje – kuklumu, savęs menkinimu, pvz.:

*我的失误导致了朋友来这里会没有住的地方 Dėl mano klaidų, čia atkeliavusi draugė neturės kur gyventi. (3S–Draugė)*

*我知道这是我自己的失误，没有合理安排好自己的论文写作时间。Žinau, kad tai mano paties klaida, nesuplanavau laiko darbo rašymui. (10S– Referatas)*

*这次是我的疏忽 Šį kartą yra mano kaltė. (10S– Referatas)*

Dėl to, kad toks elgesys laikomas būdingu kinams, šios modifikacijos buvo tikėtasi surasti daugiau, nepaisant to, kad ji artimesnė negatyviajam mandagumui. Šią modifikaciją pasirinkę respondentai siekė sulaukti adresato simpatijos ir gailesčio, kurie jį paskatintų išpildyti prašymą.

Apžvelgus išorinių modifikacijų vartojimą kinų prašymuose galima pastebėti, kad didžiausią įtaką modifikacijų vartojimui daro prašymo dydis – gausiausiai modifikuota buvo

tose situacijose, kur prašymas yra didelis. Santykinis galios skirtumas ir socialinis nuotolis turėjo įtakos tik atsiprašant ir rodant dėmesį adresatui.

Iš viso kinai išorines modifikacijas pritaikė 1261 kartą, didžioji dalis yra tos modifikacijos, kuriomis perteikiamas pozityvus mandagumas. Tai labiausiai lėmė gausus kinų pagrindimų ir pažadų/pasiūlymų vartojimas.

Rezultatus palyginus su lietuvių ir anglų matome, kad neretai išorinių modifikacijų taikymas šiose kultūrose yra labai panašus. Tai parodo, kad net tokiose skirtingose kultūrose žmonės stengiasi sumažinti prašymo grėsmę adresato įvaidžiui ir tam dažnai pasitelkia tokias pačias priemones. Kinų kai kurių išorinių modifikacijų didesnis vartojimas dažnai gali būti paaiškintas tuo, kad jie yra labiau linkę į pozityvų mandagumą. Nepaisant to, taip pat buvo rasta labai mažai kai kurių su pozityviuoju mandagumu susijusių modifikacijų, pavyzdžiui, juokavimų ir maldavimo, o daugiau negatyviojo mandagumo modifikacijų, pavyzdžiui, atsiprašymų. Taip pat, nors kai kuriose situacijose kinai rinkosi daug daugiau išorinių modifikacijų ir taikė kai kurias modifikacijas dažniau, bendra panaudotų išorinių modifikacijų suma yra labai panaši visose kalbose. Kinų kalboje buvo šiek tiek daugiau išorinių modifikacijų nei anglų (1245 kartai), kas patvirtina daugelio tyrėjų, pavyzdžiui, Han (2012) teiginį, kad kinai daugiau modifikuoja savo prašymus išoriškai nei anglakalbiai. Tačiau skirtumas nėra didelis, ir lietuvių kalboje jų rasta dar daugiau.

## Išvados

1. Ištyrus kinų prašymų strategijas nustatyta, kad kinai dažniausiai rinkosi konvencionaliai netiesioginę (KN) strategiją. Ji buvo pritaikyta net 698 kartus (58,17 proc.), o antroji pagal populiarumą buvo tiesioginė (T) strategija – 338 kartai (28,17 proc.). Tai parodo, kad kinai nėra tokie tiesiogiški, kaip dažnai manoma.
2. Palyginę kinų, lietuvių ir anglų prašymų branduolių strategijų vartojimą matome, kad kinai yra patys tiesmukiausi. Lietuviai ir anglai KN strategiją pasitelkė dažniau – atitinkamai 64,0 proc. ir 81,7 proc. savo prašymų. Kinai T rinkosi 28,17 proc. prašymų, lietuviai – 26,9 proc., o anglai – tik 10,9 proc. prašymų. Šie rezultatai taip pat patvirtina kitų tyrėjų tyrimus, kur kinų kalba buvo lyginama su anglų, ir kinai pasirodė esą daug tiesiogiškesni.
3. Pasirinkimą tarp T ir KN strategijų labiausiai paveikė santykinis galios skirtumas – adresantui esant viršesniai už adresatą kinų rinktaši tiesmukesnę raišką.
4. Populiariausia kinų T strategijos pastrategė buvo imperatyvai, pavartoti net 311 kartų (92 proc. atvejų). Ši pastrategė buvo populiariausia ir lietuvių bei anglų prašymuose (79,5 proc. ir 84,6 proc.).
5. Respondentai vartojo tik vieną KN strategijos pastrategę – nuorodas į parengiamąsias sąlygas. Jie dažniausiai teiravosi, ar adresatas gali atlikti veiksmą ir prašydavo to. Šie potipiai buvo populiariausi ir lietuvių bei anglų prašymuose, tačiau šių kalbų respondentai taip pat kvestionavo adresato norą, veiksmo neakivaizdumo sąlygą ir kt.
6. Kinai vartojo NN strategiją dažniausiai – 7,42 proc. prašymų, lietuvius ir anglus pasakymuose ji buvo 6,6 proc. ir 4,5 proc. atvejų. Kinai taip pat dažniau nusprendė visai neprašyti – 3,5 proc. prašymų, o lietuviai ir anglai – 2,5 proc. ir 2,9 proc. Tačiau šių strategijų taikymo skirtumai nėra ryškūs ir visų kalbų atstovai jų vengė.
7. Palyginus kinų vidinių ir išorinių modifikacijų vartojimą matoma, kad kinai daug gausiau naudojo išorines modifikacijas – vidinių modifikacijų rasta 701, o išorinių – net 1261.
8. Dažniausiai kinų prašymų vidinė modifikacija buvo veiksmožadinės konstrukcijos. Taip pat gan populiarūs buvo sumenkinimai, įžanginės formuluotės ir sąšvelniai, o kitų modifikacijų buvo mažiau. Modifikacijų pasirinkimą veikė skirtingi socialiniai kintamieji. Apibendrinant galima teigti, kad kinų vidinių modifikacijų funkcija panašesnė į lietuvių – siekiama sutikimo, apeliuojama į draugystę. Kinai taip pat kartais darydavo spaudimą adresatui – sumenkindavo didelius prašymus arba skubindavo jį.

9. Didžiausią įtaką kinų modifikacijų pasirinkimui daro prašymo dydis – gausiausiai modifikuota buvo tose situacijose, kur prašymas yra didelis. Santykinis galios skirtumas ir socialinis nuotolis turėjo didesnę įtaką tik atsiprašant ir rodant dėmesį adresatui.
10. Kinai daugiausiai vartojo pozityvųjį mandagumą perteikiančių išorinių modifikacijų. Ypač daug rasta pagrindimų (627) ir pažadų/pasiūlymų (132).
11. Galima teigti, kad visos darbo pradžioje iškeltos hipotezės pasitvirtino – kinai iš tiesų dažniau rinkosi KN strategiją, gausiau naudojo išorines, o ne vidines modifikacijas ir dažniau rinkosi T strategiją nei kitų lygintų tautų atstovai.

Nors šiame tyrime pasimatė tam tikros tendencijos apie kinų prašymų mandagumą ir jo vietą lyginant su lietuvių ir anglų, dėl taikyto metodo ribotumo ir palyginti mažos, nereprezentacinės vieno socialinio sluoksnio tiriamųjų imties negalima apibendrintai teigti, kad tokia pat prašymų raiška yra būdinga visiems kinams ir kad tiriant natūralius pokalbius gauti rezultatai būtų identiški. Norint daryti tvirtesnes išvadas, reikalingi tolesni kinų mandagumo tyrimai, kur būtų tiriami natūralūs pokalbiai ir tiriamieji būtų iš skirtingų socialinių visuomenės grupių. Tas pats pasakytina ir apie anglų ir ypač lietuvių mandagumo tyrimus.

Šis kinų prašymų tyrimas galėtų būti naudingas lingvistinio mandagumo tyrėjams, įdomus visiems tarpkultūrine komunikacija ir kalbiniu mandagumu besidomintiems, taip pat konkrečiai kinų kalbą besimokantiems žmonėms, nes mokantis svetimos kalbos labai svarbu perprasti ir jos mandagumo normas..

## Literatūra

1. Apynytė 2013 – Apynytė T. *Lingvistinis lietuvių mandagumas: atsisakymas*. – Bakalauro darbas – Vilniaus Universitetas.
2. Austin 1962 – Austin J. L. *How to do things with words*. Harvard University, William James lectures 1955. – Oxford: Oxford university Press.
3. Bakšytė 2016 - Bakšytė D. *Prašymo šnekos akto strategijos lietuvių moksleivių kalboje*. – Bakalauro darbas. – Vilniaus universitetas.
4. Blum-Kulka, House, Kasper 1989 – Blum-Kulka S., House J., Kasper G. (eds.) *Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies*. – Norwood, NJ: Ablex.
5. Blum-Kulka, Olshtain 1984 – Blum-Kulka S., Olshtain E. Requests and apologies: A cross-cultural study of speech act realization patterns (CCSARP). – *Applied Linguistics* 5 (3). P. 196–214.
6. Brown, Levinson 1987 [1978] – Brown P., Levinson S. *Politeness. Some universals in language usage*. – Cambridge: Cambridge University Press.
7. Čepaitienė 2007 – Čepaitienė G. *Lietuvių kalbos etiketas: pragmatika ir semantika*. – Šiauliai: Šiaulių universiteto leidykla.
8. Chen, He, Hu 2013 – Chen R., He L., Hu C. Chinese requests: In comparison to American and Japanese requests and with reference to the “East-West divide”. – *Journal of Pragmatics* 55 (1). P. 140–161.
9. Deng, Liu 1989 – Deng Y., Liu R. *Language and Culture: a comparison between English and Chinese*. – Beijing: Foreign Language Teaching and Research Press.
10. Fukushima 2000 – Fukushima S. *Requests and Culture: Politeness in British English and Japanese*. – Peter Lang: Bern.
11. Goffman 1967 – Goffman E. *Interaction ritual: Essays on face-to-face behavior*. – New York: Garden City.
12. Gu 1990 – Gu Y. Politeness phenomena in modern Chinese. – *Journal of Pragmatics* 14 (2). P. 237–257.
13. Gudavičienė 2007 – Gudavičienė E. *Lietuvių kalbos direktyvai*. – Humanitarinių mokslų daktaro disertacija. – Vilniaus universitetas.
14. Han 2012 – Han X. A Contrastive Study of Chinese and British English Request Modifications – *Theory and Practice in Language Studies* 2 (9). P. 1905-1910.

15. Han 2013 – Han X. A Contrastive Study of Chinese and British English Request Strategies Based on Open Roleplay – *Journal of Language Teaching and Research* 4 (5). P. 1098-1105.
16. Hilbig 2010 – Hilbig I. *Lietuvių ir anglų lingvistinis mandagumas: prašymai*. – Vilnius: Vilniaus universiteto leidykla.
17. Hill, Ide, Ikuta, Kawasaki, Ogino 1986 – Hill B., Ide S., Ikuta S., Kawasaki A., Ogino T. Universals of linguistic politeness: Quantitative evidence from Japanese and American English – *Journal of Pragmatics* 10 (3). P. 347-371.
18. Hong 1999 – Hong G. Features of request strategies in Chinese – *Working Papers* 47. P. 73-86.
19. Hu 1944 – Hu, H. C. The Chinese concept of “face”. – *American Anthropologist* 46 (1). P. 45–64.
20. Huang 2008 – Huang Y. Politeness Principle in Cross-Culture Communication. – *English Language Teaching* 1 (1) P. 96–101.
21. Huangfu 2012 – Huangfu W. Cross – Cultural Comparisons of English Request Speech Acts in Native Speakers of English and Chinese. – *Cross-Cultural Communication* 8 (4). P. 24–28.
22. Hymes 1986 – Hymes D. H. Discourse: Scope without depth. – *International Journal of the Sociology of Language* 57. P. 49–89.
23. Kadar, Pan 2010 – Kadar D., Pan Y. Politeness in China – Kadar D., Mills S. (eds.) *Politeness in East Asia* – Cambridge University Press. P. 125–146.
24. Kasper 1990 – Kasper G. Linguistic politeness: Current research issues. – *University of Hawai'i Working Papers in ESL* 9. P. 1-33.
25. Lee-Wong 1994 – Lee-Wong S. M. Imperatives in Requests: Direct or Impolite – Observations from Chinese. – *Pragmatics* 4 (4). P. 491–515.
26. Lee-Wong 1994b – Lee-Wong S. M. Qing/please - a polite or requestive marker?: Observations from Chinese – *Multilingua – Journal of Cross-Cultural and Interlanguage Communication* 13 (4). P. 343–360.
27. Lee-Wong 1998 – Lee-Wong S. M. Face Support - Chinese Particles As Mitigators: A Study Of Ba A/Ya And Ne – *Pragmatics* 8 (3). P. 387-404.
28. Li, Thompson 1981 – Li C. N., Thompson S.A. *Mandarin Chinese: A Functional Reference Grammar*. – Berkeley: University of California Press.
29. Lin 1991 – Lin H. T. *Essential Grammar for Modern Chinese*. – Boston: Cheng & Tsui.



30. Liu 2002 – Liu X. *New Practical Chinese Reader, Textbook Vol. 2* – Beijing Language & Culture University Press
31. Mao 1994 – Mao L. R. Beyond politeness theory: ‘Face’ revisited and renewed. – *Journal of Pragmatics* 21. P. 451–486.
32. Navikaitė 2011 – Navikaitė K. *Lingvistinis nemandagumas internet komentaruose*. – Magistro darbas – Vilniaus Universitetas.
33. Redmond 2015 – Redmond M.V. Face and Politeness Theories. – *English Technical Reports and White Papers*. 2.  
[https://lib.dr.iastate.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1006&context=engl\\_reports](https://lib.dr.iastate.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1006&context=engl_reports)  
(žiūrėta 2019 05 25)
34. Rue, Zhang 2008 – Rue Y., Zhang G. Q. *Request Strategies: A Comparative Study in Mandarin Chinese and Korean*. – Amsterdam: John Benjamins.
35. Searle 1976 – Searle J. A Classification of Illocutionary Acts – *Language in Society* 5 (1). P. 1-23
36. Searle 1979 – Searle J. *Expression and meaning: Studies in the theory of speech acts*. – Cambridge: Cambridge University Press.
37. Shih 1988 – Shih Y. H. *Conversational politeness and foreign language teaching*. – Taiwan: Crane Publishing.
38. Sifianou 2000 – Sifianou M. *Politeness Phenomena in England and Greece: A Cross-Cultural Perspective*. – Oxford: Oxford University Press.
39. Vilkki 2006 – Vilkki L. Politeness, face and facework: Current issues. – *SKY Journal of Linguistics* 19. P. 322-332.
40. Wierzbicka 1985 – Wierzbicka A. Different cultures, different languages, different speech acts: Polish vs. English. – *Journal of Pragmatics* 9 (2–3). P. 145–178.
41. Yeung 1997 – Yeung L.N.T. Polite requests in English and Chinese business correspondence in Hong Kong. – *Journal of Pragmatics* 27. P. 505–522.
42. Yin 2009 – Cultural Differences of Politeness in English and Chinese. – *Asian Social Science*. 5 (6). P. 154–156.
43. Yin, Felley 1990 – Yin B., Felley M. *Chinese Romanization: Pronunciation and Orthography*. – Beijing: Sinolingua.

## Summary

The aim of this thesis was to analyze the strategies employed by native Chinese speakers while making requests. The head acts, as well as internal and external modifications of the requests were analyzed, cultural interpretations of the choices made by the Chinese speakers were provided. A lot of attention was also paid to how different contextual variables (social distance, social power and size of the request) affected the requests. The results were compared to the results in the study *Lithuanian and English linguistic politeness: Requests* (2010) done by I. Hilbig.

A discourse completion test (DCT) was used to collect the data, 100 of the filled out tests were analysed. The classification of the requests was created by using the classifications used in Hilbig (2010) and Rue and Zhang (2008), which was based on the classification of requests in Blum-Kulka, et al. (1989). The thesis is also based on the Brown and Levinson (1987 [1978]) theory.

The results showed that Chinese speakers were using the conventionally indirect strategy most frequently (it was used 698 times (58,17 proc.), just like the Lithuanian and English speakers (64 proc. and 81,7 proc.). However, they made direct requests more often than the other two groups – 28,17 proc., while the other two groups made them in 26,9 proc. and 10,9 proc. of the requests. The choice between the direct and conventionally indirect strategies was mostly affected by the social power variable – the Chinese speakers were making more direct requests when they were of higher status than the addressee.

The internal modifications were used 701 time. Chinese speakers used the internal modifications similarly to the way that the Lithuanian speakers used them – to make connection with the addressee. They also used understaters to make requests seem smaller than they are as well as time intensifiers, to pressure the addressee. The most frequent modifications were different verb constructions, hedges, understaters and openers, other modifications were used less frequently.

The Chinese respondents used more external modifications than internal modifications. The total amount of external modifications was 1261. The amount of the external modifications was mostly affected by the size of the request, the situations with bigger requests had more

modifications. Most of the used external modifications were connected to the positive politeness.

Since the chosen method is limited and has its flaws, further research of Chinese requests, especially those made during natural conversations, should be made, in order to make more concrete conclusions. Requests by people from different social groups should also be analysed. In order to then correctly compare Lithuanian and English requests, further research should also be made, especially the analysis of natural conversations.

This thesis can be useful for the researchers of the linguistic politeness, as well as members of the society that are either interested in the linguistic politeness or are studying Chinese language, since knowing the norms of politeness is very important while learning a language.

## Priedai

### 1 priedas. *Kiniškas anketos prašymams išgauti variantas.*

我是一名维尔纽斯大学语言学的研究生。调查目的是为了收集学生在不同场合中的通用口语的实例。这项调查是匿名的，收到的数据将仅用于统计上的分析和结论。感谢您的参与！

备注：请仔细阅读所提供的文本，并努力想象每一种情景。但最重要的是，在把自己放在这个情景中之后，您需要尽可能自然地进行写作，而不必过分地思考，就像在记录一场现场直播一样。这项研究并非侧重于您的语言的正确性或美感 - 而是记录最可能频繁使用的实际口语。感谢您注意这些要点！

**情况 1。** 您和您的朋友张伟躺在沙发上看电视。您想翻看张伟背后的一本杂志。您会说什么？

**情况 2。** 在研讨会期间，您碰巧坐在一扇开着的窗户旁边。您的论文导师，一位教授，想要把窗户关上，因为房间有点冷。她会说什么？

**情况 3。** 您的朋友小李即将来到您所在的城市进行两周的培训。您已经邀请她到时住在您家，不过后来发现您那两个礼拜要去国外，并且承诺把房子出租给另外一个人。您知道找住处对小李来说不容易，就想找其他办法。有一天您在路上碰到另一位同学，李娜。您知道她家有空的房间，想让她拿给小李住。您会说什么？

**情况 4。** 您正在爆满的学生食堂里寻找座位。您的手上拿着托盘，但是没有空出来的餐桌。这时您发现其中一张桌子有足够的空间。如果坐在那里的其中一个人——一位跟您年龄接近的女孩，稍微挪动一下位子，您就可以坐下。您会说什么？

**情况 5。** 讲座结束的时候，老师大声点了您的名字，并请您留一会儿（他对学生的面孔还不太熟悉）。由于学习计划的变化，老师希望您在三天后提交您的报告，因为它与那天的主题相符。这个报告原本的期限是在下周，用来举行一个研讨会。他会说什么？

**情况 6。** 星期一下午五点钟，您正在您的宿舍准备明天的课堂讨论。然而，您的邻居在隔壁大声播放音乐，这让您很难集中精神。您知道这位同学昨天才搬进来，到目前为止，您只在走廊里打过一次招呼。您决定过去请他把音量调低。您会说什么？

**情况 7。** 妈妈正要准备晚餐，却发现家里没有面条和豆腐了。离家最近的商店已经关门了，而另一家商店离家有一段距离。十几岁的儿子王磊正在和朋友学习。妈妈希望儿子去商店。她会说什么？

**情况 8。** 您想和您的朋友一起庆祝考试结束。您的叔叔有一间非常合适的餐厅。两年前，他让您在那里庆祝过您的生日。然而，在生日会上，一张古董桌子被弄坏了。无论如何，您决定在电话里再次询问您的叔叔能否在他的餐厅庆祝。您会说什么？

**情况 9。** 有人在敲门。您正坐得舒舒服服地看一本很有趣的书。八岁大的妹妹张敏正在门边玩耍，您想要她去开门。您会说什么？

**情况 10。**一篇重要论文的截止日期就要到了。然而，您发现自己明显无法按时完成，因为您需要图书馆里的几本书，而这些书只能在两天后才能借到。您决定去找您的老师，让她再宽限几天。您参加过几次这位老师的讲座，知道她的要求很严格。您在工作时间到系里去找她。您会说什么？

**情况 11。**在与策划部门的负责人谈话之后，您需要很快地写出一份专门的申请。您首先需要一张纸。在部门的工作区域里，您看到一名管理员正坐在她的桌子后面。她是一名中年妇女。您说什么？

**情况 12。**您在医院做体检。这位医生是您家人的好朋友，您从小就认识他。检查即将结束的时候，您想起还应该检查甲状腺，因为内分泌专家建议每隔几年进行一次预防性检查。这是一项付费检验，而且还需要转诊去看专科医生。您会说什么？

性别

年龄

国籍

母语

出生地

居住地

居住时长

专业

年级

母亲的文化程度: 小学 / 高中 / 本科 / 硕士 / 博士

父亲的文化程度: 小学 / 高中 / 本科 / 硕士 / 博士

如您对这份调查问卷有任何的建议，请在以下留言。

2 priedas. *Lietuviškas anketos prašymams išgauti variantas.*

Jūsų rankose VU taikomosios kalbotyros magistrantės sociolingvistinio tyrimo anketa. Jos tikslas surinkti studentų šnekamosios kalbos pavyzdžių tam tikrose situacijose. Anketa yra anoniminė, gauti duomenys bus naudojami tik statistiniams apibendrinimams.

Pastaba: Prašyčiau pateiktus tekstus labai įdėmiai perskaityti ir pasistengti gerai įsivaizduoti kiekvieną situaciją. Tačiau svarbu, kad gerai į kiekvieną įsijautę, rašytumėte per daug negalvodami, kuo spontaniškiau ir natūraliau lyg fiksuotumėte gyvą šneką. Šiuo tyrimu nėra siekiama patikrinti jūsų kalbos taisyklingumo, gražumo, svarbi kuo tikroviškesnė jos vartoseną. Iš anksto dėkoju už tai, kad į tai atsižvelgsite!

**1 situacija.** Jūs ir jūsų draugas Zhang Wei sėdite ant sofos ir žiūrite televizorių. Užsinorite pavartyti žurnalą, kuris guli už Zhang Wei. Ką sakote?

**2 situacija.** Per seminarą sėdite arčiausiai lango. Jis truputį pravertas. Dėstytoja, jūsų kursinio darbo vadovė, mano, kad jį jau reikėtų uždaryti, nes darosi šalta. Ką ji sako?

**3 situacija.** Į miestą dviejų savaitių kursams atvyksta jūsų draugė Xiao Li. Ji norėtų apsistoti pas jus. Kadaise esate jai tai siūlęs (-iusi). Tačiau bėda ta, kad tuo metu būsite išvykęs (-usi) padirbėti į užsienį, o savo butą vasarai jau išnuomojote kitam žmogui. Žinote, kad rasti kitą vietą toms dviem savaitėms draugei būtų labai sunku. Turite labai greitai ką nors sugalvoti. Kitą dieną prieš paskaitą sutinkate bendrakursę Li Na. Žinote, kad Li Na gyvena mažame nuosavame butuke. Ką sakote?

**4 situacija.** Sausakimšoje studentų valgykloje su padėklų rankose ieškote, kur prisėsti. Laisvų stalų nėra. Prie vieno dar būtų galima nesunkiai tilpti, jei viena iš ten sėdinčiųjų, jūsų amžiaus mergina, šiek tiek pasislinktų. Ką sakote?

**5 situacija.** Po paskaitos dėstytojas garsiai ištaria jūsų vardą ir pavardę, ir paprašo trumpam pasilikti (iš veidų studentų jis dar nelabai pažįsta). Dėl pasikeitusių mokymo planų dėstytojas norėtų, kad savo pranešimą, kurį jums buvo skirta skaityti jo seminare kitą savaitę, pristatytumėte jau šią – t. y. po trijų dienų, nes jis labiau tiktų tos dienos temai. Ką jis sako?

**6 situacija.** Pirmadienio popietė, penkta valanda. Bendrabučio kambaryje ruošiatės rytojaus seminarui. Tačiau kaimynas už sienos ėmė garsiai leisti muziką ir dabar sunku susikaupti. Jūs žinote, kad tas studentas įsikėlė tik vakar ir jūs kol kas tik kartą pasisveikinote koridoriuje. Nusprendžiate nueiti ir paprašyti pritildyti muziką. Vaikinas atidaro duris. Ką sakote?

**7 situacija.** Mama ruošiasi gaminti pietus, bet apsižiūri, kad namie nebėra makaronų ir tofu. Artimiausia parduotuvė jau uždaryta, o kita yra toli. Ji norėtų, kad į parduotuvę nueitų paauglys sūnus Wang Lei, kuris tuo metu mokosi su draugu. Ką ji sako?

**8 situacija.** Su draugais norite atšvęsti sesijos pabaigą. Jūsų dėdė turi restoraną kuris tam puikiai tiktų. Prieš dvejus metus jis yra leidęs jums ten švęsti gimtadienį. Tačiau tąkart besilinksminant buvo apgadintas senovinis stalas. Vis dėlto ryžtatės dar kartą pasiteirauti dėl to restorano ir skambinate dėdei. Jis pakelia ragelį. Ką sakote?

**9 situacija.** kažkas paskambina į duris. Jūs patogiai sėdite ir skaitote įdomią knygą. Norite, kad duris atidarytų jūsų aštuonmetė sesutė Zhang Min, kuri žaidžia netoli jų. Ką sakote?

**10 situacija.** Jau baigiasi laikas, skirtas svarbiam referatui pristatyti. Tačiau matote, kad niekaip nespėsite baigti laiku – labai reikia poros knygų iš bibliotekos ir laukiate, kol jos po dviejų dienų bus grąžintos. Nutariate nueiti pas dėstytoją ir paprašyti, kad leistų darbą atnešti vėliau. Jūs lankėte kelias jos paskaitas ir žinote, kad ji yra griežta ir reikli. Dėstytoją randate katedroje per priėmimo valandas. Ką sakote?

**11 situacija.** Pakalbėjęs su jus kuruojančios katedros vedėju, turite labai skubiai parašyti vieną prašymą. Jums reikia popieriaus lapo. Katedroje prie stalo sėdi katedros administratorė, vidutinio amžiaus moteris. Ką sakote?

**12 situacija.** Esate savo bendrosios praktikos gydytojo kabinete. Gydytojas yra geras jūsų šeimos draugas, jums pažįstamas nuo vaikystės. Baigiantis konsultacijai prisimenate, kad tuo pačiu būtų gerai pasitikrinti skydliaukę – endokrinologas rekomendavo kas keletą metų profilaktiškai ją išsitiirti. Nors tyrimas mokamas, vis tiek reikalingas formalumas – gydytojo siuntimas. Ką sakote?

Amžius

Tautybė

Gimtoji kalba

Kilmės vieta

Gyvenamoji vieta

Kiek laiko čia gyvenate?

Specialybė

Kursas

Motinos išsilavinimas: Pradinė mokykla/ Vidurinė mokykla/ Bakalauras/ Magistras/

Doktorantūra

Tėvo išsilavinimas: Pradinė mokykla/ Vidurinė mokykla/ Bakalauras/ Magistras/ Doktorantūra