

INGA HILBIG
Vilniaus universitetas

LIETUVIŲ IR ANGLŲ PRAŠYMŲ STRATEGIJOS IR MANDAGUMAS

1. Įvadas. Prašymai yra itin populiarius tarpkultūrinės pragmatikos ir lingvistinio mandagumo tyrimų objektas. Šių šnekos aktų raiškos skirtumai ir tai, kad ekvivalentiškos jų formos gali turėti skirtingas pragmatines funkcijas bei socialines reikšmes, sukelia tarpkultūrinės komunikacijos nesklaidumą, prisideda prie stereotipų apie mandagias ir nemandagias tautas formavimosi.

Praėjusio amžiaus devintajame dešimtmetyje vykęs Tarpkultūrinis šnekos aktų realizacijos projektas (*Cross-Cultural Speech Act Realization Project*) (Blum-Kulka et al. 1989), kuriame tarptautinė mokslininkų grupė analizavo ir gretino aštuonių kalbų bei jų atmainų [1] prašymus ir atsiprašymus, paskatino daugybę kitų empirinių įvairių šnekos aktų tyrimų. Vis dėlto dauguma jų yra skirti Vakarų šalių (ypač anglų), taip pat – Tolimųjų Rytų kalboms, o lingvistinio mandagumo reiškinyje Rytų ir Centrinėje Europoje tirtas dar palyginti nedaug. Žinoma, mandagumo raiškos kalbinėmis priemonėmis klausimai gvildenami ir šio regiono mokslininkų, bet čia, kaip esamą situaciją apibendrina Ogiermann ir Suszcynska (2008, 66), tradiciškai domimasi kalbos etiketo klausimais, o gretinamųjų studijų, kuriose mandagumą bandoma aiškinti remiantis kultūriniais skirtumais, dar nėra daug. Apie lietuviškus prašymus yra rašyta mūsų lingvistų, kalbos etiketo, kalbos kultūros specialistų (Čepaitienė 1998a, 1998b, 1999 ir kt.; Čepaitienė, Steigvilaitė-Urbietienė 2003, Gudavičienė 2006, 2007; Kučinskaitė 1990, 2003; Šukys 2003; Vaitkevičiūtė 1964), bet daugiau dėmesio aptariamiems šnekos aktams ir konkrečiai – jų mandagumui skiriama tik Čepaitienės (2007) monografijoje.

Šiame darbe pirmąkart imamasi tirti sociolingvistinio eksperimento sąlygomis gautus sakinines lietuvių kalbos prašymus. Tuokart apsiribota kiekybine vadinamųjų prašymų strategijų – jų modelių pagal prašymų tiesiogiskumą, t. y. ilokucinės intencijos aiškumą iš pasakymo formos – analize, o į analizuojamų aktų kalbinės raiškos konkretybes kol kas nesigilinama. Tyrimo tikslas – nustatyti dažniausius, visuotinai priimtinius, todėl, galima manyti, – mandagius lietuvių prašymų modelius įvairiose socialinėse situacijose; sugretinti juos su tokiomis pačiomis aplinkybėmis gauta kitos – britų anglų kalbos medžiaga; trumpai aptarti svarbiausius sociokultūrinius mūsų mandagumo supratimą ir jo raišką lemiančius veiksnius.

Anglų kalbos duomenys tyrime naudoti labiau kaip priešingas poliūs – norint išryškinti pasirinktu aspektu dar netirtų lietuvių prašymų ypatybes. Pažymėtina, kad nors ir esama įsitvirtinusio mandagiųjų britų stereotipo, nei anglų, nei jokios kitos kalbos vartotojų mandagumo raiška negali būti laikoma mandagumo standartu. Objektiviai palyginti, kiek mandagi yra viena ar kita kalbinė bendruomenė, nėra įmanoma (Lubecka 2000, 52). Prašymų strategijų taikymo skirtybės gali būti padiktuotos kalbinių bendruomenių polinkio į skirtingus mandagumo tipus, o pastaruosius savo ruožtu lemia kultūrinės vertybės bei įsitikinimai (Wierzbicka 1985).

Šiame darbe mandagumas suprantamas plačiau nei lietuvių kalbos etiketo specialistų, kurie etiketą apibrėžia kaip „papročiais virtusias žmonių elgesio taisykles, apimančias išorinius tarpusavio bendravimo pasireiškimus“ (Kučinskaitė 1990, 3), o konkrečiai kalbos etiketą supranta kaip „visuomenės priimtų kalbinių bendravimo normų visumą“, „kalbos formules (paprastai – sustabarėjusias), kurios parodo mandagius / nemandagius pašnekovų santykius“ (Čepaitienė 2007, 68, 11). Lingvistinės pragmatikos požiūriu mandagumas neapsiriboja kalbos etiketo formomis, formulėmis, taisyklėmis ir normomis. Į pirmą vietą iškeliant komunikacinę adresato intenciją, pragmatikų analizuojami ne tik įprastiniai etiketiniai pasakymai, kurių mandagumas aiškus iš jų semantikos, ir bendrosios sociolingvistinės tokių pasakymų vartojimo sąlygos, bet praktiškai bet kokios kalbinės išraiškos, kuriomis konkrečiame situaciniame kontekste adresatui reiškiamas pagarba (negatyvusis mandagumas) arba rodomas draugiškumas (pozityvusis mandagumas) (Brown, Levinson 1987) [2].

2. Trys pagrindinės prašymų strategijos. Prašymas yra direktyvas, kurio ilokucinis tikslas – paveikti adresatą taip, kad šis padarytų X, ir kuriuo šnekos aktas atliekamas visų pirma adresanto naudai, o adresatas daugiau ar mažiau apsunkinamas: jam užkraunama fizinė arba emocinė, psichologinė našta, reikalaujanti tam tikrų pastangų (Le Pair 2005, 66). Nors skatinimas veiksmui prašant gali būti griežtesnis ar nuolankesnis, adresatas bet kuriuo atveju nėra verčiamas paklusti adresanto valiai – prašymams būdingas aiškus optatyvinis atspalvis (Vaitkevičiūtė 1964, 220).

Nėlygu situacija, adresantas gali rinktis iš daugybės prašymų raiškos būdų. Norėdamas, kad adresatas uždarytų langą, adresantas gali paprašyti, tarkime, taip:

- (1) *Uždaryk langą!*
- (2) *Gal gali uždaryti langą?*
- (3) *Darosi šalta...*

Pirmasis pasakymas yra tiesioginio prašymo pavyzdys, nes tarp jo paviršinės skatinamojo sakinio struktūros ir prašymo funkcijos esama tiesioginio ryšio. Antrasis ir trečiasis yra netiesioginiai prašymai, nes tokio ryšio nėra: sakinio tipas su pagrindine ilokucinio akto funkcija nesutampa. Antruoju atveju prašymo funkciją atlieka klausimas apie adresato galimybes uždaryti langą, trečiajame pavyzdyje teiginiu konstatuojama kambario temperatūra, pateikiama tik priežastis pageidaujamaam veiksmui atlikti, bet pasakymas tame konkrečiame kontekste vis dėlto bus suprstas kaip skatinimas ir konkrečiai – prašymas užverti langą. Netiesioginiuose ilokuciniuose aktuose tam tikroms sintaksinėms struktūroms suteikiama papildoma reikšmė, kuri yra daugiau ar mažiau atpažįstama adresato (Grice 1975, 42).

Tarp antrojo ir trečiojo – netiesioginių prašymų taip pat esama skirtumo. *Gal gali uždaryti langą?* atveju komunikacinė adresanto intencija, nepaisant šnekos akto giluminės ir paviršinės struktūros neatitikimo, vis dėlto ir be konteksto yra aiški ir lengvai atpažįstama. Esama tam tikrų lingvistinių signalų ir nerašyto susitarimo, pasakymo formą automatiškai susiejančių su tam tikra pragmatine funkcija ir suteikiančių jai prašymo ilokucinę galią. Pasakyme *Darosi šalta* nėra jokios nuorodos į adresatą, neįvardijamas nė prašomas atlikti veiksmas, todėl ilokucinė jo galia yra pragmatiškai miglota – galima daugybė interpretacijų (Blum-Kulka 1989, 45). Kad šis pasakymas būtų suprstas kaip prašymas ir konkrečiai – pageidavimas užverti langą, būtina kontekstinė informacija.

Prašymo tiesiogiškumo laipsnį lemia tai, kaip jam priskiriama ilokucinė jo galia, kiek ji aiški iš pasakymo lokucijos. Taip suprantamas tiesiogiškumas yra pragmatinė lingvistinė kategorija, galima patikrinti psicholingvistiniais eksperimentais. Pagal prašymų tiesiogiškumo laipsnį skiriami trys universalūs jų modeliai – strategijos (Blum-Kulka et al. 1989):

– Tiesioginė strategija (T) (ang. *direct strategy*). Šiam modeliui priklauso eksPLICITINIAI prašymai, sintaksiškai ir semantiškai žymėti kaip tokie. Ilokucinę prašymo galią juose dažniausiai rodo tam tikros semantikos veiksmožodžio liepiamoji nuosaka, prašymo veiksmą reiškiantis performatyvinis veiksmožodis (pvz., *Prašom uždaryti langą*) arba adresanto intencija aiški iš lokucijos semantikos, propozicinio jos turinio (pvz., *Reikia uždaryti langą*).

– Konvencionaliai netiesioginė strategija (KN) (ang. *conventionally indirect strategy*). Šiuose prašymuose adresanto intencija dažniausiai realizuojama tikrinantis tam tikras išankstines sąlygas (ang. *preparatory conditions*) (Searle 1975), reikalingas prašymui patenkinti: tai gali būti adresato gebėjimas, galėjimas atlikti pageidaujamaam veiksmą (pvz., *Ar gali uždaryti langą?*), jo noras, pasirengimas tai padaryti (pvz., *Gal jau norėtum uždaryti langą?*) arba veiksmo neakivaizdumo sąlyga (pvz., *Uždarysi langą?*). Kiekvienoje kalboje esama baigtinio skaičiaus savų įprastų, nusistovėjusių tokių prašymų formuluočių.

– Nekonvencionaliai netiesioginė strategija (NN) (ang. *non-conventionally indirect strategy*). Šio tipo prašymai dar vadinami užuominomis. Kartais adresanto gali būti pateikiama nuoroda į tam tikrus komunikuojamo prašymo elementus (pvz., *Ar langas vis dar atidarytas?*), tačiau pasakymo lokucijoje gali ir nebūti nieko arba beveik nieko, kas padėtų suprasti jo ilokucinę galią

ar propoziciją (pvz., *Tu labai užsigrūdinęs*), taigi ją interpretuojant adresatui tenka aktyvuoti turimas žinias ir pasikliauti konteksto aiškumu.

3. Prašymų netiesiogiškumas ir mandagumas. Pirmųjų lingvistinio mandagumo tyrėjų anglosaksų manyta, kad tarp prašymų netiesiogiškumo ir mandagumo yra stiprus tiesioginės koreliacijos ryšys, kad esama universalių pokalbio mandagumo reikalavimų, kuriais vadovaudamiesi žmonės paprastai prašo netiesiogiai, o tiesioginių prašymų vengia.

Pavyzdžiui, Leecho (1983, 108, 119) teigta, kad netiesioginės lokucijos yra mandagesnės, nes jomis adresatui paliekama daugiau laisvės atsisakyti, jis mažiau spaudžiamas veikti, ir taip prašymo galia susilpninama. Brown bei Levinsono (1987, 60–66) įsitikinimu, tiesioginiai prašymai galimi vartoti tik išimtiniais atvejais, nes jie kelia grėsmę negatyviajam adresato įvaizdžiui (ang. *face*) – kiekvieno asmens norui būti laisvam ir netrukdomam. Kadangi prašydamas adresantas visada daugiau ar mažiau kėsina į adresato veiksmų laisvę, prašymus būtina visai švelninti, o pagrindinė priemonė tam – konvencionaliai netiesioginė prašymų strategija. Kuo norimas atlikti šnekos aktas rizikingesnis, t. y. grėsmė adresato įvaizdžiui didesnė, tuo netiesiogiškesnę raišką adresantas renkasi, nes kuo netiesiogiškiau – tuo mandagiau.

Tačiau kitų mokslininkų tokia prašymų netiesiogiškumo ir mandagumo sąsaja rimtai kvestionuota (pvz., Blum-Kulka 1987). Tam, kad pasakymas būtų suvoktas kaip mandagus, reikalinga pusiausvyra: adresantas turi vengti kalbėti per daug tiesiogiai, negali per smarkiai primesti savo valios adresatui, bet sykiu jo komunikacinė intencija turi būti pakankamai aiški. Tokia pusiausvyra išlaikoma konvencionaliai netiesioginiuose prašymuose: jais adresatas nėra spaudžiamas, bet kitaip nei nekonvencionaliai netiesioginių prašymų atveju, šabloniškos formos ilokucinę adresanto intenciją daro lengvai suvokiamą ir užtikrina, kad pasakymo interpretacija bus teisinga ir šnekos aktas, tikėtina, sėkmingas (Márquez-Reiter 2000, 173). Taigi galima manyti, kad ryšio tarp netiesiogiškumo ir mandagumo esama – tačiau tik kalbant apie konvencionaliai netiesioginius prašymus. Antra vertus, Wierzbickos (1985) ir Sifianou (1992) bene pirmųjų atkreiptas dėmesys į tai, kad kai kurioms kalbinėms bendruomenėms (lenkų, graikų) tam tikrose situacijose įprasčiausi yra tiesioginiai eksplicitiniai prašymai, bet nesą jokio pagrindo teigti, kad šios tautos yra nemandagesnės už anglakalbius.

Čia svarbi perskyra tarp dviejų priešingų mandagumo tipų – negatyviojo ir pozityviojo (Brown, Levinson 1987). Mandagumas interakcijoje gali būti pasitelkiamas ne tik negatyviajam, bet ir pozityviajam adresato įvaizdžiui saugoti bei puoselėti: gali būti atsižvelgiama į adresato laisvės poreikį arba jo troškimą būti priimtam, mėgstamam. Reiškiant negatyvųjį mandagumą pabrėžiamas atstumas, demonstruojama pagarba adresatui, jo privatumui, vengiama nurodinėti ir pan. Pozityviojo asmens įvaizdžio poreikis, atvirkščiai, reikalauja artumo, draugiškumo, šilto, solidarumo su adresatu raiškos, bendrų komunikantų poreikių bei interesų akcentavimo ir pan.

Prašymai kaip grėsmingi negatyviajam įvaizdžiui lingvistiniai veiksmai labiau suvokiami tose kalbinėse ir kultūrinėse bendruomenėse, kuriose negatyvusis asmens įvaizdis yra svarbesnis ir labiau vertinamas už pozityvųjį. Tam tikrais atvejais prašymais taip pat gali būti perteikiamas artumas, intymumas, švelnumas, adresantas turi jaustis esąs pakankamai artimas adresatui, kad galėtų prašyti ir pan., todėl čia svarbų vaidmenį atlieka ir pozityvusis mandagumas, kuriam išreikšti, be kita ko, pasitelkiami ir labai tiesioginiai prašymai (Sifianou 2000, 99). Negatyvusis mandagumas prašant gali būti irelevantiškas tose situacijose, kur kalbėti netiesiogiai yra sociokultūriškai netinkama: kai prašymą labai lengva patenkinti, kai abu interakcijos dalyviai yra pažįstami ar socialiai artimi ir kai adresantas yra viršesnis (Lee-Wong 1994, 509).

Taigi skirtingoms kalbinėms ir kultūrinėms bendruomenėms tose pačiose situacijose gali būti priimtini skirtingi prašymų tiesiogiškumo lygiai (Blum-Kulka 1982, 31), sietini su skirtingais mandagumo tipais. Nekonvencionaliai netiesioginė strategija yra esminė negatyviojo mandagumo priemonė, tiesioginiai prašymai gali perteikti pozityvųjį mandagumą, o nekonvencionaliai netiesioginė strategija šiuo požiūriu yra mišri: suteikia adresantui galimybę kuo mažiau primesti savo valią adresatui ir taip saugo negatyvųjį pastarojo įvaizdį, bet taip pat gali būti taikoma

komunikantų bendrystei, artumui išreikšti bei kurti (Rinnert, Kobayashi 1999, 1194). Kad ir koks būtų prašymų tiesiogiškumo laipsnis, patys savaime jie nėra nei mandagūs, nei nemandagūs – šios ypatybės įgyjamos atsižvelgiant į situacinius bei socialinius veiksnius, taip pat – kultūrinį kontekstą.

Šis darbas nėra skirtas skirtingų strategijų mandagumo klausimams svarstyti. Kaip jau buvo nurodyta įvade, tikslas yra užfiksuoti ir palyginti, kokius prašymų modelius nurodytomis aplinkybėmis vartoja lietuviai ir anglai respondentai ir kodėl. Kadangi žmonės apskritai yra linkę palaikyti darnius santykius ir puoselėti vieni kitų įvaizdžius pakludami mandagumo principams, galima manyti, kad dažniausiai pasitelkiama strategija kalbos vartotojų laikoma socialiai priimtinausia, taigi – ir mandagiausia tame kontekste (Lubecka 2000, 120).

4. Tyrimo metodika. Medžiaga tyrimui gauta diskurso kūrimo testu (ang. *discourse completion test*) – atvirąja anketa, kurioje respondentams buvo pateikta prašyti skatinančių situacijų scenarijai, į kuriuos reikėjo įsigilinti ir kuo spontaniškiau sureaguoti. Kadangi tyrimo dalyviai buvo aukštųjų mokyklų studentai, situacijų veiksmo kontekstas apribotas jiems įprasta aplinka – daugiausia universiteto ir namų. Scenarijų ir prašymų jose autentiškumas lietuvių ir anglų kultūrose bei visuomenėse buvo išsamiai aptartas su potencialiais respondents ir patikrintas per bandomąjį tyrimą.

Nors šiuo dirbtiniu duomenų rinkimo būdu surinkta medžiaga neatspindi daugybės natūralios šnekos ypatybių, diskurso kūrimo testas yra tinkamas skirtingų kalbų prašymų strategijoms palyginti (Van Mulken 1996, 691). Juo galima užčiuopti normas – ką kalbos vartotojai laiko pragmatiškai tinkamu lingvistiniu elgesiu (Economidou-Kogetsidis 2008, 118). Lietuviškų šnekos aktų tyrinėjimams svarbu tai, kad šis metodas leido taikyti funkcinę, o ne formaliąją prieigą prie duomenų, t. y. užduoti respondentams rūpimą komunikacinę intenciją ir tik tada žiūrėti jos realizacijos būdų, o ne pagal surinktų pasakymų formas daryti prielaidą, kad tai yra prašymai.

Prašymai yra itin jautrūs socialiniams ir situaciniams veiksniams šnekos aktai, todėl daug dėmesio kreipta į konkretų jų vartosenos kontekstą, jo įtaką prašymų strategijų pasirinkimui. Manoma, kad labiausiai prašymų realizaciją veikia trys kintamieji (Brown, Levinson 1987). Šiame darbe jie apibrėžti taip:

- socialinis nuotolis (ang. *social distance*) – komunikantų artimumo laipsnis, t. y. kiek jie psichologiškai, emociškai susiję;
- galios skirtumas (ang. *power distance*) – kiek adresantas pagal savo atliekamą socialinį vaidmenį, turimą statusą turi teisę veikti adresato elgesį;
- prašymo dydis, jo pagrįstumas (ang. *size of imposition*) – kiek adresatas yra fiziškai ar psichologiškai apsunkinamas, kiek pagrįstai iš jo reikalaujama tam tikro veiksmo. Tai priklauso ne tik nuo paties prašomo dalyko, bet įtraukia ir pašnekovų teises bei pareigas, pageidavimo įprastumą konkrečioje situacijoje (pvz., paprašyti, kad draugas užplikytų arbatos, jei šis kaip tik darosi jos sau, būtų mažesnis prašymas, nei lygiai to paties veiksmo pageidauti jam ką nors dirbant; dėstytojo prašymas, kad studentas padėtų panėšėti sunkią vadovėlių šūsnį, būtų mažesnis, nes pagrįstesnis ir labiau teisėtas akademinėje aplinkoje už prašymą asmeniniais reikalais trumpai skambtelėti studento mobiliuoju telefonu).

Socialinis nuotolis tarp komunikantų ir prašymas gali būti dideli (+SN, +PD) arba maži (–SN, –PD), o galios požiūriu prašantysis gali būti viršesnis už adresatą ($P > A$), žemesnis ($P < A$) arba komunikantai gali būti lygūs ($P = A$). Nusistatęs šių kintamųjų dydžius, adresantas įvertina planuojamo šnekos akto grėsmę įvaizdžiui: kuo adresatas turi daugiau galios, kuo didesnis socialinis nuotolis ir prašymas, tuo šnekos aktas rizikingesnis. Tačiau pabrėžtina, kad šių veiksnų svarba įvairiose kalbinėse bendruomenėse gali būti skirtinga (Brown, Levinson 1987, 74–78).

Anketoje norėta apimti visus įmanomus pagrindinių kintamųjų variantų derinius. Vienam deriniui skirta viena situacija, taigi iš viso sukurta 12 scenarijų: pusėje jų prašymų keliami grėsmė

įvaizdžiui laikytina didelė, o kitoje pusėje – maža. Scenarijai labai glaustai pristatomi 1 lentelėje, o originalūs nesutrumpinti jų aprašai pateikiami 1 priede.

1 lentelė. Situacijos, kontekstinių kintamųjų kombinacijos ir prašymų grėsmė įvaizdžiui

Sutrumpinti scenarijų aprašai ir kodiniai pavadinimai	Socialinis nuotolis	Socialinė galia	Prašymo dydis	Grėsmė įvaizdžiui
1. Studentas (-ė) prašo draugo paduoti jam žurnalą <i>1S–Žurnalas</i>	–SN	$P = A$	–PD	M
2. Auditorijoje profesorė prašo studento (-ės) uždaryti langą <i>2S–Langas</i>	+SN	$P > A$	–PD	M
3. Studentas (-ė) prašo kurso draugės priimti pagyventi savo draugę <i>3S–Draugė</i>	–SN	$P = A$	+PD	D
4. Studentas (-ė) prašo studentės pasislinkti prie stalo valgykloje <i>4S–Valgykla</i>	+SN	$P = A$	–PD	M
5. Dėstytojas prašo studento (-ės) paankstinti pranešimo pristatymą <i>5S–Pranešimas</i>	+SN	$P > A$	+PD	D
6. Studentas (-ė) prašo kaimyno studento patylinti garsią muziką <i>6S–Muzika</i>	+SN	$P = A$	+PD	D
7. Mama prašo besimokančio sūnaus nueiti į tolimą parduotuvę <i>7S–Parduotuvė</i>	–SN	$P > A$	+PD	D
8. Studentas (-ė) prašo dėdės sodybos semestro pabaigos vakarėliui <i>8S–Sodyba</i>	–SN	$P < A$	+PD	D
9. Studentas (-ė) prašo žaidžiančios sesutės, kad pakeltų ragelį <i>9S–Telefonas</i>	–SN	$P > A$	–PD	M
10. Studentas (-ė) prašo dėstytojos pratęsti rašto darbo terminą <i>10S–Referatas</i>	+SN	$P < A$	+PD	D
11. Studentas (-ė) prašo katedros sekretorės popieriaus lapo <i>11S–Popierius</i>	+SN	$P < A$	–PD	M
12. Studentas (-ė) prašo gydytojo siuntimo tyrimui <i>12S–Siuntimas</i>	–SN	$P < A$	–PD	M

+SN – socialinis nuotolis didelis, –SN – mažas

$P > A$ – prašantysis viršesnis už adresatą, $P < A$ – žemesnis, $P = A$ – komunikantai lygūs

+PD – prašymas didelis, –PD – prašymas mažas

D – prašymo grėsmė (nustatoma pagal kontekstinių kintamųjų vertes) įvaizdžiui didelė, M – maža

Atliekant gretinamąjį tyrimą labai svarbu užtikrinti, kad abi tiriamųjų grupės būtų kuo homogeniškesnės. Griežtai vertinant, gauti visiškai vienodų, lyginimui idealiai tinkamų dviejų kultūrų respondentų grupių praktiškai neįmanoma (Fukushima 2000, 156). Šiam tyrimui pasirinkti aukštųjų mokyklų bakalauro pakopos studentai – palyginti vientisa socialinė grupė, kurios narius sieja panašus amžius, išsilavinimas ir gyvenimiškoji patirtis. Jauni išsilavinę dviejų Europos šalių žmonės globalizacijos sąlygomis turėtų būti labiausiai supanašėję, o nustatyti jų prašymų skirtumai dar kartą paliudytų, kad kultūriniai savitumai išlieka ir toliau veikia komunikaciją.

Apklausa atlikta 2008-ųjų balandžio–birželio mėnesiais Lietuvoje ir Anglijoje. Absoliuti dauguma respondentų apklausti universitetų auditorijose didelėmis grupėmis per paskaitas arba iškart po jų. Nenorint iškreipti rezultatų, prieš apklausą tiriamiesiems nebuvo nurodytas nei konkretus atliekamo tyrimo objektas, nei gretinamasis jo pobūdis: tiesiog prašyta sudalyvauti sociolingvistiniame tyrime. Žodžiu pateikta standartizuota anketos pildymo instrukcija, daug dėmesio skirta apklausos dalyvių motyvacijai, pabrėžta, kad svarbu užrašyti kuo spontaniškesnių, kuo panašesnių į natūralią šneką kalbinių išraiškų. Anketas užpildė 130 lietuvių ir 140 anglų studentų. Dauguma lietuvių mokėsi Vilniaus universitete, nedidelė dalis – Vilniaus Gedimino technikos universitete. Anglijoje apklausa vykdyta Halo universitete (Šiaurės Anglija, Jorkšyras), keletas respondentų buvo iš Redklifo koledžo Glosteryje (Pietvakarių Anglija, Glosteršyras). Tiek lietuviai, tiek anglai buvo įvairiausių (nefilologinių) specialybių studentai, maždaug po lygiai iš visų mokslo sričių, kilę iš skirtingų savo šalių vietų. Į tyrimą įtrauktos anketos tik tų respondentų, kurie yra gimę ir nuolat gyvena Lietuvoje ir Anglijoje, kuriems lietuvių ir anglų kalbos yra gimtosios ir kurie pagal tautybę priskyrė save vienai arba kitai grupei. Be to, siekiant neutralizuoti lyties veiksni, atsitiktine tvarka atmetus dalį gautos medžiagos sulygintas kiekvienos grupės vyrų ir moterų skaičius. Iš viso analizuoti 100 lietuviškų ir 100 angliškių anketų duomenys.

5. Lietuvių ir anglų prašymų strategijų klasifikacija. Prašymas dažnai įsivaizduojamas kaip pavienis, sakinio ribose išsitenkantis pasakymas. Tačiau jis gali būti suprantamas ir kaip pasakymų seka (ang. *request sequence*). Prieš išreikšdamas grėsmingesnį įvaizdžiui pageidavimą, adresantas dažnai rengia adresatą būsimam prašymui, aiškina, kodėl turįs prašyti, bando užsitikrinti jo palankumą, užkirsti kelią atsisakymui, žada kompensaciją arba atlygį už nepatogumus ir pan., t. y. pasitelkia įvairių prašymą paremiančių priemonių – išorinių modifikacijų (ang. *external modifications, supportive moves*) (Blum-Kulka et al. 1989, 275–294). Pvz.:

Klausk, norėčiau kai ko tavęs paprašyti. Gal gali padaryti man paslaugą? Ar pas tave dviem savaitėm neatsirastų vietos mano vienai draugei iš Kauno? Tavo butukas, aišku, turbūt nedidelis, bet... Matai, aš jai buvau žadėjęs, kad gali pas mane pagyventi, bet taip išėjo, kad tuo metu jau būsiu užsieny, kai ji atvažiuos, o savo kambarį jau išnuomojau ir nežinau dabar, ką daryt... Nelabai turiu ko daugiau prašyt šiuo metu. Ji prisidėtų prie komunalinių. Būčiau be galo be krašto dėkinga ir skolinga šokolado! (3S–Draugė)

Laba diena, dėstytoja, ar galėčiau jus trumpam sutrukdyti? Žinau, kad nustatyti terminai visiems vienodi, bet niekaip nespėsiu baigti referato laiku – trūksta poros knygų... Ar būtų galimybė man darbą atnešti truputį vėliau? (10S–Referatas)

Prieš pradėdant pagrindinių prašymo aktų strategijų analizę pirmiausia iš surinktos medžiagos reikėjo išrinkti pagrindinius prašymo aktus (ang. *core acts*) – minimalius prašymo realizavimo vienetus, kurie patys vieni gali perteikti adresanto komunikacinę intenciją. Atmetus netinkamus atsakymus (kur respondentas užduotės komunikacinės intencijos ar pačios situacijos nesuprato), pagrindiniai prašymo aktai suskirstyti į tiesioginių (T), konvencionaliai netiesioginių (KN), nekonvencionaliai netiesioginių (NN) prašymų kategorijas ir tokius atvejus, kai prašymo

visai neužrašyta. Gautos ir suklasifikuotos medžiagos pavyzdžių pateikiama 2 lentelėje (plg. Blum-Kulka et al. 1989, 278–281; Le Pier 2005, 68).

2 lentelė. Gautų prašymų strategijų realizacijų pavyzdžiai

Tiesioginiai (T) prašymai	
– Imperatyvas (ang. <i>imperative, mood derivable</i>). Ilokucinę prašymo galią rodo tam tikros reikšmės veiksmažodžio liepiamoji nuosaka arba funkciniai jos ekvivalentai.	<p><i>Atsiliepk, gerai? (9S)</i> <i>Pranešimą skaitysi šią savaitę. (10S)</i> <i>Tu čtuojau užtildai muziką! (6S)</i></p> <p><i>Pick it up Jane. (9S)</i> <i>Pass us the mag please. (1S)</i> <i>Magazine! (1S)</i></p>
– Eksplicitinis prašymas (ang. <i>explicit performative</i>). Pasakymo forma ir jo funkcija nesutampa, bet ilokucinę galią aiškiai įvardija prašymo veiksmą reiškiantis performatyvinis veiksmažodis arba – lietuvių kalbos atveju – iš jo išriedėję mandagumo žodžiai.	<p><i>Prašom / prašau / prašyčiau uždaryti langą. (2S)</i></p> <p><i>I ask you to prepare it in three days. (5S)</i></p>
– Sušvelnintas eksplicitinis prašymas (ang. <i>hedged performative</i>). Performatyvinio veiksmažodžio galia sušvelninama kitais tam tikros reikšmės veiksmažodžiais.	<p><i>Norėčiau / norėjau paprašyti jūsų siuntimo. (12S)</i> <i>Turiu prašyti, kad pranešimą pristatytumėte anksčiau. (5S)</i></p> <p><i>I want / wanted to ask for a small extension. (10S)</i> <i>I'm going to have to ask you to do your presentation sooner. (5S)</i></p>
– Reikiamybės, privalėjimo konstatavimas (ang. <i>locution derivable, obligation statement</i>). Ilokucinę prašymo galią tiesiogiai išvedama iš lokucijos semantikos, propozicinio jos turinio.	<p><i>Reikia, kad skubiai sulakstytum į parduotuvę. (7S)</i> <i>Pranešimą turėsi skaityti šią savaitę. (5S)</i></p> <p><i>I need you to nip out to the shop for me. (7S)</i> <i>You should make your presentation this week. (5S)</i></p>
– Adresanto noro konstatavimas (ang. <i>want statement</i>). Pateikiama nuoroda į nuoširdumo sąlygą, bet vis dėlto adresanto intencija pirmiausia aiški iš lokucijos semantikos, propozicinio turinio.	<p><i>Noriu, kad trumpam pritildytum muziką. (6S)</i> <i>Savo darbą norėčiau pristatyti vėliau. (10S)</i></p> <p><i>I want you to pop down to the shop for me. (7S)</i> <i>I would like you to do your presentation this week. (5S)</i></p>
Konvencionaliai netiesioginiai (KN) prašymai	

<p>Parengiamųjų sąlygų kvestionavimas arba nuorodos į jas (ang. <i>query preparatory, reference to preconditions</i>).</p> <p>– Veiksmo galimybės tikrinimasis.</p>	<p><i>Galite išrašyti man skydliaukės siuntimą? (12S)</i> <i>Gal galėtumėt leisti pristatyti keliom dienom vėliau? (10S)</i> <i>Ar galima būtų čia prisėst? (4S)</i> <i>Ar negalėtumėm vėl pašvesti jūsų sodyboje? (8S)</i> <i>Galbūt atsirastų tavo butuke lova jai? (3S)</i> <i>Būtų labai smagu, jei galėtumėm sodyba pasinaudoti. (8S)</i></p> <p><i>Could you pass the magazine please? (1S)</i> <i>May I borrow a sheet of paper please? (11S)</i> <i>I couldn't nick a sheet of paper, could I? (11S)</i> <i>Do you think she would be able to stay at yours? (3S)</i> <i>I don't suppose you have a room for a friend to stay? (3S)</i> <i>I was wondering if it was possible if I could hand it in tomorrow. (10S)</i></p>
<p>– Adresato noro, pasirengimo atlikti nurodomą veiksmą tikrinimasis.</p>	<p><i>Ar pasiruoštum šiai savaitei? (5S)</i> <i>Nenorit palėkt iki parduotuvės? (6S)</i> <i>Gal dviem savaitėm pageidautum kambariokės? (3S)</i> <i>Pamaniau, gal jau būtum pasiruošusi paskaityti pranešimą kitą seminarą. (5S)</i> <i>Gal jums nebūtų labai sunku pristatyti jį šią savaitę? (5S)</i></p> <p><i>Do one of you want to close it? (2S)</i> <i>Would you take the edge off? (6S)</i> <i>Would you mind closing the window? (2S)</i> <i>Is it ok if you let her sleep on your sofa? (3S)</i> <i>How would you feel about us having another party at your place? (8S)</i></p>
<p>– Veiksmo neakivaizdumo sąlygos tikrinimasis.</p>	<p><i>Atsiliepsi? (9S)</i> <i>Will you get it? (9S)</i></p>
Nekonvencionaliai netiesioginiai (NN) prašymai	
<p>– Užuominos gali būti tiek stiprios (ang. <i>strong hints</i>) – kai ilokucinė pasakymo galia nėra aiški iš pasakymo lokucijos, bet pastarojoje esama nuorodų į tam tikrus norimo pateikti prašymo elementus, tiek švelnios (ang. <i>mild hints</i>) – tokios,</p>	<p><i>Mes labai ieškom ploto sesijai atšvesti. (8S)</i> <i>Tavo pranešimas labai tiktų kitam seminarui. (5S)</i> <i>O kaip dėl skydliaukės, gydytojau? (12S)</i> <i>Ar jums taip pat šalta? (2S)</i></p> <p><i>I knew that you might have some spare room. (3S)</i></p>

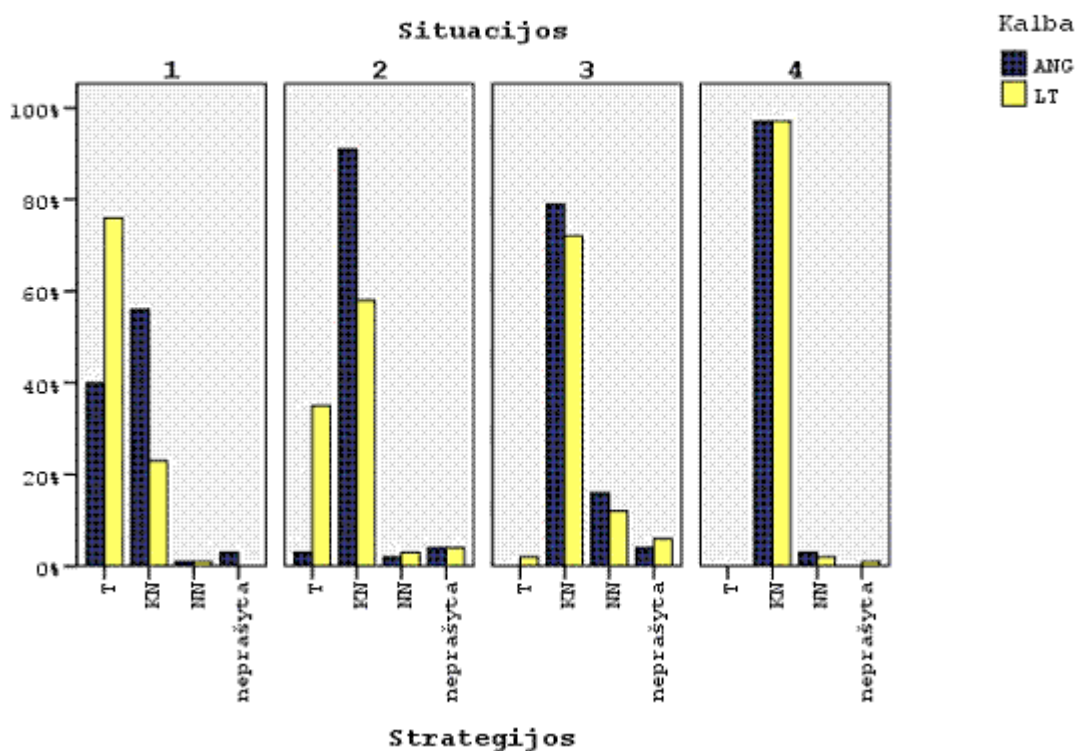
kurių lokucijose nesama nieko arba beveik nieko, kas be konteksto padėtų suprasti pasakymo ilokucinę galią ar propoziciją.

A small extension would really help me out. (10S)
Just wanted to know what your cottage was doing. (8S)
Is there the slightest possibility you could help her? (S3)

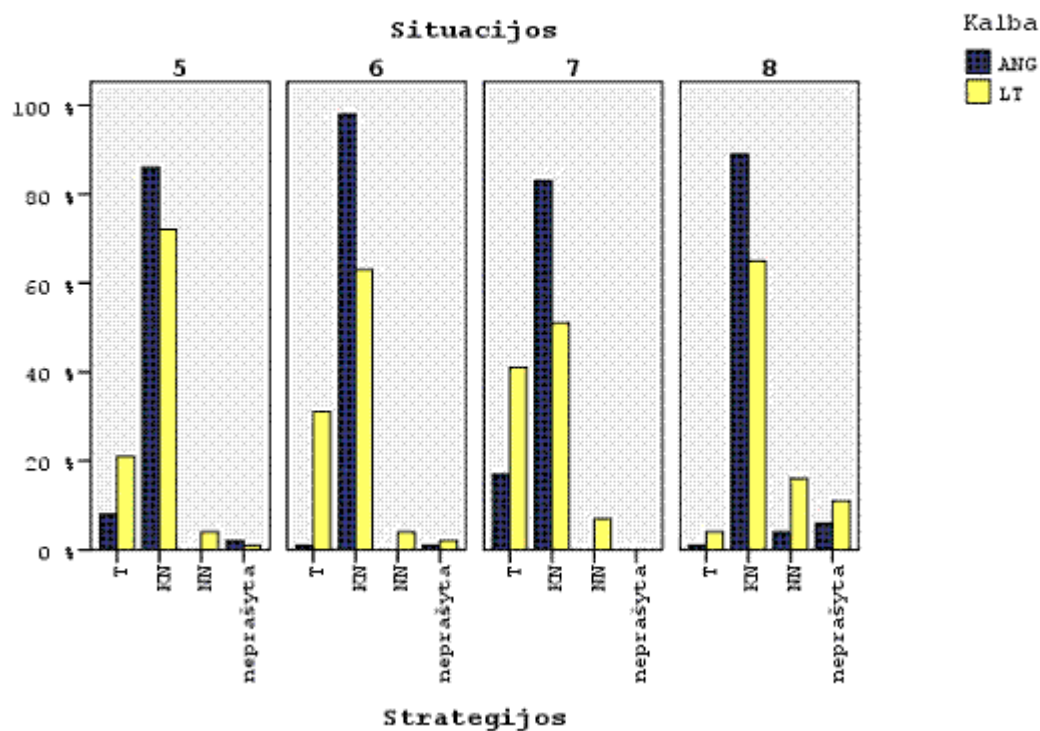
6. Lietuvių ir anglų prašymų strategijų analizės rezultatai. Statistiškai apskaičiavus lietuvių ir anglų prašymų strategijų taikymo dažnumus visose situacijose (žr. 1–3 paveikslus ir 2 priedą), pirmiausia į akis krinta anglų ir lietuvių prašymų strategijų taikymo panašumai: dominuoja KN prašymai, kai kuriose situacijose abiejų tiriamųjų grupių pavartota ir palyginti daug T prašymų, o NN pasakymai sudaro mažumą.

Tačiau akivaizdūs ir lietuviškų bei anglišku prašymų strategijų taikymo skirtumai. Lietuviški KN prašymai sudaro 64 %, o angliški – net 81,7 % visos medžiagos. Lietuviai prašydami vartojo kone triskart daugiau T prašymų: lietuviškų tokių buvo 26,9 %, o anglišku – tik 10,9 % visų užrašytų šnekos aktų. Ir nors tiek lietuviškų, tiek anglišku NN prašymų gauta labai nedaug, lietuviai vis dėlto yra kiek labiau linkę ir į šią strategiją: pastarųjų prašymai-užuominos sudarė 6,6 %, o anglų – 4,5 % pasakymu. Gautu skirtumu statistinis reikšmingumas patikrintas χ^2 kriterijumi. Paaiškėjo, kad tik trijose situacijose (3S–*Draugė*, 4S–*Valgykla* ir 11S–*Popierius*) abiejų respondentų grupių strategijų pasirinkimo skirtumai statistiškai nėra nereikšmingi (žr. 3 priedą). Tai leidžia teigti, kad iš esmės lietuvių ir anglų studentų lingvistinis elgesys prašant skiriasi.

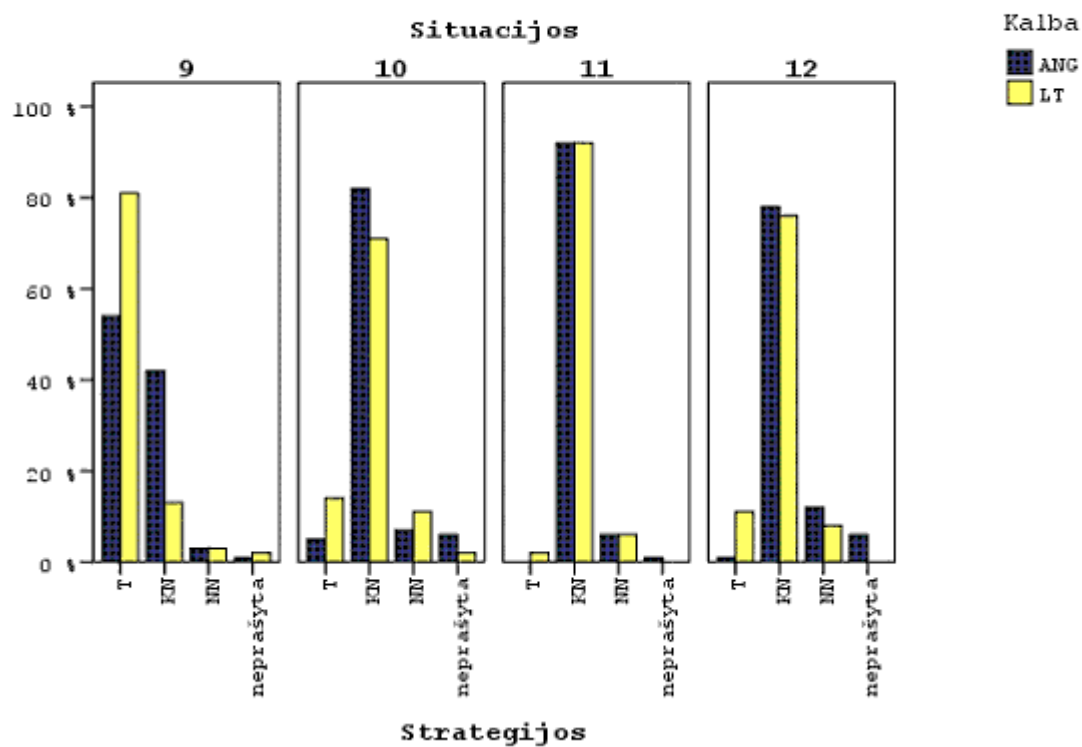
1 paveikslas. Lietuvių ir anglų prašymo strategijų pasiskirstymas 1–4 situacijose



2 paveikslas. Lietuvių ir anglų prašymų strategijų pasiskirstymas 5–8 situacijose



3 paveikslas. Lietuvių ir anglų prašymo strategijų pasiskirstymas 9–12 situacijose



Tolesniuose skyreliuose smulkiau aptariamas lietuvių ir anglų naudotų prašymų strategijų pasiskirstymas dvylikoje situacijų, atsižvelgiant į kontekstinius jų kintamuosius.

6.1. Tiesioginė (T) strategija. Lietuviai T prašymų pavartojo visose situacijose išskyrus vieną – *4S–Valgykla*. Dar kitose trijose (*11S–Popierius*, *3S–Draugė* ir *8S–Sodyba*) jų gauta labai mažai (apie 3%). Kiek daugiau tokių prašymų pateikta *12–Tyrimas* (11,58%), *10–Referatas* (14,29 %) scenarijuose, bet kitose šešiose – taigi pusėje visų situacijų – eksplcitinių prašymų buvo nuo 21,43 % iki 81,82 %

Anglišių aptariamos strategijos prašymų visai neužfiksuota ne tik *4S–Valgykla*, bet ir *3S–Draugė* bei *11S–Popierius* situacijose. Tik vienas kitas šios strategijos prašymas (1–8 %) pateiktas po *8S–Sodyba*, *6S–Muzika*, *12S–Tyrimas*, *2S–Langas*, *10S–Referatas*, *5S–Pranešimas* situacijų aprašais. Labiau priimtini T prašymai anglams atrodė tik trijose situacijose iš dvylikos: *7S–Produktai* (17 %), *1S–Žurnalas* (40 %) ir *9S–Telefonas* (54 %).

Situacijose, kuriose abi tiriamųjų grupės T prašymų išvis nepateikė arba pateikė jų itin mažai, išryškėja pora aiškių bendrumų. *4S–Valgykla* ir *11S–Popierius* scenarijuose respondentai turėjo paprašyti ne itin didelio dalyko, bet svetimo asmens. Nei vienos, nei kitos kalbinės grupės atstovams neatrodė tinkama tai daryti tiesiogiai. *3S–Draugė* ir *8S–Sodyba* situacijose, atvirkščiai, reikėjo prašyti didelės pažįstamų asmenų paslaugos. Sprendžiant iš atsakymų, T prašymai anglams ir čia atrodė visiškai netinkami, o lietuviams – nelabai tinkami. Galima spėti, kad didelio socialinio nuotolio ir prašymo dydžio veiksniai yra pagrindiniai, kurie abiejų tiriamųjų grupių kultūrose T prašymus daro socialiai nepriimtinius.

Tačiau daugumoje situacijų, kaip jau buvo minėta, lietuviai T prašymus vartojo gana gausiai. Palyginti su anglišiais, jų pateikta nuo kelių iki keliasdešimt kartų daugiau: *6S–Muzika* (LT – 31 %, ANG – 1 %), *2S–Langas* (LT – 34 %, ANG – 3 %), *12S–Siuntimas* (LT – 11,58 %, ANG – 1,03 %), *10S–Referatas* (LT – 14,29 %, ANG – 5 %), *5S–Pranešimas* (LT – 21,43 %, ANG – 8,33 %). Lietuvių mandagumo normos T prašymus leidžia vartoti kur kas plačiau, įvairesnėse situacijose.

Trijose anketos situacijose tiek lietuviai, tiek ir anglai tiesioginę raišką rinkosi itin dažnai. T strategija daugiausia taikyta *9S–Telefonas* (LT – 81,82 %, ANG – 54 %), kiek mažiau – *1S–Žurnalas* (LT – 76 %, ANG – 40 %) ir *7S–Produktai* (LT – 41,41 %, ANG – 17 %) scenarijuose. Pastariesiems būdingas mažas socialinis nuotolis tarp komunikantų ir tai, kad prašoma mažo arba bent jau ne itin didelio (*7S–Produktai*) dalyko. Tokiomis aplinkybėmis tiek anglams, tiek lietuviams atrodė visai tinkama prašyti tiesiogiai, tačiau, kaip matyti, – labai nevienodu mastu. *9S–Telefonas* ir *1S–Žurnalas* situacijose lietuviams tiesioginė strategija atrodė esanti pati priimtinausia: tokie prašymai čia sudaro daugumą – apie 80 % visų išraiškų, o anglišių dažnumo vidurkis nesiekia 50 % *7S–Produktai* situacijoje lietuviškų prašymų taip pat būta maždaug du kartus daugiau nei anglišių.

Vadinasi, esant mažam prašymui ir mažam socialiniam nuotoliui lietuviams T prašymai kultūriškai daug priimtinesni nei anglams, o tam tikrais atvejais – patys įprasčiausi. Jų pasitaiko ir įvairiose kitose situacijose.

Ligšioliniuose lietuvių mokslininkų darbuose daugiausia analizuoti kaip tik šio modelio prašymai – kaip apskritai patys įprasčiausi mūsų kalbai. Pristatomo tyrimo rezultatai pastarojo fakto nepatvirtina: T lietuviški prašymai, nors ir daug dažnesni nei angliški, sudarė tik apie ketvirtadalį gautos medžiagos. Tokio neatitikimo priežastis, manytina, yra skirtinga šiame ir ankstesniuose tyrimuose taikyta medžiagos rinkimo metodika. Vadovaudamiesi savo kaip gimtakalbių intuicija (Kučinskaitė 1990; Šukys 2003), tirdami įvairių žanrų tekstų bei rašytinės kalbos tekstyno duomenis (Čepaitienė 2007; Gudavičienė 2007) ir dažniausiai neturėdami prieš akis konkrečios šnekos situacijos, mokslininkai neišvengiamai turėdavo pradėti nuo pasakymų formų ir todėl susitelkdavo ties lengviausiai pastebimais eksplcitiniais prašymais, kurie sudaro semantinį, bet, kaip rodo šio tyrimo rezultatai, ne pragmatinį lietuviško prašymo paradigmos pagrindą. Daugybėje įvaizdžiui beveik negrėsmingų situacijų lietuviški T prašymai išties dažni ar

net dažniausi, tačiau gauti skaičiai liudija, kad lietuviai, kaip ir anglai, apskritai prašydami yra labiau linkę į KN strategiją.

6.2. Konvencionaliai netiesioginė (KN) strategija. KN strategija dominuoja dešimtyje lietuviškų ir vienuolikoje anglišku anketos situacijų. Kartu sudėjus abiejų kalbų atsakymus, iš viso šios strategijos prašymų užfiksuota apie penkis kartus daugiau nei tiesioginių. Tačiau nors abiem respondentų grupėms būdingas ryškus polinkis į KN prašymus, lietuviai, kur kas gausiau vartoję T prašymus (LT – 26,9 %, ANG – 10,9 %), KN strategiją taikė maždaug 20 % rečiau nei anglai (LT – 64,0 %, ANG – 81,7 %).

4S–Valgykla ir *11S–Popierius* situacijose anglišku ir lietuviškų KN prašymų buvo absoliuti dauguma ir vienintelė – beveik vienodai: po 97 % ir 93 %. Didelis sutapimas pastebimas ir *12S–Siuntimas* (LT – 80 %, ANG – 80,41 %) bei *3S–Draugė* (LT – 78,26 %, ANG – 79,80 %) scenarijuose.

Tie kontekstai, kuriuose anglų KN buvo vartojami labai gausiai, o lietuvių – kur kas taupiau, yra *2S–Langas* (LT – 58 %, ANG – 91 %), *6S–Muzika* (LT – 63 %, ANG – 98 %), *8S–Sodyba* (LT – 67,71, ANG – 89 %) ir *7S–Produktai* (LT – 51,52 %, ANG – 83 %) situacijos. Bendras pirmųjų dviejų situacijų kintamasis – didelis socialinis atstumas tarp komunikantų, lėmęs gausybę abiejų kalbų KN prašymų ir *4S–Valgykla* bei *11S–Popierius* scenarijuose. Tačiau mažesni lietuviškų KN prašymų dažnumą *2S–Langas* ir *6S–Muzika* situacijose galėjo paveikti tai, kad lietuviai adresantų (ne tik dėstytojos, bet ir dėl garsios muzikos trukdomo kaimyno studento) galiai adresato atžvilgiu suteikė daugiau svorio, suvokė ją kaip leidžiančią prašymus išreikšti liepimus primenančia forma. Ir iš kitų situacijų, kur viršesnis prašo žemesnio (*7S–Produktai* ir *9S–Telefonas*), atrodo, kad anglams adresanto viršenybės veiksnys yra ne toks reikšmingas, nesuteikia adresantui teisės prašyti tiesiogiai – anglakalbių ir tose situacijose smarkiai linkstama į mandagumo požiūriu saugesnę KN strategiją, kuria rodoma, kad adresantas vengia primesti savo norus adresatui, ir bent formaliai palieka jam daugiau laisvės atsisakyti.

8S–Sodyba scenarijuje, kuriame adresantas yra žemesniojo pozicijoje, o prašymas labai didelis (taigi pateikiamas aktas išties grėsmingas), palyginti mažą lietuviškų KN prašymų dažnumą galima paaiškinti tik tuo, kad adresatas šiuo atveju buvo artimas žmogus, giminaitis. *7S–Produktai* scenarijuje lietuviškų ir anglišku KN prašymų skaičiaus skirtumas taip pat nemažas. Nors čia, kitaip nei *8S–Sodyba* atveju, adresanto ir adresato galios santykis yra atvirkštinis, komunikantai taip pat yra artimi žmonės. Nenuostabu, kad KN strategiją lietuviai daug rečiau rinkosi ir *1S–Žurnalas* situacijoje (LT – 23 %, ANG – 56 %), kurioje ne tik užkodotas mažas socialinis nuotolis, bet komunikantai turimos galios požiūriu lygūs, o prašoma menkniekio. Taigi atrodo, kad adresanto ir adresato artimumas ir prašančiojo turima galia lietuviškų prašymų netiesiogiškumo laipsnį sumažina daug labiau nei anglišku.

Anglišku prašymų KN strategija savo pozicijas užleido vieninteliame *9S–Telefonas* scenarijuje, kur adresantas ir adresatas itin artimi, prašymas mažas, o galios skirtumas yra prašančiojo naudai – taigi grėsmė įvaizdžiui išvis minimali: KN anglų prašymų čia buvo tik 42 % – nors vis tiek kelis kartus daugiau nei lietuvių (LT – 13,13 %).

Iš to darytina išvada, kad skirtingai nei lietuvių, KN anglų prašymų dažnumo vieni patys smarkiai nesumažina nei adresanto galios veiksnys, nei komunikantų artumas. Tam poveikį turi tik šnekos akto riziką praktiškai panaikinančių dviejų ar trijų tokių verčių kintamųjų (mažo prašymo dydžio, mažo socialinio nuotolio, o ypač – mažo prašymo dydžio, mažo nuotolio ir dar adresanto viršenybės) deriniai. Angliški KN strategijos prašymai yra daug labiau įsitvirtinę nei lietuvių ir mažiau priklauso nuo prašymo situacijos, komunikantų socialinių vaidmenų.

KN *Gal galėtumėte...?* tipo prašymai laikomi šalutiniu lietuviškų prašymų raiškos būdu (Šukys 2003, 293), vertinami kaip stilistiškai žymėti, turintys nuolankumo, maldavimo atspalvį (pvz., Čepaitienė 2007, 149, 171). Atliktos analizės duomenys atskleidžia, kad nepaisant to, jog lietuviai daug labiau nei anglai savo prašymus linksta formuluoti kaip tiesioginius, KN strategijos

realizacijos yra dažniausias, įprasčiausias būdas mandagiai paprašyti pačiomis įvairiausiomis aplinkybėmis, todėl KN prašymai laikytini neutraliais.

6.3. Nekonvencionaliai netiesioginė (NN) strategija. Numanomi, užslėpto ilokucinio tikslo lietuviški prašymai, kurie savo funkciją įgyja tik konkrečioje bendravimo situacijoje, mūsų kalbininkų iki šiol visai netirti. Šios strategijos prašymų iš abiejų tiriamųjų grupių gauta labai nedaug, su labai nedidele lietuviškųjų persvara (LT – 6,6 %, ANG – 4,5 %). Teigiama, kad vienas iš diskurso kūrimo testo trūkumų yra tas, kad juo geriausiai išgaunamos prototipinės, kanoninės, t. y. T ir KN prašymų formos (Beebe, Cummings 1996, 75). Pildydami anketą respondentai galėjo jaustis įpareigoti produkuoti „tikrus“ prašymus, o ne daugiaprasmes užuominas. Net ir išsamiausias scenarijais neįmanoma atkurti tam tikrų situacijos aspektų, kurie skatina NN prašymų vartoseną autentiškoje interakcijoje: tokių kaip didelis adresantui ir adresatui bendrų žinių kiekis, tiesioginio bendravimo betarpiškumas ir dinamika, neverbaliniai bei paralingvistiniai signalai ir kt. Eksperimentiniais metodais NN prašymų paprastai ir gaunama tik iki 10 % (Rinnert, Kobayashi 1999, 1184–1190).

Kaip ir tikėtasi, daugiausia NN konstrukcijos vartotos prašant ko nors itin didelio: *3S–Draugė* (LT – 13,04, ANG – 16,16 %), *8S–Sodyba* (LT – 16,67 %, ANG – 4 %) ir *10S–Referatas* (LT – 11,22 %, ANG – 7 %) situacijose. Iš to galima spręsti, kad prašymo dydis, turbūt labiausiai lemiantis grėsmės įvaizdžiui dydį, gali būti svarbiausias NN prašymų raišką skatinantis veiksnys.

Antra vertus, vieną kitą NN prašymą abi respondentų grupės pavartojo ir *12S–Siuntimas* (LT – 12,37 %, 8,42 %), *11S–Popierius* (LT – 6,6 %, ANG – 6,06 %) bei *4S–Valgykla* (LT – 2 %, ANG – 3 %) situacijose, kur prašymo dydis mažas, bet adresantai galėjo pasikliauti didesniu įprasto gyvenimiško scenarijaus aiškumu. Aiškus situacinis kontekstas, apibrėžtos komunikantų teisės bei pareigos standartinėse situacijose smarkiai sumažina klaidingo adresanto komunikacinės intencijos supratimo galimybę ir NN strategijos realizacijoms suteikia KN skaidrumo.

Yra nustatyta, kad NN prašymai dažni kreipiantis į viršesnę asmenį (Rinnert, Kobayashi 1999, 1184) – tai patvirtintų *8S–Sodyba*, *10S–Referatas*, *12S–Siuntimas* ir *11S–Popierius* situacijos. Užuominos, kurių atrama – gausi įvairialypė kontekstinė informacija, žinoma glaudžių ryšių siejamiems individams, dažnos ir šeimos, artimų žmonių aplinkoje (Ervin-Tripp 1979, 43) – tai atspindi atsakymai po *3S–Draugė*, *8S–Sodyba*, *7S–Produktai* scenarijais.

Tačiau apskritai dėl mažo gauto NN prašymų skaičiaus aiškių tirtų kalbų atstovų vartosenos dėsningumų, ypač skirtumų, žiūrint į atskiras situacijas nurodyti neišeina. Pastebėtina tik tai, kad lietuviai NN prašymų pavartojo visur, o anglai jų nepateikė po 5, 6 ir 7 scenarijais, kur lietuviškų jų buvo 4–7 % Įdomu, kad pastarosios situacijos išsiskyrė ir palyginti dideliu lietuviškų T prašymų kiekiu. Taigi išryškėja šiokia tokia sąsaja tarp T ir NN lietuviškų prašymų dažnio: dauguma situacijų, kuriose pavartota nemažai T lietuviškų prašymų (*2S–Langas*, *5S–Pranešimas*, *6S–Muzika*, *7S–Produktai*, *9S–Telefonas*), užfiksuota ir daugiau NN pasakymų.

6.4. Kultūros įtaka prašymų strategijų pasirinkimui. Gautus rezultatus galima paaiškinti kultūriniais dviejų tautų skirtumais. Anglų kultūra laikoma ryškiu negatyviojo mandagumo kultūros pavyzdžiu [3]. Dideliems individualistams britams (Hofstede, Hofstede 2005) psichologinis ir fizinis atstumas, asmeninė nepriklausomybė bei privatumas yra kartinės vertybės (Fox 2005; Wierzbicka 1985). Todėl, kaip rodo ir šio tyrimo rezultatai, anglų kalboje bet kokiems prašymams yra įsitvirtinusios negatyviojo mandagumo raiškos šerdį sudarančios KN formos. Jomis rodoma, kad adresantas suvokia, jog prašymas yra adresato laisvę apribojantis veiksmas, vengiama tiesmukai nurodinėti, gerbiama adresato erdvė bei laikas, abejojama prašymo sėkme, paliekama daugiau galimybių atsakyti. KN prašymai puikiai patenkina didesnę negatyviojo mandagumo poreikį anglų kultūroje, kur būti mandagam – tai pirmiausia išlaikyti atstumą. Tai pažeidžiančių T prašymų vartoseną anglų kalboje yra griežtai ribota.

Dauguma lietuvių prašymų taip pat atspindi supratimą, kad kiekvienas žmogus yra laisvas individas su laisva valia ir teise būti netrukdomas. KN negatyviai mandagūs prašymai mums

beveik tiek pat kiek anglams būdingi tais atvejais, kai adresantas nėra tikras, kad prašymas bus patenkintas (nes pageidavimas labai didelis, iš adresato daug reikalaujama) ir kai turima reikalų su svetimaisiais. Tačiau iš gauto mažesnio bendro lietuviškų KN prašymų skaičiaus galima spręsti, kad išlaikyti atstumą mums nėra taip svarbu, – kito laisvė būti netrukdomam mūsų kultūroje nėra absoliuti vertybė. Lietuvių, kaip labiau kolektyvistinės (Mockaitis 2002) visuomenės, mandagumo normos leidžia kur kas daugiau T prašymų, kurių viena iš funkcijų – pabrėžti ir stiprinti žmonių tarpusavio ryšį. Prašymai mums atrodo ne tokie grėsmingi negatyviajam adresato įvaizdžiui, o tam tikrose situacijose kalbėti tiesiogiai, taigi būti pozityviai mandagiam, yra norma. Lietuviai turbūt priklauso toms kultūroms, kurioms atstumas gali turėti neigiamą kultūrinį požymį (Wierzbicka 1985), todėl nedaug iš artimo adresato pageidaujantys prašymai ne tik gali, bet ir turi būti išreikšti tiesiogiai: ne laikantis pagarbaus nuotolio, stengiantis kuo mažiau sutrukdyti, o pabrėžiant komunikantų artumą, savanorišką tarpusavio priklausomybę bei išpareigojimus vienas kitam ir todėl tikint šnekos akto sėkme. KN prašymai artimų žmonių komunikacijoje gali būti nepriimtini kaip kenkiantys pozityviajam adresato įvaizdžiui, t. y. sukelti nereikalingą oficialumo, manieringumo, šaltumo, atsiribojimo, nenuoširdumo pojūtį, abejonę dėl komunikantų santykių glaudumo, adresato noro padėti ir pan.

Individualizmas tiesiogiai siejasi su mažo galios skirtumo (ang. *small power distance*) kultūrine dimensija (Hofstede, Hofstede 2005): labai individualistinė britų visuomenė kartu yra ir gana egalitariška. Lietuviai, kaip labiau kolektyvistinė ir didesnio galios skirtumo kultūra (Mockaitis 2002), yra labiau linkę demonstruoti ir toleruoti žmonių turimos galios skirtumus, todėl daugiau nei anglams mums priimtini ir viršesnio žemesniam reiškiami tiesioginiai optatyvinio pobūdžio pageidavimai. Adresanto turima socialinė galia suteikia užtikrintumo prašymo sėkme. Viršesnio poziciją užimančio asmens netiesioginiai prašymai gali pasirodyti esą per švelnūs, stokoja prašančiojo pasitikėjimo savimi.

Taigi nors tiek vienoje, tiek kitoje tirtoje kalbinėje bendruomenėje prašant svarbu atsižvelgti į negatyvųjį adresato įvaizdį, dėl sociokultūrinių priežasčių anglai jam skiria daugiau dėmesio nei lietuviai, kurie jaučia didesnę pozityviojo mandagumo poreikį.

7. Apibendrinimai ir išvados. Kiekybinė lietuvių ir anglų studentų prašymų strategijų – prašymų modelių pagal jų raiškos tiesiogiškumą – analizė atskleidė, kad abi tiriamųjų grupės daugumoje anketos situacijų labai ryškia persvara vartojo konvencionaliai netiesioginius (KN) prašymus (apie 73 % visų atvejų). Antrą vietą užima tiesioginiai (T) prašymai (maždaug 19 %), o nekonvencionaliai netiesioginių (NN) pasakymų gautas labai mažas skaičius (apie 6 %). KN strategija yra pati universaliausia ir tvirtai dominuoja daugumoje abiejų kalbų anketos situacijų. Tačiau tuose kontekstuose, kur šnekos akto grėsmė įvaizdžiui labai maža, gausiau vartota ir T prašymų, o šnekos aktui esant itin rizikingam, pastebėtas nedidelis abiejų kalbų atstovų polinkis į NN raišką.

Nors lietuvių ir anglų respondentų iš principo neblogai sutarta, kada viena ar kita strategija netinka arba kaip tik – yra labai priimtina, KN ir T strategijos taikytos nevienodai dažnai. Lietuviai KN prašymus vartojo maždaug 20 % rečiau nei anglai (LT – 64 %, ANG – 81,7 %), o T – beveik triskart dažniau (LT – 26,9 %, ANG – 10,9 %). Lietuviškų T prašymų daug ar netgi daugiau nei KN būta mažesnės grėsmės įvaizdžiui situacijose, tuo tarpu T anglišku prašymų gausiau vartota tik esant visiškai minimaliai prašymo rizikai: kai mažas ir socialinis nuotolis, ir prašymo dydis, o adresantas yra viršesnis už adresatą.

Nors ir labai nedaug, lietuviai taip pat buvo labiau linkę taikyti ir NN strategiją (LT – 6,6 %, ANG – 4,5 %). Nustatyta tam tikra koreliacija tarp T ir NN lietuviškų prašymų: kai kuriose situacijose buvo daug ir vienu, ir kitu. Taigi lietuvių atsakymai tiesiogiškumo-netiesiogiškumo skalėje pasisklaidė plačiau: prašydami jie buvo lankstesni, jautresni kontekstiniams kintamiesiems ir labiau naudojosi galimybe prašymus pateikti visų galimų tiesiogiškumo lygių.

KN prašymai yra siejami su negatyviuoju mandagumu, o T, nors ir atvirai leksiškai ar gramatiškai mandagumo požiūriu nežymėti, – su pozityviuoju. Anglų ir lietuvių supratimas, kokio tiesiogiškumo laipsnio prašymai vienomis ar kitomis aplinkybėmis yra tinkami ir mandagūs,

skiriasi. Lietuvių prašymų strategijų pasirinkimai, palyginti su negatyviai mandagiu anglų kultūriniu etosu, kur itin svarbu parodyti pagarbą kito laisvei, laikui ir erdvei, atskleidžia didesnę lietuvių orientaciją į pozityvųjį mandagumą: prašymai mums neatrodo tokie grėsmingi negatyviajam įvaizdžiui, mūsų kultūroje apsunkinti kito asmens taip nesibijoma. Prašydami tiesiogiai, lietuviai gali būti mandagūs perteikdami artumą, tvirtindami komunikantų tarpusavio ryšius arba naudodamiesi turima socialine galia, kurios demonstravimas kultūriškai mums yra priimtinesnis.

Straipsnyje daroma išvada apie didesnę, lyginant su anglais, lietuvių polinkį į pozityvųjį mandagumą dar turėtų būti tikrinama konkrečios lingvistinės prašymų raiškos bei artimiausio lingvistinio jų konteksto – išorinių modifikacijų analize.

Literatūra

Blum-Kulka Shoshana 1982, Learning how to say what you mean in a second language: a study of the speech act performance of learners of Hebrew as a second language, *Applied Linguistics* 1 (3) 29–59.

Blum-Kulka Shoshana 1987, Indirectness and politeness in requests: same or different? *Journal of Pragmatics* 11, 131–146.

Blum-Kulka Shoshana, House Juliane, Kasper Gabriele (eds.) 1989, *Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies*, Norwood, NJ: Ablex.

Blum-Kulka Shoshana 1989, Playing it safe: The role of conventionality in indirectness, in S. Blum-Kulka, J. House, G. Kasper *Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies*, Norwood, N. J. Ablex, 37–71.

Brown Penelope, Levinson Steven 1987 (1978), *Politeness. Some universals in language usage*, Cambridge: Cambridge University Press.

Čepaitienė Giedrė 1998a, Prašymo raiška M. Mažvydo raštuose, *Kalbotyra* 47, 165–171.

Čepaitienė Giedrė 1998b, Prašymą ir liepimą reiškiantys lietuvių kalbos veiksmažodžiai, *Linguistica Lettica* 2, 101–114.

Čepaitienė Giedrė 1999, G. Petkevičaitės-Bitės laiškų etiketas, *Filologija* 2 (6), 15–24.

Čepaitienė Giedrė 2007, *Lietuvių kalbos etiketas. Semantika ir pragmatika*, Šiauliai: Šiaulių universiteto leidykla.

Čepaitienė, Giedrė, Steigvilaitė-Urbietienė Donata 2003, *Pokalbių telefonu etiketas*. Kaunas: Šviesa.

Economidou-Kogetsidis Maria 2008, Internal and external mitigation in interlanguage request production: The case of Greek learners of English, *Journal of Politeness Research* 4, 111–138.

Ervin-Tripp Susan 1976, Is Sybil there? The structure of some American English directives, *Language in Society* 5, 25–66.

Grice Paul 1975, Implicature, in Peter Cole, Jerry Morgan (eds.) *Syntax and Semantics 3*, New York: Academic Press, 42–59.

Gudavičienė Eglė 2006, Direktyvai kaip ilokucinių aktų rūšis, *Lituanistica* 67 (3), 60–68.

Gudavičienė Eglė 2007, *Lietuvių kalbos direktyvai*, Humanitarinių mokslų daktaro disertacija, Vilniaus universitetas.

Hilbig Inga 2008, Mandagumas kaip reliatyvus kalbinis, socialinis ir kultūrinis reiškiny, *Acta Linguistica Lithuanica* 58, 1–15.

Hofstede Geert, Hofstede Gert-Jan 2005, *Cultures and organisations: software of the mind*, New York: McGraw-Hill.

Fox Kate 2005, *Watching the English: the hidden rules of English behavior*, London: Hodder.

Fukushima Saeko 2000, *Requests and culture: Politeness in British English and Japanese*, Bern: Lang.

Kučinskaitė Antanė 1990, *Lietuvių kalbos etiketas*, Vilnius: Mokslas.

Kučinskaitė Antanė 2003, Mandagumo žodžiai *prašom, prašyčiau*, in Pranas Kniūkšta (sud.) *Lietuvių kalbos žinynas*, Kaunas: Šviesa, 493–524.

Leech Geoffrey 1983, *Principles of pragmatics*, London and New York: Longman.

Le Pair Rob 2005, Politeness in the Netherlands: Indirect requests, in Leo Hickey, Miranda Stewart (eds.) *Politeness in Europe*, Clevedon: Multilingual Matters, 66–81.

Lee-Wong Song Mei 1994, Imperatives in requests: Direct or impolite – observations from Chinese, *Pragmatics* 4 (4), 491–515.

Lubecka Anna 2000, *Requests, invitations, apologies and compliments in American English and Polish*, Krakow: Księgarnia Akademicka.

Márquez-Reiter Maria 2000, *Linguistic politeness in Britain and Uruguay. A contrastive study of requests and apologies*, Amsterdam: Benjamins.

Mockaitis Audra I. 2002, The national cultural dimensions of Lithuania, *Ekonomika* 59, 67–77.

Ogiermann Eva, Suszcynska Małgorzata 2008, On (Im)politeness behind the Iron Curtain, in 4th *International Symposium on Politeness "East meets West". Book of abstracts*, Budapest, 66–67.

Rinnert Carol, Kobayashi Hiroe 1999, Requestive hints in Japanese and English, *Journal of Pragmatics* 31, 1173–1201.

Searle John 1975, Indirect speech acts, in Peter Cole, John Morgan (eds.) *Syntax and semantics 3: Speech acts*, New York: Academic Press, 59–82.

Sifianou Maria 2000 (1992), *Politeness phenomena in England and Greece: Cross-cultural perspective*, Oxford: Oxford University Press.

Šukys Jonas 2003, *Kalbos kultūra visiems*, Kaunas: Šviesa.

Vaitkevičiūtė Valerija 1964, Kai kurios skatinimo rūšys ir jų reiškimo būdai lietuvių kalboje, *LTSR MA darbai*, A ser. 1 (16), 219–229.

Van Mulken Margot 1996, Politeness markers in French and Dutch requests, *Language Sciences* 18, 689–702.

Wierzbicka Anna 1985, Different cultures, different languages, different speech acts: Polish vs. English, *Journal of Pragmatics* 9 (2–3), 145–178.

Priedai

1 priedas. Tyrimui naudotos anketos (lietuviško varianto) situacijų scenarijai prašymams išgauti.

1 situacija

Jūs ir jūsų draugas Saulius sėdite ant sofas ir žiūrite televizorių. Užsinorite pavartyti žurnalą, kuris guli už Sauliaus. Ką sakote?

2 situacija

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

3 situacija

Į Vilnių dviejų savaitių kursams atvyksta jūsų draugė Jurga iš Kauno. Ji norėtų apsistoti pas jus. Kadaisė esate jai tai siūlęs (-iusi). Tačiau bėda ta, kad tuo metu būsite išvykęs (-usi) padirbėti į užsienį, o savo butą vasarai jau išnuomojote mažai pažįstamam vaikinui. Žinote, kad rasti kitą vietą toms dviems savaitėms draugei būtų labai sunku. Turite labai greitai ką nors sugalvoti. Kitą dieną prieš paskaitą sutinkate bendrakursę Dovilę. Žinote, kad Dovilė 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 dėstytojas 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 pieno ir sviesto. Artimiausia parduotuvė jau uždaryta, o kita yra toli. Ji norėtų, kad į parduotuvę nueitų paauglys sūnus Lukas, kuris tuo metu mokosi su draugu. Ką mama sako?

8 situacija

Su draugais norite atšvęsti sesijos pabaigą užmiestyje, bet nerandate kur. Jūsų dėdė Kęstutis turi sodybą prie Vilniaus, kuri 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 tos sodybos ir skambinate dėdei. Jis pakelia ragelį. Ką sakote?

9 situacija

Namie suskamba telefonas. Jūs patogiai sėdite ir skaitote įdomią knygą. Norite, kad į skambutį atsiliptų jūsų aštuonmetė sesutė Rūta, kuri žaidžia netoli telefono. 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 Ritą Kazlauskienę 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 jai sakote?

11 situacija

Pakalbėjęs (-usi) 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 Romo Butkaus 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?

2 priedas. Prašymų strategijų pasiskirstymas anketos situacijose

Situacijos	Strategijos	Kalbos			
		Anglų		Lietuvių	
		Skaičius	Procentai	Skaičius	Procentai
1S– Žurnalas	T	40	40,00 %	76	76 %
	KN	56	56,00 %	23	23 %
	NN	1	1,00 %	1	1,00 %
	neprašyta	3	3,00 %	0	0,00 %
2S– Langas	T	3	3,00 %	34	34,00 %
	KN	91	91 %	58	58 %
	NN	2	2 %	4	4,00 %
	neprašyta	4	4 %	4	4,00 %
3S– Draugė	T	0	0,00 %	2	2,17 %
	KN	79	79,80 %	72	78,26 %
	NN	16	16,16 %	12	13,04 %
	neprašyta	4	4,04 %	6	6,52 %

4S– Valgykla	T	0	0,00 %	0	0,00 %
	KN	97	97,00 %	97	97,00 %
	NN	3	3,00 %	2	2,00 %
	neprašyta	0	0,00 %	1	1,00 %
5S– Pranešimas	T	8	8,33 %	21	21,43 %
	KN	86	89,58 %	72	73,47 %
	NN	0	0,00 %	4	4,08 %
	neprašyta	2	2,08 %	1	1,02 %
6S– Muzika	T	1	1,00 %	31	31,00 %
	KN	98	98,00 %	63	63,00 %
	NN	0	0,00 %	4	4,00 %
	neprašyta	1	1,00 %	2	2,00 %
7S– Parduotuvė	T	17	17,00 %	41	41,41 %
	KN	83	83,00 %	51	51,52 %
	NN	0	0,00 %	7	7,07 %
	neprašyta	0	0,00 %	0	0,00 %
8S– Sodyba	T	1	1,00 %	4	4,17 %
	KN	89	89,00 %	65	67,71 %
	NN	4	4,00 %	16	16,67 %
	neprašyta	6	6,00 %	11	11,46 %
9S– Telefonas	T	54	54,00 %	81	81,82 %
	KN	42	42,00 %	13	13,13 %
	NN	3	3,00 %	3	3,03 %
	neprašyta	1	1,00 %	2	2,02 %
10S– Referatas	T	5	5,00 %	14	14,29 %
	KN	82	82,00 %	71	72,45 %
	NN	7	7,00 %	11	11,22 %
	neprašyta	6	6,00 %	2	2,04 %
11S– Popierius	T	0	0,00 %	2	2,00 %
	KN	92	92,93 %	92	92,00 %
	NN	6	6,06 %	6	6,00 %
	neprašyta	1	1,01 %	0	0,00 %
12S– Siuntimas	T	1	1,03 %	11	11,58 %
	KN	78	80,41 %	76	80,00 %
	NN	12	12,37 %	8	8,42 %
		6	6,19 %	0	0,00 %

3 priedas. χ^2 kriterijaus lietuvių ir anglų strategijų taikymo skirtumų statistiniam reikšmingumui patikrinti rezultatai

Situacija	Prašymų skaičius	df	χ^2	P
1S	200	3	27,957	,000
2S	200	3	33,948	,000
3S	191	3	3,043	,385
4S	200	2	1,200	,549
5S	194	3	11,382	,010
6S	200	3	40,067	,000
7S	199	2	24,568	,000
8S	196	3	14,135	,003

9S	199	3	21,020	,000
10S	198	3	7,924	,048
11S	199	3	2,995	,392
12S	192	3	15,140	,002

χ^2 reikšmingas, kai $p < 0,05$

Išnašos

[1] Tirtos australų, amerikiečių, britų anglų, Kanados prancūzų, Argentinos ispanų, danų, vokiečių ir hebrajų kalbos.

[2] Plačiau apie kalbos etiketo ir lingvistinio mandagumo santykį skaityti Hilbig (2008).

[3] Tačiau, kaip teisingai pastebi Sifianou (2000, 39), negalima teigti, kad viena ar kita visuomenė *apskritai* yra negatyviai ar pozityviai mandagios.

Gauta 2009-09-15

Priimta 2009-10-13

Inga HILBIG

Lituanistinių studijų katedra

Vilniaus universitetas

Universiteto g. 5, LT-01513 Vilnius, Lietuva

[inga.hilbig@flf.vu.lt]