

FEATURES OF COMMUNICATIVE FUNCTION OF LANGUAGE IN JAPANESE BLOGOSPHERE (BASED ON MATERIAL ABOUT TRAVELS TO EASTERN EUROPE)

This article describes the features of the travel blogs, and attempts to analyze the realization of the main functions of language in Japanese blogs.

Keywords: *blogosphere, functions of language, communicative function of language.*

УДК 811.521

O. Озерська, канд. пед. наук, доц.,
Харківський національний педагогічний
університет імені Г.С.Сковороди, м. Харків

МОВЛЕННЄВІ АКТИ ДЕКЛІНАТИВА У ДІЛОВОМУ ДИСКУРСІ ЯПОНСЬКОЇ МОВИ

У статті розглядаються мовленнєві акти відмови (деклінатива) як фактори регулювання і обмеження комунікативної інтенції мовця у діловому дискурсі японської мови. Проаналізовано структуру і особливості мовленнєвих актів відмови в залежності від типу комунікативної ситуації та її учасників.

Ключові слова: *діловий дискурс, мовленнєвий акт, деклінатив, комунікативна ситуація, ілокутивна сила.*

Новітні досягнення мовознавства зумовили той факт, що одне з чільних місць у ньому посідає комунікативно-прагматичний підхід до вивчення й опису мови, в якому основний дослідницький інтерес концентрується навколо проблем мовлення і комунікативних аспектів семантики.

Актуальність даної статті визначається зростаючим інтересом до аналізу мовленнєвої комунікації як складової людської діяльності й системно-функціональної природи діалогічного мовлення, яка найбільш повно відображає двобічний, інтерактивний характер мовленнєвого спілкування та активний взаємовплив комунікантів. Крім того, стрімке розширення міжкультурних контактів і зростання значимості їх ролі в житті сучасного суспільства обумовлюють необхідність удосконалювання комунікативної компетенції тих, хто вивчає японську мову, розуміння етнокультурної специфіки мовленнєвої поведінки носіїв японської мови у різних сферах життєдіяльності суспільства, а також у сфері бізнесу.

Одним із завдань теорії мовної комунікації є виокремлення і опис мовленнєвих актів (далі МА) як мінімальних одиниць мовленнєвого спілкування, їхньої ролі і ваги в комунікативному процесі [2, с. 9].

Метою даної статті є аналіз структурно-семантичних і функціонально-прагматичних характеристик МА відмови (деклінатива) у процесі японської ділової комунікації. Терміном “деклінатив” позначаємо конкретний різновид МА відмови, а саме, відмову мовця від наказу, прохання, запропонованої йому послуги, пропозиції [7, с. 228].

Відповідно до поставленої мети необхідне вирішення наступних завдань: 1) визначити місце МА відмови (деклінатива) в системі МА; 2) проаналізувати структуру МА відмови (деклінатива) в японському діловому етикеті; 3) охарактеризувати особливості МА відмови (деклінатива) в залежності від типу комунікативної ситуації ділового спілкування і її учасників; 4) виокремити специфічні комунікативні одиниці і мовні формули, характерні для МА відмови та їх формальні, семантичні і прагматичні особливості.

Матеріалом дослідження послуговували навчально-методичні посібники і довідники з підготовки менеджерів японських компаній до іспиту на працевлаштування, а саме: частина завдань для іспиту з перевірки знань і вмінь, необхідних для ділової комунікації майбутнього співробітника [10; 11; 12; 13].

У відомих класифікаціях МА таких дослідників як Дж. Сьорль [8], К. Бах та М. Харніш [9], відмова не була віднесена до жодного з виділених типологічних класів. Дж. Остін [6], класифікуючи перформативні дієслова, відносить англійські дієслова «refuse» і «decline» до класу комісивів. Згідно з класифікацією Дж. Сьорля, відмова (refusal) належить до класу директивів, а відповідно до класифікації К. Баха та М. Харніша, відмову можна віднести до підкласу прохитивів у межах класу директивів. У детальній класифікації перформативів Ю. Апресяна, яку можна застосувати і до МА, акти відчуження, відміни і відмови виокремлюються в одну з груп [2]. Ми вважаємо, що така типологізація МА відмови не є вичерпною, оскільки вона не відображає залежність характеру МА відмови як вторинної частини комунікативної пари. Саме прив'язаність відмови до репліки-стимулу (прохання, наказу, пропозиції, надання послуг) обумовлює складність визначення місця відмови в системі МА.

МА відмови (деклінатива) – це один з видів МА негативної реакції, до яких деякі вчені відносять також МА незгоди і заборони. Деклінатив є небажаною для адресата реакцією на прохання або наказ, яка належить до стратегій конфліктного дискурсу [4, с. 38].

Розглянемо комунікативну ситуацію з діалогічною єдністю «прохання про виконання роботи – відмова» у діловому дискурсі японської мови. Начальник: “急なトラブルが起こった、今日、残業してください。” (Виникла раптова проблема, будь-ласка сьогодні попрацюйте понаднормово). Підлеглий: “今日はちょっと...” (Сьогодні не можу) або “今日は、彼女と約束があるんで” (Сьогодні у мене побачення з дівчиною) [11, с. 123]. Очевидно, що дані МА з інтенцією відмови, де мовцем є підлеглий, мають перлокутивний ефект конфлікту, оскільки суперечать комунікативній інтенції МА прохання. Такі ситуації чітко регламентуються правилами ділового мовного етикету, який передбачає вживання певних ввічливих мовленнєвих формул з метою, щоб відмова сприймалася співрозмовником якщо не позитивно, то не викликала негативних реакцій. Наприклад, японські лінгвісти Карасава і Табучі вважають, що у фреймі будь-якого МА відмови має бути 3 фази: 1) “謝罪の言葉”

(ввічливе вибачення); 2) “断る理由” (обґрунтування причини відмови); 3) “代案を示す” (пропозиції альтернативного плану) [10, с. 140; 11, с. 123]. Таким чином, реплікою-відповіддю у вищезазначеному прикладі у ситуації прохання начальника про виконання роботи має бути наступний МА деклінатива: “申し訳ございません。” (вибачення) “今日はどうしても家の用事がありまして。” (причина) “明日、早朝出勤での対応では間に合いませんでしょうか。” (альтернативний план) (Вибачте, сьогодні у мене є невідкладні справи вдома. Я встигну зробити це завтра вранці одразу після приходу на фірму?) Наведемо ще один приклад МА відмови (мовець – працівник компанії), який є відповіддю на репліку-прохання клієнта фірми. “これ、負けてもらえない?” (Чи можете трохи поступитися в ціні?)— “申し訳ございませんが (вибачення)、こちらの商品は限定品のため、お値引きはいたしかねます。(причина) あちらでしたらこちらよりはお求め安くなっていますが、いかがでしょうか?” (альтернативний план) (Вибачте, кількість цього товару обмежена, тому не могу зробити Вам знижку. Як Вам пропозиція, що ми можемо знизити ціну на інший товар?) [11, с. 123].

Розглянемо типові мовленнєві кліше, якими може бути представлена кожна фаза МА відмови 1) “謝罪の言葉”: “申し訳ございませんが、お引き受けいたしかねます。” (Перепрошую, але я не могу цього прийняти); “ご期待に沿えず申し訳ございません。” (Вибачте, що це суперечить Вашим очікуванням); “せっかくお声がけいただいたのに、申し訳ございません。”; (Ми цінуємо Ваше звернення, але вибачте). 2) “断る理由”: “先約がありますので。” (Оскільки у нас є попередня домовленість); “他の予定が入っております。” (У нас інші плани); “ずっと前から決まっていた予定ですので。” (Це вже було вирішено раніше); “弊社の決まりですので” (Це рішення нашої фірми). 3) “代案”: “明日の提出でしたらできますが、明後日からなら取りかかれるのですが。” (Я могу розпочати завтра одразу після приходу на роботу, але чи не можна розпочати з післязавтра?); “もう一人増やして頂けますか?” (Чи можете Ви призначити ще одну людину?) [13, с. 74].

Терасіма до структури МА деклінатива пропонує додати фазу “引き受ける意思” – бажання виконати прохання. Наприклад: “今回は申し訳ございません。次回はぜひよろしく願います。” (Вибачте, що не могу виконати Ваше прохання цього разу. Наступного разу обов’язково виконаю) [12, с. 88]. Йосікава після фази вибачення вважає доречним додати фазу “謝罪に続ける定型句”(висловлення жалю або незадоволення щодо неможливості виконати прохання): “大変心苦しいのですが。” (Я почуваю себе дуже ніяково); “大変残念ですが...” (Мені дуже шкода); “お受けしたい気持ちは山々ですが” (Мені дуже хотілося б погодитися); “ぜひ参加させていただきたいのですが。” (Я дуже хотів би взяти участь). Також Йосікава до структури МА відмови додає обов’язкову завершальну фазу – “締め言葉”, що містить мовленнєві кліше з謙讓語, які мають значення підвищення рівня співрозмовника шляхом приниження власних дій. До таких кліше у складі МА деклінатива науковець відносить такі: “ご遠慮申し上げます。” (Дозвольте утриматися/відмовити); “ご辞退申し上げます。” (Змушений відмовитися); “お許し(ご容赦)ください。” (Прошу вибачення); “ご理解いただければ幸いです。” (Сподіваюсь на Ваше розуміння); “諸事情ご理解のうえ、ご了承お願い申し上げます。” (З огляду

на всі обставини, прошу Вашої підтримки); “お誘いいただき、ありがとうございます。” (Дякую, що Ви запросили) [13, с. 74].

Японський діловий етикет передбачає прояв поваги до партнера, що є запорукою для подальшої ефективної ділової співпраці. Тому діалогічна єдність «прохання/пропозиція/запрошення – відмова» не є вичерпною. Мовець, який відповідає відмовою, відчуває себе незручно, а його партнер, не зважаючи на відмову, має зрозуміти цей стан і вибачитися за своє прохання. Тому у цьому сенсі вважаємо необхідним проаналізувати МА відповіді на деклінатив. Наприклад: 1) “こちらこそご無理を申し上げまして、失礼いたしました。” (Я також прошу вибачення за своє прохання); 2) “お忙しいのは承知のうえでしたので、お気になさらないで下さい。” (Мені відомо, що у Вас багато справ, тому не турбуйтеся); 3) “かえってお気づかいいただき、申し訳ございませんでした。” (Навпаки, вибачте що потурбував Вас); 4) “かえってお手数をおかけして、申し訳ございません。” (Навпаки, вибачте, що завдав Вам клопоту) [13, с.78]. Використання 謙讓語 у 1, 3 і 4 МА підсилює іллокутивну мету мовця, який визнає і власну провину за відмову, не зважаючи на те, що саме йому відмовили. У другому МА комунікативні наміри мовця поширюються значенням співчуття до партнера за його можливу схвильованість, яка була спричинена даною відмовою.

У залежності від типу ситуації ділового спілкування існують різні комунікативні стратегії мовця. Інколи у бізнесі є об'єктивна необхідність наполягти на своїй пропозиції, не зважаючи на первинну відмову. Розглянемо типи МА відповіді на відмову з іллокутивною силою спонукування мовця до згоди у залежності від причини відмови: 1) “時間がない” (немає часу): “いつでしたらよろしいでしょうか。” (Коли Вам зручно?); “ご都合に合わせますので、日時をご指定ください。” (Вкажіть на зручний для Вас час); 2) “予算がない” (немає бюджету): “お値段のことでしたらご相談に応じますので、お考え直しいただけませんか?” (Щодо ціни, я прийняв Вашу пораду, чи не могли б Ви розглянути ще раз?); “もう一度チャンスをいただけませんか。” (Чи можна отримати ще один шанс?); “一度お使いになってから、ご検討いただけませんか。” (Якщо будете використовувати, чи не могли б Ви перевірити ще раз?); 3) “荷がない” (велике навантаження): “この企画は、先生なくしてあり得ません。” (Цей проект без Вас неможливий); “精一杯お手伝いいたします。” (Буду допомагати з повною віддачею); “この仕事をお願いできるのは、XX様を置いて他にございません。” (Я нікого не можу попросити виконати цю роботу, крім Вас, пан XX); 4) “理不尽な理由” (несправедливість): “それでは承服いたしかねます。” (Я з цим не можу погодитись); “もう一度お考え直しいただけないでしょうか。” (Чи не могли б Ви ще раз переглянути Вашу думку?) [13, с. 79]. У вищенаведених МА адресант запитує про найбільш зручний час (1), ціну (2) для партнера, пропонує свою допомогу, звертається з проханням переглянути рішення навіть у несправедливому випадку. Оскільки мовлення здійснюється з цілеспрямованим наміром вплинути на думки і почуття адресата, спонукаючи його погодитись на прохання, то адресант здійснює перлюкутивний акт.

Вирази ввічливості японці засвоюють і вживають ще з раннього дитинства майже машинально. Це створює у міжособистісному спілкуванні відчуття взаємної поваги, тепла і доброзичливості. Навпаки, невміння своєчасно адекватно відреагувати або

ввічливої відповіді в тій чи іншій ситуації, може порушити комунікацію і негативно вплинути на взаємовідносини співрозмовників.

Ще однією значною специфічною особливістю японської мовної поведінки є безконфліктність. Тому, наприклад, якщо адресат, не зважаючи на повторне прохання погодитись, відмовляє, адресант має прийняти ситуацію, і до кінця бути ввічливим, запропонувавши виконати прохання у наступний раз, подовжуючи комунікативне майбутнє ділового спілкування. Наприклад: “残念ですが、また次回お願いします。” (Дуже шкода, тоді прошу Вас наступного разу); “またお誘いいたしますので、次回の展示会へは是非お越しください。” (Я знов Вас запрошу, тому приходьте обов’язково на виставку наступного разу); “今回は残念ですが、今後もしっかりお願いいたします。” [13, с. 80].

Розглянемо типи МА деклінатива у діловому дискурсі японської мови у залежності від фактору взаємозв’язку ініціального та реактивного актів у межах діалогічної єдності «акт-стимул – відмова», а також зв’язків між провідними семантичними ознаками одиниці мови, значенням, яке вони виражають, та компонентами прагматики речення: 1) акт-стимул: прохання про виконання роботи – “申し訳ございません。ただいま明日のプレゼンテーション用資料を作っておりますので、その後の作業でもよろしいでしょうか。” (Вибачте, зараз я працюю над матеріалами для презентації на завтра. Чи можна виконати це після цієї роботи?); 2) акт-стимул: прохання про виконання позаурочної роботи – “申し訳ございません。本日は定時で失礼しなくてはなりません。実は、親戚のお通夜に代表して出席することになっております。明日の朝からの作業でもよろしいでしょうか。” (Вибачте, я маю сьогодні піти з роботи у встановлений час. Річ у тому, що я маю бути присутнім на поминках у родича. Чи можна мені завтра виконати цю роботу?) [12, с. 89]; 3) акт-стимул: особисте запрошення у неробочий час особи, вищої за рангом – “申し訳ございません。参加したいのは山々ですが、寒気が止まらなくて…。本格的に体調を崩さないよう、今日は失礼したいと思います。” (Вибачте, дуже хочу брати участь, але холод не припиняється... Відверто кажучи, не хочу захворіти, тому вибачте мене сьогодні); 4) акт-стимул: дарування речей – “ありがとうございます。社の規定でちょうどできないことになっておりまして...。お気を悪くなさらないで下さい。” (Дякую, але за правилами нашої фірми я не можу це прийняти. Будь-ласка, не беріть до серця) [10, с. 143]. Послаблення іллокутивної сили відмови у вищенаведених МА здійснюється з метою нейтралізації або зменшення ризику “втрати обличчя” для комунікантів та досягається вживанням сталих ввічливих граматичних конструкцій виразу вибачення, незадоволення щодо неможливості виконати дію, вживанням індикаторів обставин дії, МА вибачення, жалкування та іллокутивним комплексом аргументації. У МА (1) мовець висловлює готовність виконати прохання після виконання поточної роботи, у (2) також демонструє бажання виконати прохання пізніше, аргументуючи неможливість виконання надзвичайною особистою причиною (необхідність бути присутнім на поминках родича). В обох випадках адресант надає можливість адресату вирішувати комунікативне майбутнє, а саме можливість або неможливість виконати прохання пізніше. У МА (3) мовець аргументує відмову поганим самопочуттям, що може заважати подальшій роботі. Відмова з особистих причин

типу “今日はテンションが上がらないので” (Немає настрою) спричинить негативну реакцію адресата, що може завадити подальшим діловим стосункам комунікантів. Немоżliвість прийняти подарунок у МА відмови (4) мовець пояснює існуючими правилами у фірмі і апелює до розуміння ситуації реципієнтом [11, с. 125].

Розглянемо типи МА деклінатива у залежності від причини відмови на прикладі завдань іспиту на працевлаштування з японського ділового мовного етикету для менеджерів японських компаній. 1) “力不足” (робота надто складна для працівника). Надаються три варіанти відповіді: А. “力不足で、私にはできません。” (Не можу виконати цю роботу через недостатню кваліфікацію); В. “申し訳ございません。一時間で仕上げるのは困難です。” (Вибачте, але за одну годину мені складно буде впоратися); С. “大変申し訳ございません。やらせて頂きたいのですが、今の私の力では2時間ほどかかってしまいそうです。どうすべきでしょうか。” (Прошу вибачення, але дозвольте мені виконати цю роботу, з якою я, ймовірно, впораюсь за дві години. Як мені слід вчинити?). Відповідь А неприпустима, оскільки категорична відмова спричинить негативну реакцію адресата. Відповідь В не є такою категоричною, оскільки мовець вживає МА вибачення, пояснює причину відмови. Відповідь С є правильною, оскільки мовець ретельно добирає ввічливі мовні засоби, детально пояснює причини відмови, виявляє готовність погодитись, надаючи право вирішення ситуації адресату. 2) “抱えている仕事で手一杯” (є багато іншої роботи). А. “ちょっと今は無理ですね。” (Зараз це неможливо); В. “申し訳ございません。今、XXでちょっと時間を作るのが難しいのですが...” (Вибачте, зараз через XX складно відвести час на це); С. “大変申し訳ございません。やらせて頂きたいのですが、今はこの仕事の手一杯で難しい状況です。これが17時には終了しますが、その後で間に合いますか。” (Прошу вибачення, але дозвольте мені виконати цю роботу. Однак я знаходжусь у складній ситуації зараз, тому що я зайнятий виконанням іншої роботи, яку завершу о 17 годині. Чи можливо, щоб я виконав Ваше прохання після 17-00?). Як у першому типі, відповідь А є надто категоричною, що не відповідає правилам ділового мовного етикету, так і відповідь В – є ввічливою відмовою, що не має комунікативного майбутнього, оскільки мовець не пропонує альтернативного варіанту вирішення ситуації. Правильною відповіддю є відповідь А. 3) “用事があって” (є інші справи). А. “今日は用事があるので無理です。” (Сьогодні неможливо, у мене інші справи); В. “申し訳ございません。これからどうしても外せない用がありまして定刻に退社したいのですが、...” (Вибачте, але зараз у мене є надзвичайно невідкладні справи, тому я маю вийти з офісу на деякий час...); С. “大変申し訳ございません。今日はどうしても外せない予定がございまして、定刻に退社したいと思っております。明日の朝早く来て仕上げて間に合いますか?” (Прошу вибачення, оскільки у мене є надзвичайно невідкладні справи, і мені необхідно на деякий час вийти з офісу. Чи можливо, щоб я завтра вранці виконав цю роботу відразу ж після приходу?) [10, с. 141]. Отже, у трьох типах МА деклінатива правильними є відповіді С, оскільки характеризуються ретельним підбором мовних засобів ввічливості на вербальному рівні, а також виражають ілюквативну силу відмови у пом'якшений непрямий спосіб. Відповіді А мають найслабший ступінь мітигації (пом'якшення). Відповіді В – середній ступінь мітигації, який поряд з відповіддю С також можна

розглядати як конвенціональний, своєрідний етикетний засіб пом'якшення іллокутивної сили відмови. Також на прикладі вищенаведених МА деклінатива, можна зазначити, що імперативні та декларативні синтаксичні конструкції більш характерні для МА найслабшого ступеню мітигації, а інтерогативні, які виражають іллокутивну силу відмови з фазою надання права вирішувати ситуацію адресату, – для найбільшого ступеня мітигації.

Позитивну перлокутивну реакцію на МА деклінатива спричиняють такі лінгвістичні і паралінгвістичні фактори, по-перше, це відповідність мовленнєвих засобів, які вживає мовець, статусу адресата, по-друге, це чіткість висловлювання думки, відсутність розмитих формулювань, логічність викладення інформації; по-третє, відсутність швидкої категоричної відповіді або зволікання з відповіддю; по-четверте, відсутність перекладання роботи на інших колег; по-четверте, відсутність незадоволеного виразу обличчя.

Отже, МА деклінатива є відповідями на стимул, зустрічну інтенцію: прохання, наказ, пропозицію, запрошення. МА відмови є компонентами конфліктного дискурсу, оскільки пов'язані зі стимулом контрадикторним зв'язком і виражають інтенцію мовця, яка відрізняється від інтенції реципієнта. МА відмови є небажаними реакціями на стимул і, відповідно, у діловому дискурсі японської мови вони, як правило, марковані стратегіями-мітигаторами – «пом'якшенням» іллокутивної сили мовця. До таких мітигаторів у структурі МА деклінатива можна віднести фази вибачення, висловлення жалю або незадоволення щодо неможливості виконати прохання, обґрунтування причини відмови, пропозиції альтернативного плану, прояву бажання виконати прохання у майбутньому.

У залежності від типу комунікативної ситуації, рангу її учасників МА деклінатива в японському діловому дискурсі мають різну структуру, лінгвістичні і прагматичні характеристики, але, не дивлячись на те, що МА відмови є частиною конфліктного дискурсу, японський діловий етикет передбачає уникнення конфліктних факторів або зменшення негативної реакції реципієнта шляхом прояву поваги до його почуттів, що є запорукою подальшої ефективної співпраці у бізнесі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики: Підручник для студ. вищих навч. закладів / Флорій Сергійович Бацевич . – Київ : Академія, 2004 . – 342 с.
2. Селіванова О.О. Основи теорії мовної комунікації: Підручник / Олена Олександрівна Селіванова. – Черкаси: Видавництво Чабаненко Ю.А., 2011 – 350 с.
3. Селіванова О.О. Лінгвістична енциклопедія / Олена Олександрівна Селіванова. – Полтава: Довкілля-К, 2011 – 844 с.
4. Ерема А.В. Национальная специфика выражения запрещения и отказа в русском и английском языках / А.В. Ерема // Язык и культура. Материалы региональной научно-методической конференции. – Воронеж, 1996. – С. 74-80.
5. Григорьева В.С. Элементы теории и практики делового дискурса на материале немецкого и русского языков: Учебное пособие / В.С. Григорьева, М.К. Любимова. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2006. – 80с.
6. Остин Дж. Слово как действие: Пер. с англ. / Дж. Остин // Новое в зарубежной лингвистике. – 1986. – Вып.17. – С. 22-131.

7. Пудровская Т.Н. Речевой акт «деклинатив» в английском языке: социопсихологические аспекты / Т.Н. Пудровская // Вісн. Харк. нац. ун-ту ім. В.Н. Каразіна. – 1999. – №461. – С.228-232.
8. Серль Дж. Классификация иллокутивных актов: Пер. с англ. / Дж. Серль // Новое в зарубежной лингвистике. – 1986. – Вып.17. – 170-194.
9. Bach K. Linguistic communication and speech acts / K. Bach, R.M. Harnish. – Cambridge: Mit Press, 1982. – 327 с.
10. 唐沢 明。話し方・聞き方のビジネスマナー/明 唐沢。 – 東京：高橋書店、2013。 – 191頁；
11. 田淵 真知子。話し方・言葉遣いのビジネスマナー/真知子 田淵。 – 東京：秀和システム、2008。 – 175頁；
12. 寺島 康子。ビジネス会話マナー/康子 寺島。 – 東京：西東社、2010。 – 192頁。
13. 吉川 香緒子。ビジネス敬語のルールとマナー/ 香緒子 吉川。 – 東京：高橋書店、2012。 – 160頁。

Стаття надійшла до редколегії 30.03.2016 р.

О.Озерская, канд. пед. наук, доц.,

Харьковский национальный педагогический университет имени Г.С. Сковороды, г. Харьков

РЕЧЕВЫЕ АКТЫ ДЕКЛИНАТИВА В ДЕЛОВОМ ДИСКУРСЕ ЯПОНСКОГО ЯЗЫКА

В статье рассматриваются речевые акты отказа (деклинатива) как факторы регулирования и ограничения коммуникативной интенции говорящего в деловом дискурсе японского языка. Проанализированы структура и особенности речевых актов отказа в зависимости от типа коммуникативной ситуации и её участников.

***Ключевые слова:** деловой дискурс, речевой акт, деклинатив, коммуникативная ситуация, иллокутивная сила.*

O.Ozerska, PhD in Pedagogy, associate professor

Kharkiv National Pedagogical University
named after G. Scovoroda, Kharkiv

SPEECH ACTS OF DECLINING IN BUSINESS DISCOURSE OF JAPANESE LANGUAGE

The article deals with speech acts of declining as factors of regulation and limitation of communicative intention of the speaker in business discourse of Japanese language. The structure and peculiarities of speech acts of declining depending on the type of the communicative situation and its participants are analyzed.

***Key words:** business discourse, speech act, speech act of declining, communicative situation, illocutionary force.*