

УДК 811.411.16+811.521

DOI <https://doi.org/10.24919/2308-4863/42-1-27>

Тамара КОМАРНИЦЬКА,

orcid.org/0000-0001-7196-0066

кандидат філологічних наук, доцент,

доцент кафедри мов і літератур Далекого Сходу та Південно-Східної Азії

Інституту філології Київського національного університету імені Тараса Шевченка

(Київ, Україна) *t.komarnytska@knu.ua*

ТАКИЙ РІЗНИЙ СХІД: ПОРІВНЯННЯ ЕТНОСПЕЦИФІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ КОМУНІКАТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ ЯПОНЦІВ ТА ІЗРАЇЛЬТЯН ЯК МАРКЕРИ ЇХНІХ НАЦІОНАЛЬНИХ ХАРАКТЕРІВ

У статті на матеріалі діалогів із навчальної літератури і польових записів висвітлено типову комунікативну поведінку японців та ізраїльтян в однакових комунікативних ситуаціях. Виявлено частотні етикетні кліше і фрази, якими ізраїльтяни і японці послуговуються в аналогічних комунікативних ситуаціях, здійснено порівняльний аналіз відбору мовного матеріалу комунікантами. Зокрема, частотними словами і фразами у мовленні японців є 失礼 (вибачте мене за мою грубість), ちよつと (це трохи незручно) і 申し訳ありません (мені немає прощення), натомість у мовленні ізраїльтян домінують мовні одиниці תוצפת (нахабство), מה אתה עושה? (чого це раптом?) і מה אתה אומר? (що це ти кажеш?). Ці фрази, що активно функціонують у різноманітних комунікативних ситуаціях, тісно пов'язані з менталітетом і національним характером народів. Так, національній специфіці японців притаманна небагатослівність, особливо шанобливе ставлення до співрозмовника, уникнення прямолінійних суджень, максимальна ввічливість, що на мовному рівні знаходить вияв, зокрема, в наявності великої кількості етикетних кліше, униканні слів «так» чи «ні» тощо. Відповідно, ключовими поняттями менталітету ізраїльтян є самовпевненість, емоційність, егоцентризм, що також виявляється у їхній комунікативній поведінці шляхом добору особливих мовних засобів (багаторазове повторення слова «ні», емоційні кліше маніпулятивного характеру, звинувачувальні репліки тощо). Комунікативна поведінка двох народів кардинально відрізняється в однакових комунікативних ситуаціях, що також пояснюємо етноспецифікою менталітетів. Наведений матеріал дозволяє стверджувати, що національний характер японців та ізраїльтян є полярним і створює опозиції за шкалами «емоційність – стриманість», «прямолінійність – завуальованість», «фамільярність – увічливість», «нахабство – скромність»; місце української ментальності у таких градаціях буде десь посередині.

Ключові слова: комунікативна поведінка, комунікативна ситуація, національний характер, менталітет, міжкультурна комунікація.

Tamara KOMARNYTSKA,

orcid.org/0000-0001-7196-0066

Candidate of Philological Sciences, Associate Professor,

Associate Professor at the Department of the Far East and the South-East Asia Languages and Literatures

Institute of Philology

Taras Shevchenko National University of Kyiv

(Kyiv, Ukraine) *t.komarnytska@knu.ua*

SUCH A DIFFERENT EAST: A COMPARISON OF ETHNOSPECIFIC FEATURES OF COMMUNICATIVE BEHAVIOR OF JAPANESE AND ISRAELIS AS A MARKER OF THEIR NATIONAL CHARACTERS

The paper covers the typical communicative behavior of Japanese and Israelis in the same communicative situations on the basis of dialogues from educational literature and field records. Frequent clichés and phrases used by Israelis and Japanese in similar communicative situations were identified, and a comparative analysis of the language material selection provided by communicators was performed. In particular, the frequent words and phrases in Japanese speech are 失礼 (excuse me for my rudeness), ちよつと (it's a bit inconvenient) and 申し訳ありません (I can't be forgiven), while the Israeli speech is characterized by language units תוצפת (impudence), מה אתה עושה? (why on Earth?) and מה אתה אומר? (what are you talking about?). These phrases that are broadly used in a variety of communicative situations are closely linked to the mentality and national character of two nations. Thus, the national feature of the Japanese is characterized by reticence, special respect to the interlocutor, avoidance of straightforward judgments, maximal politeness, which is manifested at the language level, in particular, in the existence of a large number of clichés, avoidance of "yes" or "no" etc. Accordingly, the key concepts of the Israeli mentality are self-confidence, emotionality, egocentrism, which is also manifested in their communicative behavior through the selection of special language tools (multiple repetition of the

word “no”, emotional clichés of a manipulative nature, accusatory remarks, etc.). The communicative behavior of the two nations is radically different in the same communicative situations, which is also explained by the ethnical specificity of mentalities. The analyzed material suggests that the national character of the Japanese and Israelis is polar and creates oppositions on the scales “emotionality – restraint”, “straightforwardness – vagueness”, “coarseness – politeness”, “impudence – modesty”; the place of Ukrainian mentality in such gradations will most likely be somewhere in the middle.

Key words: communicative behavior; communicative situation; national character; mentality; intercultural communication.

Постановка проблеми. У сучасному глобалізованому світі дедалі більшої значущості набуває міжкультурна комунікація і різноманітні мовні контакти. Для успішного спілкування з представниками різних мов і культур маємо глибше дослідити національну специфіку комунікативної поведінки різних народів. Якщо лінгвісти вже більш-менш детально описали особливості комунікативної поведінки європейських народів (Й. Стернін, Л. Басюк, М. Скаб), то країни Сходу чомусь досі лишаються поза увагою дослідників (як виняток можемо назвати працю Т. Ревякіна й А. Хашаш про комунікативну поведінку арабів Палестини), що є дещо несправедливим, адже Схід у сучасному світі вже давно став рушієм міжнародних економічних процесів і впливовим гравцем міжнародної політики, при цьому сам Схід є дуже різноманітним, можна навіть сказати «полярним», і потребує детального вивчення своєї гетерогенності.

Отже, у цій розвідці нам би хотілося описати комунікативну поведінку представників країн Сходу, під якою ми розуміємо сукупність норм і традицій спілкування певної лінгвокультурної спільноти, що реалізуються в комунікації (Басюк, 2013: 90). Оскільки культура й ментальність країн Сходу надзвичайно сильно контрастує з українською (на відміну від європейської), детальний опис комунікативної поведінки східних народів є важливою базою для побудови партнерських відносин України з Близьким і Далеким Сходом.

Серед країн Сходу нас найбільше зацікавили Японія і Держава Ізраїль як країни з діаметрально протилежною мовленнєвою культурою: скута, скупа на слова Японія, де мовець найбільше боїться зачепити гідність чи почуття свого співрозмовника, а тому ніколи не скаже йому слово «ні», зате постійно повторюватиме «вибачте»; розкутий, галасливий Ізраїль, де не прийнято мовчати, перепрошувати чи приховувати свої емоції від співрозмовника. Пересвідчитися у цьому твердженні ми мали нагоду, опинившись під час перебування у кожній із країн в ідентичній ситуації, коли незнайома людина помилилася номером телефону. На нашу репліку: «Тут така людина не живе» японська співрозмовниця відповіла приблизно таке: «Вибачте, будь ласка, я дуже пере-

прошую, я помилилася номером, даруйте, що потурбувала»: 申し訳ございません。電話番号を間違っていました。失礼いたしました。

Реакція ж ізраїльтянки на цю саму репліку була такою: «Що ти таке кажеш?! Що ж із нею (цією людиною) сталося?! Де ж це вона поділася?!»:

מה את אומרת? מה קרה לחווה? איפה הי? איפה חווה?

Отже, можемо висунути гіпотезу про полярність японського й ізраїльського національного характеру. Сформулюємо її так:

Ізраїль – галасливий, емоційний, прямолінійний;

Японія – стримана, підкреслено ввічлива, делікатна.

Ця полярність знаходитиме безпосереднє вираження у комунікативній поведінці обох народів, що і спробуємо продемонструвати нижче.

Об'єктом нашого дослідження є комунікативна поведінка ізраїльтян і японців, а предметом – особливості відображення національного менталітету ізраїльтян і японців через їхню комунікативну поведінку.

Мета статті – описати мовно-культурну ідентичність японців та ізраїльтян крізь призму їхньої комунікативної поведінки. З огляду на мету ставимо перед собою такі завдання: 1) розглянути комунікативну поведінку японців та ізраїльтян в однакових комунікативних ситуаціях; 2) визначити частотні ключові слова, які вживають японці й ізраїльтяни у типових комунікативних ситуаціях; 3) продемонструвати взаємозв'язок між уживанням частотних мовних одиниць і мовно-культурною ідентичністю японців та ізраїльтян. Матеріалом дослідження є наші польові нотатки, а також діалоги, які ми відібрали з підручників японської мови й івриту для іноземців (文化中級日本語II. 文化外国語専門学校. – 東京, 1997. – 277頁, みんなの日本語初級I. スリーエーネットワーク. – 東京, 2013. – 244頁, קלה הלחטהה ון תירבע, א. אומדקא:תשדוחמ הרודה. – 2007, 556מדידומע), оскільки, на нашу думку, у такому навчальному матеріалі автори намагаються подати не лише нову лексику і граматику, а й типові кліше і національну специфіку мовленнєвої поведінки.

Для досягнення мети статті ми послуговувалися кількома методами, а саме: спостереженням як методом польових досліджень, лінгвістич-

ним описовим методом, елементами зіставного і контрастивного аналізу.

Наукова новизна цієї розвідки полягає в систематизації власного мовного матеріалу, зібраного у результаті спостереження за мовленнєвою поведінкою японців та ізраїльтян, а також у спробі контрастивного аналізу мовно-культурної ідентичності цих двох народів.

Аналіз досліджень. Як ми вже зазначили раніше, аналіз комунікативної поведінки є актуальним напрямом сучасних лінгвістичних досліджень, які, однак, здебільшого ґрунтуються на матеріалі європейських мов. Саме поняття комунікативної поведінки, як нам відомо, свого часу запропонував відомий мовознавець Й. Стернін. Дослідження Й. Стерніна стало основою створення моделей комплексного опису комунікативної поведінки (Ф. Бацевич, М. Севіл-Тройк, О. Яшенкова), а також вивчення особливостей комунікативної поведінки різних народів у порівняльному аспекті. Сам Й. Стернін здійснював порівняльний аналіз комунікативної поведінки росіян та американців; М. Скаб порівнював комунікативну поведінку українців та поляків; Л. Басюк – комунікативну поведінку американських та британських парламентарів; І. Бубнова – комунікативну поведінку росіян і білорусів, при цьому для визначення національних особливостей комунікативної поведінки народів дослідниця провела цікаве опитування серед носіїв обох мов, яке допомогло їй узагальнити уявлення білорусів і росіян про національний менталітет обох народів. Окрім зіставних і протиставних досліджень комунікативної поведінки різних народів науковці також звертали увагу на її гендерний аспект (Т. Осіпова), комунікативну поведінку українців у міжкультурній комунікації (М. Скаб), особливості комунікативної поведінки білінгвів у двомовних ситуаціях (Я. Радишевич-Винницький) тощо.

Виклад основного матеріалу. На початку статті ми висунули гіпотезу про діаметральну протилежність японського та ізраїльського національних характерів, що виражається в особливостях комунікативної поведінки обох народів у тотожних комунікативних ситуаціях. Тому з'ясуємо основні риси японського та ізраїльського менталітетів і, відповідно, національних характерів. Отже, яким є менталітет японців та ізраїльтян? Японісти загалом згодні у тім, що характерною рисою японського менталітету є особливо поважне ставлення до співрозмовника, з якого випливає, по-перше, небагатослівність, по-друге, уникання різких висловлювань і наявність широкого асортименту етикетних висловів, а також граматичної

категорії ввічливості. Так, В. Овчинников пише: «Японський спосіб життя вважає мову далеко не єдиним і навіть не найкращим засобом спілкування. «Мовчання красномовніше за слова» – сказано в улюбленому прислів'ї» (Овчинников, 2014: 136). Відомий японіст С. Неверов додає ще деякі штрихи до національного портрету японців, стверджуючи, що характерною особливістю їхнього менталітету є особливе ставлення до співрозмовника, а для японської мови характерна нечіткість, неаналітичний, інтуїтивний характер вираження думки. Зокрема, японіст пише: «Для японця сказати «згоден» здається занадто прямолінійним, і він каже, використовуючи чотири заперечення поспіль: *нема того, щоб не було, що я не не згоден*» (Неверов, 1977: 323). Через це японці також намагаються уникати слова «ні» у процесі комунікації, адже це слово може зачепити почуття співрозмовника.

Для ілюстрації того, яким чином національний менталітет японців відображається у їхній комунікативній поведінці, розглянемо діалог:

— 前田さん、お疲れ様でした。

— 皆さん、ありがとうございます。おかげさまで今日のコンサートを成功させることができました。

— さすが「世界の前田」！すばらしい演奏でした。今日の成功は前田さんの実力ですよ。

— いいえ、皆さんが協力してくださったからこそ、私も頑張ることができました。

— Маеда-сан, добре попрацювали сьогодні!

— Дякую всім! Це завдяки вам наш концерт пройшов на відмінно.

— Та не даремно ж кажуть «Світовий Маеда». Ваше виконання було чудовим. І сьогоднішній успіх – це цілком ваша заслуга, Маеда-сан!

— Ні-ні, мені вдалося добре відіграти лише завдяки вашій підтримці!

Як бачимо, своєрідним «ядром» у комунікативній поведінці японців є співрозмовник, якого японці ставлять на особливе місце і всіляко приносять свою позицію порівняно з ним. Таке особливе ставлення до співрозмовника і є причиною надзвичайної ввічливості і всілякого уникання прямолінійності у мовленні японців. Відповідно, традиційний «японський» діалог (якщо, звісно, йдеться про комунікацію між більш-менш рівними за статусом співрозмовниками) неначе перетворюється на своєрідне змагання «хто кого перехвалить». Звернімо також увагу на фрази, які ми підкреслили: вони становлять традиційні етикетні кліше, що допомагають японцям висловити повагу до співрозмовника. Окрім залучення таких спеціальних кліше, «підвищити» співрозмовника

і «принизити» себе тут також допомагає категорія ввічливості (вона існує у мові як на лексичному, так і на граматичному рівнях, має як гоноративний, так і депреціативний різновид).

Яким же є менталітет ізраїльтян? Як пишуть у своїй розвідці «Особливості єврейського національного характеру» О. Тетерлева і Д. Готліб, «національному характеру євреїв притаманна самовпевненість і нахабство» (Тетерлева, Готліб), а головною єврейською рисою є відчуття власної гідності, а також дефіцит делікатності, розв'язність, безцеремонність, нахабство, грубість, нетерплячість (Тетерлева, Готліб). Для номінації цих рис євреїв навіть є спеціальний івритський термін «*хуцпа*», що дослівно означає «нахабство», а позначає особливий вид гордості, що спонукає до дії, незважаючи на небезпеку виявитися невідповідним, нездатним чи недосвідченим. Для єврея «*хуцпа*» означає сміливість, прагнення боротися з непередбачуваною долею, при цьому «*хуцпани*» («нахабний») поводить так, неначе його не турбує те, що він може помилятися (Тетерлева, Готліб).

Як приклад розглянемо діалог із підручника івриту для дорослих:

– בוקר טוב, גברת. אפשר לעזור לך?
 – אני רוצה משהו לערב, יפה ולא יקר.
 – שמלה, חצאית או מכנסיים?
 – חצאית לבנה וחולצה אדומה.
 – מה המידה שלך?
 – ארבעים ושתיים.
 – ארבעים ושתיים? אני צריכה לחפש. אולי את רוצה חצאית אדומה וחולצה כחולה?
 – לא, לא, רק לא כחול. אני לא אוהבת צבע כחול. יש לך משהו אחר?
 – אולי את רוצה שמלה לבנה? יש לי משהו מיוחד מפרזו ולא יקר.
 – מיוחד?? מפרזו? כמה זה עולה?
 – בשבילך, רק 1000!
 – 1000 חיים, מה אתה אומר על השמלה הזאת? חיים,
 חיים, איפה אתה? סליחה, גברת, אולי את ראית את בעלי? איפה בעלי? איפה חיים שלי?!

– *Доброго ранку, пані! Я можу чимось допомогти?*
 – *Я хочу щось на вечір, щось гарне і недороге.*
 – *Сукню, спідницю чи брюки?*
 – *Білу спідницю і червону сорочку.*
 – *Який у вас розмір?*
 – *Сорок другий.*
 – *Сорок другий? Треба пошукати. Може, ви би хотіли червону спідницю і блакитну сорочку?*
 – *Ні-ні-ні, тільки не блакитну! Мені не подобається блакитний колір. У вас є щось інше?*
 – *А не хочете білу сукню? У мене є децю особливе з Парижу і недороге.*

– *Особливе?? З Парижу? Скільки воно коштує?*

– *Для вас лише 1000 шекелів!*

– *1000 шекелів! Хаїме, що ти скажеш про цю сукню? Хаїме, Хаїме, де ти? Вибачте, ви не бачили мого чоловіка? Де мій чоловік?! Де мій Хаїм?!*

Як бачимо, обидва співрозмовники (і покупець, і продавець) не соромляться висловлюватися прямолінійно; вживання етикетних кліше зведено до мінімуму, а жодних висловів, які би сприяли пом'якшенню тональності, не спостерігаємо взагалі. Ізраїльтянка-відвідувачка магазину чітко промовляє слово «ні», якого би всіяко уникала на її місці японка, а продавчиня не зважає на побажання клієнтки, сміливо і впевнено пропонує їй зовсім не те, що вона попросила, у чому бачимо яскраве вираження ізраїльської «хуцпи».

Отже, на основі наведених культурологічних даних і невеличких ілюстрацій уже можемо певним чином спрогнозувати типову комунікативну поведінку представників обох народів: японці будуть скупі на слова, говорячи щось, удаватимуться до низки етикетних кліше й описових фраз, уникаючи прямих висловлювань; ізраїльтяни ж говоритимуть багато і впевнено, доводитимуть свою думку співрозмовнику і не стримуватимуться у висловлюваннях. Для ілюстрації наших міркувань порівняємо діалоги з посібників японської мови та івриту для іноземців, що відображають мовленнєву поведінку обох народів у тотожних комунікативних ситуаціях:

– ごめんください。

– いらっしやい。どうぞお上がりください。

– 失礼します。

– コーヒーはいかがですか。

– ありがとうございます。

– どうぞ。

– いただきます。

– *Перепрошую!*

– *Ласкаво прошу! Будь ласка, заходьте!*

– *Вибачте, що турбую вас.*

– *Чи бажаєте кави?*

– *Дякую!*

– *Ось, будь ласка!*

– *Дозвольте пригоститися.*

Діалог демонструє приклад типової комунікативної поведінки у ситуації «завітати в гості до знайомого». Як бачимо, і гість, і господар уживають низку етикетних кліше, що зводяться до перепрошування гостя через незручність, яку завдає його візит господареві, і демонстрації ввічливої гостинності з боку господаря. Крім надзвичайної ввічливості в око також може впасти уникання стверд-

ного «так» у відповіді на пропозицію випити кави; слово «так», як і слово «ні», для японців асоціюється з прямолінійністю і неввічливістю, оскільки воно ставить у центр мовця, а не співрозмовника, як заведено у японській комунікативній культурі.

Тепер наведемо івритський діалог:

בוקר טוב, רחל.
 בוקר טוב, דויד.
 רחל, את רוצה לשתות משהו?
 כן, תודה רבה.
 מה את רוצה לשתות?
 קפה עם חלב, בבקשה.
 יש קפה, אבל אין חלב.
 אני לא אוהבת קפה בלי חלב. יש תה?
 כן, יש תה, אבל אין סוכר.
 לא, לא, אני לא אוהבת תה בלי סוכר. יש משהו קר?
 יש מים קרים.
 לא, תודה רבה, לא צריך! אני לא רוצה לשתות... יש לך רדיו? אני רוצה לשמוע מוזיקה.
 יש לי רדיו, אבל אני לא רוצה לשמוע מוזיקה. אני רוצה ללמוד!
 מה אתה אומר?! אתה רוצה ללמוד? כל הכבוד! איזה תלמיד!

- *Доброго ранку, Рахіле!*
- *Доброго ранку, Давиде!*
- *Рахіле, ти хочеш чогось попити?*
- *Так, дякую!*
- *Що ти хочеш пити?*
- *Каву з молоком, будь ласка.*
- *Кава є, але нема молока.*
- *Я не люблю каву без молока. А є чай?*
- *Так, чай є, але немає цукру.*
- *Ні-ні, я не люблю чай без цукру. Є щось холодне?*
- *Є холодна вода.*
- *Ні, не треба! Я вже не хочу пити... Маєш радіо? Хочу слухати музику.*
- *Радіо в мене є, але я не хочу слухати музику. Хочу вчитися.*
- *Що ти кажеш?! Хочеш учитися? Браво! Який учень!*

Отже, що ж ми спостерігаємо у цьому прикладі? По-перше, жоден із комунікантів не зважає на почуття співрозмовника, ставлячи власні інтереси і бажання вище; у такій моделі комунікативної поведінки якраз і можемо простежити вербалізацію вказаної вище риси національного характеру ізраїльтян, що має назву «*хуцпа*». Обоє співрозмовників дуже впевнені у собі і не вдаються до заплутаних етикетних фраз, як це спостерігаємо у японському діалозі. По-друге, співрозмовники не стримуються у вживанні слів «так» чи «ні», яких ми би ніколи не почули у діалозі японців. По-третє, замість японських наду-

вічливих етикетних кліше ізраїльтяни вдаються до власних кліше, що носять фамільярний характер: «*Що ти кажеш?!*» (типова фраза-реакція на репліку співрозмовника, дуже частотна в івритомовній комунікації, що ми спостерігали й особисто), «*Браво!*» (дослівно «*Вся повага!*», відповідником цієї фрази в українській мові можемо назвати запозичене «*Респект!*»; фраза є реакцією на репліку співрозмовника, коли той сказав щось варте уваги). І, порівнюючи ситуацію з японською, не можемо також оминати цікаву деталь із вибором напоїв: чи стала би японка випити в господаря, які напої в нього є, та ще і «крутити носом», коли господар їх пропонує?

Розглянемо ще один приклад комунікативної поведінки японців та ізраїльтян в аналогічній ситуації. Діалоги ми також відібрали з підручників для іноземців. Отже, ситуація «запрошення друга провести час разом»:

- *もしもし、ミラーです。*
- *ああ、ミラーさん、こんばんは。お元気ですか。*
- *ええ、元気です。あのう、木村さん、小沢征爾のコンサート、一緒にいかがですか。*
- *いいですね。いつですか。*
- *来週の金曜日の晩です。*
- *金曜日ですか。金曜日の晩はちょっと・・・。友達と約束がありますから、・・・。*
- *そうですか。残念ですね。*
- *ええ。また今度お願いします。*
- *アッロ、це Міллер.*
- *А, пане Міллер! Як ся маєте?*
- *Дякую, добре. Е-е, як щодо піти вдвох на концерт Одзави Сейджі?*
- *Чудово! А коли?*
- *Ввечері наступної п'ятниці.*
- *У п'ятницю? У п'ятницю ввечері трохи... Просто у мене запланована зустріч із друзями...*
- *Он воно що? Шкода.*
- *Так. Може, як-небудь іншим разом?*

Отже, відмова від запрошення «по-японськи» не містить слова «ні», яке було замінене на м'яке етикетне «трохи», щоби не образити співрозмовника. Сама тональність діалогу також чемна і м'яка, пронизана взаємоповагою.

Що ж спостерігаємо в діалозі між ізраїльтянами?

רחל, את רוצה ללכת איתי לקונצרט?
 איתך??? איתך אני לא רוצה ללכת...
 רחל, מה איתך?

אתה שואל מה איתי?? אתה לא לומד איתי, אתה לא הולך איתי למסעדות, אתה לא רוקד איתי במסיבות ולא חוזר איתי הביתה!! ומתי אתה מדבר איתי? אתה חבר שלי, או לא חבר שלי!!!!

מה איתך, רחל, מה את מדברת??

– *Рахіле, хочеш піти зі мною до кінотеатру?*
 – *З тобою??? З тобою не хочу йти...*
 – *Рахіле, що з тобою?*
 – *Ти питаєш, що зі мною?? Ти зі мною не вчишся, ти не водиш мене до ресторанів, ти не танцюєш зі мною на вечірках і не проводиєш мене додому!! А коли ти взагалі розмовляєш зі мною? Ти мені друг чи ні?!!!*

– *Що з тобою, Рахіле, що ти таке кажеш??*

Здавалося би, ідентична комунікативна ситуація (запрошення і відмова його прийняти) з ідентичними комунікантами (друзі), проте наскільки різоче відрізняється її мовне оформлення: тут ми спостерігаємо і категоричне «ні», й апелювання до співрозмовника, й емоційні кліше «Що з тобою?» чи «Що ти таке кажеш?»; для підкреслення експресивності також ужито множинні знаки пунктуації. Також можемо простежити певні маніпулятивні звинувачувальні комунікативні тактики, що провокують співрозмовника до виправдання.

Розглянемо ще один приклад мовленнєвої поведінки японців та ізраїльтян у тотожній комунікативній ситуації – звертання до перехожого з проханням підказати дорогу. Спершу традиційно наведемо японський діалог:

– すみません。ユニユーヤ・ストアはどこですか。

– ユニユーヤ・ストアですか。あそこに白いビルがありますね。あのビルの中です。

– そうですか。どうもすみません。

– *Вибачте, де магазин «Юнюа-стоа»?*

– *«Юнюа-стоа»? Он там є біла будівля. Він усередині цієї будівлі.*

– *Он воно що? Дякую і вибачте!*

Що впадає в око у цьому прикладі? По-перше, місцевий мешканець, до якого звернулися з проханням, робить своє пояснення максимально нейтральним і розпливчастим, свідомо уникаючи наказових форм («*йдіть*») чи апелювання до співрозмовника («*бачите?*»). Відповідь на пояснення також вельми красномовна: вона містить етикетну формулу *そうですか*, яку японці вживають для демонстрації того, що вони почули і як зрозуміли слова співрозмовника, а також етикетну формулу *どうもすみません*, яка поєднує у собі і подяку, і вибачення.

Тепер порівняємо поведінку ізраїльтян в аналогічній ситуації:

סליחה אדוני, איך מגיעים לבנק?

זאת לא בעיה: לך ישר עד סוף המדרחוב, אחרי בתי הקפה,

ברחוב דיזינגוף, בצד שמאל, יש בנק לאומי.

תודה רבה.

על לא דבר. אתה רוצה לדעת עוד משהו?

כן, תודה. איפה יש סופרמרקט?
 מהבנק אתה צריך להמשיך ללכת ישר, לרחוב הרצל, ואחר כך לפנות ימינה, לרחוב שטמפר.
 עד לאן ללכת ברחוב שטמפר?
 לך עד הסוף. בצד ימין, לפני הבניין האחרון, יש סופרמרקט.
 תודה.
 על לא דבר, להתראות. אוי! השעה 13! הבנק סגור בצהריים

– *Вибачте, пане, як пройти до банку?*

– *Це не проблема: йдіть прямо до кінця пішо-вхідної вулиці, після кав'ярень на вулиці Дізентоф зліва буде банк «Леумі».*

– *Дуже дякую.*

– *Немає за що. Може, хочете ще щось запитати?*

– *Так, дякую. Де супермаркет?*

– *Після банку вам треба продовжувати йти прямо до вулиці Герцель, а потім повернути праворуч, на вулицю Штампер.*

– *І куди йти по вулиці Штампер?*

– *Ідіть до кінця. справа, перед останньою будівлею, буде супермаркет.*

– *Дякую.*

– *Немає за що, бувайте! Ой, 13-та! Банк зачинений на обідню перерву!*

Як бачимо, ізраїльська «хуци» знаходить вияв і в такій максимально нейтральній ситуації: перехожий цілком упевнений, що зможе допомогти своєму німецькому візаві і з іншими питаннями, нав'язуючи йому свою додаткову допомогу, коли предмет розмови вже був вирішений. Та й у відповідь на таку пропозицію чуємо лише стримане «*дякую*»; японець у подібній ситуації відмовився би від подальшої допомоги, щоб не обтяжувати співрозмовника, а якби і погодився, то оформив би свою репліку величезною кількістю вибачень та елементами ввічливого мовлення. Також в око впадає формулювання «*вам треба...*», яке є доволі категоричним і теж може бути потрактоване як вияв «хуци». Уявити таке формулювання в аналогічній японськомовній комунікативній ситуації неможливо та й в українськомовній доволі складно (українець, напевне, вжив би просто «*йдіть*», «*продовжуйте йти*»). Також звертаємо увагу на останню репліку: емпатичне безпосереднє висловлювання своїх міркувань чи емоцій теж є рисою ізраїльтян, що у японській культурі дорівнювало би вираженню неповаги до співрозмовника і вторгнення у його когнітивну й емоційну сферу.

Наведені приклади свідчать про своєрідну полярність як менталітету, так і комунікативної

поведінки японців та ізраїльтян; українці ж зі своєю комунікативною поведінкою, напевне, розташовуються десь посередині цієї уявної шкали, тому спілкування як із японцями, так і з ізраїльтянами не створює для українців культурного шоку, який можуть відчутти представники цих двох народів у безпосередній комунікації.

Отже, розглядати Схід як єдине ціле просто на противагу Заходу є великою помилкою, що веде до непорозуміння і створення перешкод у розвитку міжкультурних зв'язків. Звісно, Західний світ також не є гомогенним, однак, на нашу думку, різниця у менталітеті і, відповідно, у комунікативній поведінці представників різних країн Заходу є не настільки різною, як у випадку Сходу.

Такою постала перед нами мовленнєва поведінка японців та ізраїльтян у типових комунікативних ситуаціях. Надалі наведемо також наші особисті спостереження за комунікативною поведінкою японців та ізраїльтян і поміркуємо над тим, як же у ній виявляється мовно-культурна ідентичність народів. Ще на початку нашої розвідки ми вказали мовно-культурну характеристику Ізраїлю та Японії: Ізраїль – галасливий, емоційний, прямолінійний; Японія – стримана, підкреслено ввічлива, делікатна. Відповідно, ключовими словами і фразами, які є частотними у мовленні японців та ізраїльтян і втілюють їхній національний характер, на нашу думку, є такі:

1) *חוצפה* (нахабство) в Ізраїлі і *失礼* (вибачте мене за мою грубість) у Японії – ця пара слів, на нашу думку, є ядром ідентичності обох народів; пари мовних одиниць у пунктах 2) і 3) органічно виводяться з цього ядра;

2) *מה פתאום?* (чого це раптом?) в Ізраїлі й *ちよつと* (це трохи...) в Японії;

3) *מה אתה אומר?* (що це ти кажеш?) в Ізраїлі й *申し訳ありません* (мені немає прощення) в Японії.

Ці слова несуть у собі цілий культурний пласт, а їхні комунікативні функції є майже універсальними. Типовими контекстами, у яких нам доводилося їх чути, є такі:

«מה זה החוצפה מן הכלל» («Що це за надзвичайне нахабство»);

«לא הבנתי, מה זה החוצפה הזאת» («Не зрозуміла, що це за нахабство таке»);

«פה צריך להיות חוצפני» («Тут треба бути нахабним»);

«מה פתאום אני אעשה את זה» («Чого це раптом я це робитиму»);

«לא, מה פתאום» («Ні, чого це раптом»);

«לא נראה לך שזה כבר יותר מדי» («Тобі не здається, що це вже занадто»);

«מה זאת אומרת» («Це ще що значить»);

«失礼ですが・・・» («Вибачте мене за мою грубість, але...»);

«遅くなって申し訳ありません» («Мені немає прощення, бо я спізнився»);

«そろそろ失礼します» («Вже скоро буду йти», дослівно: «Вже скоро робитиму грубість»);

«すみません、それはちょっと・・・» («вибачте, але це трохи...»); вся фраза виступає евфемізмом до слова «ні» і позначає ввічливу відмову).

Усі наведені вище фрази нам доводилося чути в абсолютно різних комунікативних ситуаціях, від мовців геть різного віку і соціального статусу, що свідчить про їхню універсальність і тісний зв'язок із національним менталітетом. Виходить, що мовленнєва поведінка японців утілює відчуття необхідності повсякчас перепрошувати, дякувати, уникати прямолінійності; а комунікативна поведінка ізраїльтян пов'язана з відчуттям природності різкого реагування на фрази співрозмовника, апелювання до емоцій, гіперболізації.

Висновки. Отже, підіб'ємо підсумки: 1) комунікативна поведінка японців та ізраїльтян у тотожних ситуаціях є полярною: характерними для японців є недомовки, вживання великої кількості етикетних кліше, уникання однозначних суджень; ізраїльтянам же притаманні прямолінійні висловлювання, емоційні кліше маніпулятивного характеру, багатомовність; 2) ключовими мовними одиницями, що демонструють національний характер ізраїльтян і японців, є івр. *хуца* («нахабство») і яп. *шіцурей* («вибачте мене за мою грубість»); 3) типові мовленнєві звороти, що їх уживають японці й ізраїльтяни у різних комунікативних ситуаціях, втілюють етноспецифічні риси обох народів: гіперболізована повага до співрозмовника у японців і впевненість у собі, своїх словах і вчинках в ізраїльтян. Якщо намалювати уявну шкалу, то можна сказати, що національний характер японців та ізраїльтян є полярним і створює опозиції за шкалами «емоційність – стриманість», «прямолінійність – завуальованість», «фамільярність – увічливість», «нахабство – скромність».

На нашу думку, актуальним напрямом подальших досліджень міжкультурної комунікації з країнами Сходу є детальніше вивчення етнічних стереотипів і того, як вони впливають на міжкультурну комунікацію українців із представниками східних культур; перспективним, на нашу думку, є проведення опитування серед українців і представників східних культур щодо уявлення одне про одного з метою визначення глибини міжетнічних стереотипів і способів їх найшвидшого подолання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Басюк Л. М. Національно-культурна специфіка комунікативної поведінки учасників парламентського дискурсу Великої Британії та США. *Мовні і концептуальні картини світу*. 2013. Вип. 43(1). С. 89–94.
2. Неверов С. В. Особенности речевой и неречевой коммуникации японцев. Национально-культурная специфика речевого поведения. Москва : Наука, 1977. С. 320–345
3. Овчинников В. В. Сакура и дуб. Москва : АСТ, 2014. 608 с.
4. Тетерлева Е. В., Готлиб Д. Л. Особенности еврейского национального характера. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-evreyskogo-natsionalnogo-haraktera> (дата звернення: 30.06.2021).

REFERENCES

1. Basiuk L. M. Natsionalno-kulturna spetsyfika komunikatyvnoi povedinky uchasnykiv parlamentskoho dyskursu Velykoi Brytanii ta SShA. *Movni i kontseptualni kartyny svitu* [National and cultural specifics of communicative behavior of participants in the parliamentary discourse of Great Britain and the United States]. *Movni i kontseptual'ni kartyny svitu*. 2013. Vyp. 43(1), pp. 89-94. [in Ukrainian]
2. Neverov S. V. Osobennosti rechevoi i nerechevoi kommunikatsii iapontsev [Features of speech and non-speech communication of the Japanese]. *Natsional'no-kul'turnaia spetsifika rechevogo povedeniia*. Moskva: Nauka, 1977, pp. 320-345 [in Russian]
3. Ovchinnikov V. V. Sakura i dub [Sakura and oak]. Moskva: AST, 2014. 608 p. [in Russian]
4. Teterleva E. V., Gotlib D. L. Osobennosti ievreiskogo natsional'nogo kharaktera. [Features of the Jewish national character]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-evreyskogo-natsionalnogo-haraktera> (Accessed on: 30.06.2021). [in Russian]