

Problematika prevođenja uljudnih izraza s japanskog na hrvatski jezik

Tomašić, Lucija

Undergraduate thesis / Završni rad

2020

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Pula / Sveučilište Jurja Dobrile u Puli**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:137:797851>

Rights / Prava: [In copyright](#) / [Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-07-10**



Repository / Repozitorij:

[Digital Repository Juraj Dobrila University of Pula](#)



Sveučilište Jurja Dobrile u Puli

Filozofski fakultet

LUCIJA TOMAŠIĆ

**PROBLEMATIKA PREVOĐENJA ULJUDNIH IZRAZA S JAPANSKOG NA
HRVATSKI JEZIK**

Završni rad

rujan, 2020. godine

Sveučilište Jurja Dobrile u Puli

Filozofski fakultet

LUCIJA TOMAŠIĆ

**PROBLEMATIKA PREVOĐENJA ULJUDNIH IZRAZA S JAPANSKOG NA
HRVATSKI JEZIK**

Završni rad

JMBAG: 0303070123, redoviti student

Studijski smjer: Talijanski jezik i književnost i japanski jezik i kultura

Predmet: Uvod u japansku gramatiku

Znanstveno područje: humanističke znanosti

Znanstveno polje: filologija

Znanstvena grana: japanologija

Mentor: izv. prof. dr. sc. Irena Srdanović

rujan, 2020. godine

Sadržaj

Sadržaj	2
1. Uvod.....	3
2. Definicija uljudnosti	6
2.1 Zapadnjačke teorije uljudnosti.....	6
2.2 <i>Wakimae</i>	8
3. Uljudnost u hrvatskom jeziku	11
4. Uljudnost u japanskom jeziku	14
5. Vrste i strategije prevođenja	17
6. Problematika prijevoda	22
6.1 Ustaljeni izrazi	22
6.2 Izrazi – <i>te itadaku</i> , – <i>te kudasaru</i> , – <i>te sashiageru</i>	22
6.3 <i>Kenjōgo</i> i kako prevesti poniznost	23
7. Primjer zamolbe.....	25
7.1 Neformalna zamolba.....	25
7.2 Formalna zamolba	27
8. Zaključak	31
Prilozi.....	33
Prijevodi prve zamolbe iz poglavlja 8.....	33
Prijevodi druge zamolbe iz poglavlja 8	35
Sažetak	36
Summary	37
Popis literature	38

1. Uvod

Prevođenje između bilo koja dva jezika je izazov. Odluke što zadržati, što izmijeniti, a što izostaviti uvelike utječu na završni dojam prijevoda. Prevođenje između japanskog i hrvatskog jezika, dva jezika koji su gramatički i pragmatički vrlo različiti, predstavlja jedinstven izazov. Prevođenje između ova dva jezika trenutačno nije toliko učestalo, u odnosu na neke druge jezike, ali s globalizacijom to se postepeno mijenja. Veliki broj tekstova prevedenih između ova dva jezika preveden je preko engleskog prijevoda kao posrednika, što dodatno utječe na završni prijevod.

Dok na globalnim jezicima poput engleskog postoji mnoštvo literature o razlikama u odnosu na japanski ili vodiča o prevođenju, u hrvatskom takve literature za sada nema. Iako hrvatski dijeli mnoštvo sličnosti s engleskim jezikom, što je uvelike pomoglo u pronalaženju literature za ovaj rad, neki problemi su vezani specifično za hrvatski jezik. U radu je za osnovne koncepte uglavnom korištena literatura na engleskom jeziku, jer je brojnija i detaljnija, uz neke članke na hrvatskom jeziku koji se konkretno bave problematikom u hrvatskom jeziku.

Uz prevođenje, rad se bavi i uljudnosti i njenim načinom izražavanja u ova dva jezika. Zanimljivost ove teme je u značajnim razlikama u izražavanju uljudnosti između jezika. U japanskom je jasno definiran uljudni jezik, razine i korištenje te je zanimljivo promatrati kako se takvi izrazi prevode na hrvatski, u kojem nema toliko nijansi uljudnosti i u kojem granice između razina uljudnosti nisu toliko izražene.

Namjera ovog rada je predstaviti razlike u izražavanju uljudnosti između ova dva jezika i nadalje analizirati neke najčešće probleme koji se javljaju u njenom prevođenju, uz navođenje i nekih općih problema u prijevodu, kao npr. nedostatak jasno izraženog roda i broja u japanskom. Nadalje, radom se nastoji pružiti osnovni pregled teorija uljudnosti na Zapadu i Japanu te osnovne strategije prevođenja.

Metodologija rada uključuje analizu literature na engleskom i hrvatskom jeziku na temu uljudnosti i prevođenja te analizu dva primjera japanskog teksta i njihovih prijevoda, četiri za prvi i tri za drugi tekst. Primjeri tekstova su iz dva vodiča korištenja uljudnog japanskog jezika (Okumura, Yasukōchi, 2007.) i pisanju japanskih e-mailova (Yana, Ōki, Komatsu, 2005.), a prijevodi su, osim vlastitog, dobiveni od kolega japanologa koji su na sličnoj razini znanja japanskog jezika (tri godine studija japanologije, također imaju iskustvo duljeg boravka u Japanu). Prevoditelji su dobili tekst i osnovne

informacije o odnosu između sudionika razgovora (odnosno pošiljatelja i primatelja e-maila), koje su zatim neovisno preveli po vlastitoj procjeni kako bi bio najprikladniji prijevod. Dobivene prijevode se, uz vlastiti prijevod, uspoređuje međusobno i u odnosu na izvorni tekst te se analizira kako su se pojedini elementi teksta preveli u različitim prijevodima i što se u pojedinačnim prijevodima dobilo, odnosno izgubilo.

Teorije uljudnosti vrlo su detaljno analizirane u literaturi u posljednjih šezdesetak godina, posebice na engleskom jeziku, uz malobrojne radove i na hrvatskom jeziku, na primjer Marot (2005.) korišten u ovom radu. Japanske strategije uljudnosti te pojam *keigo* gramatički su i situacijski relativno jasno definirani i literatura na tu temu je mnogobrojna.

S druge strane, hrvatska uljudnost još nije toliko detaljno analizirana te je na tu temu pronađeno samo nekoliko članaka iz znanstvenih radova, nema konkretne sveobuhvatne analize.

Vrste i strategije prevođenja detaljno su analizirane u literaturi, uglavnom stranoj. U radu se nije bavilo različitim teorijama prevođenja već su navedene samo neke češće ili relevantne za ovaj rad te se više bavilo navođenjem i objašnjavanjem strategija prevođenja i specifičnostima vezanima uz prevođenje s japanskog jezika. Kako nema radova vezanih uz japansko-hrvatsko prevođenje, konzultirani su radovi vezani uz japansko-englesko prevođenje te se uz pomoć njih proučilo i probleme japansko-hrvatskog prevođenja. Primjeri problematike ili strategije prijevoda iz literature na engleskom su jeziku, a u svrhu ovog rada odabrani su primjeri koji funkcioniraju i u hrvatskom jeziku ili su navedeni primjeri koji su vlastita ideja.

Rad započinje definicijom uljudnosti kao pojma i nabrojanjem i objašnjavanjem nekih osnovnih teorija uljudnosti na Zapadu, polazeći od Griceovog principa kooperacije i četiri maksima (Grice, 1989.), prema Leechevu pristupu uljudnosti o maksimaliziranju pozitivnih, odnosno minimaliziranju negativnih mišljenja (Leech, 1983.), i završava konceptima obraza i činova koji prijete obrazu Brown i Levinsona (1988.). S druge strane, ukratko se pregledava i model uljudnosti Sachiko Ide (1989., 1992.), nazvan *wakimae*, kojim se nastoji vjernije prikazati uljudnost u japanskom društvu.

U sljedećem poglavlju ukratko se analizira uljudnost u hrvatskom jeziku i nabrajaju se neke osnovne tehnike za izražavanje uljudnosti. Kako je uljudnost relativno nov koncept, literatura na ovu temu zasad je malobrojna u hrvatskom jeziku. Za ovaj dio

koristilo se člancima Danijele Marot (2005.) i Mihaele Matešić (2015.) te Branka Kune (2007., 2009.) na temu izražavanja uljudnosti u hrvatskom jeziku.

Nakon hrvatske uljudnosti ukratko se analizira uljudnost u japanskom jeziku, koristeći se knjigom o uljudnosti Južne Azije Kádár i Mills (2011.). Predstavljaju se koncepti *uchi* i *soto* te koncept *keiga* i njegova podjela na *teineigo*, *sonkeigo* i *kenjōgo* te počasni sufiksi koji imaju veliku ulogu u međusobnom obraćanju i iskazivanju uljudnosti i poštovanja.

Sljedeće poglavlje bavi se vrstama i strategijama prevođenja. Ukratko se spominje doslovno i slobodno prevođenje, Schleiermacherova podjela između približavanja autora čitatelju i približavanja čitatelja autoru, te osnovne prevoditeljske tehnike i njihovi primjeri, uglavnom na japanskom. Za objašnjenja i primjere konzultiralo se *The Routledge Course in Japanese Translation* autorice Yoko Hasegawa (2013.) i članak Anđelke Ignjačević (2013.) o prevodilačkim strategijama.

Sljedeće poglavlje navodi neke od problema pri prevođenju s japanskog, kao što su ustaljeni izrazi, izrazi *-te itadaku*, *-te kudasaru*, *-te sashiageru* i prevođenje poniznosti te se nabrajaju neki konkretni primjeri za svaki problem.

U posljednjem poglavlju se na konkretnom primjeru dvije molbe, jedne formalne i jedne neformalne, te različitim načinima njihovog prevođenja proučavaju razlike između izvornika i prijevoda, neki češći problemi u prijevodu te kako su im pojedinačni prevoditelji pristupili.

U ovom radu za sve transkripcije koristit će se modificirani sustav Hepburn, jedan od dva načina transkripcije japanskog jezika. U sustavu Hepburn, duge samoglasnike označava se makronom (npr. *shōsetsu*, *okāsan*), osim ako se radi o različitim morfemima (npr. *omou*, *mizuumi*). Dugi samoglasnici naznačeni dužinom u katakani uvijek se pišu makronom (npr. *barēbōru*). Čestice se pišu u skladu s izgovorom, odnosno *wa*, *o* i *e* umjesto *ha*, *wo* i *he*. Udvostručeni suglasnici pišu se ponavljanjem suglasnika (npr. *ippo*) ili ako je suglasnik digraf, ponavljanjem prvog suglasnika (npr. *isshō*). U slučaju dvosmislenosti, suglasnik *n* se između slogova označava apostrofom (npr. *tani* i *tan'i*).

2. Definicija uljudnosti

2.1 Zapadnjačke teorije uljudnosti

Pojam uljudnost definira se kao „pokazivanje ili privid pokazivanja obzira prema drugima“ (Marot, 2005: 55).

U ovom radu za engleski pojam *linguistic politeness* uobičajen u literaturi koristi se pojam *uljudnost* jer je po značenju najprecizniji prijevod u hrvatskom jeziku. Kako većina radova o teoriji uljudnosti nije prevedena na hrvatski jezik, nema konkretnog dogovora o prijevodu pojma *politeness*. Slične riječi poput *pristojnost*, *ljubaznost*, *profinjenost*, *uglađenost* itd. označavaju „ponašanje koje je posljedica pripadnosti društvenoj, kulturnoj ili obrazovnoj skupini, odraz odgoja i statusa, dok uljudnost, iako uvjetovana navedenim kontekstom, ne mora biti isključivo njegova posljedica (uljudnost kao obzir prema drugome može izraziti i osoba koja nije privedena tekovinama kulture i civilizacije, nije profinjena, galantna itd.)“ (Marot, 2005: 55).

Uljudnost kao lingvistički pojam počinje se konkretno proučavati tek u sedamdesetim godinama 20. stoljeća. Spada u pragmatiku koja je i sama po sebi relativno nova znanost. Najpoznatije teorije uljudnosti, što se tiče Zapada, izdali su Paul Grice, Geoffrey Leech (1983), Penelope Brown i Stephen Levinson (1988).

Paul Grice (citirano iz Levinson, 1983: 100-114) objašnjava uljudnost na temelju principa kooperacije, koji definira kao: „Učini svoj doprinos odgovarajućim, na razini na kojoj se odvija, s prihvaćenom svrhom ili smjerom razgovora u koji si uključen.“ Princip kooperacije temelji se na četiri osnovna načela (maksima) potrebna za uspješnu i učinkovitu komunikaciju, a to su kvaliteta (biti iskren, ne govoriti neutemeljene izjave), kvantiteta (biti onoliko informativan koliko se traži, ne više i ne manje, biti vremenski odmjereno), relevantnost (odgovor mora biti povezan s pitanjem) i način (sažetost, raspored, izbjegavanje nejasnoća i dvosmislenosti). Prema Griceu, svaki govornik podsvjesno nastoji ispuniti ova četiri maksima kako bi razgovor tekao što učinkovitije (Levinson, 1983: 101-102). Naravno, to nije izvedivo u praksi i ova načela se često krše, npr. takozvane „bijeje laži“ (white lies) koje, iako neistinite, su rečene da ne bi uvrijedile drugu osobu. (Kuna, 2009: 86)

Geoffrey Leech predstavlja princip uljudnosti u kojem je cilj: „svedi na najmanju moguću mjeru (u istim okolnostima) izražavanje neuljudnih mnijenja; maksimalno pojačaj (u istim okolnostima) izražavanje uljudnih mnijenja.“ Predstavlja pet načela

(maksima) kojima se jače izražava uljudnost, odnosno neuljudnost: takt, velikodušnost, odobravanje, skromnost, suglasnost i simpatiju. (Marot, 2005: 56)

Penelope Brown i Stephen Levinson (1988: 61) svoj model uljudnosti baziraju na konceptu „obraza“, odnosno javnoj slici sebe i vlastite vrijednosti, koji može biti ugrožen ili opravdan u komunikaciji s drugima. Obraz može biti negativan (želja govornika da ima svoju slobodu djelovanja, da ga se ne ometa i da ga se ne tretira loše) ili pozitivan (želja govornika za društvenim odobrenjem i simpatijom). Pojam obraza vezan je za dublje ideje o položaju osobe u društvu, sramu i časti. Uz obraz je vezan i koncept činova koji ugrožavaju obraz (*face-threatening act*), odnosno postupci kojima se može narušiti nečiji dojam vlastite vrijednosti.

Činovi koji prijete negativnom obrazu označavaju sugovorniku da govornik ne namjerava poštovati njegovu neometanu slobodu, npr. zahtjevi, prijedlozi, prijetnje, izazovi pa čak i ponude i obećanja. Prijetnje pozitivnom obrazu javljaju sugovorniku da govornik ne mari za njegove osjećaje i želje. Tu se ubrajaju neodobravanje, kritike, nepoštovanje, spomen neprikladnih tema itd. Neki činovi prijete i pozitivnom i negativnom obrazu, a ovise o situaciji i govornicima. Ono što je jednoj osobi čin prijete obrazu, drugoj ne smeta, ili joj smeta u određenim uvjetima (Brown i Levinson 1988: 67-68).

Prema Brown i Levinsonu (1988: 61), sudionici razgovora će međusobno nastojati jedni drugima očuvati obraz te je za vrijeme interakcije s drugima potrebno obraćati pažnju na korištenje činova koji ugrožavaju obraz kako bi se što više umanjila prijetnja. U takvim situacijama koriste se činovi koji spašavaju obraz (*face-saving acts*).

Isti autori predlažu pet strategija uljudnosti za sprječavanje činova prijete obrazu. Odabir određene taktike ovisi o situaciji i riziku od prijete obrazu.

Prva strategija je izbjegavanje činova prijete obrazu u potpunosti, odnosno izbjegavanje same komunikacije, međutim to samo po sebi može biti prijetnja obrazu u nekim situacijama u kojima se od govornika traži reakcija.

Ako govornik odluči stupiti u komunikaciju, može to učiniti eksplicitno (*on record*) ili implicitno (*off record*) (Brown, Levinson: 1988.). U eksplicitnoj komunikaciji govornik direktno komunicira svoju želju, potrebu sugovorniku, što osigurava da nema nesporazuma, ali bi potencijalno moglo naštetiti obrazu. Implicitno, s druge strane,

znači da govornik ne komunicira direktno svoju želju, već to kaže na indirektan način, a sugovornik sam shvati skrivenu poruku. Marot (2005: 55) daje primjer *Zaista bi mi trebala olovka!* gdje govornik nikada ne pita direktno da mu daju olovku, već se nada da će sugovornik sam shvatiti poruku i ponuditi mu je. U tom slučaju ako i dođe do čina prijatnje obrazu, govornik ima mogućnost negiranja jer teoretski nije izrekao svoju želju, a sugovornik se može praviti da nije shvatio poruku ili da nije čuo. Na taj način su oba obraza očuvana, ali postoji opasnost da sugovornik neće shvatiti neizrečenu poruku. (Brown, Levinson, 1988)

Govornik pri komunikaciji može koristiti pozitivnu ili negativnu uljudnost. Pozitivnom uljudnosti se brani pozitivni obraz, odnosno opravdava se sugovornikova vrijednost u društvu i njegove želje. Govornik tretira sugovornika kao člana svog kruga, osobu koja je cijenjena i poštovana. Kao osobe unutra istog kruga, govornik i sugovornik imaju iste obaveze i želje te je sugovornik siguran da se njegov obraz neće oštetiti.

Negativna uljudnost, naravno, brani negativni odraz, odnosno sugovornikovo pravo na neometanost i slobodu. Temelji se više na izbjegavanju ili osiguravanju da govornik poštuje sugovornikove granice i slobodu. Sastoji se spuštanjem samog sebe, oklijevanjem, formalnosti. Činove koji prijete obrazima se formulira tako da sugovornik ima izlaz i da izgleda kao da nije primoran na odgovor (iako neslužbeno jest). (Brown, Levinson, 1988: 70)

S obzirom na način ostvarivanja komunikacije može se govoriti o govornoj i pisanoj komunikaciji. Kod govorne komunikacije prisutna je i neverbalna komunikacija, koja sama po sebi znatno doprinosi (ili oduzima) dojmu uljudnosti i poruci koja će biti prenesena. S druge strane, kod pisane komunikacije nema direktnog kontakta između „govornika“ i „sugovornika“ tako da je još bitnije prikladno se izražavati. (Marot, 2005: 56)

2.2 *Wakimae*

Model uljudnosti Brown i Levinsona predstavljen je kao univerzalan za sve jezike, ali je kritiziran jer ne odgovara svim načinima definiranja uljudnosti. Sachiko Ide (1992: 298) predstavlja pojam *wakimae* za opisivanje uljudnosti u Japanu. *Wakimae*, što u doslovnom prijevodu znači „razlikovanje“, označava „društvene norme u skladu s kojima se ljudi moraju ponašati kako bi bili prikladni za društvo u kojem žive.“ Hill et al.

(1989: 348) definira ga kao "skoro automatsko primjećivanje društveno dogovorenih pravila, a odnosi se i na verbalno i neverbalno ponašanje." Kratka definicija bila bi "prilagođavanje očekivanim pravilima." Prema tome, osoba se smatra uljudnom samo ako se ponaša u skladu s očekivanim normama za određenu situaciju, društvo ili kulturu. Za razliku od prije nabrojanih teorija uljudnosti, koje se baziraju na odnos sa sugovornikom kao pojedincem i namjeri govornika, u *wakimae* se govornik fokusira na poštovanje društvenih pravila. Uljudnost je orijentirana prema društvenim normama, a sugovornika se ne gleda kao pojedinca, već kao člana društva, prema čemu govornik određuje koju razinu uljudnosti iskoristiti. (Ide, 1989: 303) *Wakimae* vrijedi i za verbalnu i za neverbalnu komunikaciju. Ovisno o situaciji i sugovornicima, društvene norme određuju kada, što i kako govoriti (ili ne govoriti uopće). Postoje dvije razine *wakimae*: mikrorazina u kojoj govornik utvrđuje svoju poziciju u odnosu na sugovornika i situaciju te makrorazina, u kojoj govornik utvrđuje svoju poziciju u društvu i ponaša se u skladu s njom.

Ide (1992: 300) objašnjava mikrorazinu na primjeru različitog ponašanja i ograničenja u izražavanju između profesora i studenata tijekom predavanja na fakultetu. Studenti, u skladu s formalnom situacijom u kojoj se nalaze i nižim položajem u odnosu na profesora, koriste počasno oslovljavanje pri obraćanju profesoru kako bi mu iskazali poštovanje. Dok profesor govori oni ga slušaju bez riječi, a kada smiju govoriti ograničeni su na određene teme i izraze, koje moraju koristiti. Veća statusna razlika označava veće ograničenje u korištenju izraza. Profesor, s druge strane, kao osoba na višem položaju uživa veću slobodu u izboru načina izražavanja. Za vrijeme predavanja koristi uljudne izraze u skladu s formalnom situacijom, ali izvan predavanja može govoriti i neformalnije, za razliku od studenata koji mu se uvijek obraćaju formalnim oblicima. Dakle, u datoj situaciji i studenti i profesor analiziraju svoj položaj u razgovoru te koriste izraze prikladne svom položaju i odnosu s govornikom.

Na makrorazini pojedinac identificira svoj položaj u društvu na temelju starosti, spola, etniciteta, obrazovanja, kulture i drugih elemenata te će sukladno tome prilagoditi svoje obraćanje drugima. Ide (1992: 301) kao primjer navodi ženski dijalekt, vidljiv u čestom korištenju počasnih prefiksa *o-* i *go-* ili korištenju uljepšanih izraza poput *irassharu* (počasni oblik glagola *doći*) ili *kata* (uljudni oblik riječi *osoba*). Žena ovdje utvrđuje svoj položaj u društvu na temelju spola i to prikazuje u svom govoru. Drugi primjer je

govornik visokog društvenog statusa koji koristi iznimno uljudne izraze, ne zato što to zahtijevaju situacija ili sugovornik, već upravo kako bi istaknuo svoju visoku poziciju.

Za uspješno komuniciranje u skladu s *wakimae*, sudionici razgovora moraju proučiti svoje i međusobne položaje i u mikrorazini i u makrorazini te ustanoviti najprikladniji izraz za datu situaciju koji je u skladu s obje razine. Prema Ide (1989: 302), korištenje prikladnih oblika i formula može se usporediti sa strategijama pozitivne uljudnosti Brown i Levinsona.

3. Uljudnost u hrvatskom jeziku

Bitan element hrvatske uljudne komunikacije je oslovljavanje. U hrvatskom, kao i mnogim drugim jezicima, razlikuje se oslovljavanje na *ti* (neformalno) i na *Vi* (formalno). Osoba je tako u svakom obraćanju sugovorniku prisiljena iskazati svoj odnos sa sugovornikom. Ovo je pogotovo nezgodno u situacijama u kojoj govornik ni sam nije siguran koji je odnos (npr. prijatelj koji je ujedno i nadređeni), ili u razgovoru sa strancima. Marot (2005: 58) primjećuje: „*Ti/Vi* sustav ukorijenjen je u hrvatskom jeziku, te se djecu još od predškolskih dana upućuje da se starijim osobama i nepoznatima iz poštovanja obraćaju s *Vi*. Da su nekada načela primjene formi oslovljavanja bila puno rigidnija pokazuje i činjenica da su se u mnogim obiteljima samo nekoliko generacija unatrag roditelji oslovljavali s uljudnim i distanciranim *Vi* iz poštovanja.“ U obraćanju na *Vi* ne izražava se spol sugovornika (osim u nestandardnom korištenju *Biste li mi mogla pomoći?*).

U obraćanju na *Vi*, česta pojava je korištenje uljudne posvojne zamjenice *Vaš* umjesto povratno-posvojne zamjenice *svoj* u primjerima poput *Možete li mi posuditi Vašu knjigu* umjesto *svoju knjigu* kako je gramatički ispravno, kako bi se još više istaknulo uljudno obraćanje. (Matešić, Marot Kiš, 2015: 113)

Matešić i Marot Kiš (2015: 111) navode još jedan način oslovljavanja, iako dosta rijedak i zastarjeo, a riječ je o izbjegavanju direktnog oslovljavanja i tako se umjesto *Što želite?* pita neizravnije *Što gospođa želi?* Međutim, ovaj oblik može često imati i prizvuk podrugivanja.

Klasična strategija uljudnosti je izbjegavanje imperativa. Ona spada u negativnu uljudnost, jer govornik ne želi omesti sugovornikovu slobodu odgovora na zamolbu, koju ne bi imao ako bi bila izrečena u obliku naredbe. Imperativ se može zamijeniti blažim oblicima te tako *Dođite u srijedu na konzultacije* postaje *Možete doći u srijedu na konzultacije*.“ Nadalje, mogu se koristiti bezlični oblici, poput *Potrebno je predati rad u srijedu*, *Rad treba predati u srijedu*, *Rad treba biti predan u srijedu* umjesto imperativnog *Trebate predati rad u srijedu*, odnosno *Predajte rad u srijedu*. Moguće je okrenuti rečenicu tako da govornik govori o sebi, npr. *Moram dobiti rad u srijedu*. (Matešić, Marot Kiš, 2015: 108)

Marot (2005: 55) navodi par primjera zamolbe za olovku, s različitim razinama uljudnosti: prvi primjer je izravna imperativna naredba *Daj mi olovku!* vjerojatno

upućena prijatelju ili drugoj bliskoj osobi. Drugi primjer je neverbalna komunikacija guranja ramenom i pogled usmjeren prema olovci uz pokret glavom, insinuirajući „sugovorniku“ da mu posudi olovku. Zatim se nastavlja uljudna upitna zamolba *Smijem li posuditi jednu od tvojih olovaka?* ili *Žao mi je što smetam, ali biste li mi mogli posuditi olovku?* u kojoj se govornik očito obraća nekoj osobi s kojom nije bliska ili koja mu je nadređena zbog korištenja *Vi*. Moguće je i izbjeći zamolbu potpuno, indirektno dajući do znanja sugovorniku da bi govorniku trebala olovka, na primjer pokazujući na govornikovu olovku.

Kod prekoravanja se umjesto imperativa u drugom licu koristiti prvo lice množine: *Nećemo urlati kao da smo divljaci*. Isto se može koristiti i za naredbe ili zamolbe: *Prošećimo uz more*. Za izražavanje zamolbi se osim imperativa mogu koristiti i prezent: *Možeš li mi posuditi olovku?* ili kondicional: *Bi li mi posudio olovku?* (Matešić, Marot Kiš 2015: 108)

Kod izražavanja molbe, govornik odmah na početku najavljuje da ima molbu i njenu važnost: *Imam jednu veliku molbu; Imam jednu molbu, zapravo molbetinu...*¹ Time priznaje da traži uslugu i insinuirira da će dugovati sugovorniku ako je molba ispunjena. Nadalje, humorni ton pri najavljivanju molbe će umanjiti neugodnost govornika i ugrožavanje negativnog lica sugovornika. (Matešić, Marot Kiš 2015: 112)

Suprotno pretjeranim veličinama molbi, Matešić i Marot Kiš (ibid.) predstavljaju i korištenje umanjenica: *molbica, pitanjce* ili umanjivanja molbe: *Mogu li Vas kratko pitati; Potrebna mi je mala pomoć*. Umanjenice daju dojam da molba nije toliko važna ili zahtjevna te je može odbiti bez krivnje, što štiti sugovornikov negativan obraz. Međutim, pretjerano korištenje umanjenica ili korištenje u krivim situacijama može također biti neuljudno.

Još jedna klasična metoda zamolbi je korištenje nedovršenih pogodbenih rečenica poput *Ako nam možete reći gdje je dvorana...* Govornik nema namjeru završiti rečenicu jer je iz prve, izrečene polovice jasno da se radi o molbi. Izricanjem molbe na ovaj način govornik štiti sugovornikovo negativno lice i omogućava mu da odgovori i odbije bez osjećaja „dugovanja“ (Matešić i Marot Kiš 2015: 113).

¹ Primjer iz Matešić, Marot Kiš 2015:112

U administrativnom stilu često je izbjegavanje neželjenih riječi, odnosno tabua, korištenjem neutralnijih izraza (npr. *podmiriti iznos kotizacije* umjesto izravnog *platiti kotizaciju* jer bi direktno spominjanje novca i plaćanja bilo neuljudno) ili čak pisanjem cijele definicije riječi samo kako bi se izbjeglo njeno spominjanje (Matešić i Marot Kiš 2015: 113).

Osim korištenja drugih hrvatskih riječi za eufemizme, Kuna (2007: 106) spominje i preuzimanje stranih riječi za zamjenjivanje nepoželjnih hrvatskih. Tako se koristi *opstipacija* umjesto *zatvor*, *neutralizirati* umjesto *ubiti*, *stimulirati* umjesto *podmićivati*. Nadalje napominje da korištenje stranog medicinskog nazivlja može dati dodatnu razinu dostojanstva i ozbiljnosti u odnosu na korištenje hrvatskih pojmova koji se koriste u svakodnevnom neformalnom govoru.

4. Uljudnost u japanskom jeziku

Pojam *keigo* (*kei* „poštovanje“ i *go* „jezik“) označava uljudnu komunikaciju u japanskom jeziku, a odnosi se na „izraze korištene da se prikaže govornikovo poštovanje prema sugovorniku ili osobi na koju se odnosi u razgovoru“ (3A Corporation, 1998: 146). *Keigom* se može izraziti udaljenost govornika i osobe na koju se odnosi (koja ne mora biti prisutna) i razlike u njihovim društvenim položajima.

Od svih sudionika komunikacije očekuje se da koriste prikladan *keigo* ovisno o osobi na koju se odnose i situaciju u kojoj se nalaze. Uglavnom se koristi pri obraćanju osobi koja je starija ili na višem društvenom položaju ili pri obraćanju osobi koju govornik ne poznaje dobro ili ju želi održati na distanci.

Bitni koncepti za shvaćanje kako funkcionira izražavanje uljudnosti u japanskom su pojmovi *uchi* i *soto*. *Uchi* („unutar“) označava unutarnji krug govornika i sve osobe koje njemu pripadaju. To su npr. govornikova obitelj, prijatelji ili tvrtka. S druge strane je *soto* („vani“) koji označava osobe koje nisu članovi tih unutarnjih krugova govornika i s njima je odnos uljudniji i više distanciran. Kada govornik razgovara s osobama izvan svog unutarnjeg kruga, članove unutarnjeg kruga se tretira kao govornika, odnosno, ako govornik spominje šefa iz svoje tvrtke (*uchi*) u razgovoru sa zaposlenikom neke druge tvrtke (*soto*), nije mu dopušteno o svojem šefu govoriti s izrazima poštovanja (iako mu je nadređeni), već koristiti ponizne izraze koje koristi i kad se odnosi na sebe. (Maynard, 1997)

Još jedan bitan koncept je *tachiba*. Pojam *tachiba* doslovno se prevodi kao „pozicija, situacija“ ili „stanovište, gledište²“, a označava položaj govornika u razgovoru u odnosu na situaciju i sudionike. Govornik je stalno svjestan svog *tachiba* i neizrečenih granica i pravila kojih se mora pridržavati u datoj situaciji ili društvu. *Tachiba* nije sukladan s teorijom uljudnosti Brown i Levinsona jer za odabir strategije komunikacije prioritet nije obraniti obraz, već poštovati društvene norme. Čak i ako govornik želi učiniti neki čin koji bi opravdao obraz sugovornika, ne može, odnosno ne smije to učiniti zbog ograničenja svog *tachiba*, svog položaja (Kádár, Mills, 2011: 159). Kádár i Mills daju primjer zaposlenika koji bi htio dati kompliment šefu zbog marljivosti, ali to ne smije učiniti jer mu njegov niži položaj ne daje pravo da sudi profesionalno ponašanje sugovornika (čak i ako tom osudom opravdava njegovo pozitivno lice). Osim

² Prevedeno putem jisho.org na engleski, vlastiti prijevod s engleskog na hrvatski.

ograničenja, *tachiba* daje i određena prava pojedincu, na primjer tajnici koja ima pravo zahtijevati od klijenta da čeka dok njen nadređeni ne dođe, a bez da se klijent uvrijedi jer je takav čin unutar njezinog *tachiba* dozvoljen i očekivan. (Kádár, Mills 2011: 156-158)

Postoje tri vrste *keiga*: *teineigo*, *sonkeigo* i *kenjōgo*³.

Teineigo (丁寧語, doslovno „pristojni jezik“) je standardni formalni oblik koji mogu koristiti i govornik i sugovornik. Glagolima u ovom obliku dodaje se sufiks *-masu* na korijen glagola odn. kopule *desu* nakon imenica i pridjeva. Koristi ga se u razgovoru sa strancima, u formalnim situacijama ili za obraćanje osobi koja je ispod govornika, ali ne u dovoljno bliskom odnosu s govornikom da se obraća neformalno. Također kada govornik ne može točno odlučiti svoj položaj u odnosu na sugovornika, pribjeći korištenju *-masu* oblika je sigurna opcija. (Kádár, Mills 2011: 64)

Sonkeigo (尊敬語, doslovno „počasni jezik“) koristi se kako bi se prikazalo poštovanje prema radnjama i stvarima osobe na koju se odnosi. Koristi se samo kod odnošenja na drugu osobu, a za izjave u kojima govornik govori o sebi se koriste drugi izrazi jer govornik samom sebi ne daje poštovanje. Tvori se na više načina, korištenjem prefiksa i sufiksa, korištenjem posebnih počasnih glagola ili pasivnom konstrukcijom (koja u ovom kontekstu nema pasivno značenje).

U *sonkeigo* se koriste i uljepšavajući prefiksi *o-* i *go-* kako bi se prikazalo poštovanje prema radnjama osobe na koju se odnosi. Primjeri takvih izraza se vide i u nekim osnovnim rečenicama koje se uči na samom početku učenja jezika:

お名前は何ですか。 *O-namae wa nan desu ka?* Kako se zovete?

お元気ですか。 *O-genki desu ka?* Kako ste?

Posljednji tip *keiga* je *kenjōgo* (謙讓語, „ponizni jezik“) kojim se govornik obraća osobi iznad njega kojoj želi izraziti poštovanje, ali se odnosi na sebe, svoje stvari i radnje, spuštajući se na poniznu poziciju ispod sugovornika. Kada se govornik odnosi na člana

³ Sva tri pojma prevedena su na hrvatski koristeći jisho.org i vlastiti prijevod s engleskog.

svog kruga (*uchi*) u prisutnosti osobe koja nije član, koristi *kenjōgo*. Na primjer, zaposlenik tvrtke govori svom kolegi da dolazi nadređeni:

部長がいらっしゃいます。 *Buchō ga irasshaimasu*. Šef dolazi.

Koristi se počasni oblik *irasshaimasu* da se prikaže prikladna razina poštovanja prema nadređenom, iako on sam nije fizički prisutan u razgovoru. S druge strane, u razgovoru sa zaposlenikom druge tvrtke o svom nadređenom:

部長が伺います。 *Buchō ga ukagaimasu*. Šef dolazi.

Ovdje govornik koristi ponizni glagol *ukagaimasu* jer razgovara s vanjskom osobom, stoga sebe i svoj krug spušta na nižu razinu kako bi iskazao poštovanje.

Odnos između sudionika razgovora vidi se i u korištenju počasnih sufiksa, koji odražavaju stav govornika prema drugoj osobi. U uljudnim razgovorima uobičajen je sufiks *-san*, a ako je sugovornik osoba kojoj se mora izraziti posebno poštovanje, koristi se *-sama*. Postoje i specifičniji sufiksi za konkretne odnose (npr. *senpai* i *kōhai* ili *sensei*⁴). Sufiksi uglavnom idu uz prezimena, osim ako su sugovornici bliski. Izostavljanje sufiksa rezervirano je samo za vrlo bliske osobe i izvan toga smatra se iznimno neuljudnim.

⁴ *Senpai* se koristi za obraćanje starijima od sebe, npr. student više godine ili stariji kolega. *Kōhai* je suprotno od *senpai*. *Sensei* (učitelj) ima različita korištenja: njime se obraća profesoru u školi, treneru ili čak liječniku.

5. Vrste i strategije prevođenja

Pojam prevođenja odnosi se na „pretvaranje teksta napisanog na jednom tekstu u ekvivalentni tekst na drugom jeziku, zadržavajući značenje i funkcionalne uloge originalnog teksta“ (Nida, 1969, citirano iz Hasegawa, 2012: 9). Tekst s kojeg se prevodi naziva se izvorni tekst, odnosno jezik s kojeg se prevodi izvorni jezik, a tekst na koji se prevodi je ciljni tekst, odnosno prevodi se na ciljni jezik.

Prevođenje je kao vještina bilo prisutno od davnina, iako se kao znanstvena disciplina javlja tek u posljednjih šezdesetak godina (Munday, 2008). Dotada u povijesti prevođenja prevladava dihotomija doslovnog i slobodnog prevođenja. Doslovno prevođenje odnosi se na prevođenje svake riječi pojedinačno, zadržavajući što je više moguće izvornu strukturu teksta, ponekad do te mjere da se zanemaruje gramatička pravila ciljnog jezika. Slobodno prevođenje, s druge strane, više se fokusira na značenje teksta kao cjeline. Izvorni tekst služi kao podloga i prevoditelj mijenja kako smatra prikladno sintaktičke i gramatičke strukture kako bi najprirodnije izrazio značenje izvornog teksta. Međutim, pretjerano izmjenjivanje teksta može dovesti do toga da izvorna poruka ili način prenošenja poruke budu izgubljeni.

U ranom 19. st. Friedrich Schleiermacher, njemački teolog, filozof i prevoditelj, navodi u svojem traktatu dvije mogućnosti prijevoda, koje su po njemu jedine dvije mogućnosti koje postoje: „Ili prevoditelj ostavlja pisca što je moguće više u miru i ide ususret čitatelju ili ostavlja čitatelja što je moguće više u miru i kreće se prema piscu.“ (citirano iz Lujčić, 2007: 64). U približavanju autora čitatelju, cilj je da je prijevod takav da, da autor poznaje ciljni jezik, na isti bi način preveo tekst. S druge strane kod približavanja čitatelja autoru, to je kao da je autor ujedno i prevoditelj i ima savršeno razumijevanje teksta, ali kako nije izvorni govornik ciljnog jezika, u prijevodu će neizbježno ostati dojam stranosti.

Hasegawa (2012: 168) navodi sedam vrsta prevoditeljskih tehnika:

1. Posuđivanje
2. Kalk (prevedenica)
3. Doslovni prijevod
4. Transpozicija
5. Adaptacija
6. Modulacija

7. Ekvivalentnost

Posuđivanje se uglavnom koristi ako nema nikakvog sličnog ekvivalenta u ciljnom jeziku. To je najjednostavnija tehnika i česta je u prevođenju s engleskog na japanski, posebice za tehničke riječi (npr. コンピューター *konpyūtā*), ali uglavnom se ne koristi u obrnutom slučaju jer japanske riječi nisu toliko prepoznatljive engleskim (a ni hrvatskim) čitateljima (Hasegawa, 2012). Korisna je tehnika za kulturološke pojmove i moderne koncepte ili za prikazati dojam izvornog jezika i kulture. Hasegawa daje primjere riječi karaoke, manga, zen, koji vrijede i kao primjeri u hrvatskom jeziku.

Još jedan primjer je zadržavanje počasnih sufiksa u hrvatskom prijevodu, kao što se vidi u prijevodima manga na hrvatski, gdje su sufiksi ostavljeni kako bi se čitatelju predstavio dašak japanske kulture.

Druga metoda prevođenja, **kalk**, odnosi se na riječi ili fraze iz izvornog jezika koje su doslovno prevedene na ciljni jezik. Uglavnom se radi o imenicama, ali mogu biti i druge vrste riječi. Primjeri kalkova su neboder (od eng. *skyscraper*), zemljopis (od grč. *geographia*), glasnogovornik (od njem. *Lautsprecher*)⁵. Za japansko-engleske primjere Hasegawa navodi *akimatsuri* → autumn festival (jesenski festival), *kōshūyokujō* → public bath (javno kupalište).

Treća metoda je **doslovni prijevod**. Za razliku od kalka, koji je na razini riječi, ova metoda je na razini cijele rečenice. Svaka riječ se pojedinačno prevodi, slijedeći gramatičku strukturu izvornog jezika. Na primjer:

Knjiga koju sam upravo kupila → 私が買ったところの本 *Watashi ga katta tokoro no hon* (Hasegawa: 2012)

Međutim, Hasegawa napominje da prevjerno pridržavanje sintaksi izvornog jezika može oštetiti prijenos poruke u prijevodu, a ponekad čak i zvučati smiješno. U poslovnim komunikacijama, u kojima je bitna točna i precizna komunikacija, doslovno prevođenje je uglavnom neprikladno.

Transpozicija se odnosi na promjenu vrste riječi zbog različitih gramatičkih struktura korištenih u različitim jezicima. Jedan primjer transpozicije je pretvaranje glagolskih

⁵ Primjeri kalkova iz: *Hrvatska enciklopedija, mrežno izdanje*. Leksikografski zavod Miroslav Krleža, 2020. Pristupljeno 17.8.2020. <<http://www.enciklopedija.hr/Natuknica.aspx?ID=29971>>.)

konstrukcija, čestih u japanskom jeziku, u imeničke konstrukcije, koje su češće u engleskom jeziku. Još jedan primjer je:

着物は高くなかったです。⁶ Kimono wa takakunakatta desu. → Kimono nije bio skup.

Japanski pridjev sadrži u sebi i glagol *biti* te se u prijevodu vrsta riječi iz pridjeva mijenja u pomoćni glagol *biti*+pridjev.

喜ぶ *yorokobu* (glagol) → biti oduševljen (glagol+pridjev)

絵が好き。 *E* (imenica) *ga suki* (pridjev). → Volim (glagol) crtati (glagol)

Peta metoda je **modulacija**, gdje se promjenom perspektive ista pojava izražava na drugačiji način. Jedan primjer je 満室 *manshitsu* (sve sobe pune) → nema slobodnih soba (pozitivna izjava mijenja se u negativnu). Vinay i Darbeinet (citirano iz Ignjačević, 2003) navode čak jedanaest tipova modulacije, neki od kojih su zamjena apstraktnog i konkretnog, uzroka i posljedice, prostora i vremena, aktiva i pasiva...

Adaptacija se koristi kada je pojam ili situacija iz izvornog teksta u potpunosti nepoznat u kulturi jezika na koji se prevodi, kao što su kulturološki pojmovi ili metafore. Prevoditelj tada mora stvoriti sličnu, ali drugačiju situaciju, na primjer:

お御籤 *omikuji* (papirić s predviđanjem sudbine, uglavnom kupljen u svetištima) → prorok, horoskop (Hasegawa, 2012: 177)

野球 *yakyū* bejzbol → nogomet u situaciji u kojoj se govori o jako poznatom sportu. U Japanu je bejzbol jedan od najpopularnijih sportova pa bi se u datom kontekstu mogao zamijeniti sa sportom jednake popularnosti u Hrvatskoj: nogometom.

Ignjačević (2013) kao strategije prevođenja nadodaje još redukciju i ekspanziju te dodavanje objašnjenja pojmova kao napomene unutar teksta, fusnota ili rječnika na kraju knjige. Na primjer, u prijevodu manga s japanskog na hrvatski jezik, počasni sufiksi su ostavljeni, a na početku knjige nalazi se kratki rječnik s objašnjenjima o korištenju pojedinih sufiksa.

⁶ Primjer iz <https://translationjournal.net/October-2016/equivalence-and-its-practical-application-in-japanese-to-english-translation.html> Pristupljeno 25.8.2020.

Najčešće korištena metoda je **ekvivalentnost**, a odnosi se na korištenje raznih strukturalnih i stilističkih metoda da se stvori „ekvivalentne tekstove“. Primjeri su pozdravi, situacijski i ustaljeni izrazi koje se zamjenjuje njihovim ekvivalentnim izrazima u ciljnom jeziku (iz Hasegawa 2012: 176):

O-genki desu ka? → Kako si?

Itadakimasu. → Dobar tek.

Drugi primjer su idiomi, poslovice i slični izrazi:

朝飯前 *asameshimae* (prije doručka) → mačji kašalj

蛙の子は蛙 *kaeru no ko wa kaeru* (dijete žabe je žaba) → jabuka ne pada daleko od stabla; kakav otac, takav sin

Jedna od strategija za dobivanje ekvivalentnosti je korištenje hiperonima, odnosno općijeg pojma ili obrnuto, korištenje hiponima – specifičnijeg pojma:

手 *te* → *dlan, ruka*

足 *ashi* → *noga, stopalo*

乗り物 *norimono* → *automobil, zrakoplov, brod, taksi, autobus....*

Još jedna strategija je parafraziranje, na primjer:

神棚 *kamidana* → *kućni šinto oltar*⁷

Za napomenuti je da u prevođenju ne postoje potpuno ekvivalentni izrazi, čak ni u slučaju sinonimije. Jakobson (u Bassnett, 2004: 23) daje primjer ruske riječi *syр* (hrana of fermentirane pritisnute sirutke), koja unatoč očitoj sličnosti hrvatskom *sir*, nema ekvivalentno značenje. Drugi primjer je prevođenje riječi *da* na japanski: može se prevesti kao *hai*, *ee* ili *un*, s tim da prevoditelj mora paziti na kontekst i odnose između sudionika u razgovoru, jer dok se *hai*, i do neke mjere *ee*, mogu koristiti u formalnim okruženjima, *un* je neprikladan i koristi se isključivo u neformalnim situacijama. (Bassnett, 2004).

⁷ Svi primjeri za ekvivalentnost navedeni su iz Hasegawa 2012: 176. Vlastiti prijevod.

Lingvist Eugene Nida predstavlja koncept formalne i dinamičke ekvivalentnosti. Formalna ekvivalentnost odnosi se na samu poruku, a prijevodom riječ po riječ ili rečenicu po rečenicu nastoji se omogućiti čitatelju da čim više shvati izvorni kontekst. U dinamičkoj (kasnije funkcionalnoj) ekvivalentnosti, odnos između čitatelja i poruke na ciljnom jeziku moraju biti jednaki odnosu čitatelja i poruke na izvornom jeziku. (Bassnett, 2004)

Još jedna korisna, iako ekstremna strategija prevođenja je **izostavljanje** pojmova. Uglavnom se koristi kada je informacija nebitna, suvišna ili čak ometa čitatelja. Hasegawa (2012: 210) navodi primjer japanskog teksta u kojem autor pripovijeda svoje iskustvo kao sveučilišni profesor u SAD-u. U tekstu se opisuje sustav ocjenjivanja u SAD-u, koji ima smisla u japanskom originalu jer prosječni čitatelj vjerojatno nije upoznat s tim, ali u prijevodu teksta na engleski taj je dio izostavljen jer američki čitatelj ne treba čitati o tome kako njegov vlastiti sustav ocjenjivanja izgleda.

6. Problematika prijevoda

6.1 Ustaljeni izrazi

Klasični element uljudnih izraza su ustaljeni izrazi koji se redovito koriste u službenoj komunikaciji, npr. poslovnim dopisima. Neki od njih imaju značenja koja se mogu koristiti u raznim situacijama i konkretan prijevod izraza se uglavnom razlikuje ovisno o situaciji. Jedan od primjera je *Dōzo yoroshiku*, koji se koristi u raznim situacijama i ima drugačije prijevode ovisno o situaciji. Može se prevesti, između ostalog, kao *Drago mi je* pri upoznavanju ili *S poštovanjem* na kraju poslovnog dopisa.

Ustaljeni izrazi ne javljaju se samo u japanskom, već su prisutni globalno. Primjeri ustaljenih izraza u hrvatskom jeziku su reći *Drago mi je* pri upoznavanju ili *Dobar tek prije jela*. Korištenje ustaljenih izraza u određenoj situaciji je očekivano, ali nije obavezno. U japanskom jeziku u kojem je komunikacija određena društvenim normama, nekorištenje određenih izraza u očekivanoj situaciji vidi se kao neuljudno. (Ide, 1989)

Primjer toga je razgovor pri odlasku s radnog mjesta na kraju radnog dana. Od osobe koja odlazi očekuje se da prije odlaska kaže *Osaki ni shitsurei shimasu* (odnosno *Osaki ni shitsurei itashimasu*, ako je još formalnija situacija), što doslovno znači *Činim neuljudnost jer odlazim ranije*, odnosno govornik se ispričava ostalim zaposlenicima koji su još uvijek na radnom mjestu zbog toga što odlazi prije njih, čak i ako odlazi u svoje uobičajeno vrijeme. Odlazak bez tog čina gleda se kao neuljudnost. Očekivani odgovor na to je *Otsukaresama deshita*, preveden kao *Puno hvala, To se cijeni* ili *To je dosta za danas*⁸, čime se zahvaljuje zaposleniku za njegov naporan rad za taj dan. U hrvatskom bi se ovakvi pozdravi mogli prevesti kao *Ispričavam se što odlazim ranije* i odgovor *Hvala na trudu*.

Ustaljene izraze uglavnom se ne prevodi doslovno, već ih se zamjenjuje ekvivalentnim izrazima u ciljnom jeziku, kao što će se vidjeti na primjeru zamolbe kasnije.

6.2 Izrazi –te itadaku, –te kudasaru, –te sashiageru

Glagoli *morau*, *kureru* i *ageru* i njihove uljudne inačice *itadaku*, *kudasaru* i *sashiageru* koriste se označavanje davanja i primanja nečega, a u konstrukciji s –te oblikom glagola mogu označavati i da je netko nekome učinio neku uslugu ili korist.

⁸ Prevedeno putem jisho.org na engleski, vlastiti prijevod s engleskog na hrvatski.

Glagol *ageru* („dati“) označava da je govornik ili neka treća osoba nešto dao nekome, bilo sugovorniku ili nekome drugome. Međutim, kada je primatelj osoba višeg statusa od govornika može davati dojam snishodljivosti, kao da govornik posebno ističe da je napravio tu uslugu drugoj osobi, što se protivi ideji poniznog izražavanja poštovanja. Isto vrijedi i za poniznu varijantu *sashiageru* koja se ne koristi često, upravo iz tog razloga.

Glagol *kureru* i njegova uljudna varijanta *kudasaru* također znače „dati“, ali za razliku od *ageru*, označavaju kad netko drugi daje nešto govorniku (ili članu njegovog kruga).

Posljednji glagol *morau* i njegov ponizni oblik *itadaku* („primiti“) označavaju da je govornik, ili netko drugi, dobio nešto ili mu je učinjeno nešto u korist.

Problematika prijevoda ovih glagola javlja se u impliciranim međusobnim odnosima između sudionika razgovora. Japanski ne koristi puno zamjenice te se umjesto toga u ovom kontekstu koristi određenim glagolima da specificira tko je kome nešto dao, odnosno od koga je netko nešto dobio.

Oblici s *kudasaru* i *itadaku* jako su česti u uljudnoj komunikaciji za zamolbe, zahtjeve i slično. Može ih se koristiti takve kakvi jesu ili još dodatno ublažiti zamolbu raznim sufiksima ili negacijom, koji svi daju različite nijanse značenjima rečenica.

Ovi izrazi su posebno bitni prevoditelju jer su često među jedinim pokazateljima subjekta u rečenici. Naime, japanski, poput hrvatskog, nema obavezno korištenje zamjenica u rečenici. Međutim, za razliku od hrvatskog, gdje se subjekt jasno vidi iz glagolskih nastavaka, u japanskom identificiranje subjekta ovisi o kontekstu i o dobrom poznavanju gramatičkih konstrukcija.

6.3 *Kenjōgo* i kako prevesti poniznost

Jedna od zanimljivosti u prijevodu japanskog jezika općenito, jest prijevod zamjenica. Naime, u japanskom jeziku postoji više različitih zamjenica koje se odnose na isto glagolsko lice. Na primjer, *watashi*, *atashi*, *watakushi*, *ore*, *boku* svi znače *ja*, ali svaka riječ ima posebnu konotaciju. *Ore*, *boku* i *atashi* neformalniji su oblici i iz njih je odmah vidljiv i spol govornika (*ore* i *boku* koriste uglavnom muškarci, a *atashi* žene). U uljudnoj komunikaciji je stoga uobičajeno koristiti neutralni izraz *watashi* ili još uljudniji *watakushi*.

U jednoj situaciji, na primjer, gdje je bitno istaknuti da je govornik iskoristio neprikladnu zamjenicu s obzirom na situaciju, prikazati to u hrvatskom prijevodu je jako nezgodno, jer bi se svaka od navedenih riječi prevela kao *ja*. Nadalje, poput prije spomenutih *morau* i *itadaku* te *kureru* i *kudasaru*, neki drugi glagoli također imaju svoje uljudnije varijante. Tako u razgovoru sa šefom djelatnik neće iskoristiti *taberu* da kaže da je jeo, već *itadaku*. S druge strane, ako želi izraziti da je šef onaj koji je jeo, reći će *meshiagaru*. U hrvatskom međutim, u oba slučaja bi se iskoristio glagol *jesti/pojesti* (ili neki eufemizam ili metafora/metonimija za jelo). Naravno, može se iskoristiti recimo glagol *objedovati*, koji zvuči uzvišenije, ali njime se nužno ne iskazuje ista razina skromnosti i poštovanja kao u japanskoj rečenici. Jedan primjer problematike ovog prijevoda je telefonski razgovor učenika i profesorice u kojem joj učenik javlja da je prošao ispit. U prvoj rečenici je još preplavljen uzbuđenjem i zaboravlja iskoristiti prikladni uljudan oblik, ali se onda sjeti i brzo se ispravlja u drugoj rečenici (Kádár, Mills 2011: 65):

„Sensei, *ukatta!* Ore, *ukarimashita*.“ Profesorice, prošao sam! Položio sam.

Problem s prijevodom prethodne situacije na hrvatski jezik je što se ne može prikladno izreći razlika između neformalnog *ukatta* i formalnog *ukarimashita* jer se u oba slučaja u hrvatskom koriste isti glagoli. Može se naglasiti razlika između dvije riječi poput prijevoda gore, korištenjem *prošao* koji ima malo neformalniji ton i formalnijeg *položio*. Međutim, to ne uspijeva vjerno opisati što se točno dogodilo i „grešku“ koju je učenik počinio jer se profesorici obratio neformalnije nego što je to očekivano.

7. Primjer zamolbe

7.1 Neformalna zamolba

U ovom dijelu se na konkretnom primjeru zamolbe analiziraju neki problemi i načini prevođenja japanskog uljudnog jezika. U tekstu Laura, pošiljatelj, obraća se Tanaki, kolegi s fakulteta sa zamolbom da joj posudi članak (Yana, Komatsu and Ōki, 2008: 42). Četiri primjera prijevoda citirana u analizi nalaze se u Prilogu.

田中さん

ローラです。

田中さんに、ちょっとお願いがあるんですが.....。

この間のゼミで話題になった論文のことなんですけど、田中さん、その論文が載っている「教育工学」34号を持っていると言っていましたよね。ぜひ読みたいんですが、貸していただけませんか。

生協でコピーして、すぐお返しします。

明日かあさって、持ってきてもらえるとうれしいです。

よろしくお願いします。

Tanaka-san

Rōra desu.

Tanaka-san ni, chotto onegai ga aru ndesu ga...

Kono aida no zemi de wadai ni natta ronbun no koto nan desu kedo, Tanaka-san, sono ronbun ga notteiru [Kyōiku kōgaku] 34gō o motte iru to itte imashita yo ne. Zehi yomitai ndesu ga, kashite itadakemasen ka.

Seikyō de kopī shite, sugu okaeshi shimasu.

Asu ka asatte, motte kite moraeru to ureshī desu.

Yoroshiku onegai shimasu.

Laura i Tanaka su poznanici, ali ne bliski, pa se Laura obraća Tanaki uljudnim sufiksom *-san*, e-mail je napisan u formalnom stilu, koristeći *-masu* oblike i u nekim situacijama čak i još uljudnije (npr. *kenjōugo* oblik *okaeshi shimasu*). S druge strane, za primijetiti je da se u većini prijevoda na hrvatski Laura obraća Tanaki na *ti*, čime se umanjuje distanca koja je prisutna u japanskom originalu, ali doprinosi prirodnosti teksta, jer hrvatski studenti se uglavnom obraćaju jedni drugima na *ti*. Iznimke bi bile npr. ako je Laura znatno mlađa od Tanake pa iskazuje poštovanje prema starijem kolegi korištenjem *Vi*. Četvrti prijevod to uzima u obzir i prevodi tekst koristeći *Vi*.

Nadalje, u tekstu se javlja još jedan bitan problem vezan uz prevođenje s japanskog jezika, koji nije nužno vezan uz uljudne izraze. Naime, u tekstu nigdje nije specificirano niti Tanakino ime ni spol. Kako je u japanskom uobičajeno obraćati se drugima s prezimenom umjesto imenom (osim ako su sugovornici bliski), umetanje imena u izvorniku nije bilo potrebno, a potencijalno bi se moglo i smatrati neuljudnim. S druge strane, u hrvatskom je u ovoj situaciji prirodnije obraćanje imenom (obraćanje prezimenom stvorilo bi veliku distancu i potencijalno dalo dojam da se Laura obraća profesoru, a ne kolegi). Iz imena bi se i potencijalno mogao iščitati spol, ali kako ga nema, prevoditelj pretpostavlja Tanakin spol (prijevodi 1 i 2) ili nastoji izbjeći odavanje spola korištenjem neutralnih konstrukcija (prijevod 3) ili korištenjem *Vi* (prijevod 4).

Još jedna stvar koja se u japanskom uglavnom ne vidi, a u hrvatskom je potrebna, je broj. Tako u biti u izvorniku ne piše radi li se o samo jednom članku (kao što je pretpostavljeno u većini prijevoda) ili više članaka iz istog časopisa.

U tekstu se javlja prije spomenuta konstrukcija s *-te itadaku*, ovdje u negaciji koja je česta u japanskom za izražavanje zamolbe ili poziva. Kako korištenje negacije u ovoj situaciji u hrvatskom nije uobičajeno, u prijevodima se negacija modulira u pozitivnu konstrukciju s kondicionalom. Nadalje, kao što je prije rečeno, glagol *itadaku* označava da govornik nešto prima, dobiva. Izvorni izraz zadržan je u trećem prijevodu "bih li ga mogla posuditi", u odnosu na ostale gdje se modulira i mijenja se tako da sugovornik govorniku daje, kao što je u drugim prijevodima: *bi li mi ga mogla posuditi*, *bi li mi mogao dati da pročitam*, *biste li mi ga mogli posuditi*.

U sljedećoj rečenici javlja se ponizni izraz *okaeshi shimasu*, međutim u hrvatskom nema ekvivalentnih izraza koji eksplicitno izražavaju poniznost pa se ponizno značenje u prijevodu gubi.

U predzadnjoj rečenici ponovno se javlja glagol *primiti*, ali ovog puta ne kao *itadaku*, već kao manje formalna inačica *morau*, uz glagol *donijeti* (*motte kite*). Za prevođenje koristila se modulacija te se značenje *ja dobivam* iz *morau* pretvara u *(ti) daješ*, odnosno *(ti) doneseš*.

Zanimljivo je kako u tako kratkom tekstu autorica skače između više razina formalnosti u svojim konstrukcijama, što je vrlo nezgodno, ako uopće moguće, vjerno prevesti na hrvatski jezik, koji ne razlikuje toliko razina pristojnosti u jeziku.

Na samom kraju nalazi se izraz *yoroshiku onegai shimasu*, koji, kao što je prije spomenuto, ima razna značenja ovisno o kontekstu pa se tako i ovdje prevelo na razne načine, npr. *Hvala*, *Puno ti hvala!*, *Pozdrav* ili *Hvala unaprijed*.

7.2 Formalna zamolba

Sljedeći tekst je primjer poslovnog dopisa između dvije tvrtke u kojoj predstavnik jedne tvrtke moli predstavnika druge da pošalju predračun za proizvod(e) (Okumura i Yasukōchi, 2007: 61⁹). Tri primjera prijevoda nalaze se u Prilogu.

見積書送付のお願い

時下、益々ご清栄のことと、お喜び申し上げます。

さて、2012年5月4日、見本をお送りいただきました下記の商品につきまして、見積書をご送付くださいますようお願い申し上げます。

ご多忙中恐縮ではございますが、15日までに送りいただけますと幸いです。

また、取引条件などございましたらお知らせください。

何とぞよろしくお願い申し上げます。

⁹ umjesto 20XX年○月○日 korištenog u izvorniku, u svrhu lakšeg i preciznijeg prijevoda ovdje su iskorišteni određeni datumi.

Mitsumorisho sōfu no onegai

Jika, masumasu goseiei no koto to, oyorokobi mōshi agemasu.

Sate, 2012-nen 5-gatsu 4-nichi ni, mihon o ookuri itadakimashita kaki no shōhin ni tsukimashite, mitsumorisho o gosōfu kudasaimasu yō onegai mōshi agemasu. Gotabōchū kyōshuku de wa gozaimasu ga, 15-nichi made ni ookuri itadakemasu to saiwai desu.

Mata, torihikijōken nado gozaimashitara oshirase kudasai.

Nanitozo yoroshiku onegai mōshiagemasu.

Sljedeći primjer je e-mail između dvije tvrtke sa zamolbom o slanju predračuna. Kako su sudionici "razgovora" članovi dva različita kruga (odnosno ne spadaju jedno drugome u krugu *uchi*), u mailu se pošiljatelj obraća primatelju isključivo formalnim izrazima. *Uchi* i *soto* vidljivi su do neke razine i u hrvatskom prijevodu: govornik se obraća sugovorniku s *Vi*, ali na sebe se odnosi s *mi* jer predstavlja cijelu tvrtku, a ne sebe kao pojedinca.

E-mail započinje ustaljenim izrazom *Jika, masumasu goseiei no koto to, oyorokobi mōshi agemasu*, Sastoji se od *masumasu* („sve više i više“ odnosno „sve manje i manje“), *go-seiei* („zdravlje, blagostanje“), glagola *yorokobu* („biti oduševljen, zadovoljan“) i uljudnog oblika *mōshi agemasu* („reći, izraziti, ponuditi, učiniti“). Doslovni prijevod ove rečenice zvučao bi otprilike *Ovom prilikom šaljemo Vam naše (ponizno) oduševljenje zbog sve većeg i većeg blagostanja*, što izgleda neobično. Kao što pokazuju sljedeći prijevodi, ustaljene izraze uglavnom se prevodi ekvivalentnim izrazima na ciljnom jeziku (bliže izvorniku *Drago mi je čuti da Vas i dalje prati dobro zdravlje i blagostanje* ili pojednostavljeno *Drago nam je da ste dobro*), a može se koristiti i izostavljanje cijele rečenice, kao što je učinjeno u drugom prijevodu u kojem se odmah prelazi na glavni dio teksta.

Ovaj tekst sadrži primjetno formalnije izraze i kompliciraniju strukturu od prethodnog primjera. Pri prevođenju s japanskog jezika preporučljivo je krenuti od kraja prema početku, jer se u japanskom jeziku predikat nalazi na kraju. Upravo iz tog razloga u prijevodu na hrvatski je česta inverzija rečenica tako da se dio s predikatom prebacuje

na početak, kao što se vidi u drugoj rečenici u kojoj se u sva tri prijevoda „molimo Vas“ stavlja na početak.

Imenice u tekstu redovito imaju uljudne prefikse *o-* i *go-* (*goseiei*, *gosōfu*, *gotabō*, *ookuri*, *onegai*), koje također nije moguće očuvati, eventualno korištenjem formalnijih imenica u hrvatskom, ako postoje.

U drugoj rečenici glagol *slati* javlja se u dva oblika: kao glagol *okuru* u kombinaciji s glagolom *itadaku* i kao imenica *go-sōfu* u kombinaciji s glagolom *kudasaru*. Za uspješno prevođenje ove rečenice potrebno je dobro razumijevanje izraza *itadaku* i *kudasaru* kako bi prevoditelj točno shvatio tko je što primio, odnosno poslao.

Prva konstrukcija *okuri itadakimashita* odnosi se na *mihon*, odnosno *primjerak* (ili *primjerke*) proizvoda. *Itadaku* označava da je govornik primio neku uslugu, a ta implikacija primanja usluge, odnosno da je govorniku učinjeno nešto u korist se ne može tako eksplicitno izraziti u hrvatskom. U prijevodima na hrvatski ovaj se izraz preveo glagolom *poslati* kao *[vi] ste nam poslali* (prijevodi 2 i 3) ili se moduliralo u *[mi] smo zaprimili* (prijevod 1). Nerazumijevanje ovog izraza ili ne obraćanje pažnje pri prijevodu moglo bi dovesti do toga da prevoditelj krivo shvati tekst kao da je pošiljatelj maila onaj koji je primio primjerke, a ne onaj koji ih je poslao.

Na kraju rečenice nalazi se izraz *mōshi agemasu* koji se preveo kao *[ovog puta] Vas molimo* (prijevod 1), *zamolili bismo Vas* ili kao *molili bismo Vas*. Na ovom primjeru se može prikazati još jedan problem, a to je slojevitost japanskih uljudnih izraza u odnosu na hrvatski. Izraz *molimo Vas* u japanskom može se izraziti i kao *onegai shimasu* (*teineigo*), *onegai itashimasu* (*kenjōgo*) ili ovdje iskorišteni *onegai mōshi agemasu*, ovisno o situaciji i odnosu govornika i sugovornika. U hrvatskom prijevodu u sva tri slučaja bi se iskoristilo *molim Vas* ili *zamolili bismo Vas*.

U sljedećoj rečenici javlja se ista konstrukcija kao u prethodnom primjeru, samo što se u prethodnom primjeru koristilo *motte kite moraeru to ureshii desu*, a ovdje je formalniji oblik *okuri itadakemasu to saiwai desu*.

U usporedbi prijevoda iz prvog primjera:

1. *Ako bi mi ga mogla donijeti [sutra ili prekosutra], bila bih jako sretna*
2. *Bila bih sretna ako to možeš donijeti*
3. *Bila bih ti jako zahvalna ako mi ih možeš donijeti*

4. *Bila bih vrlo zahvalna ako biste mi ga mogli donijeti*

S ovim primjerom:

1. *Bili bismo jako sretni kada bi nam ga poslali*
2. *Zamolili bismo Vas da nam pošaljete*
3. *Bili bismo zahvalni ako biste nam ga mogli poslati*

Vidi se razlika u razini uljudnosti u korištenju *Vi* umjesto *ti* (uz iznimku prijevoda 4) te učestalijeg korištenja kondicionala za izražavanje više razine uljudnosti u hrvatskom jeziku. U nekim rečenicama (primjer 2 ovog teksta) ta je konstrukcija u potpunosti zamijenjena sa korištenjem glagola *zamoliti*.

Posljednja rečenica glavnog dijela teksta sadrži uljudni imperativni izraz *oshirase kudasai*. U hrvatskom prijevodu za njega su iskorišteni ili izravni imperativ *recite nam* (prijevod 1), koji može riskirati preveliku direktnost i time izgledati neuljudno ili ublažavanjem zamolbom *zamolili bismo Vas da nas kontaktirate* odnosno *molimo Vas da nas obavijestite* koji su iskorišteni u druga dva prijevoda, ali u njima se gubi imperativnost iz izvornika. Još jedna opcija za prijevod ovog izraza bila bi *molimo obavijestite nas* gdje se zadržava i imperativ i zamolba, ali možda nije toliko čest izraz koliko i ostali.

Na kraju se ponovno javlja izraz *yoroshiku*, ovog puta unutar izraza *Nanitozo yoroshiku onegai mōshi agemasu*. Za primijetiti je da su prijevodi ovog izraza, unatoč tome što je primjetno formalniji, dosta slični prijašnjem primjeru: *Hvala Vam, S poštovanjem i Srdačan pozdrav*.

8. Zaključak

Prevedeno djelo nije samo odraz izvornika, već i odraz prevoditelja. Dva prevoditelja najvjerojatnije neće prevesti isti tekst na isti način. Kako ga prevedu i koje strategije koriste ovisi o njihovom znanju te o tome što smatraju da je relevantno i potrebno očuvati u prijevodu, odnosno što smatraju da bi čitatelju moglo biti nerazumljivo ili treba promijeniti. Prijevod će neizbježno sadržavati barem dio prevoditeljeve interpretacije teksta.

Japanski i hrvatski jezik su gramatički i pragmatički dosta različiti i u prošlosti nisu imali puno jezičnog dodira, stoga u prevođenju između ova dva jezika prevoditelj neizbježno nailazi na poteškoće. Japanski jezik znatno više ovisi o kontekstu od hrvatskog, što u prijevodu može dovesti do dvosmislenih i nejasnih situacija, pogotovo ako prevoditelj nije dobro upoznat s japanskom gramatikom ili ako ne pročita pažljivo tekst. S druge strane, uljudni izrazi su više eksplicitno izraženi u japanskom jeziku u odnosu na hrvatski. Hrvatski jezik nema toliko razina uljudnosti i uljudnost nije toliko jasno izražena, što omogućava veću slobodu u načinu izražavanja, jer govornik nije u tolikoj mjeri ograničen društvenim i jezičnim normama pri izboru prikladnog uljudnog izraza. S druge strane, u japanskom su jeziku uljudni izrazi eksplicitno izraženi posebnim konstrukcijama i korištenje pojedinih izraza i konstrukcija više je određeno situacijom što omogućava veću specifičnost i određenost. I jedan i drugi način izražavanja uljudnosti imaju svoje prednosti i nedostatke, ovisno o kontekstu i situaciji, a njihove razlike za prevoditelja predstavljaju problem, ali i izazov.

Međutim, u ovim jezicima nalazimo i određene sličnosti. Često izostavljanje subjekta, izbjegavanje direktne imperativnosti, jasna razlika između formalnog i neformalnog obraćanja koristeći glagolske nastavke ili obraćanje na *Vi* samo su neke od sličnosti.

Kako su i teorija prevođenja i teorija uljudnosti relativno nove znanosti, literatura je uglavnom na stranom jeziku, gdje su mnogobrojne analize i pristupi, a na hrvatskom jeziku se tek počinje pisati o ovim temama, uglavnom u kraćim člancima. Navođenje različitih teorija i strategija uljudnosti i prevođenja na početku rada uvod je u analizu japansko-hrvatske problematike analizirane na primjerima rečenica ili kasnije na primjerima e-mailova prevedenih na različite načine. Svi prijevodi su ispravni i svi su prikladni u zadanoj situaciji uz zadani kontekst, ali niti jedan nije savršeno uspio očuvati sve iz izvornika. Naravno, jer to nije moguće. U svakom prijevodu će se neizbježno

izgubiti neki elementi izvornika. To je problem i u sličnim jezicima, a posebice u jezicima koji nisu bili puno u dodiru.

Zbog malog broja japanskih tekstova dostupnih na hrvatskom jeziku i malo jezičnog dodira između ova dva jezika, još uvijek je prisutno mišljenje da su japanski jezik i kultura „drugačiji“ i „iznimno teški za shvatiti“ što nije istina te se ovim radom nastoji barem donekle predstaviti jedan element japanskog jezika, a dijelom i kulture, a to je izražavanje uljudnosti. Objašnjavanjem nekih češćih problema u prijevodu na hrvatski nastoji se čitatelju barem malo približiti japanski jezik i njegovu logiku te ga upoznati i s nekim aspektima vlastitog jezika s kojima možda nije bio upoznat.

Prilozi

Prijevod prve zamolbe iz poglavlja 8

Prijevod 1

Tanaka.

Laura je.

Imam jednu zamolbu za tebe.

Vezano je uz članak o kojem smo nedavno govorili na seminaru. Spomenula si da imaš broj 34 "Obrazovne tehnologije" u kojem se isti nalazi, zar ne?

Pošto definitivno želim pročitati članak, bi li mi ga mogla posuditi?

Kopirat ću ga u pomoćnom dućanu i odmah ti ga vratiti.

Ako bi mi ga mogla donijeti sutra ili prekosutra, bila bih jako sretna.

Hvala.

Prijevod 2

Tanaka,

Laura je.

Imala bih jednu zamolbu...

Naime tiče se teme rada o kojem smo pričali neki dan na seminaru. Spomenuo si da imaš „Obrazovnu tehnologiju“, zar ne?

Željela bih pročitati dio, pa se pitam bi li mogao dati da pročitam?

Otišla bih kopirati u kopiraonu i odmah bih ti vratila.

Bila bih sretna ako to možeš donijeti sutra ili prekosutra.

Puno ti hvala!

Prijevod 3

Dragi Tanaka,

Laura je.

Imam jednu malu zamolbu za tebe.

Radi se o onim člancima o kojima smo razgovarali na seminaru nekidan. Čula sam da imaš broj 34 "Edukacijske tehnologije" u kojem se nalaze.

Stvarno bih ih htjela pročitati pa me zanima bih li ih mogla posuditi?

Kopirala bih ih u dućanu i odmah bih ti ih vratila.

Bila bih ti jako zahvalna ako mi ih možeš donijeti sutra ili prekosutra.

Pozdrav.

Prijevod 4

Tanaka,

Laura je.

Imam jednu zamolbu za Vas.

Radi se o članku o kojem smo nekidan razgovarali na seminaru. Spomenuli ste da imate broj 34 "Edukacijske tehnologije" u kojem se nalazi.

Htjela bih ga pročitati pa me zanima biste li mi ga mogli posuditi?

Kopirala bih ga u dućanu i odmah bih Vam ga vratila.

Bila bih vrlo zahvalna ako biste mi ga mogli donijeti sutra ili prekosutra.

Hvala unaprijed.

Prijevodi druge zamolbe iz poglavlja 8

Prijevod 1

Zamolba predračuna

Drago mi je čuti da Vas i dalje prati dobro zdravlje i blagostanje.

Ovog puta Vas molimo da nam pošaljete predračun sljedećih proizvoda, primjerke od kojih smo zaprimili 4. svibnja 2012. Žao nam je što Vas zamaramo usred posla, no bili bismo jako sretni kada bi nam ga poslali do 15. svibnja.

Nadalje, ako Vam nešto ne bude odgovaralo, recite nam.

Hvala Vam.

Prijevod 2

Zamolba za slanje ponude

Za dan 4. svibnja 2012. zamolili bismo Vas da nam pošaljete ponudu za proizvod za kojeg ste nam poslali testere. Ispričavamo se na smetnji, ali zamolili bismo Vas da nam pošaljete mail do 15. svibnja.

Također ako imate ikakve uvjete transakcije zamolili bismo Vas da nas kontaktirate.

S poštovanjem.

Prijevod 3

Zamolba za slanje predračuna

Drago nam je da ste dobro.

Naime, u vezi s dolje navedenim proizvodom za koje ste nam poslali primjerke 4. svibnja 2012. molili bismo Vas da nam pošaljete predračun. Ispričavamo se što Vas prekidamo u poslu, ali bili bismo zahvalni ako biste nam ga mogli poslati do 15. svibnja.

Nadalje, molimo Vas da nas obavijestite ako imate ikakve uvjete i odredbe.

Srdačan pozdrav.

Sažetak

Kao što naslov govori, ovaj rad bavi se problemima prevođenja uljudnih izraza s japanskog na hrvatski jezik. Nastoji se predstaviti razlike, ali i sličnosti, između hrvatske i japanske uljudnosti te prikazati neke češće probleme u prijevodu uljudnosti između ta dva jezika i primjeri rješenja.

Za početak rada se predstavljaju i objašnjavaju osnovne teorije uljudnosti u zapadnjačkom društvu i u Japanu, a zatim se pojedinačno predstavljaju iskazivanja uljudnosti u hrvatskom te japanskom jeziku, da bi se na kraju iz konkretnog primjera japanskog e-maila prevedenog na hrvatski od strane više prevoditelja, na različite načine, prikazalo neke od problema u prijevodu i kako različiti prevoditelji drugačije interpretiraju tekst te kako se u pojedinom prijevodu prevoditelj suočio sa svakim problemom, kako ga je riješio, a što se u prijevodu izgubilo.

Za prijevod između ova dva jezika potrebno je dobro poznavanje japanskog jezika, posebice gramatičkih struktura i *keiga*, ali i dobro poznavanje hrvatskog jezika za uspješno stvaranje ekvivalentnih izraza i za uspješan prijevod koji izgleda prirodno. U japanskom jeziku primjećuje se više jasno određenih razina uljudnosti, što omogućava specifičnost i prikazuje govornikov položaj u odnosu na sugovornika i situaciju, dok u hrvatskom jeziku ne postoje toliko jasne razine uljudnog obraćanja, što omogućava veću slobodu u načinu izražavanja, jer je govornik manje ograničen društvenim i jezičnim normama pri izboru prikladnog uljudnog izraza. Međutim, ova dva različita načina izražavanja uljudnosti predstavljaju problem u prijevodu jer se prevođenjem na hrvatski riskira gubitak specifičnosti koja se vidi u japanskom uljudnom izražavanju, ali s druge strane povećava se specifičnost u nekim drugim elementima poput roda ili broja koji u japanskom izvorniku nisu uvijek eksplicitno izraženi.

Ključne riječi:

Izraz, kontekst, obraz, oslovljavanje, pragmatika, prevođenje, strategije prevođenja, strategije uljudnosti, teorije uljudnosti, uljudnost, verbalna komunikacija

Summary

As the title implies, this thesis observes problems that occur when translating polite expressions from Japanese to Croatian language. The aim is to present the differences, but also similarities, between Croatian and Japanese politeness and to show some common problems when translating politeness between the two languages, along with examples of solutions.

In the first part of the thesis, basic politeness theories in the West and Japan are presented and explained, followed by a short explanation of politeness strategies in Croatian and Japanese, respectively. Finally, some common problems in translation were shown on the example of a Japanese e-mail translated into Croatian by several different translators, and the thesis demonstrates how different translators interpret the text differently, how each translator faced the problems in the text, how they solved it and what was lost in the translation.

Translation between these two languages requires not only a solid knowledge of the Japanese language, especially grammatical structures and *keigo* but also a good knowledge of the Croatian language to successfully use equivalent terms for a successful and natural-sounding translation. The Japanese language has more clearly defined levels of politeness, allowing specificity and shows the speaker's position in relation to the hearer and the situation, while Croatian doesn't have as clearly defined politeness levels, allowing greater freedom of expression, less limited by societal and language norms for expressing politeness. Naturally, these two different and in a way conflicting ways of expressing politeness cause problems in translation because translating into Croatian risks losing specificity shown in Japanese polite expression, but on the other hand increases specificity in other situations like gender or number, which are not always explicit in the Japanese original.

Keywords:

Expression, context, face, honorific, addressing, pragmatics, translation, translation strategies, politeness strategies, politeness, verbal communication

Popis literature

Izvori

1. 1998. *Minna no Nihongo II: Translation and Grammatical Notes*. Tokio: 3A Corporation.
2. OKUMURA, M. i YASUKŌCHI, T. (2007.) *Nihongo Bijinesu Bunsho Manyuaru*. Tokio: Asuku.
3. YANA, A., ŌKI R. i KOMATSU Y. (2005.) *Nihongo E-mēru no kakikata: Writing e-mails in Japanese*. Tokio: The Japan Times.

Popis literature

1. BASSNETT, S. (2002.) *Translation Studies*. Treće izdanje. London: Routledge.
2. BROWN, P. i LEVINSON, S. (1988.) *Politeness: Some universals in language usage*. Drugo izdanje. Cambridge: Cambridge University Press.
3. GRICE, H.P. (1989.) *Studies in the Way of Words*. Prvo izdanje. Cambridge: Harvard University Press.
4. HASEGAWA, Y. (2013.) *The Routledge Course In Japanese Translation*. Hoboken: Taylor and Francis.
5. HILL, B., IDE, S., IKUTA, S., KAWASAKI, A. i OGINO, T. (1986.) Universals of linguistic politeness: Quantitative Evidence from Japanese and American English. *Journal of Pragmatics*, 10 (3). str. 347-371.
6. IDE, S. (1989.) Formal Forms and Discernment: Neglected Aspects of Universals of Linguistic Politeness. *Multilingua* 8. str. 223-248.
7. IDE, S. (1992.) On the Notion of *Wakimae*: Toward an Integrated Framework of Linguistic Politeness. *Mosaic of Language: Essays in Honour of Professor Natsuko Okuda*: 298-305.
8. IGNJAČEVIĆ, A. (2013.) Prevodilačke strategije, metode i procedure: teorija i praktična primena u nastavi jezika i strukture. Na *Translation and Interpreting as Intercultural Mediation*. Podgorica, Crna Gora, 9-11.6.2011. Podgorica: Univerzitet Crne Gore. Str. 6-12
9. KÁDÁR, D. i MILLS, S. (2011.) *Politeness in East Asia*. Cambridge: Cambridge University Press.
10. KUNA, B. (2007.) "Identifikacija eufemizama i njihova tvorba u hrvatskom jeziku." *Fluminensia* 19 (1). str. 95-113.

11. KUNA, B. (2009.) "Uljudnost i njezini učinci u komunikaciji." *Lingua Montenegrina* 3. str. 81-93.
12. LEECH, G. (1983.) *Principles of Pragmatics*. London: Longman.
13. LEVINSON, S. (1983.) *Pragmatics*. Cambridge: Cambridge University Press.
14. LUJIĆ, B. (2007.) "Lingvističke teorije prevođenja i novi hrvatski prijevod Biblije" *Bogoslovska smotra* 77 (1). str. 59-102.
15. MAROT, D. (2005.) "Uljudnost u verbalnoj i neverbalnoj komunikaciji." *Fluminensia* 17 (1). str. 53-70.
16. MATEŠIĆ, M. i MAROT KIŠ D. (2015.) "Pragmatika gramatičkih oblika: morfološka i sintaktička sredstva kao načini za iskazivanje uljudnosti." *Fluminensia* 27 (2). str. 103-116.
17. MAYNARD, S. (1997.) *Japanese Communication: Language and Thought in Context*. Honolulu: University of Hawai'i Press.
18. MUNDAY, J. (2010.) *Introducing Translation Studies*. Drugo izdanje. London: Taylor & Francis e-Library.