

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ МИХАЙЛА ДРАГОМАНОВА  
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кваліфікаційна наукова  
праця на правах рукопису

ЧОВГАНЮК Мирослава Миколаївна

УДК 811.111'38'42(73)(043.5)

**ДИСЕРТАЦІЯ**

ВЕРБАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЙ І ТАКТИК ВВІЧЛИВОСТІ В  
АНГЛОМОВНОМУ ТЕЛЕВІЗІЙНОМУ ДИСКУРСІ ТОК-ШОУ  
(НА МАТЕРІАЛІ ПРОГРАМИ *LARRY KING LIVE*)

спеціальність 10.02.04 – германські мови

Філологічні науки

Подається на здобуття наукового ступеня кандидата наук

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають покликання на відповідне джерело.



М. М. ЧОВГАНЮК

Науковий керівник:  
кандидат філологічних наук, доцент  
ТИТАРЕНКО Олена Юріївна

## АНОТАЦІЯ

Човганюк М. М. Вербалізація стратегій і тактик ввічливості в англomовному телевізійному дискурсі ток-шоу (на матеріалі програми *Larry King Live*). – Рукопис.

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата філологічних наук за спеціальністю 10.02.04 «Германські мови». – Національний педагогічний університет імені Михайла Драгоманова; Запорізький національний університет, Київ – Запоріжжя, 2017.

Дисертацію присвячено дослідженню специфіки реалізації стратегій і тактик ввічливості в дискурсі англomовного інтерв'ю на матеріалі ток-шоу Ларрі Кінга. Дискурс ток-шоу, як мисленнево-комунікативний феномен, характеризується рядом специфічних рис. До них належать напівінституційний характер, цілі, хронотоп, рольова дистрибуція, актуальність і значущість заявленої для обговорення теми, подвійність комунікативної природи, стратегії і тактики, зокрема ввічливості. Модель реалізації стратегії ввічливості у дискурсі англomовного інтерв'ю, зокрема ток-шоу Ларрі Кінга, містить глобальну стратегію ввічливості, що репрезентована позитивною ввічливістю і негативною ввічливістю, серед яких виокремлюються локальні стратегії ввічливості та тактики, при цьому індикаторами ввічливості виступають мовні сигнали. Кореляція локальних стратегій і тактик з глобальними стратегіями ввічливості зумовлюється особливостями дискурсивного простору ток-шоу, серед яких провідними є його напівінституціональність та гармонійність.

Ввічливість є однією із найбільш значущих комунікативних категорій, що регулюють мовленнєву взаємодію. Її розглядають як соціальну норму, дотримання контракту спілкування, максимуму спілкування, комунікативний етикет. В аспекті збереження «обличчя» ввічливість осмислюється як позитивна й негативна. Позитивна ввічливість використовується з метою зменшення комунікативної дистанції, а негативна відповідно спрямована на

надання співрозмовнику свободи і виявлення поваги його особистого простору.

Особливого наукового інтересу набувають механізми вибору відповідних тактик і мовних засобів, які використовуються в процесі реалізації стратегій і тактик ввічливості в різних дискурсивних практиках, зокрема телевізійного ток-шоу. Специфічні риси ток-шоу Ларрі Кінга та його комунікативно-прагматична спрямованість на ведення кооперативного, безконфліктного та толерантного діалогу в рамках цього жанру, зумовлює використання широкого арсеналу стратегій негативної і позитивної ввічливості.

Здійснений аналіз доводить, що ключову роль в організації гармонійної комунікації в ток-шоу Ларрі Кінга відіграє позитивна ввічливість у порівнянні з негативною.

Позитивна ввічливість реалізується за допомогою наступних локальних стратегій і тактик:

- локальна стратегія встановлення і підтримування контакту – за допомогою тактик компліментарної інтеракції, фасцинації та виявлення турботи щодо потреб адресата;

- локальна стратегія забезпечення стабільно-гармонійного спілкування, тактиками якої є пошук згоди, уникнення незгоди, жартування, обіцянки та демонстрація оптимістичного настрою, інтимізації наративу;

- локальна стратегія соціальної (міжособистісної) інтеграції, яка досягається тактиками залучення адресата до спільної діяльності, ствердження групової належності, апелювання до спільних фонових знань і цінностей, взаємної експектації.

Негативна ввічливість представлена такими локальними стратегіями і тактиками:

- локальна стратегія мітигації – тактик непрямого прохання, ухилення, вибачення, мінімізації ступеня втручання, прояву песимізму;

- локальна стратегія відмежування в спілкуванні – тактик маніфестації поваги, деперсоніфікації, апелювання до норми, номіналізації.

Домінують в телевізійному ток-шоу є тактика фасцинації, за допомогою якої акцентується увага адресанта на його позитивному ставленні до адресата, й тактика ухилення, що використовується з метою зниження категоричності думки мовця.

Найбільш продуктивними у вербалізації стратегій і тактик позитивної ввічливості є лексичні засоби на відміну від негативної ввічливості, в реалізації якої ключову роль відіграють лексико-граматичні засоби. Серед синтаксичних засобів переважають паралельні та еліптичні конструкції, а парантези є експлікацією прихованої власної думки адресата.

При реалізації стратегій і тактик ввічливості в англійському телевізійному дискурсі ток-шоу виникають комунікативно-інтерактивні процедури, які диференціюються в залежності від фази спілкування (контактовстановлювальна фаза, фаза підтримування контакту та фаза розмикання мовленнєвого контакту).

Результати проведеного дослідження надають можливість окреслити перспективи подальшого дослідження категорії ввічливості пов'язані з її детальним описом в розмаїтті інших дискурсів та вживанні у межах різних жанрів.

*Ключові слова:* позитивна ввічливість, негативна ввічливість, дискурс, мовленнєва стратегія, тактика, інтерв'ю, ток-шоу.

## SUMMARY

Chovhanyuk M. M. Speech Strategies and Tactics of Politeness in American English Television Discourse (basing on *Larry King Live* talk show). – Manuscript.

Dissertation for Candidate Degree in Philology (PhD): Specialty 10.02.04 – Germanic Languages. – Mykhailo Dragomanov National Pedagogical University; Zaporizhzhia National University, Kyiv – Zaporizhzhia, 2017.

This dissertation is devoted to the study of specific features of implementation of strategies and tactics of politeness in American English television discourse, particularly in *Larry King's Live* talk show. Talk show, as an intellectually-communicative phenomenon, is characterized by a number of specific features, such as semi-institutional nature, goals, chronotope, role distribution, relevance and significance of the discussed topic, duality of communicative nature, politeness strategies and tactics. Model realization of politeness strategies in the English-speaking interviews' discourse in talk show of Larry King, contains a global strategy of politeness, which is represented by a positive politeness and a negative politeness, among which local politeness strategies and tactics can be identified, and the indicators of politeness are language signs. Correlation of local strategies and tactics in accordance with the global strategy of politeness is predetermined by a number of features of the talk show discourse, among which the leading one is its semi-institutional and harmonious character.

A key role in the organization of the communication in Larry King's talk show belongs to a positive politeness, which is implemented through the following local strategies and tactics: local strategy of establishing and maintaining contact – tactics of complimentary interaction, fascination and concern for the needs of the addressee; local strategy of ensuring of stable and harmonious communication – tactics of agreement, disagreement avoidance, joking, promises and demonstration of an optimistic disposition, narrative intimacy; local strategy of social (interpersonal) integration – tactics which help attract the addressee into cooperation, assertion of group identity, appealing to common background knowledge and values, mutual expectation.

The global strategy of negative politeness in Larry King's talk show is presented by the local strategies of mitigation and dissociation in communication. They are implemented with the help of the following tactics: local strategy of mitigation – tactics of indirect request, evasion, apology, minimization of the degree of intervention, pessimism manifestation; local strategy of dissociation in

communication – tactics of respect demonstration, depersonification, nominalization.

Tactics of fascination and evasion are the most important tactics in the talk show. Tactic of fascination is used to focus the attention of the addresser on his positive attitude to the addressee and tactic of evasion serves to reduce the categorical opinion of the speaker.

Correlation of local strategies and tactics in accordance with the global strategy of politeness is predetermined by a number of features of the talk show discourse, among which the leading one is its semi-institutional and harmonious character.

**Key words:** positive politeness, negative politeness, discourse, speech strategy, tactic, talk show.

### Список статей здобувача за темою дисертації

1. Човганюк М. М. Основні концепції теорії ввічливості / М. М. Човганюк // Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова. Серія № 9: Сучасні тенденції розвитку мов. – Випуск 10: збірник наукових праць / за ред. В. І. Гончарова. – Київ: Видавництво НПУ ім. М. П. Драгоманова, 2013. – С. 277-282.

2. Човганюк М. М. Сучасний філологічний коментар до поняття «комунікативна стратегія» / М. М. Човганюк // Наукові записки. Серія «Філологічні науки» (Ніжинський державний університет ім. Миколи Гоголя) / відп. ред. проф. Г. В. Самойленко. – Ніжин: НДУ ім. М. Гоголя, 2014. – Кн. 2. – С. 269-273.

3. Човганюк М. М. Ток-шоу як сучасна дискурсивна практика / М. М. Човганюк // Наукові записки Вінницького державного педагогічного університету імені Михайла Коцюбинського. Серія: Філологія (мовознавство): збірник наукових праць / [гол. ред. Н. Л. Іваницька]. – Вінниця: ТОВ «фірма «Планер», 2014. – Вип. 19. – С. 386-389.

4. Човганюк М. М. Реалізація стратегій негативної ввічливості у англomовному дискурсі інтерв'ю (на матеріалі ток-шоу Ларрі Кінга) / М. М. Човганюк // Наукові записки Вінницького державного педагогічного університету імені Михайла Коцюбинського. Серія: Філологія (мовознавство): збірник наукових праць / [гол. ред. Н. Л. Іваницька]. – Вінниця: ТОВ «фірма «Планер», 2015. – Вип. 22. – С. 169-174.

5. Човганюк М. М. Реалізація стратегій позитивної ввічливості у дискурсивному просторі ток-шоу: комплімент / М. М. Човганюк // Збірник наукових праць «Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Філологія». – Випуск 13: збірник наукових праць. – Одеса, 2014. – С. 145-148.

6. Човганюк М. М. Інтерв'ю в сучасному медіа-просторі: жанрова парадигма і дискурсивні ознаки / М. М. Човганюк // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Філологічна» / укладачі : І. В. Ковальчук, Л. М. Коцюк, С. В. Новоселецька. – Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2015. – Вип. 51. – С. 116-119.

7. Chovhanyuck M. M. Speech Tactics of the Actualization of the Strategy of Positive Politeness “Exaggerate (interest, approval, sympathy with H)” (based on Larry King’s talk-show) / M. M. Choyvhanuyck // Asian Journal of Scientific and Educational Research ; “Seoul National University Press”. – 2016, № 1(19). – P. 422-427. – ISSN: 1992-1456. – 0,208 д. а.

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП.....</b>	<b>11</b>
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ КАТЕГОРІЇ ВВІЧЛИВОСТІ В АНГЛОМОВНОМУ ТЕЛЕВІЗІЙНОМУ ДИСКУРСІ ТОК-ШОУ.....</b>	<b>21</b>
1.1. Категорія ввічливості у філософсько-естетичному осмисленні.....	21
1.2. Теоретичні положення категорії ввічливості в лінгвістичних дослідженнях .....	26
1.3. Комунікативно-прагматичні особливості телевізійного ток-шоу.....	38
1.4. Специфіка підтримування «обличчя» комунікантів у дискурсивному просторі ток-шоу.....	50
Висновки до Розділу 1.....	54
<b>РОЗДІЛ 2. МЕТОДИКА ДОСЛІДЖЕННЯ СТРАТЕГІЙ І ТАКТИК ВВІЧЛИВОСТІ В АНГЛОМОВНОМУ ТЕЛЕВІЗІЙНОМУ ДИСКУРСІ ТОК-ШОУ.....</b>	<b>57</b>
2.1. Підготовчий етап дослідження .....	57
2.1.1. Методика процедури стратегічно-тактичної організації телевізійного ток-шоу.....	57
2.1.2. Встановлення й аналіз диференційних ознак стратегічної і тактичної мовленнєвої поведінки комунікантів у дискурсі ток- шоу.....	63
2.2. Етапи дослідження стратегій і тактик ввічливості в ток-шоу <i>Larry     King Live</i> .....	68
Висновки до Розділу 2.....	76
<b>РОЗДІЛ 3. МОВЛЕННЄВА РЕАЛІЗАЦІЯ ГЛОБАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ ПОЗИТИВНОЇ ВВІЧЛИВОСТІ ЯК ЗБЛИЖЕННЯ ПОЗИЦІЙ КОМУНІКАНТІВ У ТОК-ШОУ ЛАРРІ КІНГА.....</b>	<b>78</b>



3.1. Позитивна глобальна стратегія та її реалізація в локальних стратегіях.....	78
3.2. Мовленнєва реалізація локальної стратегії встановлення і підтримування контакту.....	79
3.2.1. Реалізація тактики компліментарної інтеракції.....	80
3.2.2. Реалізація тактики фасцинації .....	88
3.2.3. Реалізація тактики виявлення турботи щодо потреб адресата.....	95
3.3. Мовленнєва реалізація локальної стратегії забезпечення стабільно-гармонійного спілкування .....	97
3.3.1. Реалізація тактики пошуку згоди .....	98
3.3.2. Реалізація тактики уникнення незгоди.....	101
3.3.3. Реалізація тактики жартування.....	103
3.3.4. Реалізація тактики обіцянки.....	109
3.3.5. Реалізація тактики демонстрації оптимістичного настрою .....	112
3.3.6. Реалізація тактики інтимізації наративу.....	114
3.4. Мовленнєва реалізація локальної стратегії соціальної (міжособистісної) інтеграції .....	117
3.4.1. Реалізація тактики залучення адресата до спільної діяльності...	118
3.4.2. Реалізація тактики ствердження групової належності.....	122
3.4.3. Реалізація тактики апелювання до спільних фонових знань і цінностей.....	125
3.4.4. Реалізація тактики взаємної експектації.....	128
Висновки до Розділу 3.....	130

#### **РОЗДІЛ 4. МОВЛЕННЄВА РЕАЛІЗАЦІЯ ГЛОБАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ НЕГАТИВНОЇ ВВІЧЛИВОСТІ ЯК ДИСТАНЦІЮВАННЯ МІЖ СПІВРОЗМОВНИКАМИ В ТОК-ШОУ ЛАРРІ КІНГА .....**

4.1. Негативна глобальна стратегія та її реалізація в локальних стратегіях.....	132
---	-----

4.2. Мовленнєва реалізація локальної стратегії мітигації.....	133
4.2.1. Реалізація тактики ухилення .....	133
4.2.2. Реалізація тактики непрямого прохання .....	141
4.2.3. Реалізація тактики вибачення .....	146
4.2.4. Реалізація тактики мінімізації ступеня втручання .....	151
4.2.5. Реалізація тактики прояву песимізму.....	153
4.3. Мовленнєва реалізація локальної стратегії відмежування в спілкуванні.....	156
4.3.1. Реалізація тактики маніфестації поваги.....	157
4.3.2. Реалізація тактики деперсоніфікації.....	160
4.3.3. Реалізація тактики апелювання до норми.....	164
4.3.4. Реалізація тактики номіналізації.....	165
Висновки до Розділу 4.....	167
<b>ВИСНОВКИ</b> .....	169
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b> .....	174
<b>ДОДАТОК А. Співвідношення реалізації стратегій і тактик ввічливості в англомовному телевізійному дискурсі ток-шоу (на матеріалі програми Ларрі Кінга) .....</b>	<b>223</b>

## ВСТУП

З початку 90-х років ХХ століття процес дослідження ввічливості зазнав істотних змін. Поряд з оформленням зазначеної категорії в окрему проблему спостерігається тенденція зростання наукового інтересу до цього поняття в багатьох гуманітарних напрямках: психології, етнопсихології, культурології, антропології, психолінгвістиці, соціолінгвістиці, прагматиці, прикладній лінгвістиці, теорії мовленнєвої комунікації та ін.

В умовах підвищення ролі міжкультурної комунікації та формування нових вимог до якісного аспекту комунікативного процесу вчені наголошують на необхідності зміщення акценту на міждисциплінарний характер досліджень ввічливості, яка відіграє одну із ключових ролей в організації ефективного спілкування. Як зазначає Т. Ларіна [90, с. 23], саме категорія ввічливості виступає тим системоутворювальним фактором комунікації, що регулює комунікативну поведінку співрозмовників і здійснює вплив на вибір вербальної та невербальної комунікації.

Зростання академічного інтересу до категорії ввічливості, на думку американської дослідниці М. Лочер [281, с. 8], пояснюється низкою невирішених проблем, що, зокрема, включають важливість уточнення поняття ввічливості, з'ясування відмінностей між ввічливою та нормативною поведінкою, необхідність урахування в осмисленні ввічливості не тільки контекстуально-ситуативної динаміки з різноманітним її аспектів, а й спонтанної та ритуалізованої форм поведінкового комплексу тощо.

Наукові версії інтерпретації ввічливості широко представлені в дослідженнях учених вітчизняного, пострадянського та зарубіжного простору. Зокрема, соціологічні та філософські аспекти проблеми ввічливості висвітлені в працях Р. Барта [6], Е. Гоффмана [233], Н. Еліаса [181]. Ввічливість як соціальна норма розглянута в наукових розвідках В. Гольдіна [37], О. Земської [56], В. Карасика [66], Н. Формановської [158].

Дослідники П. Браун і С. Левінсон [199] окреслюють психологічні аспекти ввічливості, віддзеркалені в теорії «збереження обличчя», яка пізніше набуває оновленого концептуального наповнення в теоретичних положеннях Т. Ларіної [90].

Спостерігається активізація дослідження особливостей ввічливості в різних лінгвокультурах [114; 115; 212; 261; 296; 313; 345; 354].

Лінгвістичний аспект вивчення ввічливості пов'язаний з дослідженням цієї категорії на лексичному, морфологічному та синтаксичному рівнях з подальшим аналізом функційно-семантичних рис одиниць, які репрезентують ввічливість у різноманітних дискурсах і жанрах [15; 16; 97; 105; 150].

Проте специфіка стратегічно-тактичної організації та мовленнєвої імплементації категорії ввічливості в англomовному телевізійному дискурсі ток-шоу досі не були дослідженими.

**Актуальність дисертації** зумовлюється загальною спрямованістю сучасного мовознавства на аналіз різних типів дискурсу, зокрема мас-медійного; відсутністю комплексного аналізу мовленнєвої взаємодії комунікантів у телевізійному дискурсі ток-шоу як специфічному жанрі сучасного мас-медійного спілкування, дослідженому в межах теорії ввічливості. Актуальність роботи визначається ще й тим, що в ній досліджуються правила й конвенції мовленнєвої взаємодії в межах низки стратегій і тактик, обраних учасниками ток-шоу. Не менш важливим фактором є необхідність отримання науково достовірних результатів щодо своєрідності стратегічно-тактичної та мовленнєвої організації дискурсу інтерв'ю в аспекті ввічливості.

Дисертаційне дослідження виконано в межах науково-дослідного напрямку «Лінгвістичний аналіз англійської мови», що розробляється кафедрою англійської філології факультету іноземних мов Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова (номер державної реєстрації 0111U007698). Тему дисертаційного дослідження затверджено

вченою радою Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова (протокол № 6 від 25.01.2012 р.).

**Мета дослідження** – встановити особливості стратегічної, тактичної та мовленнєвої реалізації англomовного дискурсу ток-шоу в аспекті ввічливості.

Мета роботи зумовлює вирішення наступних **завдань**:

- сформулювати теоретико-методологічні засади дослідження стратегій і тактик ввічливості;
- розробити комплексну методикy дослідження стратегій і тактик в конкретному типі дискурсу – ток-шоу;
- визначити стратегічні, тактичні та мовленнєві аспекти реалізації ввічливості, які забезпечують досягнення мети успішного спілкування комунікантів в англomовному телевізійному дискурсі ток-шоу;
- виявити особливості діадичної інтеракції інтерв'юера й інтерв'юйованого та рольової дистрибуції в ток-шоу *Larry King Live*;
- встановити основні чинники, що зумовлюють вибір стратегій і тактик у мовленнєвій поведінці інтерв'юера та інтерв'юйованого;
- з'ясувати комунікативно-інтерактивні процедури, що виникають під час реалізації стратегій і тактик ввічливості в англomовному телевізійному дискурсі ток-шоу.

**Об'єктом** дослідження виступають стратегії й тактики ввічливості в англomовному телевізійному дискурсі ток-шоу, репрезентованому програмою *Larry King Live*.

**Предметом** дослідження є комунікативно-прагматичні та інтерактивні особливості мовленнєвої поведінки учасників ток-шоу, втілені в низці стратегій і тактик ввічливості, спрямованих на досягнення комунікативних цілей сторін, що спілкуються.

**Матеріалом** дослідження слугували 21882 дискурсивні фрагменти ток-шоу Ларрі Кінга загальним обсягом 2160 умовних сторінок.

**Теоретико-методологічну основу дисертації** складають наукові праці, в яких досліджуються різноманітні аспекти ввічливості [89; 90; 158; 190; 199;

226; 230; 231; 233; 234; 347; 348; 349; 350], питання дискурсивно-комунікативної парадигми [85; 175; 176; 177; 178; 224], лінгвопрагматики [4; 5; 8; 9; 113; 141], комунікативних стратегій і тактик [51; 61; 62; 68; 73; 224], телевізійного дискурсу ток-шоу [87; 202; 203; 206; 2086; 255; 256].

Мета і завдання дисертаційної праці визначили застосування комплексу загальнонаукових та спеціальних **методів дослідження**. Серед загальнонаукових методів залучаємо *індукцію* та *дедукцію*, емпірико-теоретичні методи *аналізу* й *синтезу*, за допомогою яких проаналізовано та узагальнено як теоретичні передумови вивчення ввічливості в англomовному телевізійному дискурсі ток-шоу, так і практичні результати, отримані в процесі дослідження з подальшим описом і узагальненням висновків. У роботі використовується комплекс спеціальних методів дослідження, а саме: метод *аналізу лексикографічних джерел і словникових дефініцій* (для ідентифікації понятійної основи *politeness*), *прагмалінгвістичний аналіз* (для визначення ролі слова в передачі інформації, впливу на співрозмовника, а також ілюктивної мети та ефекту висловлень комунікантів), *дискурсивно-інтераціональний* (для виявлення особливостей реалізації комунікативних стратегій і тактик ввічливості в мовленні), *контекстологічний аналіз* (для врахування фонових знань комунікантів, мовленнєвої ситуації та рольової структури спілкування), *функційно-стилістичний аналіз* (для виявлення функційних та конотативних особливостей одиниць системи мови, що актуалізують стратегії й тактики ввічливості). На останньому етапі дослідження застосовано *метод кількісних підрахунків* (для отримання даних щодо особливостей актуалізації стратегій і тактик ввічливості в ток-шоу Ларрі Кінга).

**Наукова новизна одержаних результатів** полягає в тому, що вперше здійснено комплексний аналіз глобальних і локальних стратегій ввічливості в англomовному телевізійному дискурсі ток-шоу на прикладі програми Ларрі Кінга, запропоновано класифікацію стратегій і тактик ввічливості, яка враховує її функційне навантаження, ідентифіковано комплекс тактичних

прийомів, що використовуються з метою втілення глобальних та локальних стратегій ввічливості; описано і систематизовано типові мовні засоби, які використовуються в кооперативному спілкуванні.

**Теоретичне значення праці** полягає в збагаченні дослідницького апарату дискурсології шляхом уточнення поняття та значення стратегій і тактик ввічливості в англomовному телевізійному дискурсі ток-шоу на матеріалі програми *Larry King Live*, виокремленні та ідентифікації стратегій, тактик, прийомів і мовних засобів реалізації ввічливості, що сприятиме подальшому розвитку теорії мовленнєвої комунікації, лінгвістики тексту, теорії дискурсу, міжособистісної прагматики.

**Практичне значення одержаних результатів** полягає в можливості їхнього застосування у викладанні таких дисциплін, як «Основи теорії мовленнєвої комунікації» (розділи «Дискурс мовної особистості», «Стратегії і тактики мовленнєвої поведінки», «Невербальна комунікація»), «Теоретична граматики англійської мови» (розділ «Прагматика речення»), «Міжкультурна комунікація» (розділ «Практичний аспект міжкультурної комунікації»), спецкурсів з лінгвопрагматики текстів масової комунікації. Результати дослідження можуть бути корисними для студентів, аспірантів та науковців, які займаються цією проблематикою.

#### **Положення, винесені на захист:**

1. Дискурс ток-шоу – це мисленнєво-комунікативний феномен, який віддзеркалює загальні риси сучасної західної культури, актуалізується в різноманітних жанрах та є результатом мовної та екстралінгвільної діяльності двох або більше індивідів на значущу тему з метою оприлюднення в засобах масової інформації. При цьому обидва комуніканти скеровують та регулюють обрані ними комунікативні стратегії й тактики, зокрема ввічливості, відповідно до їхньої комунікативної мети та з урахуванням комунікативної ситуації.

2. Послідовність етапів реалізації категорії ввічливості в англomовному телевізійному дискурсі ток-шоу включає *глобальну стратегію – локальну*

*стратегію – тактику – тактичний прийом – мовленнєву реалізацію.* Глобальними стратегіями виступають позитивна ввічливість, притаманна мовленнєвій поведінці комуніканта, котрий спрямовує свої зусилля на скорочення дистанції у спілкуванні та висловлення дружнього ставлення до співрозмовника, та негативна ввічливість, що характеризує мовленнєву поведінку комуніканта, який дистанціюється від співрозмовника і прагне висловити небажання обмежувати його свободу в процесі спілкування.

3. Глобальна стратегія позитивної ввічливості в англomовному телевізійному дискурсі ток-шоу представлена локальними стратегіями встановлення та підтримування контакту, забезпечення стабільно-гармонійного спілкування й соціальної (міжособистісної) інтеграції, що реалізуються за допомогою відповідних тактик, як-от:

- локальна стратегія встановлення та підтримування контакту – тактики компліментарної інтеракції, фасцинації та виявлення турботи щодо потреб адресата;

- локальна стратегія забезпечення стабільно-гармонійного спілкування – тактики пошуку згоди, уникнення незгоди, жартування, обіцянки та демонстрації оптимістичного настрою, інтимізації наративу;

- локальна стратегія соціальної (міжособистісної) інтеграції – тактики залучення адресата до спільної діяльності, ствердження групової належності, апелювання до спільних фонових знань і цінностей, взаємних експектацій.

4. Глобальна стратегія негативної ввічливості в ток-шоу Ларрі Кінга представлена локальними стратегіями мітигації та відмежування в спілкуванні, що реалізуються відповідно за допомогою тактик непрямого прохання, ухилення, вибачення, мінімізації ступеня втручання, прояву песимізму та маніфестації поваги, деперсоніфікації, апелювання до норми, номіналізації. Домінувальними в ток-шоку Ларрі Кінга виявляються тактики фасцинації та ухилення, які відображають найпоширеніші риси, притаманні англо-американській культурній спільноті.



5. Найбільш продуктивними у вербалізації стратегій і тактик позитивної ввічливості виявляються лексичні засоби, на відміну від негативної ввічливості, в реалізації якої ключову роль відіграють лексико-граматичні засоби (модальні дієслова, модальні частки, звертання, мітигативні квантифікатори, модалізовані перформативи та ін.). Серед синтаксичних засобів, що реалізують локальні стратегії позитивної ввічливості, переважають еліптичні конструкції, засвідчуючи зближення позицій комунікантів у спілкуванні, а парантези виступають мовними індикаторами стратегій негативної ввічливості і в результаті експлікації прихованої власної думки адресата сприяють створенню враження певної дистанції між комунікантами в ток-шоу.

6. Загальна лінія поведінки, що характеризує діадичну інтеракцію адресанта й адресата в англomовному телевізійному дискурсі ток-шоу, репрезентованого програмою *Larry King Live*, є результатом взаємодії комунікантів, спрямованої на вибудову гармонійного (кооперативного) діалогу з дотриманням важливих правил ефективного мовленнєвого спілкування. Основним чинником, що зумовлює вибір стратегій і тактик у мовленнєвій поведінці інтерв'юера та інтерв'ююваного, є орієнтування на дотримання загальноприйнятих у суспільстві норм спілкування з урахуванням сильних позицій в англomовному телевізійному дискурсі ток-шоу елементів фатичної комунікації та рольової дистрибуції. Комунікативно-інтерактивні процедури, що виникають під час реалізації стратегій і тактик ввічливості в ток-шоу, супроводжуються на контактовстановлювальному етапі привертанням уваги адресата до свого повідомлення та вибором комфортної дистанції для спілкування; на фазі підтримування контакту – підтримкою уваги адресата, активним залученням партнера до акту комунікації та демонстрацією бажання й готовності до зворотного зв'язку. Про логічне завершення комунікації та забезпечення умов для поновлення контакту в майбутньому сигналізують маркери розмикання контакту.

**Апробація результатів дисертації.** Основні положення та висновки дисертації висвітлено на *міжнародних наукових конференціях*: «Актуальні проблеми сучасної транслятології, лінгвокраїнознавства та теорії міжкультурної комунікації» (Вінниця, 2016), «Міжкультурна комунікація: МОВА – КУЛЬТУРА– ОСОБИСТІСТЬ» (Острог, 2015), «Сучасні наукові дослідження представників філологічних наук та їхній вплив на розвиток мови та літератури» (Львів, 2015), «Літературний процес: мистецтво мови і мова мистецтв» (Київ, 2014), «Мова та література у полікультурному просторі» (Львів, 2014); на *всеукраїнських наукових і науково-практичних конференціях*: «Нове та традиційне у дослідженнях сучасних представників філологічних наук» (Одеса, 2015), «Мова як засіб міжкультурної комунікації» (Херсон, 2014), «Сучасні проблеми гуманітаристики: світоглядні пошуки, комунікативні та педагогічні стратегії» (Рівне, 2012); *інтернет-конференції* студентів, аспірантів і молодих учених «Маріупольський молодіжний науковий форум: традиційні й новітні аспекти дослідження і викладання іноземних мов і літератури» (Маріуполь, 2015).

**Публікації.** Результати дисертаційної праці викладено в 7 одноосібних публікаціях, із них 6 статей опубліковано у фахових виданнях України, 1 стаття – у закордонному виданні. Загальний обсяг публікацій – 1,9 друк. арк.

**Структуру** дисертаційної праці зумовлено науковою логікою, метою дослідження та поставленими завданнями. Дисертація складається зі вступу, чотирьох розділів, списку використаних джерел, додатка. Загальний обсяг дисертації – 224 сторінки, основний текст дисертації – 167 сторінок. Список бібліографічних джерел нараховує 355 найменувань, із них теоретичних джерел – 182 позиції, джерел іноземними мовами – 169, лексикографічних джерел – 20, джерел ілюстративного матеріалу – 199 позицій.

У **вступі** обґрунтовано актуальність обраної теми, сформульовано мету, завдання, об'єкт, предмет, визначено наукову новизну, джерельну базу

й методи дослідження, окреслено теоретичне й практичне значення роботи, подано відомості про апробацію та структуру роботи.

**У першому розділі «Теоретичні засади дослідження ввічливості в англomовному телевізійному дискурсі ток-шоу»** представлено аналітичний огляд філософсько-естетичних та мовознавчих джерел з метою висвітлення досвіду дослідження ввічливості; виявлено комунікативно-прагматичні особливості ток-шоу та специфіку підтримування «обличчя» комунікантів у цьому дискурсивному просторі.

**У другому розділі «Методика дослідження стратегій і тактик ввічливості в англomовному телевізійному дискурсі ток-шоу»** описано підготовчий етап дослідження, зроблено аналіз розмежування понять *стратегія* і *тактика* в науковій літературі; викладено методику протиставлення стратегій і тактик позитивної та негативної ввічливості і запропоновано їх модифікований варіант, що ґрунтується на функційному призначенні ввічливості; висвітлено методологічні засади та методи аналітичної процедури стратегій і тактик ввічливості в англomовному телевізійному дискурсі ток-шоу; описано основні етапи проведеного дослідження.

**У третьому розділі «Мовленнєва реалізація глобальної стратегії позитивної ввічливості як зближення позицій комунікантів у ток-шоу Ларрі Кінга»** досліджуються стратегії і тактики позитивної ввічливості, які зорієнтовані на встановлення спільності інтересів співрозмовників з метою покращення міжособистісної взаємодії і виступають засобом свідомого цілеспрямованого стимулювання спілкування.

**У четвертому розділі «Мовленнєва реалізація глобальної стратегії негативної ввічливості як дистанціювання між співрозмовниками в ток-шоу Ларрі Кінга»** аналізуються стратегії і тактики негативної ввічливості, що ґрунтуються на мовленнєвих актах, ілюкцією яких є прагнення мовця не заважати свободі дій співрозмовника та виявляти повагу до його персонального простору.

У **загальних висновках** підбито підсумки дослідження, узагальнено теоретичні та практичні результати, окреслено перспективи подальших наукових розвідок, пов'язаних із зазначеною проблематикою.

Наприкінці дисертаційної праці подано списки використаної літератури, джерела ілюстративного матеріалу та додаток.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ КАТЕГОРІЇ ВВІЧЛИВОСТІ В АНГЛОМОВНОМУ ТЕЛЕВІЗІЙНОМУ ДИСКУРСІ ТОК-ШОУ

#### 1.1. Категорія ввічливості у філософсько-естетичному осмисленні

Лінгвістичні дослідження поняття ввічливості ґрунтуються на результатах наукового пошуку в різних сферах філологічних знань. Розмаїття підходів до категорії ввічливості та відсутність єдиної концепції вирішення відповідних проблем щодо ввічливості зумовлює необхідність аналізу цих теоретичних положень, що забезпечує передумови практичного аналізу цього об'єкта. Окрім обраної парадигми дослідження, окреслено комунікативно-прагматичні особливості телевізійного дискурсу ток-шоу та специфіку підтримування в ньому «обличчя».

Необхідно зазначити, що поняття «ввічливість» є одним із універсальних концептів, що втілений на лексичному рівні в усіх мовах світу [25, с. 653] і постійно змінюється. На думку Р. Уоттса [348, с. 13], розуміння ввічливості в минулі століття радикально відрізняється від сучасних уявлень.

Звернемося до визначень поняття «ввічливість» в англійській мові, адже аналіз тлумачень ключового слова уможлиблює виокремлення його змістового мінімуму та встановлення ядра й базових смислів. Іменник *politeness* (англ. 'ввічливість') походить від прикметника *polite* і в словниковій літературі визначається як 'behavior that is respectful and considerate of other people' – 'поведінка, що підкреслює поважливе і шанобливе ставлення до інших' [339, с. 1441].

Етимологічна версія походження *polite* пов'язується з латинським варіантом прикметника *politus* – 'refined, elegant, accomplished' – 'вишуканий, елегантний, досвідчений'. Семантичний обсяг слова вперше набуває значень 'елегантний, культурний' в англійській мові в 15 столітті, а 'ввічливий' – в 1748 році [309].

Семантична парадигма лексеми *polite* включає наступні значення:

– 1a: Of, relating to, or having the characteristics of advanced culture; 1b: marked by refined cultural interests and pursuits especially in arts and belles letters; 2a: Showing or characterized by correct social usage; 2b: Marked by an appearance of consideration, tact, deference, or courtesy; 2c. Marked by a lack of roughness or crudities (The Oxford English Dictionary);

– 1. Literally, smooth, glossy, and used in this sense till within a century [obsolete]; 2. Being polished or elegant in manners; refined in behavior; well-bred; 3. Courteous; complaisant; obliging (Noah Webster's 1828 American Dictionary) ;

– 1. Showing good manners toward others, as in behavior or speech; courteous; 2. Refined or cultured; 3. Of a refined or elegant kind (Kernerman English Multilingual Dictionary);

– 1. Showing regard for others in manners, speech, behavior, etc; 2. Cultivated or refined; 3. Elegant or polished (Collins English Dictionary).

Наведений аналіз лексеми *politeness (polite)* уможливорює ідентифікацію його основних змістових ознак, зокрема: регламентованість поведінки та відповідність загальноприйнятим нормам у суспільстві, вихованість, повага, знання правил чемної поведінки та вміння поводитися; тактовність, гарний тон, елегантність, витонченість.

Мовознавці акцентують увагу не тільки на ментальних варіаціях уявного образу ввічливості в часовому плані, а й висвітлюють зміни в його значеннєвому обсязі в залежності від територіально-культурної приналежності, ґрунтуючись у кожній окремій країні на власних етнокультурних цінностях [230, с. 219]. Наприклад, в українській мові походження слова «ввічливість» та його первісне значення пов'язується з виразом «у вічі» – ‘той, хто дивиться у вічі’, при цьому семантичний ареал ввічливості репрезентують прикметники *ввічливий* – той, хто ‘дотримується правил пристойності, виявляє уважність, люб’язність, чемність’ [132, с. 304]; *гречний* – ‘шанобливо ввічливий у поводженні з людьми, чемний’ [там само, с. 165], відображаючи процесуальний бік поведінки та її

зовнішній план. Значення прикметника *делікатний* – ‘запобігливий, м’який у поведженні’ [там само, с. 196], ‘ввічливий, люб’язний, завжди готовий виявити увагу, зробити послугу’ [там само, с. 237]; ‘тактовний, який володіє почуттям міри, такту’ [там само, с. 266] ідентифікують гармонійне співвідношення зовнішнього із внутрішнім шанобливим ставленням до особи, оскільки гарні манери можуть виявлятися без поваги. Отже, особливості українськомовної концептуалізації ввічливості оформлюються в площині інтимізації, теплоти та дружелюбності соціальної взаємодії індивідуумів.

Окрім української, зазначені вище риси також притаманні актуалізації ментального утворення «ввічливість» у російськомовній та грекомовній концептуальних сферах, що підтверджується науково-практичними дослідженнями М. Сіфіанов [327] і Р. Ратмайр [114]. Зауважимо, що в російській мові генеалогічне коріння лексичної одиниці *вежливост* сходить витоками до давньоруського *въжливи*, похідного від *въжа* – ‘знаючий, свідчий’ [155, с. 285].

Дослідження ввічливості в гуманітарних галузях знань оформлюються в соціокультурний, етичний, соціофілософський та постмодерністський напрями.

У межах соціокультурного підходу ввічливість розглядається як явище, що пов’язане з соціокультурною організацією суспільства і визначається відповідними соціально-культурними цінностями [89, с. 48]. Таке розуміння ввічливості як однієї з соціокультурних норм неодмінно призводить до пізнання культури загалом, адже, як стверджує А. Фліер, система соціальних норм – це квінтесенція культури [157, с. 39].

З позицій соціокультурного підходу ввічливість також осмислюється у межах структуралізму, де культура представлена як символічна система, в якій реалізується несвідома діяльність духу [91, с. 72], і тому вивчення символічних систем, зокрема ввічливості, має сприяти розумінню сутності людини.

У культурній антропології теоретичною основою в дослідженні ввічливості на міждисциплінарному рівні виступають базові культурні цінності та загальноприйняті норми [90, с. 51-52]. Релятивний характер ввічливості пояснюється особливостями культур, що в залежності від дистанції між членами даного суспільства поділяються на індивідуалістичні й колективістські [там само, с. 119] та впливають на форми актуалізації ввічливості в мовленні.

Уже тривалий час ввічливість осмислюється в етичному аспекті. У східній та античній етиці ввічливість поряд з іншими нормами моралі нерозривно поєднана з самою природою людини, адже її приналежність до універсуму, в основу якого закладено принцип справедливості й доцільності, пояснює людське прагнення бути щасливою, уникати поганих вчинків, страждань і втілювати добродійність. Саме таке бачення, де критерієм морального виступає індивідуум, є тим ключовим складником, що сприяє формуванню універсальних життєвих принципів і визначає характер людського спілкування.

Одним із перших філософів, які звернулися до осмислення поняття «ввічливість» в етичному плані, був Аристотель, котрий вважав її етичною моральною характеристикою особистості та наполягав на необхідності протиставлення ввічливості удаванню. Автор «Нікомахової етики» започаткував дискусію щодо диференціації природної та вдової ввічливості, адже, на його думку, людина, що виявляє ввічливість винятково у зв'язку з лицемірством, заслуговує на презирство [3, с. 62]. Зауважимо, що проблема лицемірства пов'язана з увічливістю. Питання ввічливості загалом є предметом розгляду в педагогіці, психології, соціальній антропології та культурології. Наприклад, питання виховання ввічливої людини в сучасній педагогічній антропології розглядають у контексті опозиції навчання як проблеми «педагогіки кінцевого» та виховання як проблеми «педагогіки безкінечного» [57]. Вочевидь, у першому випадку акцентується увага на необхідності навчання ввічливості, яка асоціюється з умінням та навичками



успішної комунікації, на відміну від виховання в індивідуумі ввічливості як риси характеру.

Гармонійне та комфортне спілкування є дискусійним питанням у філософських концепціях. З точки зору російської філософської думки ввічливість асоціюється з християнською любов'ю, в той час як у західних теоріях ввічливість вважається загальним законом етики і виявляється у поважливому ставленні до особи. На думку Н. Еліаса, ввічливість дозволяє раціоналізувати життя в суспільстві та позбавити ризику нерозуміння один одного [181, с. 53]. З цієї точки зору повага виступає головним складником ввічливості. Отже, з одного боку, ввічливість розглядається як чеснота, а з іншого – як регулятор спілкування, що і зумовлює неоднозначність осмислення цього поняття філософами, адже, хоч ввічливість і визначають позитивним явищем, проте «навмисність руйнує все, [...] розпізнається і не досягає своєї мети» [180, с. 31].

Окреслена двохаспектність у розумінні ввічливості пояснює занадто суперечливий її статус у сучасних дослідженнях з філософії, де поряд із визнанням її позитивного впливу акцентується увага на дещо неоднозначному характері ввічливості.

Однією із можливих причин негативного ставлення до ввічливості, на думку Р. Барта, є специфіка західної точки зору щодо бачення індивідуума: «Топологічно західна людина вважається розщепленою <...> і (складається) з 'зовнішнього' – соціального, штучного, удаваного, та 'внутрішнього' – особистісного, істинного» [6, с. 82]. Важливішою для людського спілкування виявляється неввічливість, оскільки «бути неввічливим – означає бути правдивим – ось логіка західної моралі» [там само, с. 83], що і зумовлює появу парадоксу: «Неввічливо бути просто ввічливим, бути ввічливим з ввічливості» [52, с. 23].

Власний принцип ввічливості, що уможлиблює вирішення цієї дилеми, пропонує Ж. Дерріда: «Ніколи не діяти лише за правилами, через обов'язок і

навіть з почуття обов'язку, ще менше 'з увічливості'. Нічого немає більш аморального та неувічливого» [там само, с. 24].

Традиційному тлумаченню ввічливості як обов'язку в межах соціокультурного, етичного та соціофілософського підходів протиставляється постмодерністська концепція її розуміння: ввічливість оцінюється позитивно за умови ненабуття нею нормативної форми правила або сприйняття її як примусу.

У нашому дослідженні осмислюємо ввічливість, актуалізовану в просторі англomовного дискурсу інтерв'ю, з одного боку, як обов'язкову практику, зумовлену зовнішньою необхідністю дотримуватися правил та норм, загальноприйнятих у певному суспільстві, а з іншого – як самостійне рішення особистості бути ввічливим, зумовлене його внутрішньою необхідністю бути уважним, яка виникає в процесі взаємодії з іншою особою.

## **1.2. Теоретичні положення категорії ввічливості в лінгвістичних дослідженнях**

Однією з перших спроб виокремлення напрямів осмислення ввічливості у філологічній сфері знань вважається робота Б. Фрейзера «Perspectives on politeness» (1990). На його думку, в наукових працях останніх десятиліть ХХ століття акцентується увага на вивченні ввічливості як:

- соціально-нормативної практики (*social norm view*);
- конверсаційної максими (*conversational-maxim view*);
- тактики, спрямованої на «збереження обличчя» (*face-saving view*);
- дотримання контракту спілкування (*conversational contract*) [230, с. 219].

Прихильники теоретичних положень першого напрямку [188; 255; 307], у межах якого ввічливість осмислюється як соціальна норма, визнають існування в кожному суспільстві «певного набору соціальних норм,

що визначають правила поведінки індивідуума» [230, с. 220]. Зокрема, Е. Адегбіджа асоціює ввічливість із ситуаціями, в яких особа говорить або поводить ся в манері, соціально та культурно прийнятній в суспільстві та приємній для слухача» [188, с. 58]; С. Айді ототожнює ввічливість із «делікатною поведінкою» [255, с. 223]; розуміння ввічливості О. Нвої лежить у площині «соціально прийнятних кодів гарної поведінки» [307, с. 310]. Прикладом розуміння ввічливості в контексті соціально-нормативної практики слугують форми звертання у французькій мові (пор. з укр. *ти* і *ви*), наприклад, формальна форма *vous* та неформальна *tu*. Отже, ввічливість у перспективі теоретичних положень цього напрямку безпосередньо пов'язана з конвенціональними правилами мовної комунікації та визначається культурними кодами й ціннісними орієнтирами суспільства.

Більшість мовознавців пострадянського наукового простору [29; 32; 37; 51; 158] розглядають ввічливість як етичну категорію та асоціюють її з культурою мовлення та мовленнєвим етикетом – «системою стійких формул спілкування, що пропонуються суспільством для встановлення мовленнєвого контакту співрозмовників, підтримки спілкування у вибраній тональності відповідно до їх ролей і рольових позицій відносно один одного, взаємних відносин в офіційній і неофіційній обстановці» [93, с. 413].

Незважаючи на прямий зв'язок етикетності та ввічливості, ці поняття, як правило, розмежовують, при цьому ввічливість вважають більш широким поняттям у порівнянні з етикетом. Якщо етикет визначають як перелік комунікативних норм і правил, то ввічливість вважається системою комунікативних стратегій і тактик, що використовуються в реальному спілкуванні [89, с. 52].

Дослідники Р. Дженні та У. Арндт розробляють власну версію бачення ввічливості й визначають її як «міжособистісну» ввічливість, що опозиціонується «соціальної» ввічливості [190, с. 23]. З метою розрізнення цих двох понять дослідники пропонують називати їх «соціальна» ввічливість і «такт», які диференціюються за своїм функційним ареалом: соціальна

ввічливість координує соціальну взаємодію, в той час як основна функція такту – регулювати міжособистісні стосунки. Отже, саме такт допомагає співрозмовникам уникати конфліктів у процесі спілкування. Протиставлення соціальної та міжособистісної ввічливості допомагає диференціювати такі поняття, як ввічливість і такт: соціальна ввічливість перш за все пов'язана з етикетом і має статичний характер, такт є динамічною діяльністю, яка відіграє ключову роль у формуванні безконфліктної і толерантної комунікації.

Основними пропонентами другого напрямку, які досліджують ввічливість у межах теорії конверсаційних максим, виступають П. Грайс [238], Р. Лакофф [271; 272] і Дж. Ліч [276]. Пол Грайс осмислює ввічливість як кооперативну діяльність, адже з самого початку або в процесі спілкування співрозмовники усвідомлюють певну спільну мету чи принаймні, спрямованість діалогу. Він стверджує, що інтеракція між індивідами ґрунтується на певних естетичних, соціальних та моральних засадах – принципах конверсаційних максим, які впливають на мовленнєву поведінку комунікантів і безперервно вибудовуються з метою уникнення комунікативних провалів [41, с. 218].

З вище сказаного бачимо, що узагальненням запропонованих П. Грайсом принципів виступає широко відомий принцип кооперації, який за своєю суттю є особистим внеском комунікантів в мовленнєве спілкування відповідно до його цілей та спрямованості. Дослідник виокремлює чотири максими, що регулюють мовленнєву поведінку комунікантів:

- 1) максима кількості / інформативності (*maxim of quantity*);
- 2) максима якості / щирості (*maxim of quality*);
- 3) максима релевантності (*maxim of relation*);
- 4) максима способу / ясності вираження / манери чи способу дії (*maxim of manner*) [238, с. 26-46].

Це пропозиціонально значущі максими, до яких П. Грайс додає максимум «Будь ввічливим», що, на його думку, виявляється у спілкуванні

комунікантів і породжує неконвенційні (тобто конверсаційні) імплікатури [238, с.41-58]. Українська дослідниця Л. Безугла зауважує, що максими П. Грайса не є категоричними настановами щодо проведення комунікативного акту, а описують те, як насправді відбувається комунікація [12, с. 14-18].

Основними недоліками теорії П. Грайса мовознавці вважають неоднозначність принципу кооперації та відсутність його пояснювальних можливостей щодо окреслення сутності ввічливості [348, с. 53]. Наголошуючи на спрямованості постулатів на ефективність та інформативність, дослідник нехтує експресивним аспектом мови, внаслідок чого універсальність правил, виокремлених П. Грайсом, є сумнівною, і актуальність постулатів обмежена сферою інформативного спілкування [230; 348; 350]. Серед аспектів, які також не були враховані вченим, Дж. Томас [342, с. 54] називає навмисний відступ співрозмовників від максим, відсутність типології випадків їх недотримання, а також деякі контексти, в яких дія принципу кооперації видається неможливою: фатична метакомунікація, гумористичний дискурс, гендерні відмінності комунікантів, соціальна асиметрія, міжкультурна компетенція [342, с. 54]. Принцип кооперації П. Грайса, на думку Р. Уоттса, є недостатньо реалістичним, доволі абстрактним і відірваним від реальних соціальних умов [350, с. 49], що пояснюється зацікавленістю вченого логікою та дослідженням філософії мови [272, с. 21].

Вважаємо, що концептуальні положення П. Грайса про ввічливість є важливим етапом у процесі становлення теорії лінгвістичної ввічливості, і хоча вчений не займався дослідженням категорії ввічливості як такої, запропоновані ним максими демонструють її значення для успішного спілкування та досягнення взаєморозуміння між співрозмовниками.

Ідеї П. Грайса доповнює Р. Лакофф, пропонуючи концепцію ввічливості, що ґрунтується на принципах прагматичної компетенції («висловлюйся ясно», «будь ввічливим»). Дослідниця виокремлює

формальну (*formal / impersonal*), неформальну (*informal*) та інтимну (*intimate*) ввічливість і формулює такі правила:

- 1) не нав'язуй свої думки (*don't impose*);
- 2) надавай співрозмовникові право вибору (*give options*);
- 3) будь доброзичливим (*make the listener feel good, be friendly*) [273, с. 302].

Постулати Р. Лакоффа мають на меті створити сприятливі умови для комунікантів, що забезпечуються різноманітним засобів. Проте в своїх ранніх працях дослідниця не уточнює поняття ввічливості, і лише пізніше звертається до визначення ввічливості, яка, на її думку, використовується для зменшення розбіжностей у спілкуванні та є проявом поваги до іншої особи чи осіб [272, с. 94].

Принципи міжособистісної взаємодії – кооперації, ввічливості, зацікавленості та сприяння також підтримує Дж. Ліч, який акцентує увагу на їх варіативному значенні в різних культурах і залежності від культурних, соціальних та лінгвістичних чинників [276, с. 63]. Домінуючим аспектом у концепції категорії ввічливості, запропонованої Дж. Лічем, є зорієнтованість на підтримку збалансованого існування в суспільстві, що зумовлюється такими параметрами, як соціальна дистанція між мовцем і адресатом, авторитет партнерів у комунікації, ступінь опосередкованості в передачі інформації, а також свободи вибору адресата та переваг мовця чи адресата.

Дж. Ліч виокремлює поняття абсолютної та відносної ввічливості. Абсолютна ввічливість є універсальною та містить поведінкові моделі, визнані ввічливими в будь-яких людських спільнотах. Відносна ввічливість, на його думку, репрезентована шкалою з позитивним та негативним полюсами, на якій певні мовленнєві акти кваліфіковано як «внутрішньо ввічливі» (*intrinsically polite*) та «внутрішньо неввічливі» (*intrinsically impolite*) [276, с. 83]. Відповідно Дж. Ліч поділяє ввічливість на позитивну, що визначає тенденцію збільшення ввічливості ілюктивних актів –

«ввічливість солідарності», і негативну, яка описана як «зменшення неввічливості ілюктивних актів» [там само, с. 10].

Дослідник деталізує теоретичні засади вивчення ввічливості П. Грайса та Р. Лакофф і репрезентує власну типологію максим ввічливості:

- максима такту “Maxim of Tact” («Дотримуйся інтересів інших, не порушуй меж особистої сфери інтересів») – рекомендує мовцю бути обережним у виборі мовної стратегії щодо приватних інтересів адресата;

- максима щиросердності “Maxim of Generosity” («Не створюй іншим ускладнень») – спрямована на максимальне піклування мовця про адресата;

- максима схвалення “Maxim of Approbation” («Схвалюй інших») – зосереджує увагу мовця на тому, що суперечності зі співрозмовником щодо ціннісної рецепції світу значною мірою впливають на можливість реалізації власної комунікативної стратегії;

- максима скромності “Maxim of Modesty” («Відмовляйся від схвалення самого себе») – орієнтована на неприйняття мовцем похвали на власну адресу та розуміння того, що він може бути самокритичним, адже саме реалістична оцінка є однією з умов успішності перебігу мовленнєвого акту;

- максима згоди “Maxim of Agreement” («Уникай заперечення») – окреслює важливість уникнення поглиблення протиріч, що виникають у процесі спілкування, та необхідність пошуку згоди з метою продуктивного завершення акту спілкування;

- максима співчуття “Maxim of Sympathy” («Виявляй увагу, співчуття») – у межах якої мовець має проявляти доброзичливість до адресата, що є умовою дії інших максим і запобігає появі конфліктів у спілкуванні [276, с. 16, 138].

Відповідно до кореляції соціальної мети певного мовленнєвого акту та дотримання ввічливості Дж. Ліч виокремлює компетитив (наказ, вимога, прохання, питання), конвівіал (пропозиція, запрошення, подяка, вітання та привітання), колаборатив (ствердження, повідомлення, оголошення, інформування), конфліктив (погрози, звинувачення).

На думку В. Де Валле, Р. Уоттс та ін., концептуальні положення Дж. Ліча є занадто теоретизованими, негнучкими і далекими від лінгвістичної реальності [347; 350]. Недоліком є також обмежена кількість максим і необхідність створення нових постулатів у кожному окремому мовленнєвому акті, внаслідок чого існує загроза створення нескінченної кількості максим [262]. Прикладом цього може слугувати максима самоосудження (*the Self-Denigrating Maxim*), запропонована дослідником Ю. Гу [239, с. 246]. Загалом значущість теоретичних засад Дж. Ліча не викликає сумніву і на сучасному етапі розвитку лінгвістики використовується в процесі дослідження особливостей рецепції та використання стратегій ввічливості в різних культурах [239; 291; 345].

Як бачимо, постулати, запропоновані П. Грайсом, Р. Лакофф і Дж. Лічем є постулатами спілкування, що репрезентують принцип кооперації, складають сутність раціональної поведінки співрозмовників. Проте у фатичному спілкуванні [174] важливу роль відіграють не тільки правила, які регулюють ефективну передачу інформації, а й міжособистісний або психологічний аспект. Саме це й зумовлює розробку комунікативних стратегій і тактик, що регулюють гармонійне, безконфліктне спілкування.

Більшість лінгвістичних досліджень ввічливості спираються на соціально-психологічну концепцію П. Браун та С. Левінсона [199]. Грунтуючись на раціональності та цілеспрямованості комунікації, дослідники пропонують модель ввічливості, яка пояснює відхилення від принципу кооперації в спілкуванні, який був запропонований П. Грайсом. Ключовим поняттям їхніх теоретичних положень постає соціальне «обличчя» комунікантів, яке складається з двох аспектів – позитивного та негативного.

Позитивне «обличчя» визначається як позитивний складник самообразу, тобто «особистості», для якої визначальним моментом у спілкуванні постає бажання, щоб цей образ цінували та схвалювали [199, с. 61]. Негативне «обличчя» визначається як прагнення людини «захистити свої межі, право на



особисту недоторканність, не відчувати відволікання та реалізувати право на свободу дій та свободу від примусу» [там само, с. 61].

Відповідно П. Браун та С. Левінсон виокремлюють стратегії позитивної ввічливості, зорієнтовані на зменшення загрози позитивному «обличчю» адресата, та стратегії негативної ввічливості, спрямовані на зменшення загрози негативному «обличчю» адресата.

Незважаючи на значну поширеність концепції ввічливості П. Браун і С. Левінсона, деякі положення їхньої теорії постають об'єктом критики з боку сучасних дослідників. Дж. Мейер зазначає, що теорія ввічливості П. Браун та С. Левінсона вплинула майже на всі сучасні дослідження мовленнєвих актів. Але якою цінною не була б їх наукова праця, огляд релевантної літератури дозволяє побачити непослідовності у використанні їхньої теорії, спричинені недиференційованістю та обмеженістю їх концепції [293, с. 381].

Насамперед, дискусійним постає питання щодо доречності поняття «обличчя» з метою дослідження комунікації в лінгвокультурах, де ціннісними виступають потреби групи, а не індивідуума, як, наприклад, у західних культурах, в яких індивідуалізм є культурною цінністю [289; 297].

На відміну від П. Браун та С. Левінсона, котрі пропонують універсальний підхід до вивчення ввічливості, прихильники релятивістської концепції акцентують увагу на необхідності методологічного зсуву від вивчення універсальї ввічливості до дослідження культурних особливостей, які знаходять втілення в різних лінгвістичних виявах ввічливості [263]. Р. Мао [287, с. 452] зауважує, що останні дослідження довели необхідність орієнтації теорії П. Браун та С. Левінсона на дискурсивну поведінку і в незахідних культурах, де провідний фокус у процесі мовлення зосереджується не на індивідуалізмі, а на груповій ідентичності, де ввічливість включає інші моральні цінності чи нормативні правила поведінки, де поняття ввічливості значно відрізняється від західних соціально-психологічних уявлень щодо конфронтаційних стосунків між

комунікантами та мовленнєвих стратегій, і що такі емпірично орієнтовані дослідження спростовують твердження П. Браун та С. Левінсона щодо універсальності їхньої моделі ввічливості.

Зауважимо, що на сучасному етапі розвитку лінгвістики мовленнєва реалізація ввічливості в різних культурах стає предметом особливого наукового інтересу, що зумовлюється необхідністю дослідження національної специфіки категорії ввічливості з урахуванням широкого комунікативного контексту. Наприклад, численними є напрацювання, що висвітлюють вплив етнокультурних параметрів на ввічливу мовленнєву поведінку, кореляцію між стратегіями ввічливості та соціальним статусом комунікантів у турецькій [298] та іспанській [212] лінгвокультурах; проводиться аналітична процедура мовленнєвих, невербальних і дискурсивних стратегій ввічливості в південноафриканських лінгвокультурах [261]; вивчаються прояви ввічливості та їх зв'язок із соціальними нормами в Японії [313], а також вплив соціокультурних факторів на реалізацію стратегій ввічливості в Непалі [345]; частина досліджень окреслюють особливості стратегій ввічливості в окремих культурах у компаративному аспекті [355].

Іншим недоліком теорії П. Браун та С. Левінсона, на думку Р. Уоттса, є той факт, що в поле зору дослідників не потрапив протилежний аспект поведінки – неввічливість, а також такі його прояви, як агресивність, грубість, образа [349, с. 3]. Проте вважається, що універсальна теорія ввічливості П. Браун і С. Левінсона здійснила найбільший вплив на подальші дослідження, завдяки яким лінгвісти почали розглядати ввічливість як фундаментальний аспект соціокомунікативної взаємодії людей. Як зазначають Р. Уоттс та М. Лочер [283, с. 9], універсальна теорія ввічливості П. Браун і С. Левінсона відрізняється широтою проникнення в сутність людської поведінки порівняно з будь-якою іншою теорією ввічливості.

У найбільш абстрагованій, узагальненій формі ввічливість репрезентована в роботах Б. Фрейзера та В. Ноулена, де вона досліджується з

позицій наукового підходу, визначеного в лінгвістиці терміном «конверсаційний контракт» (*conversational contract*) [231, с. 93]. У межах цього соціолінгвістичного напрямку вивчення ввічливості ґрунтується на ідеї про те, що на початку спілкування комуніканти приймають певні права та обов'язки, які визначають їх мовленнєву поведінку, внаслідок чого ввічливість – «це стан, який за очікуванням усіх має бути притаманним будь-якій комунікації» [там само, с. 93-94]. У ході спілкування права й обов'язки переглядаються комунікантами та широко варіюються залежно від контексту. У кожному конкретному випадку учасники комунікації усвідомлюють необхідність поводитися згідно з домовленістю.

Окреслена поведінка є скоріше нормативною, ніж ввічливою, на тлі якої сприймаються тільки порушення принципу кооперації, тобто те, що є неввічливим. Як зазначає Б. Фрейзер, учасники комунікації не оголошують про свій намір бути ввічливими, проте в процесі спілкування вони поводяться відповідно до принципів кооперації (усталеними нормами), тобто згідно з домовленістю. У такому вигляді ввічливими або неввічливими вивляються не мовленнєві акти, а лише учасники комунікації і тільки в тому випадку, якщо їх висловлення відповідають нормам, установленим для конкретного комунікативного контексту [230, с. 233].

Б. Фрейзер визначає ввічливість як «акт оперування наявними сучасними настановами й умовами конверсійного контракту» [230, с. 233], маючи на увазі необхідність безперервної оцінки учасниками спілкування контекстуальних факторів. Його осмислення ввічливості збігається з науковими поглядами Р. Уоттса [350, с. 43], який розглядає ввічливість у контексті політичної поведінки, і К. Трейса [344, с. 216], котрий стверджує, що «вибір стратегій індивіда ґрунтується на правах і обов'язках». На думку Р. Уоттса, універсальність і динамічність поняття ввічливості є безсумнівними перевагами окресленого підходу, проте осмислення ввічливості з наукових позицій «конверсаційного контракту» ототожнюється

з уживанням мовного матеріалу, який відповідає певній ситуації в процесі спілкування [350, с. 80].

Характерною рисою сучасних досліджень ввічливості є розгляд цього явища на рівні дискурсу [298, с. 19]. Як зазначає М. Ск'юїс [333, с. 161], існує потреба в переосмисленні сучасних теоретичних позицій з цього питання й переході від аналізу індивідуальних мовленнєвих актів до вивчення ролі, яку відіграє структура дискурсу в реалізації ввічливості. У межах цього підходу дослідники Г. Ілен [226], Дж. Калпепер [216], М. Лочер [279], С. Мілз [297] та ін. пов'язують ввічливість з контекстом певного мовленнєвого акту та інтерпретацією мовленнєвої діяльності самими комунікантами. Увага прибічників дискурсивного напрямку вивчення ввічливості акцентується на алгоритмі дій, що дозволяють партнерам по комунікації вважати будь-яке висловлення ввічливим або неввічливим, та демонстрації того, як отримана ними інформація допомагає дійти такого висновку. Отже, аналітичній процедурі підлягає більший у порівнянні з реченням або висловленням фрагмент аутентичної взаємодії комунікантів, яка отримала назву «*relational work*» (діяльність комунікантів щодо створення міжособистісних стосунків) [283, с. 11].

Р. Уотте пропонує розглядати теоретичні положення ввічливості як складник соціологічної теорії П'єра Бурдьє, де базовими поняттями виступають:

- «габітус» (*habitus*) – набір правил поведінки в межах, загальноприйнятих у соціальних структурах, що об'єктивуються індивідуумом у результаті його власного практичного досвіду інтеракції в суспільстві;

- «соціальні поля» (*social fields*) – довільні соціальні організації в певному часі та просторі, що є місцем дислокації постійної боротьби за капітал;

- «капітал» (*capital*) – об'єднання» ресурсів, в тому числі лінгвістичного, які стали частиною індивідуального габітусу [351, с. 273-277].

Отже, «капітал» є втіленням і лінгвістичного ресурсу, частину якого складає ввічливість. Р. Уоттс стверджує, що тільки агент-об'єкт може оцінити дії агента-суб'єкта з точки зору ввічливості / неввічливості, і пропонує не обмежуватися дихотомічною оцінкою поведінки учасників комунікації, а розглядати ввічливість ширше – як ввічливе, неввічливе та соціально допустиме, або соціально доречне, визначене лінгвістом термінологічною одиницею «політична поведінка» (*politic behaviour*) [350, с. 43].

Важливою відмінністю розуміння ввічливості з позиції дискурсивного підходу від класичного є визнання існування двох ідеологій ввічливості – першого та другого типу: *Politeness One* та *Politeness Two* [226, с. 163-164]. *Politeness One* є загально визнаним поняттям ввічливості, *Politeness Two* – науковим розумінням ввічливості. Вони засвідчують окреслення ввічливості, з одного боку, як концептуального аспекту, що асоціюється з її суспільним розумінням, а з іншого – як аспекту її лінгвістичної реалізації в спілкуванні.

У деяких сучасних наукових розвідках акцентується увага на вивченні гендерного аспекту реалізації ввічливості [198; 236]. Уперше цю проблему порушила Р. Лакофф [270]. Дослідниця стверджує, що у мовленнєвій поведінці ввічливість більш притаманна жінкам ніж чоловікам. Цей висновок емпірично підтверджений у роботах П. Браун [198], Дж. Голмс [247] та П. Гоббс [246]. Хоч і в них піддано критиці спрощене сприйняття складного взаємозв'язку гендеру й мовлення. Як зауважує Л. Маллені, це не лише ігнорування різноманітності мовлення в групах чоловіків та жінок, а й ігнорування культурної різниці, а також тієї, що виникає під впливом таких соціальних чинників, як клас, вік та етнічна приналежність [303, с. 1].

Надалі аналізуємо ввічливість в англomовному телевізійному дискурсі ток-шоу в розумінні П. Браун та С. Левінсона, які репрезентують останню як

засіб здійснення безконфліктної гармонійної взаємодії співрозмовників за допомогою стратегій позитивної і негативної ввічливості.

### **1.3. Комунікативно-прагматичні особливості телевізійного ток-шоу**

Одним із телевізійних дискурсів, де особливого значення набувають стратегії і тактики ввічливості, є ток-шоу. Зазначений у вступі обсяг завдань дисертаційної роботи вимагає окреслення в цьому підрозділі комунікативно-прагматичних особливостей ток-шоу та висвітлення особливостей підтримування «обличчя» комунікантів в його дискурсивному просторі.

Важливість і значущість телевізійного ток-шоу як впливового феномену сучасної масової культури засвідчується численними лінгвістичними дослідженнями. Науковці О. Ларіна (2004), К. Грегорі-Сайнз (2000), С. Енніз (1999), К. Ілі (1998, 1999, 2001), Дж. Келсемглія (1995), Г. Майєрс (2001), Дж. Мінінні (1990), М. Монтгомері (1991), Е. Ремє-Мартінес (2003), А. Саймен-Вайндерберген (2000), Д. Торнборроу (1997, 2001), А. Хатчбі (1996, 1997) А. Хонда (2002) та ін. описують телевізійне ток-шоу з позицій лінгвопрагматичного підходу, в аспекті оптимізації взаємодії учасників ток-шоу, особливостей індивідуального дейксису, значущості невербальної комунікації, аргументативних функцій питально-відповідальних секвенцій, дискурсивних стратегій, дискурсивної поведінки чоловіка та жінки тощо. Саме поняття «ток-шоу», на думку К. Ілай, ініціює дискусію, що стосується визначення меж між діалогічною спрямованістю розмовного жанру «ток» та монологічним характером «шоу», окреслення тонкої грані між публічним та приватним, суспільним та особистим досвідом, інтерперсональним та колективним аспектами масової комунікації, а також між кореляцією інформаційного та розважального змісту [256, с. 212].

Термін «ток-шоу» (англ. *talk* – ‘розмова, бесіда’; *show* – ‘видовище, спектакль’) традиційно асоціюється з контролем ведучого за обговоренням

певного питання гостями та експертами в студії, з міжособистісною розмовою, витoki якої сягають традицій усного мовлення [256, с. 209]. Цьому жанру передують ряд прототипових соціокультурних практик ток-шоу: інтелектуальні бесіди постійних членів академії в середньовічній Італії; французький салон XVII століття – напівформальна соціальна подія у приватному приміщенні, де регулярно збиралися чоловіки й жінки високорідного походження; англійським еквівалентом зазначених соціальних інститутів були кав'ярня (*coffee house*), клуб (*club*), а також зібрання групи людей для відпочинку, розваг тощо (*assembly*) [202, с. 117]. Проте Дж. Хенсон вважає, що за походженням ток-шоу наближається до інтерактивних радіопрограм, які з'являються в США в 30-х роках і набувають подальшого розвитку в 60-ті роки у двох форматах – розмовному (*all talk program*) та новинному (*all news program*). Перший досвід адаптації інтерактивного формату на телебаченні належить Філу Донах'ю, який пізніше наслідують Опра Уінфрі, Рікі Лейк, Монті Уїльямс, Ларрі Кінг [244, с. 43].

Визначення телевізійного ток-шоу з позиції дискурсивного підходу передбачає врахування людського фактора в широкому сенсі цього слова. Як одне із ключових понять сучасних гуманітарних знань дискурс досліджується у філософії, семіотиці, соціальній психології, теорії штучного інтелекту, етнографії, літературознавстві, а також різними напрямками лінгвістики [176, с. 21], представленими теорією мовленнєвого акту, соціолінгвістикою, етнографією, конверсаційним аналізом, прагмалінгвістикою [321, с. 53].

Зазначений міждисциплінарний характер поняття «дискурс» зумовлює його широке трактування в роботах багатьох дослідників [13, с. 276-279; 95, с. 79; 127, с. 26-27; 335, с. 15] і варіювання значеннєвого обсягу в залежності від загальної перспективи пошуку епістемічної домінанти та суттєвих змін у процесі інтерпретації ролі мови в житті суспільства.

Варто зауважити, що перші розробки теоретичних положень щодо дискурсивної практики датуються мовознавчими й філософськими дослідженнями XVII – XIX століть. Видатний лінгвіст Ф. де Сосюр визначає дискурс як «мовне висловлення в акті функціонування» та інтерпретує його в перспективі загальної характеристики мови, характеристики її абстрактних одиниць, асоціативних зв'язків, механізмів мовної еволюції. Він робить спробу дослідити сутність дискурсу через механізм перетворення мовного значення *in absentia* в мовленнєве значення *in praesentia* [136, с. 156].

Сучасні теоретичні положення дискурсу започатковані в працях Е. Бенвеніста, який розглядає дискурс в аспекті організації оповіді та виокремлює план дискурсу (*discourse*) – мовлення, що привласнюється людиною, яка говорить, і план оповіді (*recit*). На його думку, дискурс визначається як «усіляке висловлення, яке зумовлює наявність комунікантів: адресата, адресанта, а також наміри адресанта якимось впливати на свого співрозмовника» [13, с. 299].

М. Макаров розуміє дискурс як утворення вище від рівня речення (формальний параметр) та використання мови (функційний параметр) [95, с. 87]. Д. Шиффрін наголошує на важливості об'єднання форми та функції [321, с. 20–43], що сприяє визначенню дискурсу як функційно-комунікативного, прагматичного явища [9].

У перспективі комунікативно-когнітивної парадигми дискурс презентовано як комплексний соціокогнітивний феномен – «мисленнєво-когнітивна діяльність, яка є сукупністю процесу й результату і містить екстралінгвістичний і лінгвістичний аспекти» [177, с. 38]. На відміну від поняття «текст», в якому увага концентрується переважно на формальних зв'язках його частин, поняття «дискурс» асоціюється з аналізом мовного відрізка як процесу з урахуванням учасників цієї події, їхніх знань, ситуації спілкування [18, с. 81-82].



І. А. Бехта трактує дискурс як складне комунікативне явище, яке охоплює соціальний контекст, що створює уявлення про учасників комунікації і про процеси творення та сприйняття повідомлення [15, с.42].

З позицій соціолінгвістики дискурс розглядається як спілкування з огляду на приналежність мовців до певної соціальної групи або типової мовленнєвої ситуації [67; 335]. Наприклад, Г. Солганик [135, с. 62] вважає контекстуальний фактор ключовим у формуванні концептуальних положень про дискурс та осмислює дискурс як текст, невіддільний від життя й тісно пов'язаний із соціальними та психологічними характеристиками мовців, з подієвим контекстом.

Такий широкий спектр визначення терміну «дискурс», на думку В. Бурбело, пояснюється передусім його динамічним, складним і багатогалузевим характером та активним пошуком власних категорій, складників, типологічних ознак [20, с. 79].

Слідом за Ф. Бацевичем, розглядаємо дискурс як тип комунікативної діяльності, інтерактивне явище, мовленнєвий потік, що має різні форми вияву (усну, писемну, паралінгвальну), відбувається в межах конкретного каналу спілкування, регулюється стратегіями і тактиками учасників; синтез когнітивних, мовних і позамовних (соціальних, психічних, психологічних тощо) чинників, які визначаються конкретним колом «форм життя», залежних від тематики спілкування, має своїм результатом формування різноманітних мовленнєвих жанрів [9, с. 138].

У моделі будь-якого різновиду дискурсу зазвичай виокремлюють такі компоненти, як учасники дискурсу, хронотоп, цілі, цінності, стратегії й тактики, тематика, дискурсивні формули. Однією із комунікативних особливостей дискурсу ток-шоу виступає його тріадична структура «інтерв'юер – інтерв'юований – телевізійна аудиторія». На відміну від традиційних асоціацій публічної комунікації з діадичною моделлю комунікації, в якій виокремлюються оратор та пасивна публіка, сучасний медіа-дискурс спирається на тріадичну модель, в якій телеглядач являє собою

елемент масової диверсифікованої аудиторії, яка репрезентує суспільну думку. Комунікативна діяльність учасників ток-шоу вибудовується на трьох рівнях: модератор – учасники дискусії (експерти), учасники дискусії – глядачі в студії, учасники ток-шоу в студії – телеглядачі. Останній компонент втілює масовий адресат, є збірним суб'єктом, участь якого в ток-шоу є пасивною та ілюзорною, адже його реакція на повідомлення не може бути передбачуваною. Отже, зважаючи на нерелевантність компонента «телевізійна аудиторія» для нашого дослідження, визначаємо комунікацію в телевізійному дискурсі ток-шоу як діадичну.

Суттєві ознаки комунікації в телевізійному дискурсі ток-шоу концентруються навкруги особистості модератора. Він є посередником між аудиторією та гостем, який виконує роль координатора і постійно здійснює взаємозв'язок між героями та глядачами відповідно до концепції програми. «Інтелект та освіта ведучого, зовнішня привабливість і чарівність, вміння вільно володіти словом, реагувати на зміни в настроях і думках аудиторії, робити точні резюме в кінці програми та її частин – ось ті риси, котрі визначають персональний рівень модератора ток-шоу та забезпечують належні відгуки телекритиків» [33, с. 338]. У цьому аспекті репутацію «короля бесіди» має Ларрі Кінг [87, с. 227], який володіє не тільки вмінням отримати інформацію шляхом безпосереднього спілкування з людиною, а й допомогти співрозмовнику якомога повніше та логічніше розкрити тему інтерв'ю [64, с. 404].

Необхідно наголосити на подвійній комунікативній природі телевізійного дискурсу ток-шоу, яке ґрунтується на розв'язанні двох комунікативних завдань: перше зорієнтоване на отримання від інтерв'юйованого певної інформації, а друге – на передачу цієї інформації аудиторії. Як наслідок, інтерв'юер виконує комунікативні ролі як співрозмовника, що бере участь у діалозі, так і модератора, який координує хід спілкування. При цьому структурними одиницями інтерв'ю виступають пари реплік інтерв'юера та інтерв'юйованого – діалогічні єдності, яким

притаманна тісна спаяність, єдина цільова установка та чітке окреслення формальних меж [119, с. 140]. Подвійний адресат у мовленні ведучого експлікується в етикетних формулах подвійного привітання, обов'язковому представленні співрозмовника телеглядачам, метатекстових маркерах початку, кінця, зміни теми, які спрямовані безпосередньо співрозмовнику в студії та телеглядачам, коментуванні інтенціонального аспекту питання [80, с. 21].

В окресленні комунікативних ролей співрозмовників деякі лінгвісти пропонують спиратись на поняття «комунікативного договору», визначеному ними як точка перетину між дискурсивними (комунікативна ціль, статус, соціальні ролі та норми ведення комунікативної інтеракції) та інституційними (комунікативні форми вербальної і невербальної інтеракції, стиль спілкування, мовленнєва реалізація тощо) аспектами міжособистісного спілкування [203, с. 327].

Зазвичай ток-шоу асоціюють з асиметричним розподілом комунікативних ролей у комунікації, де ініціатива постійно належить одному зі співрозмовників, котрий скеровує поведінку іншого учасника комунікації за допомогою вербальних та невербальних засобів [81; 87; 118]. Проте рольова дистрибуція в межах телевізійного дискурсу є скоріш за все динамічною, ніж сталою, учасники можуть відхилитися від нормативної комунікативної структури «запитання – відповідь» і на деякий час переймати функції модератора.

У процесі спілкування в ток-шоу учасники дискусії традиційно позиціонують себе як рівноправні партнери по комунікації. А. Краузе та Е. Герінг стверджують, що в ток-шоу Ларрі Кінга, наприклад, ведучий надає перевагу спілкуванню на рівних зі своїм співрозмовником [268, с. 193]. Проте між співрозмовниками також можуть формуватися стосунки, що ґрунтуються на моделі домінування та підкорення [117, с. 68].

Не менш значущим у розбудову міжособистісної комунікації в ток-шоу є внесок інтерв'ююваного. Учасниками ток-шоу можуть бути фахівці певної

сфери (вчені), особи, наділені авторитетом у якій-небудь сфері (священник, діяч мистецтва і культури, політик тощо), представники тієї чи іншої соціальної групи. Кожному учасникові притаманні певні соціально-культурні, гендерні, вікові та індивідуально-типологічні особливості, які впливають на динаміку його психічної активності й поведінкового комплексу, проте мовленнєва діяльність значною мірою залежить від попереднього життєвого та комунікативного досвіду, установок, мотивації, накопичених знань. Саме вищезазначені параметри характеризують стан інформаційного обміну та інформаційної обробки «на вході» в комунікативний акт та «на виході» з нього [117, с. 67-68].

Ф. Белл і Т. ван Ліувен вважають, що основними критеріями відбору гостя для участі в ток-шоу є відповідність його особистості таким критеріям, як новинна (*news value*), розважальна (*entertainment value*) та символічна цінності (*symbolic value*), іншими словами, той чи інший індивід, який досяг успіху та є необхідним у певній сфері людського життя (політичній, економічній, освітній, спортивній, мистецькій, шоу-бізнесі тощо) [194, с. 195-196]. Р. Дайер акцентує увагу на значущості гостя ток-шоу в аспекті символізації та ілюструє зазначену думку прикладами таких відомих особистостей, як М. Монро – символ жіночої краси, П. Робсон – негритянської музики та Дж. Гарланд – секс-символ [225, с. 34].

Суттєву роль відіграють і зовнішні обставини: певне місце проведення ток-шоу та циклічність впливають на породження в свідомості глядача стану очікування зустрічі. При цьому важливим компонентом виявляються внутрішні просторово-часові етапи – представлення гостя, в якому анонсуються соціальні ролі співрозмовників та встановлюється психологічний контакт гостя з ведучим та глядачами в студії; провокаційне або риторичне питання, початок і розвиток розмови; дзвінки в студію, діалог з аудиторією, підбиття підсумків.

Основними жанровими модифікаціями телевізійного дискурсу ток-шоу вважають політичне ток-шоу, ток-шоу з експертами щодо проблем

сучасності та ток-шоу з зірками [194; 214; 237; 278]. Поряд із спільними ознаками (діалогічний формат, рецепція третім учасником – інтерактивною аудиторією слухачів, які беруть активну участь у комунікації в студії або знаходяться в домашньому оточенні та мають можливість ставити запитання в телефонному режимі або шляхом листування факсом чи електронною поштою, актуалізація в межах інституту масової інформації та ін.) зазначені жанри телевізійного дискурсу ток-шоу відрізняються за деякими іншими параметрами. Зокрема, використання секвенції «запитання – відповідь» є першорядною ознакою в політичному ток-шоу, але набуває другорядності в ток-шоу з зіркою, коли запитання та відповіді на них у процесі спілкування в певні моменти наближаються до спонтанного мовлення. На відміну від політичних діячів, які популяризують свій образ у результаті обміну інформацією та висловлення власної думки, а також знавців певної сфери, які поширюють експертні знання відповідно до тематичної спрямованості, запропонованої інтерв'юером [251, р. 92], відомі діячі кіно, літератури, спорту тощо вибудовують свій імідж шляхом саморозкриття в культурній ролі «зірки» [168, р. 189].

Перспективною серед лінгвістичних досліджень є зорієнтованість наукової парадигми на жанрові межі ток-шоу та створення його типології, яку зазвичай вибудовують відповідно до таких критеріїв, як тематика дискусії (від сучасних політичних – до соціальних та морально-етичних проблем); категорія учасників в залежності від соціального статусу та ступеня популярності (видатні особистості та пересічні громадяни); час трансляції (ранкове, денне та вечірнє шоу); організаційні особливості та локаційний компонент (сценічний майданчик та посадкові конфігурації для гостей програми та глядачів); етичні міркування (моральна відповідальність продюсерів та ведучих шоу) [257, с. 490].

Грунтуючись на тематичній спрямованості, дослідники А. Краузе та Е. Герінг виокремлюють політико-аналітичне, розважальне та соціально-побутове ток-шоу [268, с. 190], на відміну від П. Чародью та Р. Гігліон, які

репрезентують монотематичні та політематичні ток-шоу [209, с. 64]. Д. Карбо диференціює особистісно- (*personality-type talk show*) та проблемно-орієнтоване (*issue-type talk show*) ток-шоу [204, с. 2-3], Г. Лаурбах пропонує типологію, що включає ранкові, денні та вечірні ток-шоу [275, с. 4], а К. Річардсон і У. Мейнхоф, вважаючи домінувальним критерієм моральні міркування, розподіляють ток-шоу на ті, в яких індивід значною мірою виявляє готовність пожертвувати власною гідністю відповідно до вимог розважальної програми (*exploitative talk show*) та ті, що не експлікують зазначену ознаку (*non-exploitative talk show*) [317, с. 125].

Дослідник Дж. Соуледжез акцентує увагу на бурхливому розвитку нових форматів ток-шоу в засобах масової інформації та виокремлює ток-шоу «першого покоління», в яких дискусія актуалізується в просторі публічному (кінець 80-х років) та частково приватному (реаліті-шоу початку 90-х років), а також «другого покоління» з появою наприкінці 90-х років ХХ ст. ток-шоу, в яких домінують сповідальна та конфронтаційна стильові манери [334, с. 319–320].

Залежно від жанрової модифікації ток-шоу може переслідувати певні комунікативні цілі. Наприклад, у політичних ток-шоу та ток-шоу з експертами основною комунікативною метою виступає інформування, привертання уваги аудиторії до обговорюваної проблеми, висловлення певного ставлення до неї або вирішення проблемного питання. Це зумовлює набуття цими жанровими модифікаціями ток-шоу рис конфронтативного дискурсу, який характеризується розбіжністю вихідних інтенцій співрозмовників та спрямований на вербалізацію можливого конфлікту в результаті зіткнення протилежних точок зору [203, с. 327].

У ток-шоу з зіркою переважає розважальний формат, унаслідок чого цей дискурс вважається гармонійним, що визначається як послідовність діалогічних єдностей позитивної спрямованості, в процесі реалізації яких комуніканти ведуть бесіду в руслі кооперативного міжособистісного спілкування, демонструють поважне ставлення до співрозмовника, адекватно

використовують комунікативні стратегії і тактики [80, с. 19]. Слід зазначити, що А. Яхнел вважає, що розважальність як комунікативна мета широко представлена в будь-якій жанровій модифікації ток-шоу, і зазначає, що сутність її інтеракційного контексту ґрунтується на поняттях *infortainment* (англ. *inform* – ‘інформувати’; *entertain* ‘розважати’) та *confrontainment* (англ. *confront* ‘протистояти’ + *entertain* ‘розважати’) [258, с. 27]. Отже, визначення інтенціонального аспекту кожного окремого формату ток-шоу виявляється доволі складним завданням унаслідок гібридності його комунікативно-прагматичних цілей.

Цінності телевізійного ток-шоу тісно пов’язані з установками і поглядами його учасників, які, з одного боку, є представниками певної національно-культурної спільноти, а з іншого – мають власний простір з певними значущими для індивіда цінностями. Однаковість цінностей окремої особи з груповими традиціями і переконаннями відіграє важливу роль у побудові гармонійного дискурсу, а різниця – сприяє виникненню комунікативного конфлікту.

Важливою комунікативною ознакою телевізійного дискурсу ток-шоу є актуальність та соціальна значущість заявленої для обговорення теми, наприклад, в політичному ток-шоу і ток-шоу з експертами, проте в ток-шоу з зіркою співрозмовники не визначають тему обговорення заздалегідь.

Подвійність іншої специфічної характеристики ток-шоу – інсценізованості – знаходить відображення в діахронічному співвідношенні таких компонентів, як автентичність / спонтанність комунікації та її режисерування / регламентування. На думку О. Ларіної [88, с. 4], визначальною рисою ток-шоу є драматизм, про що свідчить низка ритуалізованих секвенціальних мовних висловлювань, якими здебільшого оперує модератор у ситуації представлення гостей або теми дискусії, оголошення про завершення програми. Проте більшість дослідників вважають комунікацію в ток-шоу природною та відносно спонтанною [353, с. 26].

Зорієнтованість учасників інтеракції на гармонійне спілкування або комунікативний конфлікт віддзеркалюється в стратегіях партнерів по комунікації в ток-шоу та використанні відповідних лексико-семантичних, граматичних та синтаксичних засобів. Наприклад, в гармонійному дискурсі Н. Кошкарєва виокремлює такі стратегії, як зближення, стримане ставлення до співрозмовника, відмова від забобонів та умовностей [80, с. 22].

Беручи до уваги такі критерії, як учасники, хронотоп, цілі, цінності, стратегії, тематика, жанри (різновиди), прецедентні тексти, дискурсивні формули, сценарність та драматургічність [67, с. 189], О. Ларіна осмислює комунікативний простір телевізійного ток-шоу як інституційний дискурс [88] – різновид комунікації між людьми, які можуть не знати одне одного, проте повинні спілкуватися згідно з нормами даного соціуму [67, с. 234]. З позицій соціолінгвістичного напрямку В. Карасик пропонує виокремлення персонального (особистісно-орієнтованого) та інституційного дискурсів: у першому випадку мовець виступає як особистість у всьому багатстві свого внутрішнього світу, у другому – як представник певного соціального інституту [57, с. 6]. Двома різновидами особистісного дискурсу виступають буттєве спілкування, що має на меті художнє та філософське розуміння світу, та побутове, яке відбувається між добре знайомими людьми і зводиться до підтримування контакту та вирішення повсякденних проблем.

Особливими рисами побутового спілкування виступають його діалогічна сутність, розмова учасників, які добре знають один одного, очевидність, легкість і доступність змісту інтеракції. Іншою специфічною рисою побутового дискурсу є прагнення максимально стиснути передану інформацію, вийти на особливий скорочений код спілкування, коли люди розуміють одне одного з півслова, комунікативна ситуація самоочевидна, та тому актуальною є лише різноманітна оцінно-модальна емоційна кваліфікація того, що відбувається [58, с. 232]. Опозиція персонального та інституційного дискурсу є досить умовною, а основною відмінністю між



цими двома типами дискурсу виступає різний соціальний статус комунікантів.

Проте ми, слідом за К. Ілай, пропонуємо вважати жанр телевізійного ток-шоу напівінституційним дискурсом, в якому поєднуються характерні риси не тільки дискурсивної інституційної, а й побутової конверсаційної практики, що відображені у наступній таблиці, запропонованій дослідницею [229, с. 241].

*Таблиця . 2.1.*

**Ток-шоу як напівінституційний дискурс**

<b>Конверсаційні риси</b>	<b>Інституційні риси</b>
Приватне оточення (попередньо зняті епізоди вдома в учасників програми)	Публічне (інституційне) оточення (телевізійна студія)
Неоднорідна форма мовлення	Відносно однорідна форма мовлення
Спонтанне мовлення	Цілеспрямоване мовлення
Менший ступінь контролю внаслідок заявленої теми та непередбачуваність	Більший контроль унаслідок заявленої теми та передбачуваність
Комунікативні та інтерактивні цілі	Комунікативні, інтерактивні та інституційні цілі
Відсутність обмежень щодо теми спілкування (свобода у зміні черги, теми і підтем)	Певні обмеження, зумовлені темою спілкування (обмеження в часі, зміні черги говоріння, теми і підтем)
Неінституційні / життєві ролі (батько, дитина тощо)	Інституційні / неінституційні ролі
Спонтанне переключення ролей з ініціативи учасників ток-шоу	Переключення ролей з ініціативи ведучого ток-шоу
Рівний статус учасників ток-шоу	Нерівний статус учасників ток-шоу
Рівні права на мовленнєву діяльність	Нерівні права на мовленнєву діяльність
Співрозмовник як адресант, так і	Різноманітна аудиторія – адресат

адресат	(аудиторія глядачів чи слухачів)
Мовлення до адресата	Мовлення, адресоване аудиторії
Неієрархічна рольова дистрибуція	Ієрархічна рольова дистрибуція
Симетричні владні стосунки	Асиметричні владні стосунки
Послаблений контроль за темою	Жорсткий контроль за темою

Лінгвістичними рисами, які засвідчують наближення ток-шоу до побутового мовлення, І. Сибірякова вважає спонтанність, ситуативну зумовленість, суб'єктивну забарвленість, порушення логіки та структурної оформленості висловлення, наявність зниженої, жаргонної та діалектної лексики, специфічного синтаксису, притаманного розмовній мові, що включає такі риси, як парцеляція, повтори, синтаксичний ідіоматизм тощо [116, с. 6].

Отже, зазначені комунікативно-прагматичні особливості телевізійного ток-шоу сприяють утворенню своєрідного гармонійного простору, який являє собою діадичну напівінституційну інформативно-розважальну інтеракцію, що спрямована, з одного боку, на отримання інтерв'юером певної інформації від інтерв'юйованого, а з іншого – на передачу цієї інформації аудиторії в усній формі за допомогою системи телевізійної трансляції; представлений базовими жанрами політичного ток-шоу, ток-шоу з експертами, ток-шоу з зіркою та регулюється стратегіями і тактиками учасників спілкування, серед яких значущу й важливу роль відіграють стратегії і тактики ввічливості.

#### **1.4. Специфіка підтримування «обличчя» комунікантів у дискурсивному просторі ток-шоу**

Одним із центральних понять у теорії ввічливості П. Браун і С. Левінсона постає «обличчя» (*face*), проте першим, хто створює і вводить в

науковий обіг цей термін у результаті осмислення робіт Е. Дюркгейма [55] і Дж. Міда [101], є Е. Гоффман. Він використовує зазначену термінологічну одиницю на позначення позитивної соціальної цінності, яку людина результативно стверджує для себе завдяки позиції в певний момент спілкування [233, с. 4-5]. «Обличчя», за Е. Гоффманом, це – позитивний суспільний образ, створений у процесі міжособистісної взаємодії та підтриманий судженнями інших індивідуумів [там само, с. 5]. Отже, «обличчя» виступає не якістю, притаманною індивідууму, а суспільним уявленням, отриманим від людей, що оточують сторонніх. З метою забезпечення розуміння співрозмовника, що ґрунтується на досвіді особистостей, що його оточують, він намагається захистити своє власне «обличчя» чи «обличчя» інших, виконуючи певну «роботу з обличчям» (*face-work*), яку Е. Гоффман поділяє на процес уникнення потенційних актів, що загрожують «обличчю» (*face threatening acts*), і процес корекції [там само, с. 8].

П. Браун і С. Левінсон доповнюють концептуальні положення теорії Е. Гоффмана і розглядають «обличчя» як своєрідний соціальний імідж або набір бажань (*set of wants*), що можуть задовольнити тільки дії інших. «Обличчя» у розумінні цих лінгвістів не є суспільним уявленням про індивідуума, сформованим лише під час комунікації, а, навпаки, уявленням людини про себе (*self-image*), що безпосередньо належить їй самій [199, с. 59-66]. На відміну від Е. Гоффмана, котрий осмислює «обличчя» як результат спілкування, П. Браун і С. Левінсон визначають це поняття в контексті прагнень індивіда та уявлення про себе, який позначає певну приватну територію, що включає не тільки особистий простір комунікантів – «раціональних агентів», а й поле їхньої когнітивної діяльності, пов'язаної зі стратегією мислення та усвідомленням засобів мовної реалізації спілкування. У процесі комунікації «раціональні агенти» виявляють, з одного боку, «позитивне обличчя» (*positive face*) – бажання бути коректно оціненим і прийнятим до соціуму [там само, с. 62], а з іншого –

«негативне обличчя» (*negative face*), що лежить у площині прагнення мати свободу дій і бути незалежним [там само, с. 129].

У разі потреби виконання комунікативного акту, що загрожує «обличчю», мовець має можливість обрати певні макростратегії мовленнєвої поведінки:

- пряма передача змісту (*bald on record*), коли мовець не виявляє намагання мінімізувати загрозу «обличчю» слухача. Ілюстрацією дій мовця *bald on record* слугують військові накази, воцання про допомогу тощо – тобто ті мовленнєві акти, що потребують швидкості, ясності та однозначності [294, с. 115]. Зауважимо, що, зазвичай, у повсякденному спілкуванні таких мовленнєвих актів уникають, оскільки вони загрожують «обличчю»;

- непряма ввічливість (*off record*), коли мовець за допомогою натяків та імплікацій намагається уникнути актів, що загрожують обличчю його співрозмовника; з мовця знімається відповідальність за висловлення. Ця стратегія пов'язується з поняттям неоднозначності висловлення мовця, комунікативна компетенція якого не є такою чіткою і прозорою, а висловлення наділено декількома ілокутивними силами, адресат має визначитись, яка з них є валідною. Стратегія *off record* застосовується тоді, коли загроза «обличчю» є великою, а положення мовця не дає йому змоги скористатися іншим мовленнєвим актом, тобто висловитись інакше;

- позитивна ввічливість, яка засвідчує пошану мовця щодо «обличчя» слухача і підтверджує дружність та взаємність їх стосунків;

- негативна ввічливість, яка також спрямована на визнання «обличчя» співрозмовника, але при цьому вважається, що на це обличчя здійснюється певний тиск, який загрожує його свободі [199, с. 68-71].

Як бачимо, позитивна і негативна ввічливість виступають засобами корекції «обличчя». Корекція для П. Браун і С. Левінсона – це спроба протидіяти потенційній небезпеці для обличчя з метою зрозумілого для

адресата висловлення свого небажання та відсутності наміру зашкодити «обличчю» співрозмовника [там само, с. 70].

На позначення позитивної та негативної ввічливості, яку використовує той чи інший індивід, дослідниця Р. Ратмайр використовує термін «імпліцитна», або індивідуальна, неконвенційна ввічливість, на відміну від «експліцитної» ввічливості, яка застосовується для позначення конвенційної ввічливості та реалізується засобом мовленнєвих стереотипів, що використовуються в ситуаціях комунікативного етикету [115, с. 16].

Слід зазначити, що дослідження імпліцитної, або індивідуальної, ввічливості поставило на порядок денний комунікативної лінгвістики питання про окреслення її функцій. Підґрунтям для визначення функцій імпліцитної ввічливості є її мотиви, які, в свою чергу, пов'язані з функціями мовних засобів, що реалізують цю категорію. Серед них виокремлюють:

- практичний мотив або мотив запобігання конфліктів в інтеракції;
- гедоністичний мотив, коли мовець використовує форми ввічливості, щоб справити добре враження;
- естетичний мотив, що асоціюється з такими поняттями, як краса, легкість, майстерність спілкування;
- «нарцисний» мотив, який виявляється у тому, що особа, котра використовує форми ввічливості в мовленні, виявляє бажання сподобатися собі й усім людям. Цей мотив частково відображений у теорії «обличчя» Е. Гоффмана;
- альтруїстичний, що віддзеркалюється у спрямованості мовця на адресата [148, с. 144].

Зауважимо, що нарцисний мотив також представлений у концепції Т. Ларіної, яка асоціює ввічливість не лише з намаганням комунікантів захистити «обличчя» (ввічливість як прагнення не дозволити «обличчю» погіршитися в разі небезпеки), а й зі спробою покращити «обличчя» навіть за відсутності супутніх актів, що загрожують «обличчю» (ввічливість як прагнення покращити «обличчя») [там само, 131]. Погоджуємося з науковою

точкою зору Т. Ларіної щодо трактування лінгвістичної ввічливості не лише виключно у площині мовленнєвих актів, що загрожують «обличчю», і підтримуємо її думку, що ввічливість пов'язується з прагненням комуніканта покращити «обличчя» в разі відсутності небезпеки його погіршення.

Ураховуючи зазначені мотиви, дослідник К. Х. Фальтл визначає такі функції ввічливості, як встановлення та підтримування контакту, забезпечення стабільно-гармонійного спілкування, соціальної (міжособистісної) інтеграції, відмежування в спілкуванні, запобігання та зняття напруження у спілкуванні [346, с. 207].

Як бачимо, зазначені функційні аспекти ввічливості відображають інтерактивні компоненти спілкування, які пов'язані зі взаємодією співрозмовників та безпосередньою організацією їхньої спільної діяльності, яка зазвичай спрямована на кооперацію як рушійний фактор соціальної взаємодії. Вважаємо, що у процесі спілкування в англomовному телевізійному дискурсі ток-шоу такі фактори, як соціальні та інституційні характеристики ролей окремих учасників спілкування та комунікативні цілі (інформативна, розважальна) визначають домінування тієї чи іншої функції позитивної та негативної ввічливості. У політичному ток-шоу та ток-шоу з експертами, з притаманними їм рисами інституційного дискурсу та метою інформування, домінувальний функційний аспект ввічливості полягає в площині дистанціювання, на відміну від напівінституційного дискурсу ток-шоу із зірками, в якому спілкування між адресантом і адресатом спрямоване на їх зближення.

## **Висновки до Розділу 1**

Проведений аналіз теоретичних засад вивчення ввічливості уточнює і систематизує теоретичні уявлення та наукові підходи до вивчення категорії ввічливості в різних сферах гуманітарних знань. На основі розгляду теоретичних напрацювань з проблематики дослідження ми встановили:

1. Дослідження ввічливості у вітчизняній і зарубіжній лінгвістиці починається з аналізу філософського підґрунтя соціального спілкування, визначення поняття «обличчя» тощо. У сучасних дослідженнях з філософії та етики ввічливість розглядається, з одного боку, в контексті дотримання норм і правил поведінки, загальноприйнятих у певному суспільстві, а з іншого – як вияв внутрішньої чесноти індивідуума, яка не зумовлена зовнішнім примусом і викликана прагненням відкритості іншій особі.

2. Появі теорії ввічливості в лінгвістиці передували напрацювання П. Грайса, який запропонував постулати раціональної мовленнєвої поведінки. Проте в міжособистісному спілкуванні неможливо слідувати тільки правилам, що регулюють ефективну передачу інформації. Зазначений аспект зумовлює подальшу розробку категорії ввічливості в психологічному аспекті і віддзеркалюється у правилах прагматичної компетенції Р. Лакоффа, теоретичних положеннях мовленнєвого спілкування Дж. Ліча. Класичною в цьому відношенні та принциповою для нашого дослідження є теорія «збереження обличчя» П. Браун і С. Левінсона. Мотиваційним компонентом застосування стратегій увічливості в дискурсі є зорієнтованість адресанта на збереження «обличчя» адресата, яке може бути позитивним і негативним, відповідно пов'язана з ним позитивна і негативна ввічливість. Позитивна ввічливість демонструє дружнє ставлення адресанта до адресата, а негативна ввічливість засвідчує прагнення мовця не заважати свободі дій слухача та поважати його особистий простір.

3. Важливою проблемою в окресленні категорії ввічливості є її функційна спрямованість, що ґрунтується на розмаїтті мотивів, серед яких практичний, або мотив запобігання конфліктів в інтеракції, гедоністичний, естетичний, нарцисичний, альтруїстичний. У залежності від зазначених мотивів у міжособистісному спілкуванні ввічливість виконує такі функції, як встановлення та підтримування контакту, забезпечення стабільно-гармонійного спілкування, соціальної інтеграції (позитивна ввічливість),

відмежування в спілкуванні, запобігання та зняття напруження у спілкуванні (негативна ввічливість).

4. Одним із дискурсивних просторів, де ввічливість відіграє ключову роль у побудові міжособистісного спілкування, є англomовний телевізійний дискурс ток-шоу, який виступає особливим видом діадичного напівінституційного інформативно-розважального дискурсу, що спрямовується, з одного боку, на отримання інтерв'юером певної інформації від інтерв'ююваного, а з іншого – на передачу цієї інформації аудиторії в усній формі за допомогою системи телевізійної трансляції; представлений базовими жанрами політичного ток-шоу, ток-шоу з експертами та ток-шоу із зіркою та регулюється стратегіями і тактиками учасників спілкування, зокрема стратегіями ввічливості.

5. Основними факторами, що зумовлюють особливості реалізації стратегій позитивної та негативної ввічливості, виступають соціальні й інституційні характеристики ролей окремих учасників спілкування та комунікативні цілі, які, у свою чергу, визначають домінування в дискурсі ток-шоу тієї чи іншої функції позитивної та негативної ввічливості.

Основні положення розділу висвітлені в одноосібних публікаціях автора [168; 173].



## РОЗДІЛ 2

# МЕТОДИКА ДОСЛІДЖЕННЯ СТРАТЕГІЙ І ТАКТИК ВВІЧЛИВОСТІ В АНГЛОМОВНОМУ ТЕЛЕВІЗІЙНОМУ ДИСКУРСІ ТОК-ШОУ

### 2.1. Підготовчий етап дослідження

Аналітична процедура стратегій і тактик ввічливості в англomовному телевізійному дискурсі ток-шоу передбачає визначення понять *стратегія* і *тактика*, розроблення класифікації, яка б уможливила впорядкування стратегій позитивної та негативної ввічливості з точки зору функційної спрямованості такого типу дискурсивного простору на прикладі ток-шоу Ларрі Кінга. Цей розділ присвячено також опису принципів аналізу, етапів та критеріїв добору емпіричного матеріалу, інструментарію та методики аналітичної процедури стратегічно-тактичної організації англomовного телевізійного дискурсу ток-шоу в аспекті ввічливості.

З 90-х років стратегічність спілкування постає предметом наукового інтересу лінгвістів вітчизняного, пострадянського та зарубіжного простору і набуває оновленого концептуального наповнення в сучасних наукових розвідках [48; 51; 61; 81; 83; 98; 110; 113; 130; 133; 144; 186 та ін.].

**2.1.1. Методика процедури стратегічно-тактичної організації телевізійного ток-шоу.** Поняття *стратегія* (грец. *στρατηγική*) не є суто лінгвістичним і, перш за все, асоціюється з військовою сферою. У словникових статтях лексема «стратегія» визначається як ‘мистецтво підготовки і ведення війни та великих воєнних операцій’ [132, с. 751]. У переносному значенні «стратегія» виступає ‘як мистецтво суспільного і політичного керівництва масами, що має визначити головний напрям їхніх дій, вчинків та способів дій, лінію поведінки кого-небудь’ [там само, с. 751].

Для нас стратегія характеризує найбільш фундаментальні установки діяльності, які підлягають вибору діяча, але після здійснення ним свого

стратегічного вибору спрямовують його креативну поведінку як певну заданість, визначаючи значною мірою кінцевий результат.

Ми виходили з того, що проблема стратегічної організації комунікації ґрунтується на положеннях теорії мовленнєвої діяльності О. Леонтьєва [92], у межах якої мовлення завжди підпорядковується меті певної діяльності, а також з позицій ряду дослідників [5; 27; 48; 51; 76; 83; 92, 153], які визнають комунікацію стратегічною, при цьому зазначена стратегічність усвідомлюється комунікантами. Проте деякі вчені [44; 263; 336] наголошують на несвідомій природі стратегій, до яких долучаються комуніканти, та зумовленості вибору стратегій інтерпретацією мовцем певної комунікативної ситуації, що і впливає на інтуїтивний вибір вербальних і невербальних засобів при створенні висловлення.

Незважаючи на спроби науковців, які спрямовані на пошуки розгорнутого осмислення й глибокого розуміння термінологічної одиниці *стратегія*, однозначного визначення цього поняття досі не існує. У процесі пояснення одного із базових понять, яким послуговуються різні сфери наукового знання, ми відчували певні складнощі, внаслідок чого намагались обмежуватись описом зазначеного поняття в практичній площині або ідентифікацією тих ознак, які диференціюють його від суміжних із ним понять, зокрема *тактика*. Нами розглянуто основні підходи (комунікативний, когнітивний, дискурсивний, прагматичний, прагмалінгвістичний, психолінгвістичний) до визначення понять стратегії і тактики.

Аналіз стратегії, як результату організації мовленнєвої поведінки мовця відповідно до його прагматичних цілей, відбитих в ілюстративному матеріалі, здійснено з позиції комунікативного підходу [19; 73; 130; 140]. Ми осмислюємо стратегію як певну спрямованість мовленнєвої поведінки в певній ситуації в інтересах досягнення мети комунікації. Керуючись у своєму дослідженні точкою зору В. Ключєва [73, с. 34] та М. Макарова [95, с. 192], ми визначає комунікативну стратегію як частину комунікативної поведінки або

комунікативної взаємодії, у якій серія різних вербальних і невербальних засобів використовується для досягнення певної комунікативної мети мовця, стратегічного результату, на який спрямований комунікативний акт, й вважаємо стратегію ланцюжком рішень мовця, його вибором певних комунікативних дій і мовних засобів.

У дослідженнях з когнітивної лінгвістики стратегію репрезентують як особливий підхід до інтерпретації дискурсу, орієнтований на мовця, що керує використанням лексичного, граматичного, соціолінгвістичного та іншого знання під час відтворення та інтерпретації повідомлень у контексті [240, с.62]; когнітивний процес, де мовець співвідносить свою комунікативну ціль з конкретним мовленнєвим виразом [277, с. 197]; гештальт, узагальнення минулого досвіду, який включає особистісні, локальні, діяльнісні та ін. виміри, організовані в свідомості й пам'яті по-особливому» [228, с. 110–111].

У праці пріоритетними є дискурсивний та прагмалінгвістичний підходи до проблеми дослідження.

У прийнятому нами дискурсивному підході поняття *стратегія* осмислено як інструмент реалізації немовних цілей у дискурсивній діяльності, як «комунікативний намір мовця, сформований на основі використання суспільного досвіду для власних індивідуальних потреб і бажань, і мовна об'єктивація цього наміру, що надає йому інтерактивного статусу через осмислення вербалізованого наміру всіма суб'єктами [157, с. 112], адже вона розкриває суть цільової установки і демонструє можливості, які надає людині мова для досягнення діяльнісних цілей, у тому числі й регуляції міжособистісних стосунків. Як дискурсивний феномен стратегія «поєднує когнітивний та мовний плани, реалізуючи прототипове стратегічне значення, співвіднесене із соціальними стереотипами засобами мови та їхньою організацією з урахуванням контекстних і ситуативних чинників; конструює комунікативну практику суб'єктів дискурсу» [там само, с. 113].

У межах лінгвопрагматичного підходу стратегію визначаємо як «сукупність мовних дій» [152, с. 58], як спосіб організації мовленнєвої поведінки відповідно до задуму, інтенції комуніканта [110].

Ми дотримувались погляду щодо інтерактивної природи стратегії, де вона розглядається як «тип поведінки одного з партнерів у ситуації діалогічного спілкування, котрий зумовлений і співвіднесений із планом досягнення глобальної і локальних комунікативних цілей у межах типового сценарію функційно-семантичної репрезентації інтерактивного типу [118, с. 61].

Слід зазначити, що стратегії не існують ізольовано одна від одної. У прагненні до реалізації комунікативної інтенції ініціатор продумує стратегії її досягнення на різних рівнях вербальної взаємодії і втілює у найбільш адекватних формах, структурах тексту та мовних знаках – смислового та змістовому ядрі будь-якого дискурсу. Вибір стратегії зумовлюється такими параметрами, як характер дискурсу, контекст культури та її цінності, типи мовних особистостей, що беруть участь у формуванні цього дискурсу.

У залежності від цілей комунікативної взаємодії з усього різноманіття стратегій інтерактанти обирають, як правило, лише окремі їх типи та варіанти, спрямовані на покращення соціальної взаємодії, уникнення конфліктів та підтримування гармонійних відносин (скорочення). Іншими словами, кожна комунікативна стратегія характеризується певним набором відповідних мовленнєвих тактик, реалізація яких має забезпечити досягнення комунікативної мети спілкування та формування певних аспектів моделі світу адресата та його впливу на психіку, тобто сутність застосування окремої тактики полягає в тому, щоб змінити конфігурацію даних параметрів у необхідному напрямі для того, хто говорить, та трансформувати факти, які пов'язані з подією, в оцінне судження.

В Академічному словнику української мови лексична одиниця «тактика» (від грец. *τακτική*) витлумачується так: 1) Складова частина військового мистецтва, що включає теорію й практику підготовки, організації

та ведення бою. 2) Сукупність прийомів і способів ведення суспільно-політичної боротьби. 3) Засоби, прийоми досягнення певної мети; лінія поведінки особи [132, с. 25].

У лінгвістичній літературі *тактика* осмислюється як мовленнєвий крок, який уможливує досягнення поставлених цілей у конкретній ситуації, при цьому вибір мовленнєвих тактик відрізняється в комунікативних ситуаціях побутового або ділового спілкування. Соціальна гетерогенність тих, хто спілкується, також впливає на вибір відповідних мовленнєвих тактик, жодна з яких не є універсальною та ефективною у всіх ситуаціях [35, с. 163].

Ряд дослідників [19; 61; 130; 152] акцентують увагу на необхідності окреслення відмінностей між поняттями *стратегія* і *тактика*, що пов'язані між собою як вид та рід [99, с. 284–285]. Зокрема, *тактику* визначають як «достатньо потужну комунікативну одиницю, конкретну методику, схему дії, єдність практичних ходів у реальному процесі мовної взаємодії» [73, с. 11]; мовленнєве вміння побудови реплік діалогу, що конструюють ту чи іншу стратегію ведення діалогу [19, с. 23]; вибір мовленнєвого акту на певному етапі спілкування [158, с. 56]; більш «вузьку» послідовність мовленнєвих дій комуніканта, що реалізується у вигляді окремих поетапних комунікативних кроків у межах здійснення заданої інтенції [42, с. 67].

На відміну від стратегії, тактика є конкретним мовленнєвим ходом (кроком, поворотом, етапом) у процесі здійснення мовленнєвої стратегії; мовленнєвою дією (мовленнєвим актом або сукупністю мовленнєвих актів), яка відповідає тому чи іншому етапу в реалізації мовленнєвої стратегії і спрямована на вирішення конкретного завдання цього етапу. Саме реалізація сукупної послідовності мовленнєвих тактик забезпечує досягнення комунікативної мети мовленнєвого спілкування (конкретної інтеракції) [130, с. 6].

Предметом серйозної теоретичної рефлексії є проблема класифікації стратегій. Вона залишається далекою від вирішення, і, ймовірно, у найближчі

роки надія на створення універсальної типології комунікативних стратегій навряд чи може бути реалізована як цілісний науковий проект.

Класифікація О. Іссерс ґрунтується на інтенційно-жанровому типі комунікативної дії, при цьому виокремлюються головні (семантичні / когнітивні), що є найбільш значущими на певному етапі комунікативної взаємодії з точки зору ієрархії мотивів та цілей і переважно пов'язані з впливом на адресата, його модель світу, систему цінностей та поведінку, а також допоміжні стратегії, які сприяють ефективній організації діалогової взаємодії, оптимальному впливові на адресата і визначаються дослідницею як прагматичні, риторичні та діалогічні [61, с. 106-109].

Г. Матвєєва виокремлює регулятивні стратегії, спрямовані на спричинення бажаних змін у широкому екстракомунікативному контексті ситуації, диктальні стратегії, ціль яких – інформування співбесідника про факти об'єктивної реальності, здатність розмірковувати, розповідати, описувати, логічно осмислювати тему бесіди та модальні стратегії, зорієнтовані на висловлення своїх почуттів, оцінки, комунікативної інтенції, настрою стосовно мовлення та комунікативної ситуації [99, с. 123].

Релевантною для нашого дослідження є класифікація стратегій, запропонована Т. ван Дейком, котрий виокремлює *глобальну* стратегію всього дискурсу – загальну стратегію учасника мовленнєвої взаємодії, що контролює результати на локальних етапах і реалізується за допомогою локальних стратегій, *локальну* – стратегію, спрямовану на досягнення більш конкретних цілей, і *мовленнєву* – функційну одиницю послідовності дій, яка сприяє розв'язанню локального або глобального завдання [47, с. 274].

Дослідниця І. Фролова пропонує наступну модель стратегії [282, с. 118]: Глобальна стратегія > Локальні стратегії > Мовні стратегії > Тактики (прийоми) > Мовні / мовленнєві засоби. Зауважимо, що «співвідношення між тактикою і прийомом характеризується як асиметричне: з одного боку, один і той самий прийом може залежати від різних тактик, тобто одна структурна одиниця може передавати різні смисли,

а з іншого – одна тактика може вербалізуватися за допомогою різних прийомів» [214, с. 277].

У нашому дослідженні погоджуємося з Ф. Бацевичем, який осмислює *стратегію* як оптимальну реалізацію інтенцій мовця щодо досягнення конкретної мети спілкування, тобто контроль і вибір дієвих ходів спілкування і гнучкої їх видозміни в конкретній ситуації [9, с. 121]. Під *тактикою* розуміємо лінію поведінки на певному етапі комунікативної взаємодії, спрямовану на одержання бажаного чи запобігання ефекту небажаного [там само, с. 119]. Прийом є менш масштабним інструментом досягнення комунікативної мети, проте він не пов'язаний з конкретною тактикою [130; 224].

### **2.1.2. Встановлення й аналіз диференційних ознак стратегічної і тактичної мовленнєвої поведінки інтерактантів у дискурсі ток-шоу.**

Одним із завдань нашої дисертаційної праці стало розроблення класифікації стратегій і тактик ввічливості в функційному аспекті, яка була б релевантною для матеріалу нашого дослідження. Слід зазначити, що загальноновизнаною в лінгвістиці є класифікація стратегій позитивної та негативної ввічливості, запропонована П. Браун і С. Левінсоном.

Позитивна ввічливість представлена такими стратегіями, як:

1. Помічай слухача, приділяй увагу йому, його інтересам, бажанням, потребам (*Notice, attend to H (his interests, wants, needs, goods)*);
2. Перебільшуй (інтерес, схвалення, симпатію до слухача) (*Exaggerate (interest, approval, sympathy with H)*);
3. Посилюй інтерес до слухача (*Intensify interest to H*);
4. Використовуй маркери належності до групи (*Use in-group identity markers*);
5. Прагни згоди (*Seek agreement*);
6. Уникай незгоди (*Avoid disagreement*);

7. Припускай, встановлюй, декларуй спільність (*Presuppose, raise, assert common ground*);
8. Жартуй (*Joke*);
9. Стверджуй, припускай знання та стурбованість мовця щодо потреб слухача (*Assert, presuppose S's knowledge of and concern for H's wants*);
10. Пропонуй, обіцяй (*Offer, promise*);
11. Будь оптимістичним (*Be optimistic*);
12. Залучай до діяльності як мовця, так і слухача (*Include both S and H into activity*);
13. Інформуй або питай про причини (*Give or ask for reasons*);
14. Припускай або стверджуй взаємність (*Assume or assert reciprocity*);
15. Даруй слухачеві подарунки (у вигляді матеріальних подарунків, вираження симпатії, розуміння, співпраці) (*Give gifts to H: goods, sympathy, understanding, cooperation*) [199, с. 102].

Виокремлення стратегій позитивної ввічливості відбувається за допомогою таких критеріїв: ствердження спільності мовця й адресата, підкреслення взаємної зацікавленості мовця й адресата та задоволення потреб адресата. До стратегій позитивної ввічливості в аспекті ствердження спільності мовця й адресата належать стратегії надання уваги адресатові, перебільшення дружнього ставлення до адресата, посилення інтересу до адресата, ствердження приналежності до групи, пошуку згоди, уникнення незгоди, демонстрації спільності з адресатом, жартування.

Основою механізму виокремлення другої групи стратегій позитивної ввічливості є бажання донести думку, що адресант і адресат залучені до спільної діяльності. Якщо адресант і адресат співпрацюють, то вони поділяють спільні погляди в певній сфері діяльності, що слугує ознакою спрямованості стратегії на задоволення «позитивного обличчя» адресата.

Основними індикаторами готовності та бажання співпрацювати є демонстрація того, що:

- а) адресант бажає того, чого бажає для себе адресат;



б) адресат бажає того, чого бажає для себе адресант;

в) адресант акцентує увагу на своєму співробітництві з адресатом, при цьому в їх стосунках має переважати взаємність [там само, с.115].

До цієї групи належать стратегії турботи щодо потреб адресата, пропозицій і обіцянок, ствердження оптимістичності адресанта у стосунках з адресатом, залучення адресата до спільної діяльності, підкреслення взаємної зацікавленості адресанта й адресата, припущення або ствердження взаємності.

У межах останньої стратегії позитивної ввічливості – задоволення потреб адресата – адресант повинен виявляти симпатію, розуміння, любов і захоплення адресатом та демонструвати турботу про нього. Сутність лінгвістичного механізму, на якому ґрунтується ця стратегія, полягає в тому, що адресант намагається задовольнити позитивне обличчя адресата шляхом виконання деяких його бажань, зокрема, бути почутим, зрозумілим і схваленим.

Зауважимо, що остання стратегія позитивної ввічливості була об'єктом численних уточнень і критики окремих лінгвістів через розмитість критеріїв її виокремлення [66; 105; 264], зокрема у порівнянні зі стратегією надання уваги адресатові (стратегія 1). Українська дослідниця І. Морозова вважає за доцільне об'єднати ці стратегії у формулюванні «Демонструй увагу, розуміння та симпатії до чеснот і потреб адресата» [105, с. 59]. Проте ця точка зору не знайшла підтримки серед лінгвістів, адже на відміну від стратегії «Помічай слухача, приділяй увагу йому, його інтересам, бажанням, потребам», спрямованої на ствердження спільності між мовцем і слухачем, стратегія «Задовольняй потреби адресата (у вигляді матеріальних подарунків, вираження симпатії, розуміння, співпраці)» спрямовується на реалізацію його потреб, вираження йому підтримки і схвалення, тим самим стверджуючи цю спільність між комунікантами.

Стратегії негативної ввічливості спрямовуються на «захист обличчя» і включають такі стратегії, як:

1. Використовуй конвенційну непрямість (*Be conventionally indirect*);
2. Став запитання, будь ухильним (*Question, hedge*);
3. Будь песимістичним (*Be pessimistic*);
4. Мінімізуй ступінь втручання (*Minimize the imposition*);
5. Стався з повагою (*Give deference*);
6. Вибачайся (*Apologise*);
7. Деперсоніфікуй мовця і слухача (*Impersonalise Speaker and Hearer*);
8. Представляй акт, що загрожує «обличчю», як загальне правило (*State the face threatening act as a general rule*);
9. Використовуй номіналізацію (*Nominalise*);
10. Висловлюйся так, ніби адресат робить послугу мовцю, або наче мовець не робить ніякої послуги адресатові (*Go on record as incurring a debt, or as not indebting*) [199, с. 131].

Як бачимо, позитивна і негативна ввічливість базуються на двох протилежних діях – зближенні та віддаленні, значущість яких віддзеркалюється в термінах, запропонованих Т. Ларіною – «ввічливість зближення» і «ввічливість віддалення» [90, с. 46], і відповідній класифікації стратегій. Серед стратегій зближення дослідниця виокремлює такі:

1. Помічайте слухача, приділяйте увагу йому, його інтересам, бажанням, потребам тощо;
2. Перебільшуйте (інтерес, схвалення, симпатію до співрозмовника);
3. Будьте оптимістом;
4. Стверджуйте спільні точку зору, думку, відношення, знання, емпатію;
5. Даруйте подарунки слухачеві;
6. Використовуйте маркери внутрішньогрупової приналежності;
7. Звертайтеся на ім'я;
8. Використовуйте мову, на якій говорить співрозмовник;
9. Шукайте згоди;
10. Уникайте незгоди;

11. Залучайте до спільної дії як мовця, так і слухача;

12. Постійно підтримуйте спілкування [там само, с. 170].

Дистанціювання між адресантом і адресатом досягається в результаті використання таких стратегій:

1. Висловлюйся непрямо;

2. Уникайте прямих запитань;

3. Надайте вибір слухачеві щодо можливості невиконання дії;

4. Мінімізуйте ступінь втручання ( тобто майте сумніви щодо можливості або бажання адресата виконувати дію);

5. Будьте песимістом;

6. Виводьте мовця та слухача з дискурсу;

7. Репрезентуйте мовленнєвий акт як загальне правило;

8. Вибачайся;

9. Використовуй прізвища, титули;

10. Будь небагатослівним [там само, с. 48-49].

Грунтуючись на класифікації стратегій Т. ван Дейка та моделі стратегії І. Фролової, у праці запропоновано наступну послідовність стратегічно-тактичної реалізації ввічливості в англomовному телевізійному дискурсі ток-шоу: Глобальна стратегія > Локальні стратегії > Тактики > Тактичні прийоми > Мовні / мовленнєві засоби. Глобальною стратегією вважаємо ту, що відповідає загальній інтенції адресата, спрямованій на зближення з адресатом (позитивна ввічливість) або дистанціювання від адресата (негативна ввічливість). Глобальна стратегія реалізується за допомогою локальних стратегій.

Вербальну репрезентацію стратегій і тактик ввічливості в англomовному телевізійному дискурсі ток-шоу ґрунтуємо на теоретичних положеннях мовленнєвих актів Дж. Остіна, де мовлення людини осмислюється як певний акт-дія, що складається з локутивного акту – дії говоріння, ілокутивного акту – ціленаправленої дії, здійснюваної в говорінні, та перлокутивного акту – результативної дії, здійсненої

говорінням [109, с. 22; 192]. Предметом нашого розгляду постає ілокутивний акт. Розгляд актомовленневого аспекту ґрунтується на дослідженні прагматичного значення окремих висловлювань, що корелюється з комунікативною інтенцією мовця, яка є стратегічно релевантною [158, с. 117]. У процесі ілокутивного акту мовець використовує відповідні тактики, жодній з яких не притаманна універсальність, і тактичний прийом. На позначення мовленнєвого кроку, який ґрунтується на сукупності мовленнєвих актів, вживаємо термін «тактика», якщо основу складає один мовленнєвий акт (висловлення) – термінологічну одиницю «тактичний прийом».

Урахування функційного аспекту імпліцитної ввічливості (К. Х. Фальтл) та переформатування стратегій позитивної і негативної ввічливості П. Браун та С. Левінсона уможлиблює створення дещо модифікованої класифікації, яка має такий вигляд:

- *глобальна стратегія позитивної ввічливості* репрезентована наступними локальними стратегіями: *стратегія встановлення і підтримування контакту, стратегія забезпечення стабільно-гармонійного спілкування та стратегія соціальної (міжособистісної) інтеграції*.

- *глобальна стратегія негативної ввічливості* репрезентована такими локальними стратегіями: *стратегія запобігання та зняття напруження в спілкуванні (мітигації), локальна стратегія відмежування в спілкуванні*.

## **2.2. Етапи дослідження стратегій і тактик ввічливості в ток-шоу *Larry King Live***

Дослідження стратегій і тактик ввічливості в англomовному телевізійному дискурсі ток-шоу проведено в межах прагматичної (комунікативно-функційної) парадигми, становлення якої відбулося в другій половині ХХ століття і засвідчило спрямованість лінгвістичних розвідок на аналіз людського чинника в мові, діяльній та телеологічній поведінки мовної системи в комунікативному середовищі. Мова почала розглядатися як

знаряддя досягнення людиною успіху, оптимізації інтерактивних відношень мовців у комунікативній ситуації, різних типах дискурсу [125, с. 16].

Заслуговує на увагу окреслення наукової версії розуміння терміну «парадигма», яким нерідко замінюють методологічну базу лінгвістичних досліджень. У сучасній лінгвістиці наукова парадигма – це панівна на кожному етапі історії лінгвістичних учень система поглядів на мову, яка визначає предмет і принципи лінгвістичного дослідження відповідно до культурно-історичного і філософського контексту епохи [2, с. 18].

На думку О. Селіванової [125, с. 16, 22], мовознавці репрезентують історію лінгвістичних досліджень як послідовну зміну трьох або чотирьох головних наукових парадигм, а саме: генетичної (порівняльно-історичної, еволюційної), таксономічної (системно-структурної), прагматичної (комунікативно-функційної) та когнітивної (або когнітивно-дискурсивної).

На відміну від парадигми порівняльно-історичної, що досліджує зміни в мові, та таксономічної, яка висвітлює організацію мови, прагматична парадигма орієнтується на аналіз людського чинника в мові, а когнітивна – на пояснення постійних кореляцій і зв'язків між мовою, мовними продуктами, з одного боку, і структурами знань, операціями мислення та свідомості, з іншого. Зауважимо, що домінують в сучасній лінгвістиці вважається парадигма, на позначення якої вживається термін «когнітивно-комунікативна», введений у науковий обіг О. Кубряковою [84, с. 147], котра пропонує досліджувати дискурс у нерозривній єдності з ментальними процесами. Мовознавці також почали виокремлювати синергетичну парадигму (у перекл. з грец. *synergeia* – «спільна дія, взаємодія»), яка «спрямована на відкриття універсальних законів еволюції та самоорганізації, на широке застосування моделей, розроблених в її межах» [там само, с. 99].

Залучено методологічні принципи дослідження парадигмального простору, задекларовані в 1995 році О. Кубряковою [85, с. 207], що включають експансіонізм, антропоцентризм, експланаторність і функціоналізм. Принцип експансіонізму (від лат. *expansio* – ‘розширення,

поширення») «передбачає впровадження до лінгвістики теоретичного доробку, поняттєвого апарату, методів і методик інших наук» [125, с. 36]; принцип експланаторності (від англ. *to explain* – ‘пояснювати’) пояснює мовні явища на підставі суворої й доказової наукової теорії; згідно з принципом антропоцентризму (з грец. *antropos* – ‘людина’) людина розглядається як центр і найвища мета світобудови; принцип функціоналізму передбачає сприйняття об’єкта в його взаємодії із середовищем як діяльності, функціонування системи [88, с. 36-42].

Вважаємо, що аналіз особливостей реалізації стратегій і тактик ввічливості в англomовному дискурсивному просторі ток-шоу ґрунтується на окреслених вище методологічних принципах, які відображаються в антропоцентричній зорієнтованості дисертаційної праці на дослідження стратегічно-тактичного комплексу, що використовується індивідуумом з метою організації толерантного й безконфліктного діалогічного спілкування; в описі та висвітленні причин, що зумовлюють використання тієї чи іншої стратегії й тактики ввічливості в певному дискурсивному фрагменті ток-шоу Ларрі Кінга (експланаторність); у використанні знань інших гуманітарних наук, зокрема філософії, з метою наукового обґрунтування концепції (експансіонізм); у розумінні дискурсу англomовного телевізійного ток-шоу як мисленнєво-мовленнєвої діяльності його учасників, процесу й результату (функціоналізм).

Наше дослідження ґрунтується на застосуванні комплексної методики вивчення прагматичної спрямованості англomовного телевізійного дискурсу ток-шоу в аспекті позитивної та негативної ввічливості, що використовуються для реалізації інтенції адресата й аналізу їх вербального втілення.

На сучасному етапі розвитку мовознавства висвітлення понять «метод», «методика» викликає значні наукові дебати і зумовлює плутанину у визначенні загальнофілософських і теоретичних засад багатьох загалом цікавих і вагомих лінгвістичних розвідок, жонглювання термінами, які

стосуються методів аналізу матеріалу, спрощене й вільне тлумачення багатьох доволі складних понять мовознавства. Наприклад, семантична структура термінологічної одиниці «метод» (від грец. *methodos* – ‘шлях дослідження, пізнання’) варіюється від ‘прийому’ до ‘операції’ та ‘значення’ [125, с.10].

З метою уникнення змістової диференціації понять «метод», «методика» і «методологія», слідом за В. Кодуховим, розмежовуємо три складники в теорії методу: спосіб пізнання (метод пізнання), сукупність науково-дослідницьких прийомів (методика) і сукупність правил аналізу (прийоми аналізу) [75], що сприяє більш чіткому розумінню термінів «методологія», «методика», «прийом».

З метою вивчення сутності ток-шоу як дискурсу та його побудови використовуємо метод прагматичного аналізу, за допомогою якого визначено вплив категорії ввічливості на успішність перебігу дискурсу ток-шоу.

У дисертаційній праці застосовано системний підхід до проведення дослідження стратегій і тактик ввічливості в англomовному телевізійному дискурсі ток-шоу на матеріалах програми Ларрі Кінга. Різноманітні методи та прийоми використано як єдиний комплекс, що залучався відповідно до мети та завдань дисертації.

Одним зі шляхів, що уможлиблює вирішення завдань цієї наукової розвідки, є розробка алгоритму дій, що складається з чотирьох етапів. На *першому етапі* в результаті аналізу наукової літератури та фактичного матеріалу виявлено, що в системі жанрів, які репрезентують телевізійний дискурс ток-шоу, особлива роль належить одному із поширених та впливових форм сучасної масової культури – найбільш тривалому в історії американського телебачення ток-шоу «*Larry King Live*», яке виходило в ефірі *CNN* з 1985 по 2010 роки і привертало увагу багатомільйонної аудиторії телеглядачів. Вибір програми для дослідження особливостей стратегій і тактик ввічливості пояснюється значним інтересом у середовищі гуманітаріїв

до цього гібридного дискурсу, який репрезентований ток-шоу з відомими політичними діячами, експертами з певної проблеми та зірками.

З метою аналізу стратегій і тактик позитивної та негативної ввічливості за допомогою *методу суцільної вибірки* було відібрано фрагменти зі 198 транскриптів інтерв'ю Ларрі Кінга з гостями програми (повний перелік аналізованих інтерв'ю представлено в списку ілюстративних джерел).

На *другому етапі* дослідження через залучення *дискурсивного аналізу* було виявлено провідні комунікативно-прагматичні ознаки ток-шоу. Своєрідність реалізації ввічливості в ток-шоу Ларрі Кінга зумовлюється, насамперед, розважальною метою спілкування, що відображено в повільному темпі програми, її комфортній атмосфері, дружелюбних толерантних запитаннях ведучого, які є своєрідними підказками, прозорими натяками для інтерв'юйованого щодо викладу історії [237; 266; 278; 304]. Ларрі Кінг займає шанобливу позицію щодо міркувань та відповідей свого співрозмовника, разом із ним спрямовує свої зусилля на досягнення консенсусу, при цьому обов'язково враховуються інтереси аудиторії, а ухильні відповіді гостя програми здебільшого ігноруються. Окреслені фактори пояснюють традиційні асоціації ток-шоу із зіркою з терміном «жанр люб'язності та гарного самопочуття» в лінгвістичній літературі (*soft and feel-good genre*) [214, с. 340].

Важливим критерієм, який, на нашу думку, впливає на специфіку реалізації стратегій і тактик ввічливості, є напівінституційність дискурсу, представленого програмою Ларрі Кінга, в якій поєднується риторика двох протилежних дискурсів – персонального (особистісно-орієнтованого) та інституційного, де мовець виступає як пересічна особа та представник певного соціального інституту.

На *третьому етапі* наукової розвідки було проаналізовано стратегічний і тактичний аспекти ввічливості в ток-шоу Ларрі Кінга, який передбачав розгляд ілокуції висловлень комунікантів шляхом застосування аналізу, що ґрунтується на теорії мовленнєвих актів Дж. Серля та Дж. Остіна.



Вважаємо, що стратегії ввічливості втілюються у мінімальних одиницях дискурсу – мовленнєвих актах [192; 323]. Мовленнєвий акт розуміємо як «мовленнєву взаємодію мовця і слухача для досягнення певних перлокутивних цілей мовця шляхом конструювання ними дискурсивного значення у ході спілкування» [178, с. 113].

На цьому етапі було експліковано імпліцитні наміри адресантів у процесі комунікації, ідентифіковано стратегії й тактики негативної / позитивної ввічливості та мовні засоби їх реалізації. Ілюстрацією використання прагматичного аналізу слугує уривок з інтерв'ю Ларрі Кінга з Альбертом Гором, віце-президентом США протягом 1993 – 2001 років:

- KING: *Al Gore for the hour, next on LARRY KING LIVE. Good evening. We are so honored to welcome back Al Gore to the show, the former vice president of the United States and the Nobel Peace Prize laureate and the best-selling author ... all in one person. His new book is «Our Choice». There you see it. It's a plan to solve the climate crisis. And it is brilliantly put together. In three years since «An Inconvenient Truth», you've done well ... an Oscar and all this. What do you make of all this happening to you?*

- GORE: *Well, it's not about me. It's about this crisis that we've got to come to grips with. And the good news is, Larry, all over the world, people are beginning to come to grips with it. We're seeing...*

- KING: *But are you ... are you surprised at what's happened to you, though? I mean, did you ... Academy Award...*

- GORE: *Well, of course, I'm...*

- KING: *...Nobel laureate...*

- GORE: *Yes, I never would have thought either one of those things would have happened. For ... for me personally, the experience has simply been feeling very passionately about something that I'm called to do something about. It just feels like I've got to do it. And, you know, I ... I never intended this to be such a cause in my life. I walked into a classroom more than 41 years ago and learned from one of the great scientists of this whole field, Roger Revelle, the first person*

*to measure CO2 in the Earth's atmosphere. And I just assumed that this would have been addressed and solved long since. But as time wore on, it wasn't being, so I decided to get involved. And it has just led to a greater and greater involvement.*

- *KING: For want of a better term, have you become obsessed with it?*

- *GORE: Well, no, I wouldn't use that word*

- *KING: Well, what word would you use?*

- *GORE: Well, I'll just say ...dedicated to it. Dedicated to it. I'm committed to doing everything I can (Interview with Al Gore; Aired November 12, 2009).*

Наведений фрагмент свідчить про те, що у ньому реалізуються дві глобальні стратегії – позитивна та негативна.

Глобальна позитивна ввічливість представлена локальними стратегіями встановлення та підтримування контакту й соціальної (міжособистісної) інтеграції.

На початку ток-шоу, окрім засобів експліцитної ввічливості (привітання *Good morning*), адресант використовує локальну стратегію встановлення та підтримування контакту, яка реалізується за допомогою тактик компліментарної інтеракції (*you've done well*) та фасцинації (*the best-selling author; And it (the climate crisis) is brilliantly put together*). Головним завданням мовця, за Т. Чхетіані, виступає характеристика партнера по комунікації [174, с. 19] та звернення уваги адресата й аудиторії на повідомлення адресанта за допомогою прикметника *good* та прислівника *well*. Локальна стратегія встановлення й підтримування контакту поєднується з локальною стратегією соціальної (міжособистісної) інтеграції для підсилення демонстрації вшанування віце-президента не тільки ведучим, але й усією громадою. Про це свідчить тактика залучення адресата до спільної діяльності й використання особового займенника першої особи множини *we*. Як ведучий, так і гість під час інтерв'ю позиціонують себе як частину широкої аудиторії: *we've got to come to grips with, We're seeing....* Таке єднання між Ларрі Кінгом, Альбертом Гором і присутніми в студії також підкреслено за

допомогою тактик апелювання до співрозмовника (*you know*) та ствердження групової приналежності, яка втілюється у дискурсі ток-шоу шляхом використання ідіоматичного вислову *to come to grips with, get involved*, фразового дієслова *make of*, звертання *Larry*, граматичного засобу вираження модальності *I've got to do* як індикаторів побутового мовлення.

У цьому епізоді також представлена глобальна стратегія негативної ввічливості, що спрямовується на дистанціювання між співрозмовниками. Для її втілення Ларрі Кінг застосовує локальну стратегію мітигації та відмежування в спілкуванні.

З метою визнання високого статусу гостя ведучий використовує локальну стратегію відмежування в спілкуванні, яка втілюється тактикою маніфестації поваги (*We are so honored*). Локальна стратегія мітигації представлена тактикою ухилення і реалізується за допомогою хезетаційних пом'якшувачів *Well, I'll just say, I mean*, умовного способу дієслова *I never would have thought, what word would you use?*. Комбінуючи прийоми паузації та обмеження власною оцінкою *For ... for me personally*, мовець акцентує увагу на суб'єктивності власних міркувань і не претендує на прийнятність зазначеної думки аудиторією. Відповідь на поставлене Ларрі Кінгом запитання засвідчує часткову відповідальність адресата за проголошену ним сентенцію.

Проте домінують глобальною стратегією ввічливості мовця у проілюстрованому прикладі є позитивна глобальна ввічливість. Вона спрямована на зближення, з одного боку, з інтерв'юером, а з іншого – з аудиторією, присутньою в студії.

*Четвертий етап* дослідження присвячений систематизації та виявленню специфіки стратегій і тактик ввічливості, до яких вдаються комуніканти, і передбачав залучення методів лінгвістичного спостереження та кількісних підрахунків для інтерпретації й отримання об'єктивних даних, які відображають особливості реалізації стратегій і тактик ввічливості в телевізійному ток-шоу Ларрі Кінга.

На всіх етапах дослідження було залучено *індукцію* й *дедукцію*, емпірико-теоретичні методи *аналізу* й *синтезу*.

Запропонована процедура аналізу стратегій і тактик ввічливості в дискурсивному просторі англомовного ток-шоу розпочинається з розгляду теоретичних передумов вивчення ввічливості в перспективі філософсько-естетичної парадигми та лінгвістичних досліджень, осмислення провідних характеристик телевізійного дискурсу ток-шоу і поступово переходить до вивчення стратегій і тактик ввічливості, що використовуються в ток-шоу Ларрі Кінга, з підбиттям підсумків та окресленням перспективи подальших досліджень наприкінці роботи.

Отже, ця методика передбачає вивчення особливостей мовленнєвої реалізації стратегій і тактик ввічливості в англомовному телевізійному дискурсі ток-шоу на прикладі програми Ларрі Кінга в межах комунікативно-прагматичного підходу. Результати наукової розвідки представлено в наступних розділах.

## **Висновки до Розділу 2**

У результаті опрацювання методологічної частини дослідження, зокрема опису принципів аналізу, етапів та критеріїв добору емпіричного матеріалу, інструментарію та методики аналітичної процедури стратегічно-тактичної організації англомовного телевізійного дискурсу ток-шоу в аспекті ввічливості, ми дійшли наступних висновків:

1. Поняття стратегії і тактики набули широкого використання у лінгвістиці ХХІ століття. Комунікативна стратегія – це оптимальна реалізація намірів комуніканта, які необхідні для досягнення певної комунікативної мети. Комунікативна тактика – це певна лінія поведінки мовця, репрезентована набором мовленнєвих прийомів, які використовуються для досягнення визначеної комунікативної мети.

2. Урахування функційного аспекту ввічливості та переформатування стратегій позитивної і негативної ввічливості П. Браун та С. Левінсона уможливило створення модифікованої класифікації, яка представлена глобальними стратегіями позитивної та негативної ввічливості, при цьому глобальна стратегія позитивної ввічливості реалізується за допомогою локальних стратегій: встановлення і підтримування контакту, забезпечення стабільно-гармонійного спілкування, соціальної (міжособистісної) інтеграції; глобальна стратегія негативної ввічливості зреалізовується локальними стратегіями запобігання та зняття напруження в спілкуванні (мітигації) та відмежування в спілкуванні.

3. Аналітична процедура виявлення специфіки актуалізації стратегій і тактик ввічливості в дискурсі англomовного ток-шоу здійснюється на таких методологічних принципах, як антропоцентризм, експланаторність, експансіонізм та функціоналізм.

4. Застосування системного підходу дозволило провести комплексне дослідження англomовного дискурсу ток-шоу як єдиного цілого. На чотирьох етапах дослідження використовуються такі методи, як: індукція, дедукція, описово-аналітичний, метод аналізу лексикографічних джерел і словникових дефініцій; прагмалінгвістичний аналіз, дискурсивно-інтеракціональний контекстологічний аналіз; функційно-стилістичний аналіз, метод кількісних підрахунків. Саме комплексне поєднання цих методів дозволило отримати достовірні результати.

Основні положення розділу висвітлені у одноосібних публікаціях автора [167; 168].

### РОЗДІЛ 3

## МОВЛЕННЄВА РЕАЛІЗАЦІЯ ГЛОБАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ ПОЗИТИВНОЇ ВВІЧЛИВОСТІ ЯК ЗБЛИЖЕННЯ ПОЗИЦІЙ КОМУНІКАНТІВ У ТОК-ШОУ ЛАРРІ КІНГА

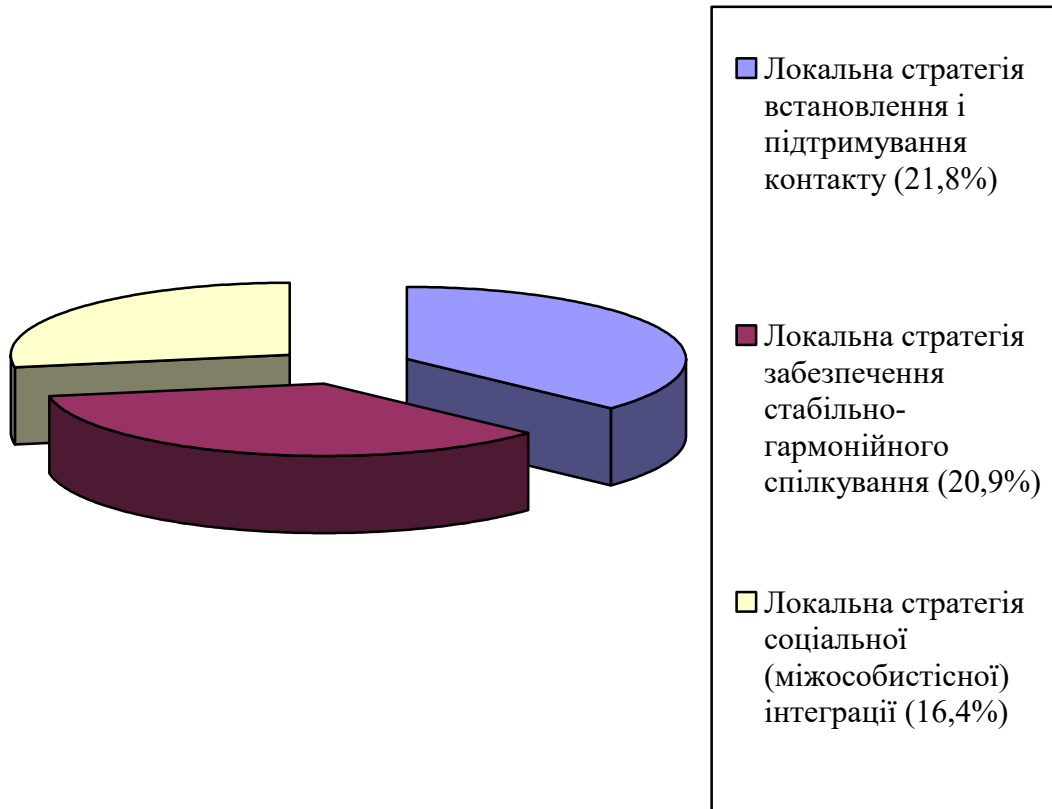
### 3.1. Позитивна глобальна стратегія та її реалізація в локальних стратегіях

Стратегії позитивної ввічливості проявляються в демонструванні уваги та інтересу до співрозмовника, прагненні до взаєморозуміння і злагоди з ним, урахуванні його бажань і схильностей. Мовець обирає позитивну стратегію, коли намагається бути ближчим до слухача, хоче виявити увагу до нього. Для цього він використовує емоційно-забарвлені слова, виражає компліменти та ін.

Саме позитивна ввічливість ґрунтується на зближенні дистанції між учасниками комунікації, внаслідок чого обрана ними комунікативна стратегія асоціюється з демонстрацією взаємної єдності й солідарності, прояву поважливого ставлення й інтересу, прагнення до злагоди й взаєморозуміння, врахуванням бажань і прихильностей та створенням атмосфери внутрішньогрупової ідентичності, що в кінцевому результаті свідчить про бажання співрозмовників покращити позитивний імідж [199, с. 102].

Позитивна ввічливість як глобальна стратегія в комунікативно-інтеракційному аспекті репрезентована в ток-шоу локальними стратегіями, спрямованими на зближення з адресатом, серед яких виокремлюємо локальні стратегії встановлення і підтримування контакту, забезпечення стабільно-гармонійного спілкування, соціальної (міжособистісної) інтеграції, що реалізуються за допомогою відповідних тактик.

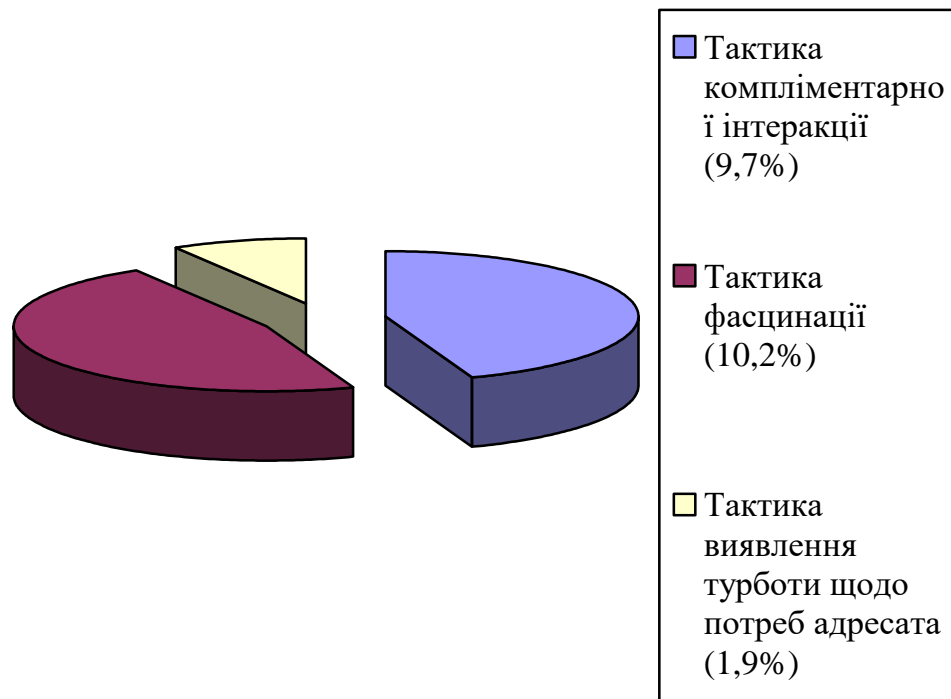
Співвідношення локальних стратегій позитивної ввічливості в ток-шоу Ларрі Кінга відображено на *Рис. 3.1.*:



*Рис. 3.1. Співвідношення локальних стратегій позитивної ввічливості в ток-шоу Ларрі Кінга*

### **3.2. Мовленнєва реалізація локальної стратегії встановлення і підтримування контакту**

Локальна стратегія встановлення і підтримування контакту в ток-шоу Ларрі Кінга віддзеркалюється в шанобливому ставленні до певних аспектів індивідуальності адресата й реалізується за допомогою тактик компліментарної інтеракції, фасцинації та виявлення турботи щодо потреб адресата. Співвідношення тактик, що реалізують локальну стратегію встановлення і підтримування контакту, відображено на *Рис. 3.2.:*



*Рис. 3.2. Співвідношення тактик локальної стратегії встановлення і підтримування контакту в ток-шоу Ларрі Кінга*

**3.2.1. Реалізація тактики компліментарної інтеракції.** Тактика компліментарної інтеракції є однією із найпоширеніших в ток-шоу Ларрі Кінга. *Комплімент* (з франц. *compliment* ‘вітання’) – ‘люб’язний, приємний вислів з похвалою, схваленням’ [131, с. 346]. За Дж. Голмсом, визначаємо комплімент як «мовленнєвий акт, що експліцитно чи імпліцитно висловлює схвалення комусь, окрім самого мовця, зазвичай, адресатові за будь-яку чесноту (власність, якість, здібність), яка позитивно оцінюється мовцем і адресатом» [247, с. 465]. Як бачимо, компліментарне висловлення містить позитивну оцінку адресата, його особистих якостей, професійних успіхів тощо, при цьому основною метою адресанта виступає створення позитивного емоційного стану адресата.

Комплімент як мовленнєвий акт складає предмет жвавого наукового інтересу для багатьох дослідників у сучасній лінгвістиці. Одним із провідних завдань є здійснення спроби розмежувати комплімент, схвалення та лестощі.



В. Карасик вважає мотивацію основним критерієм, за яким диференціюються комплімент і лестощі: перше поняття є проявом доброзичливості, а друге – прагненням ошукати співрозмовника [66, с. 231].

Вважаємо, що виокремлення категорій «комплімент» і «лестощі» в нашій розвідці не є доцільним, зважаючи на те, що учасники і ведучий ток-шоу «Ларрі Кінг у прямому ефірі» позбавлені мотивації лицемірного вихваляння та нещирого задобрювання з метою отримання власної користі. Також не є релевантним у процесі дослідження стратегій і тактик ввічливості в ток-шоу розмежування похвали і компліменту, адже як похвала, так і комплімент об'єднані спільною позитивною оцінкою мовцем адресата, його дій і / або якостей. Та обставина, що пропозиційний зміст компліменту, як правило, втілює оцінне судження, робить компліментарний ілокутивний акт подібним за формою до ілокутивних актів похвали, схвалення, захоплення.

Принципова особливість ілокутивної сили компліменту полягає в тому, що її обов'язковими компонентами є додаткові ілокутивні цілі: а) висловити позитивний інтенційний стан, репрезентативний зміст якого становить позитивне оцінне судження; б) висловити намір / бажання / прагнення дати задоволення адресатові; в) висловити позитивне ставлення до адресата [77, с. 86].

Єдиною ознакою, яка, на думку В. Міщенко, уможливорює розуміння чіткої диференціації між компліментом і похвалою, є безпосередній зв'язок об'єкта позитивної оцінки з адресатом [103, с. 108]: комплімент висловлюється особі, що присутня в ситуації спілкування, на відміну від похвали, спрямованої на оцінку певних вчинків «третьої особи». Такі експерсиви, де об'єктом оцінки є «третя особа», О. Вольф визначає як «раціональні» [28, с. 169].

Зауважимо, що в ток-шоу Ларрі Кінга зазначені експерсиви складають вагомому частку та призначені видатним політикам, діячам культури, мистецтва, які не присутні на програмі Ларрі Кінга або пішли з життя. Наприклад:

(1) - *LARRY KING: He was something, wasn't he?*

- *GREY: He was a very special guy. Very gifted and special («Dancing With The Stars» Competitors Discuss Challenges, Triumphs; Aired November 11, 2010).*

У більшості лінгвістичних досліджень комплімент вважають мовленнєвим актом, якому притаманна поліфункційна спрямованість. Зокрема, існує думка, що основна прагматична функція компліменту полягає в тому, щоб налагодити контакт і підтримати хороші стосунки [106, с. 189]. Не менш важливим є також зміна емоційного стану адресата, тобто справляння на нього позитивного враження. Компліменти також визначають як «вербальні подарунки» (*verbal gifts*) [264, с. 15], призначення яких полягає в покращенні «обличчя» реципієнта, спрямованості на ведення переговорів або ствердження солідарності між слухачем і мовцем, заохочення до поведінки, що є бажаною в конкретних ситуаціях.

На думку М. Сіфіаноу, компліменти свідчать про ідентифікацію та реакцію на потреби та інтереси реципієнта, а також спробу створення в адресата комфортного відчуття» [327, с. 196]. Саме зорієнтованість Ларрі Кінга на створення почуття комфортності в гостей студії зумовлює вживання компліментарних висловлень, які сприяють формуванню неформальної, довірливої атмосфери в спілкуванні комунікантів.

Потреба в компліменті нерозривно пов'язана з ціннісними орієнтаціями суб'єкта, які сформувалися внаслідок його пізнавальної діяльності в суспільстві. Основні тематичні групи асоціюються з людиною, котра може оцінюватися за зовнішністю, фізичним і психічним станом, емоціями, розумовими й інтелектуальними здібностями, моральними ознаками, поведінкою, трудовою діяльністю та професійними навичками, стосунками з іншими людьми в побуті та громадських установах тощо. [46, с. 193].

Доволі чисельну групу в ток-шоу складають компліменти, що реалізують локальну стратегію встановлення та підтримування контакту, стосуються зовнішнього вигляду особи загалом:

(2) *LARRY KING: Do you feel as good as you look? (Interview with Liza Minnelli; Aired October 5, 2010);*

(3) *LARRY KING: You look good, Mattie. How are you feeling? (Interview with Mattie Stepanek; Aired February 17, 2003);*

(4) *LARRY KING: You look pretty. I mean you're attractive (Interview with Erik and Tammi Menendez; Aired January 12, 2006).*

До цієї групи відносяться компліменти щодо окремих елементів одягу, який поряд із зовнішністю формує імідж людини:

(5) - *LARRY KING: I like the shirt. I like that color blue on you.*

- *TOBBY KEITH: Thank you, and Larry, I like your shirt, too (Interview with Country Singer Toby Keith; Aired January 21, 2004);*

(6) *LARRY KING: Nice suspenders, too (Interview with Rick Warren; Aired March 22, 2005);*

(7) *LARRY KING: Your hair looks good, by the way (Reaction to President Bush's State of the Union Address; Aired January 20, 2004).*

Тактика компліментарної інтеракції також представлена групою висловлень, призначення яких лежить у площині виявлення уваги до особистісної природи співрозмовника та його характеристики як індивіда та суб'єкта соціокультурного життя, що розкривається в контекстах соціальних відносин, спілкування і предметної діяльності:

(8) *LARRY KING: You are an interesting person (Interview with Janet Jackson; Aired November 6, 2010 );*

Найбільш поширеними в ток-шоу Ларрі Кінга є компліментарні висловлення, що характеризують такі риси співрозмовників, як:

- почуття гумору:

(9) *LARRY KING: I mean you are funny. You're very funny (Al Pacino Interview; Aired June 15, 2007);*

(10) *LARRY KING: Well, also, you – you have a good sense of humor (Interviews with Cokie Roberts; Aired May 22, 2004);*

- чесність:

(11) *LARRY KING: You are an honest man. I appreciate your honesty (Could Autism be Caused by Child Vaccinations?; Aired March 6, 2008);*

- розум:

(12) *LARRY KING: You are smart, you went to Princeton. You weren't show biz (Brooke Shields Interview; Aired December 6, 2006);*

- щедрість, доброта:

(13) *PARKER: You're a generous man (Interview with actress Sarah Jessica Parker; Aired February 25, 2004);*

- сміливість:

(14) *LARRY KING: You are a courageous young lady and we salute you (Interview with Dean Cain; Aired March 28, 2002);*

- мудрість:

(15) *LARRY KING: You're a wise young man (Mattie Stepanek Discusses His New Book; Aired September 2, 2002);*

- розважливість, кмітливість:

(16) *LARRY KING: You're shrewd (Interview with Phyllis Diller; Aired July 9, 2002).*

Об'єктом схвалення також виступають певні аспекти професійної діяльності співрозмовників, зокрема здібності:

- у сфері письменницької діяльності:

(17) *LARRY KING: As I said, I think, I've read all your books, and you are a very good thriller writer (James Patterson, Allen B. Clark discuss the inspiration for their novels; Aired May 19, 2007);*

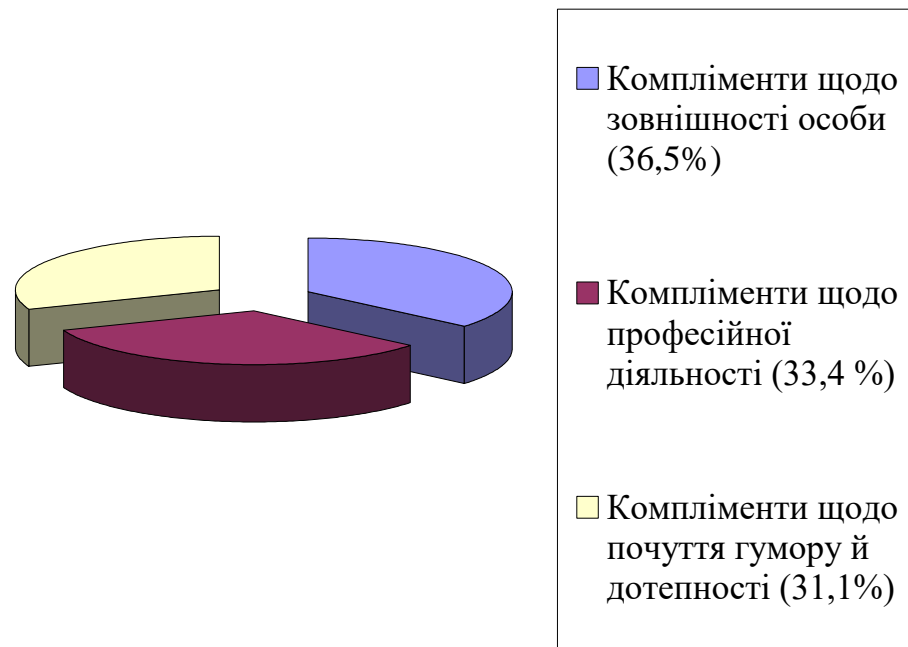
- режисерські, акторські та вокальні:

(18) *LARRY KING: Good job, Clint. I wish you nothing but the best (Interview With Clint Eastwood; Aired December 11, 2006);*

(19) *LARRY KING: And you're a very good actor (Interview with Rickles; Aired May 24, 2007);*

(20) *LARRY KING: You've got an unusual voice (Interview with Bridget Marks, Lorrie Morgan; Aired July 5, 2004).*

Кількісний аналіз частоти вживання компліментів у ток-шоу засвідчує, що переважають ті з них, що підкреслюють зовнішність людини (див. *Рис. 3.3*):



*Рис. 3.3. Співвідношення компліментів щодо зовнішності особи, професійної діяльності та почуття гумору й дотепності*

Домінування компліментів, що формують імідж особи, пояснюється особливостями мовленнєвого спілкування носіїв англійської мови та підпорядкуванням компліменту соціальній меті – дотриманню правил поведінки, передбачених етикетом. У контексті ток-шоу Ларрі Кінга це означає, що за такою стандартною ситуацією як ініціатива спілкування закріплені категорії обов’язкових компліментів.

Приблизно однаковою кількістю представлені компліментарні висловлення щодо почуття гумору й дотепності, професійних успіхів співрозмовника. Зауважимо, що такі компліментарні висловлення зазвичай вживаються не на початку програми, а в процесі спілкування з гостем. Вони є цілком передбаченими, адже саме критерії успішної професійної діяльності співрозмовника та його особливі риси й характеристики є тими критеріями,

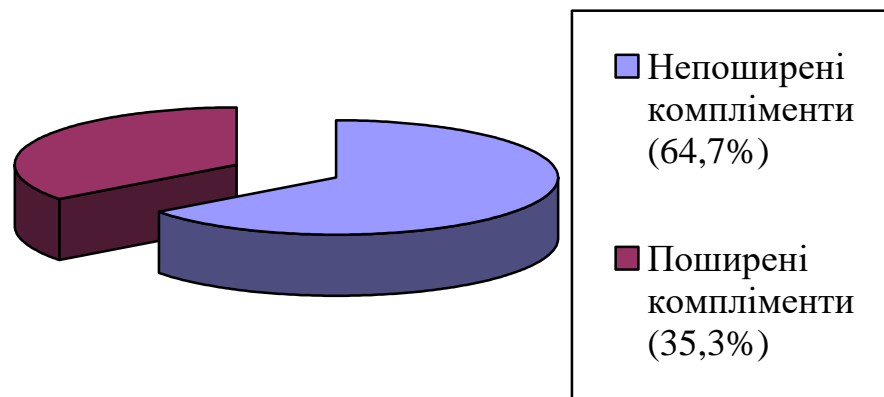
що впливають на рішення організаторів програми та ведучого запросити ту чи іншу особу до студії.

Аналіз матеріалу дослідження уможливило виокремлення компліментів, що за формою є непоширеними, тобто містять мінімальний мовленнєвий акт, наприклад:

(21) *LARRY KING: It's a pleasure to welcome to «LARRY KING LIVE», on our special Saturday night edition, Adrian Fenty. He's the mayor of the District of Columbia. You look good tonight (Celebrating the Obama Inauguration; Aired January 17).*

Поширеними вважаються ті компліменти, що, окрім мінімального, включають додатковий мовленнєвий акт, який слугує своєрідною ілюстрацією виявлення свого захоплення й підкріпленням думки:

(22) *LARRY KING: Your career is very interesting. You do deep roles (Angelina Jolie Opens Up; Aired December 8, 2010).* Зауважимо, що у мовленнєвій поведінці ведучого ток-шоу та його співрозмовників переважають непоширені компліментарні висловлення (див. *Рис. 3.4.*):



*Рис. 3.4. Співвідношення поширених і непоширених компліментів*

Предметом уваги нашого дослідження є також мовленнєві особливості оцінних висловлень, що експліцитно виражають ілокутивну силу компліменту, спрямованого на актуалізацію тактики фасцинації. Одним із лексичних засобів вираження позитивної оцінки виступають оцінні прикметники, які Н. Арутюнова поділяє на загальнооцінні та

приватнооцінні [4, с. 179]. Загальнооцінним прикметникам притаманний загальний характер оцінки, наприклад:

(23) *LARRY KING: And you will succeed, because you're a unique guy (Interview with Comedian Jerry Seinfeld; Aired September 25, 2010).*

На відміну від них, приватнооцінні прикметники дають оцінку тільки одному аспекту об'єкта, у нашому випадку – особистісним якостям співрозмовника, які характеризують його з кращого боку, як-от: *kind, good, brave, beautiful, noble, friendly, nice, special, lovely*. При цьому синтаксичним засобом, що реалізує тактику етикетної компліментарної інтеракції, виступає повтор:

(24) *LARRY KING: You're nice. You are very nice, Al (Al Pacino Interview; Aired June 15, 2007).*

Слід наголосити на широкому вживанні в цій групі компліментів прислівника-інтенсифікатора *very*, який у сучасній англійській мові є одним із найбільш граматикалізованих модифікаторів прикметника, що підсилює кількісний параметр вираженої якості. Проте, на нашу думку, цей інтенсифікатор є нейтральним і не надає компліменту додаткового експресивного відтінку. Саме з цієї причини зазначений мовний засіб розглядається нами в контексті тактики етикетної компліментарної інтеракції:

(25) *LARRY KING: And you're a very good actor (Interview with Rickles; Aired May 24, 2007).*

Проведений аналіз тактики етикетної компліментарної інтеракції в ток-шоу дає можливість дійти висновку, що вона реалізується за допомогою компліментів, яким притаманні такі особливості, як різноплановий тематичний ареал, взаємний характер схвальної оцінки (адресат, якому призначається компліментарне висловлення, може бути як гість ток-шоу, так і ведучий Ларрі Кінг); серйозність і стриманість емотивної оцінки, експліцитність пропозиціонального змісту, вираженість предикативним мінімумом.

Основне призначення компліментарного висловлення, яке вживається в межах локальної стратегії встановлення і підтримування контакту, – сформулювати чуттєву атмосферу люб'язності, приємності та комфорту в току шоу, при цьому інтенціональний аспект компліменту спрямований на висловлення мовцем свого задоволення співрозмовником.

До мовних засобів, що використовуються в реалізації тактики етикетної компліментарної інтеракції стратегії, відносяться такі лексичні засоби, як дієслова, іменники та прислівники з семою позитивності, неступеньовані загальнооцінні та приватнооцінні прикметники, інтенсифікатор *very*, повтори.

**3.2.2. Реалізація тактики фасцинації.** Іншою тактикою, яка використовується в межах локальної стратегії дружлюбного ставлення до адресата, виступає тактика фасцинації. На відміну від тактики етикетної компліментарної інтеракції, що констатує схвалення певних якостей адресата, ілокутивна мета мовленнєвих актів, котрі репрезентують тактику фасцинації, полягає в бажанні мовця донести до слухача думку про своє захоплення його якостями й відображається в інтенсивності почуттів адресанта.

Слід зазначити, що тенденція перебільшення є однією із найпоширеніших рис англомовної культури. Тематичні групи компліментів, які репрезентують тактики етикетної компліментарної інтеракції та фасцинації, є практично однаковими, проте матеріал, що ілюструє останню тактику, засвідчує значний ступінь інтенсифікації позитивної оцінки певних характеристик адресата, його зовнішності, віку тощо. Пор.:

(26) *LARRY KING: You look pretty. (Interview with Erik and Tammi Menendez; Aired January 12, 2006);*

(27) - *LARRY KING: I must say you look absolutely terrific.*

- *JUNE ALLYSON: Thank you, Larry (June Allyson Discusses Her Career; Aired July 4, 2001);*



(28) - *LARRY KING: Well, do you date? Are you – you're a single, gorgeous and such a talented woman.*

- *MINNELLI: Yes, but I – thank you (Interview with Liza Minnelli; Aired October 5, 2010).*

Значна частина компліментів у межах тактики фасцинації є схвальними оцінними судженнями природних талантів героїв програми. Наприклад, в інтерв'ю з Барбарою Стрейзанд Ларрі Кінг висловлює захоплення її співочим та письменницьким талантом:

(29) *LARRY KING: You have a fantastic voice!;*

(30) *LARRY KING: What a gift! You're the top selling female performer in U.S. history. With all that you've done, do you ever say, I'm a little Jewish girl from Williamsburg, wow?(One-on-One with Barbara Streisand; Aired December 15, 2010).*

Об'єктом підвищеного інтересу та схвалення в ток-шоу виступають професійні здібності як співрозмовників, так і ведучого ток-шоу, наприклад:

(31) *LARRY KING: You are absolutely an awesome boxer (Interview with Mike Tyson; Aired December 2, 2010));*

(32) *BRAND: Larry, you are a gorgeous man, you are an icon of current affairs (Interview with Russell Brand Aired November 19, 2010).*

На відміну від тактики етикетної компліментарної інтеракції, яка формується корпусом експліцитних компліментів, тактика фасцинації представлена також імпліцитними компліментарними висловленнями. Пор.:

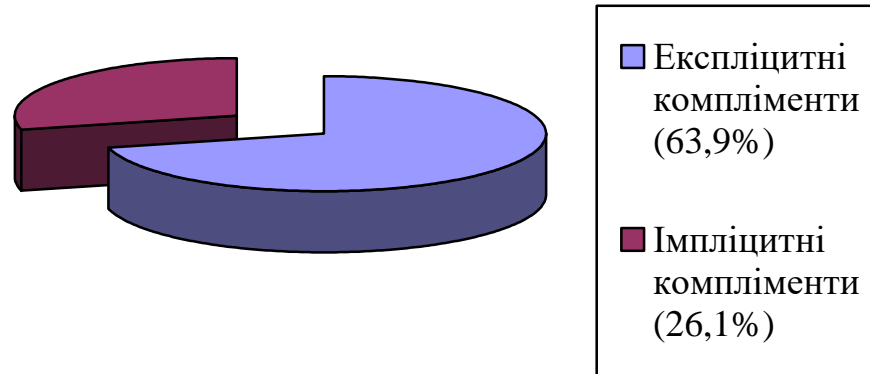
(33) - *LARRY KING: And you will succeed, because you're a good guy.*

- *SEINFELD: Thank you, Larry. And you're a good man too (Interview with Comedian Jerry Seinfeld; Aired September 25, 2010));*

(34) *BRAND: You just stand astride world news. How can you be pursued or followed? (Interview with Russell Brand; Aired November 19).*

Як бачимо, приклад (34) ілюструє завуальований оцінний характер компліменту щодо професійних якостей Ларрі Кінга. Кількісний аналіз

співвідношення імпліцитних та експліцитних компліментів у реалізації тактики фасцинації представлено на *Рис. 3. 5.*:



*Рис. 3.5. Співвідношення експліцитних та імпліцитних компліментів*

Окрім імпліцитності, компліментам, що втілюють тактику фасцинації, притаманна гумористична спрямованість. На думку Ларрі Кінга, саме добре почуття гумору визначає успіх ток-шоу [72, с. 15], як-от:

(35) - *MINNELLI: Larry, I've learned that I'm never getting married again. There's no good reason for it. So I intend to have a 17-year-old whose name I don't know, right? I intend to have a 35-year-old who's an intellectual and marvelous to talk to. And I intend also to have guys about 93, with one foot in the grave and one foot on a banana peel. What else can I say?*

- *LARRY KING: You are simply an angel (Interview with Liza Minnelli; Aired October 5, 2010).*

Необхідно зазначити, що в мовленнєвій поведінці комунікантів тактика фасцинації реалізується за допомогою різноманітних мовних засобів, при цьому провідну роль відіграє просодичне оформлення [199, с. 108]. Однак просодика не є об'єктом нашого дослідження.

Продуктивними в реалізації тактики фасцинації є прикметники на зразок *brilliant, terrific, great, gorgeous, marvelous, extraordinary, incredible*, що інтенсифікують певну ознаку з додатковим експресивним нашаруванням. Наприклад:

(36) *BRAND: You are a gorgeous man (Interview with Russell Brand; Aired November 19, 2010);*

(37) *LARRY KING: I must say you look marvelous (Interview with Former President George H.W. Bush; Aired January 23, 2006).*

Інтенсифікація ознаки також відбувається шляхом використання прикметника *good* у найвищому ступені порівняння:

(38) *LARRY KING: And recently Barbra Streisand became a best-selling author with her debut book, «My Passion for Design» (One-on-One with Barbra Streisand; Aired December 15, 2010).*

Прикметники можуть супроводжуватися прислівниками-інтенсифікаторами *simply, awfully, extraordinarily, absolutely, hugely, just, only, yet, quite, even, still, exactly, right, precisely, absolutely, certainly, completely, entirely, extremely, fully, highly, incredibly, indisputably, particularly, perfectly, really, respectively, significantly, solely, specifically, surely, totally, thoroughly, truly, unbelievably, undisputedly, undoubtedly, unquestionably* та ін.:

(39) *LARRY KING: Honestly, Dana, you're simply beautiful, and young, and vivacious, and bright, will you date again? (Interview with Christopher Reeve's Widow, Dana; Aired February 22, 2005);*

(40) *LARRY KING: You are young. You are absolutely attractive (Lisa Beamer Discusses Her New Book; Aired August 23, 2002).*

Іншим засобом, який віддзеркалює сутність тактики фасцинації та підкреслює позитивне ставлення співрозмовників у ток-шоу, є вживання прикметників з емоційним компонентом у функції предикатива, при цьому їх семантика, що ідентифікує стосунки ведучого та учасників програми, має градуйований характер і використовується на позначення ступеня інтенсивності позитивного емоційного стану:

(41) *LARRY KING: We're just pleased to have welcomed him as a colleague for seven years (Tea Party Politics; Aired March 29, 2010);*

(42) COLSON: Thank you, Larry. I'm simply delighted to be here (Judge John Roberts Nominated To Supreme Court; Panel Discusses Natalee Olloway Case; Aired July 20, 2005);

(43) STEWART: I'm so proud to be here and honored to be here (Encore: Interview with Jon Stewart; Aired December 28, 2010);

(44) LARRY KING: For the readers we are so thrilled to have you (Larry King Interviews Dominick Dunne; Aired January 25, 2006).

Лексичними засобами вираження інтенсифікації позитивної оцінки також виступають:

- іменники *angel, beauty, icon, genius*, наприклад:

(45) BRAND: You are an icon of current affairs (Interview with Russell Brand; Aired November 19);

- дієслова, що віддзеркалюють емоційно позитивне ставлення *to like, enjoy, to love, to admire, appreciate*:

(46) LARRY KING: I admire you and salute you, doctor, for carrying through with this (Could Autism be Caused by Child Vaccinations?; Aired March 6, 2008);

- суперлатив і компаратив прислівника *well*:

(47) TRUMP: The group here, I will tell you, we have a great group of people in New York and we all love you and you're a special guy and nobody ever did it better (All Star Guests See Larry King Off in Style; Aired December 16, 2010);

(48) LARRY KING: Because I've known you a long time and I think you're looking best I've ever seen you (One-on-One with Barbra Streisand; Aired December 15, 2010);

- числівник *one*:

(49) TRUMP: You are one of a kind (All Star Guests See Larry King Off in Style; Aired December 16, 2010).

Трапляються випадки реалізації цієї тактики за допомогою структурованих конструкцій з порівняльним показником *like*:

(50) *GOODMAN: You look like 110 buck, baby (Interview with Cast of «Roseanne»; Aired October 7, 2005).*

Як бачимо, зазначений компліментарний акт є предметом індивідуальної мовотворчості співрозмовника та ведучого, які прагнуть до вишуканості, оригінальності й адекватної вербалізації позитивного оцінного ствердження.

Значна роль в акцентуванні інтересу до співрозмовників у ток-шоу належить клішованій структурі *What (a / an) Adjective + Noun*, що вживається в окличному реченні. Наприклад, об'єктом перебільшеного позитивного ставлення ведучого до гостя є неабиякі здібності як оповідача історії тридцять дев'ятого президента Сполучених Штатів Джиммі Картера:

(51) *LARRY KING: What a great story! Did you just write it in pen? (Interview with Jimmy Carter; Aired September 20, 2010).*

Не менш інтенсивним є схвалення оповідної техніки принца Монако Альберта:

(52) *LARRY KING: Boy, what an interesting story! I bet that's a source of great pride (Encore Presentation: Interview with Prince Albert of Monaco; Aired September 15, 2002).*

Традиційними є випадки акцентування креативної наративної манери та професійного таланту самого ведучого ток-шоу – Ларрі Кінга:

(53) *TRUMP: Well, I tell you what, it's really my honor. What an amazing journalist you are, Larry! (All Star Guests See Larry King Off in Style: Aired December 16, 2010).*

Це мовленнєве кліше також використовується в ток-шоу на позначення позитивного емоційного стану ведучого та його співрозмовників. Зокрема, Л. Кінг наголошує на неймовірному задоволенні приймати у студії видатного музиканта в стилі кантрі Віллі Нельсона:

(54) *LARRY KING: What a treat we have in store for you tonight! We welcome back Willie Nelson to «Larry King Live» (Encore: Interview with Willie Nelson; Aired October 15, 2010).*

Слід зазначити, що поширеною є лексико-граматична структура *such a*. Наприклад, у фрагменті (55) Ларрі Кінг акцентує увагу на нескінченній кількості питань до відомої американської співачки, акторки, письменниці, яка, на його погляд, є видатною особистістю сучасності:

(55) *LARRY KING: Such a variety of things to talk about with Barbara Streisand. And this historic day personally for me (One-on-One with Barbara Streisand; Aired December 15, 2010).*

Синтаксичним засобом, який зреалізовує тактику фасцинації і сприяє смислово динамічному розгортанню компліментарного висловлення, є повтор. Завдяки повторам не тільки привертається особлива увага до співрозмовника, а й створюється тло, необхідне для створення сприятливої та приязної атмосфери інтерв'ю:

(56) - *LARRY KING: You know something? You're a genius. Yes, you're a genius.*

- *CHANNING: Oh, come on.*

- *LARRY KING: You playing all this dumb things. You're a genius (Interview with Carol Channing; Aired November 27, 2002);*

(57) *LARRY KING: You're incredible. You are an incredible, incredible lady. It's an honor – honor knowing you (One-on-One with Celine Dion; Interview With Kathy Ireland Aired December 22, 2010).*

Як бачимо, тактика фасцинації є поширеною в ток-шоу Ларрі Кінга і вживається з метою висловлення дружнього ставлення адресанта до адресата. Акцент мовця на його позитивному ставленні до слухача слугує засобом зближення співрозмовників у спілкуванні, при цьому використовується тактичний прийом емоційно забарвленого компліментування, який передає прагнення адресанта підкреслити певні риси адресата з метою налагодження контакту та підтримування неформальної, приязної атмосфери. На відміну від тактики компліментарної інтеракції, де компліментарний мовленнєвий акт використовується як частина ритуальної практики, комплімент у межах тактики фасцинації є актом індивідуальної мовотворчості ведучого та його

співрозмовника, які прагнуть до вишуканості, оригінальності й експресивної адекватної вербалізації позитивного оцінного ствердження.

Мовними засобами реалізації тактики фасцинації виступають на лексичному рівні іменники, дієслова, прислівники-інтенсифікатори, прикметники з додатковим експресивним нашаруванням, структурована конструкція з порівняльним показником *like*. Лексико-граматичними засобами є клішовані емотивні структури *what a + N*, *such a + N*, а на синтаксичному рівні домінувальна роль належить повторам.

### **3.2.3. Реалізація тактики виявлення турботи щодо потреб адресата.**

Тактика виявлення турботи щодо потреб адресата реалізується в ток-шоу шляхом демонстрації адресантом обізнаності з потребами адресата та готовності їх виконати. Мовець прагне донести до слухача думку про своє дбайливе ставлення до його турбот і висловлює бажання їх задовольнити. Зазначена тактика спрямована на встановлення й підтримку дружніх стосунків між комунікантами протягом інтерв'ю, скорочення дистанції між ними і реалізується за умови, коли адресант виявляє обізнаність з бажаннями адресата й намагається узгоджувати з ними свої бажання.

Прикладом реалізації тактики виявлення турботи щодо потреб адресата в ток-шоу є фрагмент розмови з актором Шоном Пенном, який брав активну участь у допомозі населенню Гаїті після землетрусу. Розуміючи важливість подій в Гаїті для актора, ведучий зазначає, що готовий обговорювати цю тему й далі, якщо цього бажає сам актор:

(58) *LARRY KING: I understand your emotion about this, so we'll stay on Haiti even though I thought we'd discuss some things politically (Interview with Sean Penn; Aired February 15, 2010).*

В іншому епізоді – інтерв'ю з відомим американським політиком Біллом Річардсоном – ведучий бажає почути від нього прогнози стосовно результатів виборів нового віце-президента, при цьому Кінг розуміє небажання співрозмовника обговорювати думки, що поширюються в

політичних колах, і саме з цієї причини звертається до політика у формі ввічливої вимоги висловити тільки його власну думку:

(59) *LARRY KING: And Governor Richardson, can you give me – I know you don't like to discuss your own discussions (Recession survival guide; Aired February 8, 2008).*

Форму наполегливого прохання використовує ведучий також у розмові з Бараком Обамою, намагаючись дізнатися про найменші подробиці стосовно майбутніх виборів президента:

(60) *LARRY KING: How is the vice presidential search going? I know you're not going to tell us who he or she is tonight, but how far away is it? (Interview with Sen. Barack Obama; Aired July 15, 2008).*

Тоні Потс, який замінив Ларрі Кінга під час одного з ток-шоу, помічає у розмові з Грегом Метісом бажання судді висловити точку зору й відразу звертається до нього з пропозицією поділитися власними думками:

(61) *POTTS: Judge Mathis, real quick, I know you want to say something, so go ahead, pick it up (Britney Spears' ex-bodyguard tells all; Aired September 27, 2007).*

Наступним прикладом є інтерв'ю з Тайрою Бенкс, в якому Ларрі Кінг виявляє бажання обговорювати тему зайвої ваги, якою переймається фотомодель, демонструючи обізнаність щодо її позитивного ставлення до проблеми:

(62) - *LARRY KING: I've heard that you are losing weight. Here comes my tip...I would not think like a fat person.*

- *BANKS: Thank you. I ... I don't, actually (Encore: Interview with Tyra Banks; Aired January 3, 2010).*

Епізод інтерв'ю з відомим американським репером, продюсером і актором Снупом Доггом також засвідчує, що ведучий поділяє зацікавленість співрозмовника в обговоренні його останньої платівки та співпраці з Джей-Зі:



(63) - *LARRY KING: The latest single, «I Wanna Rock», generated some huge buzz. For all I know, it was re-recorded with Jay-Z and other rappers? In your place I would feel blessed.*

- *SNOOP DOGG: That's true. I do feel that way. This was a big record for me because it – it actually opened the door again and showed that the West Coast is clearly here to stay (Interview with Snoop Dog; Aired March, 26, 2010).*

У межах цієї тактики адресант не тільки виявляє розуміння потреб адресата, а й намагається задовольнити позитивне обличчя адресата через побажання та поздоровлення, наприклад:

(64) *LARRY KING: I wish good health to the little boys and to Rene. Give my best to your great husband (One-on-One with Celine Dion; Aired December 22, 2010);*

(65) - *LARRY KING: Dolly, congratulations on the Applause Award and everything else, on the tour, new album and the movie. Keep on keeping on, Dolly.*

- *PARTON: Well, I will, and congratulations to you. We're going to miss the tar out of you (Interview with Dolly Parton; Aired November 23, 2010).*

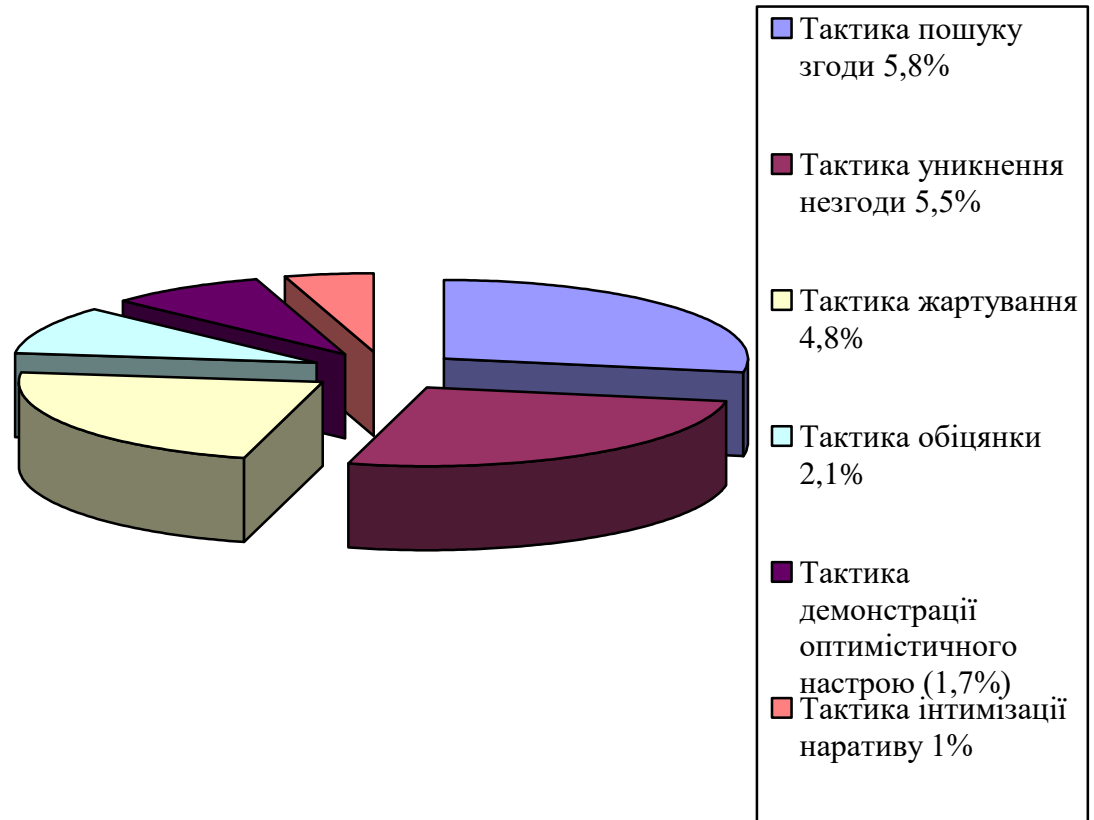
Отже, тактика виявлення турботи щодо потреб адресата в ток-шоу Ларрі Кінга спрямована на підтримування контакту, формування дружньої атмосфери спілкування й реалізується за допомогою прийому демонстрації розуміння потреб адресата та готовності їх виконання, а також висловлення побажань і поздоровлень. При цьому вживаються дієслова з семою знання, підтримки і схвалення, клішовані структури висловлення побажань та поздоровлень.

### **3.3. Мовленнєва реалізація локальної стратегії забезпечення стабільно-гармонійного спілкування**

Локальна стратегія забезпечення стабільно-гармонійного спілкування в ток-шоу Ларрі Кінга спрямована на забезпечення безконфліктного спілкування і віддзеркалюється у використанні таких конструктивних тактик

ввічливої поведінки, як пошук згоди, уникнення незгоди, жартування, обіцянки й демонстрації оптимістичного настрою та інтимізації наративу.

Співвідношення тактик, що реалізують локальну стратегію забезпечення стабільно-гармонійного спілкування, відображено на *Рис. 3.6.*:



*Рис. 3.6. Співвідношення тактик локальної стратегії забезпечення стабільно- гармонійного спілкування в ток-шоу Ларрі Кінга*

**3.3.1. Реалізація тактики пошуку згоди.** Тактика пошуку згоди дозволяє мовцю підкреслити суголосну зі слухачем думку й задовольнити в такий спосіб його бажання бути «правим». Ця тактика реалізується в процесі ведення бесід про погоду, стан справ тощо, а також шляхом демонстрації розуміння думки адресата.

Зазвичай Ларрі Кінг розпочинає розмову з гостями, виявляючи зацікавленість їхнім самопочуттям та справами, незважаючи на те, що поява гостя в студії вже передбачає позитивну відповідь на подібне питання:

(66) - *LARRY KING: How are you?*

- *LADY GAGA: I'm OK, thank you, Larry. How are you?*

- LARRY KING: *I'm OK. I mean, you look great (Interview with Lady Gaga; Aired June 26, 2010);*

(67) - LARRY KING: *Yes. All right, Johnny, first and foremost, how are you doing? How's your health?*

- CASH: *Good. Good (Interview with Johnny Cash; Aired November 26, 2002).*

Так ведучий передбачає і задовольняє бажання співрозмовника бути впевненим в істинності своєї думки.

Тактика пошуку згоди також реалізується шляхом виявлення розуміння думки адресата. Лексичними засобами реалізації цього тактичного прийому виступають прислівники та фрази, що виражають порозуміння та впевненість, як-от: *exactly, absolutely, of course, right, certainly, surely* та ін.:

(68) - TYSON: *People are going to know our name and know where we came from. You feel the same way too.*

- LARRY KING: *Yeah. A lot of success stories out of Brooklyn.*

- TYSON: *Exactly, 100 percent (Interview with Mike Tyson; Aired December 2, 2010);*

(69) - MAHER: *In fact, the phrase that we have for things not going well together is actually oil and water.*

- LARRY KING: *Yes, you're right. Good point (Bill Maher Takes Aim at Politics, Religion; Aired August 19, 2008).*

Поширеним лексико-граматичним засобом виступає також загальне питання в заперечній формі, яке передбачає позитивну відповідь співрозмовника:

(70) LARRY KING: *Don't you think that's a little weird? (Bristol Palin, Levi Johnston to Marry; Is Tea Party Billboard Racist?; Aired July 14, 2010);*

(71) LARRY KING: *Don't you want to answer, in contrary to what the media might have reported? (Interview with Joel and Victoria Osteen; Aired December 22, 2006).*

Фрагменти (70), (71) ілюструють використання зазначеного типу питання з метою висловлення пропозиції, при цьому ведучий заздалегідь розраховує на позитивну відповідь гостя програми.

Широко представленими в ток-шоу Ларрі Кінга є повтори, які є підтвердженням того, що адресат точно зрозумів думку співрозмовника, погоджується з нею і готовий підтримати її. Прикладом застосування цього тактичного прийому є фрагмент інтерв'ю Ларрі Кінга з комедійною акторкою Філіс Діллер, в якому співрозмовники згадують провідних акторів Боба Хоупа, Джека Бенні та Маркса Граучо, висловлюючи взаємну згоду щодо розуміння таланту колег:

(72) - *DILLER: Secret? He was brilliant.*

- *LARRY KING: Timing, right?*

- *DILLER: Timing. Timing. Remember, he was a poor boy with a big brain, a lot of talent. And there ...*

- *LARRY KING: With an attitude.*

- *DILLER: ... attitude. Oh, what an attitude! Oh ...*

- *LARRY KING: Oh, that walk on stage ...*

- *DILLER: Oh, that walk – please. You know, he had a walk.*

- *LARRY KING: Benny had a walk.*

- *DILLER: Both the guys had a walk ...*

- *LARRY KING: The Groucho walk ...*

- *DILLER: ... yeah. Groucho - they all had that persona thing going*  
(*Interview with Phyllis Diller; Aired July 9, 2002*).

Окрім демонстрації розуміння фраз ведучим та його співрозмовником, такі повтори засвідчують їхню згоду на емоційному рівні та інтерес до теми, що обговорюється.

Отже, тактика пошуку згоди, яка реалізується в ток-шоу в процесі обговорення тем погоди, стану справ тощо і шляхом виявлення адресантом розуміння думки адресата, сприяє зближенню комунікантів та гармонізації їх спілкування.

**3.3.2. Реалізація тактики уникнення незгоди.** На відміну від тактики пошуку згоди, сутність тактики уникнення незгоди полягає в тому, що адресат має на меті формально погодитися з адресантом і приховати свою незгоду з ним. Тактичний прийом формальної згоди є універсальним і репрезентований у різноманітних дискурсах фразами, що, як здається, засвідчують згоду зі співрозмовником. Іншими словами, репліка будується так, щоб, пом'якшуючи сентенцію співрозмовника, ухилитися від прямого висловлення власної думки.

Найчастіше ця тактика реалізується за допомогою фраз *yes, but, I mean, I don't know but I think... , then*. Наприклад, в інтерв'ю з Ларрі Кінгом Тайра Бенкс виявляє прагнення уникнути незгоди з точкою зору ведучого щодо проблем, пов'язаних з кольором шкіри топ-моделі, і намагається толерантно пояснити власну точку зору:

(73) - *LARRY KING: You have to carry that with you.*

- *BANKS: Most definitely, yes. But it makes me stronger (Interview with Tyra Banks; Aired November 26, 2009).*

З метою уникнення незгоди також використовується хеджинг у пом'якшувальній функції. Зауважимо, що Дж. Голмс виокремлює пом'якшувальну (*softening*) і полегшувальну (*facilitative*) функції хеджингу. Дослідниця розглядає пом'якшувальну функцію хеджингу в контексті стратегії негативної ввічливості, що полягає в «підкуванні про почуття адресата, пом'якшенні ілюквативної сили критичних та директивних висловлювань» [245, с. 454], а полегшувальну – як стратегію позитивної ввічливості, що полягає у «висловленні солідарності й позитивного ставлення мовця до адресата завдяки включенню адресата в комунікативний процес» [там само, с.447-454].

Поширеними засобами, що використовуються в ток-шоу Ларрі Кінга з метою ухилення від прямого висловлення своєї думки в разі незгоди, є хеджі на зразок *sort of, kind of, like, in a way*:

(74) - *LARRY KING: Your life is built around your father.*

- WELK JR.: *Well, in a way, yes. I mean, we do... (Tribute to Lawrence Welk; Aired April 5, 2002);*

(75) - LARRY KING: *So this was just another day, another story?*

- PEARL: *Yes, kind of. I mean, like I knew it was a big story because it was related to Richard Reid, you know, the shoe bomber (Interview with Mariane Pearl; Aired March 19, 2002);*

(76) - LARRY KING: *An explanation?*

- PACINO: *Well, yes, sort of, but doing it in a way that - I liked the idea of the prologue, and I really liked the idea of the epilogue (Al Pacino Interview; Aired June 15, 2007).*

Висловлення формальної згоди також реалізується за допомогою повтору фрази, при цьому співрозмовник змінює останню так, щоб не виявляти свою незгоду та не використовувати частку «ні». Ілюстрацією цього мовного прийому слугують наступні приклади:

(77) - LARRY KING: *Do people have to believe for it to work?*

- EDWARD: *People have to listen. People have to be open-minded (Interview with John Edward; Aired September 6, 2002);*

(78) - LARRY KING: *And it goes to the foundation?*

- FERGUSON: *And it goes to help the children of Afghanistan and the children of the United States of America (Interview with Sarah Ferguson; Aired January 8, 2002).*

Фрагмент інтерв'ю з Тоні Бренкс демонструє різноманітні способи реалізації тактики уникнення незгоди. Ініціативний хід належить Ларрі Кінгу, який ставить запитання топ-моделі щодо її намірів наслідувати приклад телевізійної ведучої Опри Уінфрі. Бренкс повторює запитання, пояснює, що захоплюється Опрою, проте висловлює власну думку щодо несхожості змісту в їхніх кар'єрних шляхах:

(79) - LARRY KING: *Are you looking to be Oprah? Is that it?*

- BANKS: *Am I looking to be Oprah? Oh, Lord, if I tried, I would fail.*

- *LARRY KING: But you're approaching it – magazines, shows, specials.*

- *BANKS: She is like the – the Godmama, you know. I – there will never be another. There never has been, there never will be another. But looking to be her – I would not say that. I mean, I – I started as a model. So there's a path that's quite different.*

- *LARRY KING: Yes. OK. You said it.*

- *BANKS: Yes, but, I mean I bow down to her (Encore: Interview with Tyra Banks; Aired January 3, 2010).*

Отже, ілюктивне завдання мовленнєвих актів, що реалізують тактику уникнення незгоди, полягає в прагненні адресанта донести до адресата думку щодо свого небажання не погоджуватися з останнім. На думку О. Малої, використання «цієї стратегії обумовлене прагненням мовця підкреслити свою відмінність від адресата лише у певному аспекті – точці зору, що стала приводом до незгоди, і задекларувати своє бажання бути дружнім до співрозмовника загалом» [97, с. 123].

До мовних засобів, що застосовуються для реалізації тактики уникнення незгоди в ток-шоу, відносяться полегшувальні хеджі, а також такі синтаксичні засоби, як конструкції з протиставним сполучником *but*, повтор частини розповідного висловлення мовця у формі перепитування.

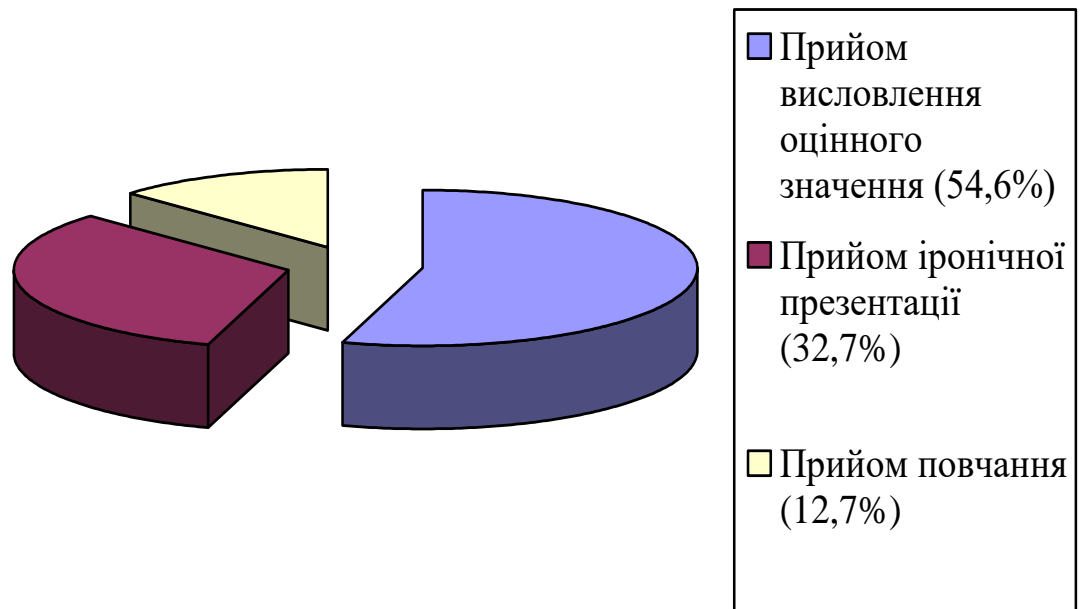
**3.3.3. Реалізація тактики жартування.** Тактика жартування в ток-шоу Ларрі Кінга є одним з базових засобів реалізації глобальної стратегії позитивної ввічливості, оскільки гумор є індикатором не тільки того, що співрозмовники мають спільні фонові знання та критерії оцінки ситуації. Жарт гармонізує спілкування й допомагає зняти напругу в разі неправильного кроку співрозмовників.

У лінгвістичних дослідженнях виокремлюються три умови гумористичної мовленнєвої дії мовця: 1) у певній комунікативній ситуації є релевантним поєднання серйозного та несерйозного спілкування; 2) адресат

розуміє, що мовець діє з добрими намірами; 3) мовець прагне викликати в адресата усмішку [65, с. 135].

Необхідно зазначити, що в ток-шоу Ларрі Кінга спостерігається тенденція до виконання зазначених умов у спілкуванні ведучого з гостями програми, який наголошує на значущій ролі гумору як невід'ємного складника комунікації: «Гумор у розмові не менш важливий, ніж в інших ситуаціях. Коли я виступаю з промовою, одним із моїх правил є таке: «Ніколи не будь занадто серйозним занадто довго» [72, с. 6].

У процесі реалізації тактики жартування застосовуються прийоми висловлення оцінного значення, повчання та іронічної самопрезентації кількісні показники яких представлено на *Рис. 3.7.*:



*Рис. 3.7. Співвідношення прийомів висловлення оцінного значення, іронічної презентації та повчання*

Слід зазначити, що продукування оцінного значення широко представлене в ток-шоу Ларрі Кінга. Наприклад, Рассел Бренд перериває розповідь ведучого з метою пожартувати з приводу захоплення Ларрі Кінга політичними новинами, що сприяє усуненню дистанції між



співрозмовниками, при цьому позитивна оцінка висловлена в жартівливій формі та комбінується з порівнянням:

(80) *BRAND: Midnight, New Year's Eve. Everything sounds like news when you do it. Everything sounds like current affairs. Your story must sound wonderful. Even just you cooking eggs would have gravitas (Interview with Russell Brand; Aired November 19, 2010).*

Іншим об'єктом жартування виступають інтуїтивні здібності та динамічний характер відомої американської кантрі-співачки Вайнони Джад, які порівнюються із сейсмографом і американськими гірками. Ця сентенція підкріплюється жартівливим коментарем ведучого:

(81) - *N. UDD: But Wynonna is... She's emotionally abile. She is like a human roller coaster. She's like a seismograph. You know she's intuitive, of course, and she picks up on the people's vibes.*

- *LARRY KING: Right. She can predict earthquakes (The Judds Speak Out; Aired December 14, 2010).*

Поширеним є тактичний прийом подачі непрямой оцінки через аргументацію. Наприклад, Аль Пачино жартує щодо своєї «удаваної» сором'язливості, що змушує його завжди носити сонцезахисні окуляри:

(82) - *PACINO: Yes, I do. But I'm so shy now I wear sunglasses everywhere I go.*

- *LARRY KING: I mean you play so.*

- *PACINO: I sleep with these (Interview with Al Pacino; Aired December 6, 2010).*

Жарт у ток-шоу вживається з метою висловлення дещо критичного ставлення до факту, який повідомляється і відображає іронічну оцінку адресата адресантом. У наступному фрагменті ведучий у жартівливій формі обговорює довготривалість в ефірі шоу Кеті Гріффін:

(83) - *LARRY KING: How long is this reality show going to go on? Is it reality forever?*

- *GRIFFIN: Until the day I die. Until Oprah kills me, which I think we know is eminent (Interview with Kathy Griffin; Aired June 11, 2010).*

Тактика жартування також реалізується за допомогою прийому повчання. Наприклад, на початку розмови з Барбарою Буш ведучий цікавиться станом її здоров'я, що уможлиблює жарт з боку вже літньої першої леді:

(84) - *LARRY KING: How are you feeling?*

- *BARBARA BUSH: Very well.*

- *LARRY KING: What was wrong?*

- *BARBARA BUSH: I don't know. But may I give you some advice?*

*Never ask anyone over 70 how they feel. They'll tell you* (Interview with George H.W. and Barbara Bush; Aired November 22, 2010).

Вдалий жарт у цьому випадку сприяє створенню в партнерів відчуття комфортного спілкування.

Іноді тактика жартування ґрунтується на використанні висловлень іронічної самопрезентації, коли адресант жартома підкреслює власну значущість і почуття задоволення собою. Зауважимо, що іронія, яка пов'язується Мартіном Гартунгом з непрямою негативною оцінкою певного предмету чи події [243, с. 118], є важливим компонентом тактики жартування, спрямованої на зближення з адресатом та гармонійне спілкування. Наприклад, в інтерв'ю з Тайрою Бенкс Ларрі Кінг у жартівливій формі висловлюється щодо можливості опанувати широковідомою в модельному бізнесі, за влучним виразом Тайри Бенкс, «посмішкою очима» (*smeyes* – *smile+eyes*) з метою втілення в обличчі фотомоделі концепції образу:

(85) - *LARRY KING: Wait a minute. Can men smeyes?*

- *BANKS: Oh, yes, you can smeyes, Larry. Will you try? No, too intense. Soften it. Soften it. Yes, yes, yes. Not with the lips. Only with the eyes. Novocaine mouth. Novocaine mouth. Dead mouth. Squint just a little bit. Not with*

*the lips. Dead lips. Dead lips. Eyes. Nice. Work, work, work, work. Yes, you did it. You're doing it.*

- *LARRY KING: Jeez, I'm falling in love with myself (Encore: Interview with Tyra Banks; Aired January 3, 2010).*

Ведучий ток-шоу та його співрозмовники використовують різноманітні прийоми створення комічного ефекту, серед яких найбільш поширеними є такі:

- синекдоха, що ґрунтується на суміжності кількісного характеру під час співвідношення між цілим та його частиною, між певною сукупністю та її окремими елементами. У прикладі (86) привертає увагу жартівлива форма асоціативної співвіднесеності особи кларнетиста відомої афро-американської фанк-групи «*Earth, Wind & Fire*» з елементом назви групи *wind*:

(86) - *SNOOP DOGG: I like listening to Frank Sinatra, Sam Cooke, Marvin Gaye. My musical influences growing up were George Clinton, Curtis Mayfield, Earth, Wind & Fire.*

- *LARRY KING: Earth...(singing): What goes up... LARRY KING AND SNOOP DOGG (singing): Must come down. KING (singing): Spinning wheel... SNOOP DOGG: Get it, Larry.*

- *LARRY KING: Oh, I love that. I love that. You know, Earth, Wind & Fire were pretty good.*

- *SNOOP DOGG: Yes, they were.*

- *LARRY KING: I went to the concert one night, though, but Wind was sick (Encore: Interview with Snoop Dogg; Aired August 7, 2010);*

- каламбур, зокрема комічний ефект, у фрагменті (87) ґрунтується на фонетичній подібності прізвища ведучого та слова «король», що у поєднанні з повтором набуває значної виразності та експресії:

(87) - *LADY GAGA: Should I call you Larry or should I call you King Larry?*

- *LARRY KING: Well, King Larry would be a great honor, but let's do Larry, and I'll do Gaga (Interview with Lady Gaga; Aired June 26, 2010);*

- парадокс – судження, що розходиться із загальноприйнятою традиційною думкою, наприклад:

(88) - *LARRY KING: How did you go from guitar to acting?*

- *DEPP: Accident. «Pirates» was a complete accident. You know I basically had built a career on 20 years of failures (Larry King Special: Johnny Depp; Aired October 22, 2011);*

- ефект ошуканого очікування:

(89) - *GRIFFIN: I think you deserve a medal, a Pulitzer, a Clio and an Emmy.*

- *LARRY KING: All five.*

- *GRIFFIN: Yes. And maybe a Tony.*

- *LARRY KING: I want you to present it, OK?*

- *GRIFFIN: In a bikini.*

- *LARRY KING: You...(Interview with Kathy Griffin; Aired September 11, 2009);*

- незвична актуалізація значень слів або словосполучень:

(90) - *LARRY KING: Still ahead, Johnny talks about his famous co-stars and friends.*

- *DEPP: He says, I'm nuts, but he's really - like, he's certifiably nuts (Interview with Kathy Griffin; Aired September 11, 2009).*

Поширеність жартів у ток-шоу Ларрі Кінга свідчить про те, що співрозмовники, поділяючи певні знання й цінності, використовують тактику жартування з метою ствердження дружельності та підтримки гармонійного спілкування, при цьому застосовуються тактичні прийоми продукування аксіологічної оцінки, повчання та іронічної презентації. Серед мовних засобів, що використовуються для реалізації тактики жартування в ток-шоу, домінують каламбур, ефект ошуканого очікування, незвична актуалізація значень слів або словосполучень, парадокс.

**3.3.4. Реалізація тактики обіцянки.** У межах цієї тактики адресант виявляє прагнення до кооперації та демонструє свій намір щодо виконання бажань адресата. Отже, закономірним змістом тактики обіцянки є висловлення добровільного зобов'язання здійснити дії для адресата. Незважаючи на те, що обіцянки адресанта іноді бувають помилковими та не завжди щирими, його бажання зробити послугу співрозмовникові демонструє прагнення догодити, тобто задовольнити вимоги позитивного обличчя адресата.

Уживання розповідного речення з присудком, що виражений дієслівною формою *Future Simple*, є найбільш поширеним мовним засобом реалізації цієї тактики. Наприклад, у наступних двох фрагментах інтерв'ю ведучий використовує зазначену видо-часову форму з метою висловлення обіцянки учасникам дискусії, що обов'язково ще раз запросить їх до студії:

(91) *LARRY KING: We'll have you both back a lot, and we'll do a lot on this, of course, throughout the week, and, of course, Thursday night; (Dick Cheney Hospitalized; Aired February 22, 2010);*

(92) *LARRY KING: And, Gayle, I'll see you on the treadmills at the Beverly Wilshire (Oprah's Show Ending in 18 Months; Aired November 23, 2009).*

На відміну від рішення про здійснення певної дії у майбутньому, що приймається в момент розмови і виражається за допомогою форми часу *Future Simple*, конструкція *to be going to* слугує для вираження наміру адресата вчинити дію в найближчому майбутньому:

(93) *LARRY KING: You're an amazing story. Good luck on the TV show you can't talk about. Good luck on The Palms. I'm going to come by and see this place (Malloof Brothers Interviewed; Aired September 18, 2010).*

Фрагмент інтерв'ю з телевізійною ведучою С'юзі Орман, яка запевняє Ларрі Кінга, що вони обов'язково зустрінуться в новому форматі – як гості на ток-шоу Опри Уінфрі, має вигляд не просто обіцянки, а своєрідної пропозиції, при цьому мовним засобом реалізації виступає як майбутня форма дієслова, так і конструкція *to be going to*:

(94) *ORMAN: So hopefully over the next eight months you'll see me on «the Oprah Winfrey Show». I'll be right with you, Larry. I'm going to be right with you, sir (Ann Coulter vs. Al Sharpton; Oprah's Show Ending in 18 Months; Aired November 23, 2009).*

Іншим мовним засобом актуалізації тактики обіцянки є перформативні дієслова (від англ. *performance* – дія, виконання, здійснення) [131, с. 531], що незалежно від дієслівного виду виражають цілісну дію, початок і кінець якої відомі мовцю. У формі першої особи однини теперішнього часу активного стану зазначені дієслова анулюють значення достовірності всього речення, а натомість самі виконують дію. У межах класифікації, запропонованої Дж. Серлем, вони визначені терміном «комісиви» (*to promise, to guarantee, to swear, to agree, to pledge* та ін.) з узагальнувальною семантикою ‘брати на себе зобов’язання: обіцяти, клястися, присягатися, давати чесне слово; давати обітницю; зобов’язуватися’ [323, с. 60-62].

В англomовній словниковій літературі дієслово *to promise* має два значення: ‘1. *To make a solemn declaration of intent*; 2. *To show signs of a favorable successful outcome*’ [341, с. 664]. У словникових статтях українська лексема *обіцяти* витлумачується так: ‘1. Давати обіцянку кому-небудь; зобов’язуватися зробити щось, діяти певним чином // запевняти кого-небудь, що він одержить, матиме щось. 2. Подавати надії на що-небудь; провіщати що-небудь’ [24, с. 805]. Отже, семантичний обсяг комісивних мовленнєвих актів в обох мовах репрезентовано значенням ‘передаю адресатові нематеріальний об’єкт – слово, яке розглядається як заорука того, що сказане буде обов’язково виконане’, при цьому головними пресупозиційними умовами успішного здійснення мовленнєвих актів обіцянки є:

- а) мовець впевнений у тому, що може здійснити бажану для співрозмовника дію;
- б) він щирий у своїй готовності пов’язати себе зобов’язанням;
- в) він переконаний, що його майбутня дія буде корисною для адресата;
- г) адресат хоче, щоб адресант виконав обіцяну дію;

д) обидва знають, що недотримання обіцянки засуджується;

е) при невиконанні умов адресат має право вдатися до запобіжних заходів: нагадати, вимагати, притягнути до відповідальності тощо [45, с. 148].

Наступні фрагменти інтерв'ю демонструють використання перформативних дієслів з метою вираження обіцянок, що зумовлює зменшення дистанції між комунікантами та створення почуття комфортності спілкування:

(95) *LARRY KING: I want to apologize to everybody that we have so limited time tonight. We will do more on this next week. We'll have you back, Jack, I promise. We don't have enough time tonight. I really apologize (Health Care Reform Summit; «The Hurt Locker»; Aired February 25, 2010);*

(96) *LARRY KING: OK. We just skimmed the surface. We'll have you both back. We're running out of time. You'll be back, Wayne. I guarantee you (Tea Party Politics; Aired March 29, 2010).*

Обіцянка демонструє наміри в задоволенні потреб позитивного «обличчя» адресата, ілюстрацією чого слугує, наприклад, дискурсивний фрагмент інтерв'ю Ларрі Кінга з Тайрою Бенкс. У відповідь на запитання ведучого щодо її улюбленого атрибуту одягу – підтяжок – фотомодель пообіцяла одягти їх та опублікувати фото, застосувавши при цьому всі засоби реалізації тактики обіцянки, що включають граматичну форму майбутнього часу *Future Simple*, конструкцію *to be going to* та комісив *to swear*. З метою підсилення ефекту Бенкс використовує також повтор:

(97) - *LARRY KING: Why don't you wear braces?*

- *BANKS: Oh – should I wear?*

- *LARRY KING: Yes.*

- *BANKS: OK. Red ones?*

- *LARRY KING: Yes.*

- *BANKS: OK. I'll do a Larry King shout out. I swear I'm going to wear – I'm going to wear suspenders or braces (Interview with Tyra Banks; Aired September 22, 2009).*

Отже, обіцянка реалізується в ток-шоу Ларрі Кінга як тактика комунікативної взаємодії інтерв'юера та інтерв'ююваного, допомагає адресантові задовольнити вимоги позитивного обличчя адресата та сприяє створенню позитивного мікроклімату спілкування.

Основним тактичним прийомом, який уможлиблює актуалізацію цієї тактики, є добровільне зобов'язання здійснити дію для адресата. До мовних засобів, які використовуються для реалізації стратегії пропонувальних і обіцянок у ток-шоу, відносяться розповідні структури з присудком, вираженим граматичною формою *Future Simple* та конструкцією *to be going to*, а також перформативні дієслова, що містять сему майбутньої дії.

### 3.3.5. Реалізація тактики демонстрації оптимістичного настрою.

Зазначена тактика полягає у вияві оптимістичного настрою мовця з приводу бажання щодо співпраці зі слухачем і передбачає зменшення «тиску» акта загрози «обличчю», оскільки «оптимістичне» вираження прохань, бажань, намірів пом'якшує та мінімізує категоричність висловлення, що сприяє гармонізації спілкування.

Поширеною в ток-шоу є практика використання тактики демонстрації оптимістичного настрою на початку інтерв'ю:

(98) *LARRY KING: In my humble opinion, you will win an Academy Award. I hope we'll talk a lot about that later.*

*PENN: Allright (Interview with Sean Penn; Aired September 14, 2006).*

Проте не менш чисельною є група оптимістичних висловлень наприкінці програми, які демонструють задоволення від позитивного результату проведеної дискусії та сподівання щодо подальшої співпраці:

(100) - *LARRY KING: At the end of the interview I will say this, Mariah. You should have sung with me.*

- *CAREY: I expect you'll plan our duet next time.*

- *LARRY KING: OK. I'll ... OK. (Encore: Interview with Mariah Carey; Aired November 27, 2009);*



(101) *LARRY KING: Thank you for giving us this time, Mr. President. Great pleasure. We'll do it again soon, I imagine (One-on-One with President Hamid Karzai; Aired October 11, 2010).*

Приклади (100), (101) ілюструють практику вживання тактики демонстрації оптимістичного настрою як ведучим, так і учасниками інтерв'ю, які висловлюють свої сподівання та мінімізують загрозу «обличчю», за допомогою дієслів *expect, imagine*, проте найпоширенішим серед лексичних засобів цієї тактики є слово *hope*:

(102) *LARRY KING: Thank you for giving us this time, Mr. President. Great pleasure. We'll do it again soon, I hope (One-on-One with President Hamid Karzai; Aired October 11, 2010);*

(103) *LARRY KING: Well, good luck Mike. We'll be seeing a lot of you, I hope (John Kerry continues to support Obama; Hillary Clinton continues attacks; Aired March 6, 2008).*

Окрім слів із семою надії та сподівань, для реалізації тактики демонстрації оптимістичного настрою в ток-шоу також використовується такий лексико-граматичний засіб, як розділове запитання. Наприклад, в інтерв'ю з Террі Маколіфф ведучий вдається до практики вживання зазначеного засобу з метою демонстрації майбутньої кооперації з журналістом у справі інформування аудиторії щодо госпіталізації експрезидента Сполучених Штатів Білла Клінтона:

(104) *LARRY KING: And, Terry, I know you're going to see him tomorrow. Hope, you will let us know tomorrow night, too, won't you? (Bill Clinton hospitalized; Aired February 11, 2010).*

Позитивно налаштованим і сповненим сподівань виступає ведучий у бесіді з відомим англійським фізиком-теоретиком Стівеном Хоукінгом, висловлюючи впевненість, що останній охоче дасть відповідь на запитання стосовно устрою універсуму, яким переймається все людство:

(105) *LARRY KING: We have a series of questions planned. To begin with, I hope you won't mind answering this question, will you? Why is it important to find*

*the grand design of our universe? (Interview with Stephen Hawking; Science and Religion; Aired September 10, 2010).*

Слід зазначити, що в багатьох випадках друга частина розділового запитання виражається вигуком *OK*, засвідчуючи поряд з оптимізмом неформальність та доброзичливість спілкування:

(106) *LARRY KING: We will get together soon, OK? (Interview with Lady Gaga; Aired June 1, 2010);*

(107) - *LARRY KING: And who are you going to take to the Oscars?*

- *CLOONEY: I don't know.*

- *LARRY KING: Don't have to be a girl, does it?*

- *CLOONEY: No. You will go with me, OK?*

- *LARRY KING: Of course, I will.*

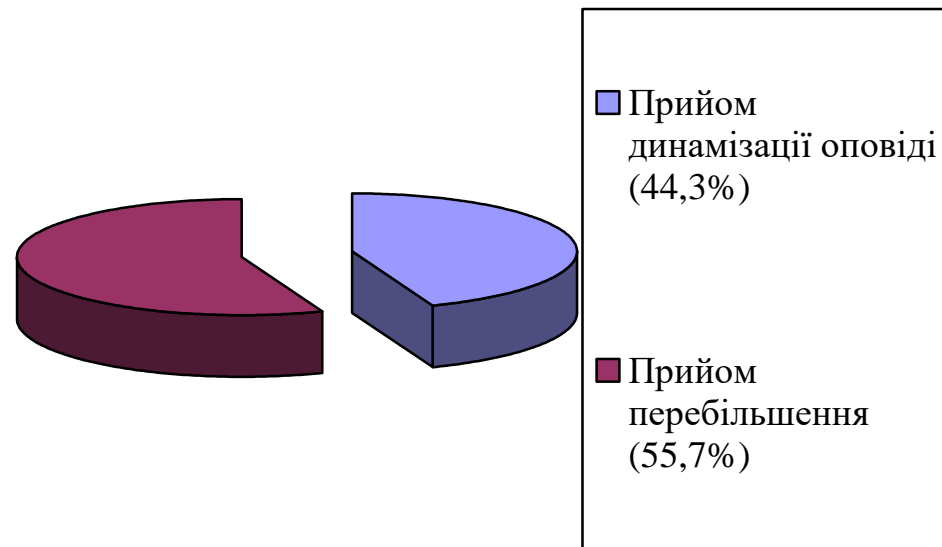
- *CLOONEY: Good. It's a deal (Interview with George Clooney; Aired February 16, 2006).*

Отже, тактика демонстрації оптимістичного настрою, що реалізується за допомогою вираження позитивного ставлення до сподівань від майбутнього, є невід'ємною рисою гармонійної комунікації в ток-шоу Ларрі Кінга, адже співрозмовники мають всі підстави бути оптимістичними й щиро демонструвати свій оптимізм, ураховуючи доброзичливу атмосферу спілкування в межах програми.

До мовних засобів, що використовуються для реалізації цієї тактики в ток-шоу, відносяться слова та словосполучення з семою надії та впевненості, розділові питання, неформальний вигук *OK*.

**3.3.6. Реалізація тактики інтимізації наративу.** На думку Ларрі Кінга, одним із складників успішного інтерв'ю є розповідь цікавої історії [72, с. 123], присутність якої в кожному інтерв'ю Ларрі Кінга, на наш погляд, впливає на просторово-часове та психологічне зближення адресанта з адресатом у спілкуванні та вмотивовує необхідність вживання тактики інтимізації наративу. Остання ґрунтується на цілеспрямованій мовленнєвій

поведінці співрозмовників, що спрямована на підтримування інтересу до гармонійного спілкування й передбачає використання прийомів динамізації оповіді та перебільшення, кількісний аналіз вживання яких представлено на *Рис. 3.8.*:



*Рис. 3.8. Співвідношення тактичних прийомів динамізації оповіді та перебільшення*

Одним із мовних засобів реалізації цієї тактики є дієслівні трансформації – використання теперішнього часу замість минулого чи навпаки. Саме так американська акторка Сусанна Сомерс вибудовує свою розповідь про перебування в лікарні та висвітлює, власне, процес операції, використовуючи жвавий метафоричний теперішній час, який надає розповіді динамічності, яскравості й апелює до уявлень не тільки ведучого, а й аудиторії:

(108) *SOMERS: So they take me into surgery. And I'm being wheeled in. And I'm think – I hear – I remember the sound of the wheels on the linoleum floor. And I'm thinking I'm about to find out if I'm going to live or die, most likely die. It's been confirmed by six doctors. They cut open my throat. They go in and they take a piece of my lung (Interview with Suzanne Somers; Aired October 23, 2009).*

У наступному епізоді Кеті Гріффін підтримує інтерес ведучого й глядачів до своєї історії, в якій, окрім часового зсуву, використовується пряме цитування замість непрямого мовлення:

(109) *GRIFFIN: Anyway, so I've made jokes about her in my act. And then yesterday I'm at the Polo Lounge and I'm at the valet and I see her there, right? So, I'm thinking oh-oh this could go either way. So, she looks at me and smiles and I look at her and smile and then I wave and she waves. And I went up to her and I said, «Can I meet you» because I said «I think you're really, really clever on the Simple Life», which I do (Interview with Kathy Griffin; Aired July 10, 2006).*

Зауважимо, що заміна непрямого мовлення цитатами є досить поширеним прийомом, який вживається в ток-шоу з метою наближення адресанта до адресата та інтимізації наративу:

(110) *PACINO: Even Francis said to me «you know I had a lot of belief in you when I hired you, I wanted you, I just felt you could do this thing. And now there you are. You're not cutting it for me, kid. So I want you to see some of the rushes». I said «all right» (Interview with Al Pacino; Aired December 6, 2010);*

(111) *SOMERS: So I say to the doctor in infectious, «I want to get out of here». And she said, «Oh, I can't. You're -- you're a threat to the community. We have to wait until your cultures come back». And I said, «How long is that?» She said, «Well, anywhere from two to four weeks» (Interview with Suzanne Somers; Aired October 23, 2009).*

Перебільшення є також складником тактики інтимізації, зорієнтованої на привертання уваги з боку співрозмовника й створення цікавої історії, яка викликала б жвавий інтерес аудиторії слухачів і телеглядачів. Зокрема, у процесі спілкування з Леді Гагою Ларрі Кінг використовує вираз *tons of Tweets*, щоб підкреслити значну міру зацікавленості фанатів у творчості співачки:

(112) *LARRY KING: We have of course gotten tons of Tweets, Lady Gaga, about the soon to be released video of your song, Alejandro (Interview with Lady Gaga; Aired June 1, 2010).*

У розповіді про власного піар-менеджера Гарт Брукс вдається до перебільшення, завдяки чому зароджується інтерес до причини безмежної довіри музиканта цій людині:

(113) *BROOKS: Well, she's been very sweet. I would die a thousand deaths for her, and she has died a thousand deaths for me (Interview with Garth Brooks; Aired December 25, 2010).*

Схожого прийому дотримується також Томас Кері під час розповіді про роботу зі свідками, тим самим демонструючи значну зацікавленість у своїй діяльності:

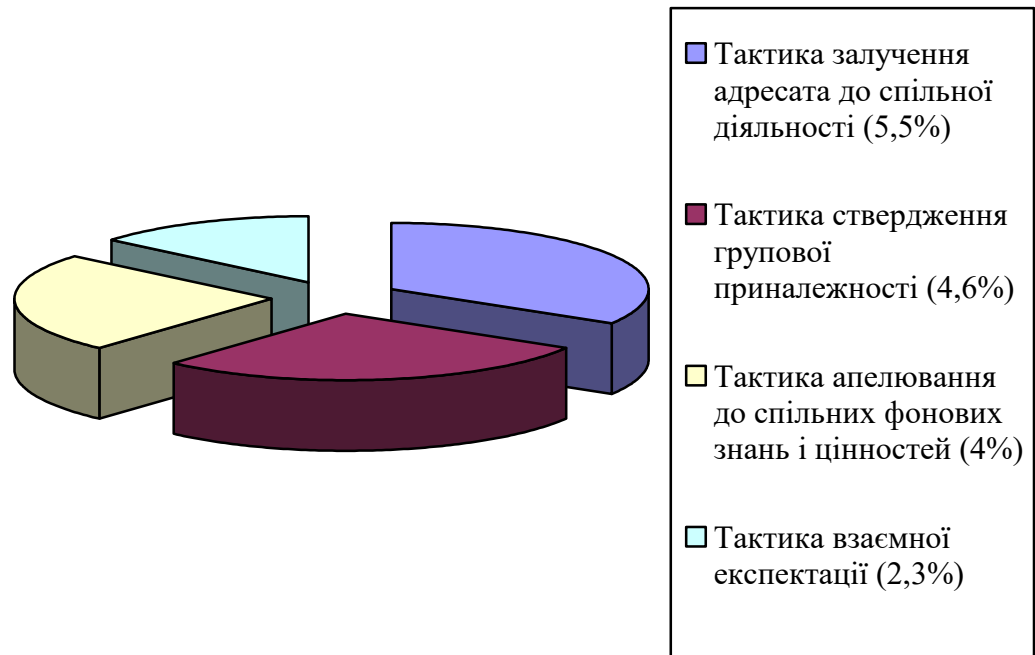
(114) *CAREY: When we interview witnesses not everyone is telling the truth, and Don and I we've – we are able to pick up on that fairly quickly because of our experience in interviewing hundreds and hundreds and hundreds of witnesses (Roswell Truth Debated; Aired July 4, 2008).*

Як бачимо, з метою підвищення інтересу співрозмовника та його зацікавленості в розповіді адресанта останній вдається до прийомів динамізації оповіді й перебільшення, що сприяє зближенню комунікантів у спілкуванні. При цьому використовується широкий арсенал мовних засобів: вживання теперішнього часу замість минулого, зміна часів між теперішнім і минулим, пряме цитування замість непрямого мовлення, перебільшення.

### **3.4. Мовленнєва реалізація локальної стратегії соціальної (міжособистісної) інтеграції**

Локальна стратегія соціальної (міжособистісної) інтеграції в ток-шоу Ларрі Кінга спрямована на демонстрацію єдності дій, думок, поглядів, інтересів інтерв'юера та інтерв'юйованого і віддзеркалюється у використанні таких тактик ввічливої поведінки, як *залучення адресата до спільної діяльності, ствердження групової приналежності, апелювання до спільних фонових знань і цінностей, взаємної експектації.*

Співвідношення тактик, що реалізують локальну стратегію солідаризації, відображено на *Рис. 3.9.*:



*Рис. 3.9. Співвідношення тактик локальної стратегії соціальної інтеграції у ток-шоу Ларрі Кінга*

#### **3.4.1. Реалізація тактики залучення адресата до спільної діяльності.**

Основою тактики залучення адресата до спільної діяльності є залучення як адресата, так і адресанта в реалізацію дії. Ілокутивний смисл мовленнєвих актів щодо реалізації вказаної тактики полягає в тому, що мовець прагне, щоб слухач зрозумів: мовець говорить, і, відповідно, думає не лише про себе, а й піклується про адресата.

Поширеним у межах тактики залучення адресата до спільної діяльності є прийом заохочення до дії, виражений інклюзивною формою *let's*, що визначає різноманіття видів спільної діяльності. Наприклад, в інтерв'ю зі Стівом Вандером Ларрі Кінг звертається до артиста з проханням виконати будь-яку пісню, а той пропонує ведучому заспівати разом з ним, у такий спосіб залучаючи його до спільної співочої діяльності:

(115) *WONDER: You going to sing with me? Come on, let's go. LARRY KING: Sure, let's go. (Encore: Interview with Stevie Wonder; Aired December 23, 2010).*

В іншому інтерв'ю зі співаком Віллі Нельсоном Ларрі Кінг також заохочує адресата до спільної співочої діяльності, проте інклюзивна форма *let's* набуває більш конкретних обрисів унаслідок її конкретизації за допомогою займенників *you and I*:

(116) - *LARRY KING: Funny. All right. Let's close with a song, you and I.  
- NELSON: Let's do (Encore: Interview with Willie Nelson; Aired October 15, 2010).*

Різноманітні напрями спільної діяльності адресата і адресанта репрезентовані випадками заохочення співрозмовників Ларрі Кінга бути відвертими, перейти до більш детального обговорення певного аспекту теми бесіди, продивитися епізод фільму, що додає ще один штрих до портрету співрозмовника тощо:

(117) *LARRY KING: You're still though, let's be frank, facing serious threats from North Korea (Celebrating the White House Correspondents Dinner; Aired May 1, 2010);*

(118) *LARRY KING: All right, let's get right into it. You endorsed the president, Mr. Obama, for president. Two years in. Any second thoughts? (Encore: Interview With Colin Powell; Aired July 28, 2009);*

(119) *LARRY KING: This is his first Oscar nomination. Let's take a look at your winning moment at the Golden Globes earlier this month. Watch (Interview with Mickey Rourke; Aired February 7, 2009).*

Приклади (117), (118), (119) засвідчують процес інтеграції пріоритетів адресанта й адресата, який сприяє утворенню групи спільних інтересів, що передбачатимуть взаємну вигоду для обох комунікантів. На відміну від прямого спонукання до дії, що слугувало б загрозою «негативного обличчя» адресата, вживається граматична конструкція *let's*.

Численними є дискурсивні фрагменти, в яких Ларрі Кінг залучає до спільної діяльності не тільки співрозмовників, а й аудиторію, наприклад:

(120) *LARRY KING: Let's take a call. Washington D.C. for Mickey Rourke, hello (Interview with Mickey Rourke; Aired February 7, 2009).*

Окрім експліцитної форми, тактика залучення до спільної діяльності реалізується за допомогою імпліцитної пропозиції, яка в мовленні об'єктивується за допомогою займенника першої особи множини *we* та питально-заперечного речення *Why don't ?*, як-от:

(121) *O'BRIEN: Let's get right to it. Nancy, since you're here, why don't we begin? (Racist slur or innocent Slip-Up; Aired January 11, 2010);*

(122) *LARRY KING: Why don't we talk about where your music comes from? (Interview with Stevie Wonder; Aired December 5, 2010);*

(123) *LARRY KING: Why don't we talk about your birds in the house? (Interview with Mike Tyson; Aired December 2, 2010).*

За допомогою іншого питально-заперечного речення *Why not...?* ведучий намагається продемонструвати співрозмовникові Тайгеру Вудсу, що немає причин замовчувати певні факти скандальної історії його розлучення:

(123) *LARRY KING: Why not just sit and tell the story and be done with it? (Tiger Woods accident in Florida; Aired November 30, 2009).*

У наступному дискурсивному епізоді Ларрі Кінг пропонує співачці Селін Діон за допомогою питання *Why not?* заспівати пісню, акцентуючи увагу на тому, що у співачки немає жодних причин відмовлятися:

(124) *LARRY KING: Why not do a little for us? DION: I knew you were going to ask me to sing. (One-on-One with Celine Dion; Aired December 22, 2010).*

Ключовою спільною діяльністю в інтерв'ю виступає власне сам процес спілкування. Для залучення співрозмовника до бесіди в ток-шоу Ларрі Кінга використовуються компресовані синтаксичні форми, зокрема еліптичні запитання на зразок *See what I mean? You know?* тощо, застосування яких



зумовлене притаманною їм здатністю лаконізувати висловлення і створити враження невимушеної розповіді. Наприклад:

(125) *BROWNE: You know why, because he probably was the good sender. See what I'm saying? In other words, telepathy is such a different thing than to be able to tell future. That's almost mind reading. That's like Kreskin can do, see what I mean? In other words, I have to pull it out of your mind (Psychic Sylvia Browne Talks about Life on the Other Side; Aired August 31, 2000).*

Улюбленим кліше співака Бон Джові є еліптична запитальна форма *you know?*:

(126) *BON JOVI: Yes, because – well, now you know that nationalism has changed. You know? It's much more of one world that we live in. You know? (Encore: Interview with Jon Bon Jovi; Aired December 29, 2010).*

В інтерв'ю з Майком Тайсоном вона постає в поширеній формі та комбінується з виразом *what I mean*:

(127) *TYSON: Well, that's great, you know? But boxing – I'm not bigger than boxing. You know what I mean? I wish I was. Not one individual fighter is bigger than boxing. You know what I mean? (Interview with Mike Tyson; Aired December 2, 2010).*

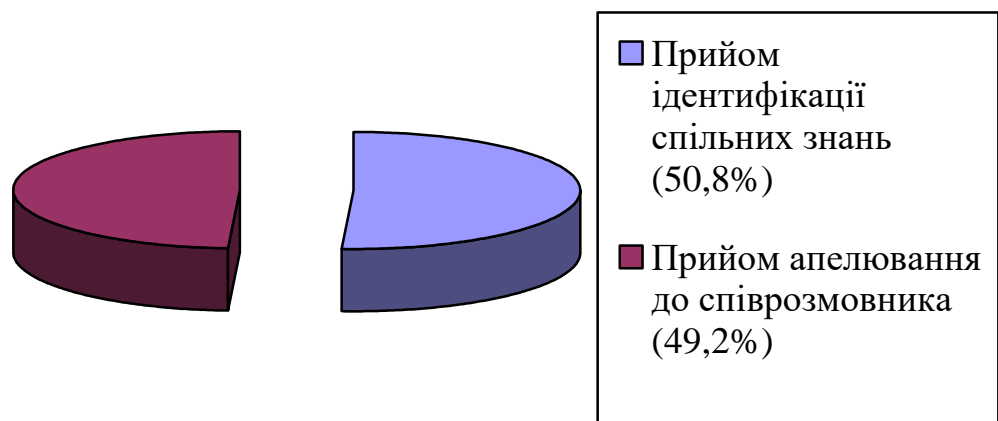
Отже, тактика залучення до спільної діяльності спрямована на скорочення дистанції між комунікантами та дозволяє адресантові продемонструвати своє піклування не тільки про себе, а й про свого співрозмовника, при цьому використовується прийом заохочення та імпліцитної пропозиції.

До мовних засобів, які використовуються для реалізації тактики залучення до спільної діяльності в ток-шоу, відносяться такі лексичні засоби, як займенник першої особи множини *we, us*, присвійний займенник *our*, інклюзивна форма *let's*, еліптичні вирази на зразок *See what I'm saying?*, *See what I mean?* *You know?*, питально-заперечні речення на зразок *Why don't...? Why not...?* та ін.

### 3.4.2. Реалізація тактики ствердження групової належності.

Змістовим наповненням тактики ствердження групової належності в ток-шоу Ларрі Кінга є позиціонування інтерв'юера та інтерв'юйованого як єдиного цілого, що сприяє скороченню дистанції між ними.

Тактика ствердження групової належності реалізується в ток-шоу за допомогою прийомів ідентифікації спільних знань та апелювання до співрозмовника, кількісне співвідношення котрих, як засвідчує діаграма, є приблизно однаковим. Це пояснюється однаковою поширеністю мовних засобів, які є лінгвістичним механізмом втілення зазначеної тактики (див. *Рис. 3.10*):



*Рис. 3.10 Співвідношення прийомів апелювання до співрозмовника та використання спільного мовного коду*

З-поміж багатьох мовних способів індикації внутрішньогрупової належності П. Браун та С. Левінсон насамперед виокремлюють звертальні форми, які висловлюють не тільки ставлення того, хто говорить до адресата, а й містять інформацію про того, хто говорить про його виховання, вміння поводитися та соціальне становище [199, с. 106].

На відміну від соціально-доречних конвенційних форм звертання на зразок *Mr. Vice President, Mr. President* тощо, продиктованих тактом і повагою до меж особистісної сфери, в процесі реалізації тактики ствердження групової належності соціально-статусна дистанція між комунікантами скорочується. Таке свідоме наближення до співрозмовника в

ток-шоу відбувається за допомогою антропонімічних звертань, що містять повний варіант особистого імені або прізвища, засвідчуючи невимушену та довірливу тональність спілкування героїв програми та ведучого ток-шоу:

(128) *LARRY KING: Barbara, before I ask you about a couple other things (Encore: One-on-One with Barbara Streisand; Aired December 30, 2010).*

Окрім антропонімів, представлених повним ім'ям, трапляються випадки репрезентації звертань скороченими варіантами особистого імені, як-от:

(129) *LARRY KING: You're a great interview, Don (Encore: Donald Trump Interviews Larry King; Aired July 5, 2010);*

(130) *LARRY KING: By the way, Matt, that's a great tip for everybody watching (Interview with Matthew McConaughey; Aired October 8, 2009).*

Поширеними у програмі Ларрі Кінга є мовленнєві акти, в яких формою звертання виступає демінутивна (зменшувально-пестлива) лексика, на зразок *honey, dear, luv, babe, blondie, cutie, sweetheart* та ін. Відсутність будь-якої офіційності пояснюється тим, що значна кількість гостей ток-шоу перебуває в дружніх стосунках з ведучим і вони знайомі поза межами шоу. Наприклад, у ряді інтерв'ю з героями програми, що представлені постатями відомих жінок-акторок, письменниць, співачок, Ларрі Кінг використовує конвенційну форму *dear* з метою елімінації соціально-статусної дистанції, наприклад:

(131) *LARRY KING: Why did you decide to do it, dear? (Angelina Jolie Opens Up; One-on-One with Celine Dion; Aired December 8, 2010).*

При цьому зазначені фамільярні позитивно-оцінні звертання також використовуються стосовно ведучого:

(132) *DEEN: Oh, honey, no, no. I was – I was 42 before I did that (Interview with Paula Deen; Aired August 6, 2007).*

Наступний різновид звертань найчастіше використовується в інтерв'ю з чоловіками і являє собою інтимізовані звертальні форми, зазвичай просторічні, які вказують на дружні стосунки: *mac, mate, buddy, pal, brother, chap* та ін., наприклад:

(133) - *LARRY KING: Was it hard to put down, to write it?*

- *HOGAN: Brother, you know, I had a tough time. I crashed and burned, you know (Interview with Hulk Hogan; Aired October 31, 2009);*

(134) *BRAND: I think so, mate, because I really like fun and I engage with other people's children very well (Interview with Russell Brand; Aired November 19);*

(135) *BIDEN: Good seeing you, buddy. (Interview with Vice President Joe Biden; Aired February 10, 2010).*

Слід зазначити, що сленг, діалектні слова, жаргон, місцева термінологія є своєрідним мовним кодом, який уможливорює виявлення належності комунікантів до однієї групи і визначається П. Браун та С. Левінсоном як ‘*in-group code language*’ [199, с.107]. Уживання жаргонних слів і діалекту, що є зрозумілими для співрозмовників, слугують засобом усунення інтерперсональної межі між комунікантами, демонструє їх рівність і створюють ефект приналежності до однієї групи.

Тенденція скорочення дистанції засобами використання сленгу *to be nuts, a control freak, to get freaked out, to hassle, bunch, nasty, dough* та ін. представлена в багатьох інтерв'ю Ларрі Кінга з видатними представниками політики, мистецтва та культури. Зокрема, у прагненні зменшити ступінь свого владного положення та продемонструвати єдність з ведучим та аудиторією президент США Барак Обама вдається до вживання сленгізмів *folks – family* [340, с. 742], *mad – to be angry* [там само, с.1250]:

(136) *ОВАМА: I'll be honest with you – and my folks in Chicago may be mad at me for saying this (Interview with President Barack Obama; Aired June 3, 2010).*

Спільне негативне ставлення до літаків висловлюється в іншому епізоді, де відомий американський рестлер і шоумен Віллі Нельсон уживає сленговий термін *hassle (a problem or inconvenience, to cause another person to have a problem or inconvenience* [там само, с. 970], що підхоплюється ведучим і відображає обізнаність комунікантів цією проблемою:

(137) - *LARRY KING: Are there times though you have to fly?*

- *NELSON: Yes, and you know, I don't like to fly. I don't like all the hassles. I never, you know, like the luggage and all that stuff.*

- *LARRY KING: Are they hassling you? (Interview with Willie Nelson; Aired April 16, 2010).*

Деякі сленгові форми, що вживаються в ток-шоу, асоціюються з певним локальним компонентом. Дійсно, Ларрі Кінг досить часто вживає сленгізми, притаманні округу Бруклін, що пояснюється походженням з цієї місцевості як ведучого, так і багатьох гостей ток-шоу:

(138) *LARRY KING: Hiya, pal (Larry King's Remarkable Journey; Aired May 19, 2009).*

Отже, тактика ствердження групової належності реалізується в ток-шоу Ларрі Кінга шляхом апелювання до співрозмовника, яке на мовному рівні представлене різноманітними формами звертання та використання діалектної, жаргонної лексики, що сприяє усуненню будь-якої дистанції між співрозмовниками й засвідчує їх належність до однієї групи.

**3.4.3. Реалізація тактики апелювання до спільних фонових знань і цінностей.** Тактика апелювання до спільних фонових знань і цінностей реалізується шляхом використання елементів світського спілкування, яке виявляється в розмовах на загальні теми, у теревенях та плітках, оскільки саме в обговоренні загальної теми в мовця виникає можливість підкреслити свою спільність з адресатом – спільність поглядів і спільність інтересів.

За І. Стерніним, світська бесіда – «це взаємно приємна, формальна розмова на загальні теми, яка ні до чого не зобов'язує, основна мета її – провести час зі співрозмовником, залишаючись із ним у вербальному контакті» [140, с. 13]. Проте І. Горелов та К. Седов стверджують, що до комунікативних параметрів світської бесіди потрібно віднести неофіційний, але публічний характер спілкування» [38, с. 173].

Зауважимо, що спілкування в ток-шоу досить рідко обмежене певною темою. Внаслідок цього пліткування та світська бесіда на загальні теми складають невід'ємну частину інтерв'ю і спрямовані на зменшення або взагалі усунення комунікативної дистанції між співрозмовниками у процесі спілкування. Таке обговорення незначних за важливістю тем і деталей об'єднує інтереси й погляди ведучого та гостей програми. Наприклад, застосовуючи цю тактику в процесі спілкування, в ток-шоу Ларрі Кінг та Майк Тайсон обмінюються враженнями про Бруклін минулих часів. Спільний досвід об'єднує співрозмовників та сприяє формуванню між ними довірливих стосунків:

(139) - *LARRY KING: You grew up in a tough neighborhood in Brooklyn.*

- *TYSON: You did, too.*

- *LARRY KING: Same neighborhood, Brownsville.*

- *TYSON: Isn't that an awesome place?*

- *LARRY KING: Saratoga Park, did you use to go there?*

- *TYSON: All the time.*

- *LARRY KING: My dad used to take me there for Good Humor ice cream. You had to bust out of that neighborhood?*

- *TYSON: Yes, of course, you know, it was a tough inner city, probably the toughest in America, the poorest city in America. And it's just a world of dog eat dog. Of course, it's where Murder Incorporated originated from.*  
(Interview with Mike Tyson; Aired December 11, 2010).

Ілюктивна мета маніфестації спільності з адресатом у цьому фрагменті ток-шоу підсилюється в результаті комбінації останньої з тактикою ствердження групової належності, мовними засобами якої виступають ряд сленгових слів *tough, awesome, bust out, it's it's just a world of dog eat dog*, засвідчуючи збіг цінностей та інтересів комунікантів.

В іншому інтерв'ю Ларрі Кінг ініціює дискусію про дизайнерське хобі Б. Стрейзанд і вдається до спогадів про домівку її дитинства, яка на той час була такою типовою для більшості сімей з невеликими доходами.

Обізнаність Ларрі Кінга з темою зближує співрозмовників та є запорукою комфортності питань, на які акторка має дати відповідь:

(140) - *LARRY KING: Why do you like it so much?*

- *STREISAND: Designing?*

- *LARRY KING: Yes.*

- *STREISAND: Well, composition and graphics and order, symmetry, appeal to me. They satisfy my ... my mind. My eyes. My heart. I don't know. Maybe it's because my mother ... you know...we lived with slipcovers out of plastic.*

- *LARRY KING: I know the bit.*

- *STREISAND: You know the bit? With the newspapers on the floor?*

- *LARRY KING: That's right. Don't sit there.*

- *STREISAND: Right. With the lamp shades covered with the plastic?*

*It never appealed to me. I always thought it was so awful that I guess in rebellion for that, I don't know how I quite developed this sense of what seem to be beautiful to me (Encore: One-on-One with Barbara Streisand; Aired December 30, 2010).*

Поширеним лексико-граматичним засобом, за допомогою якого реалізується тактика апелювання до спільних фонових знань і цінностей, є конвенційний та неконвенційний еліпсис. Необхідно зазначити, що в ток-шоу використовується саме неконвенційний інтендований ситуативний еліпсис, що «...ґрунтується на спільному знанні комунікантів про мовленнєву ситуацію, що робить надлишковою номінацію того чи іншого елемента пропозиції та забезпечує адекватне розуміння мовленнєвих актів, виражених неповними структурами й не прив'язаних структурно ні до ретро-, ні до проспективного мовного контексту» [12, с. 145].

Індикація володіння адресатом і адресантом спільних знань та цінностей реалізується за допомогою вживання еліптичних речень, які не викликають ускладнень під час декодування інформації комунікантами, оскільки вони з'являються в конкретній прагматичній ситуації, коли співрозмовники, спираючись на спільні фонові знання та важливі духовні

речі, з легкістю можуть спрогнозувати значення еліптованого компонента фрази:

(142) - *LARRY KING: Tell me... Ever want to do theater?*

- *DEPP: Yes. There is a part of me. There is a part of me that wants to do it, you know.*

- *LARRY KING: Have Indian blood, right? (Larry King Special: Johnny Depp; Aired October 16, 2011).*

Отже, тактика апелювання до спільних фонових знань і цінностей реалізується в ток-шоу шляхом застосування елементів світського спілкування.

**3.4.4. Реалізація тактики взаємної експектації.** Тактика взаємної експектації полягає у прагненні мовця донести до адресата думку про те, що він виявляє зацікавленість і готовність до здійснення послуги слухачеві, очікуючи при цьому від останнього прояв відповідного інтересу до потреб, почуттів мовця. Взаємовідносини як специфічний вид стосунків між людьми передбачають можливість безпосереднього (або опосередкованого технічними засобами) одночасного чи відкладеного в часі відповідного власного ставлення. Вербалізація вказаної тактики під час комунікації також слугує зближенню комунікантів через мінімізацію загрози позитивному іміджу співрозмовника й полягає у вираженні солідарності зі слухачем.

Зазначена тактика є неодмінним складником структурної побудови інтерв'ю в ток-шоу Ларрі Кінга та реалізується за допомогою висловлення взаємної люб'язності, уваги і прихильності. Наприклад:

(143) - *LARRY KING: Love you.*

- *DION: I love you too (Interview with Celine Dion, Aired February 15, 2010);*

(144) - *LARRY KING: Pleasure seeing you again.*

- *CARREY: Good to see you again too. Say hi to my girl.*



- *LARRY KING: I'll give your regards (Jim Carrey Discusses Movies, Comedy and Relationships; Aired December 15, 2008);*

(145) - *LARRY KING: Thank you, Johnny.*

- *DEPP: Thank you. What a pleasure. What an honor.*

- *LARRY KING: The pleasure is mine. I am honored too. (Larry King Special: Johnny Depp; Aired October 16, 2011).*

Кожний зі співрозмовників спрямовує свої дії на виявлення приємного, бажаного і зумовленого ситуацією ставлення, щоб викликати прихильність іншого.

Зазвичай у ток-шоу тактика взаємної експектації реалізується в результаті встановлення зворотного зв'язку шляхом використання клішованого вислову *How about you?*:

(146) - *LARRY KING: Here's been a lot of stories and stories so often wrong about your health. How are you?*

- *LADY GAGA: I'm OK, thank you, Larry. How about you ? I am good, thank you (Interview with Lady Gaga; Aired June 1, 2010);*

(147) - *COURIC: Larry King – 50 years in broadcasting. First of all, congratulations.*

- *LARRY KING: Thank you, Katie. I'm thrilled that you're doing this. How about you? (Katie Couric Interviews Larry King; Aired May 2, 2007).*

У результаті використання тактики взаємної експектації, яка реалізується за допомогою прояву взаємної люб'язності, уваги і прихильності, значно скорочується дистанція між комунікантами, спілкування перетворюється не тільки на процес обміну інформацією, а й на сприйняття та кращого розуміння одне одного.

Палітрі мовних засобів, що уможливають реалізацію в ток-шоу стратегії позитивної ввічливості притаманний різноманітний характер, серед яких поширеною формою є кліше *How about you?*.

### Висновки до Розділу 3

1. Спілкування в межах ток-шоу як однієї із жанрових модифікацій англомовного дискурсу інтерв'ю передбачає використання глобальної стратегії позитивної ввічливості, спрямованої на зближення співрозмовників, встановлення спільності їх інтересів з метою полегшення міжособистісної взаємодії, укріплення кооперативних дій інтерв'юера та інтерв'юйованого, та виступає засобом свідомого цілеспрямованого стимулювання толерантного і безконфліктного спілкування.

2. До локальних стратегій, що сприяють зближенню співрозмовників у ток-шоу, належать стратегії встановлення та підтримування мовленнєвого контакту, забезпечення стабільно-гармонійного спілкування та соціальної (міжособистісної) інтеграції, що реалізуються за допомогою відповідних тактик, а саме:

- стратегія встановлення та підтримування мовленнєвого контакту – тактиками компліментарної інтеракції, фасцинації та виявлення турботи щодо потреб адресата;

- стратегія забезпечення стабільно-гармонійного спілкування – тактиками пошуку згоди, уникнення незгоди, жартування, обіцянки та демонстрації оптимістичного настрою, інтимізації наративу;

- стратегія соціальної (міжособистісної) інтеграції – тактиками залучення адресата до спільної діяльності, ствердження групової належності, апелювання до спільних фонових знань і цінностей, взаємної експектації.

3. Домінувальною в ток-шоу виступає тактика фасцинації, бо тенденція перебільшення, віддзеркалена в захопленні адресанта певними рисами, якостями, зовнішністю адресата, є однією із найпоширеніших рис англомовної культури.

4. Встановлено, що з метою мовленнєвої імплементації стратегічно-тактичного комплексу позитивної ввічливості вживаються такі специфічні

вербальні індикатори, як іменники, компаративні та суперлативні форми прикметників і прислівників, хеджі та ін.

Основні положення розділу висвітлені в одноосібних публікаціях автора [172; 213].

## РОЗДІЛ 4

### МОВЛЕННЄВА РЕАЛІЗАЦІЯ ГЛОБАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ НЕГАТИВНОЇ ВВІЧЛИВОСТІ ЯК ДИСТАНЦІЮВАННЯ МІЖ СПІВРОЗМОВНИКАМИ В ТОК-ШОУ ЛАРРІ КІНГА

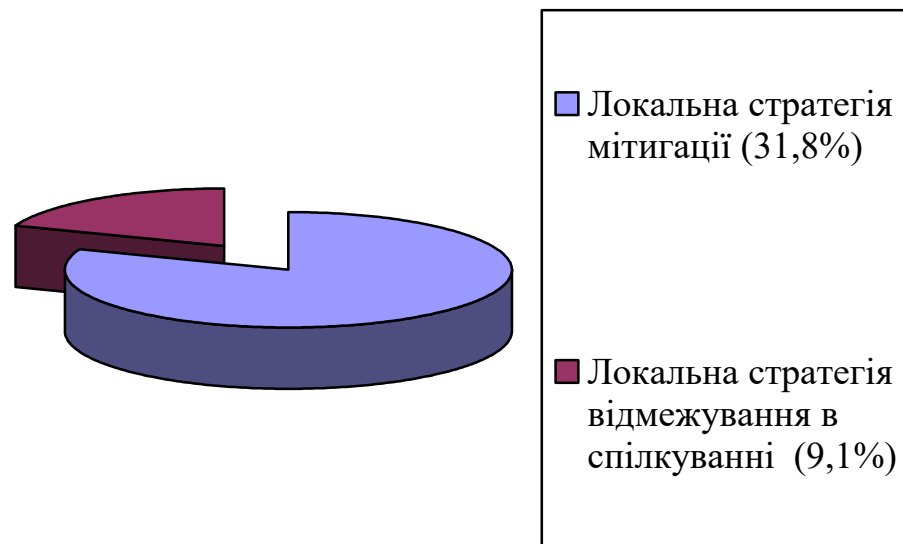
#### **4.1. Негативна глобальна стратегія та її реалізація в локальних стратегіях**

Розглядаючи стратегії негативної ввічливості в ток-шоу Ларрі Кінга, ми спираємось на визначення негативної ввічливості П. Браун та С. Левінсона, за яким «негативна ввічливість – це корекція, спрямована на негативне обличчя адресата: його бажання, щоб не виникало перешкод його свободі дії, а його увагу не займали» [199, с. 129].

Негативна ввічливість передбачає уникнення та пом'якшення тих мовних актів, що загрожують негативному обличчю індивідуума, зокрема, критичні зауваження, накази тощо, й підкреслює бажання мовця соціально відсторонитися від співрозмовника. Вона виявляється у прагненні мовця маніфестувати своє бажання надати адресату право вибору і реалізувати це бажання.

Негативна ввічливість як глобальна стратегія репрезентована в ток-шоу Ларрі Кінга локальними стратегіями, спрямованими на дистанціювання між адресантом і адресатом, серед яких виокремлюємо локальні стратегії мітигації та відмежування в спілкуванні, що реалізуються за допомогою відповідних тактик.

Співвідношення угруповань локальних стратегій негативної ввічливості в ток-шоу Ларрі Кінга відображено на *Рис. 4.1.*:

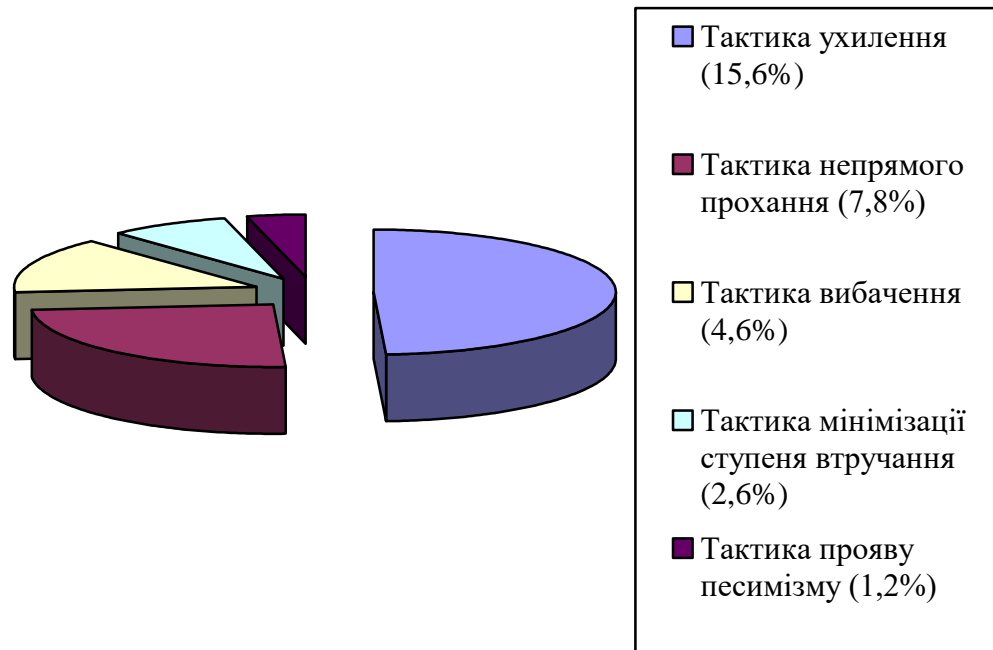


*Рис. 4.1. Співвідношення локальних стратегій негативної ввічливості в ток-шоу Ларрі Кінга*

#### **4.2. Мовленнєва реалізація локальної стратегії мітигації**

Локальна стратегія мітигації (лат. *mitigare* – ‘пом’якшувати, послабляти’) віддзеркалюється у прагненні співрозмовників мінімізувати порушення території партнера по комунікації та реалізується за допомогою тактик ухилення, непрямого прохання, вибачення, мінімізації ступеня втручання та прояву песимізму. Співвідношення тактик, що реалізують локальну стратегію мітигації відображено на *Рис. 4.2.:* (див. с. 134)

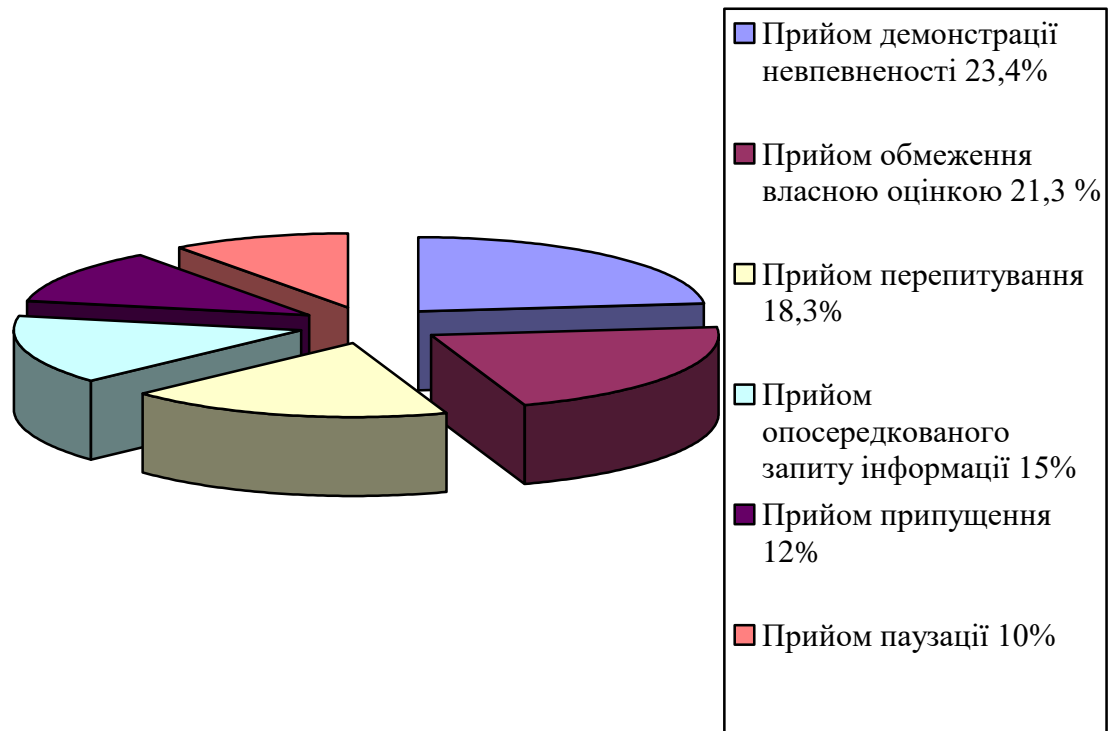
**4.2.1. Реалізація тактики ухилення.** Як зазначає І. Місягіна, термін «ухильність» використовується дослідниками для позначення численної гетерогенної кількості послідовно залежних комунікативних дій, які вживаються мовцем для ухилення від надання відповіді на запитання. У результаті застосування тактики ухилення пряме запитання трансформується в непряме, опосередковане, демонструючи делікатне ставлення до автономії співрозмовника, невтручання в його особистісну сферу, і передбачає використання маркерів невпевненості (хеджів) [100, с. 51].



*Рис. 4.2. Співвідношення тактик локальної стратегії мітигації в ток-шоу Ларрі Кінга*

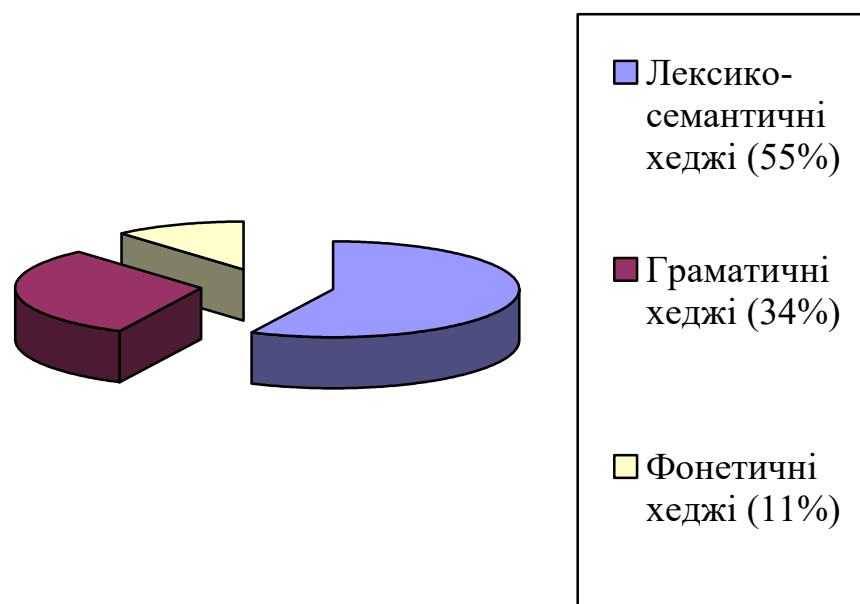
Слідом за К. Хайлендом [253, с. 251], вважаємо, що хеджі – це будь-які мовні засоби, які використовуються з метою демонстрації бажання адресанта не висловлювати категорично впевненість продуцента відносно істинності пропозиційного змісту свого висловлення. Тактика ухилення реалізується в ток-шоу Ларрі Кінга за допомогою *прийомів висловлення невпевненості, обмеження власною оцінкою, перепитування, опосередкованого запиту інформації, припущення та паузації*, співвідношення яких відображено на *Рис. 4.3.* (див. с. 135)

У ток-шоу Ларрі Кінга значну частку складає прийом обмеження власною оцінкою, що пояснюється, на наш погляд, приналежністю англomовної культури до високоцивілізованих мовних спільнот, у яких нав'язування власної думки, оцінок, ставлення вважається етикетно недопустимим.



*Рис. 4.3. Співвідношення прийомів у реалізації тактики ухилення*

Аналіз вербалізації тактики ухилення свідчить, що в ток-шоу домінують лексико-семантичні хеджі (див *Рис. 4.4.*).



*Рис. 4.4. Співвідношення фонетичних, лексико-семантичних і граматичних хеджів, що використовуються в реалізації тактики ухилення*

Тенденція переваги лексико-семантичних та граматичних засобів у порівнянні з фонетичними, на нашу думку, пов'язана з притаманним ток-шоу Ларрі Кінга розмовним стилем, який гармонізує його вербальне наповнення і робить зрозумілим широкому загалу. Як зазначає Ларрі Кінг, «...розмова – найбільше задоволення, яке дарує життя, кожна розмова – це можливість рухатися вперед» [72, с. 203].

До поширених лексико-семантичних засобів, що використовуються для реалізації прийому демонстрації невпевненості, відносяться хеджі *kind of*, *sort of*, *somewhat*, *something*, наприклад:

(148) *LARRY KING: What do you mean by «Imperfect Angel» in the title? Did you sort of want the song to be in the album? (Encore: Interview with Mariah Carey; Aired November 8, 2009);*

(149) *Do you not like to be interviewed or something? (Larry King Special: Johnny Depp; Aired October 22, 2011); (*

(150) *LARRY KING: What are they kind of looking for, in your opinion? (Interview with Jimmy Carter; Aired April 28, 2008).*

У фрагменті інтерв'ю з Дж. Картером (150) лексичний хедж *kind of* використовується для зменшення ілокутивної сили питального речення *What are they kind of looking for, in your opinion?*, що може бути перефразовано так: «Що вони шукають, на Вашу думку? Може, насправді, вони і не шукають нічого?». У такий спосіб через приблизність, неточність, невизначеність, релятивність ведучий модифікує питання з метою пом'якшення негативного ілокутивного ефекту, який може виникнути в разі, якщо Дж. Картер не володіє інформацією або володіє лише її частиною.

Прийом обмеження власною оцінкою полягає в наданні мовцем суб'єктивних міркувань щодо розуміння якості, характеру, значення змісту каузованої дії, при цьому мовним засобом її реалізації виступають суб'єктно-предикатні конструкції висловлення думки, що вводяться хезетаційним (некатегоричним) пом'якшувачем *well* на зразок *Well, + I think (I am inclined to think, I believe, I guess, I'll just say)*. Зазначені конструкції



використовуються для побудови ухильної відповіді на поставлене запитання й анонсують часткову відповідальність адресата за висловлену ним думку, яку можуть не поділяти інші, що дає можливість мовцю мінімізувати свою роль як експерта:

(151) - *LARRY KING: What do you think the «Jersey Shore» is like?*

- *FALLON: Well, I think it's great (Interview with Jimmy Fallon; Aired August 26, 2010);*

(152) - *LARRY KING: So do you think it was a smart decision by Rupert Murdoch?*

- *DOBSON: Well, I'll just say it was a bad decision to even consider it, yeah (Interview with Dr. James Dobson's; Aired November 14, 2010);*

(153) - *LARRY KING: Can you do Chris Walken? He must be hard to do.*

- *FALLON: Well, I guess, he's pretty easy to do, but there are guys that do him great (Interview with Jimmy Fallon; Aired August 26, 2010).*

В епізоді (153) комік і телеведучий Дж. Феллон використовує конструкцію *Well + I guess*, ухиляючись від прямої відповіді на запитання Ларрі Кінга про труднощі пародіювання відомого американського актора Крістофера Уолкена, адже його точка зору відрізняється від точки зору Ларрі Кінга. Проте з метою ефективного спілкування актор обмежується лише висловленням власної думки щодо обговорюваного питання, засвідчуючи повагу до точки зору ведучого та його особистого простору.

Прийом перепитування передбачає уточнення й підтвердження каузованої дії, при цьому мовним засобом виступає граматична структура, в якій дієслівний питальний конститuent *don't you agree?* приєднаний до головного конститuenta, представленого розповідним реченням, як-от:

(154) *LARRY KING: But the president could sign it away, don't you agree? (Interview with Vice President Joe Biden; Aired November 18, 2010).*

Питальний конститuent цієї структури також може бути представлений лексичними одиницями зі значенням «правильність» на зразок *correct? right?*. Про поширеність саме цього тактичного прийому в ток-шоу свідчить

ряд дискурсивних фрагментів інтерв'ю Ларрі Кінга з Дж. Деппом, де як ведучий, так і актор вдаються до практики використання прийому перепитування з метою мінімізації прямої дії на співрозмовника, наприклад:

(155) *LARRY KING: But you have to have talent to meet the luck, right?*

(156) *DEPP: It's a strange job for a grown man, right?*

(157) *LARRY KING: Now you live here, correct? You live in Los Angeles?*

Прийом опосередкованого запиту інформації передбачає перетворення прямого питання в непряме, наприклад, за допомогою фрази *I was wondering*:

(158) - *LARRY KING: I was wondering if you think Pelosi a great leader?*

- *JOE BIDEN: Well, I think she is (Interview with Vice President Joe Biden; Aired November, 18, 2010).*

Така трансформація прямого питання адресанта, яке спрямоване на ліквідацію інформаційного дефіциту, на непряме сприяє підтримці мовленнєвого контакту шляхом опосередкованої активізації реактивної діяльності адресата без завдання шкоди його соціальному іміджу.

Фрагменти інтерв'ю Ларрі Кінга з відомою американською співачкою М. Кері ілюструють тактичний прийом припущення, який здійснено за допомогою форм умовного способу *would, might*. Акт ухилення в епізодах (159), (160) складається з двох мовленнєвих кроків – ініціальної репліки-стимулу, виголошеної Ларрі Кінгом з метою отримання певної інформації, та респонсивної репліки-реакції, виголошеної М. Кері та спрямованої на певний ступінь ухилення від надання фактичної інформації:

(159) - *LARRY KING: Will you put this song in your next album?*

- *CAREY: Put the song? I might;*

(160) - *LARRY KING: Isn't it nice to feel that you love and are loved in return?*

- *CAREY: You know what? I would love that if it happened. My problem is I can't really trust people (Encore: Interview with Mariah Carey; Aired November 8, 2009).*

Поширеними засобами, за допомогою яких здійснюється тактичний прийом припущення, є парентичні елементи *probably, perhaps*, наприклад:

(161) - *LARRY KING: Let's discuss some others. Some incredible roles you've played. Edward Scissorhands.*

- *DEPP: Probably, the most important film that I've ever done, just in terms of the transition for me ...yes, that's probably the most important of all (Larry King Special: Johnny Depp; Aired October 16, 2011);*

(162) - *JUDGE JUDY, TV JUDGE: Who was your least favorite interview?*

- *LARRY KING: That's a good question. And right comes to mind is Phyllis Gates. Perhaps, you don't know the name. Phyllis Gates passed away recently. She was Rock Hudson's wife. She was an actress (Encore: Donald Trump Interviews Larry King; Aired July 5, 2010).*

Використання зазначених вставних слів *probably, perhaps* у фрагментах ток-шоу (161), (162) зумовлюється потребою підкреслити вірогідність, гіпотетичність думки мовця та знизити ступінь її категоричності.

У реалізації тактики ухилення в ток-шоу важлива роль належить прийому паузації, яка є одним із невід'ємних елементів просодичної організації усного мовлення. На значущості функційного навантаження пауз як конститuentів семантичної архітектури дискурсу неодноразово наголошувалося в роботах М. Дворжецької, М. Лисичкіної, І. Анохіної, Т. Антипової, І. Бумер, Д. О'Коннел, Д. Крістел та ін.

Прийом паузації в ток-шоу репрезентований повторами: *er ... er, um, hmm:*

(163) - *LARRY KING: You put the title in the title of the album, but erm....don't include the song.*

- *CAREY: Um-hmm.*

- *LARRY KING: So the obvious question is...*

- *CAREY: Why are you doing it? (Interview with Mariah Carey; Aired November 4, 2009).*

Іншим засобом, що належить до цієї групи, є незалежний хедж *well*, що утворює окрему синтагму й використовується мовцем з метою отримання додаткового часу для планування висловлення. Він вимовляється рівним тоном або висхідним тоном у залежності від кількості часу, який необхідний для формування відповіді на запитання [163]. Наприклад, у фрагменті ток-шоу (164) співак С. Уандер вживає цей хедж, щоб зібратися з думками і пригадати процес створення пісні для фільму «Аутсайдери», при цьому не руйнуючи загального ходу бесіди:

(164) - *LARRY KING: Did the lyrics come to you right away, too?*

- *WONDER: Well, the lyrics for that came from me having some words already and then putting them together in a way that worked good for the film (Interview with Stevie Wonder; Aired November 30, 2010).*

Необхідно зазначити, що прийоми демонстрації невпевненості, обмеження власною оцінкою, перепитування, опосередкованого запиту інформації, припущення та паузації, за допомогою яких реалізується тактика ухилення, тісно переплітаються в мовленнєвій поведінці ведучого та його співрозмовника й відображають діалогічний принцип побудови ток-шоу з притаманним кооперативним, гармонійним характером інтерв'ю. Ілюстрацією цієї тенденції слугує епізод ток-шоу за участю Аль Пачино:

(165) - *LARRY KING: Yes, it's a cult, right? It's...erm... everyone talks about it?*

- *PACINO: Well, there's probably ... yes. I would say it's the most successful movie I made. And – for, yes.*

- *LARRY KING: In dollars taken in?*

- *PACINO: Yes. Yes. It's really... and it's been that way for ... it's gotten all this ... and it's across the board. When I go to Europe, when I go around, that's the picture they ...*

- *LARRY KING: Have you ever turned down a role you sort of regretted?*

- PACINO: *Let me see. Well, I think I did (Interview with Al Pacino; Aired December 6, 2010).*

Аналіз мовного аспекту імплементації тактики ухилення підтверджує думку, висловлену дослідниками Т. Скептоном та Т. Алленом щодо поширеності хеджингу як мисленнєво-комунікативного феномену в англо-американській культурній спільноті: «Англійська мова без хеджинга – це мова без життя» [332, с. 1]. Отже, тактика ухилення є домінуювальною серед тактик негативної ввічливості в ток-шоу Ларрі Кінга й зумовлена англо-американською культурною традицією – дотримання дистанції у спілкуванні та прагнення мовця не обмежувати свободу дій слухача.

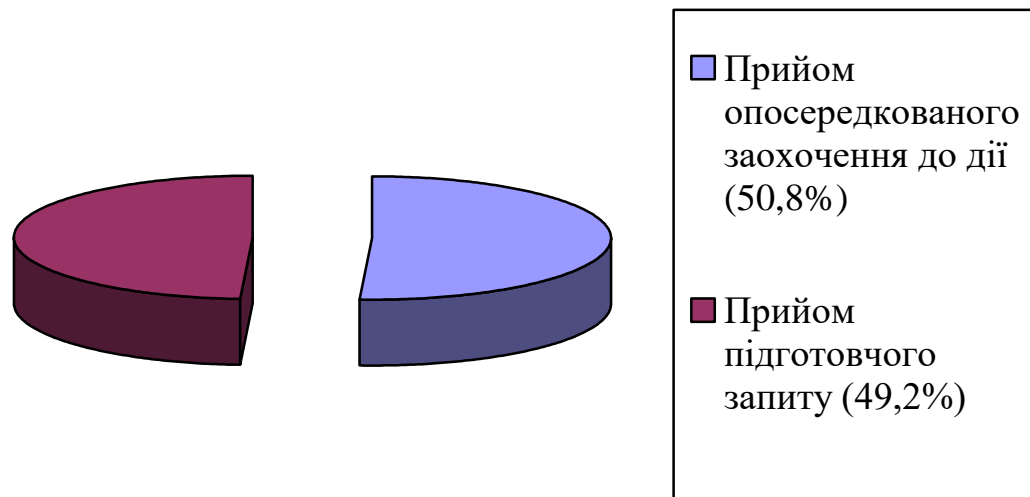
**4.2.2. Реалізація тактики непрямого прохання.** Тактика непрямого прохання полягає в допущенні можливості відміни виконання проханої дії, в зменшенні ступеня комунікативного тиску на адресата за рахунок опосередкованих засобів передачі інформації, що реалізується в імпліцитних мовленнєвих актах. Дж. Ліч вбачає у використанні непрямих ілокуцій значний потенціал підвищення ступеня ввічливості, адже останні розширюють можливість комунікативного вибору та пом'якшують силу ілокуції [276, с. 108].

У залежності від способу здійснення непрямих мовленнєвих актів, виокремлюють неконвенційні та конвенційні непрямі мовленнєві акти. Ті непрямі висловлення, які майже не потребують для свого прочитування підтримки з боку контексту, і є конвенційними або ритуальними та етикетно-закріпленими формами спілкування. На думку Н. Гладуш [34, с. 25], таке розуміння конвенційності передбачає не тільки наявність мовних засобів із закріпленими значеннями та функціями, а й їх відповідність певній сукупності стосунків, які виникають у ситуаціях їхнього уживання.

Зорієнтованість на уникнення або значне зменшення небажаного втручання в справи адресата можна продемонструвати на основі

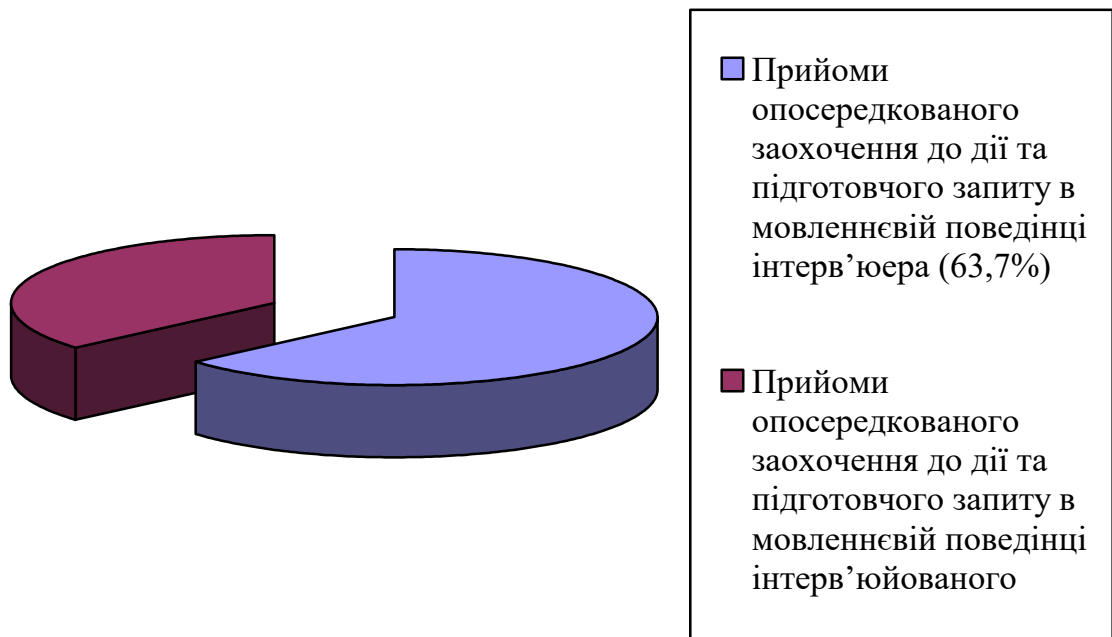
імперативних конструкцій, що утворюють прямі директивні мовленнєві акти і спонукають до виконання / невиконання певної дії [116, с. 92].

Серед прийомів, що реалізують тактику непрямого прохання в англomовному інтерв'ю на матеріалах ток-шоу Ларрі Кінга, виокремлюємо *прийом опосередкованого заохочення до дії та підготовчого запиту*, кількісний аналіз яких представлено на *Рис. 4.5.*:



*Рис. 4.5. Співвідношення прийомів, що реалізують тактику непрямого прохання в ток-шоу Ларрі Кінга*

*Рис. 4.6.* демонструє залежність частотності вживання прийомів опосередкованого заохочення до дії та підготовчого запиту *від рольового чинника*. Більша кількість випадків уживання прийомів опосередкованого заохочення до дії та підготовчого запиту в мовленнєвій поведінці ведучого в порівнянні з його співрозмовником пояснюється асиметричною дистрибуцією ролей комунікантів, яка передбачена форматом ток-шоу, адже йому належить провідна роль в організації та проведенні інтерв'ю з гостем програми:



*Рис. 4.6. Співвідношення прийомів опосередкованого заохочення до дії та підготовчого запиту в мовленнєвій поведінці інтерв'юера та інтерв'юйованого в ток-шоу Ларрі Кінга*

За допомогою прийому опосередкованого заохочення до дії імперативні висловлення набувають ввічливої прохальної форми в результаті вживання засобів лексичних (*please*) та лексико-граматичних (*will (would) you?*, *do (would) you mind + V + ing?*), наприклад:

(166) *LARRY KING: Please, tell us about the start? When and where did you learn guitar? (Encore: Interview with Willie Nelson; Aired August 15, 2010);*

(167) *LARRY KING: George, you frequently used the word «robust» to describe the kind of diplomacy you believe is needed. Will you break that down for me? What constitutes «robust»? (Interview with George Clooney; Aired October 14, 2010);*

(168) *LARRY KING: Do you mind discussing your global initiative? (Interview with Bill Clinton; Aired February 17, 2009).*

Поширеним у реалізації висловлення опосередкованого заохочення до дії є лексико-граматичний засіб *could you?*:

(169) *Could you tell us about the start, please? When and where did you learn guitar? (Encore: Interview with Willie Nelson; Aired August 15, 2010).*

Це уможливило мінімізацію ступеня втручання адресанта в свободу дій адресата в процесі перетину кордонів його простору. Наприклад, в інтерв'ю з віце-президентом Сполучених Штатів Ларрі Кінг вдається до вживання цієї тактики і ставить низку запитань щодо ставлення Дж. Байдена до різних політичних фігур, діяльність яких неоднозначно сприймається цільовою аудиторією:

(170) - *LARRY KING: All right. Could you tell us what you make of the Charlie Rangel matter?*

- *JOE BIDEN: Well, you know, I – ...*

- *LARRY KING: Could you tell us if he is a friend? JOE BIDEN: He is a friend. I give you my word (Interview with Joe Biden; Aired November, 18, 2010).*

Поряд з питальною формою трапляються випадки вживання вищезазначеної фрази в стверджувальному реченні *you could tell*, інтонаційно оформленому як питання, наприклад:

(171) - *LARRY KING: Maybe you could tell us if you keep in touch with Cheney or Rumsfeld?*

- *POWELL: No.*

- *LARRY KING: Well said. A direct answer (Interview with Colin Powell; Aired July 28, 2009).*

Зауважимо, що вживання питальних речень з прямим порядком слів відбувалося доволі часто у всі періоди розвитку англійської мови (треті за кількістю вживання після питальних речень з повною та неповною інверсією). За Германом Паулем, це є найархаїчніший тип питальних речень у мові, оскільки спочатку питання мало просодичне оформлення, а потім – структурне [245, с. 125].

Тактика підготовчого запиту здійснюється за допомогою конверсаційного імпліцитного питально-заперечного речення *Why don't you?*,



відомого у прагматиці як «вімператив» (термін Дж. Седока) [320, с. 223], що вживається на позначення скоріш за все заохочення до діяльності та ввічливого прохання, ніж питання. Семантично еквівалентним заохоченню є мовний засіб *How about + V + ing*, уживання якого також зменшує тиск на співрозмовника і сприяє успішній реалізації комунікативного акту. Наприклад:

(172) *LARRY KING: Why don't you do a little for us? DION: I knew you were going to ask me to sing. But I'm certainly glad, because I love to sing for you... and for the people (One-on-One with Celine Dion; Aired December 22, 2010);*

(173) *LARRY KING: In a couple of moments, we'll talk with Senator John McCain. He got a nice referral tonight from the president. I have a suggestion though. How about talking about our first polls first and the effect of the polls will be on the people in that House tonight? (Coverage of the Democratic Convention; Aired July 26, 2004).*

Необхідно зазначити, що вибір того чи іншого мовного засобу для реалізації тактики непрямого прохання зумовлюється статусом гостя, запрошеного на ток-шоу (політик, учений, письменник, актор, режисер тощо). Пор. напр.:

(174) *LARRY KING: Please, tell us what struck you the most in Sudan (Interview with George Clooney, Bill Clinton; Aired October 16, 2010);*

(175) *LARRY KING: Would you mind telling us about your personal relationship with President Obama? (One-on-One with President Hamid Karzai; Aired October 11, 2010).*

Приклади (174), (175) доводять, що ступінь дистанційованості між ведучим і його співрозмовником варіюється від мінімального в бесіді з відомим американським актором Дж. Клуні, з яким Ларрі Кінг підтримує дружні стосунки, до максимального в інтерв'ю з афганським державним діячем Хамідом Карзаєм. Дистанційованість між співрозмовниками сягає

максимуму у випадках, коли тактика непрямого прохання реалізується за допомогою лексико-граматичного засобу *Would you mind + V + ing*.

Отже, тактика непрямого прохання є однією із поширених у ток-шоу, що пояснюється різноманітністю комунікативних ситуацій, в яких як ведучий, так і його співрозмовник спрямовують зусилля на отримання певної інформації, яка буде цікавою для широкої аудиторії мас-медійного простору. При цьому мовець виявляє повагу до взаємного особистісного простору слухача, тим самим забезпечуючи психологічний комфорт для ефективного спілкування в ток-шоу.

У результаті аналізу реалізації тактики непрямого прохання та її мовленнєвої імплементації в ток-шоу Ларрі Кінга встановлено, що:

1) частотне вживання прийомів опосередкованого заохочення до дії та підготовчого запиту пояснюється представленистю обох тактичних прийомів різноманітними конвенційними ритуалізованими та конверсаційними формами, які поширені в мовленні, не потребують контекстуальної підтримки і без труднощів сприймаються ведучим та учасником ток-шоу;

2) переважання прийомів опосередкованого заохочення до дії та підготовчого запиту в мовленнєвій поведінці ведучого порівняно з його співрозмовником зумовлюється правилами асиметричної комунікації в ток-шоу, адже комунікатор забезпечує напрям діалогічного спілкування;

3) мовні засоби, що використовуються для реалізації тактики непрямого прохання в ток-шоу Ларрі Кінга, належать до розмовного та формального функційних реєстрів.

**4.2.3. Реалізація тактики вибачення.** П. Браун та С. Левінсон розглядають вибачення в межах глобальної стратегії негативної ввічливості, оскільки, вибачаючись, мовець визнає факт вторгнення в приватну зону співрозмовника і жалкує з цього приводу [199, с. 186]. У нашій роботі вибачення слугує засобом збереження балансу між дистанціюванням та зближенням у ток-шоу, націленим на повагу особистості партнера по

комунікації, та відповідає «негативному обличчю» адресата, засвідчує прагнення мовця до дистанціювання, свободи та звільнення від почуття провини. Як зазначає О. Малая, мета такої мовленнєвої поведінки полягає у прагненні мовця донести до адресата думку про те, що він не хоче обмежувати його свободи, тому і відчуває свою провину за те, що якимось чином обмежив її» [97, с. 151].

Дослідниця Т. Буренко вважає вибачення конвенціональним мовленнєвим актом, скерованим позамовними соціокультурними конвенціями, що функціують у ситуаціях порушення етикетних норм як метакомунікативні засоби регулювання емоційної тональності спілкування. Конвенціональний характер мовленнєвого акту вибачення зумовлює вживання мовленнєвих стереотипів, що мають фіксовані лексико-семантичні властивості та реалізують прагматичну функцію вибачення поза контекстом і ситуацією [21, с. 6].

Структурна реалізація мовленнєвих актів вибачення передбачає наявність таких компонентів, як особа, що спричинила якусь шкоду (як правило, це мовець), особа, що зазнала шкоди (як правило, це адресат), та сама заподіяна шкода [114, с. 43].

Тактика вибачення полягає у визнанні провини за скоєння малефактивної дії й реалізується шляхом визнання завданої шкоди (*admit impingement*), визнання мовцем небажання зашкодити слухачеві (*indicate reluctance*), надання всеохопних пояснень (*give overwhelming reasons*) щодо причин скоєної мовцем малефактивної дії, виправдання (*beg forgiveness*) [199, с. 187-190]. Кількісний аналіз цих тактичних прийомів представлено на Рис. 4.7.

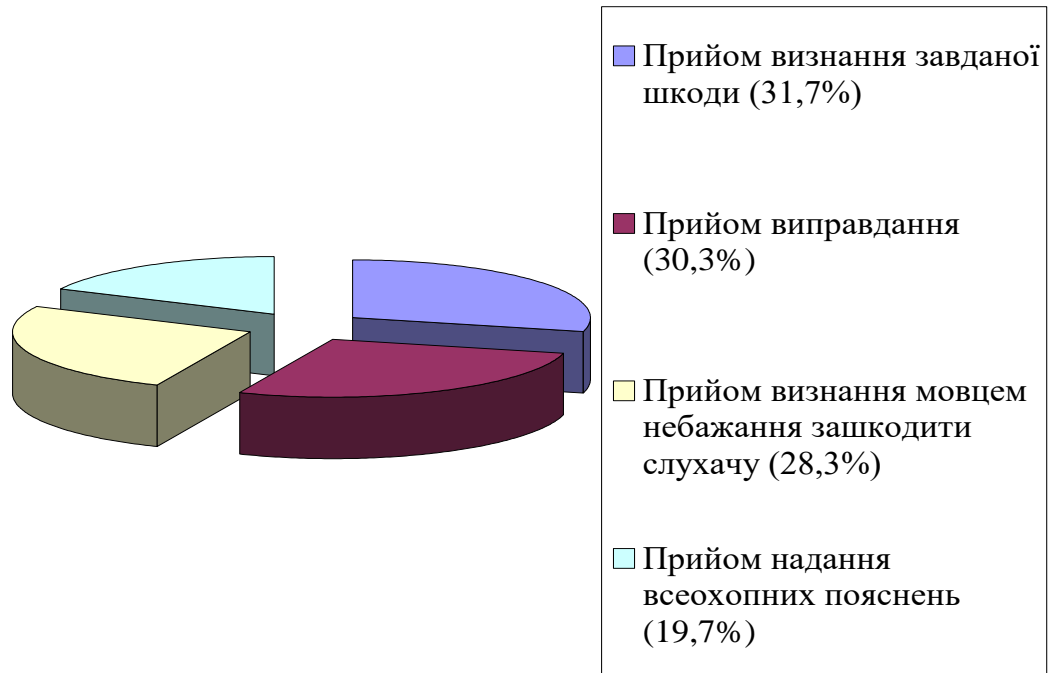


Рис. 4.7. Співвідношення прийомів у реалізації тактики вибачення

Ілюстрацією прийому визнання завданої шкоди слугує фрагмент інтерв'ю Ларрі Кінга з видатним американським коміком і актором Дж. Стюартом, який починає жартівливу бесіду з ведучим, не розуміючи, що вона вже транслюється в ефірі:

(176) - STEWART: Oh, I'm sorry, am I – are we on CNN right now?

- LARRY KING: *You're on – yes (Encore: Interview with Jon Stewart; Aired December 28, 2010).*

Приносить свої вибачення й американський комік, сценарист та телеведучий вечірнього телешоу каналу NBC «Late Night with Conan O'Brien» Конан О'Брайєн, який відважився одягти на прямий ефір популярний предмет жіночого одягу – джегінси:

(177) - LARRY KING: *Conan now wishes to publicly apologize.*

- O'BRIEN: I apologize to all the women out there and some of the men.

- LARRY KING: *What was that?*

- O'BRIEN: *Do you know what those are? Those are jeggings. It's all the craze now, Larry. But I wore jeggings. I have a motto on this new show. If I say I'm going to do something, I do it (Interview with Conan O'Brien; Aired December 13, 2010).*

На відміну від прикладу (177), що репрезентований випадком вибачення за завдану шкоду в минулому, океанолог О. Беррі вибачається перед аудиторією за майбутню шкоду, яку він завдасть у результаті демонстрації жахливих епізодів фільму про фізичні страждання китів, що викидаються на берег:

(178) - LARRY KING: *Guys, how does an animal commit suicide?*

- O'BARRY: *I think it's quite common. I believe it's quite common. They're not automatic air breathers like we are. They can end their life any time they want by not taking the next breath. And I think this happens quite often in captivity.*

- LARRY KING: *Oh, okay.*

- O'BARRY: *And you'll see some of this – I'm sorry (Did Sea World Help Cause Death of a Killer Whale Trainer; Aired August 23, 2010).*

В епізоді ток-шоу Ларрі Кінга з М. Брандо використовується прийом визнання мовцем небажання зашкодити адресатові. Ведучий шкодує щодо вимушеності перервати розповідь М. Брандо, пояснюючи це своїм бажанням повернутися до обговорення останнього фільму актора:

(179) - BRANDO: *I didn't finish the last thing we were talking about.*

- KING: *Sorry. Hate to interrupt you, but we want to talk about «Don Juan DeMarco», your new movie (King's Classics: Interview with Marlon Brando; Aired August 2, 2003).*

Наступною в реалізації стратегії негативної ввічливості «Вибачайся» є прийом надання всеохоних пояснень щодо причин малефективної дії мовця, прикладом якого є фрагмент інтерв'ю Ларрі Кінга з психологом Дж. Добсоном. Ведучий вважає ідею клонування абсурдною, за що

вибачається, пояснюючи можливу завдану шкоду своєю необізнаністю щодо формування та відтворення людської істоти на генетичному рівні:

(180) - *DOBSON: Cloning was involved. Rush said day after day after day it was not just stem cells, it's cloning, and that's what the point was.*

- *LARRY KING: Well, then, I apologize for calling it ridiculous. But it looked weird. It just may be a bad word (Interview with Dr. James Dobson's; Aired November 14, 2010).*

Поширеним у ток-шоу є прийом виправдання, який застосовується в разі неповного розуміння попередньої репліки комуніканта, наприклад:

(181) - *LARRY KING: I salute you for that.*

- *STEWART: Excuse me? You salute me?*

- *LARRY KING: I salute you.*

- *STEWART: I am not in any way an officer.*

- *LARRY KING: It's a phrase (Encore: Interview with Jon Stewart; Aired December 28, 2010);*

(182) - *LARRY KING: When do you go down – do you go down and start filming next month?*

- *CONNICK: I'm sorry, go down filming, you say? (Interview with Harry Connick, Jr.; Aired August 27, 2010);*

(183) - *LARRY KING: You had a tough childhood, right?*

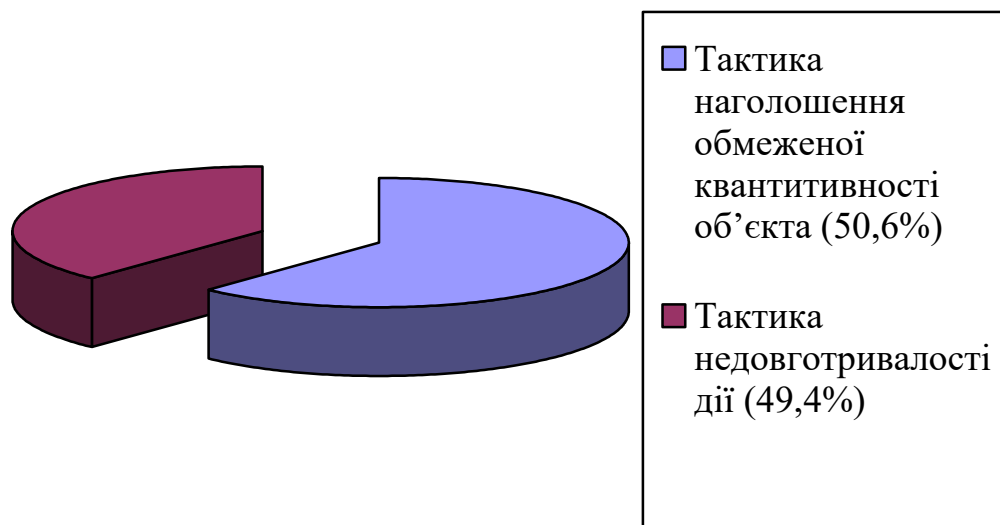
- *BRANDO: Excuse me? A tough childhood? Well, it's all relative (King's Classics: Interview with Marlon Brando; Aired August 2, 2003).*

Незважаючи на неформальний стиль спілкування в ток-шоу Ларрі Кінга, ми спостерігаємо тенденцію дотримання мовцем дистанції та невтручання в свободу дій слухача.

До мовних засобів, що використовуються для реалізації тактики вибачення в дискурсі англомовного інтерв'ю, відносяться дієслова *to be sorry, to excuse, to pardon, to spare, to forgive, excuse me, apology (apologies, apologize), sorry*, які вживаються як у повних, так і в еліптичних спонукальних, питальних і розповідних реченнях.

**4.2.4. Реалізація тактики мінімізації ступеня втручання.** Тактика мінімізації ступеня втручання пов'язується з пом'якшенням шкоди негативному «обличчю» адресата в комунікації. Ілокутивний смисл мовленнєвих актів, які її реалізують, полягає в тому, що мовець прагне донести до адресата думку про недовготривалість відволікання та відвернення його уваги, при цьому зводиться до мінімуму довжина висловлень, з якими співрозмовники звертаються один до одного.

Тактика мінімізації ступеня втручання відіграє важливу роль у ток-шоу не тільки внаслідок своєї спрямованості на встановлення певної дистанції між ведучим і співрозмовниками, а й з причини обмеженості ефірного часу програми лише однією годиною. При цьому застосовуються прийоми наголошення обмеженої квантитивності об'єкта та індикації недовготривалості дії, кількісний аналіз яких наведено на *Рис. 4.8.*:



*Рис. 4.8. Співвідношення прийомів у реалізації тактики мінімізації ступеня втручання*

На наш погляд, тенденція приблизно однакової частотності вживання двох тактик у ток-шоу пояснюється приналежністю мовних засобів (*just, just a minute (second), a bit, a couple of* та ін.), які реалізують тактику мінімізації ступеня втручання до розмовного реєстру.

Прийом наголошення обмеженої квантитивності об'єкта виявлено в інтерв'ю з Махмудом Ахмадінежадом, в якому Ларрі Кінг звертається з доволі особистими питаннями до президента Ірану. Ведучий бере до уваги статус гостя, його релігійні погляди й обмежує ступінь втручання за допомогою частки *just* та словосполучення *a couple of*:

(184) *LARRY KING: Just a couple of rather personal questions... (Interview with Iranian President Mahmoud Ahmadinejad; Aired September 16, 2008).*

Мінімізація імпозиції підсилюється прикметником *quick*, що позначає недовготривалість запитань в іншому епізоді ток-шоу з Леді Гагою:

(185) *LARRY KING: Just a couple of quick things (Interview with Lady Gaga; Aired June 1, 2010).*

Емфатика незначного ступеня втручання також відчувається у спілкуванні Ларрі Кінга з Лорою Інгрем, політичним коментатором та мером одного із мексиканських міст, в якому наголошення на одиничності об'єкта досягається за допомогою неозначеного артикля *a*, числівника *one* та частки *just*:

(186) *INGRAHAM: Larry, I have a question. Can I ask you one question, Larry, just one question? (Laura Ingraham on «The Obama Diaries»; Aired August 12, 2010).*

Наступним у реалізації стратегії мінімізації ступеня втручання є прийом індикації недовготривалості дії, яка представлена вживанням дієслова та партитиву на зразок *a bit*, *a little bit*, *a second*:

(187) *LARRY KING: Could we talk a little bit about your voice. Did you always know you had that voice? (Encore: One-on-One with Barbra Streisand; Aired December 30, 2010);*

(188) *LARRY KING: I'm going to interrupt you for a second, Mayor. Let's go to that dinner being held now in Mexico City and let's listen in (Larry Live from the Mexican Border; Aired April 16, 2009).*



Тактичний прийом індикації недовготривалості дії може бути також проілюстровано епізодом ток-шоу, в якому співрозмовник зменшує тиск на адресата за допомогою вживання дієслова на позначення одноразової дії:

(189) - *TRUMP: OK, let me – let me just have a look at the James Cameron clip, Larry. It's very interesting.*

- *LARRY KING: All right (Encore: Donald Trump Interviews Larry King; Aired July 5, 2010).*

Як бачимо, в межах тактики мінімізації ступеня втручання вживаються прийоми наголошення обмеженої квантитивності об'єкта та індикації недовготривалості дії. До мовних засобів, що використовуються для реалізації цієї тактики в англomовному інтерв'ю на матеріалі ток-шоу Ларрі Кінга, відносяться такі лексичні засоби, як частки *just, only*, прислівник / прикметник *little*, партитив *a bit*, дієслова на позначення одноразової дії.

**4.2.5. Реалізація тактики прояву песимізму.** Смысл тактики прояву песимізму полягає у вираженні сумніву та невпевненості в доречності відповідного висловлення. Вона зорієнтована на підкреслення того, що можливий стан речей, про який іде мова у висловленні адресанта та який може обмежити свободу дій адресата, є малоймовірним, що сприяє пом'якшенню категоричності інформації мовця. За Дж. Лічем, така лінія поведінки імплікує припущення мовця про те, що адресат розуміє його бажання залишити за адресатом можливість відмови виконати дію [276, с. 170].

Актуалізація тактики песимізму пов'язується лінгвістами з теорією можливих світів, яка набуває особливої популярності у другій половині ХХ століття завдяки науковим розвідкам С. Кріпке [269], Я. Хінтіки [162] та ін. Якщо Я. Хінтіка розглядає можливі світи як вірогідний стан справ відносно суб'єкта, що знаходиться в реальному світі, або хід подій [162, с. 42], то в сучасній лінгвістиці можливі світи досліджуються як ментальні світи, матеріалізовані в мовному знакові [22]. Отже, мовець має

наголошувати на тому, що в певному можливому світі його висловлення було б доречним, але цей можливий світ значною мірою є віддаленим від реального.

Наукові розвідки в лінгвістиці, які досліджують проблеми феномену песимізму, не є чисельними [138; 139; 199; 205; 229], проте в них здійснено спробу виокремити комунікативні характеристики песимізму й запропонувати типологію песимістичних особистостей, яка представлена комунікативним песимістом та дистанційним песимістом. Комунікативним песимістом вважається особистість, яка відчуває соціально-психологічний дискомфорт, що призводить до виникнення особливої комунікативної тактики, метою якої є встановлення та підтримка соціальних контактів на фоні імпліцитного бажання приховати природну потребу у спілкуванні [205, с. 451].

У К. Фокс [229, с. 405] знаходимо підтвердження тому, що типовими в мовленнєвій поведінці комунікативного песиміста виступають фрази *Huh!*, *Typical!*, *The country's going to the dogs*, *What did you expect?*, *I could have told you*, *There's always something*. На відміну від комунікативного песиміста, дистанційний застосовує зазначену тактику, яка зорієнтована на збереження негативного обличчя співрозмовника [там само, с. 62]. У нашій розвідці ми досліджуємо тактику прояву песимізму в межах глобальної стратегії негативної ввічливості дистанційного песиміста.

Тактика прояву песимізму в ток-шоу Ларрі Кінга реалізується за допомогою висловлення сумніву. Для цього використовуються лексичні засоби – хеджі, що передають песимізм (*possibly*, *maybe*, *probably*, *perhaps*), та граматичні – заперечно-стверджувальні розділові запитання, підрядне умовне речення типу *if I may ask*.

Відомий телевізійний магнат, мільйонер і президент США Д. Трамп застосовує тактику сумніву за допомогою лексичного хеджу *perhaps* у бесіді з Ларрі Кінгом стосовно можливості вигадки кимось іншим головної візитної картки ведучого – відомих усій Америці підтяжок, які стали трендом. Проте

Трамп розуміє делікатність питання і залишає за Кінгом можливість відмовитися від відповіді:

(190) *TRUMP: The suspenders are a Larry King trademark, and there is a good story behind them. Perhaps, you will answer this, Larry...Were they your idea or somebody else's? (Encore: Donald Trump Interviews Larry King; Aired July 5, 2010).*

У реалізації тактики прояву песимізму також використовується заперечно-стверджувальне розділове запитання. Наприклад, в інтерв'ю комік Дж. Зайнфельд жартує щодо бажання ведучого навіть чути про його напружений графік, адже з дітьми молодшого віку робочий день Дж. Зайнфельда розписаний майже по годинах:

(191) - *LARRY KING: What time do you wake up? What do you do in the morning? What do you do?*

- *SEINFELD: You do not really want to know, do you? I have three kids.*

- *KING: That's enough.*

- *SEINFELD: They are nine, seven and five. If you have three kids, it is like having a blender but you don't have the top. You wake up ready. You hit the ground ready. So I wake up and I have breakfast with the kids and we watch Elmo. And people say: «Are you ever going to do another TV series? (Encore: Interview with comedian Jerry Seinfeld; Aired December 26, 2010).*

З метою невторчання у свободу дій Ларрі Кінга та збереження за ним права зробити власний висновок стосовно розкладу актора на кожен день Зайнфельд застосовує заперечно-стверджувальне розділове запитання, щоб продемонструвати малоімовірність дії з боку ведучого.

Приклад (192) ілюструє реалізацію тактики прояву песимізму за допомогою підрядного умовного речення *if I may ask*:

(192) - *CALLER: What a wonderful show, Larry. If I may (could) ask... both you and Bill a question...What are the soldiers paid to fight this terrible war?*

- *LARRY KING: What is the salary? Don't know, do you?*

- MAHER: *It's.... It's virtually nothing (Encore Presentation: Interview with Bill Maher; Aired March 18, 2007).*

Як бачимо, адресант застосовує тактику прояву песимізму в контексті доволі провокаційного питання телевізійному ведучому й політичному оглядачу В. Мару та Ларрі Кінгу про мізерну заробітну плату солдат, які беруть участь у війні з Іраком.

У наступному прикладі (193) засвідчено сумніви С. Уандера щодо отримання Л. Кінгом задоволення від спілкування з усіма учасниками за довгі роки існування програми. Співак розуміє, що відповідь на запитання передбачає певний ступінь відвертості, і вживає умовне речення *if I could ask you*, щоб виявити свою повагу до особистого простору співрозмовника:

(193) - WONDER: *You have met so many different personalities. If I could ask you a question... how have you enjoyed all of them?*

- LARRY KING: *I have enjoyed every minute of it.*

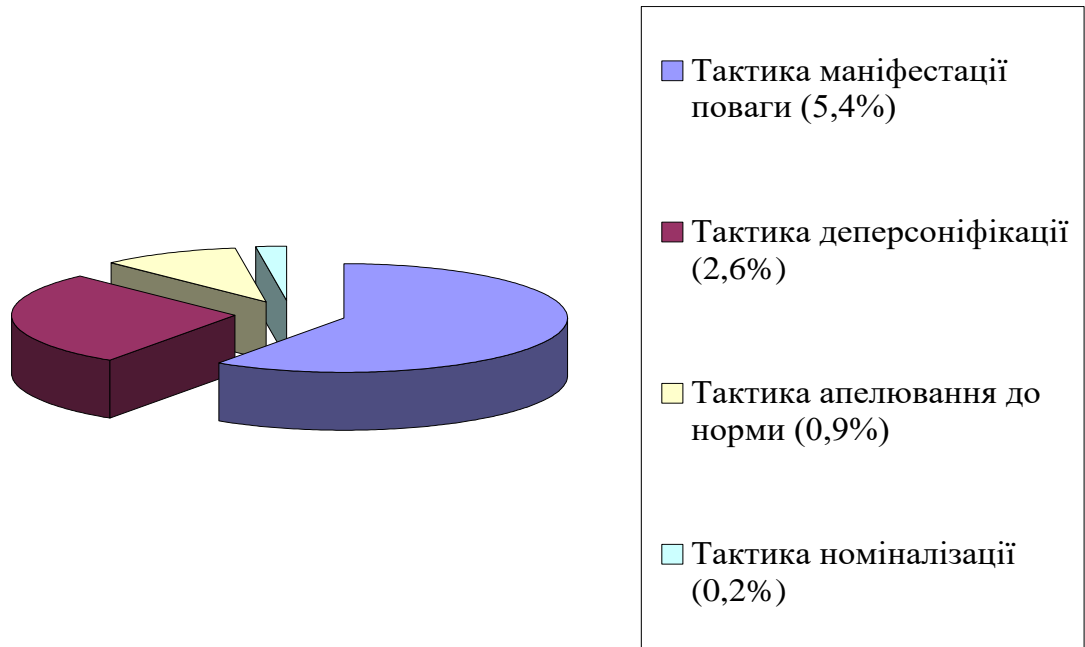
- WONDER: *Really? (Encore: Interview with Stevie Wonder; Aired December 23).*

Отже, мовні засоби вербалізації цієї тактики допомагають структурувати й організувати висловлення так, щоб поінформувати адресата щодо можливості не виконувати дію. За допомогою тактики прояву песимізму мовець створює комунікативні бар'єри з метою пом'якшення категоричності інформації для слухача та виявлення поваги до його особистого простору.

#### **4.3. Мовленнєва реалізація локальної стратегії відмежування в спілкуванні**

Локальна стратегія відмежування в спілкуванні віддзеркалюється у прагненні співрозмовників мінімізувати порушення території партнера по комунікації та реалізується за допомогою тактик маніфестації поваги, деперсоніфікації, апелювання до норми та номіналізації.

Співвідношення тактик, що реалізують локальну стратегію відмежування відображено на *Рис. 4.9.*:



*Рис. 4.9. Співвідношення тактик локальної стратегії відмежування в спілкуванні в ток-шоу Ларрі Кінга*

**4.3.1. Реалізація тактики маніфестації поваги.** Тактика маніфестації поваги полягає в тому, що мовець принижує себе чи покращує «обличчя» адресата [199, с. 178]. На думку В. Карасика, повага є ознакою високого становища іншої людини і внутрішнього схвалення цього положення [66, с. 71].

Спілкування передбачає важливу функцію налагодження стосунків, що здійснюється через усвідомлення й фіксування мовцями свого місця в системі рольових, статусних, міжособистісних стосунків [9, с. 28]. У процесі комунікації адресант, як відомо, прогнозує й очікує типову реакцію та певний поведінковий комплекс дій з боку адресата та способи їх досягнення, при цьому взаємне орієнтування й узгодження дій учасників спілкування

залежить, зокрема, від дотримання чи недотримання ввічливості. Адресант спрямовує ввічливу поведінку на адресата з метою реалізації наміру переконати останнього в позитивному ставленні до нього та викликати відповідну реакцію доброго ставлення та поваги до себе. «На персональному рівні очікується індивідуальна реакція, на соціальному рівні – формально прийнятна» [150, с. 112].

В аспекті статусно-оцінної поведінки ввічливість репрезентована у вигляді трикомпонентної структури, що ґрунтується на опозиції «ввічливе / неввічливе ставлення до партнерів спілкування» і включає такі конституенти, як:

- позиція мовця (емоційно-вольовий самоконтроль, ступінь вольового контролю; рефлексія мовця – вектор самоповаги);
- взаємозв'язок мовця й адресата (непередбачувана й фактична реакція партнера – вектор залежності);
- спосіб мовного вираження [66, с. 86-87].

Сучасний філософ С. Дарволл виокремлює наступні форми виявлення поваги:

- повага як оцінка добродесної моральної поведінки (оцінна повага);
- повага як визнання компетенції індивідуума в певній галузі знань або дії (повага епістемічної влади);
- повага, яка ґрунтується на визнанні соціальних ролей (повага-вшанування);
- форма поваги, що однаково проявляється в кожній людській істоті й зумовлена самим фактом людського буття (повага рівноправного визнання) [223, с. 27].

Ураховуючи одну із провідних ознак дискурсу інтерв'ю – семі-інституційність, у процесі дослідження локальної стратегії відмежування в спілкуванні, як ілюстративний матеріал використовуємо ті дискурсивні фрагменти, в яких виявлення поваги ґрунтується на визнанні соціальних ролей та повазі компетенції адресата в певній галузі знань або дії.

Тактика маніфестації поваги реалізується в ток-шоу Ларрі Кінга за допомогою прийому *індикації соціального статусу адресата*, який репрезентовано значною кількістю прикладів адресива, вираженого засобами звертання. Звертання як складник мови фіксує найбільш сталі й кодифіковані точки комунікативного акту та є функційно-семантичною універсалією номінації адресата, що відображає міжособистісні стосунки між учасниками комунікації, цільову настанову мовця здійснити вплив на слухача в певному напрямі. Воно містить інформацію про мовця й адресата, а також має виражену національну та регіональну специфіку, пов'язану з неповторністю узуальної мовленнєвої поведінки представників конкретного регіону або соціуму в тій чи іншій формі комунікації [164, с. 170]. Звертання є тим засобом, який визначає дистанцію у спілкуванні зі співрозмовником та сприяє визнанню його статусу, наприклад:

(194) *LARRY KING: Mr. Prime Minister, we thank you for joining us (Interview with Russian Prime Minister Putin Aired December 1, 2010);*

(195) *LARRY KING: Do you miss government, General? (Encore: Interview with Colin Powell; Aired December 20, 2010);*

(196) *LARRY KING: Thanks for coming in, Senator (Interview with Vice President Joe Biden; Aired November 18, 2010);*

(197) *LARRY KING: Thanks, Governor, always good seeing you (Primary Results; Aired August 24, 2010).*

У прикладах (194 – 197) звертання виражено гонорифіками – словом або групою слів, які вживаються на позначення займаної посади, професії особи, титулу, роду занять, наукового ступеня тощо, іноді скомбіновані з антропонімічними номінаціями, що, на нашу думку, привертає увагу до адресата і сприяє певною мірою скороченню дистанції між комунікантами, як у прикладі:

(198) *LARRY KING: Professor Reich, you were going to comment on something S.E. Cupp said? (Health Care Reform Emergency Meeting; Aired December 14, 2009).*

Уживання гонорифіків перед власним іменем адресата є однією із численних етикетних формул, наприклад, британського суспільства, де повага – це, перш за все, увага до інших людей, яка виявляється в манерах спілкування [89, с. 53].

Актуалізація адресиву в дискурсивному просторі ток-шоу Ларрі Кінга може бути представлена опозицією з ієрархією *вищий / рівний*, в якій вищий рівень притаманний спілкуванню Л. Кінга з політичними та громадськими діячами (199), на відміну від випадків рівноправних статусних стосунків з особами, статус яких вважається зірковим (200). Пор.:

(199) *LARRY KING: Mr. President, thank you for being with us on our 25<sup>th</sup> anniversary week (Interview with President Obama; Aired December 16, 2010);*

(200) *LARRY KING: What ... what do you do to save whales, Paul? What are examples of what you do? (Willing to Die to Save Whales; Aired July 24, 2010).*

Отже, важливою рисою стилю комунікації в ток-шоу Ларрі Кінга є поважне ставлення до співрозмовника, яке реалізується за допомогою гонорифіків.

**4.3.2. Реалізація тактики деперсоніфікації.** Тактика деперсоніфікації спрямована на уникнення прямої загрози негативному «обличчю» адресата внаслідок відмови від особистісно-орієнтованого спілкування та переходу до більш безособистісного, абстрактного, що на лексичному рівні засвідчується уникненням учасниками ток-шоу вживання займенників *I, you, we*. Ця тактика реалізується у просторі програми за допомогою *покликання на масові авторитети, покликання на окремі невизначені авторитети, маскування особистої думки*. Співвідношення вживання прийомів, що застосовуються в реалізації тактики деперсоніфікації в ток-шоу Ларрі Кінга, наведено на *Рис. 4.10*.



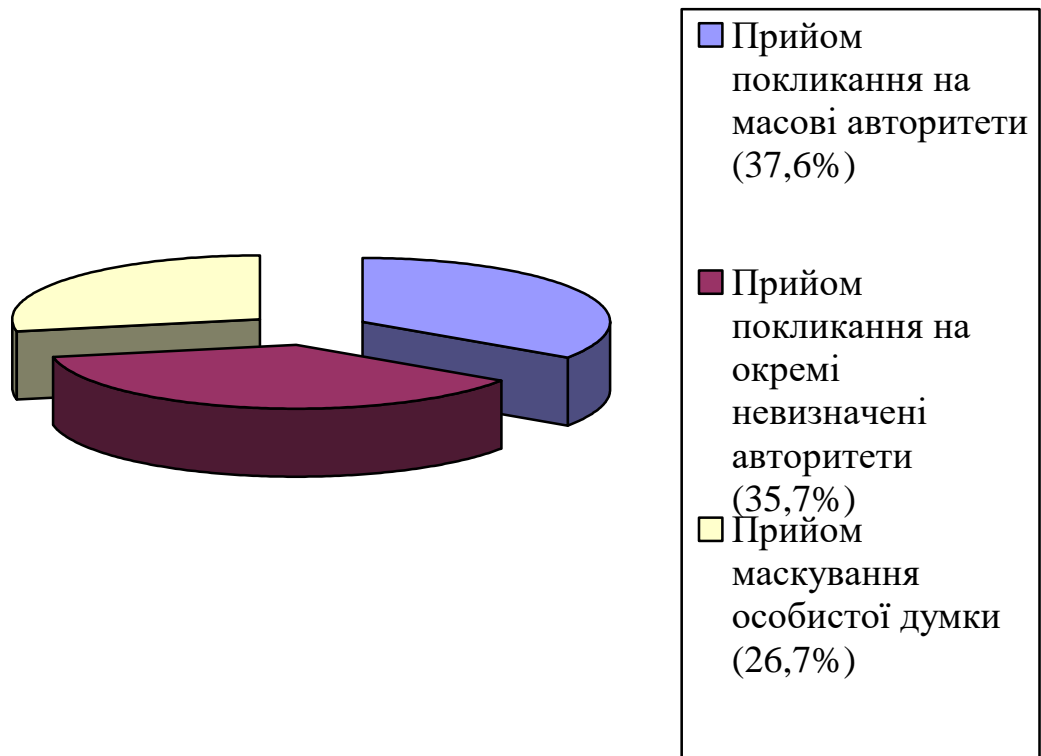


Рис. 4.10. Співвідношення прийомів у реалізації тактики деперсоніфікації

Перший тактичний прийом може бути представлений прикладами епізодів у ток-шоу, в яких співрозмовник і ведучий висловлюють не власну думку, а спираються на домінуючу в суспільстві публічну думку, тему тощо:

(201) *LARRY KING: Any attorney would say, I want to know – I want to get answers here. Why can't you get answers? (Interview with Pat Tillman's Parents; Aired August 16, 2010);*

(202) *GORE: And I remember how many people said that was impossible (Interview with Al Gore; Aired November 15, 2009);*

(203) *LARRY KING: And most actors say they're not lying (Interview with Johnny Depp; Aired October 16, 2011);*

(204) *LARRY KING: British tabloids say that you recently... (Interview with Johnny Depp; Aired June 1, 2010);*

(205) *CARTER: And the majority of people who identified themselves as Jewish were also in favor of my writing the book (Interview with Jimmy Carter; Aired April 28, 2008).*

Наступним є прийом покликання на окремі невизначені авторитети. Таке апелювання до неідентифікованих джерел, що зменшує тиск на співрозмовника, засвідчується рядом фрагментів інтерв'ю Ларрі Кінга:

(206) *DOBSON: Yeah. Someone said, «There are two German Shepherds in my chest fighting» and somebody asked, «Which one wins? » and he says, «The one I feed» (Interview with Dr. James Dobson's; Aired November 14, 2010);*

(207) *ROBERTSON: One analyst put it this way to me – he said, «This is old bad news at a new bad time» (Interview with U.S. Afghanistan War Secrets Leaked; Aired July 26, 2010);*

(208) *LARRY KING: One of your colleagues out of Cambridge says that science provides us with a narrative as to how existence may happen, but theology addresses the meaning of the narrative (Interview with Stephen Hawking; Science and Religion; Aired September 10, 2010);*

(209) *LARRY KING: A Sudan analyst working for the International Crisis Group thinks both North and South Sudan recognize that a return to war is not in their interests (Interview with George Clooney; Aired October 14, 2010).*

У межах цього тактичного прийому засвідчені випадки демонстрації плюралізму, в яких покликання на протилежні неідентифіковані джерела уживається з метою зменшення тиску на співрозмовника та репрезентації множинності поглядів і толерантних світоглядних позицій. Наприклад, в інтерв'ю з Ларрі Кінгом віце-президент адміністрації Білла Клінтона вживає цей тактичний прийом і наводить контрастивний аналіз позицій різних країн щодо кількісного складу військ з метою мінімізації імпозиції:

(210) *GORE: Some countries are coming to grips with addressing it effectively. Others are still kind of circling the problem (Interview with Al Gore; Aired November 15, 2009);*

(211) *LARRY KING: Should the president deploy 40,000 more troops, as General McChrystal wants? There are other experts saying don't. Others say pull out (Interview with Al Gore; Aired November 15, 2009).*

З метою запобігання небезпеки акцентування уваги на власному «я» в ток-шоу використовується прийом маскуванню особистої думки, при цьому граматичними засобами виступають:

- безособове речення, репрезентоване присудком *appear, seem* наприклад:

(212) *MOORE: It appears they'll capitulate (Interview with Michael Moore; Aired November 12, 2010);*

(213) *INGRAHAM: And does it appear they're going to capitulate, that those tax cuts will stick? (Laura Ingraham on «The Obama Diaries»; Aired August 12, 2010);*

(214) *STREISAND: It seems to be so much easier to raise money for cancer than it is for heart disease, when it's the number one killer of women in the world, not even just in our country (One-on-One with Barbara Streisand; Aired December 15, 2010);*

(215) *DOBSON: Seems kind of silly, but... (Tony Robbins on Fear, Failure and Changing Your Life for the Better; Aired July 30, 2010).*

- суб'єктна інфінітивна конструкція:

(216) *COOPER: We have breaking news tonight, Larry. BP CEO Tony Hayward, remember he said famously that he wanted his life back? Well, he's reported to get his wish. The board of BP has met. Hayward is said to be losing his job, but walking away with a compensation package worth more than \$18 million (Interview with U.S. Afghanistan War Secrets Leaked; Aired July 26, 2010).*

Отже, ілокутивним смислом мовленнєвих актів, які актуалізують тактику деперсоніфікації, є прагнення адресанта донести до адресата думку, що його висловлення не спрямоване на мовця / адресата особисто. За цієї умови, незважаючи на формальну безособистісність сентенції, повідомлення переосмислюється адресатом як особистісно-спрямоване.

До мовних засобів, що реалізують зазначену тактику, відносимо неозначено-особові займенники *somebody, someone* та ін., прийменникові

словосполучення *one of, some of*, уживання артикля *a* у значенні 'якийсь, один із', пасивний стан, безособові конструкції.

**4.3.3. Реалізація тактики апелювання до норми.** Тактика апелювання до норми репрезентує бажання мовця зняти з себе відповідальність за виконання акту, який загрожує «обличчю», посиляючись на усталені суспільні норми. При цьому застосовується прийом *демонстрації загальноновизнаних правил і вимог*, що регулюють поведінку членів соціуму, характер їх стосунків, взаємодії та спілкування.

В одній із програм ведучий виявляє розуміння важливості в сучасному американському суспільстві проблеми ожиріння, проте акцентує увагу та дає пораду своєму співрозмовникові щодо можливих шляхів вирішення іншого, більш значущого питання – голоду. Така пропозиція певною мірою складає загрозу негативному «обличчю» слухача, що пояснює введення фрази *It is but natural* з метою пом'якшення комунікативного тиску на слухача внаслідок втручання Ларрі Кінга в його особистий простір:

(217) - *HARPER: Obesity is pandemic now which is why this show is so popular now. I believe that it's iconic. It's changing the face of America, if not the world. People are trying very hard to lose weight.*

- *LARRY KING: Wow! It is but natural that you should try to feed the hungry at the same time.*

- *HARPER: That's what we are doing now! We are teaming up with General Mills and Feeding America to not only get people to lose weight, but to also give food to the hungry (The Biggest Losers; Aired January 12, 2009).*

Апелює до загальноприйнятих норм і автор «Щоденників Обама» Лора Інгрем в обговоренні питання легального перебування та роботи значної кількості імігрантів у Сполучених Штатах:

(218) - *LARRY KING: Would you understand those people who are trying to work here?*

- *INGRAHAM: I would if it is doing a job legally. I get that. But you're here illegally you need to leave. It is illegal to stay in the USA without a visa (Laura Ingraham «The Obama Diaries»; Aired August 12, 2010).*

Співрозмовниця Ларрі Кінга акцентує увагу на прийнятих у державі законах, тим самим зменшуючи загрозу негативному «обличчю» ведучого, який, здається, виявляє співчуття до тих осіб, що вимушені заробляти гроші в США, а не на батьківщині.

Отже, ілокутивним смислом мовленнєвих актів, які реалізують стратегію апелювання до норми, є прагнення мовця донести до адресата думку про те, що саме правила й наявні норми обмежують свободу співрозмовника, при цьому мовленнєвим прийомом виступає демонстрування загальноновизнаних правил і вимог, що регулюють поведінку членів соціуму, характер їхніх стосунків, взаємодію та спілкування. Мовні засоби, що використовуються для реалізації тактики апелювання до норми в ток-шоу Ларрі Кінга, представлені лексемами з семою норми, модальними дієсловами *must*, *have to*, займенником *one*, іменниками, на позначення класу людей, безособовими реченнями.

**4.3.4. Реалізація тактики номіналізації.** Тактика номіналізації передбачає вживання так званого «іменникового стилю», який характеризується «способом побудови висловлень, у яких іменникові частини речення не лише більш розповсюджені, а й виступають носіями основного змісту висловлення» [199, с.140]. Номіналізація як особливий різновид трансформації полягає в тому, що вихідні одиниці мовленнєвої або суміжної з нею предикативної природи стають морфологізованим або функційним (синтаксичним) іменником [154, с. 383].

Як зазначає О. Малая, «іменниковий стиль з його абстрактністю, узагальненістю і об'єктивністю призводить до ефекту відсторонення мовця і адресата від змісту висловлення» [97, с. 171].

Прийомом, що реалізує стратегію субстантивації, є *формалізація висловлення*. Зокрема, у фрагменті (219) Ларрі Кінг звертається до гостя програми з питанням щодо необхідності бути професіоналом у боротьбі проти нецтва та насилля у шкільній системі. Розуміючи певний ступінь втручання в особистий простір співрозмовника, ведучий спрямовує зусилля на відсторонення від власної сентенції засобом номінації, знімаючи у такий спосіб з себе всю відповідальність за завдану загрозу негативному «обличчю» адресата:

(219) *LARRY KING: Good parents are important. But being a good teacher is more important. So you have to be a professional to fight against ignorance and violence, don't you, Ben? (Fixing America's Public Schools; Aired September 28, 2010).*

Певні особливості стилю цієї стратегії негативної ввічливості, який вважається деякими дослідниками «церемонним і паперовим», характерним для наукових текстів, офіційних документів, ділового спілкування, юридичних текстів тощо [317, с. 136], обмежують її широке використання в ток-шоу Ларрі Кінга. Саме з цієї причини поодинокі випадки використання тактики номіналізації є своєрідною «грою» у формальний стиль:

(220) - *LARRY KING: Now, by the way, if you want to have Snoop do your GPS, going to VoiceSkins.com is all you've got to do, right, as well as bringing it down?*

- *SNOOP DOGG: Yes, sir.*

- *LARRY KING: It takes a down to get up.*

- *SNOOP DOGG: Yes, sir (LAUGHTER) (Interview with Snoop Dogg; Aired April 10, 2010).*

Отже, тактика номіналізації, яка реалізується шляхом формалізації висловлення, передбачає демонстрацію мовцем бажання донести до адресата думку про відсутність наміру обмежувати його свободу.

## Висновки до Розділу 4

1. Комунікативно-прагматична спрямованість на ведення кооперативного, безконфліктного та толерантного діалогу в ток-шоу Ларрі Кінга зумовлює використання глобальної стратегії негативної ввічливості, мета якої – певний ступінь дистанціювання співрозмовників, демонстрація визнання адресантом незалежності й особистої автономії адресата, переконання слухача у відсутності наміру з боку мовця порушити наявні між ними межі, а у випадку необхідності порушення останніх – мінімізація тиску на нього.

2. Глобальна стратегія негативної ввічливості в ток-шоу Ларрі Кінга представлена локальними стратегіями мітигації та відмежування в спілкуванні, які реалізуються за допомогою відповідних тактик: локальна стратегія мітигації – тактиками непрямого прохання, ухилення, вибачення, мінімізації ступеня втручання, прояву песимізму; локальна стратегія відмежування в спілкуванні – тактиками маніфестації поваги, деперсоніфікації, апелювання до норми, номіналізації.

3. Встановлено, що тактика ухилення є домінуютьною серед тих, що використовуються в ток-шоу Ларрі Кінга.

4. Такі тактики, як тактика прояву песимізму, апелювання до норми та номіналізації, є менш поширеними у ток-шоу Ларрі Кінга і відповідно презентовані прийомами висловлення сумніву, демонстрації загальноприйнятих правил і вимог, що регулюють поведінку членів соціуму, характер їх взаємовідносин, взаємодію і спілкування, а також прийомом формалізації висловлення.

5. Виявлено, що, на відміну від глобальної стратегії позитивної ввічливості, реалізація якої пов'язується з лексичними засобами, вагому частку в актуалізації глобальної стратегії негативної ввічливості складають як лексичні (модальні дієслова, модальні частки, звертання, мітигативні

квантифікатори, модалізовані перформативи), так і граматичні засоби (умовний стан, пасивний стан).

Основні положення розділу висвітлені в одноосібній публікації автора [171].



## ВИСНОВКИ

Виконане дисертаційне дослідження містить теоретичне узагальнення та нове висвітлення стратегій і тактик ввічливості в англomовному дискурсі інтерв'ю, що пов'язано з новою хвилею наукового інтересу до реалізації явища ввічливості в різних царинах життя, яке стало об'єктом дослідження в низці антропоцентричних дисциплін – психології, антропології, психо- та соціолінгвістиці, прагмалінгвістиці, теорії мовленнєвої комунікації, дискурсології, когнітології тощо. Міждисциплінарність вивчення цієї категорії призвела до появи низки підходів, подекуди радикально протилежних. Дисертаційне дослідження, виконане на матеріалі телевізійного ток-шоу Ларрі Кінга, пропонує розгляд стратегій і тактик застосування ввічливості в мовленнєвій поведінці комунікантів в інтерактивному та прагмалінгвістичному аспектах. Розглядаючи стратегії і тактики ввічливості як об'єкт дослідження, було вирішено ряд завдань, спрямованих на досягнення основної мети в роботі, а саме визначено зміст категорії ввічливості, висвітлено теоретико-методологічні засади проблеми дослідження, з'ясовано відмінності між ввічливою та етикетно нормативною поведінкою інтерактантів, диференційовано стратегії, тактики та прийоми ввічливості в гіперо-гіпонімічній площині їх співвіднесеності, встановлено особливості одиниць системи мови на лексико-семантичному та прагматичному рівнях.

Прагмалінгвістичний та інтерактивний підходи до вивчення стратегій і тактик ввічливості показали, що її сутність та призначення тісно пов'язані з вирішенням ряду проблем мовленнєвої комунікації, що стосуються реалізації прагматичних цілей комунікантів.

Ввічливість є однією з найбільш значущих комунікативних категорій, що регламентує комунікативну взаємодію співрозмовників (інтерв'юера й інтерв'ююваного) в дискурсі інтерв'ю і передбачає певні норми і традиції вербальної / невербальної поведінки з позиції комунікативного етикету.

Комплексний прагмалінгвістичний підхід до проблеми дослідження уможливив розмежування експліцитної та імпліцитної ввічливості в міжособистісному спілкуванні в англомовному телевізійному дискурсі ток-шоу.

Аналітичний огляд досліджень, присвячених вивченню ввічливості, доводить, що репрезентація цієї наукової теми має власну традицію, відзначену безсумнівними досягненнями вчених у різних сферах гуманітарних знань. У сучасних дослідженнях з філософії та етики ввічливість розглядається, з одного боку, як дотримання норм і правил поведінки, загальноприйнятих у певному суспільстві, а з іншого – як вияв внутрішньої чесноти індивідуума, що не зумовлена зовнішнім примусом і викликана прагненням відкритості іншій особі. У дисертаційній праці ввічливість репрезентується як соціальна норма, дотримання контракту спілкування, головна максима спілкування, комунікативний етикет. В аспекті збереження «обличчя» ввічливість осмислюється як позитивна й негативна з притаманними кожній з них характерними ознаками, що використовуються з метою зменшення комунікативної дистанції, усунення міжособистісних меж, взаєморозуміння, співробітництва, досягнення позитивного результату в спілкуванні або ж спрямовані на надання співрозмовникові свободи та виявлення поваги до його особистого простору.

Предметом особливого наукового інтересу є механізми вибору відповідних тактик і мовних засобів, які використовуються в процесі реалізації стратегій позитивної та негативної ввічливості в різних дискурсивних просторах, зокрема, телевізійного ток-шоу, представленого в нашій дисертаційній праці як об'єкту дослідження програмою Ларрі Кінга «*Larry King Live*».

Ток-шоу визначаємо як особливий вид діадичного інформативно-розважального напівінституційного дискурсу, що спрямовується, з одного боку, на отримання інтерв'юером (адресантом) певної інформації від інтерв'юйованого (адресата), а з іншого – на передачу цієї інформації в усній

формі за допомогою системи телевізійної трансляції, представлений такими головними жанрами, як політичне ток-шоу, ток-шоу з експертами та ток-шоу з зіркою, і регулюється стратегіями й тактиками учасників спілкування.

Проведений аналіз засвідчив, що дискурс ток-шоу характеризується рядом специфічних рис, які включають напівінституційний характер, цілі, хронотоп, рольову дистрибуцію, актуальність і значущість заявленої для обговорення теми, подвійність комунікативної природи.

Серед стратегій ввічливості виокремлено глобальні стратегії, які відповідають загальній інтенції адресата і представлені позитивною ввічливістю, що сприяє зближенню співрозмовників у спілкуванні, та негативною ввічливістю, спрямованою на дистанціювання комунікантів.

Комунікативно-прагматична спрямованість на ведення кооперативного, безконфліктного та толерантного діалогу в межах програми Ларрі Кінга, що формує корпус англомовного телевізійного дискурсу ток-шоу, зумовлює використання широкого арсеналу стратегій позитивної та негативної ввічливості, яка асоціюється з внутрішнім рішенням і бажанням особистості бути ввічливим у процесі міжособистісної взаємодії зі співрозмовником, і спрямована не тільки на «захист обличчя», але й на його покращення.

Здійснений аналіз доводить, що ключову роль в організації гармонійної комунікації в ток-шоу Ларрі Кінга відіграє позитивна ввічливість, яка реалізується за допомогою наступних локальних стратегій і тактик:

- локальна стратегія встановлення і підтримування контакту – за допомогою тактик компліментарної інтеракції, фасцинації та виявлення турботи щодо потреб адресата;

- локальна стратегія забезпечення стабільно-гармонійного спілкування, тактиками якої є пошук згоди, уникнення незгоди, жартування, обіцянки та демонстрація оптимістичного настрою, інтимізації наративу;

- локальна стратегія соціальної (міжособистісної) інтеграції, яка досягається тактиками залучення адресата до спільної діяльності,

ствердження групової належності, апелювання до спільних фонових знань і цінностей, взаємної експектації.

Глобальна стратегія негативної ввічливості в ток-шоу Ларрі Кінга представлена локальними стратегіями мітигації та відмежування в спілкуванні, які реалізуються за допомогою відповідних тактик:

- локальна стратегія мітигації – тактик непрямого прохання, ухилення, вибачення, мінімізації ступеня втручання, прояву песимізму;
- локальна стратегія відмежування в спілкуванні – тактик маніфестації поваги, деперсоніфікації, апелювання до норми, номіналізації.

Важлива та значуща роль у спілкуванні в телевізійному ток-шоу належить тактикам фасцинації, за допомогою якої акцентується увага адресанта на його позитивному ставленні до адресата, та ухилення, що використовується з метою зниження категоричності думки мовця.

Виявлено, що найбільш продуктивними у вербалізації стратегій і тактик позитивної ввічливості є лексичні засоби (модальні дієслова, модальні частки, звертання, мігітативні квантифікатори, модалізовані перформативи), на відміну від негативної ввічливості, в реалізації якої ключову роль відіграють лексико-граматичні засоби (модальні дієслова, умовний стан, пасивний стан, звернення та ін.). При цьому серед синтаксичних засобів, що реалізують стратегії позитивної ввічливості, переважають паралельні та еліптичні конструкції, а парантези виступають мовними індикаторами стратегій негативної ввічливості та є експлікацією прихованої власної думки адресата, що сприяє створенню враження певної дистанції між комунікантами в ток-шоу.

Встановлено, що основним чинником, що зумовлює вибір стратегій і тактик у мовленнєвій поведінці інтерв'юера та інтерв'юйованого, є орієнтування на дотримання загальноприйнятих у суспільстві норм спілкування з урахуванням сильних позицій в англomовному телевізійному дискурсі ток-шоу елементів фатичної комунікації та рольової дистрибуції.

З'ясовано, що при реалізації стратегій і тактик ввічливості в англomовному телевізійному дискурсі ток-шоу виникають певні комунікативно-інтерактивні процедури, які диференціюються в залежності від фази спілкування. Зокрема, на контактовстановлювальному етапі адресант привертає увагу адресата до свого повідомлення та обирає комфортну для спілкування дистанцію. На етапі підтримування контакту адресант спрямовує свої зусилля на підтримку уваги адресата, активне залучення партнера до акту комунікації та демонструє бажання й готовність до зворотного зв'язку. Логічне завершення комунікації та забезпечення умов для поновлення контакту в майбутньому сигналізують про розмикання мовленнєвого контакту.

Подальші перспективи дослідження пов'язані з детальним описом ввічливості в розмаїтті інших дискурсів та її вживання у межах різних жанрів.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азаренко С. А. Перспективы социально-топологического способа описания в современном обществознании / С. А. Азаренко // Социемы. – 2002. – С. 84-91.
2. Алефиренко Н. Ф. Современные проблемы науки о языке / Н. Ф. Алефиренко. – М. : Флинта ; Наука, 2005. – 416 с.
3. Аристотель. Никомахова этика / Аристотель ; [Пер. с древнегр. Н. Брагинской]. – М. : ЭКСМО-Пресс, 1997. – 158 с.
4. Арутюнова Н. Д. Язык и мир человека / Н. Д. Арутюнова. – [2-е изд., испр.]. – М. : Языки русской культуры, 1999. – 896 с.
5. Арутюнова Н. Д. Истоки, проблемы и категории прагматики [Текст] / Н. Д. Арутюнова, Е. В. Падучева // Новое в зарубежной лингвистике / общ. ред. Е. В. Падучевой. – М. : Прогресс, 1985. – Вып. 16 – С. 3-43.
6. Барт Р. Империя знаков / Р. Барт ; [Пер. с франц. Я. Г. Бражниковой]. – М.: Праксис, 2004. – 144 с.
7. Бахтин М. М. Проблема речевых жанров / М. М. Бахтин // Эстетика словесного творчества. – М. : Искусство, 1979. – С. 237-280.
8. Бацевич Ф. С. Словник термінів міжкультурної комунікації : словники України / Ф. С. Бацевич. – К. : Довіра, 2007. – 205 с.
9. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики / Ф. С. Бацевич. – К. : Академія, 2004. – 344 с.
10. Бацевич Ф. С. Лінгвістична генологія : проблеми і перспективи : [монографія] / Ф. С. Бацевич. – Львів: ПАІС, 2005. – 264 с.
11. Безуглая Л. Р. Теория импликатур Г. П. Грайса в свете субъективистской методологии / Л. Р. Безуглая // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. – Харків, 2005. – № 667. – С. 14–18.
12. Безугла Л. Р. Вербалізація імпліцитних смислів у німецькомовному діалогічному дискурсі : [монографія] / Л. Р. Безугла. – Харків : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2007. – 332 с.

13. Бенвенист Э. Общая лингвистика / Э. Бенвенист ; [пер.с франц.] ; под редакцией, с вступительной статьей и комментарием Ю. С. Степанова. – М. : Прогресс, 1975. – 447 с.
14. Белова А. Д. Комунікативні стратегії і тактики : проблеми систематики / А. Д. Белова // Мовні і концептуальні картини світу : зб. наук. праць / Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка, Ін-т філол. – К. : Логос, 2004. – Вип.10. – С. 11-16.
15. Бехта І. А. Дискурс наратора в англomовній прозі / І. А. Бехта . – К. : Грамота, 2004. – 304 с.
16. Бехта І. А. Лігвокогнітивна реалізація прагматики адресата в англomовній прозі / І. А. Бехта // Вісн. Сум. держ. ун-ту. Сер. Філол. науки. – Суми, 2005. – № 5. – С. 21-27.
17. Біланчук С. М. Інтенсифікаційні компоненти телевізійного ток-шоу / С. М. Біланчук // Держава та регіони. Сер. Соц. комунікації. – Запоріжжя, 2012. – №3. – С.40-44.
18. Бисималиева М. К. О понятиях «текст» и «дискурс» / М. К. Бисималиева // Филологические науки. – 1999. – № 2. – С. 78-85.
19. Борисова И. Н. Дискурсивные стратегии в разговорном диалоге / И. Н. Борисова // Русская разговорная речь как явление городской культуры. – Екатеринбург: Урал. гос. ун-т, 1996. – С. 21-48.
20. Бурбело В. Б. Сучасні концепції дискурсу та лінгвопрагматичні засади дискурсології / В. Б. Бурбело // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Сер. Іноземна філологія. – Київ, 2002. – № 32-33. – С. 79-84.
21. Буренко Т. М. Когнітивно-прагматичні характеристики мовленнєвого акту вибачення в англomовному дискурсі XVI–XXI століть : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : спец. 10.02.04 «Германські мови» / Т. М. Буренко. – Харків, 2008. – 20 с.

22. Вардзелашвили Ж. «Возможные миры» текстуального пространства [Электронный ресурс] / Ж. Вардзелашвили. – Режим доступа к журн. : <http://vjanetta.narod.ru/tekst.html>
23. Вартанов А. С. Актуальные проблемы телевизионного творчества : на телевизионных подмостках / А. С. Вартанов. – М. : Высшая школа, 2003. – 319 с.
24. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод., допов. та CD) / [уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел]. – К. ; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2009. – 1736 с.
25. Вежбицкая А. Семантические универсалии и описание языков / Анна Вежбицкая ; [пер. с англ. А. Д. Шмелева под ред. Т. В. Бульгиной]. – М. : Языки русской культуры, 1999. – 780 с.
26. Верещагин Е. М. В поисках новых путей развития лингвострановедения: концепция рече-поведенческих тактик / Е. М. Верещагин, В. Г. Костомаров. – М. : Прогресс, 1999. – 84 с.
27. Винокур Т. Г. Говорящий и слушающий. Варианты речевого поведения / Т. Г. Винокур. – М. : Наука, 1993. – 172 с.
28. Вольф Е. М. Функциональная семантика оценки / Е. М. Вольф – 2-е изд., доп. – М. : URSS, 2002. – 280 с. – (Лингвистическое наследие XX века).
29. Воротнікова І. Г. Загальнолінгвістичні аспекти феномену етикету у сучасній міждисциплінарній науковій парадигмі / І. Г. Воротнікова // Новітня філологія. – 2006. – № 4 (24). – С. 6-12.
30. Ворошилов В. В. Журналистика / В. В. Ворошилов. – [2-е изд.] – СПб. : Издательство В. А. Михайлова, 2002. – 655 с.
31. Гаспаров Б. М. Язык, память, образ. Лингвистика языкового существования / Б. М. Гаспаров. – М. : Новое литературное обозрение, 1996. – 352 с.
32. Германова Н. Н. Коммуникативная стратегия комплимента и проблемы типологии речевых этикетов / Н. Н. Германова // Язык и модель мира : Сб. науч. трудов. – 1993. – №416. – С. 27-39.



33. Гетьманець М. Ф. Сучасний словник літератури і журналістики / М. Ф. Гетьманець, І. Л. Михайлин. – Х. : Прапор, 2009. – 384 с.
34. Гладуш Н. Ф. Основи прагматичної таксономії непрямих мовленнєвих актів / Н. Ф. Гладуш // Вісник Сумського державного університету. – Суми, 2005. – № 5 (77). – С. 25-31.
35. Гойхман О. Я. Речевая коммуникация / О. Я. Гойхман, Т. М. Надеина / [под ред. проф. О.Я. Гойхмана]. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 272 с. (Серия "Высшее образование").
36. Голик Н. В. Об «оптике» этического / Н. В. Голик // *Miscellanea humanitaria philosophiae*. Очерки по философии и культуре. – СПб. : Санкт-Петербургское философское общество, 2001. – С. 25-32.
37. Гольдин В. Е. Речь и этикет / В. Е. Гольдин. – М. : Просвещение, 1983. – 110 с.
38. Горелов И. Н. Основы психолингвистики / И. Н. Горелов, К. Ф. Седов. – М. : Лабиринт, 1997. – 224 с.
39. Грабельников А. А. Работа журналиста в прессе / А. А. Грабельников. – М. : РИП-холдинг, 2005. – 274 с.
40. Гражданское общество: идея, наследие социализма и современная украинская реальность : [коллективная монография / науч. ред. И. Ф. Кононов]. – Луганск : Альма матер, 2002. – 354 с.
41. Грайс Г. П. Логика и речевое общение / П. Г. Грайс // Новое в зарубежной лингвистике. – Лингвистическая прагматика. – М. : Прогресс, 1985. – Вып. 16. – С. 217-237.
42. Григорьева В. С. Дискурс как элемент коммуникативного процесса: прагмалингвистический и когнитивный аспекты / В. С. Григорьева. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 288 с.
43. Грицанов А. А. Постмодернизм. Энциклопедия / А. А. Грицанов, М. А. Можейко. – Минск : Интерпрессервис : Книжный Дом, 2001. – 1040 с.
44. Даниленко О. И. Культура общения и ее воспитание / О. И. Даниленко. – Л. : ЛГИК, 1989. – 98 с.

45. Дедухо А. В. Комуникативно-прагматичні та структурно-семантичні характеристики перформативного акту прохання [Електронний ресурс] / А. В. Дедухо. – Режим доступу : <http://journal.kdpu.edu.ua/filstd/article/view/526/495/>
46. Дегтева Е. В. Оценочное слово в языке газеты / Е. В. Дегтева, М. Е. Ягубова // Вопросы стилистики. – Саратов : Изд-во Саратовского ун-та, 1999. – Вып. 28 : Антропоцентрические исследования. – С. 192-204.
47. Дейк Т. А. Язык. Познание. Коммуникация / Т. А. Дейк; пер. с англ. / сост. В. В. Петрова / [под ред. В. И. Герасимова]; вступ. ст. Ю. Н. Караулова, В. В. Петрова. – М. : Прогресс, 1989. – 312 с.
48. Дейк Т. А. Стратегии понимания связного текста / Т. А. Дейк / Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. XXIII. Когнитивные аспекты языка. – М. : Прогресс, 1978. – С. 259-336.
49. Дементьев В. В. Теория речевых жанров / В. В. Дементьев. – М. : Знак, 2010. – 600 с.
50. Демченко Е. В. Семантико-синтаксические средства выражения категории вежливости в английском и русском языках : автореф. дисс. на соиск. ученой степени : спец. 10.02.19 «Теория языка»; 10.02.20 «Сравнительно-историческое, типологическое и сопоставительное языкознание» / Е. В. Демченко. – Ростов-на-Дону, 2007. – 24 с.
51. Демьянков В. З. Конвенции, правила и стратегии общения : (Интерпретирующий подход к аргументации) / В. З. Демьянков // Изв. АН СССР. Сер. литературы и языка. – 1982. – Т. 41, № 4. – С.327-337.
52. Деррида Ж. Эссе об имени / Ж. Деррида ; [пер с фр. Н. А.Шматко]. – М. : Институт экспериментальной социологии ; Спб. : Алетейя, 1998. – 192 с.
53. Донец П. Н. Основы общей теории межкультурной коммуникации / Донец П. Н. – Харьков : Штрих, 2001. – 385 с.
54. Дудченко В. С. Трансформация конфликта / В. С. Дудченко // В контексте конфликтологии : диагностика и методология управления конфликтной

- ситуацией / В. С. Дудченко. – М. : Изд-во Института социологии РАН, 2001. – №3. – 176 с.
55. Дюркгейм Э. Социология. Ее предмет, метод, предназначение / Э. Дюркгейм ; [пер. с фр., составление, послесловие и примечания А. Б. Гофмана]. – М. : Канон, 1995. – 352 с.
56. Франц Х. ван Еемерен. Аргументация, коммуникация и ошибки / Ф. Х. ван Еемерен, Р. Гроотендорст. – СПб. : Васильевский остров, 1992. – 207 с.
57. Железнова Л. Б. Воспитание в философской, педагогической и социальной антропологии [Электронный ресурс] / Л. Б. Железнова. – Режим доступа до журн. : [http://bank.orenipk.ru/Text/t43\\_9.htm](http://bank.orenipk.ru/Text/t43_9.htm)
58. Земская Е.А. Категория вежливости в контексте речевых действий / Е. А. Земская // Логический анализ языка. Язык речевых действий. – М. : Наука, 1994. – С. 131-136.
59. Ильченко С. Н. Интервью в журналистском творчестве / С. Н. Ильченко. – СПб. ; СПбГУ, 2003. – 93 с.
60. Иссерс О. С. Речевое воздействие в аспекте когнитивных категорий / О. С. Иссерс // Вестник ОмГУ. – 1999. – № 1. – С.74-79.
61. Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О. С. Иссерс. – [изд. 5-е.]. – М. : Издательство ЛКИ, 2008. – 288 с.
62. Иссерс О. С. Речевое воздействие / О. С. Иссерс. – [2-е изд.]. – М. : Флинта ; Наука, 2011. – 224 с.
63. Каллен Ю. В. Комунікативні стратегії у митному дискурсі / Ю. В. Каллен // Вісник Харків. нац. університету ім. В. Н. Каразіна.– 2004. – № 636. – С. 77-79.
64. Каптюрова О. В. Лінгвокультурні особливості комунікації в жанрі ток-шоу / О. В. Каптюрова // Мовні і концептуальні картини світу : зб. наук. праць / Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка, Ін-т філол. – К. : Вид-во КНУ ім. Тараса Шевченка, 2014. – № 47(1). – С. 404-413.

65. Карасик А. В. Типы юмористического речевого действия / А. В. Карасик // Языковая личность: проблемы креативной семантики. – Волгоград: Перемена, 2000. – С. 134-142
66. Карасик В. И. Язык социального статуса / В. И. Карасик. – М. : ИТДГК «Гнозис», 2002. – 333 с.
67. Карасик В. И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс / В.И. Карасик. – М. : Гнозис, 2004. – 390 с.
68. Касенкова Т. Н. Речевые стратегии как модуляции перспективы языкового отображения мира : дис. канд. филол. наук: 10.02.19 / Татьяна Николаевна Касенкова. – Краснодар, 2000. – 164 с.
69. Качкаева А. Г. Жанры и форматы современного телевидения. Последствия трансформации / А. Г. Качкаева // Вестник Московского университета. Серия 10. – Москва, 2010. – №6. – С.42-51.
70. Кибрик А. А. Обосновано ли понятие «дискурс СМИ?» [Электронный ресурс] / А. А. Кибрик. – Режим доступа : [http://www.philol.msu.ru/~otipl/new/main/people/kibrik-a/files/Media\\_discourse@Orel\\_2008.pdf](http://www.philol.msu.ru/~otipl/new/main/people/kibrik-a/files/Media_discourse@Orel_2008.pdf).
71. Ким М. Н. Жанры современной журналистики / М. Н. Ким. – СПб. : Изд-во В. А. Михайлова, 2004 . – 335 с.
72. Кинг Ларри. Как разговаривать с кем угодно, когда угодно и где угодно / Л. Кинг ; [перевод Е. Цыпина]. – М. : Бизнес Букс, 2010. – 204 с.
73. Клюев Е.В. Речевая коммуникация. Успешность речевого общения / Е. В. Клюев. – М. : РИПОЛ КЛАССИК, 2002. – 320 с.
74. Князев А. А. Основы тележурналистики и телерепортажа / А. А. Князев. – Бишкек: Изд-во КРСУ, 2001. – 160 с.
75. Кодухов В. И. Введение в языковедение / Виталий Иванович Кодухов. – М. : Просвещение, 1979. – 352 с.
76. Койт М. Э. Понятие коммуникативной стратегии в модели общения / М. Э. Койт, Х. Я. Ыйм // Ученые записки Тартского университета. – 1988. – № 793. – С. 97-110.

77. Колодько М. К. Семантика англійських компліментарних висловлювань у порівнянні з висловлюваннями похвали / М. К. Колодько // Мовні та концептуальні картини світу : зб. наук. праць. / Київський національний університет ім. Тараса Шевченка, Ін-т філол. – К. : Вид-во КНУ ім. Тараса Шевченка, 2014. – Ч. 2, Вип. 26. – С. 84-89.
78. Кодола Н. В. Интервью как жанр публицистики: содержание и методика обучения : дисс. канд. филол. наук : 13.00.02 / Кодола Наталья Валерьевна. – М., 2007. – 240 с.
79. Кость С. С. Семантико-теоретичний аналіз функціонування терміна дискурс / С. С. Кость // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми української термінології», 2010. – № 675. – С. 121-124.
80. Кошкарлова Н. Н. Коммуникативные стратегии и тактики интервьюера и интервьюируемого в гармоничном дискурсе: специфика политического интервью [Електронний ресурс] / Н. Н. Кошкарлова. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/kommunikativnyye-strategii-i-taktiki-intervyuera-i-intervyuiruemogo-v-garmonichnom-diskurse-spetsifika-politicheskogo-intervyu>
81. Красноперова Ю. В. Дискурсивные стратегии участников интервью : дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / Юлия Валерьевна Красноперова. – Иркутск, 2005. – 239 с.
82. Красных В. В. «Свой» среди «чужих»: миф или реальность? / В. В. Красных. – М. : Гнозис, 2003. – 375 с.
83. Красных В. В. Основы психолінгвістики и теории коммуникации / Виктория Владимировна Красных. – М. : Гнозис, 2001. – 270 с.
84. Крижанская Ю. С. Грамматика общения / Ю. С. Крижанская, В. П. Третьяков. – Л. : Издательство Ленинградского университета, 1990. – 208 с.
85. Кубрякова Е. С. Эволюция лингвистических идей во второй половине XX (Опыт парадигмального анализа) / Е. С. Кубрякова // Язык и наука конца XX века / [под редакцией Ю. С. Степанова]. – М. : РАН, 1995. – С. 144-238.

86. Кузнецов Г. В. Ток-шоу: неизвестный жанр? / Г. В. Кузнецов // Журналист. – М., 1998. – №11. – С. 54-61.
87. Кузнецов Г. В. Телевизионная журналистика / Г. В. Кузнецов, В. Л. Цвик, А. Я. Юровский и др. – [4-е издание]. – М. : изд-во «Высшая школа», 2002. – 304 с.
88. Ларина Е. Г. Лингвопрагматические особенности ток-шоу как жанра телевизионного дискурса : (на материале американских телевизионных программ) : автореф. дис. на соскание уч. степени канд. филол. наук : 10.02.04 «Германские языки» / Е. Г. Ларина. – Волгоград: Волгогр. гос. ун-т, 2004. – 21 с.
89. Ларина Т. В. Вежливость как национально-специфическая коммуникативная категория / Т. В. Ларина // Коммуникативное поведение. Вежливость как коммуникативная категория. – Воронеж : Истоки, 2003. – С. 48-57.
90. Ларина. Т. В. Категория вежливости и стиль коммуникации. Сопоставление английских и русских лингвокультурных традиций. – М. : Языки славянских культур, 2009. – 512 с.
91. Леви-Строс К. Структурная антропология / К. Леви-Строс ; [пер. с фр. В. В. Иванов]. – М. : Наука, 1985. – 536 с.
92. Леонтьев А. А. Основы психолингвистики / А. А. Леонтьев. – М. : Смысл, 1999. – 234 с.
93. Лингвистический энциклопедический словарь / [гл. ред. В. Н. Ярцева]. – М. : Советская энциклопедия. – 1990. – 685 с.
94. Лукина М. Технология интервью / Мария Лукина. – М. : Аспект Пресс, 2012. – 192 с.
95. Макаров М. Л. Основы теории дискурса / М. Л. Макаров. – М. : Гнозис, 2003. – 280 с.
96. Мак-Квейл Д. Теорія масової комунікації / Д. Мак-Квейл. – Львів : Літопис, 2010. – 538 с.

97. Малая О. Ю. Реалізація мовленнєвих стратегій ввічливості у дискурсі німецькомовних інтернет-форумів : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04 «Германські мови» / Малая Олеся Юліївна. – Харків, 2008. – 180 с.
98. Матвеева Г. Г. К вопросу о речевых стратегиях скрытого воздействия отправителя текста на его получателя / Г. Г. Матвеева // Личность, речь и юридическая практика : межвуз. сб. науч. тр. – Вып. 6. – Ростов н/Д., 2003. – С. 122-128.
99. Матвеева Т. В. Учебный словарь. Русский язык, культура речи, стилистика, риторика / Т. В. Матвеева. – М. : Флинта, 2003. – 432 с.
100. Мащенко І. Г. Термінологічний словник основних понять і виразів: телебачення, радомовлення, кіно, відео, аудіо / І. Г. Мащенко. – Запоріжжя: Дике поле, 2006. – 512 с.
101. Мид Дж. Г. Избранное : сб. переводов / Джордж Г. Мид ; [сост. и переводчик В. Г. Николаев; отв. ред. Д. В. Ефременко]. – М. : РАН ИНИОН, 2009. – 290 с.
102. Місягіна І. М. Дискурсивний акт ухильності / І. М. Місягіна // Наукові записки Острозької академії. – Острог: Видавничий комплекс Острозької Академії, 2012. – Т. II. – С. 51-57.
103. Мищенко В. Я. Классификация речевых актов комплимента / В. Я. Мищенко // Вісник Харківського університету : Актуальні проблеми теорії комунікації. – Харків : Константа, 1997. – С. 107-111.
104. Морозова Е. И. Ложь как дискурсивное образование: лингвокогнитивный аспект / Е. И. Морозова. – Харьков : Экограф, 2005. – 299 с.
105. Морозова І.І. Комунікативні стратегії ввічливості у стереотипній мовленнєвій поведінці вікторіанської жінки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : спец. 10.02.04 «Германські мови» / І. І. Морозова. – Харків, 2004. – 20 с.

106. Мудрова Е. В. Комплимент как первичный речевой жанр : дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.01 «Русский язык» / Екатерина Владимировна Мудрова. – Таганрог, 2007. – 141 с.
107. Нера Н. Я. Стратегія хеджування у гендерному аспекті невластне-прямого мовлення / Н. Я. Нера // Science and education and a new dimension. – 2013. – Vol. 4. – P. 125-129.
108. Олешков М. Ю. Системное моделирование институционального дискурса (на материале устных дидактических текстов) : автореф. дисс. на соискание науч. степени д-ра филол. наук : спец. 10.02.19 «Теория языка» / М. Ю. Олешков. – Нижний Тагил, 2010. – 42 с.
109. Остин Дж. Слово как действие / Дж. Остин // Новое в зарубежной лингвистике. – М. : Прогресс, 1986. – Вып. 17. – С. 22-129.
110. Паршина О. Н. Стратегии и тактики речевого поведения современной политической элиты России : дисс. ... д-ра филол. наук : 10.02.01 «Русский язык» / Ольга Николаевна Паршина. – Саратов, 2005. – 325 с.
111. Попова Е. С. Структура манипулятивного воздействия в рекламном тексте / Е. С. Попова // Известия Уральского государственного университета. – Екатеринбург, 2002. – № 24. – С. 276-288.
112. Поппер К. Открытое общество и его враги / Карл Поппер ; [пер. с англ. В. Н. Садовского]. – М. : Феникс, 1992. – Т. 1 : Чары Платона. – 446 с.
113. Почепцов Г. Г. Теория коммуникации / Георгий Георгиевич Почепцов. – М. : Рефл-бук ; К. : Ваклер, 2001. – 656 с.
114. Ратмайр Р. Прагматика извинения: сравнительное исследование на материале русского языка и русской культуры / Р. Ратмайр ; [пер. с нем. Е. Араловой]. – М. : Языки славянской культуры, 2003. – 272 с.
115. Ратмайр Р. Функциональные и культурно-сопоставительные аспекты прагматических клише (на материале русского и немецкого языков) / Р. Ратмайр // Вопросы языкознания. – 1997. – №1. – С. 15-23.
116. Рогатюк А. Є. Непрямі мовленнєві акти як форма реалізації негативної ввічливості у сучасній англійській мові / А. Є. Рогатюк, І. Л. Рабійчук //



Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. Серія Комунікативна лінгвістика. – 2011. – № 4. – С. 92.

117. Романов А. А. Управленческая риторика / А. Романов, А. Ходырев. – М.: Лилия, 2001. – 216 с.

118. Романов А. А. Говорящий лидер в деловом общении / А. А. Романов // Homo Loques : Язык, культура, познание. – М. : ИЯ РАН, ТИЭМ, 1995. – С. 56-70.

119. Романовская Л. В. Влияние социокультурного фактора на выбор речевых стратегий в дискурсе интервью : (на материале американского варианта английского языка) / Л. В. Романовская // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 2 «Языкознание». – 2010. – № 1(11). – С. 139-144.

120. Рытникова Я. Т. Гармония и дисгармония в открытой семейной беседе / Я. Т. Рытникова // Русская разговорная речь как явление городской культуры. – Екатеринбург: Арго, 1996. – С. 94-115.

121. Рязанова Л. М. Формы наименования адресата речи в современном французском языке : автореф. дис. на соискание уч. степени канд. филол. наук : спец. 10.02.05 «Романские языки» / Л. М. Рязанова. – Л., 1983. – 21 с.

122. Седов К. Ф. Этическая составляющая типологии речевых культур / К. Ф. Седов // Проблемы речевой коммуникации. – Саратов, 2003. – Вып. 3. – С. 193-201.

123. Седов К. Ф. Внутрижанровые стратегии речевого поведения: «ссора», «комплимент», «колкость» / К. Ф. Седов // Жанры речи. – Саратов, 1997. – С. 188-195.

124. Селіванова О. О. Лінгвістична енциклопедія / О. О. Селіванова. – Полтава : Довкілля, 2010. – 844 с.

125. Селіванова О. О. Сучасна лінгвістика: напрями і проблеми / О. О. Селіванова. – Полтава: Довкілля-К, 2008. – 712 с.

126. Серебрякова Р. В. Национальная специфика речевых актов комплимента и похвалы в русской и английской коммуникативных культурах : дисс. ...

- канд. филол. наук : 10.02.19 «Теория языка»/ Руслана Вячеславовна Серебрякова. – Воронеж, 2002. – 202 с.
127. Серио П. Как читают тексты во Франции / Патрик Серио // Квадратура смысла. Французская школа анализа дискурса / [составитель П. Серио. – М. : Прогресс, 1999. – С. 12-53.
128. Серль Дж. Р. Классификация иллокутивных актов / Джон Серль // НЗЛ : Вып XVII. Теория речевых актов. – М. : Прогресс, 1986. – С. 170-195.
129. Сибирякова С. Н. Реализация коммуникативной стратегии в структуре писем-прошений : на материале немецкоязычных писем-прошений XIX века : автореферат дис. на соискание уч. степени кандидата филологических наук : спец. 10.02.19 «Теория языка» / С. Н. Сибирякова. – Барнаул, 2010. – 20 с.
130. Сковородников А. П. О необходимости разграничения понятий «риторический прием», «стилистическая фигура», «речевая тактика», «речевой жанр» в практике терминологической лексикографии / А. П. Сковородников // Риторика. Лингвистика : сборник статей. – Смоленск : СГПУ, 2004. – Вып. 5. – С. 5-12.
131. Словник іншомовних слів [ред. О. С. Мельничук]. – К. : Головна редакція УРЕ, 1974. – 776 с.
132. Словник української мови в 11 томах. Академічний тлумачний словник (1970–1980) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sum.in>
133. Соколовська С. Ф. Прагматичний потенціал комунікативної стратегії ввічливості / С. Ф. Соколовська // Вісник Житомирського державного університету ім. І. Франка. – 2009. – Вип. 46. – С. 158-161.
134. Солганик Г. Я. К определению понятий «текст» и «медиа́текст» / Г. Я. Солганик // Вестник Московского ун-та. – 2005. – № 2. – С. 7-15.
135. Солганик Г. Дискурс и стиль. Теоретические и прикладные аспекты / Г. Солганик, Н. Клушина. – М. : Флинта, 2014. – 268 с.
136. Соссюр Ф. де. Труды по языкознанию/ Ф. де Соссюр ; [перев.с французского языка ; под ред. А. А. Холодовича]. – Москва : Прогресс, 1977. – 695 с.

137. Степанов Ю. С. Основы общего языкознания / Ю. С. Степанов. – [изд. 2-е., перераб.] – М. : Просвещение, 1975. – 271 с.
138. Степанов Ю. С. Пространства и миры – «новый», «воображаемый», «ментальный» и прочие / Ю. С. Степанов // Философия языка : в границах и вне границ. – Харьков : Око, 1994. – С. 4-18.
139. Стернин И. А. Очерк английского коммуникативного поведения / И. А. Стернин, Т. В. Ларина, М. А. Стернина. – Воронеж : Истоки, 2003. – 184 с.
140. Стернин И. А. Введение в речевое воздействие / И. А. Стернин. – Воронеж, 2001. – 266 с.
141. Сусов А. А. Моделирование дискурса в терминах теории риторической структуры / А. А. Сусов // Вестник Воронежского государственного университета. Серия : Филология. Журналистика. – 2006. – №2. – С. 133-138.
142. Сусов И. П. Введение в языкознание / И. П. Сусов. – М. : АСТ: Восток-Запад, 2007. – 379 с.
143. Сухих С. А. Прагмалингвистическое моделирование коммуникативного процесса / С. А. Сухих, В. В. Зеленская. – Краснодар : Изд-во Куб. гос. ун-та, 1998. – 159 с.
144. Сухих С. А. Речевые интеракции и стратегии / С. А. Сухих // Языковое общение и его единицы. – Калинин: Калининский гос. ун-т, 1986. – С. 71-77.
145. Сухих С.А. Прагматическое моделирование коммуникативного процесса / С. А. Сухих, В. В. Зеленская. – Краснодар: Краснодарский государственный университет, 1998. – 159 с.
146. Сучасний словник іншомовних слів : Близько 20 тис. слів і словосполучень [уклад. О. Скопненко, Г. Цимбалюк]. – К. : Довіра, 2006. – 789 с.
147. Тарасова Е. В. Речевая системность в терминах лингвопрагматики / Е. В. Тарасова // Іноземна філологія на межі тисячоліть : Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. – Харків: Константа, 2000. – С. 273-279.

148. Тахтарова С. Категория коммуникативного смягчения (когнитивно-дискурсивный и этнокультурный аспекты) : [монография] / С. Тахтарова. – Волгоград : Изд-во Волгогр. гос. ун-та, 2009. – 382 с.
149. Тарасова Е. В. Феномен “small talk” в англоязычной этнокультуре / Е. В. Тарасова // Актуальні проблеми вивчення мови та мовлення, міжособової та міжкультурної комунікації. – Харків : Константа, 1996. – С. 179-180.
150. Телеки М. М. Соціальні категорії модусу в текстах епістолярного жанру: [монографія] / М. М. Телеки, В. Д. Шинкарук. – Київ ; Миколаїв : Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2007. – 176 с.
151. Титаренко М. О. Феномен публіцистики: проблема дефініції / М. О. Титаренко // Науковий вісник Львівського університету. – 2007. – № 30. – С. 41-50.
152. Труфанова И. В. О разграничении понятий: речевой акт, речевой жанр, речевая стратегия, речевая тактика / И. В. Труфанова // Филологические науки. – 2001. – №3. – С. 56-65.
153. Тюпа В. И. Нарративная стратегия романа / В. И. Тюпа // Новый филологический вестник. – 2011. – № 3(18). – С. 8-25.
154. Українська мова : Енциклопедія / редкол. Русанівський В. М., Тараненко О. О., Зяблюк М. П. та ін. – [2-ге вид., випр. і доп.]. – К. : Вид-во «Українська енциклопедія» ім. М. П. Бажана, 2004. – 833с.
155. Фасмер М. Вежливость : Этимологический словарь русского языка в 4-х томах / Макс Фасмер ; ред. Б. Ларина ; [пер. с нем. О. Трубачева]. – М. : АСТ, 2009. – Т.1. – С. 285.
156. Федорова Т. В. Семантика вежливости и средства ее выражения в современном русском языке (На материале произведений современной драматургии) : автореф. дис. ... на соиск. ученой степени канд. филол. наук : спец. 10.02.01 «Русский язык» / Т. В. Федорова. – Брянск, 2004. – 20 с.
157. Флиер А. Я. Культурология для культурологов / А. Я. Флиер. – М. : Академический проект, 2000. – 460 с.

158. Формановская Н. И. Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход / Н. И. Формановская. – М. : Рус.язык, 2002. – 216 с.
159. Фролова И. Е. Регулятивный потенциал стратегии конфронтации в англоязычном диалогическом дискурсе : инструментарий и принципы анализа / И. Е. Фролова // Когниция, коммуникация, дискурс. – 2013. – № 7. – С. 111-130.
160. Фуко М. Порядок дискурса Фуко / М. Фуко // Воля к истине : по ту сторону власти, знания и сексуальности. Работы разных лет. – М. : Касталь, 1996 – С. 47-97.
161. Хабермас Ю. Моральное сознание и коммуникативное действие / Ю. Хабермас ; [пер. с нем. Д. В. Скляднев]. – СПб. : Наука, 2000. – 380 с.
162. Хинтиikka Я. Виды модальности / Я. Хинтиikka // Семантика модальных и интенциональных логик. – М. : Прогресс, 1981. – С. 41-59.
163. Цапро Г. Ю. Гендерные дискурсивные маркеры (хеджинг WELL) в англоязычном интервью [Электронный Ресурс] / Г. Ю. Цапро. – Режим доступа : [http://elibrary.kubg.edu.ua/5132/1/G\\_Tsapro\\_NDISM\\_GI.pdf](http://elibrary.kubg.edu.ua/5132/1/G_Tsapro_NDISM_GI.pdf)
164. Черепанова О. А. Общепародные и региональные формулы народного этикета: комплиментарные обращения / О. А. Черепанова // Вопросы региональной лексикологии и ономастики. – Вологда : «Русь», 1995. – С. 169-175.
165. Черниш О. А. Принципи організації та структура мас-медійного дискурсу як процесу і результату діяльності мовної особистості у соціокультурному просторі / О. А. Черниш // Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка. Серія філологічна. – Вип. 35. – Житомир, 2013. – С. 402-405.
166. Чернявская В. Е. Дискурс как объект лингвистических исследований / В. Е. Чернявская // Текст и дискурс. Проблемы экономического дискурса. – СПб., 2001. – С.11-22.
167. Чернявская В. Е. Дискурс власти и власть дискурса : проблемы речевого воздействия / В. Е. Чернявская. – М. : Флинта ; Наука, 2006. – 136 с.

168. Човганюк М. М. Основні концепції теорії ввічливості / М. М. Човганюк // Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова. Серія № 9: Сучасні тенденції розвитку мов. – Випуск 10: збірник наукових праць / за ред. В. І. Гончарова. – Київ : Видавництво НПУ ім. М. П. Драгоманова, 2013. – С. 277-282.
169. Човганюк М. М. Сучасний філологічний коментар до поняття «комунікативна стратегія» / М. М. Човганюк // Наукові записки. Серія «Філологічні науки» (Ніжинський державний університет ім. Миколи Гоголя) / відп. ред. проф. Г. В. Самойленко. – Ніжин : НДУ ім. М. Гоголя, 2014. – Кн. 2. – С. 269-273.
170. Човганюк М. М. Ток-шоу як сучасна дискурсивна практика / М. М. Човганюк // Наукові записки Вінницького державного педагогічного університету імені Михайла Коцюбинського. Серія: Філологія (мовознавство): збірник наукових праць / [гол. ред. Н. Л. Іваницька]. – Вінниця: ТОВ «фірма «Планер», 2014. – Вип. 19. – С. 386-389.
171. Човганюк М. М. Реалізація стратегій негативної ввічливості у англomовному дискурсі інтерв'ю (на матеріалі ток-шоу Ларрі Кінга) / М. М. Човганюк // Наукові записки Вінницького державного педагогічного університету імені Михайла Коцюбинського. Серія: Філологія (мовознавство): збірник наукових праць / [гол. ред. Н. Л. Іваницька]. – Вінниця: ТОВ «фірма «Планер», 2015. – Вип. 22. – С. 169-174.
172. Човганюк М. М. Реалізація стратегій позитивної ввічливості у дискурсивному просторі ток-шоу: комплімент / М. М. Човганюк // Збірник наукових праць «Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Філологія». – Випуск 13 : збірник наукових праць. – Одеса, 2014. – С. 145-148.
173. Човганюк М. М. Інтерв'ю в сучасному медіа-просторі: жанрова парадигма і дискурсивні ознаки / М. М. Човганюк // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Філологічна» / укладачі : І. В. Ковальчук, Л. М. Коцюк, С. В. Новоселецька. – Острого :

Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2015. – Вип. 51. – С. 116-119.

174. Чхетиани Т. Д. Лингвистические аспекты фатической метакоммуникации: дисс ... канд. филол. наук : 10.02.04 «Германские языки» / Тамара Дмитриевна Чхетиани. – Киев, 1987. – 203 с.

175. Шевченко І. С. Когнітивно-комунікативна парадигма і аналіз дискурсу / І. С. Шевченко // Дискурс як когнітивно-комунікативний феномен: монографія / [під загальн. ред. І. С. Шевченко]. – Харків: Константа, 2005. – С. 21-29.

176. Шевченко І. С. Дискурс як мисленнєво-комунікативна діяльність / І. С. Шевченко, О. І. Морозова // Дискурс як когнітивно-комунікативний феномен : [монографія] / [під загальн. ред. І. С. Шевченко]. – Харків: Константа, 2005. – С. 21-29.

177. Шевченко И. С. Дискурс как мыслекоммуникативное образование / И. С. Шевченко, Е. И. Морозова // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. – 2003. – №586. – С. 33-38.

178. Шевченко І. С. Когнітивно-прагматичні дослідження дискурсу / І. С. Шевченко // Дискурс як когнітивно-комунікативний феномен : [монографія] / [під загальн. ред. І. С. Шевченко]. – Харків: Константа, 2005. – С. 105-118.

179. Шмелева Т. В. Модель речевого жанра / Т. В. Шмелева // Жанры речи. – Саратов: Изд-во ГосУНЦ «Колледж», 1997. – С. 88-98.

180. Шопенгауэр А. Мир как воля и представление / А. Шопенгауэр ; [пер. с нем. Ю. И. Айхенвальд]. – Мн. : Харвест, 2005. – 992 с.

181. Элиас Н. Придворное общество: исследования по социологии короля и придворной аристократии / Н. Элиас ; [пер. с нем. А. Кухтенков, К. А. Левинсон, А. Перлов и др.]. – М. : Языки славянской культуры, 2002. – 368 с.

182. Юм Д. Сочинения : в 2 т. / Д. Юм. – М. : Философское наследие, 1966. – 847 с.

183. Юшковець І. А. Комунікативні стратегії і тактики в політичному дискурсі канцлерів ФРН (на матеріалі урядових заяв і політичних виступів) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : спец. 10.02.04 «Германські мови» / І. А. Юшковець . – Донецьк, 2008. – 20 с.
184. Яковець А. В. Телевізійна журналістика: теорія і практика / А. В. Яковець. – К. : Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2007. – 240 с.
185. Янко Т. Е. Коммуникативные стратегии русской речи / Т. Е. Янко. – М. : Языки славянской культуры, 2001. – 384 с.
186. Ярхо А. В. Коммуникативная стратегия неуверенности в современном англоязычном диалогическом дискурсе : дис... канд. филол. наук: 10.02.04 «Германські мови» / Алина Викторовна Ярхо. – Харьков, 2004. – 268 с.
187. Abt V. The shameless world of Phil, Sally and Oprah: television talk shows and the construction of society / V. Abt, M. Seesholtz // *Journal of Pragmatics*. – 1994. – Volume 28. – № 1. – P. 171-191.
188. Adegbiya E. A comparative study of politeness phenomenon in Nigerian, English, Yoruba and Ogori / E. Adegbiya // *Multilingua*. – 1989. – № 8(1) . – P. 57-80.
189. Alba-Juez L. Some discourse strategies used to convey praise and/or positive feelings in Spanish everyday conversations / L. Alba-Juez // *Hispanic Linguistics and the Turn of the Millennium : Papers from the 3rd Hispanic Linguistics Symposium*. – Somerville : Cascadilla Press, 2001. – P. 364-380.
190. Arndt H. Intracultural tact versus intercultural tact/ H. Arndt, R. Janney // *Politeness in Language: Studies in its History, Theory and Practice* / [ed. by R. Watts, S. Ide, K. Ehlich]. – Berlin ; New York : Mouton de Gruyter, 1992. – P. 21-42.
191. Arundale R. Face as relational and interactional: A communication framework for research on face, facework, and politeness [Electronic resource] / R. Arundale // Mode of access : URL: <https://ru.scribd.com/doc/154293969/Arundale-R-face-as-Relational-Interactional-2006>



192. Austin J. L. *How to do things with words* / John Langshaw. – Cambridge : Harvard Univ. Press, 1962. – 167 p.
193. Bargiela-Chiappini F. *Introduction* / F. D. Kádár, F. Bargiela-Chiappini / [ed. by F. Bargiela-Chiappini, D. Kádár // *Politeness across cultures*, 2011.– Basingstoke : Palgrave Macmillan, 2011. – P.1-14.
194. Bell P. *The media interview – confession, contest, conversation* / P. Bell, T. Van Leeuwen. – Sydney : University of New South Wales Press, 1994. – 257 p.
195. Bolander B. Peter is a dumb nut: Status updates and reactions to them as ‘acts of positioning’ in Facebook // Bolander Brook; Locher M. // *Pragmatics*. – 2015. – № 25 (1). – P. 99-122.
196. Bolander B. *Doing sociolinguistic research on computer-mediated data: A review of four methodological issues* / Bolander B., M. Locher // *Discourse, Context and Media*. – 2014. – № 3. – P. 14-26.
197. Briggs Ch. *Learning How to Ask : A Sociolinguistic Appraisal of the Role of the Interview in Social Science Research* / Charles Briggs. – Cambridge : Cambridge University Press, 1986. – 155 p.
198. Brown P. *How and why are women more polite: some evidence from a Mayan community* / P. Brown // *Women and Language in Literature and Society* / [ed. by S. McConnell-Ginet, R. Borker, N. Furman ]. – New York : Praeger, 1980. – P. 111-136.
199. Brown P. *Politeness: Some Universals in Language Use* / P. Brown, S. Levinson. – L., NY, etc. : CUP, 1987. – 345 p.
200. Brown P. *Gender, politeness, and confrontation in Tenejapa* / Penelope Brown // *Gender and Conversational Interaction*. – NY, Oxford : OUP, 1993. – P. 144–162.
201. Buck R. A. *Towards an extended theory of face action : Analyzing dialogue in E. M. Forster’s A Passage to India* / R. A. Buck // *Journal of Pragmatics*. – 1997. – № 27. – P. 83-106.
202. Burke P. *The art of conversation* / Peter Burke. – Cambridge : Polity Press, 1993. – 178 p.

203. Calsamiglia J. Communicative strategies and socio-cultural identities in talk shows *Pragmatics* / J. Calsamiglia, J. Cots, C. Lorda, L. Nussbaum, A. Tusón // *Pragmatics*. – 1996. – Volume 5. – № 3. – P. 325-339.
204. Carbough D. *Talking American : Cultural Discourses on Donahue* / Donald Carbough. – Norwood : Ablex Publishing Corporation, 1988. – 206 p.
205. Carver C. S. Optimism, pessimism, and postpartum depression / C. S. Carver, J. G. Gaines // *Cognitive Therapy and Research*. – 1987. – № 11. – P. 449-462.
206. ‘César F. B. Politeness in Mexico and the United States: A Contrastive Study of the Realization and Perception of Refusals/ F. B. Cesar / *The Modern Language*. – 2010. –Volume 94. – Issue 3. – P. 505-506.
207. Charaudeau P. Contrats de communication et ritualisations des débats télévisés / P. Charaudeau // *La télévision. Les débats culturels «Apostrophes»*. – P. : Didier Erudition, 1991. – P. 11-35.
208. Charaudeau P. Le débat présidentiel Un combat de mots. Une victoire aux points / P. Charaudeau // *Revue Langage & Société*. – 2015. – № 151. – P. 109-129.
209. Charaudeau P. *La Parole Confisquée. Un genre télévisuel : le talk show* / P. Charaudeau, R. Ghiglione. – Paris : Dunod, 1997. – 177 s.
210. Chen R. Responding to compliments. A contrastive study of politeness strategies between American English and Chinese speakers / R. Chen // *Journal of Pragmatics*. – 1993. – № 20. – P. 49-75.
211. Chen R. Self-politeness: A proposal / R. Chen // *Journal of Pragmatics*. – 2001. – N Volume 33. – P. 87-106.
212. Chodorowska M. On the polite function of ¿me entiendes? in Spanish / M. Chodorowska // *Journal of Pragmatics*. – 1997. – № 28. – P. 355-371.
213. Chovhanyuck M. M. Speech Tactics of the Actualization of the Strategy of Positive Politeness “Exaggerate (interest, approval, sympathy with H)” (based on Larry King’s talk-show) / M. M. Choyvanyuck // *Asian Journal of Scientific and Educational Research* ; “Seoul National University Press”. – 2016, № 1(19). – P. 422-427.

214. Clayman S. *The News Interview: Journalists and Public Figures on Air* / S. Clayman, J. Heritage. – Cambridge: Cambridge University Press, 2002. – 372 p.
215. Collins Thesaurus of the English Language [Online access] : <https://www.collinsdictionary.com/english-thesaurus>
216. Culpeper J. Politeness and impoliteness strategies : An Analysis of Gender Differences in GERALDYN I. HORTON'S PLAYS / J. Culpeper // *Procedia : Social and Behavioral*. – 2013. – № 83. – P. 473-482.
217. Culpeper J. Impoliteness and 'The Weakest Link' / J. Culpeper // *Journal of Politeness Research* . – 2005. – № 1(1) . – P. 35-72.
218. Culpeper J. «It's not what you said, it's how you said it!»: Prosody and impoliteness / Jonathan Culpeper // *Discursive approaches to politeness* / [ed. by Linguistic Politeness Research Group]. – Berlin : Walter de Gruyter, 2011. – P. 57-83.
219. Culpeper J. Politeness and impoliteness / J. Culpeper // *Pragmatics of society* / [ed. by G. Andersen, K. Aijmer]. – Berlin : Walter de Gruyter, 2011. – P. 393- 438.
220. Culpeper J. Impoliteness revisited: with special reference to dynamic and prosodic aspects / J. Culpeper, D. Bousfield, A. Wichmann // *Journal of Pragmatics*. – 2003. – № 35. – P. 1545-1579.
221. Culpeper J. Towards an anatomy of impoliteness / J. Culpeper // *Journal of Pragmatics*. – 1996. – № 25. – P. 349-367.
222. Culpeper J. *Pragmatics and the English Language* / J. Culpeper, M. Haugh. – Basingstoke : Palgrave Macmillan, 2014. – 316 p.
223. Darwall S. *The Second-Person Standpoint. Morality, Respect, and Accountability* / S. Darwall. – Harvard : Harvard University Press, 2006. – 348 p.
224. Dijk T. A. van. *The study of Discourse* / T. A. van. Dijk // *Discourse as Structure and Process* / [ed. by T. A. van Dijk]. – L. : Sage Publications, 1997. – P. 1-34.
225. Dyer R. *Heavenly Bodies: Film Stars and Society* / R. Dyer. – N.Y. : Routledge, 2003. – 224 p.

226. Eelen G. *A Critique of Politeness Theory* / Gino Eelen. – London : Routledge, 2014. – 299 p.
227. Fairclough N. *Critical discourse analysis in trans disciplinary research* / Norman Fairclough // *A new agenda in (critical) discourse analysis : Theory, Methodology and Interdisciplinarity* / [ed. by R. Wodak, P. Chilton]. – Amsterdam; Philadelphia: John Benjamins, 2005. – P. 53-70.
228. Fernando Ch. *Idioms and Idiomaticity* / Ch. Fernando. – Oxford ; NY : Oxford University Press, 1996. – 265 p.
229. Fox K. *Watching the English. The Hidden Rules of English Behaviour* / Kate Fox. – L. : Hodder& Stoughton, 2005. – 424 p.
230. Fraser B. *Perspectives on Politeness* / B. Fraser // *Journal of Pragmatics*. – 1990. – № 14. – P. 219-236.
231. Fraser B. *The association of deference with linguistic form* / B. Fraser, W. Nolen // *International Journal of the Sociology of Language*. – 1981. – № 27. – P. 93-110.
232. Garcés-Conjeos-Blitvich P. *Introduction: Face, Identity, and im/politeness: Looking backward, moving forward* / P. Garcés-Conjeos-Blitvich // *Journal of Politeness Research*. – Vol. 9 (1). – 2013. – P. 1-33.
233. Goffman E. *Interaction Ritual : Essays on Face-To-Face Behavior* / E. Goffman. – New York : Pantheon, 1982. – 288 p.
234. Goffman E. *On face-work: an analysis of ritual elements in social interaction* / E. Goffman // *Communication in face-to-face interaction*. – [ed. by J. Laver and S. Hutcheson]. – Harmondsworth : Penguin, 1972. – P. 319-346.
235. *Goffman's Legacy* / Erving Goffman / [edit. by A. Javier Treviño]. – Lanham: Rowman and Littlefield Publishers, 2003. – 312 p.
236. Grainger K. *First order and second order politeness : Institutional and intercultural contexts* / K. Grainger // *Discursive approaches to politeness*. – [ed. by Linguistic Politeness Research Group]. – Berlin: Walter de Gruyter, 2011. – P. 167-188.

237. Gregori-Signes C. The tabloid talk show as a quasi-conversational type of face-to-face interaction / C. Gregori-Signes // *Pragmatics*. – 1995. – Volume 10. – № 2. – P. 195-213.
238. Grice G.P. *Studies in the Way of Words [Text]* / Gerbert Paul Grice. – Harvard ; MA : Harvard University Press, 1989. – 394 p.
239. Gu Y. Politeness phenomena in modern Chinese / Y. Gu // *Journal of Pragmatics*. – 1990. – № 14. – P. 237-257.
240. Gumperz J. *Discourse Strategies* / John Gumperz. – Cambridge : CUP, 1982. – 402 p.
241. Haase M. *Respekt : Die Grammatikalisierung von Höflichkeit* / Martin Haase. – Unterschleißheim : Lincom Europa, 1995. – 116 s.
242. Haberland H. Text, discourse, discours : The latest report from the Terminology Vice Squad / H. Haberland // *Journal of Pragmatics*. – 1999. – № 31. – P. 911-918.
243. Hartung M. *Ironische Äußerungen in privater Scherzkommunikation* / M. Hartung // *Scherzkommunikation*. – Opladen : Westdt. Verl., 1996. – S. 109-144.
244. Henson J. A Tribute to the Father off All Tal Shows / J. Henson // *TV Guide* 44. – № 5 – P. 43-49.
245. Hermann Paul. *Principles of Language* / P. Hermann, H. A. Strong. – Whitefish : Kessinger Publishing, 2010. – 511 p.
246. Hobbs P. The medium is the message: politeness strategies in men's and women's voice mail messages / P. Hobbs // *Journal of Pragmatics*. – 2003. – № 35. – P. 243-262.
247. Holmes J. Paying Compliments: A Sex-Preferential Politeness Strategy / J. Holmes // *Journal of Pragmatics*. – 1988. – № 12. – P. 445-465.
248. Honda A. Conflict management in Japanese public affairs talk shows / A. Honda // *Pragmatics*. – 2002. – Volume 34. – № 5. – P. 195-213.
249. Hornby A. S. *Oxford Advanced Learners Dictionary* / A. S. Hornby. – New York: Oxford University Press, 2010. – 1796 p.

250. Hornby A. Oxford Student's Dictionary of Current English / A. Hornby, Ch. Ruse. – Glasgow : Oxford University Press, 1988. – 768 p.
251. Hume D. An Enquiry Concerning the Principles of Morals / D. Hume. – Oxford : Clarendon Press, 1951. – 156 p.
252. Hyland K. Stance and engagement : a model of interaction in academic discourse / K. Hyland // Discourse studies. – 2005. – Vol. 7 (2). – P. 173-192.
253. Hyland K. Talking to the academy: Forms of hedging in science research articles / K. Hyland // Written Communication. – 1996. – Vol. 13. – № 2. – P. 251-281.
254. Hymes Dell H. Foundations in Sociolinguistics : An Ethnographic Approach / D. Hymes. – Abington : Routledge, 2013. – 264 p.
255. Ide S. Formal forms and discernment: two neglected aspects of linguistic politeness / S. Ide // Multilingua. – 1989. – № 8 (1) . – P. 223- 248.
256. Ilie C. Semi-institutional discourse: the case of talk shows / C. Ilie // Journal of Pragmatics. – 2001. – Volume 33. – № 2. – P. 209-254.
257. Ilie C. Talk Shows [Electronic resource] / C. Ilie. – Mode of access: [http://didattica.uniroma2.it/assets/uploads/corsi/143780/Talk\\_shows.pdf](http://didattica.uniroma2.it/assets/uploads/corsi/143780/Talk_shows.pdf)
258. Jahnel A. Argumentation in internationalen Fernsehdiskussionen / A. Jahnel. – München : Iudicium, 2000. – 407 s.
259. Jucker A. Historical Pragmatics – Pragmatic Development in the History of English / A. Jucker. – [ed. by A. Jucker]. – Amsterdam, Philadelphia : John Benjamins Publishing House, 1995. – 623 p.
260. Junge M. Individualisierung / M. Junge. – F/M. : Campus, 2002. – 140 s.
261. Kadt E. de. The concept of face and its applicability to the Zulu language / E. de Kadt // Journal of Pragmatics. – 1998. – № 29. – P. 173-191.
262. Kasper G. Linguistic politeness: Current research issues / G. Kasper // Journal of Pragmatics. – 1990. – № 14 – P. 193-218.
263. Kellermann K. Communication : inherently strategic and primarily automatic / K. Kellermann // Communication Monographs. – 1992. – № 59. – P. 288-300.

264. Kerbrat-Orecchioni C. La description des échanges en analyse conversationnelle: L'exemple du compliment / C. Kerbrat-Orecchioni // DRLAV - Revue de Linguistique. – 1987. – № 36-37. – P. 1-53.
265. Kernerman English Multilingual Dictionary [Электронный Ресурс]. – Режим доступа : <http://kictionaries-online.com/>
266. Keyes D. The imaginary community of the live studio audience of television / D. Keyes // Studies in Popular Culture. – 1999. – Volume 21. – № 3. – P. 65-78.
267. Kopytko R. Polite Discourse in Shakespeare's English / R. Kopytko. – Poznan : UAM Press, 1993. – 122 p.
268. Krause A. Local talk in the global village: An intercultural comparison of American and German talk shows / A. Krause, E. Goering // Journal of Popular Culture. – 1995. – №29. – P.189-207.
269. Kurzon D. The politeness of judges: American and English judicial behaviour / D. Kurzon // Journal of Pragmatics. – 2001. – № 33. – P. 61-85.
270. Lakoff R. Language and Woman's Place / R. Lakoff. – New York : Harper and Row, 1975. – 187 p.
271. Lakoff R. The Logic of Politeness, or, Minding Your P's and Q's / R. Lakoff // Papers from the 9<sup>th</sup> Regional Meeting, Chicago Linguistic Society. – 1973. – P. 292-305.
272. Lakoff R. Talking Power. The Politics of language in our lives / R. Lakoff. – New York : Harper and Row, 1990. – 324 p.
273. Lakoff R. The Language War / R. Lakoff. – Oakland : University of California Press, 2000. – 332 p.
274. Lauerbach G. Political interviews as a hybrid genre / G. Lauerbach // Text. – 2004. – Volume 24. – № 3. – P. 353-357.
275. Lauerbach G. Introduction / G. Lauerbach // Political Discourse in the Media. Cross-Cultural Perspectives. – [ed. by Fetzer A., G. Lauerbach]. – Amsterdam : Benjamins, 2007. – P. 3-30.
276. Leech G. Principles of Pragmatics / G. Leech. – London ; NY. : Routledge, 1983. – 250 p.

277. Levy D. Communicative goals and strategies: between discourse and syntax / D. Levy // *Syntax and Semantics*. – 1979. – № 12. – P. 183-210.
278. Livingstone S. Talk on television: audience participation in debate / S. Livingstone, P. Lunt. – London: Routledge, 1994. – 216 p.
279. Locher M. Power and Politeness in Action : Disagreements in Oral Communication / M. Locher. – The Hague : Walter de Gruyter, 2004. – 384 p.
280. Locher M. Language and Communication in Computer-Mediated Contexts: A Rich and Challenging Research Field / M. Locher // *Anglistik. Special issue : Focus on Twenty-First Century Literature*. – 2015. – S. 67-80.
281. Locher M. Introducing Relational Work in Facebook, Discussion Boards and New Media Events / M. Locher, B. Bolander, N. Höhn // *Pragmatics*. – 2015. – № 25 (1). – P. 1-21.
282. Locher M. Relational work and interpersonal pragmatics / M. Locher // *Journal of Pragmatics*. – 2013. – № 2. – P. 145-149.
283. Locher M. Politeness and relational work: The discursive approach to polite behavior / M. Locher, R. Watts // *Journal of Politeness Research*. – Vol. 1 (1). – 2005. – P. 9-33.
284. Lorenza M. Linguistics and the New Media [Electronic resource] / M. Lorenza, M. Locher. – Mode of access : URL: <http://www.dichtung-digital.de/english-linguistics-and-the-new-media/>
285. Maingueneau D. Analysing Self-Constituting Discourses / D. Maingueneau // *Discourse Studies*. – 1999. – Vol. 1. – № 2. – P. 175-199.
286. Maingueneau D. Pragmatique pour le discours littéraire / Dominique Maingueneau. – P. : Armand Colin, 2005. – 186 p.
287. Mao R. Beyond politeness theory: 'face' revisited and renewed / R. Mao // *Journal of Pragmatics*. – 1994. – № 21. – P. 451-486.
288. Martynyuk A. P. Male and female stereotypic qualities through the English adjective / A. P. Martynyuk // *Вісник Харківського національного університету*. – 2001. – № 537. – С. 128-134.



289. Marvell G. Dimensions of compliance-gaining behavior: An empirical analysis / G. Marvell, D. Schmitt // *Sociometry*. – 1967. – № 30. – С. 350-364.
290. Masciarotte G.-J. C'mon girl: Oprah Winfrey and the Discourse of Feminine Talk / G.-J. Masciarotte // *Genders*. – 1991. – № 11. – P. 81-110.
291. Matsumoto Y. Reexamination of the universality of Face: Politeness phenomena in Japanese / Y. Matsumoto // *Journal of Pragmatics*. – 1988. – № 12. – P. 403-426.
292. Mazdon L. The television talk show in France: constructing audiences, constructing identities // *French Cultural Studies*. – 1999. – № 10. – P. 51-65.
293. Meier A. J. Passages of politeness / A. J. Meier // *Journal of Pragmatics*. – 1995. – № 24. – P. 381-392.
294. Meibauer N. *Pragmatik* / N. Meibauer. – Tübingen : Stauffenburg, 2001. – 208 p.
295. Meriam Webster online Режим доступа : <http://www.merriam-webster.com/>
296. Mills S. Rethinking Discernment / S. Mills, D. Kadar // *Journal of Politeness*. – 2013. – № 9(2). – P.133-158.
297. Mills S. Language, Culture and Politeness // *Handbook of Language and Culture*. – [ed. by F. Sharifian]. – London : Routledge, 2014. – P. 129-140.
298. Mills S. Discursive Approaches to Politeness and Impoliteness / Sara Mills // *Discursive approaches to politeness*. – [ed. by Linguistic Politeness Research Group]. – Berlin : Walter de Gruyter, 2011. – P. 19-57.
299. Minnini G. Le «talk show» comme forme de la communication de masse / G. Minnini // *Rassegna italiana di linguistica applicata*. – 1990. – № 3. – S. 29-46.
300. Mininni G. «Io ritengo non solo opportune, ma necessario...palare»: Ruoli conversazionali e rappresentazioni sociali del pubblico nel talk show / G. Mininni, S. Annese // *Talk about shows: La parola e lo spettacolo*. – [ed. by L. Haarman]. – Bologna : CLUEB, 1999. – P. 161-179.
301. Mittel J. Audiences talking genre: television talk shows and cultural hierarchies / J. Mittel // *Journal of Popular Film*. – 2003. – № 6. – P. 36-45.

302. Montgomery M. «Our tune»: a study of a discourse genre/ M. Montgomery // Broadcast talk. – [ed. by P. Scannell]. – London : Sage Publications, 1991. – P. 138-177.
303. Mullany L. «I don't think you want to get a word in edgeways do you?» Re-assessing (im) politeness, language and gender in political broadcast interviews [Electronic resource] / L. Mullany. – Mode of access : <http://extra.shu.ac.uk/wpw/politeness/mullany.htm>
304. Munson W. All talk: the talk show in media culture / W. Munson. – Philadelphia : Temple University Press, 2010. – 288 p.
305. Myers G. «I'm out of it: you guys argue: making an issue out of it on the Jerry Springer Show» / G. Myers // Television talk shows: Discourse, performance, spectacle. – [ed. by A. Tolson]. – Mahwah : Lawrence Erlbaum .– P. 173-191.
306. Nabi R. The persuasive effect of host and audience reaction shots and audience reaction shots in television talk shows / R. Nabi, A. Hendriks // Journal of Communication. – 2003. – № 2. – P. 527-543.
307. Nwoye O. Linguistic politeness and socio-cultural variations of the notion of face / O. Nwoye // Journal of Pragmatics. – 1992. – № 18. – P. 309-328.
308. O'Driscoll J. About face: A defense and elaboration of universal dualism / J. O'Driscoll // Journal of Pragmatics. – 1996. – № 25 (1). – P. 1-32.
309. Online Etymology Dictionary. Polite [Electronic resource]. – Mode of access : URL: [http://www.etymonline.com/index.php?allowed\\_in\\_frame=0&search=polite&searchmode=none](http://www.etymonline.com/index.php?allowed_in_frame=0&search=polite&searchmode=none)
310. Parsons T. On the Concept of Political Power / T. Parsons // Proceedings of the American Philosophical Society. – 1963. – Vol. 107. – № 3. – P. 232-262.
311. Peck J. The mediated talking cure: therapeutic framing of autobiography in TV talk shows / J. Peck // Getting a life: everyday uses of autobiography. – Minneapolis : University of Minnesota Press, 1996. – P. 134-155.
312. Peck W. J. Talk about racism: Framing a popular discourse of race on Oprah / Winfrey Peck J. // Cultural Critique, 1994. – № 27. – P. 89-126.

313. Pizziconi B. Re-examining politeness, face and the Japanese language / B. Pizziconi // *Journal of Pragmatics*. – 2003. – № 35. – P. 1471-1506.
314. Pizziconi B. The Lexical Mapping of Politeness in British English and Japanese / B. Pizziconi // *Journal of Politeness research*. – № 3(2). – P. 207-241.
315. Priest P. Public intimacies: talk show participants and tell-all TV / P. Priest. – Cresskill: Hampton Press, 1995. – 168 p.
316. Rama-Martinez E. Accompanying closing in talk show interviews: A comparison with news interviews / E. Rama-Martinez // *Discourse Studies*. – Volume 5. – № 3. – P. 283-302.
317. Richardson K. Worlds in common? Television discourses in a changing Europe / K. Richardson, U. Meinhof. – London : Routledge, 1999. – 208 p.
318. Roget's 21st Century Thesaurus [Electronic Resource]. – Mode of access: URL: <http://www.thesaurus.com/browse/polite>
319. Rossma Rossman J. Optimism and pessimism. The Surprising Power of Optimistic Pessimism [Electronic resource] / Jeffery Rossman. – Access mode : <http://www.rodale.com/optimism-and-pessimism>
320. Sadock J. M. Towards a Linguistic Theory of Speech Acts / J. M. Sadock. – New York etc. : Academic Press, 1974. – 168 p.
321. Schiffrin D. Approaches to discourse / D. Schiffrin. – Oxford : Blackwell, 1994. – 470 p.
322. Sclieben-Lange B. Linguistische Pragmatik / B. Sclieben-Lange. – Stuttgart at al : Kohlhammer, 1979. – 155 s.
323. Searl J. Speech Acts / J. Searl. – Cambridge : University Press, 1969. – 206p.
324. Searle J. Expression and meaning: Studies in the theory of speech acts / J. Searle. – Cambridge : Cambridge University Press, 1985. – 205 p.
325. Searle J. Foundation of Illocutory Logic / J. Searle, D. Vanderveken. – Cambridge : Cambridge University Press Archive, 1985. – 227 p.
326. Shattuc J. The Talking Cure: TV Talk Shows and Women / J. Shattuc. – New York : Routledge, 1997. – 272 p.

327. Sifianou M. Politeness Phenomena in England and Greece : a Cross-Cultural Perspective / M. Sifianou. – New York : Oxford University Press, 1992. – 254 p.
328. Simon-Vandenberg A.-M. Intersubjective positioning in talk shows : A case study from British TV / A.-M. Simon-Vandenberg // Interdisciplinary Journal for the Study of Discourse. – 2004. – Volume 24. – № 3. – P. 399-422.
329. Simon-Vandenberg A. What really means in casual and political interviews / A. Simon-Vandenberg // Linguistica Antverpeinsia. – 1988. – Volume 22. – P. 206-225.
330. Simon-Vandenberg A. The interactional utility of *of course* inspoken discourse / A. Simon-Vandenberg // Occasional Papers in Systemic Linguistics. 1992. – Volume 6. – P. 213-226.
331. Simon-Vandenberg A. Presupposition and ‘taking for granted’ in mass communicated political argument : An illustration from British, Flemish and Swedish political colloquy / A. Simon-Vandenberg, P.White, K. Aljmer // Political Discourse in the Media. – [ed. by Fetzer A., Laurbach G]. – 2007. – P. 31-75.
332. Skelton T. Introduction / T. Skelton, T. Allen, T. Introduction // Culture and Global Change. – [ed. by T. Skelton, T. Allen London : Routledge, 1999. – P. 1-10.
333. Skewis M. Mitigated directness in Honglou men: directive speech acts and politeness in eighteenth century Chinese / M. Skewis // Journal of Pragmatics. – 2003. – № 35. – P. 161-189.
334. Soulages J.-C. Images de citoyens ou paroles de consommateurs: le talk-show un genre télévisuel postmoderne / J.-CSoulages // French Cultural Studies. – 2002. – № 13. – P. 319-336.
335. Stubbs M. Discourse Analysis : The Sociolinguistic Analysis of Natural Language / Michael Stubbs. – Chicago : University of Chicago Press, 1983. – 272 p.
336. Tannen D. Gender and Discourse / D. Tannen. – NY, Oxford : OUP, 1996. – 229 p.

337. Terkourafi V. Beyond the microlevel in politeness research / V. Terkourafi // Journal of Politeness research . – Vol. 1. – № 2. – 2005. – P. 237-262.
338. The American Heritage. Dictionary of the English Language [Electronic resource]. – Mode of access : URL: <http://americanheritage.yourdictionary.com/>
339. The Longman Dictionary of Contemporary English. – London : Pearson Longman, 2009. – 2082 p.
340. The New Partridge Dictionary of Slang and Unconventional English. – [ed. by T. Dalzell, T. Victor]. – New York : Routledge, 2005. – 2216 p.
341. The Oxford English Dictionary. – [ed. By J. Simpson, E. Weiner. – Vol. 8. – Oxford ; New York : Oxford University Press, 1989. – 889 p.
342. Thomas J. Meaning in Interaction. An Introduction to Pragmatics / J. Thomas. – London ; New York : Longman, 1995. – 430 p.
343. Timberg B. Television Talk: A History of the TV Talk Show / B. Timberg, R. Erler, H. Newcomb. – Dallas : University of Texas Press, 2002. – 364 p.
344. Tracy K. The many faces of facework / K. Tracy // Handbook of Language and Social Psychology. – [ed. by H. Giles, W. Robinson]. – Wiley : Chichester, 1990. – P. 209-226.
345. Upadhyay S. R. Nepali requestive acts: Linguistic indirectness and politeness reconsidered / S. R. Upadhyay // Journal of Pragmatics. – 2003. – № 35. – P. 1651-1677.
346. Valtl K. Erziehung zur Hoflichkeit : Dis. Zur Erlg. Des Doctorgrades / K. Valtl. – Regensburg, 1986. – 422 s.
347. Van de Walle L. Pragmatics and Classical Sanskrit. A pilot study in linguistic politeness / Lieve Van de Walle. – Amsterdam : John Benjamins Publishing House, 1993. – 454 p.
348. Watts R. Politeness / Richard Watts / Cambridge : Cambridge University Press, 2003. – 318 p.
349. Watts R. Introduction / R. Watts, S. Ide, K. Ehlich // Politeness in Language: Studies in its History, Theory and Practice. – [ed. by R. Watts, S. Ide, K. Ehlich]. – Berlin, New York : Mouton de Gruyter, 1992. – P. 1-20.

350. Watts R. Linguistic politeness and politic verbal behavior / R. Watts // *Politeness in Language : Studies in its History, Theory and Practice*. – [ed. By R. Watts, S. Ide, K. Ehlich]. – Berlin, New York : Mouton de Gruyter, 1992. – P. 43-70.
351. Watts R. Linguistic politeness research: Quo vadis? / R. Watts // *Politeness in Language. Studies in its History, Theory and Practice*. – Berlin : Mouton de Gruyter, 2005. – P. XI-XLVII.
352. Webster's II New Riverside University Dictionary. – [ed. by A. Soukhanov, K. Ellis, L. Cook]. – Boston : Houghton Mifflin, 1984. – 1536 p.
353. Weinrich L. Verbale und nonverbale Strategien in Fernsehgesprächen: eine explorative Studie / L. Weinrich. – Tübingen : Niemeyer, 1992. – 311 s.
354. Wunderlich D. Studien zur Sprechakttheorie / D. Wunderlich. – Frankfurt : Suhrkamp, 1976. – 416 s.
355. Yeung L. N. T. Polite requests in English and Chinese business correspondence in Hong Kong / L. N. T. Yeung // *Journal of Pragmatics*. – 1997. – № 27. – P. 505-522.

#### **ДЖЕРЕЛА ІЛЮСТРАТИВНОГО МАТЕРІАЛУ**

356. Encore: All about Michelle Obama [Electronic resource]. – Mode of access : URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0905/03/lkl.01.html>
357. Encore: Al Pacino Interview [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/1012/06/lkl.01.html>
358. Encore: All Star Guests See Larry King Off in Style [Electronic resource]. – Mode of access : URL : [http:// transcripts.cnn.com/1012/16/lkl.01.html](http://transcripts.cnn.com/1012/16/lkl.01.html)
359. Encore: American Idol [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://1005/31/lkl.01.html>
360. Encore: Angelina Jolie Opens Up [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/1012/08/lkl.01.html>
361. Encore: Celebrating Larry King Live [Electronic resource]. – Mode of access: URL : [http:// transcripts.cnn.com/1012/21/lkl.01.html](http://transcripts.cnn.com/1012/21/lkl.01.html)

362. Encore : 'Dog's' Reputation: How Badly Hurt? [Electronic resource]. – Mode of access : URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0711/10/lkl.01.html>
363. Encore: Donald Trump Interviews Larry King [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://edition.cnn.com/TRANSCRIPTS/1007/05/lkl.01.html>
364. Encore: Dr. Phil: Is 'Dog' Sorry?; Oprah's School for Girls [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0711/11/lkl.01.html>
365. Encore : Holiday Music Spectacular [Electronic resource]. – Mode of access: URL : [http:// transcripts.cnn.com/1012/24/lkl.01.html](http://transcripts.cnn.com/1012/24/lkl.01.html)
366. Encore: Interview with Al Gore [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0911/15/lkl.01.html>
367. Encore: Interview with Barry Manilow [Electronic resource]. – Mode of access: URL: [http:// edition.cnn.com/TRANSCRIPTS/0205/17/lkl.00.html](http://edition.cnn.com/TRANSCRIPTS/0205/17/lkl.00.html)
368. Encore: Interview with Bette Midler [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://edition.cnn.com/TRANSCRIPTS/0311/26/lkl.00.html>
369. Encore: Interview with Bill Clinton [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0902/17/lkl.01.html>
370. Encore: Interview with Bill Cosby [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0711/03/lkl.01.html>
371. Encore: Interview with Bill Gates and Bill Gates Sr. [Electronic resource]. – Mode of access: URL: [http:// 1006/02/lkl.01.html](http://1006/02/lkl.01.html)
372. Encore: Interview with Bob Woodward [Electronic resource]. – Mode of access : URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0610/02/lkl.01.html>
373. Encore: Interview with Brad Pitt ; Interview with Marlo Thomas [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0712/11/lkl.01.html>
374. Encore: Interview with Bridget Marks, Lorrie Morgan [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://edition.cnn.com/TRANSCRIPTS/0407/05/lkl.00.html>
375. Encore: Interview with Carlos Slim [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/1012/03/lkl.01.html>

376. Encore: Interview with Carol Channing [Electronic resource]. – Mode of access: <http://edition.cnn.com/TRANSCRIPTS/0211/27/lkl.00.html>
377. Encore: Interview with Cast of 'Modern Family' [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/1011/26/lkl.01.html>
378. Encore: Interview with Cast of «Roseanne» [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://edition.cnn.com/TRANSCRIPTS/0510/07/lkl.01.html>
379. Encore: Interview with Chelsea Handler [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/1008/09/lkl.01.html>
380. Encore: Interview with Christopher Reeve's Widow, Dana [Electronic resource]. – Mode of access : URL: <http://edition.cnn.com/TRANSCRIPTS/0502/22/lkl.01.html>
381. Encore: Interview with Clint Eastwood [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0612/11/lkl.01.html>
382. Encore: Interviews with Cokie and Roberts [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0002/03/lkl.00.html>
383. Encore: Interview with Colin Powell [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/1012/20/lkl.01.html>
384. Encore: Interview with comedian George Lopez [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0910/20/lkl.01.html>
385. Encore: Interview with comedian Jerry Seinfeld [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/>
386. Encore: Interview with Conan O'Brien [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/1012/27/lkl.01.html>
387. Encore: Interview with Country Singer Toby Keith [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0401/21/lkl.00.html>
388. Encore: Interviews with Danielle Steel, Tom Brokaw, Deborah Norville, Ed McMahon, Engelbert Humperdinck [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0711/11/lkl.01.html>



389. Encore: Interview with Dean Cain [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://edition.cnn.com/TRANSCRIPTS/0402/10/lt.03.html>
390. Encore: Interview with Dr. James Dobson's [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0611/22/lkl.01.html>
391. Encore: Interview with Dolly Parton [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/1011/23/lkl.01.html>
392. Encore: Interview with Elton John [Electronic resource]. – Mode of access : URL <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0502/07/lkl.01.html>
393. Encore: Interview with Erik and Tammi Menendez [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0601/12/lkl.01.html>
394. Encore: Interview with Eric Clapton [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://edition.cnn.com/SHOWBIZ/9802/13/eric.clapton.lkl/transcript.html>
395. Encore: Interview with Former President George H.W. Bush [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0601/23/lkl.01.html>
396. Encore: Interview with Fred Thompson; Stacy Peterson Update [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0711/30/lkl.01.html>
397. Encore: Interview with Garth Brooks [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/1012/25/lkl.01.html>
398. Encore: Interview with George H.W. and Barbara Bush [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/1012/19/lkl.01.html>
399. Encore: Interview with George Clooney [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://1010/16/lkl.01.html>
400. Encore: Interview with Harry Connick, Jr. [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://1008/29/lkl.01.html>
401. Encore: Interview with Hulk Hogan [Electronic resource]. – Mode of access : URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0910/31/lkl.01.html>

402. Encore: Interview with Imam Feisal Abdul Rauf [Electronic resource]. – Mode of access : URL : [http:// 1009/08/lkl.01.html](http://1009/08/lkl.01.html)
403. Encore: Interview with Israeli Prime Minister Benjamin Netanyahu [Electronic resource]. – Mode of access : URL : [http:// 1007/11/lkl.01.html](http://1007/11/lkl.01.html)
404. Encore: Interview with Iranian President Mahmoud Ahmadinejad [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/1009/22/lkl.01.html>
405. Encore: Interview with Jane Fonda [Electronic resource]. – Mode of access: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0705/09/lkl.01.html>
406. Encore: Interview with Janet Jackson [Electronic resource]. – Mode of access: URL: [http:// 06/lkl.01.html](http://06/lkl.01.html)
407. Encore: Interview with Jeff Bridges [Electronic resource]. – Mode of access: URL: [http:// 1011/05/lkl.01.html](http://1011/05/lkl.01.html)
408. Encore: Interview with Jenny McCarthy [Electronic resource]. – Mode of access: URL: [http:// 1010/01/lkl.01.html](http://1010/01/lkl.01.html)
409. Encore: Interview with Jimmy Carter [Electronic resource]. – Mode of access: URL: [http:// 1009/26/lkl.01.html](http://1009/26/lkl.01.html)
410. Encore: Interview with Jimmy Fallon [Electronic resource]. – Mode of access: URL: [http:// /100906/lkl.01.html](http://100906/lkl.01.html)
411. Encore: Interview with Joan Rivers [Electronic resource]. – Mode of access: URL: [http:// 1006/24/lkl.01.html](http://1006/24/lkl.01.html)
412. Encore: Interview with Jodie Foster [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0203/27/lkl.00.html>
413. Encore: Interview with John Edward [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://edition.cnn.com/TRANSCRIPTS/0310/02/lkl.00.html>
414. Encore: Interview with Johnny Cash [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://edition.cnn.com/TRANSCRIPTS/0211/26/lkl.00.html>
415. Encore: Interview with Jon Bon Jovi [Electronic resource]. – Mode of access: URL: [http:// transcripts.cnn.com/1012/29/lkl.01.html](http://transcripts.cnn.com/1012/29/lkl.01.html)

416. Encore: Interview with Jon Stewart [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/1012/28/lkl.01.html>
417. Encore: Interview with Judge Judy [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://1011/10/lkl.01.html>
418. Encore: Interview with Kathy Griffin [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://1006/19/lkl.01.html>
419. Encore: Interview with Kirstie Alley [Electronic resource]. – Mode of access: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/1003/18/lkl.01.html>
420. Encore: [Interview with Laura Bush \[Electronic resource\]](http://1005/16/lkl.01.html). – Mode of access: URL : <http://1005/16/lkl.01.html>
421. Encore: Interview with Laura and Lisa Ling [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://1005/29/lkl.01.html>
422. Encore: Interview with Laura Ingraham on “The Obama Diaries” [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://1008/12/lkl.01.html>
423. Encore: Interview with LeBron James [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://1007/10/lkl.01.html>
424. Encore: Interviews with Leonardo Di Caprio, Brooke Shields, Motley Crue Brooke Shields [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0412/06/lkl.01.html>
425. Encore: Interview with Lillian McEwen [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://1010/25/lkl.01.html>
426. Encore: Interview with Lisa Marie Presley [Electronic resource]. – Mode of access : <http://edition.cnn.com/TRANSCRIPTS/0504/29/lkl.01.html>
427. Encore: Interview with Liza Minnelli [Electronic resource]. – Mode of access: URL : <http://1010/05/lkl.01.html>
428. Encore: Interview with Mahmoud Ahmadinejad [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://1009/22/lkl.01.html>
429. Encore: Interview with Mariah Carey [Electronic resource]. – Mode of access : <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0911/27/lkl.01.html>

430. Encore: Interview with Mariane Pearl [Electronic resource]. – Mode of access : URL: <http://edition.cnn.com/TRANSCRIPTS/0203/19/lkl.00.html>
431. Encore: Interview with Michael Moore [Electronic resource]. – Mode of access: URL : <http://transcripts.cnn.com/>
432. Encore: Interview with Mick Jagger [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/1005/18/lkl.01.html>
433. Encore: Interview with Mike Huckabee and Chuck Norris; Dan Fogelberg Remembered [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0712/17/lkl.01.html>
434. Encore: Interview with Mike Tyson [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/1012/11/lkl.01.html>
435. Encore: Interview with Natalie Cole [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://1011/08/lkl.01.html>
436. Encore: Interview with Nita Hanson; Interview With Wyclef Jean [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://1008/19/lkl.01.html>
437. Encore: Interview with Oksana Grigorieva [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/1011/17/lkl.01.html>
438. Encore: Interview with Oliver Stone; Interview With 'Deadliest Catch' Captains [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://1006/09/lkl.02.html>
439. Encore: Interview with Paula White [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0711/26/lkl.01.html>
440. Encore: Interview with Pat Tillman's Parents [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://1008/16/lkl.01.html>
441. Encore: Interview with Philippe Cousteau [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://1005/25/lkl.01.html>
442. Encore: Interview with Phyllis Diller [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0207/09/lkl.00.html>
443. Encore: Interview with Phyllis Gates, Married to Actor Rock Hudson [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://edition.cnn.com/TRANSCRIPTS/0403/20/lkl.00.html>

444. Encore: Interview with President Barack Obama [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/1006/03/lkl.01.html>
445. Encore: Interview with President Hamid Karzai [Electronic resource]. – Mode of access: URL : [http:// 1010/11/lkl.01.html](http://1010/11/lkl.01.html)
446. Encore: Interview with Prince Albert of Monaco [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0209/15/lklw.00.html>
447. Encore: Interview with Russell Brand [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/1011/19/lkl.01.html>
448. Encore: Interview with Rickles [Electronic resource]. – Mode of access: URL: [http:// transcripts.cnn.com / TRANSCRIPTS/0705/24/lkl.01.html](http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0705/24/lkl.01.html)
449. Encore: Interview with Rick Warren [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0503/22/lkl.01>
450. Encore: Interview with Ricky Martin [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/1011/14/lkl.01.html>
451. Encore: Interview with Robert Redford [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0711/06/lkl.01.html>
452. Encore: Interview with Russell Brand [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/1011/19/lkl.01.html>
453. Encore: Interview with Russian Prime Minister Putin [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/1012/01/lkl.01.html>
454. Encore: Interview with Samantha Geimer [Electronic resource]. – Mode of access: URL: [http:// 1010/07/lkl.01.html](http://1010/07/lkl.01.html)
455. Encore: Interview with Sarah Ferguson [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0201/08/lkl.00.html>
456. Encore: Interview with Sean Penn [Electronic resource]. – Mode of access: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0609/14/lkl.01.html>
457. Encore: Interview with Seth MacFarlane [Electronic resource]. – Mode of access: URL: [http:// 1008/04/lkl.01.html](http://1008/04/lkl.01.html)

458. Encore: Interview with Sherri Shepherd [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0910/26/lkl.01.html>
459. Encore: Interview with Snoopy Dog [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/1008/07/lkl.01.html>
460. Encore: Interview with Sophia Loren [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://edition.cnn.com/TRANSCRIPTS/0412/02/lkl.01.html>
461. Encore: Interview with Suzanne Somers [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0910/23/lkl.01.html>
462. Encore: Interview with Stephen Hawking [Electronic resource]. – Mode of access: URL : <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/1009/10/lkl.01.html>
463. Encore: Interview with Stevie Wonder [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/1012/23/lkl.01.html>
464. Encore: Interview with Sylvia Browne [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://edition.cnn.com/TRANSCRIPTS/0305/16/lkl.00.html>
465. Encore: Interview with Terry Fator; What You Never Knew about Mickey Mantle [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/1012/04/lkl.01.html>
466. Encore: Interview with the Kardashians [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://1008/22/lkl.01.html>
467. Encore: Interview with Tyra Banks [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0911/26/lkl.02.html>
468. Encore: Interview with Vice President Joe Biden [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/1011/18/lkl.01.html>
469. Encore: Interview with Victoria Beckham [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0712/10/lkl.01.html>
470. Encore: Interview with Wanda Sykes [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://1009/03/lkl.01.html>
471. Encore: Interview with Wesley Snipes [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/1012/07/lkl.01.html>

472. Encore: Interview with Willie Nelson [Electronic resource]. – Mode of access: URL: [http:// 1010/15/lkl.01.html](http://1010/15/lkl.01.html)
473. Encore: Interview with Wyclef Jean [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/1008/19/lkl.01.html>
474. Encore: Jim Carrey Discusses Movies and Relationships [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0812/15/lkl.01.html>
475. Encore: June Allyson Discusses Her Career [Electronic resource]. – Mode of access : URL: <http://edition.cnn.com/TRANSCRIPTS/0107/04/lkl.00.html>
476. Encore: Katie Couric Interviews Larry King [Electronic resource]. – Mode of access : <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0705/02/lkl.01.html>
477. Encore: Larry King Interviews Dominick Dunne [Electronic resource]. – Mode of access : URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0601/25/lkl.01.html>
478. Encore : Larry King Live in the Afterworld [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0711/16/lkl.01.html>
479. Encore: Queen Latifah Interview [Electronic resource]. – Mode of access: URL: [http:// 1007/09/lkl.01.html](http://1007/09/lkl.01.html)
480. Larry King Live Weekend: Nancy Reagan Reflects on Life With Ronald [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0103/04/lklw.00.html>
481. Larry King Special: All Star Guests See Larry King Off in Style [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/1012/16/lkl.01.html>
482. Larry King Special: Ann Richards Discusses Texas, Politics and Humor [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://edition.cnn.com/TRANSCRIPTS/0101/23/lkl.00.html>
483. Larry King Special: Are Democrats in Trouble? [Electronic resource]. – Mode of access: URL: [http:// 1010/19/lkl.01.html](http://1010/19/lkl.01.html)

484. Larry King Special: Awake & Under the Knife! [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0712/12/lkl.01.html>
485. Larry King Special: Barbara Walters on Her 50 Years in Television [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://1009/21/lkl.01.html>
486. Larry King Special : Baseball Bombshell [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0712/14/lkl.01.html>
487. Larry King Special: Bill Clinton hospitalized [Electronic resource]. – Mode of access : <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/1002/11/ec.01.html>
488. Larry King Special: Bill Maher Takes Aim at Politics, Religion [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0008/04/lkl.02.html>
489. Larry King Special: Bo Derek Talks About Hollywood and Life After John [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0003/10/lkl.00.html>
490. Larry King Special: Can James Cameron Help Solve Oil Disaster [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/1006/07/lkl.01.html>
491. Larry King Special: Cast of “Saturday Night Live” Speaks [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://1010/02/lkl.01.html>
492. Larry King Special: Celebrating the Obama Inauguration [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0901/17/lkl.01.html>
493. Larry King Special: Celebrating the White House Correspondents Dinner [Electronic resource]. – Mode of access: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/1005/01/lkl.01.html>
494. Larry King Special: Celebrities Advocate for Release of West Memphis Three [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://1009/07/lkl.01.html>
495. Larry King Special: Celebrities Speak Out on Gay Bullying [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://1010/17/lkl.01.html>



496. Larry King Special: Chelsea Clinton Wedding Secrets Revealed; Bill Cosby Internet Death Hoax Debunked; Lohan Goes to Rehab Lohan goes to rehab [Electronic resource]. – Mode of access: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/1008/02/lkl.01.html>
497. Larry King Special: Child Trafficking and Prostitution Wide-Spread in United States [Electronic resource]. – Mode of access: URL: [http:// 1010/18/lkl.01.html](http://1010/18/lkl.01.html)
498. Larry King Special: Corey Haim remembered [Electronic resource]. – Mode of access: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/1003/10/lkl.01.html>.
499. Larry King Special: Could Autism be Caused by Child Vaccinations [Electronic resource]. – Mode of access : URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0803/06/lkl.01.html>
500. Larry King Special: Coverage of the Democratic Convention [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0808/25/lkl.01.html>
501. Larry King Special: Dancing with The Stars: Competitors Discuss Challenges, Triumphs [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/lkl.01.html>
502. Larry King Special: Dancing with the Stars: Who Will Win? [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0711/21/lkl.01.html>
503. Larry King Special: Did SeaWorld Help Cause Death of a Killer Whale Trainer?; Egg Recall Details [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/1008/23/lkl.01.html>
504. Larry King Special: Dinner with the Kings [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/1112/10/lkl.01.html>
505. Larry King Special: Election Day Preview [Electronic resource]. – Mode of access: URL: [http:// 1011/01/lkl.01.html](http://1011/01/lkl.01.html)
506. Larry King Special: Fixing America's Public Schools [Electronic resource]. – Mode of access: URL: [http:// 1009/28/lkl.01.html](http://1009/28/lkl.01.html)

507. Larry King Special: Friends Remember Elvis Presley [Electronic resource]. – Mode of access: <http://edition.cnn.com/TRANSCRIPTS/0508/12/lkl.01.html>
508. Larry King Special: Former Flight Attendant Bails Out of Jet and Job [Electronic resource]. – Mode of access: URL: [http:// 1010/26/lkl.01.html](http://1010/26/lkl.01.html)
509. Larry King Special: Harry Potter – The Final Chapter [Electronic resource]. – Mode of access: URL: [http:// transcripts.cnn.com/1107/16/lkl.01.html](http://transcripts.cnn.com/1107/16/lkl.01.html)
510. Larry King Special: Holiday Concert [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0712/14/lkl.01.html>
511. Larry King Special: Inside Bob Woodward's New Book [Electronic resource]. – Mode of access: URL: [http:// 1009/29/lkl.01.html](http://1009/29/lkl.01.html)
512. Larry King Special: Inside President Obama's 1st State Dinner [Electronic resource]. – Mode of access: URL: [http:// transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0911/24/lkl.01.html](http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0911/24/lkl.01.html)
513. Larry King Special: Jack Hanna and His Animals [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/1011/24/lkl.01.html>
514. Larry King Special: James Patterson, Allen B. Clark discuss the inspiration for their novels [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0705/19/lkl.01.html>
515. Larry King Special: John Kerry continues to support Obama; Hillary Clinton continues attacks [Electronic resource]. – Mode of access: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0803/06/lkl.01.html>
516. Larry King Special: Johnny Depp [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/1110/22/lkl.01.html>
517. Larry King Special: Judge John Roberts Nominated To Supreme Court [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://edition.cnn.com/TRANSCRIPTS/0507/20/lkl.01.html>
518. Larry King Special: Kathy Griffin Censored At Emmys [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0709/17/lkl.01.html>

519. Larry King Special: Larry Announces End of LKL; Conversation With Bill Mahe [Electronic resource]. – Mode of access: URL: [http:// 1007/03/lkl.01.html](http://1007/03/lkl.01.html)
520. Larry King Special: Larry King's Remarkable Journey [Electronic resource]  
Mode of access: URL:  
<http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0905/19/lkl.01.html>
521. Larry King Special: Larry Live from the Mexican Border [Electronic resource]. – Mode of access: URL:  
<http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0904/16/lkl.01.html>
522. Larry King Special: Lisa Beamer Discusses Her New Book [Electronic resource]. – Mode of access: URL:  
<http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0208/23/lkl.00.html>
523. Larry King Special: Mattie Stepanek Discusses His New Book [Electronic resource]. – Mode of access: URL:  
<http://edition.cnn.com/TRANSCRIPTS/0209/02/lkl.00.html>
524. Larry King Special: Movie Star Catherine Zeta-Jones Discusses Her Life and Career [Electronic resource]. – Mode of access: URL:  
<http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0107/21/lklw.00.html>
525. Larry King Special: One-on-One with Barbra Streisand [Electronic resource].  
– Mode of access: URL: [http:// transcripts.cnn.com/1012/30/lkl.01.html](http://transcripts.cnn.com/1012/30/lkl.01.html)
526. Larry King Special: One-on-One with Celine Dion [Electronic resource]. –  
Mode of access: URL:  
<http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/1012/22/lkl.01.html>
527. Larry King Special: One-on-One with President Hamid Karzai [Electronic resource]. – Mode of access: URL:  
[http://www.realclearpolitics.com/articles/2010/10/11/interview\\_with\\_afghan\\_president\\_hamid\\_karzai\\_107536.html](http://www.realclearpolitics.com/articles/2010/10/11/interview_with_afghan_president_hamid_karzai_107536.html)
528. Larry King Special: Panel Discusses Natalee Holloway Case [Electronic resource]. – Mode of access: URL:  
<http://edition.cnn.com/TRANSCRIPTS/0507/20/lkl.01.html>

529. Larry King Special: Psychic Sylvia Browne Talks about Life on the Other Side [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0008/31/lkl.00.html>
530. Larry King Special: Possible Terror Attack Thwarted [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://1010/29/lkl.01.html>
531. Larry King Special: President Obama Appears on ‘Daily Show’; Is Palin Running for President? [Electronic resource]. – Mode of access : URL : <http://1010/28/lkl.01.html>
532. Larry King Special: President Obama Slams Wall Street ‘Fat Cats’; Health Care Reform Emergency Meeting [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0912/14/lkl.01.html>
533. Larry King Special: Primary Results [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/1008/24/lkl.01.html>
534. Larry King Special: Racist slur or innocent Slip-Up [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/1001/11/lkl.01.html>
535. Larry King Special: Republicans Take Over the House [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://1011/03/lkl.01.html>
536. Larry King Special: Reaction to President Bush's State of the Union Address [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://edition.cnn.com/TRANSCRIPTS/0401/20/lkl.01.html>
537. Larry King Special: Roswell Truth Debated [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0807/04/lkl.01.html>
538. Larry King Special: Secrets of the Brain Revealed [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://1010/09/lkl.01.html>
539. Larry King Special: Survivor Stories [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0712/18/lkl.01.html>
540. Larry King Special: Tea Party Politics [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/1003/29/lkl.01.html>

541. Larry King Special: The Beatles' Legacy [Electronic resource]. – Mode of access: URL: [http:// 1010/08/lkl.01.html](http://1010/08/lkl.01.html)
542. Larry King Special: The Biggest Losers [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/1007/26/lkl.01.html>
543. Larry King Special: The Judds Speak Out [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/1012/14/lkl.01.html>
544. Larry King Special: The War Against Cancer [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/1012/18/lkl.01.html>
545. Larry King Special: Tiger Woods accident in Florida [Electronic resource]. – Mode of access: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0911/30/lkl.01.html>
546. Larry King Special: Tony Robbins on Fear, Failure and Changing Your Life for the Better [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/1007/30/lkl.01.html>
547. Larry King Special: Training Your Dog With Love; Secrets of Leadership; One of Most Successful Women in America; Do Bats Sing? Do Mice Giggle? [Electronic resource]. – Mode of access: URL: [http:// 1011/07/lkl.01.html](http://1011/07/lkl.01.html)
548. Larry King Special: Tribute to Lawrence Welk [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://edition.cnn.com/TRANSCRIPTS/0204/05/lkl.00.html>
549. Larry King Special: Unthinkable: The Alzheimer's Epidemic [Electronic resource]. – Mode of access: URL: [http:// transcripts.cnn.com/1105/07/lkl.01.html](http://transcripts.cnn.com/1105/07/lkl.01.html)
550. Larry King Special: Interview with U.S. Afghanistan War Secrets Leaked [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/1007/26/lkl.01.html>
551. Larry King Special: What's with Charlie Sheen?; Ron Artest Auctions Off His NBA Championship Ring to Raise Money For Mental Health [Electronic resource]. – Mode of access: URL: [http:// 1010/27/lkl.01.html](http://1010/27/lkl.01.html)
552. Larry King Special: Will Obama Send More Troops to Afghanistan? [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0911/02/lkl.01.html>

553. Larry King Special: Willing to Die to Save Whales [Electronic resource]. – Mode of access: URL: [http:// 1007/24/lkl.01.html](http://1007/24/lkl.01.html)
554. King's Classics: Interview with Marlon Brando [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://edition.cnn.com/TRANSCRIPTS/0308/02/lklw.00.html>

## ДОДАТОК А

**Співвідношення реалізації стратегій і тактик ввічливості в  
англомовному телевізійному дискурсі ток-шоу (на матеріалі програми  
Ларрі Кінга)**

<b>Глобальна стратегія</b>	<b>Кількість дискурсивних фрагментів у корпусі загалом</b>	<b>% від загальної кількості реалізацій</b>
<i><b>Глобальна стратегія позитивної ввічливості</b></i>		
<i><b>Локальна стратегія встановлення і підтримування контакту</b></i>	<b>4770</b>	<b>21, 8%</b>
Тактика компліментарної інтеракції	2123	9, 7%
Тактика фасцинації	2232	10, 2%
Тактика виявлення турботи щодо потреб адресата	415	1, 9%
<i><b>Локальна стратегія забезпечення стабільно-гармонійного спілкування</b></i>	<b>4573</b>	<b>20, 9%</b>
Тактика пошуку згоди	1269	5,8%
Тактика уникнення незгоди	1204	5,5%
Тактика жартування	1050	4,8%
Тактика обіцянки	460	2,1%
Тактика демонстрації оптимістичного настрою	372	1,7%
Тактика інтимізації наративу	218	1%
<i><b>Локальна стратегія соціальної (міжособистісної) інтеграції</b></i>	<b>3589</b>	<b>16, 4%</b>
Тактика залучення адресата до спільної діяльності	1204	5, 5 %
Тактика ствердження групової належності	1007	4, 6%
Тактика апелювання до спільних	875	4%

фонових знань і цінностей		
Тактика взаємної експектації	503	2, 3%
Підсумок	<b>12932</b>	<b>59, 1 %</b>
<i><b>Глобальна стратегія негативної ввічливості</b></i>		
<i><b>Локальна стратегія мітигації 31,8%</b></i>	<b>6959</b>	<b>31, 8%</b>
Тактика ухилення	3422	15, 6%
Тактика непрямого прохання	1708	7, 8%
Тактика вибачення	1035	4, 6%
Тактика мінімізації ступеня втручання	582	2, 6%
Тактика прояву песимізму	279	1, 2%
<i><b>Локальна стратегія відмежування в спілкуванні</b></i>	1991	9, 1%
Тактика маніфестації поваги	1182	5, 4%
Тактика деперсоніфікації	569	2, 6%
Тактика апелювання до норми	196	0, 9%
Тактика номіналізації	44	0, 2 %
Підсумок	<b>8950</b>	<b>40, 9%</b>
Загальна сума	<b>21882</b>	<b>100 %</b>