

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЧОВГАНЮК Мирослава Миколаївна



УДК 811.111'38'42(73)(043.3)

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

Спеціальність 10.02.04 – германські мови

АВТОРЕФЕРАТ

дисертації на здобуття наукового ступеня

кандидата філологічних наук

Запоріжжя – 2017

Дисертацією є рукопис.

Робота виконана на кафедрі англійської філології Національного педагогічного університету імені Михайла Драгоманова.

Науковий керівник: кандидат філологічних наук, доцент
Титаренко Олена Юрївна,
Національний педагогічний університет
імені Михайла Драгоманова,
професор кафедри англійської філології

Офіційні опоненти: доктор філологічних наук, професор
Бехта Іван Антонович,
Львівський національний університет
імені Івана Франка,
професор кафедри англійської філології

кандидат філологічних наук, доцент
Чхетіані Тамара Дмитрівна,
Київський національний лінгвістичний університет,
доцент кафедри лексикології і стилістики
англійської мови

Захист відбудеться 28 вересня 2017 року о 10-00 годині на засіданні спеціалізованої вченої ради К 17.051.02 в Запорізькому національному університеті за адресою: 69600 м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 66-А, корпус № 2, ауд. 224.

З дисертацією можна ознайомитися в науковій бібліотеці Запорізького національного університету за адресою: 69600 м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 66-А, корпус № 2.

Автореферат розіслано 28 серпня 2017 р.

Учений секретар
спеціалізованої вченої ради



О. Л. Клименко

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

З початку 90-х років ХХ століття процес дослідження категорії ввічливості зазнав істотних змін. 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. Саме категорія ввічливості виступає тим фактором що регулює комунікативну поведінку співрозмовників і здійснює вплив на вибір вербальної та невербальної комунікації.

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, Е. Гоффмана, Н. Еліаса. Ввічливість як соціальна норма розглянута в наукових розвідках О. Земської, Н. Формановської. Дослідники П. Браун і С. Левінсон окреслюють психологічні аспекти ввічливості, віддзеркалені в теорії «збереження обличчя», яка пізніше набуває оновленого концептуального наповнення в теоретичних положеннях Т. Ларіної. Спостерігається активізація дослідження особливостей ввічливості в різних лінгвокультурах (М. Chodorowska, E. de Kadt, S. Mills, V. Pizziconi та ін.).

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 (дискурс Інтернет-форумів, науково-академічний дискурс, художній дискурс, дискурс брифінгу та ін.). Проте специфіка стратегічно-тактичної організації та мовленнєвої імплементації ввічливості в англійському 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.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. 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 роботи – встановити особливості стратегічної, тактичної та мовленнєвої реалізації англійського дискурсу ток-шоу в аспекті ввічливості.

Досягнення поставленої мети передбачає розв'язання таких завдань:

- сформулювати теоретичні засади дослідження стратегій і тактик ввічливості;
- розробити комплексну методику 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 англомовному телевізійному дискурсі ток-шоу;
- виявити особливості діадичної інтеракції інтерв'юера й інтерв'ююваного 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'ююваного;
- з'ясувати комунікативно-інтерактивні процедури, що виникають під час реалізації стратегій і тактик ввічливості в англомовному телевізійному дискурсі ток-шоу.

Об'єктом дослідження виступають стратегії й тактики ввічливості в англомовному 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 (Т. Ларіна, Х. Арндт, П. Браун, Е. Гоффман, К. Еліх, Р. Лакофф, С. Левінсон, Р. Уоттс, Б. Фрейзер та ін.), питання дискурсивно-комунікативної парадигми (О. Кубрякова, І. Шевченко, Т. А. ван Дейк та ін.), лінгвопрагматики (Н. Арутюнова, Ф. Бацевич, Г. Почепцов та ін.), комунікативних стратегій і тактик (В. Дем'янков, О. Іссерс та ін.), корпусу жанрових модифікацій інтерв'ю, зокрема ток-шоу (О. Ларіна, К. Ілай та ін.)

Мета і завдання дисертаційної праці визначили застосування комплексу загальнонаукових та спеціальних **методів дослідження**. Серед загальнонаукових методів залучаємо *індукцію* і *дедукцію*, емпірико-теоретичні методи *аналізу* і *синтезу*, за допомогою яких проаналізовано та узагальнено як теоретичні передумови вивчення ввічливості в англомовному 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: *аналіз лексикографічних джерел і словникових дефініцій* (для ідентифікації понятійної основи *politeness*), *прагмалінгвістичний аналіз* (для визначення ролі слова в передачі інформації, впливу на співрозмовника, а також ілокутивної мети та ефекту висловлень комунікантів), *дискурсивно-інтераціональний аналіз* (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, запропоновано класифікацію стратегій і тактик ввічливості, яка враховує їх функційне навантаження, ідентифіковано комплекс тактичних прийомів, що використовується 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*, у 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», «Теоретична граматики англійської мови», «Міжкультурна комунікація», спецкурсів з лінгвопрагматики текстів масової комунікації. Результати дослідження можуть бути корисними для студентів, аспірантів та науковців, які займаються цією проблематикою.

Апробація результатів дослідження. 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 складає – 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.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

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.

Перший розділ «**Теоретичні засади дослідження категорії ввічливості в англomовному телевізійному дискурсі ток-шоу**» містить аналітичний огляд філософсько-естетичних та мовознавчих джерел з метою висвітлення досвіду дослідження категорії ввічливості; виявлено комунікативно-дискурсивні особливості ток-шоу та специфіку підтримування «обличчя» комунікантів у цьому дискурсивному просторі.

У підрозділі 1.1. «*Категорія ввічливості у філософсько-естетичному осмисленні*» висвітлюється процес осмислення ввічливості від античних філософів до сучасних гуманітарних досліджень, де остання розглядається, з одного боку, як вияв формальності та лицемірства, нав'язаного соціальною роллю, а з іншого – як демонстрація внутрішньої чесноти людини, зумовлена не зовнішнім примусом, а прагненням відкритості співрозмовнику.

Підрозділ 1.2. «*Теоретичні положення категорії ввічливості в лінгвістичних дослідженнях*» окреслює спроби сучасних лінгвістів осмислити категорію ввічливості, у вивченні якої виокремлюються напрями дослідження її як соціальної норми (Р. Уоттс, Б. Хілл, С. Айді), максими спілкування (П. Грайс, Р. Лакофф, Дж. Ліч), дотримання контракту спілкування (Б. Фрейзер і В. Ноулен), стратегій «збереження» обличчя (Е. Гоффман, П. Браун, С. Левінсон, Р. Сколлон, С. Сколлон).

У межах теоретичних положень першого напрямку визнано існування в кожному суспільстві певного набору соціальних норм, що визначають правила поведінки індивідуума. Ввічливість у перспективі цього наукового підходу пов'язана з конвенціональними правилами мовної комунікації й зумовлена культурними кодами та ціннісними орієнтирами суспільства.

Пропоненти другого напрямку осмислюють ввічливість як кооперативну діяльність, адже з самого початку або в процесі спілкування співрозмовники усвідомлюють певну спільну мету.

У найбільш абстрагованій, узагальненій формі ввічливість репрезентована в науковому підході, позначеному в лінгвістиці терміном «конверсаційний контракт». У межах цього напрямку дослідження ввічливості ґрунтується на ідеї про те, що на початку спілкування комуніканти приймають певні права та обов'язки, які визначають їх комунікативну поведінку й переглядаються комунікантами в ході спілкування в залежності від контексту.

Більшість лінгвістичних досліджень ввічливості спираються на соціально-психологічну концепцію її розуміння, ґрунтуючись на понятті «обличчя» комуніканта. Дослідники виокремлюють чотири макростратегії: пряма передача ввічливого змісту (*bald on record*), непряма (*off record*), позитивна та негативна ввічливість.

Дві останні макростратегії мають провідне значення для побудови ефективного міжособистісного спілкування в різних дискурсах.

У підрозділі 1.3. «*Комунікативно-прагматичні особливості телевізійного ток-шоу*» мова йде про важливу роль ввічливості в англomовному дискурсивному просторі телевізійного ток-шоу, значення якого як впливового феномену сучасної масової культури засвідчується численними лінгвістичними дослідженнями з кінця ХХ століття (О. Ларіна, К. Грегорі-Сайнз, С. Енні, К. Ілай, Дж. Келсемглія, Г. Майерс, Дж. Мініні, М. Монтгомері, Е. Реме-Мартінес, А. Саймен-Вайндерберген, Д. Торнборроу, А. Хатчбі, А. Хонда та ін.). 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, витоки якої сягають традицій усного мовлення.

Комунікативно-прагматичні особливості англomовного телевізійного дискурсу ток-шоу включають тріадичну структуру «інтерв'юер – інтерв'юований – телевізійна аудиторія». У нашому дослідженні структурний компонент «телевізійна аудиторія» не є релевантним, оскільки він є збірним суб'єктом, участь якого в ток-шоу є пасивною та ілюзорною, адже його реакція на повідомлення не може бути передбачуваною, що зумовлює визначення структури ток-шоу як діадичної.

Ґрунтуючись на таких критеріях будь-якого різновиду дискурсу, як учасники, хронотоп, цілі, цінності, стратегії, тематика, жанри (різновиди), прецедентні тексти, дискурсивні формули, сценарність та драматургічність, ток-шоу зазвичай осмислюється як інституційний дискурс. Проте ми, слідом за К. Ілай, пропонуємо вважати телевізійне ток-шоу діадичним напівінституційним інформативно-розважальним дискурсом, спрямованим, з одного боку, на отримання інтерв'юером певної інформації від інтерв'юованого, а з іншого – на передачу цієї інформації аудиторії в усній формі за допомогою системи телевізійної трансляції; представленим базовими жанрами (політичне ток-шоу, ток-шоу з експертами, ток-шоу з зіркою) і регульованим стратегіями й тактиками учасників спілкування, серед яких значущу та важливу роль відіграють стратегії й тактики ввічливості.

У підрозділі 1.4. «*Специфіка підтримування «обличчя» комунікантів у дискурсивному просторі ток-шоу*» проаналізовано погляди різних учених на поняття «обличчя» (*face*). Е. Гоффман використовує зазначений термін для позначення позитивної соціальної цінності, яку людина результативно стверджує для себе завдяки позиції в певний момент спілкування.

П. Браун і С. Левінсон доповнюють концептуальні положення Е. Гоффмана і розглядають «обличчя» як своєрідний соціальний імідж або набір бажань (*set of wants*), які можуть задовольнити тільки дії інших. Позитивна та негативна ввічливість виступають засобами корекції «обличчя».

Дослідниця Р. Ратмайр використовує терміни «імпліцитна / експліцитна ввічливість». Підґрунтям для визначення функцій імпліцитної ввічливості є такі мотиви: практичний, гедоністичний, естетичний, «нарцисний» та альтруїстичний.

Ураховуючи зазначені мотиви, дослідник К. Х. Фальтл визначає функції ввічливості: встановлення та підтримування контакту, забезпечення стабільно-гармонійного спілкування, соціальної (міжособистісної) інтеграції, відмежування в спілкуванні, запобігання та зняття напруження в спілкуванні.

У другому розділі «**Методика дослідження стратегій і тактик ввічливості в англomовному телевізійному дискурсі ток-шоу**» висвітлюються методологічні

засади та подається методика аналізу ввічливості в дискурсивному просторі ток-шоу з позицій комунікативно-прагматичної парадигми.

У підрозділі 2.1. «*Підготовчий етап дослідження*» представлено аналітичний огляд праць, присвячених вивченню проблеми визначення комунікативної стратегії і тактики, з якими асоціюється категорія ввічливості. На сучасному етапі розвитку філологічних знань панівна більшість лінгвістів вважає домінуючим фактором в описовій процедурі комунікативної стратегії й тактики ввічливості їх залежність від характеристики комунікативної ситуації та сфери спілкування комунікантів.

Урахування функційного аспекту ввічливості (К. Х. Фальтл) та переформатування класифікації стратегій позитивної та негативної ввічливості П. Браун і С. Левінсона уможливує створення дещо модифікованої класифікації, яку розглянуто в наступних розділах.

У підрозділі 2.2. «*Етапи дослідження стратегій і тактик ввічливості в ток-шоу Larry King Live*» зазначається, що дослідження стратегій і тактик ввічливості в англійському телевізійному дискурсі ток-шоу проведено в межах прагматичної (комунікативно-функційної) парадигми, що дає змогу визначити об'єкт у нерозривній єдності із середовищем та вивчити функційні аспекти мовних елементів у їх взаємодії з умовами і завданнями спілкування.

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 і 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.

З метою аналізу стратегій і тактик позитивної та негативної ввічливості 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 було виявлено провідні комунікативно-прагматичні ознаки ток-шоу. Своєрідність реалізації ввічливості в ток-шоу Ларрі Кінга зумовлена, насамперед, розважальною метою спілкування, що відображено в повільному темпі програми, її комфортній атмосфері, *приятних* толерантних запитаннях ведучого, які є своєрідними підказками, прозорими натяками для інтерв'ююваного щодо викладу історії. Ларрі Кінг займає шанобливу позицію щодо міркувань та відповідей свого співрозмовника, разом з ним спрямовує свої зусилля на досягнення консенсусу, при цьому обов'язково враховує інтереси аудиторії, а ухильні відповіді гостя програми здебільшого ігнорує.

На *третьому етапі* наукової розвідки було проаналізовано стратегічний і тактичний аспекти ввічливості в ток-шоу Ларрі Кінга шляхом застосування аналізу, що ґрунтується на теорії мовленнєвих актів Дж. Серля та Дж. Остіна. На цьому ж етапі було експліковано імпліцитні наміри адресантів у процесі комунікації, ідентифіковано стратегії й тактики негативної та позитивної ввічливості, а також мовні засоби їх реалізації.

Четвертий етап дослідження присвячений систематизації та виявленню специфіки комунікативних стратегій і тактик ввічливості, до яких вдаються

комуніканти, і передбачав залучення методів лінгвістичного спостереження та кількісних підрахунків.

У наступних розділах подано відсоткові частки і здійснено аналіз конкретних локальних стратегій і тактик позитивної та негативної ввічливості в ток-шоу Ларрі Кінга.

У третьому розділі «**Мовленнєва реалізація глобальної стратегії позитивної ввічливості як зближення позицій комунікантів у ток-шоу Ларрі Кінга**» досліджуються локальні стратегії й тактики глобальної позитивної ввічливості (59,1%), зорієнтовані на встановлення спільності інтересів співрозмовників з метою полегшення міжособистісної взаємодії та стимулювання спілкування.

У підрозділі 3.1. йдеться про глобальну стратегію позитивної ввічливості та її реалізацію в локальних стратегіях.

У підрозділі 3.2. мовленнєва реалізація локальної *стратегії встановлення і підтримування контакту* (21,8%) представлена *трьома тактиками*.

Тактика компліментарної інтеракції (9,7%) охоплює дії мовця, що ґрунтуються на шанобливому ставленні до тих аспектів індивідуальності адресата, на які, як вважає мовець, адресат хотів би, щоб співрозмовник звернув увагу.

У межах цієї стратегії численну групу складають компліментарні висловлення, що стосуються:

- зовнішнього вигляду особи загалом: *LARRY KING: You look good, Mattie;*

- окремих елементів одягу, який поряд із зовнішністю формує імідж людини: *LARRY KING: I like the shirt. I like that color blue on you. TOBBY KEITH: Thank you, and Larry, I like your shirt, too.*

Тактика представлена групою компліментів, призначення яких лежить у площині виявлення уваги до особистісної природи співрозмовника та його характеристики як індивіда й суб'єкта соціокультурного життя, що розкривається в контекстах соціальних відносин, спілкування та предметної діяльності: *LARRY KING: You are an interesting person.*

Найбільш поширеними є компліментарні висловлення, що характеризують такі риси співрозмовників, як:

- почуття гумору: *LARRY KING: I mean you are funny. You're very funny;*

- чесність: *LARRY KING: You are an honest man. I appreciate your honesty;*

- розум: *LARRY KING: You are smart, you went to Princeton...;*

- щедрість, доброта: *PARKER: You're a generous man;*

- сміливість: *LARRY KING: You are a courageous young lady and we salute you;*

- мудрість: *LARRY KING: You're a wise young man;*

- розважливість, кмітливість: *LARRY KING: You're shrewd.*

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

- у сфері письменницької діяльності: *LARRY KING: As I said, I think, I've read all your books, and you are a very good thriller writer;*

- режисерські: *LARRY KING: Good job, Clint. I wish you nothing but the best;*

- акторські: *LARRY KING: And you're a very good actor;*

- вокальні: *LARRY KING: You've got an unusual voice.*

Домінуювальною серед тактик, що реалізують локальні стратегії позитивної ввічливості в ток-шоу Ларрі Кінга, є *тактика фасцинації* (10,2%). На відміну від тактики компліментарної інтеракції, яка констатує схвалення певних якостей адресата, ілокутивний смисл мовленнєвих актів, котрі реалізують тактику фасцинації, полягає в бажанні мовця донести до адресата думку про своє захоплення його якостями й відображається в інтенсивності почуттів адресанта.

Тематичні угруповання компліментарних висловлень тактик компліментарної інтеракції та фасцинації є схожими, проте матеріал, який ілюструє тактику фасцинації, засвідчує значний ступінь інтенсифікації позитивної оцінки певних характеристик адресата, його зовнішності, віку тощо.

Пор.: *LARRY KING: You look pretty;*

LARRY KING: I must say you look absolutely terrific.

Необхідно зазначити, що в реалізації тактики фасцинації продуктивними є прикметники, що інтенсифікують певну ознаку з додатковим експресивним нашаруванням (*brilliant, terrific, great, gorgeous, marvelous, extraordinary, incredible*), прислівники-інтенсифікатори (*simply, awfully, absolutely* та *in.*), іменники (*angel, beauty, icon, genius*), дієслова, що віддзеркалюють емоційно позитивне ставлення (*to like, enjoy, to love, to admire, appreciate*).

Значна роль в акцентуванні інтересу до співрозмовників у ток-шоу належить клішованим структурам, як-от: *What (a / an) Adjective + Noun, such a + Noun.*

Синтаксичним засобом, який вербалізує тактику фасцинації та слугує смислово динамічному розгортанню компліментарного висловлення, є повтор. Завдяки повторам не тільки привертається особлива увага до співрозмовника, а й створюється тло, необхідне для сприятливої та *приятної* атмосфери інтерв'ю: *LARRY KING: You know something? You're a genius. Yes, you're a genius. CHANNING: Oh, come on. LARRY KING: You're playing all these dumb things. You're a genius.*

Тактика виявлення турботи щодо потреб адресата (1,9%) спрямована на підтримування контакту, формування дружньої атмосфери спілкування та реалізується за допомогою прийому демонстрації розуміння потреб адресата й готовності їх виконання, а також висловлення побажань і поздоровлень. При цьому вживаються дієслова з семою знання, підтримки і схвалення, клішовані структури побажань та поздоровлень, наприклад: *LARRY KING: I understand your emotion about this, so we'll stay on Haiti even though I thought we'd discuss some things political.*

У підрозділі 3.3. мова йде про мовленнєву реалізацію локальної *стратегії забезпечення стабільно-гармонійного спілкування* (20,9%), яка в ток-шоу Ларрі Кінга спрямована на забезпечення безконфліктного спілкування й відображається у використанні *шести конструктивних тактик* ввічливої поведінки.

Тактика пошуку згоди (5,8%) дозволяє адресантові підкреслити його суголосну з адресатом думку, задовольняючи в такий спосіб його бажання бути «правим». Поширеними засобами її реалізації є розмови на загальні, широко обговорювані теми, детерміновані в англійській лінгвістичній літературі терміном *safe topics*, що охоплюють такі теми, як погода, стан справ, родина, спорт, рід занять, робота та ін.; повтори, які є підтвердженням того, що адресат точно зрозумів думку співрозмовника, погоджується з нею і готовий підтримати її.

Мовним матеріалом у процесі реалізації тактики прагнення згоди слугують

прислівники, модальні слова та фрази, що виражають порозуміння та впевненість: *exactly, absolutely, of course, right, certainly, surely, yeah* та ін.: *LARRY KING: Yeah. A lot of success stories out of Brooklyn. TYSON: Exactly, 100 percent.*

На відміну від тактики пошуку згоди, сутність *тактики уникнення незгоди* (5,5%) полягає в тому, що адресант має на меті приховати свою незгоду з адресатом за допомогою тактичного прийому символічної згоди або згоди заради чемності, яка є універсальною для всіх дискурсивних практик і на мовленнєвому рівні репрезентована фразами, що, як здається, засвідчують згоду зі співрозмовником, наприклад: *yes, but...; to my mind; I mean; I don't know but I think...; then*. Наприклад, Тайра Бенкс в інтерв'ю з Ларрі Кінгом виявляє прагнення уникнути незгоди з точкою зору ведучого щодо проблем, пов'язаних з кольором шкіри топ-моделі, й намагається толерантно пояснити власну точку зору: *LARRY KING: You have to carry that with you. BANKS: Most definitely, yes. But it makes me stronger.*

Висловлення формальної згоди також реалізується за допомогою повтору фрази, яку співрозмовник змінює так, щоб не виявляти свою незгоду та не використовувати частку «ні»: *LARRY KING: Do people have to believe for it to work? EDWARD: People have to listen. People have to be open-minded.*

Тактика жартування (4,8%) є одним з базових засобів реалізації глобальної позитивної ввічливості, оскільки гумор є індикатором того, що співрозмовники мають спільні фонові знання, однакові цінності та критерії оцінки ситуації, проте його основною функцією є зняття напруги в разі неправильного кроку співрозмовників. При цьому застосовуються прийоми висловлення оцінного значення, іронічної самопрезентації та повчання. Серед мовних засобів, що використовуються для реалізації тактики жартування в ток-шоу Ларрі Кінга, домінують каламбур, ефект ошуканого очікування, незвична актуалізація значень слів або словосполучень, парадокс.

У межах *тактики обіцянки* (2,1%) адресант виявляє прагнення до кооперації з метою побудови гармонійного спілкування і демонструє свій намір щодо виконання бажань адресата: *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.*

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

Тактика демонстрації оптимістичного настрою (1,7%) полягає у вияві позитивного настрою адресанта щодо майбутньої кооперації з адресатом і передбачає зменшення «тиску» акту 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 та наприкінці інтерв'ю: *LARRY KING: In my humble opinion, you will win an Academy Award. I imagine we'll talk a lot about that later; CAREY: I expect you'll plan our duet next time.*

Останній приклад ілюструє 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*. Зазвичай слова з семою надії та сподівання супроводжуються розділовим запитанням: *LARRY KING: We have a series of questions planned. To begin with, I hope you won't mind answering this question, will you?*

Слід зазначити, що у багатьох випадках друга частина розділового запитання виражається вигуком *OK*, засвідчуючи поряд з оптимізмом неформальність та доброзичливість спілкування: *LARRY KING: We will get together soon, OK?*

Одним із складників успішного інтерв'ю є розповідь цікавої історії, присутність якої в кожному інтерв'ю Ларрі Кінга впливає на просторово-часове та психологічне зближення адресанта з адресатом і вмотивовує вживання *тактики інтимізації наративу* (1%), яка ґрунтується на мовленнєвій поведінці співрозмовників, спрямованій на підтримування інтересу до спілкування.

Мовні засоби реалізації цієї тактики:

- дієслівні трансформації: *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.*

- заміна непрямого мовлення цитатами: *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»;*

- перебільшення: *LARRY KING: We have of course gotten tons of Tweets, Lady Gaga, about the soon to be released video of your song, Alejandro.*

У підрозділі 3.4. мова йде про *стратегію соціальної (міжособистісної) інтеграції* (16,4%), що спрямована на демонстрацію єдності дій, думок, поглядів, інтересів інтерв'юера та інтерв'ююваного й віддзеркалюється у використанні *чотирьох тактик*.

Основою *тактики залучення адресата до спільної діяльності* (5,5%) є залучення партнерів по комунікації до спільної 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 цієї тактики є прийом заохочення до дії, виражений інклюзивною формою *let's*, що визначає різноманіття видів спільної діяльності: *WONDER: You going to sing with me? Come on, let's go. LARRY KING: Sure, let's go.*

Численними є дискурсивні фрагменти, в яких Ларрі Кінг залучає до спільної діяльності не тільки співрозмовників, а й аудиторію: *LARRY KING: Let's take a call. Washington D.C. for Mickey Rourke, hello.*

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: *O'BRIEN: Let's get right to it. Nancy, since you're here, why don't we begin?*

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, створити враження невимушеної розповіді. Наприклад: *BROWNE: You know why, because he probably was the good sender. See what I'm saying?*

Змістовим наповненням *тактики ствердження групової належності* (4,6%) в ток-шоу Ларрі Кінга є позиціонування інтерв'юера та інтерв'юйованого як єдиного цілого, що сприяє скороченню дистанції між ними. Ця тактика реалізується за допомогою прийомів апелювання до співрозмовника та ідентифікації спільних знань.

З-поміж багатьох мовних способів індикації внутрішньогрупової належності перш за все виокремлюємо звертальні форми: *LARRY KING: Barbra, before I ask you about a couple other.*

Поширеними у програмі Ларрі Кінга є мовленнєві акти, в яких формою звертання виступає демінутивна 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 знайома з ним 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: *LARRY KING: Why did you decide to do it, dear?*

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

Слід зазначити, що сленг, діалектні слова, жаргон, місцева термінологія є своєрідним мовним кодом, який уможливорює виявлення належності комунікантів до однієї групи. Вживання таких груп лексики, зрозумілих для співрозмовників, слугує засобом усунення інтерперсональної межі між комунікантами, демонструє їх рівність і створює ефект належності до однієї групи: *ОВАМА: I'll be honest with you – and my folks in Chicago may be mad at me for saying this.*

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

Тактика апелювання до спільних фонових знань і цінностей (4%) реалізується шляхом використання елементів світського спілкування, яке проявляється в розмові на загальні теми, в теревенях і плітках, оскільки саме в обговоренні загальної теми в мовця виникає можливість підкреслити свою спільність зі слухачем щодо поглядів та інтересів, що сприяє формуванню між ними довірливих стосунків.

Поширеним лексико-граматичним засобом, за допомогою якого реалізується тактика апелювання до спільних фонових знань і цінностей, є неконвенційний еліпсис: *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?*

Тактика взаємної експектації (2,3%) 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 відповідного інтересу до потреб, почуттів мовця: *LARRY KING: Love you. DION: I love you too.*

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

У четвертому розділі «**Мовленнєва реалізація глобальної стратегії негативної ввічливості як дистанціювання між співрозмовниками в ток-шоу Ларрі Кінга**» досліджуються локальні стратегії й тактики глобальної негативної ввічливості (40,9%), які представлені *локальними стратегіями мітигації та відмежування в спілкуванні.*

У підрозділі 4.1. подано загальну характеристику глобальної стратегії негативної ввічливості та відображено в яких локальних стратегіях вона реалізується.

У підрозділі 4.2. зазначено, що *стратегія мітигації (31,8%)* відображається в прагненні співрозмовників пом'якшити та мінімізувати порушення території партнера по комунікації і реалізується за допомогою *п'ятьох тактик.*

Тактика ухилення (15,6%) застосовується за допомогою тактичних прийомів висловлення невпевненості, обмеження власною оцінкою, перепитування, опосередкованого запиту інформації, припущення та паузації.

До поширених лексико-семантичних засобів, що використовуються для реалізації прийому демонстрації невпевненості, відносяться хеджі *kind of, sort of, somewhat, something*, наприклад: *LARRY KING: What do you mean by «Imperfect Angel» in the title? Did you sort of want the song to be in the album?;*

Приєм 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)*, наприклад: *LARRY KING: What do you think the «Jersey Shore» is like? FALLON: Well, I think it's great.*

Приєм 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: *LARRY KING: But the president could sign it away, don't you agree?* Питальний конститuent цієї структури також може бути представлений лексичними одиницями зі значенням «правильність» на зразок

correct? right?: DEPP: It's a strange job for a grown man, right?

Прийом опосередкованого запиту інформації передбачає перетворення прямого питання на непряме, наприклад, за допомогою фрази *I was wondering: LARRY KING: I was wondering if you think Pelosi a great leader?*. Така трансформація 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, здійснений за допомогою форм умовного способу *would, might: LARRY KING: Will you put this song in your next album? CAREY: Put the song? I might*. Поширеними засобами, за допомогою яких здійснюється тактика припущення, є парентичні елементи *probably, perhaps: 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*.

У реалізації тактики ухилення в ток-шоу важлива роль належить прийому паузації, яка є одним із невід'ємних елементів просодичної організації усного мовлення: *LARRY KING: You put the title in the title of the album, but erm... don't include the song*.

Іншим засобом, що належить до цієї групи, є незалежний хедж *well*, що утворює окрему синтагму та використовується мовцем з метою отримання додаткового часу для планування висловлення: *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*.

Тактика *непрямого прохання* (7,8%) полягає у ймовірній можливості відміни виконання проханої дії, в зменшенні ступеня комунікативного тиску на адресата за рахунок опосередкованих засобів передавання інформації, що реалізується в імпліцитних мовленнєвих актах.

Серед прийомів, що реалізують тактику непрямого прохання, виокремлюємо опосередковане заохочення до дії та підготовчий запит.

За допомогою прийому опосередкованого заохочення до дії імперативні висловлення набувають ввічливої прохальної форми в результаті вживання лексичних (*please*) та лексико-граматичних засобів (*will (would) you?, do (would) you mind + V + ing?*), наприклад: *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»?*

Поширеним у реалізації висловлення опосередкованого заохочення до дії є лексико-граматичний засіб *could you?: Could you tell us about the start, please? When and where did you learn guitar?* Поряд з питальною формою трапляються випадки вживання вищезазначеної фрази в стверджувальному реченні *you could tell*, інтонаційно оформленому як питання, наприклад: *LARRY KING: Maybe you could tell us if you keep in touch with Cheney or Rumsfeld?*

Підготовчий запит здійснюється за допомогою конверсаційного імпліцитного питально-заперечного речення *Why don't you?*, відомого у прагматиці як «вімператив» (термін Дж. Седока), 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 та сприяє успішній реалізації комунікативного акту, наприклад: *LARRY KING: Why don't you do a little for us?*

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.: *LARRY KING: Please, tell us what struck you the most in Sudan?*; *LARRY KING: Would you mind telling us about your personal relationship with President Obama?* Приклади свідчать, 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*.

Тактика вибачення (4,6%) відповідає «негативному обличчю» адресата, засвідчує прагнення мовця до свободи та звільнення від почуття провини й реалізується засобами таких прийомів, як:

- визнання завданої шкоди: *STEWART: Oh, I'm sorry, am I – are we on CNN right now?*;

- визнання мовцем небажання зашкодити слухачеві: *LARRY KING: Sorry. Hate to interrupt you, but we want to talk about «Don Juan DeMarco», your new movie;*

- надання всеохопних пояснень щодо причин малефективної дії мовця: *LARRY KING: Well, then, I apologize for calling it ridiculous. But it looked weird. It just may be a bad word;*

- виправдання, яке застосовується в разі неповного розуміння попередньої репліки комуніканта: *BRANDO: Excuse me? A tough childhood? Well, it's all relative.*

Тактика мінімізації ступеня втручання (2,6%) пов'язана 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. Для цього застосовуються прийоми:

- наголошення обмеженої квантитивності об'єкту: *LARRY KING: Just a couple of rather personal questions;*

- індикації недовготривалості дії: *LARRY KING: Could we talk a little bit about your voice. Did you always know you had that voice?*

Смисл *тактики прояву песимізму* (1,2%) полягає у вираженні сумніву та невпевненості в доречності відповідного висловлення. Тактика прояву песимізму зорієнтована на підкреслення того, що можливий стан речей, про який іде мова у висловленні та який може обмежити свободу дій адресата, є малоймовірним, що пом'якшує категоричність інформації мовця.

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*): *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?

З метою невтручання в 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 малоїмовірність дії з боку ведучого: *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?».*

Виявлено, що тактика прояву песимізму може реалізуватися за допомогою підрядного умовного речення *if I may ask*: *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.*

У підрозділі 4.3. представлено чотири тактики спрямовані на дистанціювання мовця від особистого простору слухача під час мовленнєвої реалізації локальної стратегії відмежування в спілкуванні (9,1%).

Тактика маніфестації поваги (5,4%) полягає в тому, що мовець принижує себе чи покращує «обличчя» адресата, і реалізується в ток-шоу Ларрі Кінга за допомогою прийому індикації соціального статусу адресата засобом звертання, наприклад: *LARRY KING: Mr. Prime Minister, we thank you for joining us.*

Актуалізація адресиву в дискурсивному просторі ток-шоу Ларрі Кінга може бути представлена опозицією з ієрархією вищий / рівний, в якій вищий рівень притаманний спілкуванню Ларрі Кінга з політичними та громадськими діячами, на відміну від випадків рівноправних статусних стосунків із особами, статус яких вважається «зірковим». Пор.: *LARRY KING: Mr. President, thank you for being with us on our 25th anniversary week; LARRY KING: What ... what do you do to save whales, Paul? What are examples of what you do?*

Ілокутивним смислом мовленнєвих актів, що актуалізують тактику деперсоніфікації (2,6%), є прагнення адресанта донести до адресата думку про те, що його висловлення не спрямоване на адресата особисто. За цієї умови, незважаючи на формальну безособистісність сентенції, повідомлення переосмислюється адресатом як особистісно-спрямоване. В ток-шоу Ларрі Кінга тактика деперсоніфікації представлена такими прийомами:

- покликання на масові авторитети: *LARRY KING: Any attorney would say, I want to know – I want to get answers here;*

- покликання на окремі невизначені авторитети: *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;*

- маскування особистої думки: *DOBSON: Seems kind of silly, but....*

Незначний відсоток за кількістю випадків уживання в дискурсивному просторі ток-шоу Ларрі Кінга складають тактики апелювання до норми (0,9%) та номіналізації (0,2%), імплементація яких відбувається за допомогою прийомів демонстрування загальноприйнятих правил і вимог, що регулюють поведінку

членів соціуму, та формалізації висловлення.

Мовні засоби, що використовуються для реалізації тактики апелювання до норми представлені лексемами з семою норми, модальними дієсловами *must, have to*, займенником *one*, іменниками, що позначають клас людей, безособовими реченнями. Наприклад: *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.*

Прийомом, що реалізує стратегію субстантивзації, є *формалізації висловлення*: *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?*

ВИСНОВКИ

На підставі проведеного комплексного прагмалінгвістичного аналізу ввічливості в межах теорії комунікативних стратегій було виявлено особливості реалізації імпліцитної ввічливості в міжособистісному спілкуванні на прикладі англomовного телевізійного дискурсу ток-шоу.

У дисертаційній праці проаналізовано ввічливість як засіб здійснення безконфліктної гармонійної взаємодії співрозмовників за допомогою стратегій позитивної та негативної ввічливості.

Дискурс ток-шоу визначаємо як мисленнєво-комунікативний феномен, який відображає загальні риси сучасної західної культури, актуалізується в різноманітних жанрах та є результатом мовної та екстралінгвістичної 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.

Сучасний медіа-дискурс спирається на тріадичну модель комунікації, 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, учасники ток-шоу в студії. Останній компонент втілює масовий адресат, участь якого в ток-шоу є несуттєвою. Тому комунікацію в телевізійному дискурсі ток-шоу визначаємо як діадичну.

Послідовність етапів реалізації категорії ввічливості в англomовному телевізійному дискурсі ток-шоу має такий вигляд: *глобальна стратегія – локальна стратегія – тактика – тактичний прийом – мовленнєва реалізація*. Глобальними стратегіями виступають позитивна ввічливість, притаманна мовленнєвій поведінці комуніканта, котрий спрямовує свої зусилля на скорочення дистанції у спілкуванні й висловлення дружнього ставлення до нього, та негативна ввічливість, що характеризує мовленнєву поведінку комуніканта, який дистанціюється від співрозмовника і прагне висловити небажання обмежувати його свободу в процесі спілкування.

Глобальна стратегія позитивної ввічливості представлена локальними стратегіями *встановлення і підтримування контакту*, що реалізується за допомогою

тактик компліментарної інтеракції, фасцинації та виявлення турботи щодо потреб адресата; *забезпечення стабільно-гармонійного спілкування* (тактики пошуку згоди, уникнення незгоди, жартування, обіцянки та демонстрації оптимістичного настрою, інтимізації наративу) та *соціальної (міжособистісної) інтеграції* (тактики 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*, що реалізуються відповідно за допомогою тактик непрямого прохання, ухилення, вибачення, мінімізації ступеня втручання, прояву песимізму та 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, звертання та ін.). Серед синтаксичних засобів 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 гармонійність дискурсу ток-шоу, його розважальна мета, напівінституційність та соціальний статус співрозмовника являють собою основні чинники, що зумовлюють вибір стратегій і тактик у мовленнєвій поведінці інтерв'юера та інтерв'ююваного.

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 контактостановлювальному етапі адресант привертає увагу адресата до свого повідомлення та обирає комфортну для спілкування дистанцію. На фазі підтримування контакту адресант спрямовує свої зусилля на підтримку уваги адресата, активне залучення партнера до акту комунікації та демонструє бажання і готовність до зворотного зв'язку. Логічне завершення комунікації та забезпечення умов для поновлення контакту в майбутньому сигналізують про розмикання контакту.

Подальші перспективи дослідження пов'язані з детальним описом ввічливості в розмаїтті інших дискурсів та її вживання у межах різних жанрів.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ 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 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.

5. 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.

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. Choyvhanyuck // Asian Journal of Scientific and Educational Research ; “Seoul National University Press”. – 2016, № 1(19). – P. 422-427. – ISSN: 1992-1456. – 0, 208 д. а.

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.

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.

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

АННОТАЦІЯ

Човганюк М. Н. Вербалізація стратегій і тактик вежливості в англоязычному телевізійному дискурсі ток-шоу (на матеріалі програми *Larry King Live*). - Рукопись.

Диссертация на соискание ученой степени кандидата филологических наук по специальности 10.02.04 – германские языки.

Данная диссертационная работа посвящена исследованию специфики реализации стратегий и тактик вежливости в дискурсе англоязычного интервью на материале ток-шоу Ларри Кинга. Дискурс ток-шоу, как мыслительно-коммуникативный феномен, характеризуется рядом специфических черт. Они включают полуинституциональный характер, цели, хронотоп, ролевую дистрибуцию, актуальность и значимость заявленной для обсуждения темы, двойственность коммуникативной природы, стратегии и тактики, в частности вежливости. Модель реализации стратегии вежливости в дискурсе англоязычного интервью, в частности ток-шоу Ларри Кинга, содержит глобальную стратегию вежливости, которая представлена положительной вежливостью и отрицательной вежливостью, среди которых выделяются локальные стратегии вежливости и тактики, при этом индикаторами вежливости выступают речевые сигналы. Корреляция локальных стратегий и тактик с глобальными стратегиями вежливости обусловлена особенностями дискурсивного пространства ток-шоу. Ведущими особенностями ток-шоу являются полуинституциональность и гармоничность.

Ключевые слова: положительная вежливость, негативная вежливость, дискурс, речевая стратегия, тактика, интервью, 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. – Zaporizhzhia National University. – 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.

Підписано до друку 22.08.2017 р. Формат 60x90/16
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.
Ум. друк. арк. 0,9. Обл.-вид. арк. 0,9
Наклад 100. Зам. 57

Видавництво «ПП Балюк І.Б.»
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК №4136 від 11.08.2011 р.
м. Вінниця, вул. Скалецького, 15
Тел./факс: (0432) 52-08-02
e-mail: balyk