

Гапачило Н. Я.,

Львівський національний університет ім. Івана Франка, м. Львів

КАТЕГОРІЯ ВВІЧЛИВОСТІ В КОНТЕКСТІ САМОПРЕЗЕНТАЦІЇ УЧАСНИКІВ КОМУНІКАЦІЇ (ЗА МАТЕРІАЛАМИ ТЕЛЕВІЗІЙНИХ ІНТЕРВ'Ю)

У статті йдеться про явище самопрезентації та його зв'язок із теорією ввічливості та принципом кооперації. На основі телевізійних інтерв'ю простежено, що поняття “обличчя” є ключовим для розуміння самопрезентації, а порушення трайсових максимумів несе імпліцитний зміст.

Ключові слова: самопрезентація, теорія ввічливості, категорія ввічливості, принцип кооперації, максима, конверсативні імплікатури.

The article examines the notion of self-presentation and its connection to the politeness theory and cooperation principle. By drawing on TV interviews it was researched that the concept of “face” is a key one for understanding self-presentation, and a violation of Grice's maxims has implicit meaning.

Key words: self-presentation, politeness theory, category of politeness, cooperation principle, cooperation principle, maxim, conversational implicatures.

Сучасні дослідження мови та мовлення усе більше набувають міждисциплінарного характеру та зосереджуються на функціонуванні мови в різноманітних сферах суспільної діяльності. Саме тому, мовознавці звертаються до міждисциплінарних теорій, понять, та категорій, однією з котрих є *категорія ввічливості*. Адже ввічливість, будучи складним соціокультурним феноменом, впливає на успішність комунікації.

Одночасно, зближення лінгвістики із низкою інших наук про людину, сприяло введенню та дослідженню в рамки лінгвістичної парадигми поняття *самопрезентації*, котре визначається як “процес презентації себе іншим, створення певного враження про себе, котре сприяє реалізації мети учасників певної комунікативної ситуації” [3, с. 186].

Бажання викликати позитивне та схвальне ставлення до себе, тобто прагнення до позитивної самопрезентації, спонукає учасників комунікації дотримуватись загальноприйнятих правил та норм поведінки, тобто певного мовного етикету. Саме тому, на нашу думку, поняття самопрезентації знаходиться у тісному зв'язку із категорією ввічливості. Причому дотримання чи відхилення від принципів ввічливості має вирішальний вплив на презентацію мовця.

На матеріалі телевізійних інтерв'ю із LARRY KING LIVE [5], CNN, одного з найбільш популярних та визнаних токшоу Америки, ми досліджували особливості функціонування категорії ввічливості, і простежували вплив її реалізації на елементи самопрезентації.

Категорія ввічливості є однією з найбільш значних сфер досліджень у галузі прагматики, соціо- та психолінгвістики. Будучи категорією міждисциплінарного характеру, визначення “ввічливості” залишається одним із відкритих питань. У нашому дослідженні, ми використовуємо визначення категорії ввічливості (КВ) А. Безносої, котра виходить з того, що “КВ – це функціонально-семантична категорія, план змісту якої визначають семантичні компоненти ввічливого спілкування (повага, доброзичливість до співрозмовника, паритетність комунікантів тощо), а план вираження – різнорівневі мовні одиниці, що служать для її репрезентації” [1, с. 177].

Специфіка ввічливості виявляється не лише у зверненні до певного етикету, але й реалізується у формі різноманітних комунікативних стратегій. Концепт “FTA” (Face Threatening Act) “акт, який загрожує обличчю”, ключовий у “теорії ввічливості” розроблений П. Браун та С. Левінсон, є одним із основних елементів для розуміння ввічливості. Поняття “обличчя” розуміють “з одного боку, як образ учасника комунікації, його імідж, а з другого боку, як його територію – у широкому сенсі слова, яка включає не тільки приватний простір мовця, його час, “оболонку” (тіло й одяг), але і когнітивний простір” [1, с. 177].

Поняття “обличчя” ввів у соціолінгвістику Е. Гоффман; він розглядав “обличчя” як позитивну соціальну цінність, на котру претендує індивід [4, с. 5]. Головною ціллю мовної взаємодії Е. Гоффман вважав уникнення конфліктів (окрім випадків навмисної конфронтації) і забезпечення збереження цієї цінності [4, с. 10]. П. Браун і С. Левінсон уточнюють формулювання Е. Гоффмана і говорять про обличчя як про своєрідний соціальний імідж, в збереженні якого зацікавлений кожний член суспільства [4, с. 131]. Вони вводять “негативне обличчя” (прагнення людини не відчувати перешкод в своїх діях) і “позитивне обличчя” (бажання отримати схвалення). Під час спілкування комуніканти прагнуть як до збереження власного обличчя, так і обличчя співбесідника. Причому збереження обличчя є необхідною умовою, без виконання якої нормальне спілкування неможливе.

Як стверджують П. Браун та С. Левінсон, позитивне на негативне обличчя існують універсально у людській культурі. У соціальній взаємодії FTA зустрічаються постійно та залежать від умов розмови. FTA – це акти, котрі завдають шкоди обличчю співрозмовника шляхом виявлення опозиції його бажанням та прагненням [6]. Відповідно, розрізняють акти, котрі загрожують негативному або позитивному обличчю. У першому випадку – свобода вибору та дії є під загрозою, коли ж загроза стосується позитивного обличчя – співрозмовник не зважає на почуття іншого та висловлює протилежні думки, чим загрожує його позитивному обличчю. Таким чином, поняття позитивного та негативного обличчя

становлять особливе зацікавлення для дослідження ширшого поняття самопрезентації.

У мовній картині світу ввічливість, на думку П. Браун та С. Левінсона, знаходить вираження у вигляді чотирьох стратегій, головними з котрих є стратегії позитивної і негативної ввічливості. Стратегія позитивної ввічливості, котра включає твердження про дружбу, солідарність, компліменти сприяє зближенню комунікантів через мінімізацію загрози негативному обличчю співрозмовника. Негативна ж, створює загрозу негативному обличчю шляхом висловлення песимістичних думок та непрямих звернень [6].

Аналізуючи інтерв'ю із А. Гором [5], американським політиком, колишнім віце-президентом, лауреатом Нобелівської премії миру за 2007 рік, ми намагались простежити особливості самопрезентації та стратегії ввічливості. Уже на початку інтерв'ю виявляється позитивне ставлення телеведучого Л. Кінга до свого гостя: *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**.*

Використовуючи дієслово “honour” (вшановувати, удостоювати) у пасивному стані та підсилюючи його прислівником “so” (так, дуже), телеведучий уже налаштовує багатотисячну аудиторію на позитивне сприйняття адресата. Окрім цього, називаючи усі звання, нагороди та наголосивши на тому, що усе це поєднується в одній людині, Л. Кінг беззаперечно дотримується стратегії позитивної ввічливості.

Обговорюючи нову книгу А. Гора про глобальне потепління та шляхи його зменшення, автор зазначає, що йому знадобилось три роки для дослідження та написання цієї праці:

GORE: ...it took me three years to research and write this book. I had more than...

KING: It shows.

GORE: Thank you. Thank you. I appreciate it.

Що цікаво у цьому епізоді, так це те, що коли А. Гор хоче зазначити, що книга не відображає усього, що він зібрав за ці три роки, ведучий замість автора закінчує його думку. Тим самим, інтерв'юєр робить комплімент та отримує подяку за нього, що власне і є одним із проявів стратегії позитивної ввічливості.

Розглянемо інше інтерв'ю Л. Кінга із Б. Брасном [5], адвокатом відомого професійного оратора, гуру Дж. Рея, котрого обвинувачують у ненавмисному вбивстві кількох людей у парильні під час здійснення певного ритуалу загартування. Найвні свідки та факти, котрі свідчать не на користь Дж. Рея, спричинили створення та намагання зберегти “нега-

тивне обличчя” у адвоката підозрюваного, і, відповідно, критичне ставлення ведучого, котре реалізується у стратегії негативної ввічливості у наступний спосіб.

Позиція будь-якого адвоката захисту супроводжується виправданням свого клієнта та дотриманням певної лінії захисту. У цьому інтерв'ю це реалізується позитивною презентацією Дж. Рея та зведенням усього до “трагічного випадку”.

Описуючи реакцію свого клієнта та його стан після трагічної події, Б. Браєн неодноразово звертається до лексеми “*devastated*”, котра має значення “надзвичайно шокований та сумний”:

LARRY KING, HOST: How's he doing, by the way?

*BRAD BRIAN, JAMES RAY'S ATTORNEY: You know, he's doing the best he can. He – he's been **devastated** since this thing happened on October – October 8th.*

Відповідаючи на запитання про те чи Дж. Рей здивований, що його обвинувачують у вбивстві з недбалості, адвокат, окрім звернення до лексеми “*devastated*” (“*He is surprised. I mean, he – he's **devastated**. You know, it's – **this was a tragic accident***”), наголошує на тому, що ніхто не міг передбачити такого результату (“*Nobody – nobody, including James, could have foreseen consequences anything like this*”) та підкреслює той факт, що жертви були близькими йому людьми (“*And remember, **these people who died were his students and his friends***”). Інше пряме запитання ведучого про те чи Дж. Рей відчуває будь-яку провину за те, що сталося (“*Does he have any feeling that he had something to do with it going wrong?*”), отримує поширену відповідь адвоката Б. Браєна. Він зазначає, що його клієнт відразу ж зв'язався із сім'ями загиблих (“*he immediately reached out to the families*”) і власне у такому відношенні від відчуває свою відповідальність, проте зовсім не кримінальну (“*he feels a sense of responsibility, in that sense. But that's a lot different than – than legal liability and certainly criminal liability, which he denies*”).

Таким чином, основне завдання адресата у цьому інтерв'ю полягало не в отриманні схвалення свого клієнта, тобто збереженні позитивного обличчя, а зводилось до висвітлення певної точки зору про нього, котра б сприяла його виправданню. Отже, збереження негативного обличчя, відповідаючи на прямі запитання ведучого, котрі функціонують як ФТА, було найважливішим завданням адресата.

Здатність висловлюватись, тобто будувати та керувати мовленням, у тому числі бути ввічливим, базується на *принципі кооперації*, розробленим філософом Г. П. Грайсом. Цей принцип передбачає імпліцитне дотримання комунікантами чотирьох загальних правил і у випадках відхилення від цих правил, можна припустити, що мовець навмисно порушує норми, і його висловлювання має інший намір, ніж той, що передається

буквальним значенням слів. Часто цей прийом використовується для передачі іронії та сарказму.

В. Ф. Велівченко [1] у своєму дослідженні сучасного англомовного художнього діалогічного тексту доводить, що при порушенні будь-якого із грайсових максим, виникають так звані *конверсативні імплікатури*, котрі використовуються мовцем не лише для реалізації низки комунікативних стратегій (презентаційні, інституційні, маніпуляційні), а й для непрямого вираження власних емоцій. Таким чином, будь-яке порушення грайсових принципів несе імпліцитний емотивний зміст.

До прикладу, проаналізуємо інтерв'ю із президентом Ірану М. Ахмадінежадом під час його перебування у США влітку 2009 [5]. Політика та дії президента Ірану супроводжуються рясною критикою та засуджуються у багатьох країнах світу. Одне із гострих питань, котре обговорювалось під час інтерв'ю, стосувалось ядерної зброї. Ведучий зазначає, що одне із найбільших побоювань щодо Ірану, пов'язане із ядерною зброєю: *“One of the big fears the United States has – the world has about Iran – is nuclear weapons”*. У даній частині інтерв'ю Л. Кінг порушує *максиму якості* (не говори нічого, що вважаєш неправдою), оскільки його твердження стосовно того, які саме країни не довіряють Ірану у цьому питанні не є цілковито правдивим. Це простежується на мовному рівні, коли Л. Кінг підкореговує своє запитання, замінюючи США усім світом. Порушення максими якості у випадку даного інтерв'ю включає дискримінацію та звинувачення адресата.

Порушення *максими кількості*, тобто надання дуже лаконічної або занадто деталізованої відповіді, забезпечують трансляцію додаткового емотивного змісту. Конкретному запитанню ведучого: *KING: So you are open for inspection to anyone who wants to inspect?* слідує детальна відповідь респондента. М. Ахмадінежад наголошує на підтримці його країни іншими багатьма державами та наводить певні числові показники для підтримання своєї думки: *118 member states of the NAM, the Non-Aligned Movement, have actually supported our peaceful nuclear pursuits. Fifty-seven member states of the Organization of Islamic States have also given their support to us in this regard. And that's verified.*

But I'd like to ask you, at the same, that there are countries who have nuclear weapons arsenals and are actually developing a new age nuclear warfare.

Should they not be inspected, as well?

Don't you think that their activities should be brought to an end, as well?

Who exactly is the threat?

Таким чином, простежується явне маніпулювання фактами та очевидне намагання відвести хід розмови у вигідне для респондента русло.

Максима релевантності, котра врегульовує доречність трансльова-

ної інформації, порушена у даному інтерв'ю численними відповідями питаннями на питання та зверненнями до історії:

KING: You would agree that you are, for want of a better word, a controversial figure, are you not?

AHMADINEJAD (THROUGH TRANSLATOR): Our country of Iran has a historical presence that extends to 7,000 years. And never has the Iranian nation taken a misstep against another nation. Throughout history, it has demonstrated that it is a nation that is for peace and friendly with others.

Четверта максима – манери вираження, передбачає уникання незрозумілих виразів, двозначності та непослідовності. Замість прямої відповіді на конкретне запитання ведучого щодо відношення Ірану до ядерної зброї (“*What’s the status of your country and nuclear weapons?*”), М. Ахмадінежад стверджує, що поставлене запитання піднімає кілька проблемних питань (“*You’ve raised, in fact, three issues*”). Коли ж ведучий робить уточнення про те, що має на увазі західні країни, замість прямої відповіді на запитання, респондент зазначає, що їхні тривоги не є новим явищем та звинувачує західні країни у сприянні терористам: “... *if you’re talking about the Western states, I have to say, their concerns about us are not new. They’ve always been concerned. They were the ones who inspired Saddam to attack Iran and to get us involved in an eight-year war*”.

Таким чином, його відповідь не дає однозначної відповіді на поставлене запитання. Беручи це до уваги, можна припустити, що інтерв'юер мав намір висвітлити свою країну та себе у певній манері, котра, очевидно, не зовсім відповідає дійсності.

Дослідження явища самопрезентації вимагає комплексного підходу та залучення різноманітних соціо– та психолінгвістичних теорій. З огляду на це, залучення теорії ввічливості та принципу кооперації Грайса виглядає перспективним та дозволяє виявити “глибинні” наміри та емоції комуніканта. Поняття “обличчя” є ключовим для пояснення вибору стратегій мовної поведінки учасників комунікації. Також, можна припустити, що часте порушення цих норм, є характерною рисою комунікантів, котрі мають на меті створити певне (зазвичай позитивне) враження про себе, котре не відповідає дійсності. Таким чином, “самопрезентація”, особливо позитивна, створюється за допомогою певних комунікативних стратегій, вибір котрих визначається намірами, тобто інтенціями комунікантів.

Література:

1. Безноса А. Граматичні індикатори вираження ввічливості (з історії вивчення питання). Лінгвістичні студії — 2008. — № 17 — С. 176-181. — Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Ls/2008_17/beznosa.pdf

2. Велівченко В. Ф. Конверсативні імплікатури як комунікативно-прагма-

тичний механізм вираження емоцій мовця (на прикладі сучасного англомовного художнього діалогічного тексту) // “Вісник Черкаського університету” Серія Філологічні Науки. № 140 — С. 35-47. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vchu/N140/N140p035-047.pdf

3. Кубрак Т. А. Интенция самопрезентации субъекта в различных видах дискурса // Ситуационная и личностная детерминация дискурса / Под ред. Н. Д. Павловой, И. А. Зачесовой. — М.: Изд-во “Институт психологии РАН”, 2007. — С. 185-205.

4. Brown P., Levinson S. Politeness: Some Universals in Language Use. — London, New York: CUP, 1987. — 345 p.

5. CNN LARRY KING LIVE. Режим доступу:

<http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0911/15/lkl.01.html>

<http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0906/14/lkl.01.html>

<http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/1002/04/lkl.01.html>

6. Politeness theory. Режим доступу: http://en.wikipedia.org/wiki/Politeness_theory