

Мирослава Човганюк
(м. Вінниця)

УДК 811.111'42 (73)

МОВЛЕННЄВА РЕАЛІЗАЦІЯ ГЛОБАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ НЕГАТИВНОЇ ВВІЧЛИВОСТІ: ТАКТИКА УХИЛЕННЯ (НА МАТЕРІАЛІ ТОК-ШОУ ЛАРРІ КІНГА)

У статті окреслено особливості мовленнєвої реалізації тактики ухилення, яка втілює глобальну стратегію негативної ввічливості в англomовному дискурсі ток-шоу, розкрито сутність терміна «ухильність», виокремлено та описано прийоми та мовні засоби, за допомогою яких реалізується тактика ухилення. Виявлено, що використання тактики ухилення передбачає використання маркерів невпевненості (хеджів), серед яких у ток-шоу Ларрі Кінга переважають лексико-семантичні та граматичні засоби порівняно із фонетичними.

Ключові слова: тактика, ухильність, тактика ухилення, хедж, прийом, прийом паузації, прийом припущення, прийом опосередкованого запиту інформації.

Постановка проблеми. Увічливість є однією із найбільш значущих комунікативних категорій, що регулюють мовленнєву взаємодію. 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 увічливості 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.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічну основу дослідження становлять наукові праці, у яких аналізують різноманітні аспекти ввічливості (Т. Ларіна, Н. Формановська, Х. Арндт, П. Браун, Е. Гоффман, К. Еліх, Р. Лакофф, С. Левінсон, Р. Уоттс, Б. Фрейзер та ін.), комунікативних стратегій і тактик (Т. ван Дейк, В. Демьянков, О. Іссерс, Є. Ключев та ін.), корпусу жанрів інтерв'ю, жанрових модифікацій, зокрема ток-шоу (О. Ларіна, К. Ілай та ін.)

Мета статті – окреслити особливості мовленнєвої реалізації тактики ухилення в англomовному дискурсі ток-шоу в аспекті ввічливості, що зумовлює вирішення таких завдань: розкрити сутність терміна «ухильність», виокремити й описати прийоми та мовні засоби, за допомогою яких реалізується тактика ухилення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як зазначає І. Місягіна, термін «ухильність» використовують науковці для позначення численної гетерогенної кількості послідовно залежних комунікативних дій, які вживають мовці для ухилення від надання відповіді на запитання. Унаслідок застосування тактики ухилення, яка в межах нашого дослідження втілює глобальну стратегію негативної ввічливості, пряме запитання

трансформується в непряме, опосередковане, демонструючи делікатне ставлення до автономії співрозмовника, невтручання в його особистісну сферу, і передбачає використання маркерів невпевненості (хеджів) [3, с. 51].

Слідом за К. Хайлендом [4, 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. 1.1*.

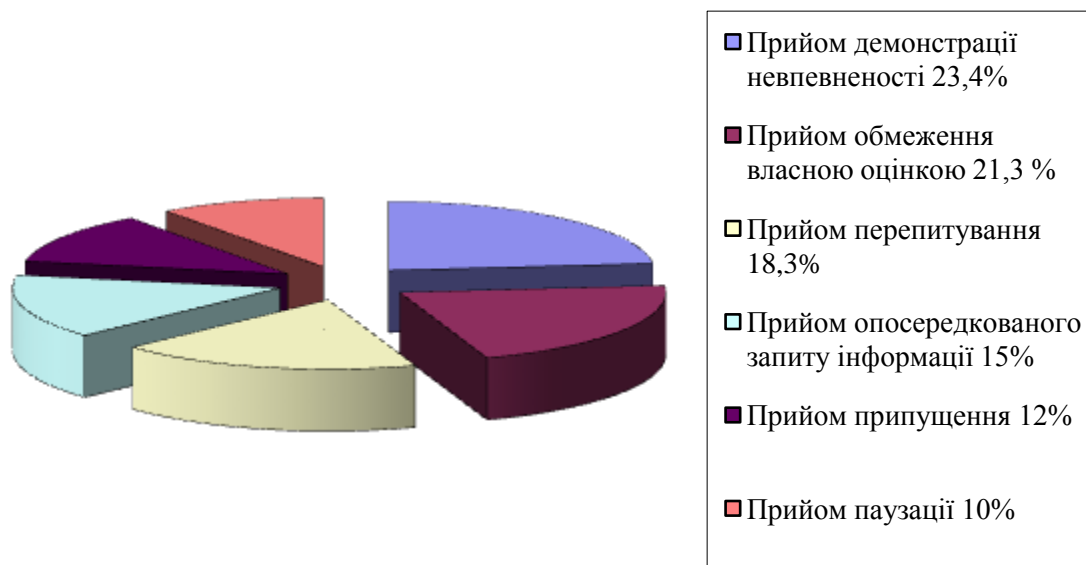


Рис. 1.1. Співвідношення прийомів у реалізації тактики ухилення

У ток-шоу Ларрі Кінга значну частку становить прийом обмеження власною оцінкою, що пояснюється, на нашу думку, належністю англосмовної культури до високоцивілізованих мовних спільнот, у яких нав'язування власної думки, оцінок, ставлення вважається етикетно недопустимим.

Аналіз вербалізації тактики ухилення свідчить, що в ток-шоу домінують лексико-семантичні хеджі (див *Рис. 1.2*).

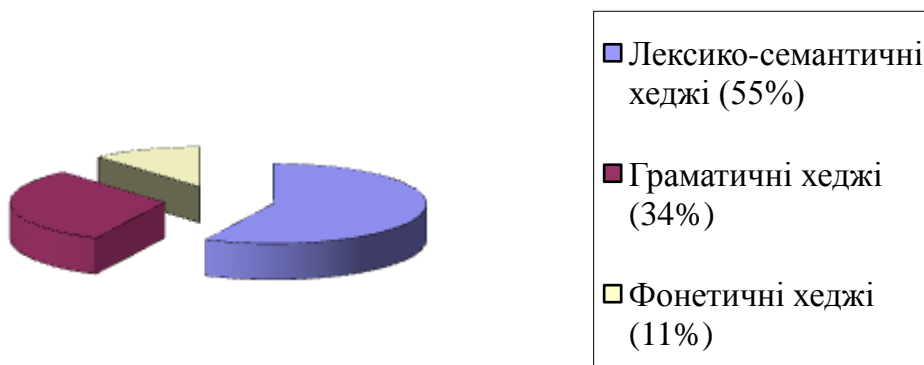


Рис. 1.2. Співвідношення фонетичних, лексико-семантичних і граматичних хеджів, що використовуються в реалізації тактики ухилення

Тенденція переваги лексико-семантичних та граматичних засобів порівняно із 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» [2, с. 203].

До поширених лексико-семантичних засобів, що використовуються для реалізації прийому демонстрації невпевненості, хеджі *kind of, sort of, somewhat, something*, наприклад:

(1) *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);*

(2) *Do you not like to be interviewed or something? (Larry King Special: Johnny Depp; Aired October 22, 2011);*

(3) *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 (3) лексичний хедж *kind of* використовується для зменшення ілюктивної 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 для пом'якшення негативного ілюктивного 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 використовують для побудови ухильної відповіді на поставлене запитання й анонсують часткову відповідальність адресата за висловлену ним думку, яку можуть не поділяти інші, що дає змогу мовцеві мінімізувати свою роль як експерта:

(4) – *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);*

(5) – *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);*

(6) – *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 (6) комік і телеведучий Дж. Феллон використовує конструкцію *Well + I guess*, ухилиючись від прямої відповіді на запитання Ларрі Кінга про труднощі пародіювання відомого американського актора Крістофера Уолкена, адже його думка відрізняється від думки Ларрі Кінга. Проте з метою ефективного спілкування актор обмежується лише висловленням власної позиції щодо обговорюваного питання, засвідчуючи повагу до міркувань ведучого та його особистого простору.

Прийом перепитування передбачає уточнення й підтвердження каузованої дії, при цьому мовним засобом виступає граматична структура, у якій дієслівний питальний

конституент *don't you agree?* приєднаний до головного конституента, представленого розповідним реченням, як-от:

(7) *LARRY KING: But the president could sign it away, don't you agree? (Interview with Vice President Joe Biden; Aired November 18, 2010).*

Питальний конституент цієї структури також може бути поданий лексичними одиницями зі значенням «правильність» на зразок *correct? right?*. Про поширеність саме цього тактичного прийому в ток-шоу свідчить низка дискурсивних фрагментів інтерв'ю Ларрі Кінга з Дж. Деппом, де ведучий і актор вдаються до практики використання прийому перепитування з метою мінімізації прямої дії на співрозмовника, наприклад:

(8) *LARRY KING: But you have to have talent to meet the luck, right?;*

(9) *DEPP: It's a strange job for a grown man, right?;*

(10) *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*:

(11) – *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 (12), (13) 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:

(12) – *LARRY KING: Will you put this song in your next album?*

– *CAREY: Put the song? I might;*

(13) – *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:

(14) – *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);*

(15) – *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 (14), (15) 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 наголошено в працях М. Дворжецької, М. Лисичкіної, І. Анохіної, Т. Антипової, І. Бумер, Д. О'Коннел, Д. Крістел та ін.

Приєм паузації в ток-шоу репрезентований повторами: *er ... er, um, hmm*:

(16) – *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 залежно від кількості часу, потрібно для формування відповіді на запитання [1]. Наприклад, у фрагменті ток-шоу (17) співак С. Уандер вживає цей хедж, щоб зібратися з думками й пригадати процес створення пісні для фільму «Аутсайтери», при цьому не руйнуючи загального ходу бесіди:

(17) – *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).*

Треба 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:

(18) – *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).*

Висновки дослідження. Аналіз мовного аспекту імплементації тактики ухилення підтверджує думку, висловлену дослідниками Т. Скелтоном та Т. Алленом щодо поширеності хеджингу як мисленнево-комунікативного феномену в англо-американській культурній спільноті: «Англійська мова без хеджинга – це мова без життя» [5, с. 1]. Отже, тактика ухилення є домінуючою серед тактик негативної ввічливості в ток-шоу Ларрі

Кінга й зумовлена англо-американською культурною традицією – дотримання дистанції в спілкуванні та прагнення мовця не обмежувати свободи дій слухача.

Перспективи подальших наукових розвідок. Подальший розгляд та дослідження тактики ухилення сприятиме виявленню ефективних шляхів уникнення та пом'якшення тих мовних актів, що загрожують негативному іміджу індивідуума, зокрема, критичні зауваження, накази тощо, та прагненню мовця маніфестувати своє бажання надати адресатові право вибору й реалізувати це бажання.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бехта І. А. Лінгвокогнітивна реалізація прагматики адресата в англomовній прозі / І. А. Бехта // Вісн. Сум. держ. ун-ту. Сер. Філол. науки. – Суми, 2005. – № 5. – С. 21–27.
2. Кинг Ларри. Как разговаривать с кем угодно, когда угодно и где угодно / Л. Кинг ; [перевод Е. Цыпина]. – Москва : Бизнес Букс, 2010. – 204 с.
3. Мащенко І. Г. Термінологічний словник основних понять і виразів : телебачення, радіомовлення, кіно, відео, аудіо / І. Г. Мащенко. – Запоріжжя : Дике поле, 2006. – 512 с.
4. Hyland K. Talking to the academy: Forms of hedging in science research articles / K. Hyland // Written Communication. – 1996. – Vol. 13. – № 2. – P. 251–281.
5. 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.

Човганюк М. Речевая реализация глобальной стратегии негативной вежливости: тактика уклонения (на материале ток-шоу Ларри Кинга).

В статье обозначены особенности речевой реализации тактики уклонения, которая воплощает глобальную стратегию негативной вежливости, раскрыта сущность понятия термина «уклончивость», выделены и описаны приемы и языковые средства, с помощью которых реализуется тактика уклонения. Выявлено, что использование тактики уклонения предусматривает использование маркеров неуверенности (хеджей), среди которых в ток-шоу Ларри Кинга преобладают лексико-семантические и грамматические средства по сравнению с фонетическими.

Ключевые слова: тактика, уклончивость, тактика уклонения, хедж, прием, прием паузации, прием предположения, прием косвенного запроса информации.

Abstract

Chovhanyuck M. Speech realization of the global strategy of negative politeness: evasion tactic (based on Larry King talk show).

Politeness is one of the most important communicative categories that regulate speech interaction. In the aspect of «face-saving», politeness is conceived as positive and negative. Positive politeness is used to reduce the communicative distance, and the negative one aims to provide the interlocutor with freedom and to identify respect for his personal space.

Nowadays mechanisms of selecting the appropriate tactics and linguistic tools used in the process of implementing policies and tactics of politeness in various discursive practices, in particular, television talk show are of particular scientific interest. Specific features of Larry King's talk show and his communicative and pragmatic focus on cooperative, non-conflict and tolerant dialogue within this genre, makes use of a wide arsenal of negative and positive politeness strategies.

Purpose. *The main purpose of the article is to outline the peculiarities of speech implementation of the evasion tactic in the English-speaking discourse of the talk show in the aspect of politeness, which predetermines the following **methods**: to reveal the notion of «evasion», to distinguish and describe the means by which the tactic of evasion is implemented.*

Results. *Evasion tactic plays an important and significant role in communicating in the television talk show. It is used to reduce the categorical opinion of the speaker, which contributes to the successful communication and achievement of the stated objective.*

Originality of the article lies in the fact that for the first time, a comprehensive analysis of the evasion tactic, which is a dominant one among the tactics that represent the global strategy of negative politeness in the English-speaking television discourse of talk shows, based on Larry King's program, is introduced. Also, the article describes and systematizes the typical language tools used in the co-operative communication.

Conclusion. *Analysis of the linguistic aspect of the implementation of the evasion tactic confirms the view about the prevalence of hedging expressed by researchers T. Skelton and T. Allen. They consider it to be a thinking and communicative phenomenon in the Anglo-American cultural community and say: «The English language without hedging is a language without life» [5, p. 1]. Consequently, the evasion tactic is the dominant tactic of negative politeness in the talk show of Larry King. This fact is predetermined by the Anglo-American cultural tradition – keeping the distance in the communication and the speaker's desire not to restrict the freedom of the listener's action.*

Further examination and research of the evasion tactic will help to identify effective ways to avoid and mitigate those linguistic acts that threaten the «negative face», in particular, critical remarks, orders, etc., and the speaker's desire to manifest his wish to give the addressee the right to choose and realize it.

Key words: *tactic, evasion, evasion tactic, hedge, method, pausation method, presumption method, method of indirect information request.*

References

1. Bekhta I. A. Linhvokohnityvna realizatsiia prahmatyky adresata v anhlomovonii prozi / I. A. Bekhta // Visn. Sum. derzh. un-tu. Ser. Filol. nauky. – Sumy, 2005. – № 5. – S. 21–27.
2. King Larri. Kak razgovarivat s kem ugodno, kogda ugodno i gde ugodno / L. King ; [perevod E. Tsyipina]. – Moskva : Biznes Buks, 2010. – 204 s.
3. Mashchenko I. H. Terminolohichnyi slovnyk osnovnykh ponyat i vyraziv: telebachennia, radiomovlennia, kino, video, audio / I. H. Mashchenko. – Zaporizhzhia : Dyke pole, 2006. – 512 s.
4. Hyland K. Talking to the academy: Forms of hedging in science research articles / K. Hyland // Written Communication. – 1996. – Vol. 13. – № 2. – P. 251–281.
5. 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.