

МЕЛІОРАТИВНА ОЦІНКА АДРЕСАТА В АНГЛОМОВНОМУ ІНТЕРВ'Ю

Одним із завдань сучасної лінгвістики є вивчення закономірностей перебігу комунікативної взаємодії, у ході якої індивід реалізує власні інтенції, оцінює вчинки партнера по спілкуванню та надає оцінку власній діяльності.

Від позитивної атмосфери та кооперації мовців у процесі спілкування залежить успішність ведення діалогу в інтерв'ю. Ефективність протікання комунікації у рамках зазначеного жанру досягається головним чином завдяки використанню імпліковано- та експліковано-позитивних оцінок у ставленні до адресата. Саме тому **метою** нашої розвідки є аналіз меліоративної оцінки адресата в англomовному інтерв'ю.

Позитивна (меліоративна) оцінка адресата інтерв'юером базується на почуттях прихильності та симпатії і сприяє гармонізації та інтимізації стосунків між співбесідниками. Окрім того, за допомогою меліоративної оцінки, що виступає частиною меліоративної стратегії, вдається досягти трансформації моделі світу адресата в бажаному для мовця напрямку" [1: 12].

З-поміж мотивів, що спонукають мовця до застосування позитивної оцінки, мовознавець О. М. Хорешко виділяє наступні: бажання зробити приємне та справити гарне враження; бажання схвалити дії та вчинки співрозмовника; намір спонукати адресата до виконання певних дій; бажання втішити та розрадити респондента; бажання змінити усталену негативну думку про співрозмовника; намір виставити у вигідному світлі об'єкт оцінки, що стосується самого мовця [3: 61-6].

Позитивна оцінка реалізується за допомогою низки тактик:

1) тактики комплімента: *He's one of the biggest stars in the world. One of the most acclaimed actors of our time. Tonight Johnny Depp. The man who rarely grants interviews sits down with me and opens up about his fame* [6]. Як правило, до подібної тактики вдаються у випадку реалізації фатичної мети комунікації, тобто при налагодженні контакту зі співрозмовником. Саме тому тактика компліменту широко застосовується на етапі ініціації розмови, що й ілюструє зазначений вище приклад.

2) тактики похвали, що є спорідненою з компліментом, однак, на відміну від суб'єктивності останнього, характеризується вищим ступенем раціональності та об'єктивності: **Maria Eitel**: *Annie did a World Bank event at a critical time for us when we really needed to get the attention of mid-level staffers to get them to move stuff around autocrats. Usually you only get 50 people to show up for a World Bank event. We had, like, over 500* [4]. В аналізованому прикладі тактика похвали комбінується з тактикою подяки актрисі за її небайдужість в акції на підтримку інтересів дітей та розвитку їх творчого потенціалу.

3) тактики довіри до слів адресата, одним з варіантів актуалізації якої у мовленні є особлива синтаксична побудова – повторення заперечної частки *not* та використання безособових речень, що надають висловлюванню об'єктивності: *Luis Suárez is not laughing. This is not a joke. Nor is it a plea for sympathy. And he is not fishing for compliments. It is just a statement, delivered evenly, like the majority of what he says. Yet this is not the self-congratulation of the reformed character. It is not the self-loathing either.* [9].

4) тактики підтримки адресата, що передбачає схвалення життєвої позиції останнього незважаючи на суперечливість суспільної думки з даного приводу: *Listening to him talk it is clear that while the image does not stand up, off the pitch at least, the way he plays is ultra-competitive, confrontational, win-at-all-costs. That brings a price* [9].

5) тактики надання поради стосовно обрання виду діяльності, як такої, що найбільш відповідає особистим якостям адресата: **Jeremy Hardy:** *The only things I've enjoyed doing on TV was working with Jack Dee, which was a lot of fun, and a series I did with Graeme Garden about 10 years ago called If I Ruled The World. Apart from those two things, I haven't really enjoyed much of what I've done.* **Interviewer:** *You seem much more at home on the radio* [8]

6) тактики солідарності з адресатом, що допомагає створити психологічно комфортну для співбесідника атмосферу і налаштовує на співробітництво: **KING:** *You don't look at your films, right?* **DEPP:** *I don't. I don't look at my films. But what I do is -- the strange thing is what happens at a certain point, it's kind of like that thing Marlon said about being observed and having been the observer. You get to a place at a certain point where you're more comfortable in front of a camera doing, behaving, living in front of a camera than you are in normal life. That is to say, like, out at a restaurant or something like that. You know, the camera becomes sort of just part of the --* **KING:** *Same thing in my profession. I don't want to discuss myself* [6].

7) тактики захоплення адресатом, що досягається завдяки використанню слів з позитивною оцінною семантикою: а) *He talks well; occasionally with eloquence and always with a self-awareness that is striking, even a little disarming* [9]; б) *He is so untouched by fame that the other dads at school only found out he was in Muse while talking in the pub after playing football and went home to google him to check he wasn't making it up* [10].

8) тактики посилення на статистичні дані, яка виражає імпліковане захоплення інтерв'юера співрозмовниками, що підкріплене достовірними фактами: *Muse have sold more than 15m albums. Their last one, 2009's The Resistance, was No 1 in 19 countries.* [10];

Конструктивний діалог стає можливим за умов дотримання мовцями принципу кооперації Пола Грайса та принципу ввічливості Джорджа Ліча, що передбачає адресатоорієнтований тип інтеракції. Порушення хоча б однієї з максим може спровокувати ситуацію конфлікту. Тому у випадку, коли розгортання мовленнєвої взаємодії "ставить під загрозу комунікативний імідж мовця або адресата" [2: 162], з метою збереження комунікативної рівноваги вдаються до мітигативних стратегій і тактик.

Мітигація, у термінах Фрейзера, не є тотожною виконанню мовленнєвого акту, а пов'язана з пом'якшенням небажаного впливу мовленнєвого акту на реципієнта. При цьому слід розрізняти *егоїстичну мітигацію*, що пов'язана зі збереженням обличчя мовця, уникненням негативних для нього самого наслідків та ризиків і є своєрідним вибаченням за сказане перед реагентом; та *альтруїстичну мітигацію*, що передбачає зменшення негативних наслідків для адресата. Зауважимо, що мовознавець не ставить знак рівності між категоріями "ввічливість" та "мітигація", наголошуючи, що остання інкорпорує поняття ввічливості і не мислиться без неї [7: 341-350]. Взаємозв'язок частини і цілого простежується між поняттями "хеджування" та "мітигації", оскільки техніки і засоби хеджування успішно застосовуються в мітигативних тактиках та стратегіях. Вважаємо, що до ситуацій, що потребують застосування мітигативних тактик, можна віднести критичні зауваження на адресу співрозмовника, директивні звертання стосовно необхідності виконання адресатом певних дій, повідомлення неприємної для реципієнта інформації, відмова у виконанні прохання та навіть надмірна самокритика / самовихваляння, які є складовими самопрезентації.

Застосування тактики мітигації дає можливість оптимізувати процес комунікації, пом'якшити інтеракцію, попередити конфлікт, створити позитивну атмосферу та, в результаті, досягнути ілюктивних цілей за рахунок створення образу тактовного, уважного, турботливого співрозмовника, здатного до емпатії [5: 648].

Отже, інституційний тип дискурсу, який покладено в основу спілкування журналіста та респондента в інтерв'ю, накладає певні зобов'язання на учасників комунікативної взаємодії, що полягають передусім у дотриманні законів ввічливої неконфліктної комунікації та збереженні позитивного обличчя співрозмовника.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ

1. Коробова Н. В. Мелиоративные коммуникативные стратегии современной английской речи (на материале британского ареала) : автореф. дисс. ... на соискание уч. степени канд. филол. наук : спец. 10.02.04 "Германские языки" / Н. В. Коробова. – Нижний Новгород, 2007. – 17 с.

2. Тахтарова С. С. Коммуникативная личность в параметрах смягчения (на материале художественной коммуникации) / С. С. Тахтарова // Вестник Челябинского государственного университета. Научный журнал. Филология Искусствоведение. Вып. 21, № 16 (117) 2008. – С.158 – 165

3. Хорешко О.Н. Жанровый аспект положительной оценки лица: диссертация кандидата филол. наук: 10.02.01 / Хорешко Оксана Николаевна. – Саратов, 2005. – 126 с.

4. Anne Hathaway On Extraordinary Women And Using Celebrity To Give A Voice To Girls Everywhere [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fastcompany.com/1841164/anne-hathaway-extraordinary-women-and-using-celebrity-give-voice-girls-everywhere>
5. Caffi C. Mitigation / C. Caffi // Concise Encyclopedia of Pragmatics / by Jacob L. Mey. – 2nd edition. – Denmark, 2009. – 1180 p.
6. Cnn – Larry King Special [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://johnny-depp.org/2011/10/16/larry-king-special-interview/>
7. Fraser B. Conversational mitigation / B. Fraser // Journal of Pragmatics. – Amsterdam, 1980. – №4 – P. 341-350.
8. Jeremy Hardy interview [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.britishpapers.co.uk/england-sw/western-daily-press/>
9. Luis Suárez interview: "There are two of me, two different people" [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.theguardian.com/football/2012/aug/24/luis-suarez-liverpool>
Muse: "We like pushing it as far as we can" [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http:// www.theguardian.com/music/2012/sep/ 30/muse-2nd-law-tour-interview](http://www.theguardian.com/music/2012/sep/30/muse-2nd-law-tour-interview)