

*М. Васянович,
магістрант,
О. Кузьменко,
канд. філол. наук, старший викладач
Житомирський державний університет імені Івана Франка*

СТРАТЕГІЯ ПОЗИТИВНОЇ ВВІЧЛИВОСТІ У ДИСКУРСИВНОМУ ПРОСТОРІ ВІДЕОІНТЕРВ'Ю

Постановка проблеми. У сучасному світі важко переоцінити вплив медіа на розвиток суспільства в цілому та формування думок, переконань і світогляду кожного індивіда зокрема. Для більшості людей образи та ідеї, представлені в медіа, виступають основним джерелом усвідомлення спільного минулого та соціального теперішнього. Медіа нав'язують нам стандарти, моделі і норми поведінки [1, с. 71], є популярним засобом пропаганди та маніпуляцій.

З метою охоплення уваги все більшої аудиторії, медіа вдаються до створення та застосування гібридних жанрів, поєднання різноманітних каналів кодування та способів викладу інформації. Одним із медійних жанрів, що довів свою затребуваність та ефективність, є відеоінтерв'ю. Наріжним каменем успіху відеоінтерв'ю є дотримання в ньому політики ввічливості як шанобливого ставлення мовців одне до одного, що допомагає інтерв'юваному розкритися та проявити власну особистість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ввічливість давно ставала об'єктом дослідження вітчизняних та зарубіжних науковців, асоціюючись з проявом поведінки, хороших манер, рис особистості (О. Єрзінкян, В. Є. Гольдін, Г. О. Золотова, Л. П. Рижова, Н. І. Формановська), виступаючи лінгвістичною категорією (А. Безноса, А. Вежбицька, Дж. Остін, Г. Почепцов) чи стратегією, націленою на досягнення позитивного результату процесу комунікації (П. Браун, Г. Грайс, Дж. Лакофф, Т. Ларіна, С. Левінсон, Дж. Ліч). Однак в мовознавчій науці досі бракує системних досліджень, які б стосувалися комплексного вивчення змісту стратегій ввічливості у сукупності з лінгвальними та екстралінгвальними маркерами їх вираження, що й становить **актуальність** нашої розвідки.

Виклад основного матеріалу. Ввічливість, як особлива манера поведінки, яка базується на повазі до співрозмовника та інших членів суспільства, завжди розглядалася як істотна складова культури поведінки. Особливу увагу дослідники звертали саме на комунікативний аспект ввічливості. Так, П. Грайс і Дж. Ліч розглядали ввічливість як стратегічний принцип мовної поведінки і запропонували низку правил, дотримання яких сприяє ефективній комунікації [2; 3].

Ввічливість також розглядають і як особливий напрям мовної поведінки, своєрідну стратегію [4], метою якої є запобігання потенційним конфліктним ситуаціям, і яка реалізується в процесі мовлення за допомогою різних комунікативних стратегій і тактик.

У дослідженні ввічливості як стратегії особливої уваги заслуговують теоретичні положення, запропоновані П. Браун і С. Левінсоном, які базуються на дослідженнях Е. Гоффмана і визначають ввічливість з позицій збереження «обличчя» – своєрідного соціального іміджу або набору бажань (set of wants), що можуть задовольнити тільки дії інших [4, с. 59–66]. Обличчя автори поділяють на позитивне і негативне. «Позитивне обличчя» пов'язане з бажанням індивіда отримати схвалення і позитивну оцінку співрозмовника в процесі комунікації [там само, с. 13], у той час як «негативне обличчя» є бажанням невтручання в свободу його дій з боку інших осіб [там само, с. 61-62]. З огляду на це, можна говорити про реалізацію ввічливості в двох ключових стратегіях – стратегіях позитивної і негативної ввічливості.

Зупинимося детальніше на дослідженні стратегії позитивної ввічливості та маркерів її об'єктивації у комунікативно-дискурсивному просторі відеоінтерв'ю.

Стратегія позитивної ввічливості пов'язана з прагненням налагодити контакт зі співрозмовником, проявити інтерес до нього та його бажань, що є запорукою зближення зі співрозмовником та налагодження ефективної комунікації.

Опираючись на дослідження П. Браун та С. Левінсона, виділимо наступні тактики реалізації стратегії позитивної ввічливості [4, с.103-129]:

- тактики зближення – приділення уваги інтересам і бажанням слухача, вираження симпатії до слухача;

- тактики підтримання дружнього спілкування – жартування, врахування потреб та інтересів слухача, пошук згоди, формування оптимістичної атмосфери;

- тактики взаємної інтеграції – залучення до спільної діяльності, задоволення потреб слухача, акцентування на груповій ідентичності.

В дискурсивному просторі відеоінтерв'ю спостерігається тенденція до реалізації низки тактик позитивної ввічливості, спрямованих на встановлення контакту, скорочення дистанції та солідаризацію між співрозмовниками, а також налагодження неформальної атмосфери, яка сприяє більш ефективній комунікації.

Стратегії ввічливості є важливою складовою продуктивного інтерв'ю, оскільки вони мають вирішальне значення для успішної комунікації з іншою людиною, а також для сприйняття людини оточуючими. Відтак висококваліфікований інтерв'юер повинен мати відповідний рівень професійної та комунікативної компетентностей, вміння створити відповідну атмосферу спілкування, застосовуючи стратегії і тактики ввічливості, які сприяють успішному діалогу.

Матеріалом нашого дослідження слугували телевізійні інтерв'ю одного з найбільш популярних та визнаних інтерв'юерів Америки, Ларрі Кінга, у шоу LARRY KING NOW [6-9].

В інтерв'ю з Дж. Бріджесом, відомим актором, лауреатом премії “Оскар” за найкращу чоловічу роль, стратегія позитивної ввічливості об'єктивується тактикою компліментів, до яких ведучий вдається вже на початку інтерв'ю [6]:

KING: ...with one of my favorite people, the terrific actor Jeff Bridges, Academy Award winner.

Використовуючи фразу “*one of my favorite people*”, ведучий підкреслює свою симпатію і загальне позитивне ставлення до адресата, таким чином налаштовуючи на це і свою аудиторію. За допомогою прикметників “*terrific*” та “*favourite*” ведучий підкреслює свій інтерес та схвалення акторського таланту адресата. Прикметники на кшталт *terrific, great, favourite, marvelous, incredible* є маркерами ефективної реалізації *тактики вираження симпатії*. Такі компліментарні висловлення свідчать про спрямованість Л. Кінга на створення комфортної атмосфери для його співрозмовників і налагодження контакту між ним і адресатом.

Оскільки спілкування під час інтерв'ю носить переважно неформальний характер, досить поширеною є *тактика жартування* [11; 5], яка визначає спільність фонових знань, цінностей та критеріїв оцінки ситуації. Жарт слугує засобом зменшення дистанції між співрозмовниками, допомагає розрядити обстановку і зняти напругу, а також застосовується, щоб викликати усмішку співрозмовника. Проілюструємо використання тактики жарту на прикладі фрагменту інтерв'ю з американським співаком та актором Дж. Смоллетом [7]:

KING: Got that straight. OK, now all of you understand that.

SMOLLETT: Larry King said it, damn it! So it's real.

*KING: That's right. So it is. **I am the king.***

У наведеному прикладі *тактика жартування* реалізована за допомогою прийому каламбуру, основу якого становить фонетична подібність прізвища ведучого та слова “король”.

Тактика пошуку згоди націлена на демонстрацію розуміння між співрозмовниками. Вона реалізується за допомогою таких лексичних одиниць як: *definitely, surely, exactly, absolutely* тощо.

DIMARCO: Before the news broke, I told Marlee first in person, and she's been very supportive. She knows the Hollywood business because she's been in it for 30 years, and she knows the play very well. So she gave me a lot of advice on what I should do as a producer, and we're really close. We're good friends and I appreciate all of her advice.

*KING: **She's terrific.***

*DIMARCO: **Oh, yeah, definitely, definitely.***

Поданий приклад ілюструє реалізацію тактики пошуку згоди за допомогою прислівника “*definitely*”, що є виявом взаєморозуміння між співрозмовниками [8].

Подекуди один і той же фрагмент демонструє застосування одразу кількох тактик, як у випадку інтерв'ю з актором Б. Бріджесом [9]:

KING: You think network TVs might be in trouble?

BRIDGES: I don't know. I mean it's changing so fast. All this streaming business. That's very interesting and I want to get more into it. I want to find out how you like just do things on the net...

KING: You want to do digital stuff?

BRIDGES: Yeah, I do.

*KING: **Come work with us. There's something now for you to do. Come on, you're great.***

В наведеному вище прикладі Л. Кінг цікавиться думкою актора щодо розвитку стрімінгових сервісів і чи загрожують вони телевізійним мережам. Бріджес висловлює бажання спробувати себе в цій справі і ведучий відразу пропонує йому попрацювати разом. Л. Кінг демонструє увагу та інтерес до особистості актора і через вияв бажання до співпраці наголошує на спільності поглядів та інтересів в певній сфері діяльності. Зближенню співрозмовників сприяє і застосування комплімента “great”. Запропонований приклад, у якому реалізуються *тактики залучення до співпраці та компліменту*, демонструє інтеграцію та солідаризацію, що є вигідною для обох співрозмовників.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, важливу роль у процесі налагодження і розвитку комунікації у відеоінтерв’ю відіграє стратегія позитивної ввічливості, що реалізується низкою тактик, які спрямовані на встановлення контакту, скорочення дистанції між співрозмовниками, формуванню максимально комфортної атмосфери під час комунікації та досягненню максимального її результату.

Вважаємо перспективним в подальшому дослідити реалізацію стратегії негативної ввічливості у дискурсивному просторі відеоінтерв’ю.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Мак-Квейл Д. Теорія масової комунікації / Д. Мак-Квейл. – Львів : Літопис, 2010. – 538 с.
2. Grice P. Logic and Conversation // Grice P. (ed.) Studies in the way of words. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1967.
3. Leech G. Principles of Pragmatics / Leech G. – L. ; N.Y. : Longman Linguistic Library, 1983. – 250 p.
4. Penelope Brown, Stephen C Levinson, Cambridge University Press. Politeness: some universals in language usage. — Cambridge: Cambridge University Press, 2014-01-01.
5. Кинг Ларри. Как разговаривать с кем угодно, когда угодно и где угодно / Л. Кинг ; [перевод Е. Цыпина]. – М. : Бизнес Букс, 2010. – 204 с.
6. Jeff Bridges Teaches Larry King On The Art Of Meditation. [Електронний ресурс]: // YouTube. – Режим доступу: <https://www.youtube.com/watch?v=GGfzER0FFqQ&t=1259s> – 01.02.2018 (дата останнього звернення: 05.03.2021).
7. Jussie Smollett on fame, ‘Empire,’ & sexuality. [Електронний ресурс] : // Ora. – Режим доступу: <http://www.ora.tv/larrykingnow/2018/5/25/jussie-smollett-on-fame-empire-sexuality> – 25.05.2018 (дата останнього звернення: 05.03.2021).
8. Nyle DiMarco on being deaf, dating, & Trump. [Електронний ресурс] : // Ora. – Режим доступу: <https://www.ora.tv/larrykingnow/2018/5/21/nyle-dimarco-on-being-deaf-dating-trump> – 21.05.2018 (дата останнього звернення: 09.03.2021).
9. Beau Bridges on ‘Masters of Sex,’ brother Jeff Bridges & President Obama. [Електронний ресурс] : // YouTube. – Режим доступу: <https://www.youtube.com/watch?v=X7TP1iDmPXY> – 05.01.2018 (дата останнього звернення: 09.03.2021).