

УДК 811.11.'38

Козлова О. С.,
кандидат філологічних наук,
Київський університет
імені Бориса Грінченка

ДІЯ КОМУНІКАТИВНОГО КОДЕКСУ В АНГЛІЙСЬКОМУ ІНТЕРВ'Ю

Актуальність дослідження зумовлена тим, що більшість сучасних лінгвістичних досліджень направлена вивчення різних аспектів мовного спілкування, його прагмалінгвістичного аспекту, принципів спілкування у мовленні, але недостатньо приділено уваги щододії комунікативного кодексу в інтерв'ю, а також комунікативній поведінці та мовленнєвій компетенції інтерв'юера та респондента.

Мета нашої розвідки полягає у дослідженні комунікативного кодексу учасниками інтерв'ю та їх поведінка під час його проведення.

Предметом дослідження є комунікативні принципи спілкування.

Об'єктом є комунікативна поведінка та мовленнєва компетенція інтерв'юера та респондента під час проведення інтерв'ю.

Матеріалом дослідження є англійські тексти інтерв'ю.

Постановка завдання. Основними завданнями нашого дослідження є виявлення та опис чинників, а також аналіз основних принципів Кооперації та Ввічливості, які порушуються учасниками під час ведення діалогу-інтерв'ю.

Наукові результати. Новим є те, що ми досліджуємо порушення комунікативних принципів в інтерв'ю та спостерігаємо за поведінкою його учасників.

Саме в такому інформаційному масмедійному жанрі, як інтерв'ю, де учасники мають за мету обмінятися інформацією, ми яскраво можемо побачити вираження комунікативної поведінки та виявити дотримання чи недотримання комунікативного кодексу.

Існує багато класифікацій інтерв'ю як типу тексту: за кількістю співрозмовників (І. Ю. Капічнікова), за формою реалізації комунікативної мети (М. О. Дегтяренко), за тематикою (Е. І. Голанова), за місцем проведення (Н. В. Кодола, Л. І. Мацько), за характером організації та спілкування тощо.

Всі інтерв'ю мають носити відтінок інформативності, оскільки головна мета такого виду діалогічного мовлення – це зацікавлення певного кола слухачів або читачів з метою отримання додаткової правдивої інформації. Для цього ведучий має завчасно продумати хід бесіди і підготувати питання з дотриманням певних вимог. Перш за все мовці мають бути ввічливими і поважати один одного дбаючи про інтереси аудиторії. Р. Лакофф виділяє два головних правила при спілкуванні: бути ввічливим та бути зрозумілим. Отже, учасники інтерв'ю дотримуються певних етикетних норм та правил. До них відносяться привітання, прощання, подяка тощо.

На відміну від простого діалогу інтерв'ю має назву та всі питання пов'язані однією тематикою. Кожен з його учасників має свій стиль спілкування, тобто індивідуальну стабільну форму поведінки, яка виявляється у будь-яких умовах

спілкування (в ділових і особистісних стосунках, у спробах прийняття і здійснення рішень, у прийомах психологічного впливу на людей, у методах вирішення міжособистісних та індивідуальних конфліктів тощо) [1, 399].

Також тут мають місце психологічні причини виникнення труднощів під час спілкування: нереальні цілі учасників, неадекватна оцінка партнера його здібностей та інтересів, невірне подання своїх особистих можливостей, нерозуміння характеру партнера, використання непідходящих до даної ситуації способів звертання [3, 109–110]. Такі труднощі спричиняються людиною, яка завчасно налаштована на конфліктогенне ведення діалогу. Варто зазначити, що конфліктний тип особистості з грубо-статистичною установкою характеризує тенденція до імпульсивної поведінки, яка реалізується через малі мовленнєві стратегії, до домінування ролі мовця, егоцентричності висловлювань, до порушення семантичної когерентності теми діалогу, до тематизації моральних аспектів, до порушення соціальних норм та схем, до домінування модальних маркерів зі значенням невпевненості, песимістичності, а в діалогічній модальності до іронії, сарказму, до конфліктного зіткнення інтенцій, до наявності негативно забарвлених експресивних інтенцій [5, 27].

Розглянемо на двох прикладах дотримання комунікативного кодексу, а також тактики та стратегії якими послуговуються учасники мовлення:

Перше інтерв'ю з Джоан Роулінг має назву "*JK Rowling On Getting Published*". Мета такого спілкування – бесіда про ідею створення серії романів про Гаррі Поттера. Ця особистість дуже популярна на сьогоднішній день і тому вона цікава дуже широкій віковій аудиторії.

Проаналізуємо з точки зору принципу Кооперації за Г. П. Грайсом [4].

Максима **кількості**: відповіді письменниці дуже вичерпні та лаконічні, що інтерв'юер (*Urbanette Magazine*) лише іноді просив розширити відповіді.

Наприклад, питання про найкраще місце для написання роману.

Urbanette: In your opinion, where was the best place for you to write?

JK Rowling: It's no secret that the best place to write, in my opinion, is in a café... Хоча це можна вважати і порушенням постулату зі сторони респондента, оскільки на початку бесіди Джоан вже розповіла про кафе.

JK Rowling: It was hard, but I made it work. Every time Jessica would fall asleep in her pushchair / stroller, I'd dash to the nearest café and write as much as I could. I wrote nearly every evening... Для читача, який бажає більше дізнатися про улюблену письменницю, це виглядає як тавтологія. Питання мають бути логічними і без повторів. Але, як ми бачимо, таке порушення принципу не є критичним для такого діалогу.

Максима **якості** повністю була дотримана. Джоан не вдавалася до фраз, які виражають невпевненість, або сумнів типу: *I don't know, I'm not sure, probably. Її відповіді виважені та чіткі.*

Діалог відбувається в межах однієї теми, що свідчить про дотримання максими **відносин**. Також не можна зустріти незрозумілих висловів, або багатослів'я. І це пряме свідчення дотримання максими **способу**.

Розглянемо дотримання принципу Ввічливості на цьому інтерв'ю. Ми не спостерігаємо нав'язування, у Джоан є альтернатива вибору відповіді і вона почуває себе комфортно і впевнено під час бесіди. Вона навіть не дратується від питання, яке їй дуже часто задавали:

Urbanette: Many people wonder what Squibs are. Could you explain?

JK Rowling: I've been asked this question many times since it was introduced in Chamber of Secrets. Squibs are the opposite of muggle-born wizards...

Порада наприкінці інтерв'ю свідчать про комфортність умов ведення бесіди і турбота про аудиторію, для якої створюються нові романи:

Urbanette: Do you have any advice for people who want to get their work published as well?

JK Rowling: First, you need to write something a publisher would want to read. It only takes one, but it might take awhile to find them. Next, you need to approach the publisher, either directly, or I recommend you find an agent you can help act on your behalf...

Інтерв'юер дотримувався певних комунікативних стратегій спілкування: його інтенції отримати вичерпну відповідь здійснилися через прямі запитання, стратегія прохання (*In your opinion, where was the best place for you to write? Do you have any advice for people who want to get their work published as well?*).

Респондент в інтерв'ю має вживати стратегії, які не передбачають конфліктності, а навпаки, вдаватися до стратегій інформування та зближення. До конфліктних стратегій призводять такі ситуації: неповна відповідь на запитання, коли запитання дуже часто повторюється в різноманітних варіаціях, коли відповідь респондента очевидна і питання нецікаве таким чином, недоречне питання, або питання про інтимне життя, коли на запитання ще не надали відповіді, а відразу іде інше зустрічне запитання, ігнорування змісту запитання респондентом, негативне ставлення інтерв'юера до свого гостя, а також ухилення чи неповна відповідь респондента.

Як ми бачимо, що майстерність ведучого значно впливає на процес спілкування, атмосферу, тональність, кінцевий результат, успіх або невдачу діалогу [1, 191]. А. Д. Белова виокремила такі максими, якими мають послуговуватись на нашу думку саме журналісти, ведучі інтерв'ю та ток-шоу:

Максими раціональності: дотримуйся логічного, послідовного висловлення аргументів, експліцитного вираження логічного зв'язку; дотримуйся доказів по суті; будь інформативним; зменш кількість аргументів, залиш лише вагомі та виключи другорядні; не використовуй неправдивих посилань; не вдавайся до емоцій; уникай вживати силу.

Максими такту: визнавай за партнером право на контраргументацію; обери відповідний інтелектуальний ключ; не перенось аргументацію з предмета обговорення на особистості; дотримуйся етикету.

Максими переконливості: говори впевнено; уникай двозначності; підсилюй вербальну аргументацію невербальними засобами (голос, інтонація, жестикуляція) [2, 109–110].

Розглянемо інший приклад, який за структурою та змістом відрізняється від попереднього прикладу. Це інтерв'ю з принцем Генрі Уельським, яке носить відтінок напруженості і знаходиться на межі конфліктогенного загострення між учасниками.

Бесіда починається з негативно налаштованих учасників. Журналіст впевнений, що принц втомлений і не в гуморі: ***Harry, we weren't expecting to be seeing you back so so on. Are you angry?*** На що і має таку відповідь: *"I don't know if angry is the right word to say... I said, angry would be the wrong word to use but I am slightly disappointed... yeah I'm back here now and I suppose deep down inside it's quite nice, I'm looking forward to having a bath..."*. Це порушення принципу ввічливості, бо журналіст нав'язується і не дає принцу права вибору, що спричиняє дискомфорт для нього. Порушується максима **великодушності**, коли журналіст переслідує власні егоїстичні інтереси і применшує вигоду співбесідника. Про це яскраво свідчить наступне питання, яке він задає як представник преси: *You haven't always had the best experiences of the press but were you surprised by the restraint of most of the media in this case?* Відповідь принца була очікуваною: *"I was surprised by the way the British media kept to their side of the bargain. I hate to say it but, no, I'm very grateful for that and thank you to all the British media for keeping their mouths shut... it doesn't surprise me that once again it comes to the media, foreign media, that has once again spilled the beans, so yes it's a shame..."* Ми спостерігаємо багато слів та словосполучень з негативною конотацією, але вони звучать не грубо. Вони є реакцією на те, що журналіст знехтував максимою **такту** і спровокував навмисно таку реакцію. Здається, що максима **симпатії** також порушена, але діалог продовжується ще довго і Гаррі дає відповіді на запитання, хоча іноді вони емоційно даються йому важко.

Надалі питання не такі компрометуючі, але принц стає більш емоційним і дає розгорнуті відповіді, що журналісту немає потреби уточнювати питання, чи просити більше пояснень. Це свідчить про те, що максима **кількості** повністю дотримана і відповіді правдиві, бо респондент впевнений у собі, що дає змогу підтвердити дотримання максими **якості**. Щодо перебігу тем, то вони йшли згідно загальної логіки інтерв'ю, без відхилень на сторонні теми. Отже, максима **відносин** тут також спрацьовує без порушень. Максима **способу** в даному випадку незначним чином порушується тим, що принц дуже сильно пояснює ситуації, що характеризується як прояв багатослів'я та підвищеної емоційності.

Наведемо приклад підвищеної емоційності: *"I was going to ... cliché and say desert rats but that's clearly not going to work"*, або *"I think the opportunity to go round and see different regiments in different areas ... sort of pops his head up"*, чи *"I was a bit shocked because ... it is a bit of a choke in your throat because you know that it's happening"*. Він вдався до хезитації, оскільки промова емоційна і потребує більше часу на пошук потрібного елемента мовного коду, щоб продовжити інтеракцію.

Висновки та подальші перспективи дослідження.

Детальний аналіз на дотримання комунікативного кодексу двох інтерв'ю показав, що в такому масмедійному жанрі дуже важко побачити коли учасники

завчасно агресивно налаштовані один на одного. Навіть тоді, коли здається що журналіст звертається до свого гостя з провокаційними питаннями (іноді це може бути його незмінним стилем спілкування), то це не привід стверджувати, що спілкування буде призупинено та викликає відповідну агресію чи роздратування респондента. Це може бути розцінено як певна стратегія ведучого на подальше отримання неординарної чи ексклюзивної інформації, яка буде сенсацією того чи іншого журналу чи газети.

Подальші наукові розвідки з даної проблематики можуть бути спрямованими на більш детальний аналіз мовленнєвої поведінки учасників масмедійного дискурсу і виявлення чинників конфліктного та неконфліктогенне ведення діалогу.

Література

1. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики : [підручник] / Ф. С. Бацевич. – К. : ВЦ “Академія”, 2004. – 344 с.
2. Белова А. Д. Лингвистические аспекты аргументации (на материале современного английского языка) : дисс. ... д. филол. н. : 10.02.04 “Германские языки” / А. Д. Белова. – К., 1998. – 443 с.
3. Бодалёв А. А. Психология общения / А. А. Бодалёв. – М. : Изд-во “Институт практической психологии” ; Воронеж : НПО “МОДЭК”, 1996. – 256 с.
4. Грайс Г. П. Логика и речевое общение / Г. П. Грайс ; [пер. с англ.] // Новое в зарубежной лингвистике. – М. : Прогресс, 1985. – Вып. 16 : Лингвистическая прагматика. – С. 217–237.
5. Сухих С. А. Структура коммуникантов в общении / С. А. Сухих // Языковое общение: Процессы и единицы. – Калинин, 1988. – С. 22–28.

Джерела ілюстративного матеріалу

1. Urbanette. JK Rowling On Getting Published [Electronic resource]. – Mode of acces : <http://www.urbanette.com/jk-rowling/>.
2. The Telegraph. Prince Harry’s interview in full [Electronic resource]. – Mode of acces : <http://www.telegraph.co.uk/news/uknews/1580451/Prince-Harrys-interview-in-full.html>.

Анотація

Головна увага у статті приділяється принципам спілкування (Кооперації та Ввічливості) в англomовному інтерв’ю. Досліджуються комунікативна поведінка та мовленнєва компетенція інтерв’юєрата респондента, а також їх реакція на дотримання чи порушення Комунікативного кодексу.

Ключові слова: інтерв’ю, комунікативна поведінка, комунікативні принципи, компетенція, максими спілкування, недотримання, респондент.

Аннотация

В статье сосредоточено внимание на коммуникативных принципах (Кооперации и Вежливости) в англоязычном интервью. Исследуются коммуникативное поведение и речевая компетенция интервьюера и респондента, а также их реакция на соблюдение или нарушение коммуникативного кодекса.

Ключевые слова: интервью, интервьюер, коммуникативные принципы, компетенция, максимы речевого общения, несоблюдение, респондент.

Summary

This article focuses on the communicative aspect within English interview notably the Cooperation and the Politeness principles. Special attention is drawn to the investigation of

communicative behaviour and competence of the interviewer and respondent, their observance of the Communicative codex.

Keywords: communicative principles, communicative maxims, competence, inobservance, interview, interviewer, respondent.

УДК 81'42(045)

Смирнова М. С.,
аспірантка,
Маріупольський державний університет

ПРИНЦИПИ АНАЛІЗУ ДИСКУРСИВНИХ СТРАТЕГІЙ І ТАКТИК ПРАВОСЛАВНОЇ ПРОПОВІДІ

Вибір стратегій і тактик православної проповіді за предмет нашого дослідження зумовлює необхідність розробки схеми їх подальшого аналізу та опису. Проте, варто зазначити, що у переважній більшості комунікативних досліджень, де аналізується мовленнєвий вплив, взагалі відсутня методика аналізу комунікативних стратегій та тактик: нерідко автори таких досліджень дають відповіді на багато питань (наприклад, виділяють комунікативні стратегії), спираючись лише на інтуїцію. Часто це призводить до цінних відкриттів, нових класифікацій, проте неминуче створює ризик зайвої суб'єктивності. Вищезазначене зумовлює **актуальність** заданого наукового вектору, бо методологія є вразливим місцем будь-якого прагматичного дослідження [5, 2004].

Отже, **метою** статті є виділення принципів аналізу дискурсивних стратегій і тактик православної проповіді. Задана мета обумовлює вирішення наступних **завдань**: 1) описати принципи стратегічного моделювання текстів; 2) розглянути принципи аналізу стратегічного потенціалу релігійних текстів жанру проповіді; 3) запропонувати власну методику аналізу дискурсивних стратегій і тактик православної проповіді; 4) надати аналіз проповіді, використовуючи запропоновану методику аналізу дискурсивних стратегій і тактик православної проповіді.

Вихідною точкою у виборі принципів дослідження для нас стали тези М. Ю. Олешкова про те, що 1) "основною метою вивчення комунікативних процесів є "пошук" інтегративної моделі, побудованої з урахуванням даних дослідження всіх аспектів комунікації: мовленнєвого, соціального, психологічного, технологічного, семіотичного, культурологічного тощо" і що 2) "будь-яка модель процесу або явища є не що інше, як редукція системно-синергетичного уявлення досліджуваного об'єкта, що дозволяє досліднику уявити функціонування (перебіг) даного об'єкта (процесу) в реальній ситуації на імітаційному рівні" [4, 14]. Принципи моделювання складно організованих феноменів обов'язково спираються на принципи доповнювальності й невизначеності: змодельований об'єкт є ізоморфним модельованому в певних суттєвих ознаках [3, 9], що залишає простір для демонстрації інших суттєвих ознак. Отже, комплексний аналіз складного об'єкта потребує розробки декількох моделей.

Далі більш детально розглянемо основні підходи та методи, що будуть доречними саме для опису стратегій та тактик православної проповіді. Так,