

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Филологический факультет

Кафедра английской филологии и перевода

ТЕРЕЩЕНКОВА Диана Игоревна

ПРАГМАТИКА ИМПЛИЦИТНЫХ ВЫСКАЗЫВАНИЙ В АНГЛИЙСКОМ  
МЕДИЙНОМ ДИАЛОГЕ (НА МАТЕРИАЛЕ ИНТЕРВЬЮ  
АНГЛОЯЗЫЧНЫХ ДЕЯТЕЛЕЙ СОВРЕМЕННОЙ МАССОВОЙ КУЛЬТУРЫ)

Магистерская диссертация

Научный руководитель:

к.ф.н., доц. Абдульманова А.Х.

Санкт-Петербург

2017 г.

Оглавление

## **Введение**

Исследование использования имплицитных высказываний – речевых явлений, содержащих скрытый смысл, двупланность в прагматическом аспекте представляется значимым в свете коммуникативного подхода к языку.

**Актуальность настоящего исследования** определяется неослабевающим интересом лингвистов к изучению поведения человека (в рамках данной работы — деятелей массовой культуры) в

коммуникативном процессе, а также к прагматике как науке, в которой реализуются две основные функции: взаимодействие и воздействие.

**Предметом** исследования является изучение имплицитных высказываний в англоязычном медийном диалоге.

В качестве **объекта исследования** выбраны различного рода интервью (в том числе ток-шоу и публичные выступления) представителей современного англоязычного шоу-бизнеса.

**Научная новизна** исследования заключается в том, что изучение имплицитных высказываний в рамках интервью ранее не являлось предметом специального изучения.

**Целью исследования** является выявление особенностей прагматической реализации имплицитных высказываний в речи деятелей современной массовой культуры. Для достижения цели в работе необходимо решить следующие задачи:

- 1) Дать определение понятию имплицитных высказываний и охарактеризовать их в контексте прагматической лингвистики;
- 2) Выявить особенности функционирования имплицитных высказываний в прагматическом аспекте;
- 3) Проанализировать интервью с участием представителей шоу-бизнеса, выявить в каких целях и какие имплицитные высказывания используются коммуникантами;

**Материалом исследования** послужили диалоги, собранные методом сплошной выборки из видеоматериалов (интервью, ток-шоу) продолжительностью 67 часов звучащей речи. Из них в работу вошли 22 речевые ситуации, в которых рассматривается прагматика имплицитных высказываний. Всего было проанализировано 106 примеров.

Методологической и теоретической базой исследования являются научные труды по прагматике и стилистике отечественных и зарубежных исследователей: Ю. Д. Апресяна, А.Г. Пospelовой, Н. И. Формановской, И. А. Стернина, В.Б. Кашкина, А. И. Барышевой, А.В. Бондарко, О.С. Иссерс, Л.Л. Славовой, Т.С. Оганезовой, Е.В. Ермаковой, В. А. Звегинцева, Л. С. Гуревич, Дж. Финча, Л. Вайсгербера и др.

В магистерской диссертации применяется комплексная **методика исследования**, включающая элементы прагмалингвистического и описательного анализа.

**Структура работы:** Работа состоит из введения, двух глав, сопровождаемых выводами, заключения, списка используемой литературы, списка источников примеров, приложения. Первая глава посвящена изучению прагматики коммуникативного поведения, рассмотрению таких терминов как: «прагматика», «коммуникация», «диалог», «имплицитность» и др., построению теоретических основ их изучения, а также особенностям имплицитных высказываний. Вторая глава посвящена анализу примеров применения имплицитных высказываний англоязычными представителями современной массовой культуры, в приложении представлена статистика частотности применения тех или иных тактик ведения речевого общения. В заключении представлены результаты исследования.

## **Глава 1. Прагматика в системе лингвистических наук**

### **1.1. Прагматика как средство достижения коммуникативной цели**

Термин «прагматика» впервые был введен Чарльзом У. Моррисом для обозначения одного из разделов семиотики в 30-х гг. XX века [Алпатов 2005]. Более детально изучению термина лингвисты из разных стран посвятили свои работы уже в послевоенное время. Ввиду этого, появилось множество различных трактовок данного понятия. Так, например, согласно Дж. Юлу, «прагматика» – это исследование смысла, вложенного в высказывание говорящим, с целью воздействия на

собеседника. [Yule 1996:3]. По мнению Ю. Д. Апресяна, «прагматика - это закрепленное в языковой единице (лексеме, аффиксе, граммеме, синтаксической конструкции) отношение говорящего: 1) к действительности, 2) к содержанию сообщения, 3) к адресату» [Апресян 1988:25].

Ю.С. Степанов считает, что прагматика является наукой, которая занимается поиском наиболее подходящих языковых средств для усиления воздействия на собеседника, для эффективного достижения цели в определенных речевых ситуациях [Степанов 1981]

Согласно Н. Д. Арутюновой, прагматика изучает «условия употребления языковых знаков индивидуумом в определенных коммуникативных ситуациях, так как адекватный выбор и использование языковых единиц являются конечной целью коммуникации» [Арутюнова 1981: 389-390].

По словам американского лингвиста Джеффри Финча, прагматика сосредотачивается, главным образом, на том, как коммуниканты интерпретируют высказывания в тех или иных ситуациях, то есть особое внимание уделяется манере, интонации, поведению коммуниканта, а не предмету суждения. [Finch 1999].

Дженни Томас считает, что прагматика изучает практические аспекты действий собеседников, а также вопросы мышления. По ее словам, прагматика включает в себя следующие аспекты: 1) согласование смысла между говорящим и слушателем, 2) наличие контекста высказывания, 3) смысловые возможности утверждения [Томас 1995].

Таким образом, главной целью данной дисциплины является описание и пояснение поведения человека в определенной ситуации, а также изучение его коммуникативного поведения в рамках коммуникативного акта.

### 1.1.1. Прагматическая функция языка

Динамичное развитие прагматики стало причиной возникновения новых исследований в рамках прагматической дисциплины. В первой половине XX века лингвисты сконцентрировались на изучении прагматической функции языка, ранее не являвшейся предметом специальных исследований. Л. Блумфильд считал, что главная задача языка - побудить собеседника на совершение обусловленных действий, которых автор стремился достичь, вкладывая определенный смысл в своё высказывание. Он писал, что язык появился для того, чтобы с его помощью, не прикладывая никаких физических усилий, добиваться желаемого эффекта [Блумфильд 1968]. То есть, назначение языка – быть инструментом психологического и ментального воздействия на коммуниканта.

Л. Блумфильд, и Б. Малиновский первыми обратили внимание на тот факт, что сущность прагматической функции заключается не только лишь в том, что она является средством познания и общения, а также и в том, что она представляет собой инструмент практического воздействия на окружающую среду. По словам Б. Малиновского, прагматическая функция играет основную роль в цивилизованном обществе и является первостепенной в примитивных. Поэтому, лингвист считает, что эта функция должна рассматриваться как способ действия, а не как инструмент передачи мысли [Malinowsky 1968].

Похожую теорию относительно прагматической функции выдвинул и немецкий языковед Л. Вайсгербер, который рассмотрел функцию как фактор, влияющий не только на язык, но и на культуру в целом. В своих работах он привел примеры, иллюстрирующие влияние языка на коммуникантов на различных уровнях общения, а также показал, что

стремление ученых создавать “искусственные” языки связано с процессами, при которых повседневный язык порой препятствует адекватной передаче смысла и идеи высказывания. Кроме того, согласно Л. Вайсгерберу динамика развития культурного языка способствует речевому прогрессу и повышает общий уровень образованности людей в различных странах [Weisgerber 1933]. Язык является важнейшим инструментом, без которого коммуникативный акт был бы примитивен. Тем не менее, прагматическая функция языка до сих пор полностью не изучена и остается открытым вопросом, ответ на который, без сомнения, раскроет новые возможности для изучения влияния прагматики в речевых ситуациях.

Таким образом, одна из задач прагматической функции – создание коммуникативного воздействия на коммуниканта, для достижения определенной цели.

### **1.1.2. Речевое общение в свете прагматики**

Речь присуща только человеку. На протяжении всего развития общества и цивилизации речевая деятельность человека совершенствовалась. «Будучи психологически действием, речевое действие должно обладать и всеми характеристиками, присущими любому действию. Очевидно, что оно характеризуется собственной целью или задачей» [Леонтьев 1974: 27]. Изучение речевой деятельности человека потребовало переориентировки лингвистики на человека, главного и единственного носителя языка и речи.

В силу антропоцентричного характера современной лингвистики, в центре ее парадигмы находится человек как создатель языковой и речевой деятельности; последняя направлена на использование языка для общения [Формановская 2002]. Н. И. Формановская определяет общение как кодирование/декодирование высказываний и текстов. Несмотря на развитие интегральных и дифференциальных процессов, происходящих в



языкознании, проявляющихся в одновременном объединении различных направлений, изучающих человека, и появлении целого ряда ответвлений от традиционных дисциплин, в целом парадигмы современного языкознания сосредоточены на изучении человека с позиции создания им языка, в качестве орудия общения, а также того, как сам человек отразился в языковых единицах [Формановская 2002].

Общение как деятельность изучается с помощью коммуникативно-прагматического подхода; коммуникативный подход изучает те свойства языковых единиц, которые проявляются при общении, когда актуализируются интенциональные, социальные и другие коммуникативные замыслы; при прагматическом подходе учитываются компоненты языковых единиц, связанные с человеком как пользователем языка в качестве инструмента общения.

Рассматривать речевое общение в его отрыве от практики не возможно. Как верно замечает О. С. Иссерс, речевое общение представляет собой стратегический процесс, основой которого является выбор подходящих языковых ресурсов, в связи с чем передача сообщений говорящего во время коммуникации должна рассматриваться как набор решений говорящего. К ним относятся решения о передаче сообщения или его сокрытии, о выборе лексического наполнения и поверхностной синтаксической структуры, последовательности коммуникативных шагов и др. Большая часть таких решений принимается неосознанно [Иссерс 2008].

Следует обратить внимание на понятие коммуникативного акта и его соотношение с понятием речевого акта. Целесообразно сделать это в контексте теории речевых актов (ТРА), разработанной Дж. Остином и Дж. Серлем. В их понимании произнесение высказывания является действием. Исследования Дж. Остина и Дж. Серля позволили детальнее углубиться в понимание значения и смысла высказываний (главным образом в устном контактном общении). Речевой акт – это высказывание, которое произносится

с определенной целью, в основе которого лежит идея совершения практического или ментального действия при помощи языка/речи. Речевой акт состоит из трех фаз, называемых локуцией, иллокуцией и перлокуцией. Локуция подразумевает выбор и организацию языковых средств.

Иллокутивный акт – способ, позволяющий коммуниканту реализовать коммуникативную задачу посредством речи. Понятие иллокуции связано с понятием интенции, т. е. намерения говорящего воздействовать на слушающего при помощи речи. Таким образом, высказывание имеет также интенциональное значение. Высказывание, произведенное говорящим, в смысловом плане несет некую информацию, передаваемую языковыми средствами, а на иллокутивном уровне истолковываются слушающим в зависимости от той или иной коммуникативной ситуации и может быть истолковано как сообщение, угроза и т. д. Ориентируясь в коммуникативной ситуации, адресат высказывания истолковывает высказывание тем или иным образом и снимает ее многозначность.

Фаза перлокуции представляет собой эффект, наступающий при достижении иллокутивного воздействия на адресата и получения того или иного результата. Предсказать, каким будет (и будет ли) перлокутивный эффект часто представляется трудным. При этом с большой долей вероятности можно утверждать, что будет иметь место предполагаемый адресантом перлокутивный эффект.

Следует учитывать тот факт, что во время живого общения чаще всего высказывания обладают сразу несколькими иллокутивными функциями. Н. И. Формановская, например, выделяет семь опорных классов:

- 1) репрезентативы (сообщения);
- 2) комиссивы (обязательства);
- 3) директивы (побуждения);

- 4) рогативы (вопросы);
- 5) декларативы (объявления);
- 6) экспрессивы (выражения эмоций);
- 7) контактивы (выражения речевого этикета).

В работе о речевых приоритетах в английском диалоге А.Г. Поспелова выделяет речевой акт-поступок, который представляет собой РА, реализующий иллокутивный (т.е. цель говорящего) и интерактивный (т.е. взаимодействие с другими участниками коммуникации) компоненты. Прямой оппозицией РА-поступка является типовой РА, однако, помимо иллокутивного компонента, он имеет лишь слабый интерактивный потенциал.

РА-поступок наполнен прагматической информацией: речевой и психологический образ говорящего, его намерения и цели и, как следствие, набор языковых средств, использующихся для их достижения. Таким образом, именно данный элемент коммуникации делает общение возможным.

Опираясь на достижения лингвистики и на классификацию Дж. Серля [Серль 1986], А.Г. Поспелова выделяет определённые классы РА в зависимости от их иллокутивной цели, условий пропозиционального содержания, подготовительных условий и условий искренности:

1. ассертивы (выражают известную и неизвестную информацию);
2. интеррогативы (вопросительный РА);
3. комиссивы (РА, в котором говорящий обязуется выполнить какую-либо задачу в будущем);
4. декларативы (РА, успешное выполнение которого влечёт за собой какие-либо изменения в статусе участников коммуникации);
5. директивы (РА-побуждение);

6. экспрессивы (РА, искренне выражающей отношение говорящего к какому-либо событию, предмету, явлению.)

Речевые акты можно также разделить на прямые и косвенные. Прямой РА представляет собой производство и произнесение высказывания, в котором прямо выражается его интенциональное значение. Косвенные РА содержат больше иллокутивных функций, чем выражается в высказывании (например, сказав кому-либо, что он опоздал, мы выражаем упрек). В таких случаях адресат должен догадаться об этих имплицитных значениях. Косвенные речевые акты «в самом общем виде характеризуются расхождением формы (синтаксического, графического и отчасти просодического оформления) и коммуникативной направленности» [Поспелова 1988: 141].

На смысл высказывания большое влияние оказывает ситуативность: пресуппозиция (семантический компонент, обеспечивающий наличие смысла), фоновые знания (общие знания для участников коммуникации) и импликации (скрытые смыслы).

Некоторые исследователи считают речевой акт не достаточной единицей коммуникации. Т. ван Дейк предлагал в качестве такой единицы коммуникативный акт [Ван Дейк 1978]. Коммуникативный акт состоит из совокупности таких составляющих как: речевой акт (акт говорящего), аудитивный акт (акт слушающего) и коммуникативной ситуации, в которой учитываются характеристики обоих коммуникантов, а также их интеракции друг с другом. Н. И. Формановская определяет понятие «коммуникативный акт» следующим образом: «...посчитаем минимальной единицей общения отдельный адресованный РА, как правило, включаемый в интеракцию — диалоговое взаимодействие партнеров, которое и можно считать подлинным коммуникативным актом» [Формановская 2002: 120].

Среди исследователей есть мнение о том, что коммуникативный акт нельзя приравнивать к сумме речевых актов адресанта и адресата в рамках

коммуникативной ситуации Л. С. Гуревич считает, что в ТРА не учитывается диалогическое единство, играющее ключевую роль в определении иллокутивной цели высказывания. Ввиду изучения деятельности адресата и адресанта по отдельности не учитывается взаимозависимость реплик коммуникантов, а также возможность изменения иллокутивных целей. На основе этого автор делает вывод о том, что в рамках коммуникативного акта как части процесса коммуникации приходится иметь дело не только с иллокуцией, но и с интерлокуцией (в этом позиция исследователя схожа с мнением Н. И. Формановской). Н.И. Формановская считает, что интерлокуция представляет собой иллокуцию с включенным прогнозом перлокутивного эффекта (воздействия на адресата) [Гуревич 2008].

Классификации вышеназванных исследователей также предоставляют информацию, касающуюся языкового потенциала каждого из типов, в настоящем исследовании мы будем придерживаться классификации Н.И. Формановской и А.Г. Поспеловой, поскольку они являются всеобъемлющими.

## **1.2. Теория коммуникации**

Под коммуникацией принято понимать обмен информацией между индивидами посредством общей для них знаковой системы, то есть это реализация средств языка, его инструментов в ситуации живого речевого общения. Коммуникация, как и любой протекающий в языке процесс представляется крайне неоднородной. В частности, Г. Лассуэл считал, что она может быть рассмотрена с точки зрения структуры и с точки зрения функции. Развивая свою мысль, он вывел единую коммуникативную модель, выглядящую следующим образом: «Who says what to whom via what channels with what effects?» [Lasswell, 1971].

Таким образом, по его мнению коммуникативный процесс состоит из следующих элементов:

1. адресанта (who);
2. информации, зашифрованной в сообщении (what);
3. адресата (to whom);
4. средств передачи сообщения (via what channels);
5. результата (with what effects).

При этом некоторые исследователи видят в данном процессе ещё больше составных частей. Например, выделяется такой элемент, как «знание», хранящийся в памяти участника диалога, также выделяется сама ситуация говорения [Дейк, 1989]. И это представляется справедливым, поскольку, например, фраза: *“I’ll come tomorrow!”*, которая может оказаться как обещанием, так и угрозой в зависимости от контекста в рамках которого протекает коммуникативный акт. То есть при коммуникации особую роль играет ситуация общения, в которой реализуется речевое взаимодействие.

### **1.2.1. Понятие коммуникативного поведения**

И. А. Стернин определяет коммуникативное поведение как «совокупность норм и традиций общения определенной группы людей» [Стернин 2000:10]. При этом автор уточняет, что коммуникативное поведение описывает тематику общения, восприятие тех или иных коммуникативных действий носителями языка, особенности общения в больших коммуникативных сферах, а также не только эталонное общение (например, в рамках публичных выступлений), но и реальную коммуникативную практику [Стернин 2000].

Для того чтобы разобраться в таком явлении как коммуникативное поведение, необходимо упомянуть некоторые постулаты коммуникативной лингвистики, сформированные В. И. Карасиком [Карасик 2009]. Они гласят:

1) Основная задача коммуникативного поведения – поддержать взаимодействие между говорящими, обеспечить полноценный информационный обмен.

2) Культура оказывает непосредственное влияние на участников речевого взаимодействия, так как она определяет границы их возможностей, а также стандартизирует их поведение.

3) В качестве единицы коммуникативного поведения выступает «транслируемый смысл» [Карасик 2009:282]. Он может быть передан как вербальным, так и невербальным способом. Транслируемый смысл переплетается со смыслом индивидуальным как фактом сознания, с культурой, в которой отражается система групповых смыслов, то есть выражается языковой опыт сообщества.

4) Множественная интерпретация возможна транслируемых смыслах. Один и тот же объект может интерпретироваться участниками коммуникативного акта по-разному, однако, групповой опыт ведет к признанию единого значения; в нестандартной ситуации человек ищет дополнительные смыслы в воспринимаемой информации. Стандартность и нестандартность ситуаций – понятия относительные.

5) Важной функцией общения является его подвижность. При коммуникативном взаимодействии участники речевого общения могут моментально перестраиваться с темы на тему.

6) Коммуникативное поведение проявляется в виде общения, в рамках определенного дискурса, который определен ситуацией и культурой. Такой дискурс классифицируется с позиции социолингвистики, прагмалингвистики и позиции структурного моделирования. Основными признаками дискурса являются участники, темы общения и жанры.

7) Исследовательские модели коммуникации основаны на учете трех параметров общения — личности, концептов и дискурса. Учет характеристик личности отражает антропологическую фокусировку лингвистики и всех гуманитарных наук; изучение концептов раскрывает языкового освоения фрагментируемой действительности; моделирование дискурса предполагает выявление значимых признаков общения в типизируемых ситуациях [Карасик 2009].

Перформативность, представляющая собой в широком смысле совершение поступка посредством общения, играет важную роль в коммуникации, т. к. определяет выбор той или иной линии поведения и совершения (либо значимого не совершения) определенных действий, влияющих на обстоятельства общения и характеристики коммуникантов. Совершение поступка является намеренным позиционированием [Карасик 2009].

Важную роль в определении поведения коммуникантов играет фактор адресата. Одним из самых существенных факторов, влияющих на построение текста, В. А. Звегинцев называет то, что его интерпретация осуществляется не только для самого говорящего (которому она необходима для осмысления события, о котором идет речь), а с обязательным учетом адресата [Звегинцев 1980]. И. А. Стернин определяет фактор адресата как эффективный учет особенностей аудитории, на которую направлено речевое воздействие [Стернин 2004].

Важно отметить, что коммуникативное поведение связано с определенными нормами поведения, которые позволяют охарактеризовать конкретное коммуникативное поведение как нормативное или ненормативное. Нормы коммуникативного поведения состоят из: общекультурных норм, групповых норм, ситуативных норм и индивидуальных норм. В силу характера рассматриваемого материала для



данного исследования наибольшую важность представляют индивидуальные нормы.

### 1.2.2. Коммуникативные стратегии и их принципы

Коммуникативная стратегия представляется сверхзадачей коммуникативного события, реализуемая в комплексе целенаправленных тактик и ходов. То есть говорящий заранее планирует теоритический ход, направленный впоследствии на достижение поставленной цели. Е.М. Верещагин считает коммуникативную стратегию функцией коммуникативной цели, которая реализуется от прагматических смыслов речевых поступков [Верещагин 2010]. О. Я. Гойхман и Т.М. Надеина понимают речевую стратегию как ««осознание ситуации в целом, определение направления развития и организация воздействия в интересах достижения цели общения» [Гойхман, Надеина 2001:208]. О.С. Иссерс рассматривает коммуникативную стратегию как «специфические способы речевого поведения, осуществляемые под контролем «глобального намерения» [Иссерс, 2006:224]. Е.В. Ключев рассматривает коммуникативную стратегию как ««совокупность запланированных говорящим заранее и реализуемых в ходе коммуникативного акта теоритических ходов, направленных на достижение коммуникативной цели» [Ключев 2002: 18]. В.Б. Кашкин определяет коммуникативную стратегию как способ ментального воздействия на коммуниканта при помощи различных речевых и неречевых средств [Кашкин 2000].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в лингвистике не существует общепринятой интерпретации этого термина. Тем не менее, ряд ученых, исследуя речевую стратегию, предложили свои

классификации. Так О.С. Иссерс предлагает выделять общие и частные. Общие стратегии используются при достижении коммуникативных задач на социальном уровне, частные – в случаях, когда важна

В.С.Анюхина выделяет речевые тактики, основываясь на функциональной точке зрения. Так, она разделяет тактики на основные и вспомогательные. Первые, по Анюхиной, наиболее значимы ввиду иерархии мотивов и целей, вторые способствуют действенной организации взаимодействия в рамках диалога, а также эффективному воздействию на адресата [Анюхина 2008].

А.К. Михальская предложила разграничивать стратегии, разделяя их на: стратегию близости, отказа от выбора и отстранения. При этом стратегия выбора и отстранения применимы к любому индивиду, поскольку, в процессе коммуникации человек одновременно желает эмоционального контакта, при этом стремится сохранить свою индивидуальность. [Михальская 2002].

Л.Г. Лисицкая выделяет кооперативные и некооперативные речевые стратегии. Реализация кооперативных стратегий происходит в рамках различных информативных диалогов, в частности, диалогов, в которых предполагается наличие ответной реплики (интервью, ток-шоу). Некооперативные стратегии Л.Г. Лисицкая относит к сфере диалогов, где происходит нарушение правил речевого общения: уклонение от ответа, ссоры, ирония [Лисицкая 2009].

Многообразие классификаций связано с наличием большого количества коммуникативных ситуаций. Речевые стратегии выявляются на основе анализа диалогического взаимодействия, они являются основой диалогического сотрудничества.

### 1.2.3. Диалог как средство коммуникации

Разработкой теории диалогической речи занимается ряд наук: прагмалингвистика, социалингвистика и психалингвистика. Диалог представляет собой процесс коммуникации, в котором происходит непосредственный обмен репликами между участниками коммуникативного акта. Исследованием диалога в разное время занимались многие лингвисты (Волошинов В.Н, Бахтин М.М, Виноградов В.В. и др.). Наличие такого исследовательского разнообразия свидетельствует о сложности и многоаспектности этого явления, кроме того диалог является практически основой социальных отношений. Несмотря на плюрализм мнений относительно трактовки понятия «диалог», многие исследователи сходятся в том, что это явление представляет собой естественную форму существования языка.

Диалог является моделью межличностной кооперации, он также выступает как «основная категория процессов человеческого сознания и познания» [Бахтин 1979:260]. Диалог предполагает выполнение коммуникантами взаимных обязательств. Примечательно, что диалогическая речь отмечается особой структурой, отдельные грамматические части которой, по мнению А.Р. Лурии, могут опускаться или замещаться как видами невербальной коммуникации (жесты, интонация) так и подразумеваемой ситуацией (эллипсис, элизия) [Лурия 1979]. Находясь в процессе коммуникации участники согласовывают иллокутивные намерения [Гурочкина А.Г.] Структура диалога, основанная на понятиях речевого акта и иллокуции, рассматривается рядом лингвистов (Н.Д. Арутюновой, Падучевой Е.В, А.Н. Барановым и др.). Иллокутивная функция реализует принцип воздействия в речевом общении и побуждает собеседника к определенному действию.

То есть, в рамках диалога коммуниканты могут прибегать к использованию имплицитной информации для достижения той или иной цели.

#### **1.2.4. Коммуникативные неудачи: причины их возникновения**

Порой в рамках речевого общения случаются ситуации, когда использованные говорящим методы ведения диалога не соответствуют поставленной коммуникативной задаче. В таких случаях принято говорить о коммуникативной неудаче или коммуникативном сбое.

Существует довольно много определений данного явления речи, однако, многие из них отличаются широтой подхода к проблеме. Например, Л.Л. Славова называет коммуникативным сбоем «сбой в общении из-за полного или частичного непонимания коммуникантами вербализованного сообщения» [Славова, 2000].

Согласно мнению О.В. Емельяновой, коммуникативный сбой/неудача, представляет собой: «такой вид речевого взаимодействия, в ходе которого используемые для данного речевого акта речевые произведения не выполняют своей функциональной предназначенности и не ведут к образованию результирующего (заданного) эффекта в совместных действиях коммуникантов» [Емельянова, 1993:98].

То есть, коммуникативный сбой – это речевая ситуация, когда сообщение, посланное адресантом, не было воспринято адресатом в полном объеме.

Коммуникативные неудачи появляются в процессе речевого общения между участниками любого коммуникативного акта. Адресат при этом играет важную роль, особое внимание уделяется его коммуникативным правам. Так «неофициальное устное общение всегда ведется при

обращенности к личному адресату, оказывающему воздействие на речевое поведение собеседника, на выбор им языковых средств» [Емельянова, 1992: 98].

Таким образом, коммуникативный акт считается неудачным, если поставленная коммуникантами цель в его процессе не была выполнена, т.е. по таким причинам, как:

1. непонимание собеседника;
2. несогласованность между репликами говорящего и слушающего;
3. навязывание адресантом своей субъективной оценки;
4. неприятие адресатом позиции говорящего;
5. неверно выбранная форма передачи сообщения.

При этом разумно разграничить такие явления, как коммуникативный сбой и коммуникативный перебой. Коммуникативный перебой есть частный случай коммуникативного сбоя, то есть это прекращение коммуникации по каким-либо независимым от её участников причинам. Например: вмешательство в разговор нового лица и последующее затухание диалога; резкий перенос фокуса внимания на новую тему; и т.д.

Также следует упомянуть и о коммуникативных затруднениях – это частичные коммуникативные неудачи или «хезитации (перебив) коммуникативного процесса, которые преодолеваются в результате включения механизма корректировки» [Смирнова, 2003:12]. Случаются также глобальные коммуникативные неудачи – «нарушения в ходе диалога, препятствующие его дальнейшему развитию». [Смирнова, 2003:13]

По мнению М.Н. Смирновой, коммуникативные хезитации в диалоге возникают либо провоцируются адресатом и появляются, когда он выбирает

неверную форму для передачи информации, либо носят характер неудач, связанных с кодированием информации посредством языка:

1. трудность с выбором языковой формы, либо невозможность подобрать адекватный план выражения;
2. неверный выбор языковой формы;
3. оговорки, искажение слова;
4. допущение ошибок в грамматике;
5. полное незнание языка адресата/адресанта;
6. недостаточное знание языка адресата/адресанта;
7. недостаточная конкретизация адресантом ввиду пренебрежения соотношения анафоры и антецедента;
8. отсутствие конкретизации для омонимии имён собственных;
9. неудачная аналогия;
10. чрезмерная конкретизация ;
11. отсутствие указателей от адресата на коммуникативную ситуацию, в рамках которой следует интерпретировать его сообщение.

По мнению А.П. Хидешели при таком сценарии последствия коммуникативных неудач могут быть [Хидешели, 2009]:

- 1) глобальными - в этом случае происходит окончательное прерывание диалога;
- 2) частными - происходят временные задержки в развертывании диалога, и коммуниканты вынуждены отклоняться от его главной линии с целью преодоления возникших коммуникативных неудач;
- 3) явными - если коммуникативные неудачи обнаруживаются

благодаря определенной реакции второго коммуниканта после реплики первого;

4) скрытыми - если суть коммуникативных неудач выясняется после нескольких реплик коммуникантов.

М.Н. Смирнова представляет несколько способов разрешения подобных ситуаций:

1. повторный акт референции;
2. обозначение контекста трактовки сообщения;

При этом можно выдвинуть рабочую гипотезу о сущности возобновления коммуникации. Так, возобновление коммуникации как приём может использоваться в разных ситуациях речевого общения. С одной стороны, она является довольно действенным методом для оперативного выхода из ситуации коммуникативного сбоя. С другой же, она может применяться для продолжения речевого сообщения между коммуникантами как следствие обычной заинтересованности, а не средство, необходимое после коммуникативного сбоя для возобновления общения.

### **1.3. Понятие имплицитности в лингвистике**

Исследованием скрытых смыслов лингвисты занимаются уже около века. Однако если в середине XX века идея о существовании имплицитности подвергалась сомнению, то в настоящее время интерес к изучению данного явления растет быстрыми темпами. Это связано с развитием прагматики,

детальное изучение которой предоставило возможность исследовать имплицитные способы передачи информации.

Лингвисты пока не пришли к единому пониманию сущности данного явления. Так Е.Г. Борисова и Ю.С. Мартемьянова понимают имплицитность как «ту информацию, для получения которой требуются усилия слушателя, не сводимые к сопоставлению языковым единицам их значений т. е. «опознанию» единиц в тексте). [Борисова, Мартемьянова 1999:10]. К.А. Долинин определяет изучаемое явление как «то содержание, которое прямо не воплощено в узуальных лексических и грамматических значениях языковых единиц, составляющих высказывание, но извлекается или может быть извлечено из последнего при его восприятии» [Долинин 1983:43]. А. И. Барышева рассматривает имплицитность как результат, возникший «вследствие актуализации потенциальных компонентов лексического значения» [Барышева 2014:38]. Для Л.В. Кушниной имплицитными явлениями являются те смыслы, которые не выражены вербально, отличаются производным характером и реализуются опосредовано [Кушникова 2003].

В рамках данной работы имплицитность будет рассматриваться как скрытая, неявная вербальная информацию.

В лингвистических исследованиях принято рассматривать имплицитность в широком и узком смыслах. В узком смысле происходит изучение имплицитности в рамках языковой структуры, лингвисты рассматривают имплицитность на уровне лексической, грамматической и синтаксической семантики, в широком – имплицитность рассматривается как категория текста, в которой закодирована скрытая информация. При анализе имплицитности в широком смысле учеными уделяется внимание форме ее выражения и компонентам, которые выступают в качестве ее сущности.



Традиционно исследователи разделяют имплицитность на языковую и речевую. Однако у обеих в основе лежит одна и та же идея. Е.В. Ермакова называет ее «способностью сознания хранить и обрабатывать информацию в автоматизированной форме» [Ермакова, 2010]. При этом автор добавляет, что языковую имплицитность намного проще отследить, чем речевую, поскольку речь зачастую завуалирована.

Наряду с понятием имплицитность в лингвистике также существуют такие понятия как «импликатура» и «имплипликация», стоит отметить, что они представляют собой частные случаи имплицитности. Так термин «импликатура» был введен историком языка Гербертом Полом Грайсом, который в своей работе проводит четкую границу между тем, что говорится (saying) и тем, что подразумевается (implying) [Грайс 1975]. Изучая импликатуру, Г.П. Грайс выделил несколько типов импликатур: конвенциональные и коммуникативные. Главное различие между ними заключается в зависимости вторых от контекста высказывания, конвенциональные импликатуры связаны со значением, которое в свою очередь связано с нормами употребления языковых единиц в тексте [Грайс 1975]. Ю.В. Нестерюк предлагает понимать импликатуру как «семантико – прагматический компонент высказывания, который отсылает к тому, что подразумевается в высказывании, но не следует из него [Нестерюк 2013:125]. Термин «импликация» рассматривается исследователями как процесс подразумевания, имеющий отношение к логико-семантическому анализу. Т.С. Оганезова наиболее четко разграничивает вышеописанные понятия, предлагая выделять способы имплицитности в зависимости от синтаксического уровня. Импликация рассматривается ее на уровне предложения или текста, импликатура на уровне дискурса [Органезова 2011].

В рамках данного исследования мы будем сталкиваться по большей части с коммуникативными импликатурами, поскольку для нас представляет интерес изучение роли имплицитности в решении коммуникативных задач.

Таким образом, понятие имплицитность является объектом специального исследования ряда лингвистов и представляет интерес ввиду своей исключительности.

### 1.3.1. Речевая имплицитность

В своих работах темы речевой имплицитности касались многие лингвисты: Г.Г. Почепцов, Н.Д. Арутюнова, Е.В. Ермакова и др. Большинство исследователей сошлись на том, что одним из самых важных источников имплицитности является прагматический фактор. То есть имплицитный смысл выявляется лишь в речевом общении и не совпадает с семантикой отдельных высказываний [Ермакова, 2010].

А.В. Бондарко, рассматривая речевую имплицитность, предполагает, что «в ней передается смысл, вытекающий из речевой ситуации и соответствующий ситуативной информации в ее связях со значениями, выраженными в данном высказывании языковыми средствами» [Бондарко 2006:22]. По словам О.Ю. Флисака речевая имплицитность бывает естественной (то есть, происходит незапланированно) и преднамеренной (коммуникант специально прибегает к использованию языковой невыраженности для достижения той или иной цели).

Детальным изучением причин речевой имплицитности занимался французский лингвист О. Дюкро. Так, говоря о преднамеренной имплицитности, автор в качестве ее причины называет стремление коммуниканта избежать ответственности за свои слова. При непреднамеренной имплицитности, или как ее называет О.Ю. Флисака – естественной - слушающий сам обнаруживает дополнительные значения, благодаря своему восприятию действительности. Брюс Д. Хоумер и Джейсон Т. Рэмзи рассматривают речевую имплицитность как «выводной логически мотивированный смысл» [Homer, Ramsey 1999:25].

Речевая имплицитность подразумевает наличие контекста ситуации, когда учитывается принцип кооперации и сопровождающие его коммуникативные постулаты – максимы языкового общения. Теория коммуникативных постулатов была разработана Грайсом и состоит из четырех групп:

1) максимы количества информации: «Твое высказывание должно содержать не меньше информации, чем требуется», «в нем не должно быть лишней информации».

2) максимы качества информации (подлинность): «не говори то, что считаешь ложью», « Не говори о том, о чем не знаешь».

3) максимы отношения: «говори только то, что имеет отношение к делу на данный момент»

4) максимы способа выражения: «Избегай неоднозначности», «будь краток».

Однако в рамках речевого общения не всегда удается соблюдать вышеописанные постулаты, поскольку люди не всегда делятся с окружающими своими истинными мыслями; не обязательно говорят правду; бывают многословны; внезапно меняют тему разговора; их речь бывает трудна для восприятия. Тем не менее, если при этом не нарушается основной принцип кооперации, то взаимодействие продолжается, между коммуникантами достигается определенный уровень понимания. Это касается имплицитной стороны коммуникации.

Помимо постулатов Грайса важную роль в межличностном взаимодействии играют принципы вежливости, описанные Дж. Линчем. Ученый выделил шесть максим:

1) максима такта: данная максима соотносится с границами личного пространства. Для соблюдения постулата коммуниканты не должны затрагивать темы личного характера.

2) максима великодушия: общение должно протекать в комфортной атмосфере, и не вызывать у участников коммуникации ощущение дискомфорта.

3) максима одобрения: связана с позитивной оценкой участников коммуникативного акта. Главный принцип – не стоит осуждать других. Несоблюдение данной максимы может привести к сбою в коммуникации.

4) максима скромности: минимизация похвалы в свой адрес. Для обеспечения успешной коммуникации особую роль играет объективная оценка.

5) максима согласия: поиск точек соприкосновения, единомыслие. Данная максима предполагает избежания конфликта между участниками коммуникации для сохранения позитивного взаимодействия.

6) максима симпатии: наличие симпатии между адресантом и адресатом. В процессе общения сохраняется доброжелательность с обеих сторон. Наличие оной обеспечивает положительное развитие диалога. В случае если участники коммуникации не проявляют доброжелательность по отношению друг к другу, речевой акт определяется как неудовлетворительный.

По мнению Дж. Лича, важной составляющей положительного общения является именно соблюдение принципа вежливости, который, является одним из главных критериев, а также основным прагматическим фактором этикетного акта коммуникации. Ученый также отмечает, что принцип вежливости в большей степени оказывает влияние на общение нежели принцип кооперации. В отличие от принципа кооперации, принцип вежливости социально обусловлен. [Leech 1983]

Стоит отметить, что описанные выше максимы не являются всеобъемлющими. Сами по себе максимы не способны обеспечить успешного коммуникативного взаимодействия между участниками кооперации, однако, их применение способствует реализации успешного коммуникативного акта, при котором соблюдаются коммуникативные нормы.

### **1.3.2. Имплицитность как средство речевого воздействия**

Социальное общение является одним из главных и определяющих условий человеческой жизни. В процессе общения происходит взаимная передача информации между коммуникантами, как правило, процесс речевого взаимодействия носит стратегический характер. Современный человек находится в плену информационной ловушки, он постоянно подвергается вербальному воздействию, поскольку поток информации обладает многовекторностью, что обеспечивает ему абсолютный успех на манипулятивном поприще. «Передача сообщений в коммуникации между людьми характеризуется тем, что она осуществляется осознанно и целенаправленно, часто с учетом адресата (или адресатов), передаваемых сообщений и конкретной ситуации передачи информации» [Сусов 2007: 34]. Так И.П. Сусов описал процесс коммуникативного сотрудничества между участниками коммуникативного акта, автор обращает наше внимание на тот факт, что говорящий намеренно вводит ту или иную информацию для достижения желаемой цели. О.С. Иссерс в своей книге говорит о том, что при общении коммуниканты передают друг другу информацию, при этом оказывают тем самым друг на друга влияние. Так же автор пишет, что «в процессе общения некоторые знания передаются в явном виде, другие же знания говорящий не выражает словесно, т. е. они не вербализованы, а содержатся в скрытых компонентах высказывания» [Иссерс 2009:69]. Носителем имплицитной информации является говорящий, а адресат,

принимающий сообщение, делает заключения – инференции (Ермакова 2010). При соблюдении принципов кооперации у любого высказывания может быть неопределенное количество инференций. Ермакова Е.В. считает, что речевая имплицитность, а также ее интерпретация зависит от коммуникативно - прагматического опыта коммуниканта. Исследователи сходятся в том, что имплицитный смысл тесно связан с интенциями говорящего. Имплицитность может быть введена в речь различными способами. О.С. Иссерс предлагает следующую классификацию:

- 1) семантические пресуппозиции
- 2) вопросительные конструкции с имплицитной семантикой
- 3) имплицитная логическая связь
- 4) логика абсурда
- 5) опровержение скрытого тезиса
- 6) апелляция к фонду общих знаний.

**Семантическая пресуппозиция** является смысловым компонентом, который не всегда определяется говорящим, но который может быть выявлен при помощи дополнительных исследований. Кроме Иссерс, изучением семантическими пресуппозициями П.Ф. Стронсон, Н.Д. Арутюнова, Е.В. Падучева и др. Использование семантических пресуппозиций является распространённым приемом манипуляции.

**Вопросительные конструкции с имплицитной семантикой** являются действенным средством воздействия, поскольку собеседник получает ту информацию, которая выгодна говорящему.

**Имплицитная логическая связь** применяется, когда говорящий ведет коммуникацию таким образом, что у собеседника возникает иллюзия

собственного суждения, которое на деле навязано логикой и ходом мысли говорящего.

**Логика абсурда** и наглая аналогия. Существуют случаи, когда для достижения коммуникативного воздействия коммуникант использует метод доведения собеседника до логики абсурда. Довольно часто абсурдность утверждения доказывается при помощи аналогии, то есть манипуляция основывается на помещении одного факта в один ряд с теми, которые требуют доказательств.

**Опровержение скрытого тезиса:** аргументация может строиться как опровержение пресуппозиции, которую адресат должен восстановить сам.

**Апелляция к авторитетам и фонду общих знаний** является популярным методом воздействия. Такая аргументация проявляется на основании использования таких выражений как «всем известно», «наукой доказано» и тд. Но при этом коммуникант не называет конкретные имена или названия исследований. Тем не менее, ссылаясь на авторитетные мнения, говорящий выглядит более убедительно, что позволяет ему оказывать воздействие на собеседника. Что касается фонда общих знаний, то в этом случае коммуникант создает иллюзию, будто и он, и его собеседник имеют одинаковую уверенность относительно какого-либо предмета, на деле же выгоду получает только говорящий. Самой распространённой моделью является фраза «все знают, что». Имплицитность «фонда общих знаний» может создаваться не только в формах утверждения, но и с помощью вопросов и ответов.

Таким образом, имплицитность может выступать в качестве эффективного инструмента для речевого воздействия, а наличие ее разновидностей увеличивает возможности для реализации желаний коммуниканта.

### **Выводы по первой главе:**

1) В данной работе принято за основу широкое понимание прагматики, как понятия, описывающего и поясняющего поведение человека в определенной ситуации; его ментальное воздействие на участников коммуникации для достижения поставленной им цели.

2) Под коммуникативным поведением понимается совокупность норм и традиций общения определенной социолингвистической общности. Коммуникативное поведение ситуативно, детерминировано культурой, обладает функциональной подвижностью. Важную роль в определении поведения коммуникантов играет фактор адресата. Коммуникативное поведение характеризуется культурными, ситуативными и индивидуальными нормами.

3) Коммуникативное намерение – цель высказывания говорящего, отражающая мотивы, желания, чувства адресанта.



4) В соответствии с коммуникативным намерением говорящий выбирает для передачи информации языковые единицы, которые обладают нужным значением, и организует их в высказывании таким образом, чтобы между ними устанавливались определенные смысловые связи. В результате, у высказывания приобретает однозначный прагматический потенциал. Действенным способом является введение имплицитной информации.

5) Имплицитность есть наличие скрытого смысла в высказывании, она является составляющей функционирования высказываний в вербальной коммуникации на любом языке.

6) Декодирование имплицитного смысла высказывания требует от участников коммуникации значительных ментальных усилий, при этом учитываются такие факторы как: ситуация и контекст.

7) Соблюдение постулатов общения способствуют реализации успешного коммуникативного акта, при котором соблюдаются коммуникативные нормы. Несоблюдение максим может привести к сбою в коммуникативном процессе.

8) Коммуникативная неудача является следствием несоблюдения постулатов общения, ее принцип заключается в невозможности распознать интенцию говорящего.

## **Глава 2. Реализация имплицитных высказываний в медийном диалоге**

### **2.1. Имплицитные высказывания как способ взаимодействия**

Высказывания с имплицитной семантикой часто встречаются в интервью с представителями шоу-бизнеса. Это обусловлено рядом факторов индивидуальных для каждого случая. Иногда во время интервью коммуникантам приходится прибегать к использованию имплицитных смыслов для того, чтобы снизить категоричность высказывания и предотвратить тем самым возникновение конфликтных ситуаций, а иногда причина использования имплицитных высказываний кроется в нежелании коммуниканта обсуждать ту или иную тему.

Принцип вежливости играет в таких случаях важную роль, поскольку обеспечивает реализацию коммуникативного акта, где особенно релеванты не прямые формулировки. Стоит отметить, что в приведенных ниже примерах рассматривается функционирование неполных имплицитных высказываний, смысл которых полностью восстановим. Рассмотрим пример интервью с

американской певицей Леди Гагой, в котором исполнительница беседует с журналистом и отвечает на вопросы, относительно своей личной жизни.

*I: You know everybody here is very curious about your private life... a gentleman at the moment... anybody special in your life?*

*L. G.: Well, you know I don't talk about my love life... but I'm very happy.*

*I: So, you are happy, so, you are seeing someone at the moment...?*

*L.G.: I'm happyuu. [1]*

Журналист задает певице вполне конкретный вопрос относительно того, имеется ли у нее возлюбленный. Певица отвечает весьма уклончиво, сказав лишь, что «счастлива». Журналист задает вопрос повторно, что в свою очередь является тактикой имплицитного воздействия, однако, певица не поддается влиянию, а лишь повторяет сказанное, тем самым намекая, что дальнейшие попытки выведать у нее такого типа информацию обречены на провал. Для того чтобы сохранить дружескую атмосферу в аудитории в своем ответе певица прибегла к использованию имплицитного высказывания. Коммуникативная эффективность при этом была достигнута соблюдением принципа вежливости.

Представленный ниже диалог состоялся между Леди Гагой и известным американским журналистом Лии Кованом. Беседа проходила в приватной обстановке, певица отвечала на ряд вопросов о своей жизни и карьере. Свое интервью Лии Кован начал с того, что отметил необычный внешний вид Леди Гаги, который на момент интервью отличался от того, что общественность привыкла видеть ранее: певица знаменита своими экстравагантными нарядами и броским макияжем.

*2) I: Seems like you're more Lady now then Gaga.*

*L.G.: Really?*

*I: You know what I mean?*

*L. G.: Hahaha...today...what about tomorrow...[2]*

В ответ на реплику журналиста, звезда прибегла к использованию имплицитности, лишь намекнув на то, что наряд был выбран именно для этого интервью, и в другое время она в очередной раз отдала бы предпочтению образу, в котором привыкла выходить в свет. Этот пример демонстрирует функционирование внутренне неполного высказывания смысл, которого однозначно восстановим. Отметим, что и здесь был соблюден принцип вежливости.

*L.G: They sing in the shower*

*\*audience starts laughing\**

*I: That's good [3]*

Ведущий популярного американского шоу Дэвид Леттерман задает вопрос певице Леди Гаге о том, связан ли кто-нибудь из семьи певицы с музыкой. Как мы видим, в ответ Леди Гага произносит фразу «они поют в душе», тем самым намекая, что родственники далеки от музыкальной индустрии и поют только для себя. Певица имплицитно выразила свою мысль в юмористическом ключе с тем, чтобы сохранить принцип кооперации, поднять настроение публике, сделать беседу более интересной.

## **2.2 Имплицитность как способ позитивного сохранения лица**

Иногда представители шоу-бизнеса сталкиваются с несуразными вопросами или комментариями журналистов: в таких случаях имплицитность позволяет им с достоинством выйти из неловких ситуаций:

4) *I: I just wanted to show your legs because... you're gonna walk home with more than maybe just a trophy tonight, I think lots of men.*

*T: I'm not going home with anyone tonight. I'm going to hang out with my friends. **And then I'm going to go home to the cats.***

*I2: No man allowed*

*T: Men get me in trouble, I don't...no*

*I1: Trouble with the capital "T", right?*

*T: Yes [4]*

Американская певица Тейлор Свифт посетила церемонию Grammy Awards. Во время прохода по красной ковровой дорожке к ней подошли ведущие, чтобы побеседовать и задать несколько вопросов. На певице было надето красивое платье и туфли в тон. Оценив наряд звезды, ведущая решила сделать ей комплимент, сказав, что наверняка помимо награды Тейлор покинет мероприятие в компании пары новых воздыхателей мужского пола. В ответ на это певица намекнула, что не собирается никого приводить домой, и что дома ее ждут кошки, подразумевая таким образом, что новые знакомства ее в данный момент не интересуют. Чтобы избежать конфликт, и сохранить лицо, певица повела себя корректно, не нарушая принцип вежливости.

Следующий диалог произошел между журналисткой и британской актрисой Кирой Найтли на одном светском мероприятии:

5) *I: How do you balance your career and having a personal life?*

*K: Um, are you going to ask all of the men that tonight? Good.*

*(Applause in the audience) [5]*

Актриса имплицитно намекнула журналистке, что та задала неуместный вопрос. Кира сделала это тактично, однако, смысл ее слов был интерпретирован всеми, кто находился в аудитории правильно, поскольку люди, находившиеся в студии, после реплики актрисы, зааплодировали в знак одобрения.

Во время пресс-конференции приуроченной к выходу фильма «Мстители» журналист задал американской актрисе Скарлетт Йохансон вопрос касательно того, пришлось ли ей соблюдать диету, в процессе подготовки к роли «черной вдовы» в приключенческом фильме:

*6) I: To get into shape for Black Widow did you have anything special to do in terms of the diet, like did you have to eat any specific food, or that sort of thing? [6]*

Вместо того чтобы ответить журналисту, актриса обратилась к своему коллеге по съёмочной площадке Роберту Дауни-младшему, сказав при этом: ***How come you get the existential question and I get the rabbit food question?*** Тем самым дав понять журналисту и аудитории, что вопрос, заданный им отнюдь не пришелся ей по вкусу. Негативная коннотация, по которой коммуниканты смогли правильно интерпретировать смысл, вложенный в высказывание актрисой, скрывается в словосочетании «rabbit food». За счет введения имплицитности Скарлет удалось вежливо намекнуть журналисту, что не стоит задавать подобные вопросы.

Главным мотивом применения имплицитных высказываний в вышеописанных случаях являются соблюдения принципов вежливости и кооперации. При формировании высказываний они играют особую роль, поскольку являются факторами социального взаимодействия, в основе которого лежит уважение к собеседнику.

Иногда в интервью представителей шоу-бизнеса встречаются имплицитные высказывания, понимание которых требует от коммуниканта наличия фоновых знаний.

Известная британская актриса Эмили Блант посетила американское вечернее шоу «Late show». поприветствовав Эмили, ведущий Стефан Колберт задает вопрос о том, как зовут ее дочерей:

*7) S: Welcome back!*

*E: Thanks!*

*S: Nice to see you again! Now the last time I saw you, and then you and your lovely husband John Krasinsky and I went to dinner together...*

*E: Yes...*

*S: ...you were pregnant at that time...*

*E: I was...*

*S:.. and forgive me for forgetting that your baby has lovely like ...is that a flower name?*

*E: She is a violet*

*S: Violet...and your other child is...*

*E: Hazel...They should be playing bridge or something...hahah...*

*S:...a couple of old British ladies hahaha.*

*E: Yeah [7]*

Обсуждая своих дочерей, Эмили иронизирует на счет того, что назвала девочек устаревшими и вышедшими из моды именами. Однако делает она это имплицитно, намекая на то, что с такими именами ее дети должны играть в бридж. Применение высказывания со скрытым смыслом обусловлено желанием актрисы сделать беседу более интересной и увлекательной. Для правильной интерпретации реплики с имплицитной семантикой от

реципиента требуется наличие фоновых знаний. В данном случае ведущий должен был знать, что именами Violet и Hazel чаще всего называли девочек в Англии в девятнадцатом столетии. Из ответной реплики Стефана следует, что ведущий правильно интерпретировал высказывание, поскольку он в иронической форме продолжил реплику актрисы.

Журналист Дотсон Рейдер встретился с американским актером Леонардо Ди Каприо, чтобы побеседовать с ним о его последней работе в фильме «Выживший».

*8) D: You frequently star in films based on real people and events in history, such as J. Edgar, The Wolf of Wall Street, Gangs of New York and now The Revenant. Why?*

*L: I like stories in specific time periods. The Revenant's era of American history was fascinating because it was this lawless no-man's land. It defined the idea of the American frontiersman as man conquering nature. In a way, the story of Hugh Glass is about man dominating nature.*

*D: Why does that interest you?*

*L: It relates to what is going on in today's world in a much more destructive manner – taking over nature for our own luxuries.*

*D: Yes, I know what you mean [8]*

В представленном выше отрывке из диалога журналист интересуется у Леонардо тем, почему актер часто снимается в фильмах, основанных на реальных событиях, и что подтолкнуло звезду сыграть главную роль в фильме «Выживший». Леонардо объясняет, что его всегда интересуют проекты, связанные с определенным периодом в истории, и что фильм «Выживший» повествует о времени, когда Америка была местом, где человек боролся за свое существование. Далее актер говорит о том, что происходящее в фильме отражает ту действительность, которая превалирует в современном мире, где человечество живет лишь в угоду себе, невзирая на ущерб, который наносит окружающей среде. Отвечая на вопрос о своем участии в картине, Ди Каприо прибегает к использованию высказывания с имплицитной



составляющей, тем самым намекая, что деятельность современного человека пагубно сказывается на природе. Использование имплицитности обусловлено нежеланием актера открыто выражать свое мнение. Тем не менее, смысл высказывания абсолютно восполним, ответная реплика журналиста: «*Yes, I know what you mean*» подтверждает это.

Рассмотрим еще одну ситуацию: шведская певица Лорин приняла решение участвовать в Melodifestivalen - национальном отборе Швеции на песенный конкурс Евровидение. Долгое время певица отвергала любые предложения, связанные с ним. В преддверии выступления на отборе журналист брал интервью у певицы, в котором он задавал вопросы, касающиеся причин, которые способствовали принятию ею решения об участии.

9) *I: What made you decide to come back to Melodifestivalen this year?*

*L: I felt that I have something to say...*

*I: A statement...*

*L: A statement, yes. **But everything going on in the World, you know***

*I: right.*

*L: Yes, I believe that I...you as well as me...we are all creators and I feel...this is just my opinion...we have responsibilities...because I know that through music, through art we can unite people and there are so many segregations now...so we really, really need to use everything that we have to...you know...*

*I: ...to bring people together*

*L: yeah, bring people together...[9]*

Журналист интересуется у певицы, почему она вновь решила участвовать в отборе, напрямую спрашивая ее об этом. Лорин отвечает на вопрос, вводя при этом имплицитную информацию «***But everything going on in the World, you know***». Таким образом, певица косвенно намекает, что ее

возвращение на конкурс связано непосредственно с геополитическими событиями, происходящими в мире. Она имплицитно передает информацию о том, что ей есть что сказать, что у нее имеется послание, которым она хотела бы поделиться с общественностью. Однако певица не имеет права эксплицитно выражать свое мнение, поскольку конкурс, в котором она собирается принять участие, декларирует свободу от политического вмешательства. Тактика намека, в данном случае, является эффективным методом достижения необходимого эффекта. Для правильной интерпретации высказывания журналист должен обладать определенными фоновыми знаниями. Как мы видим, коммуникативной неудачи не произошло, и реципиент верно истолковал имплицитный смысл, вложенный в высказывание.

Все рассмотренные выше ситуации позволили продемонстрировать функционирование естественной имплицитности, при которой соблюдались принципы кооперации и вежливости.

### **2.3. Имплицитные высказывания как стратегия негативной вежливости**

Часто наблюдается ситуация, при которых публичные люди прибегают к использованию тактики нападения в завуалированной форме для выражения своего негативного отношения к тем или иным вопросам.

В примере № 10 представлен отрывок из интервью американской актрисы Энн Хэтэуэй, где звезда беседует с журналистом о своем участии в очередной киноленте. Внезапно журналист задает актрисе совершенно неуместный по ее мнению вопрос, относительно диеты, которой она придерживалась для поддержания физической формы во время съемок.

10) I: *Is there a certain regime you put yourself through in terms of the diet or the workout? What is the feline fitness regime?*

A: *It's all the boring stuff that no one ever wants to do. It's just watch what you eat and get yourself to the gym.*

I: *Any particular workout...*

A: *Are you trying to lose weight? What's the deal? You look great.*

I: *No, no, no, I-*

A: *No, no seriously, we have to talk about this. What do you want? Are you trying to fit into a cat suit?*

I: *hahaha...I might be... [10]*

Хэтэуэй очевидно рассержена некомпетентным вопросом журналиста, однако, так как общение происходит в рамках интервью, где предполагается соблюдение принципа вежливости, актриса прибегает к использованию имплицитного высказывания, который реализуется посредством тактики упрека. Тактика обеспечила должный прагматический эффект, поскольку журналист явно смутился, это подтверждает тот факт, что во время произнесения реплики актрисой, он попытался прервать ее своим высказыванием, с тем чтобы оправдать себя, однако, ему это удалось только после того как актриса закончила свою мысль.

Рассмотрим следующую ситуацию (11). Американскую певицу Рианну попросили ответить на несколько вопросов. Между певицей и журналистом состоялся следующий микродиалог:

11) I: *What are you looking for in your next man?*

R: *I'm not looking for a man. Let's start there.*

I: *Oh, I didn't mean that [11]*

Журналист интересуется, какими качествами должен обладать будущий избранник певицы. Звезда усмотрела в семантике вопроса наличие имплицитного смысла, что и побудило ее использовать в своей ответной реплике тактики возражения и осуждения для придания большей экспрессивности высказыванию. Реципиент, в свою очередь правильно интерпретирует намек, этому свидетельствует ответная реплика.

Рассмотрим интервью №12:

*I: The fact that there aren't many super hero films with super heroines with female leads...*

*M: Yeah*

*I: What's your take on that? Do you feel like its time, it's a matter of time? Before we see more of those?*

*M: Do you think that I would answer anything but yes, to that question? Do you think I would be like "No, it's not time for women to be in movies, let's take it back 50 years."?*

*I: Hahaha sorry for that question. [12]*

Представленный отрывок является частью интервью, взятого у американской актрисы Меган Фокс после завершения съемок киноленты о супергероях. Как мы видим, журналист задает вопрос со странной формулировкой, желая узнать мнение актрисы, насчет того, что долгое время не снимались фильмы, в которых в качестве супергероя выступали бы женщины. Вопрос вызвал у актрисы недоумение, однако, вместо того, чтобы эксплицитно высказать свою точку зрения, актриса приняла решение сделать это завуалированно, при помощи намека-вопроса. В данном примере также на наш взгляд реализуется тактика осуждения. Таким образом, этот пример иллюстрирует сплетение тактик неявного речевого воздействия. Целью актрисы было вызвать эмоциональную реакцию у журналиста, пристыдив его за некорректный вопрос.

Стратегия намека была реализована в полном объеме, прагматический эффект достигнут, поскольку реципиент принес извинение за заданный им вопрос.

В следующем отрывке из интервью (13), имплицитный смысл реализуется посредством использования тактики согласия:

*13) I: I heard that your husband John Krasinski is in a play in NY*

*E: Yes*

*I: And I've been seeing all the great reviews that he's getting*

*E: He is really excellent in it...like amazing*

*I: I've heard that from whole bunch of different people and I've read it in various publications...I haven't been able there to see...*

*E: Yeah, you're a bad friend*

*I: Hahah, yeah I'm a bad friend. [13]*

Беседа ведется между британской актрисой Эмили Блант и телеведущим Джимми Киммелом. Как следует из диалога, коммуниканты являются друзьями вне экрана. Ведущий начинает беседу с упоминания мужа актрисы, который является его давним близким приятелем, Дж. Киммел пытается разузнать у актрисы о новом проекте, в котором задействован ее супруг. Телеведущий признается, что у него не было возможности следить за успехами Дж. Красински, однако он слышал восторженные отклики от разных людей относительно работы Джона и его огорчает, что у него не было возможности лично оценить выступление Дж. Красински. В ответной реплике актриса соглашается с ведущим, считая, что тот должен был проявить больший интерес к ее мужу и посмотреть выступление. Для усиления коммуникативного эффекта, актриса прибегает к использованию стратегии намека, косвенно обвиняя тем самым ведущего. Намек был понят правильно, поскольку в ответной реплике, Дж. Киммел соглашается с тем,

что поступил недостойно. Стратегия намека позволила коммуниканту тактично пристыдить собеседника, следовательно, прагматическое воздействие было реализовано в полном объеме.

#### 2.4. Имплицитные высказывания как способ речевого воздействия

Имплицитная информация может вводиться в коммуникацию для обеспечения речевого воздействия на собеседника. Зачастую журналисты пользуются такой тактикой, чтобы выстроить определенную линию поведения для получения необходимой им информации. Применение высказываний с имплицитной семантикой носит в таком случае провокационный характер. В определенном смысле провокацией можно считать любое осуществление стратегии говорящего, поскольку она ориентирована на определенный перлокутивный эффект. Речевая провокация в рамках интервью реализуется на основе задач поставленных перед журналистом таких как, например: вывести собеседника на откровенный разговор, изменить ход беседы, вынудить собеседника на резкий ответ, показать его истинное лицо, сбить с толку и т.д. Стоит отметить, что манипулятивное давление осуществляется в рамках интереса публики, аудитории, а не для личного удовлетворения журналиста.

Рассмотрим ситуации, в которых реализуется речевая провокация:

Ниже представлен отрывок из интервью, в котором ведущая Эллиен Дедженерес беседует с актрисой Майли Сайрус.

*14) E: Hey, let's talk about your boyfriend*

*M: Hahaha*

*E: No there's all kinds of it's your boyfriend. Or his not your boyfriend, it seems like he's your boyfriend.*

*M: I can say where you could see that*

*E: Yeah, we could all see that*

*M: Yeah*

*E: His name is Justin?*

*M: Yeah*

*E: Right, he seems very sweet*

*M: \*looking embarrassed\* hahahah*

*E: So he is your boyfriend...how long have you been dating?*

*M: We've been friends for like a couple of months*

*E: For a couple of months...but how long have you been dating...is he here?*

*M: Yes, we're going to the premiere...he is funny, nice, handsome*

*E: All right, so you have a boyfriend, great!*

*M:.. \*saying nothing, but being very embarrassed\* [14]*

Как мы видим, ведущая пытается разузнать встречается ли актриса с молодым человеком, роман с которым ей приписывает пресса. Для достижения прагматического эффекта Эллен обращается к тактике речевой провокации, продвигая определенную мысль, тем самым оказывая эмоциональное давление на актрису. Дополнительным средством, усиливающим манипулятивный эффект является апелляция к слухам, реализуемая во фразе «*Yeah, we could all see that*». Этой фразой ведущая дает актрисе понять, что дальнейшее сопротивление бесполезно. Прагматическая цель была достигнута, излишне эмоциональная реакция актрисы подтверждение тому.

Рассмотрим еще одно интервью, где журналистом оказывается прагматическое воздействие на представителя шоу-бизнеса:

15) *I: When you were promoting your last album, you wore the world's flying dress*

*L.G.: hmm..hahaha I have to laugh*

*I:... and this time it's dive bars, it's how you sort of releasing it*

*L.G: There is just something so fantastic and wonderful and humbling about being in a dive bar where I started making music and being able to sing this music up close and personal to the fans looking them in the eye for the first time...it makes remind me that if it were all to go away tomorrow all the big success that I would still be very happy going from bar to bar playing music to people*

*I: Really?*

*L.G: Yes. The reason that I'm here at all is because of my relationship with my family and their encouragement of me to be a musician and to work hard so as long as I stay there in that space I can do anything. That's my truth. But I'm very acutely aware that once I cross that property line I'm not free anymore.*

*I: **And that's what this album is? Getting to do whatever you want to...***

*L.G: Yes, sir*

*I: ... and not what people are expecting or imposing on you to do*

*L.G. \*tears dropping\* Excuse me, I'm sorry*

*I: **Is it emotional because you feel just that weight on you all the time, that fame is just...***

*L.G.: I miss, I miss people..sorry \*continues crying\**

*L.G.: I miss people*

*I: Just having normal conversation with people?*

*L.G. Yeah [15]*

Итак, интервью состоялось между певицей Леди Гагой и небезызвестным в Америке журналистом Ли Кованом. Коммуниканты встретились в небольшом кафе, располагающем к доверительной беседе,



которая началась с намека относительно того, что певица резко променяла большую сцену на маленькие площадки. Следует отметить, что интервью не начинается традиционно – с постановки вопроса, а начинается оно повествованием, журналист реализовал частичный запрос, благодаря которому беседа была направлена в нужное русло. Как мы видим, данная тактика возымела успех, поскольку певица «подхватила» разговор и сама начала подробно рассказывать о себе. Журналисту лишь оставалось сохранять контроль над эмоциональным состоянием собеседника, обеспечивая развитие диалога в нужном направлении. Введение имплицитной информации во второй части интервью способствовало реализации всего потенциала речевой тактики.

Рассмотрим еще одно интервью, в котором была реализована провокация:

*16) I: Well, you look remarkably well now...*

*\*long pause, the audience starts laughing\**

*I: ...you know, that I've made routinely made jokes about you and activities true and otherwise... you're aware of that, right?*

*L: I like that you say true otherwise...true and false*

*I: Some of the activities are not true at all...was that right?*

*L: Yeah*

*I: \*pause, starts reading out loud\* Lindsay Lohan was on the Today show this morning, the appearance went well only one camera is missing.*

*L: That would be a lot for me to carry*

*L: Do you routinely go around grabbing stuff?*

*L: Oh no, I thought we were gonna do a joke when I came out work...[16]*

Данный пример иллюстрирует реализацию журналистом тактики речевой провокации. Американская актриса Линдсей Лохан знаменита своим пристрастием к алкоголю, наркотикам. Несколько раз ее арестовывали за мелкое воровство. Рассматриваемый отрывок интервью начинается с реплики журналиста «*Well, you look remarkably well now...*». Произнося высказывание, ведущий рассчитывает на получение определенной реакции со стороны Лохан. Его задача заключается в том, чтобы оказать давление на эмоциональное состояние актрисы. Провокация, в данном случае, является очень действенным методом, поскольку позволяет журналисту имплицитно затронуть интересующую его тему, избегая при этом резкости в высказываниях.

Таким образом, речевая провокация является выгодной тактикой ведения коммуникации, поскольку позволяет журналистам вести беседу в русло, необходимое для реализации их задумок.

Иногда журналисты прибегают к использованию вопросительных конструкций с имплицитной семантикой для обеспечения прагматического эффекта:

*17) I: You are here with your folks tonight*

*L: Yes, their flight got delayed. Sorry, I would have brought them, anyway, hahaha*

*I: You have been here for 45 seconds and I feel like I've done nothing but attack you.*

*L: My whole life is just destroyed, I've been dropped by publicist, my parents are gonna be gone by the time I get back there. Saying, "you didn't want to see us in the first place". (pause) They're from Kentucky. \*audience starts laughing\**

*I: What's that..but you're from Kentucky as well*

*L: I am [17]*

*I: Then why would you say that they're from Kentucky? Like I'm cutting my losses, I'm a star now.*

*L: hahaha... because I was doing such a fix-southern accent. I had a dream the other night that I have a southern accent, I couldn't get out of it and I was on set, and I was like: "I couldn't get out of my accent, I don't know why!" Like my accent came back...cause I lost it when I was a teenager. [17]*

Американская актриса Дженнифер Лоуренс посетила ток-шоу, на котором общалась с ведущим, отвечала на вопросы о своей карьере, коллегах по съемочным площадкам, личной жизни и т.д. В какой-то момент ведущий отметил тот факт, что на шоу актриса пришла не одна. Актриса подтвердила это, сказав, что привела родственников, далее Лоуренс высказалась о родителях, отметив, что они часто обвиняют ее, в нежелании проводить с ними больше времени. Говоря это, актриса упомянула, что родом они из Кентукки. В ответной реплике ведущего «*What's that...but you're from Kentucky as well*» читается недоумение, поскольку высказывание актрисы звучит так, будто она родилась где-то в другом месте. Лоуренс же подтверждает, что родилась в Кентукки. Далее ведущий вводит в беседу фразу, содержащую вопросительную конструкцию с имплицитной семантикой «*Then why would you say that they're from Kentucky?*» Вопросительная конструкция здесь играет роль «маскировки» реальной интенции говорящего. В вопросе имплицитно скрыто осуждение. Ведущий посчитал, что актриса стыдится своих родителей и родного края. Стоит отметить, что применение имплицитной вопросительной конструкции предназначено для воздействия на эмоциональную сферу психики адресата. Как следует из примера, прагматический эффект был достигнут в полном объеме, чему свидетельствует ответная реплика героини. Актриса начала оправдываться, ссылаясь на нелюбовь к своему «домашнему» акценту, от которого она отучилась, будучи подростком.

Рассмотрим ситуацию, когда имплицитное воздействие через вопросительную конструкцию осуществляется путем актуализации прямого речевого акта запроса информации:

18) *I: Taylor, have I seen pictures of you at football matches? No.*

*\*laughter\**

*T: ah...No*

*I: Have you been to a cricket match? No.*

*\*laughter\**

*T: No...but..ugh... I went to the Lord's today...the place where you play cricket \*referring to Kevin Pietersen(famous British cricketer )\**

*K: If you google cricket, it brings up that home of cricket is Lord's, so she walked through the door and she benched Oak Creek... of course I know you are...no you don't...you don't know what cricket is.*

*T: yes, I do. You wrote a book and you played the cricket... and you*

*\*laughter\**

*I: People love hearing and playing the cricket... It's a very long game. [18]*

Американская певица Тэйлор Свифт посетила британское ток-шоу, вместе с ней был приглашен знаменитый британский игрок в крикет Кевин Пиетерсен. Ведущий интересуется, посещала ли певица когда-нибудь футбольные матчи. Несмотря на то, что вопрос звучит эксплицитно, в нем скрывается имплицитная составляющая. Стоит отметить, что задавая вопрос, ведущий уже владел информацией о том, что Свифт ни разу не была замечена на футбольных стадионах, кроме того, она никогда не наблюдала за игрой в крикет.

Тем не менее, вопрос был задан намеренно, он носит провокационный характер. Задача ведущего состояла в том, чтобы повлиять на эмоциональное состояние певицы, вызвать у нее определенную реакцию, в данном случае – смущение.

Об успехе манипулятивного акта свидетельствует невербальная реакция – певица опустила глаза и засмушалась, а также вербальная реакция – Свифт начала оправдываться, говоря, что знакома с игрой и даже посетила Lord's (Лондонский стадион для крикета).

Итак, как мы видим, вопрос с имплицитной семантикой, заданный ведущим достиг желаемого эффекта, поскольку поставил певицу в неловкое положение.

Таким образом, применение вопросительных конструкций с имплицитной семантикой эффективно используются журналистами для выражения побуждения в мягкой, некатегоричной форме. Реализация имплицитности считается положительной при условии, что коммуникант верно ее интерпретирует.

## **2.5. Коммуникативные неудачи в рамках публичного диалога.**

В процессе общения успех коммуникации зависит от соблюдения основных принципов кооперации, однако, случается, что коммуникативное намерение говорящего не осуществляется в полном объеме, это приводит к коммуникативному сбою. В качестве лингвистических причин коммуникативных неудач выделяются такие причины, как: неумение коммуниканта планировать высказывание, т.е. неспособность четко выразить основную мысль; неумение развивать тему, выделяя нужное содержание, учитывая особенности ситуации общения; неумение контролировать свою речь и выбирать необходимые языковые средства, при помощи которых удалось бы построить высказывание, учитывая логику развития общения.

Рассмотрим примеры коммуникативных неудач, которые встретились нам в интервью с участием англоязычных представителей шоу-бизнеса.

19) I: *In one Interview you were talking about how this film sort of... it's almost like a repast to how money is seen in Pretty woman*

R: *I never said that, everyone tries to get me to say that*

I: *Oh, sorry. I guess it's that because at the time of pretty woman you were talking about how you were nervous of how it did kind of... say... if you've got money it's all fine*

R: *I don't know what you're talking about*

I: *I was reading and reading your old interviews in preparing, yes I prepare. Talking about pretty woman at the time just I remember you're were saying that you were nervous about its kind...basically said if you've got the cash..it's a kind of panacea*

R: *I honestly don't know what you are talking about*

I: *haha...it's like a fictitious...shall I keep going? [19]*

В приведенном отрывке диалога из ток-шоу, ведущий общается с американским актером Ричардом Гиром. Во время общения происходит коммуникативный сбой, поскольку ведущий не смог четко сформулировать мысль, по этой причине коммуникативное намерение не было распознано участником коммуникации. Рассмотрим ситуацию детальнее. Итак, как мы видим, реплики журналиста напоминают больше набор слов, нежели членораздельные высказывания. Наличие таких слов как *sort of/kind of* лишают высказывания конкретики, что ведет к непониманию интенции адресанта. Кроме того, в репликах нарушена логика суждения (*I guess it's that because at the time of pretty woman you were talking about how you were nervous of how it did kind of... say... if you've got money it's all fine*), наличие эллипсиса также является причиной возникновения коммуникативной неудачи (*Talking about pretty woman at the time just I remember you're were saying that you were nervous about its kind...basically said if you've got the cash..it's a kind of panacea*). Таким образом, данный пример иллюстрирует полное неосуществление коммуникативных намерений говорящего. Данная ситуация является примером глобальной коммуникативной неудачи, при которой

произошел тотальный крах коммуникации. Об этом свидетельствуют дважды повторяющиеся однотипные реплики реципиента: *I don't know what you're talking about.*

Рассмотрим еще одну ситуацию коммуникативной неудачи:

20) *B: There are parties all around there.*

*I: So what do you do? Do you go joining in or do you just blank it out...*

*B: I just don't go in there...They're private parties so*

*I: I suspect if you wanted to go in they probably let you in*

*B: Uhm...I have to see...there are a lot of drugs involved*

*I: Wait, what... to get you into a party? Or what?*

*B: NO! [20]*

Данный отрывок был взят из интервью с американской певицей Бритни Спирс. В процессе разговора, ведущий интересуется жизнью звезды в новом городе (Лас Вегас). Певица говорит о том, что там постоянно проходят мероприятия разного рода. В ответной реплике журналист интересуется, посещает ли звезда вечеринки, или же предпочитает игнорировать их. Певица говорит, что не ходит туда, поскольку на таких мероприятиях люди употребляют запрещенные вещества. Как мы видим, во время диалога происходит коммуникативная неудача, поскольку журналист неправильно интерпретирует коммуникативную интенцию певицы, чему свидетельствует переспрос.

Рассмотрим ситуацию, в которой происходит случай частного коммуникативного затруднения:

21) *I: I love all the instruments video of you and your boys...they are cheeky, aren't they?*

*B: Are what?*

*I: Cheeky...such an English phrase...*

*B: Sorry, sorry...yes they are clever [21]*

Журналист хотел побеседовать с певицей Бритни Спирс о ее сыновьях. Однако коммуникативная цель не была достигнута, поскольку адресант использовал в своем высказывании слово *cheeky*, которое является разговорным британским сленгом (*cheeky* - adjective UK B2 slightly rude or showing no respect, but often in a funny way: *She's got such a cheeky grin.*) [<https://en.oxforddictionaries.com/definition/cheeky>]. Слово *cheeky* имеет негативную коннотацию, оно используется для описания дерзкого человека. Однако, в речи молодежи наряду с традиционным значением, слово используется в качестве прилагательного, применимого к человеку, заслужившему уважение, например, сверстников вызывающим поведением, грубыми действиями в отношении других. (*Cheeky* - *An originally harmless and inoffensive word, cheeky had now been claimed by morons for sticking in front of almost any mundane activity you can think of in a vague attempt to make it sound more interesting by trying to imply that they shouldn't be doing it, therefore thinking they somehow look "cooler" or more "badass" because of it.* - *Urban dic*). Как мы видим, журналист выбрал слово *cheeky*, для описания детей певицы.

Вероятно, у журналиста не было установки задеть чувства певицы – скорее в данной ситуации имеет место быть недостаточной осведомленности относительно семантики слова. Как результат, адресат не распознал интенцию адресанта, этому свидетельствует факт переспроса. Тем не менее, уже из второй реплики следует, что певица догадалась, что имел в виду журналист. В силу своей незначительности, коммуникативный сбой был подвергнут скорой корректировке, потому процесс коммуникации не был затруднен.

Рассмотрим еще одну схожую ситуацию:



22) I: *I thought you were fine in Bartender. I thought it was quite a good movie, and Top Gun too. I really thought that was good.*

T: *It was called Cocktail.*

I: *Pardon?*

T: *Cocktail. Not Bartender. The film was called Cocktail. [22]*

Перед нами интервью с американским актером Томом Крузом. Коммуникативное намерение журналиста заключается в восхвалении игры актера в фильмах. Однако в процессе коммуникации происходит частичная коммуникативная неудача. Журналист неверно называет фильм, в котором снялся Том Круз, это вызывает затруднение, обусловленное различиями в фоновых знаниях коммуникантов. Тем не менее, наличие частного коммуникативного затруднения не препятствует продолжению общения, адресату лишь приходится внести небольшую корректировку, что он и делает.

Таким образом, целесообразно отметить, что коммуникативные сбои являются неотъемлемой частью живого общения, без которого коммуникативное взаимодействие может и не осуществиться, поскольку в живой речи невозможно всегда соблюдать правила, нормы, максимы.

### **Выводы по второй главе**

1) Так как идея интервью заключается в получении определенной информации, то между участниками коммуникации устанавливаются определенный вид отношений: взаимодействие и воздействие.

2) В процессе исследования было установлено, что для достижения поставленных целей, журналисты и ведущие развлекательных ток-шоу

прибегают к использованию различных тактик воздействия, носящих преднамеренный характер.

3) Среди таких тактик были выделены: тактика речевой провокации, при помощи которой журналист оказывает на адресата эмоциональное давление; тактика частичного запроса, позволяющего направить беседу в нужное для журналиста русло; намеренное введение вопросительных конструкций с имплицитной семантикой для обеспечения должного прагматического эффекта.

4) Провокационные высказывания журналистов по структуре являются неоднородными и оказывают на коммуникантов различное воздействие. Тем не менее, стоит отметить, что наиболее часто нам встречались примеры, где журналисты прибегали к использованию именно вопросительных конструкций с имплицитной составляющей (см. приложение).

5) При ответе на провокационные вопросы представители шоу-бизнеса, в свою очередь, стремятся выбирать менее категоричные способы речевого реагирования, главной целью для них является сохранение принципа кооперации и принципа вежливости, поскольку соблюдение постулатов общения позволяет им выглядеть достойно в глазах общественности.

6) В процессе коммуникации «звезды» также прибегают к использованию различных тактик, позволяющих им, например, снизить категоричность высказывания и тем самым предотвратить возникновение конфликтных ситуаций. Нами были отмечены следующие тактики: отрицательные формы речевого реагирования на провокации (возражение, упрек, осуждение); тактики намек-вопрос/встречный вопрос.

## **Заключение**

Межличностная коммуникация представляет собой многогранный механизм интеракции между участниками коммуникации. В процессе живого общения индивиды обмениваются информацией, то есть происходит реализация средств языка, его инструментов. В ходе проведенного исследования было проанализировано коммуникативное поведение англоязычных деятелей современной массовой культуры в рамках

диалогического взаимодействия с журналистами, ведущими ток-шоу. Проведенное исследование позволило нам рассмотреть пути реализации коммуникативного общения представителей шоу-бизнеса.

Для изучения предмета исследования были рассмотрены основные для работы понятия как «коммуникативная стратегия», «коммуникативное поведение», «речевая имплицитность» и т.д.

При общении участники используют различные коммуникативные стратегии для достижения определенной цели. В исследовании было отмечено, что речевое поведение журналистов направлено на получение информации, которая носит персональный характер. В процессе коммуникации интервьюер выступает как координатор беседы. Его прагматическая задача заключается в воздействии на собеседника, для получения информации, ранее не фигурировавшей нигде. Представитель шоу-бизнеса, в свою очередь, нацелен в большей степени на коммуникативное сотрудничество. В условиях интервью он принимает роль «слабого звена», то есть в большинстве случаев он является объектом речевого воздействия. Тем не менее, в частных случаях он способен перехватить инициативу в свои руки, оказать вербальное воздействие на интервьюера, в случае, если его не устраивает предмет обсуждения.

Данное исследование не является исчерпывающим, в связи с этим, возможно дальнейшее изучение коммуникативного поведения индивида в условиях публичности, поскольку публичное диалогическое общение носит отличительный характер и является оригинальным актом коммуникации.

### **Список использованной литературы**

- 1) Алпатов В. М. А 45. История лингвистических учений: Учеб. пособие. — 4-е изд., испр. и доп. — М.: Языки славянской культуры, 2005. — 368с.
- 2) Анюхина В.С. Стратегии и тактики коммуникативного поведения в малой социальной группе, ТГПИ, Танганрог,2008. — С. 64-71.

- 3) Арутюнова Н.Д. Фактор адресата // Изв. АН СССР. Сер. литературы и языка. 1981. Т. 40, № 4 –389-390с.
- 4) Арутюнова Н.Д. Типы языковых значений: Оценка. Событие. Факт / Н.Д. Арутюнова. – М. : Наука, 1988. – 341с.
- 5) Апресян Ю.Д. Прагматическая информация для толкового словаря // Прагматика и проблемы интенциональности. - М.,1988. – С.7-44.
- 6) Барышева А.И. Имплицитность как свойство языковых единиц и категорий// Филологические науки. Вопросы теории и практики. –38-39с. Тамбов: Грамота, 2014. № 4 (34): в 3-х ч. Ч. II. С. 38-40. – С. 38-40.
- 7) Бахтин М. М. Эстетика словесного творчества / М. М. Бахтин; Сост. С. Г. Бочаров; Текст подгот. Г. С. Бернштейн и Л. В. Дерюгина; Примеч. С. С. Аверинцева и С. Г. Бочарова. - М.: Искусство, 1979. - 423 с.
- 8) Бондарко А.В. Эксплицитность/имплицитность в общей системе категоризации семантики// Семантико - дискурсивные исследования языка: Эксплицитность/имплицитность выражения смыслов. Калининград; Светлогорск, 2006. – С 22-23.
- 9) Блумфильд Л. Язык. М.: Прогресс, 1968. – 608с.
- 10) Гуревич Л. С. Коммуникативный акт vs речевой акт: проблемы соотношения понятий. // Вестник НГУ. Серия: Лингвистика и межкультурная коммуникация. 2007. Том 5, выпуск 1. 2007. – С. 103-108.
- 11) Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Речевая коммуникация. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 208с.

- 12) Дейк Т.А. ван. Вопросы прагматики текста / Т.А. ван Дейк // Новое в зарубежной лингвистике. – М., 1978. – Вып. 8 : Лингвистика текста. – С. 259-336.
- 13) Долинин К. А. ИмPLICITное содержание высказывания // Вопросы языкознания. М., 1983. № 6. – 37-47с.
- 14) Дж. Р. Серль. Что такое речевой акт. М. 1986. – С. 151-163.
- 15) Емельянова О.В. Коммуникативные неудачи при идентификации референта // Трехаспектность грамматики. СПб, 1992. – С. 68-85.
- 16) Ермакова Е.В. ИмPLICITность в художественном тексте и способы ее экспериментального изучения. // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. 2009. Выпуск № 119/2009. –179-184с.
- 17) Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. М.: Издательство ЛКИ, 2008. – 224с.
- 18) Иссерс О. С. Речевое воздействие // М.: Флинта: Наука, 2009. – 69с.
- 19) ИмPLICITность в языке и речи / отв. ред. Е. Г. Борисова, Ю. С. Мартемьянов. М.: Языки русской культуры, 1999. – С. 37-47.
- 20) Карасик В. И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс. Волгоград: Перемена, 2002. - 272 с.
- 21) Кашкин В.Б. Введение в теорию коммуникации Учеб. пособие. Воронеж: Изд-во ВГТУ, 2000. – 175с.
- 22) Ключев Е.В. Речевая коммуникация: успешность речевого взаимодействия. – М.: РИ- ПОЛ КЛАССИК, 2002. – 315с.
- 23) Кушнина Л. В. Динамика переводческого пространства: гештальт-синергетический подход. Пермь: Изд-во Перм. ун-та, 2003. – 223с.

- 24) Леонтьев А. А. Факторы вариантности речевых высказываний // Основы теории речевой деятельности / Ред. Леонтьев А. А. М.: Изд-во "Наука", 1974. С. 21-28.
- 25) Лурия А.Р. Язык и сознание. – М.: Изд-во Моск. Ун-та, 1979. – 320с.
- 26) Михальская А.К. Основы риторики: учебное пособие, М.: Дрофа, 2002. – 496с.
- 27) Нестерюк Ю. В. Импликатура как часть коммуникативной стратегии / Ю. В. Нестерюк // Актуальные вопросы филологической науки XXI века: сборник статей по материалам III Всероссийской научной конференции молодых ученых с международным участием (2013 г.). Ч. 1. — Екатеринбург: УрФУ, 2013. – С. 122-128
- 28) Оганезова Т.С. Проблема отграничения имплицитности от смежных понятий и явлений / Т.С. Оганезова // Гуманитарные исследования. – 2011. – № 2 (38). – С. 75- 84
- 29) Остин Дж. «Избранное». Издательство: М.: Идея-Пресс, Дом интеллектуальной книги, 1999. – С. 25-30.
- 30) Падучева Е.В. Семантические исследования. Семантика времени и вида в русском языке. Семантика нарратива. М.: Языки славянской культуры, 1996. Изд. 2-е, 2010. – С. 26-28.
- 31) Пospelова А.Г. Косвенные высказывания / А.Г.Пospelова // Спорные вопросы английской грамматики. – Л.: Изд-во Ленинград. ун-та, 1988. Гл.2. С. 141-152.
- 32) Пospelова А.Г. Речевые приоритеты в английском диалоге. Санкт-Петербург. 2001. – 72с.
- 33) Славова Л.Л. Типологія комунікативних невдач (на матеріалі сучасного англійського мовлення): Автореф. дис. канд. фшол. наук. Киев, 2000. -18 с.



- 34) Слышкин Г. Г. Лингвокультурные концепты и метаконцепты: Монография. Волгоград: Перемена, 2004. – 340с.
- 35) Смирнова М.Н. Коммуникативные неудачи в неофициальном диалоге. АКД. М., 2003. – С. 12-14.
- 36) Степанов Ю.С. В поисках прагматики / Изв. АН СССР. Сер. лит. и языка. 1981. - С. 325-332.
- 37) Стернин, И. А. Введение в речевое воздействие / И. А. Стернин. – Воронеж, 2001. – С. 57-61.
- 38) Стернин И. А. Русское и финское коммуникативное поведение. Воронеж: Изд-во ВГТУ, 2000. С. 4-20.
- 39) Стросон П.Ф. Идентифицирующая референция и истинностное значение/ П.Ф. Стросон// Новое в зарубежной лингвистике. – М.: Радуга, 1982. Вып. 13. – С. 55-86.
- 40) Сусов И.П. Лингвистическая прагматика / И.П. Сусов. – М. : АСТ : Восток-Запад, 2006. –34 с.
- 41) Формановская Н. И. Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход. М.: Изд-во "Русский язык", 2002. – 216с.
- 42) Флисак О.Ю. Имплицитность в рамках речевого воздействия// Минск, Слово во времени и пространстве. К 95-летию со дня рождения профессора М.Г. Булахова: материалы междунар. науч. конф. 2015. 53-54 с.
- 43) Cole and J. L. Morgan, N. Y., Syntax and Semantics, Volume 3: Speech Acts Academic Press, 1975, p. 39- 59.

- 44) Finch G. Linguistics Terms and Concepts. Palgrave Macmillan, 1999. – p. 23-25.
- 45) Grice H. P. Logic and conversation. — In: «Syntax and semantics», v. 3, ed. by P. Cole and J. L. Morgan, N. Y., Academic Press, 1975, p. 41—58
- 46) Homer B.D., Ramsay J.T. Making Implicit Explicit: the Role of Learning // Behavioral and Brain Sciences. 1999. № 22. - P. 25-26.
- 47) Langendoen D. T. The London School of Linguistics: A Study of the Linguistic Theories of B. Malinowsky and J. R. Firth. – Cambridge, Mass., 1968. 15p.
- 48) Lasswell H. The Structure and Function of Communication in Society // The Process and Effects of Mass Communication. Chicago, 1971. 35p.
- 49) Leech G. N. - Principles of Pragmatics, London: Longman, 1983. 257p.
- 50) Thomas J. Meaning in Interaction: An Introduction to Pragmatics. Longman, 1995. 7 p.

#### **Список словарей:**

- 1) <https://en.oxforddictionaries.com/definition/cheeky> [Электронный ресурс] (дата обращения: 12.05.17)
- 2) <http://www.urbandictionary.com/define.php?term=cheeky> [Электронный ресурс] (дата обращения: 12.05.17)

#### **Список источников примеров:**

- 1) <https://www.youtube.com/watch?v=eAyz20sdulo> [Электронный ресурс] Режим доступа: свободный (дата обращения: 13.04.17)
- 2) [https://www.youtube.com/watch?v=ly\\_W9DUM344](https://www.youtube.com/watch?v=ly_W9DUM344) [Электронный ресурс]

Режим доступа: свободный (дата обращения: 13.04.17)

3) <https://www.youtube.com/watch?v=cH3arxLzrJI> [Электронный ресурс]

Режим доступа: свободный (дата обращения: 13.04.17)

4) <https://www.youtube.com/watch?v=Us1CudkeC4I> [Электронный ресурс]

Режим доступа: свободный (дата обращения: 14.04.17)

5) <https://www.youtube.com/watch?v=OIpcMKmalA> [Электронный ресурс]

Режим доступа: свободный (дата обращения: 14.04.17)

6) <https://www.youtube.com/watch?v=wBbSNnGmPfw> [Электронный ресурс]

Режим доступа: свободный (дата обращения: 14.04.17)

7) <https://www.youtube.com/watch?v=AR8oSyiBIIM> [Электронный ресурс]

Режим доступа: свободный (дата обращения: 14.04.17)

8) <https://www.youtube.com/watch?v=J3TpLvaxCpI> [Электронный ресурс]

Режим доступа: свободный (дата обращения: 14.04.17)

9) <https://www.youtube.com/watch?v=TtPfwRKLMjo> [Электронный ресурс]

Режим доступа: свободный (дата обращения: 14.04.17)

10) [https://www.youtube.com/watch?v=7nEHZZi6\\_nU](https://www.youtube.com/watch?v=7nEHZZi6_nU) [Электронный ресурс]

Режим доступа: свободный (дата обращения: 14.04.17)

11) <https://www.youtube.com/watch?v=TEdNKKIu1Q4> [Электронный ресурс]

Режим доступа: свободный (дата обращения: 15.04.17)

12) [https://www.youtube.com/watch?v=XQYLP\\_TcPV8](https://www.youtube.com/watch?v=XQYLP_TcPV8) [Электронный ресурс]

Режим доступа: свободный (дата обращения: 15.04.17)

13) <https://www.youtube.com/watch?v=Q8wQohzuzyE> [Электронный ресурс]

Режим доступа: свободный (дата обращения: 15.04.17)

14) <https://www.youtube.com/watch?v=kHe55gYppak> [Электронный ресурс]

Режим доступа: свободный (дата обращения: 16.04.17)

15) [https://www.youtube.com/watch?v=ly\\_W9DUM344](https://www.youtube.com/watch?v=ly_W9DUM344) [Электронный ресурс]

Режим доступа: свободный (дата обращения: 16.04.17)

16) <https://www.youtube.com/watch?v=kxANawHiXr0> [Электронный ресурс]

Режим доступа: свободный (дата обращения: 16.04.17)

17) <https://www.youtube.com/watch?v=vL60NdweaZ0> [Электронный ресурс]

Режим доступа: свободный (дата обращения: 24.04.17)

18) <https://www.youtube.com/watch?v=T46sPqN6Gj8> [Электронный ресурс]

Режим доступа: свободный (дата обращения: 24.04.17)

19) <https://www.youtube.com/watch?v=T46sPqN6Gj8> [Электронный ресурс]

Режим доступа: свободный (дата обращения: 24.04.17)

20) [https://www.youtube.com/watch?v=jHZfQP62y\\_8](https://www.youtube.com/watch?v=jHZfQP62y_8) [Электронный ресурс]

Режим доступа: свободный (дата обращения: 26.04.17)

21) <https://www.youtube.com/watch?v=Morvks6v0f8> [Электронный ресурс]

Режим доступа: свободный (дата обращения: 26.04.17)

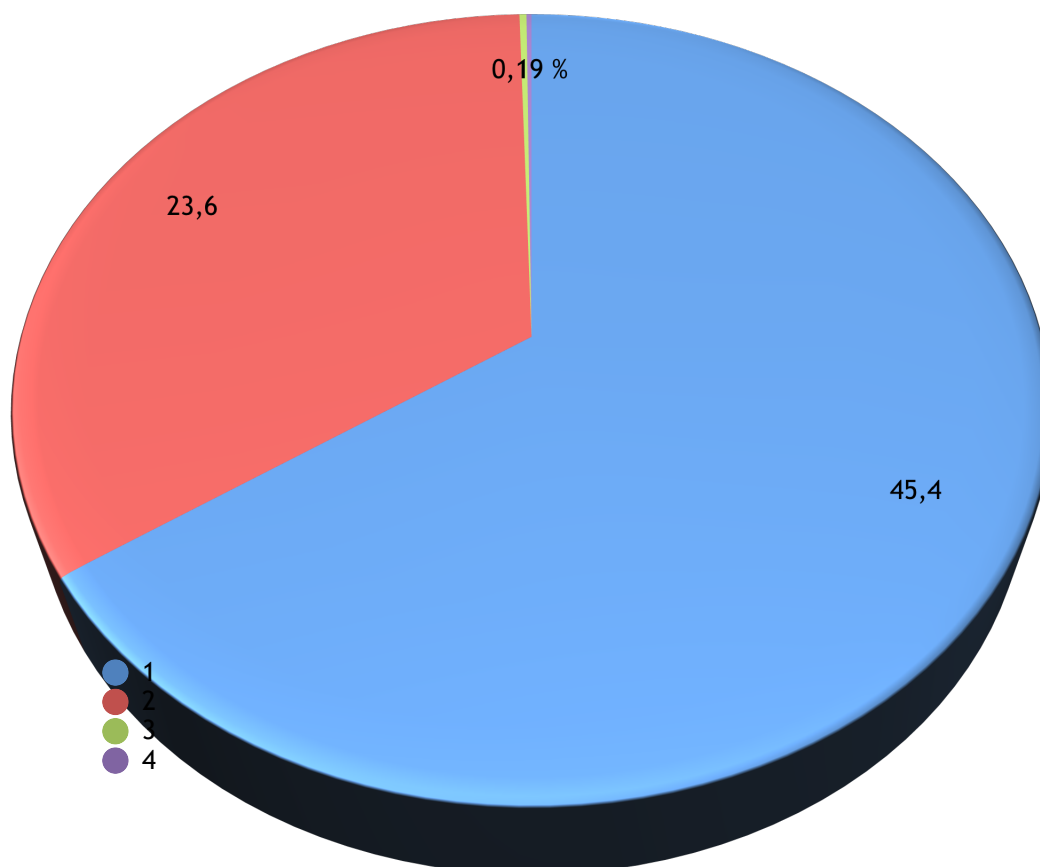
22) <https://www.youtube.com/watch?v=2ZFp-r0nlJM> [Электронный ресурс]

Режим доступа: свободный (дата обращения: 27.04.17)

## Приложение

В диаграмме (1) представлена частотность использования тактик речевого воздействия, применимых журналистами/ведущими ток-шоу при общении с англоязычными деятелями современной массовой культуры.

Диаграмма №1:



1) Вопросительные конструкции с имплицитной семантикой – 25 случаев (45,4%).

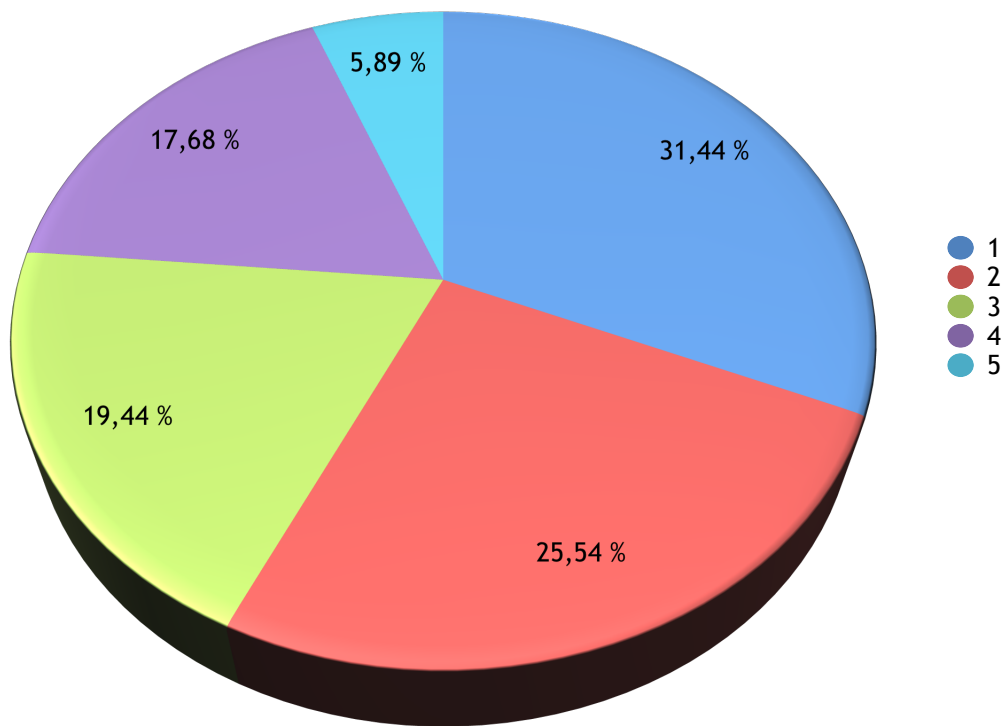
2) Речевая провокация – 17 случаев (23,6%).

3) Тактика частичного запроса – 13 случаев (18%)

4) Тактика намека – 10 случаев (13%)

Диаграмма (2) демонстрирует процентное соотношение тактик, применимых представителями англоязычной массовой культуры.

Диаграмма №2:



1) Тактика возражения – 16 примеров (31,3%)

2) Тактика осуждения – 13 примеров (25,4%)

3) Тактика намека-вопроса – 10 примеров (19,4%)

4) Тактика упрека – 9 примеров (17,6%)

5) Тактика согласия – 3 примера (5,8%).