



УДК 81'25.42

СУЧАСНЕ ТЕЛЕВІЗІЙНЕ ІНТЕРВ'Ю В АСПЕКТІ АНГЛО-УКРАЇНСЬКОГО ПЕРЕКЛАДУ

Лисичкіна О.О., к. філол. н., доцент,
доцент кафедри фонетики та граматики
Національна академія Національної гвардії України

Мягка М.М., старший викладач
кафедри філології, перекладу та мовної комунікації
Національна академія Національної гвардії України

Заманський М.С., магістрант
Національна академія Національної гвардії України

Стаття присвячена вияву особливостей реалізації комунікативних стратегій в англomовному інтерв'ю в аспекті англо-українського перекладу. У роботі визначено комунікативну специфіку аналізованого дискурсу та основні комунікативні стратегії інтерв'ю, окреслено особливості їх відтворення в англо-українському перекладі. З'ясовано, що відтворення комунікативних стратегій і тактик оригіналу зумовлює краще розуміння інтерв'ю у перекладі українською мовою.

Ключові слова: переклад, комунікативна стратегія, тактика, телеінтерв'ю, дискурс.

Статья посвящена выявлению особенностей реализации коммуникативных стратегий в англоязычных интервью в аспекте англо-украинского перевода. В работе определена коммуникативная специфика анализируемого дискурса и основные коммуникативные стратегии интервью, выявлены особенности их реализации в англо-украинском переводе. Установлено, что реализация коммуникативных стратегий и тактик оригинала определяет понимание интервью в переводе на украинский язык.

Ключевые слова: перевод, коммуникативная стратегия, тактика, телеинтервью, дискурс.

Lysychkina O.O., Miahka M.M., Zamanskii M.S. MODERN TV INTERVIEW IN TERMS OF ENGLISH-UKRAINIAN TRANSLATION

This article highlights the features of communicative strategies realization in English interviews in terms of translation. The research defines communicative specificity of the analysed discourse, indicates the main communicative strategies of modern interview and the features of their realization in English-Ukrainian translation. It's outlined that the communicative strategies and tactics convey enhances better understanding of interview in Ukrainian translation.

The research data allow to figure out basic communicative strategies which are used by the communicants within interview: the interviewer's provocative strategy, the interviewee's strategy of counter attack, the cooperation strategy of the interviewer and the interviewee, the interviewee's informative non-conflict strategy, informative conflict strategy, prevarication strategy, ignoring strategy and strategy of sincere negative reaction.

In translation, it is important to render all the communicative strategies and tactics used by the interviewer and the interviewee. For this purpose, to a number of techniques are used: thorough understanding of the source phrases, the overall content and situation, the meaning of each element, understanding at all levels of the text: from the level of words to the level of the whole text.

Further research in this direction will allow to understand the mechanism of rendering the communicative strategies by means of the target language.

Key words: translation, communicative strategy, tactics, television interview, discourse.

Постановка проблеми. Одним із пріоритетних завдань сучасного міжнародного та міжнаціонального спілкування є пошук максимального порозуміння. Це визначає, зокрема, також зростання інтересу дослідників до ролі та значущості мови та мовлення як основних засобів і каналів комунікації. Таким чином, актуальним постають розвідки з проблематики ефективності спілкування у цілому та у межах окремих видів дискурсу.

Сучасна людина перебуває під впливом мас-медіа дискурсу, одним із поширених видів якого є інтерв'ю. У комунікативній моделі інтерв'ю інтенцією інтерв'юера є постановка таких запитань гостю програми, які поставили б останнього у незручне становище, що сприяє підвищенню рейтингів телепередач [2, с. 47]. Гість програми, якому ставлять такі запитання, у свою чергу, намагається ухилитися від відповіді. Важливість правильної комуні-

кативної поведінки є очевидною і зумовлює інтерес до встановлення особливостей реалізації основних комунікативних стратегій, які використовуються під час інтерв'ю.

Отже, актуальність підкреслюється зверненням до комунікативної специфіки телеінтерв'ю відповідністю запропонованого підходу сучасній комунікативній парадигмі дискурсних студій, значенням дослідження для встановлення особливостей функціонування інтерв'ю як виду мас-медіа дискурсу та розв'язання проблем ефективності спілкування в аспекті перекладу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Телеінтерв'ю являють собою перспективну сферу дослідження, доказом чому служить низка публікацій з цієї тематики [3; 4; 6; 7; 8]. При цьому комунікативна специфіка телеінтерв'ю в аспекті англо-українського перекладу не поставала у фокусі окремого дослідження.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у встановленні комунікативних особливостей сучасного англomовного телевізійного інтерв'ю в аспекті англо-українського перекладу. Досягнення поставленої мети зумовило розв'язання конкретних завдань дослідження: окреслити комунікативні особливості сучасного інтерв'ю в аспекті перекладу; визначити основні комунікативні стратегії у сучасному інтерв'ю та специфіку їх вербалізації; окреслити особливості відтворення комунікативних стратегій інтерв'ю в англо-українському перекладі інтерв'ю.

Матеріалом дослідження були сучасні англomовні інтерв'ю Ларі Кінга (Donald Rumsfeld, 2002; Sarah Palin, 2008; John McCain, 2008; Lady Gaga, 2010).

Виклад основного матеріалу. Комунікативна лінгвістика є напрямом сучасного мовознавства, який вивчає мовне спілкування, що містять такі компоненти, як мовець, адресат, повідомлення, контекст, специфіку контакту та засоби повідомлення. Умовою успішної комунікації є бажання її учасників спілкуватися (налаштованість на співпрацю); за відсутності такої кооперації виникає конфліктна комунікативна поведінка [1, с. 18]. Дискурс телевізійних мас-медіа поєднує слово і зображення, що є особливим семіотичним «синтаксисом» зі складними правилами. Взагалі, теледискурс має потенційну небезпеку маніпуляції людською свідомістю. Виникає проблема патогенного тексту [1, с. 139].

Тексти-інтерв'ю, як правило, мають діалогічну форму. Діалогічність являє собою як сам

процес спільної комунікативної діяльності двох або більше індивідів, так і результат цієї діяльності, який охоплює не лише власне мовленнєвий твір, а також і певний набір екстралінгвістичних ознак, що забезпечують адекватне розуміння повідомлення [3, с. 239].

Інтерв'ю має такі комунікативні особливості: наявність трьох і більше учасників, один з яких завжди пасивний – одержувач інформації; одержувач інформації завжди колективний; точне розмежування ролей комунікантів (інтерв'юера та інтерв'юйованого); спланованість; прагнення сформулювати суспільну думку з тієї чи іншої проблеми [8, с. 62]. Для цього використовується низка стратегічних тактик.

Зауважимо, що стратегія – це процес розробки та реалізації комунікативного завдання, яке ставиться з метою ефективного впливу на адресата [4, с. 23]. Тактика, з одного боку, – спосіб мовленнєвого впливу, сукупність мовленнєвих засобів, з іншого боку – шлях реалізації стратегії.

У поняття комунікативної стратегії входить зміст вибору, перспективи та необхідність постійних зусиль, спрямованих на підтримку цього вибору і перспективи, тобто, вибір комунікативної стратегії є завданням, розв'язуваним при здійсненні будь-якої соціальної дії. У межах однієї стратегії можна виділити декілька мовленнєвих тактик, що працюють на неї. У науці відсутня загальноприйнята типологія комунікативних стратегій і тактик.

Під час інтерв'ю важливо уміти правильно послуговуватися комунікативними стратегіями. Інколи некоректне або недоречне питання може поставити у незручне становище і будь-яка відповідь може зіграти проти інтерв'юйованого.

У межах нашого дослідження було виокремлено дев'ять основних комунікативних стратегій, якими користуються учасники інтерв'ю. А саме: провокативна стратегія інтерв'юера, стратегія зустрічного нападу інтерв'юйованого, неконфліктна стратегія інформування інтерв'юйованого, стратегія невідповіді на запитання, стратегія ухилення, стратегія ігнорування, стратегія відкритого негативного реагування, стратегія співробітництва інтерв'юера та інтерв'юйованого.

Провокативна стратегія інтерв'юера – це комунікативна техніка зародження конфлікту. Це дія або низка дій інтерв'юера, які мають на меті викликати реакцію інтерв'юйованого. Як правило, ця стратегія реалізується з метою штучного створення складних обставин або



негативних наслідків для інтерв'юваного. Цій стратегії властиве використання негативно зарядженої лексики. Провокативна стратегія інтерв'юера реалізується за допомогою таких тактик: дратування, перебивання, закликання до відвертості, провокаційне запитання.

Наведемо приклад тактики закликання до відвертості:

– *Larry King: Honestly, are you going to go to the inaugural?*

– *Sarah Palin: I haven't been invited. It would be something, perhaps, if I'm not too busy up there in the State of Alaska, I'd love to.* (Sarah Palin, November 13, 2008)

– *Larry King: Але все ж таки, чесно, Ви збираєтеся піти на інаугурацію?*

– *Sara Palin: Мене не запросили. Це було б щось, можливо, якщо я не була б занадто зайнята на Алясці, то я б із задоволенням.*

Шляхом використання цієї тактики інтерв'юер викликає довіру в інтерв'юваного, у результаті чого інтерв'юований чесно відповідає на поставлене запитання. Під час перекладу доцільно використати прийом додавання для того, щоб підсилити емоційне навантаження питального речення інтерв'юера. Тактика була повністю передана у перекладі.

Стратегія зустрічного нападу інтерв'юованого є активною реакцією інтерв'юованого на провокативну стратегію інтерв'юера. Інтерв'юований не бажає сприймати критику на свою адресу і, маючи намір зберегти своє обличчя, також займає активну критичну позицію. У такому випадку завданням інтерв'юованого постає зробити об'єктом критики самого інтерв'юера. Ця стратегія реалізується такими тактиками: контрзапитання та демонстрація власної здатності вести розмову.

Наприклад:

– *Larry King: Washington Post reporting the United States is training 1000 Iraqi allies. True?*

– *Rumsfeld: It says who is training them?*

– *Larry King: The United States is training Iraqis.*

– *Rumsfeld: I don't know what the number is, but we certainly are in the process of recruiting and vetting and beginning that process of Iraqi opposition training. Yes.* (Donald Rumsfeld, December 18, 2002).

– *Larry King: Вашингтон Пост повідомляє, що Сполучені Штати навчають 1000 іракських союзників. Це правда?*

– *Rumsfeld: Скажіть, чи зазначається, хто саме їх тренує?*

– *Larry King: Сполучені Штати.*

– *Rumsfeld: Я не знаю, яка їхня кількість, але дійсно ми знаходимося у процесі підбору, перевірки та початку процесу підготовки іракської опозиції. Так, це правда.*

Наведений приклад чітко показує, як саме працює тактика контрзапитання. Перед тим, як надати відповідь Дональд Рамсфелд ставить зустрічне запитання Ларі Кінгу, а той, у свою чергу, відповідає на нього. Виділений фрагмент інтерв'ю демонструє, як інтерв'юований перехоплює роль інтерв'юера. Під час перекладу у питальному реченні Рамсфелда використано модуляцію для того, щоб точно та зрозуміло відтворити тактику контрзапитання.

Зазвичай, під неконфліктними стратегіями розуміють сукупність тактичних ходів і прийомів, якими володіє мовець для досягнення глобальної стратегічної мети через кооперацію зі співрозмовником. Для реалізації неконфліктної стратегії інформування інтерв'юер обирає такі тактики: пряма відповідь на запитання, випереджувальна відповідь та поширена відповідь.

Проілюструємо тактику поширеної відповіді:

– *Larry King: If they had enough and spread it enough, could they change the course of a war with smallpox?*

– *Rumsfeld: There was an unclassified exercise done by Johns Hopkins, and it had been a year or two or three, and it called Dark Winter. And they postulated a smallpox attack in three cities in America, and within a relatively short period of months, the numbers of people to be killed were up in the hundreds of thousands.* (Donald Rumsfeld, December 18, 2002)

– *Larry King: Якби вони мали достатньо можливостей і якби вони достатньо розповсюдили їх, чи могли вони змінити хід війни за допомогою віспи?*

– *Rumsfeld: Ви знаєте, було одне несекретне дослідження Джона Хопкінса. Це було рік, два чи три тому, і мало назву Темна Зима. Вони симулювали атаку з вісною у трьох містах Америки і, через відносно короткий період, декілька місяців, кількість жертв зростає у сотні тисяч.*

Інтерв'юер ставить Дональду Рамсфелду просте загальне запитання, на яке можна відповісти лише «Так»/«Ні», але інтерв'юований надає більш поширену відповідь. Для того, щоб підкреслити у перекладі, що інтерв'юований не збирається односкладно відповідати на поставлене запитання, перекладач використовує прийом додавання і у від-

повіді додає словосполучення «ви знаєте», яке вводить розмірковування. У перекладі тактика була збережена.

Стратегія невідповіді на запитання пояснюється небажанням інтерв'ююваного надавати інформацію або обговорювати певну проблему. В інтерв'ю така стратегія представлена такими тактиками, як вказівка на недоречність запитання, посилення на загальне питання інтерв'юера та неповна відповідь на запитання.

Наприклад:

– *Larry King: So, it would be the least of the three at this point.*

– *Rumsfeld: I'm not going to put them in rank order. That's not for me to do. This question isn't for me. Each of them has weapons of mass destruction. Each of them is on the terrorist list of states. Each of them has relationships with terrorist networks. Each is dangerous.* (Donald Rumsfeld, December 18, 2002).

– *Lari King: Таким чином, принаймні який з трьох є найменше зло наразі?*

– *Рамсфелд: Я не збираюся ранжувати їх. Це не моя справа. Це питання не до мене. Кожен з них має зброю масового знищення. Кожен з них знаходиться у списку терористичних держав. Кожен з них має відносини з терористичними мережами. Кожен є небезпечним.*

Наведений приклад демонструє, як використовується тактика вказування на той факт, що питання недоречне. Очевидним є небажання інтерв'ююваного відповідати на поставлене питання, оскільки воно є не вдалим з тієї чи іншої точки зору. Отже, інтерв'ююваний наголошує, що це запитання не має ніякого відношення саме до нього "That's not for me to do. This question isn't for me."

Цариною реалізації стратегії ухилення слугує діалогічна єдність, яка включає запитально-відповідну репліку. Поряд із реалізацією вербальних компонентів мовлення, стратегія ухилення від прямої відповіді реалізується невербальними компонентами мовленнями – певними діями та жестами. Стратегія ухилення реалізується такими тактиками: відповідь на інше питання, яке взагалі не ставилося, перехід від конкретного до загального, повтор та додаткові запитання, уход від відповіді, відхилення від теми. Якщо поставлено низку запитань одночасно можна вибрати одне, на яке не важко відповісти і відповідати тільки на нього.

– *Larry King: Is this Palestinian some sort of terrorist?*

– *John McCain: We know that at that time, the PLO was a terrorist organization.* (John McCain, October 30, 2008)

– *Larry King: Чи є цей палестинець терористом?*

– *Джон Маккейн: Ми знаємо, що у той час Організація Визволення Палестини була терористичною організацією.*

Наведений приклад демонструє тактику переходу від конкретного до загального. Під час використання цієї тактики відповідь дається більш узагальнена. Інтерв'юер ставить конкретне запитання про конкретну людину, але інтерв'ююваний відповідає узагальнено про організацію у цілому, тобто ухиляється від надання конкретної відповіді на конкретне запитання. У перекладі було збережено тактику оригіналу.

Стратегія ігнорування є набором тактик та дій, котрі можна використовувати, як правило, не частіше одного разу за конкретний відрізок часу під час одного й того ж самого інтерв'ю. До стратегії ігнорування відносяться такі тактики: ігнорування та мовчання.

Стратегія відкритого негативного реагування реалізується низкою тактик націлених на те, щоб показати інтерв'юеру усі свої негативні емоції щодо того чи іншого запитання. Цій стратегії притаманний ризик погіршення бесіди, причому інтерв'юер не отримує потрібну інформацію. Ця стратегія реалізується за допомогою тактики відмови, заперечення, обурення.

– *Larry King: You don't want to talk about it?*

– *Rumsfeld: No, it's not for me to talk. I'm running the Department of Defense. This is a matter for the United States Senate.* (Donald Rumsfeld, December 18, 2002)

– *Larry King: Ви не хочете розмовляти про це?*

– *Рамсфелд: Ні, це не входить у мої повноваження. Я керую Міністерством оборони. Це питання до сенату США.*

Тактика відмови базується на повній відмові надавати відповідь. Ця тактика є максимально негативно забарвленою. Наведений вище приклад ілюструю як інтерв'ююваний повністю відмовляється надавати відповідь. У перекладі використано прийом контекстуальної заміни для того, щоб тактика стала більш зрозумілою.

Стратегія співробітництва інтерв'юера й інтерв'ююваного – це стратегія активної поведінки учасників інтерв'ю. Таким чином інтерв'юер та інтерв'ююваний стають союзниками, які прагнуть об'єднати свої зусилля



задля відвертого інтерв'ю. Ця стратегія реалізується за допомогою тактик співробітництва та компліментів.

– *Larry King: Tonight the one, the only Lady Gaga. International superstar. Style icon. Self-proclaimed freak.*

– *Larry King: On this, our 25th anniversary week here at CNN, we're so excited to welcome Lady Gaga to LARRY KING LIVE...*

– *She just received five world music awards in May and is one of the top winners at the 2010 Brit Awards.*

– *Lady Gaga has sold more than 15 million albums and 40 million singles worldwide. And "TIME" magazine recently published this annual list of the 100 Most Influential People in the World. Lady Gaga was on the cover as one of those people.* (Lady Gaga, June 1, 2010)

– *Ларі Кінг: Тільки сьогодні ввечері, тільки Леді Гага. Міжнародна суперзірка. Ікона стилю. Самопроголошений фрік.*

– *Ларі Кінг: На цьому тижні, 25 тижні нашого існування на CNN, ми так раді вітати Леді Гагу на шоу LARRY KING LIVE...*

– *Вона щойно отримала п'ять світових музикальних премій у травні і є однією з топових переможців 2010 року нагороду Brit Awardst.*

– *Леді Гага продала більше ніж 15 мільйонів альбомів і 40 мільйонів синглів по всьому світу. Журнал "TIME" нещодавно опублікував щорічний список 100 найвпливовіших людей у світі. Леді Гага була на обкладинці журналу, як одна з тих людей.*

Звичайно, після почутого інтерв'юювана, як будь-яка людина, готова дати відповіді на усі поставлені їй запитання.

У перекладі всі тактики, використані інтерв'ююваним та інтерв'юером, зберігаються у повному обсязі. Для цього перекладач звертається до низки перекладацьких прийомів, найпоширенішими з яких є вибір варіантного відповідника та модуляція.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, відтворення комунікативних стратегій і тактик інтерв'ю є запорукою виконання якісного перекладу цього виду мас-медіа дискурсу. Щоб уникнути помилок у перекладі інтерв'ю та точно передати усі комунікативні стратегії, перекладач повинен: аналізувати контекст, структуру та комунікативне завдання інтерв'ю; визначати головні думки, акценти, відносини; виявляти зв'язки інтерв'ю з реальною дійсністю; знаходити елементи інтертекстуальності; враховувати

широкий контекст, у тому числі і екстра-лінгвістичний; визначати і враховувати стиль/регістр промови, цільову аудиторію; зважати на ситуаційний контекст, в якому відбувається інтерв'ю, на намір інтерв'юера та інтерв'ююваного; враховувати конотації і можливість відходу від словникових значень слів у мові оригіналу; перевіряти всі невідомі йому імена власні, топоніми тощо, що згадуються в інтерв'ю; виходити з логіки висловлювання і всього тексту у цілому.

Подальше дослідження в обраному напрямку дозволить краще зрозуміти механізм відтворення комунікативних стратегій оригіналу засобами мови перекладу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики. К.: Академія, 2004. 334 с.
2. Василенко М. К. Динаміка розвитку інформаційних та аналітичних жанрів в українській пресі: монографія. К.: Інститут журналістики КНУ імені Тараса Шевченка, 2006. 238 с.
3. Гапотченко Н. Є. Комунікативно-прагматична організація діалогічних комунікативних блоків текстів інтерв'ю (на матеріалі сучасної преси). Наука і сучасність: 36. наук. пр. Т. 41. К.: Логос, 2004. С. 238-244.
4. Дмитровський З. Є. Телевізійна журналістика: Навчальний посібник. 2-ге видання. Львів: ПАІС, 2006. 208 с.
5. Іссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. Издание 2-е. М.: Эдиториал УРСС, 2002. 285 с.
6. Недопитанський М. І. Сучасна практика журналістського інтерв'ю: стратегія запитання. Наук. зап. ін-ту журн. Т. 15. К.: КНУ, 2004. С. 101-103.
7. Carter R. & McCarthy, M. From conversation to corpus: A dual analysis of a broadcast political interview. A. Sanchez-Macarro (ed.), Windows on the World. Media Discourse in English. Valencia: Universitat de Valencia, 2002. P. 15-39.
8. Heritage J. Designing questions and setting agendas in the news interview. In C. D. LeBaron & J. Mandelbaum (eds.), Studies in Language and Social Interaction. London: Lawrence Erlbaum, 2003. P. 57-90.

ДЖЕРЕЛА ІЛЮСТРАТИВНОГО МАТЕРІАЛУ

1. "Larry King: Sarah unleashed". "Larry King Live". November 13, 2008. URL: <http://edition.cnn.com/2008/POLITICS/11/13/kl.sarah.palin/index.html#cnncnSTCVideo>.
2. "Larry King's interview with John McCain". "Larry King Live". October 30, 2008. URL: http://www.novinite.com/view_news.php?id=98390.
3. "Larry King's interview with Donald Rumsfeld". "Larry King Live". December 18, 2002. URL: <http://www.globalsecurity.org/military/library/news/2002/12/mil-021219-dod03.htm>.
4. "Interview With Lady Gaga". "Larry King Live". June 1, 2010. URL: <http://www.youtube.com/watch?v=Va1pey404WU>.