

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПрАТ «ПРИВАТНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«ЗАПОРІЗЬКИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ
ТЕХНОЛОГІЙ»

Кафедра теорії та практики перекладу

ДО ЗАХИСТУ ДОПУЩЕНА

Зав. кафедрою _____

к. ф. н., доцент П.О. Чуча

МАГІСТЕРСЬКА ДИПЛОМНА РОБОТА
МОВЛЕННСВІ ЗАСОБИ ВИРАЖЕННЯ СТРАТЕГІЇ ДИСТАНЦІЮВАННЯ
В ОРИГІНАЛІ І В ПЕРЕКЛАДІ (НА МАТЕРІАЛІ СЕРІАЛУ "DYNASTY")

Виконав

ст. гр. Ф-111/м

П.В. Орлов

Керівник

доц.

Н.І. Давиденко

Запоріжжя

2022

ПрАТ «ПВНЗ «ЗАПОРІЗЬКИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ
ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ»
Кафедра теорії та практики перекладу

ЗАТВЕРДЖУЮ

Зав. кафедрою _____

к. ф. н., доцент П.О. Чуча

«___» вересня 2022 р.

ЗАВДАННЯ
НА МАГІСТЕРСЬКУ ДИПЛОМНУ РОБОТУ
студента гр. Ф-111/м,
спеціальності «Філологія»
Орлова Петра Віталійовича

1.Тема: Мовленнєві засоби вираження стратегії дистанціювання в оригіналі і
в перекладі (на матеріалі серіалу “Dynasty”)

затверджена наказом по інституту _____

2. Термін здачі студентом закінченої роботи: ___ січня 2023р.

3. Перелік питань, що підлягають розробці:

1) схарактеризувати дистанціювання як стратегію англомовної поведінки;

2) надати опис стратегій дистанціювання;

3) проаналізувати способи реалізації стратегій дистанціювання на мовленнєвому рівні;

4) визначити особливості перекладу досліджуваних одиниць;

5) вибрати приклади з серіалу “Dynasty”, та навести їх перекладацький та статистичний аналіз;

6) визначити способи перекладу вибраних одиниць, та встановити розбіжності з оригіналом тексту.

Дата видачі завдання «___» вересня 2022 р.

Керівник магістерської роботи _____ Давиденко Н.І.

Завдання прийняв до виконання _____ Орлов П.В.

РЕФЕРАТ

Дипломна робота: 91 с., 70 джерел літератури.

Мета роботи: дослідження характерних видів мовленнєвих засобів реалізації стратегії дистанціювання у різних ситуаціях спілкування як структурної і стильової риси серіалу “Dynasty” (2017) та особливостей їх відтворення в українському перекладі.

Завдання роботи: схарактеризувати дистанціювання як рису англomовної поведінки; надати опис стратегій дистанціювання; проаналізувати способи реалізації досліджуваних стратегій на мовленнєвому рівні; визначити особливості перекладу відібраних одиниць; вибрати приклади з серіалу, та провести їх перекладацький та статистичний аналіз; визначити способи перекладу вибраних одиниць, та встановити розбіжності з оригіналом тексту.

Об’єктом роботи – виступають 150 прикладів, які втілюють стратегію дистанціювання, та їх переклади українською мовою.

У роботі встановлено, що англomовна комунікативна поведінка має ряд характерних ознак та впливає на характер спілкування. Розуміння особливостей такої поведінки допомагає вибрати певну стратегію комунікації та її правильне мовленнєве оформлення. Різниця між англomовним та україномовним спілкуванням зумовлюється різницею в культурах та є причиною необхідності вживання трансформацій при перекладі. В роботі подано приклади, що містять різні типи дистанціювання; наведено лінгвокраїнознавчий, загальнокультурний, контекстуальний і перекладацький коментар до матеріалу.

ДИСТАНЦІЮВАННЯ, КОМУНІКАТИВНА ПОВЕДІНКА, МОВЛЕННЄВІ ЗАСОБИ, МОВНА КАРТИНА СВІТУ, МЕДІАТЕКСТ, СТРАТЕГІЯ, ТРАНСФОРМАЦІЯ

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ДИСТАНЦІЮВАННЯ ЯК СТРАТЕГІЯ ПОВЕДІНКИ	8
1.1 Особливості англомовної комунікативної поведінки	8
1.2 Стратегії дистанціювання.....	17
1.3 Реалізація стратегій дистанціювання на мовленнєвому рівні.....	26
1.4 Соціокультурний аспект перекладу медіатекстів.....	35
РОЗДІЛ 2. МОВЛЕННЄВІ ЗАСОБИ ВИРАЖЕННЯ СТРАТЕГІЇ ДИСТАНЦІЮВАННЯ В СЕРІАЛІ “DYNASTY”	48
2.1 Комунікативні ситуації, які потребують дистанціювання	50
2.2 Відтворення семантичних засобів при перекладі.....	65
2.3 Особливості перекладу синтаксичних засобів.....	75
ВИСНОВКИ.....	89
ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	92

ВСТУП

В останні десятиліття проблематика мовленнєвого спілкування є однією з найпривабливіших галузей дослідження, тому, що мовленнєва культура є невіддільною частиною нашого життя. Саме культура спілкування визначає норми поведінки, які відіграють важливу роль при міжкультурному спілкуванні, при виборі мовних засобів і стратегій.

Дана магістерська робота присвячена виявленню вербального втілення стратегій дистанціювання. Дана стратегія вербалізується через непрямий вираз героями своєї позиції або оцінки дій та поглядів окремих персонажів.

Актуальність теми дослідження визначається тим, що сучасні дослідження в царині перекладознавства спрямовані на дослідження того, як накопичений людиною досвід обробляється та зберігається у свідомості, та потребою вивчати мову в тісному зв'язку з цими процесами, та з самою людиною, і з іншими сферами її діяльності, так і необхідністю уточнення перекладознавчого аспекту досліджуваного феномену.

Метою дослідження є розкриття особливостей вживання та перекладу мовленнєвих засобів реалізації стратегії дистанціювання у різних ситуаціях спілкування в англійській мовній культурі.

Виходячи з описаної мети, визначаємо наступні завдання дослідження:

- 1) схарактеризувати дистанціювання як стратегію поведінки;
- 2) надати опис стратегій дистанціювання;
- 3) проаналізувати способи реалізації стратегій дистанціювання на мовленнєвому рівні;
- 4) визначити особливості перекладу досліджуваних одиниць;
- 5) вибрати приклади з першого сезону серіалу “Dynasty”, та провести їх перекладацький та статистичний аналіз;

б) визначити способи перекладу відібраних одиниць, та встановити розбіжності з оригіналом тексту.

Об'єктом дослідження виступають 150 прикладів, які втілюють стратегію дистанціювання, та їх переклади українською мовою.

Предмет дослідження: особливості вживання та перекладу досліджуваних одиниць.

Матеріал дослідження: перший сезон американського серіалу “Dynasty”, 2017 року випуску, (22 серії по 45 хвилин), та його переклад українською мовою, виконаний студією HDrezka Studio.

Методи дослідження: суцільної вибірки, описовий, порівняльний, дискурс-аналізу, інтерпретаційний, та метод статистичного аналізу.

Методологічну базу дослідження складають роботи таких вітчизняних та зарубіжних дослідників, як: Л.В. Карпенко, Є.О. Куц, Л.А. Білоконенко, П. Браун, С. Лівенсон, Т.А. ван Дейк, Г.Ліч, Є.П. Мотузкова, А. Вежбицька, Г.Г. Гальперін, Ю. Найда, В.Н. Комісаров, та інших.

Наукова новизна. Робота представляє собою авторське дослідження у вигляді комплексного аналізу сучасного та актуального матеріалу; подано приклади, що ілюструють різні типи дистанціювання; наведено лінгвокраїнознавчий, загальнокультурний, контекстуальний і перекладацький коментар до матеріалу.

Практична цінність полягає у можливості використання отриманих результатів як у подальшій перекладацькій практиці, так і при вивченні таких дисциплін як практичний курс англійської мови, лінгвокраїнознавство, теорія і практика перекладу, особливості перекладу художніх текстів.

Апробація результатів дослідження була проведена на щорічній конференції ЗІЕІТ в 2022 році. Публікація одноосібна.

Структура роботи. Робота складається зі вступу, двох розділів, висновків і списку використаних джерел.

РОЗДІЛ 1

ДИСТАНЦЮВАННЯ ЯК СТРАТЕГІЯ ПОВЕДІНКИ

1.1 Особливості англомовної комунікативної поведінки

В даний час в лінгвістиці спостерігається підвищена зацікавленість проблемами мови і культури. Поступово наука про мову також стає наукою про людину, про структуру її менталітету, про те, як відбувається взаємодія з навколишнім світом і з іншими людьми. Вивчення мови уможливорює крім власне її використання, також проведення аналогії між людиною і світом в цілому і кожною нацією, що виражає себе в мові.

У сучасному світі відбувається становлення антропологічної лінгвістики, що ставить перед дослідниками нові завдання. Антропоцентризм як особливий принцип дослідження, що полягає в тенденції вважати, що всі події в світі відбуваються заради індивіду, дозволяє по-новому поглянути на багато проблем не тільки лінгвістики, а й інших наук, пов'язаних з людиною і її діяльністю, побачити їх послідовність і взаємозв'язок [14, с. 41].

Постулат про те, що люди, які говорять різними мовами і є представниками різних культур, мають у своїй ментальності різні мовні картини світу, є загальноприйнятим і більше не вимагає доказів. Ця ідея лежить в основі лінгвокультурології та етнопсихолінгвістики. Тому останнім часом, коли очевидним став факт неможливості успішного спілкування без знання культури, питання, пов'язані з взаємозв'язком культури і мови, стали особливо актуальними. Дослідники різних напрямків і сфер знань прийшли до висновку, що культура відбивається у свідомості людини і визначає особливості її комунікативної поведінки [16, с. 38].

Сьогодні, завдяки розширенню міжкультурних контактів, представники різних мовних і культурних спільнот все частіше стають

учасниками спілкування. Їх успішне спілкування зумовлене не тільки володінням мовою, а й знанням національно-культурної специфіки мовної і немовної поведінки, домінантних особливостей спілкування, соціокультурних норм, національних систем ввічливості. Незнання всіх цих категорій може спричинити культурний шок, невдачі в міжособистісному спілкуванні, або призвести до конфліктних ситуацій.

Крім вищезазначеного, незнання національно-культурної специфіки поведінки, причин, що лежать в її основі, приводить до негативних характеристик і оцінок, до виникнення етнічних стереотипів і забобонів, які можуть стати серйозним бар'єром в міжкультурному спілкуванні [11, с. 13]. Етнічні стереотипи породжують певні очікування щодо того, як представники іншої культури будуть діяти в процесі спілкування, і впливають на ставлення до них. Етнічні забобони можуть відображати певні реалії, але в цілому вони не ідентичні ні національному характеру, ні уявленню про себе даного народу.

В суспільстві ввічливість визначається як тип соціальної взаємодії, заснований на повазі до особистості партнера. В результаті певні вимоги пред'являються до поведінки членів суспільства. Людина має враховувати інтереси партнера по спілкуванню, його думки і бажання. Ввічливість - один з найважливіших принципів, що стабілізує бесіду, сприяє успішній реалізації намірів людей при взаємодії [2, с. 102].

Категорія ввічливості в спілкуванні варіюється згідно із ступенем близькості учасників спілкування. Якщо відстань між співрозмовниками занадто велика, необхідно говорити простіше, а якщо вона занадто скоротилася, необхідно перейти на більш офіційний стиль.

Надзвичайно важко визначити, що таке ввічливість у міжкультурному аспекті. Традиційно вважається, що ввічливість - це прояв поваги до іншої людини. Вона асоціюється з такими поняттями, як шанобливість, галантність, коректність, повага. При цьому під повагою розуміється визнання заслуг людини, увага до іншої людини [3, с.536].

З'ясовано, що ввічливість в розумінні лінгвістів - це складний культурний феномен, який визначається соціокультурною організацією суспільства і відображає міжособистісні відносини між мовцем, рецептором і людьми, про яких йде мова. Найбільш істотні відмінності англійської і української мовленнєвої поведінки у спілкуванні, стосуються виявлення того яким чином, та за допомогою яких засобів можливо реалізувати категорію ввічливості, що є прямим наслідком того, що «ввічливість» розуміється англійцями і українцями по-різному [4]:

- в українській комунікативній свідомості ввічливість - це, головним чином, дотримання правил поведінки; в англійській – демонстрація поваги, уваги до оточуючих, що відображено в семантиці слів «ввічливий» і polite в двох мовах: ввічливий – дотримується правил пристойності; чемний [7]; polite – той, хто виявляє повагу до інших у своїх манерах, мові тощо.

У ході роботи виявлено деякі додаткові особливості англійської комунікативної поведінки, серед яких найбільш притаманними є наступні: г-англійці мають більш чітке уявлення про те, що таке ввічливість, в українців це поняття в значній мірі розпливчасте;

- англійська і українська ввічливість мають різну спрямованість: англійська ввічливість є об'єктно-орієнтованою, вона спрямована на співрозмовника і виконує переважно комунікативну функцію; українська більшою мірою замикається в суб'єкті і несе істотне етичне навантаження;

- в англійській свідомості ввічливість більшою мірою асоціюється з демонстративною, етикетною увагою (ввічливий – той, хто демонструє свою повагу іншим); в українській - не з етикетною, а з дієвою увагою (ввічливий - той, хто допомагає іншим);

- дотримання норм мовленнєвого етикету є однією з найважливіший складових англійської ввічливості; у ввічливій поведінці українців йому відводиться менша роль;

- англійська ввічливість в рівній мірі спрямована на всіх; українська

більшою мірою на «своїх» і на тих, хто старше [27, с. 520-521].

У англійській комунікативній поведінці дистанція найбільш яскраво проявляється серед незнайомих людей. Тут норми поведінки характеризуються взаємною обачністю, формальністю. Ввічливість на соціальній дистанції полягає у формальному вираженні. У той же час відбувається цілеспрямоване вживання згладжуваних мовних засобів, щоб приховати справжній стан справ. Справжнє ставлення мовця до слухача навмисно завуальовано і розуміється тільки з контексту і ситуації.

Вітчизняні лінгвісти сходяться на думці із зарубіжними вченими в тому, що людські взаємини засновані на полярних діях, які відбуваються між співрозмовниками в процесі взаємодії: зближенні і віддаленні. Для скорочення дистанції використовуються стратегії позитивної ввічливості. Для вираження поваги, незалежності вдаються до стратегій «негативної» ввічливості. Як показує порівняльний аналіз комунікативної поведінки представників двох культур, англійці докладають більше комунікативних зусиль, ніж українці як для демонстрації поваги до особистого простору людини, з якою розмовляють, так і для демонстрації своєї прихильності до нього[36].

Різноманітні стратегії дистанціювання при спілкуванні використовуються повсякчасно, і це призвело до того, що наразі для англомовної комунікації притаманні такі характерні риси спілкування як повага до особистого простору, невикористання або зведення до мінімуму будь-якого тиску на співрозмовника і показна, надмірна ввічливість (регулярна демонстрація прихильності, доброзичливості, уваги до оточуючих). Неприпустимість впливу на адресата, дотримання його комунікативної недоторканності визначає такі риси англійської комунікації, як непрямість (непрямоплінійність, ухильність), некатегоричність, суб'єктивність. Дані риси характерні, перш за все, для спонукальних мовних актів (команди, прохання, запрошення, ради, пропозиції). Також вони використовуються при вираженні думки, в разі необхідності заперечити, тобто у всіх тих ситуаціях, де

зачіпаються інтереси адресата і є загроза вторгнення в зону його особистої автономії [37, с. 122]. На вербальному рівні недопустимість впливу проявляється головним чином в тому, що англійські комуніканти, як уже зазначалося, уникають вживання імперативних форм в різних ситуаціях спілкування [22].

Важливим фактором, що зумовлює дистанціювання при спілкуванні, є відносно невелика вертикальна дистанція, характерна для англійської комунікації. Навіть при наявності соціальної асиметрії особи, що володіють більшою владою, не прагнуть демонструвати її, а навпаки, намагаються її завуалювати, дотримуючись принципу соціальної рівності, тоді як в українській комунікативній культурі вертикальна дистанція набагато більше. І навпаки, в українській комунікативній культурі, де цінуються спілкування і солідарність, немає подібної зони особистої автономії. Зближення комунікантів можливо до більш близької відстані. Відповідно і ступінь допустимого впливу на співрозмовника, набагато вище, і це не є порушенням комунікативних норм. Стратегії пом'якшення впливу реалізуються в меншій кількості і з меншою інтенсивністю.

В українській комунікації явна перевага віддається прямому спонуканню. Непрямі мовні формули характерні головним чином для формального спілкування. Імперативні висловлювання є переважаючим і нейтральним способом вираження прохання, наказу, запрошення. Імператив, пом'якшений модифікатором «будь ласка», легко переводить вимогу в прохання, роблячи спонукання м'яким і цілком ввічливим. Англійське please не має такого ефекту. Незважаючи на наявність цього модифікатора, англійське імперативне висловлювання залишається вимогою [22].

Завдяки особливостям мови українські комуніканти мають можливість продемонструвати своє ввічливе ставлення до співрозмовника іншими способами: при неформальних відносинах широко використовуються імена із зменшувально-пестливими суфіксами, які виконують функцію соціально-

прагматичних модифікаторів. Це стосується як звернень так іменників взагалі (сестричка, принесіть стаканчик води), або інших імен: Наталочка, Тетянка. Такого способу подати сигнал про ставлення до співрозмовника в англійській мові немає. Як відомо, зменшувальна форма власних імен (Sally, Willie, Teddie) не містить значення пестливості.

Крім того, для пом'якшення впливу на співрозмовника в українській комунікації використовуються інші стратегії: надання адресату більш високого статусу за допомогою звернення на «Ви», що є демонстрацією шанобливого ставлення, а також можливістю підкреслення близькості у відносинах, тобто стратегія зближення (зазвичай при неформальних відносинах) [7]. Проте, в цілому, за нашими спостереженнями, стратегії зближення використовуються англійськими комунікантами також більш інтенсивно, ніж українськими. Англійці частіш, ніж українці надають оточуючим знаки уваги: вибачаються, вітаються, дякують, роблять компліменти, дають позитивну оцінку. При цьому вживані ними мовні формули в значній мірі втратили своє буквальне значення. Більшою мірою вони є маркерами ввічливості, формальними знаками уваги. Українці здійснюють дані комунікативні дії в тих випадках, коли для цього є більш значний, вагомий привід, в свої мовні формули вони вкладають більше змісту [2, с. 183].

Ще однією важливою відмінною рисою англійської комунікативної поведінки, в порівнянні з українською, є гіперболізована оціночність, яка проявляється в частому використанні суперлативних одиниць мови у повсякденних ситуаціях (Your cake is terrific. You look incredible / I had the most gorgeous vacations), а також в частому і багаторазовому вживанні оціночних реплік в різних ситуаціях спілкування [15, с.106].

При зіставленні англійських оціночних реплік і їх українських відповідників, маємо певну асиметрію в ступені їх семантичної експресивності: Ми гарно провели час / We had a wonderful time. Перебільшення проявляється також в тому, що позитивна оцінка може бути посилена за допомогою

використання інтенсифікаторів: *That was a great dinner. You really are a superb cook!* Це була чудова вечеря. Ти дійсно чудовий кухар (гість – господареві будинку). Бачимо, що в англійській комунікативній культурі оцінці позитивних якостей, вчинків співрозмовника відводиться більш важливе місце, ніж в українській [20, с.146].

В англійській комунікації емоційна оцінка співрозмовника є частим елементом подяки. Часто оціночні репліки є більш облігаторними, ніж експліцитні подячні репліки, як наприклад в реакції на запрошення: *Would you like to come to the party? – That would be great. I'd love to.* Не хотіли б ви прийти на вечірку? - Це було б здорово. Я б із задоволенням. Перебільшення спостерігається і в тому, як англійці висловлюють своє ставлення до подій або спостережуваного. Такі гіперболи, як *How absolutely (completely) marvelous (extraordinary, devastating, incredible, fantastic, wonderful, delightful, ravishing, divine, amazing, unbelievable)!*, є однією з рис розмовної англійської мови. Прагматичною функцією подібних висловлювань є не стільки прояв ставлення до подій, скільки надання комунікативної підтримки співрозмовнику, що виявляється в позитивній емоційній реакції на його вчинки, наміри, зовнішність, придбання та інші, є відмінною рисою англійської комунікативної поведінки [21]. Комунікативна неформальність (демократичність), що стала останнім часом однією з відмінних рис англійської комунікативної поведінки, також служить зближенню комунікантів, стирання кордонів між ними. Комунікативна неформальність проявляється, перш за все, в розширенні сфери вживання звернення по першому імені і неформальних привітань. При наявності асиметричних відносин вільне вживання звернень по першому імені, яке допускається в англійському спілкуванні, в українській культурі представляється занадто фамільярним. Комунікативна неформальність поряд з регулярним наданням уваги співрозмовнику, частими подяками і вибаченнями, високою оцінкою якостей адресата і його дій, підкресленням його значущості, формують таку домінуючу англійської комунікативної поведінки, як

демонстративна привітність [22]. Дана особливість пов'язана з позитивною ввічливістю (ввічливістю зближення), орієнтована на стирання міжособистісних кордонів, на демонстрацію доброзичливості, симпатії і солідарності.

Ця домінанта англійської комунікації відрізняє її не тільки від української, а й від багатьох інших комунікативних культур і часто розцінюється представниками інших культур як «комунікативна нещирість». Українців дивує, що англійці інколи формально вживають багато формул мовного етикету. Це пов'язано з тим, що деякі формули в англійському спілкуванні є семантично спустошеними. Їх основне призначення- продемонструвати співрозмовнику свою увагу, симпатію, прихильність, бажання продовження контактів, і в цьому намірі англійські комуніканти цілком щирі. Знання даної комунікативної особливості надзвичайно важливо для адекватного розуміння поведінки носіїв англійської культури та успішного спілкування [27]. Той факт, що подібні мовні формули в англійській комунікації вживаються частіше, ніж в українській, свідчить про те, що англійці використовують стратегії зближення з більшою інтенсивністю, ніж українці. В

Погоджуємося із точкою зору Є.П. Матузкової про те, що в українській культурі, як культурі колективістського типу, де дистанція між комунікантами історично коротша, немає необхідності в настільки підкресленій демонстрації уваги і доброзичливості до співрозмовника. Акцент робиться на іншу культурну цінність – щирість, тобто на зміст, а не на форму. Перевага віддається емоційності (щирому прояву емоцій), а не емотивності (вираженню емоцій в стратегічних цілях). Це і служить приводом для того, що англійців підозрюють в нещирості, а англійці сприймають українців як людей похмурих, нетовариських, непривітних, байдужих до інших [35, с. 235] .

Традиційна англійська стриманість стосується емоційного спілкування, але не емотивного. Проведений аналіз літератури показав, що англійці вітають, прощаються, висловлюють подяку, приносять вибачення,

роблять компліменти, дають оцінку набагато експресивніше, ніж українці, які в даних ситуаціях поводяться набагато стриманіше [36, с.164]. Відмінності у використанні стратегій комунікації відображаються на особливостях комунікативних стилів. Для англійського стилю характерні непрямість, завуальованість, неоднозначність, некатегоричність, неформальність, емотивність. Для українського навпаки-прямолинійність, однозначність, категоричність, емоційність. У сфері невербальної поведінки основні, найбільш яскраві відмінності можуть бути підсумовані наступним чином: українська невербальна поведінка (міміка, жести, пози, дистанція, гучність і емоційність мови, фізичний контакт співрозмовників) більш емоційна і в цілому менш контрольована комунікантами, ніж англійська [27, с. 520].

Для успішного спілкування співрозмовникам необхідно зробити правильний вибір маркерів вираження категорії ввічливості відповідно до соціокультурних установок і очікувань партнера. Ввічливість - найважливіша категорія комунікативної свідомості, це основа, що регулює комунікативну поведінку людей. Знання національної специфіки комунікативної поведінки призводить до розуміння вчинків людей, дозволяє уникнути конфліктів і є важливим компонентом міжкультурної комунікативної компетенції. Ігнорування подібних правил ускладнює спілкування та створює непорозуміння.

Таким чином, техніка дистанціювання - це мистецтво, яке передбачає вміння дотримуватися певної дистанції, щоб не образити співрозмовника незручним словом, або нескромним питанням [7]. У процесі спілкування ця психологічна особливість відбивається цілим набором тем та кліше, які складають основу світської бесіди, тієї самої словесної гри, за правилами якої не прийнято зачіпати серйозні проблеми, а також вдаватися в тривалі особисті суперечки. Тому представникам іншої культури нелегко дотримуватися

звичних для британців норм спілкування, їм так само важко вловити щось дійсно важливе в тривіальному обміні репліками [8, с. 237].

Із всього вище вказаного, робимо висновок, що основне правило дистанціювання - це не вживати категоричні висловлювання, так як для англomовного спілкування взагалі не прийнятні прямі висловлювання, та категоричний стиль спілкування, вибір робиться на користь непрямих висловлювань, що і проявляється в різних комунікативних ситуаціях: під час запиту інформації, висловлення думки, звернення з проханням, запрошення тощо.

1.2 Стратегії дистанціювання

Сучасна лінгвістична наука, досягнувши високої наукової абстракції у вивченні мови, має широке коло інтересів, до якого входять різні аспекти комунікативної поведінки. І якщо раніше досліджувалися мінімальні одиниці лінгвістики, то на сучасному етапі бачимо зацікавленість такими макро одиницями як текст та дискурс, які розглядають у взаємодії з прагматичними чинниками. Сфера впливу лінгвістики постійно збільшується: від речення до тексту, від синтаксичної структури до комунікативної [8, с. 312].

Тому дослідники звертають особливу увагу на феномени, які раніше не визивали особливої зацікавленості науковців: наміри мовця, вплив, який можна справити на співбесідника, питання взаємодії людей, які спілкуються, специфіка мовленнєвої ситуації, комунікативні стратегії й тактики розмовного мовлення. З'ясовано, що для того, щоб уникнути будь-яких непорозумінь або нерозуміння у міжкультурному спілкуванні, носії іноземних мов повинні добре розуміти культуру на додаток до знання граматичних правил мови тому, що більшість складнощів міжкультурної комунікації виникає саме від того, що співрозмовники не вміють взаємодіяти, тобто демонструвати своє ставлення один до одного відповідно до норм даного суспільства.

Виділяють два види ввічливості: негативну і позитивну [9, с. 54]. Ці види визначаються двома основними тенденціями: бажанням не відчувати перешкод у своїх діях і бажанням отримати схвалення.

Позитивна ввічливість слугує для посилення позитивного іміджу співрозмовника: мовець висловлює свою симпатію і солідарність з адресатом. Основні засади позитивної ввічливості - це прояв уваги, компліменти, створення атмосфери внутрішньої ідентичності, прагнення уникнути розбіжностей.

Негативна ввічливість слугує для збереження незалежності особистості, потреби в недоторканності її території і кордонів. Цей тип поведінки передбачає наявність соціальної дистанції і незручності в спілкуванні. Основні принципи негативної ввічливості - це стриманість, офіційність і вираження поваги.

Стратегії позитивної та негативної ввічливості спрямовані на досягнення співрозмовниками комунікативних цілей і породжуються такими факторами, як процес розуміння та процес прагнення. Зрозуміло, що це лінгвістичні стратегії, за допомогою яких мовець свідомо / на рівні підсвідомості підбирає відповідні для даної ситуації мовленнєві вираження. Існують і інші класифікації стратегій ввічливості. Однією з них є поділ ввічливості на «on - record» і «off - record». Ввічливість «on - record» не передбачає будь-яких зусиль щодо зменшення впливу загрозливих актів, причому наміри мовця недвозначні. Людина, що використовує таку тактику, швидше за все, шокує співрозмовника, поставить його в незручне становище або змусить його відчувати себе незатишно. Цей тип стратегій зазвичай спостерігається серед людей, які добре знають один одного, наприклад, друзів, родичів [11, с. 13]. Суть ввічливості «off - record» (стратегії вуалювання) полягає в тому, щоб уникнути нав'язування своєї позиції реципієнтам. Вона близька до стратегій негативної ввічливості, але має на меті не тільки не зачепити співрозмовника, а й підкреслити його значимість, «зберегти обличчя». У розробці теорії ввічливості концепти

«обличчя» і «мовленнєвий акт, що загрожує особі», також займають значне місце. Поняття особи розглядається з двох вимірів: сам учасник комунікації, його образ, та його внутрішній світ, що включає не тільки ментальність мовця, його час, його виховання, а специфіку мислення.

При спілкуванні «мовленнєвий акт, що загрожує особі» не є будь-яким відхиленням від норми або проявом ворожості. Це природна і важлива частина нормального людського діалогу. Люди досить часто змушені не погоджуватися з чужою думкою (загроза позитивній особі), або створювати певні зобов'язання (загроза негативній особі). Єдиний можливий спосіб вирішити таку ситуацію – вдатися до «мовленнєвого мовленнєвий акту, що загрожує особі». У більшості випадків такі розбіжності незначні, але залагодити їх можна, тільки створивши загрозу особі співрозмовника.

Так «мовленнєві акти, що загрожують особі» досить поширені і тому, що загроза розглядається як негативне явище в процесі комунікації, люди використовують різноманітні стратегії, щоб пом'якшити або завуалювати негативний зміст своїх висловлювань. Критика, незгода, перебивання, тиск, повідомлення будь-якої інформації, створення незручного становища тощо, - все це, як правило, «мовленнєві акти, що загрожують особі». Простий запит інформації, наприклад, про наявність вільного часу, загрожує особі: запитувач тим самим висловлює деяке право на отримання доступу до часу і уваги слухача. Здійснюючи «мовленнєві акти, що загрожують особі», адресат зазвичай використовує мовленнєві засоби вираження категорії ввічливості, які пом'якшують неприємний сенс висловлювання на адресанта [13].

«Обличчя» являє собою соціальну цінність, яка по-праву належить кожному члену суспільства. Це самоповага індивіда, позитивний образ самого себе. Люди використовують мову, поведінку та жести для вираження своїх думок, щоб представити своє «обличчя» навколишньому світу. Вони прагнуть створити певне уявлення про себе для інших, виглядати компетентними при виконанні своїх ролей, вести себе відповідним чином [13].

Оскільки в кожній взаємодії приймають участь люди, припускаємо, що будь-якій людині може бути властива потенційно велика кількість «облич - масок» для виконання різних ролей. У лінгвістичній літературі виділяють два типи «обличчя»: позитивне і негативне. Якщо людина веде себе «негативно» – це можна трактувати як її прояв вимоги на простір, особисті права на недоступність і незалежність.

Прояв «позитивного обличчя» - це бажання кожного члена суспільства, яке полягає в тому, щоб дії людини були схвалені і бажані, принаймні, для деяких оточуючих людей. Термін «обличчя» має кілька аспектів. По-перше - це вираз основних бажань, породжених самою природою існування людини. Тобто людина, що володіє тілом, духом і емоціями, незалежна від інших, в той же час є суспільним створінням, залежним від суспільства. Ця двоїста природа нашого існування є причиною двох властивих кожній особі характеристик: бажання бути незалежним і бажання бути одним цілим з суспільством.

Другий важливий аспект поведінки людини полягає в тому, що вираження бажань представників суспільства, їх характер, не статичні, вони знаходяться в потоці постійних взаємодій. Специфіка «обличчя» сприймається кожною людиною, що орієнтується на інших, по-своєму, і тому розуміння концепту «обличчя» однією людиною не обов'язково збігається з точкою зору інших людей. Таким чином стає зрозумілим, що мовленнєвий акт як засіб прояву мовної культури, є складним і багатоаспектним явищем, при описі якого не можна обмежитися однією складовою. Тільки єдність структурного, семантичного та прагматичного аспектів при аналізі мовленнєвих актів, дає змогу подати об'єктивну характеристику мовленнєвій ситуації [14, с. 41].

Згідно з наявними дослідженнями, можна виділити чотири групи теорій ввічливості:

- 1) група риторичних універсалій / розмовних максим;
- 2) ввічливість як соціальна та культурна конструкція;
- 3) ввічливість як дії, що загрожують особі;

4) ввічливість із соціальним конструктивізмом.

Серед них теорія ввічливості Брауна та Левінсона привернула значну увагу науковців через те, що вона претендує на універсальність. Теорія стверджує, що висловлювання ввічливості ґрунтуються на контекстуально - очікуваній турботі про «обличчя» співрозмовника, яку і називають важливістю ввічливості. Теорія Брауна та Левінсона широко використовується в дослідженнях ввічливості та отримала широку емпіричну підтримку, тому що вчені стверджують, що саме ця теорія є найбільш продуктивною експлікацією кооперативного принципу на сьогоднішній день, оскільки це опис з двох перспектив, який описує дискурс як висловлювання та як соціальну взаємодію.

Водночас, дана теорія була піддана критиці з різних боків. Так, з точки зору соціального конструктивізму, конвенції ввічливості варіюються від однієї культури до іншої, а отже, концепція ввічливості має бути переосмислена на основі певної культури. Інші стверджують, що хоча три фактори, що входять до складу моделі, забезпечують просту, стислу теоретичну основу і можуть бути універсально застосовні, вплив кожного фактора, ймовірно, буде відрізнятися в різних культурах з точки зору соціального сприйняття та вербального вираження.

У теорії Брауна та Левінсона є три припущення, які вважаються універсальними незалежно від культури, а саме 1) кожна людина має «обличчя»; 2) будь-які мовленнєві акти можуть загрожувати «обличчю»; 3) мовці намагаються мінімізувати загрозу, використовуючи різні лінгвістичні стратегії. Обґрунтуванням цих припущень є те, що мовці раціонально обирають стратегію для збереження свого «обличчя». Іншими словами, раціональність та «обличчя» відіграють ключову роль у визначенні мовленнєвої стратегії ввічливості. Під мовною культурою певної нації зазвичай розуміють характерні риси народу, його цінності. Раціоналізм, незалежність, повага до особистого простору співрозмовника, називають головними параметрами англомовної

культури, та вважають, що незалежність особистості, відсторонення при спілкуванні, є надбанням цієї культури [51, с. 241].

Намагання зберегти та не порушувати кордони особистості має свій відбиток і на культурі, і, як наслідок, на мові, і тому поняття «конфіденційність» характерне саме для британської мовної культури. У комуніативній поведінці цей концепт розкривається як намагання не впливати на думку співрозмовника, та не впливати на його свободу вибору. П. Браун і С. Левінсон називають негативну ввічливість основою шанобливої поведінки [51, с. 129]. Вона являє собою добре розроблений набір конвенціональних стратегій, спрямованих на те, щоб продемонструвати співрозмовникові визнання його незалежності, особистої автономії, запевнити у відсутності намірів з боку мовця порушити кордони, що існують між ним і адресатом, а в разі необхідності замаху на свободу адресата мінімізувати вплив на нього. Термін «комунікативна стратегія» визначає параметри комунікативних дій адресанта у процесі створення тексту. Фундаментальний внесок у дослідження комунікативних стратегій у мовному дискурсі вніс Т. ван Дейк [16]. Ці стратегії також спрямовані на соціальне дистанціювання, на створення маркерів комунікативного відгородження («хеджів» в термінології П. Брауна і С. Левінсона) [51, с. 145], на запобігання зближенню, демонстрацію наявності дистанції між співрозмовниками, що певним чином показують повагу один до одного. Той факт, що ввічливість дистанціювання становить підґрунтя англійської ввічливості не є випадковим для культури, в якій особиста автономія - одна з найважливіших культурних цінностей. Якщо Дж. Ліч [59] виокремлював ввічливі за своєю природою та неввічливі мовленнєві акти, то його послідовники запроваджують таке поняття, як «загрозливий для обличчя мовленнєвий акт». Серед мовленнєвих актів, що загрожують «негативному обличчю» адресата, вони називають, насамперед, наказ, пораду, погрозу, попередження. Сюди відносяться також прохання, пропозиція, запрошення - всі ті ситуації, в яких мовець спонукає слухача вчинити дію, або які тією чи іншою

мірою зачіпають його інтереси або почуття. Узагальнюючи стратегії негативної ввічливості (ввічливості дистанціювання), опишемо базові принципи основних з них докладніше.

1. Висловлюйтеся опосередковано, ставте запитання, будьте ухильні, використовуйте засоби мовного відгородження. Тобто необхідно будувати свої висловлювання так, щоб вони не звучали категорично чи прямолінійно. Запит інформації робиться також за допомогою непрямого запитання, що ще більше знижує ступінь прямолінійності.

2. Надавайте слухачеві вибір: можливість вирішити самому, чи вчиняти дію, до якої його спонукають. Висловлюючи впевненість у тому, що співрозмовник зайнятий, мовець дає йому можливість відмовитися від запрошення, заздалегідь пропонує йому інший вибір. Як свідчать спостереження, найпоширенішим способом реалізації цієї стратегії можна вважати питальне висловлення, яке широко вживають у спонукальних мовленнєвих актах. Оскільки запитання за своєю семантикою передбачає можливість як ствердної, так і заперечної відповіді, ставлячи його, мовець дає змогу співрозмовнику відповісти на його розсуд, тобто надає вибір, тобто є спрямованим на дистанціювання від співрозмовника, демонстрацію поваги до його незалежності.

3. Зводьте до мінімуму свої припущення щодо бажання адресата вчинити дію, тобто висловлюйте сумніви щодо можливості адресата виконати дію, отже виходьте не з того, що той, хто слухає, може й хоче здійснити дію, а, навпаки, з того, що він навряд чи здійснить її.

4. Будьте песимістом. Сумніваючись у можливості реалізації дії, до якої мовець спонукає співрозмовника, він тим самим зменшує ступінь впливу на нього і допомагає в разі потреби відмовитися від вчинення цієї дії. Висловлювання із заперечною формою дієслова пом'якшує пропозицію, і оскільки сумнів виражається експліцитно, тому використання цієї стратегії дає

змогу висловити прохання в настільки непрямій формі, що україномовний співрозмовник може не одразу зрозуміти, чи це запитання, чи прохання.

5. Мінімізуйте ступінь втручання, підкреслюйте, що вирішення проблеми, з якою ви звертаєтесь до співрозмовника, не займе багато часу.

6. Виводьте мовця і слухача з дискурсу, підкреслюйте, що проблема напряду не стосується співрозмовника. Така тактика сприяє реалізації стратегії «висловлюйтеся побічно», тому що в семантиці такого висловлювання відсутня спрямованість на адресата і не міститься жодної вказівки на дію, до якої мовець спонукає свого співрозмовника. Ця стратегія широко використовується в англійській комунікації та відіграє надзвичайно важливу роль. Вона безпосередньо пов'язана з попередньою і також спрямована на максимальне дистанціювання співрозмовника від дії, до якої в прагматичному плані його спонукають.

7. Представляйте мовленнєвий акт як загальне правило. Така стратегія безпосередньо пов'язана з попередньою і також спрямована на виведення адресата із ситуації або на максимальне дистанціювання його від дії, до якої в прагматичному плані його спонукають.

8. Вибачайтеся перед тим, як звернутися із проханням / запитанням: Вибачення вважається стратегією негативної ввічливості, оскільки, вибачаючись, ми визнаємо факт вторгнення у зону незалежності співрозмовника, та висловлюємо жаль із цього приводу (або жаль щодо наміру здійснити це вторгнення) у тих ситуаціях, коли мовець передбачає, що його дія буде замахом на незалежність адресата, але з різних причин змушений іти на це, щоб зберегти при цьому обличчя, він має вибачитися за вчинення небезпечного мовленнєвого акту.

9. Використовуйте прізвища та титули, що дозволяє збільшити відстань між співрозмовниками [51, с.411] .

Відомо, що наразі комуніканти, які є представниками різних народів, вимушені спілкуватися в умовах, коли словниковий запас та виховання доволі

різні, до того ж фонові знання, та засвоєна з дитинства мовна картина світу учасників спілкування, та деякі інші характеристики суттєво впливають на результативність спілкування. На думку лінгвіста Г. Г. Почепцова до царини комунікативної компетенції носія мови входять правила етикету, правила спілкування дітей та дорослих, правила спілкування зі «своїми» та «чужими», з тими, хто знаходиться на тому ж рівні у суспільстві, та з тими, хто займає положення вище [44, с. 16]. Крім зазначених правил сюди відносяться, на думку Л.А. Білоконенко, і правила дотримання «соціальної дистанції» при значній різниці соціального становища учасників комунікації, а також різноманітні поведінкові реакції, що представляють собою мовні стратегії, які управляють реалізацією таких мовних актів, як, наприклад, висловлення звинувачення, вимоги, прохання, та багатьох інших комунікативних ситуацій [6]. Іншими словами, комунікація в ситуації міжкультурного спілкування передбачає знання певних кліше та норм спілкування і правил їх функціонування, та принципів комунікативної взаємодії учасників кожного комунікативного акта.

У процесі мовної комунікації, як зауважують фахівці з соціолінгвістики Л. Антошкіна та Г. Красовська, співрозмовники вибирають лексичні, фонетичні та граматичні засоби мови спілкування для побудови нових висловлювань, які були б зрозумілі адресату, та крім власне граматики, комунікант повинен засвоїти «ситуативну граматику», яка наказує використовувати морфологічні та синтаксичні мовні засоби відповідно до змісту лексичної одиниці [2, с. 357]. Свідоме спілкування, як вважає лінгводидакт В.І. Бадер, передбачає, крім історико-культурних фонових знань і активного використання необхідної кількості одиниць лексики та структур граматики, допомагає досягнути такого рівня мовної компетенції, який допомагає:

- швидко реагувати на раптові та неминці зміни теми під час розмови;
- розумно вибирати потрібні патерни мовної поведінки;

- володіти достатнім арсеналом мовленнєвих засобів, та вмiло їх вибирати;
- використовувати їх у конкретній ситуації [4].

На думку А. Вежбицької, Т. ван Дейка, Г. Г. Почепцова, реальна комунікація включає дійсні знання, вміння і бажання комуніканта спілкуватися. Більше того, дослідники вважають, що соціальні умови є когнітивно обумовленими, тобто вони релевантні лише настільки, наскільки мовці володіють правилами спілкування, здатні використовувати ці правила, а також поєднати своє розуміння ситуації з об'єктивною реальністю. Комуніканти мають також володіти правилами поєднання лексичних одиниць у висловлюванні залежно від характеру відносин між усіма учасниками комунікації, а також від мети спілкування, та деяких інших чинників, які є складовими вміння говорити кожної людини [8].

Таким чином, комунікація є складним, символічним, особистісним, і навіть у певному сенсі трансакційним процесом. А оскільки міжкультурна комунікація згідно з дослідженнями Х. Спенсер- Оати, передбачає мовленнєве оформлення іншомовної культури [67], то дослідникам лексичних засобів мови міжкультурного спілкування необхідно враховувати, крім вивчення власне лінгвістичної сторони мовних знаків, їх місця і функцій в комунікації, також різні психо-, соціо- та етнокультурні відносини учасників комунікативної події, а також ситуацію спілкування.

1.3 Реалізація стратегій дистанціювання на мовленнєвому рівні

Відомо, що англійці уникають категоричності, прямолінійності під час висловлення своєї думки, воліють не висловлювати її прямо, не говорити однозначно так / ні. Часто вони суб'єктивують своє висловлювання за допомогою певних мовленнєвих засобів.

З'ясовано, що для реалізації стратегій дистанціювання основними мовними засобами є: модальні дієслова; модальні модифікатори (одиниці суб'єктивної модальності); маркери мовного відгороджування; умовний спосіб; питальні конструкції; пасивний стан; зміщення часового плану; мінімізатори.

Вживання лексичних та граматичних засобів, пов'язаних з категорією модальності, дає змогу говорити про те, що модальність відіграє важливу роль у реалізації стратегій дистанціювання. Одиниці модальності виступають як засіб мови, що допомагає пом'якшити висловлювання тим, що пропозиція виражається не прямо, а в опосередкованій формі; висловлюється вагання у тому, що виконання дії взагалі можливе, робиться акцент на проблематичності виконання дії; співбесіднику надається варіант не здійснювати дію; відсторонюється, а отже знаходиться в безпеці та не втрачає «обличчя» як відправник, так і отримувач повідомлення [26, с. 98].

Наступну групу складають маркери мовного відгороджування, які можуть бути представлені синтаксичними структурами та лексичними одиницями. Найчисленнішу групу складають лексичні засоби відгороджування, до числа яких відносять дієслова, прикметники, прислівники, іменники з семантикою епістемічної модальності *appear, seem, suggest, possible/ly, apparent/ly, somewhat, slightly, suggestion*. Характерною особливістю маркерів мовного відгороджування є те, що вони актуалізуються тільки в контексті, утворюючи, таким чином, безліч засобів. Мовні одиниці даної категорії зустрічаються на всіх рівнях мови, а статус маркера мовного відгороджування може придбати будь-яка мовна одиниця: іменник, дієслово, прикметник, прислівник і навіть артикль. Як показав аналіз корпусу досліджуваного матеріалу, маркери мовного відгороджування важливо розглядати як одну з комунікативних стратегій досягнення некатегоричності висловлювання. Включення обмежувачів в текст мотивовано прагненням мовця уникнути безапеляційного, однозначного твердження істинності того, про що йдеться, та висловлення свого бачення проблеми, а також для того, щоб

не претендувати на об'єктивність судження. Як зазначає С. М. Кишко, використання обмежувачів дозволяє мовцю реалізувати додаткову комунікативну інтенцію, що складається в навмисній деінтенсифікації категоричності повідомленого. Так, лексичні обмежувачі нахшталт I think дозволяють автору пом'якшити висловлювання, зменшивши негативний вплив на адресата [23, с. 55].

Для комунікативного плану висловлювання особливу роль відіграє контактовстановлюючий потенціал маркерів мовного відгороджування. Отже, маркери мовного відгороджування являють собою вид міжособистісних маркерів, що реалізують ряд комунікативних стратегій: зниження категоричності висловлювання, зменшення відповідальності за повідомляється, дотримання максимум скромності та неконфліктності. Крім того, в усному мовному дискурсі досліджувані одиниці мовного відгороджування виступають як засоби авторизації та адресації, обслуговуючи надійність каналу зв'язку.

Наступний засіб, який вживається на позначення стратегії дистанціювання – це умовний спосіб. З точки зору мовця, дієслово в умовному способі виражає ймовірність, або припущення, які відсутні в дієсловах у дійсному способі, і в такий спосіб знижує прямолінійність висловлювання. У ситуації спонукання адресату надається ще більша можливість вибору, а мовець при цьому висловлює частку сумніву в можливості або бажанні адресата вчинити дію: *Could you be so polite as to wake me up at 7 a.m. Thanks.* (Було б дуже люб'язно з вашого боку, якби ви розбудили мене о 7 ранку. Дякую).

Умовний спосіб, як слушно зазначають мовознавці, робить обтічною будь-яку думку, надає їй невизначеності та певною мірою пом'якшує сенс, додаючи трохи гумору. Саме з метою пом'якшення висловлювання, досягнення більшої опосередкованості, недопущення категоричності англійці вважають за краще казати *I'd like*, а не *I want* (я б хотів / ла, а не я хочу), *I'd suggest*, а не *I*

suggest (я б пропонував / ла, а не я пропоную), I'd advise, а не I advise (я б порадив / ла, а не я раджу) тощо. Умовний спосіб дає змогу оформити пропозицію, з якою звертаються до співрозмовника у максимально м'якій формі. Іntenції, що містяться в таких реченнях, виражаються не прямо (нагадуємо, просимо), а ухильно (хотіли б нагадати, попросили б). Відбувається розрив між висловлюванням і дійсністю, завдяки чому автори пропозицій знижують свій вплив на тих, кому вони адресовані. Умовний спосіб широко використовується у висловлюваннях, що містять прохання. Запитання з could /would звучать більш ввічливо, ніж з can / will, оскільки в них виражається ще більша частка сумніву в можливості або бажанні адресата вчинити дію, внаслідок чого останньому надається ще більша можливість вибору, що зменшує ступінь впливу на нього: Can you help me with this translation? - Could you help me with this translation? Можете допомогти мені з цим перекладом? Чи могли б ви допомогти мені з цим перекладом? [48, с. 63].

Такі маркери посилення як so, very, really, terribly, absolutely та інші, більшою мірою використовуються для реалізації стратегій позитивної ввічливості (стратегій зближення). Зустрічаючись у мовленнєвих актах, пов'язаних зі стратегіями дистанціювання, вони обслуговують суб'єктну частину висловлення (на відміну від модифікаторів, орієнтованих на об'єкт): I'd be terribly grateful if you help me. Я був би страшенно вдячний, якби ви мені допомогли. Вони посилюють не вплив на співрозмовника, а підкреслюють ставлення мовця, пов'язане з виконанням / невиконанням прохання.

Зсув часового плану також вживається як засіб зниження прямолінійності висловлювання. Виявлено два види подібних висловлювань: вживання минулого часу замість теперішнього, та використання майбутнього часу замість теперішнього. Використання минулого або майбутнього часу замість теперішнього дає змогу реченню звучати не так відверто. Має місце неспівпадіння між часом дієслова та дійсним часом. Таке порушення

призводить до того, що дія. Про яку йдеться ніби втрачає актуальність, а сама фраза категоричність.

З метою пом'якшення негативної думки або оцінки, перевагу часто віддають позитивним оцінним лексемам, уживаним у негативних реченнях, вживають *not so good, not very polite, not very clever*, та уникають слів на кшталт *bad, rude, stupid* тощо. Зрозуміло, що перенесення уваги з негативної оцінки на позитивну дає можливість знизити безапеляційність, прямолінійність, та зберегти «обличчя» співрозмовника. Тут проявляється така риса англійської комунікативної поведінки, як *understatement* (недомовленість). Цікаво зазначити, що, висловлюючи негативну думку або даючи пораду не робити чогось, заперечення орієнтоване не на слухача (як в українській мові), а на мовця: *Думаю, ти не правий. - I don't think you are right* (Не думаю, що ти маєш рацію). *Думаю, тобі не треба купувати цю машину. - I don't think you should buy this car* (Я не думаю, що тобі треба купувати цю машину). *Думаю, тобі не треба так багато працювати. - I don't think you should work so hard* (Не думаю, що тобі треба так багато працювати). Спостереження показують, що заперечення, спрямоване на того, хто слухає, надає більшої категоричності та прямолінійності висловлюванню, підсилює ступінь тиску на співрозмовника (у мовленнєвому акті поради). При перенесенні заперечення на мовця ця категоричність, прямолінійність знижується. *I don't think* часто вживається також у відмові від запрошення з метою пом'якшення відмови: *Would you like to go to the theatre tomorrow? - I'd love to, but I don't think I have time* (Ти б хотіла піти в театр завтра? - Із задоволенням, але я не думаю, що в мене є час) [48, с. 117].

Найяскравіше стратегія дистанціювання проявляється у спонукальних мовленнєвих актах, насамперед у тих, що становлять особливу «загрозу» для комунікантів. Так, звертаючись із проханням, англійці уникають говорити прямо *Do that, please* (Зроби/те це, будь ласка), самим прийнятним способом вираження прохання в англійській мові є запитання з модальними дієсловами

can/could, will/would приклад додати Вибір дієслова також впливає на ступінь непрямоті: дієслова в умовно-висловлювальному способі збільшують її, тому що вони виражають до певної міри гіпотетичність, припущення, сумнів у можливості або бажанні адресата вчинити дію. Порівн: Can you give me this book? (Ти можеш дати мені цю книгу?) - Could you give me this book? (Ти міг би дати мені цю книгу?). Ще більшу непрямість висловлювання спостерігаємо в непрямому запитанні з I wonder, де відбувається зміщення акценту з адресата на самого мовця: I wonder whether you could you give me this book (Я цікавлюсь, чи міг би ти дати мені цю книжку), а також у запитанні з Do you think - Do you think you could you give me this book? (Ти думаєш, ти міг би дати мені цю книжку?). Навіть у тих випадках, коли мовець спонукає адресата до дії в його власних інтересах (у запрошенні, пораді, реченні), непрямий вираз спонукання є в англійській комунікації кращим: Why don't you visit the museum after lunch? (Чому б тобі не відвідати музей після обіду?). May I suggest that we go that way? (Можу я запропонувати піти тією дорогою?). I'm just wondering whether you would like to invite her? (Я просто цікавлюся, чи хотів би ти запросити її?). Тут ми спостерігаємо багаторазовий відступ від прямолінійності. Тією чи іншою мірою стратегія «висловлюйтеся побічно» часто використовується у вимозі, де пряме спонукання, з погляду комунікантів, які спілкуються українською мовою, видавалося б найбільш доречним. Will you kindly open your handbag? (Ви люб'язно відкриєте сумку?) (на митниці), коли в тій самій ситуації на українській митниці почуємо щось, нащталт «Відкрийте, будь ласка, вашу сумку»; або Can I see your passport? (Можу я побачити ваш паспорт?) (на паспортному контролі), порівняно з українським «Ваш паспорт, будь ласка», або «Пред'явіть, будь ласка, ваш паспорт».

У проханні широко поширеним елементом, що сприяє ухильності, є також фраза Do you think, яка вживається як у формулах, орієнтованих на мовця (у проханнях-дозволах), так і у формулах, орієнтованих на слухача (у проханнях про дію): Do you think you could help me? (Ти думаєш, ти міг би

допомогти мені?) (прохання про дію). Do you think I could leave work early? (Ви думаєте, я міг би піти раніше з роботи?) (прохання-дозвіл). В українській культурі подібний ступінь ухильності видається надмірним. Ці фрази, найімовірніше, звучали б наступним чином: Можеш допомогти мені? / Ти не міг би допомогти мені? або Не допоможеш? / Я міг би раніше піти з роботи?

З'ясовано, що в англійській мові на відміну від української, питальні висловлювання широко використовуються і в тих ситуаціях, де реальний вибір відсутній: Would you like to read? (Ти хотів би читати?) (учитель - учневі) або Could you please come to my office for a moment? (Могли б ви зайти до мене в кабінет на хвилину?) (начальник - підлеглому). Незважаючи на те, що адресат зобов'язаний виконати дію, створюється видимість, що йому надається можливість вибору - реагувати на запитання ствердно чи заперечно, вчиняти дію чи ні. Якщо мовець буде своє висловлювання таким чином, що адресант отримує вибір, навіть в обставинах, які його не передбачають, то суттєво знижується напруга в спілкуванні тому, що це дієвий засіб відсторонення. [20, с. 121].

Крім того, використання в англійській мові в запитаннях - проханнях окрім дієслова can / could дієслова will / would, вживаючи які, мовець ставить запитання не тільки про можливість співрозмовника здійснити дію, що маємо і в українській мові також, а й запитання про його намір, бажання, про що свідчать також і певні модифікатори, які найчастіше супроводжують ці дієслова: Could you possibly do that? (Можливо, ти міг би це зробити?) Would you kindly do that? (Чи ти люб'язно погодишся це зробити?). Сумнів у бажанні адресата вчинити дію міститься і в питальній конструкції з Would you mind, що широко вживається не лише в офіційному, а й повсякденному спілкуванні, коли комуніканти перебувають у близьких стосунках: Would you mind presenting my mom with flowers that, please? (Ти б не заперечував подарувати моїй мамі квіти, будь ласка?) (учитель - учневі). Would you mind closing the door? (Ти б не заперечувала закрити двері?) (чоловік - дружині). Особливо наочно ця стратегія

проявляється в запрошенні, де найуживанішими формулами є запитання про бажання адресата, його зацікавленість у запрошенні: *Would you like to come around for a while?* (Ти б хотів зайти на хвилинку?) *Would you like to come to dinner tomorrow evening?* (Ти б хотів прийти повечеряти завтра ввечері?). В українському варіанті запрошення питання про те, чи зацікавлений слухач у виконанні дії, як правило, не ставиться: «Зайди на хвилинку» / «Приходь завтра ввечері. Повечеряємо». Пропонуючи щось (випити, з'їсти), в англійській комунікації мовець також насамперед цікавиться, чи хоче цього співрозмовник: *Would you like some more salad?* (Ви б хотіли ще салату?). *Would you like some more wine?* (Ви б хотіли ще вина?). За негативної відповіді зазвичай слідує уточнювальне запитання *Are you sure?* (Ви впевнені?), після якого всі спроби пригостити, як правило, припиняються. Українські комуніканти в даній ситуації традиційно діють більш наполегливо: «Поїж(те) ще / Візьми(ть) ще салату. Ну, хоч ложечку / А це ви ще не скуштували / Давай(те) ще вип'ємо / Як ні? Ще треба обов'язково випити за... (господиню, успіхи, нашу зустріч тощо)».

Чим більше мовець не впевнений в тому, що пропонує, - тим більш ввічливо він має будувати своє висловлювання. Не випадково тому словники перекладають слово *perhaps* (у проханнях) як будь ласка, будьте ласкаві: *Perhaps you would be good enough to read this.* - Будьте ласкаві, прочитайте це.

Дистанціюватися від адресата допомагають оповідні висловлювання (запит інформації), де вживається фраза *I'm just wondering: I'm just wondering till what time the computer class is open today* (Я просто цікавлюся, до котрої години відкритий сьогодні комп'ютерний клас). Вивести адресата із ситуації можливо також за допомогою пасивних конструкцій: *The book has to be returned in 2 weeks* (Книгу потрібно повернути через 2 тижні) (бібліотекар - читачеві), на противагу українському вислову «Ви повинні повернути книгу через два тижні». Цей спосіб широко застосовується в оголошеннях, що регулюють суспільну поведінку: *The door should be used only in emergency* (Цей вихід використовується тільки у разі надзвичайної ситуації). У подібних

висловлюваннях використано кілька прийомів, які зводять до мінімуму ступінь впливу на адресата: відсутні імператив, пряме звернення, перформативні дієслова; замість них уживаються непряме звернення, пасивні конструкції, умовний спосіб. Завдяки цьому із ситуації виводиться адресат, а в деяких випадках і сам мовець. У результаті пряма інструкція (вказівка) перетворюється на непряме пом'якшене прохання [22].

На використанні певних часових форм будуються загальноприйняті формули наказів, інструкцій і пропозицій. Вживання таких часових форм дає можливість мовцю відсторонитися і не звучати грубо, коли він / вона щось наказує, пропонує, дає розпорядження, або задає питання, що стосуються особистого життя тощо. З'ясовано, що англомовні комуніканти в таких випадках вдаються до вживання дієслів у формах Past Simple (минулого простого) або Future Simple (майбутнього простого часу), а не Past Simple (минулого неозначеного).

1.4 Соціокультурний аспект перекладу медіатекстів

Аудіомедіальні тексти це ті, які виділяються по функції мови. Не дивлячись на те, що такі тексти існують в письмовій формі, адресант сприймає їх на слух, тому, що вони поступають до нього в усній формі. Важливо, що розумінню сприяють невербальні засоби, тому, що глядач бачить на екрані, що відбувається. Особливість подібних текстів і полягає саме в тому, що вони є креалізованими, тобто їх утворено вербальними та технічними засобами разом, із залученням немовних зорових, слухових, та графічних форм вираження. Лише ця єдність створює цю змішану літературну форму як ціле [24, с. 63].

Практично всі аудіомедіальні тексти, потребують позамовного середовища для того, щоб дійти до слухача, і при їх мовному оформленні, як у вихідній мові, так і в мові перекладу, необхідно враховувати особливі умови цього середовища. В першу чергу, це те, що подібні тексти, поширюються радіо

і телебаченням. Важливу роль в них відіграють техніка мови і мовної синтаксис, а також додаткові акустичні та оптичні допоміжні засоби. До аудіомедіальних текстів слід також віднести всі сценічні твори, від мюзиклу і оперети до опери, від комедії до драми і трагедії [25, с.61].

Не дивно, що при перекладі досить різномірних видів текстів, що відносяться до аудіомедіального типу, постають різні за своїм характером проблеми. Вирішувати їх можна, тільки повністю враховуючи немовні елементи, вплив яких варіюється від одного типу тексту до іншого.

В лінгвістиці існує класифікація текстів, яку запропонувала німецька дослідниця К. Райс [19]. Дослідниця спирається на функцію, яку мова має в різних текстах, та ділить тексти на три групи. Так, наприклад, мета одних текстів - надати інформацію, опис, або повідомлення. Другі спрямовані на опис емоцій, треті на заклик зробити дію, або мають намір спровокувати реакцію.

Саме той факт, що існують тексти різних напрямків, означає необхідність використання різних методів перекладу, в результаті чого повинен з'явитися текст на мові перекладу, що належить до того ж типу, що і текст в оригіналі, і в загальному вигляді зберігає його прагматику.

З'ясувавши комунікативну інтенцію відправника вихідного повідомлення і домінуючу функцію тексту оригіналу, перекладач створює новий текст, текст на іншій мові, що виконує ту ж домінуючу функцію, що і його прообраз (оригінал), і справляє на свого одержувача комунікативний ефект подібний до того, який справляє оригінал на свого одержувача. Лише після того, як одержувач тексту перекладу дає таку ж реакцію, як і отримувач тексту оригіналу, можна говорити про закінчення процесу перекладу [19].

В даний час на українському ринку з'являється все більша кількість англійської кінопродукції, однією з головних складових успіху якої є якісний переклад. Це обумовлює затребуваність перекладу фільмів українською мовою. Саме цей фактор, а також зацікавленість українських глядачів іноземною кінопродукцією, аудіовізуальний переклад стає пріоритетним напрямком

дослідження. Аудіовізуальний переклад, відповідно до думки лінгвіста Р.А. Матасова, являє собою переклад багатомодальних і мультимедійних текстів на іншу мову при їх перенесенні в іншу культуру [10, с.143]. Головними труднощами даного виду перекладу є співвіднесення візуального і вербального компонентів. Дослідники не відносять аудіовізуальний переклад ні до усного, ні до письмового. Він знаходиться між двома цими поняттями. Визначено, що найважливішою особливістю аудіовізуального перекладу є той факт, що в створенні нового тексту беруть участь не один, а кілька авторів: автор книги, або сюжету, режисер, директор, оператор тощо. Перекладач повинен передати загальну точку зору, що і представляє особливу складність [4, с.10]. Існує три основних види перекладу кінотексту: дублювання, субтитрування і закадровий переклад.

Дублювання являє собою складний процес, основною ознакою якого є синхронізм. Перекладачеві необхідно не тільки перекласти текст, але і забезпечити синхронізм складової артикуляції акторів з відеорядом, зберігши при цьому звучання окремих реплік. Переклад за допомогою дубляжа – це вид озвучування, при якому звукову доріжку фільму з оригінальним текстом замінюють на текст, озвучений мовою перекладу [2, с. 132]. Дубляж (офіційний переклад, або прокатна версія) - найбільш витратний і складний вид аудіовізуального перекладу, в той же час, найменш спотворює художній задум автора. При перекладі за допомогою дубляжу, завдання перекладача полягає в тому, щоб створити новий текст мовою перекладу повністю переосмисливши інформацію, створити текст згідно з нормами приймаючої мови і культури, так, щоб реакція глядача дубльованого матеріалу була б такою, як і тексту в оригіналі[9, с. 377].

Одним з етапів дубляжу, є укладання тексту в кадр. Недостатньо просто перекласти оригінальний текст, озвучити його і записати. Текст має збігатися з хронометражем, а також, артикуляцією героїв. Даний етап є найбільш руйнівним для перекладу, так як для якісної візуалізації, редактору

дубляжу доводиться вносити великі зміни в вихідний текст фільму. Завдання перекладача зазвичай обмежується перекладом сценарію.

Основна характеристика дубляжу полягає в тому, що перед розробниками стоїть нелегке завдання, яке складається з розробки адекватного тексту зі збереженням синхронності артикуляції героїв, а також, темпу мови. Перекласти тільки один сценарій недостатньо для завершення роботи. Необхідно синхронізувати аудіо-та відеоряд щодо губних звуків. Фахівці користуються терміном «ліпсінг», який походить від англійського іменника lips «губи». Так як на різних мовах вимова звуків відрізняється (частота основного тону, інтенсивність і тривалість), дана задача є важкою при дубляжі і вимагає ретельного розрахунку. Кожному перекладачеві, хто працює в цьому напрямку, необхідно бути обізнаним з особливостями дубляжу, щоб навчитися зберегти сенс, вкладений в сценарій.

Як бачимо, в даному типі адаптації, перекладачеві не відводиться головна роль, бо саме від редакторів і режисерів не менше, ніж від самого перекладача залежить результат перекладу. І навіть якщо, варіант перекладача є адекватним текстом, після синхронізації тексту з аудіо - та відеорядом, ступінь адекватності може знизитися. Звідси можна зробити висновок, що при аналізі перекладу сценарію з точки зору адекватності та еквівалентності, відповідальним є не тільки перекладач. Незважаючи на це головним недоліком дубляжу вважають саме неякісний переклад, або невірний виклад сенсу тексту.

Виконуючи це завдання перекладач весь час стикається з вибором конфліктних протиставлень: вибір сенсу і його вираження, форми і змісту, усно / письмово, або вербально / кінетичної форм подання тексту, сенсу і впливу (прагматичного і естетичного ефекту) [Комісарів 1990: 123]. Головна функція тексту, спочатку представленого в письмовому вигляді, полягає в його усному вираженні в своєрідних умовах кінематографічних висловлювань, що демонструє значне зіткнення між текстом письмовим і усним.

Виділяють наступні завдання, які виконує перекладач в процесі перекладу художнього сценарію: донесення до глядача специфіки мови героїв фільму;

збереження комунікативно-прагматичного ефекту; необхідність вкластися у часові рамки. Перекладач є провідником для глядача, а значить, він є частиною культури, для якої він здійснює переклад, а будь-який переклад згідно зі стратегією одомашнення, спричинить певну втрату адекватності [Нурієв 2003: 85]. Адаптація кінодіалогів полягає як в відтворенні сенсу висловлювань персонажів фільму, так і в збереженні стилю діалогів і досягненні прагматичного ефекту.

У країнах, де існує кілька державних мов, зазвичай використовуються субтитри. Говорячи про субтитрування, важливо сказати, що даний вид аудіовізуального перекладу є одним з найпопулярніших, оскільки він дозволяє уникнути великих грошових вкладень і витрат. З'ясовано, що переклад за допомогою субтитрів, це текстовий супровід відео мовою оригіналу або супровід, який перекладено [3, с. 52]. З технічної точки зору субтитри набагато легше впровадити в аудіовізуальний твір, ніж інші види озвучування, оскільки субтитри не вимагають подальшого відтворення отриманого тексту на мові перекладу за допомогою аудіо доріжки, і досить лише додати текст перекладу в аудіовізуальний твір без заміни оригінальної аудіо доріжки. Однак глядачеві доводиться прикладати додаткові зусилля на прочитання субтитрів, що нерідко відносять до недоліків даного виду перекладу. При субтитруванні текстовий рядок розміщується переважно в нижній частині екрана і являє собою відображення основного змісту вербального компонента. Це дозволяє зробити висновок, що процес субтитрування – це створення тексту перекладу і впровадження його у аудіовізуальний текст.

Історія розвитку субтитрів як виду аудіовізуального перекладу пов'язана із зародженням кінематографії і розвитком кіноіндустрії. За часів появи перших німих фільмів, переклад в основному здійснювався на

міжсеміотичному рівні. Основою такого перекладу були перебільшені жести і міміка акторів, а також коментування того, що відбувається на екрані. З розвитком даної практики з'явилася така професія як артист, який веде конференс. - професійні артисти, що стали для глядачів того часу голосами німого кіно. Наступним етапом становлення субтитрування можна вважати введення в практику використання титрів, які з'являлися між сценами фільму, пояснювали те, що відбувалося на екрані, або містили репліки героїв. Розвиток таких титрів призвів до їх підрозділу на діалогові (білий текст на чорному тлі) і пояснювальні (чорний текст на білому тлі). Інтертитри стали постійно використовувати в кінематографі, і тому посада конференсьє поступово зникла. Новим етап у розвитку кінематографа стали озвучені картини. На даному етапі багато кіностудій зіткнулися з проблемою мовного бар'єру. Субтитровані кінофільми, які з'явилися у 30-х роках минулого століття, стали свого роду рішенням даної проблеми. На початку свого становлення субтитри представляли собою коротке резюме діалогів. Одним з основних переваг субтитрування як виду аудіовізуального перекладу є збереження оригінальної звукової доріжки, що дозволяє реципієнту почути всі особливості мови персонажів і інтонації, які в іншому випадку, як, наприклад, при дубляжі можуть спотворюватися або повністю змінюватися. Тим не менше, використання субтитрування при аудіовізуальному перекладі має свої мінуси. Основним недоліком субтитрування є необхідність значних трансформаційних змін тексту, що, при неправильному підході, може вплинути на сенс переданого повідомлення [2; 10].

Говорячи про субтитрування, необхідно виділити основні види субтитрів, до яких відносять такі:

1) Внутрішньомовні - призначені для людей з обмеженими можливостями, вони наводяться тією ж мовою, що й аудіовізуальний твір. Це може бути внутрішньомовне субтитрування, субтитри для прямого ефіру, тифлокоментування (аудіодескрипція), аудіосубтитри.

2) Міжмовні - призначені для перекладу аудіовізуального твору іншою мовою (переклад скрипта / сценарію, субтитри іноземною мовою). мовою, супратитри).

З огляду на особливості створення внутрішньомовних субтитрів, необхідно брати до уваги наступні принципи:

1) Головна мета субтитрування - створення найбільш зручних для сприйняття субтитрів.

2) Використання простих синтаксичних конструкцій.

3) Поділ тексту субтитрів на смислові блоки і граматичні одиниці (у міру можливості).

4) Емоційна відповідність субтитрів і відеоряду.

5) Субтитрування важливої інформації відеоряду.

6) Редагування тексту субтитрів як фінальний етап субтитрування.

З метою полегшення сприйняття інформації реципієнтом до субтитрів висуваються такі вимоги: субтитри розміщуються в нижній центральній частині екрана; довжина тексту, який видно на екрані, не повинна перевищувати двох рядків; середня довжина рядків не має перевищувати 40 символів. Однак, важливим є той факт, що ця цифра є приблизною, оскільки швидкість читання тексту залежить від багатьох чинників (вікова категорія реципієнта, тип синтаксичних структур, використаних перекладачем, комунікативна ситуація, візуальний контекст тощо); субтитри не повинні суперечити візуальному компоненту, до того ж, час демонстрації субтитрів має збігатися з часом звучання репліки героя; субтитри мають повною мірою передавати прагматичну інформацію.

Крім технічних вимог, що висуваються до субтитрів, також необхідно звернути увагу на специфіку мовлення персонажів, оскільки цей аспект може містити культурні компоненти, які відіграють важливу роль у сприйнятті аудіовізуального твору в цілому. Слід також зазначити, що для відповідності технічним вимогам оформлення субтитрів широко використовуються графічні

засоби форматування тексту, за допомогою яких можна поліпшити сприйняття інформації глядачем. Таким чином, за наявності кількох джерел вербальної інформації, можна виділити кожне з них або акцентувати певні слова для створення необхідного інтонаційного ефекту.

Теоретики виокремлюють ряд правил, якими має керуватися перекладач, коли пише субтитри, серед яких найголовніші: обмеження згідно норм (та необхідність досягти динамічну еквівалентність, тобто переклад креолізованого тексту має справляти на реципієнта інформації ефект, ідентичний ефекту тексту вихідного повідомлення мовою оригіналу). Правило врахування норм етики, культури, моралі, духовних та інших цінностей суспільства мовою якого перекладено текст). Правило врахування особистих обмежень, таких як особливості кругозору та мовленнєвої особистості людини, яка перекладає текст. Останнє правило - це обмеження з точки зору фізіології, тобто специфіка усвідомлення різних видів інформації та особливості процесів сприйняття реципієнта.

Основними труднощами для перекладача може стати необхідність трансформацій компресії тексту для виконання перерахованих вище вимог під час субтитрування. Успішність подолання цих труднощів залежить безпосередньо від обраного перекладачем методу перекладу. Так, у зарубіжній практиці виокремлюють такі методи перекладу аудіовізуальних текстів під час субтитрування:

1) Попередній переклад - адаптація - аналіз (попередній переклад тексту адаптується для субтитрування, після чого відбувається його аналіз і корекція).

2) Попередній переклад - аналіз - адаптація (аналіз попереднього перекладу тексту для виявлення основних діалогових одиниць із подальшою адаптацією тексту для субтитрування).

3) Адаптація - аналіз – такий вид перекладу уже створених субтитрів мовою оригіналу, зазвичай використовують коли перекладають аудіовізуальний матеріал зразу кількома мовами).

4) Переклад - адаптація – аналіз (переклад і адаптація тексту відбувається одночасно безпосередньо перед аналізом, або перекладач спочатку проводить аналіз тексту, після чого перекладає і адаптує).

Незважаючи на те, яким чином буде йти робота над субтитрами, існує два етапи перевірки та підготовки субтитрів. Спершу субтитри аналізує носій мови, і цю роботу він виконує не продивляючись відеоряд. Це робиться для того, щоб уникнути помилок у смислі, пунктуації та правописі. Далі, за допомогою певної програми, знову перевіряють субтитри, але вони вже накладені на відео. Такий вид перевірки допомагає виявити технічні помилки, або пропущені неточності [14].

Деякі дослідники також виділяють таку стратегію субтитрування як «транскреація», метою якої є адаптація оригінального продукту таким чином, щоб він справляв рівнозначний вплив на цільову аудиторію. Транскреація – це стратегія, за якої перекладач переосмислює текст оригіналу і створює новий текст мовою перекладу з урахуванням особливостей відео ряду, комунікативного завдання і передбачуваної реакції глядача. Коли працюють з субтитрами, застосування цієї стратегії допомагає компенсувати втрати при високому темпі мовлення персонажів.

Беручи до уваги перераховані вище аспекти, необхідно підкреслити важливість обраної перекладачем стратегії, якої він притримується, коли працює з перекладом. На підставі розглянутих методів субтитрування розроблена наступна стратегія:

1) розшифровка аудіовізуального матеріалу (фіксація тексту на матеріальному або електронному носії, сегментація тексту за смисловими відрізками для виділення структури тексту і одиниць для подальшого аналізу);

2) Попередній перекладацький аналіз тексту (аналіз особливостей вербального та невербального компонентів і взаємин між ними, виявлення смислових одиниць, які мають вагу в загальному смислового змісті повідомлення, визначення комунікативного завдання та видів інформації);

3) Підготовка робочого варіанту перекладу (первинний переклад з опорою на відеоряд);

4) Коригування тексту перекладу, адаптація тексту для субтитрування (аналіз перекладу для з'ясування рівня досягнутої динамічної еквівалентності, наявність протиріч у самому перекладі та відеоряді, адаптація тексту перекладу для субтитрування, а також для відповідності тексту перекладу нормам мови перекладу).

5) Фінальне коригування (підсумковий аналіз рівня досягнення динамічної еквівалентності після внесення змін до тексту, виявлення та виправлення помилок технічного, інтертекстуального та загальнолінгвістичного характеру).

Закадровий переклад є затребуваним для телевізійних каналів, документальних фільмів і фільмів, що не виходять в кінопрокат, так як він набагато дешевше дубляжу, і озвучування можна зробити в більш стислі, ніж дубляж, терміни. При виконанні закадрового перекладу на голоси акторів, які звучать в оригіналі, накладається текст перекладу. Л.Л. Нелюбін, вказує на той факт, що специфіка закадрового перекладу полягає саме в тому, що текст перекладу можна почути разом з мовою оригіналу [6, с. 119]. А.В. Козуляєв вважає, що при виконанні закадрового перекладу кількість обмежень у перекладача невелика і називає закадровий переклад одним з підвидів синхронного перекладу [8, с. 10].

Переклад медіа-продукції є культурним процесом. Для створення якісного тексту, який легко сприймається, перекладачеві необхідно детально розглядати цілі і основний зміст оригіналу, при цьому робота повинна відповідати культурному і лінгвістичному очікуванням цільової аудиторії. При

перекладі будь-якого тексту, в тому числі і кінотексту, вживаються всі види перекладацьких трансформацій. В наш час написано велику кількість наукових праць, які дотичні до перекладознавства, а саме питання трансформацій та їх класифікацій. Цієї проблеми торкалися В. Н. Комісарів, В.І. Карабан, І.В. Корунець та інші. Дане дослідження спирається на класифікації перекладацьких трансформацій В. Н. Комісарова. Вчений зауважує, що перекладацькі трансформації – це об'єктивно необхідні перетворення, за допомогою яких і відбувається перехід від одиниць оригіналу до одиниць перекладу, коли немає словникового відповідника або його не можна використати виходячи з умов контексту [5, с.170]. Відповідно до класифікації В. Н. Комісарова, існують наступні види трансформацій: 1) лексичні: калькування; транскрипція; транслітерація. До цієї ж категорії вчений відносить і лексико-семантичні трансформації: конкретизацію, генералізацію і модуляцію. 2) граматичні трансформації: членування; об'єднання; уподібнення; граматичні заміни; дослівний переклад. 3) Лексико-граматичні: антонімічний переклад; цілісне перетворення; описовий переклад; компенсація. Крім перелічених трансформацій вчений називає 3 перекладацьких прийоми: вилучення, додавання та перестановки. Ці прийоми досить часто використовуються при роботі над аудіовізуальними текстами. Бачимо, що існують перекладацькі труднощі, як, наприклад, проблема дослівної передачі оригіналу. Також перекладачу необхідно дотримуватися певних рамок, зберігати як просторові, так і часові параметри. Крім цього, при роботі над аудіовізуальним текстом, необхідно приділяти увагу пошуку відповідного еквівалента для будь-якої одиниці тексту, а також, що немало важливо, дотримуватися особливості стилю культури як вихідної мови, так і мови перекладу.

В українській академічній традиції аудіовізуальний переклад зазвичай зводиться до кіноперекладу, хоча ці два поняття не є еквівалентними, тому їх необхідно розмежовувати. Термін аудіовізуальний переклад виступає

гіперонімом стосовно гіпоніма кінопереклад. Зазначають, що саме переклад серіалів, ігрових, анімаційних та художніх фільмів, різноманітних інтернет-матеріалів, рекламних роликів, комп'ютерних ігор, телевізійних випусків новин (з сурдоперекладом і рухомим рядом включно), радіовистав (як у записі, так і у прямому ефірі), та театральних постановок, тобто всього, що можна побачити по інтернету, в прокаті, по телебаченню, мають на увазі, коли говорять про аудіовізуальний / кінопереклад. В українській науковій традиції аудіовізуальний переклад тривалий час вважали різновидом літературного, усного або синхронного перекладу, оскільки аудіовізуальний текст розглядали винятково як елемент писемного мовлення. З'ясовано, що виділення аудіовізуального перекладу в самостійну наукову дисципліну необхідне саме тому, що через те, що переклад залежить від відеоряду, такий вид перекладу є «обмеженим» (constrained) перекладом; креолізовані твори є багатозначними; тому аудіовізуальний переклад залучає знання різних стратегій аналізу та синтезу лексичної складової тексту, та необхідність брати до уваги інформацію, яка надходить із залученням зору та слуху.

Перекладознавці, які притримуються інших підходів не вважають аудіовізуальний переклад перекладом як таким, та відносять його до міжмовної адаптації, тому що в під час аудіовізуального перекладу мають місце вагомі зміни тексту оригіналу, які не відповідають традиційним уявленням вчених про еквівалентність. Лише нещодавно більшість вчених почали погоджуватися з принципами динамічної еквівалентності, про яку вперше почав говорити Юджин Найда.

Вчений розділив формальну та динамічну еквівалентність, зазначаючи, що при перекладі перш за все, береться до уваги адекватність реакції реципієнтів тексту перекладу. Згідно з точкою зору дослідника, для формальної еквівалентності важливе тільки максимальне співпадіння форми та змісту повідомлення на мові оригіналу, з цими категоріями тексту на мові перекладу.

Але для динамічної еквівалентності, основою якої є принцип еквівалентного ефекту, або, говорячи інакше, важливо не збереження формальних показників, а адекватна реакція адресанта, бо динамічна еквівалентність стосується реакції одержувача інформації. Говоримо про динамічну еквівалентність, коли текст на мові перекладу побудовано згідно з правилами та нормами приймаючої культури, та збережено не тільки глибинний смисл тексту оригіналу, а й його вплив на того, хто сприймає текст на мові перекладу [4, с. 108].

Чільне місце для теорії аудіовізуального перекладу займає скопос - теорія Х. Вермеєра. Запозичене із грецької мови слово «скопос» перекладається як «мета». Тому автор теорії вважає, що оцінювати якість перекладу необхідно виходячи з того факту, чи досягнуто мету, поставлену перед перекладачем [4, с. 163], тому для виконання роботи перекладач стратегії та способи перекладу в залежності від поставленої мети. Потрібно зауважити, що вважається, що необхідно здійснювати переклад так, щоб він був еквівалентним та адекватним, але згідно «скопос» - теорії, досягти мети, поставленої перед перекладачем важливіше.

При перекладі аудіовізуальних матеріалів еквівалентність на рівні мови може втратити свою значущість. Наприклад, коли переклад фільму потребує синхронізації, тобто поєднання артикуляції та звуку, перекладач вимушений відтворити текст оригіналу, користуючись тим способом, який потребує ситуація для того, щоб переклад був адекватним, тобто не вживати певні мовні засоби для того, щоб зменшити текст. Переклад тексту в такому випадку вважається не еквівалентним, але адекватним [4, с. 173].

Виходячи з принципів динамічної еквівалентності перекладу, визначаємо аудіовізуальний переклад як створення нової полісемантичної єдності на мові перекладу на основі єдності, яка існувала у мові оригіналу, причому в такий спосіб, щоб нова полісемантична єдність стала елементом культури мови-реципієнта та не була їй чужою. На підставі проведеного аналізу

літератури, можливо погодитися з думкою вчених, які ставляться до аудіовізуального перекладу як до окремої наукової дисципліни та окремого виду перекладу, тому, що це положення теоретично підтверджено. Необхідно вказати на те, що такий вид перекладу має особливу складність. При здійсненні аудіовізуального перекладу необхідно брати до уваги різноманітні показники і звертати увагу на об'єктивні обмеження, багатозначний характер креалізованих текстів; враховувати той факт, що мова є різнорівневою системою, для того, щоб текст перекладу, сприймався реципієнтом перекладу як той, який не порушує норми приймаючої культури, та, що також важливо, викликає еквівалентну реакцію та емоції у адресата. Доказано також, що рівнозначність знаків при перекладі не означає рівнозначності смислів, тому, що необхідно зберігати смисл, а не денотативні значення слів. Тут в нагоді стають певні трансформації, як то модуляція, експлікація, різні види замін і навіть вилучення.

РОЗДІЛ 2

МОВЛЕННЄВІ ЗАСОБИ ВИРАЖЕННЯ СТРАТЕГІЇ ДИСТАНЦІЮВАННЯ В СЕРІАЛІ «DYNASTY»

Підвищений інтерес до проблеми мови і культури, який спостерігається у мовознавстві, поступово перетворює науку про мову в науку про людину, про те, як вона мислить, взаємодіє з навколишнім світом та з різними людьми. Прийнятним є твердження про те, що люди, по-різному сприймають світ, якщо належать до різних культур, та говорять різними мовами, тому, зрозуміло, наскільки важливим є знання культури для того, щоб спілкування було успішним.

Починаючи з Е. Сепіра та Б. Ворфа, вчені, які працюють у різних галузях лінгвістичної науки, стверджують, що з дитинства культура фіксується у свідомості людини і визначає особливості її комунікативної поведінки, а завдяки розширенню міжкультурних контактів, учасниками комунікації все частіше стають представники різних лінгвокультурних спільнот. Їх успішне спілкування зумовлюється не тільки володінням мовою, а й знанням національно-культурної специфіки мовної і немовної поведінки, домінантних особливостей комунікації, знанням соціально-культурних норм, національних систем ввічливості. Незнання всіх даних категорій може викликати культурний шок, стати причиною невдач і провалів в міжособистісному спілкуванні і привести до виникнення конфліктних ситуацій. Національно-культурні особливості поведінки комунікантів пов'язані з тим, що в різних культурах існує своє розуміння ввічливості.

На виконання практичної частини дослідження вибрано телесеріал «Dynasty» (2017) – рімейк американської мильної опери прайм-тайм, що виходила в ефірі ABC з 12 січня 1981 року по 11 травня 1989 року. У новому серіалі в центрі сюжету знаходиться протистояння багатій спадкоємиці Феллон

Керрінгтон з мачухою-іспанкою Крістал. Керрінгтони - заможна сім'я, що володіє нафтовим бізнесом і живе в Денвері, штат Колорадо. Серіал потрапив в 20-ку кращих шоу за підсумками року, а також зміг зайняти перше місце за результатами рейтингу. Серіал був номінований на премію «Золотий глобус» в категорії «Краща телевізійна драма» щороку з 1981 по 1986, завоювавши нагороду лише в 1984. Завдяки успіху серіалу творці змогли відкрити лінію різної модної продукції, а також зняти спін-офф «Сім'я Колбі». Автори серіалу-подружжя Річард і Естер Шапіро, а продюсером став Аарон Спеллінг. У головних ролях знялися Джон Форсайт і Лінда Еванс в ролі нафтового магната Блейка Керрінгтона і його дружини Крістал.

Новий рیمейк має 5 сезонів по 22 серії кожний. У 2018 році серіал виграв Приз глядацьких симпатій у категорії «Улюблене відроджене шоу». «Династія» починається з того, що спадкоємиця Фелон Керінгтон незадоволена тим, що її батько-мільярдер Блейк заручений з Крістал, працівницею сімейної компанії, яка є її суперницею дівчини на місце директора. Коли махінації Феллон, спрямовані на те, щоб розлучити пару, обертаються проти неї і коштують їй підвищення, вона об'єднується з заклятим ворогом Блейка і колишнім співробітником Джеффом Колбі і починає діяти самостійно. Тим часом, приїзд племінника Крістал, який вступає в романтичні стосунки з норовливим братом Феллон, Стівеном, загрожує викрити її темне минуле. Керінгтони виступають єдиним фронтом після підозрілої смерті колишнього коханця Крістал - Метью, але гармонія в особняку зберігається недовго. Маніпуляції Блейка зіштовхують його з Крістал і його дітьми, а суперництво між Фелон і Крістал охолоджується. Втомившись чекати, коли Фелон сприйме його всерйоз, водій сім'ї та коханець Фелон – Майкл, починає зустрічатися з іншою, чим тільки посилює почуття Фелон до нього, але штовхає її в обійми Джефа. Вагітна вдова Метью Клаудія одужує в особняку з прихованими намірами, а минуле Крістал повертається, щоб переслідувати її в особі сестри Айріс і батька Сема, Алехандро. Відносини Стівена і Сема, які то з'являються,

то зникають, ускладнюються кримінальними нахилами Сема і нестабільною поведінкою колишнього хлопця Стівена, Теда. Партнерство Джеффа з Фелон виявляється для нього засобом знищення Керінгтонів за те, що Блейк посадив батька Джеффа, Сесіла до тюрми. Фелон залучає Майкла і Крістал, щоб вони допомогли їй переломити ситуацію з Колбі, і їй вдається нейтралізувати Джефа і отримати відсоток від його компанії. Колишня дружина Блейка Алексіс - і мати Фелон та Стівена - повертається, нібито для того, щоб воз'єднатися зі своїми дітьми, але насправді прагне отримати шматок статків Керінгтонів. Алексіс влаштовує так, що її коханець видає себе за їх з Блейком викраденого сина Адама, і відкриває Джефу та Моніці, що їхня мати є зведеною сестрою Блейка. Фелон зміщує Блейка з посади генерального директора «Керінгтон Атлантик», коли Колбі змушують його продати компанію. На весіллі Стівена і Сема з'являється божевільна Клаудія і стріляє в Крістал. Блейк, Феллон і Сем рятуються від пожежі в стайні, але Стівен, Майкл, Алексіс і Крістал залишаються в пастці всередині.

Перезапуск оновлює кілька елементів з оригіналу 1980-х років, включаючи перенесення місця дії з Денвера, штат Колорадо, в Атланту, штат Джорджія; робить гомосексуальність Стівена не проблемою для його батька; і змінює золотошукача Семмі Джо з жінки на гея. Крім того, в нових серіях і нова дружина Блейка, і її племінник - латиноамериканці, а шофер Майкл Калхейн і сім'я Колбі - афроамериканці.

«Династія» - це мильна опера з гострими діалогами, неочікуваними сюжетними лініями та чудовими акторськими роботами.

2.1 Комунікативні ситуації, які потребують дистанціювання

Реалізація типу мовленнєвої поведінки допускає різні способи її здійснення. Якщо тип мовленнєвої поведінки розуміти як певні мовленнєві дії, спрямовані на розв'язання спільної комунікативної задачі мовця, то

мовленнєвою тактикою називають дію / дії, які уособлюють певний тип мовленнєвої поведінки. Кожен тип мовленнєвої поведінки характеризується певним набором мовленнєвих тактик. Мовленнєва тактика - це свідомий вибір мовцем певних слів, конструкцій та фраз. Реалізація сукупної послідовності мовленнєвих тактик покликана забезпечити досягнення комунікативної мети мовленнєвого спілкування (конкретної взаємодії).

На різних етапах інтеракції комунікантів залежно від кількості цілей або їхньої пріоритетності партнери по комунікації коригують свої мовні дії. Це стає можливим через те, що кожен тип мовленнєвої поведінки характеризується набором певних тактик. У працях лінгвопрагматичної спрямованості останніх років розрізнення типів мовленнєвої поведінки базується на інтенціях адресанта і модифікується залежно від характеру реакції адресата, причому мовленнєві дії ініціатора акту комунікації визначаються інтенціями.

З'ясовано, що негативна ввічливість пов'язана із самообмеженнями мовців, прагненням уникнути конфліктів. Стратегії негативної ввічливості, головна мета яких - демонстрація поваги до особистої автономії адресата, пов'язані насамперед зі спонукальними мовленнєвими актами, у яких мовець чинить комунікативний тиск на співрозмовника. Негативна ввічливість містить такі стратегії, які показують, що буде збережено необмежену свободу дій співрозмовника і що мовець не проти цього. У вітчизняній лінгвістиці такі мовленнєві акти як порада, прохання, критика, запрошення тощо, розглядаються з погляду їхнього ввічливого представлення. Багато складнощів міжкультурної комунікації виникають саме через невміння співрозмовників взаємодіяти, тобто виражати своє ставлення один до одного відповідно до норм даного суспільства і конкретних очікувань партнера. Це пов'язано з тим, що в різних культурах існують свої норми і традиції, своє розуміння ввічливості. Розглянемо це на прикладах із серіалу

Англ.: You and the other gays might want to take off.

Укр.: Краще вам, геям, зникнути звідси

Ці слова промовляє Адам, молодий чоловік, якого Алексіс представила як їх з син Блейком сина, якого викрали багато років тому, ще коли вони були в минулому чоловіком і дружиною. Дія відбувається на парубоцькій вечірці. Бачимо. Що Адам людина без освіти, знаходиться не на такому положенні у суспільстві, як його «родичі», але він, хоч і на підпитку, виражається згідно з правилами культурної поведінки: по-перше, вживає модальне дієслово *might*, яке допомагає уникнути тиску на співрозмовника, в по-друге, акцент уваги у даному реченні поставлено на бажанні самих чоловіків (*You ... might want...*) Тобто, англійською дана пропозиція звучить не грубо, хоча після того, як вона прозвучала, почалася бійка. У перекладі після прагматичної адаптації згідно з правилами спілкування приймаючої культури, бачимо, що має місце заміна фрази, яка надає співрозмовникам вибір *might want* на наказ «вам...краще...зникнути». Для української когнітивної свідомості характерна «пасивна» концептуалізація ввічливості, яка передбачає переважно її диференційно-змістовну концептуалізацію, але залишає осторонь осмислення ввічливості як особистісного, соціального та цивілізаційного імперативу. Ввічливість фактично не концептуалізується як особистісна або соціальна необхідність, у українській когнітивній свідомості вона виступає як певна форма поведінки людей, зумовлена їхнім вихованням, освітою, професіями, а не як соціальна та особистісна у англомовних культурах.

Наступний приклад – це розмова двох жінок: колишньої дружини Блейка Керінгтона, яка походить із заможної сім'ї, і теперішньої дружини – чилійської емігрантки у минулому:

Англ.: - Could you pass the orange juice, Celia?

- Rude.

- Oh, sorry. Cristal.

Укр.: - Передай апельсиновий сік, Селія.

- Як грубо...

- Пробач. Крістал.

Оскільки ввічливість тісно пов'язана з основними засадами соціально-культурної системи суспільства та міжособистісними взаємовідносинами, то в антропологічній, соціально-психологічній та лінгвістичній літературі її аналіз проводять на тлі соціальної дистанції та дистанції влади. На прикладі цього діалогу під час сніданку, у присутності всіх членів родини, колишня дружина поводить образливо, коли називає дружину чоловіка, з яким вони багато років тому розійшлися, не тим ім'ям, бажаючи підкреслити той факт, ця жінка нічого не значить для родини і не стане справжнім членом сім'ї. Але, незважаючи на цей факт, вона використовує слово - *soгу*, яке передано словниковим відповідником при перекладі українською мовою «пробач». Тобто жінка із високопоставленої, заможної родини поводить не ввічливо, навіть коли при цьому і вибачається.

Англ.: Your aunt failed to mention how long you're staying.

Укр.: Ваша тітка не сказала, чи надовго ви.

На прикладі цієї фрази бачимо, що соціальна дистанція проявляється найчіткіше серед малознайомих людей. Тут рольова поведінка характеризується взаємною обачністю, формальністю. Ввічливість на соціальній дистанції полягає у формальному вираженні. При цьому відбувається навмисне згладжування мови, що приховує дійсний стан справ, бо справжнє ставлення мовця до слухача є навмисно завуальованим.

Діалог у цій ситуації відбувається між старим дворецьким, який допомагав виховувати два покоління дітей сім'ї, та молодим хлопцем, безробітним геєм, ще і нелегальним емігрантом, який є племінником нової дружини господаря. Звісно, старий не у захваті від присутності хлопця в домі та від його поведінки. Але, як бачимо, бажаючи дізнатися, коли хлопець поїде, чоловік вживає дуже ввічливу фразу із опосередненим змістом *failed to mention*, яку передано за допомогою модуляції «не сказала».

Англ.: Can I get another bourbon on the rocks, please?

- He's not a waiter.
- Oh. Uh, man, I'm sorry.

Укр.: - Ще бурбону, будь ласка!

- Він не офіціант.
- Вибач, чоловіче!

Цей діалог є прикладом такої стратегії дистанціювання як негативна ввічливість. Молодий мільйонер бачить, що дівчина, яка йому подобається, на вечірці розмовляє із водієм батька. Хлопець робить висновок, що дівчина симпатизує водію, і щоб принизити того в очах коханої, ввічливо просить принести йому ще випивки. Бачимо, що мовець вживає питальну конструкцію, та прислівник *please*, який у словнику позначається як «будьте ласкаві (ввічливе доповнення до прохань, наказів)». Це маркери стратегії ввічливого дистанціювання. Дівчині стає ніяково і вона швидко відповідає «він не офіціант». Співрозмовник нещиро вибачається *Uh, man, I'm sorry*, але йому вдалося визвати неприємне враження та принизити співрозмовника. Бачимо, що традиційну для англомовної культури питальну конструкцію, яка вживається для висловлення прохань або навіть наказів, відтворено наказовим способом: «ще бурбону». Тобто, вступаючи в діалог, можливо справити певне враження на співрозмовника, використовуючи стратегії негативної ввічливості, до яких належить також ситуація, де проявляється ухильність під час висловлення запитання, надання тому, хто слухає, вибору чинити або не чинити дію. Розглянемо приклад.

Англ.: *Well, we wouldn't want to jeopardize that, would we?*

Укр.: Ми ж не хочемо цьому перешкодити?

Розмовляють власник компанії та афроамериканець, хлопець із звичайної родини, який навчається у одному класі з дочкою власника. Хлопець хоче запросити дівчину у кіно і говорить про це батькові. Зрозуміло, що батько не схвалює такий вчинок, але він не говорить це хлопцю прямо. Він ставить запитання, на яке хлопець має дати відповідь сам. Складається враження, що це

стратегія, завдяки якій батько відсторонюється, щоб таким чином надати простір для вирішення молодій людині. Для цього вживається розділове запитання – особлива конструкція, яка дає співрозмовнику можливість висловити згоду / незгоду із співрозмовником. Але хитрість бізнесмена в тому, що саме він є головою благодійного фонду, який сплачує витрати за навчання хлопця, тому його натяк на те, що стипендії не буде, якщо продовжуватимуться зустрічі хлопця з дочкою мільйонера, досить прозорий і в перекладі бачимо застосування граматичної трансформації заміни типу речення - загально – заперечне запитання, яке насправді, не залишає хлопцю вибору. Бачимо, що для демонстрації взаємної поваги і незалежності застосовуються стратегії негативної ввічливості, які являють собою систему комунікативних дій, за допомогою яких досягаються основні цілі ввічливого спілкування, незважаючи на той факт, що ця ввічливість тільки формальна, бо людина змушена піти на умови, які їй висуває співрозмовник.

Важливим правилом дистанціювання при спілкуванні вважається ввічливий песимізм; розглянемо приклади.

Англ.: I know I'm going to regret asking this, but what exactly is going on?

Укр.: Я пожалкую про це питання, але що саме ти тут робиш?

Розмовляють батько та дочка. Але головне – це що розмова відбувається у кімнаті хлопця – гея, партнер якого поїхав у відрядження після невдалої спроби усиновити дитину. Дівчина – це дочка дворецького, а хлопець – племінник дружини господаря, домовляються про сурогатне материнство. Саме в цей час їх знаходить батько дівчини, і задає запитання, побудоване згідно принципу дистанціювання «ввічливий песимізм», вживаючи фразу I'm going to regret asking this. Стратегія спілкування це частина мовленнєвої поведінки або мовленнєвої взаємодії, в якій різноманітні словесні та не словесні засоби вживаються, щоб для досягти певної комунікативної мети, А інколи, манера поведінки може бути унікальною, не схожою на те, як прийнято поводитися у подібних ситуаціях. У даному прикладі батько знає, що поведінка

дочки не досить урівноважена, а реакції не завжди адекватні, тому і вдається до використання такої стратегії. Вважають, що адресант відіграє роль маніпулятора в діалозі, тому що саме він спрямовує свою промову до одержувача, переслідуючи якусь мету. Тобто, керує напрямком розвитку діалогу, і в даному прикладі стратегія також вибрана вірно. При перекладі фрази вживається модуляція «я пожалкую про це питання». Для перекладу фрази *what exactly is going on?* також використано модуляцію «що саме ти тут робиш?».

Англ.: *You can at least shake your son's hand before you stomp out, but I don't think you will have time to do that.*

Укр.: Ти можеш хоча б потиснути сину руку перед тим, як тікати, але я не думаю, що в тебе знайдеться час це зробити.

Розмовляють колишні чоловік та жінка. Йдеться про сина, якого вони не бачили кілька років тому, що батько посварився із ним та вигнав з дому. Мати приклала багато зусиль, щоб залагодити цю ситуацію. І тепер, коли син зробив крок назустріч батьку, вона хоче, щоб батько відповів адекватно. Але в той же час жінка вживає, згідно із правилами англомовної ввічливої поведінки, фразу на позначення «ввічливого песимізму» *don't think*, прагматика якої – віддалитися, та надати можливість чоловікові зробити вибір самому, без тиску. У цьому прикладі вживається дослівний переклад, тому, що така стратегія дистанціювання притаманна і українській мовній культурі. Взагалі, поведінка людини та манера спілкування, визначається саме мовною картиною світу, яка є важливим надбанням кожного народу. Вона відіграє важливу роль для засвоєння індивідом норм міжособистісного дистанціювання, притаманних певній культурі.

Для реалізації певної манери поведінки вживаються різні варіанти, тому і говоримо, що комунікативна поведінка - це послідовність мовленнєвих дій, які спрямовані на те, щоб вирішити комунікативну ціль взагалі.

Розглянемо наступний приклад.

Англ.: This is to inform you that Liam's uncle has connections in Big Oil.

Укр.: Хочу, щоб ви знали, що у дядька Ліама є зв'язки.

Розглянемо приклад вживання такої стратегії дистанціювання як «виводьте мовця та слухача із дискурсу», яка відіграє досить важливу роль у англійській комунікації тому, що робить акцент на тому факті, що від слухача нічого не залежить, тобто зберігає «обличчя» співрозмовника. Негативна ввічливість проявляється як добре розроблений набір конвенціональних стратегій, спрямованих на те, щоб продемонструвати співрозмовникові визнання його незалежності, особистої автономії, запевнити у відсутності намірів з боку мовця порушити кордони, що існують між ним та адресатом, а за необхідності замаху на свободу адресата - мінімізувати вплив на нього. Тобто у наведеному прикладі ситуація складається так, що головна героїня, дочка та спадкоємиця великої компанії, інформує своїх родичів про те, що їх династію, яка представлена їхньою компанією, врятовано. Її не розпродадуть по частинам, як збиралися раніше, тому, що її хоче купити дядько чоловіка головної героїні. До цієї ситуації, довго точилися суперечки, акціонери та власники не могли знайти вихід із складної ситуації, щоб зберегти цілісність компанії. Фелон як власник та виконавчий директор компанії проголошує своє рішення у такій формі, що дозволяє всім учасникам спілкування зберегти «обличчя», тобто нічого не відповідати. При перекладі фрази This is to inform you, завдяки якій можлива дана ситуація, застосовано модуляцію «Хочу, щоб ви знали», також має місце трансформація вилучення назви концерну Big Oil.

Розглянемо наступну ситуацію.

Англ.: And the only way to do it is to give me a kiss. Hey, I don't make the rules.

Укр.: І це можна зробити поцілунком. Це не мої правила.

Цей ще один приклад вживання стратегії дистанціювання «представляй мовленнєвий акт як загальне правило». Ситуація наступна:

героїня Фелон розлучається із чоловіком, за якого вона вийшла, щоб спасти свою компанію. В неї є друг, в якого вона закохана і за якого хоче вийти заміж. Тепер, коли загроза втрати компанії минула, вона хоче розлучитися, та одружитися знов, але тепер вже з тим, кого, як вона вважає, вона кохає насправді. Як людина публічна, фелон організує грандіозну вечірку, щоб відсвяткувати розлучення, і щоб всі побачили, що вони з Ліамом розстаються як друзі. Але справа в тому, що Ліам закохався у Фелон по-справжньому, і не хоче з нею розлучатися. Він вважає, що поцілунок може змінити ставлення Фелон до нього. Тому він наполягає, але, як бачимо, робить це згідно із стратегіями ввічливого дистанціювання, тому, що представляє це не як свою забаганку, а як загальне правило: *I don't make the rules*. Цей факт має зняти напруження, та підштовхнути Фелон до виконання його прохання, тому, що таке правило, тобто так роблять всі у такій ситуації. При перекладі бачимо вживання трансформації модуляції «це не мої правила». Такий переклад є еквівалентним та адекватним. Бачимо, що вислів побудовано таким чином, щоб дія, до якої мовець спонукає слухача, сприймалася не як особиста вимога мовця, а як норма поведінки, що є загальноприйнятною, і це знижує обов'язковість висловлювання, оскільки таким чином мовець дистанціюється від слухача. Подібне дистанціювання адресата від адресанта є однією з найважливіших стратегій англійської ввічливості.

Англ.: *If you're into Liam, and we both know you are, just ask him out again. Every couple deserves a second first date. How did the board meeting with Jeff go?*

Укр.: Якщо тобі Ліам не байдужий, - а ми знаємо, що це так, - запроси його. Кожна пара заслуговує на другий шанс. Як минула зустріч з Джефом?

Фелон, спадкоємиця великої компанії, розмовляє з племінником своєї мачухи Семом, якого встигла назначити своїм повіреним у справах. Йдеться про стосунки дівчини з новим хлопцем. Ситуація цікава тим, що з одного боку хлопець – підлеглий дівчини, і знаходиться нижче її по рангу у суспільстві. Але

він хоче допомогти Фелон, бо як чоловік краще розуміє ситуацію. Він дає дівчині пораду. І для того, щоб ця порада не звучала дуже фамільярно, він відсторонюється, завдяки тому, що вживає фразу *Every couple deserves a second first date*, яка є загальним правилом. Для того, щоб зберегти «обличчя», тобто не показати, що прийме до уваги пораду свого підлеглого, Фелон нічого не відповідає і зразу ж переводить розмову на іншу тему. При перекладі фразу, яка позначає правило здорового глузду, перекладено за допомогою модуляції «кожна пара заслуговує на другий шанс».

Англ.: *But think of it this way: the longer you lie to him, it's gonna be much worse when the truth comes out.*

Укр.: Але врахуй ось що: чим довше ти брешеш, тим гірше він сприйме правду. А вона спливе.

Розмовляють вагітна жінка та батько її дитини. Жінка розводиться зі своїм чоловіком, та хоче, щоб хлопець – гей по-перше, признав, що він батько цієї дитини, а по-друге, щоб він розказав своєму партнеру про це. В оригіналі бачимо, що жінка не хоче наполягати та тиснути на хлопця, і тому вживає речення, яке представляє її думку як загальне правило – чим довше не говориш правду – тим важче її сказати взагалі. А сказати потрібно, тому що, відомий афоризм стверджує, що «немає нічого тайного, що не стало б явним» в кінці кінців. Прагматична інтенція мовця зрозуміла - будуючи своє висловлювання таким чином, жінка хоче показати, що їх ситуація звичайна, трапляється досить часто, тому не треба зволікати з її вирішенням. Глядач розуміє, чому жінка так ввічлива – вона хоче, щоб саме її дитина стала нащадком імперії Керінгтонів. В перекладі ситуація змінюється. Бачимо, що завдяки трансформації членування прагматичний сенс змінюється, і пропозиція жінки звучить як загроза: «А вона спливе». Ще одна трансформація, яку застосовано при перекладі, це експлікація: фразу *it's gonna be much worse* передано за допомогою пояснення: «тим гірше він сприйме правду». Бачимо, що у цьому прикладі завдяки

трансформації членування переклад не є еквівалентним та адекватним, тому що стратегія дистанціювання не збережена.

Наступний приклад ілюструє стратегію «вживайте прізвища та титули».

Англ.: - Mr. Anders, does the name Blue Belt mean anything to you?

- I guess you're looking at this picture of him. A fine, fine specimen.

Укр.: - Містер Андерс, назва Блю Белт ні про що Вам не каже?

- Це його фотографія. Пречудовий екземпляр.

Цей приклад – діалог дворецького та нареченої господаря дома та власника великої компанії. Між цими людьми існує певна дистанція: хоча дівчина і збирається одружитися із чоловіком, у якого високе положення у суспільстві, сама вона є емігранткою та працюю медичною сестрою у лікарні. Але дівчина, звертаючись до літнього дворецького, вживає його прізвище разом із словом Mister - Mr. Anders, не дивлячись на те, що всі інші члени родини, навіть діти, звертаються до нього просто Anders. Така стратегія, крім виявлення поваги має на меті показати відстань, яка існує між співрозмовниками. Співрозмовник відповідає дівчині, також вдаючись до використання стратегій дистанціювання. Він вживає маркер мовного відгороження I guess (робити висновок, думати, вважати), який має прагматику невпевненості, і тому дозволяє пом'якшити висловлювання: I guess you're looking at this picture of him. При перекладі застосовано модуляцію, тому відповідь звучить зовсім по-іншому, уривчасто та трохи грубо: «це його фотографія». Крім зазначених трансформацій маємо ще «ні про що Вам не каже», як антонімічний переклад фрази mean anything to you, та вилучення повтору слова fine у реченні a fine, fine specimen. Але в цьому випадку переклад є еквівалентним, тому, що повтор компенсовано прикметником у найвищому ступені порівняння: «пречудовий екземпляр».

Розглянемо наступний приклад.

Англ.: It behooves you to remember who paid for the fourth floor clinic in the east wing of your hospital.

Укр.: Не забувайте, хто заплатив за східне крило вашої лікарні .

Дворецький дзвонить у клініку, щоб терміново викликати лікаря до маєтку Керінгтонів у святковий вечір. Але співрозмовник відмовляється. І тоді дворецький ввічливо нагадує, що одне крило лікарні було побудовано на гроші сім'ї. бачимо. Що він вживає фразу *It behooves you to remember* «вам слід пам'ятати», де дієслово *behooves* перекладається як «личити», «годитися», як обов'язок або відповідальність когось зробити що-небудь, та має позначку «формальне». Застосування такого дієслова виводить діалог на рівень формальної ввічливості. Така стратегія націлена на соціальне дистанціювання, на створення комунікативних бар'єрів, кордонів, на те, щоб не допустити зближення, показати наявність дистанції між співрозмовниками й у такий спосіб продемонструвати повагу одне до одного. Але при перекладі, завдяки культурній адаптації, тобто вживанню дієслова у наказовому способі – «не забувайте», відчувається тиск та втрачається прагматика оригіналу. Але ми вважаємо, що у цьому випадку вибір на користь стратегії одомашнення оправданий, тому, що в україномовному середовищі прийнято спілкуватися саме таким чином. Тому переклад є не еквівалентним, але адекватним. Крім того, має місце трансформація антонімічного перекладу - *It behooves you to remember* на «не забувайте».

Наступні приклади ілюструють вживання стратегії дистанціювання «вибачайтеся перед тим, як звернутися з проханням».

Англ.: *Well, since you seem to have this whole thing in hand, if you'll excuse me, I'll go and find somebody else to burden with my negativity.*

Укр.: Коли вже ви все вирішили, тоді я краще піду та знайду того, хто витримає мій негатив.

Дворецький заможної сім'ї, його дочка та чоловік сина хазяїна маєтку розмовляють про пошук няні для дитини, яку їм підкинули та яку тепер хочуть виховувати хлопець та дівчина. Дворецький знайшов 16 нянь, та перевірів їх відгуки і тепер пропонує вибрати ту, яка підходить. Але хлопець та дівчина не

погоджуються робити вибір заочно, і хочуть запросити кандидаток та влаштувати їм свого роду іспит. Дворецький не погоджується, тоді молоді люди дорікають йому, що він відноситься до сучасних методик проведення інтерв'ю негативно. Реакція вихованого дворецького. Якому ні виховання, ні його посада не дозволяють показувати образу, реагує, вибачаючись перед тим, як піти, та без зайвих питань залишає пару. При перекладі даного діалогу, бачимо вживання кількох перекладацьких трансформацій: модуляція речення Well, since you seem to have this whole thing in hand передано як «Коли вже ви все вирішили»; та вилучення if you'll excuse me, фрази, яка в оригіналі маркує застосування стратегії дистанціювання. Переклад вважаємо адекватним, хоча і не еквівалентним. Гадаємо, що як стратегія негативної ввічливості (стратегія відсторонення) передбачає необхідність вибачитися тоді, коли вважаєш, що дія буде справляти враження «замаху» на автономію реципієнта, але однак маєш це зробити. Щоб зберегти при «обличчя» того, з ким він / вона говорять, мовці і мають вибачитися за вчинення небезпечного мовленнєвого акту.

Англ.: - Well, Max and I discuss everything. He told me what you did, you know.

- I'm sorry, what did I do?

Укр.: - А ми з Максом обговорюємо все. Він розповів про тебе.

- Що пробачте?

Мовленнєвий акт вибачення здійснюється у комунікативній ситуації, яка зазвичай складається з трьох компонентів: людини, яка завдала шкоди (мовця); потерпілого (адресата вибачення); завданої шкоди. Однак у різних ситуаціях спонукання до вибачення буде залежати від характеру ситуації та часу, що минув від моменту заподіяння шкоди до самого вибачення. Так, у даному прикладі, дочка власника великої компанії, Фелон, має підписати договір з людиною, яка володіє іншою відомою компанією. На вечірці вона зустрічає неврівноважену та дратівливу жінку власника компанії – партнера. Дружина закидає Фелон докір про те, що вона, за словами чоловіка жінки,

залицялася до нього. Фелон реагує з гідністю, хоча для неї такий стан справ є несподіванкою, та перед тим, як уточнити, що саме їй наплів чоловік, вибачається: *I'm sorry, what did I do?*. У перекладі бачимо застосування словникового відповідника «пробачте» із частковим вилученням. Героїня вибачається, тому, що визнає, що втручається в коло питань, які є особистими для співрозмовника, і висловлює жаль із цього приводу. В англійській мові важливими словами в проханнях і зверненнях є *please* або *thank you*. Вони абсолютно необхідні для будь-якого прохання, зверненого до найближчого родича, друга, начальника, колеги, підлеглого або сторонньої людини. Ці слова зустрічаються в англійській мові набагато частіше, ніж в українській, де є умовний спосіб із запереченням та інші способи вираження ввічливого прохання. З'ясовано, що в англійській мові ці граматичні форми зустрічаються набагато рідше або взагалі не використовуються. Як правило, вибачення визначають як вид експресивних мовленнєвих актів, що виражають внутрішній стан мовця. Вибачення тут слугує не стільки для вираження стану мовця, скільки для того, щоб зіставити світ і мову. За допомогою вибачення людина, яка завдала шкоди, внаслідок якої відбулося погіршення її іміджу в очах того, хто зазнав шкоди, прагне пом'якшити негативну оцінку, що склалася.

Важливою стратегією дистанціювання також є мінімізація ступеню втручання, завдяки вказування на те, що вирішення проблеми, з якою звертаються до співрозмовника, не займе багато часу, тобто завдяки використанню фрази *I just want*:

Англ.: *I just want to say that Blake's whims tend to work themselves out.*

Укр.: Я тільки хочу сказати, що примхи Блейка зникають самі по собі.

Зранку зовсім не очікувано, господар збирає всіх членів родини. Вони чекають на нього, та гадають, для чого їх зібрали. Коли, нарешті. Господар приходить – він повідомляє, що заручився із молодою дівчиною.

Члени родини шоковані, коли батько пішов, вони починають обговорювати між собою цю ситуацію. Спокій зберігає тільки колишня супруга, мати дітей. Вона

прагне, заспокоїти дітей, і тому перебиває їх своєю фразою I just want to say, яку при перекладі передано за допомогою трансформації дослівного перекладу «я тільки хочу сказати». Бачимо, що поведінка комунікантів у процесі спілкування переслідує певні цілі. І саме для її досягнення використовуються подібні прийоми. У процесі міжособистісної взаємодії мовці змінюють свої зразки своєї мовленнєвої поведінки в залежності від обставин, що складаються. Відправник повідомлення організує свої мовленнєві дії в такий спосіб, донести співрозмовнику свої наміри змінити спосіб залагодження існуючих міжособистісних відносин. Якщо інша сторона розуміє цей намір вірно, і якщо адресант бачить, що адресат готовий змінити поведінку, зміна обов'язково відбувається.

Ввічливість визначається як поведінка, якої дотримуються, щоб не входити у конфлікт та зробити так, щоб спілкування було успішним. Саме така поведінка відповідає нормам, установленим суспільством, та демонструє увагу до того, що відчувають інші учасники спілкування, і є ввічливою поведінкою. Нині вербальну комунікацію розуміють не тільки як обмін інформацією, а й як розкриття свого ставлення до співрозмовника. Бачимо, що різноманітні стратегії негативної ввічливості, стратегії віддалення, тісно пов'язані, інколи їх неможливо визначити точно, та аналізувати окремо, тому, що одне висловлюванні, а інколи навіть один й той самий лексико-граматичний засіб може втілювати одразу кілька стратегій. Так, будуючи висловлювання у формі запитання, мовець прагне висловлюватися опосередковано, у такий спосіб він також надає слухачеві можливість вибору (принаймні формально, тобто в семантичному плані) і тим самим висловлює якоюсь мірою невпевненість у можливості реалізації дії. Так, якщо мовець виражає сумнів, невпевненість, які є маркерами стратегії «будьте песимістом», то така прагматика, часто пов'язана зі стратегією «будьте ухильні» тощо, тому, бачимо, що згадані стратегії інколи застосовуються разом. Робимо висновок, що поєднання в одному

висловлюванні кількох стратегій, робить можливим мінімізувати тиск на адресата і проявити повагу до особистої незалежності адресата.

2.2 Відтворення семантичних засобів при перекладі

Існують два способи вираження ввічливості в англійській мові: через лексику, наприклад певний набір слів, придатний для світського заходу або в неформальній бесіді, або через морфологію, використання особливих форм слова, щоб висловити своє ставлення до співрозмовника. Для реалізації тактовного спілкування англійці вживають численні маркери.

Перш за все, розглянемо вираження прохань та запиту інформації у стратегіях дистанціювання через вживання модальних дієслів (should, must, must, have to, need, have to); Подібна кількість модальних одиниць не властива українській мові, де нормою є більш категорійні висловлювання згідно із традиціями і нормами поведінки, і це не тому, що в українській мові немає настільки багатой системи модальності, а тому, що для української мовної культури модальні одиниці не так затребувані для позначення дистанціювання, як для носіїв англійської мови. Найяскравіше стратегія дистанціювання проявляється в спонукальних мовленнєвих актах. Звертаючись із проханням, англійці уникають говорити прямо, тому способом вираження прохання, який використовується у 53% прикладів, є запитання з модальними дієсловами. Розглянемо приклади.

Англ.: Okay, well, if I could just...If I could just get a phone number?

Укр.: Може ви знаєте номер його телефону?

У цій ситуації чоловік хоче дізнатися у молодій жінки потрібну йому інформацію. Він шукає свого зниклого брата і обійшов вже багато адрес, тому він засмучений та невпевнений у результаті. До того ж, він стоїть за дверима і чує, як плаче дитина, яку він розбудив своїм стуком, тому мати не може відкрити йому і він говорить під закритими дверима. Саме цьому хлопець нервується, не договорило своє речення до кінця та ще й повторює своє

прохання. Але своє прохання, згідно з англійськими нормами поведінки. Він будує, вживаючи модальне дієслово *could*, яке пом'якшує висловлювання, та мовленнєвий обмежувач *just*, який мінімізує ступінь втручання адресата. При перекладі бачимо вилучення повтору. Та вживання модуляції, коли речення *If I could just get a phone number?*, перекладено як «Може ви знаєте номер його телефону?». Переклад є адекватним, тому, що для пом'якшення запиту вживається прислівник «може».

Англ.: *You can't even wait for me to pack up my things, can you?*

Укр.: Прийшла порадіти, що я маю звідси забратися?

У цій ситуації колишня дружина власника фінансової імперії має зібрати речі та залишити дім. Зрозуміло, що вона не хоче це робити, тому вона розлючена та знервована. Але, коли до неї у кімнату заходить нова наречена чоловіка, вона, не дивлячись на свій неадекватний стан, виражається достатньо ввічливо, згідно із стратегіями дистанціювання: вживає розділове запитання із модальним дієсловом *can*, яке може вживатися як на позначення об'єктивної можливості, уміння, здатності щось зробити, морального права, прохання (у питальних реченнях), дозволу (у стверджувальних, заперечних реченнях), але й на позначення припущення, як у даному прикладі. При перекладі речення з модальним дієсловом *You can't even wait for me to pack up my things* застосовано модуляцію «Прийшла порадіти, що я маю звідси забратися?», саме дієслово вилучено, крім того, має місце трансформація заміни типу речення – з розділового запитання на загальне. Завдяки цьому – прагматика висловлювання змінюється, і переклад є не еквівалентним, але адекватним, тому, що така культура спілкування українською мовою.

Англ.: *Whenever I say «Clarke County» you should just get out your checkbook.*

Укр.: Коли я кажу: «Округ Кларк», – ти підписуєш.

Дочка, а тепер директорка великої фінансової імперії, розмовляє з батьком, якого усунула від керування концерном, але який володіє грошима.

Взагалі у них гарні стосунки, вони люблять один одного, але зараз ситуація трохи змінилася, тому, що, як вважає дочка, батько розвалив свою фінансову імперію. Дівчина хоче все зробити по-новому та вести бізнес чесно. Тому її перша проблема – округ Кларк, в якому відходи заводів компанії забруднили воду і почали хворіти люди. Ситуація серйозна, до того ж захворів і батько її нареченого, тому Фелон налаштована войовничо при розмові з батьком. Але її висловлювання побудовано за правилами ввічливого спілкування – вона вживає модальне дієслово *should*, яке може позначати з перфектним інфінітивом невиконану рекомендацію, побажання, виражає припущення, нерішуче твердження, бажання, подив, обурення, або, як у даному прикладі, вживатися на позначення повинності у формі рекомендації, побажання. При перекладі саме дієслово вилучено, а речення *you should just get out your checkbook* трансформовано з рекомендації на наказ «ти підписуєш», завдяки чому втрачається прагматика дистанціювання – і це трансформація модуляції. Переклад адекватний, але не еквівалентний.

Наступний засіб дистанціювання у досліджуваному матеріалі - це модальні модифікатори - прикметники / прислівники на кшталт *probable/ly, possible/ly, necessary/ly, presumable/ly, definite/ly, certain/ly, advisable, perhaps*, серед яких виокремлюється також група одиниць зі значенням сумніву, ймовірності: *maybe, perhaps, probably, possibly*.

Англ.: *Look, I know she's being difficult, but maybe if you could just try to apologize one more time.*

Укр.: Знаю, вона важка людина, але може вибачишся ще раз?

Як уже зазначалося, ці модифікатори використовуються для реалізації стратегій «висловлюйтеся ухильно» і «будьте песимістом». Їхнє вживання в спонукальних мовленнєвих актах вносить у висловлювання частку сумніву в можливості (у проханні) або необхідності (у пораді) реалізації дії, до якої спонукають. Таким чином знижується ступінь впливу на адресата, як у ситуації, коли водій Майк, начерений Фелон, доньки магната Блейка Керінгтона,

просить її ще раз вибачитися перед його матр'ю. У цій нелегкій для нього ситуації, адже мати – проста жінка. А фелон – дочка боса, зрозуміло, що хлопець говорить дуже ввічливо, та використовує одразу три маркери на позначення стратегії дистанціювання: *maybe*, *could* та *just*. Два перших допомагають полегшити ситуацію впливу на адресанта, а останній дає зрозуміти, що це всього тільки невелика справа. При перекладі *could* та *just* вилучено, а одиницю із значенням ймовірності, *maybe* перекладено за допомогою словникового відповідника «може». Переклад вважаємо адекватним тому, що попри трансформацію вилучення, прагматика дистанціювання від того, щоб спричиняти тиск на рішення адресанта, залишається.

Наступною категорією мовленнєвих одиниць на позначення стратегій дистанціювання, є маркери мовленнєвого відгородження: *perhaps*, *I (don't) think*, *I (don't) believe*, *I'm (not) sure*, *I'm afraid*, *I guess*, *I can't say*, *I (don't) suppose*, *it seems*, *it appears*, *Loosely speaking* за допомогою яких мовець суб'єктивує свою думку й оцінку

Англ.: *I hate to resort to grade school idioms, but it takes one to know one.*

Укр.: Не хочу образити, але тільки шахрай може впізнати шахрая.

Розмовляють старий дворецький і дружина, з якою хазяїн будинку розлучився багато років тому, а тепер дозволив їй пожити у сім'ї, щоб поспілкуватися з дітьми. Жінка з поганим характером, егоїстична, вона намагається випитати у дворецького секрети своєї доньки, і називає її чоловіка, а свого зятя шахраєм. На що мудрий дворецький ввічливо пропонує їй знайти собі хобі, яке не стосується життя її дітей, а тоді не витримує і додає, що не хоче цитувати прислів'я яке вчать ще в школі, про те, що подібне притягує подібне, тобто тільки шахрай може пізнати шахрая. Вислів «потрібно бути саме таким, щоб знати собі подібного» - це поширена ідіома, яка використовується для опису того, як одна людина ставиться до іншої. Людина, яка висловила критику, має ті ж недоліки, що і людина, яку критикують. Потрібна людина

одного типу, щоб розпізнати цей самий тип людини десь в іншому місці. Наприклад, якщо хтось жадібний, він зможе легко розпізнати інших жадібних людей. Бачимо, що такий витончений, але досить прозорий натяк в оригіналі оформлено за допомогою маркеру мовленнєвого відгородження *hate*, який вилучено при перекладі тому, що така манера висловлюватись опосередковано не притаманна українській культурній традиції. Аналіз ситуацій, у яких зустрічається вживання таких елементів, як *hate* свідчить про їх семантичну спустошеність. Для англійської комунікативної поведінки характерна недомовленість, для української - категоричність і пряmlinійність.

Англ.: *Why don't I just serve the first course? So, this is sea bream.*

Укр.: Добре, давай я подам першу страву. Це морський лящ.

Хлопець сам приготував романтичну вечерю, щоб справити враження на свою дівчину. Він пояснює, що збирається подати їй шість блюд, і до кожного блюда пасує своє вино. Але дівчині щойно передали погану новину про смерть батька хлопця, з яким вона нещодавно розсталася, вона не уважна до їжі, сама наливає собі вина, тому хлопець поспішає подати першу страву, яку треба їсти з вином, вже налитим у бокал. Прислівник *just*, який має словниковий відповідник «просто», «усього лише», «тільки», у даному випадку підкреслює той факт, що від співрозмовника багато не вимагатимуть, тільки цю просту дію, тобто спрацьовує стратегія дистанціювання. При перекладі, завдяки культурній адаптації, маємо дієслово у наказовому способі «давай». Оскільки маркер відгороджування втрачено, переклад не є еквівалентним.

Англ.: *As far as my role...I guess I'm the black sheep, looking to come home to greener pastures.*

Укр.: Що до ролі...Я чорна вівця, яка хоче повернутися на зелені пасовища.

Магнат Блейк Керінгтон посилає свого сина Сема домовитися про певну угоду з керівником іншої компанії. Але це не тому, що син вміє спритно справлятися з ділами, а тому, що він гей і цим може зацікавити керівника тієї

компанії. В процесі розмови чоловіки таки знаходять спільну мову, враховуючи свою схожість. В кінці, коли домовленість досягнуто, керівник фірми вирішує запитати, який пост Сем займає у компанії батька, і той йому говорить, що він виняток із інших членів сім'ї Керінгтонів, тобто the black sheep (чорна вівця), або той, хто не схожий на інших членів сім'ї, групи або організації, іноді через навмисну непокірність, і часто сприймається ними несприятливо. Фраза greener pastures – це алюзія на Зелений колір у Біблії, який асоціюється з вічним життям, зростанням і родючістю, тобто те, що давала хлопцю саме сім'я. Перекладач вдається до дослівного перекладу фрази «чорна вівця, яка хоче повернутися на зелені пасовища», з частковим вилученням іменника home. У цьому діалозі, в оригіналі, маємо маркер мовленнєвого відгородження guess, словниковим відповідником якого є «догадуватися»; «припускати»; «робити висновок». В цьому реченні цей маркер вживається для того, щоб пом'якшити висловлювану думку. Але у перекладі його вилучено, і тому втрачено підтекст.

Англ.: Can we remain friends? I don't think you qualify for that position,
Fallon.

Укр.: Ми не можемо бути друзями? Ти не підходиш для цієї ролі,
Фелон.

Англійці уникають категоричності, прямолінійності під час висловлення своєї думки, вони часто показують своє ставлення за допомогою таких засобів, як I think, probably, I guess, maybe, I suppose, та інші їх, щякі вживаються для того, щоб знизити безапеляційність оцінок і суджень; I don't think часто вживається також у відмові від запрошення з метою пом'якшення відмови, як і у цьому прикладі. Розмовляють хлопець та дівчина, чий стосунки добігли кінця. Дівчина не хоче втрачати хлопця, їй важливо зберегти дружбу з ним, бо за чотири роки їхніх відношень він зарекомендував себе як гарний друг. Але хлопця не влаштовує такий вихід, бо він знає, що Фелон завжди ставить на перше місце бізнес та свою сім'ю. Тому він відповідає їй відмовою. Бачимо

наступні трансформації при перекладі: по-перше, антонімічний переклад питання *Can we remain friends?* Перекладено як «Ми не можемо бути друзями?», що, на нашу думку, звучить більш природньо приймаючою мовою. По-друге, для перекладу фрази *I don't think you qualify for that position* застосовано смисловий розвиток «Ти не підходиш для цієї ролі». Переклад є адекватним та еквівалентним.

Англ.: - Blake?

- I'm afraid not.
- Pardon the intrusion.

Укр.: - Блейк?

- Боюся, що ні. Пробачте за вторгнення.

Дія відбувається у спальні подружжя. Дружина ще спить, коли не очікувано стукає та заходить дворецький. Його прислав господар, взяти деякі речі. Справа у тому, що ввечері з'ясувалося, що дружина йому брехала та зрадила, і тому він спав у іншій кімнаті. Зрозуміло, що дворецький зневажає жінку, але говорить з нею дуже ввічливо, вживаючи такий маркер дистанціювання як *I'm afraid* «боюся», на позначення шанобливого ставлення. *I'm afraid* не є повним еквівалентом українського дієслова «боюсь». Воно вживається в ширших контекстах: як зі значенням невпевненості, сумніву, так і для вираження співчуття, але у даному контексті значення цієї фрази ідентичні і у тексті оригіналу, і у тексті перекладу, тому застосовано трансформацію дослівного перекладу.

Крім цього, застосовуються так звані мінімізатори, для пом'якшення і применшення: (a) little, a bit, small, just a second, slightly зменшують «ціну» послуги або дії, яка виконується на користь мовця, ліквідують «загрозу» і таким чином знижують ступінь впливу на адресата. Розглянемо приклад.

Англ.: Things have been a little rough lately. I lost my start-up.

Укр.: Мені було важко. Я втратив свою компанію.

Онук приходить у гості до бабусі, щоб з'ясувати свою родословну. Зараз він мільйонер, але в дитинстві мати покинула його та сестру, коли батька несправедливо звинуватили та посадовили у тюрму. Тепер у молодого чоловіка з'явилося кілька проблем одночасно: він переспав з кузиною Фелон, яка потім забрала їх бізнес собі. Чоловік пив та дебоширив на вечірках, щоб хоч трохи забути про те, що сталося. І от тепер він у бабусі, бо хотів би. Щоб вона спростувала той факт, що його дівчина Фелон – його двоюрідна сестра. Бабуся дорікає йому за погану поведінку, але онук любить її, бо саме вона виховувала їх з сестрою, і тому відповідає дуже ввічливо. Він пояснює стан справ, але щоб не розстроїти бабусю трохи применшує рівень своїх бід, вживаючи мінімізатор a little « трохи». Хоча зрозуміло, що втратити компанію та дівчину одночасно – це не так вже і мало. В перекладі бачимо трансформацію експікації з частковим вилученням - «Мені було важко». Мінімізатор вилучено, але переклад вважаємо адекватним, тому, що вживання подібних фраз для пом'якшення висловлювання та дистанціювання від співрозмовника, характерно лише для англомовного спілкування.

Англ.: Well, I had to come straight from the airport. He offered me a ride. It was only polite to invite him.

Укр.: Я прямо з аеропорту, запропонував підвезти, я і запросила.

Даний діалог відбувається між Фелон Керінгтон та її нареченим Майклом Калгейном біля входу до модного клубу. Майкл чекав на приїзд дівчини, тому, що вона була у діловому відрядженні і він радий її бачити. Але за кермом автомобіля знаходиться колишній чоловік Фелон, з яким вона нещодавно розлучилася. Майк здивований та трохи обурений, але дівчина відповідає на його запитання не вагаючись, і тому, що вона з сім'ї, яка відома своєю меркантильністю, хлопець залишається задоволеним її відповіддю, в якій вона вживає дискурсивну частку *only*, тобто це був лише ввічливий жест з боку її колишнього чоловіка і нічого страшного, що вона запросила його на вечірку у відповідь. У наведеному прикладі дискурсивна частка *only* знижує

значущість висловлювання мовця, є формою самозахисту, зведення до мінімуму власних цінностей, способом відволікти увагу слухачів і знизити критику. За допомогою цих слів знижується ступінь серйозності ситуації і зменшується тиск на адресата. Бачимо, що завдяки культурній адаптації, частку вилучено при перекладі, і тому втрачається даний підтекст. Переклад не еквівалентний, але адекватний.

Англ.: Well, you can't let him leave. Not when our relationship is so fractured.

Укр.: Що!?! Не дай йому поїхати! Зараз наші стосунки на волосинці!

Альтернативним способом применшення є такі вирази, які використовуються для посилення мовленнєвого акту: *absolutely, really, extremely, so, very awfully*, тощо. Маркери посилення більшою мірою використовуються для реалізації стратегій позитивної ввічливості (стратегій зближення). Коли вони вживаються у мовленнєвих актах, пов'язаних зі стратегіями дистанціювання, вони посилюють не вплив на співрозмовника, а ставлення мовця, пов'язане з виконанням / невиконанням прохання на відміну від мінімізаторів, які впливають на об'єкт мовлення. Слова-посилувачі підтримують суб'єктну частину висловлювання, тобто вони посилюють не тиск на співрозмовника, а реакцію мовця на ту чи іншу ситуацію, яка стосується моменту мовлення, та надають рівновагу в діалозі. Уміння безпомилково маневрувати серед великої кількості правил етикету становить основу правильного мовлення й успішного діалогу. Даний приклад – це діалог матері та чоловіка її сина-гея, який доводить до її відома, що вони хочуть поїхати до Парагваю, щоб займатися там благодійністю. Але мати тільки повернулася додому після того, як була відсутня багато років, і тому звичайно, хоче, щоб син залишився і був поруч з нею. Саме тому вона називає стосунки з сином *fractured*, тобто такими, які мають тріщини, перелом, або взагалі зламані. Цей вислів підсилюється часткою *so*, яка підсилює стан матері. При перекладі частку вилучено, а фразу, в якій вживається це словосполучення *Not when our relationship is so fractured* відтворено за допомогою модуляції «зараз наші

стосунки на волосинці». Вважаємо переклад адекватним, тому, що зменшувальна форма іменника «волосинці» виконує ту саму функцію, що і *so fractured* у оригіналі. Розглянемо приклади вживання оцінних позитивних лексем у негативному значенні *not so (good), not very (clever)*.

Бачимо, що якщо акцент зміщується з негативної оцінки на позитивну, то зберігається і обличчя співрозмовника, тому, що знижується показник прямолінійності та категоричності:

Англ.: *I can't keep apologizing. First of all, I'm not very good at it, and second of all, it's not working.*

Укр.: Я не можу постійно вибачатися! По-перше, я погано вибачаюся. По-друге, нічого не допомагає.

Це діалог між дівчиною та хлопцем, які заручилися, але він ще не сказав матері про це, тому, що його наречена – це Фелон Керінгтон, дочка мільярдера Блейка Керінгтона. Токсичні викиди його заводів забруднили воду і через це помер батько хлопця. Зрозуміло, що мати не може і не хоче змиритися з цим і з тим фактом, що їх син вибрав саме доньку людини, яку вона ненавидить. Фелон насправді кохає Майку, тому вона прагне налагодити стосунки з його матір'ю, але та не йде на контакт. З подій, які відбуваються в фільмі, глядач розуміє, що скромна фраза *I'm not very good at it* – це суттєве применшення, адже це перший раз взагалі, коли Фелон вибачається. При перекладі застосовано фразу «погано вибачаюся», це трансформація антонімічного перекладу. Вважаємо переклад адекватним.

Бачимо, що маркери дистанціювання можуть виконувати як функцію пом'якшення (в англійській літературі їх називають *downgraders*), так і посилення (*upgraders*). Для реалізації стратегій дистанціювання головним чином залучаються *downgraders*. Пом'якшення (*mitigation*) вважається найважливішим засобом взаємодії в розмовній мові. Одиниці на позначення стратегії дистанціювання виступають як найважливіший засіб мови, що допомагає досягти наступних поставлених цілей: не виявляти свій намір надто

прямолинійно, не висказувати своє побажання прямо; висказувати невпевненість у тому, що дія може здійснитися, наголошуючи в такий спосіб на нереальності її виконання; надати можливість співрозмовнику не виконувати дію; відсторонювати як слухача, так і самого мовця від певної дії тощо.

2.3 Особливості відтворення синтаксичних форм

У мові існують різні засоби і прийоми, що слугують для реалізації категорії дистанціювання в запитаннях. Найменш ввічливою формою оформлення цього мовленнєвого акту буде питальне висловлювання, побудоване як наказ, тому, що у прагматичному сенсі воно несе загрозу «обличчю» співрозмовника. Одна з основних особливостей двох комунікативних культур, виявлена в результаті зіставного аналізу, стосується вживання імперативу. Як було доказано, у спонукальних мовленнєвих актах англійські комуніканти уникають використання цієї форми, що виражає насамперед прямий вплив на співрозмовника, що становить загрозу його незалежності. Українські комуніканти з огляду на особливості своєї культури вживають імператив досить вільно, використовують стратегії з пом'якшення комунікативного впливу на співрозмовника значно меншою мірою. Англійські дослідники зазначають, що імператив є граматичним засобом, уживання якого може найрізноманітнішим чином впливати на розподіл ролей мовців. Вони застерігають, що його слід уживати з максимальною обережністю, звертаючи увагу на те, щоб було збережено статус кожного з мовців, адже, вживаючи імператив, мовець від самого початку ставить себе вищим за свого співрозмовника, опускає його на нижчу статусну позицію. Категоричність спонукання пом'якшується використанням деяких конструкцій, які ми опишемо далі.

Увагу багатьох вітчизняних лінгвістів привертає оформлення питального мовленнєвого акту з точки зору стратегії дистанціювання. Такий інтерес викликаний насамперед тим, що запитання важко віднести до ввічливих мовленнєвих актів, оскільки, запитуючи, мовець задає стиль взаємодії, спонукаючи слухача до відповіді. Запитання може поставити співрозмовника в скрутне або незручне становище, якщо він не хоче або не може дати на нього відповідь у цей момент.

Англ.: Why do I get the feeling that this is about more than just C.A.?

Укр.: Чому я відчуваю, що це щось більше, ніж проблеми «Керінгтон Атлантикс»?

Розмовляють чоловік і жінка – власники компанії «Керінгтон Атлантикс». Жінка підозрює, що із-за забруднення навколишнього середовища у районі, де розташоване це підприємство, почали хворіти люди. Вона прийшла сказати про це чоловікові. Але той факт, що відносини між чоловіком і дружиною давно погіршилися, чоловік висказує підозру, що жінка хоче не просто допомогти працівникам, а помститися чоловікові, розказавши пресі про те, що коїться з людьми. Бачимо, що навіть чоловік, який вже більше не кохає свою жінку, і крім цього підозрює її у намаганні зруйнувати репутацію компанії, вживає форму питального речення для з'ясування своєї підозри, а не запитує прямо. В перекладі форма висловлювання у вигляді запитання та тип запитання (спеціальне) збережено, але застосовано трансформацію модуляції. Переклад еквівалентний та адекватний.

Англ.: -You Carrington's field guy? -Matthew Blaisdel.

Укр.: - Ти від Керінгтона? - Метью Блейздел.

Сильною формою пом'якшення імперативного оформлення питального висловлювання вважається загальне запитання з неінвертованим порядком слів, так зване декларативне запитання. У ньому міститься приховане спонукання слухача визначити достовірність повідомлюваної інформації. Це запитання з неінвертованим порядком слів задає майстер ділянки, куди

інженер Метью Блейздел приїхав за завданням магната Блейка Керінгтона, щоб перевірити, як ідуть справи. Бачимо, що запитання у формі ствердження дистанціює мовців тому, що не припускає тиску на співрозмовника. В перекладі має місце модуляція з частковим вилученням. Такий переклад є адекватним.

Наступним засобом надати особистий простір співрозмовнику є розділове запитання. У лінгвістичній літературі зазначається, що для правильного визначення функціонального аспекту розділового запитання, необхідно знати не тільки професію мовця та його ставлення до оточуючих, а й враховувати культурні стереотипи представника даної культури. Щодо вживання розділових запитань чоловіками й жінками то існує думка, що в жіночому мовленні розділові питання використовуються з позитивними значеннями, а в мовленні чоловіків здебільшого з негативними. Розглянемо приклад.

Англ.: Uh, you don't mind if we record this, do you?

Укр.: Ви не проти, якщо я це запишу?

Власник фірми приходять разом із своєю жінкою до лікарні, де у тяжкому стані знаходиться батько водія їх сім'ї. Підозрюють, що люди почали смертельно хворіти із-за того, що відходи фабрики власника забруднили підземні води, подружжя вирішило «грати на випередження» і прийшло у лікарню, щоб надати грошову допомогу водію, щоб він не говорив зайвого. Але водій не довіряє своїм хазяям, і далекоглядно вирішує записати розмову, щоб тоді неможливо було спотворити факти. І хоч він ненавидить директорку та її чоловіка, він звертається до них, вживаючи розділове запитання. В цьому прикладі стратегія дистанціювання виражена за допомогою розділового запитання. При перекладі бачимо граматичну заміну типу питання – воно тепер загальне, тобто потребує тільки простої відповіді «так», або «ні». Крім того, в оригіналі, звертаючись до подружжя, Майк вживає займенник we (if we record), тим самим він немов би об'єднує всіх трьох у одне ціле, а в перекладі

завдяки граматичній заміні маємо займенник першої особи однини «я» (якщо я це запишу), що змінює прагматику висловлювання та звучить грубо. Переклад не є еквівалентним та адекватним.

Заперечне питання також належить до арсеналу стратегії дистанціювання. Розглянемо приклад.

Англ.: Doesn't this sound just like him?

Укр.: А це не схоже на нього?

Зустрілися колишня дружина Блейка та чоловік його доньки. Вони обговорюють останні події: Блейк знову зумів підкупити суддів, щоб ті подовжили термін домашнього арешту тестя його дочки Фелон. І хоча колишня дружина Алексіс не любить більше Блейка, вона не стверджує прямо, що це зробив її чоловік, а задає загальне питання з допоміжним дієсловом у заперечній формі, таким чином надаючи можливість співрозмовнику погодитися чи ні, тобто самому зробити висновок. Тобто таке висловлювання - варіант коректного запитання для вираження комунікативного наміру у вигляді прохання. Пом'якшити мовленнєвий акт запитання можуть також абсолютні маркери категорії ввічливості, наприклад, «будь ласка». В перекладі маємо такий же вид питання перекладеного за допомогою модуляції.

Згідно стратегій дистанціювання, запит інформації робиться також за допомогою непрямого запитання (I wonder...), що ще більше знижує ступінь прямолінійності тому, що прохання звучить ще більш завуальовано. Вираз "I wonder", що вносить у висловлювання частку ймовірності, гіпотетичності. Розглянемо приклад.

Англ.: Scared my daughter away, I see. Yes. And I'm wondering why it doesn't work on you.

Укр.: Так, ти налякала мою доньку. Але на жаль, на тебе це не діє.

У розгорнутих питальних конструкціях, таких як цей наведений приклад, питання виражене більш опосередковано. Вираз I wonder, що вносить у висловлювання частку ймовірності, гіпотетичності, так само, як і Would you

mind, що містить запитання щодо ставлення адресата до передбачуваної дії, збільшує розрив між семантикою і прагматикою цих висловлювань. Незважаючи на те, що адресат зобов'язаний виконати дію, створюється видимість, що йому надається можливість вибору - реагувати на запитання ствердно чи заперечно, вчиняти дію чи ні. Побудова фрази таким чином, щоб співрозмовнику було надано вибір, в такій ситуації, яка насправді не передбачає такого вибору, є дієвим засобом відсторонення, зниження морального тиску на співрозмовника. В українській комунікації в подібних ситуаціях питання, як правило, ставиться в більш прямій формі. В перекладі бачимо застосування трансформації заміни типу речення - з непрямого питання на розповідне речення, перекладене за допомогою модуляції. Переклад адекватний але не еквівалентний.

Досить поширені у досліджуваному матеріалі є вирази з дієсловом think, що вживаються в різних мовленнєвих актах у стверджувальній, заперечній або питальній (залежно від функції) формі. У пораді I think, у проханні do you think знижують ступінь впливу на адресата, привносять частку сумніву в реальній можливості або необхідності дії, про яку йдеться.

Розглянемо приклади.

Англ.: And you think since I'm mad at Fallon that I'm trying to somehow replace her with you?

Укр.: Гадаєш, коли Фелон немає, я заміняю її тобою?

Розмовляють батько і син. Вони представники особливої родини – родини магнатів Керінгтонів. Батько сам виховував сина Стівена та доньку Фелон, він вчив їх, що кров важливіша за гроші, тому між дітьми гарні стосунки, не дивлячись на те, що вони зовсім різні. Старший брат не рішучий, не знає, яка в нього мета в житті, а молодша сестра енергійна, розумна, в неї здібності батька вести бізнес. Тому батько більше любить доньку, син створює йому багато проблем – крім того, що він гей, він наркозалежний і вже перебував на лікуванні у клініці. І от, нарешті, вони проводять час разом, але

синові не дуже комфортно, батько це відчуває і задає сину запитання. Але щоб дистанціюватися і дати сину простір висказати свою думку, він вживає такий маркер відгороджування як дієслово *think*, за словником «гадати», «думати», «вважати», «припускати».

У перекладі застосовано словниковий відповідник, а все речення перекладено за допомогою модуляції. Переклад еквівалентний та адекватний.

Наведений приклад свідчить про розбіжність семантики та прагматики подібних висловлювань. У функціональному плані в них міститься не запитання про думку співрозмовника, а прагнення пом'якшити спонукання, що досягається шляхом оформлення його у вигляді запитання про думку адресата. «*I don't think*» часто вживається у відмові від запрошення з метою пом'якшення відмови.

Сумнів у бажанні адресата вчинити дію міститься і в реквестивній конструкції з *Would you mind*, що широко вживається не тільки в офіційному, а й повсякденному спілкуванні, коли комуніканти перебувають у близьких стосунках, так, як у наступному прикладі:

Англ: *Would you mind getting in bed with someone else. Business bed.*

Укр.: Може обереш іншого... в плані бізнесу.

Розмовляють брат і сестра, нащадки фінансової імперії Керінгтонів. З дитинства їм прищеплювали думку, про те, що заради бізнесу не можна нехтувати ніякими засобами. І от тепер вони дорослі та намагаються побудувати свій бізнес. Заради злиття з іншою великою компанією Фелон розписалася з незнайомим хлопцем, та ледве не одружилася із своїм двоюрідним братом. Але її задумка не здійснилася. І от тепер її рідний брат пропонує їй налагодити стосунки з іншим олігархом, але він не впевнений, що сестра погодиться на його пропозицію тому, що любить все вирішувати сама. В оригіналі бачимо маркер дистанціювання, конструкцію *Would you mind*, специфічну для такого роду висловлювань в англомовній культурі. Особливо наочно ця стратегія проявляється в запрошенні, де найуживанішими

формулами є запитання про бажання адресата, його зацікавленість. При перекладі дану конструкцію замінено модальним словом «може». Переклад вважаємо адекватним.

Сумнів може виражатися експліцитно, як у прикладі

Англ.: I don't suppose you could all forgive the genius for his indiscretion or two.

Укр.: Не думаю, що ви зможете пробачити цьому генію його погані вчинки.

Йдеться про мільйонера та комп'ютерного генія Джефа Колбі, ворога сім'ї Керінгтонів, який зумів підключити свій сервер до комп'ютера хазяїна фірми «Керінгтон Атлантікс», та дізнаватися всю інсайдерську інформацію. І от тепер Блейк виступає перд членами родини, та розказує правду про Джефа. Справа ускладнюється тим, що хлопець є їх двоюрідним братом, він користувався довірою членів сім'ї, тому батько намагається застерегти від подальшої співпраці або навіть, простого спілкування з Джефом. Але висказуючи свою точку зору власний батько вживає конструкцію I don't suppose, яка вказує на те, що це висловлювання тільки пропозиція батька, а не наказ. В перекладі фразу збережено за допомогою трансформації дослівного перекладу «не думаю». Словосполучення his indiscretion or two, в якій іменник indiscretion перекладається як «нерозсудливість», «необережність», «необачність», передано за допомогою трансформації конкретизації «погані вчинки». В цілому переклад еквівалентний та адекватний. Спостереження показують, що заперечення, спрямоване на того, хто слухає, надає більшої категоричності та прямолінійності висловлюванню (під час висловлювання думки), посилює ступінь тиску на співрозмовника (у мовленнєвому акті «порада»). При перенесенні заперечення на суб'єкт ця категоричність, прямолінійність знижується.

У досліджуваному матеріалі також виявлено приклади вживання вислову is there any chance, який використовують, коли доводиться тиснути на

когось, щоб людина щось зробила, але у той же час мовець намагається не бути надто відвертими. Розглянемо приклад.

Англ.: I hear he's cooking you dinner tonight, so is there a chance he might be trying to poison you.

Укр.: Він готує для тебе вечерю. Може він хоче тебе отруїти?

Мати, яка покинула сім'ю, коли діти були ще маленькими, розмовляє з дорослою дочкою. Вона нещодавно повернулася, щоб мати змогу поспілкуватися із дітьми. Але в ній немає материнської любові. Вона просто хоче налаштувати дітей проти батька, тому її поведінка і слова саркастичні та в'їдливі. Але цього разу вона не задоволена своїм зятем і тому, бажаючи огудити його, говорить про намір хлопця самому приготувати вечерю коханій зневажливо. Вона вживає вислів *is there a chance*, щоб не відчувалося, що вона тисне на дочку. В перекладі маємо заміну - прислівник «може», як розмовну форму від «можливо», який згідно словнику уживається для вираження припущення чого-небудь. Застосовано часткове вилучення слів: *I hear* та *tonight*, а також модуляцію - *might be trying* передано як «хоче». Зауважимо, що в цьому випадку в оригіналі бачимо модальне дієслово *might*, яке також сприяє дистанціюванню, тобто не нав'язуванню своєї думки. Переклад вважаємо адекватним.

Граматичним засобом зниження прямолінійності запитання, а також прохання і пропозиції (*suggestion*) є зміщення часового плану. Це може бути вживання минулого часу замість теперішнього, як у наступних прикладах.

Англ.: I'd tell you more, but then I'd have to kill you. But since it's a massacre, you were gonna die anyway.

Укр.: Я б сказав більше, але тоді довелося б вас вбити. Хоча це ж різанина, ви все одно помрете.

Першій дружині Блейка Керінгтона, головного героя фільму, яка через багато років повертається, щоб помститися чоловікові, дозволяють жити у особняку із всією сім'єю. Одного дня вона спускається у винний льох і бачить

там чоловіка своєї дочки, який гострить ніж, тому, що збирається сам приготувати романтичну вечерю для дружини. Мати із сарказмом шуткує, що він готується вчинити різанину у будинку. Зять відповідає на сарказм – сарказмом, але при цьому свідомо дотримується дистанції – тому і вдається до вживання зміщення часу, коли говорить *were gonna* замість *gonna*, в перекладі маємо «помрете», тобто дієслово майбутнього часу. Переклад адекватний.

Англ.: - Fallon. Hey. Thought we could run over your game plan before I go.

Укр.: - Хей, Фелон! Може обговоримо плани перш, ніж я піду?

Майкл Калгейн, колишній хлопець, а тепер бізнеспартнер Фелон, знає, що заради процвітання бізнесу вона здатна на будь-які безумства, особливо тепер, коли її фірма на грані краху. Тому він звертається до неї з проханням порадитися з ним перед тим, як пускатися у наступну авантюру. Але він знає норовистий характер дівчини, і розуміє, що тиснути на неї не можна. Саме цим зумовлено побудову його прохання, хоча, можливо, він це і не усвідомлює, адже керується правилами поведінки, яким його навчили з дитинства, тобто такими, які є характерними саме для англомовного спілкування. У перекладі, завдяки необхідності культурної адаптації, маємо: об'єднання речень та заміну типу речення Fallon. Hey., передано як «Хей, Фелон!», тобто два розповідних речення стали одним окличним. Фразу з модальним дієсловом у минулому часі *Thought we could*, в якій і відбувається зсув часової форми, замінено на розмовну форму прислівника «можливо» - «може». Вилучено також і іменник *game* у фразі *game plan*. Дієслово у теперішньому простому часі *go*, яке вживається у підрядному реченні часу на позначення майбутньої дії, перекладено трансформацією заміни часової форми дієслова іменником у майбутньому часі «піду». Переклад адекватний.

Цій же меті служить вживання продовженого (*progressive*) часу:

Англ.: I am not letting family's company fall into the hands of that Russian rat.

Укр.: Я не дам своїй компанії потрапити до рук цього російського щура.

Так говорить своїй дочці Фелон мультимільйонер, власник фінансової імперії Блейк Керінгтон. Він вживає дієслово у формі подовженого теперішнього часу (Present Continuous), на позначення дії, яка має статися у майбутньому. Така конструкція фрази зумовлена тим фактом, що Фелон вдалося відсторонити батька від керівництва компанією та посісти його місце, але батько є батько, і тому Блейк вибирає саме таку конструкцію фрази, щоб говорити з дочкою. При перекладі бачимо заміну форми дієслова з теперішнього подовженого часу *am not letting* на простий майбутній «не дам». Словосполучення *family's company*, передано за допомогою фрази «своїй компанії», що, на наш погляд не є адекватним перекладом, тому, що в оригіналі мовець наголошує на тому факті, що їх сім'я – це династія, тому, не важливо, хто керує нею, її треба зберегти. Тоді як фраза в перекладі «своїй компанії», з нашої точки зору звучить трохи егоїстично, та не допомагає Фелон відчутти себе частиною родини та компанії. Ще одну трансформацію застосовано при перекладі фрази *fall into the hands*, і це трансформація «попасти до рук». В цілому, вважаємо, що переклад не еквівалентний та не адекватний. Взагалі, коли минулий або майбутній час використовується замість теперішнього, фраза звучить не так прямолінійно. Розбіжність між часом дієслова та часом, коли відбувається дія, має на меті втрату обов'язковості виконання запропонованої дії.

Вживання дієслів у пасивному стані також дає змогу дистанціюватися при розмові для виведення адресата з дискурсу, що є важливим засобом збереження «обличчя». Дія сприймається не як порушення правил, скоєне адресатом, а як становище, у якому він із якихось причин опинився, унаслідок чого такі зауваження мають безособистісний, та, відповідно, менш небезпечний для особи, характер, як у прикладах, з дієсловом *suppose* у пасивному стані.

Англ.: - We're supposed to be partners.

- This is supposed to be a marriage. Or what's left of one.

Укр.: - Ми маємо бути партнерами

- Це – шлюб. Точніше його залишки.

Розмовляють, а точніше сваряться, чоловік і жінка. Він – власник компанії, а вона виконавчий директор. І хоч вони і пара, але погляди на те, як має працювати компанія, у них не співпадають, тому, що чоловік, як з'ясувалося, часто вдається до шахрайства. Протистояння жінки закінчується тим, що в чоловіка уривається терпець, і він дорікає жінці. Що вони мають бути партнерами. Вживання дієслова *suppose* у пасивному стані, позначає обов'язковість, необхідність, зумовлену правилами, та дає змогу уникати вживання лексем із сильнішим значенням обов'язковості. Співрозмовники організують свої висловлювання таким чином, що дії, до яких вони спонукають один одного, сприймаються не як особиста забаганка, а як норма, прийнята в суспільстві, адже чоловік і жінка партнери не тільки в житті, а і в бізнесі, він, у такий спосіб, знижує директивність свого висловлення. У свою чергу жінка також вживає конструкцію з дієсловом *suppose*: *This is supposed to be a marriage*, оскільки таким чином можливо дистанціювати як мовця, так і слухача. В перекладі чуємо фразу «ми маємо бути партнерами», яка трохи спотворює сенс оригіналу *We're supposed to be partners*, тому, що не зрозуміло, чи це є загальною нормою, чи так хоче чоловік, і тому речення має інший підтекст. А фраза жінки *This is supposed to be a marriage*, взагалі втрачає первісний сенс, тому що прагматику оригіналу вилучено разом із дієсловом *suppose* - *This is supposed to be a marriage* – «Це – шлюб». Вважаємо переклад не еквівалентним та не адекватним, тому, що саме конструкція *you are (not) supposed*, дає змогу пом'якшити категоричність заборони пасивний стан допомагає представити спонукання не як дію, що її має вчинити адресат, не як його обов'язок, а як загальноприйняте правило, що є ще однією стратегією

дистанціювання. Завдяки цьому мовець уникає прямого тиску на адресата, обов'язок і заборона передаються максимально опосередковано.

Наступним засобом зменшення впливу на співрозмовника, виявлених у досліджуваному матеріалі, є умовний спосіб, що представляє можливість або бажання адресата вчинити дію як гіпотетичне, ірреальне. Насамперед, це використання в англійській мові в запитаннях-проханнях дієслова *will/would*, вживаючи яке, мовець ставить запитання не тільки про можливість співрозмовника здійснити дію, як і в українській мові, а й запитання про його намір, бажання - словосполучення з *would / could* (*I would like you to do it, I would advise you not to watch it*), як у наступному прикладі:

Англ.: *I'd suggest it would be irresponsible to jump to conclusions.*

Укр.: Дуже не відповідально робити швидки висновки.

Дієслово в умовному способі *would be* збільшує ступінь ввічливості висловлювання, оскільки умовний спосіб виражає ймовірність, припущення з боку того, хто говорить, яка відсутня в дієсловах, які вживаються у дійсному ствнні, та в такий спосіб знижує прямолінійність висловлювання. Адресату надається ще більша можливість вибору, а мовець при цьому висловлює частку сумніву в можливості або бажанні адресата вчинити дію. Але в перекладі форма умовного стану не зберігається, може тому, що в українській мові дієслово *to be* не вживається як присудок, тому маємо просту констатацію факта «не відповідально робити», яка складає враження тиску на адресата, та ще й посилюється прислівником «дуже». До того ж, такий маркер дистанціювання як фразу *I'd suggest*, також вилучено при перекладі, що призводить до зміни прагматики висловлювання, тому вважаємо переклад не еквівалентним та не адекватним. Бачимо, що форми умовного способу допомагають переключитися з дійсного значення висловлювання на припущення, тим самим представляючи подію як гіпотетичну, таку, що не існує в реальності. Такі висловлювання будуть більш ввічливою формою вираження думки порівняно з модальністю дійсності. Саме з метою

пом'якшення висловлювання, досягнення більшої опосередкованості, недопущення категоричності герої фільму вважають за краще говорити I'd like, а не I want, I'd suggest, а не I suggest, тощо. Вибір дієслова також впливає на ступінь непрямості: дієслова в умовно-умовному способі збільшують її, тому що вони виражають певною мірою гіпотетичність, припущеність, сумнів у можливості або бажанні адресата вчинити дію.

Псевдоумовні речення з такими компонентами як if I'm correct, if you like, If I may say so, також дають змогу оформити висловлювання у максимально м'якій формі.

Англ.: Look, I don't know what your husband told you, but he's the one who's been crossing lines if I may say so, not me.

Укр.: Слухайте, я не знаю, що вам там розповів чоловік, але це він залицявся до мене, якщо можна так сказати, а не я.

Пізно ввечері Фелон зненацька з'являється біля дверей квартири бізнес магната Ван Кірка, який хоче купити компанію батька, і яка зараз належить дівчині. Відчиняє його дружина та починає звинувачувати Фелон у тому, що, за словами її чоловіка, дівчина залицялася до нього. Насправді, це сам магнат запропонував дівчині прийти до нього ввечері, якщо та хоче отримати контракт. Фелон намагається пояснити стан справ, та вживає фразу if I may say so тому, що не хоче, щоб дружина насправді дізналася, що трапилося. Бачимо, що інтенції, що містяться в подібних реченнях, виражаються не прямо а ухильно. Відбувається розрив між висловлюванням і дійсністю, завдяки чому автор висловлювання знижує свій вплив на тих, кому воно адресоване. У перекладі фразу передано дослівно, тому переклад адекватний та еквівалентний.

Під час аналізу фактичного матеріалу, виявлено декілька особливих форм дистанціювання, які також є маркерами ввічливого спілкування, та на прагматичному рівні виконують однакову функцію - пом'якшують мовленнєві

акти, що потенційно приховують у собі загрозу конфлікту через свій імперативний характер. Розглянемо приклади.

Англ.: Oh, Anders, would you be a dear and set another place at the dinner table tonight for Adam?

Укр.: О, Андерс! Нехай підготують іще одне місце за столом для Адама.

Цю фразу говорить Алексис, колишня дружина магната Блейка Керінгтона, яка наразі мешкає у маєтку чоловіка, де живуть і їх діти – син Стівен та дочка Фелон. Але підступна жінка підстроїла так, щоб з'явився хлопець, який прикидається, що він – це ще один син, якого викрали у них з Блейком, коли він був ще маленький. Він має втертися в довіру сім'ї та допомогти матері отримати спадок. І от тепер вона говорить з дворецьким, якого знає багато років, та використовує фразу *would you be a dear*, яка зазвичай вживається на початку речення на позначення посиленого ввічливого прохання, та має, залежно від контексту, такі варіанти перекладу, як «будь другом», «будь розумником», «зроби мені ласку» та декілька інших. Зараз в англійській мові нараховується тридцять шість висловів, синонімічних цій фразі, що говорить про важливість ввічливого спілкування. При перекладі фразу вилучено, до того ж, в оригіналі, Алексис висловлює своє прохання у формі традиційного запитання із дієсловом в умовному способі *would you be*. Таке подвійне маркування ввічливості характерно для англійського спілкування, як бачимо у фільмі, навіть між людьми з різних верств суспільства. В перекладі маємо трансформацію вилучення та заміни типу речення – з питального, з дієсловом в умовному стані на розповідне із дієсловом у наказовому способі «Нехай підготують». Такий стиль спілкування характерний для україномовного середовища, тому вважаємо, що переклад. Хоч і не є еквівалентним, але є адекватним.

Стратегія дистанціювання або негативна ввічливість включає набір стратегій, спрямованих на те, щоб продемонструвати співрозмовникові

визнання його незалежності, особистої автономії, заповнити у відсутності намірів з боку мовця порушити кордони, що існують між ним і адресатом.

ВИСНОВКИ

Відомо, що при спілкуванні важливо притримуватися певної мовленнєвої стратегії, тобто системи поетапних дій комунікантів, зумовлених ситуаційно. Такі дії мають певну мету щодо свого партнера по комунікації, та реалізуються за допомогою певної мовленнєвої тактики або набору тактик. Відомо, що мовна картина світу є важливою частиною культури, яка багато в чому визначає поведінку її носіїв. Вона важлива також і для розуміння норм міжособистісного дистанціювання, характерних для певної культури. Згідно з теорією П. Брауна виокремлюють форми позитивної ввічливості та негативної ввічливості, які мають протилежну спрямованість. Перша заснована на зближенні, друга - на дистанціюванні. Позитивна ввічливість спрямована на солідарність, а негативна - на формальність.

Дана магістерська робота присвячена виявленню особливостей у використанні мовних засобів реалізації дистанціювання як невід'ємного компонента англomовної культури. З'ясовано, що для англійської мовної культури характерний високий рівень дистанціювання, спрямований на те, щоб продемонструвати співрозмовнику визнання його особистої автономії, запевнити у відсутності намірів з боку того, хто говорить, порушити існуючі між ним та адресатом кордони. Той факт, що ввічливість віддалення становить основу англійської ввічливості, не є випадковим для культури, в якій особиста автономія - одна з найважливіших культурних цінностей.

Стратегії дистанціювання характерні насамперед для так званих «небезпечних» мовленнєвих актів, або мовленнєвих актів, що загрожують особі, тобто таких, де зачіпаються інтереси адресата. Серед них - наказ, прохання, порада, погроза, попередження.

Аналіз стратегій дистанціювання показав, що у досліджуваному матеріалі найчастіше використовуються стратегії «будьте ухильні» (28%), «виводьте мовця із дискурсу» (26%), «вибачайтеся перед тим, як звернутися з проханням» (24%) «будьте песимістом» (13%), «представляйте мовленнєвий акт як загальне правило» (9%).

При актуалізації подібних стратегій використовуються численні мовні засоби: питальні конструкції різних видів (31%), маркери мовленнєвого відгородження (19%), умовний спосіб (18%), модальні модифікатори (16%), модальні дієслова (7%), мінімізатори (5%), оцінні позитивні лексеми у негативному значенні (3%) та ще деякі засоби.

З'ясовано, що висловлювання з використанням маркерів дистанціювання зводять до мінімуму ступінь впливу на адресата; в них відсутні імператив, пряме звернення, перформативні дієслова; замість них уживаються непряме звернення, пасивні конструкції, умовний спосіб. Завдяки цьому із ситуації виводиться адресат, а в деяких випадках і сам мовець. У результаті пряма інструкція перетворюється на непряме пом'якшене прохання. Форми категорії ввічливості ситуативні, тобто залежать від тієї чи іншої ситуації спілкування офіційної або неофіційної.

Нині вербальну комунікацію розуміють не тільки як обмін інформацією, а й як розкриття свого ставлення до співрозмовника. Багато складнощів міжкультурної комунікації виникають саме через невміння співрозмовників виражати своє ставлення один до одного відповідно до норм даного суспільства і конкретних очікувань партнера, що призводить до конфліктів і комунікативних невдач. Це пов'язано з тим, що в різних етносах існує своє розуміння ввічливості. Форми, які вважаються ввічливими в українській мові, можуть здатися грубими і нещирими під час перекладу англійською мовою, що можна пояснити різницею між культурами та самими мовами, чим і зумовлюється необхідність лінгво -культурологічної адаптації при перекладі.

Перекладацький аналіз відібраних прикладів показав, що, згідно з нормами приймаючої мови засоби дистанціювання більш за все вилучалися (37%). Серед інших трансформацій виявлено наступні: модуляція (29%), експлікація (12%), граматичні заміни (9%), антонімічний переклад (7%), членування/об'єднання речень (5%), та деякі інші. Зроблено висновок, що не збереження засобів на позначення дистанціювання зумовлено об'єктивними причинами (62%), специфікою дубляжу (31%), а у деяких випадках, з нашої точки зору, - це перекладацький недолік (7%). Виявлено приклади не еквівалентного, але адекватного перекладу (74%), еквівалентного та адекватного (17%), та не адекватного (9%).

Для україномовної комунікації настільки значна розбіжність між семантичним і прагматичним значенням не характерна, оскільки з огляду на культурологічні причини відсутня необхідність у сильній завуальованості інтенції мовця. Тому перспективу подальших досліджень вбачаємо у виявленні особливостей, що стосуються як мовних засобів, так і комунікативних стратегій, використовуваних у зіставляваних лінгвокультурах, на основі мовленнєвих актів текстів інших жанрів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алтунин А. А. Функциональный аспект концепта «вежливость» в английской лингвокультуре. Университетские чтения. Материалы научно-метод. чтений ПГЛУ. Пятигорск: ПГЛУ, 2013. С. 93-99.
2. Антошкіна Л., Красовська Г., Сигеда П., Сухомлинов О. Соціолінгвістика: навчальний посібник Донецьк: ТОВ «Юго-Восток Лтд», 2007. 360 с.
3. Антропологічний код української культури і цивілізації (у двох книгах) О.О. Рафальський (керівник авторського колективу), Я. С. Калакура, В. П. Коцур, М. Ф. Юрій (науковий редактор). Київ. ІПіЕНД ім. І.Ф. Кураса НАН України, 2020. Книга 1. 432 с., Книга 2. 536 с.
4. Бадер В. І Електронна лінгводидактика Стан і перспективи. URL: https://dspace.lgpu.org/bitstream/123456789/573/1/Bader_ua.pdf
5. Бархударов Л. С. Язык и перевод. 2-е изд. М. : ЛКИ, 2008. 238 с.
6. Білоконенко Л. А. Interpersonal verbal conflict in Ukrainian environment. URL: <https://www.semanticscholar.org/paper/Interpersonal-verbal-conflict-in-Ukrainian-%D0%91%D1%96%D0%BB%D0%BE%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE/ebc079fb2abf31cbc4d1ff27152cd9c5dd025e3e>
7. Білоконенко Л. А. Мовні маркери як характеристика конфліктності й анконфліктності особи. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN /PhSt_2010_5_4
8. Вежбицька А., Meaning and Culture Oxford University Press, USA, 2006. 352 с.
9. Власян Г. Р. Позитивная вежливость в повседневном общении (кросс-культурный аспект). Вестник Челябинского государственного университета. 2011. № 20 (235). С. 53-58.
10. Гамбье И. Перевод и переводоведение на перекрестке цифровых технологий. Вестник СПбГУ. Язык и литература, №4, 2016. С. 56-74.

11. Глушкова С. Ю. Лингвопрагматические аспекты категории вежливости в английском и китайском языках: Автореф. дис. канд. фил. наук. Казань 2011. 21 с.
12. Горшкова В. Е. Перевод в кино. Иркутск: МИГЛУ, 2006. 278 с.
13. Грайс Г. П. Логика и речевое общение. URL: <http://kant.narod.ru/grice.htm>
14. Гришечко Е. Г. Средства реализации коммуникативной стратегии вежливости в современном английском языке. Вестник Челябинского государственного университета. 2015. № 20 (235). С. 40–42.
15. Давыденко Л. Г. Язык вежливости в романе С. Моэма «Театр». Университетские чтения. Материалы научно-метод. чтений ПГЛУ. Пятигорск: ПГЛУ, 2012. С. 106-109.
16. Дейк Т. А. Ван. Язык. Познание. Коммуникация: Пер. с англ. Сост. В. В. Петрова; под ред. В. И. Герасимова; Вступ. ст. Ю. Н. Караулова и В. В. Петрова. М. : Прогресс, 1989. 312 с.
17. Егорова Т. А. Субтитрование и дубляж. Определение, сравнение методик. Плюсы и минусы. Вестник науки и образования, №3-1 (57), 2019. С. 46-50.
18. Казакова Т. А. Translation techniques. Спб, 2000. 432 с.
19. Каплюченко Е. С., Малёнова Е. Д. Субтитрование как разновидность аудиовизуального перевода. Молодёжь третьего тысячелетия : сборник научных статей / [отв. ред. С. В. Белим]. Электрон. текст. дан. Омск : Изд-во Ом. гос. ун-та, 2016. С. 779-781.
20. Карасик В. И. Иная ментальность. М.: Гнозис, 2005. 156 с.
21. Карасик В. И. Культурные доминанты в языке. Языковая личность: Культурные концепты. Волгоград, Архангельск, 2014. С. 3-16.
22. Карпенко Л. В. Етикетна мовленнєва поведінка британців й українців у типових комунікативних ситуаціях (вербальний та невербальний аспекти). URL: <http://rep.knlu.edu.ua/xmlui/handle/787878787/336>

23. Кишко С. К вопросу о плане выражения категории модерации. Наукові записки. Серія: філологічні науки. Випуск 75 (2), 2008. С. 54-57.
24. Козуляев А. В. Обучение динамически эквивалентному переводу аудиовизуальных произведений: опыт разработки и освоения инновационных методик в рамках школы аудиовизуального перевода. Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Проблемы языкознания и педагогики, № 3, 2015. С. 3-24.
25. Комиссаров В. Н. Современное переводоведение. М.: Высшая школа, 2002. 157 с.
26. Кудачинова, Ч. В. Коммуникативная стратегия дистанцирования в авторском построении текста (на материале романа К. Манна «Мефистофель. История одной карьеры»): дис. ... канд. филол. наук. М., 2005. 192 с.
27. Куц Е. О. Англійські та українські паремії: етнокультурний аспект. Zaporizhzhia Historical Review, v. 1, n. 21, p. 519-520.
28. Латышев Л. К. Перевод: проблемы теории, практики и методики преподавания. М., 1988. 198 с.
29. Леонтьев А. А. Языковое сознание и образ мира. Язык и сознание: парадоксальная рациональность. М., 1993. С. 16-21.
30. Леонтьев В. В. Английская лингвокультура : эмотивные высказывания похвалы в свете теории вежливости. Вестник Волгоград. гос. ун-та. 2005. С. 144-149.
31. Любанец И. И. Онлайн-перевод субтитров как дидактический метод совершенствования языковых навыков. URL: <https://www.alba-translating.ru/ru/ru/articles/2019/lyubanets-shilo-kopytich-2019.html>
32. Малёнова Е. Д. Стратегия транскреации в переводе субтитров: проблемы и решения. Научная сессия ГУАП : сборник докладов, 2016. С. 231-236.
33. Мамрак А. В. Вступ до теорії перекладу Навчальний посібник. — К.: Центр учбової літератури, 2009. 304 с.

34. Матасов Р. А. Перевод кино/видео материалов: лингвокультурологические и дидактические аспекты. URL: <http://cheloveknauka.com/perevod-kino-video-materialovlingvokulturologicheskie-i-didakticheskie-aspekty>
35. Матузкова Є. П. Ідентичність і лінгвокультура; методологія дослідження : монографія. Одеса: Видавництво КП ОГТ, 2014. 333 с.
36. Матузкова О. П. Лінгвокультура як синергія мови, культури та свідомості. Записки з українського мовознавства, № 27, 2020. С. 160-172.
37. Михайлова Ю. А. Пересмотр теории позитивной вежливости и негативной вежливости в перспективе межкультурной коммуникации. Вестник Волгоград. гос. ун-та. Сер. 2, Языкознание, № 4. Волгоград, 2013. 121-129 с.
38. Найда Ю. Наука перевода. Вопросы языкознания, № 4. М. : Наука, 1970. С. 3-14.
39. Нуриев В. А. Адекватность перевода как лингвистическая проблема. Вестник ВГУ, серия «Лингвистика и межкультурная коммуникация». № 1, 2003. С. 80-87
40. Основи перекладу: Курс лекцій. К.: Ельга, Ніка Центр, 2002. 240 с.
41. Остин Дж. Л. Чужое сознание. М., 1987. С.385-390.
42. Пастернак Т. А. Комунікативні стратегії і тактики дискурсу «співбесіда при прийомі на роботу». Studia Linguistica : Зб. наук. пр. К.: Видавничо-поліграфічний центр „Київський університет”. Вип. 5. Ч. 2, 2011. С. 363-367.
43. Попова З. Д., Стернин И. А. Когнитивная лингвистика. М.: АСТ, Восток-Запад, 2012. 190 с.
44. Почепцов Г. Г. О коммуникативной типологии адресата. Речевые акты в лингвистике и методике. Пятигорск : Изд-во ПГПИИЯ, 1986. С.10-17.
45. Селіванова О. О. Сучасна лінгвістика: термінологічна енциклопедія. Полтава : Довкілля-К, 2006. 716 с.

46. Сепир Э. Избранные труды по языкознанию и культурологии. М., 1993. 656 с.
47. Серль Дж. Р. Что такое речевой акт? Новое в зарубежной лингвистике, 1986. С. 151-170.
48. Сухенко К. М. Лексичні проблеми перекладу. К. : вид-во Київ. ун-ту, 2000. 124 с.
49. Юшковець І. А. Комунікативні стратегії і тактики в політичному дискурсі канцлерів ФРН (на матеріалі урядових заяв і політичних виступів) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук: спец. 10.02.04 «Германські мови». Донецьк, 2008. 23 с.
50. Aijmer K. Conversational Routines in English: Convention and Creativity. L. : Longman, 1996. 272 p.
51. Brown P., Levinson S. D. Politeness: Some Universals in Language Usage. Cambridge: Cambridge University Press, 1987. 345 p.
52. Coulmas F. The Handbook of Sociolinguistics. Oxford: Blackwell Publishers, 1997. 234 p.
53. Encyclopedia of Language & Linguistics (Second Edition) 2006, Pp. 679-684.
54. Fox K. Watching the English: the hidden rules of English behavior. – Great Britain, 2004. 563 p.
55. Gambier Y. Rapid and Radical Changes in Translation and Translation Studies International. URL: <http://ijoc.org/index.php/ijoc/article/viewFile/3824/1570>
56. Givon N. Mind, code and context. Essays in pragmatics: Hillsdale, New Jersey. London, 1989. 263 p.
57. Gladkova A. The journey of self-discovery in another language. Besemeres, Wierzbicka 2007. P. 139-149.

58. Landis D., Bhawuk D. (Eds.). *The Cambridge Handbook of Intercultural Training* (4th ed., Cambridge Handbooks in Psychology). Cambridge: Cambridge University Press, 2020. 790 p.
59. Leech G. N. *Principles of pragmatics*. London: Longman, 1983. 250 p.
60. Liamputtong P. Cross-cultural communication and language issues. In *Performing Qualitative Cross-Cultural Research*. Cambridge: Cambridge University Press, 2010. Pp. 135-161.
61. Lingvo Live. Online dictionary. URL: <https://www.lingvolive.com>
62. Merriam-Webster. URL: <https://www.merriam-webster.com>
63. Nida E., Charles R. Taber. *The Theory and Practice of Translation*. – Leiden: Brill, 1969. 220 p.
64. Pavlenko A. *Bilingual minds: Emotional experience, expression and representation*. Ed. Clevedon, United Kingdom: Multilingual Matters, 2006. 342 p.
65. Remael A. *Audiovisual translation. Handbook of translation studies*. Vol.1. John Benjamins Publishing Company, 2010. 12-18 p.
66. Sánchez D. *Subtitling methods and team-translation. Topics in audiovisual translation / edited by Pilar Orero*. 2004. Pp. 9-17.
67. Spencer-Oatey H., Kádár D. *Intercultural Politeness*. In *Intercultural Politeness: Managing Relations across Cultures*. Cambridge: Cambridge University Press, 2021. URL: [Intercultural Politeness | Semantic Scholar](https://www.semanticscholar.org/entry/Intercultural-Politeness)
68. Wolfson N. *How to arrange for social commitments in American English: the invitation*. Rowley, MA: Newbury, 1983. P. 116-128.

ДЖЕРЕЛА ФАКТТИЧНОГО МАТЕРІАЛУ

69. *Династія* (2017). URL: <https://userials.pro/4818-dynastiya.html>
70. *Dynasty* (2017). URL: <https://www.justwatch.com/pl/serial/dynastia>