

ционной речи определяется главным образом их прагматической направленностью на реализацию целей убеждения и создание положительного имиджа политика. Основным стилистический прием, используемый в политических текстах, – метафора. Во многих агитационных текстах содержится изложение фактов и мнений, но такая информация должна служить еще одним аргументом для убеждения адресата и в конечном счете влиять на его политическую позицию. Необходимость убедить аудиторию обуславливает использование перечисленных стратегий и тактик, которые способствуют наиболее эффективному воздействию.

ЛИТЕРАТУРА

- Акупова Д. Р.* Стратегии и тактики политического дискурса // Вестник Нижегородск. ун-та им. Н. И. Лобачевского. 2013. № 6 (1). С. 403–409.
- Быкова О. Н.* Опыт классификации приемов речевого манипулирования в текстах СМИ // Речевое общение: Вестник Российской риторической ассоциации / под ред А. П. Сковородникова. Вып. 1 (9). Красноярск: Красноярск. гос. ун-т, 1999. С. 42–53.
- Иссерс О. С.* Речевое воздействие. М.: Флинта: Наука, 2011.
- Кара-Мурза С. Г.* Манипуляция сознанием. М.: Эксмо, 2000.
- Михайлова О. А.* Лингвокультурологические аспекты толерантности: [учеб.-метод. пособие]. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2015.
- Михалева О. Л.* Политический дискурс. Специфика манипулятивного воздействия. М.: Либроком, 2009.
- Чернявская В. Е.* Дискурс власти и власть дискурса: проблемы речевого воздействия. М.: Флинта: Наука, 2006.

Кузнецова Е. О.
магистрант 2 к. УрФУ

ПРИЕМЫ КОНФРОНТАЦИИ В ПОРТРЕТНОМ ИНТЕРВЬЮ (на примере авторской телепрограммы «Познер»)

Ток-шоу «Познер», взятое в качестве материала для исследования, основано на жанре портретного интервью, в котором «журналист... на первый план выдвигает личность собеседника», «ищет

проявление личности в тех сообщениях о биографических событиях, работе, интересах, которые даются героем как ответы на вопросы ведущего» [Майданова, Калганова 2006: 196]. Гостем такой телевизионной передачи обычно становится известная личность, которая вызывает интерес у массового адресата. Цель телеведущего заключается в том, чтобы раскрыть личность героя программы, мотивировать его на объяснение поступков, действий, описание чувств или рассуждение на конкретную тему. Для портретного интервью характерен достаточно откровенный диалог, в котором собеседники открываются перед аудиторией с новой стороны через отношение к глобальным вопросам современности и популярным обсуждаемым темам.

Очевидно, что ключевыми речевыми стратегиями, которым следует ведущий в портретном интервью, являются стратегия самопрезентации и стратегия позиционирования собеседника. Кажется логичным предположить, что портретные интервью должны разворачиваться как «согласный» диалог: ведущему невыгодно идти на конфликт с героем, ставя его в неудобное положение. Однако, по мнению исследователя К. В. Барановой, отсутствие атмосферы единства между героем и ведущим вообще свойственно многим российским ток-шоу, ведущие часто выбирают образ судьи, агитатора или провокатора в общении с гостями [См. об этом: Баранова 2006].

В подобном конфронтационном диалоге важна техника задавания вопросов. Обычно исследователи не рекомендуют использовать закрытые вопросы в интервью [См., например, Лукина 2003: 98]. В соответствии с этой точкой зрения в адрес гостя студии должны звучать открытые вопросы, которые отличаются восполняющим характером сообщения, подразумевают широкие по объему и насыщенным по содержанию ответы собеседника. Закрытые же вопросы, как кажется, напротив, не мотивируют собеседника на широкие рассуждения на заданную тему, они лишь сообщают собеседнику, что ведущий заинтересован только в подтверждении или отрицании какой-либо информации. Эти вопросы предполагают только два возможных варианта ответа – либо «да», либо «нет».

В своей авторской программе Владимир Познер, один из самых опытных и титулованных интервьюеров России, отступает от тенденции задавать открытые вопросы, предпочтительные для жанра портретного интервью. Чаще он использует ряды кратких закрытых вопросов с целью точнее узнать взгляд гостя на интересующую его тему. Такая манера формулирования вопросов часто приводит к по-

явлению и разрастанию конфликта в студии. «В конфликтной ситуации всегда имеется противоречие, возникающее между людьми по значимым для них аспектам взаимодействия и нарушающее их нормальное взаимодействие» [Гришина 1993: 9]. Причем ведущий стремится доминировать в интервью, ориентируясь на собственные интересы, стремясь создать необходимое для него представление о герое передачи.

Каждый тематический блок интервью Познер начинает с развернутой реплики. Первая ее часть строится в форме высказывания, представляющего «бэкграунд» – предпосылку вопроса: это может быть собственное размышление телеведущего, небольшая история из жизни, высказывание гостя из ранних интервью или публичных выступлений, высказывание из книг и прочих публикаций, мнение третьего лица (известная личность) о госте. Вторая часть обычно представляет собой закрытый вопрос либо череду закрытых вопросов и является логическим завершением предшествующего монолога ведущего. Таким образом, ответ гостя на закрытые вопросы ведущего не может быть односложным, так как ему была представлена предпосылка, наталкивающая на какие-либо рассуждения. «Интервью в этом случае напоминает беседу, в котором объем реплик общающихся почти пятьдесят на пятьдесят» [Майданова, Калганова 2006: 183].

Рассмотрим подобную технику ведения интервью на примере диалога Владимира Познера с депутатом Государственной думы от партии «Единая Россия» Ириной Яровой.

П: Когда вы были членом «Яблока» ваши соратники по партии / вас очень хвалили // и очень даже ценили за принципиальность // Смотрите / то что о вас говорил тогда Явлинский // всё-таки не последний человек // «У нас есть депутат на Камчатке Ирина Яровая// и ей сказали прямо / «Подпишите бумагу о том что после выборов вы вступите в «Единую Россию» // тогда мы позволим вам выиграть округ» // Она такой документ не подписала // не выиграла выборы / и осталась в «Яблоке» // Очень похвально // Это соответствует?

Вступительная реплика Познера реализует стратегию позиционирования героя передачи и построена на тактике комплемента: ведущий, ссылаясь на мнение бывших коллег по партии, характеризует Яровую как человека *принципиального*, т.е. придерживающихся твердых убеждений. Однако закрытый вопрос, звучащий в финале реплики, содержит подвох: в рассказанной истории нынешние соратники Яровой по партии «Единая Россия» представлены в неприглядном

свете как люди, способные подтасовать результаты выборов. Принятие комплемента будет равносильно признанию того, что героиня интервью, несмотря на свою принципиальность, теперь сотрудничает с людьми, нарушающими закон.

Я: Ну я не считаю / Во-первых, Григорий Алексеевич явно преувеличил/ это первое //

П: Что именно?

Я: Ну то что / есть какая-то такая история //

Несмотря на отказ подтвердить правдивость истории, ведущий использует серию дополнительных закрытых вопросов для уточнения позиции собеседника, добываясь от Яровой более определенного ответа, более категоричных формулировок, стремясь спровоцировать героиню на сенсационную откровенность. Совокупность закрытых вопросов Познер применяет намеренно в рамках тактик скрытого обвинения и провокации.

П: То есть ее не было? / Это вранье?

Я: Ну в таком варианте и в таком исполнении...// Я думаю / что был смысл похвалить знаете за что? // За то что / депутат который / работал на Камчатке / независимо от позиции и бездействия партии / работал.

П: Но всё-таки эта история / ее не было?

Я: Нет / Владимир Владимирович /

П: Он что / рассказывает сказки?

Я: Ну вы знаете / я бы сказала / что это такое серьезное преувеличение // Потому что выборы мы побеждаем или проигрываем не потому что кто-то кому-то что-то предлагает / а как...

П: Но вам предлагали подписать бумагу или (с усмешкой) нет / как он говорит?

Я: Конечно / такого предложения подписывать какую-то бумагу / это полная чушь.

П: Не было? // Значит это он придумал?

Я: Это полная чушь // подписывать какую-то бумагу //

П: Не было // Хорошо

Ведущий пять раз задает, по сути, один и тот же вопрос о достоверности истории, рассказанной Г. Явлинским (*То есть ее не было? / Это вранье?... Но всё-таки эта история / ее не было? ... Он что /*

рассказывает сказки?... Но вам предлагали подписать бумагу или (усмехаясь) нет / как он говорит? ... Не было? // Значит, это он придумал?), провоцируя героиню назвать своего бывшего соратника лгуном или признать неэтичные действия со стороны партии власти. Однако Яровая категорично отрицает произошедшее (полная чушь), но при этом старается избегать категоричной негативной оценки речевого поведения лидера «Яблока» (серьезное преувеличение, а не вранье). Перехватывая инициативу, героиня передачи старается увести разговор от опасной темы коррупции во власти и сама задает направление дальнейшего разговора.

Я: Давайте до конца доведем мысль о том / почему люди побеждают или не побеждают //

П: Может быть не надо?/

Слабое возражение со стороны Познера не услышано Яровой, которая стремится уйти от конкретного примера и говорить об избирательной системе вообще.

Я: Нельзя относиться к избирательной системе // как э-э / такого рода действиям // Это кстати демонстрация неуважения к избирателю / когда человек / будучи лидером партии / позволяет себе так говорить / Почему? / Потому что // только гражданин решает / только житель Камчатки решает // какой представитель партии будет их депутатом // По-другому не бывает.

П: Вы знаете / он говорил в четвертом году это...

Я: Да не важно когда / Абсолютно неважно

Категоричный отказ Яровой принять какие-либо возражения заставляет Познера защищать собственную стратегию ведения интервью, моделируя направление интерпретации своих вопросов. Делая это, Познер вообще отказывается от вопросов, предпочитая использовать короткие оценочные предложения.

П: Но это / Не знаю // Я бы воспринял это как похвалу в свой адрес // Вот смотрите / какой принципиальный человек

Я: Знаете / моя принципиальность ведь не связана с тем / похвалил он меня или нет

П: Хорошо // Но вот когда хвалят за принципиальность / это неплохо

Я: Абсолютно

Данный тематический блок интервью, как видно, формально заканчивается согласием сторон, но внутреннее противоречие не разрешено, поскольку ведущий не получил тот результат, на который, очевидно, рассчитывал. Конфронтация продолжается на протяжении всего интервью, в котором ведущий позволяет себе использовать достаточно жесткие замечания в адрес собеседницы.

П: Ирина Анатольевна / то что вы говорите / это примерно так / что утром надо чистить зубы // Да это надо // Но вот так не получается.

Тактика скрытого оскорбления, представленная в данном высказывании, реализована с помощью конструкции со значением сравнения. Негативно оценочный смысл наводится с помощью сопоставления слов И. Яровой с «аксиомой» бытового поведения. Ведущий обвиняет политика в банальности суждений, ритуальности высказываний.

Одним из приемов конфронтации, которые использует В. Познер, является перебивание собеседника. Этот прием призван лишить собеседника инициативы в диалоге и дискредитировать его позицию. Например, так происходит в интервью с известным российским кинорежиссером Владимиром Бортко.

П: В одном телевизионном ток-шоу Вы сказали / что готовы пожертвовать своей семьей / лишь бы жила страна родная // И когда спросили Вас / как это понимать / Вы ответили цитатой из Тараса Бульбы // «что, сынку, помогли тебе твои ляхи? / Так продать? / Продать веру? / Продать своих? // Стой же / слезай с коня! // Я тебя породил, я тебя и убью!» // И добавили / «вот примерно так это надо понимать» // Это как-то не напоминает чуть / вот эта готовность пожертвовать своей семьей / немножко Павлика Морозова?

Б: Да нет / Почему? // Посмотрите американские фильмы...

П: (Прерывает) При чем тут американские фильмы? // (Раздраженно) Послушайте / оставьте эти американские фильмы в покое // Мы говорим о нашем кино // Павлик Морозов не американец / Тарас Бульба тоже не американец (улыбаясь разводит руками).

Дисгармонизация диалога поддерживается интонационно: ведущий позволяет себе демонстрировать раздражение, возмущение, т.е. негативные эмоции, которые встраиваются в тактику провока-

ции – Познер заставляет своего собеседника рассуждать на сложную нравственную тему, предлагая сделать непростой выбор между ценностями семьи и патриотизма, вынуждая так или иначе предать значимую часть своей жизни.

Названные выше приемы ведения конфронтационного диалога могут быть описаны как в рамках стратегии позиционирования собеседника, так и в рамках стратегии самопрезентации. Понижая коммуникативный статус героя передачи, ведущий позиционирует себя в глазах телеаудитории как человека, глубже понимающего обсуждаемую сложную проблему. Манипулятивный характер проанализированных приемов (использование серии закрытых вопросов, негативная оценка суждений героя, перебивание, эмотирование собеседника) осознается интервьюируемым, а значит, ведущий может столкнуться с контрприемами.

ЛИТЕРАТУРА

- Баранова К. В.* Риторический анализ речевого поведения ведущих американских ток-шоу: дис. ... канд. филол. наук. СПб., 2006.
Гришина Н. В. Давайте договоримся. Практическое пособие для тех, кому приходится разрешать конфликты. СПб., 1993.
Лукина М. М. Технология интервью. М.: Аспект Пресс, 2003.
Майданова Л. М., Калганова С. О. Практическая стилистика жанров СМИ: Учебное пособие. Екатеринбург: Гуманитарный ун-т, 2006.

Ли Вэньлу
 аспирант УрФУ

МАКСИМЫ И ПРАВИЛА КОММУНИКАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ В ЗЕРКАЛЕ РУССКОЙ ФРАЗЕОЛОГИИ

В любой ситуации для эффективного общения необходимо соблюдать определенные максимы и правила коммуникативного поведения, которые закреплены в социуме национально-культурными традициями. Описанию принципов гармонизирующего коммуникативного поведения посвящены исследования П. Грайса, Д. Лакофф, Дж. Лича, И.А. Стернина и др.

Многие из норм коммуникативного поведения нашли отражение во фразеологии, поскольку национальная фразеология – зеркало куль-