

Ионкина Екатерина Юрьевна, Литвинова Елена Александровна

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ КОММУНИКАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ АДРЕСАТА КАК ОБЪЕКТА ПРОВОКАЦИОННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ В ИНТЕРВЬЮ-ПОРТРЕТЕ (НА МАТЕРИАЛЕ НЕМЕЦКОГО ЯЗЫКА)

В статье раскрываются особенности коммуникативного поведения адресата как объекта провокационного воздействия на примере текстов немецких портретных интервью. Особое внимание авторы уделяют понятию "речевая провокация" как приему манипулирования собеседником и рассматривают реакции адресата как следствие провокационных действий журналиста. Способы речевого реагирования выявляются с учетом структурно-семантических характеристик самих провокационных вопросов, а также в рамках установленных коммуникативных тактик: содействия, уклонения, противодействия.

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/2/2014/8-1/23.html

Источник

Филологические науки. Вопросы теории и практики

Тамбов: Грамота, 2014. № 8 (38): в 2-х ч. Ч. I. С. 87-90. ISSN 1997-2911.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/2.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/2/2014/8-1/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: voprosy_phil@gramota.net

УДК 811.112.2'276.6; 316.776+81'42

Филологические науки

В статье раскрываются особенности коммуникативного поведения адресата как объекта провокационного воздействия на примере текстов немецких портретных интервью. Особое внимание авторы уделяют понятию «речевая провокация» как приему манипулирования собеседником и рассматривают реакции адресата как следствие провокационных действий журналиста. Способы речевого реагирования выявляются с учетом структурно-семантических характеристик самих провокационных вопросов, а также в рамках установленных коммуникативных тактик: содействия, уклонения, противодействия.

Ключевые слова и фразы: провокационный вопрос; портретное интервью; стратегия самопрезентации; коммуникативная тактика; речевое воздействие; реакция адресата.

Ионкина Екатерина Юрьевна, к. филол. н.

Литвинова Елена Александровна, к. филол. н.

Волгоградский государственный технический университет

katya_dzhandalie@mail.ru; elen-gordienko@yandex.ru

**НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ КОММУНИКАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ АДРЕСАТА
КАК ОБЪЕКТА ПРОВОКАЦИОННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ В ИНТЕРВЬЮ-ПОРТРЕТЕ
(НА МАТЕРИАЛЕ НЕМЕЦКОГО ЯЗЫКА)[©]**

В межличностном общении воздействие на адресата осуществляется при помощи различных приемов, описанных в исследованиях и практических пособиях по психологии, риторике, полемике, речевой коммуникации [4, с. 47]. Как утверждал Р. Блакар: «Выразиться нейтрально невозможно. Всякое использование языка предполагает воздействующий эффект» [1, с. 92]. В целях манипуляции в речевой коммуникации могут использоваться различные приемы. Одним из наиболее действенных является провокационный вопрос, широко используемый журналистами в интервью. В теории журналистики провокационные вопросы наряду с суггестивными, усилительными, намекающими и вопросами-ловушками, относятся к группе поведенческих вопросов, которые «служат для манипулирования собеседником, провоцирования определенных действий с его стороны» [6, с. 57]. Особое место провокационные вопросы занимают в интервью-портрете, непосредственной целью которого является раскрытие личности собеседника.

Учитывая особую категорию собеседников в портретном интервью, к которой обычно относятся «звезды», выдающиеся деятели, герои или просто интересные люди, основная задача журналиста – не просто проникнуть во внутренний мир героя, сделать подробности его жизни достоянием широкой публики, но и выведать ту информацию, которую он не собирался сообщать. Эта цель журналиста непосредственно достигается с помощью провоцирующих речевых действий, которые носят преднамеренный, осознанный характер и, как правило, имеют негативные последствия для адресата. Особенности речевых реакций адресата как объекта провокационного воздействия стали предметом исследования данной статьи. За единицу исследования принималось диалогическое единство, состоящее из иницилирующей реплики провокационного характера журналиста и ответной реплики собеседника. Анализ проводился на материале портретных интервью с выдающимися людьми Германии, взятых из немецких печатных СМИ.

При определении речевой провокации мы придерживаемся точки зрения О. С. Иссерс, согласно которой «Речевая провокация – это целенаправленное, мотивированное, преимущественно контролируемое коммуникативное поведение, направленное на (1) получение информации, которую собеседник не желает сообщать добровольно, либо (2) дестабилизацию его эмоционального состояния» [5, с. 93]. Это значит, что провокационные действия журналиста реализуют две цели: получить подлинную информацию о собеседнике и дестабилизировать его эмоциональное состояние. По мнению исследователя? «успех провокации, как и любой стратегии, оценивается по перлокутивным эффектам (речевые акты оправдания, ответного обвинения, упрека в недоверии, раздражение, отказ в искренности и т.д.). Отсутствие соответствующей реакции собеседника свидетельствует о коммуникативной неудаче инициатора либо о том, что его партнер понял провокацию как «шлюе игры» (что нередко в интервью)» [Там же, с. 96].

При анализе реагирующих высказываний интервьюируемого на провокационные реплики журналиста принимались во внимание как структурно-семантические особенности провокационной речи, так и ее прагматическое воздействие на адресата. В поле нашего рассмотрения попадают речевые приемы, реализующие три тактики коммуникативного поведения адресата: *содействия, уклонения и противодействия*.

Основной характеристикой провокационной речи является ее косвенность. Преследуя свою генеральную цель, журналист лишь косвенно подводит собеседника к сообщению желаемой информации. Исключение составляют высказывания журналиста с прямым запросом информации, которая изначально противоречит нормам этикета и имеет явный провокационный подтекст. Несмотря на то, что такие вопросы могут смутить адресата, поставить его в тупик, тем не менее, ответ на них зачастую может последовать. Полученный

от собеседника правдивый, импульсивный ответ, с одной стороны, свидетельствует о достижении журналистом своей информативной цели, с другой стороны, демонстрирует *тактику содействия* героя портретного интервью, как видно из следующего примера:

(1) – *Und wenn nun Alina das Angebot bekäme, sich für ein Männermagazin ausziehen?*

– *Nee – für mich persönlich nicht, obwohl ich alles was Kunst ist, also was wirklich im Sinne der Kunst entsteht, fantastisch finde [12]....* /

– *А если бы Алина получила предложение раздеться для мужского журнала?*

– *Нее – лично для меня, нет, хотя я нахожу фантастическим все, что является искусством, что действительно возникает в смысле искусства... (Здесь и далее перевод автора – Е. И.)*

Прямые ответы адресата, подтверждающие или опровергающие содержащуюся в вопросе информацию, реализуют его главную стратегию – стратегию самопрезентации, а их отсутствие привело бы к коммуникативным сбоям и помехам в интервью-портрете. Реализация тактики содействия при реагировании на провокационные вопросы является осознанным коммуникативным поведением адресата и рассматривается нами как одна из характерных особенностей портретного интервью.

Правдивый ответ также следует на провокационный вопрос, апеллирующий к собственному мнению адресата. В этом случае собеседник редко отказывается от своих слов, кроме того комментирует или аргументирует свою точку зрения:

(2) – *Dennoch schreiben Sie in «Wust und Wahn» – gewiss überzeichnet – dass der Fleischverzicht mit Potenzverlust einhergeht.*

– *Genau, das ist ein Vorurteil, dem man begegnet, dass das Nicht-Essen von Fleisch irgendwie unmännlich sei. Man kann jetzt nicht so genau sagen, warum, aber das wird immer so angedeutet [10]. /*

– *Однако Вы пишете в работе «Вздор и иллюзия», конечно преувеличенно, что отказ от мяса сопровождается потерей потенции.*

– *Точно, это предрассудок, которому следуют, как будто воздержание от мяса недостойно мужчины. Теперь нельзя с точностью сказать почему, но намек на это всегда делается.*

Если же провокационный вопрос ссылается на другой источник информации, общественное мнение или СМИ, то собеседник обычно уклоняется от прямого ответа, демонстрируя свое непонимание, удивление:

(3) – *Frau Hobmeier, ich bin ein wenig befangen, weil ich mich mit einer Sexbombe unterhalte.*

– *(lacht) Sexbombe?*

– *So hat Sie der Kritiker der Deutschen Presse-Agentur nach der Premiere des «Jedermann» bezeichnet, und zahlreiche Zeitungen haben seinen Text so übernommen.*

– *Lustig, das habe ich noch gar nicht mitbekommen, dass ich als Sexbombe durch die Presselandschaft geistert (lacht). Aber ich finde es auch nicht schlimm, eine attraktive Wirkung zu haben und als sexy bezeichnet zu werden [8]. /*

– *Г-жа Хобмайер, я немного смущена, поскольку беседую с сексбомбой.*

– *(смеется) Сексбомба?*

– *Так Вас назвал критик Немецкого агентства печати после премьеры произведения «Каждый», и многочисленные газеты так это восприняли.*

– *Забавно, я совсем не понимала, что я в прессе фигурирую как сексбомба (смеется). Но я считаю, что не так уж и плохо быть привлекательной и восприниматься как сексуальная женщина.*

Первая иницирующая реплика в данном отрезке диалога представляет собой комплимент, который, по словам О. С. Иссерс, «является эмоционально настраивающей тактикой, способствующей решению основных стратегических задач» [3, с. 178]. Для данной ситуации очевидно использование комплимента в провокационных целях с последующей реакцией удивления адресата. Реплика-ссылка на достоверный источник информации также приводит к уклончивому, ироничному ответу собеседника.

Встречный уточняющий вопрос, демонстрирующий удивление или иронию, игнорирование вопроса интервьюера или косвенный ответ относятся к речевым приемам, реализующим *тактику уклонения* адресата. Под уклонением мы, вслед за М. П. Чуриковым, понимаем «реакцию, которая заключается в избегании прямого ответа на поставленный вопрос, в отстранении от публичного комментирования явлений и фактов, утаивание собственного мнения по какой-либо проблеме» [7, с. 10]. В следующем отрывке интервью ответные реплики собеседника демонстрируют явный пример использования тактики уклонения при ответе на провокацию:

(4) – *Sind Sie angekommen, wo Sie immer hinwollten?*

– *Angekommen? Das klingt nach eingegraben. Dann ist das Leben zu Ende.*

– *Haben Sie Angst vor dem Tod?*

– *Es wäre unehrlich zu sagen, man hätte keine Angst. Ich wäre dankbar, wenn es ohne schlimmes Leiden geschehen würde [8]. /*

– *Вы уже пришли, куда хотели?*

– *Пришел? Это звучит как «похоронен». Тогда уже жизнь закончена.*

– *Вы боитесь смерти?*

– *Было бы нечестно говорить, что не боюсь. Я был бы благодарен, если бы это произошло без тяжелых мучений.*

Провокационные вопросы, косвенно характеризующие личность или поведение собеседника, содержат намек на его отрицательные качества, которые раскрываются в ответной реплике героя интервью. Характерно,

что такого рода вопросы зачастую не рассматриваются адресатом как чистая провокация. Игнорирование провокационного смысла приводит к достаточно правдивым ответам, сопровождающимся аргументацией:

(5) – *Inwiefern hatte Ihr Survival-Leben auch eine egoistische Komponente?*

– *Völlig egoistisch. Ich wollte mehr erleben als andere. Ich konnte mir nie vorstellen, jeden Tag meine kleinen Brötchen in meiner Bäckerei zu backen [9]. /*

– *В какой степени Вашей жизни на выживание присущ эгоизм?*

– *В полной степени. Я хотел пережить больше, чем другие. Я никогда не мог себе представить, что буду печь свои маленькие булочки в пекарне.*

Для косвенной характеристики собеседника могут также использоваться утвердительные по форме высказывания с вопросительной семантикой. По мнению Е. Н. Зарецкой, попытка получить информацию может быть реализована не только через вопрос, задаваемый обычно, если говорящий рассчитывает легко получить ответ, который, таким образом, предполагается как неконфиденциальный для слушателя. Если же собеседник не желает делиться информацией, то основой провокационной речи становится коварство, желание «переиграть» собеседника, взять власть в свои руки, для чего существуют специальные приемы. Первый из них — задать тему, т.е. бросить реплику в речевое пространство с целью услышать, что люди или конкретный человек думают по этому поводу [2, с. 42]. Асимметрия формальной и смысловой сторон вопросительных конструкций широко используется в портретном интервью. С помощью таких реплик журналист провоцирует адресата высказаться по конкретному поводу, чтобы на основе полученного ответа иметь возможность судить о характере собеседника:

(6) – *Schauspieler wollen sich doch auch zeigen, im Mittelpunkt stehen.*

– *Ich nicht. Das ist nie so gewesen und wird es auch nie sein. Für mich war und ist es das Wichtigste, Mitglied einer Gruppe zu sein, ich bin eine absolute Teamspielerin [11]... /*

– *Актеры ведь хотят себя показать, быть в центре внимания.*

– *Я нет. Этого никогда не было и не будет. Для меня самое важное – это быть членом группы, я абсолютный командный игрок.*

Вопросы, содержащие прямую, лексически-выраженную оценку личности собеседника, вынуждают его согласиться, либо опровергнуть заложенный в них оценочный компонент. При этом герой портретного интервью не стесняется давать себе даже отрицательную характеристику:

(7) – *Sind Sie eigentlich ein eitler Mensch?*

– *Es geht. Die Dosis ist doch entscheidend. Ein bisschen eitel sollte jeder sein, aber auch nicht zu sehr [9]. /*

– *Вы, собственно говоря, тщеславный человек?*

– *Бывает. Доля значительная. Немного тщеславным следует быть каждому, но не слишком.*

Если же журналист касается особо личных, «сокровенных» тем в интервью, вынуждая собеседника быть предельно откровенным, то ответ на такие провокационные вопросы может вообще не последовать. Прямой отказ отвечать, нередко сопровождающийся четкой аргументацией, а также перебивание журналиста в ходе беседы мы рассматриваем в качестве основных речевых приемов реализации *тактики противодействия*. В следующем диалогическом единстве отрицательная реплика интервьюируемого имеет такую же ироничную окраску, как и последующая реплика уклонения от инициируемой журналистом темы:

(8) – *Sprechen wir doch mal über Ihre ganz persönlichen Laster...*

– *(lacht) Ganz sicher nicht! Die sind nichts für die Öffentlichkeit...*

– *...und Dämonen.*

– *Meine Dämonen sind alle «made in Hollywood». Ich will damit sagen, dass ich schon längst mit meinen eigenen Dämonen in Frieden lebe [14]. /*

– *Поговорим же о Ваших личных пороках...*

– *(смеется) Конечно нет! Они не для общественности...*

– *...а демоны.*

– *Мои демоны все «сделаны в Голливуде». То есть я хочу сказать, что уже давно со своими демонами живу в мире.*

Довольно распространенным средством провокации являются также вопросы, выражающие недоверие, сомнение журналиста по поводу позиции собеседника. Они также могут иметь ироничную окраску и обладают весьма сильным дискредитирующим потенциалом. Сформулированные в отрицательной форме, такие вопросы изначально содержат некоторое противоречие, которое провоцирует адресата на эмоциональный отрицательный ответ. Возражение адресата может быть как лексически выраженным, так и косвенным, нередко сочетается с репликой самооправдания и рассматривается нами как еще один способ противодействия в портретном интервью:

(9) – *Obwohl Sie ordentlich mitmischen, sitzen im Vorstand und im Aufsichtsrat von Sixt bis heute nur Männer. Wollten Sie nicht auch mal an die Spitze?*

– *Ich bin an der Spitze! Ich führe meinen eigenen Bereich... Ich brauchte Flexibilität, so dass ich weiterhin am Ausbau der Firma arbeiten und auch meine Kinder erziehen konnte [13]. /*

– *Хотя Вы аккуратно принимаете участие в работе, до сегодняшнего дня в правлении и наблюдательном совете компании Сикст сидят только мужчины. Разве Вы не хотели тоже стоять во главе?*

– *Я так во главе! У меня своя собственная сфера деятельности... Мне нужна была гибкость, чтобы я в дальнейшем могла работать над расширением фирмы, а также воспитывать детей.*

Проведенное исследование коммуникативного поведения немецкоязычного адресата в интервью-портрете позволило выявить ряд характерных особенностей. Провокационные высказывания журналиста неоднородны по своей структуре и семантике и оказывают на адресата различное воздействие. Герой портретного интервью при ответе на провокационные вопросы стремится выбирать менее категоричные способы речевого реагирования, такие как уклончивый ответ, игнорирование провокации, встречный вопрос. Прямые, достоверные ответы адресата обусловлены, прежде всего, стратегическими задачами журналиста, а также непосредственным желанием собеседника раскрыть себя как личность. Отрицательные формы речевого реагирования на провокацию (возражение, перебивание, отказ отвечать) также присутствуют, но не являются доминирующими в интервью-портрете и зачастую носят ярко выраженную ироничную окраску.

Список литературы

1. **Блакар Р. М.** Язык как инструмент социальной власти // Язык и моделирование социального взаимодействия. М., 1987. С. 88-120.
2. **Зарецкая Е. Н.** Риторика: теория и практика речевой коммуникации. Изд-е 4-е. М.: Дело, 2002. 480 с.
3. **Иссерс О. С.** Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. Омск: Изд-во Омск. гос. ун-та, 1999. 285 с.
4. **Иссерс О. С.** Речевое воздействие: учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности «Связи с общественностью». Изд-е 2-е. М.: Флинта; Наука, 2011. 224 с.
5. **Иссерс О. С.** Стратегия речевой провокации в публичном диалоге // Русский язык в научном освещении. М., 2009. № 2 (18). С. 92-104.
6. **Колесниченко А. В.** Практическая журналистика: учеб. пособие. М.: Изд-во Моск. ун-та, 2008. 179 с.
7. **Чуриков М. П.** Согласие, несогласие, уклонение в аспекте речевого общения (на материале текстов немецких политических интервью): автореф. дисс. ... к. филол. н. Пятигорск, 2005. 20 с.
8. **Brigitte Hobmeier über Bühne und Buhlschaft** [Электронный ресурс]. URL: <http://www.noz.de/deutschland-und-welt/kultur/fernsehen/73954989/brigitte-hobmeier-ueber-buehne-und-buhlschaft> (дата обращения: 30.05.2014).
9. **Interview mit Rüdiger Nehberg** [Электронный ресурс]. URL: <http://www.planet-interview.de/interviews/ruediger-nehberg/35196/> (дата обращения: 30.05.2014).
10. **Jakob Hein über Tierfilme und Wiener Schnitzel** [Электронный ресурс]. URL: <http://www.planet-interview.de/interviews/jakob-hein/35474/> (дата обращения: 30.05.2014).
11. **Karoline Eichhorn über ihre Abneigung gegen Bettszenen und Knochenbrüche** [Электронный ресурс]. URL: <http://www.noz.de/deutschland-welt/medien/artikel/85167/karoline-eichhorn-uber-ihre-abneigung-gegen-bettszenen-und-knochenbrueche> (дата обращения: 30.05.2014).
12. **Popband Frida Gold im Interview** [Электронный ресурс]. URL: http://www.focus.de/kultur/musik/tid-32736/popband-frida-gold-im-interview-alina-ich-moechte-vor-allem-fuer-frauen-sexy-sein_aid_1062744.html (дата обращения: 30.05.2014).
13. **Regine Sixt im FOCUS-Online-Interview** [Электронный ресурс]. URL: http://www.focus.de/finanzen/karriere/dld-women-2012/regine-sixt-im-focus-online-interview-zu-viel-emanzipation-ist-auch-nicht-gut_aid_781619.html (дата обращения: 30.05.2014).
14. **Schauspieler Liam Neeson im Interview: «Ich bin zwar nicht schön, aber höllisch attraktiv!»** [Электронный ресурс]. URL: http://www.focus.de/kultur/kino_tv/tid-25477/schauspieler-liam-neeson-im-interview-ich-bin-zwar-nicht-schoen-aber-hoellisch-attraktiv_aid_735912.html (дата обращения: 30.05.2014).

CERTAIN PECULIARITIES OF COMMUNICATIVE BEHAVIOUR OF AN ADDRESSEE AS AN OBJECT OF PROVOCATIVE INFLUENCE IN AN INTERVIEW–PORTRAIT (BY THE MATERIAL OF THE GERMAN LANGUAGE)

Ionkina Ekaterina Yur'evna, Ph. D. in Philology
Litvinova Elena Aleksandrovna, Ph. D. in Philology
Volgograd State Technical University
katya_dzhandalie@mail.ru; elen-gordienko@yandex.ru

The article reveals the specifics of communicative behaviour of an addressee as an object of provocative influence by the example of the texts of the German portrait interviews. The authors pay special attention to the conception of “verbal provocation” as a method for manipulating the interlocutor and consider the reactions of an addressee as a consequence of provocative behaviours of a journalist. The means of verbal response are identified taking into account the structural and semantic characteristics of the provocative questions as themselves, and also within the framework of the adopted communicative tactics: assistance, avoidance, opposition.

Key words and phrases: provocative question; portrait interview; strategy of self-presentation; communicative tactics; verbal influence; reaction of an addressee.