

RU

## Речевые тактики и приемы реализации стратегии выведывания информации в немецкоязычном политическом интервью (на материале программы «Маркус Ланц»)

Лежнина А. С.

**Аннотация.** Цель исследования – выделить некоторые речевые тактики и приемы, используемые интервьюером для реализации коммуникативной стратегии выведывания информации в немецкоязычном политическом интервью. В статье рассматривается роль адресата в немецкоязычном политическом интервью; анализируется стратегия выведывания информации как основная коммуникативная стратегия интервьюера; представлены речевые тактики адресата на материале политического ток-шоу «Маркус Ланц»; выделяются некоторые речевые приемы реализации этих тактик. Научная новизна исследования заключается в том, что стратегия выведывания информации впервые рассматривается в качестве ведущей речевой стратегии интервьюера в немецкоязычном политическом интервью; также впервые в качестве одного из эффективных речевых приемов реализации этой стратегии представлена деструкция коммуникативного пространства собеседника. В результате доказано, что речевые тактики сомнения и опровержения, а также различные способы вторжения в коммуникативное пространство собеседника служат для эффективного выведывания информации в немецкоязычном политическом интервью.

EN

## Speech tactics and techniques for the implementation of the strategy of information reveal in the German-language political interview (on the material of the programme “Markus Lanz”)

Lezhnina A. S.

**Abstract.** The aim of the study is to highlight some of the speech tactics and techniques used by the interviewer to implement the communicative strategy of information reveal in the German-language political interview. The paper deals with the role of the addressee in the German-language political interview; analyses the strategy of information reveal as the main communicative strategy of the interviewer; presents speech tactics of the addressee using the material of the political talk show “Markus Lanz”; highlights some speech techniques for the implementation of these tactics. The study is novel in that it is the first to consider the strategy of information reveal as the leading speech strategy of the interviewer in the German-language political interview; as well as the first to present the destruction of the interlocutor’s communicative space as one of the effective speech techniques for the implementation of this strategy. As a result, it has been proved that the speech tactics of doubt and refutation, as well as various ways of intrusion into the interlocutor’s communicative space serve to reveal information in an effective manner in the German-language political interview.

### Введение

В последние годы резко возросло внимание к жанру интервью. Это можно объяснить несколькими причинами. Во-первых, в последние десятилетия наблюдается устойчивый интерес к личности, ее ценностям и мировоззрению. Во-вторых, современный человек, существующий в почти безграничном информационном пространстве, в котором трудно ориентироваться и отделять правду от вымысла, стремится получать информацию, что называется, «из первых уст». Интерес к отдельно взятому человеку и стремление найти ориентиры в обширном потоке информации привели к тому, что личность интервьюера приобрела не меньшее (а иногда и большее) значение, чем личность интервьюируемого. По мнению Н. Ю. Янчевой (2010, с. 233), наблюдая за диалогом двух интересных ему собеседников, зритель не в последнюю очередь удовлетворяет

потребность в самопознании и самоосмыслении. Пристальное внимание к своей личности, большая конкуренция внутри жанра и борьба за рейтинги и просмотры заставляют интервьюера внимательнее относиться к драматургии диалога, а также для выстраивания успешной (что в данном контексте может пониматься в т. ч. как интересной зрителю) коммуникации искать разнообразные тактики и приемы, исследование которых представляется достаточно актуальным.

Для достижения указанной цели исследования необходимо решить следующие задачи: во-первых, рассмотреть роль интервьюера в политическом интервью, его коммуникативные цели и задачи; во-вторых, проанализировать основные тактики, используемые для реализации стратегии выведывания информации; в-третьих, выделить некоторые речевые приемы, используемые для осуществления этих тактик.

В качестве основных методов исследования привлекались метод анализа и контекстуально-интерпретационный метод научного описания языкового материала.

Теоретической базой исследования послужили публикации отечественных авторов, посвященные особенностям жанра интервью, коммуникативным стратегиям и тактикам, речевым способам их реализации (Воронцова, 2006; Иссерс, 2003; Ковригина, 2008; Фролова, 2019; Чудинов, 2006).

Практическая значимость исследования определяется тем, что его результаты могут быть использованы в подготовке к чтению дисциплин по теории коммуникации и интерпретации текста. Результаты и материалы исследования могут также применяться при написании курсовых и выпускных квалификационных работ.

В качестве материала исследования выступили следующие выпуски немецкоязычной телевизионной программы «Маркус Ланц»:

Markus Lanz. Wie verhindert man eine neue Flutkatastrophe? 14.07.2022. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=QfwgNlnwSos&t=531s>

Markus Lanz. Hitzige Debatte über soziale Gerechtigkeit in Deutschland. 27.10.2021. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=hnxUIwghZIU&t=651s>

Markus Lanz. Markus Lanz & Gauland im ZDF. 04.09.2019. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=flsx8dhCXsk&t=1021s>

Markus Lanz. Scheuer bei Lanz zur Pkw-Maut: Verkehrsminister sieht keine Fehler bei sich. 23.01.2020. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=PjwhSXGZ5mU&t=249s>

Источником справочного материала послужил электронный словарь PONS Online (URL: <http://de.pons.com/>).

## Обсуждение и результаты

С точки зрения многообразия применяемых речевых приемов значительный интерес представляет интервью политическое, поскольку оно, по замечанию А. А. Романова и Л. А. Романовой (2018, с. 207), отличается особенно «жесткой» постановкой вопросов относительно актуальных проблем современного политического мироустройства и сложившегося в нем положения дел, а также стремлением создать у массового зрителя положительный «персонифицированный образ» не только самих участников и актеров интервью, но и стоящих за ними бенефициаров – стран, компаний, телепрограмм и телестудий.

Помимо вышеназванных особенностей, политическое интервью обладает еще рядом характеристик:

– конвенциональность, то есть функционирование по строгим правилам или, по Ю. В. Нестерюк (2021, с. 178), в соответствии со структурным планом, под которым понимаются доминанты коммуникативного взаимодействия: изначально детерминированные цели, нормы и правила, четко определенные роли, распределение инициативы. На сценарную константность набора ролевых позиций интервьюера и интервьюируемого указывают также А. А. Романов и Л. А. Романова (2018, с. 206), А. К. Михальская (2000, с. 68);

– неравномерность (асимметрия по Н. Н. Кошкарковой (2010)) распределения ролей между интервьюером и интервьюируемым. С одной стороны, интервьюер оперирует преимущественно вопросительными формулировками, пространство для выражения своего мнения, позиции ограничено, в то время как интервьюируемому предоставляются достаточные возможности для выражения своей точки зрения и презентации политической организации, от имени которой он выступает. С другой стороны, это диалог профессионально говорящего на ТВ интервьюера и не владеющего телевизионной речью интервьюируемого (Винокур, 2005). Также у интервьюера больше прав и возможностей (менять тему, начинать и завершать диалог), а интервьюируемому отводится реактивная роль. Активная роль интервьюера помогает ему более или менее эффективно достигать коммуникативных целей, поставленных до начала интервью;

– полисубъектность, включающая, по Н. И. Лавриновой (2009, с. 69), особую диалогичность и особую адресованность. Политическое интервью (как и любое другое) предполагает наличие трех участников: интервьюера, интервьюируемого и зрителя. Непосредственно в диалоге зритель не участвует, так как он не может вступить в беседу. Тем не менее интервьюер всегда выстраивает диалог, принимая во внимание адресата. В некотором смысле, как отмечает Н. Н. Кошкаркова, интервьюер – представитель телезрителей, который «должен уметь в какой-то степени становиться на точку зрения тех зрителей, которым знаком предмет разговора, для более тесного контакта с ними» (2010, с. 55). Интервьюируемый учитывает потребности, пожелания аудитории с целью подачи информации в нужном для него свете и для побуждения адресата к непосредственному действию (например, голосованию на выборах) (Ковригина, 2008, с. 85).

Ведущим средством побуждения к действию служит оценка субъектов политической деятельности, политических институтов, ситуаций и действий, которая может носить различный характер (быть от положительной

до резко отрицательной) (Чудинов, 2006, с. 63). При этом важно помнить, что политическая деятельность в своей основе имеет столкновение с оппонентом, борьбу за свои идеи и, что еще важнее, за власть, в связи с чем, озвучивая в ходе интервью те или иные оценки обсуждаемых событий, интервьюируемый имеет непосредственной целью представить себя и стоящую за ним политическую группу (например, партию) как заслуживающих максимального доверия избирателей. Интервьюер же, не принадлежащий к этой группе, строит диалог, исходя из собственных целей: в первую очередь он, как отмечает Е. А. Ковригина (2008, с. 86), стремится к выведыванию информации, в том числе в условиях сопротивления, используя набор когнитивных операций, лежащих в основе воздействия на сознание собеседника. По мнению О. С. Иссерс (2003), выведывание информации является своего рода коммуникативным насилием, осуществляемым мирным путем в рамках социальных конвенций. С.С. Горбатова (2022, с. 106) подчеркивает, что использование журналистом тактик выведывания информации допустимо и эффективно, поскольку обеспечивает получение разносторонней и более полной картины происходящего, однако при этом необходимо соблюдать принцип «не навреди». Тактики выведывания информации могут основываться на наведении темы, апелляции к слухам, частичном запросе, установлении связей и отношений с объектом интереса, навязывании пресуппозиций, принуждении через обвинение, сомнения, комплименты и др. (Ковригина, 2008, с. 87).

При этом для интервьюера очень важно даже в случае использования таких некооперативных речевых тактик, как обвинение и сомнение, не допустить такого развития диалога, результатом которого станет недостижение коммуникативной цели обоими участниками общения. Для сохранения кооперативного характера диалога интервьюер может применять различные речевые приемы. Так, например, А. В. Жупинская (2020, с. 159) обращает внимание на использование интервьюером специфических речевых нейтралитаторов для смягчения некорректности вопроса. Это могут быть, в частности, извинение, объяснения мотива, побудившего задать такой вопрос, и т. п. В свою очередь, О. Е. Фролова (2019, с. 66) для обозначения приемов, применяемых интервьюером с целью расположить к себе собеседника, использует термин «аттракторы», к которым относит, например, самоуничижение, демонстрацию заинтересованности в работе и личности интервьюируемого, демонстрацию расположения к гостю, высокую оценку профессиональной деятельности гостя. Аттракторам противопоставляются дестабилизаторы, которые направлены на то, чтобы добиться контроля над собеседником, например вызвать его на откровенность или заставить проявить сильные эмоции.

Для исследования речевого поведения интервьюера в рамках реализации коммуникативной стратегии выведывания информации в политическом интервью нами были просмотрены около 20 выпусков программы «Markus Lanz» немецкого телеканала ZDF. Анализ показал, что большинство диалогов ведущего программы с его собеседниками были построены на сознательном чередовании аттракторов и дестабилизаторов с целью создания эффекта неожиданности и, как следствие, получения от интервьюируемого яркой эмоциональной реакции и/или информации, которую тот не планировал разглашать.

В качестве примера рассмотрим беседу М. Ланца с министром внутренних дел Северного Рейна – Вестфалии Г. Ройлем, в которой обсуждаются катастрофические для этой федеральной земли последствия наводнения:

*Markus Lanz* (далее – ML): *Herr Reul, was kommt Ihnen durch den Kopf, weil als einem der verantwortlichen Politiker? Sie haben damals Ihren Sommerurlaub den wohlverdienten unterbrochen, sind auch glaube ich nicht mit dem Hubschrauber geflogen. Wer hat das entschieden? / Господин Ройль, что приходит вам в голову, как одному из ответственных политиков? Вы тогда прервали свой заслуженный отпуск, но, насколько я знаю, не полетели на вертолете. Кто принял такое решение?*

*Herbert Reul* (далее – HR): *Ich! Muss man ja selbst entscheiden. Ich hatte ein Auto dabei und ich hab mich entschieden nach Hause im Auto zu fahren und keinen Hubschrauber zu nehmen, weil ich finde die wurden woanders mehr gebraucht. <...> / Я! Нужно было самому решать. У меня была машина, и я решил возвращаться домой на машине и не брать вертолет, поскольку он, думается мне, был нужен в другом месте. <...>*

*ML: Heute mit dem Abstand von einem Jahr wie schauen Sie da drauf? Wo würden Sie sagen und, das ohne Vorwurf jetzt, an welcher Stelle sind die entscheidenden Fehler passiert? / Сегодня, по прошествии года, как вы видите эту ситуацию? В чем, вы бы сказали, и это не в качестве упрека, была основная ошибка?*

*HR: <...> Ich glaube die Hauptfrage ist, dass die Leute sich nicht mit dem Wetter auskennen. <...> / <...> Я думаю, что главный вопрос был в том, что люди не знали ничего о погоде. <...>*

*ML: Gab es vom europäischen Flutwarnsystem eine Warnung schon ein Paar Tage davor? <...> / Разве за пару дней до этого не приходили сообщения от европейской системы предупреждения наводнений?*

*HR: Ich bin kein Wetterfrosch! / Я не лягушка-барометр!*

*ML: Wetterfrosch heißt Meteorologe, Herr Reul. / Лягушка-барометр называется «метеоролог», господин Ройль.*

*Reul: Entschuldigung. Also die Entscheidungen treffen müssen der Feuerwehrmann, der Bürgermeister, Oberbürgermeister, die müssen mit den Daten umgehen können und ich glaube da gibt es weder genug Schulung noch Klarheit in den Daten, noch Schnelligkeit... / Извините. Так вот, решения должны принимать пожарный, бургомистр, мэр, которые должны уметь обращаться с данными, и я думаю, что тут не было ни знаний, ни понимания, ни скорости...*

*ML: Wir leisten uns ein europäisches Flutsystem und sind nicht in der Lage, Informationen so zu transportieren, dass die, die es dann umsetzen müssen, es verstehen? / Мы смогли позволить себе европейскую систему предупреждения наводнений и не в состоянии при этом так передавать информацию, чтобы те, кто должен применять эти данные, смогли их понять?*

*HR: Ja, das lernt man meistens immer durch solche Vorgänge, wenn was schief geht. Warnsysteme sind auch nicht genug. Als ich 2018 angefangen habe wieder Sirenen anzuschaffen, haben alle gedacht, wir hätten Knall, denn der Kalte*

*Krieg werde vorbei, so ist das* (Markus Lanz, 14.07.2022). / *Да, этому учатся преимущественно тогда, когда что-то идет не так. Систем оповещения недостаточно. Когда я в 2018 начал снова использовать сирены, все подумали, что у нас какая-то неисправность, потому что холодная война давно прошла, вот в чем дело* (здесь и далее перевод выполнен автором статьи. – А. Л.).

Диалог начинается в кооперативном ключе: интервьюер использует аттракторы (дает интервьюируемому положительно-оценочную характеристику, выраженную эпитетом *verantwortlich*, а также характеризует его отпуск с помощью эпитета *wohlverdient*, тоже имеющего положительно-оценочную коннотацию, который относится не только к существительному *Sommerurlaub*, но и имплицитно – к самому интервьюируемому). В ответ на кооперативную реплику интервьюера собеседник реализует стратегию самопрезентации, позиционируя себя именно так, как его представил интервьюер – как ответственного политика, который в ущерб собственной безопасности, прервав отпуск, выехал в зону наводнения на собственном автомобиле, а вертолет оставил для спасательных нужд.

Следующий вопрос является более сложным для интервьюируемого, поскольку запрашивает информацию о его ошибках. Однако тон диалога остается кооперативным, поскольку интервьюером используется речевой нейтралizador *das ohne Vorwurf jetzt*. Интервьюируемый отвечает на вопрос в выгодном для себя ключе (люди были недостаточно информированы, не было данных, подтверждающих масштабы приближающегося бедствия).

Далее следует фраза-дестабилизатор, которая меняет кооперативный тон диалога на конфронтационный. Интервьюер выражает сомнение в словах собеседника, вынуждая его эмоционально защищаться. Ройль в своем ответе использует лексическую единицу *Wetterfrosch*, которая в словаре PONS имеет помету *hum.* (*шутл.*) (PONS Online).

Следующая реплика интервьюера также является дестабилизатором, поскольку интервьюер вторгается в речь собеседника, указывая на некорректность для данной ситуации выбора лексической единицы (вместо шутл. *Wetterfrosch* – нейтральн. *Meteorologe*), имея, вероятно, своей целью сбить интервьюируемого с толку и направить речь в иное прагматическое русло. Интервьюер присваивает себе первоочередное право на речь, как бы ставя себя выше собеседника, навязывает ему свой выбор слова и вынуждает извиняться.

Далее интервьюер продолжает некооперативный диалог, вновь выражая сомнение в словах собеседника. Интервьюируемый защищается, выбирает тактику перекалывания ответственности.

Результатом представленного выше диалога выступают данные, которые были получены вследствие предпринятых интервьюером речевых действий, направленных на реализацию стратегии выведывания информации (например, о том, что Ройль знал возможный прогноз, но уехал в отпуск, то есть оказался не настолько ответственным, каким стремится себя представить).

Необходимо отметить, что упомянутый выше прием вторжения в речевое пространство собеседника является характерным для интервью М. Ланца и проявляется как деструкция речи собеседника, то есть как нарушение конвенциональных условий дискурса (Воронцова, 2006, с. 117).

Так, например, в интервью с К. Кёктюрк, социальным работником и членом партии «Зеленые», М. Ланц несколько раз нарушает установленный порядок коммуникации, пытаясь выяснить допустимый, по мнению собеседницы, размер безусловного основного дохода, за который она выступает:

**ML: Wie holt man die Menschen raus? / Как можно вытаскивать людей?**

*Cansin Köktürk* (далее – СК): *Ich bin dafür, dass es ein bedingungsloses Grundeinkommen gibt, weil ich der Meinung bin... / Я за то, чтобы существовал минимальный безусловный доход, потому что я считаю...*

**ML: Wie hoch muss es dann sein? / Насколько высоким он должен быть?**

СК: *Menschenwürdig, dass man davon leben kann. 400 oder 600 ist nicht menschenwürdig im Monat... / Достойным, чтобы на него можно было бы жить. 400 или 600 евро в месяц недостаточно...*

**ML: Wie viel, sagen Sie mal eine Zahl! / Сколько? Назовите цифру!**

СК: *Kann ich nicht sagen... / Не могу сказать...*

**ML: Wir wollten hier die Zahlen zünden. / Мы хотим тут вбросить цифру...**

СК: *Ich finde es nicht wichtig... / Я считаю это не особенно важным...*

**ML: Ich – doch! / А я – напротив!**

СК: *Ich kann es Ihnen so jetzt nicht sagen, ich muss es also auch lernen... / Я не могу так сразу вам сказать, мне нужно изучить...*

**ML: Was ist Ihre Idee davon? / Каково ваше мнение?**

СК: *<...> 1500 Euro netto, da wäre ich mit dabei. Fände ich okay* (Markus Lanz, 27.10.2021). / *1500 евро «чистыми», с такой суммой я бы согласилась. Ее я бы посчитала нормальной.*

В приведенном выше диалоге интервьюер несколько раз прерывает свою собеседницу, «присваивая» себе первоочередное право на речь и тем самым обозначая свою доминирующую роль в коммуникации. Повторяя один и тот же вопрос, адресант раз за разом дает понять, что его не удовлетворяют предложенные варианты ответа, и стремится получить более конкретную информацию, которую адресат, очевидно, не желает предоставлять, но оказывается вынужденным сделать это вследствие агрессивного речевого поведения интервьюера.

Деструкция речи собеседника может также выражаться в использовании части высказывания оппонента с целью поставить под сомнение сказанное им, тем самым сильно задевая его самолюбие (Романовская, 2020, с. 117) и вызывая эмоциональную реакцию, что, в свою очередь, может привести к открытию новой информации. Рассмотрим пример беседы М. Ланца с председателем партии «Альтернатива для Германии» А. Гауландом:

ML: Warum sind Sie in Chemnitz so **erfolgreich**? / Почему вы так успешны в Хемнице?

AG: Wir sind erfolgreich im Osten, das gilt ja nicht nur für Chemnitz, das gilt für andere Städte, weil die anderen natürlich schwere Fehler gemacht haben. <...> Jetzt sind wir tatsächlich so etwas wie die **Kümmerer-Partei**, die Partei der kleinen Leute im Osten geworden. / Мы успешны в Восточной Германии, не только в Хемнице, но и в других городах, потому что другие совершили серьезные ошибки. Теперь мы вроде партии защитников, партии маленьких людей на востоке.

ML: Wenn Sie dann sagen „die **Kümmerer-Partei**“, wie schaffen Sie es gegen steigende Miete vorzugehen? / Если вы говорите, что вы «партия защитников», то как вам удастся что-то сделать против повышения арендной платы?

AG: Da muss erstens mehr gebaut werden. <...> Wenn wir mitregieren würden, was ja nicht in nächster Zeit ist, muss man in der Tat den sozialen Wohnungsbau wieder ganz klar ankurbeln und man muss eine sehr viel stärkere Finanzspritze in diesen Wohnungsbau geben. / Для начала нужно больше строить. Если бы мы были в правительстве, чего не произойдет в ближайшее время, нужно было бы снова запустить строительство социального жилья и усилить вливания в это строительство.

ML: Trotzdem, wie sichern Sie, dass Mieten nicht weiter steigern? <...> / И тем не менее, как вы гарантируете, что цены не продолжают расти?

AG: <...> Aber, dass mehr gebaut werden muss um mehr Wohnungen an den Markt zu bringen das ist der richtige Weg, das ist auch der marktwirtschaftliche Weg. / Но что нужно строить больше, чтобы вывести на рынок больше квартир, это правильный путь, это тоже путь рыночной экономики.

ML: Sind Sie schon wieder nicht die **Kümmerer-Partei**? / Так вы разве не «партия защитников»?

AG: **Doch!** / Именно она!

ML: So schnell können sie **gar nicht** neue Wohnungen bauen, wenn Sie Mietendeckel nicht machen... / Так быстро вам не построить новые квартиры, если вы не введете ограничение арендной платы...

AG: (unterbricht) Ich kann nichts dafür, **lieber Herr Lanz**, dass das die anderen Parteien versäumt haben! (Markus Lanz, 04.09.2019) / Я ничего не могу поделать с тем, дорогой господин Ланц, что пропустили другие партии.

В начале приведенного фрагмента интервью М. Ланц прибегает к аттрактору – позитивно-оценочной лексической единице *erfolgreich*, с помощью которой описывает деятельность партии собеседника. В ответной реплике интервьюируемый дает характеристику своей партии, выраженную с помощью составного существительного *Kümmerer-Partei*, используемого в немецкой этнокультуре, как правило, для выражения положительной оценки деятельности политической организации. В следующей реплике интервьюер вторгается в речевое пространство собеседника, повторив его лексическую единицу в новом контексте: он задает вопрос о том, как партия интервьюируемого, определяющая себя как *Kümmerer-Partei*, решает сложный вопрос роста арендной платы. Интервьюер, с одной стороны, выражает сомнение в словах собеседника (стремится показать противоречие между словами и действиями собеседника: «партия защитников» – не защищает от одной из важнейших проблем), с другой стороны, он стремится к захвату коммуникативной инициативы с целью оказать давление на интервьюируемого и получить больше информации.

Далее интервьюер опять использует лексическую единицу *Kümmerer-Partei* для деструкции речевого пространства собеседника с целью выразить сомнение и подорвать доверие к его словам. Интервьюер обращает внимание на противоречие между словами собеседника (сначала называет свою партию *Kümmerer-Partei*, а затем рассуждает о рыночных выгодах от увеличения темпов строительства) и таким образом выражает сомнение в честности намерений интервьюируемого, возможно, намекая на то, что он лоббирует интересы застройщиков, а не граждан. Так он заставляет собеседника отойти от намеченного плана беседы и проявить эмоциональную реакцию (резкое возражение *Doch!*, ироничное обращение *lieber Herr Lanz*). Проявленное М. Ланцем сомнение также побуждает интервьюируемого попытаться перехватить коммуникативную инициативу (перебивает интервьюера, вторгнувшись в его речевое пространство) и защищаться (обвиняет политических оппонентов в том, что не может достичь заявленных целей).

Результатом деструкции интервьюером речевого пространства собеседника выступает информация о том, что, в сущности, снижение арендной платы в данный момент является невозможным, а заявления партии «Альтернатива для Германии», по сути, имеют целью привлечение избирателей, но не могут быть реализованы.

Использование фрагмента высказывания собеседника также может выступать в роли речевого приема для реализации тактики опровержения. В частности, в приведенном ниже фрагменте интервью М. Ланц стремится опровергнуть слова министра транспорта и цифровой инфраструктуры А. Шойера о том, что у него хорошие отношения с председателем партии ХСС М. Зёдером:

ML: Wie können Sie Ihr aktuelles Verhältnis zu Markus Söder beschreiben? / Как вы можете описать ваши нынешние отношения с Маркусом Зёдером?

Andreas Scheuer (далее – AS): Ist ja gut, ist ja gut. Er hat sicherlich am Jahresanfang uns noch einen ordentlichen **Motivationsschub** gegeben... / Как хорошие, хорошие. Он в начале года дал нам хороший мотивационный импульс...

ML: **Motivationsschub** nennen Sie das? Hat er Ihren Kopf nicht gefordert? / Вы называете это мотивационный импульс? Разве он не требовал вашу голову?

AS: Nee. Lesen Sie dann sein BamS-Interview. Da hat er auch gesagt, dass wir gute Arbeit machen... / Да нет. Почитайте его интервью изданию BamS. Он там сказал, что мы хорошо работаем...

ML: Ganz kurz. Ein **Motivationsschub**. / Очень коротко. Мотивационный импульс (демонстрирует видеофрагмент).

AS: Natürlich in dem Bereich habe ich viele viele Inhalte, die ich umsetzen kann (Markus Lanz, 23.01.2020). / Конечно, в этой сфере мне есть много, много над чем работать.

Интервьюер, как мы видим, дважды вторгается в речевое пространство собеседника, «присваивая» себе первоочередное право на речь и используя при этом лексическую единицу *Motivationsschub*, которая изначально прозвучала в высказывании интервьюируемого для характеристики его отношений с главой ХСС. М. Ланц, очевидно, считает это нейтрально-оценочное существительное неподходящим для описания действительных отношений политиков. Для доказательства своего мнения и опровержения слов оппонента интервьюер демонстрирует видеофрагмент, в котором М. Зёдер прямо говорит о провале работы Шойера и дает ему последний шанс. В результате интервьюируемый вынужден подробнее рассказать о своей работе.

## Заключение

Итак, анализ языкового материала показал, что интервьюер стремится в первую очередь к реализации коммуникативной стратегии выведывания информации, нередко в условиях сопротивления, что заставляет его прибегнуть к целому ряду различных коммуникативных тактик и приемов для того, чтобы, с одной стороны, достичь своей цели, а с другой стороны, избежать прямого конфликта с интервьюируемым.

В качестве основных тактик, используемых для реализации стратегии выведывания информации, нами были отмечены следующие:

- тактика сомнения в словах интервьюируемого;
- тактика опровержения;
- манипулятивная тактика чередования аттракторов и дестабилизаторов.

Наиболее распространенным речевым приемом реализации этих тактик в интервью М. Ланца выступает деструкция речевого пространства собеседника, а именно:

- нарушение конвенциональных условий диалога («присвоение» первоочередного права на речь);
- использование фрагмента высказывания оппонента с целью придания ему иного смысла.

Перспективы дальнейшего исследования проблемы мы видим в более детальном изучении различных речевых приемов, используемых интервьюером для выведывания информации, в различных дискурсах.

## Источники | References

1. Винокур Т. Г. Говорящий и слушающий. Варианты речевого поведения. М.: URSS, 2005.
2. Воронцова Т. А. Речевая агрессия: вторжение в коммуникативное пространство. Ижевск: Удмуртский университет, 2006.
3. Горбатова С. С. Манипуляции как инструмент журналиста: критерии применения, вопросы профессионализма и этики // Журналистика в глобальном мире: мат. конф. (г. Ростов-на-Дону, 1 марта 2022 г.). Ростов н/Д, 2022. Вып. 4.
4. Жупинская А. В. Элементы жанра провокационного интервью в американской тележурналистике (на материале программы Фила Донахью) // Актуальные проблемы романо-германской филологии и методики преподавания иностранных языков: мат. X междунар. науч. конф. Гомель, 2020.
5. Иссерс. О. С. Тактики выведывания информации (когнитивный аспект). 2003. URL: <http://hozir.org/taktiki-vivedivaniya-informacii-kognitivnij-aspekt.html>
6. Ковригина Е. А. Дискурсивные стратегии интервьюера (на материале американского интернет-интервью) // Вестник Бурятского государственного университета. 2008. № 11.
7. Кошкарлова Н. Н. Пространство конфликтного дискурса в жанре политического интервью // Вестник Челябинского государственного университета. 2010. № 17 (198).
8. Лавринова Н. И. Текстобразующие характеристики политического интервью // Вестник Поморского университета. 2009. № 5.
9. Михальская А. К. Политическое интервью как речевой жанр // Риторическая культура в современном обществе: тез. IV междунар. конф. по риторике / Государственный институт русского языка им. А. С. Пушкина. М., 2000.
10. Нестерюк Ю. В. Моделирование стратегических планов коммуникантов в персональном немецкоязычном интервью // Вестник Самарского университета. История, педагогика, филология. 2021. Т. 27. № 4.
11. Романов А. А., Романова Л. А. Политическое ТВ-интервью как медийный ресурс вербального феномена «мягкой силы» // Научное наследие В. А. Богородицкого и современный вектор исследований Казанской лингвистической школы: тр. и мат. междунар. конф. (г. Казань, 14-17 октября 2018 г.) / Казанский (Приволжский) федеральный университет. Казань, 2018.
12. Романовская Л. В. Провокационные тактики в дискурсе англоязычных политических интервью // Стратегии и тактики в различных регистрах общения (на материале современных индоевропейских языков): сб. мат. по результатам науч. конф. (г. Нижний Новгород, 12 ноября 2019 г.). Н. Новгород, 2020.
13. Фролова О. Е. Интервью-ловушка // Социо- и психолингвистические исследования. 2019. № 7.
14. Чудинов А. П. Политическая лингвистика. М.: Флинта; Наука, 2006.
15. Янчева Н. Ю. Личность в интервью в историческом аспекте // Вестник Воронежского государственного университета. Серия «Филология. Журналистика». 2010. № 2.

**Информация об авторах | Author information****Лежнина Анна Сергеевна**<sup>1</sup>, к. филол. н.<sup>1</sup> Военная академия связи, г. Санкт-Петербург**Lezhnina Anna Sergeevna**<sup>1</sup>, PhD<sup>1</sup> Military Academy of the Signal Corps, Saint Petersburg<sup>1</sup> [cayetanna16@gmail.com](mailto:cayetanna16@gmail.com)**Информация о статье | About this article**

Дата поступления рукописи (received): 16.02.2023; опубликовано (published): 28.04.2023.

**Ключевые слова (keywords):** политическое интервью; стратегия выведывания информации; тактика сомнения; тактика опровержения; деструкция речевого пространства; political interview; strategy of information reveal; tactics of doubt; tactics of refutation; destruction of the speech space.