

СРЕДСТВА ВЕРБАЛЬНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММУНИКАНТОВ В ИНТЕРВЬЮ

В статье предлагаются итоги исследования способов вербальной реализации коммуникативного взаимодействия участников общения в рамках интервью. В основу исследования положен динамический (деятельностный) подход, позволяющий описать факторы, определяющие протекание коммуникативного диалога.

Ключевые слова: вербальная реализация стратегической деятельности, трансакция, коммуникативный обмен, коммуникативная стратегия, коммуникативная тактика, коммуникативный шаг, коммуникативный ход.

Деятельностный подход в лингвистике, сформировавшийся как лингвистический дискурс-анализ, основывается на следующих положениях: в процессе реализации деятельности каждому агенту этой деятельности приписывается определенная интенция, что означает, что участник общения стремится к реализации определенных целей и имеет в большей или меньшей степени выработанный план действий. Реализация коммуникативного намерения сопряжена с тем, что агент действия коррелирует свои цели с возможными комплексами действий и оценивает их в зависимости от того, уместны ли эти действия в данном контексте или нет [1, с. 37]. Предназначение совершаемых процедур и их смысл раскрывает Ю. Хабермас, отмечая, что под действием следует понимать осуществление плана действий (Handlungsplan), который основывается на интерпретации ситуации (Situationsdeutung), т. е. в процессе реализации плана действий агент действия преодолевает ситуацию общения [2, с. 173].

Конкретная ситуация коммуникации входит в комплексную структуру коммуникативного процесса, содержащую, кроме того, фрейм, сценарий и ситуационную модель, образующие когнитивную основу процессов производства и восприятия сообщения. Фрейм и сценарий образуют уровни коммуникативного процесса, которые составляют наши ожидания от ситуации. Фрейм включает в себя только когнитивную модель знания, сценарий – как когнитивную, так и поведенческую [3, с.154]. Ситуационная модель свойственна конкретному участнику коммуникации и отражает то, что есть в опыте данного коммуниканта и как он может выстраивать свою линию взаимодействия с коммуникативным партнером. Ситуация общения понимается как совокупность условий данного вербального взаимодействия и включает в себя три типа контекста: intersубъективный, эпистемический и интерактивный контексты.

Предметом проведенного нами исследования явилась вербальная реализация стратегической деятельности участников общения в интервью. Интервью понимается как особая форма диалога, которая отличается от повседневного диалогического общения более строгой регламентацией языковых действий, однако, как и повседневный диалог интервью представляет собой одновременно деятельность и результат этой дея-

* © Нестерюк Ю.В., 2014

Нестерюк Юлия Владимировна (njuliav@mail.ru), филологический факультет, Самарский государственный университет, 443011, Российская Федерация, г. Самара, ул. Акад. Павлова, 1.

тельности. Особенность интервью заключается в его многоуровневой адресации (Mehrfachadressierung). Как интервьюер, так и интервьюируемый осознают, что их вопросы и ответы также адресованы зрителям/читателям.

Деятельность в интервью имеет стратегический характер, так как она всегда ориентирована на реализацию цели/целей. В рамках деятельностного подхода встает вопрос о единицах анализа. В нашей работе интервью как речевое событие является самым крупным сегментом коммуникации. Далее, вслед за М.Л. Макаровым, мы выделяем трансакции, коммуникативные стратегии, коммуникативные тактики, коммуникативные шаги и ходы [3, с. 186–190].

Трансакция – единица реализации самой деятельности, которая создается одновременно двумя коммуникантами и обладает содержательными характеристиками. В рамках трансакции осуществляются коммуникативные обмены, которые рассматриваются в качестве интеракционных единиц анализа и фактически соответствуют категории диалогического единства. Трансакция определяется конфликтом либо компромиссом стратегий. Коммуникативная стратегия определяется как план действий, с помощью которого достигается цель/цели коммуниканта. Коммуникативные тактики становятся комплексными вербальными единицами реализации стратегии, осуществляемые набором коммуникативных шагов. Коммуникативный ход соотносится непосредственно с вербальными средствами реализации коммуникативных шагов в отдельности и коммуникативных тактик и стратегий в целом.

Исследование языка как целеориентированной деятельности предполагает линейный анализ процесса общения, т. к. каждый предшествующий элемент дискурса произведен от каждого предыдущего.

Рассмотрим интервью с боксером, легендой немецкого бокса, Норбертом Групе после его поражения в бою против Оскара Бонавена.

Интервью состоялось 21 июня 1969 года в студии „Aktuelle Sportstudio“ и было проведено журналистом Райнером Гюнцлером. Данное интервью известно тем, что г-н Групе в определенный момент просто начинает игнорировать вопросы интервьюера и реагирует на них лишь улыбкой и молчанием.

В данном интервью логически можно выделить 2 части: 1) непосредственно интервью; 2) краткий обмен мнениями, который состоялся после формального окончания интервью.

В целом для коммуникативного поведения интервьюера характерна **стратегия провокации**. Возможно, его цель заключалась в том, чтобы вызвать вспышку гнева у спортсмена, который согласно его словам на протяжении всего интервью был готов к приступу ярости или даже действиям физического характера со стороны боксера [4].

Рассмотрим первую трансакцию, состоящую из двух коммуникативных шагов:

Шаг 1

{00:06} 0001 Günzler wie fühlen sie sich nach den fünf niederschlägen von gestern abend
{00:09} 0002 Gruppe (0.9)
{00:10} 0003 sie waren gestern abend ne
{00:12} 0004 Günzler (1.0)
{00:13} 0005 ja gestern abend ne
{00:14} 0006 Gruppe (2.0)
{00:16} 0007 Günzler wie geht's ihnen denn
{00:18} 0008 gut
{00:18} 0009 Gruppe (0.8)
{00:19} 0010 heute get's mir gut
{00:20} 0011 Günzler get's wieder gut

Шаг 2

{00:21} 0012	°hh sie haben sich bei irgendeinem niederschlag den Knöchel verletzt
{00:24} 0013	°h sind sie Umgekippt
{00:25} 0014 Grupe	(3.7)
{00:29} 0015	((lacht))
{00:31} 0016	°hh hh°
{00:33} 0017 Günzler	er ist Umgekippt
{00:34} 0018	ich weiß er hat mir's vOrher erzählt

В рамках данных шагов интервьюер реализует **тактику запроса информации**, что вербально находит отражение в использовании им местоименного (0001) и общего вопросов (0013). В рамках данного обмена боксер относительно активен, он реагирует на вопрос интервьюера уточняющим вопросом (0003) и в итоге дает ответ на вопрос журналиста (0010), однако своим проведением он реализует стратегию понижения статуса коммуникативного партнера, отвечая сначала вопросом на вопрос (0001-0003) и вводя лексическое противопоставление («heute» →← «gestern» (0001, 0010).

В начале дискурса заложена тональность всего разговора. Интервьюер изначально задает неверную тональность, о чем свидетельствует самый первый провокационный вопрос («Wie fühlen Sie sich nach den fünf Niederschlägen von gestern Abend» (0001)), обычно имеющий целью раззадорить коммуникативного партнера и вследствие вспышки эмоций получить открытый ответ. Индикаторами здесь являются также лексические единицы (далее ЛЕ), указывающих на неудачу спортсмена: существительное «Niederschläge» (0001), которое усилено употреблением количественного числительного «fünf», что еще более фокусирует внимание на ситуации поражения г-на Групе; наречия «wieder» (0011), с помощью которого усиливается противопоставление, которое вводит спортсмен «heute» →← «gestern»; ЛЕ «den Knöchel verletzt» (0012), «umgekippt» (0013). ЛЕ с указанием на травмы, недочеты, неудачи спортсмена являются важной составляющей вербальной реализации стратегии провокации интервьюера. В рамках данной трансакции такими маркерами становятся следующие лексические и грамматические средства: ЛЕ «fünf Niederschlägen», ее повтор ниже «irgendeinem Niederschlag» (0012), а «irgendein» снова делает акцент на большом количестве нокадаунов, «Knöchel verletzt» (0012), ЛЕ «umgekippt sein» (0013, 0017), сформулированный в виде пассивного залога, делающая акцент на пассивности боксера на ринге.

После продолжительной паузы (3.7) г-н Групе так и не отвечает на поставленный вопрос, а реагирует лишь усмешкой, реализуя тем самым *тактику неприятия слов и речевой манеры собеседника*.

Развитие дискурса в конфронтативном направлении, которое изначально избирают оба коммуниканта, ведет к нарушению взаимодействия на интерактивном уровне, т. е. на уровне отношений между коммуникантами, вследствие этого интервьюер вынужден восполнить отсутствие информации на эпистемическом уровне, именно поэтому он самостоятельно дает ответ на свой вопрос (0017-0018) и обосновывает свои слова ссылкой на то, что боксер говорил ему об этом ранее, в беседе, которая, видимо, имела место до интервью.

Не установив после двух коммуникативных шагов взаимодействия, интервьюер вынужден сменить тактику, что отражено во второй трансакции:

{00:36} 0019 Günzler	sAgen sie mir
{00:37} 0020	ähm
{00:38} 0021	(1.4)

{00:40}	0022	hAtten sie schon vor dem kampf
{00:41}	0023	den EIndruck dass sie hier einem
{00:43}	0024	°h STÄRkeren gEgner
{00:44}	0025	gegenÜberstehen
{00:46}	0026	(0.6)
{00:46}	0027	kann man das als MUT bezeichnen dass sie
{00:48}	0028	°h gegen oscar bonavena
{00:50}	0029	(0.4)
{00:51}	0030	gekämpft haben oder war das die (furcht)
{00:53}	0031	für DAS was man über sie las
{00:54}	0032	dass sie jetzt
{00:55}	0033	°h die HANDSchuhe an dem nAgel hängen wollen
{00:57}	0034 Grupe	(0.5)
{00:58}	0035	((lächelt)) °h hh°

Об изменении тактики позволяет судить удлинение гласного (Dehnung) «dhm» (0020), далее интервьюер формулирует свой коммуникативный вклад с помощью императива, с одной стороны, и альтернативного вопроса, с другой стороны. Использование побудительного наклонения и называние в вопросе вариантов ответа позволяют говорить о **тактике побуждения к ответу на вопрос**. Однако, и в рамках этой стратегии присутствуют языковые средства, которые направлены на реализацию стратегии провокации интервьюера: интересна цепочка ЛЕ, которую выстраивает журналист, „vor dem Kampf“ > „einem stärkeren *Gegner* gegenüberstehen“ (усилено грамматическим маркером - сравнительной степенью прилагательного) > „als *Mut* bezeichnen“ (слово „Mut“ в коммуникативном ходе акцентно выделено) > „die *Furcht*“ > „die *Handschuhe an dem Nagel*“. Кроме того, стратегия интервьюера реализуется на уровне семантики в рамках коммуникативных ходов 0022-0025, 0027-0030 с помощью имплицитных компонентов высказывания, в качестве пресуппозиции выступает мнение о том, что г-н Групе слабее своего соперника.

Но интервьюеру не удается достичь результата с помощью тактики побуждения к ответу на вопрос, так как Норберт Групе продолжает молчать и реагировать улыбкой на вопросы журналиста.

Рассмотрим следующую транзакцию:

{01:01}	0036 Günzler	°h ich fand sie in der zwEIten Runde BESser
{01:03}	0037	muss ich ihnen sagen als jEtzt in Augenblick
{01:05}	0038	°h
{01:06}	0039	(0.7)
{01:06}	0040	ich fand sie Echt BESser
{01:07}	0041	den da TAten sie was
{01:08}	0042	(und jetzt) schWEIgen sie
{01:09}	0043	warum SCHWEIgen sie
{01:10}	0044 Grupe	(1.6)
{01:12}	0045	((lächelt)) °hh
{01:12}	0046 Günzler	(0.9)
{01:13}	0047	ihr lächeln ist ja Auch ganz hübsch
{01:15}	0048	°hh

Как мы видим, интервьюер снова пытается побудить боксера к беседе, однако на этот раз он более эксплицитно реализует *тактику побуждения*. Релевантными становятся такие коммуникативные ходы как проведение аналогии и противопоставление, что вербально находит отражение в использовании интервьюером грамматико-синтаксических, синтаксических и лексических показателей реализации тактики, а именно: контекстуальных антонимов (in der zweiten Runde (0036) →← jetzt im Augenblick (0037)), сравнения и прилагательного в превосходной степени (in der zweiten Runde *besser als* jetzt ... (0036-0037)), разных временных форм (denn da *taten* Sie was (0041) →← (und jetzt) *schweigen* Sie (0042)), повтора ((und jetzt) *schweigen Sie*. Warum *schweigen Sie?* (0042-0043)), (*Ich fand Sie ... besser* (0036)) и акцентуаторов („*ich fand Sie echt besser*“ (0040)). Но и в этом случае действия интервьюера не приводят к желаемому результату – Норберт Групе так же не произносит ни слова и реагирует только улыбкой на комплимент г-на Гюнлера «Ihr Lächeln ist ja auch ganz hübsch» (0047), типизированное коннотативное значение данного коммуникативного вклада относится к стилистическим параметрам реализации коммуникативной тактики и является ее индикатором на уровне лексической семантики.

Далее интервьюер предпринимает попытку отказа от конфронтативных тактик в пользу кооперативной *тактики установления интерсубъектных отношений*:

Шаг 1

{01:15}	0049	Günzler	also machen wir eine ANndere frage wenn sie auf dIe nicht antworten wollen
{01:18}	0050		°h war vielleicht der gewichtsunterschied
{01:20}	0051		zu grOß
{01:21}	0052		ACHtzehn
{01:22}	0053		(0.4)
{01:22}	0054		PfUnd
{01:23}	0055	Grupe	(4.5)
{01:28}	0056	Günzler	Auch nicht
{01:28}	0057		°hh
{01:29}	0058		der gewIchtsunterschied war also Auch nicht so groß
{01:31}	0059		(0.8)

Шаг 2

{01:32}	0060	Günzler	dAnnnnn
{01:33}	0061		(0.7)
{01:34}	0062		gestAtten sie mir
{01:34}	0063		vielleicht noch eine wEitere frage
{01:36}	0064		ich hOffe auf eine antwort
{01:37}	0065		(0.7)
{01:38}	0066		°h was machen sie demnächst
{01:39}	0067		bOxen sie weiter gehen sie nach amerika
{01:41}	0068		werden sie wieder schAuspieler
{01:42}	0069		°h oder wie sleht's aus
{01:44}	0070	Grupe	((lächelt))
{01:47}	0071	Günzler	Auch nicht

О смене тактики в рамках этих двух шагов позволяет судить использование частицы с обобщающим значением «also» (0049); ЛЕ «eine andere Frage» (0049) в шаге 1, и ЛЕ «eine weitere Frage» в шаге 2, вопросы, которые интервьюер противопоставляет предыдущим вопросам; фонетическое удлинение согласного «dannnnn» (0060) и пауза (0065).

Языковыми средствами реализации тактики установления интересубъективных отношений являются глагол **gestatten** (gehoben является стилистическим параметром слова и индикатором коммуникативного намерения на уровне лексической семантики) (0062); наречие **vielleicht** (0063), которое выполняет две функции: выражает неуверенность интервьюера и является средством побуждения спортсмена к ответу; и глагол **hoffen**, с помощью которого интервьюер дает эксплицитное метаописание своих ожиданий (0064).

Но и в этой трансакции мы видим индикаторы реализации **стратегии провокации**. Речь идет о прагматических показателях коммуникативных стратегий, а именно о вопросах с подтекстом, уже содержащих в своей формулировке предположения, которые закладывает в них интервьюер. С языковой точки зрения это вопросы о мнении, содержащие ЛЕ с негативной коннотацией (шаг 1: der Gewichtsunterschied zu groß (0050-0051), шаг 2: boxen Sie weiter, gehen Sie nach Amerika (0067)) и придающие вопросам негативное значение.

В пятой трансакции реализована *тактика прерывания речевого контакта*, она представляет собой формальное завершение журналистом интервью и, отчасти, признание собственного поражения.

{01:48} **0072 Günzler** °hh ich bedAnke mich für dieses
{01:50} **0073** gesprÄch
{01:51} **0074** (0.6)
{01:51} **0075** es war rElzend

Неверно выбранная журналистом в начале интервью тональность фактически приводит к тому, что он лишается автономии применимо с своим решением развития диалога, т.е. боксер своим пассивным поведением фактически приводит к нарушению деятельности на интересубъектном уровне.

Интервьюер пытается сохранять хладнокровие и быть вежливым, на самом деле однако вербально недовольство г-на Гюнцлера выражают ирония («dieses Gespräch» (0073)) и оценка состоявшегося интервью («es war reizend» (0075)). Ирония достигается благодаря реализации двойного смысла (Doppelsinn) слова «reizend». С одной стороны, слово «reizend» имеет позитивное значение и может быть дефинировано как «привлекательный, восхитительный», с другой стороны, семантика слова содержит значение «раздражающий». Речь идет об актуализации нескольких значений многозначного слова, что относится к индикаторам реализации стратегии на лексическом уровне, как и использование эмоционально-окрашенной лексики в данно конкретном контексте («dieses Gespräch»).

После формального завершения интервьюером интервью, Норберт Групе неожиданно реагирует на слова своего коммуникативного партнера:

{01:48} **0072 Günzler** °hh ich bedAnke mich für dieses
{01:50} **0073** gesprÄch
{01:51} **0074** (0.6)
{01:51} **0075** es war rElzend

Неверно выбранная журналистом в начале интервью тональность фактически приводит к тому, что он лишается автономии применимо с своим решением развития диалога, т. е. боксер своим пассивным поведением фактически приводит к нарушению деятельности на интересубъектном уровне.

Интервьюер пытается сохранять хладнокровие и быть вежливым, на самом деле однако вербально недовольство г-на Гюнцлера выражают ирония («dieses Gespräch» (0073)) и оценка состоявшегося интервью («es war reizend» (0075)). Ирония достигается благодаря реализации двойного смысла (Doppelsinn) слова «reizend». С одной стороны, слово «reizend» имеет позитивное значение и может быть дефинировано как

«привлекательный, восхитительный», с другой стороны, семантика слова содержит значение «раздражающий». Речь идет об актуализации нескольких значений многозначного слова, что относится к индикаторам реализации стратегии на лексическом уровне, как и использование эмоционально-окрашенной лексики в данном конкретном контексте («dieses Gespräch»).

После формального завершения интервьюером интервью Норберт Групе неожиданно реагирует на слова своего коммуникативного партнера:

{01:53}	0076	Grupe (0.9) °h
{01:53}	0077	ich mich Auch
{01:54}	0078	es war sehr aufschlussreich
{01:55}	0079	und es frEut mich dass sie
{01:57}	0080	nach wie vOr
{01:58}	0081	(0.8)
{01:59}	0082	dem bOxspOrt
{01:60}	0083	mit fREUNDlichen Augen
{02:02}	0084	Und
{02:02}	0085	wOrten gegenüberstehen
{02:03}	0086	schönen dank herr günzler

Его реакцией на ироническое замечание также становится ирония «sehr aufschlussreich» (0078), «mit freundlichen Augen und Worten gegenüberstehen», что в том числе является и оценкой коммуникативного поведения интервьюера.

Таким образом, в рассмотренном интервью для коммуникативной деятельности интервьюера характерна **стратегия провокации**. Коммуникативное поведение интервьюера представлено в двух основных разновидностях коммуникации – конфронтативной (тактика *побуждения к ответу на вопрос, тактика прерывания речевого контакта*) и кооперативной (*тактика запроса информации, тактика установления интeрсубъектных отношений*). Активность интервьюера на уровне установления взаимоотношений высока, однако красной нитью через все интервью проходит указание им на травмы, неудачи спортсмена, а также сравнение его с более сильным противником, вследствие чего достигается максимальная острота конфликта.

Боксер этот конфликт поддерживает, но он его не развивает. Для речевого поведения спортсмена характерна **стратегия понижения статуса коммуникативного партнера**, реализуемая *тактикой неприятия слов и речевой манеры собеседника*. Несмотря на то что данная стратегия вербально практически не реализуется, молчание спортсмена становится средством коммуникации. Речь идет о понятии **коммуникативно значимого молчания** [5, с. 35], которое, по мнению С.В. Крестинского, в определенном контексте содержит информацию о некотором положении вещей. При этом речь идет об осознанном, целенаправленном молчании. Возможным фоном для такого поведения г-на Групе стал предшествовавший отзыв интервьюера для программы «Sportspiegel», в котором он критикует спортивные достижения Норберта Групе и скорее отрицательно высказывается о его скандальных появлениях на публике, на что Норберт Групе поклялся перед своими друзьями: «Das kriegt der zurück!» [6].

В перечень вербальных индикаторов реализации коммуникативных стратегий и коммуникативных тактик входят: семантические средства – имплицитные компоненты коммуникативного вклада (0023-0025); лексические средства – актуализация нескольких значений многозначного слова (0075), противопоставление (0036-0037, 0041-0042), стилистическая окраска слова, использование эмоционально-окрашенной лексики (0072-0073, 0047), а также лексико-синтаксические маркеры, такие как акцентуаторы (0040, 0047), повторы (0036, 0040, 0042-0043); синтаксические средства – временная форма глагола (0041-0042),

акцентное выделение (0024, 0027, 0040, 0043), риторический вопрос, прагматические средства — вопросы о мнении, содержащие в своей формулировке предпосылки к ответу, которые закладывает говорящий (0022-0025, 0050-0051), а также весь комплекс коммуникативных ходов (это относится, прежде всего, к стратегии провокации интервьюера, вербальные средства реализации которой встречаются во всех секвенциях интервью).

Для определения той или иной стратегии или тактики необходимо учитывать весь комплекс вербальных средств на всех уровнях языка и рассматривать их в режиме online, так как каждый изолированный индикатор не представляется достаточным для определения коммуникативной тактики.

Библиографический список

1. Wunderlich D. Studien zur Sprechalttheorie. Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1976. 429 s.
2. Habermas J. Vorstudien und Ergänzungen zur Theorie des kommunikativen Handelns. Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1995. 605 s.
3. Макаров М.Л. Основы теории дискурса. М.: Гнозис, 2003. 280 с.
4. Spiegel Online. URL: <http://www.spiegel.de/sport/sonst/sportstudio-legende-norbert-grupe-ist-tot-a-290418.html>.
5. Крестинский С. В. Молчание как средство коммуникации и его функции в языковом дискурсе // Вестник Тверского государственного университета. 2011. № 3. С. 34–37.
6. Highlights: Authentische Polizei- und Kriminalgeschichten. URL: <http://www.grin.com/de/e-book/141851/highlights-authentische-polizei-und-kriminalgeschichten> (дата обращения: 30.09.2014).

References

1. Wunderlich D. Studien zur Sprechalttheorie. Frankfurt am Main, Suhrkamp, 1976, 429 s. [in German]
2. Habermas J. Vorstudien und Ergänzungen zur Theorie des kommunikativen Handelns. Frankfurt am Main, Suhrkamp, 1995, 605 s. [in German]
3. Makarov M.L. Foundations of the theory of discourse. M., Gnozis, 2003, 280 p. [in Russian]
4. Spiegel Online. Retrieved from: <http://www.spiegel.de/sport/sonst/sportstudio-legende-norbert-grupe-ist-tot-a-290418.html> [in German]
5. Krestinskiy S.V. Silence as a means of communication and its functions in language discourse. *Vestnik Tverskogo gosudarstvennogo universiteta* [Vestnik of Tver State University]. 2011, pp. 34–37. [in Russian]
6. Highlights: Authentische Polizei- und Kriminalgeschichten. Retrieved from: <http://www.grin.com/de/e-book/141851/highlights-authentische-polizei-und-kriminalgeschichten> (accessed: 30.09.2014)

*Yu. V. Nesteryuk**

METHODS OF VERBAL IMPLEMENTATION OF STRATEGIC ACTIVITY OF COMMUNICANTS IN AN INTERVIEW

In the article results of the research concerning methods of verbal implementation of communicative interaction of participants of communication within the frameworks of an interview. Dynamic approach is used in this research and it gives us an opportunity to describe all factors that define the way of communicative dialogue.

Key words: verbal implementation of strategic activity, transaction, communicative interchange, communicative strategy, communicative tactics, conversational move, conversational turn.

* Nesteryuk Yulia Vladimirovna (njuliav@mail.ru), Philological Faculty, Samara State University, Samara, 443011, Russian Federation.