Елена Павловна ЯКОВЛЕВА

ТАКТИКИ РЕЧЕВОГО ПОВЕДЕНИЯ УЧАСТНИКОВ ПОЛИТИЧЕСКОГО ТОК-ШОУ В СИТУАЦИИ КОНФЛИКТА

В статье раскрывается понятие «речевой конфликт», рассматривается его структура, а также приведены основные способы разрешения конфликтной ситуации в процессе коммуникации. В работе идет речь о кооперативных и конфронтационных стратегиях поведения, применяемых участниками в ходе конфликта. В статье рассматриваются наиболее часто встречающиеся конфронтационные тактики, используемые участниками телевизионных политических ток-шоу, как русскоязычных, так и англоязычных.

Ключевые слова: *речевой конфликт, тактики речевого поведения, коммуникативная стратегия, общественно-политический дискурс.*

Elena P. YAKOVLEVA

TACTICS OF SPEECH BEHAVIOUR OF THE PARTICIPANTS OF A POLITICAL TALK SHOW IN A CONFLICT SITUATION

The article deals with the concept of speech conflict, its structure, as well as the main ways of resolving the conflict situation in the communication process. The research paper deals with cooperative and confrontational behaviour strategies used by the participants in the conflict. The article discusses the most common confrontational tactics used by participants of television political talk shows, both Russian and English.

Key words: *speech conflict, tactics of speech behaviour, communicative strategy, socio-political discourse.*

В качестве рабочего понятия мы принимаем определение, которое предложила В.С. Третьякова: «речевой конфликт – это неадекватное взаимодействие в коммуникации субъекта речи и адресата, связанное с реализацией языковых знаков в речи и восприятием их, в результате чего речевое общение строится не на основе принципа сотрудничества, а на основе противоборства. Речевой конфликт рассматривается как протекающее во времени коммуникативное событие, имеющее свое развитие» (Третьякова 2003: http). Диалог-конфликт имеет такую структуру:

- конфликтующие стороны (две конфликтующие стороны – отдельные индивиды или целые группы). Кроме того, в конфликте могут быть замешаны и другие участники – сочувствующие, провокаторы, примирители, консультанты;
- зона разногласий – предмет спора, факт или вопрос, вызывающий разногласия;
- представления о ситуации. Разное видение участниками конфликта спорного вопроса – это, собственно, и создает почву для их столкновения;
- мотивы – стремления, побуждения к действиям, направленным на реализацию его установок, потребностей;
- действия. В столкновении направленных друг против друга действия и противодействий и заключается реальное протекание конфликта.

Таким образом, структура речевого конфликта – это совокупность его устойчивых связей, без которых конфликт не может существовать как динамически взаимосвязанная система и процесс.

Существует *несколько способов разрешения конфликтной ситуации:*

1) смириться со своим положением в конфликтной ситуации в ущерб собственным интересам. В данном положении субъект отказывается от разрешения конфликта, примиряется с ним, но в ущерб своим собственным ценностям и стандартам, в обмен на ограничение собственных прав;

2) урегулировать конфликт (осуществляется двум установкам: а) «мирное разрешение; субъект понимает другого и поддерживает право каждого человека на возможность иметь мнение, отличное от его собственного. Он стремится прийти к согласию, признавая при этом равноправие сторон и обеспечивая максимально полное удовлетворение интересов ценой взаимных уступок. Нейтрализация ситуации – взаимное приспособление либо адаптация, когда хотя бы один из участников конфликта пытается обойти препятствие; б) агрессивное разрешение конфликта (когда субъект пытается разрешить конфликт путем преимущественного продвижения своих планов, для чего использует силу, проявляет враждебность, прибегает к агрессии, в том числе и речевой). Необходимо отметить, что агрессивность является, вероятно, наиболее простой для индивида реакцией на самые разнообразные ситуации, следовательно, и речевая агрессия (как реакция на вербальные и невербальные раздражители). Напряженность в общении может создаваться коммуникантами как преднамеренно, так и не преднамеренно. Без специальных усилий напряженность разрешается чаще всего в агрессивный речевой акт. Исходя из данных способов урегулирования конфликта, мы представляем речевое поведение участников ток-шоу в двух основных разновидностях коммуникации – кооперативной и конфликтной, которые выстраиваются на основании соответствующих им стратегий и тактик. Кооперативные коммуникативные тактики направлены на гармонизацию речевого взаимодействия. Совокупность тактик, реализующих кооперативную стратегию, является комплексом «теоретически запланированных действий, направленных на достижение цели путем обоюдо-приемлемого взаимодействия. Кооперативные стратегии противопоставляются конфликтным, поскольку ориентированы на поиск компромисса, согласия, взаимовыгодных решений» (Радюк 2013: 237). Конфронтационные стратегии «реализуются различными деструктивными тактиками, изначально имеют конфликтную коммуникативную установку и нацелены на ответную отрицательную реакцию с тем, чтобы создать негативный фон речевой ситуации».

В результате анализа речевого поведения участников конфликтных ситуаций в русскоязычных ток-шоу «Воскресный вечер с Владимиром Соловьевым» и «Время покажет», а также англоязычных «The McLaughlin Group» были выявлены наиболее часто применяемые конфронтационные тактики:

тактика негативной оценки:

М. Бом: «Информационно, я говорю, это пропаганда, что США не умеет воевать, ничего не делает…»

В. Соловьев: «Это и так очевидно…»

М. Бом: «Это ложь, это ложь!» (Вечер с Владимиром Соловьевым от 01.02.18) (1);

David Rennie: «What they want to do will be incredibly unpopular you're gonna to tell people out of their cars to turn down their heating to do all these unpopular things. Why on Earth do you think the regime as you call it really wants to do these incredibly unpopular things? / То, что они хотят сделать, будет невероятно непопулярным, вы собираетесь выгнать людей из их автомобилей, выключить им отопление, чтобы принять эти непопулярные меры?» (The McLaughlin Group 5/30/14) (3);

тактика опровержения информации:

Н.В. Злобин: «Полнейшая фальсификация сейчас здесь идет!»

В. Соловьев: «Это констатация фактов!» (Вечер с Владимиром Соловьевым от 01.02.18) (1);

тактика прерывания дискуссии:

М. Бом: «Хорошо, можно я договорю?»

В. Соловьев: «Все что угодно, Майкл!» (Вечер с Владимиром Соловьевым от 01.02.18) (1);

David Rennie: «Basically painful which is … the next solution is that they believe the science!»

Susan Ferrechio: «I just think they believe in bad science…. I don' think…»

Mort Zuckerman: «You know there's probably more than one thing causing climate change…» /

Дэвид Ренни: «В основном болезненным, является то, что они верят науке!»

Сьюзан Феррекьо: «Я просто думаю, что они верят плохой науке… Я не думаю…»

Морт Цукерман: «Вы знаете, есть, вероятно, больше чем одна причина, вызывающая изменения климата…» (The McLaughlin Group 5/30/14) (3);

тактика смены темы:

В. Соловьев: «Правильно! Вы свернули, вы свернули!!! Вы все время возвращаетесь к этой теме!! Вы постоянно об этом говорите!! Ну, пожалуйста, уже ну, оторвитесь!!!»

Н.В. Злобин: «Ну, хорошо, давайте! О салфетке какой-то, я - за!» (Вечер с Владимиром Соловьевым от 01.02.18) (1);

John McLaughlin: «As the climate change debate become hopelessly politically polarized meaning like the atmosphere in the Congress we are far past the ability to reach any sort of compromises hopelessly polarized or the compromise is still possible? / По мере того, как дебаты об изменении климата становятся безнадежно политически поляризованными, как атмосфера в Конгрессе, мы находимся далеко за пределами возможности достичь каких-либо компромиссов…» (The McLaughlin Group 5/30/14) (3);

тактика противопоставления своего мнения мнению собеседника:

А. Кузичев: *«Я тоже просто говорю, Россия продает очень много оружия по миру. Вот у нас уже очень крупный наш партнер — это Индия, который у нас самолеты покупает. По твоей логике они покупают потому, что идет война у Индии…»*

М. Бом: «Индия плохой пример… Сирия это лучший пример… Сирия — это более яркий пример…» (Пентагон вооружается. Время покажет. Выпуск

от 10.01.2018) (2);

Mort Zuckerman: «No I think certainly as to follow on what was just said I think there is a by and large an overwhelming consensus in the scientific community that something is going on in the weather that affects…that is affected by a greenhouse gas emissions. / Морт Цукерман: «Нет, я думаю, конечно, если следовать тому, что только что было сказано, я думаю, что есть по большому счету консенсус мнений подавляющего большинства в научном сообществе, что что-то происходит с погодой, что влияет… спровоцированное выбросом парниковых газов» (The McLaughlin Group 5/30/14) (3);

тактика проявления сомнения:

М. Бом: «Я так и не прочитал эту бумагу!»

В. Соловьев: «Да, ты никак не прочитал!»

М. Бом: «Этим вы хотели что доказать?»

В. Соловьев: «Но я вам прислал на ваш личный телефон ссылку, так что у вас будет возможность изучить…»

М. Бом: «Спорный, спорный вопрос!» (Вечер с Владимиром Соловьевым от 01.02.18) (1);

Mort Zuckerman: «If I could avoid the catastrophe I would pay it!»

Pat Buchanan: «Are you sure, you could avoid the catastrophe …»/

Морт Цукерман: «Если бы я мог избежать катастрофы, я бы заплатил!»

Пэт Бухенен: «Вы уверены, что могли бы избежать катастрофы?!!» (The McLaughlin Group 5/30/14) (3);

тактика несогласия:

В. Соловьев: «Я не хочу вас обидеть…вы психолог по образованию?»

М. Бом: «Нет, я…»

В. Соловьев: «Мне было всегда интересно…когда создаются психологические портреты Путина, простите за бестактность, когда-нибудь с Путиным встречались?»

М. Бом: «Нет…»

В. Соловьев: «Тогда откуда все эти замечательные домыслы?»

М. Бом: «Это моя трактовка, не более того… я не поставил профессиональный диагноз, это мой… это диагноз, так сказать, политолога…»

В. Соловьев: «Звучит как диагноз…но не Путину…» (Вечер с Владимиром Соловьевым от 01.02.18) (1);

David Rennie: «You have to answer the question, why these hundreds of highly distinguished scientists think something terrible? Is that you think, it's populist position people, don't want to have to…»

Pat Buchanan: «Scientists have changed their mind…» /

Дэвид Ренни: «Вам придется ответить на вопрос, почему эти сотни выдающихся ученых думают о чем-то ужасном? Вы что думаете, что это популистская позиция людей, не желающих …?»

Пэт Бухенен: «Ученые изменили свое мнение…» (The McLaughlin Group 5/30/14) (3);

тактика подачи информации через метафору:

А. Кузичев: «*На ближнем востоке спросите, кто победил терроризм?*

Русские, а не американцы…»

Якоб Корейба: «Война только начинается…Вы выиграли на земле, отрубили одну голову, а сейчас растут три новые…» (Пентагон вооружается. Время покажет. Выпуск от 10.01.2018) (2);

***тактика провокационного вопроса*:**

Якоб Корейба: «Он продается и покупается точно так же, как и угрозой… в том числе и русская угроза. И на сегодняшний день на этом рынке именно США тот продавец, который продает…»

А. Кузичев: «Нет, это вполне логично…Сколько ж вы платите Америке? Сколько ж вы платите Америке за это?»

Якоб Корейба: «Вопрос не в цене…» (Пентагон вооружается. Время покажет. Выпуск от 10.01.2018) (2);

David Rennie: «Can you note that the cost of doing nothing that's the whole point of insurance… premiums are expensive but as a business, I mean, you know this is in your business, didn't you ensure any of your buildings…?»

Mort Zuckerman: «Absolutely!» /

Девид Ренни: «Можете ли вы отметить, что оплата бездействия это и есть весь смысл страхования … взносы высокие, но как бизнес, я имею в виду, в вашем бизнесе так ли вы уверены в любом из своих объектов?

Морт Цукерман: «Абсолютно!» (The McLaughlin Group 5/30/14) (3);

тактика упрека:

М. Бом: «В 90 году, когда Бейкер встретился с Горбачевым, альянс был сильный. Он распался через год. Вам не кажется… странно, что они обещали уже о смерти Варшавского договора, за 1 год до смерти… вам не кажется это странным?»

В. Соловьев: «Вы, не зная конкретики, с пеной у рта пытаетесь оспаривать то, что является фактами! Ну, опубликованы архивы!»

М. Бом: «Покажите мне, пожалуйста, не экран!»

В. Соловьев: «Вам дадут ссылку, чтобы почитать!» (Вечер с Владимиром Соловьевым от 01.02.18) (1);

David Rennie: «Listen, stop throwing some antidotes at each other about whether the scientific, the vast majority of the scientific establishment, and all of these elected governments are saying something very unpopular which is …

Pat Buchanan: «There's a problem. Many of them believe it but I don't think it's…»

Дэвид Ренни: «Слушайте, хватит бросать некоторые противоядия друг в друга по поводу того, если научное… подавляющее большинство научного сообщества, и все эти правительства говорят что-то очень непопулярное по поводу …».

Пэт Бухенен: «Существует проблема. Многие из них верят в это, но я не думаю, что это так…» (The McLaughlin Group 5/30/14) (3);

тактика настойчивого убеждения;

А. Кузичев: «Понимаете, переживать по поводу того, что американцы дают четыре с половиной миллиарда долларов на отражение агрессии России в Европе и так далее… собираемся мы эту агрессию совершать? Не собираемся. Это другой совершенно вопрос. Вы поймите, пожалуйста, господа, что за этим стоит аннексия Крыма и война на Донбассе. Вот если бы этого не было, они бы этого не делали. А это, к

сожалению, ответная реакция» (Пентагон вооружается. Время покажет. Выпуск от 10.01.2018) (2);

Pat Buchanan: « …now let me talk to you, boy, there's no doubt there's global warming of some sense what happened. There is some… there is climate change going on. But the idea, that is proven science, that what is going on to cause these disasters, that John just put on the screen, is ridiculous…» /

Пэт Бухенен: «…позволь сказать тебе, парень, нет никаких сомнений в том, что есть роль глобального потепления в какой-то степени в том, что произошло. Есть некоторое… есть изменение климата, но есть теория, доказанная наукой, что то, что происходит, не могло вызвать эти бедствия, о которых говорит Джон. Это просто смешно… (The McLaughlin Group 5/30/14) (3);

тактика иронической оценки:

Н.В. Злобин: «Нет! Труман пригласил Сталина выступить в Фултоне с ответной речью и даже был готов прислать авианосец «Миссури», чтобы Сталин приехал в Соединенные Штаты, и выступил там же с любыми соображениями, которые он считает нужными в ответ на возражения Трумана. Советский Союз отказался от этого, хотя сначала Сталин приехал…»

П.Р. Федоров: «То же самое, что предложили бы Труману выступить в Магадане…»

Н.В. Злобин: «Я вам рассказываю… не стоит тут иронизировать… можно по разному…»

П.Р. Федоров: «Смешно, пожилой человек… на авианосце…» (Вечер с Владимиром Соловьевым от 01.02.18) (1);

Mort Zuckerman: «I mean, do you really believe that these scientists are going to stop? They couldn't even predict the global warming wouldn't stop in 1997…»

Pat Buchanan: «We have a premium for this. Unbelievable!» /

Морт Цукерман: «Я имею в виду, вы действительно верите, что эти ученые собираются остановиться? Они даже не могли предсказать, что глобальное потепление не прекратится в 1997 году…»

Пэт Бухенен: «У нас есть премия за это! Невероятно!» (The McLaughlin Group 5/30/14) (3).

Следует отметить, что диалоги в политических ток-шоу как русскоязычных, так и англоязычных проходят обычно в режиме слабого конфликта. Набор коммуникативных стратегий и тактик общественно-политического дискуссионного ток-шоу на русском языке и английском языке совпадает, различия проявляются в способах вербализации отдельных тактик. Участники политических ток-шоу с помощью вспомогательных стратегий решают идентичные имиджевые задачи (обозначить проблему и ее решение, построить имидж компетентного профессионала, указать на положительные поступки, дела и заслуги). Вспомогательная диалого-структурирующая стратегия, реализуемая участниками ток-шоу, в русскоязычном общественно-политическом дискуссионном ток-шоу оформляется посредством более категоричных и прямых высказываний, в то время как американскому англоязычному устному политическому дискурсу свойственны смягченные конструкции и различные формы

вежливости. Русскоязычные ток-шоу характеризуются высокой эмоциональностью, экспрессивностью, спонтанностью высказываний; англоязычный устный политический дискурс, напротив, является прагматичным, сдержанным, выражаемые политическими акторами доводы чаще подкрепляются аргументацией.

Список литературы:

Третьякова В.С. Речевой конфликт и аспекты его изучения. — 2003. — Режим доступа: http://irbis.asu.ru/mmc/ juris5/11.ru.shtml.

Радюк А. В. Кооперативные коммуникативные стратегии и тактики как средства гармонизации английского делового дискурса // Вестник МГИМО. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/v/kooperativnye-kommunikativnye-strategii-i-taktiki-kak-sredstva-garmonizatsii-angliyskogo-delovogo-diskursa

Источники иллюстративного материала:

Вечер с Владимиром Соловьевым от 01.02.18. Режим доступа : youtube.com›watch?v=poIZUkkiT9U

Пентагон вооружается. Время покажет. Выпуск от 10.01.2018. Режим доступа youtube.com>watch?v=5SCABhc

The McLaughlin Group 5/30/14 . Режим доступа youtube.com›watch?v=RLrd_c6wdrw

---

Яковлева Елена Павловна – старший преподаватель кафедры лингвистики Донецкого педагогического института (г. Донецк, ДНР, Украина), *lena-yakovleva81@mail.ru*