

**ВІННИЦЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ МИХАЙЛА КОЦЮБИНСЬКОГО**

факультет іноземних мов

кафедра англійської філології

ДИПЛОМНА РОБОТА

на тему: **ДИСКУРСИВНІ СТРАТЕГІЇ УЧАСНИКІВ ІНТЕРВ'Ю**

Студентки 2_курсу групи 2МФАНЗ
Освітньої програми Філологія. Германські мови
і літератури (переклад включно) (англійська,
німецька))
Спеціальності 035.041 Філологія. Германські
мови і літератури (переклад включно)
Галузі знань 03 Гуманітарні науки
Ступеня вищої освіти магістра

Мизинюк Дар'ї Сергіївни

Науковий керівник: Кірієнко М.М., старший
викладач

Розширена шкала _____

Кількість балів: _____ Оцінка: ECTS

Голова комісії:

(підпис)

(прізвище та ініціали)

Члени комісії:

(підпис)

(прізвище та ініціали)

(підпис)

(прізвище та ініціали)

(підпис)

(прізвище та ініціали)

м. Вінниця – 2019 рік

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ ДИКУРСИВНИХ СТРАТЕГІЙ ІНТЕРВ'Ю.....	8
1.1Інтеракція, комунікація, дискурс-співвідношення понять.....	8
1.1.1Семантичні особливості поняття INTERVIEW в англійській мові.....	8
1.1.2 Інтеракція як середовище та результат міжособистісних відносин.....	10
1.2Діалог як основа характеристика дискурсу.....	15
1.2.1Діалог в умовах сучасної комунікації.....	15
1.2.2_Інтерв'ю в типології діалогічних дискурсів.....	18
1.3. Реалізація інтерактивного аспекту поведінки в інтерв'ю.....	21
1.3.1Соціальні особливості інтерактивної поведінки.....	21
1.3.2Реалізація інтеракції на психологічному рівні.....	27
ВИСНОВОК ДО РОЗДІЛУ 1.....	32
РОЗДІЛ 2. ДИСКУРСИВНІ СТРАТЕГІЇ І ТАКТИКИ ЇХ РЕАЛІЗАЦІЇ В ІНТЕРВ'Ю.....	34
2.1 Визначення поняття дискурсивної стратегії.....	34
2.1.1Дискурсивна стратегія, тактика та хід – співставлення понять.....	38
2.1.2 Кооперація та конфлікт як можливі шляхи розвитку інтеракції в ході інтерв'ю.....	42
2.2 Інтерактивний підхід до розуміння дискурсивних стратегій та тактик.....	46
2.3. Конверсаційні тактики як шляхи реалізації дискурсивних стратегій інтерв'ю.....	52

2.3.1 Тактика зміни теми.....	52
2.3.2 Тактика розвитку теми.....	59
2.3.3 Тактика перефразування.....	63
ВИСНОВОК ДО РОЗДІЛУ 2	69
ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ.....	71
РЕЗЮМЕ.....	74
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	75
ДОДАТКИ.....	84

ВСТУП

В умовах сучасного суспільства з його тяжінням до антропоцентризму все більшої ваги набуває інтелектуальна лабільність мовної особистості, що допомагає їй адаптуватися до умов життя, що швидко змінюються. Гнучкість у плануванні та застосуванні власної стратегічної програми дій є головною передумовою у досягненні успіху індивідом та отриманні ним необхідної інформації.

Лінгвістичні розвідки останніх років демонструють значну зацікавленість когорти мовознавців питаннями тактико-стратегічного потенціалу мовлення. Однак проведені дослідження стосуються, головним чином, теоретичних аспектів поняття «комунікативної стратегії», дослідження комунікативних стратегій і тактик російського мовлення, жанру політичного інтерв'ю, аксіологічних стратегій ток-шоу, комунікативних стратегій і тактик німецького мовознавчого дискурсу, дискурсивних стратегій кооперативної та конфліктної взаємодії в інтерв'ю тощо. Однак, питання реалізації комунікативної стратегії запиту інформації в англomовному інтерв'ю не отримало належного висвітлення.

Тому, **актуальність** нашого дослідження обумовлена великим інтересом до механізмів, які лежать в основі міжособистісної взаємодії, яка є забезпеченням ефективності спілкування, тобто досягнення співрозмовниками комунікативних цілей. У зв'язку зі зростанням інтересу лінгвістів до аналізу діалогічних форм дискурсу актуальним, на наш погляд, є перегляд і подальший розвиток основних положень конwersаційного аналізу з метою виявлення стратегічних механізмів, що лежать в основі діалогу, в тому числі і інтерв'ю, яке є своєрідним варіантом прояву базової моделі комунікації - розмовного діалогу.

Наша наукова розвідка сприятиме вирішенню існуючих питань щодо специфіки інтерв'ю, його дискурсивних стратегій і тактик, а також ми поглибимо знання та заглибимось в деякі теоретичні суперечності, які виникають навколо питань про дискурсивні стратегії учасників інтерв'ю. Всі вище перераховані факти зумовлюють актуальність нашого дослідження.

Метою роботи є дослідження дискурсивних стратегій, що визначають

характер діалогічної взаємодії комунікантів в ході інтерв'ю, адже міжособистісна взаємодія становить основу комунікації як такої.

Будь-яка взаємодія виробляє певні взаємини між комунікантами, характер яких може виявлятися як на вербальному, так і на невербальному рівні (рівні вчинків) або на обох рівнях відразу. Іншими словами, в центрі уваги дослідників виявляється сам процес мовної взаємодії партнерів комунікації в певній ситуації спілкування, а саме їх комунікативну поведінку.

Найбільш повну реалізацію комунікативної поведінки можна отримати в діалозі, інваріантною ознакою якої є ознака взаємодії. Діалог визнається вихідною формою комунікації, що пояснюється особливостями людського мислення.

Все вищесказане визначило вибір **об'єкта** дослідження, в якості якого виступає інтерв'ю, що представляє собою діалогічний тип дискурсу.

Предметом дослідження служать дискурсивні стратегії учасників інтерв'ю, спрямовані на реалізацію основних стратегічних цілей комунікантів, якими є зближення і дистанціювання, а також конверсаційні тактики, за допомогою яких здійснюється досягнення цих цілей. Також предметом дослідження є комунікативно-прагматичні та інтерактивні особливості мовленнєвої поведінки учасників ток-шоу, втілені в низці стратегій і тактик ввічливості, спрямованих на досягнення комунікативних цілей сторін, що спілкуються.

Відповідно до поставленої мети в даному дослідженні вирішуються наступні **завдання**:

- 1) визначити особливості дискурсу інтерв'ю як діалогічної комунікативної події;
- 2) простежити особливості реалізації інтерактивного аспекту спілкування в інтерв'ю;
- 3) виявити жанрову специфіку інтерв'ю;
- 4) виділити прототипні і периферійні форми інтерв'ю всередині відповідного мовного жанру за допомогою вивчення реалізації параметрів контексту ситуації;

5) описати стратегічну діяльність учасників інтерв'ю і виділити деякі тактики і комунікативні ходи, що сприяють реалізації стратегій зближення і дистанціювання.

Матеріалом дослідження слугували більше ніж 150 дискурсивних фрагментів інтерв'ю відомих людей усього світу, які зробили свій вклад в науку, мистецтво, кінематограф та інші сфери загальним обсягом 200 умовних сторінок.

Теоретико-методологічну основу роботи складають наукові праці таких вчених як І.Арнольд, А.Н. Баранов, М.М. Бахтін, І.М. Борисова, В. В.Виноградов, В.З. Дем'янов, Т.ван Дейк, Е.А. Земська, В.О. Карасик, М.М. Кірієнко, М.Л. Макаров, Г. Г. Почепцов, Ю.Розенгарт, А.А. Романов, Л.П. Семененко, К.Серажим, та інші.

Мета і завдання дисертаційної праці визначили застосування комплексу загальнонаукових та спеціальних **методів дослідження**. Серед загальнонаукових методів залучаємо *індукцію* та *дедукцію*, емпірико-теоретичні методи *аналізу й синтезу*, за допомогою яких проаналізовано та узагальнено як теоретичні передумови вивчення ввічливості в англomовному телевізійному дискурсі ток-шоу, так і практичні результати, отримані в процесі дослідження з подальшим описом і узагальненням висновків. У роботі використовується комплекс спеціальних методів дослідження, а саме: метод *аналізу лексикографічних джерел і словникових дефініцій*, *прагмалінгвістичний аналіз*, *дискурсивно-інтераціональний*, *контекстологічний аналіз*, *функційно-стилістичний аналіз* в (для отримання даних щодо особливостей актуалізації стратегій і тактик ввічливості).

Наукова новизна одержаних результатів полягає в тому, що вперше здійснено комплексний аналіз дискурсивних стратегій учасників інтерв'ю, структуровано та узагальнено декілька тактик для проведення інтерв'ю. В роботі пропонується підхід до опису стратегічної взаємодії між співрозмовниками при активній ролі обох комунікантів. Демонструється залежність вибору певної стратегії від рольових і психологічних характеристик комунікантів, а також від типу інтерв'ю. Новим є також вивчення мовного жанру інтерв'ю з позицій

конверсаційного аналізу, що стає можливим завдяки активному проникненню елементів базової моделі комунікації - розмовного діалогу - в сферу інституційного спілкування, до якої належить інтерв'ю.

Теоретичне значення праці полягає в збагаченні дослідницького апарату дискурсології шляхом уточнення поняття та значення стратегій і тактик інтерв'ю, виокремленні та ідентифікації стратегій, тактик, прийомів і мовних засобів реалізації ввічливості, що сприятиме подальшому розвитку теорії мовленнєвої комунікації, лінгвістики тексту, теорії дискурсу, міжособистісної прагматики.

Практичне значення одержаних результатів полягає в можливості їхнього застосування у викладанні таких дисциплін, як «Основи теорії мовленнєвої комунікації», «Стратегії і тактики мовленнєвої поведінки», «Теоретична граматики англійської мови» (розділ «Прагматика речення»), «Міжкультурна комунікація» (розділ «Практичний аспект міжкультурної комунікації»), спецкурсів з лінгвопрагматики текстів масової комунікації. Результати дослідження можуть бути корисними для студентів, аспірантів та науковців, які займаються цією проблематикою.

Апробація результатів дослідження. Основні положення та висновки дослідження висвітлено на *міжнародних наукових конференціях*: «Розвиток філології та лінгвістики на сучасному історичному етапі» (м. Харків, 13-14 грудня 2019), «Філологічні науки: історія, сучасний стан та перспективи досліджень» в секції романські, германські та інші мови та літератури (м. Львів, 10 грудня 2019), а також «Потенціал сучасної науки» в секції філології (м. Київ, 10-11 грудня 2019)

Структуру праці зумовлено науковою логікою, метою дослідження та поставленими завданнями. Магістерська робота складається зі вступу, двох розділів, списку використаних джерел, додатків. Загальний обсяг роботи – 91 сторінка, основний текст – 73 сторінки. Список бібліографічних джерел нараховує 101 найменування, із них теоретичних джерел – 74 позиції, джерел іноземними мовами – 27, лексикографічних джерел – 20.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ ДИКУРСИВНИХ СТРАТЕГІЙ ІНТЕРВ'Ю

1.1 Інтеракція, комунікація, дискурс – співвідношення понять

Центральними поняттями в сучасному лінгвістичному аналізі інтерв'ю стають такі поняття, як «інтеракція», «комунікація» і «дискурс». Інтерв'ю є інтерактивною формою комунікації в заданих рамках статусно-рольових відносин, яка визначається з позицій сучасної лінгвістики як інституційний дискурс.

1.1.1 Семантичні особливості поняття *INTERVIEW* в англійській мові. У центрі уваги нашого дослідження знаходяться дискурсивні стратегії, що відображають особливості процесу взаємодії між комунікантами в такому діалогічному дискурсі, як інтерв'ю.

Інтерв'ю вивчається як особливого роду комунікативна подія інтерактивного характеру, що дозволяє розглядати його як один із проявів дискурсу в цілому, який визначається як «складне комунікативне поняття та включає крім тексту ще й екстралінгвістичні фактори (знання про світ, думки, установки, цілі адресата)»[8].

Розгляд інтерв'ю як складної комунікативної події диктує необхідність визначити семантичний обсяг поняття, що позначається вербальною одиницею *INTERVIEW*. Складна комунікативна подія інтерв'ю проникає в усі сфери функціонування мови (наукова, ділова, публіцистична, розмовна і ін.), тобто носить інтердискурсивний характер. Зокрема, вважається, що «інтерв'ю стало потужною силою в сучасному суспільстві. З моменту народження до нас звертаються з питаннями вчителі, психологи, роботодавці, лікарі, а також ми слухаємо інтерв'ю по радіо і на телебаченні» [1].

Підтвердження вищевказаної думки ми знаходимо в тезаурусі Роже: «*INTERVIEW - Q & A, inquiry, press conference, probe, talk, conference, exchange, meeting, dialogue, examination, hearing*» [98], які є різноманітними варіантами однієї комунікативної події. Аналіз параметрів комунікативної події дозволяє визначити ці відмінності. Проте дані типи інтерв'ю мають загальні риси – це певна структура та інституційна рамка, в якій розгортається комунікативна подія, а також загальна для всіх типів інтерв'ю основна мета – отримання інформації (newsgaining aim) з метою формування осмисленої позиції.

З метою встановлення особливостей поняття *INTERVIEW* цікавим, на наш погляд, було б провести порівняльний аналіз дефініцій інтерв'ю в англійській і українській мовах.

У свідомості носіїв української мови інтерв'ю постає перш за все як жанр публіцистики, що підтверджується існуючими дефініціями в тлумачних словниках української мови. Зокрема ІНТЕРВ'Ю визначається як «призначена для друку, радіо чи телебачення розмова журналіста з особою [67] або «ІНТЕРВ'Ю - жанр публіцистики, бесіда журналіста з одним або декількома особами з яких-небудь актуальних питань » [49].

Для англо-американської культури вищевказане значення інтерв'ю не є первинним. Аналіз значень *INTERVIEW* в тлумачних словниках англійської мови, показав, що першим значенням є наступне: «*meeting at which smb. (Eg. smb. applying for a job) is asked questions to find out if he is suitable: a job interview* » , або «*a meeting where a person is asked questions by another or others, esp. to decide whether he / she can enter a university or take up a job*» [47]. Іншими словами *INTERVIEW* в англо-американській культурі постає перш за все як жанр ділового дискурсу – *JOB INTERVIEW* – «співбесіду при прийнятті на роботу / зарахування в університет», який, на думку О.Н. Дубровської, в повному обсязі сформувався в російській культурі, про що свідчить відсутність (принаймні, до недавнього часу) специфічного позначення з причин екстралінгвістичного характеру [37]. Визначення *INTERVIEW* як «*meeting (of a reporter) with smb whose views are requested*», або «*a conversation, as one conducted by a reporter, in which information*

is elicited from another // an account or reproduction of such a conversation» для англомовної культури є другим, НЕ основним і розвинулося відносно недавно.

Дані тлумачних словників підтверджують розбіжність семантичних обсягів аналізованих понять в англійській і українській мовах. Як показує зіставлення дефініцій англійське поняття *INTERVIEW* значно ширше від українського ІНТЕРВ'Ю.

Таким чином, інтерв'ю є комунікативною подією інтерактивного характеру, що функціонує в різних типах дискурсу, породжуваних людьми в процесі комунікації.

1.1.2 Інтеракція як середовище та результат міжособистісних відносин.

Сучасний лінгвістичний аналіз інтерв'ю важко уявити без таких понять, як «інтеракція», «комунікація» і «дискурс». Інтерв'ю є інтерактивною формою комунікації в заданих рамках статусно-рольових відносин, яка визначається з позицій сучасної лінгвістики як інституційний дискурс. Іншими словами, інтерв'ю об'єднує поняття «інтеракція», «комунікація» і «дискурс», що не ототожнюючи їх при цьому, а вказуючи на те, що між ними існує тісний взаємозв'язок.

Про інтеракції, «між-дії», можна говорити тоді, коли між двома або більше особами здійснюються будь-які дії, узгоджені один з одним в змістовному і стратегічному плані, наділені певним задумом і будь-яким чином інтерпретовані які беруть участь в інтеракції [29].

У науковій літературі інтеракція розглядається як у вузькому, так і в широкому сенсі. У першому випадку інтеракція є одиницею спілкування, оскільки сутність спілкування – не в односторонньому впливі мовця на слухача, а в складний комунікативний взаємодії двох суб'єктів. В даному розумінні інтеракція протиставляється мовному акту, який абсолютизує дію. Не можна йти від індивідуальних дій до інтеракції: вона ніколи не буває простою сумою окремих дій [3].

Розуміння інтеракції в широкому сенсі передбачає розгляд її з позицій

символічного інтеракціонізму (W. James, G. Dewey, G.H. Mead, Ch. Cooley, H. Blumer), що спирається на ряд принципів:

1. Люди оперують об'єктами, виходячи з того «значення» або «сенсу», яке вони мають для цих людей.
2. Ці культурні значення і смисли виробляються в ході соціальної інтеракції.
3. Ці значення і смисли змінюються і переглядаються в процесах інтерпритації через опосередковані символами взаємодії індивідів, здатних до саморефлексії.
4. Люди самі створюють, будують, «конструюють» досвідчені світи, в яких вони живуть.
5. Значення і смисли цих світів формуються в процесі інтеракції під впливом привнесених в ці ситуації саморефлексії і рефлексій індивідів.
6. Взаємодія людей зі своїм власним «Я» є невід'ємною, органічною частиною взаємодії з іншими індивідами, воно тісно переплітається з соціальною інтеракцією і впливає на останню [54].

Хід інтеракції складається під впливом багатьох «природних», сприймаються як само собою зрозуміле, динамічних, ситуативних, які підлягають взаємному обговоренню, процесів. Головним предметом обговорення, «переговорів» в інтеракції є різні аспекти особистості, або особистісні смисли «Его». Ці смисли, локалізовані в процесі інтеракції, виникають і змінюються в процесі взаємодії індивідів [87]. Особливо цікаві ситуації, в яких порушується звичний хід спілкування, і відбувається різкий перегляд учасниками власних і чужих «Я» [56].

Під комунікацією ж, або спілкуванням, розуміється приватна категорія соціальної інтеракції. Вона визначається як така інтеракція, де у фокусі координації виявляються комунікативні інтенції, що виражаються засобами мови або мовної системи взагалі з метою вирішення певних релевантних когнітивно-практичних завдань. Комунікація характеризується наміром кожного учасника висловити «Я», визнанням іншими цього наміру, організацією дії (індивідуальних актів) і взаємодії (соціальної інтеракції) відповідно до цих взаємоспрямованих

інтенцій. Іншими словами, комунікація розглядається як окремий випадок інтеракції, що спирається на інтерпретацію, яка передбачає координацію дій у взаємодії, а також задовольняє потреби вираження внутрішніх станів.

Саме поняття «спілкування» має на увазі не односпрямований моноакт створення і відправлення будь-якої інформації, а залученість цього процесу в громадські, в даному випадку - поліформні види комунікативного зв'язку. В ході комунікації поряд з передачею інформації виконується інша, не менш важлива функція: встановлення багатосторонніх відносин, що підтверджує дані Розглядаючи роль спілкування ширше в соціальному плані, не можна не погодитись з А.А. Леонтьєвим, що підкреслює, що «комунікація (спілкування) є не тільки процес зовнішнього взаємодії ізольованих особистостей, скільки спосіб внутрішньої організації і внутрішньої еволюції суспільства як цілого, процес, за допомогою якого тільки й може здійснюватися розвиток суспільства» [50, ст. 121-132]. Спілкування, на думку Т.М. Дридзе, «виступає, перш за все, як найважливіша складова механізму соціального взаємодії» [36], і в цьому проявляється його соціальна функція.

Ілюструючи соціальну функцію комунікації, доречно навести слова А.А. Леонтьєва: «У всіх видах спілкування предметом його є не конкретна людина, або люди, а яке взаємодія (в соціально-орієнтованому спілкуванні безпосереднім предметом можуть виступати суспільні відносини), або психологічні взаємини людей» [50, ст. 130]. Іншими словами, базуючись на екстралінгвістичному оточенні, насамперед, на міжособистісних взаємодіях, комунікація має своїм предметом саме ці міжособистісні взаємодії і взаємовідносини, які створюють певну мережу, поле ментальних, психологічних, когнітивних, соціальних та інших позамовних зв'язків, готують можливість для здійснення даної комунікації. Таким чином, можна стверджувати, що міжособистісні відносини, які виростають з міжособистісних взаємодій, є одним з найважливіших компонентів комунікації як такої.

Будь-яка взаємодія виробляє певні взаємини, які в подальшому є основою для інших взаємодій. Таким чином, базуючись на взаємодії, аспект

міжособистісних відносин в певній мірі робить зворотний вплив на перебіг взаємодії інтерактантів. Така взаємодія може проходити або тільки на вербальному рівні, або тільки на рівні вчинків, або на обох рівнях відразу. І як будь-яка взаємодія, комунікація характеризується наявністю певної мети і певного мотиву, результативністю, нормативністю; комунікація має свої фази планування, протікання, впливу, досягнення / недосягнення мети. А.А. Леонтьєв, порівнюючи спілкування з іншими видами інтеракції в загальній системі діяльності людей, відзначав, що «діяльність спілкування є такий же вид діяльності, як продуктивна і пізнавальна діяльність, вона і в психологічному відношенні має ту ж принципову організацію, ... а саме, вона інтенціональна, тобто мотивована і має специфічну мету; вона результативна, і в цьому сенсі можна говорити про міру збігу досягнутого результату з наміченою метою, вона нормативна, тобто як протікання, так і результат акту спілкування схильні до соціального контролю » [50].

Інтенціональність спілкування, пов'язана з поняттями «мотиву» і «інтенції», є однією з найважливіших комунікативних характеристик, реалізуючих себе в комунікативних стратегіях, комунікативних планах. Мотивація визначає «вихідну точку» дії і його зразковий напрям. На відміну від цього інтенції визначають бажану мету і є в цьому сенсі усвідомленням волі. Іншими словами, мотивами задаються всі можливі варіанти поведінки; а за допомогою інтенцій з усього поля дії стратегічно вибирається певний тип поведінки і засоби його реалізації, в тому числі і мовленнєві засоби.

Так як одним з найважливіших компонентів комунікації є міжособистісні відносини, то інтеракційна модель комунікації, описана М.Л. Макаровим, дозволяє найкращим чином зрозуміти і описати механізми спілкування [53]. У центрі даної моделі - взаємодія, поміщена в соціально-культурні умови ситуації. Ця модель протиставляється загальноприйнятій кодовій моделі комунікації, тому що розуміння в процесі спілкування передбачає не тільки декодування, а щось більше.

Згідно інтеракційної моделі, комунікація відбувається не як трансляція

інформації та маніфестація намірів, а як демонстрація смислів, часто аж ніяк не обов'язково призначених для розпізнавання і інтерпретації реципієнтом. Практично будь-яка форма поведінки - дію, бездіяльність, мова, мовчання - в певній ситуації може виявитися комунікативно значущою. У поведінки немає протилежності. Іншими словами, не існує такого поняття, як поведінка або, висловлюючись більш звичною мовою, не можна не вести себе будь-яким чином. Якщо ми приймає той факт, що будь-яку поведінку в інтеракційній ситуації має комунікативну значимість, тобто є комунікацією, то з цього випливає, що як би ми не старалися, ми не можемо не повідомляти що-небудь.

Отже, поки людина знаходиться в ситуації спілкування і може спостерігатись іншою людиною, він демонструє смисли, хоче він цього чи ні. При цьому важливу роль відіграє активність сприймання Іншого.

Е. Гофман розрізняв інформацію, яка надається навмисно (information given), і інформацію, яка надається ненавмисно (information given-off). Якщо участю в комунікативному процесі перший тип інформації завдячує насамперед тому, хто говорить, що відбирає ці смисли, надає їм форму і викладає їх у відповідності зі своїми інтенціями; то інформація другого типу виявляється в боргу у реципієнта, а саме його сприйнятливості, і здатності до інтерпретації. Саме інтерпретація стає в інтеракційній моделі критерієм успішності і головним призначенням комунікації на відміну від поширеного уявлення її основної функції як «досягнення взаємного розуміння». Це помітно змінює статус комунікантів. Цим обумовлена і асиметрія моделі: породження смислів та їх інтерпретація відрізняються як за способами, так і за типами беруть участь в них форм когнітивного. Ідея дзеркальної подібності процедур перетворення повідомлення на введенні і виведенні не працює: реципієнт може вивести смисли, відмінні від задуманих [81, ст.5-46].

Інтеракційна модель передбачає ситуативну прихильність мови, що виражається у використанні широкого соціально-культурного контексту. Тут ми маємо справу з «фоновими знаннями», конвенціональними за своєю природою; значення «загальних смислів», мовленнєвих і соціокультурних.

В інтеракції за допомогою дискурсивних дій виробляються і відтворюються соціальні інститути та системи цінностей, а також соціальні аспекти особистостей.

Сутність спілкування не в односторонньому впливі мовця на слухача, а в складному комунікативному взаємодії двох суб'єктів: спілкування - «це не складання ... паралельно розвиваються (симетричних) діяльність, а саме взаємодія суб'єктів» [52], можливо з приводу якихось об'єктів «зовнішньої» дійсності.

1.2 Діалог як основа характеристика дискурсу

1.2.1 Діалог в умовах сучасної комунікації. З точки зору сучасної науки діалог - дуже цікавий феномен не тільки людського спілкування, але також буття і свідомості. Діалог є найбільш дієвим засобом побудови складних систем відносин на різних рівнях і в різних просторах суспільного життя. Будучи специфічною формою спілкування і виконуючи всі його функції, діалог має свою специфіку, що забезпечує йому особливу роль в організації життєдіяльності людей.

Глобальне розуміння діалогу та діалогічних відносин в філології сходиться до праць М.М. Бахтіна. Дослідник підкреслював, що діалогічні відносини «глибоко своєрідні і не можуть бути зведені ні до логічних, ні до лінгвістичним, ні до психологічних, ні до механічних, ні до будь-яким іншим природним відносинам» [8, ст. 89]. За словами М.М. Бахтіна, діалогічні відносини є «майже універсальним явищем, що пронизує всю людську мову і все відношення і прояви людського життя, взагалі все, що має сенс і значення ... Чужі свідомості не можна споглядати, аналізувати, визначати як об'єкти, речі – з ними можна тільки вести діалог, спілкуватися ...» [7]. З цього, природно, випливає, що будь-яке спілкування є діалогічним за своєю природою.

Осмислення діалогу і діалогічних відносин характерно для науки кінця ХХ століття. Так, у передмові до збірки «Діалог: теоретичні проблеми і методи дослідження» констатується наступне: «Діалог стає, мабуть, центральною метафорою нашої цивілізації. Поширення її таке, що практично вся соціальна сфера, пронизана діалогічними відносинами: діалог культур, діалог політичний,

діалог міжетнічний, діалог духовний » [5].

Цікаво, що первинність діалогічного комунікації визнається навіть дослідниками монологу. Так, Л.П. Семененко робить таку заяву: «Не можна заперечувати, що діалогічне висловлювання представляє собою основну і найбільш природну форму використання мови для досягнення мовцем певних комунікативних і практичних цілей. Діалогічні відносини служать необхідною умовою раціональної взаємодії для більшості сфер комунікативної і практичної діяльності Тільки в діалозі можливо повне взаєморозуміння, і лише діалог здатний забезпечити простір, достатній для повної реалізації [68].

Важливо підкреслити, що для сучасної мовної дійсності характерна експансія діалогічних видів комунікації. Діалог в самих різноманітних його проявах набуває широкого поширення навіть у тих сферах, які відрізнялися чітко вираженою монологічністю. В електронних засобах масової інформації, на сторінках газет і журналів діалогічні жанри (типу бесід, інтерв'ю, «круглого столу») займають все більш міцні позиції. І це не випадково, так як в сучасному світі, де знімається багато колишніх обмежень, і розширюється поле соціальної дії бачення, діалог стає все більш затребуваною формою відносин. Він – необхідна умова розгортання і розвитку міжособистісних, міжгрупових, міждержавних відносин: культурних, економічних, політичних. Природно, формується і збільшується потреба оптимального розкриття і розуміння можливостей діалогу, сфер, меж його використання.

Надзвичайно важливим моментом є очевидна антропоцентричність діалогу. В ході діалогічного спілкування (в тому числі й інтерв'ю) реалізується ситуація «обличчям до обличчя», вже сама по собі створює підґрунтя для саморозкриття кожного, хто вступає в діалог у всій сукупності «горизонтів її буття» [21].

Діалог, в силу особливостей свого протікання, є видом мовлення, запрограмованим на наявність певного комунікативного ефекту. Діалог, за визначенням припускає наявність зворотного зв'язку, облік позиції адресата, ідеально орієнтований на досягнення взаєморозуміння і згоди сторін (хоча б часткове).

Діалогові форми володіють високим прагматичним потенціалом. Діалогічні дискурси найчастіше бувають безпосередньо включені в реальний контекст. І цей зв'язок мови і дій фіксується в свідомості і навіть підсвідомості носіїв мови.

Діалог (особливо усний), навіть публічний, майже ніколи не може бути розіграний «по нотах». Підтвердження цієї ідеї, а саме, що мовне спілкування має свою внутрішню логіку, ми знаходимо в герменевтиці: «Ми говоримо, що ми «ведемо» бесіду; проте чим довша ця бесіда, тим в меншій мірі «ведення» її залежить від волі того чи іншого зі співрозмовників. Так, справжня розмова завжди виявляється не тим, що ми хотіли «вести». Швидше ми втягуємося в бесіду. Що «з'ясується» в бесіді, цього ніхто не знає заздалегідь. Все це означає, що у розмови своя особлива воля, і що мова несе в собі свою власну істину ...» [44]. Іншими словами, діалог не виключає елементів несподіванки і непередбачуваності. А де є несподіванка, є і певна інтрига, показуючи привабливість діалогових форм.

Але чим більше осмислюється значення діалогу в житті людини і суспільства, його загальність «як основи людського взаєморозуміння» [77], тим глибше і ширше розкриваються його можливості, непізнані простору його дії і впливу як комунікативного засобу та як особливого культурного явища. Незважаючи на обговорення і наявність глибоких і тонких досліджень певних аспектів діалогу (перш за все, в структурі мислення), на філософському рівні і в філологічних дослідженнях, його сутність до кінця не розкрита. Доказом цього є, зокрема, відсутність чіткого визначення терміна «діалог». За Т.Г. Винокуром, життя термінів придбало міграційний характер «бродячих сюжетів», втрачаючи однозначність [20].

Термін «діалог» застосовується широко. По-перше, він функціонує в побудові та визначенні систем відносин, пов'язаних з різними сторонами діяльності людини. В цілому ряді випадків він використовується без обмеження смислового навантаження, виступаючи по суті справи як всеосяжне явище соціального життя. По-друге, існує й інше значення цього поняття-власне лінгвістичне. Діалог все більше усвідомлюється не тільки як елементарна

конструкція відносин, але і як багаторівневий та різноплановий складно організований соціокультурний феномен з широкою сферою своєї активної «дії», в тому числі по відтворенню та виробництву систем відносин.

Саме тому в даний час проблеми діалогу, функціонуючого в побудові систем відносин, стали предметом обговорення на всіх рівнях і в усіх сферах життя.

Особливу область в пізнанні діалогу складають його процесуальні характеристики. В процесі діалогу здійснюються «зіткнення» різних традицій, думок, цінностей, прийняття одним суб'єктом цінностей іншого. У зв'язку з цим необхідно відзначити, що інтерв'ю має виражені ознаки діалогічності, які дозволяють віднести його до діалогічного типу дискурсу.

1.2.2 Інтерв'ю в типології діалогічних дискурсів. Інтерв'ю відноситься до діалогічного типу дискурсу, який представляється як сам процес спільної комунікативної діяльності двох або більше індивідів, та як результат цієї діяльності, що включає крім власне мовних творів певний набір екстралінгвістичних ознак, що забезпечують адекватне розуміння повідомляється.

Діалогічні дискурси є вельми складні утворення, в рамках яких переплітаються різноаспектні лінгвістичні і екстралінгвістичні чинники. У зв'язку з цим діалогічні дискурси можуть класифікуватися за цілою низкою підстав: соціологічним, психолінгвістичними, комунікативно-прагматичним і ін.

На особливу увагу в зв'язку з предметом нашого дослідження заслуговують класифікації діалогічних дискурсів, які будуються з урахуванням інтерактивного фактора.

Розрізняють «комплементарний тип діалогу», який характеризується дефіцитом інформації у одного з співрозмовників, і «компетативний діалог» з конкуренцією думок і прагнень співрозмовників, тоді як за допомогою «Координативного діалогу» співрозмовники вирівнюють суб'єктивні інтереси і цілі. Цінність підходу В. Франка полягає в тому, що дослідник намагається простежити зв'язок між типом діалогу і його конкретним інтерактивним

втіленням [34].

Деякі дослідники намагаються поєднати в одному синтетичному факторі мовні та інтерактивні ознаки, як це робить А.Н. Харитонов. В такому випадку мовна поведінка отримує бінарне членування, тобто виділяється два глобальних типу діалогу: інформаційний тип діалогу, який характеризується розривом знань між партнерами, і інтерпретаційний тип діалогу, в якому в наявності порівняння інтерпретацій дійсності партнерами по спілкуванню [74, ст.105].

В інтерв'ю об'єктивується результат взаємодії співрозмовників, які знаходяться в прямій залежності від основних макроінтенцій, які виражають потребу вступу в діалог.

Макроінтенції виступають в діалозі чимось об'єктивованим і виводяться з соціальних мотивів. У діяльнісному підході аналіз структури діяльності суб'єкта повинен починатися з того моменту, коли з числа актуальних потреб виділяється домінуюча. На основі наявних уявлень про мотиви діяльності людини, виділяємо чотири класи соціальних мотивів, об'єктивованих у відповідних макроінтенціях.

Експресивна макроінтенція реалізує потребу комунікантів в створенні причин дискомфорту особистості і пошуку підтримки і співучасті у партнера по спілкуванню, а також підтримці контакту за допомогою того, аби зацікавити співрозмовника. Евристична макроінтенція реалізує пізнавальну потребу. Координативна макроінтенція відображає потребу суб'єкта в ідентифікації та виділення його в соціумі, здійснюється обмін інтерпретаціями суб'єктів, який може протікати в формі дискусії при дотриманні правил кооперації або у формі спору-сварки при порушенні цього принципу. Регулятивна макроінтенція фіксує потребу в нормуванні діяльності

Виділяють діалог-інтерв'ю як такий вид мовного спілкування, в основі якого лежить пізнавальна потреба, об'єктивованого в евристичній макроінтенції. Даний зразок діалогічного дискурсу може бути самотійним; наприклад, наведення довідок, допит підсудного, інтерв'ю репортера, а також входити складовою частиною в комплексний діалогічний дискурс. Головною ознакою діалогу інтерв'ю є наявність розриву в інформації між партнерами. Даний тип

дискурсу може включати в себе комплексні зразки дій (розповідь, пояснення, опис, аргументацію) [6, ст. 22].

Однак зведення всього різноманіття форм взаємодії, що виникають в ході інтерв'ю, лише до прояву однієї макроінтенції, а також розгляду пізнавальної потреби в якості єдиної потреби, мотивуючий вступ в діалогічні відносини, представляється спрощенням реального стану справ.

Не випадково дослідники, висуваючи ті чи інші класифікації, дискутують, що в умовах комунікації різні типи діалогічних дискурсів знаходяться в постійній взаємодії і часто перехрещуються. Так, Н.Д. Арутюнова відзначає, що в реальній мові «мовні жанри рідко бувають представлені в чистому вигляді» [3]. В рамках одного діалогу «можуть реалізуватися кілька макроінтенцій. У такому випадку ми маємо справу з комплексним діалогічним дискурсом». Людське спілкування має поліфункціональний характер. Це, ймовірно, може пояснюватися тим, що, вступаючи в спілкування, партнери можуть не усвідомлювати (рефлексувати) всіх мотивів їх соціальної реальності, що цілком відповідає концепції А.Н. Леонтьєва.

Віднесення інтерв'ю до того чи іншого типу діалогічного дискурсу вимагає врахування особливостей комунікативної взаємодії партнерів відповідно до визначальної макроінтенції за Т. Г. Винокуром [20].

Ми відносимо інтерв'ю до комплексного діалогічного дискурсу, в ході якого можуть реалізуватися кілька макроінтенцій. При провідну роль евристичної макроінтенції ми маємо справу з інформаційним або з комплементарним типом діалогу-інтерв'ю.

Однак не всі інтерв'ю демонструють наявність розриву знань між інтерв'юером і асиметрія в енциклопедичних знаннях відкрито проявляється в інформативному і експертному інтерв'ю, тоді як в бесіді, присвяченій обговоренню будь-яких подій суспільного життя - проблемному інтерв'ю, - спостерігається явне порівняння інтерпретацій дійсності партнерами по спілкуванню. Іншими словами, інтерв'ю набуває вигляду інтерпретаційного або компетативного типу діалогу, при цьому на перший план виходить координативна макроінтенція.

Характер комунікативної взаємодії партнерів в ході інтерв'ю знаходиться в прямій залежності від переважної макроінтенції, тобто спостерігається зв'язок між типом діалогу і його конкретним інтерактивним втіленням. Комунікативна взаємодія учасників інтерв'ю може розвиватися по лінії «кооперативність-конфлікт», в зв'язку з чим протиставляються діалоги гармонійні (кооперативні), побудовані з дотриманням найважливіших правил ефективного мовного взаємодії (інакше діалоги-унісони), і діалоги негармонійні (конфліктні), що порушують правила ефективного мовного взаємодії (інакше діалоги-дисонанси). Ці два напрямки розвитку інтерв'ю і будуть розглянуті в даному дослідженні.

Аналіз практичного матеріалу підтверджує припущення про те, що кооперативні взаємовідносини учасників інтерв'ю спостерігаються при перевлаштуванні евристичної макроінтенції. У той час як інтерв'ю, має основну мету – обмін, зіставлення і порівняння інтерпретацій найважливіших (частіше - політичних, економічних) подій дійсності, тобто носить інтерпретаційний характер, здатні розвиватися в обох напрямках: як діалоги-унісони, так і як діалоги-дисонанси. Вибір тієї чи іншої стратегії поведінки залежить від загальних установок учасників інтерв'ю як представників соціальних інститутів, а також від ступеня перетину контекстів інтерпретації, спільності поглядів і думок з актуальними проблемами, які є предметом обговорення.

1.3 Реалізація інтерактивного аспекту поведінки в інтерв'ю

1.3.1 Соціальні особливості інтерактивної поведінки. Дискурсивний підхід до інтерв'ю (як і до явищ мови взагалі) передбачає врахування людського фактора в широкому сенсі слова. При дискурсивному підході, на відміну від текстового, акцент з результату мовленнєвої діяльності тексту - переноситься на сам процес мовного взаємодії партнерів комунікації в певній ситуації спілкування. Предметом дослідження при такому підході стає саме комунікативна поведінка учасників інтерв'ю, що розуміється як «емпірично спостерігається, мотивована, навмисна, адресована комунікативна активність індивіда в ситуації мовної

взаємодії, пов'язана з вибором і використанням мовленнєвих засобів відповідно до комунікативного завдання » [19].

У процесі інтерв'ю спостерігається складне міжособистісна взаємодія, перетин двох ліній поведінки, які реалізуються у взаємодії інтенцій учасників інтерв'ю. Взаємодія інтенцій комунікантів відбувається перш за все в власне комунікативно-іллокутивному плані, який визначає сполучуваність комунікативно-прагматичних типів висловлювань (прохання-обіцянка, питання-повідомлення і т.д.).

Вивчення інтерактивного аспекту в комунікації пов'язано з виділенням в мові двох феноменів, а саме змістовного і інтерпретаційного. Про це писав ще Ш. Баллі, відзначаючи, що будь-яке висловлювання є місцем реалізації та взаємодії фактичного змісту, того, що говориться, «диктум» і індивідуальної інтерпретації, оцінки цього змісту, того, як щось говориться і як це щось слід розуміти, - «модусу» [5, ст.88]. Таким чином, модус розумівся як той, який інтерпретує компонент комунікації, а диктум – її факто-змістовний компонент.

Ці ідеї отримали подальший розвиток. Зокрема в роботі П. Ватцо-Лавіка, Дж. Бевина і Д. Джексона *«Прагматика людської комунікації. Дослідження інтеракційних форм, патологій і парадоксів»* в комунікації виділяються аспект змісту і аспект відносин. Автори вважали, що якщо дослідити, що містить в собі будь-яке повідомлення, то його зміст виявиться насамперед інформація, причому байдуже, наскільки вона істинна чи релевантна. Одночасно кожне повідомлення містить ще один аспект, не такий помітний, як перший, але такий же важливий - а саме, посилення на те, як, в якому ракурсі з точки зору продуцента повідомлення його повинен зрозуміти реципієнт, яке відношення має виникнути в ході інтерпретації повідомлення реципієнтом [23]. Такий прояв аспекту відносин можна проілюструвати так.

(1) – *«Your personal life has taken some unexpected turns in the last couple years. You and Melissa broke up, and you've become involved with Calista Flockhart. A lot has changed. Did you ever think it would be this way? Wee: Yes, to the first statement, no to the second. And that's about all the answer you 're going to get. Iver: Were you*

surprised by the public interest in your love life?

– I was completely unprepared for the public spectacle my private life became - and I did not like it a bit.

– Well, part of your appeal has been that of the stable, married family man. When that dissolved, it jarred your public.

– I understand. <...> (Ford)».

У американського актора Харрісона Форда, який ініціює питання міститься пряма вказівка на те, що винесена журналістом тема є дуже особиста і не підлягає громадському обговоренню. Понад те, питання про сімейні проблеми і любовні зв'язки спричиняють значну шкоду «соціального обличчя» інтерв'юйованого, що змушує його дистанціюватися від співрозмовника за допомогою вказівки кордонів допустимого вторгнення в його особистий простір. Наступні репліки журналіста свідчать про те, що він розпізнає вказівку на конфліктний розвиток відносин, що міститься у відповіді інтерв'юйованого. Так, інтерв'юер вдається до використання тактики, яку можна позначити, як «виправдання», за допомогою якої він пояснює причину такого інтересу до особистого життя свого співрозмовника, і, таким чином, повертає загальний настрій взаємодії в русло співробітництва.

У зв'язку з цим необхідно відзначити, що зв'язок аспекту змісту і аспекту відносин аналогічна зв'язку пропозиційного акту й іллокутивного акту в рамках теорії мовних актів (далі - ТРА): аспект відносин й іллокутивний акт, містять вказівки слухачеві, як розуміти пропозицію, встановленою відношення між мовцем і слухачем, яке пояснює, яку комунікативну функцію має виконувати пропозиція.

Однак зводити всі особливості реалізації інтерактивного аспекту носіння до іллокутивно-пропозиційних відносин було б спрощенням. Розгляд інтерв'ю як публіцистичного діалогу в аспекті комунікативної поведінки передбачає вивчення його як факту інтердисциплінарного підходу, факту, що вимагає не тільки власне лінгвістичної, але і психолінгвістичної, і соціолінгвістичної інтерпретації. Нев процесі спілкування відбувається взаємне визначення інтенцій

не тільки в прагматичному плані, але і в плані соціальних дій. У зв'язку з цим необхідно враховувати широке коло екстралінгвістичних факторів, що визначають взаємодію комунікантів в даній ситуації спілкування (інтенції, мотиви, інтереси, очікування), а також соціальні норми і конвенції, керуючі узагальненням. Це дає можливість шукати закономірності мовного спілкування не тільки в мовних структурах і інтралінгвістичних системних зв'язках, а й глибше – в певних розумових і соціально-психологічних закономірностей, що лежать в основі спілкування. Таким чином, з метою розкриття і опису особливостей міжособистісного комунікативного поведінки учасників інтерв'ю поряд з аналізом взаємодії інтенцій в власне комунікативно-ілюкутивному плані необхідно вивчення інтерактивних інтенцій, тобто взаємодія інтенцій в інтерактивному плані [65, ст. 223].

Під інтерактивними інтенціями «визначаються соціальними нормами спілкуванням мовленнєвої дії, що здійснюються комунікантами для того, щоб досягти певної мети спілкування» [68]. Тип міжособистісного спілкування визначається взаємодією інтерактивних інтенцій. Іншими словами, інтерактивний план розгляду комунікації в центр уваги поміщає міжособистісні відносини. Саме вивчення взаємин (поведінки, в широкому сенсі) комунікантів є однією з можливих передумов для проникнення в суть людського фактора в діалозі, тому що спілкування являє собою процес реалізації відносин.

Подібні ідеї висловлювалися Т.Г. Винокур, яка пропонує свою концепцію мовної поведінки в монографії *«Хто говорить і слухає. Варіанти мовної поведінки»*. Мовна поведінка, за словами Т.Г. Винокур, є «експлікатором суспільно-психологічного посередництва в комунікативному процесі» [20].

Основні переваги концепції мовної поведінки, автор монографії визначає наступним чином:

- 1) вона є конкретною частиною прагматики, підставляючи замість суб'єкта реального мовця;
- 2) вона включає в коло своїх проблем прагматичний підхід до мови як загально-комунікативну основу ситуативно-диференційованих проявів

мовленнєвої взаємодії;

3) вона заповнює емпіричну ланку опису завдань мовленнєвого відбору [20, ст. 77].

Діючи словом, мовець свідомо чи несвідомо віддає перевагу певним стратегіям і формами поведінки. Саме ці форми і / або стратегії і пропонується розгадати досліднику, що ми і намагаємось зробити в третьому розділі. Стандартність або індивідуальність, нормативність або ненормативної використовуваних комунікантами стратегій і тактик поведінки осмислюються на тлі сукупності правил спілкування, прийнятих в даному соціумі для даного комунікативного події.

Типи мовленнєвої поведінки відображають перш за все рівні комунікативні компетенції. Мовна поведінка комунікантів в рамках того чи іншого рівня комунікативної компетенції може відрізнятися. До числа параметрів диференціації дискурсивної поведінки можна віднести стратегічні переваги в рамках фактичної мовної поведінки. «Для цього виділяється типологія форм (різновидів) мовної поведінки за характером гармонізації / дисгармонізації комунікативної взаємодії в рамках інтеракції. Основним критерієм тут виступає здатність учасника спілкування до погодження своїх мовних дій з мовними діями партнера по комунікації» [16] або принцип, який К.Ф. Сєдов формулює як домінуючу установку по відношенню до учасників спілкування [67]. На основі цього критерію виділяються три типи поведінки мовних особистостей: конфліктний, центрований, кооперативний.

Конфліктний тип демонструє установку на себе і одночасно проти партнера по комунікації.

(2) – *«What is happening in Jammu and Kashmir is what you normally call as cross border terrorism. Do not you see that maybe there is a cause that the Kashmiris have, and you are not really addressing it?»*

- *No. I am ready to recognize that in the process of democratic govern-ance, that India is not a perfect democracy <...>. But we are a democracy. <...> (Singh)»*

Поведінку інтерв'юера в прикладі (2) можна віднести до конфліктно-агресивного підтипу поведінки. Конфліктність такого типу виражається у виборі тактики докору на адресу інтерв'юйованого з приводу його небажання або нездатності бачити справжню причину конфлікту. Іншими словами, інтерв'юер демонструє щодо комунікативного партнера відриху ворожість, яка викликана наявністю у співрозмовників конкуруючих інтенцій.

Іншим різновидом конфліктного типу поведінки є конфліктно-маніпуляторськими підтип.

(3) – « <...> *DOS continues to be sold on a high percentage of PC's. But within a few years it will be replaced by a next-generation operating system. <...>*

The fact that we did that as an add-on to DOS allowed people to keep running DOS applications. We thought that would be of some benefit to people ...

– And to yourself. Perhaps to buy time. (Gates)»

В (3) інтерв'юер вдається до тактики маніпулювання співрозмовником шляхом нав'язування своєї думки, висловлюючи причину, по якій компанія Мікрософт і його глава Білл Гейтс, який є співрозмовником, продовжують випускати застарілу операційну систему замість систем нового покоління комп'ютерних технологій. У розвитку спілкування маніпулятор проявляється і в манері: задавши питання, недослухали відповідь і самому закінчити думку співрозмовника, провокуючи таким чином, конфлікт.

Центрований тип характеризується установкою на себе при ігноруванні партнера комунікації. В інтерв'ю цей тип поведінки проявляється в тих випадках, коли один зі співрозмовників (найчастіше інтерв'юер) не бажає або не здатний встати на точку зору іншого учасника спілкування. Він хоче перш за все висловити свою думку, не звертаючи особливу уваги на позицію, висловлену його співрозмовником, ігноруючи його відповіді.

(4) – «*Was there anything about your experience in Vietnam that informs the way you look at this situation?*

– That's an interesting question. I'm sure that indirectly it always has an impact

on my thinking about armed conflict. <...> Not that that dissuades me in any way from recommending such an action if it ever becomes necessary. IVer: You saw how a war could turn out badly, is that fair to say? IVee: I would not want you to connect the dots here. <...> They are not analogous conflicts.

– But you did have a vivid example, up close, of what could happen if a policy goes wrong. (Gore)»

Кооперативний тип в якості домінуючої установки демонструє одночасно установку на себе і на партнера комунікації. У своїй мовленнєвій взаємодії кооперативно налаштований співрозмовник керується основним принципом, який можна визначити, як прагнення поставити себе на точку зору співрозмовника. Притому, що які поставлені в ході інтеракції теми цікавлять і того, хто говорить, він протягом усього взаємодії налаштований на комунікативного партнера. Як правило, така мовна особливість прагне порушити в собі і продемонструвати співрозмовнику інтерес до його думок, переживань, фактами життя.

У нашому дослідженні зроблена спроба опису мовленнєву поведінку учасників інтерв'ю, тобто інтерв'юера (журналіста) і інтерв'ююваного, з метою виявлення конфліктної або кооперативної стратегії поведінки, а також складових ці стратегії тактик.

В інтерв'ю, яке становить об'єкт нашого дослідження, комуніканти можуть вести свої «мовленнєві партії» по-різному, що пов'язано і «з фактором теми, і з особистістю співрозмовників, з їх комунікативною стратегією і тактикою, з мовним виглядом. Однак можна виділити найбільш типові комунікативні та, отже, мовленнєві позиції » [21].

1.3.2 Реалізація інтеракції на психологічному рівні. Важливо відзначити, що не можна говорити про повну залежність комунікації від соціальних конвенцій, інакше спілкування типу «батько - син», «учитель-учень» зводиться до одного фіксованого зразку, незалежно від індивідуальних особливостей комунікантів. Реальність же відрізняється широким різноманіттям проявів комунікативної поведінки, немалим ступенем викликаного психологічними

особливостями взаємодії комунікантів.

Психологічний аспект міжособистісних відносин в комунікації, як зазначає Н.В. Митарєва, може проявлятися двояко. «По-перше, він пов'язаний із соціальною обумовленістю і виражається у відносинах домінування-підлеглі, співпраці - суперництва. Ця психологічна ієрархія комунікантів спирається не тільки на соціальні ролі, але і на індивідуально-психологічні компоненти структури особистості комуніканта, такі як вік, життєвий досвід, світовідчуття, погляди, установки і т.д. По-друге, психологічний аспект міжособистісних відносин виражається в категорії емоційності як здатності до вираження емоцій і емотивності як навмисного прояву емоцій» [8].

Соціально-психологічні форми обумовленості і прояви міжособистісних відносин в комунікації узагальнено можна звести до прояву внутрішніх станів комунікантів, що реалізуються в комунікативних діях, які і складають інтеракцію.

На думку польського психолога Е. Мелібруда, необхідно розрізняти три види індивідуальних потреб, пов'язаних з формами міжособистісних відносин: а) потреба в близькості з людьми; б) потреба впливати на людей; в) потреба в емоційній залученості. Залежно від орієнтації в ситуації міжособистісних контактів можна розрізняти суб'єкти, орієнтовані на людей, від людей, проти людей, що прагнуть зайняти позиції над або під ними [95]. Це відображає два типи соціальних процесів: асоціативний (зближення, пристосування, вирівнювання, об'єднання) і дисоціативний (відділення, протиставлення). [96]

Асоціативний тип відносин в інтерв'ю проявляється в прагненні інтерв'юєра наблизитися до розуміння бажань та інтересів свого співрозмовника, що може бути продемонстровано наступним прикладом:

(4) - *«How do you have such a keen grasp of marital problems?*

- It's my eternal fascination with trying that I'm not part of. I'm not married, but being involved in serious relationships enabled me to fill in the blanks. (Lahiri)»

Збіг питально-відповіднонь пара в (4) є прикладом орієнтації комунікантів на зближення. Спосіб введення нової теми, побічно зачіпає аспект особистого життя

інтерв'юерів, - писала Джумпы Лахірі - за допомогою тактики компліменту на адресу її тонкого спостереження і опису в своїй роботі особливостей сімейного життя, сприяє створенню сприятливої атмосфери, яка має відверті відповіді.

Поширеним випадком, що демонструє установку на «розпад» відносин, є постановка інтерв'юером питань, які містять громадські негативні судження про інтерв'ююваного та змушують його, таким чином, спростувати або прийняти їх.

(5) – *«If there's a single organization cast as the villain by the foes of globalization, it's yours».*

(6) – *«Are you personally stung by those signs at the demonstrations that say 'Adolf Giuliani'? (Giuliani).*

Іншими словами, в сучасному суспільстві поряд з моделлю співробітництва існує конфліктний тип поведінки, і кожен акт спілкування (в тому числі і інтерв'ю) може вимірюватися крізь призму цих процесів.

Своєрідність мовних дій контакту проявляється в способах реагувати на тему діалогу і на мовленнєву дію партнера. Тема діалогу може прийматися повністю (повна реакція), частково (часткова реакція), формально (квазіреакція), не братися (нульова реакція). Для осмислення мовленнєвих дій контакту необхідний облік реакцій обох партнерів. В цьому випадку С.А. Сухих говорить про п'ять типів обопільних реакцій:

1) погоджуюча реакція, коли збігаються антиципації партнерів; це повна реакція; пор .: констатація - згода:

(7) – *«It's said that the Pakistani intelligence service created the Taliban. Is this so?*

– *Without a doubt. (Shah)»*

2) відстрокова реакція, коли дія партнера приймається як би мимохідь; пор .: докір - перезапит, тобто ставиться під сумнів можливість застосування в даній ситуації комунікативної схеми докору:

(8) – *«Coming soon: a nation of couch potatoes?*

– *You can already stay glued to the box. But this box is a facilitator. It*

[Computer] can save time, which you can then put into things you want to do. <...> (Gates)»

3) конкуруюча реакція, тобто реагування тими ж засобами; пор .: відповідь питанням на питання:

(9) – « Is it fruitless to try to resolve them?

– OK, so then what? <...> (Kouchner (1))»

4) коригуюча реакція, коли партнер не приймає, а поправляє, вказує на недоречність дії іншого партнера; пор .: констатація факту - негативна оцінка цього факту:

(16) – «But Mr. Minister, one thing has happened in the elected Legislative Assembly of Jammu and Kashmir. They approved that they would like to have more autonomous powers and you have rejected it recently.

– No, it has not been rejected. It requires further consultations. (Singh)»

5) ігнорує реакція, коли партнер не приймає вкладу іншого:

(10) – «It's said that the Taliban and bin Laden are closely linked.

– Bin Laden is a plague. (Shah)»

В рамках соціопсихологічного підходу до вивчення комунікативної поведінки учасників інтерв'ю необхідно коротко зупинитися на описі інтеракції з точки зору когнітивізма.

Когнітивізм, що вивчає людину як систему переробки інформації в прагматичних цілях і описує поведінку людини (в тому числі і мовленнєву) в термінах внутрішніх станів людини [17], не міг обійти увагою проблему функціонування аспекту міжособистісних відносин в комунікації як одну з центральних проблем взаємодії індивідуальних когнітивних світів, що виявляються в поведінці індивідумів: в здійснюваних ними видах діяльності, що протікають в більшості випадків за участю мови [37].

Когніції - активним носієм яких є людина, - включають серед іншого такі компоненти як знання, розум, розробку планів і стратегій, роздуми, рішення проблем, операції співвіднесення, співставлення, протиставлення, а також

організацію і структурування (мовної) поведінки [23], в комунікативній взаємодії реалізуються під величезним впливом а) особистісних характеристик людей, які вступили у взаємодію, і б) існуючих уже характеристик і видозмінюються під час комунікативної взаємодії відносин і взаємовпливів інтерактантів.

Міжособистісні відносини є однією з форм прояву когнітивного світу індивідуума в ситуаційних моделях інтеракції. Виникаючи при цьому дискурси надають такі дані для когнітивної інтерпретації, які дозволяють судити про вживання мови в спеціальних прагматичних цілях, про соціально-психологічні, ментальні та інші аспекти взаємодії людей в конкретній комунікації.

Нарешті, однією з аксіом когнітивізма є дослідження не лише розкриття дій, а й ментальних репрезентацій, що породжують ці дії [19]. Особливе місце в ментальному відображенні займають стратегії як структурні прояви інтенцій. Когнітивний опис стратегій веде до встановлення існування та інтерпретації стереотипів (комунікативної) поведінки. При наявності прагнучи до кінцевого числа набору стереотипів один комунікант може передбачати або очікувати, що інший буде слідувати в своїй поведінці певному стереотипу. Стереотипні інтеракції, таким чином, характеризуються і стереотипними очікуваннями або типовими для конкретної інтеракції нормами спільних очікувань інтерактантів. Норми очікування на інтерактивному рівні і їх місце в когнітивному поясненні структури дискурсу є не достатнім дослідженням для області когнітивної науки.

Підводячи підсумок вищевикладеного, можна сказати, що інтерактивний аспект поведінки може проявлятися на різних рівнях: комунікативно-ілюкотивному, соціальному (статусно-рольовому) та психологічному.

Ці області прояви інтерактивних форм поведінки не слід розглядати в редукованому плані – тобто не слід проводити спрощеної прив'язки різноманітних моделей, стереотипів міжособистісних відносин в комунікації неодмінно до однієї з цих областей. Більш правильним був би комплексний розгляд міжособистісних відносин, тобто розгляд функціонування інтерактивних стереотипів з урахуванням всіх трьох областей їх прояви, які доповнюють один одного.

Таким чином, для виділення одиниць комунікативної поведінки стратегій і

тактик, а також для адекватної їх інтерпретації з метою опису ходу інтеракції в інтерв'ю, необхідний облік поряд з комунікативно-ілюкативним планом взаємодії інтенцій соціальних (статусно-рольових) і психологічних параметрів. Однак аналіз стратегічної поведінки передбачає обов'язкову опору на компоненти комунікативної ситуації, співвідноситься з комунікативною подією, яке в свою чергу обслуговується відповідним мовленнєвим жанром. Іншими словами, параметри мовленнєвого жанру інтерв'ю як особливого роду комунікативної події визначає мовленнєва поведінка комунікантів, вибір ними дискурсивних стратегій і тактик відповідно жанровим «очікуванням».

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

1. Інтерв'ю є комунікативною подією інтерактивного характеру, що функціонує в різних типах дискурсу, які породжуються людьми в процесі комунікації.

2. Семантичні обсяги понять *INTERVIEW* і ІНТЕРВ'Ю в англійській і українській мовах відповідно не збігаються: англійське поняття *INTERVIEW* ширше.

3. Інтеракційна модель комунікації, в центрі якої знаходиться взаємодія в соціально-культурних умовах, дозволяє найкращим чином зрозуміти і описати механізми спілкування в процесі інтерв'ю.

4. Інтерв'ю, будучи діалогічним дискурсом, виявляє схожість з прототипною формою комунікації – розмовним діалогом, що дозволяє застосувати методи конверсаційного аналізу до дослідження стратегічної взаємодії учасників інтерв'ю.

5. Аналіз зв'язку між типом діалогу і його конкретним інтерактивним втіленням дозволяє визначити інтерв'ю як комплексний діалогічний дискурс, в ході якого реалізуються кілька макроінтенцій: за провідної ролі евристичної макроінтенції інтерв'ю набуває вигляду інформаційного (комплементарного) типу діалогу; переважання координативної макроінтенції дозволяє розглядати інтерв'ю як інтерпретативний тип діалогу.

6. Найбільш повний опис особливостей функціонування інтерв'ю як інтерактивного феномену отримує з позиції концепції комунікативної поведінки. При виборі того чи іншого напрямку комунікативної поведінки, одиницями якого є стратегії і тактики, учасникам інтерв'ю необхідно враховувати соціально-психологічні параметри ситуації.

РОЗДІЛ 2. ДИСКУРСИВНІ СТРАТЕГІЇ І ТАКТИКИ ЇХ РЕАЛІЗАЦІЇ В ІНТЕРВ'Ю

2.1 Визначення поняття дискурсивної стратегії

Уявлення про те, що розмова є не хаотичним, а упорядкованим явищем, відбилося в численних дослідженнях мовного спілкування, зокрема діалогічного мовлення. Визначення принципів цієї впорядкованості, механізмів діалогічного взаємодії – завдання далеко не вирішене в сучасному мовознавстві, хоча область ця інтенсивно вивчається.

Доречно припустити, що деякі пояснення цих процесів можуть бути отримані через опис стратегічних напрямків і тактичних прийомів, реалізованих по ходу діалогу. Як зазначає Є.В. Вохришева, найбільш адекватне відображення діалогічна взаємодія отримує в такому феномені, як комунікативна (дискурсивна) стратегія [21].

Стратегія мовної поведінки охоплює всю сферу побудови процесу комунікації і є важливою характеристикою поведінки особистості.

Науковий аналіз використовуваних мовцем стратегій був вперше визначений Е. Гоффманом, який назвав будь-яку взаємодію людей в процесі спілкування стратегічним. В якості відправного пункту для стратегічної взаємодії проголошується безпосередня присутність людей поруч один з одним. Одиницею стратегічної взаємодії є зустріч. Під час зустрічі люди здійснюють управління спільним перебуванням один з одним, для чого використовуються певні стратегії спілкування [9].

Завдання вивчення дискурсивних стратегій в якості нового розділу науки

проголошується в дослідженні Дж. Гамперца. Поняття стратегія трактується ним як правило, що регулює соціальну і мовну дію. З огляду на те, що дискурсивні стратегії обираються безпосередньо під час взаємодії учасників, соціальна дійсність представляється як результат людських дій. Основна властивість стратегій полягає в тому, що вона залежить від вибору мовця, тобто стратегія передбачає, що є й інша альтернативою. Вибираючи стратегію спілкування, людина вибирає один з декількох можливих в даний момент способів породження дискурсу [25].

У сучасній лінгвістиці поняття стратегії і тактики спілкування, – в її ставленні до тексту і дискурсу, було вперше запропоновано В.З. Дем'янковим. В.З. Дем'янков визначає стратегії як «прагматичні правила ведення і інтерпретації розмови, які можуть входити як в усвідомлений стратегічний план, так і діяти на рівні підсвідомості. Стратегічний план наводиться учасником у виконання кількох тактик, найчастіше однієї основної та кількох допоміжних» [31, ст.232].

Існують також інші підходи до визначення поняття комунікативна стратегія. Так, М.Л. Макаров розглядає стратегії спілкування як «ланцюжок рішень» його вибір певних комунікативних дій і мовних засобів» або «реалізацію набору цілей в структурі розмови» [54].

Стратегії спілкування в найширшому плані визначаються, на думку А.А.Романова, як «тип або лінія поведінки одного з комунікантів в конкретній ситуації спілкування, які співвідносяться з планом досягнення переважно глобальних (а іноді і локальних) комунікативних цілей в рамках всього сценарію функціонально-семантичної репрезентації інтерактивного типу» [63].

Окремому вивченню комунікативних стратегій і тактик присвячено монографічне дослідження О.С. Іссерс. У найзагальнішому плані автор визначає стратегію як комплекс мовних дій, направлених на досягнення комунікативної мети, включає в себе планування процесу мовної комунікації в залежності від конкретних умов спілкування і особистостей комунікантів, а також реалізацію цього плану. Відзначається також, що стратегії як різновид людської діяльності

мають глибший зв'язок з мотивами, які керують мовним поведінкою особистості, і, очевидно, що спостерігається зв'язок з потребами і бажаннями [45].

До числа найбільш істотних мотивів людської поведінки автор відносить бажання бути ефективним (тобто реалізувати інтенцію) і необхідність пристосуватися до ситуації. Ці мотиви є первинними, але не єдиними в спілкуванні. До числа вторинних цілей спілкування відносяться цілі, пов'язані з самовираженням (*identity goals*), з ефективною взаємодією комунікантів (*interaction goals*), цілі, що відображають прагнення мовця зберегти і примножити значущі для нього цінності (*resource goals*) і т.д. Первинні цілі спілкування лежать в основі комунікативного процесу, вторинні визначають вибір мовного матеріалу і тип мовної поведінки. Важливим для нашого дослідження є зауваження про те, що комунікативні стратегії слухача можуть збігатися і відрізнятися [39].

Особливе місце в теорії мотивів діяльності займають гедоністичні концепції: будь-яка діяльність підпорядковується максимізації позитивних і мінімізації негативних для особистості результатів.

Мотивація мовної стратегії, вибір одного з шляхів досягнення мети залежить від установок особистості. Це знаходить вираз в оцінці ситуації. По ходу діалогу оцінюється мінливу ситуацію і коригуються власні мовні дії.

Для завдань нашого дослідження істотно, що в якості мовних стратегій необхідно розглядати як цілі і установки мовця так і цілі і установки слухача. Відоме в психології положення про те, що кожен чує саме те, що хоче почути, підтверджує необхідність врахування цього аспекту в побудові моделей мовних стратегій.

Серед основних властивостей комунікативної стратегії О.С. Іссерс називає прогнозування і контроль. Мовні стратегії реалізуються не в ізоляції від зовнішнього світу, а в рамках більш складних ситуацій і соціальних контекстів. Прагматичний аспект мовного планування тісно пов'язаний з комунікативною ситуацією в цілому: учасники спілкування можуть виконувати певні функції і ролі; можуть існувати відмінності в обстановці і місцезнаходження; нарешті, можуть мати місце особливі правила і стратегії, які контролюють взаємодію в

такій ситуації. Іншими словами, можливі дії, а, отже, можливі цілі та висловлювання обмежені параметрами ситуації. Таким чином, щоб оцінити ефективність мовної стратегії, комуніканти повинні зв'язати її прагматичну функцію з загальними інтерактивними обмеженнями, зумовленими соціальними ситуаціями [93].

Відсутність інформації про мотиви і цілі слухача, його установках і системі цінностей вимагають включення в когнітивний план, щонайменше, двох варіантів мовної поведінки, що відображають полярні установки адресата - на співпрацю / на конфлікт, конфронтацію. Природно, що це саме загальне розмежування позицій адресата має в реальному спілкуванні масу варіацій, однак побудова хоча б двох гіпотез щодо можливих інтерпретації майбутнього комунікативного акту є неодмінною умовою мовного прогнозування.

Складовим ознакою комунікативної стратегії є гнучкість, в зв'язку з чим стратегію можна представити у вигляді формули $S(F)$, де S - стратегія, а F - гнучкість – змінна, що є обов'язковою умовою успішності S . Гнучкість визначається можливостями реалізації мовних стратегій через різні тактики і ходи і дозволяє уникнути або, щонайменше, пом'якшити конфліктні моменти в ході інтеракції, зберігаючи соціальну гармонію [15].

Як показав аналіз практичного матеріалу, прояви дисгармонії в інтерв'ю непоодинокі. Реальна мовна дійсність спростовує поширенням відсутності думку про те, що факт віднесеності тих чи інших дискурсів до сфери МК (яким є інтерв'ю) повинен налаштовувати учасників спілкування на максимально кооперативне і коректне обговорення будь-яких питань. На противагу, інтерв'ю, в яких журналіст ставить під сумнів слова мовця, є більш цікавими. У таких інтерв'ю журналіст спеціально приймає на себе роль можливого опонента інтерв'юйованого незалежно від своєї власної точки зору з обговорюваного питання. Іншими словами, інтерв'ю, особливо зачіпають актуальну суспільно-значиму проблематику, не позбавлені конфронтації і навіть мовної агресії. Однак вкрай рідко діалоги є деструктивними від початку до кінця. Явища дисгармонії охоплюють лише деякі фрагменти інтерв'ю та рідко ведуть до переривання

взаємодії, що відбувається завдяки гнучкому управлінню ходом інтеракції з боку обох комунікантів. Подібне управління визначається можливостями реалізації комунікативних стратегій через різні тактики і ходи, які дозволяють контролювати оптимальне рішення системи завдань «гнучким і локально керованим способом» [25]. У зв'язку з цим коротко зупинимося на поняттях комунікативної тактики і ходу, широко застосовуваних нами при аналізі прикладів.

2.1.1 Дискурсивна стратегія, тактика та хід – співставлення понять.

Кінцевою метою будь-якої мовленнєвої стратегії є корекція моделі світу адресата. Поруч пропозицій, реакцій і контрпропозицій комуніканти вводять в розмову свої власні інтерпретації (проблем, тем, подій, образів і т.д.), бажаючи зробити їх спільними або, точніше, намагаються домогтися визнання своїй інтерпретації співрозмовником як прийнятною, і тим самим добитись реалізації свого задуму. У більшості випадків існує кілька способів досягнення мети.

Творча реалізація плану спілкування (дискурсивної стратегії) допускає різні способи його здійснення. Вони можуть комбінуватися в залежності від ситуації, або один з них використовується як провідний (найбільш ефективний), а інші залучаються у міру необхідності або взагалі не залучаються.

Отже, якщо комунікативну стратегію розуміти як сукупність мовленнєвих дій, спрямованих на вирішення загального комунікативного завдання мовця, то комунікативною тактикою слід вважати одне або кілька дій, які сприяють реалізації стратегії. Стратегічний задум визначає вибір засобів і прийомів його реалізації, отже, дискурсивна стратегія і тактика пов'язані як рід і вид. Необхідно звернути увагу на динамічний характер тактики, що забезпечує гнучкість стратегії, оперативне реагування на ситуацію. Завдання, яке інтерв'юер бачить як мету комунікативного події інтерв'ю, не вирішується за допомогою одного звернення до партнера. Учасники діалогу, переслідуючи свої цілі протягом усієї комунікативної події, як правило, не користуються готовими схемами, а конструюють свої звернення по ходу інтерв'ю в залежності від ситуації.

Дискурсивна стратегія пояснює цю внутрішню зв'язність діалогів. І.М. Борисова визначає тактику спілкування як динамічне використання комунікантами мовленнєвих умінь для побудови діалогу в рамках тієї чи іншої стратегії. [14]

(11) – «*By the way, how much are you worth at this moment?*

– *Well, remember, I do not own dollars. I own Microsoft stock. So it's only through multiplication that you convert what I own into some scary number. IVer: Are people more intimidated by your brains or your money? IVee: Not many people are intimidated by either. Here at work we're all just trying to get a job done. My people have the confidence of their convictions and they know their skills. <...>. We all suffer from being hyped up in the press. These markets are very competitive <...>. If anything, people underes-timate how effective capitalism is at keeping even the most successful compa-nies on the edge. (Gates)»*

Приклад (11) демонструє випадок розбіжності загальних стратегічних планів інтерв'юера і інтерв'юйованого. Основним призначенням інтерв'ю-«знайомства», епізод з якого піддається аналізу, є найбільш повне розкриття особистості співрозмовника, що визначає вибір журналістом дискурсивної стратегії, яка найбільшою мірою сприяє досягненню завдання, а саме, стратегії зближення. Тактика, яка полягає в ініціюванні питанні - тактика введення нової теми, спрямована на розкриття чергового аспекту особистому житті беруть інтерв'ю, – розмір статку, який, на його думку (точніше, на думку редакції журналу), представляє особливий інтерес для громадськості. Однак співрозмовник вдається до використання тактики ухилення від відповіді, що свідчить про його небажання говорити на запропоновану тему. Іншими словами, стратегії зближення журналіста протиставляється стратегія дистанціювання співрозмовника. Подальший розвиток інтеракції демонструє оперативне реагування журналіста на ситуацію можливого конфлікту, яке виражається в застосуванні тактики розвитку теми, що представляє собою спробу розрядити потенційно конфліктну обстановку шляхом введення альтернативного референта. В результаті використання цієї тактики кооперативна взаємодія комунікантів була відновлена, про що говорить відповідь інтерв'юйованого, в якій він надає перевагу

саме альтернативному референту. Таким чином, гнучке використання тактик дозволило інтерв'юєру скоординувати свої мовні дії відповідно до переслідуваної їм метою, при цьому, однак, що цікавить його (громадськість) питання про розмір грошового стану інтерв'юйованого не отримав належного висвітлення. Даний факт пояснює численні спроби журналіста «розговорити» свого співрозмовника на відхилену тему, які він робить в ході подальшого розвитку інтерв'ю (див. : Додаток 1).

Досягнення мети можливе, якщо мовець протягом усього циклу розмови контролює інтелектуальні та емоційні процеси слухача таким чином, щоб ті привели його, в кінцевому рахунку, до потрібного рішення (дії). Методи, якими користується мовець при «обробці» співрозмовника, представляють або безпосередні стимули дій, або виступають в якості умов. Ці методи і прийоми, які окремо або в комплексі ведуть до вирішення основного завдання, є конститuentами мовних тактик - позначимо їх як комунікативні ходи. Іншими словами, комунікативні ходи виступають в якості інструменту реалізації тієї чи іншої тактики.

Поняття комунікативного ходу досить активно використовується в прагматиці. Зокрема Т. Ван Дейк визначає «мовний хід як функціональну одиницю послідовності дій, яка сприяє вирішенню локального або глобального завдання під контролем стратегії» [27].

Оптимальна стратегія вимагає, щоб кожен хід вносив максимальний внесок в реалізацію стратегічного завдання. Хоча учасник мовної взаємодії не може прогнозувати всі етапи діалогу (найчастіше в зв'язку з відсутністю повної інформації), загальна стратегія визначає, якого типу хід він може зробити в критичних пунктах. Крім того, вибір комунікативного ходу відбувається з урахуванням текстових і контекстних наслідків попередніх ходів. Оскільки попередня інформація про комунікативному акті може бути неповною або неправильною, якісь ходи можуть виявитися менш вдалимими і тоді доведеться вдатися до допомоги інших ходів, щоб скорегувати небажані наслідки або висновки.

(12) – « <...> Back then I used to compute how much software we had to sell each day. I was directly involved in everything. I knew at ten in the morning if I'd already sold those days worth of software. If I had, then I wanted to take care of a week worth of sales.

– A true businessman.

– I have to admit that business-type thoughts do sneak into my head: I hope our customers pay us, I hope this stuff is decent, I hope we get it done on time. The little addition and subtraction that one has to do. Take sales, take costs and try to get that big positive number at the bottom. IVer: Do you dislike being called a businessman?

- Yeah. Of my mental cycles, I devote maybe ten percent to business thinking. Business is not that complicated. I would not want to put it on my business card. IVer: What then?

– Scientist. Unless I've been fooling myself <...> (Gates)»

Наведений вище приклад демонструє локально контролююче використання комунікативних ходів, що реалізують тактику переформування. Відповідь інтерв'юйованого задля якої ініціюється питання, на думку журналіста, вимагає деякого підсумку, що він і робить з допомогою комунікативного ходу виведення імплікації. Відповідна реакція інтерв'юйованого свідчить про що відбулася некооперативна інтерпретація його слів, що призводить до необхідності скоригувати напрямок розвитку інтеракції з боку інтерв'юера. подібна корекція проводиться за допомогою комунікативних ходів запит про підтвердження імплікації і запит про виведення (вірною) імплікації в наступних репліках журналіста.

Таким чином, функціональна роль кожного мовленнєвого ходу в рамках загальної стратегії, як стверджує Т. Ван Дейк, визначається щодо попереднього і передбачуваного ходів. І ця роль «локально контролює деталі прагматичної, семантичної, синтаксичної і стилістичної репрезентації» [27]. Акцент робиться на реляційному характері ходів (або «кроків»), що є важливим при аналізі інтерв'ю. Реляційний характер ходів сприяє локальній когерентності дискурсу. Так, семантичний хід «поправка» може бути визначений тільки з урахуванням того,

що говорилося раніше.

Отже, комунікативний хід слід розглядати як прийом, як інструмент реалізації тієї чи іншої мовленнєвої тактики. Головна відмінність комунікативного ходу від, здавалося б, схожого поняття мовного акту полягає в інтерпретації намірів мовця: для комунікативного ходу це можливо тільки в рамках загальної дискурсивної стратегії і тактики. Більш того, гнучке використання комунікативних ходів, при якому враховуються всі аспекти комунікативної події і ситуації в цілому, дозволяє своєчасно скоригувати напрямок розвитку інтеракції в ході інтерв'ю згідно з пріоритетною установкою комунікантів, якої є установка на кооперацію / конфлікт.

2.1.2 Кооперація та конфлікт як можливі шляхи розвитку інтеракції в ході інтерв'ю. Поняття стратегії, запозичене прагматикою з військового мистецтва, на чільне місце ставить не кооперацію, а перемогу (яка розуміється як результативний вплив на слухача, як трансформація його моделі світу бажаному для мовця напрямі). Тому, крім принципу кооперації, можна говорити про принцип некооперації, що базується на пріоритеті інтересів мовця над інтересами слухача (хоча стратегічно важливо «вирахувати» інтереси останнього і враховувати в мовних тактиках). Це змушує вважати вихідною точкою в аналізі мовних стратегій комунікативну мету мовця.

Одним з важливих параметрів в моделі дискурсивної стратегії є установка на кооперацію або відсутність даної установки. Цей параметр може лягти в основу класифікації стратегій на два типи: кооперативних і некооперативної (конфронтаційних).

Дж. Гамперц виділяє два основних типи дискурсивних стратегій, а саме опозицію мирних і агресивних стратегій. Підкреслюється, що ці стратегії визначають значну частину повсякденного спілкування. Таким чином, за Гамперцом, «дискурсивні стратегії можна вважати фундаментальним принципом людської самоорганізації, спрямованої як на конкуренцію, так і на співпрацю. Завдяки цьому з хаосу неорганізованих людських взаємин відбувається

формування системи» [25].

Більшість авторів, які вивчають механізми мовного спілкування, виходять з посилення, що стандартним є випадок, коли всі учасники комунікації йдуть назустріч одна одній згідно з принципом Кооперації, до речі, тим реальні ситуації спілкування переконують нас в тому, що ці оптимістичні установки є, щонайменше, перебільшенням. Однією з визначальних рис комунікативних правил є їх постійне порушення. Люди не тільки зацікавлено вислуховують один одного і прагнуть до співпраці, а й протистоять один одному (в думках, оцінках, поглядах). Ставлячи питання, не завжди припускають повне і безкорисливе прагнення партнерів по спілкуванню до релевантності висловлювань, до ясності, повноти і т.п. За думкою деяких лінгвістів, спілкування, засноване на співпраці, швидше є «ідеальний образ поведінкового стереотипу, ніж відображенням реального стану речей» [31].

У сучасній лінгвістичній літературі конфлікт визначається як тип спілкування, в основі якого лежать реальні або ілюзорні, об'єктивні або суб'єктивні і в різному ступені усвідомлені протиріччя в цілях спілкуються особистостей при спробах їх дозволу на тлі гострих емоційних станів. Джерелом комунікативного конфлікту, так чи інакше, виявляються люди, діючі суб'єкти, тому що саме вони запускають процес комунікації.

У літературі з конфліктології конфлікти оцінюються з протилежних позицій. З одного боку, конфлікт розглядається як спосіб розвитку об'єкта, його саморуху; в цьому випадку конфліктний стан виявляється показником життєвості об'єкта і оцінюється як необхідне і бажане, а основна мета його вивчення полягає в пошуку способів поведінки в конфліктній ситуації. Ця традиція сходить до Аристотеля і підтримується багатьма дослідниками.

Розглядаючи роль соціальних конфліктів, В.Г. Гак зазначає, що «для реального світу необхідно перетин багатьох поглядів, конфліктів, змін. Саме конфлікт і зміни дають людям свободу, без них свобода неможлива» [24, ст.99]. Відповідно до точки зору М.Л. Макарова, «конфлікт - це базисний феномен, який лежить в основі функціонування суспільства» [54, ст.22].

З іншого боку, конфлікт розуміється як протиріччя, яке виникає в результаті невідповідного якимсь закономірностям і правилам поведінки або розвитку подій дії; отже, такий конфлікт оцінюється як недолік, зло, негативне явище, а основна мета вивчення конфліктного стану полягає в його подоланні або попередженні. Ця точка зору переважає і в науковому, і в повсякденній свідомості [20].

У нашій роботі конфлікт розглядається в найширшому його розумінні як будь-яка невідповідність очікуванням співрозмовників, усвідомлене або підсвідоме відхилення від співпраці. Конфлікт в ході інтерв'ю розглядається нами не з деструктивної точки зору, а як явище, підтримуюче більш динамічному природному взаємодії партнерів по розмові, що є наслідком більшої імпровізації, яка передбачає локальне управління інтерв'ю, що зближує його з персональною розмовою, і вимагає вибору лінії стратегічної поведінки як інтерв'юера, так і інтерв'юйованого, спрямованого на врегулювання відносин.

Беручи до уваги той факт, що інтерв'ю є особливого роду комунікативна подія, що функціонує в масово-інформаційному типі інституційного дискурсу, що передбачає існування певних поведінкових норм, випадки прояву конфлікту в інтерв'ю мають ряд особливостей в порівнянні з розмовним діалогом. Основна відмінність інституційної розмови (інтерв'ю) від побутового полягає в наявності меншої частки відкритого конфлікту, що супроводжується агресивністю одного (або обох) комунікантів (хоча подібні випадки не виключаються повністю). Це пояснюється тим, що подібна поведінка часто веде до повного припинення діалогічного взаємодії, що в разі інтерв'ю навряд чи можна вважати результативним. Однак, як вже зазначалося вище, випадки некооперативної діалогічної взаємодії в сучасному інтерв'ю зустрічаються досить часто, але вони мають більш «стриманий» характер. У більшості прикладів конфліктні моменти не отримують явного (експліцитного) розвитку завдяки професійному досвіду журналіста, що дозволяє розпізнати загрозу конфлікту на стадії його зародження і скорегувати напрямок розвитку інтеракції за допомогою комунікативних ходів.

Кооперативну або конфліктну поведінку учасників інтерв'ю пояснюється наявністю установки на зближення або дистанціювання в поглядах і позиціях по

обговорюваних тем, в зв'язку з чим доцільно говорити про дві основні дискурсивні стратегії учасників інтерв'ю: стратегії зближення і стратегії дистанціювання. Спостереження за функціонуванням інтерв'ю дозволяє говорити про досить невелику кількість прикладів діалогічної взаємодії на основі повного збігу стратегій інтерв'юера і інтерв'юйованого. У більшості вивчених нами прикладів спостерігається часткове або повне неспівпадіння основних стратегічних цілей комунікантів, що відбивається на характері взаємодії і пояснює існування великої кількості варіантів розвитку інтеракції з різною часткою кооперативного і конфліктної поведінки обох комунікантів в рамках переважної стратегії.

Важливо відзначити, що установка на конфліктну комунікативну поведінку, що лежить в основі стратегії дистанціювання, як і установка на кооперацію, що визначає вибір стратегії зближення, виявляється через категорію ввічливості. «Ввічливість допомагає підтримувати соціальну рівновагу і дружні відносини, уможливорює комунікацію при потенційній напруженості між сторонами» [1].

У теорії, розробленій Дж. Лічем, принцип ввічливості формується наступним чином: «Зводь до мінімуму за інших різних умов вираження ввічливих думок і суджень» [91]. Цей принцип складається з шести постулатів: такту, великодушності, схвалення, скромності, погодження, симпатії. Постулати мають два формулювання: для важливих і неважливих ілюкцій. Принцип ввічливості сприяє їх посиленню або пом'якшенню.

Альтернативна теорія ввічливості була розроблена, в основі якої лежить «поняття раціональної моделі людини, який має «особа», що виражає самоповагу особистості. Саме це поняття було запозичене з роботи Е. Гоффмана, але в трактуванні цих вчених воно отримало два аспекти: « позитивне обличчя і негативний особа. З позитивним особаю пов'язана потреба в отриманні схвалення від інших людей, а з негативним - потреба зберігати особисту свободу і автономність. Важливим для даної теорії ввічливості є поняття придушуючого акта (ПА)» [81, ст.178-188].

Поняття «позитивної особи» має особливе значення для журналістського

інтерв'ю. Для багатьох беруть інтерв'ю підтримання і посилення свого позитивного особи за допомогою інтерв'ю є засобом політичного або фінансового виживання [71].

Поняття «негативного особи», з іншого боку, грає в даному мовному жанрі незначну роль. Своєю згодою на інтерв'ю беруть інтерв'ю визнає за журналістом право задавати різні питання, тобто вторгтися в особисту територію інтерв'юйованого, порушуючи його автономність. Співрозмовник бере на себе зобов'язання відповідати на будь-які питання журналіста, навіть якщо він насправді не хоче робити цього або, принаймні, створювати видимість відповіді, що є проявом конфлікту на стратегічному рівні.

Підводячи короткий підсумок вищесказаного, слід зазначити, що поряд з існуванням вихідної установки / цілі, з якою учасники інтерв'ю вступають у взаємодію і яка обумовлює вибір однієї з основних дискурсивних стратегій, подальший розвиток ходу інтерв'ю багато в чому залежить від здатності комунікантів враховувати можливі варіанти інтерпретації реплік співрозмовником у виборі локальних комунікативних ходів.

У реальному інтерв'ю використання того чи іншого висловлювання визначається не автоматичним впливом абстрактних правил, а вирішується в кожному конкретному випадку автором репліки. Вирішальну роль тут відіграє стратегія говорить, яка визначає мовну і немовну поведінку учасників спілкування на кожному конкретному етапі інтеракції. Складність мовного жанру інтерв'ю як діалогічного дискурсу полягає в тому, що в ньому беруть участь два співрозмовника, і кожен раз в ньому стикаються відповідно дві стратегії, і більш того – дві програми дискурсу, два «можливих альтернативних світи» [44]. Іншими словами, аналіз дискурсивних стратегій і тактик їх реалізації в інтерв'ю необхідно здійснювати в рамках інтерактивного підходу.

2.2 Інтерактивний підхід для розуміння дискурсивних стратегій та тактик

Останнім часом спостереження за підвищеним інтересом до проблематики спілкування визначається не тільки потребами теоретичного характеру, але має і яскраво виражену практичну спрямованість. В основі цього інтересу лежить мета – зрозуміти процеси, за допомогою яких людина висловлює свою думку і здійснюється взаємодія.

Техніка діалогу – один з головних предметів вивчення в комунікативній лінгвістики. Це і зрозуміло: незважаючи на розвиток нових комунікативних технологій, наше щоденне спілкування здебільшого складається з діалогічної взаємодії «лицем до лиця» - так званих розмов.

Стратегія виникає там, де комуніканти вступають в контакт один з одним, використовуючи свої комунікативні здібності та компетенцію, конструюючи значення таким чином, щоб рухатися від одного усвідомленого стану до іншого. Хоч би якими були задуми і плани кожного з суб'єктів, результат їх спільної діяльності визначається в процесі інтеракції.

Як зазначає Є.В. Вохришева, все розмаїття підходів до вивчення комунікативних стратегій можна об'єднати в два напрямки: когнітивне і інтерактивне [21ст.190].

Когнітивний аспект детально аналізується в роботі, де розглядаються способи обробки складної інформації в пам'яті, когнітивні ходи в мисленні. Нас цікавлять мовні стратегії – тобто специфічні способи мовленнєвої поведінки, що виконуються під наглядом «глобальних намірів». Очевидно, що мовні стратегії також мають когнітивні вимірювання (наприклад, планування і контроль), але механізми, за допомогою яких здійснюються ці ментальні процедури, здебільшого не мають індикаторів «на поверхні мови» і, отже, недоступні для лінгвістичного аналізу. В цьому сенсі спостерігаються лінгвістичні і інтерактивні характеристики, за якими можна визначити, як і якими засобами можна досягти мети. Мовна стратегія визначає семантичний, стилістичний і прагматичний вибір мовця.

Діалогові типи дискурсу (до числа яких з повною підставою можна віднести інтерв'ю) виявляють як на текстуальному, так і на паратекстуальному рівнях

цілий ряд тактик розмови (конверсаційних тактик). Не можна стверджувати, що до теперішнього часу ми володіємо вичерпною інформацією про специфіку цього типу комунікативних тактик, хоча деякі аспекти контролю в розмові отримали висвітлення в літературі [33, ст. 239-320].

В ході дослідження діалогів інституційного або неформального характеру виявляються особливості чергування ходів комунікантів, правильність їх кроків в структурі діалогу, вміння оперувати фазами початку, продовження і закінчення діалогу. О.С. Іссерс виділяє діалоговий (Конверсаційний) тип стратегій, приділяючи особливу увагу тактиці контролю над ініціативою [45].

Подібні дослідження обумовлюють інтерактивний підхід до розуміння стратегії як певного набору комунікативних дій, по-послідовності кроків, що здійснюються комунікантами для досягнення якої-небудь мети, визначеної соціальними нормами спілкування.

Таким чином, стратегії стають частиною інтерактивної компетенції мовців, тобто їх вміння логічно організовувати інтеракцію з початку до кінця. При цьому вміння включають здатність комуніканта будувати стратегії на різних рівнях кооперативності в зв'язку з тим, що основні стратегії поведінки виникають з подвійності людської потреби в спілкуванні, і здійснюються на суперечливості прагнення до спільності і незалежності одночасно, на прагненні людини бути залученим в спілкування з іншими і спробах бути залишеним в спокої [43].

У конфліктних ситуаціях можуть включатися некооперативні тактики з метою посилення неясності, нерозуміння. В такому випадку вони орієнтовані не на взаєморозуміння, а на індивідуальний максимальний виграш і негативний результат розмови. Однак тут можуть також використовуватися і тактики вирішення конфлікту, які спостерігаються в досліджуваних нами інтерв'ю.

При виборі тактики визначається міра обліку можливих форм поведінки інших осіб, що діють в тому ж самому контексті; ступінь використання конвенційно-допустимих засобів або порушення соціальних очікувань. Адекватність обраної тактики гарантує успішність комунікативної лінії поведінки суб'єкта і досягнення ним поставленої задачі.

«Комунікативну стратегію діалогічного взаємодії Є.В. Вохришева визначає як безліч варіантів (тактик) мовних реалізацій, можливих в конкретних комунікативних обставин і відображають весь спектр смислових потенцій, і процес вибору конкретного варіанту (тактики) в певній комунікативній ситуації» [21]. При інтерактивному розгляді комунікативної стратегії передбачається присутність знань про можливі структурні розгортання комунікативних схем і визначення на кожному етапі необхідного інтерактивного ходу, відповідного до намірів і цілей комунікантів.

У зв'язку з тим, що діалогічна взаємодія в ході інтерв'ю виконується в межах нерівності інформаційних тезисів, діалогічні тактики пов'язані також з розподілом інформації (семантичної і прагматичної) в процесі реалізації стратегії і логічної її організації, специфікуючи її відповідно до потреб комунікантів. В цьому плані очікування інтерв'юера щодо заповнення інформаційної ланки можуть бути задоволені інтерв'юйованим повністю, частково або не задоволені зовсім, ніж визначається ступінь співробітництва.

Інтерактивний аспект дискурсивної стратегії проявляється в тому, що при виборі тієї чи іншої тактики, що реалізує основну діалогову стратегію, комунікант повинен передбачати одночасно і реакцію співрозмовника на всі можливі повороти зміни дискурсу, його мовної поведінки в подальшому, тобто не тільки враховувати всі фактори, пов'язані з ініціюючою реплікою, але і відповідати реакцію на реакцію. Тактика вибирається за ознакою сприятливості подальшого розвитку діалогу і подій для мовця.

Кожен з учасників мовленнєвої взаємодії може мати загальну стратегію, а саме, стратегію зближення або дистанціювання, яка визначається, якого типу хід він або вона захоче зробити в критичних пунктах. Учасник інтерв'ю може обійти той чи інший постулат, порушивши, таким чином, принцип кооперації, з метою реалізації обраної ним стратегії. Для цього підбираються відповідно загальної стратегії більш вдалі комунікативні тактики і ходи, щоб скорегувати небажані наслідки або висновки. Іншими словами, реалізація основних дискурсивних стратегій зближення і дистанціювання в інтерв'ю відбувається за допомогою

конверсаційних тактик і ходів, що зближує журналістське інтерв'ю з розмовою.

Управління ходом інтерв'ю необхідно розглядати з стратегічної точки зору. Зазвичай люди розуміють один одного, проте в ході інтеракції можуть виникати проблеми, пов'язані з неточним розумінням (інтерпретацією) слів і дій один одного, учасники діалогічного спілкування можуть забути потрібне слово, втратити думка або упустити хід розвитку розмови; в той же час вони очікують, що їх слова можуть бути неправильно витлумачені. Іншими словами, виникає необхідність у стратегічному управлінні ходом інтерв'ю для забезпечення ефективного спілкування, під яким розуміється здатність досягти поставленої мети.

Найбільш детально прийоми цілеспрямованої дії на хід діалог описуються в популярних виданнях, присвячених мистецтву спілкування. Однак сам зміст процесів контролю над ходом діалогу (в тому числі інтерв'ю) залишається далеко не визначеним. На наш погляд, цей контроль полягає в регулюванні тематики спілкування, в ступені взаєморозумінні. При цьому слід мати на увазі, що процес управління взаємодією в ході інтерв'ю виконується в рамках глобальної комунікативної завдання обох комунікантів і визначається завданнями на конкретному етапі спілкування. Використання конверсаційних тактик і ходів забезпечує найбільш ефективне рішення даних завдань.

«Управління ходом інтерв'ю здійснюється за допомогою конверсаційних (діалогових) тактик. Дані тактики використовуються з метою прояснення, інтерпретації та управління конверсаційними значеннями і комунікативними ролями комунікантів» [75, ст.57-78]. Іншими словами, в центрі уваги знаходяться Дія учасників інтерв'ю, за допомогою яких вони досягають взаємодію.

Подібне управління інтерв'ю відбувається, на нашу думку, як з боку інтерв'юера, так і з боку інтерв'юйованого, тобто носить взаємний характер.

Дане положення визначає наш підхід до виділення і вивчення особливостей конверсаційного типу тактик, а саме аналіз характеру зв'язку між питаннями-репліками інтерв'юера і попередніми їм відповідями співрозмовника, що обумовлює вибір тактики. Саме такий підхід, на наше переконання, поміщає в

центр взаємодію, що полягає у взаємній орієнтаційній лінії поведінки комунікантів, і відводить співрозмовникам активну роль в стратегічному управлінні ходом інтерв'ю.

Відправним пунктом вивчення особливостей функціонування конверсаційних тактик в ході інтерв'ю є класифікація, запропонована А.-Х. Юкер. Він виділяє наступні тактики:

1. Тактика зміни теми (тактика введення нової теми) (Topical shift);
2. Тактика розвитку теми (Topic extension);
3. Переформулювання (Reformulation);
4. Виклик (Challenge).

Відповідно до точки зору А.-Х. Юкер, перші дві тактики застосовуються в тих випадках, коли інтерв'юер розцінює відповіді інтерв'юйованого як задовільні, відповідні питання, «що підтримують», тобто ці тактики сигналізують про те, що інтеракція розвивається кооперативно. Тактика (3) використовується інтерв'юером, на думку дослідника, коли виникає необхідність представити думку, висловлену співрозмовником в відповіді, більш точним чином. У цих випадках журналіст, так би мовити, підводить підсумки відповідь співрозмовника, уточнюючи висловлену ним думку в рамках підтримуючого контексту інтерпретації. Що стосується тактики (4), то інтерв'юер використовує її при неоднозначному відповіді, що не задовольняють його питання (non-supporting answer), і відрізняється конфліктним характером, тому що передбачає вираженість можливих імплікацій, заложений у відповіді, в невідповідному для інтерв'юйованого світлі [91].

Однак як показує аналіз практичного матеріалу, дана типологія конверсаційних тактик зазнає істотних змін, тому що реальне спілкування в ході інтерв'ю являє собою складну взаємодію стратегічних планів поведінки обох комунікантів. У зв'язку з цим вважаємо за необхідне переглянути реалізацію перерахованих вище тактик в ході інтерв'ю з метою розкриття їх потенціалу в управлінні інтеракцією в руслі кооперації або конфлікту, тобто як конкретні способи реалізації основних дискурсивних стратегій учасників інтерв'ю -

стратегії зближення або дистанціонування.

2.3 Конверсаційні тактики як шляхи реалізації дискурсивних стратегій інтерв'ю

2.3.1 Тактика зміни теми. Тактика зміни теми є поширеною діалоговою тактикою. З її допомогою інтерв'юер вводить новий аспект загальної теми, яка обговорюється в інтерв'ю. Ясно, що, використовуючи дану тактику, журналіст не вводить абсолютно нову тему, тому що завжди існує імпліцитно семантична зв'язок між усіма питаннями, що підкоряє їх загальній темі.

Тактика введення теми визначається як діалогічна. «Показуючи, що дискурси і їх теми не з'являються нізвідки. Користувачі мови завжди активні як члени суспільства і як особистості при глобальній і локальній інтерпретації їх оточення». Іншими словами, вони виробляють категоризацію тих ситуацій і взаємодій, свідками або учасниками яких вони є. Теми, які обираються для інтерв'ю, відображають в семантичному і в прагматичному плані його функціональну роль як частини комунікативних і більш загальних соціальних груп або окремих осіб [45].

У виборі тематичних репертуарів існує певна ступінь свободи або необхідності, яка залежить від типу дискурсу. Неформальний, особистий, неінституційний дискурс, наприклад розмова, відрізняється від інституційного свободою від обмежень, що накладаються на вибір теми: будь-хто може ввести будь-яку тему при дотриманні локальної зв'язності розмови і правил зміни теми. При аналізі практичного матеріалу нами була виявлені прийоми управління ходом інтерв'ю, мають багато спільного з прийомами, використовуваними в розмові.

В ході інтерв'ю надзвичайно насичена контекстуальна інформація піддається обробці з метою введення тим, доречних в тій чи іншій ситуації, в тому чи іншому типі інтерв'ю. Передбачається, що подібна обробка здійснюється за допомогою контекстуальних макростратегій: 1) залежність від загального контексту; 2) залежність від поточної ситуації; 3) залежність від комунікативної

взаємодії; 4) тип дискурсу; 5) свобода референції² [57].

Відповідно до точки зору А.-Х. Юкер, тактика зміни теми сигналізує про кооперативному розвитку інтерв'ю, тому що використовується тоді, коли відповідь співрозмовника повністю розкриває ініціює його питання, «підтримує». У зв'язку з цим журналіст вважає даний етап обговорення проблеми вичерпаним і вводить новий аспект загальної теми.

(13) – « *It's a very tragic situation. With every hour that passes, we feel the pain of our people. It is my fervent prayer that God will save our country that has suffered so long and put it on the road to peace.*

– *What role do you plan to play?*

– *I see one role for myself. It is not a question of seeking a position. I see my role as a peacemaker. (Shah)*

(14) – «*Describe your work with the other women in the shrines.*

– *I visit the shrines and meet with the women personally. I explain to them that there's a need for this practice to change, and there's a need for them to be strong and get out of the shrine <...> So I serve as a role model, and this helps the cause.*

– *Was it difficult to adjust to life outside the shrine? IVee: In the shrine you are given a name. <...> So you are stigmatized wherever you go. But now, I'm happy to say, people do not call me by it anymore. I'm gradually fitting back into society. IVer: What are your hopes for the future? IVee: I'd like to start my own business. <...> (Dogbadzi)»*

Ініціюванні питання до вигнаного короля Афганістану, його просять оцінити ситуацію в Афганістані. Наступне питання, представлене в прикладі, вводить нову тему – визначити свою роль в долі країни. Обидва питання спрямовані на розкриття загальної проблеми, пов'язаної з Афганістаном, і в цьому проявляється семантична зв'язок між ними, проте вони розкривають різні аспекти проблеми.

Такі ж семантичні відносини спостерігаються в прикладі (14). Співрозмовником журналіста є Джулія Догбадзі, дівчина з села в Гані (Західна Африка), що зуміла звільнитися від релігійного рабства і почати кампанію зі

звільнення інших наложниць. Всі питання інтерв'юера об'єднані загальною темою - опису життєвої історії дівчини, проте кожне окремо взяте питання вводить приватні аспекти цієї історії (робота по звільненню інших жінок, пристосування до нового життя, плани на майбутнє) за допомогою конверсаційної тактики зміни теми.

Широке використання тактики зміни теми в журналістському інтерв'ю, яка спочатку була застосована до дослідження розмови, в черговий раз підтверджує наше припущення про значне зближення даного інституційного жанру з прототипною формою дискурсу взагалі - розмовним діалогом. Це в свою чергу свідчить про периферійному положенні цього типу інтерв'ю по відношенню до інших різновидів цього мовного жанру, іншими словами, про найбільшу віддаленості його від внутрішньо-жанрового прототипу – job interview. Ця думка може бути проілюстрована наступним прикладом:

(15) – Honesty is a given. Te me truth is so powerful. As they say, what comes from the heart goes to the heart.

– Speaking of the heart, the theme of the new album seems to be love. IVee: Yes, and for a while I only sang positive songs. <...> (Streisand)

(16) – « <...> It's important for all types of women to know that you do not have to fit a prototype of what one person thinks is beautiful in order to be beautiful or feel beautiful.

– Well, there's definitely one man who thinks you're beautiful - Ben Affleck. But what everyone wants to know is ... how did you and Ben fall in love? (Lopez)»

У вищенаведених прикладах приватний комунікативний хід, реалізуючий тактику введення нової теми, який можна позначити як підказка нової теми співрозмовникам, виявляє значну подібність з функціонуванням побутової розмови. Нова тема в рамках загальної теми (розкрити особливості особистості і творчості знаменитих людей (Барбари Стрейзанд у (15) і Дженіффер Лопез в (16)) плавно впливає з попередньої відповіді інтерв'ююваного, що створює враження природно розвиваючої розмови в неофіційній обстановці. Очевидним є той факт, що коло обговорюваних тем був підготовлений журналістом заздалегідь, однак

спосіб введення нової теми, представлений в прикладах (15) і (16), який бере до уваги особливості локального розвитку інтеракції, дозволяє уникнути виникнення конфліктних ситуацій при односторонньому «нав'язуванні» тим із боку інтерв'юера по заздалегідь заготовленої їм тематичної сітці. В результаті дана тактика дозволяє журналісту управляти ходом тематичного розвитку інтерв'ю таким чином, що зовні домінує комунікативна лінія його співрозмовника.

В аналізованих вище прикладах тактика зміни теми свідчить про кооперативний розвиток ходу інтерв'ю, тому що вона використовується інтерв'юером в тих випадках, коли відповідь на питання виявляється вичерпною. Подібний розвиток інтеракції свідчить про збіг комунікативних цілей, а, отже, і дискурсивних стратегій комунікантів, спрямованих на зближення. Однак при аналізі практичного матеріалу нами були виділені випадки використання даної тактики, які відображають відхід від взаємодії в рамках співпраці в сторону розвитку конфлікту.

Одним із прикладів використання тактики некооперативного введення нової теми є ситуація, в якій інтерв'юер застосовує дану тактику при відсутності «підтримує» попереднє запитання відповіді, тобто при кількісному і якісному невідповідності між відповіддю співрозмовника і питанням журналіста.

(17) – « *What sparked your interest in India's myths?*

– *I became interested in ancient Indian texts in the late 1950s, when I was 18, long before it became fashionable. That interest has stayed with me all my life.*

– *How and why did you learn Sanskrit? (Calasso)».*

Питання інтерв'юера спрямоване італійському письменникові і видавцеві Роберто Калассо для з'ясування витоків, причин, що викликали інтерес до індійських міфів. Однак у відповіді спостерігається явний семантичний зсув у бік часу виникнення захоплення. Іншими словами, тема, порушена в питанні, не отримує задовільного розкриття у відповіді. Згідно з дослідженням А.-Х. Юкер дані обставини не сприяють введенню нової теми. Однак аналізований приклад ілюструє зворотну тенденцію: незважаючи на відсутність достатньої відповіді на попереднє запитання, наступне питання інтерв'юера вводить нову тему.

Слід, однак, відзначити, що подібні випадки некооперативного використання тактики зміни теми зустрічаються досить рідко, головним чином, в друкованих інтерв'ю-портретах, і можуть бути результатом некоректного монтажу (редагування) тексту інтерв'ю журналістом (Лукіна 2003).

Тактика зміни теми може бути викликана некооперативною поведінкою інтерв'юйованого та реалізуватися за допомогою комунікативного ходу примусу:

(18) – « *It's said that the Taliban and bin Laden are closely linked.*

– *Bin Laden is a plague.*

– *Are he and Taliban leader Mullah Omar partners in crime?*

– *Omar is a young mullah who has a conception of religious rule in Afghanistan and thinks that something like the first days of Islam could apply today.*

– *It is believed in the United States that bin Laden would not be in Afghanistan without the help of the Taliban. Is not it so? IVee: Yes, I believe it's true. IVer: What do you know about bin Laden? (Shah)»*

У прикладі (18) перше питання спрямоване на з'ясування факту існування зв'язку між Талібаном і Бен Ладеном. Учасник інтерв'ю ухиляється від відповіді, використовує непідтримання контексту питання-відповідь, що спонукає журналіста конкретизувати своє наступне запитання, не змінюючи теми. Однак і на друге питання співрозмовник не дає задовільної відповіді, зміщуючи фокус з питання про злочинному зв'язку Бен Ладена і Омара на надання інформації тільки про одне з них, іншими словами, знову використовує конфліктну тактику відхилення від відповіді. У зв'язку з тим, що проблема, порушена в питаннях, є вкрай актуальною, але не отримала належного висвітлення в відповідях інтерв'юйованого, журналіст приймає ще одну спробу отримати скільки-небудь задовільну відповідь, формулюючи третє питання як *Yes / No-question*. Відповідь, хоч і стверджувальна, звучить з помітною часткою невпевненості (про вживання дієслова *believe*) проте, будучи обмеженим часовими рамками, співрозмовник змушений продовжити інтерв'ю і вводить нову тему. Таким чином, в даному прикладі тактика зміни теми використовується як вимушена об'єктивними обставинами, а також некооперативною поведінкою співрозмовника на відміну

від прикладів (16) - (17), де дана тактика діє при кооперативному розвитку інтеракції.

Вивчення інтерв'ю як мовленнєвого жанру передбачає розгляд його як певного стереотипу мовної поведінки в ситуації спілкування, що відображається насамперед у розподілі комунікативних ролей, які визначаються жанрово організованою промовою. Іншими словами, співрозмовники мають ряд привілеїв, які визначені жанровими канонами і параметрами комунікативної події інтерв'ю і, отже, «очікувані» Будь-яке відхилення від існуючого мовного стереотипу розглядається комунікацією як порушення співпраці, яке повинно бути деяким чином усунуто.

Привілей тематичного управління інтерв'ю належить інтерв'юєру. Іншими словами, у відповідності зі своєю роллю журналіст може змінити тему розмови, що відповідає жанровим нормам інтерв'ю і говорить про кооперативне спілкуванні. В ході аналізу інтерв'ю, проте, нами винайдені випадки порушення стереотипу поведінки, коли тактика введення нової теми використовується не журналістом, а його співрозмовником.

(19) – «<...> *Watching a movie does not require much computer power. <...> But if you're synthesizing a 3-D scene, kind of a virtual reality thing, with twenty people in a multiplayer game, then you have some computation. Or say the President is making a speech. Everybody in the nation gets to push little buttons to say yea or nay, and gathering all that information so it can be displayed within a second or two. But it's all within the state of the art. You do not have to be a dreamer to know that the technology will not limit the construction of the information highway.*

– *How will being able to respond directly to the President alter our system of government?*

– *The idea of representative democracy will change. <...> (Gates)»*

У відповіді на питання про роль компанії Мікрософт в інформаційному майбутньому після опису деяких переваг використання комп'ютерних технологій, що розробляються компанією, в повсякденному житті, Білл Гейтс зачіпає нову тему - здатність комп'ютерних інновацій вплинути на методи управління

країною , тобто вводить нову тему. В даному випадку інв'юер скористався комунікативним ходом перехоплення привілеїв журналіста. Професійний досвід інтерв'юера дозволив визначити співрозмовником проблему як актуальну і продовжити її розвиток послідовністю з трьох пар, проте потім повертається до розпочатої ним теми, демонструючи, таким чином, існування певної норми інтерактивного поведінки в інтерв'ю:

(20) – « *What else is Microsoft involved in? (Gates)*»

В уже згаданому вище прикладі порушення норм поведінки залишилося на рівні імпліцитного конфлікту, оскільки інтерв'юер привернув «покроковий» формат розвитку ходу інтерв'ю, в якому постановка подальшого питання залежить від відповіді на попереднє запитання. При цьому відбувається відхід від попередньо наміченої тематичної сітки, характерною для інтерв'ю як мовленнєвого жанру інституційного дискурсу. Таким чином, в даному випадку журналістське інтерв'ю виявляє інтерактивні моделі схожі з побутовим розмовою.

Однак порушення очікувань поведінки, наприклад, використання інтерв'юером тактики зміни теми, яка ігнорується інтерв'юером, може привести до відкритого конфлікту. Це відбувається в тому випадку, коли журналіст слід «серійного» формату, тобто задає питання в заздалегідь визначеному порядку по запланованим темам, що призводить до «штучності» інтерв'ю і створює «внутрішню напругу». Серійний формат інтерв'ю виключає можливість імпровізації, тобто коректувати в певній ситуації хід бесіди і задавати незаплановані питання, які можуть викликати найбільш відверті відповіді і інформаційно насичені відповіді. Даний формат ведення інтерв'ю виявляється найбільш прийнятним при побудові *job interview*, яке представляється собою підготовлений дискурс, а також для деяких типів *research interview*, в яких дослідник, що ставить в пріоритетне становище дослідницького проекту, на перший план висуває заготовлені стандартизовані схеми інтерв'ю.

Таким чином, вивчення сучасного інтерв'ю дозволило виявити особливості функціонування конверсаційної тактики зміни теми і компонентів її комунікативних ходів, які поряд зі стратегією зближення сприяють реалізації

стратегії дистанціювання, про що свідчать приклади некооперативного введення нової теми. Результати аналізу практичного матеріалу показали, що використання даної тактики в рамках виділених нами дискурсивних стратегій виявляє значну подібність з розмовним діалогом.

2.3.2 Тактика розвитку теми. Тактика розвитку теми і комунікативні ходи її реалізації найбільш часто зустрічаються в журналістському інтерв'ю. Основна відмінність даної тактики від тактики введення нової теми полягає в наявності прямого семантичного зв'язку між подальшим питанням інтерв'юера і попереднім відповіддю.

(21) – *«Today the PC is used as a primary tool for creating documents of many types, word processing, spreadsheets, presentations <...>. In the coming information age, access to documents, broadly defined, will be done electronically, just by traveling across a network that people call an information highway. <...> I'm quite content this will happen. I could be wrong about how quickly.*

– *How soon? (Gates)»*

Приклад є уривком інтерв'ю з Біллом Гейтсом. В ініціюванні питанні журналіст цікавиться роллю комп'ютерних технологій в майбутньому. У відповіді на це питання Гейтс зачіпає проблему часових рамок втілення нових можливостей комп'ютера. Даний аспект відповіді підхоплюється інтерв'юером як засіб спонукання до розвитку теми. Іншими словами, тактика розвитку теми, що застосовується інтерв'юером, знаходиться в тісному семантичному зв'язку з попередньою відповіддю.

У більшості випадків тактика розвитку теми характеризує кооперативна взаємодія учасників інтерв'ю, в ході якого відбувається всебічне обговорення значущих для даного типу інтерв'ю питань. Часто напрямок розвитку теми «підказується» самим співрозмовникам в попередньому відповіді:

(22) – *« <...> and what you will not compromise about. You can not have everything you want. It's like Indians weaving a flaw into the blanket. There is no such thing as perfection.*

– *What is it that you will not compromise about?*

– *Honesty is a given. To me truth is so powerful. As they say, what comes from the heart goes to the heart. (Streisand)»*

У відповіді на який ініціює питання про труднощі створення нової сім'ї в більш пізньому віці Барбара Стрейзенд зачіпає важливий в цій справі фактор – компроміс між подружжям, кажучи про нього узагальнено. У наступному питанні інтерв'юер, за допомогою комунікативного ходу, що реалізує тактику розвитку теми, який можна позначити як використання підказки, спонукає інтерв'юйованого до конкретизації, проясненню своєї позиції з даного питання, що є свідченням кооперативного поведінки в рамках стратегії зближення.

Часто використовуваним комунікативним ходом, сприяє розвитку теми і зближає спілкування в статусно-рольових рамках з особистісним неофіційними спілкуванням, є підхоплення, який входить як приватний випадок в таке широке комунікативне явище як «діалогічна цитація». «Репліки-підхоплення означають використання реплік співрозмовника (або їх фрагментів) в інших комунікативних цілях. Вони є «своєрідним бумерангом», являють собою компонент вербальної реакції на висловлювання мовця» [50].

Цитація, в загальному, прямо пов'язана з діалогічними (прагматичними) модальностями – згоди і незгоди (унісоном і дисонансом) і може бути викликана такими параметрами відтворюється чужої мови, як оригінальність, обґрунтованість, доцільність, адекватність, коректність і т.д. Використання тактики підхоплення в інституціональному мовному жанрі інтерв'ю відрізняється від випадків цитацій, що розглядаються Н.Д. Арутюновою «в побутовому спілкуванні, де повернення репліки означає неприйняття, відсіч висловленої позиції співрозмовника - життєвої або комунікативної [2, ст.56]

(23) – « <...> *I remember in 1980 or 1981 looking at a list of people who had made a lot of money in the computer industry and thinking, Wow, that's amazing. But I never thought I'd be on that list. It's clear I was wrong. I'm on the list, at least temporarily.*

– *Temporarily?*

– *I'm waiting for the anticlimax. <...> (Gates)»*

(24) – « *<...> We've worked with people on car navigation systems. And in the home environment, something you can carry in your pocket called the Wallet PC.*

– *In your pocket?*

– *It's a futuristic device unlike today's personal digital assistants. <...> (Gates)».*

У вищенаведених прикладах хід, який реалізує тактику розвитку теми, використовуваний інтерв'юером, є реплікою підхопленням, яка викликана таким параметром чужої мови, як недостатня ясність. В (23) фрагменті репліка («ефект рикошету») означає її неприйняття, яке викликане неясністю життєвої позиції інтерв'юйованого, або є протестом проти зайвої скромності співрозмовника.

У прикладі (24) хід підхоплення використовується для вираження подиву інтерв'юера надзвичайними можливостями комп'ютерних технологій майбутнього, які не співвідносяться з тими знаннями у відповідній області, якими він володіє. Використана еліптична конструкція, таким чином, виконує функцію «підказки» щодо направлення розвитку теми і інтерпретується інтерв'юйованим відповідним чином, тобто кооперативно, про що свідчать наступний за питанням відповідь, в якому інтерв'юєруемого роз'яснює, розвиває думку, що викликала інтерес журналіста.

Іншим кооперативним ходом, спрямованим на розвиток теми і проясненню позиції інтерв'юйованого по обговорюваній проблеми, що, в свою чергу, сприяє зближенню з співрозмовником, є прохання інтерв'юера привести приклад.

(25) – « *I thought I learned the first time, but went and did it again a second time: jumped into something without examining it. <...> But it's so many other things that make a marriage work.*

– *Such as?*

– *Communication, understanding, being in the same dynamic <...> (Lo-pezz)»*

(26) – «*California is kind of a new frontier for me. My husband's a Californian, so I've had to make my peace with a place that is obsessed with that which I find tedious.*

– *Which is?*

– *The narcissistic, egomaniacal, judgmental, mean-spirited sense of show business. And the examination of actors and movies. (Roberts)»*

У прикладах (25) і (26) стимулом до розвитку теми є прохання інтерв'юера привести приклад, який би сприяв проясненню думки співрозмовника, висловлених у відповіді на який ініціює питання (в (25) - фактори, які є важливими для щасливого шлюбу з точки зору співачки Дж. Лопез; в (26) – те, що актриса Дж. Робертс вважає втомлюючим в каліфорнійському житті.

В обох прикладах запит про роз'яснення призводить до кооперативного розвитку інтеракції, проте тактика розвитку теми, яка містить прохання навести приклад, може бути потенційно конфліктної, що веде до дистанціювання комунікантів, як, наприклад, в наступному інтерв'ю:

Тактика розвитку теми може свідчити про недостатню кооперацію інтерв'юйованого при відповіді на який ініціює питання, що свідчить про реалізацію стратегії дистанціювання.

(27) – *«So, I think the change came about because it was overdue.*

– *But did something happen in a more practical sense? Why did the establishment suddenly wake up to the error of its views? (Sen)*

(28) – *« Both the United States and Russia are taking steps to insulate bilateral relations and my open line of communication with Primakov is part of the effort to make sure we're clear in talking to each other.*

– *What good has that done the United States? Some Russians are talking about targeting NATO cities with nuclear missiles.*

– *Without going into details of the conversations I've had with Primakov <...> I'll say no doubt there are benefits from diminishing and dispelling mis-understandings. (Gore)»*

Наведені вище приклади демонструють випадки застосування тактики некооперативного розвитку теми. В (27) питання журналіста викликаний невдоволеністю відповіддю на який ініціює питання, який міг бути неточно інтерпретований співрозмовником. «Використання дискурсивної частки *«but»* на

початку питання свідчить про невідповідність інформації, представленої у відповіді, очікуванням інтерв'юера, що характеризує ситуацію спілкування як конфліктну. Тактика розвитку теми, таким чином, спрямована на виявлення та усунення даного конфлікту в інтерпретації ініціюючого питання, а також на корекцію напрямки розвитку теми» [98].

В (28) за допомогою тактики некооперативного розвитку теми інтерв'юер, розвиваючи проблему російсько-американських відносин, розглядаючи їх у головному питанні і отримала деяке висвітлення у відповіді співрозмовника, висловлює свої сумніви в ефективності дій співрозмовника - віце-президента США Альберта Гора. При цьому журналіст ставить під питання компетентність політика в рішенні обговорюваної проблеми, що загрожує іміджу політика в цілому і, отже, породжує можливість конфлікту. Однак використання невизначеного джерела в якості підстави звинувачення пом'якшує його силу. Дана тактика журналіста, однак, отримує конфліктний розвиток, свідченням чого є неточна відповідь інтерв'юйованого, що дозволяє припустити про правомірність звинуваченого журналіста.

Підводячи короткий підсумок вищесказаного, слід зазначити, що конверсаційна тактика розвитку теми є найбільш часто використовуваною в ході інтерв'ю з метою реалізації дискурсивної стратегії зближення, оскільки характеризується спрямованістю на співрозмовника, на розкриття його як особистості. Випадки некооперативного використання даної тактики небагато чисельні та в основному характерні для проблемного інтерв'ю, в ході якого зростає ймовірність використання комунікативного ходу «підказка» для своєрідного «виклику» співрозмовнику.

2.3.3 Тактика перефразування. Тактика перефразування є досить точним виведенням загального сенсу зі слів співрозмовника. Іншими словами, інтерв'юер виводить загальний зміст з попереднього висловлювання прийнятним для інтерв'юйованого чином, допомагаючи йому, таким чином, висловити свою позицію більш ясно.

З визначення тактики видно, що вона сприяє кооперативному розвитку інтеракції в ході інтерв'ю, тобто є реалізацією стратегії зближення, що підтверджується проведенням нами аналізом практичного матеріалу.

У більшості випадків інтерв'юер вдається до використання тактики перефразування тоді, коли потрібен певний прояснення попередньої відповіді співрозмовника за допомогою ходу, який пропонуємо позначити як уточнення імплікації.

(29) – *«When did this foreign presence start to arrive in Afghanistan?»*

– *It happened gradually in the last 10 years.*

– *After the Soviets were defeated?*

– *Yes. (Shah)».*

(30) – *« I discovered, when I started talking to both liberals and conservatives, each thought the other was irrational. Liberals did not understand how you could be prolife and for the death penalty. And if you talk to conservatives, they find liberals seem just as irrational. How could you be against putting murderers to death but sanction abortion?»*

– *That's the point where you feel cognitive science methodology is especially relevant, because these apparent illogicalities tend to indicate something else is going on. (Lakoff)»*

У прикладі (29) відповідь вигнаного короля Афганістану, який ініціює питання інтерв'юера про те, коли почалося вторгнення іноземців в країну, є кооперативним. Однак журналіст вважає за необхідне скорегувати цю відповідь щодо іншого важливого в історії Афганістану, більш відомої події, для більш точного розуміння основної думки інтерв'юйованого. Подібне перефразування відповіді на основі загальних фонових знань розцінюється співрозмовником як кооперативна дія.

В (30) хід, застосований журналістом, є свого роду результатом виведення основного сенсу зі слів інтерв'юйованого, який показує загальні міркування в попередній відповіді з основною темою інтерв'ю. Проектування метафори «нація - це сім'я» на політичні погляди консерваторів і лібералів, і вимагає

підтвердження з боку співрозмовника.

Найпоширенішим індексом тактики перефразування є дискурсивна частка «so», яка сигналізує про початок процесу інференції.

(31) – « <...> *But every government agency has its own database. In fact there're more databases than you can shake a stick at. If [a terrorist] has an arrest warrant, passport control does not check [the right database] because there are too many of them.*

- *So you 're advocating a national-security database?*
- *Absolutely. And more frequent checking of [criminal] watch lists. <...> (Ellison).*

(32) – « *A lot of the future hinges on the new wave of immigrant creators <...>. I think we will see more composers, violinists, pianists who are creating works for themselves to perform.*

- *So classical music will be globalized, too. (Slatkin)».*

У прикладах (31)-(32) журналіст за допомогою тактики перефразування інтерпретує слова інтерв'ююваного з метою прояснення позиції останнього з обговорюваного питання, причому процес інтерпретації відбувається в руслі кооперації, оскільки не суперечить точці зору інтерв'ююваного, а, навпаки, зближує життєві позиції комунікантів. Подібне співробітництво між журналістом і його співрозмовником можливо в разі перетену їх контекстів інтерпретації, а також при максимальному збігу і усвідомленні цілей спілкування співрозмовниками, що спостерігається в інформативному типі інтерв'ю з переважаючою евристичної макроінтенцією. Однак в інтерв'ю інтерпретаційного типу, до яких відносяться експертні та проблемні його різновиди, в яких спостерігається порівняння інтерпретацій дійсності партнерами по спілкуванню, ймовірність помилкового висновку інференції зростає, що може призвести до розвитку некооперативної взаємодії або комунікативної невдачі [44].

У разі оцінки ситуації як потенційно конфліктної, тобто при виникненні високої ймовірності некооперативної інтерпретації слів співрозмовника в рамках стратегії зближення, журналіст вдається до використаного ходу реалізації тактики

перекладування, який можна визначити як запит про підтвердження / виведенні імплікації.

(33) – « *I said, Hey, I'm in a little bit of a battle with my parents. He said, Oh, you'll win, do not worry. I said, What? What's the story here? He said, You'll win. They love you and you're their child. You win.*

– *And the implication was? (Gates).*

(34) – « *The Taliban is a problem that has caused concern to all Afghans. There are Taliban and Taliban; there are some amongst the Taliban who're not Afghans.*

- *Are you referring to the presence of Arab and Pakistani militants? (Shah)».*

У прикладі (33), розмовляючи з Біллом Гейтсом про його дитинство і проблеми в школі і в спілкуванні з батьками, вирішення яких вимагало звернення до психіатра, журналіст не робить спроби самотійної інтерпретації попереднього висловлювання, а пропонує це зробити своєму співрозмовникові. Використання такого ходу пояснюється, ймовірно, тим, що тема, яка обговорюється в цитованому відрізку інтерв'ю, є суто особистою і містить індивідуальні імплікації, для вірного висновку на які необхідні певні знання, наявні тільки у інтерв'юйованого.

В (34) тактика перекладування, що експлуатує хід, спрямований на запит про підтвердження імплікації, дещо відрізняється від попереднього прикладу. Проблема, обговорювана в інтерв'ю – політичний стан в Афганістані, є суспільно значимою, що забезпечує деякий збіг контекстів інтерпретації учасників інтерв'ю і, таким чином, підвищує ймовірність однозначного тлумачення слів інтерв'юйованого. Однак, беручи до уваги соціальний статус співрозмовника (король Афганістана), а також допускаючи існування можливої різниці в інтерпретації дійсності, журналіст вважає за краще оформленням виведення у вигляді запитальної конструкції, яка знижує категоричність твердження і призиває інтерв'юйованого до роз'яснення своєї позиції з проблеми або підтвердженням виведення інтерв'юера.

Незважаючи на деяку різницю в оформленні тактики перекладування, в (33) і (34), її мета полягає в підтримці кооперативної взаємодії в запобіганні

конфлікту, ймовірність виникнення якого зростає при невірній / некооперативній інтерпретації слів співрозмовника, а отже, може бути визначена як гнучка тактика [34].

Наступний хід, який реалізує загальну тактику перефразування і сигналізує про кооперативний розвиток інтеракції, позначимо як кооперативне завершення (collaborative completion), що свідчить про зближення журналістського інтерв'ю з інтерактивними моделями прототипної форми дискурсу. Суть полягає в здібності журналіста передбачити хід думок інтерв'юйованого. Даний хід демонструє найбільш тісний зв'язок між відповіддю інтерв'юйованого та наступною за ним реплікою журналіста, яка виражається в оформленні слів інтерв'юера як логічного і граматичного завершення думки співрозмовника.

Поширеним комунікативним ходом, за допомогою якого реалізується тактика перефразування, є приведення журналістом особистого прикладу або порівняння, який, з одного боку, є результатом інтерпретації слів інтерв'юйованого та висновків на основі цієї імплікації, а з іншого - сприяє більш точному і ясному уявленню про позиції співрозмовника з обговорюваної проблеми. Крім того, даний хід дозволяє контролювати хід розвитку думки інтерв'юйованого, що сприяє вчасному усуненню нерозуміння один одного.

(35) – « <...> *What the strict-father model attempts to accomplish is this: it is assumed children have to learn self-discipline and self-reliance and respect for authority. <...> When I looked at the liberal model of the family, I found it a very different model. It assumes the main thing a parent has to do is care for and care about his child. <...> Obedience for children comes out of love and respect for parents, not out of fear of punishment. Instead of punishment, you have restitution.*

– *It's like in prisons, whether you try to treat prison as a way of incorporating people back into society versus the attitudes you got in some of the crime-bill discussions -put them in prison and throw away the key. That's retribution. (Lakoff)*

(36) – « <...> *In effect these programs have lost half of their purchasing power, while at the same time we've seen an explosion in AIDS and other infectious diseases.*

– *Such as Hantavirus?*

– *Yes, Hantavirus is a good example. (Murphy)».*

В (35) міркування вченого Джорджа Лакофф про відмінності в моделях виховання дітей в сім'ях консерваторів і лібералів піддаються перефразуванню з боку журналіста шляхом проведення аналогії методів виховання в сім'ї з відповідними функціями в'язниці. Дане порівняння дозволяє більш точно і ясно представити позицію інтерв'юйованого, свідчить про кооперативному взаємодії партнерів по спілкуванню, що підтверджує прийняттям інтерв'юйованим подібного роду порівняння.

У прикладі (36) мета комунікативної тактики журналіста полягає в поясненні точки зору співрозмовника, але на цей раз за допомогою приведення прикладу, який конкретизує узагальнений референт *«other infectious diseases»*. Успішне застосування даного ходу в інформативному інтерв'ю, уривок з якого представлений в (36), свідчить про ґрунтовну попередню підготовку журналіста з обговорюваної теми, що дозволяє скоротити асиметрію між комунікативними ролями співрозмовників, викликану енциклопедичною домінацією інтерв'юйованого.

Навпаки, недостатня обізнаність журналіста в питаннях, які розглядаються в ході інтерв'ю, може привести до використання неточного прикладу як перефразування, за яким йде вказівка співрозмовника на невірність зробленого висновку, що свідчить про виникнення потенційно конфліктної ситуації.

(37) – *« <...> People are looking at other technologies to get their message out, and young artists are looking for another way to make a name for themselves.*

– *Like [crossover violinist] Vanessa-Mae?*

– *Well, she's made a name for herself, but she seems to be more about how she chooses to market herself than about the product she is putting out. (Slatkin)»*

В (37) комунікативний хід інтерв'юера, як і в попередньому прикладі, спрямований на конкретизацію узагальненого референта *«young artists»*, з метою ілюстрації основної думки інтерв'юйованого - музичного керівника і диригента Національного Симфонічного Оркестру Вашингтона Леонардо Слаткіна. Однак на відміну від аналогічної тактики в (37) в аналізованому випадку висновок

інтерв'юера, поданий у формі прикладу, виявляється неточним, оскільки на інтерпретацію висловлювання значний вплив має «система очікувань», в основі якої лежить досвід людини [35]. Цей досвід (в даному прикладі - досвід професійного музиканта) в учасників інтерв'ю істотно відрізняється, що відбивається на характері комунікативної взаємодії. Беруть інтерв'ю вказує на невідповідність (точніше, часткове відповідність) приклад тієї ідеї, яку він мав намір висловити, формальним показником якого є дискурсивна частка «*but*». Однак вказівка на некооперативну інтерпретацію своїх думок відбувається в пом'якшеній манері, характерною рисою якої є дискурсивний маркер «*well*», що сприяє ліквідації можливості виникнення конфлікту, викликаного порушенням згоди.

У висновку необхідно відзначити наступний факт. Незважаючи на первинне визначення тактики перефразування, вона має кооперативний характер, що знаходить підтвердження в численних прикладах, дана тактика може стати причиною конфлікту в результаті помилкової інтерпретації репліки співрозмовника. Однак подібні випадки не отримують розвитку і носять імпліцитний характер.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

1. Особливості діалогічної взаємодії комунікантів в ході інтерв'ю отримують найбільш повне і адекватне відображення при аналізі дискурсивних стратегій, під якими в нашій роботі розуміється сукупність комунікативних дій, спрямованих на досягнення загальних комунікативних цілей.

2. Основною ознакою дискурсивних стратегій є гнучкість, яка забезпечує можливість використання комунікативних тактик і ходів в рамках загальної стратегії, а також з урахуванням характеру локального розвитку інтеракції.

3. Беручи до уваги існування двох фундаментальних установок, що лежать в основі будь-якої діалогічної взаємодії, а саме установок на кооперацію і конфлікт, виділяють дві загальні дискурсивні стратегії, що визначають характер поведінки

учасників інтерв'ю – стратегія зближення і стратегія дистанціювання. Реальна діалогічна взаємодія в ході інтерв'ю виявляє випадки складної взаємодії двох стратегічних планів комунікантів, що, в свою чергу, пояснює існування ряду варіантів розвитку інтеракції, що характеризуються різною часткою прояву кооперації і конфлікту.

4. Діалогічна взаємодія комунікантів в ході інтерв'ю керується за допомогою ряду конверсаційних тактик, які передбачають поряд з урахуванням факторів, пов'язаних з ініціацією, реплікою, антиципацією реакції на реакцію, що обумовлює інтерактивний підхід до вивчення дискурсивних стратегій.

5. Вибір конкретних конверсаційних тактик, а саме: тактики зміни теми, розвитку теми, переформулювання, тактики «виклик», і, нарешті, тактики ухилення від відповіді, впливає на характер діалогічної взаємодії, яка полягає в спільній орієнтації ліній поведінки комунікантів в рамках загальних комунікативних стратегій, що дозволяє виділити кооперативні (спрямовані на зближення) і конфліктні (спрямовані на дистанціювання) тактики і ходи.

ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ

Вивчення діалогічної взаємодії, яка поміщена в соціально-культурні умови ситуації, дозволило зробити деякі висновки про механізми стратегічного спілкування в процесі інтерв'ю.

Розгляд інтерв'ю в якості складної комунікативної події інтерактивного характеру розкриває інтердискурсивну сутність цього явища. Інтерактивні механізми, що лежать в основі інтерв'ю, функціонують в різних типах дискурсу, породжуваних людьми в процесі комунікації. Інтерв'ю функціонує в політичній, юридичній, науковій, публіцистичній та інших сферах. Відповідно виділяються різні типи інтерв'ю, такі, як *news interviews*, *job interviews*, *research interviews*, та ін., які мають спільні риси, що дозволяють віднести їх до однієї комунікативної події.

Будучи діалогічним дискурсом, інтерв'ю виявляє істотну схожість з прототипною формою комунікації – розмовним діалогом, що підтверджує аналіз відповідних дефініцій. Даний факт дозволяє розглядати інтерв'ю як одну з різновидів природної форми спілкування.

Найбільш повний опис особливостей функціонування інтерв'ю як інтерактивний феномен отримує з позиції концепції комунікативної поведінки. Параметри комунікативної події накладають певні обмеження на характер і лінію поведінки комунікантів, що виражається у використанні певного мовленнєвого жанру – комплексного мовленнєвого жанру інтерв'ю. При виборі того чи іншого

напрямку комунікативної поведінки, одиницями якого є стратегії і тактики, необхідний облік загальних інтерактивних обмежень, обумовлених соціальною ситуацією. Іншими словами, жанр інтерв'ю є засобом формалізації соціальної взаємодії.

Вивчення семантичного обсягу поняття INTERVIEW в англійській мові і порівняння його з особливостями реалізації цього мовленнєвого жанру в українській, дозволяє стверджувати, що прототипом в англійській культурі є JOB INTERVIEW, тоді як на периферії знаходиться NEWS INTERVIEW. Дане припущення знаходить своє підтвердження при аналізі параметрів складної комунікативної події інтерв'ю, який виявляє велику наближеність цього різновиду інтерв'ю до прототипної форми дискурсу – розмовного діалогу. Таким чином, опис характеру стратегічної взаємодії учасників журналістського інтерв'ю наближає нас до суті діалогічної форми спілкування в цілому.

Аналіз зв'язку між типом діалогу і його конкретним інтерактивним втіленням дозволяє визначити інтерв'ю як комплексний діалогічний дискурс, в ході якого реалізуються кілька макроінтенцій: за провідної ролі евристичної макроінтенції інтерв'ю набуває вигляду інформаційного (комплементарного) типу діалогу; переважання координативної макроінтенції дозволяє розглядати інтерв'ю як інтерпретативний тип діалогу.

Тип провідної макроінтенції зумовлює вибір дискурсивних стратегій комунікантів, якими є стратегії зближення і дистанціювання. Важливим моментом нашого дослідження є висновок про активну роль обох учасників інтерв'ю в стратегічному управлінні інтеракцій.

Діалогічний дискурс інтерв'ю виявляє ряд конверсаційних тактик, за допомогою яких здійснюється реалізація основних стратегій партнерів по спілкуванню, як в рамках глобальної комунікативної задачі, так і на конкретному етапі спілкування. Аналіз конверсаційних тактик (тактика зміни теми, тактика розвитку теми, тактика переформулювання, тактика «виклик» і тактика ухилення від відповіді) виявляє їх потенційну можливість дозволяти досягненню головної мети: зближення чи дистанціювання комунікантів. Збіг комунікативних цілей

інтерв'юера і його співрозмовника призводить до кооперативного розвитку інтеракції, тоді як розбіжність в переслідуваних цілях призводять до конфлікту, який, проте, носить короткочасний характер в дискурсі інтерв'ю.

Використаний в роботі підхід до дослідження дискурсивних стратегій в діалогічному типі дискурсу, що складається в комплексному описі поведінкових і жанрових особливостей інтерв'ю, є, на наш погляд, адекватним і перспективним. На його основі можна побудувати розгляд різних типів дискурсу інституційного характеру, які, на відміну від розмовного (особистісно-орієнтованого) діалогу, знаходяться на початковій стадії дослідження. Можна припустити виявлення областей перетину даних типів дискурсу з базовою моделлю комунікації, з одного боку, а також виявлення різних трансформацій параметрів, що визначають модель діалогу, з іншого.

Порівняльні дослідження подібного плану мають особливу значимість, оскільки дають можливість робити висновки про загальні і специфічні особливості мислення різних народів, які проявляються в формах комунікативної взаємодії.

PE3IOME (SUMMARY)

Research question: this research focuses on discursive strategies of interview participants. There is a great interest towards “interview” as a notion nowadays and obviously that is absolutely essential to focus our attention on strategies towards it. Having realized that interpersonal connections are not possible without communication, we need to discover some notions according this topic. As a result of growing interest to analyses of dialogue forms, in our opinion, we need to overlook and discuss further statements of conversational analyses aiming to find out some strategic ways, which is a basis of a dialogue formation that could be a model of communication nowadays.

Methods and tasks of this research are discovering discursive strategies, that define the way in which communicators develop their strategies in the form of an interview. In the center of our work is the process of language interconnection between participants of the dialogical forms on verbal and non-verbal layers of conversation. The methods that were used in our research are participant observations, interviews, secondary data analysis and mixed methods. We have learnt hundreds of articles moreover, two hundred videos with different interviews were observed to provide the most correct information according to this topic.

The theoretical importance and the novelty of this research is the contribution to the development of communicative behavior, having a strategy as one of the key factors to provide the characteristic of dialogical approaches in communication.

If to take into consideration the further prospects of this research we should mention the fact that interaction of existing approaches in psychological and linguistic theories of behavior will absolutely allow to use the results of this research in further learning such as general theoretical problems as linguistics, psychology, sociology, as a social way of communicative behavior, language interaction and interaction of cognitive worlds, psychological boundaries and discursive strategies.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Антропологічна лінгвістика: Концепти. Категорії. / Колективна монографія під ред. Ю.М. Малинович. - Москва - Іркутськ: ГОЛКУ, 2003.-251 с.
2. Арутюнова Н.Д. Жанри спілкування / Н.Д. Арутюнова // Людський фактор у мові. Комунікація, модальність, дейксис. - М.: Наука, 1992. -С. 52-56.
3. Арутюнова Н.Д. Мова і світ людини / Н.Д. Арутюнова. - М.: Мови російської культури, 1999. - 896 с.
4. Атватер І. Я Вас слухаю: Поради керівнику, як правильно слухати співрозмовника / І. Атватер. - М.: Економіка, 1988. - 110 с.
5. Баллі Ш. Загальна лінгвістика і питання французької мови / Ш. Баллі. - М.: Изд-во ін. літ-ри, 1955. - 394 с.
6. Баранов А.Н. Іллокутивне змушення в структурі діалогу / О.М. Баранов, Г.Є. Крейдлін // Питання мовознавства. - 1992. - №2. - С. 84 -99.
7. Бахтін М.М. Проблеми поетики Достоевського / М.М. Бахтін. - М.: Сов. Росія, 1972. -320 с.
8. Бахтін М.М. Естетика словесної творчості / М.М. Бахтін. - М.: Мистецтво, 1986. - 444 с.
9. Берклі-Ален М. Забуте мистецтво слухати. / А. Берклі-Ален. - М.:Наука, 1997.-187 с.
10. Библер В.С. Мислення як творчість. (Введення в логіку уявного діалогу)

/ В.С. Библер. - М.: Политиздат, 1975. - 399 с.

11. Блакар Р.М. Мова як інструмент соціальної влади / Р.М. Блакар // Мова і моделювання соціального взаємодії. - М.: Прогрес, 1987.-С. 88-125.

12. Богиня Г.І. Мовний жанр як засіб індивідуалізації / Г.І. Богиня // Жанри мовлення. - Саратов: Изд-во ГосУНЦ "Коледж", 1997. - Вип. 1. -С. 10-22.

13. Борисова І.М. Дискурсивні стратегії в розмовному діалозі / І.М. Борисова // Російська розмовна мова як явище міської культури. -Єкатеринбург: Урал. держ. ун-т, 1996. - С. 21 - 48.

14. Борисова І.М. Російський розмовний діалог: проблема інтегративності: Автореф. дис. ... д-ра філол. наук: 10.02.01 / Урал. держ. ун-т - Єкатеринбург, 2001. - 35 с.

15. Борисова І.М. Російський розмовний діалог: структури і динаміка / І.М. Борисова. - Єкатеринбург: Урал. держ. ун-т, 20016. - 196 с.

16. Бринкман Р. Геній спілкування / Р. Бринкман, Р. Кершер. - СПб.: Петрополіс, 1996.-217 с.

17. Верещагин Е.М. Речевые тактики «призыва к откровенности» / Е.М. Верещагин, Р. Ратмайр, Т. Ройтер // Вопросы языкознания. 1992. - № 6. -С. 82-94.

18. Верещагин, Р. Ратмайр, Т. Ройтер // Питання мовознавства. - 1992. - № 6. -С. 82-94.

19. Виноградов В.В. Вибрані праці. Про мову художньої прози / В.В. Виноградов. -М.: Наука, 1993.-358 с.

20. Винокур Т.Г. Хто говорить і слухає. Варіанти мовної поведінки / Т.Г. Винокур. -М.: Наука, 1993. - 171 с.

21. Вохришева Є.В. Комунікативні стратегії діалогічної взаємодії в новоанглійських мовою: Дис. ... д-ра філол. наук: 10.02.04 / С.-Петербурзький держ. ун-т. - СПб, 2001. - 473 с.

22. Гадамер Х.-Г. Істина і метод. Основи філософської герменевтики / Х.-Г. Гадамер. - М.: Прогрес, 1988. - 704 с.

23. Гайда Ст. Проблеми жанру / Ст. Гайда // Функціональна стилістика: Теорія стилів і їх мовна організація. - Перм: ПТУ, 1986. - С. 11-24

24. Гак В.Г. Структура діалогічного мовлення / В.Г. Гак // Російську мову за кордоном. - М.: Прогрес, 1970. - С. 21 - 34.
25. Гамперц Дж. Типи мовних товариств / Дж. Гамперц // Нове в лінгвістиці. - М.: Прогрес, 1975. - Вип. 7: Соціолінгвістика. - С. 182 -199.
26. Гаспаров Б.М. Мова, пам'ять, образ. Лінгвістика мовного існування / Б.М. Гаспаров. - М.: Новое литературное обозрение, 1996.-352 с.
27. Гольдин В.Е. Жанровая организация речи в аспекте социальных взаимодействий / В.Е. Гольдин, О.Н. Дубровская // Жанры речи. -Саратов: Изд-во ГосУНЦ "Колледж", 2002. Вып. 3. - С. 5 - 18.
28. Гольдін В.Є. / Жанри мовлення / В.Є. Гольдін. - Саратов: Изд-во ГосУНЦ "Коледж", 1997. -Вип. 1.-С. 23-34.
29. Дементьев В.В. Соціопрагматический аспект теорії мовних жанрів / В.В. Дементьев, К.Ф. Седов. - Саратов: "Коледж", 1998. - 123 с.
30. Демьянков В.З. Інтерпретація тексту і стратегіями поведінки / В.З. Демьянков // Семантика мовних одиниць і тексту (лінгвістичні і психолінгвістичні дослідження). - К.: Ін-т мовознавства АН СРСР, 1979.-С. 17-22.
31. Демьянков В.З. Конвенції, правила і стратегії спілкування (інтерпретує підхід до аргументації) /В.З. Демьянков // Известия АН СРСР. Серія літератури і мови. - 1982. - Т. 41. - № 1. - С. 327 -337.
32. Демьянков В.З. Когнітивна лінгвістика як різновид інтерпретуючого підходу / В.З. Демьянков // Питання мовознавства. -1994.-№6.-С. 17-24
33. Демьянков В.З. Домінуючі лінгвістичні теорії в кінці ХХ століття / В.З. Демьянков, Ю.С. Степанов // Мова і наука кінця 20 століття. - М.: Рос. держ. гум. ун-т, 1995. - С. 239 - 320.
34. Діалог: теоретичні проблеми і методи дослідження: 3б. науково-аналітичних оглядів / Відп. ред. Н.А. Безменова. - М.: Наука, 1991. -217 с.
35. Долинин К.А. Мовні жанри як засіб організації соціальної взаємодії / К.А. Долинин // Жанри мовлення. - Саратов: Изд-во ГосУНЦ "Коледж", 1999. - Вип. 2. - С. 27 - 36.
36. Дридзе Т.М. Мова і соціальна психологія: Навчальний посібник для

факультетів журналістики та філологічних факультетів ун-тів / Т.М. Дридзе. - М.: Вища школа, 1980. - 224 с.

37. Дубровская О.Н. Сложные речевые события и речевые жанры / О.Н. Дубровская // Жанры речи. Саратов: Изд-во ГосУНЦ "Колледж", 1999. -Вып. 2.-С. 97- 102.

38. Дубровська // Жанри мовлення. - Саратов: Изд-во ГосУНЦ "Коледж", 1999. -Вип. 2.-с. 97-102.

39. Єрмакова О.Н. До побудови типології комунікативних невдач (на матеріалі природного російського діалогу) / О.М. Єрмакова, Е.А. Земська // Російська мова в його функціонуванні. Комунікативно-прагматичний аспект. - М.: Наука, 1993. - С. 30 - 62.

40. Жинкин Н.І. Йдеться як провідник інформації / Н.І. Жинкин. - М.: Наука, 1982.-159 с.

41. Залевська А.А. Розуміння тексту: Психолінгвістический підхід / А.А. Залевська. - Калінін: КДУ, 1988. - 95 с.

42. Звегинцев В.А. Соціальне і лінгвістичне в соціолінгвістиці / В.А. Звегинцев // Известия АН СРСР. Серія літератури і мови. - 1982. - Т. 41. -№3. -З. 250-258.

43. Земська Е.А. Міська усне мовлення і завдання її вивчення / Е.А. Земська // Різновиди міської мовлення. - М.: Наука, 1988. - С. 7 - 18.

44. Івін А.А. Основи теорії аргументації / А.А. Івін. - М.:Гуманітарний видавничий центр «ВЛАДОС», 1997. - 349 с.

45. Іссерс О.С. Комунікативні стратегії і тактики усного мовлення / О.С. Іссерс. - М.: Едіторіал УРСС, 2003. - 284 с.

46. Каган М.С. Філософська теорія цінності / М.С. Каган. - СПб.: Петрополіс, 1997.-205 с.

47. Кантор Ю.З. Діалогічний текст інтерв'ю в комунікативному аспекті: (на матеріалі сучасних російських газет): Дис. ... канд. філол. наук: 10.02.01 / С.-Петербург. держ. ун-т. - СПб, 2001. - 191 с.

48. Карасик В.І. Про типах дискурсу / В.І. Карасик // Мовна особистість:

інституційний та персональний дискурс: Зб. науч. тр. - Волгоград: Зміна, 2000. - С. 5 - 20.

49. Леонтьєв А.А. Діяльність і спілкування / А.А. Леонтьєв // Питання філософії. - 1979. - № 1. - С. 121 – 132

50. Ломов Б.Ф. Методологічні та теоретичні проблеми психології / Б.Ф. Ломов. -М .: Наука, 1984.-444 с.

51. Лосєв А.Ф. Знак. Символ. Міф: Праці з мовознавства / А.Ф. Лосєв. -М .: Моск. ун-т, 1982. - 486 с.

52. Лукіна М. Технологія інтерв'ю: Навчальний посібник для вузів / М. Лукіна. - М .: Аспект Пресс, 2003. - 191 с.

53. Макаров М.Л. Інтерпретативний аналіз дискурсу в малій групі / М.Л. Макаров. - Твер: ТГУ, 1998. - 200 с.

54. Макаров М.Л. Основи теорії дискурсу / М.Л. Макаров. - М .: ІТДГК«Гнозис», 2003.-280 с.

55. Мелібруда Е. Я - Ти - Ми / Е. Мелібруда. - М .: Наука, 1986. - 255 с.

56. Менг К. Проблема аналізу діалогічного спілкування / К. Менг // Текст як психологічна реальність. - К .: Ін-т мовознавства АН СРСР, 1982. -С. 14-18.

57. Михайлов Л.М. Граматика німецької діалогічної мови / Л.М. Михайлов. - М .: Вища. школа, 1986. - 109 с.

58. Михальська А.К. Русский Сократ: лекції з порівняльно-історичній риториці / А.К. Михальська. - М .: Видавництво. центр «Academia», 1996. -189 с.

59. Митарєва Н.В. Лінгвістичний аспект репрезентації міжособистісних відносин в дискурсі масової комунікації (на матеріалі німецькомовного інтерв'ю): Дис. ... канд. філол. наук: 10.02.04 / Моск. держ. пед. ун-т. - М., 1995. - 176 с.

60. Наєр В.Л. Про соціальному та особистому статусі адресата в художньому тексті / В.Л. НАЕР // Зб. науч. тр. МЛУ. - М .: МЛУ, 1991.-Вип. 376.- С. 4-9.

61. Неміщенко Г.П. До проблеми функціональної диференціації етнічного мови / Г.П. Неміщенко // Російська мова сьогодні: Зб. ст. -М .: Азбуковник, 2000. - Вип. 1. - С. 208 - 220.

62. Мовний вплив у сфері масової комунікації / Відп. ред. Ф.М. Березін, Е.Ф. Тарасов; АН СРСР, ІНІСН. - М.: Наука, 1990. -135 с.
63. Романов А.А. Системний аналіз регулятивних засобів діалогічного спілкування / А.А. Романов. - К.: Ін-т мовознавства АН СРСР, 1988.-182 с.
64. Ритнікова Я.Т. Гармонія і дисгармонія у відкритій сімейній бесіді / Я.Т. Ритнікова // Російська розмовна мова як явище міської культури. - Єкатеринбург: Урал. держ. ун-т, 1996. - С. 94 - 115.
65. Сандлер Л.Л. Розвиток діалогічного дискурсу в телевізійній лінгвосфері / Л.Л. Сандлер // Російська мова в сучасній соціокультурній ситуації. Тез. доп. і повід. III Всерос. наук.-практ. конф. РОПРЯЛ. - Воронеж: ВДУ, 2001. - Ч. 1. - С. 42 - 44.
66. Седов К.Ф. Внутріжанрової стратегії мовної поведінки: «сварка», «комплімент», «образ» / К.Ф. Седов // Жанри мовлення. -Саратов: Изд-во ГосУНЦ "Коледж", 1997. - Вип. 1. - С. 188 - 194.
67. Седов К.Ф. Про жанрову природу дискурсивного мислення мовної особистості / К.Ф. Седов // Жанри мовлення. - Саратов: Изд-во ГосУНЦ "Коледж", 1999. - Вип. 2. - С. 13 - 26.
68. Семененко Л.П. Аспекти лінгвістичної теорії монологу / Л.П. Семененко. - М.: МЛУ, 1996. - 323 с.
69. Сентенберг І.В. Псевдоаргументація: Деякі види мовної маніпуляції / І.В. Сентенберг, В.І. Карасик // Мовне спілкування і аргументація. - СПб.: «Екополіс і культура», 1993. - Вип. 1. - С. 30 -38.
70. Федосюк М.Ю. Дослідження засобів мовного впливу і ТРЖ / М.Ю. Федосюк // Жанри мовлення. - Саратов: Изд-во ГосУНЦ "Коледж", 1997.-Вип. 1.- С. 66-87.
71. Формановская Н.І. Культура спілкування і мовленнєвий етикет / Н.І. Формановская. - М.: Изд-во ІКАР, 2004. - 236 с.
72. Хайдеггер М. Час і буття: статті та виступи / М. Хайдеггер. - М.: Республіка, 1993. - 447 с.
73. Хаймс Д.Х. Етнографія мови / Д.Х. Хаймс // Нове в зарубіжній

лінгвістиці. - М.: Прогрес, 1975. - Вип. 7: Соціолінгвістика. - С. 42 -95.

74. Харитонов О.М. Переопосередованіє як аспект розуміння в діалозі / О.М. Харитонов // Пізнання і спілкування. - М.: Наука, 1988. -С. 52-63.

75. Cameron D. Ethics, Advocacy and Empowerment: Issues of Method in Researching Language I D. Cameron, E. Frazier, P. Harvey, B. Rampton, and K. Richardson. - London: Routledge, 1991. - 317 p.

76. Duranti A. Ethnography of Speaking: towards Linguistics of the Praxis I A. Duranti II Linguistics: the Cambridge Survey IV Language: The Socio-cultural context. - Cambridge: Cambridge University Press, 1990. - P. 57 - 78.

77. Eemeren F.H. van. Fundamentals of Argumentation Theory. A Handbook of Historical Backgrounds and Contemporary Developments I F.H. van Eemeren, R. Grootendorst. - Mahwah, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates Publishers, 1996. - 356 p.

78. Eggins S. Genres and Registers of Discourse I S. Eggins, J.R. Martin II Discourse as Structure and Process. Discourse Studies: A Multidisciplinary Introduction. - London, New Delhi, 1997. - Vol. 1. - P. 230 - 256.

79. Garfinkel H. Studies in Ethnomethodology IH. Garfinkel. - Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1967. - 351 p.

80. Geis M.L. Speech Acts and Conversational Interaction I M.L. Geis. - Cambridge: Cambridge University Press, 1995. - 240 p.

81. Goffman E. On Face Work I E. Goffman II Interaction Ritual. - New York: Anchor Books, 1967. - P. 5 - 46.

82. Goffman E. Supportive interchanges IE. Goffman II Relations in Public. - New York: Basic Books, 1971. - P. 62 - 94.

83. Gumperz J. Discourse Strategies I J. Gumperz. - Cambridge: Cambridge University Press, 1982. - 225 p.

84. Halliday M.A.K. Language, Context, and Text: Aspects of Language in a Social-Semiotic Perspective I M.A.K. Halliday, R. Hasan. - Oxford: Oxford University Press, 1989. - 127 p.

85. Have P.ten. Pragmatic Aspects of the Production of Survey Interview Data I

P.ten Have. - Amsterdam: University of Amsterdam, 2000. - <http://books.cambridge.org/0521662028.htm>

86. Heritage J. A Change-of-State Token and Aspects of its Sequential Placement I J. Heritage II Structures of Social Action: Studies in Conversation Analysis I J. Atkinson and J. Heritage (eds.). - Cambridge: Cambridge University Press, 1984. - P. 299 - 345.

87. Heritage J. Analyzing News Interviews: Aspects of the Production of Talk for an Overhearing Audience I J. Heritage II Handbook of Discourse Analysis. - London: Academic Press, 1985. - Vol. III. - P. 95 - 117.

88. Jucker A.-H. News Interviews: A Pragmalinguistic Analysis I A.-H. Jucker. - Amsterdam: Benjamins, 1986. - 195 p.

89. Keith-Spiegel P. The Complete Guide to Graduate School Admission (Psychology, Counseling, and Related Professions) I P. Keith-Spiegel, M.W. Wiederman. - New Jersey, London: Lawrence Erlbaum Associates Publishers, 2000.- 280 p.

90. Labov W. Field Methods of the Project on Linguistic Change and Variation I W. Labov II Language in Use I J. Baugh and J Sherzer (eds.). -Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1984. - P. 28 - 53.

91. Leech G. Principles of Pragmatics I G. Leech. - London: Longman, 1983.-321 p.

92. Lerner G.H. Notes on Overlap Management in Conversation: The Case of Delayed Completion / G.H. Lerner II Western Journal of Speech Communication. - Boston: Boston University, 1989. - P. 167 -177.

93. Mazeland H. Essential Tensions in (Semi-) open Research Interviews I H. Mazeland, P.ten Have, 1996. - <http://www.resume-professional.com/interview-article-effective-research-and-data-collection.shtml>

94. Nofsinger R.E. Everyday Conversation I R.E. Nofsinger. - Washington: Waveland Press, Inc., 1999. - 180 p.

95. Ochs E. Planned and Unplanned Discourse I E. Ochs II Syntax and Semantics. - New York: Academic Press, 1979. - Vol. 12: Discourse and Syntax. - P.69.

96. Ragan S.L. Alignment and Conversational Coherence / S.L. Ragan // Conversational Coherence: Form, Structure, and Strategy / A.T. Craig, K. Tracy (Eds.). Beverly Hills, CA: Sage, 1983. - P. 157 - 171.

97. Rees M.A. van. The Use of Language in Conversation: an Introduction to Research in Conversational Analysis I M.A. van. Rees. - Amsterdam: SICSAT, Instituut voor Neerlandistiek, 1992. - 175 p.

98. Rosenstiel T. The Challenge of the Live Interview I T. Rosenstiel. -http://www.spj.org/award-sdx-gallery/01_journ_1.asp

99. Sacks H. On the Preferences for Agreement and Contiguity in Sequences in Conversation [from a tape recording of a public lecture originally delivered in 1973] I H. Sacks II Talk and Social Organization. - Clevedon, England: Multilingual Matters, 1987. - P. 54 – 69.

100. Sacks H. Lectures on conversation I H. Sacks: Ed. G. Jefferson. - Cambridge, Massachusetts: Blackwell, 1992. - Vol. 1,2. - 489 p.

101. Sacks H. A Simplest Systematics for the Organization of Turn-taking in Conversation I H. Sacks, E. Schegloff and G. Jefferson II Language. - Cambridge: Cambridge University Press, 1974. - P. 696 - 735.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК 1

Transcript of the Interview of Minister for External Affairs Telecasted on AL-JAZEERA

AL-JAZEERA: Mr. Jaswant Singh, you are most welcome. I thank you for your time.

SHRI JASWANT SINGH: Thank you very much.

AL-JAZEERA: Mr. Minister, after the attacks of the 11th September India was very quick in declaring its unqualified support for the American coalition. A few weeks after the attacks, how do you see your position? Do you still regard yourself as full partners in this coalition?

SHRI JASWANT SINGH: You must understand that so far as the fight against terrorism is concerned, and so far as India is concerned, our fight did not start on Tuesday, September 11 in New York, Pennsylvania or in Washington for almost two decades now India has faced this menace. So, it was not as if India joined the coalition when the United States began to lead. It was much more for us in India to cause that has been very clear to us. We have, for example in the last two decades, almost sixty to seventy thousand not India joining anybody. For us it is the rest of the international community and the United States of America finally waking up to an international peril.

AL-JAZEERA: As far as this coalition, in particular I mean the American one, is

concerned, a lot of analysts believe that India has been left out from the coalition because Pakistan has been chosen as the ally of the United States.

SHRI JASWANT SINGH: That is right India is not in any competition in this regard. We are very glad that Pakistan, because of its geographical location, facilitates the purpose of the international coalition. So, India does not feel deprived in any sense. Our fight against terrorism continues. With the United States of America or without the United States of America, that is a matter of just coincidence to us.

AL-JAZEERA: You declared on a few occasions that you are not very satisfied with the way the United States or the coalition is tackling the issue of terrorism. You are against the choice of targets, the specific limited targets, of this coalition. So, what is your view of a much wider coalition against terrorism?

SHRI JASWANT SINGH: The first recognition of fight against terrorism has to be that the solution is not only purely military. We have to approach it in all its dimension. Terrorism is like an animal. It grows. Until you address that kind of totality of it, you would only be addressing superficial aspects of it. Secondly, the United States of America and its close military allies - I do not have to name them - have become military allies, or allies in a military sense at a conceptual sense. So, we don't feel deprived in my sense some more in the global community have now taken up this challenge.

AL-JAZEERA: Before the arrival of Colin Powell in New Delhi, it was indicated that the issue of Kashmir is not the central issue between India and Pakistan and the issue of terrorism is. Colin Powell's visit to New Delhi addressed this kind of, let us say, fears or comments from your side?

SHRI JASWANT SINGH: Here again, I must say that Jammu and Kashmir is not just Kashmir, as you know. The valley of Kashmir is only 76 miles by 24 miles roughly. It has got Jammu; it has got the huge province of Ladakh. When we say that it is essentially a bilateral issue we are convinced that it is a bilateral issue. That it should not be a matter of global interference, we remain fixed upon that. We can easily settle it with Pakistan, our western neighbour. You must also recognise that Pakistan, India and Bangladesh are born of the same womb. We speak the same language. We do not need

interpreters or facilitators or mediators. We do not need anybody to translate either our thoughts or our language.

AL-JAZEERA: Mr. Minister, actually in this position in particular, of your refusal for mediation between yourself and Pakistan, when the attack took place against the Assembly in Srinagar, you immediately contacted the leaders of western powers and the United States of America, and asked them to interfere in order to stop what you call as the cross-border terrorism from Pakistan. So, on the one hand you are actually bringing international fb or let us say, international community in, and on the other hand you do not want them to be in.

SHRI JASWANT SINGH: Yes, you must understand the difference. For one, with United States like with many other countries - with Germany, with Great Britain, with Russia - we have a Joint Working Group against Terrorism. That Joint Working Group has been in existence for many years between two to three years. When any terrorist action takes place it is obligatory on India to inform those with whom we have a Joint Working Group. So, we did inform all those members of the actual facts of the matter. That is a part of the international obligation that we have.

ДОДАТОК 2

Dr. Frederick A. Murphy talks about the ebola virus. An Interview by Sean Henahan, Access Excellence

The book *«The Hot Zone»* and the film *«Outbreak»* have seized the public's imagination and brought into focus many issues regarding the very real threats posed by new and emerging diseases, in this interview we talk with Frederick A. Murphy, D.V.M., PhD., Dean of School of Veterinary Medicine, UC Davis. At the time of the incident, Dr. Murphy was the director of the National Center for Infectious Diseases at the CDC in Atlanta. Dr. Murphy is considered one of the world authorities on viruses. He was the first one to look at Ebola virus 'face-to-face' in the electron microscope. Dr. Murphy appears in *«The Hot Zone»* and his now famous photo of the Ebola virus appears in the film *«Outbreak»*.

Q: The book "The Hot Zone" and more recently the film «*Outbreak*» have brought public attention to the reality of emerging viruses and potentially disastrous epidemics. It is difficult to tell the fact from fiction with these kind of sources. I'd like to ask some questions gathered from high school science teachers and students all over the country to clarify some of the issues raised by this book and this movie.

A: The public response to the book and the film has been phenomenal. Half of the posts for a virology conference on the Internet I look at are about the Ebola virus. I myself have had innumerable calls from the press and other media people. By the way, I want to say hello to the Access Excellence people and say I had a great time down at Genentech last summer when I spoke on the subject of new and emerging diseases.

Q: Please explain how Ebola and the other viruses are classified and how they are related to other known viruses?

A: The viruses are classified in the family 'Filoviridae', with one genus. There are four known viruses. We have Marburg virus and three Ebola viruses: Zaire, Sudan and Reston. Marburg and Ebola are distinguished by their length when purified. In the unpurified state you get all different lengths of these worm-like virions. When they are purified, the infectivity is associated with a particular particle length, which is slightly different between the Marburg and Ebola, but all of the Ebola viruses are the same length.

Q: Considering how similar the Ebola viruses are, how are they differentiated?

A: They are very close. First of all, there is a very small serologic difference among the Ebola viruses which can help distinguish them. Second, there are sequence differences which can be determined using the tools of molecular biology.

Q: What is happening now?

A: Ebola Zaire has been completely sequenced and Ebola Reston is nearly completed. The gene order of these viruses reaffirms their independence as a family. Also, some ancient conserved sequences along with the gene order, i.e. the layout of the genes along the RNA molecule, put the family 'Filoviridae' into an order, the only order in virology, Mononegavirales. This emphasizes the ancient phylogenetic connection between three families.

Q: Let's talk about the pathogenicity of Ebola. How does Ebola virus infect humans?

A: In Zaire and Sudan, Ebola virus was spread by close contact and dirty needles. The center of the epidemic in Zaire involved a missionary hospital where needles and syringes were re-used without sterilization. Most of the staff of that hospital got sick and died. There were secondary cases involving people taking care of sick people or preparing bodies for burial, but the virus essentially shut down after that epidemic peaked.

There is something of a misconception that Ebola virus can infect just about any cell. In fact, the virus has a very specific tropism for liver cells and cells of the reticuloendothelial system, eg. macrophages.

Q: Ebola Zaire is said to kill nine of ten people infected. What about the surviving one person? Is anything known about natural resistance to this virus?

A: Starting with Marburg in 1967 there was one fellow who tested positive for the virus 30 days post-infection. In fact the virus was detected in his semen, and there was a case of sexual transmission in that circumstance. Another patient had virus in the vitreous of his eye for more than 30 days. But eventually the virus died out within these people without killing them.

Q: Given that there are some signs of natural immunity to Marburg and Ebola Zaire, and that the monkey workers were not killed after exposure to Ebola Reston, does this give us any possible approaches to vaccine development? Both the measles and rubella vaccines were based on attenuated viruses.

ДОДАТОК 3

RD: Face to Face with Jennifer Lopez. HOT! HOT! HOT!

RD: These last few years you've had a hit movie, a couple of hit CDs, launched a clothing line and perfume, opened a restaurant, and you're engaged to the love of your life. It looks like a fairy tale. How does it feel?

JL: It feels amazing, but also scary - like I'm about to start learning what life is really about.

RD: What was the Bronx like that you grew up in? Was it safe?

JL: It was inner city. To me it was safe. It was all I knew. My mother would send me to the store, and I'd go, when I was like eight years old.

RD: There were not gangs, or gunshots?

JL: I only found out when I was in my 20s and dated a cop who worked in my neighborhood. He told him I grew up on Castle Hill, and he said, "That's the worst crime area." I knew nothing of it. My parents had three girls and raised us to do the right things - go to school, get good grades, try to get into college. It was about trying to have a better life. We were not allowed to hang out on the streets. Parties - God forbid!

RD: So your parents were protective?

JL: It's like my mother said, "We had three girls." Boys were the enemy.

RD: In one of your movies last year, *Maid in Manhattan*, your character's mother tells her that she should not try to be anything but a maid. Do a lot of Latino parents have that attitude-accept your station in life?

JL: Fear of failure. It's a fear of success almost. They do not want to rock the boat. There's food on the table, a place to eat. There's a fear to dream a little bit more, go a little bit higher.

RD: Was that the message you got from your parents?

JL: From the community. I felt very much like we're going to work at Macy's, get married, have kids. Luckily, with my mom and dad, I really did get the feeling that we could do anything.

RD: Has being Latina ever been a handicap for you?

JL: I never thought of it that way. I never thought, Oh, I'm not white or blond. I just thought, I could do that.

RD: Did you speak Spanish in your home growing up?

JL: My grandmother spoke Spanish. My mother came to New York when she was two and my dad when he was six. They speak perfect English,

RD: How were you able to pick up the language?

JL: After Selena, I took a beating from the Latin press for not knowing Spanish.

RD: Selena was your break. It made you a star. Did you identify with her?

JL: Very much. Edward James Olmos, who played Selena's father, told me, "You'll never have another part like this again, where you're perfectly suited, in the right time in your life, where you understand." When things come into your life at a certain moment, it's for a reason. You had a lot to learn from it.

RD: What did you learn?

JL: To not wait till tomorrow. You just do not know what's going to happen. Selena was 23 when she was killed, and had the maturity and grace of a woman who knew she had to get more done in a shorter amount of time.

RD: You've been called one of the sexiest women in the world. What makes a woman sexy?

JL: Being comfortable with what you are. People think, Sexy, big breasts, curvy body, no cellulite. It's not that. Take the girl at the beach with the cellulite legs, wearing her bathing suit the way she likes it, walking with a certain air, comfortable with herself. That woman is sexy. Then you see the perfect girl who's really thin, tugging at her bathing suit, wondering how her hair looks. That's not sexy.

RD: Though men love the way you're built, women can sometimes be catty because you are not stick-thin, you have a voluptuous desire. Do you think you've helped change Hollywood's definition of what's beautiful?

JL: I hope so. It's important for all types of women to know that you do not have to fit a prototype of what one person thinks is beauty.

RD: Well, there's definitely one man who thinks you're beautiful - Ben Affleck. But what everyone wants to know is ... how did you and Ben fall in love?

JL: We met on the set of *Gigli*. I was with my [second] husband, Chris [Judd], at the time. Because I was married, it removed that element.

RD: The romantic element?

JL: There was no illusion that Ben and I were going to go anywhere, so we just became friends. I'm a very faithful person. If somebody had told me, "Ben's attracted to you," I would have said, "No. I was not raised that way".

RD: To be unfatigued to your husband, you mean?

JL: Yes. Chris and I were having problems, but that's one thing Ben and I never

talked about We talked about past relationships and his old girlfriends and crazy things he did and silly things I did. After the movie, we kept in touch. Then I told Ben I could not talk to him, because by then Chris and I were separated and I did not want anything to be misconstrued. He respected it and never hurt me. Then I loved him.

ДОДАТОК 4

Hayward Alker probes Lakoff about his new book

In his new book, *«What Conservatives Know That Liberals Do not»* George Lakoff traces the political beliefs of both conservatives and liberals to metaphors for the ideal family. Not surprisingly, conservatives and liberals have different versions of that ideal family. For conservatives, political metaphors evolve from a strict father family model; for liberals, a nurturant-parent model. Family-based morality, he argues, can explain why liberal and conservative views cluster together: what one's views on gun control have to do with one's views on environmentalism, social programs, taxes, abortion and so on. In a conversation with Alker, Lakoff, an unapologetic liberal, explains how he uncovered his family-based metaphors through his study of linguistics and cognitive science, which he teaches at the University of California, Berkeley.

LAKOFF: I discovered, when I started talking to both liberals and conservatives, each thought the other was irrational. Liberals did not understand how you could be pro-life and for the death penalty. And if you talk to conservatives, they find liberals seem just as irrational. How could you be against putting murderers to death but sanction abortion?

ALKER: That is the point where you feel cognitive science methodology is especially relevant, because these apparent illogicalities tend to indicate something else.

LAKOFF: Exactly. If you look at these positions, people do hold them. But if you ask them what they have to do with each other, they do not know. And before I started studying this, I didn't know myself.

During the 1994 congressional campaign, I watched a lot of television and read the papers, noticing liberals and conservatives used different metaphors for morality. When

I stared at this long enough and started listening to conservatives talking about family values, he gave me a conservative answer: there were two different models of the family behind the values. Both liberals and conservatives have family-based value systems. What I did was work out, going backward, what the models of the family had to be to arrive at the answers I was seeking.

ALKER: George, could you summarize some of the key features of the different family-morality models?

LAKOFF: First, for conservatives, the strict-father model takes as a background the assumption that the world is fundamentally dangerous and difficult and that people are fundamentally not good. They have to be made good. It's the father who teaches children right from wrong and assumes there is an absolute right and wrong. He teaches them right from wrong by setting strict rules for their behavior.

ALKER: And rewards, right?

LAKOFF: Reward and punishment are central to the whole idea. That's part of the strict-father model. What the strict-father model attempts to accomplish is this: it is assumed children have to learn self-discipline and self-reliance and respect for authority. The mature children are supposed to be off on their own as soon as possible. Good parents do not interfere with their lives. If the nation is the family and the government is the parent, in the strict-family model, the government should not meddle in their lives. When I looked at the liberal model of the family, I found it a very different model. It assumes the main thing a parent has to do is care for and care about his child. It is through being cared for and nurtured that children become responsible, self-disciplined and self-reliant. The purpose is to make children become nurturers, too. Obedience for children comes out of love and respect for parents, not out of fear of punishment. Instead of punishment, you have restitution.

ALKER: It's like in prisons, whether you try to treat prison as a way of incorporating people back into society versus the attitude you got in some of the crime-bill discussions - put them in prison and throw away the key.

LAKOFF: And it comes directly out of the family model. Now, in the nurturing-parent model, one of the major requirements is communication - open, two-way, mutual

communication The parents have to tell their children why they're doing what they're doing. Then there's the issue of protection Liberal parents are high on protection. Not just from crime and drugs, but also from cigarettes, cars without seat belts, pollution, asbestos, lead paint if you take the nation as family model, these are just the kind of things a nurturant government is supposed to protect its citizens from.