

На правах рукописи

БЕЛЯЕВА Екатерина Анатольевна

**ДИАЛОГ АРГУМЕНТАТИВНОГО ТИПА: КОГНИТИВНЫЕ
АСПЕКТЫ; СТРУКТУРА, СЕМАНТИКА, ПРАГМАТИКА (на
материале русских и английских текстов интервью)**

**Специальность 10.02.20 – сравнительно-историческое, типологическое и
сопоставительное языкознание**

АВТОРЕФЕРАТ

**диссертации на соискание ученой степени
кандидата филологических наук**

Тюмень – 2007

Работа выполнена на кафедре английского языка ГОУ ВПО «Тюменский государственный университет»

Научный руководитель: доктор филологических наук,
профессор *Андреева Кира Алексеевна*

Официальные оппоненты: доктор филологических наук,
профессор
Богданова Людмила Ивановна
кандидат филологических наук,
доцент

Павлова Любовь Константиновна.
Ведущая организация: ГОУ ВПО «Тюменский
государственный архитектурно-
строительный университет»

Защита состоится 14 ноября 2007 года в 12.30 на заседании диссертационного совета К 212.274.05 по защите диссертаций на соискание ученой степени кандидата филологических наук при Тюменском государственном университете по адресу: 625000, г. Тюмень, ул. Семакова, 10, корпус 1.

С диссертацией можно ознакомиться в читальном зале библиотеки Тюменского государственного университета по адресу: 625000, г. Тюмень, ул. Семакова, 10, корпус 1.

Автореферат разослан «_____» октября 2007 г.

*Ученый секретарь
диссертационного совета,
кандидат филологических наук,
доцент*

Т.В. Сотникова

Общая характеристика работы

Реферируемая диссертация посвящена сопоставлению текстов русских и английских аргументативных интервью на основе когнитивных аспектов их порождения, их структуры, семантики и прагматики.

Внимание к теме исследования обусловлена обострением интереса к «человеческому фактору» в языке. Изучение речевого поведения представителей различных социальных и профессиональных групп людей относится к числу приоритетных задач современной лингвистики. Журналисты представляют собой большую профессиональную группу, которая играет существенную роль в жизни общества.

Текст интервью представляет собой своеобразный фокус, объект анализа смежных научных дисциплин: психологии, журналистики, социологии, лингвистики текста. Когнитивной лингвистики, прагмалингвистики, каждая из которых исследует его под особым углом зрения.

Исследованием языкового общения занимались ученые в сфере социолингвистики: Швейцер (1976); Дешериев (1977); Белл (1980); психолингвистики (Дридзе 1980; Леонтьев 1999), коммуникативной лингвистики (Leech 1983), когнитивной лингвистики текста (ван Дейк 1989; Е.С. Кубрякова 1988), прагмалингвистики (Бергельсон, Кибрик 1981; Степанов 1981; Падучева 1985; Почепцов 1986; Сёрль 1986). Проблема воздействия речи на человека интересовала таких ученых, как: А.А. Леонтьев (1972), Ю.А. Сорокин (1979), Е.Ф. Тарасов (1979), Н.Д. Арутюнова (1985), Т.Г. Винокур (1993), Г.Г. Матвеева (1993), Ю.В. Рождественский (1997). Общие аспекты интервью исследуют: Н.Г. Богданов, Б.А. Вяземский (1971), В.Н. Вакуров, Н.Н. Кохтев, Т.Я. Солганик (1978), Е.А. Попова (1995), И.С. Маилян (1997), Ю.З. Кантор (2001).

Однако отсутствуют особые исследования интегративного характера, учитывающие данные смежных наук, а также сопоставительные исследования на материале данных различных языков.

Актуальность данной работы определяется как интегративным подходом, попыткой синтезировать результаты исследований разных направлений, так и сопоставительным характером анализа текстов русских и английских аргументативных интервью. Именно это предопределило выбор объекта и предмета настоящей работы.

Объектом нашего исследования явились тексты аргументативных интервью, отражающие речевое поведение их англоязычных и русскоязычных участников.

Предметом анализа являются макроструктуры текстов аргументативных интервью, а также используемые журналистами специальные стратегии и тактики.

Материалом настоящей работы послужили тексты английских и русских интервью разнообразной тематики: с известными политическими деятелями, писателями, музыкантами, актерами и спортсменами. Выбор разнообразного по тематике материала способствует более глубокому исследованию процессов познания и выработки средств максимального влияния на сознательное поведение людей в условиях массовой коммуникации. Всего для анализа было отобрано 200 текстов интервью, общим объемом 2250 страниц. Тексты русских интервью были извлечены из таких интернет-источников, как электронный литературный журнал Терра Нова: URL: <http://muza-usa.net/Index.html>, официальный сайт Российской газеты: URL: <http://www.rg.ru>, сайтов телеканалов ТВ6: URL: <http://www.tv6tut.info>, НТВ: URL: <http://www.ntv.ru>, ОРТ: URL: www.ortv.ru. Тексты английских интервью взяты из официальных интернет-сайтов канала BBC: URL: <http://www.bbc.co.uk>, BBC News: URL: <http://news.bbc.co.uk>.

Цель данной диссертационной работы заключается в выявлении макроструктуры, создаваемой журналистами-участниками интервью и исследовании их аргументативных стратегий по методике, принятой в когнитивной лингвистике и прагмалингвистике.

Для реализации поставленной цели необходимо было решить следующие **задачи**:

1. Определить понятие интервью и рассмотреть структурно-семантические характеристики текстов в данном жанре и их прагматический потенциал.

2. Определить аргументативное интервью как особый тип текста и выделить его структурные параметры.

3. Определить речевые сигналы скрытых стратегий речевого воздействия отправителя текста на получателя в текстах англо- и русскоязычных интервью.

4. Выявить речевое поведение участников исследуемых интервью и изучить их аргументативные стратегии посредством анализа актуализации каждого плана скрытых воздействующих стратегий, а также тактик.

5. Провести сравнительный анализ построения речевых стратегий англоговорящих и русскоговорящих участников интервью и выявить влияние лингвокультурной принадлежности на их формирование.

Теоретическими основами исследования послужили работы отечественных лингвистов, исследующих *теорию аргументации*, среди которых: А.П. Алексеев (1991), А.Н. Баранов (1990), Г.А. Брутян (1992), А.А. Ивин (1990), Г.И. Рузавин (1997), Т.В. Губаева, Е.В. Ключев (1999), Н.Ю. Фанян (2000); а также работы ученых, исследующих проблемы конструирования тематического общения теоретиками и представителями средств массовой информации: Н.Г. Богданов, Б.А. Вяземский (1971), В.Н. Вакуров, Н.Н. Кохтев, Т.Я. Солганик (1978), Е.А. Попова (1995), Е.И. Голанова (1996), И.С. Маилян (1997), Ю.З. Кантор (2001).

При проведении исследования мы использовали следующие методы: метод когнитивного анализа, метод объективного прагмалингвистического и контекстуального анализа, метод аргументативных стратегий, метод сопоставительного анализа текстов на разных языках.

Научная новизна исследования заключается в следующем:

- изучение речи журналистов и известных общественных деятелей в рамках когнитивного подхода и прагмалингвистики с целью получения информации об их индивидуальных качествах является современным подходом в изучении личности, который позволяет делать выводы о профессиональных и личностных особенностях русскоговорящих и англоговорящих авторов текста при порождении высказывания на основе выбора ими лингвистических единиц.

- В работе впервые проводится диагностирование аргументативных стратегий журналистов и интервьюируемых общественных деятелей, до настоящего времени не исследовавшихся в рамках когнитивного и прагмалингвистического подхода.

Теоретическая значимость исследования состоит в том, что анализ аргументативных речевых стратегий позволяет рассмотреть феномен речевого воздействия с лингвистической точки зрения и вносит вклад в теорию прагмалингвистики, психолингвистики, социолингвистики и риторики.

Практическая значимость исследования заключается в возможности использования ее результатов при построении специальных лекционных курсов по журналистике, прагмалингвистике, стилистике, грамматике и интерпретации текста, а также в оказании практической помощи в работе представителей средств массовой информации.

На защиту выносятся следующие положения:

- 1) Журналист приступает к интервью, предварительно продумав общую макроструктуру предстоящего текста (заготовив так называемый скрипт), опираясь на особенности обсуждаемой культурной ситуации и личностные характеристики интервьюируемого лица.
- 2) В создании текстов интервью выделяются скрытые речевые и открытые аргументативные стратегии вербального воздействия отправителя текста на получателя. В тексте скрытые стратегии актуализируются в виде планов, а открытые стратегии реализуются в виде тактик. Каждому плану и тактике соответствует набор специализированных речевых маркеров.
- 3) Отправитель текста реализует свой собственный уникальный речевой опыт и индивидуальность, выбирая лингвистические единицы для выражения своих мыслей. Это свидетельствует о его определенных индивидуальных личностных качествах.
- 4) Для диагностирования индивидуальных личностных качеств необходим анализ речевых маркеров в рамках каждой воздействующей стратегии и контактоустанавливающей иллюкуции. Интерпретируя эти данные, можно составить схемы речевых аргументативных стратегий отправителя текста.

Апробация диссертации. Основные положения данной работы были представлены автором в ряде докладов и сообщений: на конференции преподавателей ФРГФ (г. Тюмень, ТюмГУ, 28 января 2005 г.); на «Уральских лингвистических чтениях» (г. Екатеринбург, УрГПУ, 1-2 февраля, 2005 г.); Международной научной конференции (г. Кокшетау, Казахстан, 6-7 мая 2005 г.). Основные итоги работы отражены в четырех публикациях.

Структура работы включает Введение, Две тематические главы, Заключение, Список использованной литературы, Список источников

исследовательского материала и Приложения. Общий объем диссертации составил 239 страниц.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

Во введении обосновывается актуальность данной темы, определяются объект и предмет исследования, дается краткое изложение теоретических предпосылок и основ исследования, сообщается об основных методах исследования, формулируется цель и задачи работы, отмечается ее научная новизна, теоретическая и практическая значимость результатов, представляется материал исследования. Введение содержит положения, выносимые на защиту, а также данные об апробации результатов, структуре и объеме диссертации

В первой главе «Когнитивный и прагмалингвистический подход к изучению качеств личности» представляются особенности данных подходов к проблеме моделирования макроструктуры текста интервью и изучению воздействия языкового знака на человека, рассматриваются основные вопросы, связанные с жанром интервью как объектом прагмалингвистического исследования, подробно рассматривается понятие аргументативного интервью, намечается методика изучения когнитивных, структурных, семантических и прагматических особенностей диалога аргументативного типа.

При определении исходных теоретических основ нашей работы мы делаем попытку интегрировать данные когнитивной лингвистики, диалектической логики, а также ценные теоретические и практические изыскания людей, владеющих профессией журналиста. Исходный подход основан на понятии макроструктуры. Современная когнитивная лингвистика уделяет большое внимание проблеме ментального моделирования макроструктур, описанию скриптов, фреймов, лежащих в основе создания различных текстов.

Главной задачей говорящего является построение такой макроструктуры, как семантический план текста, состоящий из элементов общего знания, а также из элементов ситуационной модели (включая модель слушающего и его знания, мотивации, прошлые действия и намерения).

Культурную ситуацию интервью составляют:

1) **Сцена** действия, включающая в себя:

а) **Обстановку:**

- Время: как правило, интервью проводится после какого-либо важного события, требующего комментариев компетентных в данной области лиц;
- Место: радио- или телевизионная студия, редакция газеты/журнала;

б) **Условия:**

- Физический контекст: участники интервью беседуют лицом к лицу;
- Социальный контекст: беседа журналиста с общественным деятелем по актуальным вопросам, проходящая по особому сценарию.

2) **Культурный эпизод**, включающий:

а) **Действие/событие**, отражающее участников и их действия:

- группа «Мы» – сторонники, осуществляющие созидательную деятельность, оказывающие помощь;
- группа «Они» – противники и их вмешательство.

б) **Последствия**, предполагаемые и ожидаемые интервьюируемым:

- Позитивные – результат действий группы «Мы»;
- Негативные – результат действий группы «Они».

Модель культурной ситуации интервью представлена в схеме 1.



Схема 1. Модель культурной ситуации интервью

Изучение речевой деятельности и речевого взаимодействия в прагматическом аспекте началось с работ Дж. Остина (Austin 1962), Х.Грайса (Grice 1957), Дж. Сёрля (Searle 1968, 1969; 1976) и исследований отечественных психолингвистов, развивающих теорию речевой деятельности (Выготский 1956; Леонтьев 1969; Сорокин, Тарасов, Шахнарович 1969).

Прагмалингвистика представляет собой область лингвистики, изучающую функционирование языковых знаков в речи и занимающуюся вопросами выбора языковых средств для наилучшего воздействия и управления поведением и сознанием человека в процессе общения, в чем проявляется его прагматическая функция.

Под **воздействием** мы понимаем систему действий, имеющих целью повлиять на кого-либо. **Вербальное воздействие** на человека осуществляется в процессе общения, задачей которого является воздействие на мысли адресата, когда он интерпретирует высказывание говорящего. **Речевой акт** – это производство конкретного актуального предложения в определенных условиях, минимальная единица языкового общения.

В прагмалингвистике понятия **речевой деятельности** и **речевого поведения** разрабатываются в связи с изучением речевого воздействия и его средств. Эти понятия представляют *внутреннюю сторону речевого акта*. Согласно Н.И. Формановской, речевое поведение отличается от речевой деятельности тем, что действия речевой деятельности определяются сознательными целями и мотивами, а речевое поведение - стереотипично, автоматизировано, мотивы и цели уходят глубоко в подсознание. Основные компоненты *внешней стороны речевого акта* - отправитель, текст, получатель.

Далее было рассмотрено понятие **аргументации**. Исследование речевой деятельности в аспекте аргументации имеет давнюю традицию, опирающуюся на авторитет Аристотеля. Теория аргументации в XX в.,

пройдя три этапа, в качестве следа оставила три разных представления об аргументации.

Первый этап связан с поиском *предпредикативного обоснования* убежденности и мнения, теоремы или точки зрения, т.е. с установлением оправданности защищаемой позиции.

На **втором этапе** обоснование связывалось с теми *соглашениями*, которые достигаются по ходу общения с аудиторией, однако вербальные реакции аудитории пока что не рассматривались подробно и не исследовалось взаимодействие собственно реплик.

На **третьем этапе** обоснование прямо связывается с *вербальной реакцией аудитории*, которая теперь рассматривается в качестве активного участника дискуссии, в составе «*диалектических ролей*». Данный этап связан с более или менее осознанным отражением теоретических операций убеждающей стороны, использующей аргументы целенаправленно.

Рассматривая проблему соотношения мышления и речи, можно сказать, что аргументация - это тот процесс, в котором их взаимоотношения раскрываются наиболее полно. Во-первых, аргументацию можно назвать, пользуясь метафорой Л.С. Выготского, "рождающейся в слове мыслью". Во-вторых, в аргументации представлены такие важнейшие характеристики, как интенциональность и диалогизм. В-третьих, аргументация представляет собой основное средство развития обусловленных социальных представлений и моделей социального поведения. В своем последнем качестве аргументация рассматривается не только как выраженный в речи способ рассуждения, но и как отражение структурно организованной причинно-следственной модели сознания говорящего субъекта.

Задача теории аргументации – построить ее модель, которая могла бы воспроизводить существенные характеристики реальных процессов аргументации средствами, по крайней мере, не более сложными, чем сам

моделируемый процесс. Модель должна также обладать определенным сходством с оригиналом в выделенных существенных отношениях.

В работе предпринимается описание способов речевого воздействия участников **аргументативного интервью**, которое рассматривается нами как аналитический жанр публицистического стиля; текст, представленный в диалогической форме, посвященный обсуждению недавно совершившегося события или актуальной проблемы, основная функция которого – воздействие на массового адресата путем выдвижения тезисов и последовательного доказательства посредством аргументов, подтверждающих правоту высказанных суждений.

Интервью, как и любое другое *публичное выступление*, – ораторское или журналистское – проходит *три стадии*: подготовка, произнесение речи, анализ и самоанализ речи.

Подготовительный этап – это начальный этап формирования темы речи. До выступления важно сформировать главную мысль будущего выступления, наметить пути ее раскрытия, подобрать факты, необходимые для подтверждения основного тезиса. Выступающий обязан в процессе произнесения речи следить за поддержанием единой тематической направленности. Главное при подготовке интервью – наиболее полный сбор сведений по теме, учет точек зрения, мнений по обсуждаемому вопросу.

На основе подготовительного этапа происходит когнитивное построение модели предстоящего интервью. Создается **общий план**: макроструктура, где учитываются все значимые элементы ситуации общения. Далее, непосредственно в процессе интервью, журналист будет стараться следовать заготовленной модели.

Второй этап создания текста – это его **произнесение**, вербальная реализация – озвучивание вопросов и реплик. Традиционно выделяются *три композиционные части интервью*, как и любого другого публичного выступления: *введение, главная часть и заключение*. Здесь нужно отметить,

что в реальной структуре текста не всегда соблюдается прямой порядок их следования.

В зависимости от установок интервьюируемого возможны различные варианты развития интервью. Не имея возможности предугадать реакцию собеседника на тот или иной вопрос, интервьюер все же старается следовать заранее заготовленной модели и направлять ход беседы в нужное русло. Но в процессе интервью заранее заготовленная общая модель претерпевает изменения согласно изменяющейся ситуации.

Интервью подчиняется общим правилам ведения диалога. По словам Ю.В. Рождественского, в беседе нужно вести себя в соответствии с правилами вежливости, т.е. отдать предпочтение беседе перед неречевым занятием, предпочтение выслушивания собеседника перед своей речью и, наконец, «уметь промолчать», не нарушив этикета беседы. Эти три основных правила позволяют бесконечно продолжать речь, так как отсутствие неречевого действия предполагает переход к речи, выслушивание вызывает речь, а достойное умолчание не прерывает ее.

Правила ведения диалога (согласно Рождественскому) разделены на **правила для говорящего и правила для слушающего.**

Правила для говорящего:

1. Правило осторожности (не говорить лишнего);
2. Замысел речи (прежде чем говорить нужно подумать);
3. Создание речи (элокуция и элоквенция – смысл слова зависит от того, каким топом оно сказано);
4. Типичные ошибки (противоречие содержания речи ситуации общения – неуместность, отсутствие новизны, многословие).

Таким образом, правила для говорящего есть типичные правила риторики. Правилам для говорящего противостоят **правила для слушающего.** Последние включают в себя оценку речи говорящего, так как

говорящий всегда опасен для слушающего тем, что может завлечь его в трудную ситуацию или привести к неправильному пониманию и поступку:

1. Необходимо искать различие в речи, получаемой от разных лиц;
2. Необходимо делить высказывания на истинные и ложные;
3. Необходимо отделить интересы говорящего от содержания его высказывания;
4. Необходимо распознать и разделить намерения и интересы говорящего и характер ситуации и содержание речи;
5. Необходимо определить искренность говорящего: нет ли за его словами того, что может нанести ущерб;
6. Необходимо сохранять свои мысли в секрете;
7. Необходимо оценить ошибки в содержании речи вне отношения к говорящему (нелогичность, вымысел, неопределенность суждения);
8. Необходимо уяснить ошибки в содержании речи в связи с ее модальностью, т.е. оценить отношение говорящего к своей речи.

Следующая схема (2) Рождественского представляет основные правила ведения диалога:



Схема 2. Защита слушающего от говорящего

Из вышесказанного можно заключить, что диалог предполагает защиту слушающего от говорящего, слушающий определяет, не нанесет ли ему говорящий скрытого и явного ущерба.

После подачи текста наступает следующий этап – его **обдумывание, обсуждение – рефлексия и саморефлексия** по поводу прошедшего интервью. Этот этап работы очень важен не только для прогнозирования будущих текстов, но и для работы над имиджем журналиста. Анализ успехов и недостатков созданного текста – это важная повседневная работа каждого автора медиатекста.

В рамках прагмалингвистического подхода были исследованы типы диалогических реплик интервью и речевых действий его участников, определение способов и степени выражения их индивидуальности, выделение коммуникативных ролей журналиста и интервьюируемого лица в зависимости от реализации межличностного модуса. Были выделены необходимые личностные качества и умения журналистов, работающих в жанре интервью: инициативность, находчивость, общительность, скептицизм в сочетании с уверенностью и убежденностью, вежливость, эрудированность, компетентность. Эти черты мы считаем характерными признаками профессиональной группы журналистов. Они легли в основу изучения речевого поведения интервьюеров по скрытым стратегиям речевого воздействия.

Во второй главе **«Прагмалингвистический анализ. Аргументативные стратегии собеседников в интервью»** нами было проведено исследование особенностей построения речи участников аргументативного интервью в соответствии с имеющимися у них интенциями, которые выражаются в выборе речевых стратегий.

В аргументативном интервью сталкиваются стратегии двух участников – корпус заранее подготовленных журналистом вопросов, отражающих тщательно продуманное построение интервью и сформированные убеждения

интервьюируемого, которые ему необходимо выразить вне зависимости от целей журналиста.

Диагностирование аргументативных стратегий отправителей текстов в данной работе проходит на основе прагмалингвистического анализа и основывается на обнаружении речевых маркеров, реализующих тактики исследуемых речевых стратегий.

Проводимый нами анализ заключался в исследовании речевых стратегий воздействия отправителя текста на его получателя. Под **речевой стратегией** мы понимаем определенную разновидность речевого поведения отправителя текста, актуализирующую скрытую интенцию самовыражения автора в определенной речевой ситуации. **Речевой ход** определяется как функциональная единица последовательности действий, которая способствует решению локальной или глобальной задачи под контролем стратегии.

Вслед за Т. Ю. Мкртчян, мы выделяем следующие **речевые стратегии отправителя текста – интервьюера**:

1. Эмотивно-ориентированные стратегии (т.е. связанные с отправителем текста):

а) стратегия участия/неучастия отправителя текста в речевом событии

В рассматриваемых нами англо- и русскоязычных интервью речевыми сигналами личного плана являются:

✓ личные, притяжательные, объектные (в английских текстах) и возвратные местоимения 1-го и 2-го лица;

✓ вводные члены предложения, представляющие собой модальные слова и наречия, имеющие модально-оценочное значение. В английском языке это *unfortunately, likely, evidently, possibly, maybe, of course, must* в значении вероятности и предположения и другие. В русском языке это: *возможно, очевидно, вне сомнения, естественно, наверняка* и другие;

✓ глаголы, выражающие видимость действия *to seem, to appear, to happen, to turn out, представляться, казаться, оказаться*;

✓ побудительные предложения, обращенные к 1-му и 2-му лицу:
Now **step back and give** just a sense; **Назовите** эти страны, пожалуйста;

б) стратегия уверенного/неуверенного речевого поведения:

Здесь мы имеем дело с **планом категорического утверждения**:

✓ формы глагола в настоящем и будущем времени, например: Some people **are speculating**. Сегодня он **оставляет** Скуратова на своем посту;

✓ инфинитив и причастие при сказуемом в настоящем времени, например: It is one thing **to analyze** language and thought. А какие меры вы предлагаете, чтобы **исключить** возрастание партизанской войны?

✓ повелительное наклонение: **Tell** me about that; **Скажите**, ...

✓ определенный артикль в английских текстах.

✓ модальные глаголы и существительные, выражающие долженствование.

✓ элементы, указывающие на превосходную степень предмета или явления. К ним мы относим прилагательные в превосходной степени сравнения, наречия *much, many*, частица *very*, прилагательные типа *great*, в русских текстах к ним относятся прилагательные в превосходной степени сравнения, наречия *много*, наречие *очень*, прилагательные типа *огромный*.

Речевыми сигналами **некатегорического утверждения** являются:

✓ формы глагола в прошедшем времени: You **mentioned** ...that John Snyder's general viewpoint **was** the same...; Вы **говорили** как-то...

✓ причастие II в английских текстах: ...there was a plan **passed** across Iain Duncan Smith's desk... и соответствующее ему в русском языке причастие совершенного вида: Недовольство решением суда высказал и судебный исполнитель, **наложивший** арест на российский парусник.

✓ формы глагола в сослагательном и условном наклонении: **If** Jimmy Carter **had** somehow **defeated** Ronald Reagan in 1980, the Soviet Union

would still exist today. Россия могла бы существенно увеличить экспорт вооружений, если бы предприятия оборонного комплекса получили право...

- ✓ неопределенный артикль в английских текстах;
- ✓ модальные глаголы: *may, might, can, could, to be likely/unlikely*. В русском языке - глагол *может* в сочетании со знаменательным глаголом.
- ✓ существительные, выражающие возможность: *possibility, probability, likelihood; вероятность, возможность*.
- ✓ модальные слова, частицы, наречия, выражающие сомнение: *maybe, probably, perhaps; наверное, вряд ли, едва ли, очевидно, может быть*.
- ✓ предикаты мнения: *believe, suppose, предполагать, считать*.
- ✓ глаголы видимости: *seem, appear, look like; казаться, видеться*;
- ✓ все виды вопросительных высказываний, цитаты и ссылки.

2. Конативно–ориентированные (связанные с получателем текста):

а) стратегия акцентного выделения элементов высказывания. Для **плана акцентирования** выделены соответствующие речевые сигналы: инверсия, вопросительные слова, уточнения, волеизъявление, повтор, интонация. Таким образом, отправитель текста на неосознаваемом уровне привлекает внимание получателя текста к элементам высказывания.

б) стратегия формирования отправителем текста отношения у получателя к речевому событию. Были выявлены следующие речевые сигналы, актуализирующие **план положительного оценивания**:

- ✓ оценочные прилагательные с общим значением *good, хорошо*.
- ✓ оценочные наречия с положительной семантикой: If it is prosecuted successfully... Было отрадно слышать...
- ✓ существительные, имеющие положительную семантику;
- ✓ глаголы с положительной оценочной семантикой: We endorse the policy; ... что меня очень радует;

- ✓ вводные слова позитивного характера: **Fortunately**; **к счастью**.
- ✓ устойчивые выражения с положительной семантикой: We stand **shoulder to shoulder**; Гейдар Алиев был **политической глыбой**;
- ✓ фразы приветствия и прощания: **Good morning**; **Добрый вечер**.

План негативного оценивания журналистом элементов высказывания также реализуется с помощью следующих речевых сигналов:

- ✓ оценочные прилагательные с негативной семантикой: It sounded **cynical**; Люди-то весьма **сомнительные** подобрались.
- ✓ оценочные наречия негативного характера: **terribly**; **плохо**.
- ✓ существительные с негативной семантикой: **violence**; **компромат**;
- ✓ глаголы с негативной семантикой: Yasser Arafat has **betrayed** his people. Но это **пугает** россиян.
- ✓ вводные слова с негативной семантикой: **Unfortunately**; **к сожалению**.
- ✓ устойчивые сочетания и фразеологические модели негативного и иронического характера: Are we going **to put** people's lives **at risk**? Почему вечно у нас **левое ухо чешут правой рукой**?

План нейтрального оценивания актуализируется в том случае, когда отсутствуют речевые сигналы планов положительного и отрицательного оценивания речевого события.

3. Стратегии иллюкации вежливого речевого поведения

а) Стратегия положительной вежливости:

Как показывает наш материал, на тактику положительной вежливости указывают такие речевые стереотипы, как косвенные способы обращения типа *I wonder if...*- *Интересно...*, модально-оценочные предикативные структуры типа *I think* – *Я считаю (думаю, полагаю и др.)*, отрицание, употребление обращений, лексические средства типа *please, kindly, possibly*,

спасибо, пожалуйста, фразы приветствия и прощания, модальные глаголы *Can/Could u Will/Would – Не могли бы*, сослагательное наклонение и др.

б) Стратегия отрицательной вежливости.

Высказывания, сигнализирующие об отрицательной вежливости - это высказывания обвинительного, ироничного характера, передающие возмущение и негодование отправителя текста. Кроме того, к высказываниям, маркирующим отрицательную вежливость, мы также относим специальный вопрос, в котором не содержится никаких смягчающих маркеров, приближающих высказывание к более вежливой форме.

в) Стратегия нейтральной вежливости

Не во всех высказываниях журналистов мы обнаружили речевые формулы, относящие высказывание к тактике положительной или ликоущемляющей вежливости. Отсутствие в высказывании речевых клише тактичного или нетактичного характера указывает на то, что данное высказывание относится к тактике нейтральной вежливости.

Интервьюируемый, согласно М.П. Чурикову, для реализации своих стратегий пользуется следующими тактиками:

1. Приемы речевой реализации тактики согласия

Рассмотренный нами материал позволяет выделить несколько приемов, которые использует референт для реализации данной тактики:

а) Абсолютное подтверждение точки зрения интервьюера: подтверждающие слова *of course, definitely; конечно, несомненно*.

б) Частичное подтверждение точки зрения интервьюера. Чаще всего это предложения с противительным союзом *but/но*.

в) Повтор реплики интервьюера, когда интервьюируемый соглашается не только с позицией собеседника по данному вопросу, но и с его выбором лексических единиц для изложения этой позиции.

г) Подхват реплики интервьюера. Интервьюируемый вклинивается в рассуждения интервьюера и завершает начатое им высказывание.

д) Констатация правоты интервьюера: *absolutely, right; совершенно верно, правильно* и других.

е) Допущение правоты интервьюера: *possibly, may be, I suppose; возможно, может быть, вероятно.*

ж) Информирование интервьюера: интервьюируемый снабжает его информацией, запрашиваемой в специальном вопросе. Реакция согласия заключается в готовности отвечать на поставленный специальный вопрос.

з) Интерпретация реплики интервьюера - толкование и объяснение референтом сложившейся ситуации под собственным углом зрения

2. Приемы речевой реализации тактики несогласия

Несогласие представляет собой отрицательную реакцию на иницирующее высказывание собеседника и тесно связано с категорией отрицания. Среди приемов несогласия мы выделяем:

а) Категорическое возражение. Для оформления своего несогласия референт может использовать различные языковые средства: словопредложение *по/нет*; наречия *ничуть, ни в коем случае, никоим образом, отнюдь не*; модальные слова, слова с экспрессивной негативной семантикой, фразы-предложения со значением отрицания.

б) Констатация неправоты интервьюера: *it's not true, it isn't so, it's wrong; это не так, это не правда.*

в) Демонстрация протеста: *just the other way round, just the opposite, hold on, I'm sorry; совсем наоборот, постойте, извините.*

г) Противопоставление понятий в иницирующей и ответной репликах

д) Постановка цитатного вопроса. Интервьюируемый в качестве ответной реакции на вопрос или утверждение интервьюера выбирает вопросительное высказывание с включением в него элементов содержания реплики интервьюера.

е) Ирония. Такие высказывания характеризуются наличием в них двух планов: поверхностного и подлинного смыслов.

ж) Перебивание реплики интервьюера, что свидетельствует о некорректном поведении, нарушении принципа вежливости

3. Приемы речевой реализации тактики уклонения

Под уклонением понимается реакция общественного деятеля, заключающаяся в избегании прямого ответа на поставленный вопрос, утаивании собственного мнения по какой-либо проблеме. Мы рассматриваем следующие приемы уклонения:

а) Признание в некомпетентности: *I don't know; не знаю.*

б) Избегание комментирования. Интервьюируемый отказывается от ответа на поставленный вопрос и, не комментирует свое уклонение.

в) Уклонение через апелляцию к фактору времени. Высказывание содержит ссылку на временные обстоятельства, которые выступают как фактор, препятствующий предоставлению желаемой информации

г) Уклонение через апелляцию к фактору сложности рассматриваемого явления. Интервьюируемый уклоняется от поставленного вопроса и отказывается от предоставления запрашиваемой информации, ссылаясь на сложность обсуждаемого вопроса, которая препятствует ответу

д) Уклонение через апелляцию к более компетентному источнику информации. Интервьюируемый призывает интервьюера обратиться к более компетентному в рассматриваемом вопросе лицу.

е) Игнорирование вопроса интервьюера - попытка сменить тему.

ж) Постановка встречного вопроса. Такие вопросы часто являются парирующими реакциями, они указывают на необходимость перейти к обсуждению другой темы.

В работе представлен анализ стратегий журналистов и интервьюируемых в русских и английских интервью и приводятся примеры их реализации в речи на основе исследовательского материала.

Речевое поведение отправителя текста-журналиста в аргументативном интервью характеризуется актуализацией речевых тактик указанных выше

речевых стратегий. В центре нашего внимания находятся речевые сигналы этих речевых стратегий, а также качества личности, на которые данные речевые сигналы указывают. Сравнительный анализ полученных результатов позволил выявить некоторые отличия. См. таблицу 1.

Таблица 1.

Реализация стратегии акцентирования элементов высказывания

Стратегия	Акцентирование отправителем текста элементов высказывания путем его оценивания	
	Планы/Тактики	
Средний показатель	Актуализация	Автоматизация
Средний показатель у англоговорящих журналистов	57,5%	42,5%
Средний показатель у русскоговорящих журналистов	73,5%	26,5%
Общий средний показатель	65,5%	34,5%

Наш материал показывает, что и русские, и английские интервьюеры часто реализуют *план акцентирования*. Отправитель текста привлекает внимание получателя текста к элементам высказывания. Русские интервьюеры реализуют план акцентирования чаще английских. Показатель *плана автоматизации (отсутствия акцентирования)* в текстах английских журналистов значительно выше, чем у русских журналистов. В целом русские интервьюеры более эмоциональны, настойчивы, уверены в себе. Они навязывают собеседникам свою точку зрения, в то время как английские журналисты проявляют больший интерес к мнению собеседника, не настаивая на своей точке зрения.

Далее мы рассмотрели реализацию стратегии формирования отношения к речевому событию у англоговорящих и русскоговорящих журналистов. См. таблицу 2.

Таблица 2

Реализация стратегии формирования отношения к речевому событию

Стратегия	Формирования отношения к речевому событию путем его оценивания			
	Планы/Тактики	Положительное оценивание	Негативное оценивание	Нейтральное оценивание
Средний показатель				
Средний показатель у англоговорящих журналистов		4,5%	13%	80,5%
Средний показатель у русскоговорящих журналистов		9,5%	16,5%	75,5%
Общий средний показатель		7%	14,7%	78%

Русские журналисты чаще реализуют *планы положительного и отрицательного оценивания*. А показатель *плана нейтрального оценивания* выше у английских журналистов. Это свидетельствует о более высокой эмоциональности русских интервьюеров. Английские журналисты более спокойны и флегматичны.

Данные анализа интервью согласно стратегии иллокуции вежливого речевого поведения представлены на таблице 3.

Таблица 3

Реализация стратегии иллокуции вежливого речевого поведения

Стратегии	Контактоустанавливающая иллокуция вежливого речевого поведения			
	Планы/Тактики	Положительная вежливость	Отрицательная вежливость	Нейтральная вежливость
Средний показатель				
Средний показатель у англоговорящих журналистов		49,5%	2%	58%
Средний показатель у русскоговорящих журналистов		59%	4%	37%
Общий средний показатель		54%	3%	42,5%

Средний показатель *тактики положительной вежливости* в текстах русских интервью больше, чем в английских текстах. *Тактика нейтральной вежливости* преобладает в текстах англоговорящих журналистов. Это

свидетельствует о том, что в целом англоговорящие журналисты более сдержаны в выражении внимательности к партнерам по общению по сравнению с русскими журналистами, которые значительно вежливее, тактичнее, деликатнее, более эмоциональны и открыты, легко выражают похвалу и благодарность в адрес своего собеседника.

Сравнительный анализ средних показателей по трем планам стратегии *участия/неучастия автора в речевом событии*, а также стратегии *уверенного/неуверенного речевого поведения* в текстах английских и русских журналистов не показал существенной разницы по количеству употребления речевых сигналов того или иного плана русскими и английскими интервьюерами. См. таблицу 4.

Таблица 4

Реализация эмотивно-ориентированных стратегий

Стратегии	Участия/неучастия отправителя текста в речевом событии			Уверенного / неуверенного речевого поведения отправителя текста		
	Личный	Социальный	Предметный	Категорическое утверждение	Некатегорическое утверждение	Неопределенное утверждение
Планы/Тактики Средний показатель						
Средний показатель у англоговорящих журналистов	37,5%	10%	52,5%	53,5%	43%	3,5%
Средний показатель у русскоговорящих журналистов	25,5%	13,5%	56%	57,5%	41%	1,5%
Общий средний показатель	31,5%	11,5%	54%	55,5%	42%	2,5%

И английские журналисты, и русские примерно одинаково в количественном отношении актуализируют все три плана. Следовательно, национальная специфика не оказывает влияние на речевое поведение журналистов по данным стратегиям. Скрытые эмотивно-ориентированные речевые стратегии являются диагностирующими индивидуальные личностные качества отправителя текста-журналиста, но эти стратегии не позволяют нам говорить о влиянии лингвокультурной принадлежности на формирование характера человека и его личностных качеств. Речевое

поведение журналистов по данной стратегии определяется профессиональной схожестью и совпадает в данных лингвокультурах.

Все многообразие ответных высказываний **интервьюируемых** в аргументативных интервью можно назвать коммуникативной стратегией ответного реагирования, которая понимается как совокупность приемов целенаправленного выбора коммуникантами ответных реакций для реализации своих коммуникативных намерений. Коммуникативная стратегия ответного реагирования рассматривается нами в рамках тактик согласия, несогласия и уклонения. Данные тактики реализуются общественными деятелями в процессе интервью посредством намеренного выбора ими приемов речевой реализации упомянутых тактик. См. таблицу 5.

Тактику согласия чаще реализуют в интервью русские общественные деятели, чем английские, они быстро и легко соглашаются с собеседником, выражают свое сочувствие к нему. Вероятно, что в общении с представителями средств массовой информации они преследуют цель создать образ конструктивного и общительного деятеля, стать «своим» для как можно большего количества людей.

Таблица 5

Реализация стратегий согласия, несогласия и уклонения интервьюируемых

Стратегии интервьюируемых Средний показатель	Стратегия согласия	Стратегия несогласия	Стратегия уклонения
	%	%	%
Средний показатель в русских интервью	46,3	25,0	28,7
Средний показатель в английских интервью	36,2	40,4	23,4
Общий средний показатель	41,2	32,7	26

Тактику несогласия в интервью чаще реализуют английские общественные деятели (по сравнению с русскими). Они могут быть охарактеризованы как принципиальные, готовые любой ценой отстаивать свою точку зрения, не склонные к компромиссу. Вероятно, такой собеседник

преследует цель создать образ решительного, настойчивого и энергичного деятеля, готового противостоять оппонентам.

Сравнительный анализ средних показателей *тактики уклонения* в речи английских и русских интервьюируемых не показал существенной разницы по количеству употребления речевых сигналов. Соответственно, тактика уклонения как один из способов аргументированного манипулирования общественным сознанием и мнением не зависит от национальной специфики и может быть обусловлена стремлением собеседника скрыть свою некомпетентность, растерянность или нежеланием обнародовать какие-либо сведения.

В **заключении** обобщаются результаты исследования. Мы изучили речевое поведение участников интервью и исследовали их аргументативные стратегии по методике, принятой в прагмалингвистике; выявили речевые сигналы скрытых стратегий речевого воздействия отправителя текста на получателя; провели сравнительный анализ построения речевых стратегий англоговорящих и русскоговорящих участников интервью и проследили влияние лингвокультурной принадлежности на их формирование.

В результате проведенного исследования приходим к выводу о том, что интервью безусловно имеет специальную макроструктуру: перед проведением официальных интервью журналисты тщательно к ним готовятся, создавая своеобразный скрипт предстоящей беседы, учитывая социальную принадлежность, психологические характеристики, эмоциональные особенности, возрастную группу, национальные особенности человека, с которым будут беседовать, планируют свои вопросы и возможные ответы.

Непосредственно при создании текста участники аргументативного интервью осуществляют прагматически ориентированный целенаправленный выбор речевых средств. Язык и речь для этих авторов входят в их профессиональное поле деятельности. В речи отражаются накопленный

автором жизненный опыт, который у каждого человека неповторим и уникален. Речь каждого автора богата различными эмоциями, оценками, которые направлены как на партнера по общению, так и на аудиторию в целом, и строится в соответствии с изучаемыми нами стратегиями. На выбор речевых стратегий влияют скрытые интенции, которые накладываются отправителем текста на употребляемые лингвистические единицы.

ПУБЛИКАЦИЯ В ИЗДАНИИ, РЕКОМЕНДОВАННОМ ВАК:

Беляева Е. А. Структурно-семантические особенности аргументативного интервью // Вестник Челябинского государственного университета. Челябинск: Изд-во Челябинского Гос. Ун-та, 2007. № 6. С. 37 – 44.

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ДИССЕРТАЦИИ ИЗЛОЖЕНЫ

ТАКЖЕ В СЛЕДУЮЩИХ ПУБЛИКАЦИЯХ:

1. Беляева Е. А. Формирование контекста вербальной коммуникации в жанре интервью // Актуальные проблемы лингвистики и методики преподавания иностранных языков и культур. Сборник статей и материалов конференции. Тюмень: Изд-во «Вектор Бук», 2005. С. 25 – 32.
2. Беляева Е. А. Прагматические особенности организации и лексического наполнения текстов интервью // Актуальные вопросы современного языкознания. Сборник статей и материалов конференции. Кокшетау: Изд-во Кокшетауского Гос. Ун-та, 2005. С. 29 – 30.
3. Беляева Е. А. Когнитивный аспект диалога аргументативного типа // Язык. Коммуникация. Культура: сборник научных трудов. Тюмень: Изд-во ТюмГУ, 2007. С. 25 – 35.