

## ОТКАЗ ОТ КОММУНИКАТИВНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В ДИАЛОГЕ НА ПРИМЕРЕ ИНТЕРВЬЮ: ЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

### NON-COOPERATION IN DIALOGUE: LINGUISTIC INDICATORS

**N. Lavrinova  
A. Vostryakova  
K. Medvedkina**

*Summary.* The article describes the linguistic indicators of such dialogic phenomena as non-cooperation, confrontation, speech dominance and speech leadership. The provisions are illustrated by examples from the texts of political interviews of D. Trump as the president of the United States.

*Keywords:* interview, speech interaction, cooperative communication, non-cooperative dialogue, conflictive dialogue.

**Лавринова Наталья Игоревна**

К.филол.н., доцент, Северный Арктический  
Федеральный университет им. М. В. Ломоносова  
(Архангельск)  
n.lavrinova@narfu.ru

**Вострякова Анна Вячеславовна**

К.филол.н., доцент, Северный Арктический  
Федеральный университет им. М. В. Ломоносова  
(Архангельск)  
a.vostryakova@narfu.ru

**Медведкина Ксения Александровна**

К.филол.н., доцент, Северный Арктический  
Федеральный университет им. М. В. Ломоносова  
(Архангельск)  
k.medvedkina@narfu.ru

*Аннотация.* В статье рассматриваются лингвистические показатели таких явлений диалогической коммуникации как отказ от коммуникативного сотрудничества, конфронтация, доминирование, речевое лидерство. Положения иллюстрируются примерами из текстов политических интервью Д. Трампа в должности президента США.

*Ключевые слова:* интервью, речевое взаимодействие, коммуникативное сотрудничество, конфронтация, конфликтный диалог.

**В** рамках рассуждений о диалогической коммуникации особо значимым представляется анализ коммуникативного *сотрудничества* и *взаимодействия* как необходимых условий успешного общения. При этом для анализа именно диалогического текста важна проблема организации диалогического пространства, а также роль языковой личности в управлении коммуникативным процессом.

Понятие коммуникативного сотрудничества во многом определяет успех человеческой коммуникации, и потому исследуется с различных позиций: с точки зрения влияния эмоций говорящего на выбор коммуникативной стратегии [9], с точки зрения личностных и ситуативных установок коммуникантов в процессе диалога [10]; особенности речевого поведения участников интервью как типа текста, в котором стремление либо отказ от коммуникативного сотрудничества прослеживается наиболее наглядно, подробно анализировались в [2], [3], [5], [6], [7], [8].

Данная статья рассматривает речевое поведение субъектов коммуникации в интервью с точки зрения

их отношений между собой. Подчеркнем, что здесь в качестве субъектов коммуникации мы выделяем интервьюера и интервьюируемого и делаем акцент на их взаимодействии, т.е. на субъектно-субъектных отношениях коммуникантов, а не на воздействии каждого из них на потенциального адресата, что является предметом отдельных публикаций. Тем не менее, мы подчеркиваем, что конечной целью применения любых речевых тактик в интервью является именно воздействие на адресата — получателя текста.

Суть рассматриваемых в статье явлений состоит в том, что воздействие на адресата в данном случае базируется на определении говорящим своего положения в оппозиции «доминирование — равноправие». При этом анализ текстов интервью позволяет сделать вывод о том, что равноправие субъектов коммуникации в диалоге свидетельствует о *коммуникативном сотрудничестве*, в то время как доминирование одного из коммуникантов в ходе беседы свидетельствует скорее об отказе от него и стремлении к *речевому лидерству*. На этом основании строится последующий анализ речевого поведения интервьюера и интервьюируемого, приведенный ниже.

Отказ от коммуникативного сотрудничества одним или обоими коммуникантами, который может быть вызван различными причинами, приводит к конфликтному течению диалога и позволяет характеризовать его как диссонанс или соперничество, в различной терминологии также: наступательный, офензивный, агрессивный, конфликтный, провокационный диалог. Перейдем к непосредственно примерам. Для иллюстрации рассматриваемых в статье положений используются тексты интервью Д. Трампа в должности президента США, опубликованные на сайте «Factbase» ([www.factba.se](http://www.factba.se)) в виде дословных стенограмм.

Очевидно, что об отказе от коммуникативного сотрудничества и вероятной ориентации говорящего на конфликтный стиль общения зачастую свидетельствует открыто выраженное несогласие с мнением, взглядами собеседника в диалоге. *Тактика открытого несогласия* чаще применяется коммуникантом тогда, когда он не стремится уйти от конфронтации; она реализуется в тексте с помощью следующих коммуникативно-речевых приемов:

1. *категорическое возражение:*

Interviewer: It does feel to me, Mr. President, as if you're vulnerable on immigration in 2020.

D. Trump: No, I don't. I think I'm good. I think they're vulnerable. No, I think the Democrats are totally vulnerable. I think we're doing a great job on immigration (журнал "Time", 20 июня 2019).

2. *констатация неправоты собеседника:*

(отрывок из интервью от 3 ноября 2019, в котором Д. Трампу был задан вопрос о его возможном импичменте)

Interviewer: Mr. President, according to several recent polls, more Americans want you to be impeached and removed from office than the number of Americans who don't.

D. Trump: Well, you're reading the wrong polls. You're reading the wrong polls.

Interviewer: Fox News, Wall Street Journal, NBC, ABC, Washington Post — all of those polls.

D. Trump: I have the real polls. The CNN polls are fake. The Fox polls have always been lousy. I tell them they ought to get themselves a new pollster.

Interviewer: 50 percent of Americans want you impeached.

D. Trump: You look at the polls that came out this morning. People don't want anything to do with impeachment. It's a phony scam. It's a hoax. And the whistleblower should be revealed because the whistleblower gave false information.

Полное несогласие с озвученными журналистом данными усиливается также за счет использования интер-

вьюируемым большого количества эмоционально окрашенных лексических единиц (fake, lousy, wrong, scam, hoax, false). Подробнее влияние эмоций на ход потенциально конфликтного диалога рассматривается в [9].

Отметим, что в диалогическом тексте открыто выраженное несогласие часто сопровождается *оценкой высказываний собеседника*. С одной стороны, данный прием характерен для речевого лидера конкретной коммуникативной ситуации, а с другой — может также свидетельствовать о его установке на конфликтный стиль общения, если оценка носит негативный характер (подробнее см. [3] 153–154).

3. Тактика несогласия также может реализовываться в тексте с помощью приема *антонимического переформулирования*, суть которого заключается в повторе слов собеседника в противоположном значении, что мешает установлению коммуникативного сотрудничества, обнаруживает желание противоречить, не соглашаться, поучать. Следовательно, он более характерен для конфликтных ситуаций общения. Приведем примеры:

1) Interviewer: But why would you try to limit the investigation –

D. Trump: I didn't limit the investigation.

2) D. Trump: You have Bob Mueller who was conflicted, totally conflicted. You know my feeling on that. Comey was his friend. I had a nasty business dispute with him when he was in private life. You know about that, right?

Interviewer: If you want to provide us details —

D. Trump: No, I don't want to provide you details, there's no reason to. What difference, you won't write it the way it's proper anyway (журнал "Time", 20 июня 2019).

Перед нами отрывок из интервью президента США как пример отказа политиком от коммуникативного сотрудничества. На протяжении всей беседы интервьюируемый неоднократно повторяет слова журналистов в противоположном значении, при этом часто перебивая интервьюера, не позволяя закончить реплики и вопросы. Зачастую подобная коммуникативная тактика обусловлена обилием «неудобных» тем, поднимаемых журналистом в беседе, и, соответственно, желанием интервьюируемого представить собственную, «верную» точку зрения, а также сохранить либо захватить речевое лидерство, как минимум на конкретном этапе разговора.

Отметим, что отрицательные ответы сами по себе, естественно, не переводят ход диалога в конфликтное русло. Именно повторение слов собеседника в противоположном значении, то, что называется антонимическим переформулированием, способно придавать ответу характер противоречия и поучения.

4а. Свое несогласие с мнением собеседника, т.е. отрицательную оценку, говорящий также может выразить с помощью ответной реплики, начинающейся с союза *but*, что можно обозначить как *прием указания на противоречия*. Подобные реплики позволяют, например, журналисту, не называя политика неправым открыто, не согласиться с его утверждением. Например:

1. But he found multiple examples of members of your staff interacting with the Russians —
2. But that was in the beginning. And the situation has completely changed since then.

4б. Еще большим персуазивным потенциалом обладает вариант того же приема, который можно условно обозначить как «*But ... said that ...*». С его помощью журналист может, во-первых, указать на противоречия в нынешних и когда-либо сказанных словах политика, тем самым выставляя его в невыгодном свете. Во-вторых, слова политика могут противопоставляться сведениям из других, желательно достоверных, но иногда и абстрактных источников. При этом формальным показателем приема указания на несоответствие часто является союз *but* и почти всегда — сочетание «*somebody said* (либо иной синонимичный глагол)»:

Интервью Д. Трамп — Ч. Тодд, «Meet the Press», 23 июня 2019 г.:

1) Ch. Todd: So you sent a letter to the Ayatollah via Prime Minister Abe. And the Ayatollah seemed to say, "I'm not talking to you."

D. Trump: I didn't send a letter, no.

Ch. Todd: But he did deliver a message from you to them-

D. Trump: No. I didn't send a letter, no. He wanted to do something.

2) Ch. Todd: Reuters is reporting that you sent a message to the Iranians saying, "I don't want war. I want to talk."

D. Trump: Wrong. It's wrong. I did not send that message.

3) Ch. Todd: You used to say we don't get anything in return — for protecting Saudi Arabia.

Приведенный здесь обмен репликами, взятыми из одного интервью, демонстрирует, как с помощью приема указания на противоречия журналист стремится подчеркнуть непоследовательность в рассуждениях и некоторую неуверенность в аргументации политика, вывести его на чистую воду. В целом, прием указания на противоречия является довольно частотным, а использование его, как показывает наш анализ, характерно именно для интервью наступательного, конфронтационного типа, поскольку является нарушением максимы согласия. Подобные реплики журналиста называют также *уличающими* (см., например, [4] 80–81). Они необходимы, когда собеседник искажает или скрывает информацию, когда возникает противоречие между его словами и установленными ранее фактами. Помимо это-

го, они драматизируют атмосферу, что вызывает интерес аудитории читателей либо зрителей. Однако опасность уличающих высказываний состоит в том, что они могут затруднить ход интервью, в худшем случае — вообще остановить его (политик «замкнется»). Поэтому специалисты отмечают предпочтительность их использования ближе к концу разговора, чтобы не оборвать его ход.

Далее, когда поддержание благоприятной атмосферы диалога не является целью коммуникантов, либо одного из них — а именно такие случаи рассматриваются в данной статье — в беседе может использоваться прием *преувеличения* (гиперболизации оценки), характерный именно для конфронтационного речевого поведения коммуниканта. В английском языке в нем участвуют те языковые средства, которые способны реализовать функцию усиления, интенсификации признака:

- ◆ *Наречия степени* (absolutely, completely, so, too, extremely, terribly, very, most);
- ◆ *Эмоционально окрашенные лексические единицы* (disastrous, terrible, great, horrible, terrific, awful), которые в таких случаях используются не в прямом значении, а как усилители:

— No, I think it's ridiculous (D. Trump).

— Such conduct should be treated as absolutely unacceptable (M. Huckabee).

Лексические единицы, содержащие сему чрезмерности (в русском языке: «всегда», «никогда», «вечно», «сто/тысячу раз» и т.п.), обладая значительной экспрессивностью, сигнализируют об «установке коммуниканта на интерпретацию событий, явлений как не просто случайных или исключительных; наиболее часто этот смысл активизируется в коммуникативных ходах с целью показать, что информация (чаще негативная) выражает общее положение дел, общее мнение» [1: 130].

Журналисты, ведущие диалог в наступательной манере, часто также прибегают к использованию *приема непрямого обвинения/утверждения*. Приведем примеры того, как данный коммуникативно-речевой прием журналисты используют в интервью с Д. Трампом:

— Well, they're saying you destabilized the Middle East after campaigning as a man of restraint, non-interventionism. Elizabeth Warren is saying this. Kerry's saying this. All the old Obama folks are out there.

— Everybody knows that you can obstruct justice without there being an underlying crime —

— Many believe that force will not work in the long run.

— There have been reports that you might be considering joining them.

Различные грамматические конструкции используются здесь со схожими целями: во-первых, подобные реплики позволяют журналисту дистанцироваться от об-

винений или утверждений, выглядеть нейтральным транслятором чьего-либо мнения. Кроме того, прием непрямого обвинения или утверждения позволяет завуалировать истинный субъект речи и придать словам интервьюера более объективный характер. Эффект воздействия от использования данного приема может усиливаться за счет лексики, содержащей отрицательный коннотативный компонент.

Таким образом, наличие в диалогическом тексте описанных выше лингвистических показателей, особенно использованных комплексно, с одной стороны, усиливает воздействие текста на его потенциального получателя, с другой — с большой долей вероятности свидетельствует об установке одного или обоих коммуникантов на конфликт, отказ от коммуникативного сотрудничества, на стремление к противоречию и доминированию в ходе диалога.

ЛИТЕРАТУРА

1. Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. М.: КомКнига, 2006. — 288с.
2. Лавринова Н. И. Особенности речевого поведения коммуникантов в англоязычном политическом интервью: конфронтация и нейтралитет // *Американистика: исторические и лингвистические аспекты*. Вып. 6. Изд-во Северного Арктического Федерального университета, 2012. С. 48–67.
3. Лавринова Н. И. Текстовая актуализация речевого поведения коммуникантов в политическом интервью (на материале современного английского языка). Автореф. дис. ... канд. филол. наук. СПб., 2010. — 24с.
4. Лукина М. М. Технология интервью. М.: Аспект Пресс, 2005. — 194с.
5. Мкртчян Т. Ю. Речевое поведение журналистов в политическом теле- и радиоинтервью (на материале русского и английского языков). Автореф. дис. ... канд. филол. наук. Ростов-на-Дону, 2004. — 24с.
6. Чуриков М. П. Согласие, несогласие и уклонение в аспекте речевого общения (на материале текстов немецких политических интервью). Автореф. дис. ... канд. филол. наук. Пятигорск, 2005. — 22с.
7. Bull P., Elliott J. Level of threat. A Means of Assessing Interviewer Toughness and Neutrality // *Journal of language and social psychology*. Vol. 17(2). Sage Publications, 1998. — p.220–244.
8. Bull P. Slipperiness, Evasion, and Ambiguity: Equivocation and Facework in Noncommittal Political Discourse // *Journal of language and social psychology*. Vol. 27(4). Sage Publications, 2008. — p.333–344.
9. Cavicchio F., Poesio M. (Non)cooperative Dialogues: The Role of Emotions // *Human Factors: The Journal of the Human Factors and Ergonomics Society*. Vol. 54 (4). Sage Publications, 2012. — p. 546–559.
10. Piwek P. Measuring Non-cooperation in Dialogue // *10<sup>th</sup> International Conference on Natural language Generation*, 2017. — p. 178–187.
11. Rendle-Short J. Neutralism and adversarial challenges in the political news interview // *Discourse and communication*. Vol. 1(4). Sage Publications, 2007. — p. 387–406.

© Лавринова Наталья Игоревна ( n.lavrinova@narfu.ru ),

Вострякова Анна Вячеславовна ( a.vostryakova@narfu.ru ), Медведкина Ксения Александровна ( k.medvedkina@narfu.ru ).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»