

2) *Sans mot dire elle prit ces hurlements sous son bras et les porta dans sa chambre* [9] (la fillette ne veut pas aller se coucher et la maman agit avec fermeté; «manifestation – individu, personne»).

3) *J'ai dépassé toutes les limites du bon ton, c'est pourquoi cet orgueil s'irrite* [7] (la mère blessée dans son orgueil s'irrite; «manifestation – individu, personne»).

4) *Je peux faire quelque chose pour toi? Tu as besoin d'argent, de conseil, d'une oreille attentive?* [4] (la mère demande à sa fille si elle a besoin d'une personne qui puisse l'écouter attentivement et l'aider; trope condensé: métonymie «organe, individu – manifestation» + synecdoque «le singulier pour le pluriel»).

5) *Fidèle à mon code – en forêt il faut parler le moins possible: la bouche est l'ennemie de l'œil* [9] (la bouche – «organe – manifestation», l'œil – trope condensé: métonymie «organe, individu – manifestation» + synecdoque «le singulier pour le pluriel»).

6) *Le sourire qui a tout compris* [1] (c'est la personne qui a tout compris en manifestant cela par le sourire; «manifestation pour personne, individu»).

7) *Une trentaine de bancs de pierre ou de bois... afin que s'y répande éventuellement la distinguée fatigue du maître* [7] («manifestation pour personne, individu» avec connotation ironique).

Ce bref aperçu du type de métonymie analysé nous montre qu'il revient à l'écrivain et à son talent de profiter avec maîtrise des associations de contiguïté et d'autres transferts pour créer de belles images impressionnantes et originales tout en enrichissant la valeur stylistique de la langue.

Список источников и литературы

1. Rolland R. L'âme enchantée. – P., 1985.
2. Stendhal. Le rouge et le noir. – M.: «Radouga», 1982.
3. Clarke St. God save la France. – P.: éd. Pocket, 2006.
4. Pancol K. La valse lente des tortues. – P.: éd. Albin Michel, 2008.
5. Fottorino E. Baisers de cinéma. – P.: Gallimard, 2007.
6. Castillon H. Le vertige de midi. – P.: éd. Pocket, 1972.
7. Bazin H. Vipère au poing. – M.: «Radouga», 1983.
8. Aymé M. En arrière. – P.: Gallimard, 1978
9. Pagnol M. Le temps des secrets. – P., 1976.
10. Bazin H. L'église verte. – P.: Editions du Seuil, 1981.

ЖИХАРЕВА НАТАЛИЯ АНАТОЛЬЕВНА

доцент

кандидат филологических наук

Образовательная организация высшего профессионального образования
«Горловский институт иностранных языков»

ЯКОВЛЕВА ЕЛЕНА ПАВЛОВНА

старший преподаватель

ГОУ ВПО «Донецкий педагогический институт»

Тактики речевого поведения участников политического ток-шоу в ситуации конфликта

Аннотация. *Статья посвящена анализу способов урегулирования конфликта в политических ток-шоу. Речевое поведение участников ток-шоу представлено в двух основных разновидностях коммуникации – кооперативной и конфликтной, которые выстраиваются на основании соответствующих им стратегий и тактик. В результате анализа речевого поведения в конфликтных ситуациях участников русскоязычных ток-шоу «Воскресный вечер с Владимиром Соловьевым» и «Время покажет», а также англоязычного ток-шоу «The McLaughlin Group» были выявлены наиболее часто применяемые конфронтационные тактики, такие как: тактика негативной оценки, тактика опровержения информации, тактика прерывания дискуссии, тактика смены темы и др. Диалоги в исследуемых политических ток-шоу обычно проходят в режиме слабого конфликта. При этом набор коммуникативных стратегий и тактик общественно-политических дискуссионных ток-шоу на русском языке и на английском языке в целом совпадает, различия проявляются в способах вербализации отдельных тактик.*

Ключевые слова: *речевое поведение, ток-шоу, конфликт, коммуникативная стратегия, конфронтационные тактики.*

Summary. *The article is devoted to the analysis of ways to handle conflicts in political talk shows. The speech behaviour of the talk show participants is represented in two main types of communication – cooperative and conflict, which are built on the basis of special strategies and tactics. The analysis of participants' conflict speech behaviour in the Russian- talk shows «Sunday evening with Vladimir Solovoyov» and «Time will show», as well as in the English-one, «The McLaughlin Group», helped to identify the most frequently used confrontational tactics, such as: the negative evaluation tactics, the refutation of information tactics, the interruption tactics and other tactics. It should be noted that dialogues in the considered Russian and English talk shows usually take place in a weak conflict regime. The set of communicative strategies and tactics of social and political talk shows in Russian and in English coincides; differences are manifested in the ways of verbalization of individual tactics.*

Key words: *speech behaviour, talk show, conflict, communicative strategy, confrontational tactics.*

Современная лингвистическая мысль всё чаще обращается к анализу живой устной коммуникации в рамках телевизионного дискурса, в частности к специфике устного речевого поведения участников конфликтного общения современных политических ток-шоу. В качестве рабочего мы принимаем определение понятия «речевой конфликт», предложенное В.С.Третьяковой: «речевой конфликт – это неадекватное взаимодействие в коммуникации субъекта речи и адресата, связанное с реализацией языковых знаков в речи и восприятием их, в результате чего речевое общение строится не на основе принципа сотрудничества, а на основе противоборства. Речевой конфликт рассматривается как протекающее во времени коммуникативное событие, имеющее свое развитие» [4, с. 237].

Диалог-конфликт имеет такую структуру:

- конфликтующие стороны (две конфликтующие стороны – отдельные индивиды или целые группы). Кроме того в конфликте могут быть замешаны и другие участники – сочувствующие, провокаторы, примирители, консультанты;
- зона разногласий – предмет спора, факт или вопрос, вызывающий разногласия;
- представления о ситуации. Разное видение участниками конфликта спорного вопроса – это, собственно, и создает почву для их столкновения;
- мотивы – стремления, побуждения к действиям, направленным на реализацию его установок, потребностей;
- действия. В столкновении направленных друг против друга действий и противодействий и заключается реальное протекание конфликта [2, с. 117].

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

Существует несколько **способов разрешения конфликтной ситуации**:

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

2) урегулировать конфликт. Такое действие осуществляется согласно двум установкам: а) нейтрализация ситуации – взаимное приспособление или адаптация, когда хотя бы один из участников конфликта пытается обойти препятствие («мирное разрешение; субъект понимает другого и поддерживает право каждого человека на возможность иметь мнение, отличное от его собственного; он стремится прийти к согласию, признавая при этом равноправие сторон и обеспечивая максимально полное удовлетворение интересов ценой взаимных уступок» [3, с. 169]); б) агрессивное разрешение конфликта (субъект пытается разрешить конфликт путём преимущественного продвижения своих планов, для чего использует силу, проявляет враждебность, прибегает к агрессии, в том числе и речевой) [1, с. 183].

Исходя из данных способов урегулирования конфликта, мы представляем речевое поведение участников ток-шоу в двух основных разновидностях коммуникации – кооперативной и конфликтной, которые выстраиваются на основании соответствующих им стратегий и тактик.

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

1) тактика негативной оценки:

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

В. Соловьёв: «Это и так очевидно...».

М. Бом: «*Это ложь, это ложь!*» («Воскресный вечер с Владимиром Соловьёвым» (выпуск от 01.02.2018 г.)).

David Rennie: «*What they want to do will be incredibly unpopular; you're gonna to tell people out of their cars, to turn down their heating to do all these unpopular things. Why on Earth do you think the regime, as you call it, really wants to do these incredibly unpopular things?*» («The McLaughlin Group» (выпуск от 30.05.2014 г.)) / *То, что они хотят сделать, будет невероятно непопулярным, вы собираетесь выгнать людей из их автомобилей, выключить им отопление, чтобы принять эти непопулярные меры?* (перевод наш – Н. Ж., Е. Я.);

2) тактика прерывания дискуссии:

М. Бом: «*Хорошо, можно я договорю?*».

В. Соловьёв: «*Все что угодно, Майкл!*» («Воскресный вечер с Владимиром Соловьёвым» (выпуск от 01.02.2018 г.)).

David Rennie: «*Basically painful which is ... the next solution is that they believe the science!*» («The McLaughlin Group» (выпуск от 30.05.2014 г.)) / Дэвид Ренни: «*В основном болезненным, является то, что... следующий шаг – они верят науке!*» (перевод наш – Н. Ж., Е. Я.);

4) тактика смены темы:

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

Н.В. Злобин: «*Ну, хорошо, давайте! О салфетке какой-то, я – за!*» («Воскресный вечер с Владимиром Соловьёвым» (выпуск от 01.02.2018 г.)).

John McLaughlin: «*As the climate change debate become hopelessly politically polarized, meaning like the atmosphere in the Congress, we are far past the ability to reach any sort of compromises hopelessly polarized, or the compromise is still possible?*» («The McLaughlin Group» (выпуск от 30.05.2014 г.)) / *По мере того, как дебаты об изменении климата становятся безнадежно политически поляризованными, как атмосфера в Конгрессе, мы находимся далеко за пределами возможности достичь каких-либо компромиссов...*» (перевод наш – Н. Ж., Е. Я.);

5) тактика противопоставления своего мнения мнению собеседника:

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

М. Бом: «*Индия плохой пример... Сирия это лучший пример... Сирия это более яркий пример...*» («Время покажет. Пентагон вооружается» (выпуск от 10.01.2018 г.)).

Mort Zuckerman: «*No I think certainly as to follow on what was just said, I think there is a by and large an overwhelming consensus in the scientific community that something is going on in the weather that affects...that is affected by a greenhouse gas emissions*» («The McLaughlin Group» (выпуск от 30.05.2014 г.)) / Морт Цукерман: «*Нет, я думаю, конечно, если следовать тому, что только что было сказано, я думаю, что есть по большому счёту консенсус мнений*

подавляющего большинства в научном сообществе, и что-то происходит с погодой, что влияет... что спровоцировано выбросом парниковых газов» (перевод наш – Н. Ж., Е. Я.).

Кроме приведенных выше примеров участники конфликтной коммуникации прибегают также к использованию в своем речевом поведении таких конфронтационных тактик, как: **тактика опровержения информации; тактика проявления сомнения; тактика несогласия; тактика подачи информации через метафору; тактика провокационного вопроса; тактика упрёка; тактика настойчивого убеждения; тактика иронической оценки.**

Проведенный нами анализ фактического материала показал, что диалоги в политических ток-шоу (как русскоязычных, так и англоязычных) проходят обычно в режиме слабого конфликта. Набор коммуникативных стратегий и тактик общественно-политического дискуссионного ток-шоу на русском и на английском языке в целом совпадает, различия проявляются в способах вербализации отдельных тактик. Участники политических ток-шоу с помощью вспомогательных стратегий решают идентичные имиджевые задачи (обозначить проблему и её решение, построить имидж компетентного профессионала, указать на положительные поступки, дела и заслуги). Вспомогательная диалого-структурирующая стратегия, реализуемая участниками ток-шоу, в русскоязычном общественно-политическом дискуссионном ток-шоу оформляется посредством более категоричных и прямых высказываний, в то время как американскому англоязычному устному политическому дискурсу свойственны смягченные конструкции и различные формы вежливости. Русскоязычные ток-шоу характеризуются высокой эмоциональностью, экспрессивностью, спонтанностью высказываний, англоязычный устный политический дискурс, напротив, является прагматичным, сдержанным, выражаемые политическими спикерами доводы чаще подкрепляются аргументацией.

Список источников и литературы

1. Залегдинова А.Р. Коммуникативные стратегии и тактики в дискурсивном пространстве ток-шоу: на материале русского и английского языков: дисс. ... канд. филол. наук: спец. 10.02.20 «Сравнительно-историческое, типологическое и сопоставительное языкознание» / Залегдинова Айгуль Рустамовна. – Казань, 2013. – 250 с.
2. Захаров М. Стратегии и тактики речевого поведения в конфликтных ситуациях / М. Захаров // Вестник Московского государственного университета печати, 2014. – № 3. – С. 115-122.
3. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи: монография. – Изд. 5-е, допол. и передел. – М.: Издательство ЛКИ, 2008. – 288 с.
4. Радюк А.В. Кооперативные стратегии и тактики как средства гармонизации английского делового дискурса / А.В. Радюк // Вестник МГИМО Университета, 2013. – № 1 (28). – С. 236-239.