**Содержание**

**Введение**

**Глава 1.**

§1. Интервью на телевидении. Интервью как диалогическая речь

§2. Основные термины: компетенция, перформация, коммуникативная цель, коммуникативная тактика, коммуникативная стратегия интервью

§3. Речевое воздействие и оценка эффективности коммуникации

§4. Выделенные разными исследователями тактики ведения интервью

**Глава 2.**

§1. Программа “Школа злословия”. Программа в медиа пространстве. История и концепция программы

§2. Тактики интервью, используемые ведущими. Оценка эффективности речевого воздействия на собеседника

§3. Анализ конкретной передачи и оценка полученных результатов. Программа с Дианой Арбениной

**Заключение**

**Список использованной литературы**

**Введение**

Что может быть интереснее игры в “кошки-мышки”, когда ты не охотник, и не жертва, а зритель? Именно такую игру напоминает мне хорошее интервью. Гость что-то знает – но он еще сам не знает, что, интервьюеру что-то нужно – и он примерно знает, что, и все это в эфире перед телекамерами. Но достать желаемую информацию из-под слоя недоверия, скептицизма, самоуверенности, скрытности, придуманного имиджа героя интервью – задача нелегкая и очень интересная с точки зрения профессионального мастерства журналиста. Именно поэтому я обратилась к теме тактик интервью.

Обзор литературы по проблеме тактик интервью привел к осознанию, что в рамках данной работы не представляется возможным разобрать все варианты развития интервью — их на самом деле столько же, сколько конкретных случаев профессиональных контактов журналистов ради получения информации. Тактически все они уникальны и неповторимы, как сами жизненные ситуации и люди, к которым журналист идет на встречу. Однако такая тактическая оригинальность каждого отдельного интервью опирается на несколько основных стратегических принципов, общих для всех интервью и применимых для каждого случая в отдельности.

Однако нет такого пособия, в котором автор кропотливо собрал бы все известные тактики воздействия на собеседника. Поэтому теоретическая часть данной работы скорее представляет собой консолидацию работ нескольких (далеко не всех) авторов по выбранной тематике.

Выбор программы для анализа в практической части работы не случаен. Сделать его было нетрудно. Реалити-шоу, “конек” которых – зрелищность и скандальность, ток-шоу, на которых обсуждаются темы примитивные либо со скандальным оттенком изначально не подходили как примеры падения качества современного телевидения. Псевдоаналитические программы, где якобы раскрывается истина и вниманию общественности представляется очередная вымученная сенсация тоже не подходят для серьезного анализа тактик интервью. Без лишнего снобизма, если раньше теле- и радиовещание было образцом речевой (и не только речевой) культуры, то сейчас оно стало порой более небрежным, сомнительным, даже малограмотным. И это несмотря на развитие новых технологий, несмотря на то, что развиваются коммуникативные дисциплины, что расширяется аудитория. На фоне десятков «безликих» шоу, которыми пестрят центральные и кабельные каналы, удачные программы, в которых есть какая-то изюминка, самобытность, а также намек на действительно интересный диалог без фальшивого нагнетания страстей, очень выделяются.

Одна из таких программ, прочно обосновавшаяся на российском ТВ – “Школа злословия” Татьяны Толстой и Авдотьи Смирновой. На мой взгляд, она относится к числу “элитарных” программ, то есть рассчитана на достаточно узкий круг истинных “гурманов” ТВ, поскольку не является очередной развлекательной “жвачкой”, но несет в себе довольно оригинальную идею и претендует на некоторый психологизм и даже аналитичность. Аналогов “Школы злословия” в современном телеэфире практически нет. Татьяна Толстая, одна из ведущих данной программы, заметила: “…Смешны рассуждения о том, что мы пытаемся кого-то обличать или высмеивать. Ничего подобного. Мы просто хотим показать человека с новой стороны, с той, с которой, возможно, он неизвестен общественности…”[[1]](#footnote-1) Секрет “долголетия” программы (а в российском телеэфире она выходит уже восемь лет) не только в оригинальной идее, но и в харизме, в образе самих ведущих. На мой взгляд, они прекрасно дополняют друг друга, их тандем далеко не случаен, и слово “дуэт” как нельзя более применимо к ним. Да и сам по себе диалог оживляет телеэфир, делает его полифоничным, интересным, красочным. Именно поэтому цель данной работы – на конкретных примерах проанализировать тактику и стратегию ведущих, понять, как они строят разговор с гостями студии, каким образом “выуживают” золотую рыбку откровенных признаний, используют ли они для этого стандартизированные техники, или действуют по ситуации?

**Глава 1.**

**§1. Интервью на телевидении. Интервью как диалогическая речь**

Как жанр и метод сбора информации интервью пользуется большой популярностью, его “квалификация” уже не вызывает сомнения ни у журналистов, ни у языковедов. Е.И.Голанова, определяя интервью как один из коммуникативно-речевых типов современного публичного диалога, предлагает следующую дефиницию интервью – это “жанр свободной беседы журналиста с определенным лицом или группой лиц, тема которой представляет общественный интерес и предназначается для масс-медиа”.[[2]](#footnote-2) Характеризуя жанровые особенности интервью (прежде всего эфирного, не утрачивающего высоко ценимых в масс-медиа элементов спонтанности и естественности), исследователи в первую очередь выделяют полифонию, которая проявляется, в частности, в большом многообразии тем, в многоликости, многоголосье собеседников, в связанном с этим большим многообразием лингвостилистических средств. Вносит свою лепту в это многоголосье и аудитория, которая всегда существует наряду с непосредственными коммуникантами. Эти признаки обуславливают интерес к интервью как объекту лингвостилистического исследования[[3]](#footnote-3).

Интервью – диалогическая речь. В диалоге следует различать, прежде всего, информативно-содержательную сторону («что сообщается») и формальную («как это содержание оформляется»). В информативно-содержательной стороне различают два плана: объективный (передача факта) и субъективный (сообщение отношения участников коммуникации к объекту разговора). С формальной стороны оформление диалога не зависит от характера темы разговора. Успех обмена информацией зависит во многом от выбранной лексики, интонации, и т.д. Ведь собеседники живо реагируют на произнесенные слова, на составленные синтаксические конструкции, на стилистические приемы.

**§2. Основные термины: компетенция, перформация, коммуникативная цель, коммуникативная тактика, коммуникативная стратегия интервью**

Речь во время интервью имеет сложную, многоярусную структуру и выступает в различных вариантах (различные стили, жанры, разговорный и литературный язык, диалекты и социодиалекты и т.п.). Все речевые характеристики и другие компоненты речи способствуют успешному или неуспешному протеканию интервью. Из обширного инвентаря возможных средств речевой и неречевой коммуникации выбираются именно те средства, которые представляются наиболее подходящими в данной ситуации[[4]](#footnote-4). И главную роль в этом играет интервьюер, как человек, который направляет разговор. Исследователь В. Д. Девкин[[5]](#footnote-5) использует в своих лингвистических работах такие термины, как *компетенция* и *перформация.* Компетенция – это способность говорящего и слушающего строить и понимать высказывания. А перформация – это речевая реализация языковых потенций, в пер. с англ. “performance” - исполнение. Эти два показателя влияют на взаимопонимание во время интервью, его ход, достижение целей интервью, причем перформация является составной часть, одним из параметров оценки компетенции.

Поведение людей во время интервью преследует определенные цели. Для их достижения используются приемы, которые в зависимости от уровня рассмотрения называют коммуникативными стратегиями, коммуникативными тактиками и коммуникативными намерениями.

*Коммуникативная цель* – это стратегический результат, на который направлено интервью, намерение индивида-коммуниканта осуществить то или иное действие через речь или с ее помощью[[6]](#footnote-6). Важно не само содержание сообщения, а те операции внутри когнитивной области, которые оно вызывает.

*Коммуникативная стратегия* – это часть коммуникативного поведения или коммуникативного взаимодействия, в которой серия различных вербальных и невербальных средств используется для достижения определенной коммуникативной цели[[7]](#footnote-7). Стратегия – общая рамка, канва поведения, которая может включать и отступления от цели в отдельных шагах.

*Коммуникативная тактика*, в противовес стратегии как общей канве коммуникативного поведения, рассматривается как совокупность практических ходов в реальном процессе речевого взаимодействия. Коммуникативная тактика – более мелкий масштаб рассмотрения коммуникативного процесса по сравнению с коммуникативной стратегией. Она соотносится не с коммуникативной целью, а с набором отдельных коммуникативных намерений. Так, Г. А. Золотова включает в текстовую стратегию понятия замысла, позиции, мировосприятия, отношения автора к предмету и поставленной проблеме, его прагмалингвистических интересов и определяет тактику как комплекс языковых и речевых приемов построения текста. На уровне текста можно наблюдать только тактики, стратегия же «стоит как бы за текстом».[[8]](#footnote-8)

*Коммуникативное намерение (задача)* – тактический ход, являющийся практическим средством движения к соответствующей коммуникативной цели.

Говоря о стратегии и тактике, целях и намерениях в первую очередь мы имеем в виду интервьюера, потому что именно этот участник диалога является стороной инициативной, заинтересованной. Именно этой стороне необходимо “выкопать”, разузнать новую информацию, о которой до этого интервьюируемый еще никому не говорил, заручиться доверием и найти поход к человеку. Для этого часто приходится идти на хитрости и уловки, использовать контактоустанавливающие средства, приемы, особые тактики.

**§3. Речевое воздействие и оценка эффективности коммуникации**

Именно поэтому особое место в теории интервью следует уделить такому понятию, как воздействие*.* Много о проблемах речевого воздействия пишет Мальцева Д.А. в своей работе “Общение как воздействие и диалог”. *Речевое воздействие* – это то, что является движущей силой диалога, некоторое приглашение к взаимодействию (А.Н. Баранов и Г.Е. Крейдлин обозначают его термином «иллокутивное вынуждение»)[[9]](#footnote-9). Даже самое обычное высказывание, не содержащее просьбы или вопроса, уже требует ответа самим фактом обращенности к собеседнику. В различных своих формах это может быть просьба и отказ, вопрос и разъяснение, приветствие и извинение.

Речевое воздействие будет эффективным в том случае, если достигнуты все три цели общения: информационная (донести свою информацию до собеседника и получить подтверждение, что она получена), коммуникативная (сформировать определенные отношения с собеседником) и предметная (что-либо получить, узнать, изменить в поведении собеседника).

Но так бывает не всегда. Если не достигнута информационная цель (вас не поняли), то эффективность речевого воздействия всегда равна нулю. Если не достигнута коммуникативная цель (отношения не сохранены, нарушены, собеседник обиделся), то такое воздействие также неэффективно, поскольку сохранение коммуникативного равновесия – одно из условий эффективности речевого воздействия. А вот если предметная цель не достигнута, то речевое воздействие может иногда быть эффективным и в этом случае: цель не достигнута по объективным причинам, но при этом коммуникативное равновесие сохранено.

В случае если достигнуты предметная и информационная цели, но не достигнута коммуникативная, то результат есть, но оптимальные отношения с собеседником не установлены. Такое речевое воздействие называют результативным (есть результат), но неэффективным (так как второе правило – коммуникативное равновесие – не соблюдено). Таким образом, эффективное и результативное речевое воздействие – разные вещи.

Вообще, недостижение предметной цели свидетельствует о неэффективности воздействия, коммуникационных ошибках, плохой компетенции интервьюера или интервьюируемого, плохой перформации.

Если же собеседники ставят перед собой чисто коммуникативные цели – поддержать отношения (светская беседа, фатический диалог) – и при этом соблюдают принятые в обществе каноны светского общения, то такое общение (при отсутствии нарушений) всегда оказывается эффективным, так как в этом случае предметная цель совпадает с коммуникативной (поддержать отношения).

При разных целях общения участники интервью выбирают разные стратегии и тактики, поэтому при анализе последних необходимо учитывать тот результат, которых хотят получить интервьюеры. При этом учитывать такие фактор, как компетентность интервьюера, которая подразумевает собой, в том числе, и умение обладать определенными коммуникативными навыками, а именно:

− формирование коммуникативной стратегии;

− использование разнообразных тактических приемов коммуникации;

− представление себя как участника коммуникативного процесса.

Когда журналист приступает к интервью, он предварительно продумывает общую макроструктуру предстоящего текста (заготовляет так называемый скрипт), опираясь на особенности обсуждаемой культурной ситуации и личностные характеристики интервьюируемого лица. В создании текстов интервью выделяются скрытые речевые и открытые аргументативные стратегии вербального воздействия отправителя текста на получателя. Как уже сказано выше, скрытые стратегии актуализируются в виде планов, а открытые стратегии реализуются в виде тактик. Каждому плану и тактике соответствует набор специализированных речевых маркеров. Интервьюер реализует свой собственный уникальный речевой опыт и индивидуальность, выбирая лингвистические единицы для выражения своих мыслей. Если проанализировать индивидуальные речевые маркеры в рамках каждой воздействующей стратегии и контактоустанавливающей иллокуции, можно сделать вывод о компетенции журналиста, его индивидуальных личностных качествах. Интерпретируя эти данные, можно составить схемы речевых аргументативных стратегий отправителя текста. [[10]](#footnote-10)

**§4. Тактики ведения интервью**

Анализ литературы по теме тактик интервью не дал конкретных результатов – на эту тему написано много работ, но ни один из исследователей не сделал полной классификации всех известных тактик ведения интервью. Поэтому в данной работе мы попробуем собрать воедино и обобщить результаты работы многих исследователей, хотя и эта будет далеко не полным списком всех используемых на практике тактик ведения интервью, а лишь самые распространенные из них.

I. Ким. М.Н. выделяет следующие тактики ведения интервью[[11]](#footnote-11):

1. **Проективные тактики**. От лат. “projectio” – выбрасывание вперед, суть состоит в предоставлении человеку “неопределенных, неоднозначных стимулов, которые испытуемый должен конструировать, развивать, дополнять, интерпретировать”. Техники приобретают смысл не только в силу их объективного содержания, сколько в связи с личностным значением, придаваемым им обследуемым. Среди них выделяют:

- Свободные ассоциации. Методика позволяет вызывать у собеседника различного рода образные представления, выходящие за рамки стереотипных. Начинаться такой вопрос может со слов “Представьте себе…”, “А если…”, и других/

- Персонификация. С помощью этой методики интервьюер может побудить человека, с одной стороны, приписать собственные чувства, эмоции, переживания другим людям, а с другой – самому “примерить” чужие психологические реакции и состояния. “Какие чувства Вы испытали бы на месте гражданина N?”

- Моделирование ситуаций и сценариев. Рекомендуется в неопределенных и неоднозначных ситуациях. “Если бы сейчас цены на нефть вдруг выросли до 100$ за баррель…”

- Завершение вербальных или визуальных комплексов. Полезны, когда интервьюеру хочется получить более непосредственную реакцию респондента на изучаемое явление. “Если бы Вам предоставили возможность переснять концовку этого фильма, как бы Вы это сделали?”

- Аналогии. Сопоставление существующего образа с другим.

2. **Установление контакта с собеседником**. Вопросы, направленные на налаживание коммуникативного взаимодействия – заданные в благожелательной форме, приглашающие партнера к сотрудничеству, вызывающие у человека заинтересованность.

В вопросной форме журналист может: отметить наиболее важные аспекты общественной жизнь человека, признать его профессиональную компетенцию, подчеркнуть заслуги и достижения, выделить положительные черты личности, выразить восхищение или удивление, проявить искренний интерес к услышанному, продемонстрировать свою информированность в отдельных аспектах деятельности человека.

3. **Воздействие на собеседника.** Используется в различных коммуникационных ситуациях во время интервью, когда необходимо или подбодрить собеседника, или направить русло беседы в нужном направлении, или вывести из “замкнутого круга”, и т.д. Это вопросы, которые способны побудить человека к чему-либо (“Как Вы сами определяете свое амплуа?”), вызвать у человека положительную или отрицательную реакцию на что-либо (“А Вы могли бы полюбить радикала?”), заронить сомнение в чем-либо, вызвать воспоминания, спровоцировать на неожиданные откровенные признания, вызывать собеседника на спор (“Русская музыка хороша, но она не имеет признания на Западе…”), и другие.

4. **Провокационные вопросы.** С точки зрения этики такая тактика ведения интервью нежелательна, так как такие вопросы могут высветить человека в невыгодном свете и спровоцировать не совсем достоверный ответ. Коварность данного способа в том, что вопросы, как правило, таят в себе некий скрытый подвох, о котором респондент может и не догадываться, подтекстовый уровень. Как правило, используются приемы некорректных с точки зрения логики вопросов (“Вы уже перестали пить коньяк по утрам?”), “ошибки многих вопросов”, когда задают сразу несколько вопросов под видом одного, и сложных конструкций, когда с трудом улавливается собственно смысл самого вопроса. Тактика используется, чтобы поставить человека в затруднительное положение, побудить его к саморазоблачению, подвести к противопоставлению между его идеальными представлениями и реальными поступками. Тактика выгодна для интервьюера только тогда, когда он хочет уличить, продемонстрировать его профессиональную несостоятельность, довести его суждения до абсурда. Параллельно применяется суггестивная техника: с помощью психологического воздействия у собеседника снижается уровень критичности и сознательности восприятия любой информации, например, с помощью благожелательного и доверительного тона.

5. **Воздействие на собеседника с целью полного раскрытия темы.** Композицию вопросника лучше составлять по схеме введение – основная часть – заключение.

Первая часть нужна для установления психологического контакта. Для этого можно сказать несколько любезных слов о собеседнике или его заслугах, обсудить последние новости его сферы деятельности, начать с остроумного анекдота, вспомнить какую-нибудь деталь биографии собеседника и тем самым дать повод ему поговорить о себе – все это поможет разрядить обстановку.[[12]](#footnote-12) Также в этой части журналист может ввести собеседника в курс предстоящей темы разговора. Задается не только основные цели интервью, но и характер всего разговора. От того, сумеет ли журналист с первых же слов найти подход к своему герою, установить с ним гармоничные, нацеленные на открытый обмен информацией отношения, получить и развить до деталей интересующие сведения, зависит успешный результат интервью.

В основной части интервью разворачивается тема разговора, и лучше разворачивать ее постепенно и логично, от простых вопросов, рассчитанных на установление контакта, до более сложных, требующих обстоятельного анализа и активирующие диалогические начала беседы. Лучше систематизировать такие вопросы в тематические и проблемные блоки. Журналист “дирижирует” ходом беседы, следит за четкой аргументацией тезисов у собеседника, логикой его мыслей, следованием теме разговора, и др. Для этого журналист использует несколько приемов:

- одной-двумя фразами дает понять, что она тема исчерпана и пора перейти к другой;

- резюмирует и обобщает сказанное;

- настоятельно просит привести конкретные факты по проблеме;

- если собеседник уходит от ответа, перефразирует вопрос и задает его после трех-четырех очередных вопросов[[13]](#footnote-13);

- при неполном ответе дает почувствовать, что ждет продолжения, например, сохраняя молчание некоторое время;

- не дает интервьюируемому забирать инициативу – тогда он выдаст только ту информацию, которую считает нужной.

В конечном итоге все эти приемы приводят к тому, что полностью раскрывается тема разговора.

Заключительная часть содержит или легкие уточняющие вопросы, или, наоборот, самые неудобные, которые могли бы привести собеседника к негодованию, а, значит, негативно повлиять на весь ход беседы.

II. Любезная Е.В. и Попова И.М. [[14]](#footnote-14) выделяют следующие тактики ведения интервью:

1. **Тактика отождествления** – это ненарочитая демонстрация символической принадлежности к определённой социальной или статусной группе (в рамках выбранной стратегии самопрезентации). Если интервьюер воспринимается его собеседником как “свой”, говорит и спрашивает о проблемах, которые близки ему, он может рассчитывать на определенное одобрение и откровенность в ответах.

Эта тактика близка тактике солидаризации (иногда рассматривается как ее разновидность). Журналист как бы говорит собеседнику, открыто или латентно: я с вами, я понимаю / разделяю вашу проблему. Реализуются стремление создать впечатление общности взглядов, интересов, устремлений, ощущение «психологического созвучия» собеседников.

Языковые средства создания такого впечатления разнообразны.

- Речевые формы установления контакта (обращение по имени или имени и отчеству);

- Выражение согласия с оценкой проблемы, данной адресатом: “В принципе я с вами согласен…”; “Действительно, вы правы…”; “Абсолютно с вами согласен…”.

2. **Тактики оппозиционирования**. Тактики, противоположные по отношению к рассмотренным: через обозначение своей принадлежности к другому социальному слою. Это противопоставление. Некоторые учёные называют оппозицией «свои – чужие», другие – коммуникативной категорией чуждости.

Такая тактика подразумевает дискуссию и спор. Исследователи приводят несколько принципов ведения спора в рамках оппозиционной тактики ведения интервью:

- не упускаются из виду главные положений, из-за которых идёт спор;

- не происходит переход от одного тезиса к другому, пока спор над первым еще не закончен;

- спор спокойный, доброжелательный, с уважением к чужим мнениям;

- доказательства своей точки зрения, а не навязывание;

- возражая, сначала следует согласиться;

- для создания хорошего аргументированного интервью-дискуссии, следует оценить различные составляющие речи участников спора: убедительность и доказательность высказываний, структурную полноту высказываний, разнообразие аргументов и примеров, их отношение к теме обсуждения, общую атмосферу, степень соблюдения регламента, культуру спора.

3. **Уточнение**. Тактика формулирования вопросов, состоящая из вопросов на пояснение или дополнение сказанного, заострения внимания на деталях. “Не могли бы вы рассказать об этом подробнее?” “Что конкретно вы имеете в виду?” “Не объясните ли вы это?” “Поясните, пожалуйста...” “Не могли бы вы пояснить это примером?” Помогает устранить недопонимание, направить русло беседы в нужном направлении, обратить внимание на детали, которые собеседнику кажутся незначительными или очевидными, но зрителю будут интересны.

4. **Перефразирование** – вопрос с повторением сказанного, но не дословным, а немного изменённым. “Другими словами, вы считаете, что...” “Вы можете поправить меня, если я ошибаюсь...” “Правильно ли я вас понял, что...” Помогает как журналисту лучше понять смысл сказанного, так и собеседнику услышать свою мысль словами другого и, возможно, увидеть неточность.

5**. Авторизация** – подчеркивание личностной позиции журналиста относительно предмета его речи, собеседника и употребление местоимения «я» в различных формах и сочетаниях. Это обязательный компонент авторских передач.

6. **Адресованность.** Основана на подчёркивании ориентации речи данному конкретной личности или аудитории. Эта обращенность и фокусирование на конкретном собеседнике тоже важный компонент авторских передач.

III. Лукина М.М. во второй главе книги “Технология интервью”[[15]](#footnote-15) еще жестче делит интервью на вступительную, основную и завершающую части.

1. **Вступительная часть, или “разминка”**. Тактики поиска “общего языка” и преодоления первой неловкости в начале интервью:

- следование нейтральным, приятным собеседнику темам. Предмет разговора не должен касаться потенциально провокационных сфер, таких как политические взгляды, доходы, межнациональные отношения, религиозные убеждения и т.п.;

- поиск точки пересечения интересов: общие увлечения, и др.;

- смех. Уместны шутки, анекдоты, но только в том случае, если есть уверенность в своем вкусе и чувство меры;

- комплименты. Без чрезмерного, тем более неискреннего восхищения — оно всегда бросается в глаза. Сдержанная, умеренная похвала.

2. **Основная часть.**

- “Подобрать ключик”. В интервью нахождение подходов, «ключей» к герою значит больше, чем только понимание собеседниками речи друг друга. Иногда даже опытных журналистов подводит их чутье. Искать подход к человеку можно с помощью агрессивности, настойчивости (как более приемлемый способ общения с “трудными” собеседниками);

- Выбор амплуа. Журналист разрабатывает стратегию беседы с помощью своих ролевых функций. Вопрос, должен ли он быть лицедеем, меняя роли, как актер, в зависимости от характера собеседника, уровня поставленных задач и обстоятельств беседы, всегда вызывал споры. Одна группа экспертов в области интервью говорит: «Будьте естественными, любое выбранное вами амплуа лишь погубит дело». Другая, наоборот, видит в правильном выборе своего амплуа залог профессионального успеха.

3. **Заключение.** Очень важен заключительный этап интервью, в котором, как правило, заранее можно спланировать только время окончания. Самая подходящая тактика для завершения разговора – подвести итоги и завершить его на позитивной ноте. Даже если в конце задавались нелицеприятные вопросы, надо попробовать «увести» разговор в сторону, заговорить о чем-нибудь приятном для собеседника, чтобы ни у кого не осталось неприятного осадка.

IV. Несколько тактик ведения телеинтервью рассмотрены в статье Н.Вит и М.Харитоновой [[16]](#footnote-16).

Широко используется ведущими **ритуализированная тактика комплиментарного либо апологетического представления собеседника** (оценивания) содержит внутреннее противоречие, вытекающее из разнонаправленных иллокутивных целей: с одной стороны, зритель должен осознать значимость фигуры интервьюируемого, кроме того, комплимент без излишней лести, в соответствии с психологической теорией «поглаживания», стимулирует беседу. Стереотипное речевое поведение интервьюируемого в подобном случае – противодействие высокой оценке, преодоление «барьера» коммуникации.

Если оценочная часть вопроса воспринимается как носитель названного значения за счет коннотаций, похвала звучит как не столь явная и может не вызвать противодействия. То есть интервьюируемый избегает комментариев по поводу своих качеств, сосредотачивая внимание, например, на фактах биографии, которых коснулся интервьюер.

В интервью в формате ток-шоу, пафосность, героизация – характерный прием, рассчитанный прежде всего на импульсивный либо взвешенный, но тем не менее достаточно откровенный ответ.

Также используется **тактика контрастов,** когда, например, вслед за похвалой идет вопрос о трудностях и преградах на пути к успеху.

**Тактика “остранения”** - разговор о собеседнике в третьем лице. Такая тактика представления может избавить интервьюируемого от необходимости оправдываться, противодействовать высокой оценке, уклоняться от прямого ответа.

**Тактический ход провокации** стимулирует у интервьюируемого тактику уклонения от ответа. При этом провокация позитивной самопрезентации героя передачи стимулирует его уклонение с использованием юмора или иронии, а также смены субъекта оценивания, например, интервьюируемый предлагает обратиться к мнению других людей. Часто собеседники провокацию игнорируют – переводят тему разговора, снимают остроту вопроса. Но грамотная провокация всегда будет козырем хорошего журналиста.

Мы рассмотрели некоторые базовые приемы воздействия на собеседника, характерные для большинства телеинтервью. Теперь вернемся к нашей цели и проанализируем программу «Школа злословия» с тем, чтобы посмотреть, какие именно профессиональные приемы и тактики используют ведущие, работающие в паре, как они строят диалог и чем определяется в итоге самобытность их программы и почему она вызывает интерес уже столько лет.

**Глава 2.**

**§1. История и концепция программы “Школа злословия”**

Программа “Школа злословия”, которая и стала объектом нашего внимательного изучения, выходит в эфир с октября 2002 года. До мая 2004 года выходила на телеканале “Культура” (за это время было отснято 72 выпуска, 68 из которых вышло в эфир). А с 30 августа 2004 года и по сей день выходит в эфир на телеканале НТВ. Уже в течение года программа снимается с новыми декорациями и без зрителей — для достижения большей камерности обстановки. Также с недавних пор в программу могут приглашаться два гостя одновременно. Бессменные ведущие “Школы злословия” - Татьяна Толстая и Авдотья Смирнова. Как утверждают сами создательницы программы, ее цель – “психологический анализ образа героя”, так называемый “психоанализ имиджа”. Ведущие по ходу беседы с гостем стремятся раскрыть и показать публике какие-то неизвестные его качества, представить его в новом свете, максимально самим собой, лишенным какой бы то ни было театральности. Как говорят сами ведущие, они выявляют те черты характера, которые неизвестны не только публике, но, зачастую, и самому гостю. Само название заимствовано из одноименной пьесы Шеридана, что не только указывает на основную концепцию передачи, но и косвенно соотносится с образом ведущих, с их интеллектуальностью и интеллигентностью. Заставка программы полностью рисованная и оригинальная – не компьютерная, а достаточно натуральная, изображающая аллегорически процесс прозрения и обретения возможности говорить. На программу Смирнова и Толстая приглашают людей из различных областей науки, творчества, социальной сферы, политики, шоу-бизнеса.

Впечатляют цифры. Программа “Школа злословия” снимается 2 дня подряд с 8 утра до 12 ночи с перерывами в 20 минут. Вышло уже более 250 выпусков. Для разговорной программы, выходящей в федеральном телеэфире, это своего рода рекорд.

**§2**. **Тактики интервью, используемые ведущими. Оценки эффективности речевого воздействия на собеседника**

Стратегия интервью в “Школе злословия” не скрывается – “загнать” собеседника в психологический тупик, задать ему такие “каверзные” вопросы с подводными камнями, чтобы в стрессовой обстановке он вел себя максимально натурально. Это напоминает “словесную дуэль”. Человек должен предстать в совершенно неожиданном для телезрителей и даже для самого себя виде. С концепцией программы соотносится и интерьер студии – ведущие сидят за треугольным столом, острый угол которого упирается в собеседника. Таким образом, он чувствует, что него “нацелились” с двух сторон. Собеседник пытается уловить взгляд и настрой каждой из ведущих, и таким образом оказывается в психологической ловушке. Часть собеседников смогла взять себя в руки и остаться естественными и невозмутимыми даже в “тупике”. А конечная цель ведущих, в конечном счете, вовсе не “вывести человека из себя”, как некоторым могло показаться, а представить его с самых разных сторон как интересную и многогранную личность. “Все наши разговоры – это попытки показать эту несхожесть, неповторимость,”- говорит Татьяна Толстая. Можно употребить термин “психоанализ имиджа”.

Как мы уже говорили, телепередача в разговорном стиле не может иметь размытую структуру. Не смотря на то, что каждый выпуск “Школы злословия” оригинален и не похож на остальные, драматургия передачи остается почти неизменной: завязка (внестудийная съемка) – представление себя и гостя уже в студии – развитие действия (обычно – напряжения, причем очень стремительно) – кульминация (одна или несколько – в зависимости от реакции собеседника) – спад – концовка – резюме (за пределами студии).

Начинается передача обычно с кадров, снятых на “кухне” программы – это внестудийные беседы, где Дуня и Татьяна обсуждают гостя, свои тактики, вопросы, мысли об имидже и образе будущего собеседника. Это увеличивает интригу и привлекательность – в начале программы зрители уже знают, какие подводные камни ждут гостя, а он еще нет. Кадры с “кухни” вставляются и по ходу самой беседы, в них ведущие комментируют поведение гостя, свои мысли в тот или иной момент разговора, которые они не могли высказать в студии. Ведь зачастую гость так и не узнает, что же на самом деле о нем думают ведущие. И от этого ему еще более некомфортно, ведь он знает, что они обсуждали его, и еще будут обсуждать, и критика будет жесткой и честной. “Кухней” передача и заканчивается – именно за чашечкой чая, наедине друг с другом, как бы после битвы, ведущие подводят итог “сражению”, или приятному разговору – кому из гостей как повезет.

Ритуализированный процесс представления собеседника ведущие проводят всегда по-разному, часто – просто, иногда – неожиданно, с юмором. Обычно настроение представления задает тон всей программе, и уже становится понятно, насколько серьезные вопросы ведущие приготовили гостю. Например, разговор с Дмитрием Дибровым начался так:

***Толстая: Здравствуйте. А дальше что?***

***Смирнова: Это программа «Школа злословия».***

***Толстая: Это программа «Школа злословия». Так.***

***Смирнова: Вас как зовут?***

***Толстая: Не помню. Как я могу помнить, если у нас в гостях Дмитрий Дибров?***

***Смирнова: Здравствуйте.***

***Дибров: Здравствуйте. Я могу по старой памяти и представить.***

***Толстая: Да, да, пожалуйста.***

***Дибров: Только что к вам обратилась самая блистательная писательница современности Татьяна Толстая, которая, наверное, предпочла бы, чтобы ее назвали писателем, а не писательницей, поскольку ум у нее оставляет далеко позади по мощности умы мужской части писательского корпуса.***

***Толстая: Так. А это кто?***

***Дибров: А это любимейшая моя собеседница, которой я благодарен хотя бы за такое словосочетание – «Скопические радости», применительно ко всей социалистической культуре – Дуня Смирнова, и она вам всем еще покажет.***

***Смирнова: Я вообще не собиралась показывать, честное слово. Можно, не буду показывать?***

***Дибров: Нет, конечно…***

Дальше разговор пошел чуть серьезнее, но Диброву не пришлось отвечать на “фирменные” вопросы ведущих, которые обычно ставят большую половину гостей в тупик.

Разговор с Земфирой начался с комплиментов. Интервью в студии предшествовала запись с “кухни”:

***Смирнова: А вдруг топнет ногой и уйдет? Вы видели когда-нибудь, как она рявкает на журналистов?***

***Толстая: Нет, и что?***

***Смирнова: А я видела, душераздирающее зрелище. Хотя она права, но зрелище душераздирающее. Становится очень, очень страшно.***

Видно, что Земфира вызывает у ведущих большое уважение, она сложный человек, творческий, разносторонний, загадочный для всего общества. Беседа с ней в принципе больше напоминала обычное интервью, без каверзных вопросов, без “докапывания” до сути, без давления, конфронтации, напряжения, разбивания имиджа. Если в других выпусках Авдотья Смирнова и Татьяна Толстая похожи на коршунов, летающих над добычей, нервно сжимающей руки на том конце стола, то здесь Земфира, медленно попивая чаек, задает тон разговору и имеет полное право в любой момент встать, накричать на ведущих и уйти, оставшись при этом на высоте. Начало беседы в студии выглядело так:

***Смирнова: Так, мы сразу же решили начать с комплиментов.***

***Земфира: Плохой знак. Может, ими лучше закончить?***

***Толстая: Мы иногда не говорим людям, что мы о них думаем, потому что мало ли, что мы про них думаем, а оказывается, вон что… А Вас мы просто любим, и ничто не изменит наше мнение о Вас и любовь к Вам как к певице. Мы считаем, что вы очень замечательная, мы очень любим ваши альбомы, а вчера мы слушали Ваш последний альбом. Говорить о нем мы сейчас специально даже не будем, потому что трудно об этом говорить… о музыке… (явно нервничает)***

***Смирнова: Нам трудно, мы не умеем, у нас нет такого навыка…***

***Толстая: Если Вам надоели такие, как мы, со своими дурацкими вопросами, ну, не важно, посылайте нас в соответствующее место… (нервничает)***

Земфира, судя по реплике “Плохой знак!”, ожидала вопросов с подвохом, а тут – две поклонницы творчества, которые готовы уйти “в соответствующее место”, если они случайно окажутся надоедливыми. Но, к чести ведущих, надо сказать, что хоть и получилась просто приятная беседа, но Земфира в ней мало говорила о музыке – все ее предыдущие интервью были о песнях, альбомах, и т.д. Здесь же ведущие сразу сказали – “Мы в музыке ничего не понимаем, давай не будем о ней говорить”, и Земфира тоже немного растерялась.

А вот разговор с Артемием Троицким, модным музыкальным критиком, ведущие начали с откровенной инвективы:

***Толстая: Если человек издавал “Плейбой”, то, конечно, он идеалист – таких людей, которые там изображены, не бывает!***

***Смирнова: Я считаю, что оппозиция к идеалисту – это прагматик. Я не считаю, что ты прагматик, я считаю, что ты очень много значения придавал всегда внешнему, модному, эффектному, отдельному, проще говоря? что ты сноб.***

Она была бы неуместна, если бы собеседником Толстой и Смирновой был человек менее андеграундный и менее «свой» в музыкально-журналистском мире. Но это был Троицкий. Ведущие с ним на “ты”, хотя даже друг к другу обращаются на “Вы”. Далее разговор пошел в обычном для программы ключе – “цинично-интеллектуальном с некоторой долей здорового юмора”, об особенностях современной массовой культуры и личности самого Троицкого, с провокационными вопросами и конфронтацией:

***Смирнова: Вот о чем я хотела спросить, Артемий Кивович: вы известны вообще-то как один из первых рок-критиков в России, который писал и пишет о рок-музыке, об альтернативной музыке. Сейчас ты делаешь программу «ФМ Достоевский» на радио «Эхо Москвы» о новой интересной музыке. Ты занимаешься этим много лет, за эти годы ты успел поседеть. Я тоже не помолодела, я согласна, но я даже перестала этим интересоваться. Вот что меня занимает: ведь в принципе та часть музыки, которую ты пропагандируешь, она так или иначе связана с антибуржуазностью, в то же время мне кажется, ты человек буржуазный, а поскольку всякий человек с возрастом становится буржуазным, если он в здравом уме, то как это уживается?***

Так, разговор с Дарьей Донцовой ведущие начали с вопроса о мужьях, Юрию Шевчуку с “порога” заявили, что никогда не слышали про него ничего плохого, а Борису Гребенщикову и вовсе признались в глубокой симпатии и к нему самому, и к его творчеству. Так или иначе, первые минуты задают тон всей беседе. То есть с самого начала ведущие выбирают свое амплуа - конфронтаторы, провокаторы, дружелюбные поклонники творчества, строгие учителя, экзаменующие молодого студента, или участники светской беседы. Хотя, термин “амплуа” здесь не совсем точный. И Авдотья Смирнова, и Татьяна Толстая – личности, широко известные не только благодаря ТВ-экрану. Татьяну Толстую большинство знает как писателя – постмодерниста. Авдотья Смирнова – журналист, публицист и сценарист. Поскольку “Школа злословия” отнюдь не наигранная программа, разница между амплуа ведущих и их реальным психологическим портретом минимальна, разве что в жизни они мягче и немного улыбчивее. Скорее здесь стоит говорить о тактике поведения во время интервью.

Главная тактика ведущих в ходе интервью – подкупающая откровенность. Они сразу же говорят, что их смущает в человеке, сидящем на том углу стола, говорят ему в лицо, и ждут реакции – оправданий, возражений, согласия. Иногда они скрывают цель нащупать что-то в собеседнике – например, в интервью с Анастасией Волочковой они не сразу признались, что ждут от нее живой реакции, а не шлифованных пафосных фраз. Но, так или иначе, если им есть, что сказать человеку, в чем его уличить, они скажут это, посмотрят на реакцию, вытянут наружу то, что скрывается под придуманным имиджем.

Поскольку выбор гостей программы не случаен, Дуня и Татьяна приглашают интересных им деятелей культуры, политики, образования, науки и т.д., часто в разговоре используется техники солидаризации и авторизации. Явно выражая свое личное мнение, ведущие часто подчеркивают, что они с гостем одного круга, согласны с его позицией и сами придерживаются схожих взглядов. Это подбадривает собеседника, мотивирует продолжать дальше, развивать и мысль, и, следуя замыслу ведущих, обнажать те мысли, о которых его никогда раньше не спрашивали на интервью. Используют ведущие и тактики уточнения, перефразирования, обычно немного гиперболизируя сказанное гостем студии:

В «спорных» ситуациях ведущие выручают друг друга, действуют как тандем, что тоже, в каком-то смысле, тактика интервьюирования – гостю приходится противостоять “коалиции заговорщиков”, что усиливает стресс и волнение. Не случайно большинство гостей – особенно тех, кого сильно “допрашивают”, активно жестикулируют или теребят руки. Тем не менее, ведущие не совсем солидаризуются – они могут и спорить, находятся как бы в отдалении друг от друга, иногда подшучивают друг над другом, разряжая обстановку и давая собеседнику время подумать над вопросом. Вот пример, когда одна из ведущих ловко «подхватывает» нить беседы в случае, если собеседник ставит другую в неловкое положение. В гостях на передаче был Иосиф Кобзон:

***Кобзон – Толстой: А вот вы знаете, у меня к вам особые претензии, лично к вам. Вы забыли наверняка, стопроцентно забыли, что был такой случай. Было это в 1989-м году, уже почти 15 лет тому назад. Я вам постараюсь напомнить. Передача, посвященная международному женскому дню. Вас было трое: Вы, Алла Борисовна Пугачева…***

***Толстая: Совершенно верно. И Татьяна Иванова.***

***Кобзон: Совершенно верно.***

***Толстая: Это «Взгляд» был, по-моему, да?***

***Кобзон: Возможно. Я был в Омске в это время. Я был избран народным депутатом СССР. И Пугачеву спросили: “Как вы относитесь к тому, что ваши коллеги пошли в политику?” А она ответила: “Если вы имеете в виду Кобзона, то ему пора, а я еще попою”.***

***Толстая: А ко мне-то в чем претензии?***

***Кобзон: А вы рядышком были. И промолчали.***

***Смирнова: Иосиф Давыдович, тогда у меня к вам тоже личные претензии!***

***Кобзон: А, я и вас чуть-чуть…***

***Смирнова: Я под ваши песни родилась, под них меня, по всей видимости, и похоронят…***

***Кобзон: Не дай Бог!***

Ведущие действуют настолько слаженно, что никому за всю историю программы еще ни разу не удалось поставить их в тупик. Посмотрев несколько передач подряд, уже можно заметить, что чаще всего ведущие говорят с собеседником по очереди. Скажем, у одной из них возникает вопрос, предполагающий обмен несколькими репликами и развитие микротемы. Тогда она занимается «своей» частью беседы, то есть вместе с гостем развивает эту тему (вторая ведущая в это время внимательно слушает и в случае необходимости включается в беседу короткими репликами). Потом, когда микротема исчерпана, или же обсуждение плавно переходит к следующей теме, ведущие «меняются ролями», и задает вопрос и ведет основную линию беседы уже вторая ведущая. Таким образом они меняются несколько раз в течение программы.

Это не очень заметно, если идет “легкий” разговор. Но когда обстановка для интервьюируемого “накаляется”, такая смена ведущих помогает ему расслабиться и собраться с мыслями. Все дело в том, что Татьяна Толстая и Авдотья Смирнова по-разному воздействуют на собеседника. Татьяна Толстая в программе более скрытная и суровая. Это объясняется отчасти и ее возрастом – она старше Смирновой. Татьяна Толстая, чей образ более приближен к образу серьезной дамы, редко жестикулирует. Ее «каменное» лицо иной раз заставляет собеседника (особенно если он гораздо моложе) начинать ерзать, теряться и смущаться. Авдотья Смирнова более эмоциональна, она часто и активно использует как жесты, так и мимику, больше улыбается и больше говорит, менее цинична и реже задает действительно каверзные вопросы. Однако в целом ведущие создают похожие образы: не просто женщины, а именно дамы, образованные, интеллектуальные, немного (в определенных рамках) циничные и очень опытные не только в вопросах общения с публичными людьми, но и в принципе в социальных, политических, культурных вопросах. Они могут себе позволить немного пошутить и даже подурачиться, но редко и очень дозировано. Интересно, но больше дурачится Татьяна Толстая – театральная натура прорывается наружу, и маленькие сценки в ее исполнении (чаще с целью спровоцировать собеседника) очень разбавляют атмосферу и развлекают аудиторию. “Вы очень артистичны,” – замечает Диана Арбенина Толстой, посмеявшись над шаржем на саму себя. А Дуня Смирнова чаще рассказывает анекдоты или истории из жизни. “- Бабушка, вы в Бога верите? – Да-да-нет-да!” – анекдот “от Дуни Смирновой” из той же передачи с Дианой Арбениной.

Как уже говорилось выше, речевое воздействие будет эффективным в том случае, если достигнуты все три цели общения: информационная, коммуникативная и предметная. Интервью в “Школе злословия” преследует все три цели, но особенно – предметную. Часто случается так, что коммуникационная цель не достигнута – часто гости уходят с программы “обиженными”. Вот как сказала Татьяна Толстая о гостях “Школы злословия”: “За два года существования передачи “Школа злословия” на телеканале “Культура” нашими гостями было больше 70-ти человек. Двое убежали, срывая провода. Еще двое добились снятия сюжета с собой с телеэфира, используя так называемый “административный ресурс”. Еще одного показывали только за Уралом, а в Москве – не разрешили. Еще одного мы сами решили не показывать – такого дурака он валял”. В этом случае результат есть – собеседники что-то понимают для себя, признают мастерство журналиста, и даже свое фиаско. Но отношения с собеседником остаются неустановленными. Поэтому общение результативное, но неэффективное. Более того, оно и не соответствует целям программы – ведь задача ведущих не поругаться с гостем, а понять его, увидеть самим и показать зрителям с другой стороны. Не как, например, модного критика или известную певицу, а как человека, который пишет критику, и женщину, которая поет.

**§3.** **Анализ конкретныой передач и оценка полученных ведущими результатов. Программа с Дианой Арбениной**

Передача начинается с “кухни”, где Толстая и Смирнова обсуждают имидж Дианы Арбениной. Они подготавливают зрителя: высказывают свои сомнения насчет имиджа певицы, ее поведения на ток-шоу, “выпендрежа”. Дуня Смирнова высказывает аргументированную позицию – почему ей интересно поговорить с этой героиней “по душам”. Ведущие открыто формулируют тактику своего интервью:

***Смирнова: Давайте тогда так: мы поговорим немножко о творчестве, а потом переползем как бы на политику. Не в смысле "политику", про которую нам запрещают говорить, да? А в смысле судеб родины. И вот если там она эту возвышенную пошлятину, которую она время от времени порет, мы ее прямо спросим об этом - как это получается?***

***Толстая: А мы ее и так спросим!***

Итак, “введение” в интервью – даже больше, чем просто введение, ведущие заронили интригу, заинтересовали зрителя, раскрыв свою тактику, чтобы интереснее было следить за ходом беседы.

Представление героини неожиданно для ведущих обернулось конфронтацией:

***Толстая: «В гостях у нас знаменитая певица Диана Арбенина…***

***Арбенина. Здравствуйте. Можно я сразу скажу? Знаменитая и певица ко мне не относятся никак.***

***Толстая: Так.***

***Арбенина: Я человек, который поет песни.***

***Толстая: Вас нельзя назвать певицей, которая поет песни?***

***Арбенина: «Знаменитая певица» - это как-то, правда, не обо мне…***

***Толстая: Хорошо. Хорошо. Но «знаменитая» - это нам судить. А синонимы? Популярная, известная?***

***Арбенина: Популярная?***

***Толстая: Правда, гаже?***

***Смирнова: Хорошо. Крупный поэт. Так лучше?***

***Арбенина: Вы надо мной издеваетесь, что ли?***

***Смирнова: А вы? Над нами.***

***Арбенина: Крупный поэт, тоже, нет. Безусловно, нет.***

***Смирнова: Ну, предложите.***

***Арбенина: Хорошо. Я скажу просто: Диана Арбенина. Все.***

***Смирнова: Нет. Это «вас зовут Диана Арбенина» - это, безусловно, эффектный пиар-ход. Я вас поздравляю. Я не понимаю, почему зрители не аплодируют.***

Поэтому тактику интервью сразу пришлось менять. До этого ведущие хотели сначала поговорить, присмотреться к Диане, но агрессивное оппозиционное поведение Дианы вынудило ведущих сразу “раскрыть карты” и высказать главную “претензию”, начать спор.

***Смирнова: Мы изучали ваши интервью. Это замечательно: у вас складываются такие формулы, напористые, агрессивные. Вы их выдаете, и мы понимаем, что на молодежную аудиторию это действует. Мы - старые тетеньки, нам нравятся ваши песни, но вот это на нас решительно не действует. Поэтому весь этот напор, и эффектное "я - космополит!", "меня волнует…", как вы там сказали… секунду… - "меня волнует наводнение в Чехии"…***

***ДА: Что-что?***

***Смирнова:Я вам покажу. Девушка, я вам покажу!***

Следующие несколько минут разговора ведущие придерживаются тактики “учителя - ученик”, “экзаменаторы - студент”. Диана и сама замечает, что сидит, как на экзамене, который она, по своим ощущениям, проваливает. Ее уличают в незнании грамматики русского языка, бессвязности и нелогичности фраз, пафосности и “игре на публику”, “показухе”. Они как будто хотят надавить на Арбенину весом своего опыта, большей эрудированности, возраста, роли в программе, и тем самым заставить ее быть самой собой, перестать выкрикивать громкие лозунги, а заговорить с “человеческой интонацией”. Их политика – подкупающая честность. О своих намерениях и целях они прямо говорят гостье. Кажется, Диана понимает, немного успокаивается. Беседа переходит в более мирное русло.

Теперь настала очередь провокационных вопросов.

***Толстая: Диана, ну вот что сейчас хотела спросить. Вот что мне нравится? Что мне нравится в Диане Арбениной? Мне нравится, что вы создали такой образ, сначала, на первом уровне, образ брошенной лесбиянки. И раненой потерей своей. Раненой тем, что любовь была и разбилась. К чертовой матери, вдребезги. И вот этот вот (начинает говорить с пафосом и с прононсом) крик горького отчаяния, с этой носовой интонацией, я вот так лечу, да… И вот там самолеты… и все это… И вот этот вот крик становится не просто криком брошенной и все потерявшей лесбиянки, а вообще души, у которой… (опять с прононсом) Да, у меня все отняли! А я все равно! Да! ….Вот такое. Вот это очень нравится.***

***(Смирнова смеется)***

***ДА: (мрачно) Дальше.***

***Толстая: Ваши комментарии.***

***ДА: Не комментирую. На первом этапе. Дальше.***

Пародируя голос и гиперболизируя немного позерскую манеру говорить Дианы Арбениной, Толстая, используя свои незаурядные актерские таланты, пытается вновь вывести гостью из равновесия, заставить оправдываться. Арбенина понимает тактический ход – она и так, по своим собственным словам, ожидает от ведущих только нападок. Она выбирает тактику ухода от ответа. Ведущие пытаются пробиться сквозь эту стену большим количеством новых вопросов. Тогда Диана отвечает новыми пышными “шлифованными” фразами, но ведущие разбивают в пух и прах каждый ее новый ответ, и, в конце концов, почти жестоко осмеивают слова, которые она пытается представить как экзистенцию своего творчества.

***Смирнова: А влюбленность для вас это зависимость, привязанность?***

***Толстая: Просто чистое счастье, может быть?***

***ДА: Реально сейчас могу сказать, что это созерцательная красота.***

***(пауза)***

***Смирнова: Простите, это созерцание красоты или красота созерцания?***

***ДА: Просто созерцательная красота.***

***Смирнова: Так не может быть просто.***

***ДА: Может.***

***Толстая: Это красота что созерцает. Вы вслушайтесь!***

***ДА: Это отличная фраза! Вы что!***

***Толстая: Это ничто не означает.***

***ДА: Как это! Это созерцательная красота.***

***Смирнова: Кто объект, а кто субъект?***

***ДА: Давайте не будем говорить о поэзии "шершавым языком плаката". Опять же вашими словами.***

***Смирнова:Нет-нет. Есть грамматика. Либо есть смысл, либо нет.***

***ДА: "Созерцательная красота" - это формула, которую я придумала только сейчас. И которая очень сильно определяет то, что я чувствую, когда влюблена.***

***Смирнова:Кто созерцает?***

***ДА: Ну не будем… кто… созерцает… Разумеется…***

***Толстая: То есть, вы созерцаете красоту, да?***

***ДА: Да.***

***Толстая: То есть, это - созерцание красоты. Или созерцаемая красота?***

***ДА: Нет, это деепричастный оборот. А, это пассивный на самом деле. Что уже плохо. А созерцательная красота это та, на которую ты смотришь, и на которую ты не претендуешь. Поэтому она созерцательная красота.***

***Смирнова: То есть язык, к чертовой матери, изнасиловали.***

***Толстая: Тем более, что это не деепричастный оборот.***

***ДА: Нет, нет… Как вы сказали? Созерцаемая?***

***Толстая: Это пассивное причастие. А не деепричастие.***

***ДА: Деепричастие у меня всегда ассоциировалось с…***

***Толстая: Пусть не ассоциируется больше.***

И вот в этот момент, когда Диана очень нервничает (это видно из ее жестов – она много артикулирует, потирает руками углы стола), чувствует себя, скорее всего, как студент-двоечник, Дуня Смирнова, как и собиралась в начале программы, спрашивает ее о политике, ее отношении к современным тенденциям развития общества. Происходит интересная вещь: Арбенина, хотя и не сразу, но достаточно открыто, и, главное, искренне, говорит серьезные , продуманные, глубокие вещи, без лишнего пафоса и “шлифованности”. Метаморфозы происходят с Дуней Смирновой – из охотницы она превращается в союзника, соглашается с мнением гостьи и в серьезном, не ироничном тоне, продолжает разговор. Теперь и шутки и остроты ведущих направлены не против Арбениной и ее реплик, а в поддержку темы разговора.

Такая боле ровная беседа почти “на равных” продолжается до конца передачи. Например, следующий спор с ведущими, на этот раз о штампах и клишированной речи, Диана хоть и проигрывает, но более достойно. В чем-то ей удается отстоять честь фразы “Я осознанно прохожу свой путь”.

В этой части разговора Диана применяет интересную тактику защиты от каверзных вопросов на серьезные темы – она мечтательным голосом рассказывает о своей вчерашнем концерте и желании оказаться сейчас не в этой студии, а на веранде с чашечкой чая… “А вы мне тут – субъект! Объект!” – как бы с иронией завершает она “исповедь”. Ведущие применяют еще более интересную и необычную тактику противодействия: пользуясь своими ролями направляющих в беседе, установившихся ролей “экзаменатор-студент”, они игнорируют просьбы гостьи не говорить о политике. До конца передачи продолжается интересная беседа, в которой Диана выглядит спокойнее, более искренне и… взрослее, чем в первой половине интервью.

Заканчивается передача на позитивной ноте:

***Смирнова: Вы считаете, что этого достаточно? Понимаете, вот то что вы описали как состояние страны, состояние там этноса, нации, как угодно… И то что мы чувствуем полную солидарность с вами, как нам кажется, уже действительно близко к катастрофе, и требует некого общего усилия. Сами не знаем, где и как оно лежит.***

***(…)***

***ДА: А я делаю это, безусловно.***

***-Делаете?***

***ДА: Да. Я даю концерты. Прошу прощения, и это совершенно честно, и каждый как последний концерт. Вот это все, что я могу делать. Максимум.***

***Толстая: Это не все, это неправда. Это – необходимое. Вот есть необходимое и достаточное, да? Вернее так. Это, понимаете, ваши концерты – это основа того, чем вы становитесь для многих, многих людей. Вы обращаетесь к ним и они вас слышат. Но помимо того мощного, талантливого, внятного как бы художественного сообщения, как бы вы посылаете образ, который откладывается у них в подкорке. Иногда наступает момент, когда нужно сказать абсолютно прямыми, простыми штампами: что ты думаешь по поводу того, что происходит. Вот мне кажется, сейчас такой момент. Вы согласны?***

***ДА: Да, я имею смелость об этом говорить, и я об этом сказала.***

***Смирнова: Вас, собственно, за это может быть и любят.***

***ДА: Да ладно…***

***Смирнова: Нет, и мы считаем, что это важно, что вы это сказали и спасибо вам за это.***

Ведущие закончили ненавязчивыми, заслуженными комплиментами. Может быть, Арбенина и не совсем выдержала “экзамен”, но оставила очень хорошее впечатление, а ведущим удалось завершить сложную беседу без горького осадка на полу студии.

Но горький осадок, однако, выпал на дно “кухни”. Только что одержав победу над “пафосным выпендрежем” солистки “Ночных снайперов”, ведущие, как приличные светские дамы, “перемыли” гостье “косточки” за кадром. Сказали все верно, но за Диану обидно. Но, с другой стороны, передача называется “Школа злословия”, а не “Институт добронравия”.

**Заключение**

Эта работа представляет собой лишь самое поверхностное исследование существующих тактик ведения интервью. Как уже говорилось выше, подобных тактик существует неопределенное количество, ровно столько, сколько интервью было взято за всю историю журналистики. Каждая – богатейший материал для научных исследований, неповторимое сочетание психологических, социо-лингвистических, культурных и профессиональных особенностей как самого журналиста и его собеседника, так и аудитории.

Интервью – один из основных жанров журналистики, но и один из самых трудных для овладения. Практика и углубленное изучение теории жанра станут верными помощниками на первых этапах работы, но потом только журналистское чутье, опыт, знания психологии человека и умение “подобрать ключик” к собеседнику сделают из новичка разговорного жанра компетентного интервьюера.

На примере анализа тактик ведущих программы “Школа злословия” мы убедились, что поведение интервьюера, выбранные им тактики, его находчивость и компетентность в значительной мере влияют на результаты беседы, ее эффективность и полезность, достижение целей интервью. С помощью продуманной стратегии интервью, грамотно заданных вопросов, умело расставленных “ловушек” можно добиться значительных результатов – взять интервью высшего класса, добыть эксклюзивную, часто драгоценную информацию, сделать качественный, интересный аудитории продукт. На современном этапе развития журналистике примеры такого “высшего пилотажа” встретишь нечасто – нашей журналистике предстоит пройти еще долгий путь к вершинам совершенства. Но достойные примеры, способные служить огоньком для заблудившихся путников, существуют. Об одном из них - читайте выше.

**Список использованной литературы**

1. Попова, Татьяна Игоревна. Телевизионное интервью: семантический и прагматический аспекты: диссертация ... доктора филологических наук”. Санкт-Петербург, 2004.
2. Вит Н., Харитонова М. “Стимулирование коммуникативных тактик уклонения и противодействия в телеинтервью”. Сборник научных статей по философии и филологии. Одесский национальный университет имени И.И.Мечникова. Выпуск 6, 2004.
3. Мальцева Д.А. “Общение как воздействие и диалог”. www.lib.csu.ru
4. Беляева Е.А. “Диалог аргументативного типа: когнитивные аспекты; структура, семантика, прагматика (на материале русских и английских текстов и интервью)”. Тюмень, 2007. Диссертация на соискание ученой степени кандидата филологических наук.
5. Любезная Е.В., Попова И.М. “Риторика и ораторское искусство”, г. Тамбов, Издательство ТГТУ, 2008.
6. Лукина М.М. “Технология интервью”. Учебное пособие для вузов. М.: Аспект Пресс, 2003.
7. Рождественский Ю.В. “Принципы современной риторики. Глава 4. Современная риторика”. Публикация кафедры общего и сравнительно-исторического языкознания факультета филологии МГУ. М., 2006 г.
8. Зарецкая, Е.Н. “Риторика: теория и практика речевой коммуникации”. М. : Дело, 1998.
9. Голанова Е.И. “Устный публичный диалог: жанр интервью // Русский язык конца ХХ столетия (1985–1995)”. – 2-е изд. – М.: Школа «Языки русской культуры», 2000.
10. Бахтин М.М. “Проблема речевых жанров”. Полное собрание сочинений в семи томах. Т. 5. М., 1997
11. Ким М.Н. Новостная журналистика. Базовый курс. Учебник. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А.
12. Кашкин, В.Б. Введение в теорию коммуникации : учеб. пособие / В.Б. Кашкин. Воронеж : Изд-во Воронеж. гос. тех. ун-та, 2000
13. Золотова Г.А., Онипенко А.К., Сидорова М.Ю. Коммуникативная грамматика русского языка. – М.: Филолог. ф-т МГУ, 1998.
14. Тертычный А.А. Интервью вездесущего лик… //Журналист. 2002.№3
15. Толстая Т., Смирнова А. «Кухня «Школы злословия». М., 2004
1. 15. Толстая Т., Смирнова А. «Кухня «Школы злословия». М., 2004 [↑](#footnote-ref-1)
2. Голанова Е. И. “Устный публичный диалог: жанр интервью // Русский язык конца ХХ столетия (1985–1995)”. – 2-е изд. – М.: Школа «Языки русской культуры», 2000. [↑](#footnote-ref-2)
3. Вит Н., Харитонова М. “Стимулирование коммуникативных тактик уклонения и противодействия в телеинтервью”. Сборник научных статей по философии и филологии. Одесский национальный университет имени И.И.Мечникова. Выпуск 6, 2004. [↑](#footnote-ref-3)
4. Мальцева Д.А. “Общение как воздействие и диалог”. www.lib.csu.ru [↑](#footnote-ref-4)
5. Девкин В.Д. Немецкая разговорная речь: М, 1973. – с. 53. [↑](#footnote-ref-5)
6. Кашкин, В. Б. Введение в теорию коммуникации : учеб. пособие / В. Б.Кашкин. Воронеж : Изд-во Воронеж. гос. тех. ун-та, 2000 [↑](#footnote-ref-6)
7. Там же. [↑](#footnote-ref-7)
8. Золотова Г. А., Онипенко А. К., Сидорова М. Ю. Коммуникативная грамматика

русского языка. – М.: Филолог. ф-т МГУ, 1998. [↑](#footnote-ref-8)
9. Баранов, А. Н. Иллокутивное вынуждение в структуре диалога /А. Н. Баранов, Г. Е. Крейдлин // Вопр. языкознания. – 1992 [↑](#footnote-ref-9)
10. Беляева Е.А. “Диалог аргументативного типа: когнитивные аспекты; структура, семантика, прагматика (на материале русских и английских текстов и интервью)”. Тюмень, 2007. Диссертация на соискание ученой степени кандидата филологических наук. [↑](#footnote-ref-10)
11. Ким М.Н. Новостная журналистика. Базовый курс. Учебник. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А. [↑](#footnote-ref-11)
12. Тертычный А.А. Интервью вездесущего лик… //Журналист. 2002.№3 [↑](#footnote-ref-12)
13. Там же. [↑](#footnote-ref-13)
14. Любезная Е.В., Попова И.М. “Риторика и ораторское искусство”, г. Тамбов, Издательство ТГТУ, 2008 [↑](#footnote-ref-14)
15. Лукина М.М. “Технология интервью” Учебное пособие для вузов. М.: Аспект Пресс, 2003.. [↑](#footnote-ref-15)
16. Вит Н., Харитонова М. “Стимулирование коммуникативных тактик уклонения и противодействия в телеинтервью”. Сборник научных статей по философии и филологии. Одесский национальный университет имени И.И.Мечникова. Выпуск 6, 2004. [↑](#footnote-ref-16)