

УДК 070:654.197

## **ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕЧЕВОГО ПОВЕДЕНИЯ ЯЗЫКОВОЙ ЛИЧНОСТИ (НА МАТЕРИАЛЕ ИНТЕРАКТИВНОГО ИНФОРМАЦИОННО-СОЦИАЛЬНОГО ТОК-ШОУ «МАЙДАН»)**

**Нугуманова Л.А.**

*Продюсерский центр «ATGROUP», Россия (119121, Москва, 1-й переулок Тружеников, 14), e-mail: [linaranugumanova@mail.ru](mailto:linaranugumanova@mail.ru)*

---

В статье рассматривается эффективность речевого поведения языковой личности на примере телеведущего интерактивного информационно-социального ток-шоу «Майдан». В научной исследовательской работе подробно изучено понятие «речевое поведение», рассмотрены различные интерпретации и толкования этого термина. Особое внимание акцентируется на коммуникативные приемы, стратегии и тактики телеведущего, способствующие восприятию оппонентом информации, а также на приемы вербального воздействия на аудиторию. Нужно отметить, что в научной статье выдвигаются две гипотезы, согласно которым: 1) телевизионная дискуссия предстает как предмет публичного ведения спора и убеждения, фиксированный диссонанс двух или более коммуникатов; 2) важнейшими коммуникативными составляющими ток-шоу, а также основными приемами вербального воздействия на аудиторию являются: вопросы, критика, комплимент.

---

Ключевые слова: речевое поведение, языковая личность, воздействие на аудиторию, вербальное и невербальное воздействие.

## **THE EFFECTIVENESS SPEECH BEHAVIOUR OF A LINGUAL PERSONALITY'S (ON THE MATERIAL OF INTERACTIVE INFORMATION AND SOCIAL TALK-SHOW «MAIDAN»)**

**Nugumanova L.A.**

*Production center «AT GROUP», Moscow, Russia (119121, Moscow, street PerviypereulokTrujenikov, 14), e-mail: [linaranugumanova@mail.ru](mailto:linaranugumanova@mail.ru)*

---

The following article consider the effectiveness of a lingual personality's speech behaviour on a model of TV conductor of an interactive informative-social talk-show «Maidan». The concept «speech conduction» studied in detail in this research, the different interpretations and explanations of this term were consider. Particular attention is accentuated on the TV conductor's communicative methods, the strategy and the tactics that contribute to perception of the information by the opponent and also on the methods of the verbal effect to an audience. It is necessary to note that this research puts forward two hypothesis: 1. a TV-discussion appears as an object of a public argument and persuasion and also as a fixed discord of two or more communicates; 2. the most important communicative parts of a talk-show are: the questions, criticism, compliment these parts also become the main methods of verbal influence to an audience.

---

Keywords: a speech conduction, a lingual personality, an influence to an audience, verbal and nonverbal influence.

### **Введение**

В исследовании речевого поведении ещё в 60-70-е гг. XX века был выработан новый подход к анализу речевых высказываний, в основу которого положен учет прагматического эффекта высказывания, степень достижения прагматической цели высказывания. основоположниками этого подхода выступали Дж. Остин, Х. Грайс, Дж. Серль, а также ряд отечественных психолингвистов, развивающих теорию речевой деятельности: А.А. Леонтьев, Ю.А. Сорокин, Е.М. Тарасов, А.М. Шахнарович и др. В настоящее время понятие «речевое поведение» в науке имеет различные интерпретации и толкования:

- «речевое поведение – специфическая и неотъемлемая часть поведения в целом как сложной системы поступков, действий, движений. Речевое поведение есть форма социального бытия человека, в нем проявляется вся совокупность речевых действий и речевой деятельности человека»[2];
- «речевое поведение – это речевые поступки индивидуумов в предлагаемых обстоятельствах, отражающих специфику языкового существования данного говорящего коллектива в данном общественном устройстве» [4];
- «под речевым поведением понимается весь комплекс отношений, включенных в коммуникативный акт, т.е. вербальная и невербальная информация, паралингвистические факторы, а также место и время речевого акта, обстановка, в которых этот факт происходит. Следовательно, речевое поведение – это речевые поступки индивидуумов в типовых ситуациях, отражающих специфику языкового сознания данного социума»[6];
- «речевое поведение – осознанная и неосознанная система поступков, раскрывающих характер и образ жизни человека»[3];
- «речевое поведение – это не столько часть поведения вообще, сколько образ человека, составляющийся из способов использования им языка применительно к реальным обстоятельствам его жизни. ... Каждое использование языка – это своего рода поведение, которое имеет место в определенном социальном контексте и требует подчинения другим, а не только правилам, относящимся к компетенции языка и т.п.»[1].

Определяющим моментом в деятельности общения является цель, в соответствии с которой говорящим разрабатывается стратегический план, включающий выбор необходимых для достижения данной цели языковых средств из ряда допустимых вариантов, материализуемых в тексте.

Каждая языковая личность в общении наделена коммуникативными, социальными и психологическими ролями, совокупность которых создает варианты речевого поведения, воплощающиеся в бесконечном разнообразии высказываний и дискурсов.

И.П. Сусов основаниями для построения типологии языковой личности считает такие доминанты, как «наборы типовых речевых актов, речевых ходов, речевых приемов, тактик, стратегий, характер реализации постулатов общения, умение делать свой акт целесообразным, координировать свои речевые действия с речевыми действиями такого же или иного прагмалингвистического типа» [7].

Имея в своем арсенале набор допустимых с точки зрения общественных норм речевых тактик, языковая личность (в нашем исследовании ведущий интерактивного информационно-социального ток-шоу «Майдан» - Ильшат Рысаев) выбирает те, которые в большей степени выражают его индивидуальность.

Главной целью для ведущего информационно-социального ток-шоу «Майдан» является рассмотрение определенной темы с помощью компетентных гостей, подача информации. Ведущий ток-шоу Ильшат Рысаев нацелен на то, чтобы зритель сделал собственные умозаключения из приведенных участниками эфира данных, мнений и историй. Роль ведущего сводится к умелой расстановке фактов, обусловленной определенной последовательностью заданных вопросов. Основные принципы дискуссии Ильшата Рысаева обусловлены рациональной организацией этого процесса. Он организывает обмен мнениями таким образом, что задаваемые вопросы и получаемые ответы соответствуют теме программы. Поэтому ведущий тщательно формулирует свои вопросы, определения, оценки, они косвенно приглашают гостей, экспертов и зрителей студии высказать свое мнение по обсуждаемой теме.

Рассмотрим коммуникативные приёмы ведущего Ильшата Рысаева, способствующие восприятию собеседником информации.

1. Повторение темы беседы в течение всего времени программы.
2. Исполнение «разбивки» излагаемого материала при перечислении ряда связанных с проблемой фактов. Например: во-первых, во-вторых, в-третьих.
3. Дословное или смысловое повторение важных моментов беседы и излагаемого материала.
4. Постановка вопросов в целях стимулирования мышления собеседника.
5. Подведение общих или отдельных, этапных итогов в результате совместного обсуждения соответствующего вопроса.

Эффективность речевого поведения языковой личности в телевизионном дискурсе зависит также от умения ведущего «создать откровенную конструктивно-критическую атмосферу общения, побуждающую к взаимным активным действиям» [8].

Ведущий не должен обрывать своего собеседника, лишать его возможности высказывать свое мнение, также не следует игнорировать или высмеивать аргументы собеседника.

Важной чертой дискуссии, отличающей её от других видов спора, является аргументированность. Обсуждая спорную (дискуссионную) проблему, каждая сторона, оппонируя мнению собеседника, аргументирует свою позицию. При этом целью дискуссии является «воздействие на сознание собеседника посредством изменения его прежних суждений (убеждение)» [8]. Результат убеждения считается успешным тогда, когда собеседник в состоянии самостоятельно обосновать принятое решение, оценить положительные и отрицательные его стороны, а также возможности и последствия других вариантов и решений. Нужно сказать, что мы пришли к единому определению термина

«телевизионная дискуссия». *Телевизионная дискуссия – это процесс публичного ведения спора и убеждения, фиксированный диссонанс двух или более коммуникатов.*

Рассмотрим следующие схемы Ильшата Рысаева, которые он использует в процессе убеждения.

1. Постановка проблемы, ее место в ряду других, актуальность и срок решения, необходимость решения, варианты решения, их достоинства и недостатки, последствия, необходимые средства, затраты, другие условия.
2. Увеличение ценности достоинств предложения и уменьшение ценности его недостатков; увеличение ценности данного варианта и уменьшение ценности альтернативных вариантов.
3. Убеждение собеседника путём представления ему различных точек зрения.
4. Принцип постепенного охвата: разбить предложение на этапы и двигаться последовательно, добиваясь согласия на каждом из них. Другое применение этого принципа: перед предстоящей дискуссией с несколькими участниками – предварительно обсудить вопрос с каждым участником отдельно и заручиться их согласием.
5. В качестве приёма программирования можно задать вопрос с акцентированием (обычно по существу дела) и не требовать на него немедленного ответа. Через какое-то время вопрос сам возникнет в мыслях собеседника и заставит его думать.

Наиболее распространенными конструкциями ток-шоу, указывающими на формальную, линейную организацию речи, являются:

- 1) конструкции, указывающие на порядок следования частей: *«Начну я с вопроса»;*
- 2) конструкции, представляющие ведущего и канал, на котором идет передача. Их функция двояка, так как они еще сигнализируют о начале или завершении самой передачи: *«Здравствуйте, дорогие телезрители! Мы рады вновь встретиться с вами на БСТ. Я, Ильшат Рысаев, ведущий сегодняшнего выпуска, искренне приветствую вас!»;* *«На этом мы завершаем свой эфир. С вами был Ильшат Рысаев. До встречи на канале БСТ!»;*
- 3) конструкции, указывающие на начало и завершение программы: *«В эфире информационно-социальное ток-шоу "Майдан". Мы начинаем нашу дискуссию!»;* *«На этом мы завершаем свой эфир. Информационно-социальное ток-шоу "Майдан" прощается ровно на неделю!».*

Помимо самой распространенной вышеперечисленной группы, в информационно-социальном ток-шоу «Майдан» встречаются конструкции, подводющие к итогу рассуждения: поясняющие (*«Как видите; чуть-чуть разные точки зрения»*), конструкции, указывающие на предупомянутую или общеизвестную информацию (*«Напомню, что на прошлой неделе»*), выделяющие наиболее значимые отрезки в тексте (*«Теперь о главном событии»*).

В ток-шоу «Майдан» часто встречаются различные обстоятельства времени или упоминаются конкретные даты, указывающие на принадлежность действия к тому или

иному временному плану: *сегодня, вчера, завтра, только что*. Именно эти обстоятельства времени подчеркивают связь событий с моментом говорения.

Ильшат Рысаев активно использует вербальные и невербальные средства коммуникации, благодаря которым он оказывает значительное воздействие на аудиторию и в студии, и у телеэкранов. Тем самым можно утверждать, что эффективность речевого поведения языковой личности в телевизионном дискурсе подразумевает использование приемов вербального и невербального воздействия на аудиторию.

В данной работе мы рассматриваем приемы вербального средства воздействия на аудиторию. Итак, *важнейшими коммуникативными составляющими ток-шоу, а также приемами вербального воздействия на аудиторию могут являться: 1) вопросы, 2) критика, 3) комплимент.*

Вопрос в телевизионной коммуникации играет одну из важных ролей. Более того, вопрос, на наш взгляд, является не только основной особенностью жанра ток-шоу, *но и одним из основных приемов вербального воздействия на аудиторию.*

Умение правильно формулировать вопросы во многом помогает достичь лучшего взаимопонимания в телевизионной коммуникации. Профессиональные ведущие ток-шоу знают, как с помощью вопросов быстро и точно получить информацию. С помощью правильных вопросов можно успешно передать свои мысли, построить цепочку умозаключений, приводящую к нужным выводам.

К первому пункту следует отнести вопросы, помогающие разговорить собеседника. Ко второму пункту – вопросы, с помощью которых привлекается внимание собеседника. К третьему пункту – вопросы, несущие определенную информацию. К четвертому – вопросы, с помощью которых можно наводить собеседника на нужный ответ (содержащийся в самом вопросе, например вопрос, требующий согласия). К пятому - вопросы создающие основу для доверительных отношений.

Конечно, на ток-шоу целесообразно вести дискуссию таким образом, чтобы говорил гость программы, а для этого его нужно побуждать к разговору. «Заставить» собеседника говорить о своих намерениях, потребностях и проблемах можно с помощью специальных вопросов. Например: о его мнениях; о фактах в его работе; наводящие, связанные одновременно с его деятельностью; вопрос о согласии «Хотели бы вы иметь такие преимущества?». Если ответ «Нет», то тогда можно задать вопрос-объяснение «Почему?», выявляющий скрытые возражения, а затем задать вопрос о скрытом препятствии «Может быть, есть еще какие-то причины?»[5].

*Вторым основным приемом вербального воздействия на аудиторию является критика. Критика в телевизионной коммуникации бывает двух видов: разрушительная и конструктивная.*

Разрушительная критика по форме выражения монологична. Она не предполагает взаимодействия критикующего и критикуемого (ведущего и гостя программы). У ведущего только одна позиция, одна точка зрения, он заранее присвоил себе право быть правым.

Конструктивная критика в телевизионном общении ставит своей целью не уничтожение оппонента (гостя программы), а совместный поиск средств преодоления обнаружившихся трудностей и проблем.

Как показывает реальная практика телевизионного общения, успехи при использовании критики обусловлены высокими рейтингами. Как пример могут выступать такие известные ток-шоу, как «Поединок» с Владимиром Соловьёвым, «Гордон Кихот» с Александром Гордоном, «Вечер с Тиграном Кеосаяном», «Пусть говорят» с Андреем Малаховым. Если в обычной жизни критика доставляет более отрицательный эффект иногда гораздо выше, чем положительный, то *в телевизионной коммуникации критика выступает как прием вербального воздействия на аудиторию.*

Рассмотрим правила критики в телевизионном общении поэтапно.

1. Создать доброжелательную атмосферу в начале дискуссии.

*«Для поддержки молодежного предпринимательства начиная с 2000 года под патронажем Госкоммолодежи РБ создан и действует Республиканский центр содействия молодежному предпринимательству. И нужно сказать, что этот проект работает качественно» [9].*

2. Высказать критические замечания.

*«Понятие "качество медицинского обслуживания" принадлежит числу основных в здравоохранении и во многом определяет уровень здоровья и качества жизни населения. Но, говорят, что нет новых способов заинтересовать медицинский персонал в высококачественной работе» [10].*

3. Осуществить «обратную связь», то есть определить реакцию на критику.

*«Мы говорим, для предостережения наших детей от курения, алкоголизма и наркомании нужно, чтобы они занимались спортом. Как же они будут заниматься спортом, когда каждая секция платная» [11].*

*Третьим приемом вербального воздействия на аудиторию является комплимент. Необходимость использования комплиментов в телевизионном общении связана со следующими моментами.*

1. Человек услышал в свой адрес комплимент по поводу определенного качества его личности.

2. Благодаря функционированию установки на желательность этого качества оно на уровне подсознания принимается за реальность.
3. Возникает чувство удовлетворения.
4. Чувство удовлетворения всегда сопровождается возникновением положительных эмоций (чувство приятного).
5. Возникшие положительные эмоции связываются по закону ассоциации с их источником и переносятся на того, кто их вызвал [5].

Рассмотрим примеры вербального воздействия на аудиторию по соотношению ситуация – комплимент, применяемые ведущим Ильшатом Рысаевым во время эфира.

Участнику программы, который неожиданно для ведущего открыл на что-то глаза: «Общаясь с вами, можно многому научиться!»; собеседнику, который неожиданно для участников дискуссии блеснул эрудицией: «Меня всегда поражает широта вашего кругозора!»; участнику программы, который в ходе дискуссии по памяти привел необходимые данные, интересную информацию: «У вас энциклопедическая память! Ваша эрудиция поражает!»; участнику программы, сумевшему других участников или ведущего в чём-то переубедить: «Вашей логике и умению убеждать можно позавидовать!»; когда участник программы сумел во время эфира добиться расположения как со стороны других участников программы, так и со стороны телезрителей: «Как вам удастся так расположить к себе людей?»; когда участник программы отметил что-то характерное и важное для темы передачи: «Я раньше не знал, что вы так тонко и хорошо разбираетесь в людях, вы потрясающий психолог!»; когда программа закончилась успешно: «Всегда приятно иметь дело с таким интересным собеседником!»; собеседнику, который был участником конфликта в программе, но удержался от ответного выпада: «Как вам удалось воспитать в себе такую сдержанность?».

### **Заключение**

Каждый гость программы стремится услышать о себе что-то определенное, и тогда именно конкретность комплимента позволяет ему почувствовать его правдивость и искренность. Кроме того, большинство людей думают, что человек, заметивший какие-то нюансы личности и отметивший их с помощью комплимента, на самом деле проявляет искренний интерес.

Итак, эффективность речевого поведения языковой личности в телевизионном дискурсе подразумевает использование приемов вербального и невербального воздействия на аудиторию. Мы выяснили, что важнейшими коммуникативными составляющими ток-шоу, а также основными приемами вербального воздействия на аудиторию являются вопросы, критика, комплимент.

## Список литературы

1. Винокур Т.Г. Говорящий и слушающий. Варианты речевого поведения. –М.: Наука, 1993. - С. 16.
2. Зимняя И.А. Лингвopsихология речевой деятельности. – М.: Моск. психол.-соц. ин-т; Воронеж: НПО «МОДЭК», 2001. - С. 56
3. Карасик В.И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс. – Волгоград: Перемена, 2002. – 477 с.
4. Русский язык и его функционирование. Коммуникативно-прагматический аспект. – М.: Наука, 1993. - С. 5.
5. Скаженик Е.Н. Деловое общение. – Таганрог: ТРТУ, 2006. – 136 с.
6. Супрун А.Е. Лекции по теории речевой деятельности.– Минск: БГУ, 1996. - С. 125.
7. Сусов И.П. Личность как субъект языкового общения // Личностные аспекты языкового общения.– Калинин, 1989. - С. 75-78.
8. Фаткуллина Ф.Г. Концепт «деструкция» и способы его представления в языке//Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Русский и иностранные языки и методика их преподавания.-2010. -№ 2. – С. 60-67.
9. Ток-шоу «Майдан»: Развитие молодежного предпринимательства в РБ(25 ноября 2007).
10. Ток-шоу «Майдан»: Как повысить качество медицинского обслуживания? (19 октября 2008).
11. Ток-шоу «Майдан»: Проблемы развития детского и юношеского спорта в республике(18 сентября 2005).

### Рецензенты:

Фаткуллина Ф.Г., д.фил.н., профессор, заведующий кафедрой русской и сопоставительной филологии Башкирского государственного университета, г. Уфа.

Калимуллина Л.А., д.фил.н., профессор, заведующий кафедрой общего и сравнительно-исторического языкознания Башкирского государственного университета, г. Уфа.