

## РЕАЛИЗАЦИЯ ИНТЕРАКТИВНОГО АСПЕКТА ПОВЕДЕНИЯ В ИНТЕРВЬЮ: СТАТУСНО-РОЛЕВЫЕ И ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Краснопёрова Ю.В., Тарасенко В.В.

*ФГБОУ ВПО «Амурский гуманитарно-педагогический государственный университет», г. Комсомольск-на-Амуре, Россия (681000, г. Комсомольск-на-Амуре, ул. Кирова, д.17, корп.2), e-mail: pona77@mail.ru*

---

В работе описываются статусно-ролевые и психологические аспекты поведения коммуникантов в интервью как диалогическом жанре интердискурсивного характера. Взаимодействие в ходе интервью определяется не только определенной очередностью речевых актов, но и социальными и психологическими аспектами участников взаимодействия. Исследуются социально-психологические коммуникативно-релевантные факторы, такие как социальные роли, соотношение социальных статусов коммуникантов, тема и обстановка общения, ориентация людей на определенные социальные ценности и нормы, а также ориентация на конфликт или сотрудничество, мотивация, учет которых определяет характер взаимодействия коммуникантов, поскольку они приводят к речевому доминированию, определяющему характер взаимодействия и стратегическое поведение собеседников. Представлены лингвистические средства реализации типов поведения и реакций коммуникантов в ходе интервью на материале английского языка.

---

Ключевые слова: дискурс, социальные и психологические аспекты интеракции, стратегическое взаимодействие, социальные роли и статус, ролевые ожидания, симметричное и ассиметричное взаимодействие, социальное и психологическое доминирование.

## REALISATION OF INTERACTIVE ASPECT OF BEHAVIOR IN INTERVIEW: SOCIAL AND PSYCHOLOGICAL ASPECTS

Krasnoperova Y.V., Tarasenko V.V.

*Amur State University of Humanities and Pedagogy, Komsomolsk-na-Amure, Russia (681000, Komsomolsk-na-Amure, 17/2 Kirova Str.), e-mail: pona77@mail.ru*

---

The paper describes the influence of social as well as psychological aspects on the behavior of communicants in an interview as a dialogic genre of interdiscourse character. Interaction in the course of interview is determined not only by a certain arrangement of speech acts, but also by social and psychological aspects of interaction participants. Socio-psychological communicatively relevant factors are under analysis, such as social roles, correlation of communicants social status, communication theme and setting, people orientation towards definite social values and norms, as well as towards conflict or cooperation, needs in communication, which determine the character of interaction as they lead to dominational relations which determine the character of interaction and strategic behavior of interlocutors. Linguistic means of realization of behavior types and communicants reactions in the course of interviews are presented on the English language material.

---

Keywords: discourse, social and psychological aspects of interaction, strategic behavior, social roles and status, role expectations, symmetrical and asymmetrical interaction, social and psychological domination.

Начиная диалогическое взаимодействие, коммуниканты вступают в межличностные отношения, которые не сводимы лишь к чисто коммуникативным отношениям, т.е. связи говорящего и слушателя с помощью речевого акта, регулируемого интенциями коммуникантов. При рассмотрении общения с точки зрения его формирования под воздействием экстралингвистических параметров, возникает социально-психологическая сторона отношений коммуникантов.

Наряду с лингвистическими исследованиями, для комплексного описания коммуникативного поведения важны данные социолингвистики, поскольку отбор языковых средств в каждой конкретной ситуации не является случайным, но обусловлен социальной

структурой общества [4, 10]. Без учета социального статуса участников общения, как утверждает В.И. Карасик, само по себе общение носит искусственный либо провокационный характер [2].

Социолингвисты в качестве коммуникативно-релевантных факторов или, иными словами, социальных норм, детерминирующих речевое взаимодействие коммуникантов, называют социальные роли, соотношение социальных статусов коммуникантов, тему общения, обстановку (или сферу) общения, а также ориентацию людей на определенные социальные ценности и нормы [8].

Речевая деятельность людей в каждом отдельном случае – это ролевая деятельность. Иными словами, в процессе общения говорящий и слушающий являются носителями совокупности определенных *социальных ролей*, под которыми понимается конкретное поведенческое проявление индивида в определенной ситуации [3].

Другим понятием, используемым для описания речевого и неречевого поведения индивида в обществе, является *социальный статус* коммуниканта, под которым понимается формально или негласно установленное и признаваемое в обществе положение индивида в иерархии социальной группы. Социальный статус – это постоянная характеристика индивида, в то время как роль – характеристика переменная. Сложная организация общества приводит к тому, что один и тот же человек, как правило, выполняет несколько различных ролей.

Ролевое поведение есть поведение человека, занимающего определенную социальную позицию в соответствии с ожиданиями людей. Ролевое поведение строится по образцу и имеет границы: исполнитель роли наделен определенной степенью свободы действий. Понятие роли связано со следующими понятиями: позиция – место в системе социальных отношений, занимаемое личностью; ролевые ожидания (экспектации) – социальные нормы, ориентированные на личность как владельца конкретной роли; ролевые партнеры – агенты ролевых ожиданий; ролевые предписания – внутренний контроль над ролевой деятельностью [7, с. 117].

В условиях официального (институционального) общения, одним из проявлений которого является интервью, существенным оказывается разграничение двух типовых участников общения – агентов и клиентов. Иными словами, в интервью общение происходит в заданных рамках статусно-ролевых отношений.

При анализе интервью с целью изучения стратегического взаимодействия его участников в центре внимания находятся ситуационное измерение языка, единицей которого являются роли, в которых отражены социально обусловленные отношения между участниками коммуникативного акта.

Социальная роль, исполняемая коммуникантом в обществе, оказывает влияние на его коммуникативное поведение, оценку партнера и отношение к нему. Под влиянием социальных конвенций, общественных норм, ценностей, а также в соответствии с соотношением социальных ролей, формируется *симметричное* или *асимметричное* коммуникативное взаимодействие. Симметричное коммуникативное взаимодействие характеризуется отсутствием коммуникативно привилегированной роли. Все коммуниканты имеют одинаковые возможности коммуникативных поступков в дискурсе. Случаи симметричного распределения ролей в ходе интервью встречаются довольно часто. Такой тип отношений значительно сближает интервью с разговором, что отражается на характере интеракции между интервьюером и интервьюируемым, которая отличается неформальностью, откровенностью, так называемый «разговор по-душам».

I<sub>Ver</sub>: Did you have a million-dollar trust fund while you were at Harvard?

I<sub>Vee</sub>: Not true. Where does this randomness come from? You think it's a better myth to have started with a bunch of money and made money than to have started without? In what sense? <...> (Gates)

О симметричном распределении ролей в приведенном примере свидетельствует реплика интервьюируемого, в которой он эксплицитно отрицает слухи, представленные интервьюером, и далее выражает негодование по поводу существования подобных мифов о своей личной жизни посредством встречных вопросов.

Асимметричным является коммуникативное взаимодействие, при котором один из коммуникантов пользуется привилегированной коммуникативной позицией. Такое распределение ролей наблюдается в более формализованных интервью, посвященных обсуждению общественно значимых вопросов. В подобных интервью случаи посягательства на права и привилегии другого рассматриваются как нарушение поведенческих ожиданий, что приводит к развитию конфликтного общения.

Приоритетность позиции одного из коммуникантов может быть обусловлена различными факторами. В первую очередь назовем более высокий статус одного из коммуникантов.

I<sub>Vee</sub>: That option [using American ground troops] is not under consideration <...>. We did an analysis that showed it would require 100,000 soldiers or more, that the casualties were likely to be quite high, <...>, that option was removed from consideration.

I<sub>Ver</sub>: *There are reports that the Joint Chiefs warned that bombing alone would not work – carpet-bombing didn't work in Vietnam.*

I<sub>Vee</sub>: It's premature to conclude that it will not. It did with Milosevic in Bosnia. Yes, [there are] some differences, but it did work. (Gore)

Позиция интервьюируемого – Альберта Гора – по вопросу применения сухопутных сил в Косово четко выражена им в ответе на иницирующий вопрос журналиста. Вице-президент исключает подобное развитие дел, приводя веский аргумент – статистические результаты анализа вероятных потерь. Существование противоположной точки зрения на данную проблему, высказанной не менее авторитетным в военных делах источником – представителями объединенного комитета начальников штабов – дает основание интервьюеру выразить сомнение по поводу высказанного только что мнения, что бросает тень на уровень компетентности интервьюируемого и правильность его решений. Однако, принимая во внимание *высокий социальный статус* собеседника и его военный опыт во Вьетнаме, а также осознавая, что используемая им тактика носит конфликтный характер и способна вызвать недоверие, осторожность и даже отказ от сотрудничества в дальнейшем со стороны интервьюируемого, журналист ссылается на неопределенный источник («There are reports»), который смягчает вызов, делая его безличным.

Второй фактор, являющийся значительным для интервью, – это доминирование одного коммуниканта над другим с точки зрения энциклопедической, лингвистической и интерактивной компетенции, которые формируются на основе соответствующих знаний. При вербальном общении все названные знания и компетенции выступают в комплексе, т.е. образуют единое целое, однако в фокусе внимания коммуникантов в принципе может оказаться и что-то одно.

Различия в энциклопедических знаниях и компетенции коммуникантов могут привести к возникновению энциклопедической доминации одного коммуниканта над другим. В результате первый может оказывать значительное влияние на уровень знаний и умений второго. В вербальном общении энциклопедическая доминация проявляется в том, что доминирующий имеет более высокий коммуникативный статус, чем доминируемый. Так, доминирующий пользуется правом более длительного и развернутого говорения, он может перебивать доминируемого, корректировать его речь и делать в нее вставки. При текстовом общении тексты, созданные доминирующим, например, крупным специалистом в какой-нибудь отрасли знаний, приобретают особый авторитет, чаще цитируются и переиздаются.

IVer: There are a number of issues concerning the response to an epidemic raised by both “The Hot Zone” and “Outbreak”. How well did these describe the interaction of the various agencies?

IVee: *The movie “Outbreak” created some false impressions. The law in our country gives the responsibility for epidemic management to state health departments, with these agencies calling the CDC when they need help. CDC has no authority to go into a state except by invitation. The Army could be called in by a state health department, but to my knowledge this never has happened.*

*In the Reston incident, the Virginia health department and the CDC took over the human health side of the episode and the Army, at the request of the monkey import company, took over the animal side.* <...> (Murphy)

Пример демонстрирует случай энциклопедической доминанции интервьюируемого, который является крупным специалистом в области вирусологии. Доминанция проявляется в развернутом ответе интервьюируемого, представляющем так называемый нарративный режим диалоговедения [1, с. 240]. Обладание исключительной информацией повышает статус интервьюируемого, что побуждает обращение к нему как к эксперту, способному разрешить споры, связанные с его профессиональной областью.

Социально-психологическая дистанция между коммуникантами может быть оценена как близкая или далекая. Для оценки этой дистанции предлагается использовать шкалу «свой – чужой» [9].

IVer: So you don't think you're occasionally arrogant or stubborn?

IVee: Sure I am. Everybody's occasionally stubborn. *Do I think that marks my entire personality in the way in which it is exaggerated in the media? Of course not.* And I couldn't possibly have accomplished what I have if I was thoroughly arrogant and thoroughly stubborn. (Giuliani)

В данном примере интервьюируемый – мэр Нью-Йорка Рудольф Джулиани – в ответе на компрометирующий вопрос журналиста о наличии таких черт в его характере, как самонадеянность и упрямство, прибегает к использованию тактики, способствующей увеличению дистанции между коммуникантами, обозначая средства массовой информации, а, следовательно, и самого журналиста, как «чужих». «Чужие» рассматриваются сквозь призму своих интересов – как средство или помеха на пути к их удовлетворению. В данном случае «чужими, врагами» является социальный институт, способствующий созданию отрицательного имиджа мэра, что приводит к осуждению его действий общественностью.

Мощное обоюдное влияние социального поведения и коммуникативного поведения друг на друга позволяет говорить о коммуникативно-социальных ролях в определенных типах дискурса, например, в интервью. Дискурс интервью носит общественно-ритуализированный, институциональный характер. Следствием этого является обусловленность речевого поведения социальными нормами, социальными конвенциями, выполняющими в этом случае роль конститутивных, т.е. создающих дискурс, правил. При отклонении коммуникативного поведения одного из партнеров от предписываемых конкретным дискурсом поведенческих стереотипов ставится под угрозу существование самого дискурса. В отношении интервью такой угрозой являются попытки

интервьюируемых ставить вопросы, интерпретируемые как посягательства на коммуникативную инициативу.

Важно отметить, что нельзя говорить о полной зависимости коммуникации от социальных конвенций, иначе общение типа «отец – сын», «учитель – ученик» будет сводиться к одному фиксированному образцу, вне зависимости от индивидуальных особенностей коммуникантов. Реальность же отличается широчайшим многообразием проявлений коммуникативного поведения, в немалой степени вызванного психологическими особенностями взаимодействия коммуникантов.

Психологический аспект межличностных отношений в коммуникации проявляется, прежде всего, в отношениях доминирования – подчиненности, сотрудничества – соперничества. Эта психологическая иерархия коммуникантов опирается не только на социальные роли, но и на индивидуально-психологические компоненты структуры личности коммуниканта, такие как возраст, жизненный опыт, мироощущение, воззрения, установки и т.д.

Социально-психологические формы обусловленности и проявления межличностных отношений в коммуникации обобщенно можно свести к проявлению внутренних состояний коммуникантов, реализуемых в коммуникативных действиях, которые и составляют интеракцию.

По мнению польского психолога Е. Мелибруда, необходимо различать три вида индивидуальных потребностей, связанных с формами межличностных отношений: а) потребность в близости с людьми; б) потребность влиять на людей; в) потребность в эмоциональной вовлеченности. В зависимости от ориентации в ситуации межличностных контактов можно различать субъектов, ориентированных на людей, от людей, против людей, стремящихся занять позиции над или под ними [5, с. 94–95]. Это отражает два типа социальных процессов: *ассоциативный* (сближение, приспособление, выравнивание, объединение) и *диссоциативный* (разрыхление, отделение, противопоставление).

*Ассоциативный* тип отношений в интервью проявляется в стремлении интервьюера приблизиться к пониманию желаний и интересов своего собеседника, что может быть продемонстрировано следующим примером:

*IVer: How do you have such a keen grasp of marital problems?*

*IVee: It's my eternal fascination with trying that I'm not part of. I'm not married, but being involved in serious relationships enabled me to fill in the blanks. (Lahiri)*

Соположенная вопросно-ответная пара в приведенном примере является примером обоюдной ориентации коммуникантов на сближение. Способ введения новой темы, косвенно затрагивающий аспект личной жизни интервьюируемой – писательницы Джумпы Лахири – с

помощью тактики комплимента в адрес ее тонкого наблюдения и описания в своей работе особенностей семейной жизни, способствует созданию благоприятной атмосферы, располагающей к откровенному ответу.

Часто встречаемым случаем, демонстрирующим установку на «разрыхление» отношений, является постановка интервьюером вопросов, которые содержат общественные негативные суждения об интервьюируемом и вынуждают его, таким образом, опровергнуть или принять их.

IVer: *If there's a single organization cast as the villain by the foes of globalization, it's yours.* (Moore)

IVer: *Are you personally stung by those signs at the demonstrations that say 'Adolf Giuliani'?* (Giuliani)

Иными словами, в современном обществе наряду с моделью сотрудничества существует конфликтный тип поведения, и каждый акт общения (в том числе и интервью) может измеряться сквозь призму этих процессов.

Своеобразие речевых действий контакта проявляется в способах реагирования на тему диалога и на речевое действие партнера. Тема диалога может приниматься полностью (полная реакция), частично (частичная реакция), формально (квазиреакция), не приниматься (нулевая реакция). Для осмысления речевых действий контакта необходим учет реакций обоих партнеров. В этом случае С.А. Сухих [6] говорит о пяти типах обоюдных реакций:

1) *согласующая реакция*, когда совпадают антиципации партнеров; это полная реакция; ср.: констатация – согласие:

IVer: *It's said that the Pakistani intelligence service created the Taliban. Is this so?*

IVee: *Without a doubt.* (Shah)

2) *отсроченная реакция*, когда действие партнера принимается как бы мимоходом; ср.: упрек – переспрос, т.е. ставится под сомнение возможность применения в данной ситуации коммуникативной схемы упрека:

IVer: *Coming soon: a nation of couch potatoes?*

IVee: *You can already stay glued to the box. But this box is a facilitator. It [computer] can save time, which you can then put into things you want to do. <...>* (Gates)

3) *конкурирующая реакция*, т.е. реагирование теми же средствами; ср.: ответ вопросом на вопрос:

IVer: *Is it fruitless to try to resolve them?*

IVee: *OK, so then what? <...>* (Kouchner)

4) *корректирующая реакция*, когда партнер не принимает, а поправляет, указывает на неуместность действия другого партнера; ср.: констатация факта – отрицательная оценка этого факта:

IVer: But Mr. Minister, one thing has happened in the elected Legislative Assembly of Jammu and Kashmir. They approved that they would like to have more autonomous powers and you have rejected it recently.

IVee: No, it has not been rejected. It requires further consultations. (Singh)

5) *игнорирующая реакция*, когда партнер не принимает вклада другого:

IVer: It's said that the Taliban and bin Laden are closely linked.

IVee: Bin Laden is a plague. (Shah)

Таким образом, для адекватной интерпретации стратегического взаимодействия участников интервью необходим учет наряду с коммуникативно-иллокутивным планом взаимодействия интенций социальные (статусно-ролевые) и психологические параметры. Эти области проявления интерактивных форм поведения не следует рассматривать в редуционистском плане, т.е. не следует проводить упрощенной привязки многообразных моделей, стереотипов межличностных отношений в коммуникации непременно к одной из этих областей. Более правильным было бы комплементарное рассмотрение межличностных отношений, т.е. рассмотрение функционирования интерактивных стереотипов с учетом всех трех областей их проявления, дополняющих друг друга.

### Список литературы

1. Борисова И.Н. Русский разговорный диалог: проблема интегративности: Автореф. дис. ... д-ра филол. наук: 10.02.01 / Урал. гос. ун-т. – Екатеринбург, 2001. – 35 с.
2. Карасик В.И. Язык социального статуса / В.И. Карасик. – М.: ИТДГК «Гнозис», 2002. – 333 с.
3. Крысин Л.П. Речевое общение и социальные роли говорящих / Л.П. Крысин // Социально-лингвистические исследования. – М.: Наука, 1976. – С. 42–52.
4. Лабов У. Исследования языка в его социальном контексте / У. Лабов // Новое в зарубежной лингвистике. – М.: Прогресс, 1975. – Вып. 7: Социоллингвистика. – С. 96–181.
5. Мелибруд Е. Я – Ты – Мы / Е. Мелибруд. – М.: Наука, 1986. – 255 с.
6. Сухих С.А. Типология языкового общения / С.А. Сухих // Язык, дискурс и личность: Межвуз. сб. науч. тр. – Тверь: ТГУ, 1990. – С. 45–50.

7. Тарасов Е.Ф. К построению теории речевой коммуникации / Е.Ф. Тарасов, Ю.А. Сорокин, А.М. Шахнарович // Теоретические и прикладные проблемы речевого общения. – М.: Наука, 1979. – С. 5–147.
8. Швейцер А.Д. Введение в социолингвистику / А.Д. Швейцер, Л.Б. Никольский. – М.: Высшая школа, 1978. – 216 с.
9. Шейгал Е.И. Функциональная структура политического дискурса / Е.И. Шейгал // Языковая личность: институциональный и персональный дискурс: Сб. науч. тр. – Волгоград: Перемена, 2000. – С. 45–57.
10. Эрвин-Трипп С.М. Язык. Тема. Слушатель. Анализ взаимодействия / С.М. Эрвин-Трипп // Новое в зарубежной лингвистике. – М.: Прогресс, 1975. – Вып. 7: Социолингвистика. – С. 336–362.

**Рецензенты:**

Бузуев О.А., д.фил.н., профессор, заведующий кафедрой русского языка и литературы, ФГБОУ ВПО «Амурский гуманитарно-педагогический государственный университет», г. Комсомольск-на-Амуре.

Лившиц Р.Л., д.филос.н., профессор, заведующий кафедрой философии и социально-политических дисциплин, ФГБОУ ВПО «Амурский гуманитарно-педагогический государственный университет», г. Комсомольск-на-Амуре.