

Секция «Журналистика»

Психологические механизмы общения ведущих ток-шоу

Твердова Маргарита Константиновна

Студент

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Факультет

журналистики, Москва, Россия

E-mail: margaritka_7@bk.ru

Цель данной работы – анализ механизмов общения в кадре, их классификация на универсальные и специфические, используемые только конкретным ведущим, а также выявление наиболее эффективных из них. <?xml:namespace prefix = o ns = "urn:schemas-microsoft-com:office:office" />

Психологические механизмы отечественных телеведущих отличались от принципов работы их зарубежных коллег. У Владимира Познера в первых ток-шоу было меньше возможностей для использования психологических приемов, чем, например, у Фила Донахью, активно игравшего на вторжении в личностное пространство собеседника и т.п.

Современные российские телеведущие используют весь спектр вербальных и невербальных средств общения.

Из вербальных приемов ведущему Первого канала Андрею Малахову хорошо удается установление контакта с героем, соблюдение «закона триады» при постановке вопросов. Достаточно ярко выглядит вовремя заданный вопрос «почему?». В завершение программы Андрей Малахов удачно использует прием резюме. Слабыми сторонами ведущего является несоблюдение психологической дистанции с героями – его переходы с «Вы» на «ты» бывают неуместными. Андрей Малахов не всегда удачно использует невербальные средства общения: закрытые позы, оценивающие жесты и быстрый темп речи отталкивают зрителя.

Михаил Зеленский использует минимальное количество вербальных техник общения. Он выполняет функции модератора, ведет программу в вопросно-ответной форме, не пытаясь при этом вызвать собеседника на откровенный разговор. Зачастую Михаилу Зеленскому мешают его социальные установки. Его сильной стороной являются невербальные техники – контакт глаз, соблюдение комфортной дистанции с героем, открытые жесты. К сильным сторонам ведущего также относятся паралингвистические средства коммуникации, в частности, приятный тембр голоса.

Наталья Метлина при ведении программы уделяет большое внимание опосредованной коммуникации со зрителем. Именно поэтому она старается сделать программу интересной и динамичной, нарушая правила непосредственного общения с гостями студии – прерывая их или слишком часто используя эхо-технику. Специфической особенностью используемых вербальных приемов является попытка сблизиться со зрителем на лексическом уровне, использование слов разговорного стиля. Но на невербальном уровне Наталья Метлина не всегда может достичь контакта со зрителем: резкие жесты, повороты спиной к камере и тому подобные нарушения с точки зрения кинесики воспринимаются негативно.

Светлана Сорокина успешно использует стандартные вербальные средства: свободный диалог с гостями, простые, но не просторечные восклицания. Ее жесты говорят

о спокойствии и уверенности, хотя некоторые из невербальных посылов (ироничная улыбка и т.п.) могут быть восприняты зрителями как легкий намек на превосходство.

Каждый ведущий обладает набором определенных механизмов общения, но без использования классических журналистских вербальных (объективность, внимание и интерес к герою) и невербальных (открытые жесты) приемов, профессиональная работа невозможна.

Литература

1. Брайант Д., Томпсон С. Основы воздействия СМИ. М., 2004.
2. Вакурова Н.В. Психологическая подготовка интервьюеров телевидения и радиовещания. М., 1996.
3. Зимбардо Ф., Ляйше М. Социальное влияние. СПб., 2000.
4. Кинг Л. Как разговаривать с кем угодно, когда угодно и где угодно. М., 2006.
5. Муратов С. А. Телевизионное общение в кадре и за кадром. М., 2007.
6. Поберезникова Е.В. Телевидение взаимодействия. Интерактивное поле общения. М., 2004.