

Речеповеденческие техники воздействия в конфликтных ситуациях

Харитоновна Юлия Сергеевна

Студент (бакалавр)

Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н.Ельцина,
Екатеринбург, Россия

E-mail: kharitonova_wrfu@mail.ru

Современное общество динамично развивается, быстро меняется, прежде всего, в политическом и экономическом плане. Громкие события, происходящие сегодня в мире, вызывают большое количество различных общественных откликов, и, безусловно, не остаются без внимания СМИ. Актуальные политические вопросы активно обсуждаются на телевидении, в частности в ток-шоу, участники которых имеют часто принципиально не совпадающие точки зрения на происходящие события. Вследствие этого нередко публичные обсуждения излишне эмоциональны и перенасыщены агрессией. В подобной ситуации перед телеведущим стоит непростая задача: ему необходимо регулировать конфликтные коммуникативные ситуации, уметь так выстраивать дискуссию, чтобы обсуждение было конструктивным, чтобы коммуниканты пытались найти решение проблемы и не погружались в поток негативных эмоций. Стоит уточнить, что под **конфликтной ситуацией** мы понимаем столкновение интересов, стремлений, индивидуальных целей людей, вызывающих определенное действие. Стремление одной из противоборствующих сторон реализовать свои интересы сочетается с желанием нанести ущерб другой стороне, заблокировать ее действия, «уничтожить» соперника [Шалина, 1998].

Материалом нашего исследования явилось одно из наиболее популярных на российском телевидении политических передач - ток-шоу «Поединок» с Владимиром Соловьевым. Отдельные реплики телеведущего можно рассматривать как особые показатели манипулятивного воздействия, настраивающие участников передачи на ведение кооперативной беседы в ситуации конфликта. Эти реплики являются маркерами речевого поведения личности, представляют его речевой портрет.

Речевое поведение как «целенаправленная речевая деятельность отдельной личности, выражающаяся в исполнении присущих ей речевых ролей (половозрастной, социально-культурной, профессиональной и др.) на фоне определенных психологических установок и мировоззрения в целом [Матвеева 2010: 389], являет собой лингвокультурологическую призму, через которую можно проследить за манипулятивным механизмом, выработанным телеведущим.

Владимир Соловьев, как талантливый журналист, за годы своей практики выработал множество различных техник, которые нацелены именно на разрешение конфликтных ситуаций.

Во-первых, это техника облегчения восприятия дискурса [Ризинсон 2010]. Ведущий задает специальные уточняющие вопросы, которые помогают собеседнику не отклоняться от самой сути разговора и не переводить его в область конфликтной ситуации. Владимир Соловьев направляет мыслительную деятельность адресата в информационное русло, избегая перехода в эмоциональное, иногда прибегая к иронии. Ведущий помогает собеседнику логически выстраивать фразу, восполнять информационные пробелы, опять же во избежание «накала» ситуации риска.

Во-вторых, техника установления, поддержания и завершения коммуникативного контакта [там же]. Например, это указания на внутригрупповую идентичность и общую почву. Так разрушается граница «свой - чужие» и создается основа для толерантного взаимо-

действия.

В-третьих, смягчение воздействия на адресата [там же]. Среди способов достижения такого эффекта можно выделить следующее: снижение категоричности речи путем указания на «оценочность» вопроса собеседника. Телеведущий нередко констатирует тот факт, что реплика одного из участников передачи содержит агрессивную лексику, и таким образом как бы предостерегает второго участника. В результате категоричность высказывания снижена, ситуация не перешла в конфликт. Использование иронии для смягчения возражения и критики. Ведущий чувствует, что ситуация приближается к конфликту, поэтому у него возникает необходимость резко изменить ход разговора и создать из напряженной коммуникативной ситуации шуточную. Использование вопросительных конструкций с интонацией осуждения. Адресату будет некомфортно продолжать вести разговор в подобной манере и коммуникативная ситуация перейдет из зоны конфликта в зону более нейтральную. Эвфемизация.

В-четвертых, поддержание атмосферы согласия [там же]. Яркими лексическими маркерами этого приема являются слова «да; абсолютно» (ведущий «поддакивает» собеседнику), повторы. В данном случае Владимир Соловьев дает понять участнику, что он поддерживает его в его суждениях. Так необходимость в эмоциональном или даже агрессивном доказательстве своей правоты снимается и коммуникация не переходит в зону конфликта.

В-пятых, повышение коммуникативной роли собеседника [там же]. Для этого часто используется прием положительного оценивания, комплимента. Он автоматически снимает ощущение напряженности у коммуникантов и привносит в разговор атмосферу доверия. В связи с этим потребность в нападении или агрессивной защите уходит на второй план. Извинение и указание на профессиональный статус коммуниканта, демонстрирующие степень уважения, с которым ведущий обращается к собеседнику. Извинения (в основном этикетного характера).

Итак, приёмы, используемые Владимиром Соловьевым в ситуации конфликта, помогают вести конструктивный диалог, отвечающий принципу толерантного взаимодействия. Надеемся, что выявление и анализ этих приемов может способствовать процессу их внедрения в общую речевую практику.

Источники и литература

- 1) Полный словарь лингвистических терминов / Т. В. Матвеева. – Ростов н/Д : Феникс, 2010. – 562, [1] с.
- 2) Ризинсон С.А. Общее и этнокультурное в русском и английском речевом этикете: автореф. дис. ... д-ра филол. наук / С.А. Ризинсон; Саратов. ун-т. – Саратов: [б. и.], 2010. – 56 с.
- 3) Шалина И. В. Взаимодействие речевых культур в диалогическом общении: аксиологический взгляд : дисс. ... канд. филол. наук / И.В. Шалина; Урал ун-т. Екатеринбург, 1998. – 200 с.