

ББК 81.003 + 80.742.3
УДК 808.56

А. А. Мозгунова, Е. В. Канищева
A. Mozgunova, E. Kanishcheva
г. Челябинск, ЮУрГУ
Chelyabinsk, SUSU

СПЕЦИФИКА РЕЧЕВЫХ ТАКТИК В ИНТЕРВЬЮ **SPECIFIC FEATURES OF SPEECH TACTICS IN INTERVIEWS**

Аннотация: В статье изучены понятия речевой тактики и речевой стратегии, описаны их особенности и различия, приведена классификация речевых тактик. Специфика использования речевых тактик изучается на основе интервью П. Пепперштейна.

Ключевые слова: речевые тактики; речевые стратегии; интервью как жанр; Павел Пепперштейн.

Abstract: The article studies the concepts of speech tactics and speech strategy, describes their features and differences, and provides a classification of speech tactics. The specificity of the use of speech tactics is studied on the basis of an interview with P. Pepperstein.

Keywords: speech tactics; speech strategies; interviews as a genre; Pavel Pepperstein.

Современная лингвистика активно изучает речевые стратегии и тактики как инструменты эффективного общения. Эти понятия, возникшие в рамках прагматики, позволяют рассматривать речь не только как передачу информации, но и как процесс достижения конкретных целей [5].

Особый интерес представляет анализ речевых тактик в интервью – жанре, где сочетаются подготовленные вопросы и спонтанные ответы. Актуальность исследования обусловлена недостаточной изученностью речевых тактик в медийном дискурсе, особенно в контексте взаимодействия человека с искусственным интеллектом. Материалом для анализа послужило интервью Павла Пепперштейна с нейронной сетью, опубликованное в журнале «РБК» в 2022 году [4]. Целью исследования стало выявление особенности речевых тактик в интервью Павла Пепперштейна и определение их роли в успешном решении коммуникативных задач.

Несмотря на схожесть в трактовках, в исследованиях О. С. Иссерс, Т. Ван Дейка, Ю. Н. Караулова и др. есть четкая грань между терминами «речевая стратегия» и «речевая тактика» [2, 3].

По определению О. С. Иссерс речевая стратегия – это «комплекс речевых действий, направленных на достижение коммуникативной цели» [2]. Речевые тактики же считаются отдельными речевыми приемами, которые могут изменяться в зависимости от ситуации, реакции собеседника и иных факторов. То есть данные термины создают иерархическую систему: речевая стратегия вы-

бирается одна на протяжении всей коммуникации, тактики же являются частью стратегии, могут мгновенно изменяться в ходе диалога. Стратегии более обобщены и абстрактны, создают общее направление взаимодействия. Тактики конкретны и непосредственно связаны с языковыми средствами: лексикой, синтаксисом и интонацией.

В интервью Павла Пепперштейна с нейронной сетью, где художник выступает в роли интервьюера, можно выделить достаточно большое количество речевых тактик и определить, к какой речевой стратегии они относятся. В статье-интервью «Интервью Павла Пепперштейна с нейронной сетью – о писательстве и гендере» интервьюер задавал вопросы искусственному интеллекту, в соавторстве с которым написана книга «Пытаясь проснуться», где часть рассказов написана Павлом Пепперштейном, а часть – искусственным интеллектом.

Основными речевыми тактиками, использованными интервьюером, были тактика провокационных вопросов («Не хотелось ли вам познакомиться с ней поближе? Как вам кажется, флирт с этой особой представлял бы для вас какой-то интерес?») и тактика поддержания речевого контакта через вопросы («Какие писатели в наибольшей степени оказали влияние на вас?»; «Что вы об этом думаете?» и т. д.). Данные тактики используются интервьюерами, чтобы вызвать эмоциональный отклик у собеседника, вовлечь его в коммуникативную ситуацию, продолжить контакт. Также отметим, что тактика провокационных вопросов относится к стратегии провокации [2], а тактика поддержания речевого контакта – к стратегии личных отношений [2].

Павел Пепперштейн в самом начале интервью для создания доверительной атмосферы с собеседником использует тактики комплимента («Дорогой Нейро Пепперштейн»), выражения радости и удовольствия («Я очень доволен тем, как получилась наша...») и тактику уточнения («Разделяете ли вы мои положительные эмоции...»).

Далее интервьюер использует тактики нарратива («Из этого списка последнего писателя, Бориса Лавренева, я никогда не читал, более того – впервые услышал это имя. Творчество Исаака Бабеля всегда, по неизвестным причинам, вызывало у меня легкую неприязнь, хотя рассказы про Беню Крика, безусловно, великолепны...»), объяснения («Хочу особенно подчеркнуть, что эти цифры не являются оценками творчества этих писателей, а отражают только лишь степень их влияния на меня...»), просьбы («Могли бы вы в ответ на мой искренний отчет сообщить мне...»), оскорбления («острое отвращение»; «легкую неприязнь»), запроса информации («Какие писатели в большей степени оказали влияние на вас?») и развенчания («По словам одного из специалистов, я где-то якобы упоминал эти имена в качестве повлиявших на меня писателей. Сразу скажу, что я этого не делал»).

Тактики оскорбления и развенчания чаще всего используют в спорах и реализуют стратегию провокации, в данном же случае она используется для усиления эмоциональности диалога. Тактика нарратива, запроса информации и объяснения также могут использоваться в спорах, но больше они используются в педагогическом и межличностном общении [2].

Павел Пепперштейн также использовал в одной из своих реплик тактику побуждения («Если бы следующую книгу вы написали от вашего собственного лица и описали бы в ней ваш личный опыт»), кроме того, можно выявить тактики напоминания («В совместной книге вы опубликовали рассказы, имитирующие тексты, написанные человеком»), несколько раз в интервью используется тактика приведения примера («Мной, например»). Они используются для того, чтобы побудить интервьюируемого на размышление во время диалога, что также будет удерживать внимание читателя интервью.

Особенностью интервью стало комплексное применение тактик в одной реплике. Например, фраза «Разделяете ли вы мои положительные эмоции?» сочетает комплимент, выражение радости и уточнение.

Таким образом, анализ показал, что речевые тактики в интервью П. Пепперштейна с нейросетью направлены на преодоление «искусственности» диалога. Провокационные и эмоционально окрашенные приемы создают эффект естественного общения, что особенно важно в коммуникации с искусственным интеллектом.

Библиографический список

1. Автор Павел Пепперштейн // Альпина. – <https://alpinabook.ru/authors/pavel-peppershteyn/> (дата обращения: 11.04.2025).
2. Березин, Ф. М. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / Ф. М. Березин, О. С. Иссерс. – Омск : Омский государственный университет, 1999. – 206 с.
3. Ерохина, Е. Г. К содержанию понятия «речевая стратегия» в исследовании письменного дискурса / Е. Г. Ерохина // CyberLeninka. – <https://cyberleninka.ru/article/n/k-soderzhaniyu-ponyatiya-rechevaya-strategiya-v-issledovanii-pismennogo-diskursa/viewer> (дата обращения: 30. 05. 2025).
4. Как стиль стал синонимом власти // РБК Style. – <https://style.rbc.ru/people/630f76df9a79476a0b6f840c> (дата обращения: 25.03.2025).
5. Караулов, Ю. Н. Русский язык и речевое общение / Ю. Н. Караулов. – М. : Академия, 1996. – 240 с.