

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЙ ВОЗДЕЙСТВИЯ В РАДИОДИСКУССИИ

Сегодня дискуссия является одним из наиболее популярных жанров современной массовой коммуникации. Главная ее задача – превращение обыденной темы в интересную программу с элементами интриги, скандальности и провокации. Через дискуссию осуществляется воздействие на аудиторию с целью информирования, привлечения внимания и формирования необходимого отношения к обсуждаемой проблеме.

Нами были проанализированы те средства, которые используются в радиодискуссии для реализации стратегий привлечения внимания, убеждения и побуждения. Исследовались 12 передач британского радио BBC.

Радиодискуссия как жанр массовой коммуникации характеризуется вопросно-ответной структурой. Коммуникативное воздействие на слушателей осуществляется со стороны как ведущего (вопросы по обсуждаемой теме, примирение сторон, вывод обсуждения из тупика), так и гостей радиопередачи. Приглашенные гости в равной степени с ведущим пытаются повлиять на мнение аудитории (адресата), выбирая различные стратегии коммуникативного воздействия в конкретных прагматических условиях. При этом под коммуникативным воздействием понимается воздействие на знания, отношения и намерения адресата в нужном для адресанта направлении. Поскольку речь идет о радиодискуссии, то под

термином *коммуникативное воздействие* мы будем понимать воздействие с помощью вербальных (речевых) средств.

Для воздействия на слушателя ведущий и гости дискуссии употребляют различные лексические, грамматические и фонетические средства. Вначале гости стараются установить контакт с аудиторией при помощи контактоустанавливающих вводных конструкций: *Believe me...; And for that reason...; I agree with you...* Кроме того, уже в начале речи участник радиопередачи стремится отнести себя к той же категории, что и слушатели: *... I don't really see why we should expect other people to realize the importance of that.* Таким образом, говорящий стремится достичь эмоционально-интеллектуального взаимопонимания, сокращения коммуникативной дистанции, позитивной настроенности коммуникантов, внушить доверие.

С целью поддержания контакта ведущий и участники часто употребляют слова-связки, апеллируя к уже сказанному: *And so Greek was the obvious language...; So I went up to my managers...; And my accent in the way I tell about that...* В анализируемых фрагментах отмечается также значительное количество слов-усилителей и эмфатических конструкций: *What was so interesting, was the entire debate over the Baraque Obama victory; Black people would be very upset about that.* Таким образом, приглашенные гости и ведущий пытаются ненавязчиво убедить аудиторию в правильности своей позиции. Для того чтобы звучать более весомо и достоверно, участник радиопередачи отдает предпочтение коротким, но обстоятельным предложениям: *Many people didn't know how to write. So it had to be spoken. And it is in fact a very dramatic story.*

Участник радиодискуссии, передавая чужую речь, часто интуитивно не переводит ее из прямой в косвенную. Так создается эффект присутствия, вовлечения всех слушателей в описываемую ситуацию: *I said that "we haven't got another one." – So I said "I'd better go home then."*

Для воздействия на аудиторию, побуждения слушателей к каким-либо действиям спикер часто прибегает к использованию глаголов в повелительном наклонении: *Just come along and find those people who can... help you.* Зачастую именно в высказывании с повелительной конструкцией заключена основная цель прихода данного гостя на передачу.

Речь приглашенных практически всегда характеризуется большим количеством не типичных для нормативного английского языка грамматических конструкций, порядком слов и структурой предложения, призванных привлечь внимание: *The truth of the matter is we can do it as a book. The problem of earliest years is that it was in fact spoken. Because not many people read, because they couldn't read.*

В фонетическом плане проведенное нами исследование речи участников радиодискуссии выявило некоторые особенности ее частотных, временных и динамических параметров. К таким особенностям следует отнести сокращение количества просодических моделей синтагм, преимущественное употребление моделей незавершенности, сужение среднего диапазона частоты основного тона, количество фразовых

выделительных акцентов. В ходе аудитивного анализа была выявлена устойчивая тенденция к употреблению в речи участников двухакцентных и полиакцентных синтагм во всех позициях во фразе. Фраза чаще всего начинается с одноакцентной синтагмы, а в финальной позиции предпочтение отдается полиакцентным синтагмам. Кроме того, нами было отмечено большое количество слов-усилителей и эмфатических конструкций. Все эти средства служат для подчеркивания смысла сказанного, убеждения в правильности и обоснованности отстаиваемой в передаче позиции.

Той же цели служит гетерогенная шкала, не имеющая единого однонаправленного (нисходящий, восходящий, скользящий и др.) мелодического рисунка. При этом он может создаваться сочетанием как идентичных, так и различных по своему типу тонов. В гетерогенном типе шкалы наблюдается независимость последующего тона от предыдущего или от предшествующего просодического контекста, т.е. гетерогенной шкале свойственна некоторая непредсказуемость. Соответственно, с ее помощью можно расставить необходимые акценты в определенных фрагментах речи.

С помощью скользящей шкалы, часто встречающейся в речи участников дискуссии, передаются разного рода модально-семантические коннотации. Благодаря этому данный тип шкалы является высокочастотным на предъядерных участках любой длины в речи. С помощью скользящей шкалы достигается дополнительная выделенность семантических элементов высказывания.

Устойчивой тенденцией, характерной для спонтанной речи участника дискуссии, является довольно высокий процент полных ударений на вспомогательных и связующих словах (вспомогательные и модальные глаголы, союзы, местоимения).

Кроме того, отметим превалирование “контура незавершенности”. Это означает, что в данном случае предпочтение отдается восходящему или нисходяще-восходящему контурам. Говорящий с помощью восходящего тона достигает нескольких дискурсивных целей (D. Crystal): получает обратную связь; видит, все ли понятно слушающему (присутствующему собеседнику, ведущему); указывает на незавершенность речи. Следующий по встречаемости – низкий восходящий тон с постепенно нисходящей шкалой. Кроме того, говорящие часто используют терминальный ровный тон с постепенно восходящей или высокой ровной шкалой. С помощью различных просодических средств участник дискуссии также пытается оказать воздействие на аудиторию – передать свои эмоции, вызвать дружелюбное отношение или возмущение по какому-либо поводу.

Значительная часть корпуса речи состоит из фраз, не обладающих ни грамматической, ни семантической связью с последующими фразами и соединяющихся союзными словами *and*, *but*, *so*, которые теряют свою грамматическую функцию из-за слишком частого употребления. Отличительной чертой разговорной речи в общем и речи участника дискуссии в частности является необязательное просодическое выражение межфразовых границ в тех случаях, когда очевидна смысловая

обособленность и грамматическая оформленность рядом стоящих высказываний. Часто говорящий нарушает фразовые границы, что воспринимается слушающим как противоречие между смысловой структурой речи и ее просодической организацией.

Таким образом, проведенный анализ радиодискуссии на ВВС подтверждает наличие в речи гостей радиопередач стратегий привлечения внимания, убеждения и побуждения. Для реализации стратегии привлечения внимания, в частности, используются контактоустанавливающие вводные конструкции, нетипичные грамматические формы и конструкции, гетерогенная и скользящая шкалы. Стратегии убеждения и побуждения предполагают использование слов-усилителей, эмфатических конструкций, кратких предложений, особого порядка слов, повелительного наклонения, полных ударений на вспомогательных словах, контура незавершенности.

Перечисленные лексические, грамматические и фонетические средства участвуют в реализации коммуникативных стратегий воздействия, применяемых в современных радиодискуссиях, которые, в свою очередь, призваны влиять, а порой и формировать общественное мнение по той или иной проблеме.