

*кандидат філологічних наук,  
науковий співробітник  
Інституту мовознавства  
імені О.О. Потебні  
Національної академії наук України*

## ПРОВОКАТИВНІ ПИТАННЯ В КОНФЛІКТНОМУ ДІАЛОГІЧНОМУ ДИСКУРСІ

**Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** Мова ЗМІ, радіо- і телепрограм стала невід'ємною складовою частиною сучасного життя. Для лінгвіста вона є прикладом «живого» мовлення, комунікації «тут і тепер».

**Аналіз останніх досліджень і публікацій із даної теми, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття.** В україністиці дослідження дискурсу телебачення є різноманітними і багатоаспектними. Зокрема, описано становлення й розвиток телебачення, основи телетворчості (В. Бабенко, С. Вернигора, О. Сербенська, Т. Шальман). Відомі розвідки про особливості програм різних жанрів: телеінтерв'ю, журналістських розслідувань і репортерської роботи, дитячих/молодіжних, спортивних, інформаційно-аналітичних та інформаційно-розважальних телепрограм (К. Айріян, Л. Василик, С. Вокальчук, Н. Гапачило, О. Давиденко, З. Дмитровський, О. Жук, Н. Шайда). Окремі дослідження стосуються телебачення православної церкви, ділового та інтернет-телебачення (Л. Городенко, О. Демченко, О. Тишук, Л. Федорчук). Проблемам ефективності сучасного медіапростору присвячені праці про інфографіку, маркетингові комунікації, специфіку музичного мовлення, особливості життєвого циклу телепрограм, психологічні аспекти творення й сприйняття телевізійного контенту (М. Андрющенко, Н. Грицюта, І. Черемних, Г. Цуканова). Окрему групу становлять розвідки про ампула, образи, комунікативні типи й поведінкові стратегії ведучих діалогових програм (І. Венгер, В. Гоян, Ю. Снурнікова, А. Шаріков та ін.). Разом із тим сучасній україністиці бракує розвідок щодо медіамовлення як моделі комунікативної поведінки, в якій використовуються різні стратегії, тактики і прийоми ведення розмови, зокрема конфліктнозабарвленої, а також щодо опису специфіки творчості телевізійного журналіста як творця екранної комунікації.

**Формулювання мети і завдань статті.** Мета цієї розвідки – розкрити специфіку взаємодії учасників комунікації в діалогічних телеінтерв'ю та описати комунікативні стратегії, тактики й прийоми інтерв'юера й респондента. Об'єктом дослідження стали інтерв'ю телепрограми «Світське життя» з Катериною Осадчою», що транслюється українським телеканалом «1+1». Матеріал програми дає змогу відслідкувати особливості комунікативної поведінки в напруженому провокативному спілкуванні й вміння/невміння мовця (респондента) «зберегти своє обличчя», уникнути протиріч і залишатися толерантним, ввічливим співрозмовником. Зазначимо, що не всі аналізовані діалоги є прикладами конфліктного спілкування; проте більшість із них містить т. зв. «незручні» запитання ведучої, що зумовлюють напруження адресанта і в деяких випадках можуть призвести до конфлікту.

**Виклад основного матеріалу дослідження з обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** «Світське життя» – це телепрограма з багатьма рубриками (інтерв'ю один на один, зірка в інтер'єрі, подорож з зіркою, інтерв'ю тет-а-тет на банкетах, інтерв'ю на світських вечірках), які «показують відому персону не лише в межах її кабінету чи професійного поля діяльності, а й відкривають очі глядача на те, якими ті особи є насправді» [1]. Рейтинг програми забезпечує ведуча К. Осадча й реакція зірок на її незручні, завжди провокаційні, влучні та хвилюючі питання. Екранний образ, або «телевізійна маска журналістки» [2], зазвичай відповідає творчій концепції програми, а основна функція – утримувати програму у визначених тематичних, жанрових, часових та ін. межах. «Обличчя» програми – це телеведуча-провокатор в ампула подруги, пліткарки чи давньої знайомої [3, с. 86], яка просить зірок шоу-бізнесу та представників політичної еліти поділитися секретами особистого життя, інформацією про статки, використовуючи такі провокаційні прийоми, як сугестія, звинувачення чужими вустами, чутки/брехня та, особливо, несподівані провокативні питання. «Наше завдання, – зазначає Осадча, – спровокувати людину на нестандартні емоції, а для цього усі методи підходять, основний із них – несподівані запитання. Тому ми шукаємо про людину різноманітну інформацію, звісно ж, – не тільки з преси, а й із особистих джерел, аналізуючи й зіставляючи факти» [4].

Питання, як відомо, – це модальний різновид речення, за допомогою якого мовець, використовуючи спеціальні, насамперед інтонаційні та лексико-граматичні, засоби, запитує про що-небудь із метою отримати інформацію [5, 479]. Незважаючи на те, що прямі запитання «ставляться в лоб» без зайвої політкоректності, Осадча не прагне розгнівати співрозмовника, а лише отримати відповіді з делікатними подробицями. За допомогою продуманих запитань їй вдається «вивести на чисту воду», «зірвати маски» і показати публічних людей такими, якими вони є.

«Незручні» запитання в журналістському інтерв'ю К. Осадчої – це своєрідна провокація. Погляди вчених на провокативні питання діаметрально протилежні: вони розглядаються як елемент діалогу з конструктивною [6], деструктивною чи маніпулятивно природою [2]. У журналісткознавстві проміжне місце провокації пояснюється тим, що її конструктивний/деструктивний вплив на діалог залежить від мети ведучого (вивідати інформацію і/або емоційно дестабілізувати співрозмовника) [3, с. 86].

Провокативність питань К. Осадчої (далі – КО) очевидна не лише глядачеві, але й безпосередньому адресату, напр., як у діалозі з Оксаною Марченко: КО: *Хрещений батько вашої доньки – Володимир Путін. Він часто бачить похресницю?* Марченко: **Ваші питання некоректні. Ми не афішуємо тему особистих стосунків.** КО: *Хто обирав Володимира Путіна як хрещеного батька? Він одразу погодився?* Марченко: **Це провокаційне запитання. Я Вам сказала, що я не буду обговорювати питання особисті.** У поданому діалозі реакція респондента на прямий запит інформації конфліктна (конфліктна стратегія інформування). Ухиляючись від прямої відповіді, адресат вказує на недоречність, некоректність і провокативний характер питання (питання «не за адресою», «не за тих обставин», «не за тієї тональності» тощо). З лінгвістичного погляду, йдеться про тактику вказування на той факт, що питання недоречне [7, с. 106–107; 8, с. 297]. Комунікативна поведінка ведучої передбачає використання прийому «глухого вуха», коли Осадча вдає, ніби не чує відповіді респондента й продовжує обрану тематику телеінтерв'ю.

Уникання адресатом прямої відповіді зумовлює те, що К. Осадча багаторазово повторює чи перефразовує «незручне» запитання, допоки не отримає вичерпної відповіді на нього. В одному з інтерв'ю Катерина розповідає: «Когда люди начинают юлить, я их начинаю допрашивать. Лучше просто дать честный ответ. Не начинать водить за нос. Когда все честно и прозрачно, тогда у зрителя ко мне вопросы возникают: что же ты пристаешь к человеку?» [9]. Яскравим прикладом «допиту» є інтерв'ю з Віталієм Кличком, в якому ведуча багаторазово повторює запитання з метою вивідати цікаву для телеглядача інформацію: КО: **Діти вже повернулися з дружиною за кордон?** *Тому що на три місяці під час найтрагічніших подій на Євромайдані Ви відправляли їх до Америки. Зараз вони вже тут чи все ще за кордоном?* Кличко: *Це було набагато краще для мене. Спокійніше.* КО: **Зараз вони вже тут?** Кличко: *Так.* Як тільки ведуча отримує відповідь на своє провокативне питання, вона переходить до іншого: КО: **Коли вони повернулися?** *У який момент Ви вирішили, що в Україні вже спокійно?* Кличко: *Я впевнений в тому, що... біля тата завжди спокійно.* КО: **Коли вони повернулися?** Кличко (сміється): *Два місяці тому.* КО (сміється): *ДВА місяці? Ну, це неправда.* Кличко: *Ну вони.. Вони святкували сім'єю Новий рік на Майдані, з дітьми...* КО: **Потім Ви відправили всіх за кордон.** Кличко: *Потім поїхали, потім знов повернулися.* Як бачимо, ведуча вдається до тактики повтору запитань, спілкується за сценарієм «допиту», виражає недовіру. Обрана лінія комунікативної поведінки є ефективною, оскільки вона домагається реалізації своєї мети – отримати вичерпну інформацію.

Прикладом перефразування й повторення провокативного питання є телеінтерв'ю з Іриною Білик: КО: **Ірино, твої чоловіки не часто тобі дарували діаманти, тому що насправді все ж таки ти їх утримувала. Ти заробляла завжди більше.** Білик: *Они дарили мне свою любовь. Я думаю за это тоже надо платить. Чем больше мужчину любишь, тем больше хочешь сделать что-то приятное. Иногда это выливается в крупную сумму.* КО: **Не тобі дарували діаманти, а, скоріше, ти їм дарувала. І не тільки діаманти, а й машини.** Білик: *Нет, я не буду скрывать, что у меня не было нищих мужчин, мужчин, которые не зарабатывают на жизнь. У меня всегда были мужчины, которые даже танцами, да, но зарабатывали хорошие деньги.* КО: **Але все ж таки так чи інакше ти їх утримувала.** Білик: *Ну, они же жили у меня дома, потому что Дима Дикусар, он из Одессы, при это мы жили в моей киевской квартире. Дима Коляденко, он из Сум. А эту квартиру мы покупали вместе с Юрой Никитиным.* Як бачимо, під час інтерв'ю на відкритті бутіка ювелірних прикрас «Santamessa» Білик спочатку ухиляється від прямої відповіді, потім частково погоджується, нарешті «здається» й відповідає по суті.

Прямі питання Осадчої вимагають прямої відповіді респондентів: КО: **У тебе зараз є коханий?** Марія Яремчук: *Ну, як вам сказати.* КО: **Так чи ні. Два варіанти.** Дуже часто Катерина ставить не одне запитання, а кілька посліпль – своєрідний блок питань, де перші сприймаються вже не як запит інформації, а її констатація, при цьому респондент здебільшого відповідає лише на останнє питання блоку. Провокаційному питанню також може передувати повідомлення певного факту, який адресат має підтвердити або заперечити: КО: **Олю, Ви підписали лист проти Юлії Тимошенко <...> про те, що Тимошенко – шахрайка і корупціонерка. Підписання цього листа можна було уникнути. Чи Вам, можливо, зробили пропозицію підписати цей лист, від якої Ви не могли утриматися?** Сумська: *Ті люди, які запропонували мені підписати цей лист, ідуть на допомогу в соціальних питаннях. Дійсно, у мене не було вибору. Я могла б, так би мовити, проявити свою ініціативу і сказати своє «фе». Ну, я цього не зробила.*

«Фішкою» Осадчої є тактика несподіваних, нелогічно побудованих запитань, напр.: КО: **Кожного року Ви берете участь у трофі, це перегони по бездоріжжю. Наскільки великий ваш автопарк?** Янукович-молодший: *А при чем одно к другому? Як бачимо, відповідь-реакція адресата полягає в оцінній тактиці, спрямованій на вираження недоречності, нелогічності, абсурдності змістових і формальних параметрів репліки інтерв'юера. Критика комунікативного значення вихідної репліки свідчить про намір респондента припинити розмову на дану тему або змінити її напрям.*

Окрім провокативних питань, особливістю журналістського інтерв'ю К. Осадчої є використання тактики викриття, образи комунікативного партнера (як правило, непрямой, завуальованої), пліткування, звинувачення (непряме, через т. зв. «чужі вуста») тощо. Проілюструємо цю думку прикладами: 1) Влада Літовченко: **Ви плануєте після 30 (років) робити якісь уколи краси, чи якісь процедури щодо того, щоб тримати себе у формі? Як Ви взагалі будете після 30 слідувати за своєю зовнішністю?** КО: **Владо, чекаю поради від Вас.** – непряма образа через підкреслення старшого віку Литовченко; 2) КО: **Нещодавно ти виступила на розігріві на концертах Джейнфер Лопес. Звичайно, для цього ти підготувала номер <...> з рурем, з шестом. Це правда?** Анна Сєдокова: *Это ерунда какая-то* – тактика брехні, розповсюдження Осадчою чуток і неперевіраних фактів.

Тактика викриття, обвинувачення «чужими вустами» передбачає посилання на певного інформатора, при цьому джерело інформації може називатися привселюдно чи приховуватися, напр.: КО: *Абсолютно все Ваши клиенты знают, что у Вас есть бойфренд. И все Ваши клиенты, особенно звездные, они удивлены Вашим участием в шоу «Холостяк» в Украине, что Вы ищете себе невесту. «Зачем ему невеста, если у него такой красивый парень?»* Іскорнев: *Если честно, то кому только не приписывали эти истории. Поэтому если Вы меня спросите, как я отношусь к таким вещам, я считаю, что человек в современном мире имеет право на тот выбор, на который его тянет природа. И поэтому, поверьте, если бы у меня была какая-то такая тяга, я бы совершенно открыто, не скрывая, все это Вам сообщил.* КО: *Я Вам скажу откровенно, это не мои выдумки. Ваши клиенты считают, что Вы – гей.* Іскорнев: *Да откуда Вы взяли такая? Вы с кем общались из моих клиентов? Ну-ка рассказывайте.* КО: *У меня много их. <...> Я часто бываю в Москве, и абсолютно все в этом уверены.* У цьому телеінтерв'ю має місце поширення чуток із приховуванням джерела інформації, багаторазовий повтор неперевіраних фактів із метою їх підтвердити. Настирливість ведучої призводить до роздратування співрозмовника й переходу діалогу в передконфліктну площину (*Да откуда Вы взяли такая? Вы с кем общались из моих клиентов? Ну-ка рассказывайте*). Окрім обвинувачення «чужими вустами» й пліткування, Осадча використовує прийом цитування особи-інформатора (*«Зачем ему невеста, если у него такой красивый парень?»*). Посилання на іншу особу у формі прямої мови дозволяє інтерв'юерці показати обізнаність щодо теми розмови та «спланувати» реакцію адресата на сказане.

Провакацією з боку ведучої є глузування зі співрозмовника, напр.: КО: *Геннадію, можна сказать, что цей кінофестиваль Ви разом з Вашим другом Михайлом Добкіним заснували практично на честь себе.* Кернес: *Ну я не согласен с Вашими доводами, что в честь себя, потому что этот фестиваль называется «Харьковская сирень».* КО: *Сьогодні зі сцени Ви сказали, що мріяли сфотографуватися з акторкою Мішель Мерс'є, яка сьогодні в гостях на кінофестивалі «Харківський бузок», і хотіли, аби на цій світлинці було написано: «Та сама Анжеліка, що поруч з королем». Тобто у Вас ТАКІ амбіції, КОРОЛІ-І-ІВСЬКІ.* Кернес: *Я пересмотрел пять фильмов «Анжелика и король». Да, а что здесь такого, я мечтаю сфотографироваться с женщиной, которая снималась в главной роли.*

Описавши стратегії, тактики і прийоми ведення журналістського інтерв'ю ведучої, зупинимось на специфіці екранної комунікації адресата.

Залежно від конкретних умов спілкування мовці-об'єкти провакації з боку ведучої дотримуються однієї з трьох можливих стратегій – нейтральної, конфліктно- чи кооперативно спрямованої та використовують певні комунікативні тактики й прийоми.

До стратегій досягнення глобальної стратегічної мети через конфлікт зі співрозмовником зараховують: стратегію інформування інтерв'юера (тактики вказівки на недоречність питання; вказівка на те, що відповідь відома інтерв'юеру; неповна чи загальна відповідь; зустрічне питання; ігнорування змісту запитання) та стратегію демонстрації власного ставлення до репліки інтерв'юера (тактики протиставлення, пояснення незгоди, зміщеної відповіді, вказівки на недоречність висловлювання та мовчання) [10, с. 13]. Репертуаром тактик конфліктноспрямованої стратегії є також відмова, посилання на необізнаність, заперечення [11, с. 32], натяк, словесна чи фізична агресія тощо.

У межах кооперативноспрямованої стратегії, що відображає зацікавленість респондента в співпраці з інтерв'юером і в спільному розв'язанні завдань обміну інформацією або мовленнєвого впливу, виділяють тактичні ходи та прийоми прямої відповіді, підтвердження, коригування, уточнення, розгорнутої відповіді, з'ясування [11, с. 32]. Задля нейтралізації напруження використовуються жарти, гумор, іронія.

Нейтральні стратегії проміжні між кооперативними і конфліктними й демонструють бажання мовців уникнути чи відсторонитися від конфлікту (ухилення від відповіді, зміна теми, фізичне уникання).

Розглянемо особливості використання зазначених стратегій, тактик і прийомів детальніше.

Конфліктна поведінка, як зазначалося вище, має широкий діапазон втілення. Фізичне насилля, як найвищий ступінь напруження між мовцями, трапляється в дискурсі аналізованої програми вкрай рідко. Воно супроводжується погрозами, попередженнями, йому передують дрібніші акти агресії, напр., як у діалозі з Іриною Білик: КО: *Скільки заробляли виконавці на передвиборчій кампанії, співаючи за Юлію Тимошенко?* Білик: *Надо спросить у «виконавців».* КО: *Ти ж виконавець.* Білик (нахиляється до ведучої): *Я вылила на тебя чай...* (говорить щось ведучій поза мікрофон, відходить із мікрофоном і кидає ним об підлогу). Як бачимо, комунікативна поведінка респондента полягає в дотриманні конфліктної стратегії інформування, про що свідчить небажання йти на контакт із інтерв'юером і обговорювати певну тему. Респондент переадресовує запитання інтерв'юера до іншої особи, «знімаючи з себе відповідальність» (*Надо спросить у «виконавців»...*). Однак відмова адресанта «грати за правилами» адресата й наступні гострі запитання Катерини провокують фізичну агресивність із боку співачки, а розмова набуває статусу скандалу. Згодом ведуча й співачка так само публічно примирилися: КО: *Ирина, півтора року ми не бачилися, не розмовляли, але всі образи позаду. В мене новий мікрофон, в тебе кардинально новый колір волосся...* Білик: *Да, давай моя хорошая* (потискають руки). *Ты знаешь, у женщин такое бывает, не знаю, в этом мире все ссорятся. Но я считаю, мы – две личности, которые очень интересны нашим зрителям, и мне бы не хотелось их расстраивать, своих поклонников, твоих поклонников. Пускай они знают, что мы нормально помирились. И это интервью – для них.* Причина такого примирення може бути різною, адже «1) гламурний образ ведучої вимагає відповідного ставлення до неї; 2) поява зірки шоу-бізнесу в черговому випуску – своєрідний піар, а контекст, в якому вона з'явилася в ефірі, має другорядне значення» [3, с. 87].

Невміння адресата «зберегти лице» змушує його вдаватися до дискредитації телеведучої через образ, завуальований глум, докір, обвинувачення, напр.: КО: *Абсолютно вся Україна знає про Ваші режисерські амбіції. Всі бачили ролик у Youtube-і, коли Ви, власне, були режисером відеозвернення Вашого друга Михайла Добкіна. Ви зараз все ще присутні на всіх записах відеозвернень Вашого друга, нині вже губернатора Харківської області?* Кернес: *Ви знаєте, Катя, вот я хочу Вам сказать, только без обид (КО киває). Я хотел бы с Вами снять ролик и быть режиссером вот конкретно для Вашей записи для эфира. У Вас я так понимаю вопросы... для Вас главные, такие, чтобы Вы подумали, что Вы можете человека «загнать» куда-то «в угол». Поэтому я хочу дать Вам один совет: Вы на себя в зеркало смотрите, когда выходите в эфир, и делайте хорошие интервью.* КО: *Я на себе, поверте, в дзеркало щоразу дивлюся.* Кернес: *Вы там никого не видите в зеркале?* КО: *Включно себе.* Кернес: *Вот я Вас с этим и поздравляю.* З прикладу видно, що після невдалих спроб адресата спрямувати розмову у вигідне для себе русло, Кернес дискредитує ведучу, аби самоствердитися на її фоні. Він вдається до непрямої образи Катерини через поради, попередження, вказує на її непрофесійність, вік, недосконалу зовнішність («б'є» по найболючішим «жіночим місцям»). Однак формально ведуча залишається кооперативним мовцем, тоді як адресат є конфліктно налаштованим.

Образ і критика діалогічного партнера з боку респондента свідчить про невміння «зберегти обличчя» та виходити з незручного положення, а отже, низьку комунікативну компетентність на фоні високого рівня інтерв'юера-провокатора, напр.: КО: *Під час буремних подій на Майдані буквально на наступний день після перших смертей на вулиці Грушевського у Вашого сина було весілля. Володимир Литвин: Ну, я думаю, що Вам не личить транслювати нісенітницю, оскільки весілля було в січні-місяці, про жодні розстріли мова не йшла, і не треба займатися спекуляціями.* КО: *Якого числа було весілля?* Литвин: *Це було на день Тетяни.* КО: *На той момент вже загинув Мігоян і вже загинули перші люди.* Литвин: *Ви ще скажіть про те, що треба заборонити народжувати дітей і... заборонити життя. Якщо Ви шукаєте десь сенсацію, то Ви її не знайшли. Якщо Вас не запросили, то це Ваша проблема особиста* (відходить убік, припиняє спілкування). Як бачимо, респондент використовує оцінні тактики реагування на незручні запитання ведучої. Він заперечує й виражає негативне ставлення до змісту висловлювань інтерв'юера, вдається до образ щодо професіоналізму ведучої й непрямої погрози-попередження (*Ну, я думаю, що Вам не личить транслювати нісенітницю, оскільки весілля було в січні-місяці, про жодні розстріли мова не йшла, і не треба займатися спекуляціями*). Після наведення аргументів (*На той момент вже загинув Мігоян і вже загинули перші люди*), відповідь респондента спрямовується не на актуальну інформацію репліки інтерв'юера, а на дискредитацію ведучої.

Образ, дискредитація також може висловлюватися «поза очі», в той час як в інтерв'ю і ведуча, і її гість залишаються формально кооперативними співрозмовниками. Прикладом може бути розмова з Наталією Ветвицькою: КО: *Зараз Ви так відкрито почали говорити про те, що Юлія Тимошенко є Вашою кумою. Вона буде цим задоволена?* Ветвицька: *Это же Вы сказали, а не я.* КО: *Дякую.* Ветвицька: *Очень приятно было. Спасибо* (по-тискають одна одній руки, прощаються, далі камера фіксує телефонну розмову Ветвицької):

Ветвицька: *Осадчая ... такая сука... такие козни говорила мне...*

Нейтральна стратегія телеінтерв'ю передбачає менш конфліктний спосіб не відповідати на «незручні» питання Осадчої, напр., через фізичне уникання. Так, К. Осадча зазначає, що «бувають випадки, коли люди буквально тікають від камери чи, не відповівши на запитання, відвертаються і йдуть геть... Колись Олесь Довгий, який образився на запитання про його дружбу з Андрієм Ющенком і про подарунок на весілля президентського сина, просто відвернувся від камери і пішов» [4]. Однак частіше відхід від теми полягає в приховуванні/ненаданні інформації, униканні прямої відповіді на питання, зміні теми, напр.: 1) КО: *Ваш син – найзавидніший наречений в Україні. Зараз, кажуть, він скоро, зовсім скоро, одружиться. Це правда?* Ринат Ахметов: *Я думаю, Вы, наверно, положили глаз на моего сына.* КО: *Ні* (заперечно махає головою). *Він замаленький все ж таки.* Ахметов: *Если Вы положили глаз на моего сына, повстречайтесь, познакомьтесь, поговорите.* 2) КО: *Зовсім нещодавно на одній з вечірок ти цілувалася з Тіною Кароль. Ніби Мадонна з Брітні Спірс. Білик: Мы так сказать не закадычные подруги, но мы очень любим творчество друг друга. Мы редко встречаемся. И мы вчера встретились.* КО: *І вирішили поцілуватися по-дорослому?* Білик: *Журналисты начали снимать...* 3) КО: *Ви один з найзатребуваніших українських політиків у соціальних мережах, Ви викладаєте багато світлин у Instagram. На одній зі світлин усі могли побачити, що Ваша дружина на сидницях зробила татування у вигляді Вашого портрету. До якої нагоди такий подарунок?* Кернес: *Это не является фигурой и частью тела моей супруги. Это часть тела девушки, которая НАВЕРНО решила запечатлеть... кого я не знаю, да, и пожертвовала частью своего тела.* КО: *І все ж таки ця світлина була на сторінці у Ваших соціальних мережах, Ви її розмістили...* Кернес: *В социальных сетях я выкладываю те фотографии, которые я считаю необходимым. Вы понимаете, Катя, я думаю, что Вы – хорошая девушка, Вам надо выйти замуж.*

Інколи адресат поводить досить неетично і демонструє небажання спілкуватися «тут і тепер», «на дану тему», напр.: КО: *Яке кіно Вам подобається?* Кернес: *Да. Мне нравится то кино, которое, поверьте мне, Вам не понравится.* КО: *Наведіть приклад.* Кернес: *Давайте я сам как-нибудь разберусь со своими так сказать увлечениями.*

Уникання прямої відповіді можливе через заміну часткового загальним (узагальнення), напр.: КО: *Незважаючи на те, що цього року відпустки у депутатів не було, Ви собі новорічну відпустку вирішили влаштувати у сонячному Майамі.* Олексій Гончаренко: *Я новорічну відпустку провів у місті Одесі, сонячному, правда, трішечки морозному.* КО: *Після Нового року Вас бачили в Майамі.* Гончаренко: *Після Нового року я поїхав у Сполучені*

чені Штати Америки, більше тижня провів у Вашингтоні, але я рухався по Сполучених Штатах Америки. КО: *Те, що ви були в Майамі і відпочивали там, Ви не спростовуєте.* Гончаренко: **Я був у Сполучених Штатах Америки і був там більше тижня, а після два чи три дні я провів там.** КО: *І відпочивали?* Гончаренко: *Там були вихідні дні, і я поїхав по Сполучених Штатах Америки вниз.* Як бачимо, респондент до останнього дотримується обраної лінії комунікативної поведінки, спрямованої на уникання прямої відповіді (перифрази *Майамі – Сполучені Штати Америки вниз; відпочивати – провести два-три вихідні дні*), що робить розмову, врешті-решт, неефективною і призводить до її припинення.

У разі небажання, незацікавленості респондента підтримувати діалог на запропоновану тему він вдається до тактики зміни теми й порушення логічного ходу діалогу, де відповідь «розходить» з питанням, напр.: 1) КО: *Ви знову працюєте у Києво-Печерській лаврі. На якій посаді?* Літовченко: **Я дуже люблю свою роботу. Я дуже хочу, щоб від моєї співпраці з Києво-Печерською лаврою, заповідником, був дійсно ефект;** 2) КО: *У тебе зараз є коханий?* Марія Яремчук: **У Вас гарний капелюшок.**

Якщо адресат не уникає провокативних питань і відповідає чемно, його комунікативна поведінка в цілому є ефективною: КО: *Оксано, зовсім нещодавно у Вас відбулося бойове хрещення: Ви кинулися на амбразуру захищати лідера своєї партії Петра Симоненка і просто розцарапали обличчя своєму колезі народному депутату.* Оксана Калетник: *Я живу по принципу «делай, что можеш, говори, что знаеш». Очень редко со мной такое случается. Мне после этого позвонила моя дочь и говорит: «Мама, ..если такое случилось, значит, кто-то должен был тебя довести больше, чем я».* КО: *Це вперше в Вашому житті таке трапилося чи були вже прецеденти? Ви же людина бізнесу, а в бізнесі бувають різні речі.* Калетник: *Поверьте, в бізнесе я доводила свою точку зрення абсолютно словами, фактами и твердой позицией. Там не нужно было заниматься рукоприкладством. В этом зале почему-то ну вот такая традиция. Там по-другому почему-то не доходит. Это как в воспитании с детьми: иногда стоит хорошо шлепнуть, чтобы начал слышать.* КО: *Ваш двоюрідний брат Ігор Калетник зараз одіозна постать... Він був віце-спікером Парламенту і вів саме те засідання, на якому приймали закон 16 січня, той самий закон, який потім спричинив ті вбивства на Майдані. Він нещодавно повернувся. Одразу після того, як втекла колишня влада, ваш двоюрідний брат втік також з Сімферополя, він вилетів до Росії і весь цей час там був. Чи Ви мали зв'язок з двоюрідним братом?* Калетник: *Он находился не только в России, ну и в общем-то и в других странах, в странах Европы. Естественно, что мы сохраняли контакт, и это вообще является, ну, признаком хорошего тона в семье. Как бачимо, Калетник обирає тактику «вибіркової» реакції на питання: вона уникає відповіді на незручні для себе моменти (напр., не дає оцінку діям брата), вдається до узагальнення й апелює до загальнолюдських цінностей (*Естественно, что мы сохраняли контакт, и это вообще является, ну, признаком хорошего тона в семье*), «розширеної» відповіді (*Он находился не только в России, ну и в общем-то и в других странах, в странах Европы*), пошуку «суб'єктивного» раціонального (*Я живу по принципу «делай, что можеш, говори, что знаеш»; Это как в воспитании с детьми: иногда стоит хорошо шлепнуть, чтобы начал слышать*), знімає з себе провину за ганебний учинок (*Очень редко со мной такое случается. Мне после этого позвонила моя дочь и говорит: «Мама, ..если такое случилось, значит, кто-то должен был тебя довести больше, чем я»; В этом зале почему-то ну вот такая традиция. Там по-другому не доходит*). Це дає їй можливість показати себе у вигідному світлі.*

Ухильність, завуальованість, зміщення акценту також є ефективною реакцією на провокативне питання. Тактика зміщеної відповіді будується на сукупності мовленнєвих прийомів, спрямованих на ухилення від розмови на неприємну для респондента тему. Зміщення відповіді пов'язане з неадекватною інтерпретацією наміру інтерв'юера і пропозиційного змісту вихідної репліки. Наведемо приклад: КО: *Пане Балого, Ви до Верховної Ради величезною родиною. Тепер у Верховній Раді і Ви, і Ваш рідний брат, і Ваш двоюрідний брат.* Віктор Балого: **Ви знаєте, що у Верховній Раді немає ні братів, ні родичів. У Раді є депутат, який обраний. В даному випадку ми говоримо про вибори названих Вами людей по мажоритарці. Це довіра виборців.** Неназвання (непряме називання) родичів (*названих Вами людей*), а також зміщення акценту з родинних зв'язків на професійну діяльність (*у Верховній Раді немає ні братів, ні родичів. У Раді є депутат, який обраний*) допомагає адресату зберегти своє «лице».

Вдалою відповіддю на провокацію є іронія, жарт, гумор, напр.: 1) КО: *Ви обіцяли нас познайомити зі своєю дружиною, але не сталося. <...> Ви дружину ховаєте, а в історії України була вже одна схована на Донбасі перша леді.* Дмитро Ярош (сміється): **Добре, що я на неї паранджу не одягаю;** 2) КО: *Народним депутатом Ви стали вперше у цьому скликанні. Як Вам крісло народного депутата?* Антон Геращенко: **Воно зручне. Не дивлячись на свої розміри, я в ньому вмістився. Все гаразд.** Ефективними є риторичні питання іронічного характеру на кшталт: КО: *Чому ти не в глядацькій залі, а біля бару б'єш склянки?* Кузьма Скрябін: **Ну як я можу фігурувати там, якщо я тут?** Як бачимо, самоіронія й уміння з гумором дивитися на ситуацію дозволяє спілкуватися у кооперативному руслі.

**Висновки з дослідження та перспективи подальших пошуків у даному науковому напрямі.** Отже, провокативна поведінка принаймні одного з мовців робить комунікацію конфліктно спрямованою. У межах теледискурсу (діалогових програм) йдеться про використання таких прийомів провокації, як апеляція до псевдофактів (чутки), брехня, висловлення недовіри, глузування, демонстрація обізнаності, звинувачення чужими вустами, некоректні з логічного погляду питання, непряме приниження, сугестія (натяк) тощо.

Одним із прикладів ведучого-провокатора є Катерина Осадча, яка постає в амплу світської пліткарки й давньої подруги та застосовує у своїй практиці відносно сталий набір провокаційних засобів. Зокрема, йдеться

про несподівані запитання, допит, розповсюдження чуток, завуальоване кепкування/глузування, непряме звинувачення («чужими» вустами) тощо. Відповідь-реакція об'єктів провокації може бути як неефективною, коли мовець постає в невідгідному світлі й дискредитує сам себе, так і ефективною, коли мовцеві вдається зберегти «лице» (пряма відповідь, зміщення акценту, гумор, зміна теми та ін.).

Перспективним є опис інших різновидів конфліктного та конфліктно небезпечного мовлення, напр., інтернет-дискурсу й мови електронних ЗМІ.

#### **Література:**

1. Шатрук Г. Не капелюшками єдиними : екстравагантність Осадчої / Г. Шатрук // *Media-rezonans*. – 2013. – 24 груд. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.media-rezonans.info/media/telebachennya/3209/>.
2. Лукина М. Технология интервью / М. Лукина. – М., 2005. – 192 с.
3. Снурнікова Ю.М. Типи ампула ведучих-провокацій сучасних українських діалогових програм / Ю.М. Снурнікова, Т.М. Бобильова // *Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна* : [зб. наук. пр.]. – Харків, 2012. – Вип. 4. – № 1027. – С. 85–88.
4. Катерина Осадча : Івано-Франківськ – місто позитивних людей // *Versal*. – 2013. – 13 жовт. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://versal-online.com.ua/kateryna-osadcha-ivano-frankivsk>.
5. Грищенко А.П. Питальні речення / А.П. Грищенко // *Українська мова* : енциклопедія. – К., 2004. – С. 479–480.
6. Степанов В.Н. Провокаційний вопрос с точки зрения прагматингвистики / В.Н. Степанов // *Московский лингвистический журнал*. – 2003. – Т. 6. – № 2. – С. 157–180.
7. Чайка Л.В. Питальні висловлювання у комунікативному аспекті (на матеріалі англ. мови) : дис... кандидата філол. наук : 10.02.04 / Л.В. Чайка. – К., 1998. – 163 с.
8. Heritage J. Oh-prefaced responses to inquiry / J. Heritage // *Language in Society*. – 1998. – Vol. 27. – № 3. – P. 291–334.
9. Совесть нации : Катя Осадчая [Електронний ресурс] // *Pink*. – 2014. – № 7. – Режим доступу: <http://pink.ua/sovest-nacii-katya-osadchaya>.
10. Апалат Г. Комунікативна стратегія конфлікту в текстах-інтерв'ю сучасної англійської преси / Г. Апалат // *Актуальні проблеми іноземної філології та методики викладання іноземних мов* : матеріали онлайн семінару, (Житомир, 17–22 квітня 2014 р.). – Житомир, 2014. – С. 4–15.
11. Басюк Л.М. Стратегії і тактики учасників парламентського дискурсу Великої Британії / Л.М. Басюк // *Семантика мови і тексту* : матеріали XI Міжнародної науково-практичної конф., (Івано-Франківськ, 26–28 вересня 2012 р.). – Івано-Франківськ, 2012. – С. 30–32.

#### **Анотація**

### **Н. ВОЙЦЕХІВСЬКА. ПРОВОКАТИВНІ ПИТАННЯ В КОНФЛІКТНОМУ ДІАЛОГІЧНОМУ ДИСКУРСІ**

Стаття присвячена опису моделей комунікативної поведінки в провокативному теледискурсі (діалоговій програмі). Зроблено аналіз тактик і прийомів у нейтральній, кооперативно- та конфліктноспрямованій стратегіях ведення телеінтерв'ю. Теоретичні положення проілюстровані прикладами діалогів із програми Катерини Осадчої «Світське життя».

**Ключові слова:** провокація, діалогічний дискурс, телевізійна комунікація, конфлікт.

#### **Аннотация**

### **Н. ВОЙЦЕХОВСКАЯ. ПРОВОКАЦИОННЫЕ ВОПРОСЫ В КОНФЛИКТНОМ ДИАЛОГИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ**

Статья посвящена описанию моделей коммуникативного поведения в провокационном теледискурсе (диалоговой программе). Сделан анализ тактик и приемов в нейтральной, кооперативно- и конфликтно направленной стратегиях ведения телеинтервью. Теоретические положения проиллюстрированы примерами диалогов из программы Катерины Осадчей «Светская жизнь».

**Ключевые слова:** провокация, диалогический дискурс, телевизионная коммуникация, конфликт.

#### **Summary**

### **N. VOITSEKHIVSKA. PROVOCATIVE QUESTIONS IN THE CONFLICT DIALOGICAL DISCOURSE**

The article describes the models of provocative communicative behavior in TV-diskourse. The analysis of tactics and techniques in neutral, co-operative and conflict-aimed strategies of a TV-interview is done. The theoretical principals are illustrated by dialogues from Katerina Osadcha's TV-programme «The High Life».

**Key words:** dialogic discourse, conflict, TV-communication, provocation.