

*Надежда Вит, **Марина Харитонова***

СТИМУЛИРОВАНИЕ КОММУНИКАТИВНЫХ ТАКТИК УКЛОНЕНИЯ И ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ В ТЕЛЕИНТЕРВЬЮ

Понятия коммуникативной стратегии и тактики являются междисциплинарными: они фигурируют в прагмалингвистических и когнитологических исследованиях, в изысканиях в русле теории коммуникации и социальной психологии и др. Возросший интерес лингвистов различных направлений к «стратегическому» осмыслению дискурса в значительной степени связан с той концептуальной установкой современной науки о языке, которую Е. С. Кубрякова, характеризуя эволюцию лингвистических идей во II половине XX столетия, назвала первой – это экспансионизм [13, с. 207]. Активное употребление терминов стратегия и тактика в лингвистических работах отмечается с середины 80-х годов XX века, что связано прежде всего с усилением прагматического подхода к анализу языковых фактов [10, с. 52], а также переходом «от рассмотрения изолированных высказываний к изучению их взаимодействия в рамках дискурса» [8, с. 90].

Понятия стратегии и тактики в настоящее время представляются многим лингвистам общеизвестными (и это справедливо), а потому не нуждающимися в истолковании, если исследование посвящено рассмотрению частных стратегий или тактик (см., напр., работы Е. В. Вохрышевой, Т. Н. Гнедько [3; 4]). Тем не менее у специалистов отсутствует полное единодушие в интерпретации названных понятий и, соответственно, их соотношения. Так, Г. А. Золотова, включая в текстовую стратегию понятия замысла, позиции, мировосприятия, отношения автора к предмету и поставленной проблеме, его прагмалингвистических интересов и определяя тактику как комплекс языковых и речевых приемов построения текста, анализом текста и выявляемых, указывает, что на уровне текста можно наблюдать только тактики, стратегия же «стоит как бы за текстом» [9, с. 446]. По-иному интерпретирует эти понятия автор монографии «Коммуникативные стратегии и тактики русской речи» О. С. Иссерс, полагая, вслед за Т. А. ван Дейком, что речевые стратегии и тактики непосредственно связаны с такими этапами речевой деятельности, как планирование и контроль: «В самом общем смысле речевая стратегия включает в себя планирование процесса речевой коммуникации в зависимости от конкретных условий общения и личностей коммуникантов, а также реализацию этого плана. Иными словами, речевая стратегия представляет собой комплекс речевых действий, направленных на достижение коммуникативной цели» [10, с. 54]. Речевой тактикой следует считать одно или несколько действий,

которые способствуют реализации стратегии [10, с. 110]. Приведенное мнение разделяют и авторы настоящей статьи.

Соображения о возможности наблюдать и стратегии, и тактики в процессе речевого взаимодействия и сходные с определением О. С. Иссерс трактовки предлагаются многими исследователями в публикациях рубежа XX–XXI столетий [17, с. 35–36]. При этом различение стратегий и тактик предлагается осуществлять, в частности, на уровне коммуникативных целей и намерений: если стратегия соотносится с коммуникативной целью, то тактика – с набором отдельных коммуникативных намерений [12]. Особый интерес в контексте проблематики данной статьи представляет точка зрения Т. И. Поповой, которая, развивая идею взаимосвязи теории речевых стратегий и речевых жанров, высказывается в пользу существования зависимости между речевыми жанрами и типичными способами активизации фреймов (понимаемых, вслед за К. А. Долининым, как фрагмент знания о мире, организованный вокруг некоего понятия или типовой для данного социума ситуации и содержащий связанную с ним основную, типическую или потенциально возможную информацию, включающую сведения об обычном порядке протекания ситуации [17, с. 33]). Соответствующие фреймы и расцениваются как жанровые стратегии.

Квалификация интервью как метода и жанра уже не вызывает сомнений ни у журналистов [20, с. 69], ни у лингвистов. Определяя интервью как один из коммуникативно-речевых типов современного публичного диалога, Е. И. Голанова предлагает следующую дефиницию: интервью – это «жанр свободной беседы журналиста с каким-либо лицом или группой лиц, тема которой представляет общественный интерес и предназначена для масс-медиа» [6, с. 252]. При этом чертой, в значительной степени обуславливающей жанровую специфику современного интервью, является фактор двойного адресата, так как наряду с непосредственными коммуникантами существует и другой участник – читатель, слушатель, зритель, ради которого, собственно, и идет этот диалог [6, с. 252]. Характеризуя жанровые особенности интервью (и прежде всего интервью в эфире, не утрачивающего высоко ценимых в масс-медиа элементов естественности и спонтанности) в структурном, типологическом и лингвостилистическом аспектах, исследователи называют прежде всего полифонию, которая проявляется, в частности, в большом разнообразии тем, в многоликости, многоголосье собеседников, в связанном с этим большим разнообразием лингвостилистических средств [7, с. 429–430]. Названные признаки во многом обуславливают интерес к телеинтервью как достаточно новому объекту для лингвистического исследования.

Наиболее общими тактиками речевого поведения интервьюируемого, подчиненными стратегической цели произвести определенное впечатление на телезрителей, являются тактика содействия, реже противодействия и уклонения [17, с. 122] (в последнем случае возможен переход в смежную предметную сферу, в другой коммуникативный регистр, на другой уровень обобщения и т. д.). Если попытка наметить типологию тактических ходов интервьюируемого в рамках тактики уклонения (с опорой на некоторые идеи Д. Ниренберга, изложенные в его книге «Гений переговоров») уже была предпринята [17, с. 125–127], то систематический анализ стимулирующих уклонение (и комбинацию противодействия и уклонения) речевых ходов (т. е. реплик или групп реплик коммуниканта до смены говорящего) практически не осуществлялся. Т. е., в аспекте коммуникативно-прагматического описания соответствующего явления в центре внимания оказались типы речевого реагирования на полученный стимул (прямые и косвенные реакции, например, способы уклонения от ответа на вопрос) [1, с. 390], связанные с фактором адресата речи. Цель статьи – проанализировать стимулы (понятие стимула используется в более широком смысле, чем в [17, с. 46], а именно как побудительная причина), обладающие перлокутивным эффектом, поскольку именно тактика уклонения распознается типологически исключительно на фоне реплики-стимула.

В задачи статьи входит рассмотрение речевых ходов-стимулов (шагов, если речь идет об одной реплике), спровоцировавших использование собеседником тактики уклонения, как также реализующих некоторые тактики, в том числе гипотетические.

Материалом для исследования послужили тексты записанных и расшифрованных телеинтервью (на русском и украинском языках), прозвучавших в эфире национальных и региональных телеканалов (в том числе транслирующих программы российского телевидения); все интервью были проведены в 2003 году. В роли интервьюируемых выступали разные по профессии и степени популярности люди, уже ставшие или становящиеся, в силу различных обстоятельств, публичными фигурами: Мария Беккер, актриса; Олег Губарь, писатель и журналист; Михаил Задорнов, писатель-сатирик; Валерий Кипелов, рок-музыкант; Ирина Левитская, художница; Андрей Медведев, теннисист; Елена Мозговая, директор объединения музыкальных и развлекательных программ НТКУ; Наталия Наумова, режиссер; Николай Петров, музыкант, профессор Московской консерватории; Таисия Повалий, эстрадная певица; Александр Пономарев, эстрадный певец; супруги Давид и Эстер Секач, родители пятерых близнецов. Умышленно не рассматривались интервью с политическими деятелями, поскольку в этом случае прагматическая стратегия самопрезентации обычно играет особую роль

в структурировании речевого имиджа, что снижает вероятность определенного автоматизма при выборе тактик уклонения и противодействия интервьюируемому.

Как и всякий эпизод общения, телеинтервью имеет свои фазы: первая – контактоустанавливающая; вторая, основная, – концентрации внимания на теме или ряде тем; третья, заключительная, – фаза подведения итогов и прощания [11, с. 264–265]. Первая фаза включает приветствие и представление интервьюируемого; именно в этой фазе «задаются социальные роли собеседников, происходит «сонастройка» эмоциональных волн» [11, с. 261]. Широко используемая ведущими ритуализированная тактика комплиментарного либо апологетического представления собеседника (оценивания) в связи с наличием двойного адресата содержит внутреннее противоречие, вытекающее из разнонаправленных иллюкутивных целей: с одной стороны, зритель должен осознать значимость фигуры интервьюируемого, кроме того, комплимент без излишней лести, в соответствии с психологической теорией «поглаживания», стимулирует беседу [15, с. 91]; с другой стороны, в соответствии с максимой скромности, стереотипное речевое поведение интервьюируемого в подобном случае – противодействие высокой оценке, преодоление «барьера» коммуникации.

Практически не оставляет собеседнику выбора использование ведущим в констатирующей части речевого хода, обращенного к интервьюируемому лично (*Вы, Ваши* и т. д.), лексем с оценочной семантикой (*красивый, чудесный, завидный* и под.) при условии, что поставленный вслед за этим вопрос сохраняет направление беседы. При этом тактика уклонения вынужденно сопровождается противодействием, поскольку ответу на вопрос предшествует высказывание, иллюкутивная цель которого – сбалансировать похвалу. Проиллюстрируем это положение несколькими примерами.

Из беседы Е. Голубовского с О. Губарем. Программа «Новый век», ноябрь 2003¹.

Е.Г. Олег/ опубликование Вашей книги «Энциклопедия друзей»/ это действительно красивый жест/ красивая/ красивый поступок// С чего началось/ что послужило толчком/ идей/ что послужило так сказать началом для того/ чтобы собрать эти материалы и оформить их как настоящую/ старую энциклопедию?

О.Г. Ну/ э-э/ видите ли/ это не жест и не поступок/ а это просто от безвыходности ситуации// Почему? Меня всегда умиляет вот эта вот пафосность юбилеев/ когда вот неожиданно приходится стоять как бы кому-то / надувать щеки/ но некоторые это делают не всерьез/ а люди иронического склада характера/ они видимо не совсем понимают / как надо себя вести / так чтобы и себя не обидеть/ и как бы и других не обидеть// Поэтому я и решил / ... сделать подарок тем людям/ которые украшают мою жизнь//

Речевой ход ведущего включает речевой шаг-оценивание и речевой шаг, который состоит из ряда частичных диктальных вопросов, требующих развернутого ответа. В речевом ходе интервьюируемого ответу предшествует речевой шаг, отрицающий предлагаемую журналистом высокую оценку событий.

Если оценочная часть вопроса воспринимается как носитель названного значения за счет коннотаций, похвала звучит как не столь явная и может не вызвать тактики противодействия, хотя и провоцирует тем не менее использование тактики уклонения, и вопрос из оценочной сферы переводится интервьюируемым в фактуальную и сопровождается соответствующим ответом.

Из беседы Л. Сакады-Островской с И. Левитской. «Сніданок з 1+1», ноябрь 2003.

Л.С.-О. Пані Іріно / всі знають / Іріна Левитська – художник монументаліст / яка в шістдесяті роки відроджує вітраж в пластмасі // Так? Ви перші в Україні / хто в шістдесятих роках звернувся до віражного мистецтва і перенесли його на пластмасу / правильно?

І.Л. Так, я починала з пластмаси / потім перейшла на силікатний вітраж / потім на об'ємний вітраж і взагалі / мабуть жодного вітража не було / який би я не застосувала / все відносно архітектури //

Таким образом, художница избегает комментариев по поводу своего «первенства», сосредоточивая внимание на фактах профессиональной биографии, совокупность которых позитивно характеризует ее как творца.

Интересно, что в этом же интервью апологетическая тактика была применена телеведущей и во второй фазе интервью (что встречается значительно реже), ближе к его завершению, и поэтому, очевидно, собеседница сразу же использует тактику уклонения (без противодействия), а в качестве ее механизма избирает «сдвиг» коммуникативного регистра: вместо задаваемого репликой Леси Сакады-Островской генеритивного регистра, ориентированного на интенции говорящего «сообщить обобщенную информацию, связанную с универсальным знанием» [9, с. 33], Ирина Левитская использует информативный, связанный с интенцией «сообщить об известном говорящему» (выделено нами – Н. В., М. Х.) или осмысляемом» [9, с. 33].

Л.С.-О. Це дуже цікаво / коли людина поєднує в собі стільки дарів, талантів //

І.Л. Ну / бачите / якраз монументальне мистецтво і примушує тебе робити те / чого не вмієш //

Стимулом для использования описываемой тактики может стать построение комплиментарного речевого хода как обращенного непосредственно к собеседнику (что как бы вынуждает его отреагировать), в то время как прием своеобразного «остранения» [18,

с. 16] с использованием обозначения собеседника как третьего лица (эту возможность использует ведущий в приводимом далее фрагменте) позволяет интервьюируемому квалифицировать комплимент в свой адрес как некую риторическую фигуру и не применять тактику противодействия или уклонения.

Из беседы А. Колодия с М. Задорновым. «Действующие лица», май 2003.

А.К. ...Улыбка / залог успеха // Сегодняшний гость / обладает не только обаятельной улыбкой / но и чудесным даром зажечь эту улыбку у других // Встречайте / действующее лицо / которое не нуждается в представлении / Михаил Задорнов // Здравствуйте // Вам жить легко?

М.З. Мне легко / я это понял еще в студенческую пору / когда мы с друзьями на перемене / после лекций собирались / и я рассказывал своим друзьям / что я делал вечером по пьянке //

В то же время при непосредственном обращении реакцию «нейтрализации» вызывает даже имплицитная оценочность.

Из беседы О. Волконского с Н. А. Петровым. «Персона грата», октябрь 2003.

О.В.Николай Арнольдович / перечень Ваших званий занимает внушительный список // Среди них лауреат Государственной премии России / Вы кавалер ордена «За заслуги перед Отечеством» и профессор Московской консерватории.

Н.П. Ну / вы сами знаете / что сказал писатель о славе / что это «яркая заплатка на ветхом рубище певца» // ...Публике нужно / чтобы человек был на соответствующем уровне с профессиональной точки зрения ... // Поэтому я стараюсь руководствоваться какими-то прагматическими вещами / а не этими / по словам Фаины Раневской / «похоронными принадлежностями» //

При желании интервьюера использовать в ходе представления апологетическую тактику, не скупясь на позитивные оценки, избежать противодействия и уклонения помогает речевая тактика контраста [2, с. 298], в ходе реализации которой оценочное вступление (например, в форме своеобразного лида, в котором о герое интервью повествуется в третьем лице) сопровождает (возможно, в форме констатива) вопрос ведущего о трудностях и проблемах. В последнем случае для тактики позитивной самопрезентации интервьюируемого открываются большие возможности, чем в случае применения противодействия или уклонения.

Из беседы Т. Ткаченко с А. Медведевым. «Спортивные новости», октябрь 2003.

Т.Т. Андрей Медведев / является своеобразной «визитной карточкой» нашей страны С недавних пор армия болельщиков Андрея пополнилась / девушками на выданье. Дело в том / что Медведев / ныне живущий в райском уголке Монако / пожалуй / один из самых завидных женихов / высок / красив / молод / умен / богат / и к тому же абсолютно свободен //

Андрей / многие профессиональные спортсмены / были лишены беззаботного детства // Ведь для того чтобы достичь вершины в спорте //

надо начинать тренироваться довольно рано / в пять - шесть лет //

А.М. «Босоногое» детство у меня было // Я тоже бегал с мальчишками во дворе / играя в казаков-разбойников // Хотя большую часть времени / конечно проводил на кортах...//

Если в интервью, рассмотренных ранее, стимулирование противодействия и уклонения вряд ли можно отнести к иллюзивным (явным) целям интервьюеров, то в интервью в рамках ток-шоу подобные цели если и не преследуются, то осознаются (об этом в следующем фрагменте свидетельствует реплика ведущей «Так/ зрозуміло/ ніяковіла тиша...», тем более при использовании тактик «прямого включения» [5, с. 213], когда ведущий отказывается от растянутого вступления.

Из беседы А. Безулык с Т. Повалий и А. Пономаревым. «Я так думаю», октябрь 2003.

А.Б. Скажіть будь-ласка / як ви почуваете себе в ролі великих українців? Це до вас / Саю/ і до Вас, Таю // Так / зрозуміло / ніяковіла тиша / і тим не мені / великий українець Олександр Пономарьов //

О.П. Е-е ну / я пишаюсь тим / що я народився в Україні / я пишаюсь / що живу в моїй країні/ і хотілося / щоб не замислюватися з приводу того / великий я чи не великий //

А.Б. Таю //

Т.П. Ну / я думаю / що це авансом для мене / тому що я вважаю / що я досить мало це зробила //

В интервью в формате ток-шоу, где зрелищность нередко доминирует над информативностью, пафосность, героизация – характерный прием, рассчитанный прежде всего на импульсивный либо взвешенный, но тем не менее достаточно откровенный ответ (даже если собеседник знаком с проблематикой вопросника).

Из беседы А. Малахова с Д. и Э. Секач. «Большая стирка», октябрь 2003.

(В интервью речь идет о ситуации, когда Э. Секач предстояло стать матерью пятерых близнецов и врачи выражали сомнение в успешных родах).

А.М. То есть вообще / ну каково рожать / когда врачи не дают тебе никаких шансов?

Э.С. Дело в том / что мы / как наверное видно / религиозные люди / и мы всегда понимаем / что помимо обычных законов природы / которые подвластны врачам / есть также законы / которые не подвластны никому / кроме самого Всевышнего// Мы в катастрофической ситуации ... обратились к ребе / попросили благословения у него//. И мы получили благословение в полной мере и в самой обнадеживающей форме //

Героями рассмотренных интервью выступают люди, ставшие публичными фигурами, в основном, в силу позитивной общественной оценки их деятельности или жизненных обстоятельств, поэтому в речевых актах спрашивания либо констатации, используемых ведущими, отрицательная оценочность, даже имплицитная, маловероятна. Тем не менее в ситуации интервьюирования система психологической защиты,

нередко становящаяся преградой на пути к взаимопониманию, «работает» достаточно активно, что может привести к считыванию интервьюируемым ложной пресуппозиции высказывания журналиста. Естественно, что для подобной интерпретации в высказывании должны присутствовать структурно-семантические предпосылки. Рассмотрим и прокомментируем некоторые примеры из беседы Т. Ткаченко с А. Медведевым, цитированной ранее.

(1). Т.Т. Сейчас вы живете за рубежом?

А.М. К этому вынудила моя профессия // В будущем / после завершения спортивной карьеры / я собираюсь жить в Киеве // Но сейчас это невозможно

(2) Т.Т. Кажется, было время / когда вы занимали четвертую позицию в мировой квалификации //

А.М. Я добился каких-то успехов в теннисе / но не считаю себя особенным человеком // В принципе я // обычный парень // Я не хочу становиться идиолом / мне далеко до Сампраса или Агасси //

(3) Из беседы П. Ермолаевой с Н. Наумовой и М. Беккер. «Новости культуры», октябрь 2003.

(Речь идет о премии, полученной актрисой М. Беккер от Академии киноискусства на фестивале ВГИКа).

Т.Е. Маша / в ваших руках теперь / практически несметное богатство// . Вы уже решили / как Вы им распорядитесь?

М.Б. Ну / вот я вчера об этом сказала / и это действительно так // Есть фильм «Ухват» / надо обязательно сделать хорошую копию // А дальше всякие личные нужды / которые должны присутствовать в жизни / без них никуда не денешься //

В случае (1) употребление корреспондентом лексемы сейчас, очевидно, возбуждает в сознании собеседника – А. Медведева – возникновение ассоциативной цепочки («ранее-сейчас-потом»), в результате прагматическая тактика уклонения реализуется в виде семантической тактики самооправдания как реакции на возможный намек на «непатриотичный» выбор (при восприятии вопроса, как и при восприятии более сложных речевых произведений, происходит «селективное сканирование», когда из всего содержания индивид выбирает то, что согласуется с имеющимися на данный момент представлениями [16, с. 102]).

Оборонительную реакцию может вызвать использование маркера субъективно-модальной окрашенности высказывания. В случае (2) употребление журналисткой вводного элемента кажется со значением неуверенности снижает значимость факта, составляющего пропозициональное содержание ее высказывания, и провоцирует у собеседника представление о наличии у говорящего пресуппозиции пренебрежения, которая не обязательно является истинной.

В случае (3) вопрос на «деликатную» тему денег был частично воспринят актрисой как попытка проникнуть в «скрытую сферу»

личностного пространства (то, что знает о себе сам человек, но не знают другие [21, с. 84]), только тактика уклонения в виде самооправдания представлена ссылкой не на вынужденность выбора, как в (1) («к этому вынудила моя профессия»), а на долженствование («...личные нужды/ которые должны присутствовать в жизни») и невозможность альтернативы («без них никуда не денешься»).

Стимулировать применение уклонения может тактический ход провокации, хотя в нашем материале фиксируется он редко и в силу проблематики интервью в целом ход беседы не обостряет. При этом провокация позитивной самопрезентации героя передачи стимулирует его уклонение с использованием юмора или иронии (первый речевой ход В. Кипелова в следующем фрагменте), а также смены субъекта оценивания, например, интервьюируемый предлагает обратиться к мнению других людей (последний речевой ход В. Кипелова).

Из беседы А. Комолова с В. Кипеловым. «Земля-воздух», февраль 2003.

А.К. Вот Вы за год как музыкант / в чем-то выросли?

В.К. Мне кажется / что микрофон только что отрубился / а я взял и включил его // Вот видите / как я вырос //

А.К. А если серьезно?

В.К. Если серьезно / то наверное я не могу говорить об этом / пусть другие скажут //

Если провоцируется оценка факта вне личностной сферы, то при уклонении возможен тактический ход игнорирования провокации, снятия остроты вопроса, его «расширения».

Из беседы П. Ермолаевой с Н. Наумовой и М. Беккер. «Новости культуры», октябрь 2003.

П.Е. Наташа / как Вам кажется / сегодня есть смысл ставить продюсерам только на молодых?

Н.Н. Я считаю / что имеет смысл ставить на молодых //

Названный тактический ход использует Н. Наумова, как бы не замечая наличия в вопросе П. Ермолаевой ограничительно-выделительной частицы *только*, придающей высказыванию провокационный характер.

Во всех рассмотренных ранее случаях интересующие нас коммуникативные процессы осуществлялись в рамках единства речевого хода – стимула и речевого хода – реакции, то есть в рамках речевого взаимодействия. Возможны случаи, когда применение тактики уклонения стимулируется не ближайшим речевым ходом (либо не только им), а отражает некоторые особенности психолингвистики диалога. Так, «серия вопросов, в каждом из которых представлено указание на интересующий адресата фрагмент информации, по своей структуре часто не совпадает с тем, как намерен структурировать изложение сам адресат», а

«необходимость представлять ответ в определенном порядке вызывает, в свою очередь, необходимость переструктурирования информации в сознании адресата» [19, с. 210]. Если последовательность вопросов явно сбивается, то очередное переструктурирование может запоздать и будет использована тактика уклонения, а речевой ход-реакция может отразить такие яркие признаки спонтанности, как лексические и синтаксические повторы (они фигурируют в последнем речевом ходе в приведенном далее фрагменте интервью).

Из беседы К. Журы с Е. Мозговой. «Саме той», октябрь 2003.

(В данном фрагменте многоточия отражают не пропуски при сокращении текста, а паузы в речи участников диалога).

К.Ж. Обсяги реклами/ вони значно зросли// Депутати кажуть/ ви заробляете на рекламі/ і ми хочемо знати/ куди ж ви діваєте ці гроші//

О.М. А я можу розказати/ куди ми діваємо ці гроші// Статус [«національної»] ми прийняли/ але грошей в бюджеті немає/ тому за рахунок зароблених коштів на рекламі/ керівництво телекомпанії доточує до тої зарплати/ для того, щоб люди отримували принаймні триста гривень// Деякі отримують// Ви проживете на триста гривень в місяць? Думаю/ що ні//

К.Ж. Це не мені треба ставити питання ... до кого апелюєте//

О.М. Ну/ я просто для прикладу кажу// Ну ... це/ я просто для прикладу кажу//

Подобные конструкции как типичные для современной телевизионной речи применительно к русскому языку описаны О. А. Лаптевой [14].

Исследование речевых взаимодействий на материале актуального речевого жанра – телеинтервью – позволяет, таким образом, проследить тенденции развития некоторых дискурсивных норм официального публичного общения.

Примечания

¹ В статье приняты способы передачи звучащей речи коммуникантов и формы паспортизации интервью, используемые в коллективной монографии «Русский язык конца XX столетия» (1985-1995) [7].

1. Арутюнова Н. Д. Прагматика // Лингвистический энциклопедический словарь / Гл. ред. Ярцева В. Н. – М.: Советская энциклопедия, 1990. – С. 389–390.

2. Дейк ван Т. А. Когнитивные и речевые стратегии выражения этнических предубеждений // Язык. Познание. Коммуникация: Пер. с англ.– М.: Прогресс, 1982. – С. 268–304.

3. Вохрышева Е. В. Коммуникативные стратегии реагирования на вопрос в английском языке: Учеб. пособие для вузов культуры и искусств. – Самара: Самар. гос. акад. культуры и искусств, 2003. – 137 с.

4. Гнедько Т. Н. Коммуникативные стратегии в научно-популярном стиле // Записки з романо-германської філології. – Вип.10. – Одеса: Латстар, 2001. – С. 15–26.

5. Гойхман О. Я., Надеина Т. М. Речевая коммуникация / Под ред. проф. О. Я. Гойхмана. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 272 с.
6. Голанова Е. И. Публичный диалог вчера и сегодня (коммуникативная эволюция жанра интервью) // Русский язык сегодня. – Вып. 1. – М.: Азбуковник, 2000. – С.251–259.
7. Голанова Е. И. Устный публичный диалог: жанр интервью // Русский язык конца XX столетия (1985–1995). – 2-е изд. – М.: Школа «Языки русской культуры», 2000. – с.427-452.
8. Зернецкий П. В. Единицы речевой деятельности в диалогическом дискурсе // Языковое общение: Единицы и регулятивы. Межвуз. сб. науч. трудов. – Калинин: Калининск. гос. ун-т, 1987. – С. 89–95.
9. Золотова Г. А., Онипенко А. К., Сидорова М. Ю. Коммуникативная грамматика русского языка. – М.: Филолог. ф-т МГУ, 1998. – 528 с.
10. Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии тактики русской речи: - Омск: Омск. гос. ун-т, 1999. – 285 с.
11. Казаринова Н. Р., Попова Т. И. Особенности речи перед микрофоном и телевизионной камерой // Русский язык и культура речи / Под ред. проф. Максимова В. И. – М.: Гардарики, 2002. – С. 249–274.
12. Кашкин В. Б. Введение в теорию коммуникации: Уч. пособие. – Воронеж, 2000. – 175 с.
13. Кубрякова Е. С. Эволюция лингвистических идей во второй половине XX века (опыт парадигмального анализа) // Язык и наука конца XX века: Сб. статей. – М.: Рос. гос. гуманит. ун-т, 1995.– С.144–238.
14. Лаптева О. А. Живая русская речь с телеэкрана. Разговорный пласт телевизионной речи в нормативном аспекте. – Изд. 5-е.– М.: Эдиториал УРСС, 2003. – 520 с.
15. Лукина М. Технология интервью. – М.: Аспект Пресс, 2003 – 191 с.
16. Матвеева Л. В., Аникеева Т. Я., Мочалова Ю. В. Психология телевизионной коммуникации. – М.: РИП-холдинг, 2002. – 316 с.
17. Попова Т. И. Телеинтервью в коммуникативно-прагматическом аспекте. – СПб: Филолог. факультет СПбГУ, 2002. – 220 с.
18. Почепцов Г. Г. О месте прагматического элемента в лингвистическом описании // Прагматические и семантические аспекты синтаксиса. Сб. научн. трудов. – Калинин: Калининск. гос. ун-т, 1985. – С.12–18.
19. Сапрыгина Н. В. Психолингвистика диалога. – Одесса: ТЭС, 2003. – 328 с.
20. Тертычный А. Интервью вездесущего лик // Журналист. – 2002. – № 3. – С. 69–71.
21. Цигульська Т. Ф. Загальна та прикладна психологія. – К.: Наукова думка, 2000. – 190 с.