

## ПОСЛЕДОВАТЕЛНОСТТА ОТ РЕПЛИКИ В ТЕЛЕВИЗИОННОТО ИНТЕРВЮ

*Жени Колева*  
*Софийски университет „Св. Климент Охридски“*

## THE SEQUENCE AND STRUCTURE OF RETORTS IN TV INTERVIEWS

*Zheni Koleva*  
*St. Kliment Ohridski University of Sofia*

This paper explores the process of communicative exchange in television interviews. The analysis is based on transcribed material from the Spanish Late night TV show *Late Motiv*, hosted by Andreu Buenafuente. The object of study is the usage of pragmatic strategies in the guests' answers. Interviewees resort to different devices and tactics to model and redirect the conversation. The analysis takes place in the context of recent advances in pragmatic theory and conversational analysis, while also taking into account some specific characteristics of the television programme.

**Key words:** pragmatic strategies, conversation analysis, adjacency pairs, speech acts

В настоящата статия се изследва процесът на обмен на реплики в телевизионното интервю. Анализът се осъществява въз основа на транскрибиран материал от испанското предаване *Late Motiv* с водещ Андреу Буенафуенте. Цел на изследването е да се открие как водещ и гост комуникират помежду си и как реагират един на друг в интервютата, като основният акцент е върху това как интервюиращите структурират своите отговори, за да управляват и пренасочват разговора. Възщност, когато говорим за последователност, поддържаеме идеята на конверзационния анализ, че репликите в общуването не са просто последователно подредени, тоест идват една след друга, а те имат ло-

гическа последователност. В общуването ответната реплика показва на говорещия как събеседникът интерпретира изказването му чрез вербална или невербална реакция (Хътчби, Уофит 1998). Едно от основните понятия в конverzационния анализ е диалогичното единство (вж. по въпроса Шеглоф 2007). Това са две изказвания, които са тясно свързани и взаимнозависими, като например речевите актове *въпрос/отговор*, *поздрав/поздрав*, *обвинение/извинение* и др. (Адамс 1981: 73). В настоящата статия обект на изследване е диалогичното единство въпрос/отговор, като фокусът е върху стратегиите, които прилагат гостите в своите отговори.

Отговорите на въпросите зависят до голяма степен от това как е зададен въпросът и какъв тип информация се търси: дали водещият търси обективна информация, мнението на госта по дадена тема, или се стреми към постигане на съгласие. В зависимост от типа въпрос отговорът може да бъде формулиран и структуриран с помощта на различни комуникативни стратегии: чрез директна и прозрачна комуникация, забавяне на отговора, завоалиран отказ и др. Тези стратегии играят важна роля за структурирането на репликите в текста. Последователността от *въпрос/отговор* не се ограничава до обмен от две изказвания, тъй като ответната реплика не винаги задоволява очакванията на говорещия и се налага събеседникът да бъде подтикнат да добави допълнителна информация, което води до „обмен от три реплики или верига от диалогични единства“ (Тсуи 1989: 547). При анализирането на примерите от телевизионното интервю не бива да забравяме и медийния характер на предаването, чиято основна цел е получаването на информация от гостите. В телевизионното интервю винаги интервюиращият е този, който води разговора, който поставя и сменя темата, контролира посоката на разговора. Мая Василева нарича телевизионния водещ „двигател за творчески процеси във вечерното токшоу“, тъй като неговите качества и умения са важни за успешното създаване на естествена обстановка за дискусии на емоционални и понякога провокативни теми (Василева 2021: 65). Все пак се наблюдават и случаи, в които гостът успешно пренасочва комуникацията в желаната от него посока.

В по-нататъшното изложение ще се спрем на видовете реакция в зависимост от типа на въпроса. Така например при задаването на въпроси, ориентирани към конкретна информация, гостите обикновено отговарят директно. Тук е важно да отбележим, че в телевизионно предаване участието на гостите е доброволно и те са готови да отговарят на въпроси по конкретни теми. Телевизионното предаване (вж.

Василева 2021) дава среда, в която гостите имат възможност да представят своите лични и професионални качества, да споделят информация за най-новите си проекти, поради това в някои случаи могат да използват стратегии за забавяне на отговора, които им позволяват да го формулират по-добре. Това се наблюдава в следващия пример от интервюто с испанската щангистка Лидия Валентин.<sup>1</sup>

1) *AB: ¿Cómo se, cómo se emociona una con una medalla 10 años después?*

*LV: Es complicado.*

*AB: Sí, sí, sí.*

*LV: Es complicado, la emoción. Pero sí que es. Realmente yo sentí este martes cuando se me entregó en el comité olímpico español...*

*AB: Sí.*

*LV: ...esa emoción. Está claro que me privaron in situ de ese sentimiento, de esa emoción compartida. Pero bueno, al final me la hicieron vivir esta semana y estoy contenta, estoy feliz, con muchas ganas de que se me entregue la de Londres también. (...)*

В този пример водещият задава частен въпрос, с който апелира към емоционалното състояние на госта в конкретната ситуация, която е тема на разговор. Лидия Валентин в началото забавя отговора си, като посочва, че е сложно за обяснение, и така се опитва да спечели време да събере мислите си и да ги формулира по-точно. Водещият на предаването прекъсва гостенката два пъти с репликата „Sí“, като с това цели да покаже внимание и заинтересованост, а не да вземе думата. В крайна сметка гостенката отговаря на поставения въпрос и дава подробни обяснения за своите преживявания и емоции.

Горепосоченият пример за забавяне на отговора не е свързан с нежеланието на госта да предостави търсената информация, а по-скоро с търсенето на по-адекватна формулировка. Често водещият задава допълнителни въпроси, за да улесни и насочи госта към желаната информация, а също така да му даде повече време. Това се наблюдава в следващия пример от интервюто с актьора Педро Алонсо<sup>2</sup>.

2) *AB: ¿Ya se te dan bien estos curos, estos malos con recodos?*

*PA: Es que soy muy asqueroso. (Se ríe).*

*AB: ¿No te da rabia? A mí me parece que eres un buen tipo, te acabo de conocer, nos hemos hablado buen ratito de camino y no sé, uno*

---

<sup>1</sup> Цитираният пример е от интервюто с Лидия Валентин от 19.01.2018 г.

<sup>2</sup> Цитираният пример е от интервюто с Педро Алонсо от 5.12.2019 г.

*empieza a tener medio ojo para esto. Pero me parece que eres un tío con ganas de vivir y que eres un disfrutón y...*

*PA: Sí.*

*AB: ...en cambio se te han etiquetado allí, ¿eh?*

*PA: Sí, mira, cuando me cambió digamos el perfil de casting, yo venía de hacer un personaje que era como Chanquete y Tintín en una serie en la televisión autonómica gallega, que era un cuento en clave de comedia.*

*AB: Anda.*

*PA: Eso fue como yo empecé a hacer personajes más adultos. Inmediatamente después hice un personaje en Gran Hotel, una serie que me metió en personajes más maduros y turbios. (...)*

В указания пример актьорът отговаря незадоволително на първоначално зададения въпрос и това налага Буенафуенте да допълни въпроса си с уточняваща реплика, в която запознава госта с мнението си, като по този начин го предразполага и стимулира. С репликата „Sí“ се вижда, че гостът го прекъсва и започва да формулира отговора си, но Буенафуенте довършва своята мисъл, като изказва конкретното си мнение и търси потвърждение от страна на госта. Педро Алонсо от своя страна изразява съгласие, като обяснява, че е започнал да играе характерните персонажи на антигерои и злодеи по стечение на обстоятелствата. В този случай водещ и гост се прекъсват взаимно, водени от желанието за комуникативно сътрудничество и взаимодействие.

Според Венера Димитрова (Димитрова, В. 2020) прекъсванията могат да бъдат от кооперативен и некооперативен тип. Прекъсванията от кооперативен тип попълват пропуски в разговора и могат да покажат загриженост и интерес, а некооперативните прекъсвания са конфронтационни, свързват се обикновено с нарушаването на принципа на учтивост и принципа на сътрудничество, тъй като може да се приемат като израз на неуважение, на липса на учтивост и на незачитане на мнението на събеседника. С тях най-често говорещият се опитва да смени темата и да изкаже своето субективно отношение, което най-често е различно от това на събеседника. В указания по-горе пример обаче двамата участници се прекъсват, водени от желанието да уточнят и развият темата на разговора и да осъществят по-пълноценно комуникативните си намерения.

В следващия пример водещият разговаря с аржентинския актьор Чино Дарин<sup>3</sup>. В този пример Андреу Буенафуенте въвежда те-

<sup>3</sup> Цитираният пример е от интервюто с Чино Дарин от 1.12.2017 г.

мата на интервюто, като представя твърдение, което се нуждае от потвърждение.

3) *AB: Y ese va a ser el hombre que va a probar todo, ¿no?*

*CD: Está mal. Ese es una especie de cobaya humana que tenemos en el programa que lo sometemos a...*

*AB: Él sabe, ¿no? Sabe que trabaja de eso, ¿no?*

*CD: Bueno, creo que lo hizo a conciencia. Habrá firmado un contrato y lo sometimos, sí, a un montón de cosas.*

Тук отново се среща прекъсване от кооперативен тип, тъй като, докато Чино Дарин отговаря, Буенафуенте го прекъсва, като му задава уточняващи въпроси, с които се търси изясняването на специфичен аспект от коментара му. Отговорът на актьора е именно потвърждение на предположението на водещия.

В някои случаи уточняващите въпроси на Андреу Буенафуенте създават ситуация, в която гостът има избор и може да си позволи да отговори само на един от тях. Това е продиктувано, от една страна, от желанието за избягване на отговор, а от друга, може да се разглежда като стратегия за забавяне на ответната реакция. Пример за това е последователността от реплики с актрисата Конча Веласко<sup>4</sup>, която избира да отговори само на общия въпрос.

4) *AB: ¿Hasta cuando vas a trabajar? ¿Ya lo has decidido?*

*CV: Pues sí. Sí. Sí. (Se ríe).*

*AB: ¿Y qué has decidido, Concha?*

*CV: A mí me gusta llegar, si no encuentro a un señor, rico, mayor y potente que me lleve en alfombra mágica por el mundo, me parece que voy a tener que trabajar hasta que me muera.*

Обикновено се очаква участниците в общуването да сътрудничат и да реагират на зададените въпроси, но понякога гостите се опитват да бъдат уклончиви (вж. по въпроса Клейман 2001). В тези ситуации ролята на интервюиращия е много важна, защото той може да насочи разговора в желаната посока. В цитирания пример, след като не получава търсения отговор, водещият на предаването задава допълнителен въпрос, с който препраща към първоначално зададения частен въпрос „Докога ще работиш?“. С репликата „И какво си решила, Конча?“ настоява за отговор, който получава, защото не позволява на интервюираната да избегне темата на разговора.

При задаването на въпроси, с които се търси конкретна информация, рядко се наблюдават случаи, в които гостите не могат да отго-

---

<sup>4</sup> Цитираният пример е от интервюто с Конча Веласко от 20.09.2017 г.

ворят, тъй като темите на предаването са предварително уточнени. Но понякога гостите са затруднени да отговорят веднага. Интересно е да се проследи как гостите се справят в такива ситуации. Ето пример от интервюто с актьора Алекс Брендемюл<sup>5</sup> (съкратено ABR).

5) AB: *¿Y en qué idiomas sueñas, por ejemplo?*

ABR: *Eso es, eso es un tema que no he resuelto aún. No sé, no lo sé.*

AB: *¿No sueñas?*

ABR: *No sueño, para evitar el problema.*

AB: *¿Has llegado a decir que igual si estás practicando, haciendo una peli en inglés, puede ser que esa noche el sueño sea en inglés?*

ABR: *Sí, me pasa cuando me esfuerzo mucho por hablar un idioma. Porque tengo que interpretar un personaje en ese idioma, acabo hablando conmigo mismo en ese idioma, si es en francés, en inglés o en vasco.*

В този пример водещият пита за нещо, което Алекс Брендемюл осмисля в процеса на разговора, като се оправдава, че няма готов отговор на този въпрос. Андреу Буенафуенте обаче не се отказва и представя хипотетична ситуация, с която се опитва да му даде допълнителна насока, за да го улесни. В крайна сметка гостът се съгласява с твърдението на водещия и дава релевантен отговор, който съдържа достатъчно информация.

Нека разгледаме още един пример от интервюто със същия актьор:

б) AB: *A mí me parece que, me da esa sensación, te conozco poco, pero que te tomas muy en serio, ¿no? Como el oficio que es, ¿no?*

ABR: *Sí, no. Yo creo como todos. Tantos actores que no están trabajando, que igual no tienen la suerte de estar trabajando y que se lo tomarían igual, igual de en serio, ¿no? Yo creo que conforme va pasando el tiempo y cuando ya tengo más trayectoria me lo tomo más en serio. Yo creo que cada vez es como que asumes más, no sé por qué, no es consciente, pero asumes más responsabilidad en lo que haces.*

Формулировката на въпроса е свързана с известна степен на несигурност от страна на Буенафуенте и е ориентирана към потвърждение от страна на госта. Такъв тип въпроси Стефана Димитрова нарича „демагогически въпроси, в които говорещият проявява мнима осведоменост, за да получи точно сведение за нещо“ (Димитрова, С. 1999: 68). На пръв поглед отговорът „Sí, no“ може да изглежда противоречив, но той изразява първоначалното съгласие, а после уточнение, че твърдението на водещия се отнася не само за него, но и за всички ак-

---

<sup>5</sup> Цитираният пример е от интервюто с Алекс Брендемюл от 28.06.2017 г.

тъори. Интервюираният признава сериозността на актьорската професия и обяснява, че много актьори, независимо дали работят, или не, се отнасят към нея отговорно.

Въпросите, при които се търси мнението на събеседника, често включват като стимул мнението на самия интервюиращ. В подобни ситуации невинаги е налице съгласие и съвпадение на мнението на събеседниците. В този случай е интересно да се анализират стратегиите, които използват гостите, за да изразят несъгласието си. Ще разгледаме още един пример от интервюто с аржентинския актьор Чино Дарин<sup>6</sup>, в което той по много умел начин показва, че не подкрепя изцяло убеждението на Буенафуенте по темата.

7) AB: *Ya. ¿Y tú crees que la gente va ganando conciencia poco a poco? Yo creo que sí, pero...*

CD: *Me gusta pensar que sí, pero no estoy, no estoy muy seguro. Y un poco a eso viene el programa. Me parece que es una especie de tire y afloje entre ganar conciencia y sucumbir a las tentaciones de las cosas que se van creando. Uno va a cualquier sitio a comprar cosas y predominan los alimentos precocinados, procesados, precongelados.*

AB: *Sí, sí.*

CD: *Y de alguna forma uno tiende a ir a lo más fácil de esta industria. Estamos acostumbrados. Antiguamente cazábamos, recolectábamos. Hoy en día no lo hacemos.*

AB: *Ya, ya, ya. Oye, por cierto, en Argentina sois también de comer bien, ¿eh?*

Андреу Буенафуенте задава въпрос, който директно търси мнението на госта, но едновременно с това с репликата си „Yo creo que sí“ той отразява собственото си мнение и желанието да провери дали гостът е съгласен с него. Според Лийч в общуването, когато говорещият изразява своите убеждения, по-често срещана стратегия е събеседникът да се съгласи, отколкото да отхвърли твърдението (Лийч 2014). В цитирания пример Чино Дарин изразява своето мнение по-предпазливо и подкрепя отговора си с допълнителни обяснения, с които се опитва да защити гледната си точка, която не съвпада с тази на водещия. В последната реплика на интервюиращия виждаме, че той приема отговора за задоволителен и сменя темата.

Процесът на обмен на реплики в телевизионното интервю е сложно и динамично взаимодействие на комуникативни стратегии между водещ и гост. Анализът на диалогичното единство въп-

---

<sup>6</sup> Цитираният пример е от същото интервю с Чино Дарин от 1.12.2017 г.

рос/отговор в телевизионното интервю показва, че естеството и начинът на задаване на въпроса обуславят до голяма степен съответната реакция. Въпросите могат да бъдат ориентирани към търсенето на обективна информация, към субективна рационална или емоционална оценка от страна на събеседника, към разяснение, постигане на съгласие и други. При търсенето на конкретна информация гостите най-често отговарят директно. Понякога сменят темата на разговора, когато предпочитат да не отговорят, а в някои ситуации те забавят отговора си, водени от желанието да намерят по-адекватна формулировка. Поради естеството на разговора рядко се наблюдават ситуации, в които интервюираните не отговарят на въпросите на водещия, тъй като темите на предаването са предварително уточнени. В подобни ситуации гостите отговарят частично на въпросите или се опитват да дадат по-общ отговор. Стратегиите, използвани от гостите, играят ключова роля в управлението, а понякога и в пренасочването на разговора, но водещият е този, който контролира диалога, като връща или сменя темата на разговора. Прекъсванията също са важна част от структурирането на обмена от реплики поради това, че отразяват естествения характер на интервюто като жанр. Те могат да бъдат от кооперативен и некооперативен тип, като в телевизионното интервю по-често те са кооперативни, което се дължи на желанието на участниците в разговора да осъществят попълноценно комуникативните си намерения. Контекстът, експлицитен и имплицитен, определя в известна степен структурирането на диалогичното единство и последователността от репликите в диалога, тъй като в телевизионното интервю се предполага, че темите на разговор се определят предварително. Динамичният характер на разговора, в който водещ и гост си партнират в диалога, допринася за генерирането на последователности от реплики и илюстрира употребата на различни стратегии с цел поддържане на комуникативното сътрудничество.

Представеното изследване дава възможност за по-задълбочено осмисляне на начина, по който водещ и гост общуват, реагират един на друг и използват различни стратегии за управление и пренасочване на разговора. Тъй като в рамките на една статия е невъзможно да бъдат включени и анализирани всички стратегии за осъществяване на комуникативните намерения на участниците в телевизионното интервю, вниманието се фокусира главно върху модели, ориентирани към взаимодействието на субективната и обективната част на репликите, към съотношението на имплицитната и експлицитната информация в диалогичния текст, с което се отваря допълнително поле за бъдещи изследвания.



## ЛИТЕРАТУРА

- Адамс 1981:** Adams, K. L. Question/answer adjacency pairs in a performance appraisal interview. // *Journal of Applied Communication Research*, 9:2, 72 – 84.
- Василева 2021:** Василева, М. *Ерата на вечерното токшоу*. [Vasileva, M. *Erata na vechernoto tokshou*.] София: УИ „Св. Климент Охридски“, 2021.
- Димитрова, В. 2020:** Димитрова, В. *Прагматични и синтактични особености на диалогичното единство въпрос-отговор*. [Dimitrova, V. *Pragmatichni i sintaktichni osobenosti na dialogichnoto edinstvo varpros-otgovor*.] Дисертация за присъждане на образователната и научна степен „доктор“. София, 2020.
- Димитрова, С. 1999:** Димитрова, С. *Езикова демагогия*. [Dimitrova, S. *Ezikova demagogiya*.] София: Наука и изкуство, 1999.
- Клейман 2001:** Clayman, S. Answers and evasions. // *Language in society* 30.3, 2001, 403 – 442.
- Лийч 2014:** Leech, G. *The pragmatics of Politeness*. Oxford: Oxford University Press, 2014.
- Тсуи 1989:** Tsui, A.V.M. Beyond the adjacency pair. // *Language in society* 18.4, 1989, 545 – 564.
- Хътчби, Уофит 1998:** Hutchby, I., Wooffitt, R. *Conversation Analysis. Principles, practices and applications*. Cambridge: Polity Press, 1999.
- Шеглоф 2007:** Schegloff, E. *Sequence Organization in Interaction. A primer in conversation Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press, 2007.

## ЕЛЕКТРОННИ ИЗТОЧНИЦИ

- Интервю с Лидия Валентин <<https://youtu.be/xElUzHskts0?t=104>> (15.12.2023).
- Интервю с Педро Алонсо <<https://youtu.be/d9yhD4ShFmw?t=223>> (15.12.2023).
- Интервю с Чино Дарин <<https://youtu.be/EhUUnWhhbcA?t=337>> (17.12.2023).
- Интервю с Конча Веласко <<https://youtu.be/hImduajck60?t=911>> (17.12.2023).
- Интервю с Алекс Брендемюл <<https://youtu.be/2LWYu8C40dQ?t=512>> (17.12.2023).