



Violation of the Principles of Communication Ecology: Pragmatics of Spanish Portrait Interview

Olga Sidarevich-Stakhnova

Belarusian State University
4, Nezavisimosti Avenue, Minsk, 220030, Belarus

Abstract. Public media discourse is the most important communicative environment in modern society. The processes taking place within it are most clearly manifested in the genre of portrait interviews, the purpose of which is to present a personality through deep interaction and the construction of a public image. Achieving this goal is possible in a specially constructed communicative environment based on respect for personal boundaries and the principles of harmonious interaction. This approach corresponds to the concept of communication ecology, which, however, has not yet been formed as a coherent theory. Its principles are derived in the article through a synthesis of a number of psychological and linguistic theories that focus on harmonious interaction.

The analysis of Spanish portrait interviews reveals a culturally specific paradox: systematic violations of the principles of communication ecology (provocation, manipulation, pressure) do not lead to communication failure, but are a distinctive feature of the genre.

The aim of this article is to identify and describe the strategies and tactics of such violations in the speech behaviour of Spanish interviewers and to determine their pragmatic specificity in Spanish linguistic culture. The study is based on the hypothesis that these violations are not a communicative failure, but a culturally conditioned mechanism that serves the deeper purpose of the genre – to create a vivid public “portrait” of a person.

The work applies pragmalinguistic analysis, implemented within a two-level model. At the first level, based on a synthesis of psychological and linguistic approaches, deviations from the principles of ecological communication are identified. At the second, interpretative level, the concept of alterocentricity in the Spanish language (W. Bainebauer), the model of communication as a “joint dance” (U. Maturana) and existential philosophy (J. Ortega y Gasset) are used to explain these deviations.

It has been established that strategies and tactics for disrupting the ecology of communication are used as a tool for engaging the interlocutor in dialogue, testing their personality and self-disclosure.

The conclusions are important for the theory of intercultural communication and pragmatics, as they demonstrate the cultural conditioning of communicative norms and contribute to the understanding of the specifics of Spanish media discourse.

Keywords: portrait interview, communication ecology, Spanish media discourse, communication strategies and tactics, alterocentricity, pragmatics, interviewer’s speech behaviour

For citation: Sidarevich-Stakhnova O.V. (2026). Violation of the Principles of Communication Ecology: Pragmatics of Spanish Portrait Interview, *Linguistics & Polyglot Studies*, 12(1), pp. 55–72. <https://doi.org/10.24833/2410-2423-2026-1-46-55-72>

Нарушение принципов экологии общения: прагматика испанского портретного интервью

О.В. Сидоревич-Стахнова

Белорусский государственный университет
220030, Беларусь, Минск, пр. Независимости, 4

Аннотация. Публичный медиадискурс является важнейшей коммуникативной средой современного общества. Протекающие в ней процессы наиболее ярко проявляются в жанре портретного интервью, цель которого – представление личности через глубокое взаимодействие и конструирование публичного образа. Достижение этой цели становится возможным в специально выстроенной коммуникативной среде, основанной на соблюдении личных границ и принципов гармоничного взаимодействия. Такой подход соответствует концепции экологии общения, которая, однако, ещё не сформировалась как целостная теория. Её принципы в статье выводятся путём синтеза ряда психологических и лингвистических теорий, в фокусе внимания которых оказывается гармоничное взаимодействие.

Анализ испанских портретных интервью выявляет культурно-специфический парадокс: системные нарушения принципов экологии общения (провокация, манипуляция, давление) не приводят к коммуникативному сбою, а выступают отличительным признаком жанра.

Цель статьи заключается в выявлении и описании стратегий и тактик подобных нарушений в речевом поведении испанских интервьюеров и определение их прагматической специфики в испанской лингвокультуре. Исследование основано на гипотезе о том, что данные нарушения представляют собой не коммуникативную неудачу, а культурно-обусловленный механизм, служащий глубинной цели жанра – созданию яркого публичного «портрета» личности.

В работе применяется прагмалингвистический анализ, реализуемый в рамках двухуровневой модели. На первом уровне, на основе синтеза психологических и лингвистических подходов, фиксируются отклонения от принципов экологичного общения. На втором, интерпретационном уровне, для объяснения этих отклонений привлекается концепция альтероцентричности испанского языка (В. Байнхауэр), модель общения как «совместного танца» (У. Матурана) и экзистенциальная философия (Х. Ортега-и-Гассет).

Установлено, что стратегии и тактики нарушения экологии общения (например, навязывание бинарного выбора или апелляция к болезненным темам) используются как инструмент вовлечения собеседника в диалог, испытания личности и её самораскрытия.

Выводы важны для теории межкультурной коммуникации и прагмалингвистики, так как демонстрируют культурную обусловленность коммуникативных норм и вносят вклад в понимание специфики испанского медиадискурса.

Ключевые слова: портретное интервью, экология общения, испанский медиадискурс, коммуникативные стратегии и тактики, альтероцентричность, прагмалингвистика, речевое поведение интервьюера

Для цитирования: Сидоревич-Стахнова О.В. (2026). Нарушение принципов экологии общения: прагматика испанского портретного интервью. *Филологические науки в МГИМО*. 12(1), С. 55–72. <https://doi.org/10.24833/2410-2423-2026-1-46-55-72>

Введение

Понятие «экологии», введенное некогда Э. Геккелем и понимаемое им как «*die gesamte Wissenschaft von den Beziehungen des Organismus zur umgebenden Aussenwelt*» 'комплексная наука о взаимоотношениях организмов с окружающей внешней средой' [20, p. 286], давно вышло за рамки биологии и приобрело социальный характер. Наряду с вопросами охраны природы, проблемами экологии культуры и влияния технического прогресса на окружающую среду, в фокус исследовательского внимания попадает экология общения как фундаментальное условие здорового существования общества. Эта проблема приобретает особую значимость в контексте публичного медиадискурса, который, являясь важной коммуникативной средой обитания современного человека, демонстрирует многочисленные признаки нарушения равновесия.

Наиболее ярко они проявляются в жанре портретного интервью, в котором наблюдается противоречие между целями интервьюера, ориентированного на получение информации, и интервьюируемого, заинтересованного в сохранении психологического комфорта. Это столкновение интересов создаёт предпосылку для нарушения коммуникативных норм, которые традиционно в лингвистике рассматриваются сквозь призму деструктивного воздействия на диалог [4], [5], [8, с. 23].

В испаноязычном медиaprостранстве жанр портретного интервью демонстрирует парадоксальную, на первый взгляд, особенность: системные нарушения равновесия в общении не приводят к разрушению диалога или нанесению психологического урона собеседнику.

Для изучения этого феномена в работе применяется двухуровневая модель. В качестве основы выступает концепция экологии общения. Поскольку в лингвистике она ещё не сформировалась как целостная теория, её принципы выводятся путём синтеза ряда психологических и лингвистических подходов, в фокусе внимания которых оказывается гармоничное взаимодействие. Этот синтез соответствует принципу последовательного построения научного знания («*nulla dies sine linea*»), лежащему в основе методологии В.И. Шаховского [14], чьи идеи используются в настоящем исследовании.

Во-первых, принцип безоценочности, который предполагает понимание эмоционального состояния собеседника и безусловное принятие его позиции, исключающее субъективную интерпретацию. Это положение конкретизируется в концепции В.В. Бойко [2, с. 79–87], согласно которой высокий уровень толерантности предполагает отказ от навешивания ярлыков и категоричных суждений. Во-вторых, принцип равноправного диалога, подразумевающий взаимодействие без манипуляций, давления и других способов нарушения коммуникативного баланса, то есть общение между «взрослыми» позициями обоих участников с опорой на трансактный анализ Э. Берна [1]. В-третьих, принцип эмоциональной безопасности – создание такой коммуникативной среды, в которой не допускается намеренная провокация негативных переживаний. Этот принцип согласуется с идеей экологии эмоций В.И. Шаховского [15]. В-четвёртых, принцип уважения психологических границ партнёра, объединяющий идею ненасильственного общения М. Розенберга [12] об отказе от вторжения и установку на терпимость к личности собеседника, заложенную в концепции коммуникативной толерантности В.В. Бойко [2, с. 79–87].

В-пятых, принцип кооперации, который восходит к теории П. Грайса. Коммуникация в его концепции понимается как особый вид совместной деятельности, в которой участники «в какой-то мере признают общую для них обоих цель (цели) или хотя бы «направление» диалога» [6, с. 221–222]. Согласно этому принципу, коммуникация должна протекать в благоприятных условиях, при которых ни одна из сторон не стремится получить одностороннее преимущество.

В-шестых, принцип сохранения социального лица, который объединяет идеи теории вежливости П. Браун и С. Левинсона [17, p. 61–62] с более ранней социологической концепцией. В основе лежит заимствованное авторами у И. Гофмана [19] понятие «лица» (*face*) как социальной ценности, которое каждый человек предъявляет другим и требует уважать. В процессе общения

это «лицо» (раскрываемое через аспекты позитивного – стремление к одобрению, и негативного – стремление к автономии) постоянно подвергается угрозам. Стратегии вежливости, таким образом, представляют собой систему действий, направленных на смягчение этих угроз и поддержание социального лица собеседника.

В контексте экологии общения это означает, что даже конфликтный диалог должен сохранять конструктивную основу для взаимопонимания и избегать неоправданного, намеренного ущерба достоинству и статусу партнёра.

Таким образом, экологичная коммуникация в рамках портретного интервью представляет собой целостную систему взаимодействия, основанную на осознанности и ответственности собеседников, направленную на создание безопасного пространства диалога, организующими компонентами которого выступает внимание к эмоциональному состоянию и взаимоуважение. В более широком теоретическом плане синтез описанных принципов позволяет конкретизировать содержание формирующейся концепции экологии общения для лингвистических исследований. Её цель мы определяем как достижение экологичности – то есть организацию коммуникации, «без нанесения ущерба окружающей среде, частью которой, естественно, является социум и все его члены, человек как таковой» [11, с. 107].

Второй, интерпретационный уровень модели призван объяснить, почему эти отклонения не ведут к сбою. Здесь ключевую роль играет концепция альтероцентричности испанского языка [16, с. 145], предложенная в 30-е годы XX века немецким лингвистом В. Байнхауэром. Суть её заключается в том, что испанский язык ориентируется в значительной мере на такую организацию общения, при которой обеспечивается максимум внимания и такта по отношению к собеседнику со стороны говорящего и необходимый уровень психологического комфорта для слушающего. Однако для полного понимания специфики испанского портретного интервью недостаточно лишь констатировать эту ориентацию, важно рассмотреть и саму природу порождаемого взаимодействия. Этому способствует идея У. Матураны, сравнившего общение с «танцем» [10], то есть взаимное приспособление и координации партнёров, а не борьба за доминирование. Смысл и гармония рождаются в самом процессе взаимодействия. Схожую диалогическую установку находим в экзистенциальной философии Х. Ортеги-и-Гассета, кратко, но ёмко выраженной в формуле “Yo soy yo y mi circunstancia” [21, p. 43] ‘Я – это я и мои обстоятельства’. Согласно этому подходу, «Я» не является заранее данной сущностью, а обретает свою форму и содержание в активном, напряжённом диалоге с окружающим миром. «Обстоятельства» в его философии представляют собой реальность, требующую от человека усилия по её осмыслению и преодолению.

Описанная триада концепций позволяет поставить под сомнение применимость традиционных оценочных критериев к нарушению норм взаимодействия в испанских портретных интервью. В этой связи цель статьи заключается в выявлении и описании стратегий и тактик подобных нарушений в речевом поведении испанских интервьюеров и определении их прагматической специфики в испанской лингвокультуре.

Под речевой стратегией, вслед за О.С. Иссерс, мы понимаем «комплекс речевых действий, направленных на достижение коммуникативных целей» [7, с. 54]. Под речевой тактикой – «одно или несколько действий, которые способствуют реализации стратегии» [Там же, с. 110].

Материалы и методы

Материалом исследования послужили 10 видеозаписей интервью, опубликованных на платформе YouTube в период с 2018 по 2023 год. Корпус для анализа формировался методом сплошной выборки. Критериями отбора стали соответствие жанру и коммуникативная вариативность, которая обеспечивается за счёт обращения к трём программам с разными стилями ведения диалога (“El Cafelito” de Josep Pedrerol, “The Wild Project”, “Los Fulanos”).

Отбор конкретных выпусков внутри каждой программы проводился методом сплошной выборки.

Непосредственный анализ включал в себя несколько этапов: первичный просмотр интервью и транскрибирование, чтение отобранного материала и выявление фрагментов, содержащих неэкологичное коммуникативное поведение со стороны интервьюера. Отбор из общего массива материала фрагментов для детального анализа.

В качестве единицы анализа выступает коммуникативный эпизод, который выделяется на основании коммуникативно-деятельностных признаков, а также наличия в тексте формальных и семантических показателей связности и тематического единства [3, с. 22].

Методы исследования – контекстуальный анализ, тактико-стратегический анализ, описательный метод.

Результаты исследования

В результате анализа материала было выявлено, что интервьюер систематически и целенаправленно использует ряд стратегий, нарушающих принципы экологии общения. Одной из основных является стратегия контролируемой провокации. Речь идёт о дозированном создании коммуникативного напряжения для стимулирования гостя к диалогу и раскрытия его публичного образа. Она реализуется через ряд конкретных тактик. Систематически применяется *тактика навязывания негативной пресуппозиции*. Её цель – намеренное создание коммуникативного дискомфорта (нарушаются принципы психологической безопасности и кооперативности) путём обращения к болезненным для собеседника темам, включённым в вопрос в виде скрытого негативного утверждения.

1.1 JOSEP PEDREROL. – ¿Espina es la de no entrenar al Deportivo? ‘Тебя задевает то, что ты не стал тренером «Депортиво»?¹ (досл. ‘Является ли занозой та самая история, связанная с непопаданием в «Депортиво»’)

Интервьюер обращается к теме нереализованных амбиций тренера, которая является особенно болезненной в тех профессиях, в которых карьера длится недолго, как, например, в спорте. Вопрос адресанта формулируется таким образом, что под сомнением оказывается профессиональная состоятельность интервьюируемого. Акцент смещается с объективных обстоятельств, которыми может быть вызвано отсутствие приглашения тренировать команду, на личную неудачу, то есть интервьюер навязывает гостю свою эмоциональную интерпретацию события. Важно учитывать также культурные особенности: футбол оказывается глубоко вплетённым в исторический и политический контекст страны [18], он выступает определяющим фактором выражения и формирования национальной и региональной идентичности [22]. Поэтому не тренировать «свой» клуб равносильно предательству мечты.

1.2 JOSEP PEDREROL. – ¿Sientes que Venezuela no te ha reconocido como mereces o empieza a hacerlo ahora?² ‘Сожалеешь ли ты о том, что Венесуэла не признала тебя так, как ты того заслуживаешь, или она начинает это делать?’

Вопрос интервьюера апеллирует к болезненному для спортсмена факту недостаточного признания его заслуг на родине. Для латиноамериканцев родина имеет сакральный смысл, являясь центральным элементом цивилизационной идентичности, которая, как отмечает М.В. Ларионова, структурируется оппозицией «свой – чужой» [9, с. 44]. Анализируя основы идентичности, исследователь цитирует Симона Боливара, который видел будущее Нового Света как «единой нации» на основе общего происхождения, языка и религии [9, с. 43–44]. Упоминание в вопросе интервьюера всей страны, а не конкретных критиков, болельщиков или СМИ создаёт ложный образ героя, отвергнутого отчизной, которой он служил.

Этот вопрос нарушает принцип психологической безопасности, так как эксплуатирует культурный код и ценностные ориентиры собеседника.

¹ “El Cafelito” de Josep Pedrerol №3, <https://www.youtube.com/watch?v=AiVhQUALbtk> (дата обращения 21.04.2025).

² “El Cafelito” de Josep Pedrerol №30, <https://www.youtube.com/watch?v=tweJC5jWK98> (дата обращения 21.04.2025).

В рамках стратегии контролируемой провокации была выявлена *тактика критики через апелляцию к обобщённому источнику* («говорят», «существует мнение», «считают»). Эта тактика служит двум основным прагматическим целям: оправдать использование резких оценок, сохраняя при этом видимый нейтралитет, и спровоцировать собеседника на демонстрацию определённых качеств личности.

1.3 JORDI WILD. – Dicen que “El Chiringuito” es telebasura, que es una mierda, que es tóxico. Cuando hay ese punto, tú ¿cómo te lo tomas personalmente? ¿Cómo te afecta eso? ¿O ya no te afecta?³ Говорят, что «Чиригито» – это телевизионный мусор, что это д...мо, что это токсично. Когда есть такая точка зрения, Как ты лично это воспринимаешь? Как это на тебя влияет? Или это больше не влияет?

Интервьюер, следуя стратегии контролируемой провокации, обращается к негативному мнению какой-то обобщённой группы о программе гостя. Использование лексики “telebasura”, “mierda”, “tóxico” усиливает отрицательный эмоциональный заряд. Создаётся впечатление пространённости негативной оценки, при этом сам интервьюер сохраняет видимый нейтралитет, лишь озвучивая это мнение. Спрашивая об отношении адресата к такому мнению, интервьюер оказывает дополнительное давление, целенаправленно провоцируя не рациональный ответ, а защитную реакцию, обиду или гнев, и вынуждая к конфронтации с враждебно настроенным общественным мнением.

1.4 LOS FULANOS. – Hoy tenemos a una de las figuras más polémicas del fútbol español. Es probable que le ames o que le odies. Hoy vamos a conocer quién está detrás de ese personaje. Tito Soria, bienvenido a “Los Fulanos”⁴. ‘Сегодня у нас в гостях одна из самых скандальных фигур испанского футбола. Скорее всего, вы его либо любите, либо ненавидите. Сегодня мы узнаем, кто стоит за этим персонажем. Тито Сория, добро пожаловать в «Лос Фуланос».’

В приведённом примере интервьюер обращается к предполагаемому негативному мнению обобщённой группы (всех почитателей футбола и представителей медиа), значительная часть которой, по утверждению ведущего, испытывает сильные негативные эмоции по отношению к адресату. Этот приём позволяет интервьюеру выразить критическую оценку, сняв с себя личную ответственность, поскольку критика преподносится не как субъективное мнение, а как общее восприятие. Отсутствие конкретных доказательств позволяет беспрепятственно навязать гостю ярлык «одной из самых противоречивых фигур» и оправдать таким образом концентрацию на конфликтной составляющей в течение всего интервью. Основным элементом провокации становится имплицитное противопоставление «публичного образа» и «подлинной личности», которое вводится тезисом о необходимости «узнать, кто стоит за этим персонажем». Этот приём изначально ставит интервьюируемого в оборонительную позицию, вынуждая его к самооправданию. Подобная коммуникативная тактика нарушает экологию общения, поскольку основана на внесении в дискурс непроверенных негативных утверждений, которые искусственно нарушают равновесие во взаимодействии и создают почву для манипуляции.

Следующим уровнем реализации стратегии контролируемой провокации является *тактика скрытого обвинения*. Здесь провокационный эффект достигается путём навязывания собеседнику негативной интерпретации событий из его жизни. Ярким примером служит следующая реплика:

1.5 JOSEP PEDREROL. – Te fuiste con mal sabor del Rayo. ¿Qué recuerdo tienes?⁵ ‘Ты покинул стадион «Райо» с неприятным осадком. Какие у тебя остались воспоминания?’

В приведённом примере интервьюер, используя повествовательное предложение-утверждение навязывает собственную интерпретацию внутреннего состояния, ощущений интервьюируемого. Предположение адресанта содержит негативную окраску, которая подтверждается использованием лексики с отрицательной коннотацией («неприятный осадок»). В высказывании

³ The Wild Project №65, <https://www.youtube.com/watch?v=1i-wWzQMzYA> (дата обращения 21.04.2025).

⁴ Los Fulanos №48, <https://www.youtube.com/watch?v=tmBsYLh0Ec0> (дата обращения 21.04.2025).

⁵ “El Cafelito” de Josep Pedrerol №3, <https://www.youtube.com/watch?v=AiVhQUALbtk> (дата обращения 21.04.2025).

завуалировано обвинение в том, что адресат скрывает своё разочарование. Вопрос «Какие у тебя остались воспоминания?» создает иллюзию диалога. Интервьюируемый лишён права на собственную интерпретацию опыта проживания эмоций, гармония в диалоге нарушается. Здесь также используется стратегия манипуляции, так как собеседника вынуждают оправдываться.

Следующий пример демонстрирует, как тактика скрытого обвинения распространяется с личного эмоционального опыта на сферу профессиональных достижений.

1.6 JOSEP PEDREROL. – No ganar la 11ª, no ganar este año la Champions es un fracaso⁶. ‘Не выиграть 11-ую (Лигу чемпионов), не выиграть Лигу чемпионов в этом году – это провал’.

В приведённом примере адресант прибегает к скрытому обвинению через утверждение. Он констатирует факт отсутствия выигрыша и даёт этому факту свою негативную оценку («fracaso» ‘провал’), намекая тем самым на несостоятельность интервьюируемого. Адресант сознательно не берёт в расчёт то обстоятельство, что футбол – это командная игра, и успех, победа в чемпионате зависит от многих факторов, а не от одного человека. Помимо провокации, здесь также присутствует стратегия манипуляции, так как адресант вынуждает адресата оправдываться, то есть используется гибридная стратегия.

Таким образом, стратегия контролируемой провокации реализуется через комплекс тактик, объединённых общей целью – создание управляемого коммуникативного стресса для интенсификации диалога и конструирования публичного образа. Наряду с провокацией, анализ речевого поведения испанских интервьюеров позволяет выявить ещё одну стратегию – манипуляции. Её отличительной чертой является создание иллюзии сотрудничества и навязывания своей позиции. Она реализуется посредством ряда тактик, основной из которых представляется *тактика навязывания бинарного выбора*.

2.1 JORDI WILD. – ¿Te gusta más Cristiano que Messi?⁷ ‘Криштиану тебе нравится больше, чем Месси?’

Интервьюер сознательно ограничивает выбор собеседника двумя футбольными легендами, соперничество между которыми мифологизируется средствами массовой информации. Адресант вынуждает гостя принять одну из противоборствующих сторон, не оставляя места для более широкой интерпретации. Таким образом, нарушается принцип кооперативности.

2.2 JOSEP PEDREROL. – Digamos que Messi es un jugador que ya era bueno jugando en la calle con siete años, ocho años. Y Cristiano hizo un esfuerzo para conseguir ser el mejor. Se esforzó más para ser el mejor. ¿Qué valoras tú más? O ¿qué es lo que viene de serie, lo que viene ya de fábrica o lo que se trabaja para yo?⁸ ‘Скажем так, Месси – это игрок, который уже в семь, восемь лет хорошо играл на улице. А Криштиану приложил все усилия, чтобы стать лучшим. Он приложил больше усилий, чтобы стать лучшим. Что ты ценишь больше: то, что даётся само собой, то, что уже есть, или то, над чем надо работать?’

Интервьюер не просто задаёт вопрос, а предварительно создаёт для собеседника реальность, в которой наделяет каждого футболиста одним качеством: Лионель Месси представлен как носитель «природного таланта» (lo que viene de fábrica), а Криштиану Роналду – как воплощение «упорного труда» (lo que se trabaja). Таким образом адресант искусственно противопоставляет талант и трудолюбие, исключая возможность признать их взаимосвязь и равную ценность.

Прагматической целью такой конструкции является принуждение гостя к публичному самоопределению в рамках навязанной оппозиции, которое создаёт коммуникативный дискомфорт. Тактика нарушает принцип психологической безопасности, поскольку лишает интервьюируемого пространства для манёвра, самостоятельности суждения и права на иное мнение о спортсменах.

⁶ El Chiringuito de Jugones. La entrevista exclusiva con Cristiano, <https://www.youtube.com/watch?v=BiuHKtBpDqw> (дата обращения 21.04.2025).

⁷ The Wild Project №65, <https://www.youtube.com/watch?v=1i-wWzQMzYA> (дата обращения 21.04.2025).

⁸ “El Cafelito” de Josep Pedrerol №3, <https://www.youtube.com/watch?v=AiVhQUALbtk> (дата обращения 21.04.2025).

Если тактики навязывания бинарного выбора ограничивала свободу мнения, то следующая группа примеров отражает другой уровень манипуляции – вторжение во внутренний эмоциональный мир собеседника. Интервьюер определяет правила дискуссии и присваивает себе право диктовать гостю, что именно тот должен чувствовать. Эта тактика, которую мы определяем как *навязывание эмоциональной реакции*, представляет собой наиболее грубое нарушение принципа психологической безопасности, поскольку ставит под сомнение право личности на собственные переживания.

2.3 JOSEP PEDREROL. – ¿Te fastidió? No, ganar la Bota de Oro. Si no te fastidia no eres tú. Claro que fastidia, porque tú quieres ganarlo todo. ¿No? Es parte. Está bien, pero hay una realidad⁹. ¿Si te fastidia porque lo quieres ganar, no? ‘Тебя задело, что ты не выиграл «Золотую бутсу»? Если тебя это не беспокоит, значит, ты – не ты. Конечно, беспокоит, ведь ты хочешь выиграть всё. Верно? Это часть процесса. Это нормально, но есть реальность. Если тебя это беспокоит, значит, ты хочешь выиграть, верно?’

Адресант, обращаясь формально с вопросом к собеседнику, фактически полностью игнорирует его право на ответ. Он самостоятельно создаёт эмоциональный портрет гостя, приписывая ему одержимость победой. Такое навязывание эмоциональной реакции провоцирует ситуацию, в которой адресат вынужден согласиться с навязанным образом, либо занять защитную позицию, отстаивая личное видение ситуации. Это приводит к нарушению равновесия в общении, так как интервьюер ставит себя в позицию выше говорящего, иначе говоря, демонстрирует доминирование в диалоге.

Рассмотренный механизм получает дальнейшее развитие в следующем примере, в котором манипулятивное воздействие приобретает более настойчивый характер. За счёт использования интервьюером серии взаимосвязанных манипулятивных вопросов.

2.4 JOSEP PEDREROL. – ¿Esa parte, ese carácter, te beneficia o te perjudica? ¿O nada o no afecta esa imagen? ¿Se puede generar una imagen tuya negativa por eso? ¿El carácter te perjudica, crees? Has sido demasiado claro siempre¹⁰. ‘Эта часть, этот характер, приносит тебе пользу или вред? Или он совсем не влияет на твой образ? Может ли это создать о тебе негативное представление? Как ты думаешь, характер тебе мешает? Ты всегда был слишком категоричен.’

Стратегия манипуляции реализуется при помощи поэтапного внедрения в сознание гостя негативной самооценки. Уже в первом высказывании при помощи трёх последовательно заданных вопросов интервьюер постепенно сужает пространство выбора: от нейтральной формулировки “te beneficia o te perjudica” до отрицательной “imagen tuya negativa”. Такая последовательность представляет собой инструмент скрытого программирования, который направлен на внутреннее принятие гостем установки, при которой он начинает оценивать свои личностные качества через призму навязанной ему «проблемности». Использование этого инструмента исключает возможность реализации одного из базовых условий экологичного диалога – общения «на условиях адресата», которое предполагает со стороны адресанта поиск общих смыслов и корректное сближение [13, с. 84].

Финальное утверждение («Has sido demasiado claro siempre») выполняет роль ярлыка. Адресат оказывается в ситуации вынужденного выбора: либо принять навязанный образ «человека, чья прямолинейность вредит ему самому», либо занять защитную позицию. В обоих случаях он оказывается в роли оправдывающегося, следовательно, более слабой стороной.

Таким образом, происходит нарушение экологии общения: собеседник лишается права на собственное мнение и позитивное самовосприятие.

⁹ El Chiringuito de Jugones. La entrevista exclusiva con Cristiano, <https://www.youtube.com/watch?v=BiuHKtBpDqw> (дата обращения 21.04.2025).

¹⁰ “El Cafelito” de Josep Pedrerol №3, <https://www.youtube.com/watch?v=AiVhQUALbtk> (дата обращения 21.04.2025).

Если навязывание эмоциональной реакции направлено на присвоение интервьюером права определять внутреннее состояние собеседника, то следующая *тактика навязывания негативной перспективы* представляет собой искажение внешней реальности. В первом случае манипуляция обращена внутрь личности («что ты чувствуешь»), во втором – вовне («какова твоя ситуация»).

2.5 JOSEP PEDREROL. – ¿Pero es difícil ser Cristiano Ronaldo 24 horas?

CRISTIANO RONALDO. – Bueno, tiene cosas buenas, tiene cosas malas, así que yo jamás sería injusto poder decir que no es la vida que me encantaría tener. Por eso algunas cosas que me encantaría hacer, otras cosas que no, pero la mayoría de las cosas ser Cristiano es positivo.

JOSEP PEDREROL. – Pero pierdes vida privada. ¿Asumes que tu vida privada no existe prácticamente?¹¹ ‘Сложно ли быть Криштиану Роналду 24 часа в сутки? / Что ж, есть хорошее, есть плохое, поэтому было бы несправедливо сказать, что это не та жизнь, которую я хотел бы иметь. Именно поэтому какие-то вещи мне хотелось бы делать, а какие-то нет, но в целом быть Криштиану – это позитивно. / Но ты теряешь свою личную жизнь. Ты принимаешь тот факт, что её практически не существует?’

Интервьюер систематически навязывает собеседнику собственное упрощённое восприятие жизни известной личности. Первый вопрос закрытого типа настраивает гостя и аудиторию на следующую интерпретацию: «быть известной личностью сложно». Когда адресат не поддаётся на этот манипулятивный приём, интервьюер предпринимает ещё одну попытку, акцентируя внимание лишь на негативной стороне («Pero pierdes vida privada»). Этот приём позволяет интервьюеру осуществить символический контроль над идентичностью собеседника, подменяя его собственную оценку реальности искусственно созданной моделью, в которой основными параметрами выступают проблемы и лишения. Таким образом, нарушение экологии общения проявляется в отсутствии у собеседника права на самостоятельную интерпретацию собственного жизненного опыта.

2.6 ENTREVISTADORA. – ¿Por qué crees que se dice esto tanto de que tú tomas decisiones, de que tú mandas? ¿Por qué te echan a ti?¹² ‘Как ты думаешь, почему так много говорят о том, что ты принимаешь решения, что ты всем заправляешь? Почему эти обвинения направлены на тебя?’

Вместо нейтрального вопроса о существовании слухов (например, «существует ли такое мнение?») интервьюер подаёт их как объективный факт. Использование безличной конструкции *se dice* направлено на создание у аудитории иллюзии имеющего основание общепризнанного негативного мнения. Таким образом адресант вынуждает адресата оправдываться за «доказанный» факт.

Использование глаголов «tomar decisiones» и «mandar» вместо нейтральных формулировок (например, «иметь влияние») служит для создания образа человека, незаконно присвоившего власть. Такой выбор лексики усиливает негативный потенциал обсуждаемой темы.

Ярким манипулятивным элементом является вторая часть вопроса: «¿Por qué te echan a ti?». Глагол «echar a» в данном контексте переводится как «валить вину на», «делать козлом отпущения». Этим приёмом адресант, формально занимая позицию союзника и выражая сочувствие адресату, достигает двух целей. С одной стороны, он ослабляет критическое восприятие манипуляции как самим собеседником, так и аудиторией. С другой стороны, структура вопроса вынуждает адресата имплицитно признать факт существования обвинений в качестве предмета обсуждения. Таким образом адресат вынужден не опровергать слух, а объяснять причины его возникновения.

Вопросы адресанта нарушают основные принципы экологии общения, такие как принцип психологической безопасности, уважения личных границ, искренности, коммуникативной толерантности и направлены на психологическое доминирование в диалоге.

¹¹ El Chiringuito de Jugones. La entrevista exclusiva con Cristiano, <https://www.youtube.com/watch?v=BiuHKtBpDqw> (дата обращения 21.04.2025).

¹² La entrevista completa, en exclusiva, a Leo Messi, <https://www.youtube.com/watch?v=-FYfHPLEPP0> (дата обращения 21.04.2025).

Таким образом, стратегия манипуляции реализуется через комплекс коммуникативных тактик, целью которых является скрытое воздействие на адресата путём создания иллюзии выбора, искажения коммуникативной реальности, навязывания собственной интерпретации эмоций адресата.

Если стратегия манипуляции представляет собой скрытую форму контроля над восприятием, то стратегия дискредитации является её открытой и более агрессивной альтернативой, направленной на целенаправленное разрушение публичного образа адресата. Наиболее показательным, но едва ли не единственным примером, иллюстрирующим её применение, является следующий:

3.1 JORDI WILD. – Creo que el fútbol, tal y como yo lo interpreto, yo no me tomo como algo poco serio, porque yo creo que hay cosas muy serias en la vida. Creo que unos tíos dando patadas a un balón para mí no es algo serio. Por lo tanto me gusta reír. Por lo tanto me gusta desmitificar un poco¹³. ‘Я считаю, что футбол, как я его понимаю, я не воспринимаю как нечто несерьёзное, потому что я считаю, что в жизни есть очень серьёзные вещи. Я считаю, что парни, пинающие мяч, – это для меня не является чем-то серьёзным. Поэтому мне нравится смеяться. Вот почему мне нравится немного развеивать мифы.’

Интервьюер строит высказывание на противоречии: сначала он относит футбол к числу «серьёзных вещей», но затем обесценивает его, сводя игру, которая имеет большое культурное и социальное значение для испанского общества, к примитивному действию – пинанию мяча. Таким образом, происходит намеренное приуменьшение значимости этого многогранного феномена. Сарказм, заключённый в высказывании «unos tíos dando patadas a un balón» используется для усиления эффекта дискредитации. В заключение интервьюер прямо заявляет о желании развеять миф о футболе, подорвать восприятие этого вида спорта как значимого элемента испанской культуры.

Но даже в этом примере прямое и открытое пренебрежительное высказывание функционирует как дискредитация референтной группы, а не конкретной личности: атаке подвергается любой, кто отождествляет себя с футболом и связанными с ним социальными практиками.

Стратегия дискредитации носит периферийный характер и используется редко в испанских портретных интервью. Даже в случаях обращения именно к ней интервьюер избегает прямой атаки на публичный образ интервьюируемого. Вместо этого объектом дискредитации становятся значимые для интервьюируемого ценности. Такая особенность использования этой стратегии позволяет сохранить, пусть и формально, рамки профессиональной этики.

В отличие от редко используемой стратегии дискредитации, более частотной и прямой формой воздействия на адресата является стратегия давления. Она реализуется посредством ряда конкретных тактик. Систематически используется *тактика повторения вопроса (избыточное уточнение)*.

4.1 MARAVILLA MARTÍNEZ. – De vez en cuando, de humor. Tengo un teatro acá, Teatro Escondido, en Madrid.

JOSEP PEDREROL. – ¿Es tuyo?

MARAVILLA MARTÍNEZ. – En gran Vía, sí.

JOSEP PEDREROL. – ¿El Teatro Escondido es tuyo?

MARAVILLA MARTÍNEZ. – Sí, sí señor. Lo compramos ahí.

JOSEP PEDREROL. – Lo sabía yo¹⁴. ‘Ты сейчас работаешь актёром, стендап-комиком. Ты также пишешь монологи? / Иногда, юмористические. У меня есть театр, театр «Эскондидо», в Мадриде. / Он твой? / На улице Гран Виа, да. / Театр «Эскондидо» твой? / Да, да, сэр. Мы купили его там. / Я так и знал.’

¹³ The Wild Project №65, <https://www.youtube.com/watch?v=li-wWzQMzYA> (дата обращения 21.04.2025).

¹⁴ “El Cafelito” de Josep Pedrerol №28, <https://www.youtube.com/watch?v=MZAFC5u6wk8> (дата обращения 21.04.2025).

В приведённом диалоге интервьюер трижды задаёт вопрос о владении театром, хотя это тема не является основной в разговоре, то есть внимание искусственно акцентируется на второстепенной, незначительной детали. Его коммуникативные действия выстраиваются по нарастающей: от общего вопроса («¿Es tuyo?») через уточняющий повтор («¿El Teatro Escondido es tuyo?») он переходит к финальному утверждению («Lo sabía yo.»), искусственно затягивая тему. Поскольку повторения не несут новой информации и не углубляются в тему, их единственной целью становится создание психологического дискомфорта для собеседника, вынужденного многократно подтверждать уже очевидный факт. Такая тактика используется с целью доминирования в диалоге, которое представляет собой прямое нарушение принципа уважения психологических границ собеседника.

Ещё более показательным примером реализации стратегии давления через тактику повторяющегося уточнения является диалог о привычках Криштиану Роналду. В отличие от предыдущего случая, здесь интервьюер не просто добивается подтверждения факта, а подвергает сомнению и критике личный выбор собеседника.

4.2 JOSEP PEDREROL. – Lo que pasa es que meterse en la bañera de hielo a las 3:00 a.m. ¿No te parece excesivo?

CRISTIANO RONALDO. – No, porque ya es una cosa natural.

JOSEP PEDREROL. – Pero a las tres, a las 3:00 a.m. te metes.

CRISTIANO RONALDO. – Tiene que ser a las cinco, a las seis, a las siete.

JOSEP PEDREROL. – ¿Pero tienes en casa una bañera de hielo?

CRISTIANO RONALDO. – No, bañera tengo.

JOSEP PEDREROL. – Lo haces en tu casa.

CRISTIANO RONALDO. – La temperatura se hace, no hay hielo, la temperatura del agua se queda fría como cuatro, cinco, seis, siete grados. Porque es algo que me hace sentir bien. Yo no hago algo que mi mente no quiere. Es como un proceso natural, ¿entiendes? Ya desde que hago 18, 19, 20 años. O sea, es un proceso automático en mí, no es algo yo llego a casa, si tengo que salir con mis amigas a cenar fuera y tal, vamos a tomar una copa y llego a casa y hago porque me hace sentir bien, tomo una ducha y hago como cinco o 6 min de agua porque me va bien, el cuerpo se relaja, duermo bien, ¿entiendes? Es un proceso automático.

JOSEP PEDREROL. – ¿Tú recomendarías a la gente que después de una copa se mete?

CRISTIANO RONALDO. – Digo que nadie lo hace. Sí, pero somos todos diferentes. Recomendar, obvio que sí¹⁵. 'Просто залезать в ледяную ванну в три часа ночи... Не кажется ли тебе это чрезмерным? / Нет, потому что это уже естественный процесс. / Но в три, в три часа ночи ты залезаешь. / Так должно быть в пять, в шесть, в семь. / А ведь у тебя дома есть ледяная ванна? / Нет, у меня есть ванна. / Ты принимаешь её дома. / Температура настраивается, льда нет, вода остаётся холодной, где-то четыре, пять, шесть, семь градусов. Потому что это то, что поднимает мне настроение. Я не делаю того, чего мой разум не хочет делать. Это естественный процесс, понимаешь? Я это делаю с 18, 19, 20 лет. То есть, для меня это автоматический процесс. Я не прихожу домой специально, если мне нужно пойти с друзьями на ужин или куда-то ещё, мы идём выпить бокал вина, я возвращаюсь домой и делаю это, потому что мне от этого хорошо. Я принимаю душ и принимаю ледяную ванну пять, шесть минут, потому что это приятно, моё тело расслабляется, я хорошо сплю, понимаешь? Это автоматический процесс. / Ты бы рекомендовал людям принять ледяную ванну после вечеринки? / Скажу, что никто так не делает. Да, но мы все разные. Рекомендовать? Конечно же да.

Стратегия давления в приведённом примере реализуется через последовательное применение тактики навязчивого уточнения второстепенных деталей, которое вынуждает собеседника расходовать коммуникативные ресурсы на объяснение очевидных моментов. Интервьюер дважды

¹⁵ El Chiringuito de Jugones. La entrevista exclusiva con Cristiano, <https://www.youtube.com/watch?v=BiuHKtBpDqw> (дата обращения 21.04.2025).

акцентирует внимание на времени процедуры, имплицитно навязывая собственную негативную оценку через лексему «excesivo» ('чрезмерно'). Этот приём можно рассматривать как форму принуждения к оправданию. Далее следует незначительный вопрос о наличии специальной ванны («¿Pero tienes en casa una bañera de hielo?»), который заведомо не несёт информационной ценности и служит исключительно инструментом демонстрации власти и контроля над диалогом.

Давление достигает кульминации в последнем вопросе о совмещении процедуры с употреблением алкоголя. Интервьюер предпринимает попытку дискредитировать интервьюируемого, представив его привычку как потенциально опасную для подражания. Адресат вынужден оправдываться, подробно описывая физиологический и психологический механизм действия процедуры, а также подчёркивая её естественность и безопасность. Таким образом, под маской уточнения деталей интервьюер осуществляет системное давление на собеседника, последовательно нарушая принципы уважения личных границ и экологии общения.

Таким образом, рассмотренная тактика избыточного уточнения реализует давление на собеседника через навязчивое углубление в детали. Качественным усилением этой стратегии выступает тактика прерывания собеседника через повторение вопроса. Она сохраняет общую цель стратегии давления – установление доминирования и контроль над диалогом, – однако меняет механизм её достижения: вместо навязчивого уточнения интервьюер переходит к активному разрушению речи адресата.

4.3 JOSEP PEDREROL. – Dices: “No me voy a dedicar al boxeo”, sino tu frase es: “Voy a ser campeón del mundo”?

MARAVILLA MARTÍNEZ. – Apenas empezar a boxear dije: “Uy, voy a ser campeón del mundo”. No es que “Uy, voy a boxear, no...”

JOSEP PEDREROL. – ¿Sabes perder?

MARAVILLA MARTÍNEZ. – Campeón del mundo.

JOSEP PEDREROL. – ¿Sabes perder?

MARAVILLA MARTÍNEZ. – Más o menos. Odio perder, odio perder, odio perder. Pero bueno, también eso hace que aumente tu ferocidad a la hora de la preparación para ser el Campeón del mundo.

JOSEP PEDREROL. – ¿Y te fue bien?

MARAVILLA MARTÍNEZ. – Me fue bien, la verdad que bien. Como amateur perdí un combate, como profesional perdí tres. Con tres campeones del mundo de 60 y pico de combate, perdí tres. Es decir, un porcentaje muy ...

JOSEP PEDREROL. – Empiezas en Argentina, en tu país.

MARAVILLA MARTÍNEZ. – Sí.

JOSEP PEDREROL. – Pero aparece el corralito, se complica todo y vienes a Madrid¹⁶. ‘Ты говоришь не: «Я собираюсь посвятить себя боксу», а твоя фраза: «Я собираюсь стать чемпионом мира»? / Как только я начал заниматься боксом, я сказал: «О, я собираюсь стать чемпионом мира». Это не значит: «О, я буду боксировать, нет...» / Ты умеешь проигрывать? / Чемпион мира. / Ты умеешь проигрывать? / Более или менее. Я ненавижу проигрывать, ненавижу проигрывать, ненавижу проигрывать. Но, что ж, это также увеличивает твою ярость во время подготовки, чтобы стать чемпионом мира. / И у тебя получилось? / Всё прошло хорошо, очень хорошо. В любителях я проиграл один бой; в профессионалах – три. С тремя чемпионами мира в возрасте 60 лет и старше я проиграл три. Это очень... / Ты начинал в Аргентине, в своей стране. / Да. / Но появляется корралито (комплекс ограничительных мер на оборот денежных средств в банковской системе, введённых правительством Аргентины – пояснение наше – О. С.-С.), всё усложняется, и ты приезжаешь в Мадрид.’

В приведённом фрагменте диалога систематически используется стратегии давления через тактику прерывания собеседника. Наиболее показательным примером служит двукратное повторение вопроса «¿Sabes perder?», которое не только прерывает рассуждения адресата о спортивном

¹⁶ “El Cafelito” de Josep Pedrerol №28, <https://www.youtube.com/watch?v=MZAF5u6wk8> (дата обращения 21.04.2025).

опыте, но и создаёт искусственное противопоставление между статусом «чемпиона мира» и «умением проигрывать», направленное на дискредитацию статусных претензий собеседника.

Дальнейшее развитие тактики проявляется в полном игнорировании внутреннего отношения гостя к поражениям: когда адресат начинает раскрывать свою философию («aumente tu ferocidad»), интервьюер резко прерывает его вопросом о результативности («¿Y te fue bien?»), тем самым нарушая смысловую целостность высказывания. Кульминацией давления становится момент, когда адресат приводит статистику своих побед и поражений – в этот момент интервьюер не только прерывает его, но и осуществляет резкий тематический сдвиг, переводя разговор на экономический кризис в Аргентине.

Таким образом, тактика прерывания используется здесь как инструмент контроля над диалогом, систематически нарушающий право собеседника на целостное высказывание.

Аналогичный приём, но в ещё более сложной форме, реализуется в следующем диалоге, в котором интервьюер последовательно дробит целостный эмоциональный рассказ собеседника на отдельные фрагменты.

4.4 JOSEP PEDREROL. – Sufriste una fractura de cráneo hace poquito.

MIKU. – Tres años casi.

JOSEP PEDREROL. – Tres años casi. En el Intercity. Eso fue.

MIKU. – Tengo la cicatriz. Y aquí también.

JOSEP PEDREROL. – Tienes en los dos lados la cicatriz.

MIKU. – Sí, porque la operación, el bisturí, el corte es de oreja a oreja, porque...

JOSEP PEDREROL. – ¿El golpe dónde?

MIKU. – Aquí, fue aquí. Todo esto se me hundió. Resiliencia pura y dura. Fue lo que me tocó vivir, aprender de eso. Mis años en India creo que me ayudaron a vivir ese momento, a saber llevarlo y a recuperarme tan rápido también. No me quería operar nadie. Fui a un sitio en Alicante y me dijeron que no me operaba. Sí. Me dijeron que el ojo también podría estar en peligro. Me dijeron tantas cosas malas. Pero bueno, gracias a Dios un doctor aquí en Madrid pudo hacer la operación.

JOSEP PEDREROL. – ¿Y quién? ¿Qué hospital?

MIKU. – En la Paz.

JOSEP PEDREROL. – La Paz.

MIKU. – La verdad es que yo he vuelto a nacer¹⁷. 'Некоторое время назад у тебя был перелом черепа. / Почти три года назад. / Почти три года назад. Это произошло в футбольном клубе «Интерсити». / У меня есть шрам. И здесь тоже. / У тебя шрам с обеих сторон. / Да, из-за операции, скальпель, разрез от уха до уха, потому что... / Куда пришёлся удар? / Сюда, сюда. Всё это запало в душу. Чистая стойкость. Вот то, что мне пришлось пережить, извлечь из этого урок. Думаю, годы, проведённые в Индии, помогли мне пережить тот момент, научиться с этим справляться и так быстро восстановиться. Никто не хотел меня оперировать. Я поехал в Аликанте, и мне сказали, что операцию делать не будут. Да. Мне сказали, что глаз тоже может быть в опасности. Они наговорили мне столько плохого. Но, слава богу, врач здесь, в Мадриде, смог сделать операцию. / И кто? В какой больнице? / В «Ла-Пас». / В «Ла-Пас». / По правде говоря, я родился заново.'

Уточняющие реплики или вопросы интервьюера, которые реализуют тактику прерывания собеседника, носят узконаправленный характер. По сути, это смещение фокуса на физическую сторону проблемы («tres años, el golpe, el hospital»). Обращает на себя особое внимание тот факт, что глубокие размышления адресата о психологическом состоянии после травмы грубо прерываются вопросами технического порядка («кто оперировал и в какой больнице?»). Такое «уточнение» демонстрирует пренебрежение к душевным переживаниям собеседника. Примечателен контраст между содержанием реплик интервьюируемого и реакцией на них интервьюера.

¹⁷ "El Cafelito" de Josep Pedrerol №30, <https://www.youtube.com/watch?v=tweJC5jWK98>

В то время как гость рассуждает о стойкости, духовном росте, имплицитно выражает благодарность за своё второе рождение, адресант уточняет детали, которые не способствуют более глубокому погружению в тему.

Завершает логику стратегии давления тактика вызова на откровенность, которая связана с контролем над личными границами героя. Её неэкологичность обусловлена принуждением адресата к самораскрытию без учёта психологической готовности собеседника.

4.5 JOSEP PEDREROL. – ¿Algún día le darás un abrazo a Mourinho?

CRISTIANO RONALDO. – Sin cualquier problema. Mi papá siempre me enseñaba a no guardar rancor de nadie. Por más que te pueda hacer daño, hay que saber perdonar.

JOSEP PEDREROL. – ¿Te hizo daño?

CRISTIANO RONALDO. – No digo él propiamente, pero en general ha tenido algunos problemas. Como la vida, ¿sabes? Cómo tienes con tu mujer, cómo tienes con tu novia. Es parte de la vida, ¿sabes? Pero si fuera hoy, no pasaba nada.

JOSEP PEDREROL. – ¿Volverías a entrenar con él incluso?

CRISTIANO RONALDO. – Claro que sí. Veo cualquier problema. Cómo podía volver a entrenar con Benítez o Concelotti. Tengo cualquier problema¹⁸. 'Ты когда-нибудь обнимешь Моуринью? / Без проблем. Отец всегда учил меня ни на кого не держать зла. Как бы сильно тебя ни ранили, нужно уметь прощать. / Он тебя обидел? / Я не имею в виду его конкретно, но в целом были некоторые проблемы. Как в жизни, понимаешь? Как с женой, с девушкой. Это часть жизни, понимаешь? Но если бы это было сегодня, ничего бы не случилось. / Ты бы стал снова у него тренироваться? / Конечно, стал бы. Я не вижу никаких проблем. Как я могу снова тренироваться с Бенитесом или Кончелотти. У меня нет никаких проблем.'

Интервьюер затрагивает болезненную тему многолетнего профессионального противостояния собеседника с Мауринью, используя вопрос о символическом примирении («abrazo») как средства навязывания суждения о глубоком личностном конфликте. Этот приём изначально направлен на провокацию эмоциональной реакции гостя. Роналдо переводит вопрос из личной плоскости в область этических принципов («hay que saber perdonar»), реализуя тактику обобщения. Этот приём направлен на обозначение личных границ.

Однако интервьюер систематически игнорирует эту коммуникативную защиту. Его последующие реплики («¿Te hizo daño?» и «¿Volverías a entrenar con él incluso?») увеличивают давление на собеседника, сужают пространство для маневра и увеличивают степень требуемой откровенности.

Лаконичный ответ Роналдо («Claro que sí») свидетельствует о совершении им ограниченного самораскрытия под давлением с целью прекратить атаку на свои личностные границы.

Интервьюер лишает собеседника права на контроль над степенью интимности высказывания, применяя тактики, направленные на раскрытие глубоко личных аспектов внутреннего мира собеседника. Это нарушает принцип психологической безопасности.

Рассмотренный механизм получает ещё более полное выражение в ситуациях, когда эмоциональное состояние гостя уже обнажено.

4.6 JUAN LEBRÓN – ...llega el 2023 y yo paso un calvario. Un calvario en 2023 que pasó cuatro meses y medio.

JOSEP PEDREROL – Cuatro meses y medio fueron.

JUAN LEBRÓN – Sí. Yo la verdad que sentía que cogía la pala y no podía agarrarla. Era un calvario. Y bueno, ahí sí que te tengo que decir que te recuerdo lo de amigo porque me emociona un poco. Porque sinceramente, lo de amigo, como te he dicho, es una palabra muy importante para mí. Y en ningún

¹⁸ El Chiringuito de Jugones. La entrevista exclusiva con Cristiano, <https://www.youtube.com/watch?v=BiuHKtBpDqw> (дата обращения 21.04.2025).

momento recibí ninguna llamada, ni un simple “¿cómo estás?” ¿Sabes? Y eso a mí me dolió muchísimo, porque, joe, al fin y al cabo, tío, ha sido cuatro años contigo, tus manos al lado, ¿sabes? Vamos, a ser claros, que tiene que acabar, por supuesto. Esto tiene un principio y un final la vida. Pero ni un simple “¿cómo estás?”, ni una simple llamada, Josep, nada, nada recibí por su parte. Fue algo que ya estaba totalmente roto. Volvimos y volvimos con resultados malos porque obviamente yo no estaba al nivel. Y él me deja después de Roland Garros en septiembre, si no recuerdo mal, del 2023, ya más o menos por esas fechas. En Roland Garros de 2023, después de Roland Garros ya me deja. La verdad que se me ha saltado, pero no quiero llorar, no quiero llorar, no quiero llorar ni mucho menos.

JOSEP PEDREROL – ¿Te sentiste solo durante aquellos cuatro meses?

JUAN LEBRÓN – Sí, me vi solo¹⁹. ‘... наступает 2023 год, и я прохожу через настоящую пытку. Пытка в 2023 году, которая длилась четыре с половиной месяца. / Четыре с половиной месяца. / Да. Честно говоря, у меня было такое чувство, будто я взял ракетку в руки и не мог её удерживать. Это была пытка. И вот тут я действительно должен сказать, что вспоминаю о твоих словах про дружбу, потому что это меня немного трогает. Честно говоря, «друг», как я уже говорил, для меня очень важное слово. И ни разу я не получил от него телефонного звонка, ни даже простого «как дела?». Понимаешь? И это меня очень ранило, потому что, чёрт, в конце концов, это были четыре года рядом с тобой, рука об руку, понимаешь? Давай будем честными, всему должен быть конец, безусловно. Всё в жизни имеет начало и конец. Но даже простого «как дела?», даже простого звонка, Хосеп, я ничего, ничего от него не получил. Это было уже что-то полностью разбитое. Мы вернулись, вернулись с плохими результатами, потому что, очевидно, я не соответствовал уровню. И он бросает меня после «Ролан Гаррос» в сентябре, если я правильно помню, 2023 года, примерно в это время. На «Ролан Гаррос» в 2023 году, после «Ролан Гаррос», он меня бросил. Честно говоря, у меня наворачиваются слёзы, но я не хочу плакать, не хочу плакать, совсем не хочу плакать. / Ты чувствуешь себя одиноким в течение этих четырёх месяцев? / Да, да, да, я чувствовал себя одиноким.’

Интервьюер создаёт атмосферу доверительного общения, затрагивая глубоко личную, очень болезненную тему травмы, предательства спортивного партнёра и одиночества. Роль адресанта противоречива: с одной стороны, он выступает как сопереживающий слушатель, побуждая таким образом гостя к эмоциональной исповеди и самораскрытию, с другой стороны, его цель заключается не в поддержке, а в извлечении сенсационной информации из уязвимого состояния собеседника. При помощи вопроса «¿Te sentiste solo durante aquellos cuatro meses?» адресант усиливает психологическое давление на собеседника, фактически доводя его до слёз. Нарушение экологии общения здесь носит системный характер: безопасное пространство диалога сознательно конструируется и немедленно разрушается ради извлечения зрелищного контента.

Обсуждение

Анализ испанских портретных интервью даёт основание установить существование ядерных стратегий в арсенале интервьюера, представленных провокацией, манипуляцией и давлением на собеседника, а также периферийной стратегии дискредитации. Эти стратегии реализуются посредством комплекса тактик, нарушающих базовые принципы экологии общения (такие как кооперация, вежливость, забота о сохранении социального лица партнёра по общению и т.д.). Однако их целенаправленное и системное использование интервьюером не приводит к коммуникативному сбою, а, напротив, выступает условием достижения основной цели портретного интервью – создания объёмного, динамичного, достоверного публичного «портрета» личности. Это противоречие между деструктивной формой тактик и положительным результатом диалога находит объяснение в рамках альтероцентрической концепции испанского языка. Если исходить

¹⁹ “El Cafelito” de Josep Pedrerol №29, <https://www.youtube.com/watch?v=qiqr2EJGPos>

из того, что испанской лингвокультуре свойственна ориентация на Другого, то в условиях портретного интервью эта установка интенсифицируется. Путём нарушения принципов экологии общения создаётся управляемое коммуникативное напряжение с целью максимального вовлечения собеседника в диалог, снятия механизмов защиты социального лица партнёра и провокации подлинной, неотрепетированной реакции, без которой создание убедительного «портрета» невозможно.

Такая интерпретация получает дополнительное обоснование в свете модели коммуникации как «совместного танца», предложенной У. Матурана. Нарушения экологических норм со стороны интервьюера выступают здесь сложными, импровизационными «па», которые структурируют пространство диалога и бросают вызов коммуникативной компетентности собеседника. Устойчивость и продуктивность взаимодействия демонстрируют, что оба участника разделяют неявные правила этого представления. Гость, принимая вызов и парируя, выступает в качестве соавтора в создании динамичного сюжета о себе.

Цель нарушения принципов экологии общения становится ещё более очевидной, если обратиться к философии Х. Ортеги-и-Гассета. Его мысль, выраженная формулой «Я – это я и мои обстоятельства» [21, р. 43] предлагает ключ к пониманию глубинного замысла этих стратегий. Если «Я» формирует себя через ответ на вызов «обстоятельств», то интервьюер в портретном интервью искусственно создаёт посредством неэкологических стратегий и тактик эти необходимые для жанра «обстоятельства», преодолевая которые интервьюируемый получает возможность наиболее ярко проявить такие черты публичного «Я», как остроумие, глубину, стойкость.

Таким образом, нарушение универсальных принципов экологии общения предстаёт как сложный, культурно-обусловленный и жанрово-мотивированный прагматический механизм. Глубина публичного диалога достигается посредством преодоления коммуникативного напряжения.

Перспективой дальнейшей работы является детальный анализ ответных реплик интервьюируемых, который позволит перейти от моделирования намерений интервьюера к полному описанию интерактивного совместного создания смысла в рамках выявленной модели.

© О.В. Сидоревич-Стахнова, 2026

Список литературы

1. Берн Э. Трансактный анализ в психологии: системная индивидуальная и социальная психотерапия. М.: Академический проспект, 2024. 352 с.
2. Бойко В.В. Энергия эмоций в общении: взгляд на себя и на других. М.: Филинъ, 1996. 472 с.
3. Борисова И.Н. Русский разговорный диалог: структура и динамика. М.: Изд-во КД «ЛИБРОКОМ», 2009. 320 с.
4. Буряковская В.А. Стратегии деструктивного коммуникативного поведения // Коммуникативные исследования, 2019. Т. 6. № 3. С. 620–629. DOI: 10.25513/2413-6182.2019.6(3).620-629.
5. Вечкина О.В. Нарушение этических норм как одна из причин коммуникативных неудач в общении // Известия Саратовского университета. Сер. Филология. Журналистика, 2010, т. 10, вып. 2. С. 14–17.
6. Грайс Г.П. Логика и речевое общение // Новое в зарубежной лингвистике: [сборник статей], вып. 16: Лингвистическая прагматика. М. 1985. С. 217–237.
7. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. Изд. 9-е. М.: ЛЕНАНД, 2024. 320 с.
8. Комалова Л.Р. Межличностная коммуникация: от конфликта к консенсусу: Монография / отв. ред. Э.Б. Яковлева. М.: РАН. ИНИОН. Центр гуманист. науч.-информ. исслед. Отд. языкознания, 2016. 180 с.
9. Ларионова М.В. Свой среди чужих, чужой среди своих: о латиноамериканской идентичности сквозь призму этнонимов latinoamericano/latin, hispanic // Ибероамериканские тетради, 2025, т. 13, №3. С. 39–63. DOI: 10.46272/2409-3416-2025-13-3-39-63.
10. Матурана У. Древо познания / У. Матурана, Ф. Варела; пер. с англ. Ю.А. Данилова. – URL: <https://avidreaders.ru/download/drevo-poznaniya-1.html?f=fb2>. (дата обращения: 12.12.2025).
11. Поплавская Т.В. Троллинг как технология самопрезентации // Terra Linguistica, 2024, т. 15, № 2. С. 102–110. DOI: 10.18721/JHSS.15210.
12. Розенберг М. Язык жизни. Ненасильственное общение. М.: София, 2022. 288 с.
13. Сидоревич-Стахнова О.В. Экология общения, этика, кооперация. К постановке проблемы // Вестник МГЛУ. Серия 1. Филология, 2023, № 5 (126). С. 76–85.

14. Солодовникова Н.Г. Nulla dies sine linea как основной принцип работы В.И. Шаховского // Известия Волгоградского государственного педагогического университета. Серия «Филологические науки», 2022, т. 166, №3. с. 233–236.
15. Шаховский В.И. Триада экологий – человек, язык, эмоции – в современной коммуникативной практике (монография). Волгоград: Изд-во ВГСПУ «Перемена», 2017. 358 с.
16. Beinhauer W. *El español coloquial*. 2. ed. corregida, aumentada y actualizada. Madrid: Gredos. 1968. 359 p.
17. Brown P. *Politeness: Some Universals in Language Usage* / P. Brown, S. Levinson. Cambridge Univ. Press. 1987. 345 p.
18. Flor V. Once para miles. Fútbol, poder e identidades colectivas en España (1900-2020) // *Sociología histórica. Fiesta y ritual: las continuas metamorfosis de lo invariable*, 2021, vol. 11, núm. 1. P. 172–206.
19. Goffman E. *On face work* // *Interaction ritual essays on face-to-face behavior*. London. 1972. P. 5–45.
20. Haeckel E. *Ökologie und Chorologie* // *Generelle Morphologie der Organismen*. Berlin: Verlag von Georg Relmer. 1866. p. 286–289.
21. Ortega y Gasset J. *Meditaciones del Quijote* // *Publicaciones de la residencia de estudiantes. Serie II. vol. I*. Madrid. 1914. 226 p.
22. Rivera Vicente G. El fútbol como motor y reflejo del nacionalismo en España: Un estudio del FC Barcelona y el Real Madrid desde el franquismo hasta la actualidad // *Revista [in]genios*, 2024, vol. 11, núm. 1.

References

1. Bern, E. *Transaktnyj analiz v psikhologii: sistemnaia individualnaia i sotsialnaia psikhoterapiia* [Transactional analyses in psychotherapy: a systematic individual and social psychiatry]. Moscow, Akademicheskij prospekt, 2024. 352p.
2. Boyko, V.V. *Energiia emotsiy v obshchenii: vzgliad na sebia i na drugikh* [The energy of emotions in communication: a look at yourself and others]. Moscow, Filin, 1996. 472 p.
3. Borisova, I.N. *Russkiy razgovornyy dialog: struktura i dinamika*. Moscow, Izd. KD «LIBROKOM», 2009. 320 p.
4. Buryakovskaya, V.A. Strategii destruktivnogo kommunikativnogo povedeniia [Strategies of destructive communication behavior]. *Kommunikativnye issledovaniia*, 2019, vol. 6, no. 3. P. 620–629. DOI: 10.25513/2413-6182.2019.6(3).620-629.
5. Vechkina, O.V. Narushenie eticheskikh norm kak odna iz prichin kommunikativnykh neudach v obshchenii [Violation of ethical standards as one of the reasons for communication failures in communication]. *Izvestiia Saratovskogo universiteta. Ser.: Filologiya. Zhurnalistsika*, 2010, vol. 10, issue. 2. P. 14–17.
6. Grice, G.P. Logika i rechevoe obshchenie [Logic and Conversation]. *Novoe v zarubezhnoy lingvistike: [A Collection of Papers], issue. 16: Lingvisticheskaia pragmatika*. Moscow, 1985. P. 217–237.
7. Issers, O.S. *Kommunikativnye strategii i taktiki russkoy rechi* [Communication strategies and tactics of Russian speech]. 9th edition. Moscow: LENAND, 2024. 320 p.
8. Komalova, L.R. *Mezhlichnostnaia kommunikatsiia: ot konflikta k konsensusu: Monografiia* [Interpersonal communication: from conflict to consensus: Monograph] / E.B. Yakovleva ed. M.: RAN. INION. Tsentr gumanit. nauch.-inform. issled. Otd. iazykoznaniiia, 2016. 180 p.
9. Larionova, M.V. Svoy sredi chuzhikh, chuzhoy sredi svoikh: o latinoamerikanskoy identichnosti skvoz prizmu etnonimov latinoamericano/latin, hispanic [One of “us” among “strangers”, a “stranger” among “us”: on Latin American identity through the prism of the ethnonyms latinoamericano/latin, hispanic]. *Iberoamerikanskiye tetradi*, 2025, vol. 13, no. 3. P. 39–63. DOI: 10.46272/2409-3416-2025-13-3-39-63.
10. Maturana, U. *Drevo poznaniia* [Tree of knowledge] / U. Maturana, F. Varela; per. s angl. Yu. A. Danilova, <https://avidreaders.ru/download/drevo-poznaniya-1.html?f=fb2>. (accessed 12 December 2025).
11. Poplavskaya, T.V. Trolling kak tekhnologiya samoprezentatsii [Trolling as a technology of self-presentation]. *Terra Linguistica*, 2024, vol. 15, no. 2. P. 102–110. DOI: 10.18721/JHSS.15210.
12. Rozenberg, M. *Iazyk zhizni. Nenasilstvennoe obshchenie* [Nonviolent communication: the language of life]. Moscow, Sofia, 2022. 288 p.
13. Sidorevich-Stakhnova, O.V. Ekologiya obshcheniia, etika, kooperatsiia. K postanovke problemy [Ecology of communication, ethics, cooperation. To the problem statement]. *Vestnik MGLU. Ser.: 1. Filologiya*, 2023, no. 5 (126). P. 76–85.
14. Solodovnikova, N.G. Nulla dies sine linea kak osnovnoy printsip raboty V.I. Shakhovskogo [Nulla dies sine linea as a basic principle of V. I. Shakhovsky's work]. *Izvestiia Volgogradskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta. Ser.: Filologicheskie nauki*, 2022, vol. 166, no. 3. P.233–236.
15. Shakhovskiy, V.I. *Triada ekologii – chelovek, yazyk, emotsii – v sovremennoy kommunikativnoy praktike (monografiia)* [The triad of ecologies – man, language, emotions – in modern communication practice (monograph)]. Volgograd: Izd-vo VGSPU «Peremena», 2017. 358 p.
16. Beinhauer, W. *El español coloquial*. 2. ed. corregida, aumentada y actualizada. Madrid: Gredos. 1968. 359 p.
17. Brown, P. *Politeness: Some Universals in Language Usage* / P. Brown, S. Levinson. Cambridge Univ. Press. 1987. 345 p.
18. Flor, V. Once para miles. Fútbol, poder e identidades colectivas en España (1900-2020). *Sociología histórica. Fiesta y ritual: las continuas metamorfosis de lo invariable*, 2021, vol. 11, núm. 1. P. 172-206.
19. Goffman, E. *On face work. Interaction ritual essays on face-to-face behavior*. London. 1972. P. 5–45.
20. Haeckel, E. *Ökologie und Chorologie. Generelle Morphologie der Organismen*. Berlin: Verlag von Georg Relmer. 1866. P. 286–289.
21. Ortega y Gasset, J. *Meditaciones del Quijote. Publicaciones de la residencia de estudiantes. Serie II. vol. I*. Madrid. 1914. 226 p.
22. Rivera Vicente, G. El fútbol como motor y reflejo del nacionalismo en España: Un estudio del FC Barcelona y el Real Madrid desde el franquismo hasta la actualidad. *Revista [in]genios*, 2024, vol. 11, núm. 1.

Сведения об авторе:

Сидоревич-Стахнова Ольга Владимировна – кандидат филологических наук, доцент, доцент кафедры романо-германских языков международной профессиональной деятельности факультета международных отношений Белорусского государственного университета; докторант кафедры речеведения и теории коммуникации Белорусского государственного университета иностранных языков.

E-mail: stakhnova@bsu.by. ORCID: 0000-0002-0470-5513.

About the author:

Olga Sidarevich-Stakhnova, PhD, is Assistant Professor at Department of Romance and Germanic Languages for International Professional Activities, Belarusian State University; Post-PhD Researcher, Department of Speech Studies and Communication Theory, Belarusian State University of Foreign Languages,

E-mail: stakhnova@bsu.by. ORCID: 0000-0002-0470-5513.

Конфликт интересов:

Автор заявляет об отсутствии потенциального конфликта интересов.

Disclosure statement:

No potential conflict of interest is declared.

* * *