

РЕЧЕВАЯ ПРОВОКАЦИЯ В ДИСКУРСИВНОЙ ПРАКТИКЕ АНГЛОЯЗЫЧНЫХ ИНТЕРВЬЮ КАНАЛА «ЕВРОНЬЮС»

В современном обществе способы получения информации варьируются как от самых обычных, которые известны нам еще с древних времен, так и до новейших, использующих приемы и тактики воздействия на реципиента. Вместе с развитием и изменением общества меняются способы получения информации, стили и жанры, например сейчас популярны всевозможные виды интервью.

Объектом исследования стали англоязычные интервью канала «Евроньюс», а предметом исследования — речевая провокация. Цель работы — выявление специфических провокационных стратегий и тактик в интервью.

За счет появления новых платформ предоставления информации (YouTube, Instagram, Facebook, Telegram) и массового характера коммуникации на этих платформах рамки этического поведения постоянно варьируются, появляется новая мораль, новые принципы поведения, цензура иногда уходит на второй план. Скандалы, интриги, расследования распространяются быстро и вызывают массовый интерес, поэтому неэтичные методы выведывания информации не вызывают отторжения и где-то даже приветствуются. Неудобные вопросы, обвинения, провокация на конфликт — эти коммуникативные стратегии и приемы являются неотъемлемой частью нового медиапространства.

Актуальность обращения к провокации как стратегии интервью связана с интеграцией культур в общую поп-культуру, ее глобальной медиатизацией.

Для анализа были выбраны два интервью из раздела «Глобальный диалог»: интервью с исполнительным директором международной кампании за ликвидацию ядерного оружия (ICAN) Беатрис Фин и с Марией Габриэль — болгарским политиком, еврокомиссаром инноваций и молодежи, цифровой экономики. На основе анализа текстов и видеointerview выявлено, что наиболее часто стратегия провокации реализуется посредством следующих тактик [1]:

- 1) коммуникативная тактика проекции;
- 2) вопрос-антитеза;
- 3) тактика утрирования;
- 4) апелляция к авторитету;
- 5) уточнение;
- 6) вопрос-удивление;
- 7) оценивание.

Также были выявлены необходимые требования к интервьюеру для успешного ведения диалога с применением стратегии провокации [2]:

- 1) осведомленность о своем собеседнике;
- 2) умение сохранять свое лицо;
- 3) знание и владение тактиками провокации;
- 4) умение менять тактики в зависимости от хода интервью и собеседника;
- 5) умение создавать теневою провокацию, которая не станет впоследствии коммуникативной неудачей.

Источники

1. *Бахтин, М. М.* Собрание сочинений : в 7 т. / М. М. Бахтин. — М. : Рус. слово, 1996. — Т. 5: Работы 1940-х — начала 1960-х гг. — С. 159–206.
2. *Иссерс, О. С.* Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О. С. Иссерс. — 5-е изд. — М. : ЛКИ, 2008. — 288 с.