

В. В. Скребец

ПРОВОКАТИВНАЯ ТАКТИКА НАВЕДЕНИЯ ТЕМЫ В ИНТЕРВЬЮ ИНТЕРНЕТ-БЛОГЕРОВ

Современный медиадискурс отличается широким спектром жанров.

В последнее время жанр интервью подвергается значительным трансформациям: журналисты могут переходить черту в общении с интервьюируемыми, используя речевые провокации.

Согласно определению Е. Н. Зарецкой, речевая провокация это целенаправленное, мотивированное, преимущественно контролируемое коммуникативное поведение, направленное на получение информации, которую собеседник не желает сообщать добровольно. (Дмитриев А.В.)

Провокативные тактики делятся на два типа: тактики выведывания информации и эмоционально дестабилизирующие тактики. Одной из распространенных тактик выведывание информации является тактика наведения темы, представляющая собой способ ведения беседы, при котором интервьюер постепенно переходит к обсуждению желаемой темы, умело направляя разговор в нужное русло. Это может быть сделано путем задавания уточняющих вопросов, упоминания связанных с темой фактов или событий или намеков на то, о чем хотелось бы поговорить.

Рассмотрим указанную тактику в интервью русскоязычных интернет-блогеров. В качестве примера можно привести интервью Лауры Джугелии с Анной Седоковой:

Лаура – Анне: *Я хочу процитировать тебя из твоей книжки (цитата про Константина Меладзе и что он был манипулятором и великим кукловодом), всё-таки он выбирал кому дать строчки и создавал конкуренцию.*

Анна – Лауре: *Конкуренция была, были нанесены травмы, кто любимая дочка, но он так жил, так творил и вдохновлял.*

В данном отрывке интервью интервьюер просто зачитывает отрывок из книги гостя, имея желания поговорить на тему конкуренции, но в итоге получает дополнительную информацию о травмах и о детали о роли продюсера в жизни певицы.

Тактика наведения темы является весьма эффективной, поскольку она позволяет гостю повернуть интервью в ту сторону, в которую он сам захочет. Использование данной тактики позволяет интервьюеру не только получить ответы на задаваемые вопросы, но и дает ему возможность задать новые. Тактика наведения темы представляет собой довольно мягкий способ манипулирования, так как интервьюер не спрашивает «в лоб», а заходит издали, тем самым проявляя уважение к своему гостю.