

**В. О. Короткевич**

**СТРАТЕГИИ КОНФЛИКТНОГО РЕЧЕВОГО ПОВЕДЕНИЯ  
УЧАСТНИКОВ РЕАЛИТИ-ШОУ  
(на материале английского языка)**

За последние десятилетия реалити-шоу завоевали огромную популярность в телевизионном и интернет-контенте. Формат этих программ часто строится на эмоциональной экспрессии, возникающей в условиях ограниченного пространства, постоянного наблюдения и напряжённой конкуренции. В такой среде конфликт выступает неотъемлемой частью коммуникационного процесса. Изучение стратегий конфликтного речевого поведения участников реалити-шоу позволяет глубже понять, каким образом язык становится инструментом передачи эмоций, эскалации или деэскалации конфликтов и влияния на общественное мнение.

Основные подходы к изучению конфликтного речевого поведения основывались на рассмотрении языка как средства формирования социальной реальности. Современные исследования уделяют внимание тому, как участники публичных дискурсов используют вербальные средства для управления своей репутацией и влияния на эмоциональную реакцию аудитории. Эти

подходы помогают понять, что язык в ситуациях конфликта – это не просто средство передачи информации, а сложный инструмент самопрезентации. Для анализа стратегий конфликтного речевого поведения были выбраны материалы англоязычных реалити-шоу «Big Brother», «Survivor», «The Challenge» и «Love Island». Подобные программы демонстрируют живую коммуникацию участников в ситуациях напряжённого взаимодействия, что позволяет выявить устойчивые речевые модели и тактики ведения конфликта. Можно выделить несколько основных стратегий, которые участники реалити-шоу применяют для ведения конфликта.

**1. Агрессивная стратегия.** Агрессивная стратегия предполагает прямой атакующий подход, выражающийся в оскорбительных высказываниях, насмешках, сарказме, гиперболизации и утрировании. При использовании данной тактики участники часто прибегают к резким обвинениям, применяя экспрессивные обороты и резкую интонацию, что демонстрирует стремление утвердить свою позицию за счёт устрашения оппонента и привлечения внимания зрителей.

**2. Защитная стратегия.** Защитная стратегия направлена на минимизацию конфронтации и попытку рационального разрешения ситуации. Участники, использующие данный подход, предпочитают избегать прямых обвинений, формулируя свои высказывания с использованием смягчающих оборотов, эвфемизмов и аргументированных объяснений. Такой тип речевого поведения позволяет сохранять лицо и снижать уровень эмоциональной напряжённости, переводя конфликт в плоскость диалога и конструктивной аргументации.

**3. Манипулятивная стратегия.** Манипулятивная стратегия базируется на использовании косвенных речевых приёмов, таких как намёки, двусмысленности и риторические вопросы. Цель такого подхода – создать ощущение сострадания или сомнения у собеседника, что позволяет перевести инициативу в свою пользу. Манипулятивные тактики часто направлены на изменение ракурса обсуждения, изначально переводя разговор с обвинений на аргументированное обсуждение мотивов и намерений.

**4. Деэскалационная стратегия.** Деэскалационная стратегия подразумевает намеренное снижение уровня напряжённости в конфликте. Участники используют юмористические обороты, самоиронию или позитивные обращения, чтобы уменьшить эмоциональное напряжение. Такая тактика помогает перевести агрессивный диалог в более легкое русло и способствует налаживанию контакта между участниками.

**5. Стратегия повествовательного ребрендинга.** Повествовательный ребрендинг предполагает переосмысление произошедшего события посредством построения собственного нарратива. Участники, оказавшиеся в конфликтной ситуации, начинают рассказывать о конфликте как о части своей личной истории, связывая текущие события с прошлым опытом преодоления жизненных трудностей. Такой подход позволяет не только минимизировать негативную окраску инцидента, но и создаёт впечатление личности, способной извлечь уроки из сложных ситуаций.