

**Н.Ю. Гутарева**

*Национальный исследовательский Томский политехнический университет (г. Томск)*

**N.Y. Gutareva**

*National Research Tomsk Polytechnic University, Tomsk*

**СПЕЦИФИКА РЕАЛИЗАЦИИ ДИСКУРСА ЛЕСТИ  
SPECIFIC CHARACTER OF FLATTERY DISCOURSE  
REALIZATION**

*Ключевые слова: коммуникативное пространство, льстец, условия общения при реализации лести*

*Keywords: communicative space, flatterer, conditions of communication in flattery realization*

*В данной статье рассмотрены разные уровни взаимодействия интерактантов при реализации дискурса лести, определена инвариантная модель коммуникативного поведения льстеца, выявлена целесообразность ее применения.*

*Different levels of interaction between interactants by realization of flattery discourse have been considered, invariant pattern of communicative behavior of flatterer has been defined, reasonability of its use has been revealed in this article.*

Дискурс лести реализуется в условиях любых пространственно-временных отношениях с точки зрения ситуации общения, т.е. интеракция может быть опосредованной и непосредственной; чаще всего дискурс лести присутствует в межличностном диалоге диаде, но состав участников может варьироваться. С точки зрения степени официальности разговора дискурс лести может быть представлен в непринужденном, фамильярном, нейтральном, неформальном, полуофициальном и официальном общении, т.е. во всех видах общения. Рассматривая социальные характеристики отношений участников коммуникации можно отметить, что они могут быть как симметричными, так и ассиметричными (например — по социальному статусу), и чаще всего в дискурсе лести присутствуют именно ассиметричные социальные отношения поскольку основной функцией лести является манипулятивная, так как коммуникатор стремится к достижению корыстной цели. Анализируя направленность коммуникативных действий в реализации акта дискурса лести можно сделать вывод, что они чаще всего побудительные, аргументативные. Степень знакомства интерактантов не играет большой роли, однако при отсутствии дружеских отношений между инициатором и объектом лести, требует большей подготовки, умений, наличие пресуппозиционных знаний об адресате со стороны каузатора. Степень подготовленности к акту дискурсии коммуникантов играет ключевую роль при реализации данного вида

дискурса, поскольку манипулятор всегда тщательно готовится к интеракции, а тема разговора всегда конкретна и фиксирована.

Следует отметить, что интенциональность является базовой характеристикой речевого акта. Согласно мнению А.А. Романова, коммуникативная интенция тесным образом связана с мотивом речевого действия, указывает на цель говорящего (Романов, 2005: 19). Речевой акт лестного высказывания в большей степени, чем какой-либо другой акт, обладает интенциональностью и представляет собой последовательность языковых выражений (локуция), обладает целью (иллокуция) и оказывает воздействие на собеседника (перлокуция).

Основываясь на изучении различных концепций прагмалингвистики и социалингвистики В.Г. Гак, Дж. Серль, Д. Хаймс и др. можно выделить следующее:

- 1) участники общения (статусно-ролевые и ситуативно-коммуникативные характеристики);
- 2) условия общения (пресуппозиции, сфера общения, хронотоп, коммуникативная среда);
- 3) организация общения (мотивы, цели и стратегии, развёртывание и членение, контроль общения и вариативность коммуникативных средств);
- 4) способы общения (канал и режим, тональность, стиль и жанр общения) (Серль, 1986: 42).

Речевое поведение интерактантов реализуемое в данном типе дискурса представлено основной разновидностью коммуникации — кооперативной. Для коммуникантов кооперативного речевого поведения в рамках реализации дискурса лести релевантными являются стратегии солидаризации, ложной искренности с целью повышения статуса адресата в собственных глазах или других участников коммуникации, создания положительной тональности общения, а также положительная самопрезентация и связанные с ней тактики самокритики, самоуничижения и т.д. Немаловажным для исследования дискурса лести является и статусная организация общения, которую условно можно разделить на вертикальную и горизонтальную. Коммуникация по вертикали представляет собой речевое взаимодействие между инициатором и объектом лести как интеракцию между нижестоящим с вышестоящим коммуникантом. Следовательно, речевое взаимодействие по горизонтали — общение на равных. Коммуникация, основанная на равенстве статусов интерактантов, характеризуется либо непринужденно-личностной мотивацией (может быть представлена в виде флирта, сплетен, просьб, разговора по душам и т.д.), либо социальной ритуализацией, этикетными тактиками в виде застольных речей, поздравлений, тостов, представлений и знакомств и др.

С точки зрения лингвистического анализа особый интерес при изучении дискурса лести представляют следующие компоненты:

1. социальный статус коммуникантов;
2. ситуация и условия общения;
3. темпоральные характеристики;

4. полученный результат конечный или пролонгированный.

Если взять за основу манипулятивную стратегию коммуникативного поведения инициатора лести, то к речевым тактикам можно отнести: 1) устранение информационной недостаточности; 2) удовлетворение материальной потребности; 3) сокращение дистанции между каузатором и объектом лести; 4) поиск покровителя; 5) выражение сверх уважения адресату; 6) субъективная аргументация; 7) объективная аргументация; 8) положительная самопрезентация; 9) выражение готовности и согласия (вербального и невербального); 10) покорность, самобичевание, самоуничижение; 11) многократное увещание; 12) заклинание; 13) восхваление и угодничество т.д. Взаимозависимость и активное комбинирование таких тактик способствует достижению высокой степени успешности реализации дискурса лести и, следовательно, более эффективному воздействию на объект лести. Установлению отношений некоторой зависимости адресанта от адресата способствует также применение таких коммуникативных ходов как: демонстрация сверх доверия, благодарности, радости и т.д.

В поле интересов нашего исследования находится дискурс лести реализуемый интерактантами в сфере любви. Изучение семантики слова “любовь” или с латинского “амор” указывает на происхождение его от слова “крючок (amor)”, которое означает “захват” или “быть захваченным” обладает определенным сходством с семантическим анализом слова “лесть”, определяемым как “прельщение, соблазн” (Даль, 1978: 39). Ниже приведён пример диалога, представляющего речевое воздействие льстеца на объект лести.

– *“Мужчина: Я признаю, что прошу Вашей любви потому, что в жизни нет ничего слаще, чем жить в любви, тем более с такой богиней как Вы! Но Ваши слова явно свидетельствуют о том, что Вы отказываетесь любить меня, и всё это из-за того, что я ниже Вас по своему общественному положению, не смотря на то, что я обладаю столькими достоинствами. Вышеназванное различие в классовой принадлежности не запрещает мне быть причисленным к высшему классу или попросить о вознаграждении быть произведённым в высший класс в случае, если вы справедливо не отвергнете меня, приняв во внимание мой характер...*

– *Дама: Хотя достоинства и делают плебей благородным, всё же ты не можешь изменить свой статус до такой степени, чтобы плебей стал знатным лордом или подвассалом, если только ему не дарует титул своей властью сам принц, который может произвести в знать за добродетели, если ему это будет угодно. И по праву тебе отказано в любви графини. Более того, ты претендуешь на то, чтобы тебя причислили к рыцарям, я же замечаю в тебе много черт, противоположных и неподобающих этому статусу”* (Капеллан, 2010: 169).

В данном примере манипулятор прибегнул к различным речевым тактикам, но, несмотря на использование языковых средств в виде часто применяемой метафоры, представленной инициатором лести “с такой

*богиней как Вы*”, каузатор требует немалого вознаграждения (высокий титул), тем самым вызывая гнев объекта лести, и не достигает поставленной цели. С позиции социальных отношений между участниками коммуникации при реализации дискурса лести важнейшим критерием является разность социальных статусов, где личностно–ориентированное общение противопоставляется статусно-ориентированному, в данном типе дискурса, очевидно, что чем выше социальный статус объекта лести, тем больше личная заинтересованность в “общении” с ним манипулятора.

Необходимо принять во внимание, что эффект “воздействия” манипулятора или инициатора лести достигается лишь в том случае, если он обладает “эмоциональной подстройкой” к адресату, выражая сверх расположение к объекту лести, осыпая его лестными высказываниями, инициатор лести апеллирует к его эмоциям и чувствам, вторгаясь в психо-эмоциональную основу его жизни. Чем больше нам нравится коммуникатор, тем охотнее мы позволяем ему собой манипулировать. Важно вызвать доверие и симпатию объекта лести, убедить его в том, что вы – такой же как он, перейти в новую систему межличностных отношений: “свой – свой”.

В качестве примера дискурса лести рассмотрим диалог между Степаном Трофимовичем и Варварой Петровной, раскрывающий детали сватовства, который примечателен тем, что инициатор лести проводит основную (манипулятивную) стратегию коммуникативного поведения без учета обратной связи.

*“ – Но, мой добрый друг, в третий раз и в моих летах... и с таким ребенком! – проговорил он наконец. – Но ведь это ребенок!*

*– Ребенок, которому двадцать лет, слава Богу! Не вертите, пожалуйста, зрчками, прошу вас, вы не на театре. Вы очень умны и учены, но ничего не понимаете в жизни, за вами постоянно должна нянька ходить. Я умру, и что с вами будет? А она будет вам хорошею нянькой; это девушка скромная, твердая, рассудительная; к тому же я сама буду тут, не сейчас же умру. Она домоседка, она ангел кротости. Эта счастливая мысль мне еще в Швейцарии приходила. Понимаете ли вы, если я сама вам говорю, что она ангел кротости! – вдруг яростно вскричала она. – У вас сор, она заведет чистоту, порядок, все будет как зеркало... Э, да неужто вы мечтаете, что я еще кланяться вам должна с таким сокровищем, исчислять все выгоды, сватать! Да вы должны бы на коленях... О, пустой, пустой, малодушный человек!*

*– Но... я уже старик!*

*– Что значат ваши пятьдесят три года! Пятьдесят лет не конец, а половина жизни. Вы красивый мужчина, и сами это знаете. Вы знаете тоже, как она вас уважает. Умри я, что с нею будет? А за вами она спокойна, и я спокойна. У вас значение, имя, любящее сердце; вы получаете пенсион, который я считаю своею обязанностью. Вы, может быть, спасете ее, спасете! Во всяком случае, честь доставите. Вы сформируете ее к жизни, разовьете ее сердце, направите мысли. Нынче сколько погибают*

*оттого, что дурно направлены мысли! К тому времени поспеет ваше сочинение, и вы разом о себе напомните.*

*– Я именно, – пробормотал он, уже польщенный ловкою лестью Варвары Петровны, – я именно собираюсь теперь присесть за мои “Рассказы из испанской истории”...*

*– Ну, вот видите, как раз и сошлось.*

*– Но... она? Вы ей говорили?*

*– О ней не беспокойтесь, да и нечего вам любопытствовать. Конечно, вы должны ее сами просить, умолять сделать вам честь, понимаете? Но не беспокойтесь, я сама буду тут. К тому же вы ее любите...*

*– У Степана Трофимовича закружилась голова; стены пошли кругом. Тут была одна страшная идея, с которой он никак не мог сладить.*

*– Дорогая моя! – задрожал вдруг его голос, – я... я никогда не мог вообразить, что вы решитесь выдать меня... за другую... женщину!*

*– Вы не девица, Степан Трофимович; только девиц выдают, а вы сами женитесь, – ядовито прошипела Варвара Петровна.*

*– Да, я оговорился. Но... это все равно, – уставился он на нее с потерянным видом.*

*– Вижу, что все равно, – презрительно процедила она, – Господи! Да с ним обморок! Настасья, Настасья! Воды! “ (Достоевский, 2010: 64)*

В начале диалога коммуникант старается что-то противопоставить коммуникатору, но его реплики-противоречия незакончены, отрывисты, нарушается правильный порядок слов, тогда как реплики противоположной стороны более продуманны, и потому более распространены и завершены. Кроме того, инициатор лести предоставляет больше аргументов к позиции другой стороны, его высказывания занимают больший объем в диалоге. В конце диалога один из интерактантов совершенно подавлен, что выражается в его “дрожащем голосе”, “потерянном виде” и репликах, свидетельствующих об отсутствии у него контраргументов. Последняя реплика принадлежит той стороне, которая одерживает психологическую победу. Об эмоциональном накале свидетельствует большое количество восклицательных предложений как с той, так и с другой стороны, а также наличие довольно подробных авторских ремарок, поясняющих внеречевую обстановку и интонации, с которыми произносятся данные речевые высказывания.

Классическим примером успешной реализации дискурса лести является басня И.А. Крылова “Ворона и лисица”.

*Например: “Уж сколько раз твердили миру,*

*Что лесть гнусна, вредна; но только все не впрок,*

*И в сердце льстец всегда отыщет уголок.*

*Вороне где-то бог послал кусочек сыру;*

*На ель Ворона взгромоздясь,*

*Позавтракать было совсем уж собралась,*

*Да позадумалась, а сыр во рту держала.*

*На ту беду, Лиса близехонько бежала;*

*Вдруг сырный дух Лису остановил:  
Лисица видит сыр, — Лисицу сыр пленил,  
Плутовка к дереву на цыпочках подходит;  
Вертит хвостом, с Вороны глаз не сводит  
И говорит так сладко, чуть дыша:  
«Голубушка, как хороша!  
Ну что за шейка, что за глазки!  
Рассказывать, так, право, сказки!  
Какие перышки! какой носок!  
И, верно, ангельский быть должен голосок!  
Спой, светик, не стыдись! Что ежели, сестрица,  
При красоте такой и петь ты мастерица, —  
Ведь ты б у нас была царь-птица!»  
Вещуньяна с похвал вскружилась голова,  
От радости в зобу дыханье сперло, —  
И на приветливы Лисицыны слова  
Ворона каркнула во все воронье горло:  
Сыр выпал — с ним была плутовка такова” (Крылов, 2010: 57).*

Доказательством выстроенной “эмоциональной подстройки” к адресату служит обращение лисицы к вороне не иначе как “сестрица”, позволяя максимально сократить дистанцию между интерактантами и подчеркивая их близость, родство. Речь манипулятора – лисицы изобилует уменьшительно-ласкательными суффиксами (*голубушка, голосок, носок, глазки, перышки, светик, сестрица, мастерица* и т.д.), метафорами, представляющими ворону в невероятно выгодном свете, и льстивые слова лисицы столь явны, что невозможно понять границу между лестью и скрытым сарказмом, иронией (*царь-птица, ангельский*). Принимая во внимание следующие немаловажные факторы дискурса лести такие как: социальный статус коммуникантов; ситуация общения; темпоральные характеристики; полученный результат на примере данной басни, можно прийти к выводу, что все приведенные условия реализации дискурса лести были выполнены. Социальные отношения участников коммуникации на примере данной басни — симметричные, т.е. равные; ситуация общения — благоприятная (нет свидетелей и соперников); относительно времени — встреча интерактантов состоялась вовремя, сыр еще не был съеден, результат был достигнут полностью и в кратчайшие сроки. Единственное, что маловероятно повтор ситуации общения с этим же объектом лести, поскольку лесть дошла до своего апогея, или результат достичь будет сложнее. Смена хотя бы одного из перечисленных факторов приведет к коммуникативному сбою и цель не будет достигнута.

А.А. Романов дает детальную классификацию речевых актов, которая включает 14 типов действий: инъюктивы (приказы, требования, команды); реквестивы (просьбы, мольбы, заключения); инструктивы (рекомендации, разрешения, запреты); суггестивы (советы, предложения); инвитивы (приглашения); экспозитивы (возражения, протесты, угрозы); пермисивы

(согласия); сатисфактивы (упрек, сожаление, обвинение, жалоба, хвастовство); регламентивы (поздравления, благодарность); констатации (утверждения); аргументивы (доводы); дескриптивы (описания); нарративы (повествования) (Романов, 1988: 55).

С точки зрения употребления языковых единиц, речевой акт, содержащий лесть представляет собой сложную структуру, которая может включать дескриптивы (описания), реквестивы, экспрессивы, суггестивы, пермисивы, регламентивы, аргументивы, оценки и орективы. Данная классификация предполагает наличие непересекающиеся классов речевых актов. Она доказывает, что существуют речевые акты, обладающие признаками, характерными для разных иллокутивных классов, и образующие “смешанные” типы. Например, поздравление является одновременно и регламентивом, поскольку говорящий побуждает адресата вспомнить об определенном периоде времени, и экспрессивом, поскольку коммуникатор выражает свои эмоции и чувства по поводу этого события. В личностно – ориентированном общении открытая лесть встречается чаще, она находит отражение в таких видах речевых действий как: послание, мольба, согласие, совет, сравнение, плач, самобичевание, заискивание, упрашивание, одобрение, просьба, исповедь.

Дж. Серль постулирует 5 основных условий успешности иллокутивных актов:

- 1) условий пропозиционального содержания,
- 2) подготовительных условий,
- 3) условий искренности,
- 4) условий назначения (Серль, 1986: 25).

Для успешной реализации иллокутивной цели речевого акта лести необходимо соблюдение ряда условий, но поскольку лесть противоречит искренности, и не содержит ее, каузатор должен суметь создать иллюзию искренности своих намерений у объекта лести с помощью тщательно продуманных и подготовленных языковых средств при реализации дискурса лести, чтобы не вызвать отрицательную реакцию со стороны объекта лести.

“Лесть” как речевой акт представлен в официальном общении гораздо реже в виде письма, просьбы, поздравления, погребальной речи, тоста, прошения, ходатайства. Речевые акты лести можно разделить на имитирующие (при имитации вербального и невербального поведения объекта лести); симулирующие (адресант представляет установки, желаемые объектом лести); вуалирующие (манипулятор эксплицирует скрытое сложное намерение по отношению к объекту лести).

Согласно определенным стереотипам коммуникативного поведения индивидуумов в социуме, лесть не является приоритетной или положительной характеристикой коммуникантов, поскольку не содержит априори известную имеющуюся положительную оценку каких-либо качеств или свойств объекта лести, и служит интересам только манипулятора. Инвариантной моделью коммуникативного поведения инициатора лести при реализации дискурса лести следует считать следующее: настоящим я

выражаю положительную оценку каких-либо качеств или свойств объекта лести на основе интенционально искаженной информации (несуществующей или явно преувеличенной) с целью сознательного введения его в заблуждение и внедрения в психо-эмоциональный слой сознания, которая коррелирует с перформативной матрицей содержательно и функционально, а именно приводит к смене отношений между интерактантами в момент и после выражения лестных высказываний, оказывая влияние на принятие адресатом выгодных для каузатора решений. Итак, дискурсивная практика лести обладает показателем перформативности, т.е. по А.А. Романову содержательно-регулятивным признаком, способным привести к смене отношений между собеседниками, благодаря чему создается новый уровень коммуникативных отношений между интерактантами (Романов, 2005: 36).

### **Литература**

1. Романов А.А. Семантика и прагматика немецких перформативных высказываний-просьб. - М.: Институт языкознания РАН, 2005. – 153 с.
2. Серль Дж.Р. Классификация иллокутивных актов // Новое в зарубежной лингвистике. Вып.17.- М.: Прогресс, 1986. С.170 - 194.
3. Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка. - Т. 1-4. - М.: 1978. – 408 с.
4. Романов А.А. Системный анализ регулятивных средств диалогического общения. - М.: Институт языкознания АН СССР, Калининский СХИ, 1988. – 183 с.

### **Источники примеров**

1. Капеллан А. De Amore // Трактат о галантной любви (отрывки). – М: АСТ, 2010. – 208 с.
2. Достоевский Ф.М. Бесы. – М: Издательство: АСТ, 2010 . – 608 с.
3. Крылов И.А. Басни. – М: Художественная литература, 1979. – 125 с.

### **References**

1. Romanov A.A. Semantics and pragmatics of German performative utterances-requests. – М.: Institute of Linguistics, 2005. – 153 p.
2. Searle, J.R. Classification of illocutionary acts // New in foreign linguistics. Issue 17. – Moscow: Progress Publishers, 1986. p.170-194.
3. Dal V.I. Explanatory Dictionary of Russian language. - Vol. 1-4. – М.: 1978. – 408 p.
4. Romanov A.A. System analysis of regulatory assets of dialogic communication. – М.: Institute of Linguistics of the Academy of Sciences of the USSR, Kalinin Agricultural Institute, 1988. – 183 p.

### **Sources of examples**

1. Chaplain A. De Amore // Treatise on the gallant love (excerpts). – Moscow: AST, 2010. – 208 p.
2. Dostoevsky F.M. Demons. – Moscow: AST, 2010. – 608 p.



3. Krylov I.A. Fables. – M.: Fiction, 1979. – 125 p.

**(0,5 п.л.)**