

УДК 81

АНАЛИЗ РЕЧЕВОГО ПОВЕДЕНИЯ ПЕРСОНАЖЕЙ РУССКОЙ КЛАССИЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРЫ (НА МАТЕРИАЛЕ РЕЧЕВОГО ПОВЕДЕНИЯ ГЕРОЕВ ПЬЕСЫ А.Н. ОСТРОВСКОГО «ВОЛКИ И ОВЦЫ» МУРЗАВЕЦКОЙ М.Д. И БЕРКУТОВА В.И.)

© 2013 Т.В. Степаненко

Ярославский государственный педагогический университет им. К.Д. Ушинского

Поступила в редакцию 16 сентября 2012 г.

Аннотация: В статье рассматриваются приемы речевого воздействия с использованием интегрированных методов изучения. Акцент делается на манипулятивной стратегии. Объектом изучения являются коммуникативные личности Мурзавецкой Меропы Давыдовны и Беркутова Василия Ивановича, пьесы А.Н. Островского «Волки и овцы». Исследуется соотношение вербального и невербального способов воздействия, а также рассматриваются наиболее характерные для данного персонажа приемы.

Ключевые слова: коммуникативная личность, речевое воздействие, способы воздействия, приемы воздействия

Abstract: The article deals with the impact of verbal techniques using integrated methods of study. The emphasis is on manipulative strategies. The object of study is the communicative personality of Murzavetskaya and a Berkutov in A. Ostrovsky's "Wolves and Sheep". We investigate the relationship between verbal and nonverbal ways of verbal influence, and the most specific techniques of the characters.

Key-words: communicative personality, verbal influence, methods of influence, ways of influence

Коммуникативная личность понимается как одно из проявлений личности, обусловленное степенью ее коммуникативных потребностей, когнитивным диапазоном, сформировавшимся в процессе познавательного опыта, и собственно коммуникативной компетенцией — умением выбора коммуникативного кода, обеспечивающего адекватное восприятие и целенаправленную передачу информации в конкретной ситуации [1, 7-8].

При анализе коммуникативной личности с точки зрения психолингвистики большое значение имеет понятие *речевое воздействие*. Под речевым воздействием понимается воздействие человека на другого человека или группу лиц при помощи речи и сопровождающих речь невербальных средств для достижения поставленной говорящим цели [4, 12-13].

В нашей статье мы проанализируем коммуникативную личность с точки зрения используемых приемов речевого воздействия и выявим способы применения стратегии манипулирования.

Объектом нашего исследования в данной статье станут коммуникативные личности Мурзавецкой Меропы Давыдовны и Беркутова Василия Ивановича. Предмет исследования — приемы речевого воздействия героев (вербальное и невербальное)

Первым персонажем, чье речевое поведение мы рассмотрим, является Мерапа Давыдовна.

Вербальное речевое воздействие

К нему относятся следующие приемы, выявленные в рассматриваемом материале:

ВОЗВЫШЕНИЕ СЕБЯ НАД СОБЕСЕДНИКОМ

Это выражается:

в приказах

Что ты расселся? Не видишь? (Поднимая костыль) Встань!

(Чугуну) Садись!

(Чугуну) Вот теперь садись, когда приказывают (стучит палкой). Садись!

Смотреть за Аполлоном Викторовичем, чтобы ни шагу из дому! Вели людям сидеть в передней безвыходно! Тебе я приказываю, с тебя спрошу! Убери все платье! В халате не уйдет.

в прямом указании на собственное превосходство

Так у вас свои законы, у меня свои

в угрозах

(Чугуну) Знаешь, что могу тебя и с места теплого турнуть и из городу выгнать, — проказ-то немало за тобой

ПРИНИЖЕНИЕ СОБЕСЕДНИКА

в апелляции к стыду собеседника

(Чугуну) У тебя совести нет. (Стучит костылем.) У тебя совести нет.

© Т.В. Степаненко, 2013

(Купавиной) Уж, ау! Матушка! Продала себя. А это не хорошо, грех.

(Купавиной) У вас тут хромовый праздник неподалеку; а ты, чай, и не знаешь?

(Беркутову) Денег, что ль больших ищешь? Так стыдно тебе. А ты душу ищи!

ДЕМОНСТРАЦИЯ ЛЮБВИ К СОБЕСЕДНИКУ

(Купавиной) Ты меня слушай, благо мне забота об тебе припала. Не обо всякой я тоже хлопотать буду, а кого полюблю.

Добрая у тебя душа, Евлампейшка! Дай тебе бог счастья (шепотом), мужа хорошего! Ведь вот как я тебя люблю, словно ты мне дочь.

Я ведь любя.

Нет, ты виновата, виновата, у меня сердце болит глядеть на тебя.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТРЕТЬИХ ЛИЦ С ЦЕЛЮ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА НЕОБХОДИМОГО ЧЕЛОВЕКА

(Анфусе) Очерни его (Лыняева) перед ней, а Аполлона хвали!

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ШАНТАЖ

А ты его принимай хорошенько! Вот я и узнаю твоё расположение ко мне: коли ласково его принимать будешь, значит меня любишь; коли ты его обидишь, значит, меня хотела обидеть.

НАВЕШИВАНИЕ ЯРЛЫКОВ

Телепень (про Анфусу)

Здравствуйте, богатая барыня (про Купавину)

Распетушьё какое-то (про Лыняева)

Крыса (про Чугунова)

РЕЗКИЙ ПЕРЕХОД К ДЕЛУ

Мурзавецкая (Купавиной): Как поживаете?

Купавина: Скучаю, Мерепа Давыдовна.

Мурзавецкая: Замуж хочется?

Невербальное речевое воздействие

Указание на невербальное речевое воздействие в основном ограничивается ремаркой автора «стуча палкой».

Далее разберем речевое поведение Василия Ивановича Беркутова.

Вербальное речевое воздействие

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭТИКЕТНЫХ ФОРМУЛ

Как ваше здоровье, почтенная Анфуса Тихоновна?

(целую руку Купавиной) Честь имею представиться! изволите помнить?

Очень приятно вас видеть. Как поживаете, Вукол Наумич? Я вас от дела не отвлекаю?

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОМПЛИМЕНТА ДЛЯ НАЧАЛА РАЗГОВОРА

(Мурзавецкой) Еще в Петербурге поставил для себя долгом по приезду явиться сюда, нимало не откладывая, явиться к вам засвидетельствовать свое почтение. От кого же еще я могу получить

более верные сведения и более справедливые отзывы, как не от вас.

(Купавиной) Моя торопливость простительна, я так давно не видал вас.

ВОЗВЫШЕНИЕ СОБЕСЕДНИКА

Это выражается:

в указании на безусловный авторитет собеседника

Мерепа Давыдовна, если бы я служил, я бы без вашего совета ничего не сделал.

И своим-то умом бог не обидел, да с вашими советами... да тогда вся губерния была бы у нас с вами в руках.

Беседа с Вами так назидательна

ДЕМОНСТРАЦИЯ СОБСТВЕННОГО ПРЕВОСХОДСТВА

Это выражается:

в принижении образа жизни собеседников

Провинциалы любят уголовщину, уж это известно. Вам скучно без скандалов, подкапываетесь друг под друга; больше вам делать-то нечего.

Вы, провинциалы, мало читаете.

ОСТОРОЖНОСТЬ В ОЦЕНКЕ ОКРУЖАЮЩИХ

(Лыняеву) В вашем обществе Мерепа Давыдовна должна стоять выше подозрений.

Лыняев: По-твоему, и Чугунов хороший человек?

Беркутов: А что же Чугунов? Подьячий как подьячий, — разумеется, пальца в рот не клади.

УГАДЫВАНИЕ ТАЙНЫХ СТРАХОВ СОБЕСЕДНИКА И ИХ ВЕРБАЛИЗАЦИЯ

Вы теперь женщина богатая и свободная, ухаживать за вами не совсем честно; да и вы на каждого вздыхателя должны смотреть, как на врага, который хочет у вас отнять и то, и другое, то есть богатство и свободу.

ДЕМОНСТРАЦИЯ РАВНОДУШИЯ И ОТСТРАНЕННОСТИ

Поберегите кокетство для других обожателей: у вас будет много. Побеседуем, как деловые люди! Я приехал продать усадьбу.

Беспошадное время уносит все!

СОЗДАНИЕ ОЩУЩЕНИЯ БЕДСТВЕННОСТИ ПОЛОЖЕНИЯ

Купавина: Какое же мое положение?

Беркутов: Незавидное. Вы очень богатая женщина, но эти тридцать тысяч могут разрушить ваше состояние, что вам его никогда не поправить.

НЕНАВЯЗЧИВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ВЫХОДА ИЗ СИТУАЦИИ

Если хотите, я Вам помогу. ...Поговорю о вашем деле, может быть, оно и не так страшно, как кажется издали. Вы мне доверяете?

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЗАВЕДОМО НЕПРИЕМЛЕМОГО РЕШЕНИЯ

Беркутов: выходите поскорее замуж.

Куп: Замуж? за кого?

Беркутов: За Мурзавецкого.

Куп: Вы меня оскорбляете.

Беркутов: И в помышлении не имел ничего, кроме доброго расположения к вам.

ЗАВУАЛИРОВАННАЯ УГРОЗА

Им терять нечего. А этакую даму почтенную видеть на скамье подсудимых! Вся губерния будет смотреть.

В последнее время много стало открываться растрат, фальшивых векселей и других бумаг.

Сравнивая коммуникативные личности Мурзавецкой и Беркутова, мы можем отметить, что для них мало характерно использование невербального общения. По количеству используемых приемов более интересным является речевое поведение Беркутова. У него мы отмечаем в данной статье 14 используемых приемов, у Мурзавецкой ровно в два раза меньше. Также, если у Беркутова приемы довольно разнообразны, то у Мурзавецкой можно отметить, что все они основаны на

принижении собеседника и демонстрации собственного превосходства над ним. У Мурзавецкой, в отличие от Беркутова, практически отсутствуют этикетные формулы в речи.

Василий Иванович в разговоре часто использует комплимент как средство начала разговора, чем сразу располагает к себе собеседника. В конце пьесы мы видим, что коммуникативное поведение Беркутова является более эффективным, так как он достигает тех целей, которые себе поставил.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Гавра Д.П. Основы теории коммуникации / Д.П. Гавра. — 1-е изд. — СПб.: Питер, 2011.
2. Конечкая В.П. Социология коммуникации / В.П. Конечкая. — М.: МУБ и У, 1997. — С. 164-200.
3. Почепцов Г.Г. Коммуникативные технологии двадцатого века / Г.Г. Почепцов. — М., 1999.
4. Стернин И.А. Речевое воздействие как интегральная наука / И.А. Стернин // Речевое воздействие. Сборник научных трудов. — Воронеж; Москва, 2000. — 82 с.

Степаненко Т.В., соискатель, Ярославский государственный педагогический университет им. К.Д. Ушинского

E-mail: stv.vvk@mail.ru

Stepanenko T.V. Postgraduate student Yaroslavl State Pedagogical University. KD Ushinskogo
E-mail: Stv.vvk@mail.ru