

Синельникова Л.Н., Терновская Т.П.  
(Луганск, Украина)

## ОПЫТ АНАЛИЗА ОБРАЗА ЧИЧИКОВА В ТЕРМИНАХ СОВРЕМЕННЫХ ТЕОРИЙ КОММУНИКАЦИИ\*

*«... за каждым текстом стоит языковая личность»  
(Ю.Н. Караулов)*

Можно ли считать гоголевского персонажа Чичикова языковой личностью? Однозначно положительный ответ на этот вопрос содержится в нашем эпиграфе – словах, которые принадлежат известному исследователю, описавшему структуру понятия «языковая личность» и определившему возможности анализа художественного образа как языковой личности [1]. Стимулированное категорией «языковой личности» исследовательское сознание находит все новые возможности интерпретации персонажа в единстве языковедческого и психологического анализа, соединяющем гуманитарные, этические, этикетные и теперь уже рыночные проблемы общения.

«Мертвые души» Гоголя относятся к числу прецедентных произведений, достаточно значимых для формирования картины мира современного человека. «Сквозь призму» коммуникативного поведения Чичикова могут быть рассмотрены многие теории и практики общения, и если бы такой знаток конструктивного общения и различных коммуникативных техник, как Чичиков, жил в наше время, он мог бы стать популяризатором многих идей Д. Карнеги и наблик рилейшнз – области знаний, связанной с переубеждением общественного мнения, его укреплением и оценкой результатов такого рода усилий для последующего использования [2]. Участие персонажа в диалогах, его речевые поступки, модели поведенческого этикета, языковая способность, соблюдение или нарушение постулатов общения, игра на референциальной неоднозначности, коммуникативные удачи и неудачи – все это может быть спроектировано на проблемы современной прагматики, изучающей отношение субъектов речи к описываемой действительности и друг к другу. Прагматический подход к речевой деятельности утвердил мысль о том, что «пользоваться языком в коммуникативных целях, то есть для того, чтобы вступить в общение с кем-либо или сообщить что-либо, говорящий может лишь с оглядкой на слушающего, актуально или потенциально сообразуясь с его рецептивными возможностями» [3].

Лингвистика накапливает опыт описания проблем общения в художественной литературе [4], [5], однако без столь рискованного перемещения из одного времени в другое и без объемного применения метаязыка иного времени. Попробуем провести задуманный анализ образа Чичикова, согласившись с французской пословицей: (чем больше все меняется, тем больше все остается по-старому), и заручившись тонкостью и психолингвистической адекватностью гоголевского текста.

«Сначала нужно вбить гвоздь, а потом вешать картину», – советуют специалисты по связям с общественностью [6]. «Картина» – стратегия, «гвоздь» – тактика поведения.

\* В переводе на украинский язык статья напечатана в кн.: Семантика мови і текстів: Збірник статей VI Міжнародної конференції Івано-Франківськ. 2000

В общении с чиновниками и помещиками Чичиков проявляет себя как истинный специалист по связям с общественностью (пиарщик), неукоснительно соблюдая ряд профессиональных принципов влияния на людей [7]. Скажем, умение незаметно «полюстить каждому» намеками, запланированными обмолвками-ошибками (принцип «вскользь», невзначай, между прочим): «Губернатору намекнул как-то вскользь, что в его губернию въезжаешь, как в рай, дороги везде бархагные ... Полицмейстеру сказал что-то очень лестное насчет городских будочников; а в разговорах с вице-губернатором и председателем палаты, которые были еще только статские советники, сказал даже ошибкою два раза «ваше превосходительство», что им очень понравилось».

Сравним с рекомендациями, помещенными в книгу П. Таранова, имеющую подзаголовок «Универсальный ключ к личности»: «Превращай твердое в текучее и затекай им в любую щель «другого» «Я», с целью прикрепиться, проникнуть и внедриться»; «Говори не то, что хочешь сказать, а то, что хотят услышать те, кто тебя слушает» [7, с. 20].

«О себе приезжий, как кажется, избегал много говорить; если же говорил, то какими-то общими словами, с заметною скромностью», – пишет далее Гоголь. Чичиков не нарушает правил эффективной коммуникации – интерес к партнерам, предпочтение слушанию, которое «выдвигается на первый план, когда люди хотят достичь согласованности в действиях» [8]. Такое поведение рекомендуется и психологами делового общения: «Человек, который говорит только о себе и своей фирме, не проявляя интереса к своим деловым партнерам, как правило, не добивается серьезных успехов» [9].

Особо значимо для психологического анализа языковой личности участие в диалогах. Диалоги Чичикова с помещиками ориентированы на достижение конкретной цели – покупки мертвых душ. Диалогическое общение строится как тонкий процесс принуждения другой личности к согласию на необходимые действия. Используются разнообразные приемы изменения отношения к предмету речи, то есть осуществляется манипулятивное общение, при котором к партнеру относятся как к средству достижения внешних по отношению к нему целей [10]. Меняется собеседник – меняется речевой тип диалога, регистры употребления языка.

Диалоги Чичикова с помещиками происходят в условиях бытового взаимодействия персонажей. Бытовой ситуативный фон в полной мере эксплуатируется Чичиковым для нитимизации отношений, вхождения в пространство актуального мнения и оценки. Сравним с правилом Л.Н. Толстого, включенным П. Тарановым в перечень приемов влияния на людей: «Кто самый лучший для меня человек? – Самый лучший для меня человек – это тот, с кем я общаюсь сейчас» [7].

Выделяя путем разнообразных лексико-семантических повторов доминирующую черту личности того или иного помещика, Гоголь «прогнозирует» как их речевое поведение, так и речевое поведение Чичикова. Манилов – обходительный, учтивый, мечтательный, Собакевич – грубый, неуклюжий, Ноздрев – разбитной мальчик, хвостун и лгун, Коробочка – прижимистая и глуповатая, Плюшкин – подозрителен и до отвращения жаден. Эти характеристики гоголевских персонажей учтены в диалоговом поведении Чичикова, каждый раз особо вводящего «главный предмет» разговора и

варьирующего в зависимости от собеседника информационную и интерпретационную часть диалога. Согласуется с особенностями партнеров и диалогическая аргументация, цель которой – устранить противоречие в понимании, добиться согласия, взаимодействия коммуникантов [11]. Диалоги Чичикова и помещиков могут быть использованы в качестве материала для психологических тренингов по межличностной чувствительности [12].

Чичиков – тончайший организатор перцептивного общения, строящегося на учете нюансов восприятия, этапов понимания и оценке информации. Доминантой межличностного перцептивного общения, инициатором которого является Чичиков, является *эмпатия* – постижение эмоциональных состояний собеседника в форме сопереживания. Верный путь: человек испытывает потребность в сочувствии, удовлетворение этой потребности вызывает доверие и благожелательность.

Принцип «восьми поглаживаний», формирующий, по мнению американского психоаналитика Э. Берна, чувство общности людей [13], разрастается у Чичикова до бесконечного количества разнообразных способов умиротворения и умиления собеседника. Назовем эти способы.

Умение заинтересованно входить в общение: «О чем бы разговор ни был, он всегда умел поддержать его: шла ли речь о лошадином заводе, он говорил и о лошадином заводе; говорили ли о хороших собаках, и здесь он сообщал очень дельные замечания... Но замечательно, что все это умел облекать какою-то степенностью, умел хорошо держать себя».

Умение расспрашивать с *участием*, сопровождающимся внимательностью, обстоятельностью и точностью: «... расспросил внимательно о состоянии края: не было ли каких болезней в их губернии – повальных горячек, убийственных каких-либо лихорадок, оспы и тому подобного, и все так обстоятельно и с такой точностью, которая показывала более, чем одно простое любопытство».

Основной способ проявления эмпатии – одобрение, согласие с собеседником, часто выражаемое в виде положительно оценочных слов: «Правда, правда», «О, это справедливо, это совершенно справедливо» и под. Выполняется коммуникативное правило «сходства мнений»: «чем ближе чужое мнение к собственному, тем симпатичнее высказывавший его человек; чем привлекательнее некто, тем большего сходства взглядов от него ожидают» [7].

Умение вызвать положительные эмоции через комплимент. Преувеличенная похвала, содержащаяся в комплименте, удовлетворяет потребности человека в завышенной самооценке и, следовательно, формирует аттракцию в отношениях с собеседником. Преувеличенные, гротескные комплименты Манилова – прямая лесть: «О! Павел Иванович, позвольте мне быть откровенным: я бы с радостью отдал половину моего состояния, чтобы иметь часть тех достоинств, которые имете вы!..» Чичиков же, кроме этикетно означенных речевых моделей лести, использует неявные и достаточно тонкие комплименты. «вбирающие» положительную оценку и представляющие ее как объективную, не зависящую от субъекта речи. Ощущение приятности и привлекательности может быть связано с вниманием к имени собеседника: «Настасья Петровна? Хорошее имя Настасья Петровна. У меня тетка

родная, сестра моей матери, Настасья Петровна». Чичиков использует прием «имя собственное», о котором говорил Карнеги: звучание собственного имени для человека – самая приятная мелодия. Ощущение приятности создают также уменьшительные формы: «комнатка», «душенька» и под., широкое использование которых исследователи считают свойством славянской речевой культуры» [14].

Чичиков способен превратить в «поглаживание» едва ли не любой из своих аргументов. Аргумент проявляет способ взаимодействия коммуникантов, обнаруживает факт разногласия и формирует направленную на переубеждение речевую технику. Выбирая тип аргумента, Чичиков учитывает характер собеседника, сложившийся уровень взаимопонимания. Ситуация поддержки сохраняется в аргументе к выгоде («Я вам за них дам деньги»), причем к выгоде без хлопот («Там вы получили за труд, за старание двенадцать рублей, а тут вы берете ни за что, даром, да и не двенадцать, а пятнадцать, да и не серебром, а все синими ассигнациями»), к совести («Страм, страм, матушка!.. Из одного христианского человеколюбия хотел»), к хозяйственным интересам («Я хотел бы закупать у вас хозяйственные продукты разные...»). Спекулятивные методы аргументации, техника преувеличения и припрятанной лжи не распознаются собеседником, так как и в таком аргументативном дискурсе сохраняется все та же беспронитывная эмпатия: «Для удовольствия вашего готов и на убыток». «... с удовольствием заплатил бы, потому что вижу – почтенный, добрый старик терпит по причине собственного добродушия» – все это в торге с Плюшкиным, которому Чичиков, проявляя иллюкутивную силу иронии как сильного аргумента, говорит: «Ну, видите ли, я вдруг постигнул ваш характер».

Чичиков сформировал свой имидж «преприятного человека» именно на основе эмпатии. Такой имидж и стал коммуникативной единицей, «обреченной» на успех. Чичиков умело пользуется контекстным типом имиджа, «резонирующим с характеристиками оппонента» [6]. Харизма Чичикова (бытующее представление об одаренности, исключительности, непогрешимости) обеспечена особенностями его имиджевой структуры: для каждой категории партнеров – своя техника общения: в «фокусе» – те признаки собеседника, на которых строится оптимальное общение. В эти признаки входят все «знаки»: внешний вид, одежда, позы, описанные Гоголем в мельчайших подробностях сквозь призму восприятия главного персонажа, и все это оказывается источником информации.

От объема и характера этой информации, от первого впечатления, оценки особенностей поведения и восприятия адресата (все это прагматические пресуппозиции) зависит способ введения в общение «главного предмета» – покупки мертвых душ, то есть исполнение основного иллюкутивного намерения: «... как вдруг гость объявил с весьма значительным видом, что он намерен с ним поговорить об одном очень нужном деле» – категоричный способ представления; «... позвольте прежде одну просьбу» – осторожное переключение внимания собеседника; «А! Чтоб не позабыть: у меня к тебе просьба», «Я хотел было поговорить с вами об одном дельце» – намеренное упрощение предмета разговора, снижение его значимости.

Как правило, Чичиков «прячет» первичную иллюкутивную цель, с тем чтобы постепенно согласовать знания адресата со своими установками. Он следует своим

«постулатам общения» [15], [16]: дозирует информацию, оттягивает при необходимости ответ, меняет способы представления «главного предмета» (нарушение постулата информативности); использует разные формы подачи информации, облекая ее в пафос, иносказание, эвфемизмы, с целью «подмазывания» аргументов (нарушение постулата ясности); уходит от прямых ответов, предпочитая косвенные речевые акты (нарушение постулата связности); являет лишь частичную открытость или псевдооткрытость, псевдоискренность, о чем говорят «мысли про себя»: «Ну, баба, кажется, крепколобая! – подумал про себя Чичиков», «Эк ее дубинноголовая какая! – сказал про себя Чичиков, уже начиная выходить из терпения» (нарушение постулата истинности и искренности).

«Образцовым» нарушителем правил общения является Ноздрев, действующий по модели «несоотнесенность с собеседником». В коммуникативную модель этого персонажа входят такие отвергаемые современной теорией успешной коммуникации установки и действия: монополизирование разговора, стремление занять в нем доминирующее положение, выпячивание *я*, игнорирование желаний партнера, проявление неуважения к нему в вербальном и невербальном поведении (агрессия слова и жеста), не мотивированное интересами собеседника перескакивание с одной темы на другую, отвлечение на частные факты и детали. Все это создает напряженный диалог с рассогласованными репликами, аномальной, с точки зрения необходимой общности собеседников, аргументации. Пафосная ложь Ноздрева сродни некоторым признакам современного рекламного менеджмента: навязывание ненужных партнеру вещей – жеребца, собаки, шарманки, брички, преувеличение их «товарных» качеств. Показательна для этой языковой личности легкость в применении бранных слов, Ноздрев как бы подтверждает, что «... русское *подлец* – это яркое, разговорное слово языка повседневного общения людей» [14].

Общение с Ноздревым для Чичикова связано с коммуникативной неудачей, сбоем, ситуацией конфликта (Гоголь называет это размолвкой). Причина конфликта, по мнению современных конфликтологов [17], – нарушение уровня интересов, обоюдное удовлетворение которых оказалось невозможным. Участники конфликта настроены на формирование отрицательного имиджа друг друга, что всегда осложняет выход из конфликта. Чичиков прибегает к ряду приемов для разрешения конфликта: ищет более приемлемый вариант поведения, перебирает версии ответа на затруднительный вопрос о причине покупки мертвых душ («Что бы такое сказать ему?»), проводит самооценку уже сказанного («Чичиков и сам заметил, что придумал не очень ловко...»), стремится оградить себя от агрессивного выпада Ноздрева напоминанием о высоком – чувстве собственного достоинства («Всему есть границы, – сказал Чичиков с чувством достоинства...»), проявляет необычную для человека с эмпатической доминантой твердость и даже упорство («Не хочу», – сказал еще раз Чичиков), анализирует причины коммуникативной неудачи («... поступил неосторожно, как ребенок, как дурак»), наконец, противопоставляет эмоциональной вспышке Ноздрева свое хладнокровие. (Заметим попутно, что новый ход, новый поворот в коммуникативном поведении Чичикова в условиях конфликта представлен специфическими лексическими и синтаксическими средствами). Когда предъявляемые друг к другу ролевые ожидания не подтверждаются и конфликт заходит в тупик, Чичиков резко (не без физического влияния оппонента) прекращает общение.

Итак, каким же «набором» свойств обладает знаменитый гоголевский персонаж как языковая личность?

Умеет выбрать оптимальное поведение в каждой конкретной ситуации. Владеет основными методиками слушания: нереклексивным слушанием (минимальное вмешательство в речь собеседника при максимальном сосредоточении на ней, умеет внимательно молчать, демонстрируя понимание, доброжелательность и поддержку) и рефлексивным, предполагающим установление активной обратной связи с говорящим [12]. Умеет следить за выражением лица, позой, жестами партнера, быстро и правильно толковать их [18].

Тактически грамотно переходит от нулевого баланса отношений к эффективной реализации замысла. Активная мониторинговая деятельность Чичикова (отслеживание информации) основывается на внимании к мнениям, слухам с применением тонких методик расспросов.

Отдав предпочтение неофициальному общению, наш литературный герой явил разнообразие тактически грамотных мотивационных подходов для продвижения своей коммерческой идеи. Продемонстрировал искусство представлять себя. Обнаружил риторический талант – говорить то, что нужно, особенно при вступлении в речевую коммуникацию. Владеет тактикой и техникой аргументации, нацеленной на уменьшение психологических затрат собеседников. Умеет контролировать свое поведение, идти на незначительные, но умиротворяющие партнера уступки; умеет принять точку зрения другой стороны, но только в том случае, если она не мешает достижению поставленной цели. В постоянном контроле связей всего происходящего со «значимым предметом» Чичиков проявляет черты манипулятивной личности. Персонаж продемонстрировал полное понимание того, что эффективность общения зависит от его эмоциональной организации. Отсюда быстрая реакция на чувства собеседников, на их слова и, как следствие, умение привести диалог к коммуникативной согласованности (кроме ситуации с Поздревым). В полной мере Чичиков пользуется таким проверенным средством межличностного восприятия, как эмпатия, позволяющим максимально реализовать в общении ситуацию партнерства. Способен оценивать эффективность проведенной работы, ставить и решать новые проблемы.

Может быть, характеристика образа Чичикова, данная в терминах современной теории коммуникации и психологии общения, в системе публич-рилейшнз, изменит направление анализа этого образа. Сравним с традиционным подходом: «В школе на уроках литературы при объяснении образа Чичикова даже элементы предпринимательства толковались как проявление безразветственности, а гибкость его речи, умение управлять ею в зависимости от обстоятельств и партнера по общению приравнивалась к приспосабливаемости» [8].

Гоголь провел своего героя через множество разнообразных коммуникативных ролей: наблюдение, продуманная похвала (разная для мужчин и женщин), намеренное завышение статуса партнера, занижение или завышение в зависимости от обстоятельств собственного статуса и т.д. Едва ли не полное совпадение с коммуникационным менеджментом Д. Карнеги. И не оправдывает ли этот факт смелой параллели, уже проведенной лингвистами: Гоголь и Карнеги – вот тот дуэт, который поможет нам в

искусстве общения [19]. Конечно, если утвердиться в мысли, что это полезно изменяющемуся общественному сознанию. И совершенно справедливо, что «соотнесение образного впечатления, полученного при чтении фрагмента литературно-художественного произведения, с логикой науки – современной психологии, осмысление собственного поведения в свете этой информации может дать личностное знание – знание, которое окрашено эмоционально, которое является частью личности, так как приобретено в сложном процессе самопознания» [17].

Введенный в научный обиход Ю.Н. Карауловым подход к литературному персонажу как к языковой личности оказался, как кажется, тонким инструментом интерпретации речевых действий [20].

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Караулов Ю.Н. Русский язык и языковая личность.– М., 1987.
2. Иванченко Г.В. Реальность публик рилейшнз.– М., 1999.– С.7.
3. Винокур Т.Г. Говорящий и слушающий: Варианты речевого поведения. М.,1993. – С.160.
4. Культура общения и формирование. Материалы IV региональной научно-методической конференции.– Воронеж, 1997.
5. Язык и национальное сознание.– Воронеж, 1999.
6. Почепцов Г.Г. Публик рилейшнз для профессионалов.– К., 1999. – С.177.
7. Таранов П. Приемы влияния на людей.– М., 1997.– С.89.
8. Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Основы речевой коммуникации.– М., 1997.– С. 187, 175.
9. Бороздина Г.В. Психология делового общения. – М., 2000. – С.83.
10. Крижанская Ю.С., Третьяков В.П. Грамматика общения.– М., 1999.– С. 241.
11. Белова А.Д. Лингвистические аспекты аргументации.– К., 1997.
12. См.: Батаршев А.В. Психодиагностика способности к общению, или Как определить организаторские и коммуникативные качества личности.– М., 1999.– С.28-29.
13. Берн Э. Игры, в которые играют люди.– СПб., 1992.
14. Вежбицкая А. Язык. Культура. Познание.– М., 1997.– С.80.
15. Грайс Г.П. Логика и речевое общение // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. XVI.– 1985.
16. Санников В.В. Русский язык в зеркале языковой игры – М., 1999 (глава «Постулаты общения»).
17. Григорьева Т.Г., Усольцева Т.П. Основы конструктивного общения. Новосибирск, 1999 (глава «Общение в конфликте»).– С.9-10; Иссерс О.С. Речевые действия в потенциально конфликтных ситуациях: такт и тактики // Функциональная лингвистика. Язык. Культура. Общество. Материалы конференции. – Ялта – Симферополь, 1999.
18. См.: Горелов И.Н. Невербальные компоненты коммуникации.– М., 1980; Лабунская В.А. Невербальное поведение.– Ростов-на-Дону, 1986; Пиз А. Язык телодвижений. Как читать мысли других по их жестам.– Нижний Новгород, 1992; Рюкле Х. Вание тайное оружие в общении. Мимика, жест, движение.– М., 1996; Вилсон Г., Макклафлин К. Язык жестов. Путь к успеху.– Москва-Харьков-Минск, 2000.
19. Тихонов С.Е. Н.В. Гоголь или Д. Карнеги (Практика и теория эффективного общения) // Культура общения и ее формирование. – Воронеж, 1998.
20. См. материалы сборника «Язык – система. Язык – текст. Язык – способность» (М., 1995), посвященного 60-летию Ю.Н. Караулова.