

**М.В. Ладутько**

*Могилевский государственный университет им. А.А. Кулешова*

## **РЕЧЕВОЕ ПОВЕДЕНИЕ ВОЛАНДА В КОММУНИКАТИВНОЙ СИТУАЦИИ “СПОР” В РОМАНЕ М. БУЛГАКОВА “МАСТЕР И МАРГАРИТА”**

“Мастер и Маргарита” – это оригинальная версия русского мистико-религиозного метаромана XX века. В идейно-философском смысле это углубление “**рассказ в рассказе**” представляется Булгакову “не удалением от реальности в мир словесной игры, а восхождением от кривляющейся кажимости мнимо-реального мира к подлинной сущности мировой мистерии. Между двумя частями устанавливается зеркальность, но **то, что кажется реальным объектом, выступает лишь как искажённое отражение того, что само казалось отражением**” [1, с. 120]. Роман построен как переплетение двух самостоятельных текстов: один повествует о событиях, разворачивающихся в Москве, современной М. Булгакову, другой – в древнем Ершалаиме. Московский текст обладает признаками “реальности”: имеет бытовой характер, перегружен правдоподобными, знакомыми читателю деталями и предстает как прямое продолжение современности. Повествование об Ершалаиме, напротив, имеет характер “текста в тексте” – специфического риторического построения, которое обостряет момент игры и одновременно подчеркивает роль внешних и внутренних границ текста.

Одним из героев романа, который вовлекает в диалог как других действующих лиц, так и читателей, является Воланд – самый загадочный образ не только в “Мастере и Маргарите”, но и в литературе вообще.

Речевое поведение Воланда – это не столько языковая часть поведения вообще, сколько образ персонажа, состоящий из способов использования им языка применительно к реальным обстоятельствам его жизни в рамках художественного текста. Под речевым поведением подразумевается

“совокупность речевых поступков, с внутриязыковой стороны определяемая закономерностями употребления языка в речи, а с внеязыковой – социально-психологическими условиями осуществления языковой деятельности” [2, с. 12]. В социолингвистике сформулированы определенные правила речевого поведения. **Во-первых**, речевое поведение говорящего и слушающего формируется согласно психологической закономерности восприятия – услышать то, что хочется услышать, сказать так, как хочется, чтобы было сказано. **Во-вторых**, коммуникативная роль слушающего способна определить речевое поведение говорящего, повлиять на развитие коммуникативной ситуации. **В-третьих**, следует учитывать предшествующий опыт контактов с коммуникативным партнером, ситуативные условия, в которых происходит общение, иметь представление о личности партнера. **В-четвертых**, чтобы создать или интерпретировать сообщение, говорящему необходимо ощутить определенную среду, к которой данное сообщение принадлежит.

Речевое поведение **Воланда** представляет собой сложный вариант, вмещающий в себя большое количество коммуникативных ролей. Булгаковский дьявол выступает в качестве иностранца, шпиона, профессора, сумасшедшего, убийцы, черного мага, князя тьмы, дьявола. Причем из всех перечисленных ролей он не принимает две – шпиона и убийцы, так как они являются ролями преступника и не дают выхода к бесконфликтному общению. Все остальные роли приемлемы для **Воланда**; он согласует с ними свое речевое поведение. Такая трактовка образа насыщает особым смыслом эпиграф романа: *... так кто ж ты, наконец? – Я – часть той силы, что вечно хочет зла и вечно совершает благо...* (Гете, “Фауст”).

Основная коммуникативная ситуация, в которую включается **Воланд**, – это спор. Спор – словесное состязание, обсуждение чего-нибудь, в котором каждый отстаивает свое мнение. С. Поварнин в работе “Спор. О теории и практике спора” предлагает ряд классификаций. По цели различают следующие типы: спор для проверки истины, спор для убеждения, спор из-за победы, спор-спорт, спор-игра [3, с. 72-76]. Первый тип спора служит средством поиска истины, проверки какой-либо мысли, идеи, ее обоснования. Чтобы найти правильное решение, в таком споре тщательно подбираются и анализируются доводы, оцениваются позиции и взгляды противоположной стороны, то есть ведется совместное расследование истины. Задачей спора может стать не проверка истины, а убеждение оппонента (второй тип спора). Могут быть выделены две линии поведения: первая – спорящий убеждает противника в том, в чем сам глубоко убежден (в этом случае его задача – сделать другого “соучастником истины”), вторая – спорящий уверяет другого только потому, что “так надо”, в силу каких-то обстоятельств, однако сам не верит в истинность того, что защищает, или ложность того, на

что нападает. Этот спор может быть успешным только при условии, что предмет спора таков, что в нем можно убедить противника. Кроме того, для убеждающего интересен не предмет спора, а противник: примет ли он заданную истину или нет. **Третий тип** – “спор из-за победы” – имеет целью не исследование, не убеждение, а победу. Причем полемисты добиваются ее по разным мотивам. Довольно часто встречается **четвертый тип** спора – “спор ради спора” (“спор-спорт”). Это своего рода искусство для искусства. Для таких спорщиков безразлично, о чем спорить, с кем спорить, зачем спорить. **Пятый тип** спора – “спор-игра”, “спор-упражнение”, цель которого – вынудить у собеседника согласие с утверждением, противоречащим тезису, то есть привести его к противоречию с самим собой. По количеству участвующих в споре выделяют три типа: **спор-монолог** (человек спорит сам с собой, это “внутренний спор”); **спор-диалог** (полемизируют два лица); **спор-полилог** (ведется несколькими или многими лицами). Всякий спор будет успешным при условии четкого выделения предмета спора – положений, суждений, которые подлежат обсуждению путем обмена различных точек зрения, сопоставления разных мнений, а также связанных с ним доводов (оснований) доказательства. В зависимости от наличия – отсутствия связи между предметом спора и доводами доказательства различают спор **сосредоточенный** и **бесформенный** [3, с. 79-80]. **Сосредоточенный спор** – спорящие все время имеют в виду спорный тезис, приводимые ими доказательства служат для того, чтобы опровергнуть или защитить этот тезис. **Бесформенный спор** не имеет такого средоточия: при обмене возражениями спорят за частный довод, нигде не завершая спора, обращая его в ряд отдельных схваток – спор от довода к доводу. По манере спорить (**спорить с соблюдением – нарушением правил речевого этикета**) выделяют: спор “по-джентльменски”, спор по принципу: “на войне – как на войне”, спор “по-хамски” [3, с. 84-86]. **Джентльменский спор** – спорщик относится к противнику и его мнениям с уважением, не допуская пренебрежительного тона, не искажает доводы противника, стараясь оценить их, справедлив к ним и беспристрастен. В “**боевом споре**” позволительна и меткая острота, и разные уловки, чтобы избежать уловок противника. “**Хамский спор**” отличается открытым неуважением или пренебрежением к мнениям противника. Как и в любой коммуникативной ситуации, в споре различают фазы: **завязывание контакта**, его **поддержание** и **прекращение**. **Начало** спора определяется фактом установления пункта разногласия, то есть нахождением и точным указанием, в каком именно пункте разногласия есть несогласие сторон. С определением фазы завершения спора не все однозначно. **Конец и завершение** спора – это не одно и то же. Спор может быть законченным, но не завершенным, так как одна из сторон не убеждена противником.

**Завершение** спора может привести к разным результатам: во-первых, признанию данного тезиса или антитезиса обеими сторонами; во-вторых, признанию измененного и исправленного в ходе дебатов тезиса; в-третьих, признанию той доли истины, которая заключена в обоих мнениях. Результаты спора могут сказаться во время, в конце его и даже спустя некоторое время.

Спор, как и любой коммуникативный эпизод, может быть рассмотрен с точки зрения тех тактик, которые используют коммуникативные партнеры. Термин **тактика** восходит к греческому прилагательному со значением “относящийся к порядку построения войск”. **Коммуникативная тактика** есть речевое действие, это однородная по интенции и реализации линия поведения говорящего, входящая в его усилия ради достижения стратегического перлокутивного эффекта [4, с. 13].

Различают **осознаваемые** и **подсознательные** тактики, причем неосознаваемые тактики отражают ценностные ориентации личности, мотивы, эмоции, знания о ролевых нормах [5, с. 81]. Выбор тактик обусловлен типом языковых личностей участников общения. И.П. Сусов в качестве оснований для построения типологии языковой личности предложил такие доминанты, как “наборы типовых речевых актов, речевых ходов, речевых приемов, тактик, стратегий, характер реализации постулатов общения, умение делать целесообразным, координировать свои речевые действия с речевыми действиями партнера” [6, с. 76]. К.Ф. Седов предлагает на основе принципа доминирующей установки по отношению к участникам общения выделять **конфликтный, централизованный, кооперативный типы личности** [7, с. 72]. По мнению ученого, представленная типология намечает иерархию коммуникативной компетенции, в которой конфликтный тип демонстрирует наиболее низкую ее степень и, соответственно, кооперативный – высшую ступень становления языковой личности. Е.М. Верещагин, В.Г. Костомаров выбор тактики связывают с национально-культурной спецификой поведения языковой личности в типичных общечеловеческих ситуациях – с “приметами времени и места в идиоматике речемыслительной деятельности” [4, с. 17]. Так, в повседневном речевом общении раскрываются и отражаются в языковых формах такие национально специфические психологические особенности русского социума: **эмоциональность** – ярко выраженный акцент на чувствах и на их свободное изъяснение; **иррациональность** – подчеркивание ограниченности логического мышления, человеческого знания и понимания непостижимости и непредсказуемости жизни; **пассивность** – ощущение того, что людям неподвластна их собственная жизнь, склонность к фатализму, недостаточная выделенность индивида как лица, стремящегося к своей цели и пытающегося ее достичь; **любовь к морали** – абсолютизация моральных измерений человеческой жизни, акцент на борьбе добра и зла [8, с. 33-34].

Можно выделить следующие **виды тактик**, используемых для достижения определенных целей в коммуникативной ситуации **спор** (однако представленный ряд далеко не исчерпывается этим перечислением):

- привлечение внимания;
- эпатирование партнеров через отрицание привычных схем поведения;
- поддержание контакта;
- активизация внимания и пробуждение интереса к теме спора;
- нажим и ослабление нажима;
- убеждение и переубеждение;
- манипулирование;
- сотрудничество;
- приведение партнера в определенное эмоциональное состояние;
- вовлечение в спор сторонних;
- возражение;
- обвинение;
- минимизация действий;
- отказ от спора и т.д.

В романе М. Булгакова “Мастер и Маргарита” **Воланд-спорщик** гибок в общении (это пример кооперативной языковой личности): его речевые тактики разнообразны и изменчивы. Рассмотрим речевое поведение **Воланда** в споре для проверки истины. **Предмет спора:** мера добра и зла в человеке. В традиции Павловых посланий, старая греховная натура человека противопоставляется совсем новой, более здоровой сущности во всяком возрожденном свыше христианине: “сбросить с себя ветхого человека с делами его и облечься в нового”. Это тезис Иисуса – **Иешуа**. **Воланд** пытается проверить истинность данного утверждения. **Участники:** Воланд, его свита в качестве ассистентов, конференсье и зрители театра Варьете. **Коммуникативные роли участников:** говорящий – Воланд, Фагот, Бенгальский; слушающий – Воланд, свита, зрители театра; косвенный адресат как активный участник общения – зрители театра, Воланд, свита; наблюдатель как пассивный участник общения – Воланд. **Место действия** – театр Варьете (театр, сочетающий в своих представлениях разные произведения легких жанров: эстрадных, комедийных, цирковых, музыкальных).

В булгаковском Варьете зрелище двуплановое: с одной стороны, за действиями **Воланда** и его свиты наблюдает публика, а с другой – **Воланд** наблюдает за людьми в зале и тоже развлекается. Но развлечение **Воланда** иного рода: с позиции **божественное – тварное**. Его развлечение объясняется тем, что он **антибожество**, у него главная цель – **не учить, а искусить**.

**Лицо Воланда** закрыто полумаской. И если маска актера как бы вуалирует его внетеатральную личность, то здесь она – знак узнавания: **черный**

цвет – цвет зла, невиданный фрак – атрибут чужого. *Прибывшая знаменитость поразила всех своим невиданным по длине фраком дивного покроя и тем, что явилась в черной полумаске.* На протяжении всего романа Воланд играет разные роли – иностранца, профессора, сумасшедшего, теперь – **черного мага**. Маг – чародей, предсказатель. Эта роль близка Булгаковскому дьяволу и дает ему возможность во время представления быть самим собой.

Воланд выступает во всех перечисленных коммуникативных ролях. Искусство смены ролей помогает Воланду в ситуации спора определить направление смены реплик, смены тем, смены тактик, смены стиля в речевом поведении как собственном, так и других участников общения. Выполняя роль слушающего, Воланд потенциально имеет в своем распоряжении шесть способов реагирования на тему диалога-спора и речевые действия партнеров: согласующиеся реакции; совпадение антиципаций партнеров; конкурирующая реакция; отсроченная реакция; корректирующая реакция; игнорирующая реакция. Роль говорящего предпочтительна, потому что именно говорящий несет в своей речи мотивы и цели, выражает определенные интенции, эмоции, оценки, отношения, ожидания реакции адресата, может приспособиться к адресату по теме и стилю. Воланд-говорящий ориентирован на действительность, на выбор стилистического субкода при учёте социальных и психологических ролей публики-адресата.

Воланд избирает **тактику мнимой пассивности**: развлекают и искушают публику помощники мага, но действия своей свиты определяет он.

Воланд-говорящий демонстрирует собственную социальную и психологическую роль, определяет инициативное поведение в принятии решения, вообще имеет больший коммуникативный вес. Маг использует **тактику приказа**: *Кресло мне, – негромко приказал Воланд, и в ту же секунду, неизвестно как и откуда, на сцене появилось кресло, в которое сел маг.* Данное событие не вызывает никакого подозрения у публики, так как такое поведение для мага вполне естественно. Но Воланд выступает здесь в истинной сути: он дьявол, **повелитель теней**. Подтверждение тому его негромкий голос и спокойный, уверенный тон. Приказ выполнен немедленно, но кем неизвестно (это эксплицирует высокий статус и сверхъестественную власть говорящего). Во время сеанса черный маг инициирует разговор на интересующую его тему с ассистентом Фаготом-Коровьевым, реализуя **тактику втягивания в разговор сторонних лиц**: *... скажи-ка мне, любезный Фагот, – осведомился Воланд у клетчатого гаера..., – как, по-твоему, ведь московское народонаселение значительно изменилось?* Воланд и Фагот сознательно создают ситуацию, когда общающиеся специально ориентируют свою речь на третьего, присутствующего – публику. Далее М. Булгаков имитирует тип общения **начальника и подчиненного**: Фагот без комментария

дает утвердительный ответ, позволяет себе лишь вставить к месту слово, а развернутая речь по означенной теме исходит от **Воланда**. Обращение к **Воланду** – **мессир**, а позже – **сударь** – указывает на то, что Фагот – подчиненный. Воланд и Фагот **вежливы и почтительны** по отношению друг к другу, можно говорить об их взаимном уважении. Это пример неконфликтного общения, так как оба коммуникативных партнера осуществляют **тактику сотрудничества**. И в то же время это асимметричная ситуация, так как партнеры не равны по своему статусу.

Разговор **Воланда** и **Фагота** прерывает конференсье Бенгальский (**тактика вмешательства**). Бенгальский-говорящий, вступая в контакт, интуитивно просчитывает социальные признаки коммуникативных партнеров (**Воланда** и **Фагота**, с одной стороны, публики – с другой) и старается действовать соответственно для достижения благоприятного коммуникативного результата. Поэтому в соответствие своей коммуникативной роли Бенгальский пытается выполнить обязанности конференсье: увязать действия **сцена** – **зрительский зал**, пробует растолковать публике происходящее на сцене. Бенгальский, избирая **тактику переключения языкового кода**, использует этикетную формулу **комплимент** с тем, чтобы обозначить установление контакта **черного мага** с аудиторией:

– *Иностранный артист выражает свое восхищение Москвой, выросшей в техническом отношении, а также и москвичами...* Таким образом Бенгальский – говорящий подраивняет признаки зрительного зала к признакам **Воланда** и **Фагота** для достижения успешности общения, установления контакта.

Ответный коммуникативный ход **Воланда-говорящего**: *Разве я выразил восхищение?* – направлен не Бенгальскому, а Фаготу, тем самым маг прибегает к **тактике косвенного возражения**. А **Воланд-слушающий** продемонстрировал корректирующую реакцию на реплику-стимул. Такое речевое поведение **Воланда** не случайно: во-первых, он не заинтересован в использовании **комплимента** как стимула к общению; во-вторых, еще раз подчеркнута оппозиция **божественное** – **тварное**.

**Воланд-говорящий** вновь инициирует прерванный разговор и повторно задает вопрос, но уже конкретизирует его: *изменились ли эти горожане внутренне?* Тем самым **Воланд-маг** опосредованно заявил тему спора. Применяя **тактику смены действия**, маг напоминает зрителям об их цели в **Варьете** – развлечься, а своим ассистентам об их роли фокусников: *Однако мы заговорились, дорогой Фагот, а публика начинает скучать. Покажи нам для начала что-нибудь простенькое*. Ассистенты **Воланда** начинают интриговать и искушать зрителей: показывают фокусы, осыпают зал денежным дождем, то есть используют **тактики привлечения внимания и поддержания интереса** через эпатаж.

Конферансье от лица всех выражает мнение, что черной магии вовсе не существует на свете и что она не что иное, как суеверие (этот же антитезис был и в споре Воланда с Берлиозом). Его реплика о том, что денежные бумажки *исчезнут так же внезапно, как и появились*, становится раздражителем и вызывает недовольство публики. Конферансье остается в совершенном одиночестве. По мнению Фагота, речевое поведение Бенгальского не соответствует речевому ожиданию, а поэтому по отношению к конферансье можно применить санкцию. Реализуются речевые интенции: укор, порицание, обвинение – и неречевые следствия: наказание. Помощник Воланда повторно обвиняет Бенгальского в клевете, используя при этом тактику имитации речи конферансье: *Это опять-таки случай так называемого вранья...* (ср.: *Это опять-таки случай так называемого массового гипноза, чисто научный опыт, как нельзя лучше доказывающий, что никаких чудес и магии не существует!*). Фагот не позволяет прерваться опосредованному контакту Воланда с публикой, он смягчает возможный конфликт фразой: *...бумажки, граждане, настоящие!* – и тут же провоцирует обострение конфликта с Бенгальским как с позиции **Воланд, Фагот – Бенгальский**, так и с позиции **Бенгальский – публика**: *Между прочим, этот ... мне надоел*. Ассистент Воланда намеренно нарушает этикет (речевое поведение “не поджентельменски”): пренебрежительно указывает на присутствующего, но не называет его. Фагот начинает манипулировать поведением публики, а по сути, выполнять задание Воланда – привести неоспоримый довод в споре Воланда – Иисуса-Иешуа. Он объясняет зрителям, за что надо наказывать Бенгальского: *Суется все время, куда его не спрашивают, ложными замечаниями портит сеанс!* Но Фагот не хочет наказать конферансье от своего имени, что означает от имени Воланда, а привлекает к сотрудничеству публику, используя тактику приглашения к совместному действию (что подчеркнуто личным местоимением мы): *Что бы нам такое с ним сделать?* И вполне подготовленный ответ раздается из зала: *Голову ему оторвать!* Повторный коммуникативный ход Фагота: *Как вы говорите? Ась? – голову оторвать? Это идея!..* как отсроченная реакция (переспрос) реализует тактику имитации отстраненности от вынесенного наказания. Фагот в этой ситуации (с позволения Воланда) и прокурор, и судья, зачитывающий приговор. Именно эти коммуникативные роли определяют нормативность использования тактики манипулирования чужим сознание, так как их поведение (и речевое в частности) подчинено Закону и приговору, вынесенному присяжными – публикой.

Наказание Бенгальского – тактика эпатажа – создает ситуацию нравственного взрыва: *... две с половиной тысячи человек в театре вскрикнули как один. Кровь фонтанами из разорванных артерий на шею ударила вверх*



и залила манишку и фрак. Публика испытывает испуг и жалость одновременно. Но нашлась женщина, которая смогла аккумулировать общее состояние и выразить его: – Ради бога, не мучьте его! – вдруг, покрывая гам, прозвучал из ложи женский голос, и маг повернул в сторону этого голоса лицо. И вот уже к одному голосу присоединяются остальные: – Простить! Простить! – раздались вначале отдельные и преимущественно женские голоса, а затем они слились в один хор с мужскими. Все развивается по той же схеме, что и в коммуникативной ситуации вынесения приговора: **тактика привлечения внимания – тактика эпатажа – тактика приведения партнера в определенное эмоциональное состояние**. Но есть существенное отличие: в первой использовалась агрессивная тактика нажима, во второй ситуации, напротив, провоцируется тактика ослабления нажима. И как следствие, первой просит о милосердии женщина, и присоединяются к ней женщины и только потом мужчины. Видимо, такое поведение (реализация подсознательной тактики) можно считать традиционным для русской культуры.

Хаотичность событий в Варьете мнимая. Все действия свиты и публики – звенья в цепи доказательств в вечном споре **Воланда – Иисуса-Иешуа**, а значит, спорящий (Воланд) нигде не отступает от спорного тезиса. Воланд в происходящем активно не участвует, выступая в роли **наблюдателя-экспериментатора**: находится над ситуацией, но направляет ход ее развития. Воланд-наблюдатель, выступая как субъект общения, оценивает поведение коммуникантов, тему спора. Наблюдаемая ситуация могла бы изменить информационное поле Воланда-наблюдателя, его эмоциональное состояние, способствовать принятию решения. В ходе эксперимента обоснование найдено, и Воланд готов сформулировать свой **вывод-тезис**: *...люди как люди. Любят деньги, из чего бы те ни были сделаны, из кожи ли, из бумаги ли, из бронзы или золота. Ну, легкомысленны... ну что ж ... и милосердие иногда стучится в их сердца ... обыкновенные люди ... в общем, напоминают прежних...*

Желая проверить собственный тезис, Воланд-спорщик выбирает в пользу его **самые сильные доводы**: искушение деньгами и властью над изгоем, причем не отдельного человека, а толпу. В этом типе спора (**спор для проверки истины; сосредоточенный спор**) открытого оппонента у Воланда нет, публика – это инструмент в исследовании истины. Но вывод-тезис, в истинности которого он теперь полностью убежден, имеет своего адресата – это **Иисус-Иешуа**. Следовательно, за формой спора-полилога скрывается суть спора-диалога, но с безмолвным противником. А ряд асимметричных речевых ситуаций вуалирует симметричную ситуацию (общение двух равных коммуникативных партнеров). В этом смысле **Иисус-Иешуа**, выступая в

коммуникативной роли адресата, предстает как своеобразный соавтор, так как именно на него ориентирована вся коммуникативная ситуация “спор”.

Между двумя планами (действие в театре Варьете и вечный спор добра и зла) устанавливается зеркальность, но “то, что кажется реальным объектом, выступает лишь как искаженное отражение того, что само казалось отражением”[1, с. 120].

### Литература

1. Лотман Ю.М. Культура и взрыв. – М., 1992
2. Винокур Т.Г. Говорящий и слушающий: Варианты речевого поведения. – М., 1993.
3. Поварнин С.И. Спор. О теории и практике спора // Вопросы философии. – 1990. – № 3.
4. Верещагин Е.М., Костомаров В.Г. В поисках новых путей развития лингвострановедения: концепция рече-поведенческих тактик. – М., 1999.
5. Борисова И.Н. Категория цели и аспекты текстового анализа // Жанры речи: Сб. науч. ст. – Саратов, 1999.
6. Сусов Личность как субъект языкового общения // Личностные аспекты языкового общения. – Калинин, 1989.
7. Седов К.Ф. О жанровой природе дискурсивного мышления языковой личности // Жанры речи: Сб. науч. ст. – Саратов, 1999.
8. Вежбицкая А. Язык. Культура. Познание. – М., 1996.