

С.Ф.Иванова, Е.Е.Иванов(Киев)

**ЛИНГВОПРАГМАТИЧЕСКИЙ КОММЕНТАРИЙ  
РЕЧЕВОГО ПОВЕДЕНИЯ ЧИЧИКОВА В ПОЭМЕ  
Н.В.ГОГОЛЯ "МЕРТВЫЕ ДУШИ"**

(к моделированию прагматической структуры речи персонажа)

До сих пор прагматический аспект коммуникативной деятельности Чичикова - главного героя "Мертвых душ" - как один из вопросов речевой характеристики персонажа традиционно не выходит за рамки литературоведческого описания (1), лишь эпизодически попадая в сферу собственно лингвистического анализа, (преимущественно в общих исследованиях языка и стиля Н.В.Гоголя (2). Своего рода толчком к возникновению самой проблемы послужило в свое время обращение к своеобразию речевой манеры Чичикова в контексте осмысления художественного образа героя (3) и шире - специфики поэтической архитектоники произведения в целом (4).

Риторические способности Чичикова в научно-исследовательской литературе принято оценивать достаточно высоко (нередко даже в качестве эталона ситуативно-речевой тактик (5), что стало уже сакраментальным в литературно-критическом "гоголеведении". Так, "деловитость и приятность в общении помогали Чичикову завязывать отношения с нужными людьми и добиваться их расположения. Он великолепно умел ориентироваться в любой обстановке. При этом в какой ситуации ведет себя по-разному" (6). В то же время "умение ловко говорить с различными людьми было сильным оружием Чичикова в жизненной борьбе" (7) и т.п.

Подобное мнение, несколько сомнительнее своей односторонностью, утвердилось, на наш взгляд, вследствие прежде всего отсутствия специального лингвистического исследования прагматической структуры речевого поведения Чичикова, - одного из самых сложных и неоднозначных персонажей в русской литературе. Следует отметить, что вывод об искусстве/неискусстве речи Чичикова, как правило, строился на основе его успеха/неуспеха в достижении одной цели - приобретении "мертвых душ" (либо того, что этому способствовало, т.е. исходя, по существу, из прагматики его действий скорее как социально-психологического типа, а не как языковой личности (ср. с замечанием самого Гоголя в гл. XI поэмы: "Он не обращался наобум ко всякому помещику, но избирал людей более по своему вкусу или таких, с которыми бы можно было с меньшими затруднениями делать подобные

делки, стараясь прежде познакомиться, расположить к себе, чтобы, если можно, более дружбою, а не покупкою приобрести мужиков”, - здесь и далее цитируется по тексту изд.: Гоголь Н.В. Собр. соч. в 7-ми т. М., 1978 Т.5.). Между тем, судьба последнего изобилвала не меньшими (и не менее значимыми) взлетами и падениями, чем жизнь коллежского советника Павла Ивановича Чичикова.

В настоящей статье будет предпринята попытка лингво-прагматического описания коммуникативной деятельности Чичикова как конкретного носителя языка (с известной долей научной абстракции), что предполагает рассмотрение следующих вопросов: 1) лингвопрагматический анализ-комментарий внешней стороны речевого поведения Чичикова; 2) определение места и значения внутренней речи в речевой прагматике героя; 3) моделирование прагматической макро- и микроструктуры речевого поведения Чичикова, а также ряда других.

Материалом для исследования было избрано пять известных диалогов Чичикова с помещиками в первом томе “Мертвых душ” (гл. II-VI), где равный социальный статус участников коммуникации (чичиков также “помещик”), одна “сквозная” тема и прагматическая (не всегда только для самого Чичикова) цель всех диалогов, схожесть их пространственно-временной реализации одной стороны, в сочетании с разнообразием индивидуально-психологического склада собеседников Чичикова, постоянной сменой эмоционально-экспрессивного фона общения, различием в степени подготовленности Чичикова к проведению целенаправленного диалога и т.д. - с другой, дают возможность наиболее целостно представить Чичикова - (субъекта и адресата речи) во всем многообразии его коммуникативных проявлений и одновременно выделить их сущностно определяющие черты, объективно оценить речевое мастерство главного героя поэмы.

## ЛИНГВОПРАГМАТИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА “ДЕЛОВОЙ” КОММУНИКАЦИИ ЧИЧИКОВА

### Видимость успеха у Манилова

Прагматический успех Чичикова в диалоге с Маниловым (общепризнанном по его удачливости - выгоды - в приобретении мертвых душ определяет, на первый взгляд, единственно верный в данном случае и счастливо угаданный им стиль общения, когда ослабленному перлокутивному эффекту речи Манилова противопоставляется обязательная волонता-

тивность практически любой из реплик Чичикова, призванных последовательно воздействовать нужным образом на собеседника, контролировать возникающие в динамике диалога изменения в его чувствах, мыслях, действиях.

Так, Чичиков излагает суть своей просьбы с учетом своеобразия мышления Манилова (отвлеченными идеальными) - намеренно старается говорить настолько это возможно ясно, недвусмысленно последовательно (прагматически актуализируется одна из конверсационных максим общения - максима манеры речи), ср.: "Итак, я желал бы знать, можете ли вы мне таковых не живых в действительности, но живых относительно законной формы передать, уступить или как вам заблагорассудится лучше?" (гл. II). Заметим, что здесь Чичиков заметно пренебрегает присущей Манилову "красотой слога" речи в унисон, характерной более для фатического этапа диалога, становится даже содержательно излишне лаконичен (прагматическая актуализация максимы количества), теряя при этом во внешней красоте и выразительности речи, ср.: "Но позвольте спросить вас, - сказал Манилов, - как желаете вы купить крестьян: с землею или просто на вывод, то есть без земли? - Нет, я не то чтобы совершенно крестьян, - сказал Чичиков, - я желаю иметь мертвых..." (Гл. II). Вообще, многие "удачные" реплики Чичикова оказываются настолько непритязательными стилистически и содержательно, что действительно удачными их можно признать в отношении лишь если не простого соответствия прагматической логике диалога, то, по крайней мере, адекватного воссоздания нужного психолого-ситуативного фона речевого акта, что позволяет говорить о подверженности стилистической (в широком смысле) ценности речи Чичикова влиянию ее прагматической структуры.

Вместе с тем, несмотря на всю очевидность ведущей коммуникативной роли Чичикова в общении с Маниловым (ср., например, его снисходительные реплики-побуждения последнему в моменты неопределенности продолжения разговора: "Мне кажется, вы затрудняетесь?..", "Может быть, вы имеете какие-нибудь сомнения?" и т.п.), данный диалог представляет собой "один из редких случаев неуспешности аргументации при одновременном достижении цели аргументирования" (8).

Совершенно открыто, безо всяких предварительных объяснений вводя в диалог основной тезис о желании купить мертвые ревизские души, Чичиков начинает свою "торгашескую" аргументацию уже на внешнем уровне речи (ср., например, три его реплики-просьбы - "я хотел бы купить", "я желаю иметь", "я полагаю приобрести" - с последовательным возрастанием

танием высокопарности изложения в расчете на чувствительного к "искусству выражаться" Манилова), далее - ссылается на законность подобного рода сделки, указывает даже на полное ее соответствие "гражданским постановлениям и дальнейшим видам России", апеллирует к явной выгоде сделки для государственной казны и, наконец, "просто говорит", что это "будет хорошо", но все же он так и не в силах убедить Манилова в том, что "мертвые души" представляют собой обычный предмет обычной купли-продажи. Сам факт неожиданно "безынтересной" их передачи Чичиков подчеркивает абсолютную прагматическую бездейственность всех приводимых им аргументов в пользу совершения сделки, а самим "успехом" всего предприятия Чичиков обязан скорее "сердечному влечению" к нему Манилова, чем собственным риторическим усилиям.

### Случайность успеха у Коробочки

Впервые довелось Чичикову "иметь дело" с человеком незнакомым, точнее, даже случайно явившимся на его пути, что во многом предопределило исход самого "дела". Находясь ли под впечатлением дачного посещения Манилова, доверяясь ли вполне собственной интуиции, Чичиков изначально избирает в общении с Коробочкой позицию "активного лидерства", открыто используя свое интеллектуальное превосходство, что естественно нашло свое отражение и в общем тоне диалога, где Чичиков, "несмотря на ласковый вид, говорил, однако же, с большею свободою, нежели с Маниловым, и вовсе не церемонился" (Гл. III).

Так, уже буквально с порога Чичиков прагматически ориентирует общение на сугубо информативный диалог, игнорирует социально регламентированные нормы речевого этикета, не считает нужным придерживаться принципа коммуникативного равенства (ср. появление в речи Чичикова т. н. косвенных смыслов, что нередко заводит в тупик и без того бестолковую Коробочку), опускает необходимость этапа сближения с собеседником, чем значительно ослабляет уровень прагматической пресуппозиции своей речи и т. д.

Торгашескую аргументацию Чичикова следует признать весьма неудачной. Нет последовательности, логичности, известной находчивости в динамике доказательства, хотя и интересен прием "оценочного противопоставления", ср.: "Ну видите ль? Так зато это мед. Вы собирали его, может быть, около года с заботами, со старанием, хлопотами: ездили, морили пчел, кормили их в погребе целую зиму, а мертвые души дело не от мира сего. Там вы получили за труд, за старание 12

рублей, а тут вы берете ни за что, даром, да и не 12, а 15, да и не серебром, а все синими ассигнациями". (Гл. III). Всех аргументов Чичикова оказалось недостаточно, чтобы убедить Коробочку в выгоде сделки. Случайно оброненная ложь о поведении казенных подрядов заинтересовала Коробочку больше, чем все его доводы.

Чичикову непонятен остается ни уровень мышления собеседницы, ни ее интересы, - он не в силах легко и верно интерпретировать ее речь. Истина прямых и косвенных слов в речи Коробочки постоянно ускользает от Чичикова: "Вы, матушка, или не хотите понимать слов моих, или так нарочно говорите, лишь бы что-нибудь говорить" (Гл. III). Чичиков так и не находит правильной позиции в общении с Коробочкой, о чем свидетельствуют и неудачная аргументация, и его эмоциональное состояние.

#### Определенность неудачи у Ноздрева

Диалог с Ноздревым открывает ряд характерных прагматических особенностей речевого поведения Чичикова. Собственно сам результат встречи с Ноздревым был неожиданным только для самого Чичикова, который сразу недооценил грядущий ход событий, решив "даром кое-что выпросить" у пройдохи-Ноздрева.

В общении с Ноздревым Чичиков сознательно избирает стиль речи собеседника манерой своего речевого поведения, пытаясь таким образом не только найти общий язык с собеседником, но и заинтриговать его, ввести в азарт, чтобы без особых затрат "поживиться". Однако в ходе диалога не он определяет развитие действий, так как не в состоянии предугадать (предупредить) поведение Ноздрева, хотя прагматически пресуппозиция Чичикова относительно особенностей характера и интересов собеседника достаточно определена. Именно поэтому своеобразие прагматической структуры его речевого поведения в общении с Ноздревым во многом определяется принципом "осторожности".

Так, этот принцип заставляет Чичикова отказаться от одного из главных правил ведения беседы на основании сотрудничества - максимы качества речи, что подтолкнуло более жскушенного в уклончивых ответах Чичикова к несвойственной ему прямой лжи.

Обращает на себя внимание тот факт, что при наличии у Чичикова ряда форм ведения разговора, отсутствует коммуникативная гибкость в варьировании этими формами, что приводит к стереотипности речевого поведения в разных ре-

чевых ситуациях. Например, когда не удается приобрести мертвые души даром, Чичиков, как ранее и Коробочке, предлагает Ноздреву их ему продать. Несомненно, для Чичикова - ловкого прагматика напрашивался более дерзкий и сулящий успех вариант предложения приобретения мертвых душ, но все та же осторожность сковывает его. Будучи не в силах отступить от привычной прагматической установки приобрести нужный товар строго определенным образом, Чичиков в однозначности своих реакций на различные предложения Ноздрева невольно уподобляется Коробочке.

Отступление от принципа "осторожности" в разговоре, когда Чичиков, уступив напору Ноздрева, опрометчиво принимает его условия (по существу, начисто проигрывает Ноздреву в "прагматических" способностях), лишь ускоряет неизбежность драматической развязки. Объективно Чичиков не имел никаких возможностей реализовать свою цель. Выйдя из привычного ситуативно-речевого круга, он уже не способен прагматически спланировать свой успех, не в силах противостоять Ноздреву в его желании "надуть" (хотя и осознает это). Виновник сложившейся критической ситуации сам Чичиков, точнее, его неуспех в прагматической тактике речевого поведения.

### Критическая ситуация у Собакевича

Общение Чичикова с Собакевичем показательным тем, что включает в себя действительно тот "торговый диалог", к которому он так давно стремился, но в котором не мог стать (и не стал) прямым инициатором.

Говоря Собакевичу о главном предмете своего интереса, Чичиков старался "выражаться очень осторожно", и опасения его оказались не напрасны: он столкнулся с равным себе соперником. Собакевич сразу угадал "интерес" покупателя, хотя "Чичиков страшился возможности обвинения в незаконности сделки и ее безнравственности. Последнее и определяет языковую форму аргументативного диалога: Чичиков старается как можно глубже упрятать основной тезис, чтобы при необходимости отказаться от него" (9). Для проведения этого своеобразного и достаточно сложного приема привлекается следующее: 1) макроструктура речевого текста строится таким образом, чтобы начало его представляло собой типичное "общее место", ср.: "Чичиков начал как-то очень отдаленно, коснулся вообще всего русского государства и отозвался с большою похвалою об его пространстве" (Гл.V), а основной тезис вводится в конце; 2) указывается псевдопричина цели диалога, за которой скрывается истинное реальное намерение

говорящего, ср. желание Чичикова “не обременять присутственные места множеством мелочных и бесполезных справок и не увеличивать и без того уже весьма сложного государственного механизма” (Гл.V); 3) основной тезис вводится в как можно более неявной форме, для чего используются высказывания обстоятельства и лексемы-“ограничители”, позволяющие снять ответственность говорящего за утверждаемое им, ср.: “Готов бы даже отчасти принять на себя эту действительно тяжелую обязанность” (Гл.V), - оплатить подати в казну за мертвые души; 4) осуществляется подмена-переобозначение сущности главного предмета прагматического диалога, ср., например, то, что Чичиков “никак не назвал души умершими, а только несуществующими” (Гл.V); 5) обязательное употребление контраргумента, носящего скрытый характер, ср. отповедь Чичикова Собакевичу: “Я покупаю не для какой-либо надобности, как вы думаете, а так, по наклонности собственных мыслей” (Гл.V).

Между тем, “набивание цены” Собакевичем принуждает Чичикова в очередной раз обращать внимание собеседника на то, о чем говорить более всего опасался: “Ведь это все народ мертвый, мертвым телом хоть забор подпирай” (Гл.V).

Чичикову приходится вести аргументальный диалог не только о самом предмете торга, но и о его цене, что значительно ослабляет общую прагматическую действительность речевого поведения героя. Диалог в своей решающей фазе идет на грани разрыва, и из критической ситуации Чичикова выводит только его упорство, которое отмечает даже Собакевич: “Его не собьешь, неподатлив!” (Гл.V).

Ни результат сделки, ни весь ход ее не были продиктованы прагматическими качествами речевого поведения Чичикова. Это была борьба скорее не умов, а упорства с обеих сторон. Прагматические способности Чичикова были нейтрализованы Собакевичем, который именно “интерес” Чичикова делает орудием своего успеха в торге.

### Нескладный контакт у Плюшкина

Посещение Плюшкина, на первый взгляд, кажется наиболее удачным для Чичикова, хотя и отличается известными недоразумениями. Так, лингвопрагматическое поведение Чичикова было осложнено уже неудачным вхождением в контакт с Плюшкиным, в котором он вначале попросту не разглядел собеседника. Вообще, диалог с Плюшкиным развивается по правилу “постепенного узнавания” (10), что не всегда позволяет Чичикову верно определить прагматическую тактику своего речевого пове-

дения. Неуместная реплика-комплимент Чичикова об обладании Плюшкиным более чем “тысячью душ”, несдержанность его эмоций при известии о количестве умерших ревизских душ, равно как и последовавшее затем “соболезнование”, - следствие только ослабленной прагматической пресуппозиции речевого поведения Чичикова.

Оценивая соотношение между участниками коммуникации, становится очевидным, что сам ход диалога зависел скорее от однозначности прагматической установки Плюшкина на максимальное сужение общения в силу наличия “встречного интереса” к делу, а не от изобретной Чичиковым тактики “словесного убеждения”.

### ВНУТРЕННЯЯ РЕЧЬ ЧИЧИКОВА

Одной из существенных сторон в речевой характеристике чичикова является его внутренняя речь. Важно рассмотрение этой формы речи как особой коммуникативной ситуации, где субъект и адресат речи предстают в одном реально говорящем лице.

Можно выделить следующие формы внутренней речи Чичикова: 1) внутренний диалог (реплики “про себя” во внешнем диалоге); 2) внутренний монолог; 3) “условный диалог” (11). Особый интерес имеет последнее. Здесь предельно сконцентрирован речевой потенциал Чичикова. В такого рода диалоге синтезируются мышление говорящего, его психология, прагматические установки, речевые возможности и манера речи. Большинство “условных диалогов” строится по схеме “вопрос-ответ”, что еще раз подтверждает, что наиболее универсальной формой общения для Чичикова выступает информативный диалог, который характерен и для внешней его речи. В диалогах подобного рода реализуется основная прагматическая установка Чичикова, направленная на создание в коммуникации неравных отношений между ее участниками.

### ПРАГМАТИЧЕСКАЯ МАКРО- И МИКРОСТРУКТУРА РЕЧЕВОГО ПОВЕДЕНИЯ ЧИЧИКОВА

Все диалоги Чичикова с помещиками в первых шести главах “Мертвых душ” имеют общую прагматическую цель (заключение купчей крепости) и сходны по своей коммуникативно-прагматической структуре.

“Торговая коммуникация” Чичикова предполагает последовательную смену трех прагматически наделенных этапов диалога (макроструктура речевого поведения): 1) сближение с



собеседником с целью расположить к себе, самонастроиться на определенный регистр коммуникации, подготовить собеседника к восприятию главной темы разговора, получить нужную информацию относительно своих "интересов" и т.д.; 2) непосредственное обговаривание сделки (аргументативный диалог), которое включает изложение основного тезиса "торгашескую" аргументацию относительно существования и законности самого предмета торга и цены на него, а также договор об официальном закреплении сделки; 3) окончание коммуникации с потерей прагматического интереса к собеседнику.

В специфической для каждого этапа речевой партитуре выделяются узловые внешние и внутренние формы прагматической коммуникации - микроструктура речевого поведения Чичикова. При вступлении в диалог (сближении с собеседником), это; 1) прагматическая разведка, суть которой в предварительном (напр. с Маниловым и Собакевичем), либо непосредственном контакте, прагматически направленном на выяснение возможности иметь или не иметь "дело" с данным человеком (третьим лицом, ср. "заочное" знакомство с Плюшкиным); 2) комплиментарная настройка - соблюдение отвечающих мнению собеседника норм оценки действительности вместе со своеобразным ритуалом одобрительных отзывов о самом собеседнике (его родственниках) и общих знакомых, что заметим, осталось прагматически бездейственным применительно к Собакевичу, тогда как у Манилова Чичиков превзошел самого себя, пообещав привезти его детям "барабан" и "саблю", 3) речь в "унисон" посредством копирования (имитации) характерных оборотов речи собеседника, его манеры общения (включая стиль поведения), речевой интонации и т.д.; например, с Маниловым Чичиков так же слащав и любезен, с Коробочкой - прост до грубости, с Ноздревым - дерзок в интонациях, азартен и упорен в опоре, с Собакевичем - торгашески мудр, с Плюшкиным - жалко мелочен; 4) творчество афоризмов для прагматической поддержки нужного "кредо" в диалоге, ср. в разговоре с Маниловым: "не имей денег, имей хороших людей для обращения", "Приятный разговор лучше всякого блюда" и т.п. В ходе "делового диалога" (непосредственного обговаривания сделки, это: 5) прагматический камуфляж, или умышленное завуалирование истинных целей сделки, вызванное стремлением сохранить в тайне настоящую выгоду своего предприятия (ср.: "дело яйца выеденного не стоит", "покупаю не для какой-либо надобности, а так, по склонности собственных мыслей" и т.п.); 6) торгашеская аргументация, представляющая собой стандартный набор

доказательств в пользу совершения сделки по ее предмету, законности и выгоды для партнера, которые, как уже было отмечено, не всегда прагматически эффективны, например, “доказательство недоказуемого” у Манилова, “доказательство очевидного” у Коробочки и т.п.; 7) стремление “сбить цену”, которое приобретает маниакальный оттенок, как бы благополучно ни складывался для Чичикова деловой диалог, ср., например, его копеечный торг с Плюшкиным. Этап завершения коммуникации характеризуют: 8) инициатива “торопливого свертывания” диалога, которая единственный раз была уступлена Плюшкину; 9) склонность Чичикова к предельной лаконичности этикета прощания, ср., например, его сухое “Прощайте!” Собакевичу.

### ЛИТЕРАТУРА

1. Гуковский Г.А. Реализм Гоголя. - М.-Л., 1959; Ермилов В.В. Гений Гоголя. - М., 1959, Храпченко М.Б. “Мертвые души” Н.В.Гоголя. - М., 1952 и др.
2. Виноградов В.В. Язык Гоголя и его значение в истории языка// Мат. и исслед. по ИРЛЯ; АН СССР. - М., 1953; Еремина Л.И. О языке художественной прозы Н.В.Гоголя. - М., 1987 и др.
3. Смирнова Е.А. поэма Гоголя “Мертвые души”. - Л., 1987.
4. Манн Ю.В. Поэтика Гоголя. - М., 1988.
5. Баранов А.Н. Что нас убеждает ?// Новое в жизни, науке, технике. Сер. “Лекторское мастерство”, № 9, - М., 1990. - М., 1990.
6. Машинский С.И. Художественный мир Гоголя. - М., 1979. - С.304.
7. Смирнова-Чичикова Е.Е. Поэма Н.В.Гоголя “Мертвые души”. Комментарий. - Л., 1974.-С.50.
8. Баранов А.Н. Указ. изд. С.38.
9. Баранов А.Н. Указ. изд. с.45.
10. Смирнова Е.А. Указ.изд. с.152.
11. Еремина Л.И. Указ. изд. с.76.