

СПОСОБЫ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ УБЕЖДЕНИЯ (НА МАТЕРИАЛЕ РЕЧИ ОСТАПА БЕНДЕРА В РОМАНЕ И. ИЛЬФА И Е. ПЕТРОВА „ДВЕНАДЦАТЬ СТУЛЬЕВ”)

Елена Войцева

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

helenawojcewa@gmail.com

Резюме: В статье проанализировано коммуникативную стратегию убеждения и языковые средства, используемые главным героем „Двенадцати стульев” И. Ильфа и Е. Петрова Остапом Бендером. Установлено, что Бендер успешно осуществляет свои задачи через прямое или косвенное убеждение с помощью кооперативных и конфронтативных коммуникативных тактик, которые влияют на рациональную сторону восприятия коммуникантов, и формальных вербальных компонентов, воздействующих на их эмоциональную сферу. Основные языковые способы (самоидентификация, демонстрация уверенности, противопоставление, разговорная лексика, риторические вопросы, прецедентные имена, цитирование, афоризмы, употребление метафор, фразеологизмов), определяющиеся в значительной степени социальным и когнитивным контекстом, призваны оказать необходимое коммуникативное воздействие на участников общения.

Ключевые слова: языковая коммуникация, коммуникативная цель, стратегия убеждения, речевое воздействие, коммуникативная тактика

В современной коммуникативной лингвистике⁶⁹ большое внимание уделяется речевой коммуникации в прагматическом аспекте, предполагающее учет характеристик коммуникантов и их способностей к выбору оптимальных языковых средств для достижения поставленных целей. В частности, обосновывается речевое воздействие как наука об эффективном общении (Стернин / Sternin 2012: 3), типы коммуникативного воздействия, стратегии, тактики, механизмы, используемые для манипуляции в ходе массовой и локальной коммуникации (Гецов / Getsov 2011, 2012), исследуются особенности художественного дискурса в аспекте изучения коммуникативных стратегий как неотъемлемых частей речевого акта, обладающих потенциалом психологического и когнитивного воздействия на коммуникантов (Иссерс / Issers: 2008).

Актуальность исследования обусловлена необходимостью изучения способов языковой реализации речевой стратегии убеждения в художественном дискурсе, механизмов воздействия на коллективного и индивидуального реципиентов, а также достигаемых при этом результатов.

Целью статьи является анализ коммуникативного поведения центрального героя романа И. Ильфа и Е. Петрова⁷⁰ „Двенадцать стульев” – Остапа Бендера, реализующего коммуникативную стратегию убеждения для осуществления запланированных задач.

Материалом исследования послужил текст первой части дилогии „Двенадцать стульев” (1927 – 1928 гг.), которая вместе с романом „Золотой теленок” (1931 г.) является „энциклопедией русской жизни” 1920 – 1930-х гг. (Щеглов / Shcheglov 2009: 35) и принадлежит к многократно переиздаваемым и наиболее читаемым художественным произведениям XX в.

Методы исследования. С целью изучения коммуникативной стратегии убеждения применялись дефиниционный, семантический и контекстуальный анализ, позволяющие проанализировать,

⁶⁹ „Направление в современной лингвистике, рассматривающее в качестве единицы коммуникации речевые акты (утверждение, просьба, вопрос и т. д.), коммуникативная значимость структурных элементов которых (слов, словосочетаний, предложений) проявляется в связном тексте (дискурсе)” (Азимов, Щукин / Azimov, Shchukin 2009: 99).

⁷⁰ „Поэт и журналист Илья Арнольдович (Иехиел Лейб бен Арье) Файнзильберг (1897–1937) взял псевдоним Ильф еще в Одессе, а вот бывший сотрудник одесского уголовного розыска Евгений Петрович Катаев (1903–1942) свой псевдоним – Петров – выбрал, вероятно, сменив профессию” (Ильф, Петров / If, Petrov: 1998. Одесский, Фельдман. Происхождение легенды).

с помощью каких коммуникативных тактик и языковых средств в ходе межличностного общения Остапу Бендеру удастся успешно реализовать запланированную стратегическую цель.

Авторы „Двенадцати стульев” создали образ Остапа Бендера, применяющего осознанно речевую стратегию убеждения для выполнения поставленной цели (найти сокровище мадам Петуховой) посредством косвенного и прямого убеждения с использованием аргументации.⁷¹ Главный герой дилогии И. Ильфа и Е. Петрова Остап-Сулейман-Берта-Мария-Бендер-бей⁷² – „мужчина двадцати семи лет”, „веселый молодой человек”, „идейный борец за денежные знаки”, который из своей биографии сообщает следующее: *Мой папа, – говорил он, – был турецко-подданный.*⁷³ Авторы так характеризуют Бендера: *Сын турецко-подданного за свою жизнь переменял много занятий. Живость характера, мешавшая ему посвятить себя какому-нибудь делу, постоянно кидала его в разные концы страны и теперь привела в Старгород без носков, без ключа, без квартиры и без денег* (Ильф, Петров / If, Petrov: 1998, ч. 1, гл. 7).

„Великий комбинатор” обладает способностью привлечь собеседника, сделать его своим единомышленником, даже если он не разделяет его взглядов и намерений.⁷⁴ Успех воздействия через убеждение („Под убеждением понимается используемый в коммуникации метод воздействия на сознание личности через обращение к ее собственному критическому суждению” (Карпенко / Karpenko 1985: 364) связан с моделированием смыслового поля реципиента, включения значений в иерархию деятельностей личности. Основу убеждения составляют: отбор, логическое упорядочение фактов и выводов согласно функциональной цели высказывания, а также логические доказательства и сопутствующее им эмоциональное воздействие. Данные механизмы призваны обеспечить „сознательное принятие реципиентом системы оценок и суждений в согласии с иной точкой зрения” (Шелестюк / Shelestyuk 2014: 46).⁷⁵ Бендер – мастер коммуникативной стратегии убеждения. Он использует прямое убеждение для того, чтобы реципиент мог проработать полезные аспекты получаемой информации. Например, уговаривает И. М. Воробьянинова рассказать о деле, по которому тот приехал в Старгород, и приводит логическую аргументацию, понятные тезисы, призванные обеспечить рациональное обоснование его точки зрения: – *Куда же вы пойдете? Вам некуда торопиться. ГПУ к вам само придет... – При современном развитии печатного дела на Западе*

⁷¹ „Аргументация рассматривается прежде всего как явление коммуникации, где на первый план выступают намерения участвующих в ней сторон, их отношения, возможное понимание друг друга, ценностные аспекты аргументации, её специфический характер” (Алексеев / Alekseev 1991: 17).

⁷² „Поиск конкретного прототипа от Остапа Шора до Валентина Катаева абсолютно бессмыслен ... несомненно только одесские корни Остапа” (Петухов / Petukhov 2019); „... в Старгород вошел заключенный, неоднократно судимый и совсем недавно освободившийся, то есть преступник-рецидивист. Квартиры у него нет и быть не должно – советским законодательством предусматривалось, что осужденные „к лишению свободы” лишались „права на занимаемую жилую площадь” (Ильф, Петров / If, Petrov: 1998. Одесский, Фельдман. Комментарии [100]).

⁷³ „Ссылка на турецкое подданство отца не воспринималась современниками в качестве однозначного указания на этническую принадлежность героя. Скорее тут видели намек на то, что отец Бендера жил в южнорусском портовом городе, вероятнее всего – Одессе, где многие коммерсанты, обычно евреи, принимали турецкое подданство, дабы дети их могли обойти ряд дискриминационных законоположений, связанных с конфессиональной принадлежностью, и заодно получить основания для освобождения от воинской повинности” (Ильф, Петров / If, Petrov: 1998. Одесский, Фельдман. Комментарии [108]).

⁷⁴ „Особая функция Остапа ... заключается в формировании вокруг себя некоего межпространства: с одной стороны, Бендеру нет места в советском обществе как человеку, жаждущему личной выгоды, с другой – он не враг, а яркая личность, ощущающая свою индивидуальность и способность изменить окружающий мир. На конструкцию образа Бендера с его сочетанием низкого и высокого уровней, плутовства и демонизма, могли в какой-то мере повлиять – не без посредства бабелевского Бени Крика – фигуры блатных „королей” старой Одессы и вся галерея романтических босяков, контрабандистов и налётчиков „одесской школы” (Щеглов / Shcheglov 2009: 107).

⁷⁵ Согласно модели вероятности сознательной обработки информации, предложенной американскими психологами Ричардом Петти и Джоном Качиоппо, существуют два пути убеждения: прямой (эксплицитный) и косвенный (окольный, имплицитный) (Petty, Cacioppo 1986); Данная теория уточняет, „когда, именно на людей, окажет более сильное воздействие то, что говорится в речи (т.е. логика аргументации), а когда – более поверхностные характеристики (например, кто именно говорит и насколько долго” (Аронсон, Пратканис / Aronson, Pratkanis 2003: 57 – 58).

напечатать советский паспорт – это такой пустяк, что об этом смешно говорить... Прежде всего актив: имеется эмигрант, вернувшийся в родной город. Пассив: он боится, что его заберут в ГПУ... Тут Ипполит Матвеевич, доведенный до отчаяния историями о знакомых Бендера и видя, что его не собьешь с позиции, покорился (Ильф, Петров / If, Petrov: 1998, ч. 1, гл. 7).

Остап прибегает к косвенному убеждению со следующими воздействующими на эмоционально-психологическую сферу моментами: умение быть привлекательным, достичь согласия реципиента с представленной им позицией, использование заведомо ложных постулатов, доказательств, ссылки на авторитет, игра с понижением или повышением статуса коммуникантов. Так, он убедил васюкинских шахматистов в том, что Васюки станут новой столицей СССР (Нью-Москва) после организации „Междупланетного Васюкинского турнира 1927 года”, на который приедут сильнейшие шахматисты мира: *Остап со вчерашнего дня еще ничего не ел. Поэтому красноречие его было необыкновенно. – Да! – кричал он. – Шахматы обогащают страну! Если вы согласитесь на мой проект, то спускаться из города на пристань вы будете по мраморным лестницам! Васюки станут центром десяти губерний!... Подумайте над тем, как красиво будет звучать – „Международный Васюкинский турнир 1927 года”. – Но деньги! – застонали васюкинцы. – Им же всем деньги нужно платить! Много тысяч денег! Где же их взять?... – Все учтено могучим ураганом! – сказал О. Бендер. – Деньги дадут сборы!... Одноглазый подталкивал своих соратников. – Ну? – спрашивал он. – Что вы скажете? – Устроим! Устроим! – галдели васюкинцы* (Ильф, Петров / If, Petrov: 1998, ч. 3, гл. 37).

„Великий комбинатор” доносит нужную информацию до коммуникантов с помощью коммуникативной стратегии убеждения. Определенный набор лексических, грамматических, морфологических и других показателей служит основой для стратегии, направляет коммуникативный ход по логически верной схеме, помогая участникам коммуникации успешно достичь прагматической цели коммуникативного акта (Иссерс / Issers 2008: 56; Van Dijk 1983).

Для реализации речевой стратегии убеждения Бендер применяет определенный набор речевых тактик⁷⁶ – кооперативных и конфронтативных. Так, в Старгороде Бендер продал слесарю за три рубля астролябию (тактика предложения), уговорил Воробьянинова стать компаньоном, продать жилетку (тактики самопрезентации, лжи, предложения, иронии), обманул Коробейникова, забрал у него ордера на мебель мадам Петуховой (тактики самопрезентации, похвалы, лести, ценностной подстройки, согласия, лжи). Он выменял у Элочки-людоедки ситечко на стул (тактики похвалы, лжи, ценностной подстройки), обманул ее мужа, инженера Щукина (тактика лжи), а также запугал и обманул Авессалома Изнуренкова и забрал у них стулья (тактики запугивания, лжи). Остапу удалось бесплатно по контрамарке получить два места на спектакль (тактика самопрезентации), создать из местных бывших дворян и нэпманов подпольную организацию „Союз меча и орала” (тактики призыва, провокации, запугивания, лжи). Представившись инспектором пожарной охраны, Остап выясняет судьбу одного из стульев, даром обедает и получает взятку (тактики запугивания, обвинения, упрека, лжи). Женился на вдове Грицацовой, чтобы забрать стул (тактики ценностной подстройки, лжи). Назвал себя дипломированным художником, выпускником ВХУТЕМАС для того, чтобы отправиться на пароходе в гастрольную поездку (тактики самопрезентации, лжи, предложения). В приволжском городе Васюки Бендер представился гроссмейстером (при этом в шахматы он играл второй раз в своей жизни), дал платный сеанс одновременной игры в шахматной секции (тактики одобрения, похвалы, лжи, лести). В Пятигорске Остап продавал отдыхающим билеты для входа в открытый для всех „Провал” (*Милиционеры заплатили, деликатно осведомившись, с какой целью взимаются пятаки. – С целью капитального ремонта Провала, – дерзко ответил Остап, – чтоб не слишком провалился*) (Ильф, Петров / If, Petrov: 1998, ч. 3, гл. 39) (тактика ценностной подстройки). Там же он уговорил дворянина Воробьянинова просить милостыню (тактики запугивания, упрека, угрозы), затем выманил у Кислярского 500 рублей (тактики провокации, лжи).

⁷⁶ Под *речевой тактикой* понимаем „конкретный речевой ход (шаг, поворот, этап) в процессе осуществления речевой стратегии; речевое действие (речевой акт или совокупность нескольких речевых актов), соответствующее тому или иному этапу в реализации речевой стратегии и направленное на решение частной коммуникативной задачи этого этапа. Реализация совокупной последовательности речевых тактик призвана обеспечить достижение коммуникативной цели речевого общения” (Сковородников / Skovorodnikov 2004: 6).

Важнейшее значение в достижении результатов использования коммуникативной стратегии убеждения принадлежит вербальной и невербальной коммуникации. В речи Бендера находим многообразные языковые средства, отображающие: самоидентификацию, демонстрацию уверенности, противопоставление, разговорную лексику с эмоционально-оценочными коннотациями, риторические вопросы, прецедентные имена, цитаты и афоризмы, тропы, повторы, синонимы, антитезу, фразеологизмы.

Для самоидентификации герой „Двенадцати стульев” употребляет антропонимы и ролевой дейксис (указание на себя как участника речевого акта). Он любит подчеркнуть свою ценность как личности, убедить собеседника в своей значимости: *Моя фамилия Бендер! Может, слышали? Ну, да откуда же в Париже может быть известно имя Остапа Бендера?* (Ильф, Петров / If, Petrov: 1998, ч. 1, гл. 7); Обо *мне* написали бы так: *„Труп второй принадлежит мужчине двадцати семи лет. Он любил и страдал. Он любил деньги и страдал от их недостатка. Голова его с высоким лбом, обрамленным иссиня-черными кудрями, обращена к солнцу. Его изящные ноги, сорок второй номер ботинок, направлены к северному сиянию. Тело облачено в незапятнанные белые одежды, на груди золотая арфа с инкрустацией из перламутра и ноты романа: „Прощай ты, Новая деревня”. Покойный юноша занимался выжиганием по дереву...⁷⁷; И меня похоронят, Киса, пышно, с оркестром, с речами, и на памятнике моем будет высечено: „Здесь лежит известный теплотехник и истребитель Остап-Сулейман-Берта-Мария Бендер-бей, отец которого был турецко-поданным и умер, не оставив сыну своему Остапу-Сулейману ни малейшего наследства...”* (Ильф, Петров / If, Petrov: 1998, ч. 3, гл. 38).⁷⁸

В ходе погони за бриллиантами Остапу приходится надевать маски (инспектора пожарной охраны, сына И. М. Воробьянинова, молодого гвардейца, гротесмейстера и др.): *Остап подал дирижеру руку и дружески спросил: – Песни народностей? Очень интересно. Я инспектор пожарной охраны* (Ильф, Петров / If, Petrov: 1998, ч. 1, гл. 10); – *Я – Воробьянинов сын. – Это какого же? Предводителя? – Его* (Ильф, Петров / If, Petrov: 1998, ч. 1, гл. 13); *Речь великого комбинатора вызвала среди слушателей различные чувства. Полесов не понял своего нового друга – молодого гвардейца* (Ильф, Петров / If, Petrov: 1998, ч. 1, гл. 16); – *Гротесмейстер О. Бендер! – заявил Остап, присаживаясь на стол* (Ильф, Петров / If, Petrov: 1998, ч. 3, гл. 37).

Остап никогда не унывает, демонстрируя уверенность с помощью глаголов в форме инфинитива и со значением долженствования, придающим динамизм его речи: – *А теперь действовать, действовать и действовать!* – сказал Остап, понизив голос до степени полной нелегальности. Он взял Полесова за руку (Ильф, Петров / If, Petrov: 1998, ч. 1, гл. 16); – *Что же это, товарищ, – жестко сказал Бендер, – это совсем не дело – прогонять казенного курьера... Сейчас мебель буду вывозить. Попрошу вас, гражданка, очистить стул, – строго проговорил Остап* (Ильф, Петров / If, Petrov: 1998, ч. 2, гл. 28); – *Значит, товарищ, – говорил толстячок, – нам от вас потребуется следующее: исполнение художественных плакатов, надписей и окончание транспаранта ... – Да, я могу взять это на себя. Мне приходилось выполнять такую работу. – И вы можете сейчас же ехать с нами? – Это будет трудновато, но я постараюсь* (Ильф, Петров / If, Petrov: 1998, ч. 3, гл. 34).

⁷⁷ „Великий комбинатор”, вспомнив об уголовном розыске, иронически обыгрывает термины воровского жаргона: „знать музыку” – знать воровской жаргон, „играть музыку”, „ходить по музыке” – совершать кражи и иные правонарушения, „цветной” – вор, профессиональный преступник; „Прощай, ты, Новая Деревня”... Имеется в виду народная песня: „Прощай ты, Новая деревня, / Прощай ты, вся моя семья! / Прощай, подружка дорогая, / Как знать, увижу ль я тебя? Однако с учетом криминального прошлого Бендера соотношение темы смерти и упомянутого романа не случайно. „Новая Деревня” здесь не только топоним: определение „новая” употреблялось в 1920-е годы в значении „советская”, „социалистическая”, а слово „деревня” на воровском жаргоне – „тюрьма” (Ильф, Петров / If, Petrov: 1998. Одесский, Фельдман. Комментарии [460]).

⁷⁸ Слово „теплотехник”, с одной стороны, напоминание о „выжигании по дереву”, а с другой, в контексте воровского жаргона, „техник” – вор, совершающий кражи с помощью технических приспособлений, равным образом удачливый преступник, не оставляющий следов. Термин „истребитель” здесь использован в значении „летчик”, что является аллюзией на распространенную присказку: „вор, как летчик, летает, пока не сядет” (Ильф, Петров / If, Petrov: 1998. Одесский, Фельдман. Комментарии [461]).

Воздействующей силой обладают маркеры психологической убежденности в правильности оценок и мнений коммуникатора: – **Ничего!** Этот стул обошелся вдове больше, чем нам... (Ильф, Петров / If, Petrov: 1998, ч.1, гл. 16). **Ну, что ж,** – сказал Остап громко. – **На такие шансы ловить можно. Играю девять против одного. Заседание продолжается! Слышите? Вы! Присяжный заседатель!** (Ильф, Петров / If, Petrov: 1998, ч. 2, гл. 23).

Противопоставление мнения главного героя и его оппонентов, придает высказываниям Бендера экспрессивный характер, акцентируя внимание на его позиции: **Никто для вас не станет таскать бриллианты из чужого кармана** (Ильф, Петров / If, Petrov: 1998, ч. 2, гл. 25); – **Никогда,** – **принялся вдруг чрево вещать Ипполит Матвеевич,** – **никогда Воробьянинов не протягивал руки.** – **Так протянете ноги, старый дуралей!** – **закричал Остап** (Ильф, Петров / If, Petrov: 1998, ч. 3, гл. 39).

„Великий комбинатор” любит эффектно планировать свои действия и поэтому употребляет эмоционально-оценочные лексические единицы с положительной или сниженной коннотацией, разговорную лексику, например, **дедушка; папаша; батюшка; голуба; милая девушка; девочка; дурак; пижон** (< фр. букв. ‘голубь’; ‘неопытный наивный человек, которого легко обмануть’) (Попов / Роров 1911: 298): **Остап описал вокруг потерпевших крушение круг... Живите, граждане! Только, ради создателя, не играйте в шахматы! Вы же просто не умеете играть! Эх вы, пижоны, пижоны...** (Ильф, Петров / If, Petrov: 1998, ч. 3, гл. 37); **шик-модерн** разг., что-либо модное, шикарное, престижное’ и др.

Обращаясь к коммуникантам, О. Бендер может использовать вопросно-ответную форму, создавая тем самым имитацию диалога: – **Жизнь!** – **сказал Остап.** – **Жертва! Что вы знаете о жизни и о жертвах? Вы думаете, что, если вас выселили из особняка, вы знаете жизнь? И если у вас реквизировали поддельную китайскую вазу, то это жертва? Жизнь, господа присяжные заседатели, это сложная штука, но, господа присяжные заседатели, эта сложная штука открывается просто, как ящик. Надо только уметь его открыть. Кто не может открыть, тот пропадает** (Ильф, Петров / If, Petrov: 1998, ч. 1, гл. 14).

Излюбленный прием Остапа – риторические вопросы с целью повышения рецептивного воздействия на адресата: **За двадцать рублей мы, может быть, до Сталинграда и доедем. А питаются на какие деньги? Витамины, дорогой товарищ предводитель, даром никому не даются** (Ильф, Петров / If, Petrov: 1998, ч. 3, гл. 37); – **Шахматы!** – **говорил Остап.** – **Знаете ли вы, что такое шахматы? Они двигают вперед не только культуру, но и экономику!** (Ильф, Петров / If, Petrov: 1998, ч. 3, гл. 37).

Опираясь на интертекстуальную компетенцию реципиентов, он удачно использует в прагматических целях прецедентные имена как культурные знаки, связанные с известными текстами или ситуациями: **Ага! В таком случае, простите,** – **возразил великолепный Остап,** – **у меня есть не меньше основания, как говорил Энди Таккер, предполагать, что и я один могу справиться с вашим делом** (Ильф, Петров / If, Petrov: 1998, ч.1, гл. 8) (**Энди Таккер** – герой серии рассказов О. Генри „Милый жулик”, 1924 г.); **Кислое дело,** – **сказал он,** – **пещера Лейхтвейса. Таинственный соперник** (Ильф, Петров / If, Petrov: 1998, ч. 1, гл. 11) (**Пещера Лейхтвейса**, или 13 лет любви и верности под землей”, роман В. А. Редера, 1909 – 1910); **Таких усов, должно быть, нет даже у Аристеда Бриана,**⁷⁹ – **бодро заметил Остап** (Ильф, Петров / If, Petrov: 1998, ч. 1, гл. 9); **Набил бы я тебе рыло,** – **мечтательно сообщил Остап,** – **только Заратустра не позволяет** (Ильф, Петров / If, Petrov: 1998, ч. 1, гл. 10) („Так говорил **Заратустра**”, книга Ф. Ницше); – **Кто это говорит? Это говорит граф Толстой? Или Дарвин?** (Ильф, Петров / If, Petrov: 1998, ч. 1, гл. 16).

Главный герой „Двенадцати стульев” начитан, любит вставлять в речевые сообщения цитаты из песен, лозунги и афоризмы: – **Грустно, девицы,**⁸⁰ – **ледяным голосом сказал Остап** (Ильф, Петров / If, Petrov: 1998, ч. 1, гл. 10); **Ну,** – **сказал Остап,** – **вам памятник нужно нерукотвор-**

⁷⁹ „А. Бриан (1862 – 1932) – министр иностранных дел Франции в 1925 – 1932 годах. Карикатуры на длинноусого „вождя международного империализма” часто появлялись в советских газетах и журналах” (Ильф, Петров / If, Petrov: 1998. Одесский, Фельдман. Комментарии [137]).

⁸⁰ „Парафраз строки популярного романа на стихи А. А. Дельвига „Русская песня”: „Скушно, девушки, весною жить одной” (Ильф, Петров / If, Petrov: 1998. Одесский, Фельдман. Комментарии [149]).

ный воздвигнуть (Ильф, Петров / Ilf, Petrov: 1998, ч. 1, гл. 13) (перифраз начала стихотворения А. С. Пушкина „Я памятник себе воздвиг нерукотворный”, 1836 г.); – *Знойная женщина, – сказал Остап, – мечта поэта.*⁸¹ (Ильф, Петров / Ilf, Petrov: 1998, ч. 1, гл. 14); – Ах! Вам кажется? Что вам еще кажется? Ничего? Ну, ладно. Будем работать по-марксистски. **Предоставим небо птицам, а сами обратимся к стульям.**⁸² (Ильф, Петров / Ilf, Petrov: 1998, ч. 1, гл. 14).

Остап семантически и структурно модифицирует фразеологические единицы, переплетая денотативное ядро, оценочный и эмотивный компоненты с прагматической информацией: *У нас хотя и не Париж, но милости просим к нашему шалашу* (Ильф, Петров / Ilf, Petrov: 1998, ч. 1, гл. 7) (**милости просим к нашему шалашу** разг. шутол. ‘приглашение присоединиться к компании’); *Побьют! – горько сказал Воробьянинов. – Конечно, риск есть. Могут баки набить.*⁸³ (Ильф, Петров / Ilf, Petrov: 1998, ч. 3, гл. 37) (**забивать баки – набить баки** ‘нанести удары по глазам’).

Эмотивно-образные метафоры связаны со стремлением главного героя к наглядно-образному представлению своей мысли для психологического убеждения адресата: – *Учитесь, – сказал он Ипполиту Матвеевичу, – стул взят голыми руками. Даром. Вы понимаете?* (Ильф, Петров / Ilf, Petrov: 1998, ч. 2, гл. 28) (**брать / взять голыми руками** разг. экспресс. ‘захватывать, овладевать без значительных усилий, без особого труда’). Метафора позволяет передать оценочную позицию коммуникатора с помощью наглядных аналогий между известными сущностями, входящими в общую семантическую память между ним и реципиентом: – *Ну что, тронулся лед? – добивал Остап. Воробьянинов запыхтел и покорно сказал: – Тронулся. – Ну, по рукам, уездный предводитель команчей! Лед тронулся! Лед тронулся, господа присяжные заседатели!* (Ильф, Петров / Ilf, Petrov: 1998, ч. 1, гл. 8) (**лед тронулся** ‘о начале каких-л. давно ожидаемых действий, ожидаемых перемен в чем-л.’); **Шахматная мысль, превратившая уездный город в столицу земного шара, превратится в прикладную науку и изобретет способы междупланетного сообщения. Из Васюков полетят сигналы на Марс, Юпитер и Нептун** (Ильф, Петров / Ilf, Petrov: 1998, ч. 3, гл. 37).

Сравнения, повторы, антитезы в речи Бендера обладают большим воздействующим потенциалом: *Что вы на меня смотрите такими злыми глазами, как солдат на вошь?* (Ильф, Петров / Ilf, Petrov: 1998, ч. 1, гл. 9); *Спокойно, спокойно. За дело берусь я* (Ильф, Петров / Ilf, Petrov: 1998, гл. 8); *Понимаю, – сказал он, кося глазом, – вы не из Парижа. Конечно. Вы приехали из Конотопа навестить свою покойную бабушку* (Ильф, Петров / Ilf, Petrov: 1998, ч. 1, гл. 7).

Посредством невербальной коммуникации с помощью паралингвистических средств (кинестика, мимика, фонационные признаки) передается эмоциональная реакция коммуникатора и реципиентов: *Молодой человек вынул из кармана налитое яблоко и подал его беспризорному, но тот не отставал. Тогда пешеход остановился, иронически посмотрел на мальчика и воскликнул: – Может быть, тебе дать еще ключ от квартиры, где деньги лежат? Зарвавшийся беспризорный понял всю беспочвенность своих претензий и немедленно отстал.* (Ильф, Петров / Ilf, Petrov: 1998, ч. 1, гл. 7); – *Так вот, – сказал Остап, оглядываясь по сторонам и понижая голос, – в двух словах. За нами следили уже два месяца, и, вероятно, завтра на конспиративной квартире нас будет ждать засада... – Вы верный друг отечества! – торжественно сказал Остап, запивая пахучий шашлык сладеньким кипиани. Пятьсот рублей могут спасти отца русской демократии* (Ильф, Петров / Ilf, Petrov: 1998, ч. 3, гл. 42).

Проанализировав способы реализации речевой стратегии убеждения, мы пришли к таким выводам. Эффективность выбранной коммуникативной стратегии убеждения Остапом Бендером во многом зависит от реализации прагматического аспекта (убедить принять и поддержать его

⁸¹ „Словосочетание „мечта поэта”, ставшее поэтическим штампом, восходит, вероятно, к строфе популярного романа „Нищая” А. А. Алябьева на стихи Д. Т. Ленского (перевод с французского стихотворения П. Ж. Беранже): „Сказать ли вам, старушка эта / Как двадцать лет тому жила! / Она была мечтой поэта, / И слава ей венки плела” (Ильф, Петров / Ilf, Petrov: 1998. Одесский, Фельдман. Комментарии [189]).

⁸² Популярный афоризм немецкого социал-демократа А. Бебеля (Ильф, Петров / Ilf, Petrov: 1998. Одесский, Фельдман. Комментарии [192]).

⁸³ „Украинизм *баки забивать*, известный южным и народным говорам, по стечению обстоятельств специализировался как жаргонный оборот. Возможно, на его проникновение и в жаргон преступников, и в русскую литературу повлияло активное его употребление в просторечии города Одессы – не случайно он употребителен именно у писателей-одесситов” (Мокиенко / Mokienko 2004: 30).

точку зрения, выполнить просьбу или требование) и составляющих рассматриваемую стратегию тактик. В ходе убеждения индивидуального или коллективных коммуникантов „великий комбинатор” использует разнообразные тактики, логическую (дискредитацию оппонентов и закрепление позитивного образа, обещания, примеры из личного опыта, индукция позитивного эмоционального состояния, ссылки, аллюзии, подбор информации и ее интерпретация в необходимом свете, создание негативного образа, постулирование авторитетного мнения) и эмоциональную аргументацию (индукция позитивного эмоционального состояния, эмоциональный призыв). В реализации тактик используются элементы манипулирования (стремление к преимуществу, замалчивание, тенденциозный отбор фактов, обман).

Прямой путь убеждения воздействует на рациональную сторону восприятия коммуникантов, а косвенный путь затрагивает их эмоциональную сферу, способствует интимизации общения, обмену чувствами и переживаниями.

Выбор языковых средств коммуникативного воздействия (самопрезентация, демонстрация уверенности, противопоставления, разговорная лексика, риторические вопросы, прецедентные имена, цитаты, афоризмы, тропы, фразеологизмы и др.) обусловлен социальным и когнитивным контекстом, призван оказать необходимое коммуникативное воздействие на участников общения.

Цитируемая литература / Reference

- Азимов, Шукин 2009: Азимов, Э. Г., Шукин, А. Н. *Новый словарь методических терминов и понятий (теория и практика обучения языкам)*. Москва: Издательство ИКАР. (Azimov, Shchukin 2009: Azimov, E. G., Shchukin, A. N. *Novyi slovar' metodicheskikh terminov i poniatii (teoriia i praktika obucheniia iazykam)*. Moskva: Izdatel'stvo IKAR.)
- Алексеев 1991: Алексеев, А. П. *Аргументация. Познание. Общение*. М.: Изд-во МГУ. (Alekseev 1991: Alekseev, A. P. *Argumentatsiia. Poznanie. Obshchenie*. M.: Izd-vo MGU.)
- Аронсон, Пратканис 2003: Аронсон, Э., Пратканис, Э. Р. *Эпоха пропаганды: механизмы убеждения, повседневное использование и злоупотребление*. Санкт-Петербург: Прайм-ЕВРОЗНАК. (Aronson, Pratkanis 2003: Aronson, E., Pratkanis, E. R. *Epokha propagandy: mekhanizmy ubezhdeniia, povsednevnoe ispol'zovanie i zloupotreblenie*. Sankt-Peterburg: Praim-EVROZNAK.)
- Гецов 2011: Гецов, А. *Коммуникативные стратегии и манипуляция*. В. Търново: Фабер. (Getsov 2011: Getsov, A. *Komunikativni strategii i manipulatsiya*. V. Tarnovo: Faber.)
- Гецов 2012: Гецов, А. Към въпроса за опозицията масова комуникация – междуличностна комуникация с оглед на инструментите за манипулативно въздействие. – В: *Международная интернет-конференция „Славянские этносы, языки и культуры в современном мире”*, посвященная 10-летию подписания договора о сотрудничестве между Башкирским государственным университетом и Великотърновским университетом им. Святых Кирилла и Мефодия 6 марта 2012 г. <https://bashedu.ru/sites/default/files/materialy_internet-konferencii_pdf_0.pdf> [8.01.2021] (Getsov 2012: Getsov, A. Kam vaprosa za opozitsiyata masova komunikatsiya – mezhdulichnostna komunikatsiya s ogled na instrumentite za manipulativno vazdeystvie. – In: *Mezhdunarodnaia internet-konferentsiia „Slavianskie etnosy, iazyki i kul'tury v sovremennom mire”*, posviashchennaia 10-letiiu podpisaniia dogovora o sotrudnichestve mezhdu Bashkirskim gosudarstvennym universitetom i Velikotirnovskim universitetom im. Sviatykh Kirilla i Mefodiia 6 marta 2012 g.)
- Иссерс 2008: Иссерс, О. С. *Коммуникативные стратегии и тактики русской речи*. Москва: Издательство ЛКИ. (Issers 2008: Issers, O. S. *Komunikativnye strategii i taktiki russkoi rechi*. Moskva: Izdatel'stvo LKI.)
- Ильф, Петров 1998: Ильф, И. А., Петров, Е. П. *Двенадцать стульев. Первый полный вариант романа с комментариями М. Одесского и Д. Фельдмана*. Москва: Вагриус. <https://www.100bestbooks.ru/read_book.php?item_id=26&page=1> [8.01.2021] (If, Petrov 1998: If, I. A., Petrov, E. P. *Dvenadtsat' stul'ev. Pervyi polnyi variant romana s kommentariiami M. Odesskogo i D. Fel'dmana*. Moskva: Vagrius.)
- Карпенко 1985: *Краткий психологический словарь*. Сост. Л. А. Карпенко. Под общ. ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. Москва: Политиздат. (Karpenko 1985: *Kratkii psikhologicheskii slovar'*. Sost. L. A. Karpenko. Ed. A. V. Petrovski, M. G. Yaroshevski. Moskva: Politizdat.)
- Мокиенко 2004: Мокиенко, В. М. *Почему так говорят? От авось до ятя. Какие баки нам забивают?: Историко-этимологический справочник по русской фразеологии*. Санкт-Петербург: Норинт. (Mokienko 2004: Mokienko, V. M. *Pochemu tak govoriat? Ot avosia do iatia. Kakie baki nam zabivaiut?: Istoriko-etimologicheskii spravochnik po russkoi frazeologii*. Sankt-Peterburg: Norint.)
- Петухов 2019: Петухов, С. *Остан Бендер как объект исследований* <<https://www.kommersant.ru/doc/4025421>> [8.01.2021] (Petukhov 2019: Petukhov, S. *Ostap Bender kak obyekt issledovaniia*.)

- Попов 1911: Попов, М. *Словарь иностранных слов, вошедших в употребление в русском языке*. Москва: Тип. т-ва И. Д. Сытина. (Popov 1911: Popov, M. *Slovar' inostrannykh slov, voshedshikh v upotreblenie v russkom iazyke*. Moskva: Tip. t-va I. D. Sytina.)
- Сковородников 2004: Сковородников, А. П. О необходимости разграничения понятий „риторический прием”, „стилистическая фигура”, „речевая тактика”, „речевой жанр” в практике терминологической лексикографии. – В: *Риторика – Лингвистика. Сб. статей*. Смоленск: Издательство СГПУ. (Skovorodnikov 2004: Skovorodnikov, A. P. O neobkhodimosti razgranicheniia poniatii „ritoricheskii priem”, „stilisticheskaia figura”, „rechevaia taktika”, „rechevoi zhanr” v praktike terminologicheskoi leksikografii. – In: *Ritorika – Lingvistika. Sb. statei*. Smolensk: Izdatel'stvo SGPU.)
- Стернин 2012: Стернин, И. А. *Основы речевого воздействия. Учебное издание*. Воронеж: „Истоки”. (Sternin 2012: Sternin, I. A. *Osnovy rechevogo vozdeystviia. Uchebnoe izdanie*. Voronezh: „Istoki”.)
- Шелестюк 2014: Шелестюк, Е. В. *Речевое воздействие: онтология и методология исследования*. Москва: Флинта: Наука. (Shelestiuk 2014: Shelestiuk, E. V. *Rechevoe vozdeystvie: ontologii i metodologii issledovaniia*. Moskva: Flinta: Nauka.)
- Щеглов 2009: Щеглов, Ю. К. *Романы Ильфа и Петрова*. Санкт-Петербург: Изд-во И. Лимбаха. (Shcheglov 2009: Shcheglov, Yu. K. *Romany Il'fa i Petrova*. Sankt-Peterburg: Izd-vo I. Limbakha.)
- Petty, Cacioppo 1986: Petty, Richard E., Cacioppo, John T. *From Communication and persuasion: Central and peripheral routes to attitude change*. New York: Springer-Verlag.
- Van Dijk 1983: Van Dijk, Teun A. *Cognitive and Conversational Strategies in the Expression of Ethnic Prejudice*. Prepublication [microform]. Working Paper No. 2 <<https://eric.ed.gov/?id=ED231689>> [8.01.2021]

METHODS FOR IMPLEMENTATION OF PERSUASION STRATEGY (BASED ON THE MATERIAL OF OSTAP BENDER'S SPEECH IN THE NOVEL BY I. ILF AND E. PETROV "THE TWELVE CHAIRS")

Olena Voytseva

Odesa I. I. Mechnikov National University

helenawojcewa@gmail.com

Abstract: The article analyzes communicative strategy of persuasion and linguistic means used by the protagonist of “The Twelve Chairs” by I. Ilf and E. Petrov. Ostap Bender skillfully combines cooperative and confrontational tactics in a communicative act to solve successfully a strategic goal (search for Madame Petukhova’s treasures) and individual tasks (in particular, finding information, housing, chairs, money). The linguistic ways to which we attribute (self-identification, demonstration of confidence, opposition, colloquial vocabulary, rhetorical questions, precedent names, quotations, aphorisms, tropes, repetitions, antithesis, phraseological phrases) designed to have the necessary impact on the participants in communication are determined largely by social and cognitive context, and also depend on the personality of the communicator and recipients of speech interaction.

Keywords: *language communication, communicative goal, persuasion strategy, communicative tactics, speech impact*

Olena Voytseva
Odesa I. I. Mechnikov National University
Frantsuzky Blvd. 24 / 26
Odesa 65058
Ukraine