А.Д. НИКОДИМОВА
(Волгоград)

СТРАТЕГИИ КОММУНИКАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ АДРЕСАТА ШАНТАЖА

Предпринята попытка проанализировать шантаж с позиции адресата и выделить наиболее типичные стратегии его коммуникативного поведения: приспособление, соперничество, избегание. Коммуникативное поведение жертвы описано через категории подчиненности, митигативности, а также феномены коммуникативной активности / блефа и коммуникативного саботажа.

Ключевые слова: *шантаж, коммуникативное поведение, стратегия, речевой акт, соперничество, избегание, приспособление.*

Известно, что коммуникация представляет собой обмен значимой для ее участников информацией. Само понятие обмена предполагает наличие как минимум двух коммуникантов (исключая ситуации аутокоммуникации), поэтому нам представляется важным рассматривать коммуникативные явления не только с позиции адресанта. В частности, учитывая коммуникативное поведение адресата шантажа, анализируя его реактивные действия, мы можем составить наиболее комплексное представление о данном коммуникативном феномене.

Участниками коммуникативной ситуации шантажа конвенционально являются субъект – шантажист – и объект – жертва. Мы позволим себе, наряду с терминами *адресат / объект*, оперировать термином *жертва шантажа*, учитывая частотное употребление данного сочетания в повседневном общении*. Очевидно, что жертва как объект прямого воздействия шантажиста играет субординантную роль в ходе коммуникативной интеракции. В данной статье охарактеризуем шантаж с позиции адресата, выделив наиболее типичные стратегии его коммуникативного поведения.

Начнем с того, что исследователями в поведении любой жертвы в широком смысле слова выделяются следующие стратегии: избегание, соперничество, приспособление и сотрудничество [4]. Для анализа дискурса реагирования на шантаж было проанализировано 60 коммуникативных ситуаций, в которых вербализовано коммуникативное поведение жертвы шантажа. Нами было установлено, что наиболее частотным реагированием на шантаж является приспособление (65%), гораздо реже встречается стратегия соперничества (23%), в том числе ее частный случай – тактика коммуникативного блефа (8%), также нами были выявлены единичные случаи стратегии избегания (12%). Стратегия сотрудничества же не находит своего отражения конкретно для коммуникативных ситуаций шантажа. Вышеуказанные поведенческие стратегии соперничества, приспособления и избегания реализуются в определенных коммуникативных тактиках. Рассмотрим подробнее каждый случай.

Стратегия приспособления соотносится с проявлениями коммуникативной митигативности и подчиненности. При этом следует отметить, что в данной ситуации кооперативность (или адаптивность) является деструктивной, что соответствует амбивалентной природе коммуникации в целом. Жертва, подчиняясь шантажисту, иллюзорно видит в этом единственную для себя возможность избежать нежелательных последствий, т. е. сменить агрессивное отношение к себе со стороны шантажиста на эмоционально менее активное. В действительности, даже если жертве удается избежать прямой агрессии со стороны шантажиста, она останется объектом агрессии в форме аутоагрессии. Другими словами, принятие условий субъекта приводит к переносу внешней агрессии шантажиста в адрес жертвы на внутреннею агрессию жертвы к самой себе.

Рассмотрим такую особенность поведения адресата, как подчиненность, на примере следующей коммуникативной ситуации. В романе Фолкнера «Сарторис» мальчик, зная некоторые тайны Сноупса, шантажом заставляет последнего купить ружье.

– Я ему скажу, что я у вас работал. Я все письма наизусть помню, – сказал мальчик.

– Нет, нет, обожди, я сам все сделаю. Завтра с утра пойду на почту.

– Хорошо, мистер Сноупс. – Он снова без всякого удовольствия съел конфету и пошел к двери. – Я эти письма все до одного запомнил. Бьюсь об заклад, что могу сесть и снова все написать. Об заклад бьюсь, что могу. Скажите, пожалуйста, мистер Сноупс, кто такой Хэл Вагнер? Он в Джефферсоне живет?

– Нет, нет, ты его не знаешь. Он почти никогда не бывает в городе. Потому-то я его дела и веду. А ружьем я займусь, обязательно займусь.

* Обнаружено около 6 млн упоминаний данного сочетания в поисковой системе «Яндекс» и около 1,5 млн в поисковой системе Google.

© Никодимова А.Д., 2018

В дверях мальчик помедлил.

– Такие ружья в скобяной лавке Уотса продаются. Очень хорошие. Мне очень хочется такое ружье. Очень хочется, сэр.

– Да, да, – повторил Сноупс, – наше будет здесь завтра. Подожди немножко, я уж позабочусь, чтобы ты его получил (У. Фолкнер. Сарторис).

Важно, что взрослый, а значит, традиционно более высокий в институциональной иерархии человек в данной ситуации оказывается в полностью зависимом положении. В коммуникативном поведении это отражается в виде косвенных речевых актов просьбы *(Нет, нет, обожди, Подожди немножко)* и обещания *(я сам все сделаю, А ружьем я займусь, обязательно займусь, я уж позабочусь, чтобы ты его получил)*. Частотные повторы в речи Сноупса также свидетельствуют о его эмоционально напряженном состоянии, вызванном дискомфортной позицией зависимого *(Нет, нет, я займусь, обязательно займусь)*.

Как еще одну особенность поведения объекта шантажа стоит рассматривать митигативность, т. е. иллокутивное смягчение, служащее для оптимизации речевого контакта [5]. Адресат заинтересован в позитивизации эмоциональной тональности общения, поскольку угрозы шантажиста воспринимаются как реальные. Реализация же жертвой тактик смягчения коммуникативного напряжения позволяет не развивать далее деструктивный стиль общения. В то же время митигативность как проявляемая коммуникативная уступчивость формально расценивается объектом шантажа как способ конструктивного разрешения конфликта, хотя фактически деструктивное развитие коммуникации в этом случае только поддерживается и усугубляется. Адресат, соглашаясь выполнить категоричные условия, лишает себя альтернативы, соответственно, автоматически гарантирует успешность реализации шантажа.

Пассивность выражается в использовании субъектом речевых актов согласия, обещания, клятвы, заверения. Так, достаточно ярко эта черта проявляется в эпизоде романа Р. Сабатини «Одиссея капитана Блада». Пират, капитан Блад, привязал пленного испанского кабальеро дона Диего де Эспиноса к жерлу пушки и обещает выстрелить из нее, если сын последнего не убедит испанскую армию, что на корабле все в порядке:

– Ты должен ясно представить себе одно: на первый же выстрел с «Энкарнасиона» ответит вот эта пушка. Надеюсь, ты понял меня?

Дрожащий от страха Эспиноса-младший взглянул в беспощадные глаза Блада, и его оливковое лицо посерело.

– Понял ли я? – запинаясь, пробормотал юноша. – Но что я должен понять? Если есть возможность избежать боя и я могу помочь вам, скажите мне об этом.

– <…> Если я вернусь живым и если ничто не помешает нам беспрепятственно отплыть отсюда, дон Диего останется жить, так же как и все вы. Но если случится какая-либо неприятность, то бой с нашей стороны, как я уже сказал, начнется выстрелом вот из этой пушки, и твой отец станет первой жертвой схватки. <…>

– Ну, хватит! – сказал Блад. – Теперь тебе все понятно. Что ты скажешь?

Дон Эстебан провел языком по сухим губам и дрожащей рукой вытер пот, выступивший у него на лбу. Он в отчаянии взглянул на отца, словно умоляя его сказать что-нибудь, но дон Диего продолжал молчать. Юноша всхлипнул, и из его горла вырвался звук, похожий на рыдание.

– Я… согласен, – ответил он наконец и повернулся к испанцам. – И вы… вы тоже согласны! – с волнением и настойчивостью произнес он. – Ради дона Диего, ради меня, ради всех нас. Если вы не согласитесь, то с нами расправятся без всякой пощады (Р. Сабатини. Одиссея капитана Блада).

В данном примере мы обнаруживаем не только маркеры эмоционально подавленного состояния адресата шантажа *(дрожащий от страха; запинаясь, пробормотал; дрожащей рукой вытер пот; всхлипнул; звук, похожий на рыдание)*, но и вербализированное выражение покорности. Об этом свидетельствует косвенный речевой акт мольбы *(Ради дона Диего, ради меня, ради всех нас)* и речевой акт согласия *(Я… согласен)*, при этом адресат принимает решение не только за себя самого, но и за своих подчиненных *(И вы… вы тоже согласны!)*.

Стратегия соперничества принимает форму демонстративности, встречной агрессивности, провокативности, когда сама жертва каузирует негативные для нее последствия. Эталоном коммуникативной ситуации шантажа является подчиняющая позиция шантажиста и подчиняемая позиция жертвы. Но в итоге соперничество жертвы приводит к тому, что эффект результативности, достаточности, качества шантажа не достигается, т. е. заявленные эталоны в коммуникации не реализуются.

Как мы уже упоминали, адресат в большинстве случаев играет субординантную роль

в коммуникативной ситуации шантажа. Однако исключением может быть ситуативное проявление субъектом коммуникативной активности. Обратимся к примеру, иллюстрирующему подобные ситуации. Магнуссен пытается повлиять на ход расследования, которое ведет леди Смолвуд.

Магнуссен: *В 1982 году ваш муж вел переписку с Хелен Кэтрин Дрисколл /*

Леди Смолвуд: *Это было до нашего знакомства /*

Магнуссен: *Их письма были весьма живыми / чтобы не сказать игривыми / Сейчас эти письма у меня /*

Леди Смолвуд: *Вы не могли бы убрать руку /*

Магнуссен: *Как бы я хотел, моя дорогая, познать прикосновение твоего тела /*

Леди Смолвуд: *Я знаю, что было в тех письмах /*

Магнуссен: *Ей было 15 /*

Леди Смолвуд: *На вид ей было больше /*

Магнуссен: *И выглядела она аппетитно / Фотографии тоже у нас / те / что она ему присылала / Ням-ням /*

Леди Смолвуд: *Муж не подозревал, что ей 15 / девушка скрывала свой возраст / Узнав правду, он прекратил переписку / Таковы факты* (телесериал «Шерлок», серия «Его прощальный обет»).

В представленном примере субъект нарушает принятую субординантную модель поведения, для чего использует не только эмоциональные, но и рациональные аргументы. Леди Смолвуд пытается отстраниться от ситуации и вынести себя за рамки обсуждаемого вопроса *(Это было до нашего знакомства)*, приводит контраргументы *(На вид ей было больше)*, сменить тему *(Вы не могли бы убрать руку)*. Последняя фраза также может быть расценена как выстраивание физических границ и обозначение допустимой пространственной близости оппонента.

Данное поведение соотносится с явлением коммуникативного блефа. Подобная форма коммуникативной реакции часто использует для самозащиты и основывается на создании благоприятного впечатления о себе, представлении фактов в выигрышном для дающего отпор свете. Успешность блефа объясняется всегда внезапным, неожиданным использованием данного приема, что позволяет резко перехватить инициативу и сменить коммуникативного лидера [2].

Так, в следующем примере шантажист принуждает адресата к помощи, угрожая рассказать о нарушении закона: *Ей, наверно, это действительно стало ясно, и она попробовала применить шантаж – рванула на себя ручку дверцы и выкрикнула: «Или вы поклянетесь, что никогда не поедете к Петрову без меня, или я сейчас выпрыгну!» <…> Но Саша уже тоже вошел в штопор: «И прыгай на здоровье!»* (Н. Воронель. Без прикрас. Воспоминания).

Реакция субъекта же не соответствует ожиданиям шантажиста. Страх не выражен эксплицитно, напротив, он искусственно подавляется. Выражение недоверия, осознанно пренебрежительное отношение к угрозе, ее обесценивание – все вместе является одной из типовых моделей коммуникативного блефа.

Эксплицитно выраженная эмоциональность при этом иногда является даже нарочитой, преувеличенной и может быть соотнесена с конфликтностью и импульсивностью. Эмоционально возбужденная жертва может сознательно провоцировать конфликт, прибегать, в свою очередь, к речевым актам угрозы, обещания, клятвы.

Используя данную коммуникативную тактику, адресат шантажа ведет себя импульсивно, намеренно провоцируя шантажиста реализовать планируемое им действие. Встречное активно агрессивное коммуникативное поведение адресанта может приводить к интенсификации конфликта, в чем не заинтересована ни одна из сторон.

Стратегия избегания соответствует коммуникативному саботажу и уклончивому поведению в форме прямых и косвенных тактик уходов от ответа. Под коммуникативным саботажем понимается некооперативное коммуникативное явление, предполагающее эксплицитно выраженное игнорирование партнера по коммуникации вследствие имеющегося внутреннего несогласия, противодействия, выраженного в речевой коммуникации имплицитно (скрыто).

Основой коммуникативного саботажа является скрытое противодействие, внутреннее сопротивление адресата, которое в итоге заключается в нарушении принципа кооперации и часто приводит к предконфликтной ситуации. Коммуникативный саботаж по своей сути является выражением скрытого, но не явного противодействия. В коммуникации саботаж может реализовываться посредством стратегий уклонения (уход от ответа, смена темы, повторы и переспросы, обобщение, перенос ответа на другой срок), игнорирования (молчание, отсылка к раннее сообщенным сведениям) или открытого негативного реагирования (критика, оскорбление, отрицание) [1; 3]. Рассмотрим на примере: *Он прошептал зловещим голосом: «Или ты бу-*

дешь моя, или я тебя убью!» <...> Я улыбнулась на пороге: «До завтра...» (Л. Лопато. Волшебное зеркало воспоминаний).

В данной ситуации адресат достаточно категорично уходит от ответа, сменяет тему и, более того, прерывает коммуникацию физическим уходом. Соответственно, шантажист не получает ожидаемой реакции, что потенциально может привести как к обострению конфликта, так и к признанию адресантом нецелесообразности выбора шантажа как средства воздействия.

Подводя итоги, отметим, что коммуникативное поведение адресата шантажа реализуется с помощью категорий подчиненности, митигативности, а в некоторых ситуациях – коммуникативной активности / блефа и коммуникативного саботажа. Коммуникативное поведение жертвы характеризуется специфическим набором коммуникативных стратегий и тактик, чаще всего адресат выбирает одну из трех стратегий – соперничества, приспособления и избегания, реализация которых осуществляется посредством речевых актов согласия, обещания, клятвы, заверения.

Список литературы

1. Андреева В.Ю. Коммуникативный саботаж в ряду смежных речевых явлений (сопоставление с конфликтом, речевой агрессией, коммуникативным давлением) // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 1. С. 4.

2. Барышников Н.В. Стратегии равностатусной межкультурной коммуникации // Вестн. МГИМО. 2013. № 6(33). С. 90–94

3. Головаш Л.Б. Коммуникативные средства выражения стратегии уклонения от прямого ответа: автореф. дис. ... канд. филол. наук. Кемерово, 2008.

4. Малкина-Пых И.Г. Психология поведения жертвы (виктимология). М.: Изд-во Экс-мо, 2006.

5. Тахтарова С.С. Категория коммуникативного смягчения (когнитивно-дискурсивный и этнокультурный аспекты): моногр. / науч. ред. В.И. Шаховский. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2009.

* * *

1. Andreeva V.Ju. Kommunikativnyj sabotazh v rjadu smezhnyh rechevyh javlenij (sopostavlenie s konfliktom, rechevoj agressiej, kommunikativnym davleniem) // Sovremennye problemy nauki i obrazovanija. 2014. № 1. S. 4.

2. Baryshnikov N.V. Strategii ravnostatusnoj mezhkul'turnoj kommunikacii // Vestn. MGIMO. 2013. № 6(33). S. 90–94

3. Golovash L.B. Kommunikativnye sredstva vyrazhenija strategii uklonenija ot prjamogo otveta: avtoref. dis. ... kand. filol. nauk. Kemerovo, 2008.

4. Malkina-Pyh I.G. Psihologija povedenija zhertvy (viktimologija). M.: Izd-vo Jeks-mo, 2006.

5. Tahtarova S.S. Kategorija kommunikativnogo smjagchenija (kognitivno-diskursivnyj i jetnokul'turnyj aspekty): monogr. / nauch. red. V.I. Shahovskij. Volgograd: Izd-vo VolGU, 2009.

Strategies for the communicative behavior of the addressee of blackmail

The article is devoted to the analysis of blackmail from the position of the addressee. The author identifies the most typical strategies of the adressee's communicative behavior such as adaptation, rivalry and avoidance. The communicative behavior of the victim is described through the categories of subordination, communicative mitigation as well as the phenomena of communicative activity, bluff and communicative sabotage.

Key words: *blackmail, communicative behavior, strategy, speech act, rivalry, avoidance, adaptation.*

(Статья поступила в редакцию 26.06.2018)

И.А. ЛЕВЧЕНКО
(Волгоград)

СЕМИОТИКА ДАЧИ КАК КОНЦЕПТА ХАБИТАТА РУССКОЙ АРИСТОКРАТИИ И ЭЛИТЫ XVIII–XIX СТОЛЕТИЙ: ПРЕДМЕТНЫЕ, ОБРАЗНЫЕ И ЦЕННОСТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Описывается семиотика дачи как концепта хабитата русской аристократии и элиты XVIII–XIX вв., а также выявляются его предметные, образные и ценностные характеристики. Рассмотрены связи концепта «Дача» с родственными концептами «Усадьба», «Поместье», «Мыза» и «Имение», определены дифференциальные признаки, отличающие семантику его имени от имен родственных концептов.

Ключевые слова: *дача, знак, картина мира, концепт, прагматоним, семиотика, хабитат.*

Арсенал концептологии как лингвистической науки продолжает пополняться: концепты – «ментальные образования, которые представляют собой хранящиеся в памяти че-

© Левченко И.А., 2018