

Гутарева Надежда Юрьевна

КОММУНИКАТИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ ИНИЦИАТОРА ЛЕСТИ

В основе помыслов и действий инициатора лести - свой кровный интерес и обеспечение социальных потребностей (богатство, власть, престиж), его отношение к людям основано на возможности использования их в своих корыстных интересах. В коммуникативных актах лести адресант, используя кодированные знаки языка, преследует цель информировать адресата неправильно. При этом происходит процесс наибольшего расхождения между интенциональной и финальной прагматикой одного и того же сообщения у адресанта и адресата. Итак, объектам лести льстит уже то, что их считают достойными лести.

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/2/2011/2/16.html

Источник

Филологические науки. Вопросы теории и практики

Тамбов: Грамота, 2011. № 2 (9). С. 64-66. ISSN 1997-2911.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/2.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/2/2011/2/

© Издательство "Грамота"

Информацию о том, как опубликовать статью в журнале, можно получить на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: voprosy_phil@gramota.net

лей, желаний, намерений, отношений или установок, не совпадающих с теми, которые реально имеются у адресата [15, p. 49].

Итак, мы выяснили, что характерными чертами дискурса лести являются: конкретная целенаправленность на адресата, прагматичность, корыстность, неискренность, явное преувеличение, желание манипулировать объектом лести.

Список литературы

1. **Барт Р.** Избранные работы: Семиотика. Поэтика. М.: Издательская группа «Прогресс»; Универс, 1994. 616 с.
2. **Бенвенист Э.** Общая лингвистика / пер. с франц. М.: Прогресс, 1974. 447 с.
3. **Бредемайер К.** Черная риторика. Власть и магия слова. М.: Прогресс, 2006. 224 с.
4. **Гийом Г.** Принципы теоретической лингвистики. М.: Издательская группа «Прогресс», 1992. 221 с.
5. **Достоевский Ф. М.** Преступление и наказание. М.: Прогресс, 1987. 207 с.
6. **Ларошфуко Ф.** Афоризмы. СПб.: Речь, 1971. 160 с.
7. **Макаров М. Л.** Основы теории дискурса. М.: ИТДГК «Гнозис», 2003. 280 с.
8. **Романов А. А.** Политическая лингвистика: функциональный подход. М. - Тверь: ИЯ РАН; ТвГУ, 2002. 191 с.
9. **Соссюр Фердинанд де.** Курс общей лингвистики. М.: Логос, 1999. 235 с.
10. **Тартаковская И. Н.** «Ну вот, мораль поменялась...»: медийный гендерный дискурс глазами читателя // Социс. 2003. № 2. С. 87-96.
11. **Ушакин С. А.** После модернизма: язык власти или власть языка // Общественные науки и современность. 1996. № 5. С. 130-142.
12. **Фуко М.** Слова и вещи. Археология гуманитарных наук. СПб.: А-сэд, 1994. 405 с.
13. **Языковая личность в дискурсе: полифония структур и культур:** материалы международной научно-практической конференции / отв. ред. проф. А. А. Романов. М.-Тверь: ИЯ РАН; ТвГУ; ТГСХА, 2005. 240 с.
14. **Dijk T. A. van.** Discourse as Structure and Process. London: SAGE Publications, 1997. 356 p.
15. **Shiffrin D.** Approaches to Discourse. Oxford and Cambridge, 1994. 470 p.

FLATTERY DISCOURSE AND ITS MAIN CHARACTERISTICS

Nadezhda Yur'evna Gutareva, Ph. D. in Pedagogy
Department of Foreign Languages in the Sphere of Natural Resources
Institute of Natural Resources
Tomsk Polytechnic University
gutarevanadezhda@mail.ru

Flattery discourse is the complex communicative phenomenon based on an addresser's intentional properties manifesting in obsequious praising, in distorting information about an addressee with mercenary purpose through special language means, corresponding to communication (one communicative intention) goals and tasks. Sometimes flattery discourse can be considered as the compromise formation that is as the result of the harmonization between an addresser's and an addressee's interests. Flattery discourse contains three main components: 1) informative (propositional); 2) evaluating (modus); 3) pragmatic. So, we have found out that flattery discourse characteristic features are concrete commitment to an addressee, pragmatism, lucrative impulse, insincerity, obvious exaggeration, wish to manipulate flattery object.

Key words and phrases: flattery discourse; flattery object; flattery initiator; interaction; intentions; presuppositions; verification.

УДК 81-25

В основе помыслов и действий инициатора лести - свой кровный интерес и обеспечение социальных потребностей (богатство, власть, престиж), его отношение к людям основано на возможности использования их в своих корыстных интересах. В коммуникативных актах лести адресант, используя кодированные знаки языка, преследует цель информировать адресата неправильно. При этом происходит процесс наибольшего расхождения между интенциональной и финальной прагматикой одного и того же сообщения у адресанта и адресата. Итак, объектам лести льстит уже то, что их считают достойными лести.

Ключевые слова и фразы: лесть; объект лести; инициатор лести; адресат; этимологический анализ.

Надежда Юрьевна Гутарева, к.п.н.

Кафедра иностранных языков в области природных ресурсов
Институт природных ресурсов
Томский политехнический университет
gutarevanadezhda@mail.ru

КОММУНИКАТИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ ИНИЦИАТОРА ЛЕСТИ[©]

Вся социальная жизнь индивидуумов постоянно оформляется в речи - устной, письменной, а также мысленной; без речевого оформления интеракция невозможна. Если внутренняя речь человека с трудом поддается анализу, то внешняя речь коммуникатора всегда обращена к людям - конкретным личностям, интерак-

тантам; достаточно часто адресат знает своих собеседников априори, и эти знания ему помогают добиться успеха в речевом взаимодействии. Он должен решить и постоянно решает вновь: говорит ли он правду или неправду, поверят ему или нет, какова будет реакция адресанта (вербальная или невербальная) на его высказывание, достигнута или нет поставленная цель коммуникатором. Мы разделяем точку зрения на наличие правды в речевой практике коммуникантов Франсуа де Ларошфуко, который писал: «Язык нам дан для того, чтобы скрывать свои мысли» [6, с. 73]. Вероятно, с момента зарождения язык стал главным средством воздействия и манипуляции. С тех пор лингвистика обрела специфический объект исследования - слово или речь с точки зрения регулятивной функции.

В настоящее время исследования в области речевого воздействия представлены несколькими направлениями в лингвистике (теория аргументации, теория речевого воздействия, теория речевых жанров и т.д.), среди которых предмету нашего анализа наиболее близким является коммуникативное поведение инициатора лести, его стратегия, тактики и результат. Именно желание быть успешным любой ценой является главным стимулом угодливого, услужливого поведения инициатора лести.

Лесть привлекала и продолжает привлекать внимание исследователей. Анализ и изучению подвергались речевой акт лести в сравнении с комплиментом и похвалой на материале английского языка [7, с. 24], средства выражения похвалы и лести [10, с. 103], семантическая эволюция глагола «льстить» [4, с. 662], мотивация этической оценки образа льстеца в романских языках [8, с. 561] и т.д.

Лесть равно как плутовство, мошенничество, хвастовство согласно этическим нормам и этикетным правилам относится к категории ложного или частично ложного поведения. Доказательством этого служит этимологический анализ слова «льстец», а также его производные в русском и других языках.

Согласно словарю В. И. Даля: *льстец - пролазчивый искатель* [3, с. 249]. *Льстец - низкопоклонник, подлиза, прихвостень, угодник, юла, лакей, подхалим, проныра, лизоблюд и т.д.* Заслуживают внимания и действия льстеца, т.е. комментарии к его коммуникативной деятельности: *льстить - соблазнять, ублажать, возносить из угодливости, из низкого искательства* [Там же]. Известны и такие синонимы как: *лебезить, ходить на задних лапках, подхалимничать, заискивать, поддакивать, юлить, ползать, раболепствовать, петть дифирамбы, пресмыкаться, извиваться ужом, выслуживаться, умасливать, подлизываться, заглядывать к кому-либо в глаза, смотреть в рот, рассыпаться мелким бесом, низкопоклонничать, пролезать и т.д.* Все приведенные выше примеры свидетельствуют о присутствии в жизни льстеца унижения, лицемерия, услужливости. Многие примеры указывают на социальное неравенство между инициатором и объектом лести, скользкость, беспринципность, коварство, обман, желание манипулировать со стороны льстеца.

В мире, где власть - все, лесть - профессиональный инструмент ее достижения. Лесть обычно несет в себе ожидание определенной выгоды от того объекта, на который она направлена. Если мы слушаем и принимаем лесть или сами становимся льстецами, то концом будет «падение», именно так представлены льстецы в Библии: «Живой язык ненавидит уязвляемых им, и лстивые уста готовят падение» [9, с. 28]. Ироничную аллегорию, указывающую на прямую опасность от действий льстеца, в этом ключе предлагает и известный русский писатель В. А. Жуковский: «Кто втерся в чин лисой, тот в чине будет волком» [1, с. 259]. Такую же оценку роли льстецов в жизни простого индивидуума или облаченного властью дает Е. А. Ермолова: «Льстец льстит, пока ниже, и мстит, когда выше. Опустись ниже хваливающего и увидишь, лстив он или добр» [Там же, с. 261].

Противоречивое и неоднозначное отношение к лести представлено и в словах «лестный» и «лстивый», которые имеют диаметрально противоположную коннотацию: дающий удовлетворение самолюбию, тщеславию; содержащий похвалу, одобрение, благоприятный и хитрый, обманывающий соответственно [3, с. 494].

Более опытные манипуляторы используют не оскорбление при реализации, к примеру, политического или конфликтного дискурса, а лесть. Например: - *Ну, вы же умный человек! Как же вы не понимаете такой простой вещи.*

Примером лестного оборота речи может служить высказывание: «*Как человек умный, вы не можете не видеть, что...*».

Лесть в современном российском обществе стала особенно популярна, т.к. она моделирует эмоции и поведение реципиентов, их восприятие информации, ее понимание. Именно современное общество возвеличивает человека рационального, лишённого внутренних ограничений, можно сказать, что он лишен совести. В результате он оказался способен получать удовольствие от того, что ему удалось кого-то перехитрить, обмануть. У него одна реальная цель жизни - получение максимума удовольствий. В основе его помыслов и действий - свой кровный интерес и обеспечение социальных потребностей (богатство, власть, престиж), его отношение к людям основано на возможности использования их в своих корыстных интересах. К духовным, нравственным ценностям у него снисходительно-ироническое отношение, как к пережиткам прошлого [5, с. 49].

В коммуникативных актах лести адресат, используя кодированные знаки языка, преследует цель сформировать адресата неправильно. При этом происходит процесс наибольшего расхождения между интенциональной и финальной прагматикой одного и того же сообщения у адресанта и адресата. Следует отметить, что она и в искренних высказываниях никогда не совпадает полностью за счет того, что значения языковых знаков и пропозиций находятся не в языке, а в сознании коммуникантов, и эти значения у них никогда не совпадают полностью. Люди лгут с помощью языка, они используют для лжи все его экспрессивные средства и стилистические приемы. Исследуя лесть как разновидность языковой лжи, интересно утверждение Х. Вайриха о том, что ложь занимает так много места в языке (речи) людей, что для истины почти со-

всем не остается места, «только узкая улочка» [2, с. 46]. Если учесть что «мысль изреченная - есть ложь» [Там же, с. 48], не остается сомнения в масштабе ее распространения в обществе и не только в межличностном общении, но и в СМИ, речи политиков, рекламной продукции и т.д. Ложь стала сутью человеческого коммуникативного поведения, поскольку приобрела жизненно важную значимость.

Ярким примером лести вездесущей служит следующее утверждение: *Если не знаете, как льстить человеку, скажите ему, что он не из тех, кого можно обмануть лостью.* Итак, объектам лести льстит уже то, что их считают достойными лести. Следовательно, независимо от нашего восприятия льстеца как языковой личности, можно констатировать тот факт, что не важно, считаем ли мы себя льстецами, презираем, или восторгаемся ими, очевидно только одно, что никто из нас не готов к ударам прямодушия убежденных правдорубов, увидеть наготу наших душ, неприкрытых шелухой льстивых слов, осознать собственную ничемность и серость.

Список литературы

1. **В мире афоризмов:** сборник афоризмов: в 2-х т. / отв. ред. Л. К. Тарасова. Томск: Томсувенир, 1998. 384 с.
2. **Вайнрих Х.** Лингвистика лжи // Язык и моделирование социального взаимодействия. М.: Высшая школа, 1987. 319 с.
3. **Даль В. И.** Толковый словарь живого великорусского языка. М.: Русский язык, 2005. 683 с.
4. **Зализняк А. А., Шмелев А. Д.** Льстить: семантическая эволюция и актуальная полисемия // Логический анализ языка: между ложью и фантазией / отв. ред. Н. Д. Арутюнова. М.: Индрик, 2008. С. 660-667.
5. **Здравомыслов А. Г., Лапин Н. И.** Общая социология: хрестоматия. М.: Высшая школа, 2006. 783 с.
6. **Ларошфуко Ф.** Афоризмы. СПб.: Речь, 1971. 160 с.
7. **Леонтьев В. В.** «Похвала», «лесть» и «комплимент» в структуре английской языковой личности: дисс. ... канд. филолог. наук. Волгоград, 1999. 207 с.
8. **Мед Н. Г.** Моделирование этической оценки «лживый человек» в испанском языке (в сравнении с другими романскими языками) // Логический анализ языка: между ложью и фантазией / отв. ред. Н. Д. Арутюнова. М.: Индрик, 2008. С. 559-567.
9. **Новый завет и псалтирь.** L.: National Publishing Company, 2006. 126 с.
10. **Петелина Е. С.** Средства выражения и контексты функционирования высказываний похвалы и лести в английском языке: дисс. ... канд. филолог. наук. Пятигорск, 1988. 197 с.

FLATTERY INITIATOR'S COMMUNICATIVE BEHAVIOUR

Nadezhda Yur'evna Gutareva, Ph. D. in Pedagogy
 Department of Foreign Languages in the Sphere of Natural Resources
 Institute of Natural Resources
 Tomsk Polytechnic University
 gutarevanadezhda@mail.ru

The basis of flattery initiator's intentions and actions is his (her) vital interest and social needs provision (wealth, power, prestige), his (her) attitude to people is based on the possibility of using them for his (her) own hand. In flattery communicative acts an addresser using encoded language signs pursues the aim to inform an addressee in a wrong way. Meanwhile the process of the greatest divergence between an addresser's and an addressee's intentional and final pragmatics of one and the same message takes place. So, flattery objects are pleased with the only fact that they are considered as worthy of flattery.

Key words and phrases: flattery; flattery object; flattery initiator; addressee; etymological analysis.

УДК 81-25

Функции лести как социально-психологического феномена характеризуют проявление её свойств и представляют собой способ действия коммуникативной системы организации. К основным функциям дискурса лести следует относить: контактная; манипулирующая (оказание влияния на кого-либо); информационная; регулятивная; «управления дистанцией»; установления отношений; оценочная; побудительная; адаптивная; защитная. Итак, мы выяснили, что лесть является важным элементом выживания индивидуума в социуме.

Ключевые слова и фразы: дискурс лести; объект лести; инициатор лести; функции.

Надежда Юрьевна Гутарева, к.п.н.

Кафедра иностранных языков в области природных ресурсов

Институт природных ресурсов

Томский политехнический университет

gutarevanadezhda@mail.ru

ФУНКЦИИ ЛЕСТИ В ХОДЕ РЕАЛИЗАЦИИ КОММУНИКАЦИИ[©]

Анализ дискурса — междисциплинарная область знания, существующая на стыке лингвистики, психологии, философии, риторики и социологии. Анализ дискурса осуществляется с различных позиций, но все исследователи признают следующие постулаты:

1. статистическая модель языка является слишком простой, неправдоподобной, не соответствует его природе;