

## РУССКИЕ ПОСЛОВИЦЫ В ИНДИВИДУАЛЬНОМ КОММУНИКАТИВНОМ ПРОСТРАНСТВЕ МОДЕЛИ [А<В]

*Л. А. Джелалова*

**Ключевые слова:** диалог, пословица, модель, коммуниканты, стратегия, тактика.

**Keywords:** dialogue, proverb, model, communicants, strategy, tactics.

DOI: 10.14258/filichel (2023)3–05

### **В**ведение

За последние годы интерес к изучению пословиц, особенно в филологической среде, становится все более актуальным. Особое внимание уделяется изучению свойств пословиц, их месту в речевом общении в рамках диалогической речи [Баженова Я. Г., 2022; Ван Мен, 2021; Шаров И. А., 2022; Янкина Е. В., 2022], в том числе как психолингвистического механизма [Степыкин Н. И., 2021; Онина С. В., 2022] при непосредственной корреляции с психотипом говорящего и слушателя [Горбунова Д. А., 2022; Алхастова З. Р., 2020; Лой Цзинвэй, 2020], например, при речевой манипуляции в медиапространстве [Бай Ган, 2021; Денисова Е. В., 2020; Кохан И. Н., 2020; Мясищев Г. И., 2021; Погорецкая О. А., 2022] в рамках структурного и тематического [Джелалова Л. А., 2013; Раадранириана А. М., 2019], семантического [Алексеева Т. Е., Федосеева Л. Н., 2021; Лаптева О. В., 2021], национально-культурного [Алхастова З. Р., 2020; Кохан И. Н., 2020; Лой Цзинвэй, 2020] подходов, включая их комбинации на примере одного языка [Орлова Т. Г., 2021; Таказов Ф. М., 2020; Джелалова Л. А., 2013, 2021] или двух и более языков [Денисова Е. В., 2020; Ященина Ю. С., 2022] разных типов дискурса. И это не случайно, так как пословицы обладают суммой взаимосвязанных признаков, требующих, как правило, комплексного подхода [Алхастова, 2020; Денисова, 2020; Лой Цзинвэй, 2020; Раадранириана, 2019 и др.]. Исследуемые изречения, учеными-лингвистами рассматриваемые как «микротексты, обладающие лексическими и прагматическими особенностями при неоднозначности лексического состава» [Раадранириана, 2019, с. 3], являются не только «средствами понимания мира», «образцами ораторского искусства», направленными на «достижение определенной коммуникативной цели и прагматиче-

ского эффекта» [Лой Цзинвэй, 2020, с. 4], «выражают эмоции», передают «оценку окружающего мира» [Там же, с. 8], но и «вспомогательными средствами в привлечении внимания аудитории, достижении иллюкативного эффекта, аргументации своей позиции, эмоционального воздействия на слушателя, создания собственного положительного имиджа» [Алхастова, 2020, с. 3]. Более того, пословицы, по мнению Е. В. Денисовой, как прохибитивные конструкции выступают «в роли предостережений, упреков, наставлений, советов и т. д.», а потому могут быть «средствами речевой манипуляции, выбор которых совершает отправитель высказывания» [Денисова, 2020, с. 4]. С точки зрения нашего исследования пословицы — «семиотические единицы, являющиеся высказываниями, равными предложению, которые реализуют соответствующие синтаксические структуры русского языка; представляют собой суждения, умозаключения и имеют логико-смысловую структуру; образно интерпретируют факты реальной действительности как законы, правила, проверенные временем и принятые обществом за образец / антиобразец, тем самым выступают речевыми произведениями и результатом когнитивной и дискурсивной деятельности коллективной русской языковой и культурной личности» [Джелалова, 2021, с. 7]. Такое понимание пословиц определяет, с нашей точки зрения, необходимость их изучения и на основе коммуникативно-прагматического подхода, например, при описании индивидуального коммуникативного пространства модели [A<B].

### **Общая характеристика индивидуального коммуникативного пространства модели [A<B]**

В коммуникативном пространстве исследуемой нами модели ИКМ [A<B] предполагаются двусторонние отношения между партнерами, построенные на характеристике слушателя / исполнителя (B) как такового или его качества (Kв), с использованием пословиц-аргументов, в которых может содержаться характеристика партнера по общению. Форма общения — монолог с элементами пассивного диалога. Пословицы коммуникативного пространства модели ИКМ [A<B] не предполагают сравнение характеризуемого с другим субъектом или его качеством, т. е. характеристика личности партнера по коммуникации происходит в так называемых границах его личного коммуникативного пространства [B↔B] при рациональной, куртуазной, реже инвективной поведенческих реакциях в основном в рамках личностно-ориентированного дискурса как процесса вербального общения, включенного в каноническую письменную речь.

По В. И. Карасику, данный дискурс возникает чаще всего между хорошо знакомыми людьми, где говорящий «выступает во всем богатстве своего внутреннего мира» [Карасик, 2004, с. 197]. В связи с этим актуальной является «лишь многообразная оценочно-модальная эмоциональная квалификация происходящего» при «бытовом, обыденном общении, содержащая в свернутой форме особенности общения на статусно-представительском уровне» [Карасик, 2004, с. 197; Джелалова, 2021, с. 68]. Для полноты картины исследования, утверждает ученый, не исключается возможность «переосмысления бытового дискурса в институциональный» (статусно-ориентированный) дискурс [Карасик, 2004, с. 197; Джелалова, 2021, с. 68–69].

Согласно нашему исследованию, общение между партнерами в рамках личностно-ориентированного дискурса настоящей модели с использованием пословиц-аргументов не допускает смену коммуникативных ролей. В этом случае роль говорящего остается неизменной, поведение партнера контролируется им на протяжении всего речевого события как при обоюдном согласии партнера / исполнителя — сотрудничество, так и в ущерб интересам последнего — конфронтация. В связи с этим социальный статус говорящего не может меняться слушателем, так как он [говорящий] занимает главенствующую позицию — исключительного получателя результата, а потому может блокировать всякого рода «инициативу» со стороны слушателя относительно себя и своего статуса, например: *Пошла бы баба в лес за грибами — да встречу ей медведь с зубами; И не так меня гладили, да и то не поладили* (Владимир Даль. 1879. Т. 1. С. 280<sup>1</sup>); *В добрый час молвить, в худой помолчать* (Указ. словарь. Т. 2, с. 573); *Язык держи, а сердце в кулак сожми* (Владимир Даль. 1879. Т. 1. С. 130) и др.

Внутренняя организация коммуникативного пространства названной нами модели включает в себя: 1) цель, ведущую к положительному результату только говорящего; 2) разработку говорящим стратегий и тактик, способствующих реализации запланированного им результата; 3) выбор языковых средств: пословиц-аргументов, содержащих качественную характеристику лица, его действий, равных по смыслу коммуникативному событию в настоящем. Под стратегией общения нами будет пониматься «комплекс речевых действий, направленных на достижение коммуникативной цели» [Анохина, 2008, с. 66; Иссерс, 2008, с. 54; Кашкин, 2000, с. 132; Паршина, 2007, с. 11; Янко, 2001, с. 38], что связывает данное понятие с этапом планирования в зависимости от «конкрет-

<sup>1</sup> Здесь и далее ссылки на словарь В. И. Даля даны по следующему источнику: Даль В. И. Пословицы русского народа: в 2 т. СПб.; М., 1879.

ной направленности речевого поведения» [Кашкин, 2000, с. 132; Паршина, 2007, с. 11], а также «линии речевого поведения» [Анохина, 2008, с. 66] при «конкретных условиях общения» [Иссерс, 2008, с. 54], сопряженных, как правило, «с сотрудничеством или социальной конфронтацией» [Джелалова, 2021, с. 323]. Тактикой нами будут называться «одно или несколько действий, способствующих реализации стратегии и связанных между собой родовидовыми отношениями» [Иссерс, 2008, с. 111; Джелалова, 2021, с. 330].

### **Морфологические показатели субъекта и его качества в пословицах индивидуального коммуникативного пространства модели [А<В]**

Морфологическими показателями партнера по коммуникации, названного нами слушателем / исполнителем, могут быть такие части речи, как:

- 1) существительные, характеризующие субъект коммуникации по:
  - а) **качеству**: *богач, бедняк, праведник, грешник, разбойник, бездомник* и др., в том числе и закрепившемся в народе и отраженному в русских пословицах за конкретным лицом;
  - б) **принадлежности партнера к какой-либо профессии**: *булочник, колбасник, запрягальщик, пряничник, пирожник, тележник, санник* и др.;

2) полными и краткими прилагательными, равными оценочным словам, например, **добрый**: *Доброму человеку — что день, то и праздник* (Владимир Даль. 1879. Т. 1. С. 226); **злой**: *Злой человек не проживет в добре век* (с. 130); **богатый**: *Богатому (счастливому) не что дается: живет да греется* (с. 50); **сильный**: *На сильного Бог да государь* (там же. С. 292) и т.д.; *Божьи невольники счастливы* (Т. 1. С. 292); *<Он> Рожей неказист, да мешком харчист* (Т. 1. С. 292); *Парень не хитер, да удачлив, неказист, да талантлив* (Т. 1. С. 292) и т.д.;

3) чаще всего местоимениями 3 лица единственного и множественного числа: **он**: *Он не кот, молока не пьет, а от винца не прочь*; **мы**: *Мы кого обидим, того зла не помним* (там же. С. 22) и др.

4) глаголами:

- а) действия или состояния: *разнесет, возьмет / не возьмет, грызет, перемалывает*; например, *Дедушка умрет — ничего с собою не возьмет* (Т. 1. С. 346);
- б) длежащегося или повторяющегося действия: *бьет, поет, идет, плачет, горюет, тоскует, ходит*; например, *Сваха ходит собачьей тропой* (Т. 1. С. 459);

- в) предполагающими конечный результат: **(не) полетит**: *Смолodu ворона по поднебесью не летала, не полетит и под старость* (Т. 1. С. 447), и т.д.

Большое количество пословиц-аргументов, ключевые элементы которых выражены в форме повелительного наклонения: молись, берегись: <ТЫ> **Молись**, а злых дел берегись (Т. 1. С. 6); не унывай, уповай: <ТЫ> **В беде не унывай**, на Бога **уповай** (Т. 1. С. 157); отвяжись — привяжись: **Отвяжись**, худая жизнь, **привяжись** хорошая (Т. 1. С. 27; 162); покорись: <ТЫ> **Покорись** беде, и беда покорится (Т. 1. С. 31); дай: <ТЫ> **Дай грош**, да пусти поросенка в рожь — так будешь хорош (Т. 1. С. 67); учись, шаркай, подбирай: <ТЫ> **Учись** у курочки: **шаркай** да **подбирай** (Т. 1. С. 94); собирай, раздавай: <ТЫ> **Одной рукой собирай**, другой **раздавай** (Т. 1. С. 99) и др.

Качественная характеристика субъекта (В) в пословицах-аргументах, используемых говорящим в процессе общения, может передаваться словосочетаниями чаще всего со связью согласование в модели сущ.+прилаг.: **Голодному Фоме** и **щи на уме** (с. 94); **Не продажному коню** и **цены нет** (Т. 2. С. 4); **Невинная душа** не боится смерти (Т. 1. С. 338), реже — сущ.+прич.: **Дающая рука** не отболит, **берущая** <рука> не отсохнет; **Казна шатущая корова**: не доит ее (Т. 1. С. 285) и др.

Пословицы-аргументы индивидуального коммуникативного пространства модели ИКМ [А<В] представляют собой выражения, содержащие качественную оценку партнера через:

- а) совершенные им действия: **Запасливый гость** без ложки не ходит <а бурлак ее на шапке носит> (Т. 1. С. 638);
- б) его качественную характеристику: **И худой человек** проживает свой век (Т. 1. С. 371);
- в) профессиональные качества: **Добрый портной** с запасом шьет (Т. 1. С. 638);
- г) «обращение к партнеру с каким-либо предложением / просьбой» [Джелалова, 2021, с. 565]: **Коли спишь, красавица, почивай; а не спишь — на спрос отвечай** (Т. 2. С. 308);
- д) «описание факта или действия, доказательства определенной истины, суждение по конкретному предмету общения» [Джелалова, 2021, с. 565]: **Скуп не глуп: себе добра хочет** <себе бережет> (Т. 1. С. 101);
- е) «отражение причинно-следственных отношений между событиями, влекущими к каким-либо последствиям для партнера посредством констатации факта реальной действительности, или факта / данности» [Джелалова, 2021, с. 565]: **Врун, так и обманщик**;

*обманщик, так и плут; плут, так и мошенник, а мошенник, так и вор* (Т. 1. С. 236), и включают следующие прагматические типы:

**предсказание** — попытка говорящего (выше по статусу своего слушателя) оградить его [слушателя] от нежелательных действий, ведущих к отрицательному результату, формируя модель предполагаемого события: *Кто отца, матери не слушается, послушается телячьей кожи* (Т. 2. С. 152); **убеждение** / утешение, предназначенное смягчить боль, разочарование, неудачу слушателю / исполнителю, испытывающему эмоциональный стресс: *Плачь не плачь, а делать <есть, пить> надо* (Т. 2. С. 392); **утверждение**: *Бедному да вору вся одежда впору* (Т. 1. С. 75); **советы-предупреждения, советы-пожелания** — потребность: *Спорить спорь, а браниться грех* (Т. 1. С. 314); **насмешка**: *У нашего господина ни ржи, ни овина* (Т. 1. С. 76); **упрек с элементами блокировки**: *Сытый голодного не разумеет* (Т. 1. С. 87); **запрещение**: *<ТЫ> Не стой над иконой, как черт над душой* (Т. 2. С. 153) и др.

### **Пословицы-аргументы индивидуального коммуникативного пространства модели [А<В]**

Пословицы-аргументы коммуникативного пространства модели ИКМ [А<В], используемые говорящим в речевом общении, должны содержать:

1) перспективную модель запланированного говорящим конечного результата с выгодным для него сценарием действия:

#### **Пример 1**

**Пословица:** *«Взялся за гуж, <не говори, что не дюж>»* (Владимир Даль. 1879. Т. 1. С. 295; Владимир Даль. 2007. Т. 1. С. 406).

**Контекст:** *«Тит: — Смотри, барин, взялся за гуж, не отставать! — сказал он, и Левин услышал сдержанный смех между косцами. Левин: — Постараюсь не отстать, — сказал он, становясь за Титом и выжидая времени начинать. Тит: — Мотри, — повторил старик. Тит освободил место, и Левин пошел за ним. Трава была низкая, придорожная, и Левин, давно не косивший и смущенный обращенными на себя взглядами, в первые минуты косил дурно, хотя и махал сильно...»* (Л. Н. Толстой. Анна Каренина. Т. 18. 1937. С. 264).

**Значение пословицы:** «если уж принялся за какое-либо дело, не отказывайся, ссылаясь на трудности или свою слабость» [Жуков, 2000, с. 67].

**Стратегия:** коммуникативная стратегия манипуляции (подчинения) с элементами информирования (презентации).

**Тактики** сотрудничества, с элементами конфронтации: Тит — «контроль за инициативой», «обобщение», «прогнозирование», с элемента-

ми «„игры” на понижение», «давление»; Левин — «уступки», с элементами внутреннего «возмущения».

Пословицы-аргументы из словарей В. И. Даля, равные по смыслу представленной в контексте поговорке: «*Кто в кони пошел, тот и воду вози! На ряду жить, рядовую творить; Сидеть на ряду — не говорить: не могу; Надел трех, так не будь вислоух! Назвался грибом (груздем) — полезай в кузов! Вздохни, да охни, а свое отбывай!*» (Т. 1. С. 295). «*Богу молись, а сам трудись! Ори, да бога моли; паши, ни о чем не тужи!*» (Т. 1. С. 103); «*Принялся за дело, так вошь за тело*» (Т. 1. С. 667); «*Люблю серка за обычай: кряхтит, да везет*» и др. (Т. 1. С. 658).

Установки, по В. И. Карасику, характерные для героев с точки зрения норм поведения относительно заявленной в контексте ситуации: «Нужно отвечать за свои действия»; «Следует трудиться», «Следует выполнять свое дело хорошо»; «Не следует (слишком) рано подводить итоги»; «Не следует принимать необдуманные решения» и др. [Карасик, 2004, с. 25–29].

Законы общения, по И. А. Стернину, которые могут быть применены к героям описываемой нами речевой ситуации: «„притяжения критики”, „речевого поглощения эмоции”, „зависимости результата общения от объема коммуникативных усилий”» [Стернин, 2009, с. 29; 37; 13].

Эмоции: воодушевление с элементами надежды — ключевая эмоция «радость» (Тит); с одной стороны, неуверенность, тревога — ключевая эмоция «страх», а с другой стороны, недовольство — ключевая эмоция «гнев» (Левин);

2) «аргументированную оценку партнеру по коммуникации, его действиям, указав на конкретные факты реальной действительности, доказывающие высказанную говорящим точку зрения» [Джелалова, 2021, с. 290]:

### **Пример 2**

Пословица: *Без стыда лица не износишь* (Владимир Даль. Указ. соч. Т. 1. С. 376), *как платье без пятна*.

Контекст: «*Анисья: — Эх, на это смотреть. Чего стыдиться-то? Разве мы хуже людей? Матрена: — Не мило молвится: без стыда лица не износишь, как платье без пятна*» (Л. Н. Толстой. Произведения 1885–1889. 1937. С. 540).

Значение поговорки: жизнь длинная, а человек несовершенен, а потому ни одному человеку не удастся прожить жизнь без стыда за совершенные когда-то поступки.

Стратегия: коммуникативная стратегия информирования (презентации).

Тактики сотрудничества: «„игры” на повышение», «поддержка», «сотрудничество».

Пословицы-аргументы, равные по смыслу представленному в контексте изречению: *Один всеми доблестями не овладеет* (Т. 1. С. 242); *Виноватого Бог помилует, а правого царь пожалует* (Т. 1. С. 244); *Грех да беда на кого не живет (прибавка: а огонь да вода и попа сожжет)* (Т. 1. С. 242) и др.

Установки: «Нельзя бросать людей в беде»; «Не следует исправлять дурной поступок другим дурным поступком»; «Следует быть справедливым» (этические нормы контроля); «Не следует (слишком) рано подводить итоги»; «Не следует принимать необдуманные решения».

Законы общения: как «„притяжение”, так и „отражение (публичной критики)”; „доверия к простым словам”, „речевого поглощения эмоций”, „ритма общения” и „детального обсуждения мелочей”» [Стернин, 2009, с. 29; 25; 26; 37; 18; 33].

Эмоции: огорчение, угнетенность, опустошенность, подавленность, сожаление — ключевая эмоция печаль;

3) душевное состояние говорящего относительно ситуации или же конкретного лица:

### **Пример 3**

Пословица: *Как <сколько> с быком ни биться, а все молока от него не добиться* (Владимир Даль. Указ. соч. Т. 2. С. 455).

Контекст: «...Ноздрев понес такую околесину, которая не только не имела никакого подобия правды, но даже просто ни на что не имела подобия...; один только полицеймейстер долго еще слушал, ... но наконец и рукой махнул, сказавши: „Черт знает что такое!” И все согласились в том, что **как с быком ни биться, а все молока от него не добиться**. И остались чиновники еще в худшем положении, чем были прежде, и решилось дело тем, что никак не могли узнать, что такое был Чичиков» (Н. В. Гоголь. Мертвые души. 1994. С. 423).

Значение пословицы: «бесполезно добиваться от человека того, на что он не способен» [Жуков, 2000, с. 139].

Стратегия: коммуникативная стратегия дискредитации (конвенция).

Тактики конфронтации: «„игры” на понижение», «критика», «дистанцирование» с элементами «отказа от диалога (блокирование)».

Пословицы-аргументы, равные по смыслу представленной в контексте пословице: *Черного кобеля не вымоешь (не домоешься) добела* (Т. 2. С. 454); *Не быть курице петухом, а бабе — мужиком* (Т. 2. С. 455); *Оборотнем медведь, волк пастухом, а свинья огородником не бывают* (Т. 2.



С. 455); *Не поймаешь скакуху (лягушку) за уши* (Т. 2. С. 455); *Как ни гнишь, а поясницу не поцелуешь* (Т. 2. С. 456) и др.

Установки: «Не следует слишком много говорить»; «Нужно отвечать за свои действия», «Нужно признавать свои ошибки», «Нужно исправлять свои ошибки», «Не следует исправлять дурной поступок другим дурным поступком»; «Не следует поручать одно дело (слишком) большому числу людей»; «Следует предпочесть наиболее реальное благо (и наименьшее зло)»; «Не следует (слишком) рано подводить итоги»; «Не следует принимать необдуманные решения» [Карасик, 2004, с. 25–29].

Законы общения: «„притяжения критики”, „речевого поглощения эмоции”, „возрастающего нетерпения слушателей”, „эмоционального подавления логики”» [Стернин, 2009, с. 29; 37; 14; 40].

Эмоции: «сожаление, огорчение, уныние — ключевая эмоция „печаль”, а также недовольство, раздражение, нетерпение, злость — ключевая эмоция „гнев”» [Джелалова, 2021. Таб. 10, с. 393].

Мы видим, что пословицы коммуникативного пространства модели ИКМ [А<В] — это суждения, представляющие собой, как справедливо отмечает Н. Р. Байжанова, и текст, и дискурс одновременно. Они обладают своей структурой, содержанием, прагматическим предназначением и могут быть включены в коммуникативный акт [Байжанова, 2007, с. 65] как в тексте (в нашем случае художественного произведения), так и вне текста как самостоятельные микротексты, соответствующие сложившейся ситуации при характеристике слушателя / исполнителя по качеству через:

- 1) видимые и невидимые характеристики партнера: *Не душою худ, просто плут* (Владимир Даль. Указ. соч. Т. 1. С. 173); <ОН> *Смирен духом, а горд брюхом* (Т. 1. С. 22), а также пример 3;
- 2) оценку партнера или отдельных его элементов: *У нашего господина ни ржи, ни овина* (Т. 1. С. 76); *Гладенькая головка (щеголь) — отцу-матери не кормилец* (Т. 1. С. 486), а также примеры 1–3;
- 3) оценку партнера по совершенному им действию в значении: «„оба” или „как один”; „единство результата действия”; „без положительного качества действия не будет и его результата”» [Пермяков 1988, с. 108]: *У мошника (тетерева) вся зима одна ночь (за одну ночь)* (Т. 1. С. 486); *Муж кует, жена дует, — что-то будет* (Т. 1. С. 580); *Он кучер, он и кухарь, и косарь, и маляр* (Т. 1. С. 548), а также пример 2;
- 4) начало и конец совершаемого партнером действия: *На словах Волгу переплывет; а на деле ни через лужу* (Т. 2. С. 175); *На словах, что на гусях, а на деле, что на балалайке* (Т. 2. С. 296), а также примеры 1, 3;

- 5) действие партнера на общем фоне равных или подобных ему субъектов: *Всяк родится, да не всякий в люди годится (о неучах)* (Т. 2. С. 474); *Всякий гриб в руки берут, да не всякий в кузовок кладут* (Т. 2. С. 474), а также примеры 1, 2.

Пословицы-аргументы заявленной нами модели представляют собой суждения, подтверждающие мнение говорящего, и могут использоваться им в речевом событии, когда нужно:

- 1) информировать партнера, увидеть его реакцию на информацию и на этом основании разработать или скорректировать план собственного поведения, посредством которого в сознании слушателя / исполнителя будет сформирована некая модель поведения, позволяющая говорящему не только достичь положительного результата, но и помочь партнеру избежать неконструктивного диалога;
- 2) дать обоснованную оценку партнеру или же его действию;
- 3) «представить партнеру в качестве аргумента словесную (или мыслительную) модель конечного результата действия той или иной жизненной (или логической) ситуации так, чтобы получить желаемый результат, не исключая и давление» на собеседника [Джелалова, 2021. Приложение 6. Таблица 5, с. 606];
- 4) «убедить партнера в полном расположении к нему и желании совершить какие-либо действия в качестве доказательств, подтверждающих истинность высказанных говорящим намерений» [Джелалова, 2021. Приложение 6. Таблица 5, с. 610];
- 5) сформировать говорящим положительную модель поведения слушателя / исполнителя, сконцентрировав внимание не на себе, а на партнере по общению, осознавая, что желаемый результат будет зависеть от представленной им [говорящим] информации, включающей при этом давление на партнера с целью установления длительного контакта с ним.

### **Стратегии и тактики индивидуального коммуникативного пространства модели [А<В]**

Для коммуникативного пространства модели ИКМ [А<В] характерны следующие стратегии:

- презентации: *Хозяин в доме, что медведь в бору; Хозяюшка в доме, что оладушек в меду* (Владимир Даль. 1879. Т. 2. С. 98) — в **значении**: слаженный труд кого-либо всегда высоко ценится и служит примером; **применение**: выступает в качестве аргумента при оценке положительного результата, напрямую зависящего от правильно распределенных ролей между участниками;

- положительной самопрезентации: <Я> *Дома не лежу, а в людях не стою* (Т. 1. С. 667) — в **значении**: трудолюбивый человек трудолюбив везде; **применение**: выступает в качестве аргумента при описании положительных качеств человека;
- информирования: *Не всякая пуля в кость да в мясо, иная и в поле* (Т. 1. С. 29) — в **значении**: не все действия извне приводят к одному и тому же результату; **применение**: в ситуации, когда нужно поддержать оппонента и убедить его в закономерности случившегося;
- прагматические (имиджевыми) стратегии, или стратегии положительного эмоционального настроения партнера: *С доброй женой горе — полгоря, а радость вдвойне* (Т. 1. С. 467) — в **значении**: любящая женщина способна на многое: облегчить не только страдания своих близких, но и приумножить их радость; **применение**: представляет собой аргумент при положительной характеристике оппонента посредством оценки его положительных качеств.

#### Тактики:

- «коррекция модели мира собеседника» через подстройку к эмоциональному состоянию партнера: *Голо, голо, а луковица во щи есть* (Т. 1. С. 79) — РА «ободрение»;
- схожесть эмоционального состояния «друг (соратник) по несчастью» через видимый партнеру упрек: *Сытый голодного не разумеет* (Т. 1. С. 87) — РА «упрек»;
- общность проблем: *Где твой разум, тут и мой, где твое слово, тут и мое* (Т. 1. С. 276) — РА «убеждение»;
- «контроль над темой»: <ТЫ> *Не веришь повару, сам ступай по воду* (Т. 2. С. 78) — РА «осуждение»;
- эмоционально настраивающая тактика, или отвлечение внимания от цели расспросов: *Не тебе бы говорить, не мне бы слушать* (Т. 2. С. 152) — РА «отказ»;
- оправдание, уход от беспочвенных подозрений: *Не верь своим глазам, а верь моим речам* (Т. 1. С. 227) — РА «убеждение» и др.;
- уклонение от выдачи полной информации: *Многим солгал, да и нам правды не сказал* (Т. 1. С. 230) — РА «мнение»;
- обещание — поддержание добрых отношений: *Ты будешь ноги мыть, а я воду пить* (Т. 1. С. 251) — РА «убеждение» и др.

Весь коммуникативный процесс настоящего пространства модели ИКМ [А<В] можно разделить на три этапа:

I этап (вводный), названный нами условно «подготовка к общению». Цель — создать условия для контакта говорящего со слушателем / ис-

полнителем. Стратегии: «информирование», «манипуляционная», «доминирования», «подчинения». Тактики: «контактоустанавливающая», предполагающая «привлечение внимания», «похвалу», в том числе «„игру” на повышение» и «комплемент»;

II этап (общение) — обсуждение и решение вопросов, предлагаемых говорящим. Цель — вовлечь партнера в созданное говорящим речевое событие, изменив уровень информирования коммуниканта и обозначив его роль. Стратегии: «информирования» и «призыва», а также «подчинения», положительной и отрицательной «самопрезентации», предполагающей «доминирование над партнером», стратегии манипуляции, направленные на защиту интересов только говорящего. Тактики: «согласие»; «апелляция к авторитету»; «контраст»; «„игра” на повышение / понижение»; «рациональное убеждение».

III этап (завершающий) — выход из контакта. Цель — подведение итогов общения и формирование перспективной модели дальнейшего сотрудничества или конфронтации. Стратегии: риторические и диалогические. Тактика: «обобщения», «согласия», «уступки»; «обещание», «поддержание добрых отношений (кооперация)».

На подготовительном этапе говорящим применяются:

- а) контактоустанавливающие пословицы (выражения-аргументы), содержащие, например, приветствия или приветствия с элементами блокировки: *Здравствуй, ты, здравствуй я, здравствуй, милая моя* (Т. 2. С. 321); *Здравствуй, ты, многолетствуй я, ночевать пусть к своей милости!* (Т. 2. С. 325); *Милости просим мимо ворот щей хлебать* (Т. 2. С. 318); <ТЫ> *Пришел не зван, поди ж не гнан* (Т. 2. С. 318) и др.;
- б) пословицы-аргументы, предполагающие ответную реакцию партнера по общению: *Сядем рядком да поговорим (да перетолкуем) ладком* (Т. 1. С. 533); *Где больно, там рука; где мило, там глаза* (Т. 2. С. 302); *Не спрашивай: пьет ли, спрашивай: каков во хмелю* (Т. 1. С. 303) и др.

Такого рода изречения позволяют говорящему, согласно созданной им ситуации общения, реализовать намеченный им план, выбрав (а в некоторых случаях скорректировав) для этого способ подачи информации (стратегия), использовать средства и способы поведения (тактика), руководствоваться характером беседы и ее предполагаемым результатом при всех видах общения.

Основной этап (собственно общение) представлен подразделами, в которых пословицы-аргументы отражают позиции говорящего и слушателя / исполнителя ИКМ [А<В] при абсолютном лидерстве первого

(говорящего) и поддержке второго (слушателя). На данном этапе пословицы, используемые говорящим (Г.) в качестве аргумента, способствуют реализации стратегических целей и тактических задач, направленных (как нами уже говорилось ранее) на получение результата говорящим, а не слушателем (С.). Это позволяет говорящему:

1) сориентироваться в ситуации и дать оценку личности партнера, например, при сотрудничестве сторон: Г.: *Смелый приступ не хуже (половина) победы* (Т. 1. С. 320); С.: *Без отваги нет и браги* (Т. 1. С. 320); Г.: *За правое дело стой смело!* (Т. 1. С. 214); С.: *Лучше умереть, чем неправду терпеть* (Т. 1. С. 214); Г.: *Не струшу, так отведу душу* (Т. 1. С. 321); С.: *Резвого жеребца и волк не берет* (Т. 1. С. 320) и др.;

2) мобилизоваться на поиск компромиссных идей, подходов и вовлечь слушателя в созданную им (говорящим) коммуникативную ситуацию, определив роль партнеру как получателю информации и добровольному или же (реже) принудительному исполнителю:

Г.: <ТЫ>*Не верь повару, иди сам по воду!* (Т. 2. С. 202); <ТЫ>*Ешь мед, да берегись жала* (Т. 2. С. 202); <ТЫ>*Стеклянную посуду береги, что девушку: расшибешь — не починишь* (Т. 2. С. 203); <ТЫ>*На чужой совет до зову не ходи!* (Т. 1, с. 274]; <ТЫ>*С худой головой не суйся в чад!* (Владимир Даль. Указ. соч. 1879. Т. 2. С. 138) и др.;

3) влиять на принятие решения, включая восприятие, оценку и ответную реакцию собеседника при возможных вариантах корректировки личности партнера, включая направление, стиль и методы чаще всего в неофициальном открытом общении:

Г.: *В праздник — белочка, в буден — чумичка* (Т. 2. С. 202) — С.: *Умем перешерститься: в будень изнанкой, в праздник лицом* (Т. 1. С. 617);

Г.: *Ты ближе к делу, а он про козу белу* (Т. 1. С. 578) — С.: *С лица не воду пить, умела бы пироги печь* (Т. 2. С. 455) и др.

На заключительном этапе при выходе из контакта обеими сторонами подводятся итоги общения, посредством которых формируются у каждого из них перспективные модели либо полной договоренности сторон — сотрудничества: Г.: *Полюбовного договора и патриарх не отнимет* (Т. 2. С. 173) — С.: *Говорить, так до всего договоришься* (Т. 1. С. 230);

Г.: *Красно поле пшеном, а беседа умом* (Т. 1. С. 533) — С.: *В чужой беседе всяк ума купит* (Т. 1. С. 533) и др., либо разрыва отношений между партнерами — конфронтации: *Вот тебе бог, вот тебе двери* (Т. 2. С. 318); *Пришел не зван, поди ж не гнан!* (Т. 2. С. 318); *Иду мимо, а не зайду, где не мило* (Т. 2. С. 375); *С ним говорить, что решетом воду носить* (Т. 1. С. 251) и др.

### **Заключение**

Знание пословиц, понимание их смысла, значения, а следовательно, уместность и эффективность их применения в качестве аргумента открывает широкие возможности (в нашем случае) говорящему. Это связано с тем, что именно пословицы позволяют ярче подчеркнуть смысл сказанного говорящим, выступая как весомый, обоснованный и неоспоримый аргумент, а в некоторых случаях и как итог сказанному, контраргумента которому может и не быть, тем самым только укрепляя его (говорящего) главенствующее положение в процессе общения. И это не удивительно, так как пословицы обладают широким ситуативным диапазоном: нет такой ситуации, где этим уникальным изречениям не нашлось бы места. Созданные не одним поколением русского народа, они (как и их творцы) могут радовать и огорчать, обоснованно высмеивать и осуждать, например поступки и пороки, на которые обращает внимание говорящий в первую очередь, позволяя слушателю избежать нежелательный, порой отрицательный результат и скорректировать в процессе общения собственную программу действия. Более того, пословицы-аргументы, уместно используемые говорящим в процессе коммуникации, могут вызвать ожидаемую обратную реакцию слушателя на приведенный говорящим аргумент. Это позволит именно говорящему придерживаться ранее намеченного плана или же скорректировать свои действия уже под другим углом, руководствуясь изначально поставленной для себя целью.

### **Библиографический список**

Алхастова З. Р. Словари английских пословиц в парадигме английской национальной лексикографии : автореф. дисс. ... канд. филол. наук. Н. Новгород, 2020.

Анохина В. С. Стратегии и тактики коммуникативного поведения в малой социальной группе (семье) // Вестник Ставропольского государственного университета. 2008. № 56.

Байжанова (Ойноткинова) Н. Р. Подходы к изучению пословиц // Гуманитарные науки в Сибири. 2007. № 3.

Денисова Е. А. Когнитивно-прагматические особенности русских и немецких паремий, содержащих прохибитивные конструкции : автореф. дисс. ... канд. филол. наук. Казань, 2020.

Джелалова Л. А. Русские пословицы: структурно-семантический и коммуникативно-прагматический аспекты : дисс. ... д-ра филол. наук. Волгоград, 2021.

Жуков В. П. Словарь русских пословиц и поговорок. М., 2000.

Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. М., 2008.

Карасик В. И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс. М., 2004.

Кашкин В. Б. Введение в теорию коммуникации. Воронеж, 2000.

Люй Дзинвэй. Функционирование китайских пословиц в российском масс-медийном дискурсе : автореф. дис. ... канд. филол. наук. Владивосток, 2020.

Паршина О. Н. Российская политическая речь: теория и практика. М., 2007.

Пермяков Г. Л. Основы структурной паремиологии. М., 1988.

Раадранириана А. М. Лингвокультурологический анализ паремий тематической группы множества людей в русском, французском и малагасийском языках : автореф. дисс. ... канд. филол. наук. М., 2019.

Стернин И. А. Деловое общение. Воронеж, 2009.

Янко Т. Е. Коммуникативные стратегии русской речи. М., 2001.

#### **Источники**

Гоголь Н. В. Мертвые души : сочинения : в 2-х т. Т. 2. Самара, 1994.

Даль В. И. Толковый словарь живого великорусского языка : в 4-х т. М., 2007.

Даль В. И. Пословицы русского народа : в 2-х т. СПб. М., 1879.

Толстой Л. Н. Война и мир. Полное собрание сочинений : в 90 т. Т. 9. М., 1937.

Толстой Л. Н. Анна Каренина. Полное собрание сочинений. Т. 18. М., 1937.

Толстой Л. Н. Полное собрание сочинений : в 90 т. Т. 26. Произведения 1885–1889. М., 1936.

#### **References**

Alkhastova Z. R. *Slovari angliyskikh poslovits v paradigme angliyskoy natsional'noy leksikografii*. [Dictionaries of English proverbs in the paradigm of English national lexicography]. Abstract of Philol. Cand. Diss. Nizhniy Novgorod, 2020.

Anokhina V. S. *Strategii i taktiki kommunikativnogo povedeniya v maloy sotsial'noy gruppe (sem'e)*. [Strategies and tactics of communicative behavior in a small social group (family)]. In: *Vestnik Stavropol'skogo gosudarstvennogo universiteta*. [Vestnik of Stavropol State University]. Stavropol, 2008. No. 56.

Bayzhanova (Oynotkinova) N. R. *Podkhody k izucheniyu poslovits*. [Approaches to the study of proverbs]. In: *Gumanitarnye nauki v Sibiri*. [Humanities in Siberia]. Novosibirsk, 2007. No. 3.

Denisova E. A. *Kognitivno-pragmaticheskie osobennosti russkikh i nemetskikh paremiy, sodержashchikh prokhibitivnye konstruktsii*. [Cognitive-pragmatic

features of Russian and German paremias containing prohibitive constructs]. Abstract of Philol. Cand. Diss. Kazan, 2020.

Dzhelalova L.A. *Russkie poslovitsy: strukturno-semanticheskiy i kommunikativno-pragmaticheskiy aspekty*. [Russian proverbs: structural-semantic and communicative-pragmatic aspects]. Thesis of Philol. Dr. Diss. Volgograd, 2021.

Zhukov V.P. *Slovar' russkikh poslovits i pogovorok*. [Dictionary of Russian proverbs and sayings]. Moscow, 2000.

Issers O.S. *Kommunikativnye strategii i taktiki russkoy rechi*. [Communication strategies and tactics of Russian speech]. Moscow, 2008.

Karasik V.I. *Yazykovoy krug: lichnost', kontsepty, diskurs*. [Language circle: personality, concepts, discourse]. Moscow, 2004.

Kashkin V.B. *Vvedenie v teoriyu kommunikatsii*. [Introduction to the theory of communication]. Voronezh, 2000.

Lyu Dzinvey. *Funktsionirovaniya kitayskikh poslovits v rossiyskom mass-mediynom diskurse*. [Functions of Chinese proverbs in Russian mass media discourse]. Abstract of Philol. Cand. Diss. Vladivostok, 2020.

Parshina O.N. *Rossiyskaya politicheskaya rech': teoriya i praktika*. [Russian political speech: theory and practice]. Moscow, 2007.

Permyakov G.L. *Osnovy strukturnoy paremiologii*. [Fundamentals of structural paremiology]. Moscow, 1988.

Raadraniyana A.M. *Lingvokul'turologicheskiy analiz paremiy tematicheskoy gruppy mnozhestva lyudets v russkom, frantsuzskom i malagasiyskom yazykakh*. [Linguoculturological analysis of the paremias of the thematic group of many people in Russian, French and Malagasy]. Abstract of Philol. Cand. Diss. Moscow, 2019.

Sternin I.A. *Delovoe obshchenie*. [Business communication]. Voronezh, 2009.

Yanko T.E. *Kommunikativnye strategii russkoy rechi*. [Communication strategies of Russian speech]. Moscow, 2001.

#### List of sources

Gogol' N.V. *Mertvye dushi. Sochineniya v dvukh tomakh*. [Dead Souls. Writings in two volumes]. Vol. 2. Samara, 1994.

Dal' V.I. *Tolkovyy slovar' zhivogo velikoruskogo yazyka*. [Explanatory dictionary of the living great Russian language]. In 4 vols. Moscow, 2007.

Dal' V.I. *Poslovitsy russkogo naroda*. [Proverbs of the Russian people]. In 2 vols. St. Petersburg — Moscow, 1879.

Tolstoy L.N. *Polnoe sobranie sochineniy*. [Complete works]. Vol. 9. Moscow, 1937.

Tolstoy L.N. *Anna Karenina. Polnoe sobranie sochineniy*. [Anna Karenina. Complete works]. Vol. 18. Moscow, 1937.

Tolstoy L.N. *Polnoe sobranie sochineniy*. [Complete works]. Vol. 26. Moscow, 1936.