

Фактор адресанта как средство создания художественного образа персонажа в литературно-художественном тексте

И. Д. Коцев¹

¹Балтийский федеральный университет им. И. Канта
Калининград

Аннотация: В статье на материале романа Т. Манна «Будденброки» анализируется ситуация аргументации, имеющая форму «монолог в диалоге», в которой доминирует адресант. Показано, что *фактор адресанта* в убеждающем общении не менее важен, чем фактор адресата и в такой форме общения в литературном произведении создается художественный образ именно адресанта, его личностный и речевой портрет, в то время как адресату отводится пассивная роль лишь внимающей инстанции.

Ключевые слова: фактор адресанта, «ты»-адресат, «он»-адресат, монолог в диалоге, персонаж, образ персонажа, личностный и речевой портрет, языковая форма.

Цель настоящей статьи — показать на примере текста из романа Томаса Манна «Будденброки» и, в частности, сцены, в которой консул Будденброк пытается убедить свою супругу Бэтси в правильности принятого им решения выдать свою дочь Антонию замуж, что аргументативная речь выступает в художественном тексте средством создания образа персонажей. То, как тот или иной персонаж строит свою убеждающую речь, какую цель он при этом преследует, какую стратегию аргументации избирает, какие аргументы выдвигает и какие языковые средства он при этом использует, — это же и его характеризует, создает его личностный и речевой портрет. Поэтому фактор адресанта в художественном дискурсе не менее важен, чем фактор адресата, важность которого, как считается, несомненна, так как в процессе аргументационного воздействия в речевом акте друг на друга создается личностный и речевой портрет каждого из участников убеждающего общения. Более того, в художественном произведении могут иметь место ситуации, в которых именно адресант выступает в роли доминирующего участника убеждающего общения, в то время как адресат выполняет функцию всего лишь внимающей инстанции, т. е. играет роль пассивного объекта убеждения. В этом случае коммуникация принимает форму

«монолог в диалоге». Вот, например, как в упомянутом романе консул Будденброк ведет беседу со своей супругой, пытаясь убедить её в необходимости ей как матери ещё раз поговорить с дочерью и помочь ему побудить её к замужеству с коммерсантом Грюнлихом, с которым он связывает надежды поправить финансовое положение своей фирмы и семьи:

«Как только подумаю, что у Тони есть какая-то причина, не позволяющая ей решиться на это замужество! Но она ведь ребенок, Бэтси, любит удовольствия, танцует на балах, принимает охотно ухаживание молодых людей, и даже с удовольствием, так как знает, что она хорошенькая и из хорошей семьи... Быть может, она сама тайком и неосознанно находится в поисках, но я знаю её, она еще, как говорят, сама не ведает, чего её душа хочет. Если её спросить, то она будет вертеть своей головкой туда-сюда и раздумывать... , но никого не назовет... Она ребенок, воробушек, попрыгунчик... А если скажет «да», то обретет свое место в жизни, сможет хорошо устроиться, так, как ей заблагорассудится, и уже через несколько дней полюбит своего мужа...»

Он не красавец, нет, видит Бог, не красавец... , но он все же в высшей степени презентабелен. И ведь, в конце концов, нельзя требовать от овцы, чтобы у неё было пять ног, если ты мне позволишь это коммерческое выражение!... Если она хочет подождать, пока появится какой-либо красавец и к тому же составит ей хорошую партию — ну, дай — то Бог! Тони Будденброк всегда найдет себе кого-либо еще. Впрочем, с другой стороны... есть определенный риск, и, говоря опять-таки коммерческим языком, ловить рыбу надо каждый день, но не каждый день клев! Вчера в первой половине дня в довольно продолжительном разговоре с Грюнлихом, который ведь уже давно имеет серьезные намерения, я просматривал его бумаги... , он показал их мне. Отчеты, скажу тебе Бэтси, просто загляденье! Я выразил ему свое высочайшее удовлетворение! Его дела обстоят для такого молодого предприятия довольно хорошо, очень хорошо. Его состояние насчитывает примерно 120000 талеров, но это явно только начало, ибо он ежегодно получает неплохую прибавку...»

То, что говорит чета Духампов, которую я спросил, звучит также неплохо. Правда, они не в курсе его дел, но говорят, что он ведет образ жизни джентльмена, что он вращается в самом лучшем обществе, и что его дело, несомненно, процветает и широко разветвлено... А то, что я узнал у других жителей Гамбурга, например, у банкира Кессельмайера, меня также полностью удовлетворило.

Короче, как ты знаешь, Бэтси, я не могу иначе, как только настоятельно желать этого замужества, которое пойдет на пользу нашей семье и нашей фирме!

Боже мой, конечно, мне жаль, что ребенок находится в угнетенном состоянии, что она в осаде со всех сторон и едва говорит; но я просто

не могу решиться так сразу отказать Грюнлиху. . . , ибо тут есть еще одно обстоятельство и я не устаю это повторять. Мы в последнее время, видит Бог, не так преуспели, чтобы радоваться. Не то, чтобы отсутствовало благословение, Боже упаси, нет, преданность работе вознаграждается сторицей. Дела идут своим чередом. . . даже более того, и то только потому, что я подхожу к делу с величайшей осторожностью. Мы не продвинулись вперед, то есть не очень с тех пор, как не стало отца. Теперешние времена и в самом деле не благоприятны для коммерсантов. . . Короче, радостного мало.

Наша дочь созрела для замужества и в состоянии сделать партию, которая всем воочию покажет, что она выгодна и почетна — она должна сделать её! Промедление не целесообразно, Бэтси, не целесообразно! Поговори с ней еще раз; сегодня после обеда я как мог, уговаривал её. . . Тони была в трудном положении, в этом консул был прав. . . » (Mann, 1963, P. 231).

Суть описываемой ситуации — убедить адресата — в нашем случае свою супругу Бэтси — в правомерности отца семейства, консула Будденброка, принять решение выдать свою дочь Антонию — вопреки её желанию — замуж за коммерсанта Грюнлиха, чтобы поправить финансовое положение семьи и фирмы «Будденброк». При этом отец выстраивает целый набор аргументов:

1. Аргумент от несовершеннолетия дочери:

«Но она ведь ребенок, Бэтси: любит удовольствия, танцует на балах, принимает охотно ухаживание молодых людей, и даже с удовольствием, ибо она знает, что она хорошенькая и из хорошей семьи. . . Быть может, она сама тайком и, не осознавая этого, находится в поисках, но. . . ».

2. Аргумент от знания характера своей дочери:

«. . . но я знаю её, она еще, как говорят, не ведает, чего хочет её душа. Если её спросить, то она будет вертеть своей головкой туда-сюда и раздумывать. . . , но никого не назовет. . . Она — ребенок, воробушек, попрыгунчик. . . ».

3. Аргумент от принципа «стерпится — слюбится»:

«. . . А вот если скажет «да», то обретет свое место в жизни, сможет хорошо устроиться, так, как ей заблагорассудится, и уже через несколько дней полюбит своего мужа; . . . ».

4. Аргумент от наличия у жениха определённых достоинств:

«. . . Он не красавец, нет, видит Бог, не красавец. . . , *но он все же в высшей степени презентабелен,*»

5. Аргумент от житейской мудрости:

«... и ведь, в конце концов, нельзя требовать от овцы, чтобы у неё было пять ног, если ты мне позволишь это коммерческое выражение!...».

6. Аргумент от возможности риска не выйти замуж вообще, если Тони сейчас не выйдет за Грюнлиха:

«... Если она хочет повременить, пока появится какой-либо красавец и к тому же составит ей хорошую партию — ну, дай-то Бог!... Впрочем, с другой стороны... есть определенный риск,»

7. Аргумент от народной мудрости:

«... и, говоря опять-таки коммерческим языком, ловить рыбу надо каждый день, но не каждый день бывает клев!...»

8. Аргумент от хорошего материального положения жениха:

«... Вчера в первой половине дня в довольно продолжительном разговоре с Грюнлихом, который ведь уже давно имеет серьезные намерения, я просматривал его бумаги... , он показал их мне. Отчеты, скажу тебе Бэтси, просто загляденье! Я выразил ему свое высочайшее удовлетворение! Его дела обстоят для такого молодого предприятия довольно хорошо, очень хорошо. Его состояние насчитывает примерно 120000 талеров, но это явно только начало, ибо он ежегодно получает неплохую прибыль;...»

9. Аргумент от положительных отзывов о качествах жениха со стороны:

«... То, что говорит чета Духкампов, которую я спросил, звучит также неплохо. Правда, они не в курсе его дел, но говорят, что он ведет образ жизни *джентльмена*, что он вращается в самом лучшем обществе, и что его дело, несомненно, процветает и широко разветвлено... . А то, что я узнал у других жителей Гамбурга, например, у банкира Кессельмайера, меня также полностью удовлетворило».

10. Аргумент от интересов семьи и фирмы «Будденброк»:

«... Короче, как ты знаешь, Бэтси, я не могу иначе, как только настоятельно желать этого замужества, которое пойдет на пользу нашей семье и нашей фирме! —...»

11. Аргумент от боязни упустить такого выгодного жениха, каким является Грюнлих:

«... но я просто не могу решиться так сразу отказать Грюнлиху... , ибо тут есть еще одно обстоятельство и я не устаю об этом говорить... ».

12. Аргумент от неважного финансового положения дел фирмы «Будденброк»:

«... Мы в последнее время, видит Бог, не так преуспели, чтобы радоваться. Не то, чтобы отсутствовало благословение, Боже упаси, нет, преданность работе вознаграждается сторицей. Дела идут своим чередом... даже более того, и то только потому, что я подхожу к делу с величайшей осторожностью. Мы не продвинулись вперед, то есть не очень с тех пор, как не стало отца. Теперешние времена и в самом деле не благоприятны для коммерсантов... Короче, радостного мало... ».

13. Аргумент от неразумности промедления со столь выгодным замужеством для дочери:

«... Наша дочь созрела для замужества и в состоянии сделать партию, которая всем воочию покажет, что она выгодна и почетна — она должна сделать её! Промедление не целесообразно, Бэтси, не целесообразно! Поговори с ней еще раз; сегодня после обеда я как мог, уговаривал её... ».

Как следует из этого перечня аргументов, первые шесть пунктов можно объединить в более общий аргумент, а именно: в аргумент от мнимых интересов и заботе о будущем «он»-адресате (т. е. дочери). Аргументы 7 и 8 — в аргумент от выгодных и положительных качеств жениха; а аргументы 9, 10, 11 и 12 — в аргумент от интересов семьи и пошатнувшегося финансового положения фирмы «Будденброк».

При этом для отца Антонии консула Будденброка наибольшей иллюкативно-аргументативной силой обладают аргументы от интересов семьи и фирмы Будденброк.

При этом консул в своём стремлении побудить супругу поговорить с дочерью ещё раз, чтобы склонить дочь к замужеству с Грюнлихом, использует несколько опор:

- 1) близкое родство;
- 2) знание супруги о положении дел в семье и в фирме;
- 3) наличие взаимопонимания в том, что касается судьбы дочери и фирмы;
- 4) предварительные беседы отца с дочерью не привели к желаемым результатам.

С другой стороны, Томас Манн показывает противоречивость фигуры отца, консула Будденброк. В аргументации консула присутствуют контраргументы, свидетельствующие о том, что принятие решения вопреки желанию дочери, даётся ему нелегко:

- 1) у дочери есть определённое «деликатное основание» не вступать в брак с Грюнлихом: «Как только подумаю, что у Антонии есть какая-то причина, не позволяющая ей решиться на это замужество; **но...**»
- 2) уверенность, что при своей внешности и происхождении Тони всегда может найти себе жениха: «... Тони Будденброк всегда найдет себе кого-либо еще».
- 3) жених не первой молодости и далеко не красавец: «... Он не красавец, нет, видит Бог, не красавец, **но...**»
- 4) ему жалко дочь, находящуюся в трудном положении и в осаде со всех сторон: «Конечно, Боже мой, мне жаль, что ребенок находится в угнетенном состоянии, что она в осаде со всех сторон и едва говорит; **но...**»
- 5) дела фирмы идут благодаря усилиям и провидению в целом не так уж плохо: «... Не то, чтобы отсутствовало благословение, Боже упаси, нет, преданность работе вознаграждается сторицей. Дела идут своим чередом... даже более того, ...».

С точки зрения композиции этот текст представляет собой монолог в диалоге. Речь отца направлена на убеждение «ты»-адресата, в роли которого выступает супруга, в необходимости выполнить его просьбу, касающуюся «он»-адресата, т. е. дочери. Первый является объектом, второй-предметом убеждающей речи. При этом роль «ты»-адресата сводится к роли лишь внимающей инстанции, т. е. этот адресат пассивен. Адресанту нет необходимости строить модель своей супруги, чтобы убедить её. Она во всем согласна с мужем. Но зато им строится модель «он»-адресата, т. е. дочери, хотя та не выступает объектом убеждения. Речь консула строится по принципу взвешивания аргументов «за» и «против» своего решения. При этом аргументы «за» обладают большей иллюкативной силой, чем аргументы «против». Аргументы «за» прагматичны, аргументы «против» обладают морально — нравственной коннотацией. Это придает речи отца оттенок оправдания, ибо он внутренне осознаёт свою неправоту по отношению к дочери, так как знает, что она не любит своего будущего жениха (дочь уже сказала новоявленному жениху своё «нет»). Таким образом, монолог — рассуждение отца направлен на оправдание перед лицом супруги своего решения — выдать дочь замуж за нелюбимого человека и своей просьбы помочь ему в этом.

Для обоснования того обстоятельства, что жених Антонии уже не первой молодости и далеко не красавец, консул Будденброк прибегает к поговоркам из коммерческого обихода, таких, как «нельзя же в конце концов требовать от

партнёра невозможного: «Нельзя требовать от овцы, чтобы у неё было пять ног».

А риск для Антонии не выйти замуж вообще, если не воспользоваться этой возможностью сейчас, аргументируется также коммерческой поговоркой, заимствованной из языка рыбаков: «Ловля рыбы повседневна, но клёв бывает не каждый день».

Кроме того, обращает на себя внимание наличие экспрессивных форм выражения в речи отца, восклицательных предложений с функцией положительной оценки, например: *Bücher, Betsy, zum Einrahmen! Ich habe ihm mein höchstes Vergnügen ausgesprochen!* (Отчётность, Бэтси, ну прямо загляденье! Я выразил ему своё самое полное удовлетворение!). Отметить следует также повторы, усиливающие экспрессию выражения типа «очень хорошо, очень хорошо» при оценке состояния бизнеса жениха.

Итак, в художественной литературе и в частности в романе Т. Манна «Будденброки», о котором идет речь, нередко встречаются довольно разные по своему характеру ситуации, связанные с принятием решения и аргументацией в его пользу. Их своеобразие обусловлено различными факторами: объектом и предметом аргументации, спецификой отношений между адресантом и адресатом, их социальным положением, возрастом, степенью родства и т. д. Мы рассмотрели ситуацию принятия решения, в которой участвуют два адресата — «ты»-адресат и «он»-адресат. Первый выступает пассивным объектом убеждения, второй — предметом обсуждения. Причем все три участника убеждающего общения, адресант и два адресата находятся в максимально близких родственных отношениях, что обуславливает как специфику содержания, так и форму аргументации.

Образ адресанта, т. е. отца трагичен. Он не знает, что новоявленный жених вступил в сговор с банкиром Кессельмайером, которому задолжал большую сумму денег и чтобы выйти из положения, сватается к дочери консула Антонии с тем, чтобы получить за ней приданое. Затем выясняется, что большую часть будущего приданого он уже заложил у банкира в обмен на подложные документы, свидетельствующие якобы о его хорошем финансовом положении. И эти документы он предъявляет консулу. В последующем оказывается, что Грюнлих проматывает остаток приданого, бросает свое дело и ведет праздный образ жизни, так что Антония разводится с ним.

Что касается формы, то обращает на себя внимание многократное употребление союза с противительным значением «aber» (но), который подчёркивает, что всё рассуждение и аргументация строится по принципу «за» и «против». Лексическими маркерами противоречивости аргументации консула выступают также лексемы «andererseits» (с другой стороны), словосочетание «nichts anders, als» (ничего другого, как. . .) и семантически путём деления почти каждого шага аргументации на две части. Водоразделом между обеими частями является, как правило, союз «но» (aber), повторяющийся почти в каждом шаге аргументации.

При этом вторая часть (меркантильная) речи консула с точки зрения иллюкутивного (убеждающего) эффекта гораздо весомее как по содержанию, так

и по форме. Так, например, чтобы обосновать правомерность отца диктовать свою волю дочери, им подчёркивается её инфантильность, незрелость, неспособность самостоятельно решать свои жизненные вопросы, в частности в том, что касается замужества: «Но ведь она [дочь] ещё ребёнок (*ein Kind*). . . она любит развлечения (*sie ist vergnügungslustig*), танцует на балах (*tanzt auf Bällen*), любит ухаживание молодых людей, причём с удовольствием (*läßt sich von den jungen Leuten bekuren, und zwar mit Pläsier*), ибо она знает, что она хорошенькая и из приличной семьи (*denn sie weiß, daß sie hübsch und von Familie ist. . .*)». Далее происходит нарастание этой характеристики с помощью повторов: «она ребёнок, воробушек, неопытный человечек (*ein Kind, ein Spatz, ein Springinsfeld*); если её спросить, то она будет только вертеть своей головкой туда-сюда и раздумывать. . . ,но не сможет никого подыскать (*Fragte man sie, so würde sie den Kopf hin und her drehen und nachdenken. . . aber sie würde niemanden finden*); а вот если она скажет «да», то сможет найти своё место в жизни и устроить её, как заблагорассудится, и уже спустя несколько дней сможет полюбить своего мужа (*Sagt sie ja, so wird sie ihren Platz gefunden haben, sie wird sich nett installieren können, wonach ihr der Sinn steht, und ihren Mann schon nach ein paar Tagen lieben*).

Роман Томаса Манна «Будденброки» — это глубокая энциклопедия человеческой жизни и её трагикомических пережитий, в которых не последнее место в качестве средства создания художественного образа персонажей занимают когнитивные, композиционные и языковые особенности построения автором как метасубъектом их аргументирующей речи.

Список литературы

Mann T. Buddenbroks: Verfall einer Familie. — Moskau : Verlag für fremdsprachige Literatur, 1963.

Об авторе

Иван Демьянович **Коцев** — д. филол. н., профессор кафедры теории языка и межкультурной коммуникации Балтийского федерального университета им. И. Канта, koptsev42@yandex.ru.

The Addressant Factor as a Means of Creating an Artistic Image of a Character in a Literary and Artistic Text

Ivan D. Koptsevⁱ

ⁱImmanuel Kant Baltic Federal University
Kaliningrad

Abstract: Based on the T. Mann's novel "Buddenbrooks" the article analyses the argumentative situation that has the form of "monologue in dialogue" in which the addressant is dominating. It is shown that in persuasive communication the *addressant factor* is no less important than the addressee factor, and an artistic image of the addressant is created in a literary work by means of such form of communication, as well as their personal portrait and voice, while the addressee is given a passive role.

Keywords: addressant factor, "you"-addressee, "they"-addressee, monologue in the dialogue, character, image of the character, personal and speech portrait, language form.

References

Mann, Th. (1963). *Buddenbrooks. Verfall einer Familie*. Moskau: Verlag für fremdsprachige Literatur.

About author

Prof., Dr. *Ivan D. Koptsev*, Department of Language Theory and Intercultural Communication, Immanuel Kant Baltic Federal University, koptsev42@yandex.ru.