

УДК 811.161.1'37

ОШИБКИ ПРОВОКАТОРА В АСПЕКТЕ ФРЕЙМОВОЙ КОММУНИКАТИВНОЙ СТРАТЕГИИ

Середухина Тамара Алексеевна

аспирант

Нижегородский государственный лингвистический университет
им. Н.А. Добролюбова, Нижний Новгород
Someone19.01@yandex.ru

Аннотация. В статье сообщается о результатах анализа Булгаковского диалога Аззелло и Маргариты в аспекте нарушения фрагментов фреймовой коммуникации при реализации провокационной стратегии.

Ключевые слова: провокатор; коммуникация; фрейм; манипуляция.

THE PROVOCATEUR'S MISTAKES IN THE ASPECT OF THE FRAME COMMUNICATIVE STRATEGY

Seredukhina Tamara Alekseevna

post-graduate student

Nizhny Novgorod State Linguistics University, Nizhny Novgorod

Abstract. The article is devoted to analyses of the dialogue between Azazello and Margarita from M. Bulgakov's novel «The master and Margarita». The violations in the frame communicative strategy realization are revealed and examined.

Key words: provocateur; communication; frame; manipulation.

Успех провокации гарантируется на стадии пре-коммуникации, подразумевающей поиск «болевых» точек адресата, любимых тем, изучение «языка» адресата провокатором, а также его (адресата) психологических особенностей. Даже опытному провокатору необходим минимальный набор сведений об адресате, так как в случае полного отсутствия информации провокатор рискует быть разоблаченным. Самое основное знание о «жертве», которым необходимо владеть, – это **степень его образованности и уровень интеллекта**. Именно этот фактор диктует дальнейший выбор подхода в целом: манипуляции или провокации. Под провокацией понимается особая совокупность речевых актов, приводящая к выполнению конкретных (необходимых провокатору), осознанных, вербальных и невербальных действий со стороны адресата. Основное отличие провокации от манипуляции в том, что объектом провокации является адресат с активным сознанием, а не пассивным (как в случае манипуляции [1]). Провокация строго индивидуальна и может быть направлена только на образованного, умеющего логически мыслить человека. В отличие от манипуляции провокация осознается и осмысливается именно как логическая цепочка.

Поэтапный механизм провокации (с точки зрения действий провокатора) выглядит следующим образом.

1. Пре-коммуникация: поиск «болевых» точек адресата, любимых тем, изучение «языка» адресата провокатором, а также его психологических особенностей.

2. Контактная беседа (фатический фрейм) – использование формул вежливости и их нанизывание друг на друга для вступления в диалог.

3. Инерционная коммуникация:

- создание иллюзии успешной коммуникации (установление четких коммуникативных позиций: формальный лидер – адресат провокации); создание ощущения полного контроля беседы со стороны адресата;

- проверка стереотипных реакций адресата: стандартные вопросы в рамках нужного фрейма [2; 3]; получение стандартных ответов адресата, создание впечатления его лидерства;
- введение первого алогизма – обнаружение «лакун» в позиции адресата; дальнейшее провоцирование адресата на анализ с целью «докопаться» до истины, доказать свое мнение; при этом провокатор сохраняет все логические звенья коммуникации, ведя её по методу сократического диалога;
- включение вложенного этикетного фрейма для «разрядки» ситуации, демонстрации мнимой расположенности к адресату провокации;
- продолжение диалога в ограниченной фреймовой парадигме, с сохранением для адресата ощущения возможности выбора;
- введение инвентарного алогизма: включение элементов других фреймов в активный фрейм;
- включение вложенного этикетного фрейма для «разрядки» ситуации.

Смена подходов с манипулятивного на провокационный (или наоборот) непосредственно во время коммуникации может оказаться недопустимой, так как изначальные установки провокатора и манипулятора диаметрально противоположны: во время манипуляции сознание жертвы пассивно, во время провокации – активно. Даже талантливый провокатор не в силах избежать коммуникативных неудач при «переключении» подходов.

Примером неудачно реализованного алгоритма провокации является диалог между Азazelло и Маргаритой [4]. Причиной неудачи провокатора здесь является **игнорирование** алгоритма провокации.

Несмотря на то что Азazelло пренебрегает фатическим этикетным фреймом для более комфортной завязки диалога, начало разговора складывается вполне удачно. Собеседники обсуждают актуальные в данный момент темы внутри фреймов «Похороны Берлиоза» и «Критик Латунский». Первоначально провокатору удается заинтересовать адре-

сата, однако в ходе разговора Азazelло допускает ряд грубых ошибок, которые в дальнейшем негативно сказываются на процессе коммуникации. Назовем допущенные провокатором просчеты.

1. Отсутствие фатического этикетного фрейма в начале разговора и слишком неожиданное, алогичное, вступление в беседу. Первая реплика Азazelло (*«Берлиоза Михаила Александровича, председателя МАССОЛИТа»*) – это ответ на вопрос, который Маргарита *мысленно* задала самой себе: *«Интересно знать, кого это хоронят с такими удивительными лицами?»*. Данный алогизм мотивирует «жертву» более пристально и подозрительно отнестись к собеседнику, что является абсолютно невыгодным для провокатора. Для успешной провокации внимание собеседника должно быть направлено на самого себя: свои мысли, действия, поступки, уверенность в своих силах.

2. Выход провокатора на первый план коммуникации: полный (нескрытый) контроль беседы, владение инициативой. Адресат ни разу не высказывает своего мнения, а только задает вопросы, получая на них точные, детальные ответы. Это снова способствует привлечению внимания к фигуре провокатора, его «всеинформированность» вызывает подозрение собеседника. Таким образом, адресат начинает более аккуратно и даже с опаской вести беседу.

3. Отсутствие переходов между стадиями провокации: резкое переключение от несвязанных тем-фреймов к ключевым этапам провокации. Примеры таких неудач приведены в таблице 1.

4. Игнорирование схемы провокации: прямое выражение намерений провокатора. После неудачно встроенного этикетного фрейма Азazelло вообще отходит от схемы провокации и открыто заявляет о причине своего появления: *«Откуда ж вам меня знать! А между тем я к вам послан по делу»*; *«Меня прислали, чтобы вас сегодня вечером пригласить в гости»*. Подозрения собеседника достигают своего предела: *«С этого прямо и нужно было начинать, а не молоть черт знает что про*

отрезанную голову! Вы меня хотите арестовать?». Между коммуникантами разворачивается конфликт как вербальный (словесная перепалка), так и эмоционально-психологический (обида, гнев, взаимонеприязнь). Неверные действия провокатора приводят к прекращению коммуникации: друг за другом следуют взаимные оскорбления («Дура!»; «Мерзавец!»), собеседник встает, чтобы уйти.

Таблица 1

Ошибки провокатора на начальном этапе коммуникации

Фрагменты диалога	Комментарий к действиям коммуникантов
<p><i>«– Да уж, конечно, чего тут интересного, Маргарита Николаевна! Маргарита удивилась: – Вы меня знаете? Вместо ответа рыжий снял котелок и взял его на отлет.»</i></p>	<p>В этикетном фрейме «знакомство», по сути, присутствует только один (невербальный) элемент, который реализуется в жесте провокатора: приветственное поднятие шляпы. Главный (вербальный) элемент подается как заранее известная информация, что снова максимально способствует привлечению внимания адресата (к странностям в поведении провокатора) и повышает его подозрительность. Ошибка провокатора в данном случае заключается во введении вложенного этикетного фрейма: такой фрейм всегда вводится невзначай, лишь в качестве мотивации собеседника к определенному действию. Согласно схеме <i>успешного</i> поведения провокатора введение данного фрейма могло происходить следующим образом: «Да, мы, кажется, не знакомы»/ «Позвольте узнать, как вас зовут»/ «Кажется, мы не представились друг другу». Демонстрация своих знаний на начальном этапе коммуникации всегда оказывает негативное влияние на реализацию намерений провокатора, если только адресат провокации не публичная фигура.</p>
<p><i>«Совершенно разбойничья рожа!» – подумала Маргарита, <i>вглядываясь в своего уличного собеседника.</i> – Я вас не знаю, – сухо сказала Маргарита.</i></p>	<p>Реакция адресата полностью соответствует поведению провокатора: повышается подозрительность, возникает желание прервать коммуникацию (это выражается на интонационном уровне).</p>

Разговор возобновляется только за счет возвращения провокатора к исходному алгоритму: Азазелло вводит инвентарный алогизм (элемент другого фрейма): *«Тьма, пришедшая со средиземного моря, накрыла невидимый прокуратором город. Исчезли висячие мосты, соединяющие храм со страшной Антониевой башней... Пропал Ершалаим, великий город, как будто не существовал на свете... Так пропадите же вы пропадом с вашей обгоревшей тетрадкой и сушеной розой! Сидите здесь на скамейке одна и умоляйте его, чтобы он отпустил вас на свободу, дал дышать воздухом, ушел бы из памяти!»*. Данные слова не имеют прямого отношения к текущему разговору и являются элементом другого фрейма («роман Мастера»). Включенный алогизм позволяет максимально активизировать сознание адресата, логическое мышление пытается найти ключ к разгадке появления данного фрейма во фреймовой парадигме всего разговора: *«Я ничего не понимаю, – тихо заговорила Маргарита Николаевна, – про листки еще можно узнать... **проникнуть, подсмотреть... Наташа подкуплена? да? Но как вы могли узнать мои мысли? – она страдальчески сморщилась и добавила: – Скажите мне, кто вы такой? Из какого вы учреждения?»***. Таким образом, собеседник становится полностью вовлеченным в разговор и заинтересованным его развитием и исходом. Использованный инвентарный алогизм не просто мотивирует собеседника к продолжению диалога с провокатором, но и является гарантией дальнейшего успеха провокатора: с этого момента «жертва», заинтересованная в ответе на главный для себя вопрос, готова будет согласиться с многими требованиями провокатора. Таким образом, дальнейшая схема провокации оказывается не обязательной применительно к данной ситуации: диалог может вестись открыто и прямо, что и происходит в продолжении разговора между Маргаритой и Азазелло. С момента введения инвентарного алогизма «жертва» находится в руках провокатора и согласна выполнять любые его требования.

Итак, в рассмотренной провокации ключевым элементом является инвентарный алогизм, способствующий успешной реализации намерений провокатора, даже несмотря на целый ряд допущенных ошибок. Введенный инвентарный алогизм демонстрирует успешное использование провокатором знаний об адресате, полученных на стадии прекоммуникации, что еще раз подтверждает безусловную необходимость и значимость этой скрытой стадии провокации.

Список использованных источников

1. Кара-Мурза С. Г. Манипуляция сознанием. М.: Алгоритм, 2004. 528 с.
2. Болдырев Н.Н. Концептуальная основа языка // Когнитивные исследования языка. Вып. IV. Концептуализация мира в языке. М., 2009. 459 с.
3. Дейк Т.А. ван. Язык. Познание. Коммуникация. Б.: БГК им. И.А. Бодуэна де Куртенэ, 2000. 308 с.
4. Булгаков М.А. Полное собрание редакций и вариантов романа «Мастер и Маргарита». М.: Вагриус, 2006. 1006 с.