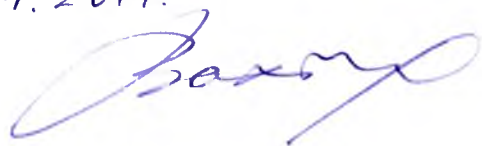


В Петербург СУ СКР  
от органов и редакций.

27.07.2017.

A handwritten signature in blue ink, appearing to be "Валерий".

# ГЛАВА 1

## ДИСКУРС УБЕЖДЕНИЯ В ТОТАЛИТАРНОМ ЯЗЫКЕ И ПОСТСОВЕТСКИЕ КОММУНИКАТИВНЫЕ НЕУДАЧИ

*Николай Вахтин*

В середине 1970-х годов я познакомился с молодым шведским аспирантом, прикомандированным, кажется, к Пушкинскому Дому и прожившим к тому времени в Ленинграде уже несколько месяцев. Он хорошо говорил по-русски, подружился за эти месяцы с половиной города, и его постоянно звали в гости — то в одну компанию, то в другую. Однажды он сказал мне фразу, которую я помню до сих пор:

— Как странно вы, русские, спорите. Вот у нас в Швеции, когда спорят, то один говорит, а другие слушают и стараются понять, что он имеет в виду. А у вас — один говорит, а другие *ждут своей очереди*.

Точность формулировки меня поразила. Это было мое первое — неосознанное — столкновение с явлением, названия которого я узнал лет через двадцать: анализ коммуникативного взаимодействия, конверсационный анализ, этнография речи [Hymes 1962], последовательность реплик, смена очереди [Hudson 1990: 116–121], overlap [Tannen 1982: 219] и т. д.

Данная глава посвящена именно этому: традиционным особенностям «русского спора», современным особенностям российского дискурса аргументации и последствиям этих особенностей для нашего общего будущего.

В самом начале необходимы две оговорки:

(1) То, о чем пойдет здесь речь, носит в социолингвистике название *регистр*. Этот термин иногда используется строго, иногда — довольно широко, в качестве синонима таких терминов, как *жанр*, *стиль* или *тип текста*. В общем

виде регистр — это *вариант языка, обусловленный ситуативно*: субъекты коммуникации переключают регистры своей речи в зависимости от того, в какой ситуации (то есть где, с кем, о чем) им приходится говорить. Носители любого языка обычно владеют несколькими регистрами в пределах этого языка и способны свободно переключаться с одного на другой в зависимости от ситуации; этим регистр отличается от (социального) диалекта, так как последний привязан к социальной группе говорящих более жестко (см. подробно: [Viber 1994]).

(2) В главе пойдет речь только о том типе коммуникации, целью которого является вначале привести группу людей к общему мнению по какому-либо вопросу, а затем, возможно, побудить группу к совместным действиям. В классической риторике (и в заимствовавшей этот термин теории дискурса) такой тип коммуникации называется Argument(ation) [Connors 1981: 444], по-русски — «спор», «убеждение», «аргументирование»; его задача — побудить слушающего согласиться с тем, что говорится, приводя доказательства своей правоты и убеждая собеседника с использованием логики, фактов, иллюстраций, экспертных заключений, а также эмоций. Важно, что задача Argument — не только убедить, но и заставить поступать в соответствии с новым убеждением<sup>1</sup>.

\* \* \*

Можно выделить несколько параметров классификации вариантов дискурса указанного типа<sup>2</sup>. Эти параметры

<sup>1</sup> За рамками нашего интереса оказываются другие типы дискурса — такие как *описание* (когда говорящий просто описывает окружающий мир, как он предстает пяти человеческим чувствам), *повествование* (рассказ о последовательности событий) и т. п.

<sup>2</sup> Некоторые высказанные в этой главе идеи обсуждались при подготовке конференции, по материалам которой написана эта книга. Я благодарен за эти обсуждения и идеи Борису Гладареву, Дмитрию Калугину, Капитолине Федоровой и Борису Фирсову. В написанных ими главах эти идеи получают дальнейшее развитие.

касаются как ситуации и собеседников, так и целей и формы коммуникации.

1. Знакомы ли участники коммуникации (оратор и публика) друг с другом? Точнее — *релевантен ли для данной ситуации факт знакомства* участников коммуникации друг с другом? Варианты тут скорее бинарные: релевантен либо нет.

2. В какой степени конечный *результат* обсуждения *известен заранее*? Здесь могут быть разные варианты, от полной неизвестности конечного результата через разделяемый в общих чертах общий его абрис и вплоть до заранее подготовленной итоговой формулировки, отступление от которой невозможно.

3. С предыдущим параметром связана *степень важности достижения конечного результата* в виде общего мнения по обсуждаемому вопросу (хотя бы на уровне большинства): от абсолютной необходимости добиться результата, то есть достичь компромисса, и до полной нерелевантности этого обстоятельства.

4. Мера *ответственности* говорящего за свои слова. Здесь снова шкала варьируется от полной безответственности, когда говорящий может противоречить сам себе, менять позицию в ходе дискуссии и т. п., и до высокой степени ответственности за каждое слово.

5. *Степень ритуализованности* обсуждения, наличие или отсутствие жесткого регламента. Дискуссия может иметь или не иметь председательствующего с разными полномочиями; дискуссия может подчиняться или не подчиняться требованиям определенного регламента и т. п.

По этим параметрам можно попытаться описать те варианты дискурса типа Argument, которые существовали в советское время.

**1. Первый вариант:** «собеседники» (оратор и публика) *не знакомы* друг с другом (а если и знакомы — это для ситуации нерелевантно); конечный *результат* (вывод) обсуждения *известен заранее* и *важен* в *высокой степени* (не допускается ни малейшего отступления

от заранее сформулированной «резолуции»); *ответственность* за свои слова у каждого выступающего *очень высокая* (не дай Бог сказать что-то не так!); *форма* выступления настолько *ритуализованная*, что иногда даже не важно, есть ли какой-либо смысл в том, что человек говорит, важно соблюдение определенных лексических, стилистических и интонационных норм и правил; диалог происходит в соответствии с жестким *регламентом*.

Назовем этот вариант *официальным* дискурсом.

**2. Второй вариант:** все говорящие не просто знакомы, но *хорошо знакомы* друг с другом, доверяют друг другу; конечный вывод (*результат*) спора не просто *не известен* никому из говорящих, но на самом деле и *не важен*, а важно «поговорить» и «обсудить»; *ответственности* за свои слова *нет* (от любого утверждения можно отказаться: «я этого не говорила», «вы меня не так поняли», «не передергивайте» и т. п.); *форма* диалога *ритуализована* в очень *низкой степени*; никакой *регламент* не *регулирует* речевое поведение говорящих: последовательность реплик не выдерживается, число прерываний (*interruptions*) очень велико.

Назовем этот вариант *приватным* дискурсом.

Некоторые признаки одного и второго типов можно представить в таблице 1.

**Официальный дискурс.** Официальные публичные выступления могли быть устными или письменными.

Таблица 1. Официальный и приватный дискурс

	Официальный	Приватный
Тип аудитории	Не знакомы, но заведомо согласны	Знакомы, скорее всего не согласны
Результат	Предрешен; очень важен	Неизвестен; не важен
Ответственность	Очень высокая	Никакой
Форма	Ритуализованная	Свободная
Регламент	Жесткий	Отсутствует

Например, это могла быть статья в «Правде» о сандинистской революции, диктаторе Сомосе и американском империализме. Следом за этой статьей проводилось «собрание коллектива» какого-либо завода или научно-исследовательского института с обязательным докладом о положении в Никарагуа. Этот доклад целиком базировался на статье, часто — просто состоял в чтении вслух исходной статьи и содержал большое число оценочных высказываний; за ним следовали заранее подготовленные выступления членов коллектива, в которых все выступавшие соглашались со всеми оценками, и завершалось собрание единогласным голосованием зала, осуждающим американский империализм и выражающим солидарность с борьбой сандинистов за свободу.

Внешние признаки Argument налицо: целью описываемых выступлений, письменных и устных, было убедить читателей и слушателей в правоте официальной точки зрения на события; в результате все участники соглашались с аргументацией статьи или доклада, принимали приведенные в них факты и логику изложения, присоединялись к их эмоциональному настрою и готовы были совершать поступки в соответствии со своими убеждениями — как минимум голосовать поднятием рук.

Однако любому мало-мальски искушенному наблюдателю ясно, что тут что-то не так. Это — не настоящий Argument, поскольку единогласное одобрение аудитории заведомо гарантировано: оно получено задолго до публикации статьи или начала собрания, причем получено совершенно другими средствами. Сами же статья или доклад не преследуют цели убедить: их задача — *имитировать убеждение* и получить заранее известный результат — единогласное голосование. Если выступающий соблюдает определенные стилистические, лексические и интонационные нормы и правила, содержание статьи или устного выступления в общем несущественно.

Алексей Юрчак приводит такой пример:

Когда на комсомольских собраниях Леонид [секретарь комсомольской организации] <...> предлагал голосовать, они [комсомольцы] отвечали утвердительным поднятием рук. Когда он заканчивал выступление, они отвечали аплодисментами. Мы знаем также, что большинство сидящих в зале комсомольцев не воспринимало слов Леонида буквально. Их утвердительная реакция была не выражением согласия с буквальным смыслом заявления Леонида, а подтверждением того, что они понимают необходимость участвовать в чисто формальном воспроизводстве этого ритуала [Юрчак 2014: 251].

На этом эффекте построен сюжет знаменитой песни Александра Галича «О том, как Клим Петрович выступал на митинге в защиту мира»: героя — записного оратора — привозят на собрание, суют ему в руку бумажку, которую он должен зачитать с трибуны, он начинает читать, и оказывается, что бумажка — не та: ему дали выступление от имени женщины:

Вот моргает мне, гляжу, председатель:  
Мол, скажи свое рабочее слово!  
Выхожу я  
И не дробно, как дятел,  
А неспешно говорю и сурово:

«Израильская, — говорю, — военщина  
Известна всему свету!  
Как мать, — говорю, — и как женщина  
Требую их к ответу!

Который год я вдовая,  
Все счастье — мимо,  
Но я стоять готовая  
За дело мира!  
Как мать вам заявляю и как женщина!..»

Тут отвисла у меня, прямо, челюсть,  
Ведь бывают же такие промашки! —  
Этот сучий сын, пижон-порученец  
Перепутал в суматохе бумажки!

И не знаю — продолжать или кончить,  
В зале, вроде, ни смешочков, ни вою...  
Первый тоже, вижу, рожи не корчит,  
А кивает мне своей головою!

Ну, и дал я тут галопом — по фразам  
(Слава Богу, завсегда все и то же!)  
А как кончил —  
Все захлопали разом,  
Первый тоже — лично — сдвинул ладоши [Галич 1968].

Что говорит выступающий — не важно; важно, чтобы в тексте присутствовали привычные ключевые слова вроде «израильской военщины» или «дела мира». Все аплодируют; и если после собрания люди, проголосовав «за», остались в глубине души каждый при своем мнении, на оценку результата это не влияет. Это, другими словами, не Argument.

В уже цитированной книге Юрчак точно описывает это явление как «перформативный сдвиг»: в период позднего социализма констатирующая функция высказывания становится относительно несущественной, а на первый план выходит его перформативная функция: «создание ощущения того, что именно такое описание реальности, и никакое иное, является единственно возможным и неизменным, хотя и не обязательно верным» [Юрчак 2014: 161]<sup>1</sup>.

**Приватный дискурс.** Ярким примером его является всем известный «спор на кухне». Участвуют люди, хорошо знакомые друг с другом, даже близкие; между собеседниками царит доверие, все высказываются откровенно. Спор эмоционален, собеседники перебивают друг друга. Предметом спора может быть, например, то же самое положение в Никарагуа. Одни говорят, что сандинисты — бандиты,

---

<sup>1</sup> Ср. с утверждением Ю. Левина, что в рамках тоталитарного дискурса оппозиция истинное / ложное становится нерелевантной [Левин 1994: 150].