

## УСЛОВИЯ УСПЕШНОСТИ КОМИЧЕСКИХ РЕЧЕВЫХ ДЕЙСТВИЙ\*

*Аннотация:* Автор выделяет следующие типы речевых действий: афоризмы (нетенденциозные остроты), агрессивные остроты, скабрёзные остроты (сальности), скептические остроты, шутки, юмор, наивное. Сформулированы условия успешности их осуществления. Выработан принцип типологии комических речевых действий. Это экономия говорящим каких-то психических затрат или интеллектуальных усилий.

*Ключевые слова:* речевые действия, острота, типология, успешность комических речевых действий.

Изучение комических речевых действий не было объектом специального лингвистического исследования. В данной статье в основу типологии комических речевых действий будут положены различия в условиях их успешности. Формулируя предварительные условия и условия искренности комических речевых действий, отражающие психологическое состояние говорящего, мы опирались, прежде всего, на работы психологов. Комические речевые действия вызывают смех у аудитории, но причина смеха у каждого из них особая. Эти причины уходят своими корнями в экономию каких-то мыслительных усилий или психологических затрат. Наилучшим образом данные психологические затраты и эмоциональные усилия были дифференцированы З. Фрейдом.

З. Фрейд в работе «Остроумие и его отношение к бессознательному» разработал наиболее стройную классификацию комического: он выделил остроту, шутку, наивное, юмор. Эти речевые действия будут освещены в данной статье.

Остроты З. Фрейд классифицировал на нетенденциозные и тенденциозные. Среди тенденциозных острот он выделил скабрёзные, агрессивные, циничные и скептические остроты.

Нетенденциозные («безобидные» [1]) остроты выражают знания о мире. Они не ставят цели высмеять, поставить под сомнение, не содержат намека, а лишь выражают утверждение достоверности знания о мире.

*Чем ближе к небу, тем холоднее* (А. Дельвиг) [2].

Как тип речевого действия нетенденциозные остроты относятся к ассертивам. Фактически этот вид острот является афоризмами [3].

### **Условия успешности нетенденциозных острот**

#### Предварительные условия

1. Говорящий формулирует информацию о положении дел.
2. «Для говорящего очевидно, что если он не сформулирует информацию, он не будет ею обладать / будет обладать 'некачественной' информацией» [4].

#### Условия искренности

1. «Говорящий убежден, что та часть информации, которую он не маркирует как сомнительную/предположительную/неизвестную, является истинной, соответствует положению дел в мире» [5].

\* © Лебедева Е.В.

2. «Сознавая коммуникативную неполноценность своего сообщения, говорящий производит его, потому что считает, что его сообщение облегчит поиск более точной информации/ источник более точной информации отсутствует вообще/ более полная информация для него и слушающего в данном случае необязательна» [6].

Условие пропозиционального содержания

«Говорящий предиктирует верифицируемую пропозицию/пропозицию знания, которая может быть объектом верификации» [7].

Существенное условие

Говорящий берет на себя ответственность за истинность суждения.

Тенденциозные остроты в отличие от нетенденциозных острот не безобидны. Они направлены на реализацию потребности скрыть или обнажить враждебное настроение по отношению к объекту остроты. Для успешности острот данного вида необходимо три лица: говорящий, объект остроты и слушающий. Главной целью остроумия для говорящего является получение удовольствия.

Скабрезная острота (сальность) – острота, в которой намеренно подчеркиваются сексуальные обстоятельства и отношения. «Это как бы обнажение того человека противоположного пола, против которого она направлена» [8]. Удовольствие от скабрезной остроты возникает за счет рассмотрения сексуальной стороны в обнаженном виде. Острота этого вида преодолевает задержку стыда и благопристойности.

— Тебе сколько лет?

— Шестнадцать.

— А не дашь!

— Почему? Дам! [9].

Как тип речевого действия скабрезные остроты относятся к актам эмоционального воздействия, поскольку они оказывают влияние на социальное самочувствие и ценностные ориентации адресата [см.: 10].

**Условия успешности скабрезных острот**

Предварительные условия

1. Говорящий хочет воздействовать на эмоциональную сферу адресата, так как исполнение адресатом его межличностных ролей раздражает говорящего.

2. Говорящий прибегает к эмоциональному воздействию, так как не может требовать от адресата реализации своих сексуальных потребностей.

3. Поведение, которое говорящий провоцирует у слушающего, соответствует его интересам или интересам говорящего и адресата одновременно.

4. «Для говорящего очевидно, что, для того чтобы воздействовать на эмоциональную сферу слушающего, ему необходимо произвести акт эмоционального воздействия» [11].

Условие искренности

«Говорящий хочет воздействовать на эмоциональную сферу слушающего» [12].

Условие пропозиционального содержания

Говорящий дает понять слушающему, что имеет в отношении него сексуальные намерения.

Существенное условие

Говорящий пытается склонить слушающего к удовлетворению своих сек-

суальных намерений.

Агрессивная острота позволяет ответить обидчику не прямо, а лишь намеком. С помощью этого вида остроот можно ответить лицам, вышестоящим или претендующим на авторитет, поскольку не всегда им можно прямо высказать свое мнение о них [см.:13]. Говорящий, произнеся агрессивную остроту, испытывает катарсис.

— *Прошу вас без церемоний; не угодно ли вам сесть?*

— *Я все сидел, — пробормотал кандидат, истинно сам не зная, что говорил.*

— *Не стоя же ехать в кибитке! — сострил генерал [14].*

Вышестоящее лицо также может обратиться к нижестоящему лицу с агрессивной остротой. Из вежливости вышестоящее лицо при этом делает вид, что социальный статус собеседника выше, чем его собственный. Как тип речевого действия агрессивные острооты относятся к актам эмоционального воздействия (см. выше).

### **Условия успешности агрессивных остроот**

#### Предварительные условия

1. «Говорящий хочет воздействовать на эмоциональную сферу слушающего, поскольку исполнение последним своих социальных и межличностных ролей затрагивает ‘личную сферу’ говорящего» [15].

2. Говорящий прибегает к эмоциональному воздействию, так как не может потребовать от адресата исполнения удобных для себя социальных ролей, поскольку адресат является вышестоящим лицом.

3. Для говорящего очевидно, что речевой акт эмоционального воздействия необходим для воздействия на эмоциональную сферу слушающего [см.:16].

#### Условие искренности

«Говорящий хочет воздействовать на эмоциональную сферу слушающего» [17].

#### Условие пропозиционального содержания

Высказывание может включать «констатацию положения дел, побудившего говорящего к эмоциональному воздействию на слушающего» [18].

#### Существенное условие

«Говорящий пытается воздействовать на эмоциональную сферу слушающего» [19].

Циничные острооты направлены на разоблачение социальных институтов: института семьи, политики, медицины, образования, религии, — а также на представителей этих социальных институтов. Циничные острооты колеблют устоявшиеся авторитеты [20].

— <...> *Вопрос вот какой: что сказал Адам, когда Бог вынул у него ребро и сотворил Еву? Что сказал при этом Адам? <...> — Не смешно, — сказала Несмеяна. — Тупо. Плоско. — Самодеятельность какая-то, — сказали и другие. — Идиотизм. Что он сказал? “Сам сотворил, сам и живи с ней”?*

*Старичок угодливо засмеялся и выстрелил пальчиком в молодого человека, который так сострил [21].*

Как тип речевого действия этот вид остроот относится к эмотивно-оценочным актам [22].

### **Условия успешности циничных остроот**

#### Предварительные условия

1. Говорящий не осознает, что он придет к состоянию душевного равновесия, не совершив речевой акт выражения эмотивно-оценочного отношения к какому-либо явлению.

2. Говорящий испытывает состояние душевной неуравновешенности и стремится избавиться от него, поскольку реальная картина мира не соответствует сложившемуся в его представлении (сознании) идеалу [см.:23].

Условие искренности

Говорящий стремится к состоянию душевного равновесия, критикуя отклоняющееся от идеала явление.

Условие пропозиционального содержания

«Пропозициональное содержание отсутствует, высказывание состоит из одной иллокутивной силы/Пропозициональное содержание представляет собой наименование/дескрипцию объекта эмотивно-оценочного отношения» [24].

Существенное условие

«Говорящий выражает эмотивно-оценочное отношение к положению дел» [25].

Условие искренности является наиболее интенсивным.

Скептические остроты ставят под сомнение надежность человеческого познания [см.:26].

— *Пуще всего лишнего не сказывай, стой на одном и шабаш.*

— *Да уж одно бы что, хуже не будет, — сказала Маслова, потрянув головой.*

— *Известно одно, а не два, — сказал старший надзиратель с начальственной уверенностью в собственном остроумии. — За мной, марш!* [27].

Как тип речевого действия скептические остроты относятся к ассертивам [28].

**Условия успешности скептических острот**

Предварительное условие

1. «Говорящему необходима информация о положении дел, он пытается ее получить путем ее формулирования» [28].

2. Говорящему необходимо соотносить свою информированность с информированностью слушающего, третьих лиц [29].

3. «Говорящему необходимо четко фиксировать для себя/для слушающего степень истинности своей информации» [30]. «Безошибочная трактовка положения дел нужна говорящему, чтобы достичь цели в удовлетворении своих потребностей» [31].

4. Для говорящего очевидно, что, если он не сформулирует информацию, в мире не будет полного знания истины.

Условие искренности

«Говорящий убежден, что та часть информации, которую он не маркирует как сомнительную/неизвестную/предположительную, является истинной, соответствует положению дел в мире» [32].

Условие пропозиционального содержания

«Говорящий преддицирует верифицируемую пропозицию/пропозицию знания, которая не может быть объектом верификации» [33].

Существенное условие

«Говорящий принимает на себя ответственность за истинность выражае-

мого суждения, за истинность сообщения о некотором положении дел» [34].

«Тенденциозные остроты дифференцируются и по ‘задержкам’ в мыслительной деятельности – упразднениям соблюдения некоторых правил, запретов, табу. Агрессивная острота – задержка ругани. Скабрёзная острота преодолевает задержки стыда и благопристойности. Циничная острота колеблет уважение к социальным институтам, которые подавляли своим авторитетом слушающего, и скептическая – к истинам, в которые он верил» [35].

Шутка от остроты отличается тем, «что в ней смысл ускользнувшей от критики фразы не должен быть ценным, новым или просто удачным» [36]. Удовольствие от шутки состоит в том, что говорящий осуществляет то, что запрещено правилами рационального логического мышления. Механизм шутки – эксплуатация нелепости. Для успешности шутки необходимо как минимум два лица: говорящий и слушающий.

— *Тим, а Тим!* — сказал берейтер.

— *Чего?* — рассеянно отвечал старик.

— *Тим! Ступай молотить.*

— *Э, дурак, тьфу!* — сердито плюнув, сказал старик.

Прошло несколько времени молчаливого движения, и повторилась опять та же шутка [37].

Как тип речевого действия шутка относится к эмоциям [38].

**Условия успешности шутки**

Предварительные условия

1. Говорящий испытывает чувство душевной неуравновешенности и стремится избавиться от него, произнося нечто абсурдное.

2. Говорящий полагает, что адресат (аудитория) знает, что его высказывание абсурдно [см.:39].

3. Говорящий уверен, что слушающий настроен на веселое настроение.

Условие искренности

1. Говорящий хочет избавиться от душевной неуравновешенности.

2. Говорящий хочет, чтобы адресат смеялся.

Условие пропозиционального содержания

Говорящий произносит абсурдную фразу.

Существенное условие

Говорящий хочет развлечься абсурдностью своей фразы или чтобы абсурдность его слов заставила аудиторию смеяться [см.:40].

Еще раз отметим, что удовольствие от шутки состоит в том, что говорящий осуществляет то, что запрещено правилами рационального логического мышления.

Юмор в трактовке З. Фрейда может быть осмыслен как высшая защитная функция, направляющая энергию неудовольствия на получение удовольствия. Говорящий отменяет сострадание, сочувствие слушающего – слушающий смеется. Как тип речевого действия юмор относится к эмоциям (см. выше) [41].

Особенностью наивного является то, что говорящий не понимает того, что его слова вызывают смех. Для успешности этого речевого действия слушающий обязателен. Как тип речевого действия наивное относится к ассертивам (см. выше) [42].

До сих пор в лингвистике существовало убеждение, что комические речевые действия относятся к экспрессивам или актам эмоционального воздей-

тивия. Мы доказали, что нетенденциозная острота является ассертивом, скабрезная острота – речевым актом эмоционального воздействия, агрессивная острота – речевым актом эмоционального воздействия, циничная острота – эмотивно-оценочным речевым актом, скептическая острота – ассертивом, шутка – эмотивом, юмор – эмотивом, наивное – ассертивом. Для этих речевых действий сформулированы условия успешности: предварительные условия, условия искренности, условия пропозиционального содержания, существенные условия. Речевое действие комическое находится в стадии разработки.

### Список литературы:

1. Фрейд З. Остроумие и его отношение к бессознательному. – Минск, 2003. – С. 84.
2. Душенко К.В. Мысли, афоризмы и шутки знаменитых мужчин. – М., 2005. – С. 158.
3. Труфанова И.В. Место комического в типологии речевых актов// МГПУ – столичному образованию. – М., 2007.
4. Труфанова И.В. Прагматика несобственно-прямой речи. Монография. – М., 2000. – С. 34.
5. Там же.
6. Там же.
7. Там же. – С. 35.
8. Фрейд З. Остроумие и его отношение к бессознательному. – Минск, 2003. – С. 91.
9. Раскин И. Энциклопедия хулиганствующего ортодокса. Опыт словаря с анекдотами, частушками, песнями, поэзией, плагиатом и некоторым псевдотворчеством самого автора. – М., 1994. – С. 165.
10. Труфанова И.В. Прагматика несобственно-прямой речи. Монография. – М., 2000. – С. 265-284.
11. Там же. – С. 271.
12. Там же.
13. Фрейд З. Остроумие и его отношение к бессознательному. – Минск, 2003. – С. 98.
14. Герцен А.И. Кто виноват?: Роман; Повести. Рассказы. – М., 1997. – С. 27.
15. Труфанова И.В. Прагматика несобственно-прямой речи. Монография. – М., 2000. – С. 270.
16. Там же. – С. 271.
17. Там же.
18. Там же.
19. Там же.
20. Фрейд З. Остроумие и его отношение к бессознательному. – Минск, 2003. – С. 98-109.
21. Шукшин В.М. До третьих петухов: Повести. Рассказы. – М., 1998. – С. 185.
22. Труфанова И.В. Прагматика несобственно-прямой речи. Монография. – М., 2000. – С. 240-265.
23. Там же. – С. 246.
24. Там же.
25. Там же.
26. Фрейд З. Остроумие и его отношение к бессознательному. – Минск, 2003. – С. 109-110.
27. Толстой Л.Н. Воскресение // Собр. соч. в 12-ти т. – Т. X. – М., 1984. – С. 7.
28. Труфанова И.В. Прагматика несобственно-прямой речи. Монография. – М., 2000. – С. 32-143.
29. Там же. – С. 34.
30. Там же.
31. Там же.
32. Там же.
33. Там же. – С. 35.
34. Там же.
35. Труфанова И.В. Место комического в типологии речевых актов// МГПУ – столично-

---

---

му образованию. – М., 2007.

36. Фрейд З. Остроумие и его отношение к бессознательному. – Минск, 2003. – С. 123.

37. Толстой Л.Н. Война и мир// Собр. соч. в 12-ти т. – Т. III. – М., 1984. – С. 363.

38. Труфанова И.В. Прагматика несобственно-прямой речи. Монография. – М., 2000. – С. 204-239.

39. Гловинская М.Я. Семантика глаголов речи с точки зрения теории речевых актов // Русский язык в его функционировании. Коммуникативно-прагматический аспект. – М., 1993. –С. 200.

40. Там же.

41. Лебедева Е.В. Комические речевые действия: юмор, наивное, комическое// Восьмые Поливановские чтения. Сборник статей по материалам докладов и сообщений конференции. Ч. 3. – Смоленск, 2007. – С. 55-56.

42. Там же. – С. 57-58.

E. Lebedeva

#### CONDITION OF SUCCESS OF COMIC SPEECH ACTS

*Abstract:* The author allocates following types of speech actions: aphorisms (not tendentious witticisms), aggressive witticisms, obscene witticisms (greasiness), skeptical witticisms, jokes, humor, naive. Conditions of success of their realization are formulated there. The principle of typology of comic speech acts is developed in the article. It is economy of speaker any mental expenses or intellectual efforts.

*Key words:* Speech actions, sharpness, typology, success of comic speech actions.