

## АРГУМЕНТАЦИЯ КАК СТРАТЕГИЯ РЕЧЕВОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Теория аргументации изучается не только в лингвистике, но и в математике, информатике, юриспруденции и других науках. Многоаспектность аргументации позволяет рассматривать данный феномен с позиции нескольких подходов: коммуникативного, психологического, когнитивного, прагматического. На сегодняшний день наиболее актуально исследование теории аргументации как области прагмалингвистики. Данный подход заключается в исследовании деятельной составляющей коммуникативной стратегии аргументации. Успешность любой коммуникативной ситуации во многом определяется правильным выбором языковых средств, которые позволяют плавно выстраивать цепочку аргументов, быстро и понятно излагать основную идею, а также эмоционально воздействовать на собеседника. Четко выстроенная последовательность аргументов увеличивает эффективность аргументации как стратегии речевого воздействия. Однако в работах отечественных и зарубежных лингвистов прагмалингвистический аспект аргументации еще недостаточно освещен.

В рамках указанного аспекта, в соответствии с классификацией, предложенной Н.А. Ощепковой, речевые средства коммуникативных ситуаций распределены по пяти основным группам: экспозитивные глаголы, выражения соглашения/несоглашения, высказывания прохибитивного характера, адверсативные союзы и наречия с противительным значением, причинные наречия. Наиболее эффективными являются средства выражения согласия/несогласия (соглашения/несоглашения) и причинные наречия, указывающие на стремление коммуникантов к детальной аргументации. Менее успешны экспозитивные глаголы, которые свидетельствуют о краткости высказывания.

Реализация речевой стратегии аргументации возможна только при комплексном функционировании коммуникативных средств различных языковых уровней. Эффективность используемых языковых средств определяется подробным изложением аргументов. Намерение говорящих сократить высказывание не является успешным средством, соответственно не приводит к результативной коммуникации.

**Ключевые слова:** аргументация, речевое воздействие, речевая стратегия, языковые средства, аргумент, коммуникативная ситуация, прагмалингвистический подход.

Аргументация является объектом исследования различных наук и дисциплин. Данный феномен был рассмотрен в области риторики, логики, прагмадиалектики, психологии, и других наук. Работы современных ученых фокусируются на изучении аргументации в области прагмалингвистики. Отечественными и зарубежными лингвистами уже исследована коммуникативно-прагматическая структура аргументативного дискурса [6], проведен комплексный анализ модели аргументативного дискурса [24], составлена классификация языковых средств, используемых для достижения аргументативности [8].

Цель нашей статьи – выявить языковые средства достижения аргументативности в современном тексте, классифицировать их по группам, а также определить наиболее частотные. Материалом исследования послужили современные художественные тексты, представленные романами Э. Гилберт «Eat, pray, love», «The signature of all things» («Есть, молиться,

любить», «Происхождение всех вещей») и А. Гавальда «Ensemble c'est tous», «Matilde» («Просто вместе», «Матильда»).

В нашей статье применены методы сплошной выборки фактического материала, метод контекстуального анализа, а также метод количественной обработки данных.

Определение аргументации в лингвистике неоднозначно. В силу своего интегрирующего характера аргументация рассматривается с позиции каждой из наук, предметом которой она является: логики, психологии, лингвистики, риторики, философии, социологии и некоторых других [10]. С точки зрения лингвистики, аргументация представляет собой «функционирование единиц языка: направленное на сознание адресата, построенное говорящим в соответствии с принятыми в данной культуре принципами убеждений» [2]. Исходя из данного определения, цель аргументации – воздействовать на восприятие мира реципиента с тем, чтобы повлиять на принятие им конкретного решения.

В связи с этим особый интерес аргументация представляет для науки о речевом воздействии. О.С. Филичева предлагает рассматривать аргументацию как «одну из стратегий речевого воздействия» [11, с. 110]. Речевая стратегия, согласно О.С. Иссерс, – это «комплекс речевых действий, направленных на достижение коммуникативных целей» [5, с. 182]. Данное определение позволяет рассматривать аргументацию как стратегию речевого воздействия.

Понимание сущности коммуникативных стратегий (КС) также неоднозначно в лингвистике. Выделяют 5 подходов к изучению КС: 1) текстовый (КС рассматривается как «содержательный элемент текста» и характеризуется в двух аспектах: с точки зрения экстенционального и виртуального содержания) [15, с. 532]; риторический (под КС понимается «план и реализация текста») [16, с. 152]; психологический (КС – «осознание ситуации в целом, определение направления развития и организация воздействия» [23, с. 7]); когнитивный (КС определяется как «совокупность процедур над моделями мира участников ситуации общения» [1, с. 28]); прагмалингвистический (КС включает в себя планирование процесса речевой коммуникации в зависимости от конкретных условий общения и личностей коммуникантов, а также реализацию этого плана [5, с. 181]). В нашем исследовании мы подробно остановимся на последнем подходе. Прагмалингвистический подход заключается в изучении деятельностной составляющей КС [7]. Ввиду того, что цель любой коммуникации – воздействие на слушающего, значительную роль в этом процессе играют выбранные для каждой КС элементы речи, от которых напрямую зависит исход ситуации. Н.А. Ощепкова выделяет следующие языковые средства описания аргументативности:

- экспозитивные глаголы (to agree, to argue, to explain; protester, réfléchir, discuter);
- средства выражения соглашения/несоглашения (yes, no; bien sûr, fausement);
- высказывания прохибитивного характера (Don't open the door; Je ne veux pas partir);
- адверсативные союзы и наречия с противительным значением (but, still, yet; mais, encore, seulement);
- причинные наречия (because, thus, so; parce que, c'est pourquoi, ainsi) [8, с. 228–230].

Методом сплошной выборки из вышеперечисленных произведений Э. Гилберт и А. Гавальда мы выбрали успешные ситуации речевого воздействия. Для каждого случая были выделены КС, которые затем при помощи контекстуального анализа оказались сгруппированы следующим образом:

- аргументативные КС (стратегия реализуется путем приведения доказательств, аргументов);
- контрастивные КС (сравнение предлагаемой точки зрения с прямо противоположной);
- КС предвосхищения (указание на перспективу);
- эмотивные КС (выражение эмоций, мнения);
- КС апелляции к прошлому опыту.

Опираясь на классификацию Н.А. Ощепковой, рассмотрим языковые средства аргументативных КС в выбранных ситуациях.

Анализ ситуаций показал незначительное содержание экспозитивных глаголов в произведениях Э. Гилберт. Нами были выделены глаголы *appreciate* и *condemn* («Thank you, Iva. I appreciate your support.» [21, с. 22]; «I am not condemning you.» [22, с. 103]). В произведениях А. Гавальда мы отметили отсутствие экспозитивных глаголов. Для выражения согласия/несогласия используется именная часть составного сказуемого *d'accord* («D'accord, d'accord, une ellipse dans ce cas.» [20, с. 22]), конструкция *n'est-ce pas* («Ils vont me mettre dans une maison, n'est-ce pas?» [19, с. 10]) и наречия («Non! Pas du tout! Au contraire!» [20, с. 248]). Также было отмечено обилие языковых средств выражения соглашения/несоглашения таких как *yes, no, oui, non, bien sûr* («I think this creative work you do is something about words, yes?» «Yes!» I said. «I'm a writer. I'm a book writer!» [21, с. 18]; «No, let's say that I did just sign it.» [21, с. 22]; «No, darling! Ian is a serious guy» [21, с. 288]; «- On lui montrera la tour Eiffel !- Non. On lui montrera plein de choses beaucoup plus belles que la tour Eiffel...» [20, с. 178]; «Mais non, ils vont pas vous mettre dans une maison! Mais non!» [19, с. 10]; «Tu ne la mets pas dans ton sac? s'inquiéta-t-elle. «Si, si. Bien sûr. Pardon.» [20, с. 6]; «J'avais tout, bien sûr, mais je...» [20, с. 17]). Следует отметить, что выражения *yes, no, oui, non*, указывают на стремление говорящих к краткости, в то вре-

мя как экспозитивные глаголы эксплицируют функцию этих выражений. Ю.А. Кошеварова отмечает наличие субъективных, объективных и смешанных экспликаций говорящего [6].

Следующая группа языковых средств – высказывания прохибитивного характера, – по мнению, Н.А. Ощепковой, выполняет две функции: завершение темы и наложение запрета [8, с. 229]. Для данного типа высказываний в анализируемых ситуациях мы обозначили функцию наложения запрета («*Don't ask these questions.*» [21, с. 51]; «*Ne parler pas de ce que tu ne connais pas.*» [19, с. 29]) и функцию выражения иронии («*Don't put me to hang, sir.*» [22, с. 14]). Прохибитивный характер высказываниям передают отрицания *don't* и *ne...pas*. Однако были выделены ситуации, в которых запрет выражен посредством отрицательных наречий *never* и *jamais* («*Never explain yourself, Alma*» [22, с. 169]; «*Ne lâche jamais l'affaire*» [20, с. 20]).

Адверсативные союзы маркируют контртезисные высказывания. Н.А. Гильмутдинова выступает за отсутствие контртезиса: «Тезис должен оставаться одним и тем же на протяжении всего доказательства» [3, с. 85]. Однако Ф.Н. van Eemeren и R. Grootendorst считают, что союзы *but* и *and* выступают индикаторами аргументативных отношений и помогают достичь убеждения имплицитно, при помощи контртезиса. [17, с. 315–322]. Похожего мнения придерживается М. Aakhus, указывая на необходимость для эффективной аргументации наличия не только тезиса, но и контртезиса [14, с. 107]. Е.В. Шелестюк отмечает, что такие средства носят психологический характер и близки к манипулированию [12, с. 80–88]. Лингвист И.А. Стернин даже объединяет контртезисы в «контраргументацию» [9, с. 85].

В проанализированных ситуациях наиболее частотными явились союзы *but* и *mais* («*We can change our jobs, our nationalities and even our religions, but we can never change our team.*» [21, с. 46]; «*Voyons, mais elle meurt de froid cette petite...*» [19, с. 63]). Для данных ситуаций контртезисные высказывания оказались эффективным средством достижения убеждения.

Причинные наречия так же, как и адверсативные союзы, выражают аргумент имплицитно. Только в таком случае, по утверждению В.С. Григорьевой, аргумент отвечает «требова-

ниям приемлемости, релевантности, адекватности и достаточности» [4, с. 25]. М. Aakhus отводит ведущую роль в коммуникации имплицитно выраженным высказываниям [13, с. 116].

В рассмотренных ситуациях были определены следующие причинные наречия: *because, so, pourqoui, puis, puisque, à cause de, donc* («*I just don't care what it puts me through. Because I adore it. Because it's mine. Because it looks exactly like me.*» [21, с. 27]; «*You are a book writer from New York, so you will come back here to Bali and live here and teach me English.*» [21, с. 18]; «*Why should I?*» asked Banks.«*Because I'm better than anyone.*» [22, с. 14]; «*Mais non! Et pourquoi que vous dites ça? Ils vont vous soigner et puis voilà*» [19, с. 10]; «*À cause du logo, tu comprends... Donc j'ai changé.*» [20, с. 204]; «*... je n'ai plus rien puisque je t'ai...*» [20, с. 17]). Данная группа, как и предыдущая, явилась эффективной и значительной по количеству выявленных ситуаций вследствие детализации доводов, указания на причину их обоснования. Как отмечает W. Emediato, успех аргументации зависит от того, насколько подробно изложены аргументы [18, с. 6]. Следовательно, употребление причинных наречий приводит к продуктивной коммуникации.

Таким образом, проведенный анализ речевых ситуаций показал необходимость разнообразия языковых средств для реализации аргументативной речевой стратегии. В ходе работы коммуникативные средства были разделены на пять групп, согласно классификации Н.А. Ощепковой. Среди выделенных рядов языковых средств наиболее частотны оказались причинные наречия и способы выражения согласия/несогласия, которые были отмечены нами как высокоэффективные для выбранных речевых ситуаций. Названные группы выражали аргументы имплицитно, что отвечало требованиям «приемлемости, релевантности, адекватности и достаточности» [4, с. 25]. Менее успешными оказались высказывания прохибитивного характера и адверсативные союзы и наречия с противительным значением, что свидетельствует об отсутствии в анализируемых ситуациях общения давления на собеседника. Вследствие стремления говорящих к краткости группа экспозитивных глаголов была отмечена нами как незначительная.

13.05.2017

## Список литературы:

- 1 Баранов, А.Н. Лингвистическая теория аргументации (когнитивный подход): дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19 / А.Н. Баранов. – М.: Академия наук СССР, Институт русского языка, 1990. – 378 с.
- 2 Гавенко, С.В. Анализ аргументативного эффекта оценочной семантики в естественном языке (на материале американских текстов) [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.dialog-21.ru/Archive/2001/volume1/1\\_8.htm](http://www.dialog-21.ru/Archive/2001/volume1/1_8.htm) (дата обращения: 25.07.17).
- 3 Гильмутдинова, Н.А. Логика и теория аргументации: учеб. пособие / Н.А. Гильмутдинова. – Ульяновск: УлГТУ, 2006. – 111 с.
- 4 Григорьева, В.С. Аргументативный дискурс в когнитивно-коммуникативном аспекте / В.С. Григорьева // Вопросы когнитивной лингвистики. – 2008. – №1. – С. 24–31.
- 5 Иссерс, О.С. Речевое воздействие: учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности «Связи с общественностью» / О.С. Иссерс. – М.: Флинта: Наука, 2009. – 224 с.
- 6 Кошеварова, Ю.А. Коммуникативно-прагматический анализ аргументативного дискурса (на материале художественных произведений английских и американских писателей XX века): дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04 / Ю.А. Кошеварова. – Уфа: БГУ, 2006. – 182 с.
- 7 Ощепкова, Н.А. Стратегии и тактики в аргументативном дискурсе: прагмалингвистический анализ убедительности рассуждения: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19 / Н.А. Ощепкова. – Калуга: КГПУ им К.Э. Циолковского, 2004. – 199 с.
- 8 Ощепкова, Н.А. Языковые средства описания аргументативности / Н.А. Ощепкова // Ученые записки Орловского государственного университета. – 2011. – №6(44). – С. 228–233.
- 9 Стернин, И.А. Практическая риторика: учеб. пособие для вузов / И.А. Стернин. – 5-е изд., стер. – М.: Академия, 2008. – 270 с.
- 10 Фанян, Н.Ю. Аргументация как лингвопрагматическая структура: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19 / Н.Ю. Фанян. – Краснодар: КГУ, 2000. – 354 с.
- 11 Филичева, О.С. Стратегия аргументации и способы ее реализации в научном дискурсе / О.С. Филичева // The way of science: International scientific journal. – 2015. – №1(11). – С. 110–112.
- 12 Шелестюк, Е.В. Речевое воздействие: онтология и методология исследования: дис. ... доктора филол. наук: 10.02.19 / Е.В. Шелестюк. – Челябинск: Изд-во Челябинского гос. ун-та, 2009. – 356 с.
- 13 Aakhus, M. Communication as design / M. Aakhus // Communication Monographs. – New Jersey: The State University of New Jersey. – 2007. – №74(1). – P. 112–117.
- 14 Aakhus, M. Deliberation digitized: Designing disagreement space through communication-information services / M. Aakhus // Journal of argumentation in context. – Amsterdam: J. Benjamins publishing company. – 2013. – №2(1). – P. 101–113.
- 15 Abuczki, A. The role of discourse markers in the generation and interpretation of discourse structure and coherence / A. Abuczki // 3rd IEEE International conference on cognitive infocommunications. – CogInfoCom 2012. – P. 531–536.
- 16 Blair, J.A. Rhetoric, dialectic, and logic as related to argument / J.A. Blair // Philosophy and Rhetoric. – Pennsylvania: Penn state university press. – 2012. – №45(2). – P. 148–164.
- 17 Eemeren, F.H. van, Grootendorst R. A systematic theory of argumentation: the pragma-dialectical approach / F.H. van Eemeren, R. Grootendorst. – Cambridge: Cambridge University Press, 2004. – 217 p.
- 18 Emediato, W. L'argumentation dans le discours d'information médiatique / W. Emediato // Argumentation et analyse du discours. – Tel-Aviv: Université de Tel-Aviv. – 2016. – №7 – P. 1–20.
- 19 Gavalda, A. Ensemble c'est tous / A. Gavalda. – Paris: J'ai lu, 2005. – 325 p.
- 20 Gavalda, A. Mathilde / A. Gavalda. – Paris: Éditions le dilettante, 2014. – 288 p.
- 21 Gilbert, E. Eat, pray, love / E. Gilbert. – New York: Penguin books, 2015. – 366 p.
- 22 Gilbert, E. The signature of all things / E. Gilbert. – New York: Bloomsauly, 2013. – 340 p.
- 23 Lewinski, M. Argumentative discussion: The rationality of what? / M. Lewinski // Topoi: An international review of philosophy. – Lisbon: Springer. – 2015. – №36. – P. 1–14.
- 24 Webber, B. Discourse structure and language technology / B. Webber, M. Egg, V. Kordoni // Natural language engineering. – Cambridge: Cambridge university press. – 2011. – №18(4). – P. 437–490.

## Сведения об авторах:

**Агаркова Ольга Анатольевна**, доцент кафедры романской филологии и методики преподавания французского языка факультета филологии и журналистики Оренбургского государственного университета, кандидат филологических наук, доцент  
460018 г. Оренбург, пр. Победы 13, ауд. 4103, e-mail: [agarkova1612@rambler.ru](mailto:agarkova1612@rambler.ru)

**Губанова Юлия Васильевна**, магистрант кафедры романской филологии и методики преподавания французского языка факультета филологии и журналистики Оренбургского государственного университета  
460018 г. Оренбург, пр-т Победы 13, ауд. 4103, e-mail: [gubanova.yulya@bk.ru](mailto:gubanova.yulya@bk.ru)