

Image semiotics of the Russian and English language ichthyosphere

The article deals with the semiosis of the ichthyosphere as one of the most important resources of humankind. It shows the image signs that denote human vital activity in the two linguistic cultures (English and Russian), semiotics of phraseological units, proverbs and sayings of the English and Russian ethnoses. The image parameters of actualization of the aquatic world in the human world by means of secondary nomination (semiotization) are determined in the article.

Key words: *semiosis, actualization, sign, idiom, ichthyosphere, paremy, semiotics, ethnoses.*

(Статья поступила в редакцию 14.04.2016)

А.С. СЕГЕДА
(Волгоград)

ЭФФЕКТИВНОСТЬ АРГУМЕНТАЦИИ В МЕЖЛИЧНОСТНОЙ ДИСКУССИИ (на материале англоязычной художественной литературы)

Сопоставлены современные точки зрения на аргументацию в межличностной дискуссии с позиции ее эффективности. Риторический анализ фрагментов из произведений англоязычной классической и современной художественной литературы позволяет сделать вывод о том, что наиболее наглядно эффективность / неэффективность коммуникации проявляется за пределами дискуссий. Средствами достижения поставленной цели оратора служат эмоциональные аргументы.

Ключевые слова: *неориторика, эффективная аргументация, межличностная дискуссия, рациональные аргументы, эмоциональные аргументы.*

Современные исследователи, работающие в рамках коммуникативно-прагматической лингвистики, все чаще обращают внимание на изучение эффективности процесса общения, а именно на перлокутивный эффект, оказываемый автором на адресата посредством использования определенного набора аргументов. Наиболее показательна в этом отношении дискуссионная речь, поскольку в дискуссии тре-

буется разрешение возникших разногласий и аргументы направлены на убеждение в защищаемой точке зрения.

Цель данной статьи – определение эффективности рациональных и эмоциональных аргументов в межличностных дискуссиях.

Для данной работы исключительно важны неориторические категории «эффективная аргументация» и «самоидентификация» оратора с аудиторией. Основы подхода к эффективной аргументации заложены в работах по неориторике Х. Перельмана. Беря во внимание то, что основная цель изучения процессов аргументации – присоединение аудитории к положениям оратора, автор отмечает, что категорию «ценности» следует понимать не как истину в аристотелевском плане, а как то, что относится к мнению, представляет собой добровольный акт и предлагает выбор, основой которого оказывается согласие [8]. Факт согласия с положениями оратора основан на топосах, представляющих собой «общие посылки, часто подразумеваемые, которые включаются в обоснование большей части предпочтений и выборов» [Там же].

С опорой на исследования Брюссельской школы неориторики А.А. Волков характеризует аргумент с точки зрения эффективности как речевое построение, которое может изменить ход мысли получателя речи, опознается и выделяется им, и подвержен рациональной критической оценке [3]. Соответственно, эффективный аргумент непременно достигает цели, поставленной инициатором дискуссии.

В зависимости от цели, которую ставит перед собой оратор, принято разделять аргументы на два вида (рациональные и эмоциональные) [1; 9 и др.]. Рациональные аргументы обращены к логосу и имеют своей целью исключительно поиск и доказательство истины, для достижения которой рациональная аргументация, несомненно, является самой эффективной. Риторика, в свою очередь, нацелена на воздействие на человека посредством эмоциональных аргументов, обращенных к пафосу, убеждающих его согласиться с точкой зрения оратора. Очевидно, что в данном случае рациональные аргументы становятся слабыми и неэффективными. Именно по этой причине выбор рациональных и эмоциональных аргументов зависит от коммуникативной ситуации и речевого жанра.

Рациональные аргументы бывают двух типов: теоретические доказательства (поло-

жения, доказанные и установленные наукой) и практические аргументы (факты, статистика, ссылки на законы, документы, постановления и др.). Как утверждает Н.К. Пригарина, первая группа, в отличие от второй, основным элементом имеет отсылку к опыту, а не к эмпирическим знаниям. Риторические (эмоциональные) аргументы воздействуют на чувства и желания аудитории, образуя психологическую часть аргументации речи [9, с. 106]. Существует немало классификаций эмоциональных аргументов, но чаще всего ученые выделяют психологические доводы, иллюстрации, фигуральные аналогии, ссылки на авторитет [1; 5 и др.].

Подобное деление аргументов с опорой на античную ретиорику встречаем у Ф. Емерена, где он особенно выделяет “argumentum ad hominem” (аргумент к человеку). Здесь речь идет о доводах, в противоположность “argumentum ad rem” (объективным доводам), имеющих целью не доказательство правильности выдвигаемого положения, а воздействие на чувства собеседника, пробуждение у него сочувственного или отрицательного отношения к рассматриваемому положению, например, посредством указания на авторитетность его сторонников или на отрицательные моральные качества его противников [10].

Подчеркивая различия между аудиториями разных эпох и культур, неориторика опровергает позитивистское положение об универсальности рациональных суждений, являющихся убедительными для абстрактного человека. Становится очевидной зависимость риторической аргументации от аудитории, т. е. у разных аудиторий один и тот же аргумент может быть в равной степени как принят, так и нет. Эта особенность процесса публичного убеждения исследована А.А. Волковым в работе «Теория риторической аргументации» [3]. В качестве подтверждения данной особенности автор пишет: «В риторической аргументации возникает принципиальная многозначность выражения, поэтому одна из главных проблем теории аргументации – не просто определить смысл выражений, но с каждым новым ходом речи соотносить замысел говорящего и оценку слушающего» [4].

Актуальным является и вопрос о выборе текстового материала для исследования логических и риторических аргументов. Х. Перельман и Л. Ольбрехтс-Гитека говорят о необходимости разработки некоего образца, аргументативного алгоритма, позволяющего проследить логику гуманитарного знания: «Нельзя ли в гуманитарных дисциплинах взять тексты,

которые традиционно рассматриваются как модели аргументации, и извлечь из них опытным путем средства рассуждения, которые мы рассматриваем как убедительные?» [8].

Такой подход позволяет привлечь для анализа построенные на дискуссии текстовые фрагменты из произведений англоязычной художественной литературы, как современной (К. Кизи, Э. Берджес), так и относящейся к художественной классике (У. Теккерей, Дж. Остин). В данных произведениях, ранее не становившихся материалом для анализа дискуссионной речи, дискуссии зачастую имеют место в рамках межличностной коммуникации, для которой характерны следующие черты: диадность, обратная связь, психологичность и субъективность, многоконтекстность и отношенческая природа [7]. Всего в анализируемых произведениях было отмечено 182 текстовых фрагмента, построенных на бытовых межличностных дискуссиях, что позволяет рассматривать данный материал как репрезентативный для анализа эффективной / неэффективной аргументации. Об эффективности аргументов можно судить по вербальной и / или поведенческой реакции оппонентов, содержащейся в авторских ремарках за пределами дискуссии.

Риторический анализ данного материала показал, что рациональные аргументы применяются в межличностных дискуссиях единично, что объясняется перечисленными выше характеристиками межличностной коммуникации. Причем они практически не используются изолированно. Как отмечает А.Н. Баранов, аргумент не существует вне контекста других аргументов, приобретая значимость только в аргументативной системе [2]. Герои редко используют рациональные аргументы в чистом виде без эмоциональной окраски и манипулятивных приемов. При этом они встречаются преимущественно в дискуссиях, когда партнеры не равны по уровню образования и умению вести спор.

Приведем пример из романа К. Кизи «Пролетая над гнездом кукушки». Спор начался между Хардингом и его женой по поводу сигарет, которыми он не хочет с ней делиться: – *Мы говорим в переносном смысле или все еще о конкретных, сиюминутных сигаретах? Впрочем, не важно – ты знаешь ответ на вопрос, даже если вложила в него двойной смысл. – Я спросила то, что спросила, Дейл, без никакого двойного смысла... – Без всякого двойного смысла, милая; в «без никакого» есть некое излишество. <...> Понимаешь, дорогая, «никакого» уже предполагает... – Лад-*

но! *Хватит! Двойной так двойной. Понимай как хочешь. Я сказала – ты всегда остаешься с ничем, и точка!* – *Остаюсь ни с чем, мое одаренное юное дитя. – Она сердито смотрит на Хардинга* [2]. Аргументы Дейла характеризуются большей степенью рациональности, поскольку герой указывает на грамматические ошибки в речи Веры и дает вариант их исправления. Однако сверхзадача героя – унижение супруги и насмешка над ней – достигается при использовании софизма «подмена пункта разногласия» в тот момент, когда он переводит тему с сигарет на необразованность супруги. О достижении цели инициатора дискуссии свидетельствует эмоциональная реакция Веры, выдающая ее обиду.

Эффективное использование эмоциональных аргументов в межличностных дискуссиях более разнообразное.

В романе Э. Берджесса «Заводной апельсин» автором описана дискуссия, насыщенная риторическими аргументами, происходящая между Алексом и его отцом: – *Пойми меня правильно, сын, я не хочу лезть в твои дела, но хотелось бы знать, где именно ты вечерами работаешь?* – *Ну, в общем-то, – с набитым ртом прочавкал я, – по мелочам, на подхвате. То там, то здесь, где придется. – Я бросил на него резкий *jadovityi* взгляд, как бы говоря: «Не лезь ко мне, и я к тебе не полезу». – Я ведь денег у вас не прошу, правда же? Ни на развлечения, ни на тряпки, верно? Ну, так и чего же ты тогда спрашиваешь?* Реакция отца на аргументы Алекса изменяет дальнейший ход дискуссии: – *Отец смущенно похмыкал, покашлял и говорит: – Ты прости меня, сын, но иногда я за тебя беспокоюсь. Сны всякие снятся. Ты, конечно, можешь сколько хочешь смеяться, но, бывает, такое приснится! <...> Вижу, ты лежишь на мостовой, избитый другими мальчишками. Ну, вроде тех, с которыми ты хороводился, перед тем как последний раз попасть в исправительную школу. Его аргументы (иллюстративный тип в сочетании с аргументом к жалости) производят должное впечатление на Алекса: – *Да ну? – Внутренне я посмеивался над незадачливым своим *raro* <...> – Вот, папа; здесь немного, конечно. Это все, что я заработал вчера вечером. Но, может быть, этого хватит, чтобы вы с мамой сходили куда-нибудь, посидели, выпили по рюмочке хорошего виски.* Таким образом, Алекс эффективно выходит из дискуссии: – *Спасибо, сын, – ответил он. – Мы редко теперь куда-либо ходим. Да ведь и опасно стало – на улицах сам знаешь, что творится. Всякие малолетние хулиганы и так далее. Все же спа-**

сибо. <...>И я ушел, со всех сторон облаканный улыбками [1].

Поведенческая реакция участников в заключительном фрагменте данной дискуссии позволяет судить об эффективности эмоциональной аргументации.

Роман У. Теккерея «Ярмарка тщеславия» изобилует дискуссионными фрагментами, наполненными аргументативными репликами его героев. Например, словесная перепалка между Дж. Осборном, Ребеккой Шарп и Эмилией Седли, эмоционально обсуждающих их общего знакомого капитана Доббина: – *Мы были с ним страшно невежливы, – заметила Эмми, сильно покраснев. – Я... я совершенно забыла про него. – Конечно, забыла!* – *воскликнул Осборн, все еще хохоча. – Нельзя же вечно думать о Доббине, Эмилия! Не правда ли, мисс Шарп? – Кроме тех случаев, когда он за обедом опрокидывает стаканы с вином, – заявила мисс Шарп, с высокомерным видом вскидывая голову, – я ни одной секунды не интересовалась существованием капитана Доббина. – Отлично, мисс Шарп, я так и передам ему, – сказал Осборн. Довод от обещания, содержащийся в последней реплике Джорджа, провоцирует ответные эмоции Ребекки, что позволяет судить о перлокутивном эффекте: *Мисс Шарп готова была возненавидеть молодого офицера, который и не подозревал, какие он пробудил в ней чувства. «Он просто издевается надо мной, – думала Ребекка. – Не вышучивал ли он меня и перед Джозефом? Не спугнул ли его? Быть может, Джозеф теперь и не придет?» На глазах у нее выступили слезы, и сердце сильно забило.* Быстро повернув ситуацию в свою пользу, Бекки мастерски парирует, апеллируя с совести оппонента: – *Вы все шутите, – улыбнулась она через силу. – Продолжайте шутить, мистер Джордж, ведь за меня некому заступиться. – С этими словами Ребекка удалилась из комнаты, а когда еще и Эмилия с упрёком взглянула на него, Джордж Осборн почувствовал нечто недостойное мужчины – угрызения совести: напрасно он обидел беззащитную девушку!* [4]. Желаемый эффект достигнут. Этот фрагмент по праву можно считать образцом использования эмоциональных аргументов в межличностной бытовой дискуссии.*

Кроме того, приведенные примеры показывают, что эффективность аргументации в межличностных дискуссиях зависит не только от выбора аргумента, но и от всех составляющих коммуникативной ситуации. Как справедливо отмечает З.В. Демьянков, «в изменяемую структуру ситуации, содержащуюся в

оценке коммуникантов, входит и мера лабильности адресата или, наоборот, его сопротивление тем или иным типам аргументов. Можно, в частности, противостоять психологическому давлению (реализуемому даже правильными речами с добрыми намерениями) уже потому, что нам неприятен говорящий, а можно и, наоборот, сдаться без боя на милость обольстительницы (или обольстителя) даже при нелепых и плохо сформулированных доводах, да к тому же при заведомо неблагоприятных последствиях для нас же» [6, с. 15]. Иначе говоря, для понимания эффективности аргументации нужны знания об условиях общения и об отношении между коммуникантами до вступления в дискуссию.

Данные положения полностью подтверждает фрагмент дискуссии из романа Дж. Остин «Гордость и предубеждение». Эффективность встретившихся здесь различных видов доводов к человеку может быть верно оценена только при знании всех обстоятельств общения и взаимоотношений между героями. Разворачивается горячий спор, вызванный признанием в любви мистера Дарси к Элизабет, их неравным положением в обществе, противоречивыми оценками, данными друг другу, недосказанностью и чрезмерной предвзятостью, повлекший за собой множество колких фраз Элизабет в адрес оппонента, которые он, однозначно, не заслужил: *После нескольких минут молчания он подошел к ней и с большим волнением заговорил: – Я тщетно боролся. Это бесполезно. Мои чувства подавить невозможно. Вы должны позволить мне выразить, как пылко я восхищаюсь вами и люблю вас. <...>–Мне кажется, в подобных случаях принято выражать благодарность за лестное расположение, даже если оно не находит ответа. Вполне естественно быть признательной за него, и если бы я могла испытать благодарность, то теперь поблагодарила бы вас. Но я не могу. <...> Лицо его побледнело от гнева, и во всех его чертах отразилось смятение. <...>–И это единственный ответ, которым меня удостоят!* По реакции мистера Дарси очевиден результат от использования Элизабет Беннет приема «эффект обманутого ожидания». Тем временем она продолжала: – *<...> Если бы мои собственные чувства не отвергали вас, если бы я была равнодушна или даже расположена к вам, неужели вы думаете, что хоть что-то толкнуло бы меня ответить согласием человеку, чьи усилия погубили, и, быть может, навсегда, счастье горячей любимой сестры?* Упомянув свою сестру, Элизабет не только взывает к совести мистера Дарси, но и обвиняет его

в жестокости, в результате вновь достигает поставленной цели: *Пока она говорила, мистер Дарси переменился в лице.* Стоит отметить, что до этого момента аргументы Элизабет отличаются большей рациональностью, нежели эмоциональные реплики мистера Дарси, имеющие в большей степени защитную функцию. Однако, когда речь заходит о ситуации, связанной с ее сестрой и ее помолвкой с мистером Уикхемом, по ошибочному мнению Элизабет, загубленной мистером Дарси, рациональность исчезает из ее реплик, уравниваясь по степени эмоциональности с аргументами ее оппонента: – *Ваш характер раскрылся мне в рассказе, который много месяцев тому назад я выслушала от мистера Уикхема. Что вы можете сказать об этом? Какой ссылкой на воображаемую дружескую услугу можете вы оправдаться? Какое неверное толкование того, что произошло, можете вы приписать другим?* Апелляция к морально-этическим ценностям с использованием приема «атака вопросами» приводит к тому, что мистер Дарси не выдерживает жестоких нападков со стороны Элизабет, продиктованных ее незнанием реальной ситуации. Он слишком оскорблен ее словами и вместо того, чтобы объяснить настоящее положение дел, перед уходом лишь произносит: – *Вы сказали достаточно, сударыня. Я вполне понимаю ваши чувства и теперь могу лишь стыдиться того, что чувствовал сам* [3]. Вновь используя аргумент к человеку, Элизабет заставляет мистера Дарси испытывать чувство стыда и побуждает его отказаться от дальнейшей дискуссии, что демонстрирует достижение поставленной инициатором спора коммуникативной цели.

Таким образом, сопоставление современных точек зрения на аргументацию с точки зрения ее эффективности, а также риторический анализ наиболее показательных с этой позиции фрагментов из произведений англоязычной художественной литературы позволяют определить эффективную аргументацию в межличностной дискуссии как высказывания ее участников, которые ведут к достижению коммуникативной цели инициатора дискуссии, в результате чего оппоненты принимают спорную мысль. Оценка эффективности аргументации в межличностных дискуссиях возможна только при наличии знаний об условиях общения и об отношениях между участниками дискуссии до ее начала. Фрагменты за пределами дискуссий позволяют судить о перлокутивном эффекте при использовании того или иного аргумента. В межличностных бытовых дискуссиях наиболее эффективны эмо-

циональные доводы, что объясняется характером неформального общения, свободой выражения своих чувств, субъективностью и наличием обратной связи, свойственной межличностной коммуникации. Более точные данные об эффективности того или иного аргумента в дальнейшем могут быть получены в результате анализа дискуссионных приемов и речевых форм, использующихся при оформлении того или иного аргумента.

Список литературы

1. Анисимова Т.В., Гимпельсон Е.Г. Современная деловая риторика: учеб. пособие. М.: Моск. психол.-соц. ин-т; Воронеж: МОДЭК, 2004.
2. Баранов А. Н. Что нас убеждает? (Речевое воздействие и общественное сознание). Новое в жизни, науке и технике. Сер. № 9. Лекторское мастерство. М.: Знание, 1990.
3. Волков А.А. Теория риторической аргументации. М.: Изд-во МГУ, 2009.
4. Волков А.А. Неориторика Брюссельской школы // Неориторика: генезис, проблемы, перспективы. М.: ИНИОН АН СССР, 1987. С. 46–69.
5. Волков А.А. Курс русской риторики. М.: Изд-во храма св. муч. Татианы, 2001.
6. Демьянков З.В. Эффективность аргументации как речевого воздействия // Проблемы эффективности речевой коммуникации. М.: ИНИОН АН СССР, 1989. С. 13–40.
7. Межличностная коммуникация: теория и жизнь / О.И. Мат'яш, В.М. Погольша, Н.В. Казаринова и др. СПб.: Речь, 2011.
8. Перельман Х. Новая риторика: трактат об аргументации // Язык и моделирование социального взаимодействия. М.: Наука, 1987.
9. Пригарина Н.К. К вопросу об основаниях классификации риторических аргументов // Филологические науки. Вопросы теории и практики. Тамбов: Грамота, 2008. № 1 (1): в 2 ч. Ч. II. С. 104–107.
10. Eemeren F. Argumentation: analysis, evaluation, presentation. L.: Routledge, 2010.

Источники иллюстративного материала

1. Берджесс Э. Заводной апельсин: роман / пер. с англ. В. Бошняка. М.: АСТ: Астрель, 2010.
2. Кизи К. Пролетая над гнездом кукушки / пер. с англ. В. Голышева. СПб.: Изд-во «Азбука-Классика», 2002.
3. Остин Дж. Гордость и предубеждение: роман / пер. с англ. И. Гуровой. М.: Комс. правда, 2006.
4. Теккерей У. Ярмарка тщеславия: роман / пер. с англ. М. Дьяконова. М.: Эксмо, 2013.

* * *

1. Anisimova T.V., Gimpel'son E.G. Sovremennaja delovaja ritorika: ucheb. posobie. M.: Mosk. psihol.-soc. in-t; Voronezh: MODJeK, 2004.

2. Baranov A. N. Chto nas ubezhdает? (Rechevoe vozdejstvie i obshhestvennoe soznanie). Novoe v zhizni, nauke i tehnike. Ser. № 9. Lektorskoe masterstvo. M.: Znanie, 1990.

3. Volkov A.A. Teorija ritoricheskoj argumentacii. M.: Izd-vo MGU, 2009.

4. Volkov A.A. Neoritorika Brjussel'skoj shkoly // Neoritorika: genezis, problemy, perspektivy. M.: INION AN SSSR, 1987. S. 46–69.

5. Volkov A.A. Kurs russkoj ritoriki. M.: Izd-vo hrama sv. much. Tatiany, 2001.

6. Dem'jankov Z.V. Jefferktivnost' argumentacii kak rechevogo vozdejstvija // Problemy jefferktivnosti rechevoj kommunikacii. M.: INION AN SSSR, 1989. S. 13–40.

7. Mezhlichnostnaja kommunikacija: teorija i zhizn' / O.I. Mat'jash, V.M. Pogol'sha, N.V. Kazarinova i dr. / pod nauch. red. O.I. Mat'jash. SPb.: Rech', 2011.

8. Perel'man H. Novaja ritorika: traktat ob argumentacii // Jazyk i modelirovanie social'nogo vzaimodejstvija. M.: Nauka, 1987.

9. Prigarina N.K. K voprosu ob osnovanijah klassifikacii ritoricheskikh argumentov // Filologicheskie nauki. Voprosy teorii i praktiki. Tambov: Gramota, 2008. № 1 (1): v 2 ch. Ch. II. S. 104–107.

10. Eemeren F. Argumentation: analysis, evaluation, presentation. L.: Routledge, 2010.

Istochniki illjustrativnogo materiala

1. Berdzhess Je. Zavodnoj apel'sin: roman / per. s angl. V. Boshnjaka. M.: AST: Astrel', 2010.

2. Kizi K. Proletaja nad gnezdom kukushki / per. s angl. V. Golysheva. SPb.: Izd-vo «Azбука-Klassika», 2002.

3. Ostin Dzh. Gordost' i predubezhdenie: roman / per. s angl. I. Gurovoj. M.: Koms. pravda, 2006.

4. Tekkerei U. Jarmarka tshheslavija: roman / per. s angl. M. D'jkonova. M.: Jeksmo, 2013.

Efficiency of argumentation in interpersonal discussion (based on English language fiction literature)

The article compares the modern views on argumentation in interpersonal discussion from the point of its efficiency. The rhetoric analysis of the fragments from the works of the English classical and modern fiction literature allows making the conclusion that the efficiency / non-efficiency of communication is revealed over the limits of discussions. Emotional arguments are the means to achieve speaker's goal.

Key words: *neorhetoric, effective argumentation, interpersonal discussion, rational arguments, emotional arguments.*

(Статья поступила в редакцию 29.04.2016)