

К.Ю. ГОРШКОВА
(Москва)

**РЕЧЕВЫЕ ЖАНРЫ
АРГУМЕНТАТИВНОГО ДИСКУРСА:
УБЕЖДЕНИЕ И УГОВАРИВАНИЕ**

Аргументативный дискурс не получил достаточно полного лингвистического описания применительно к обиходному русскоязычному общению: недостаточно исследована аргументация в различных ситуациях общения, не разграничены речевые жанры аргументативного дискурса (убеждение и уговаривание), отсутствуют типологии аргументов. В связи с этим проанализированы имеющиеся труды по теме, определены общие признаки и отличительные свойства обоих жанров.



Ключевые слова: *аргументативный дискурс, речевой жанр, убеждение, уговаривание, аргументы.*

Жанровое пространство аргументативного дискурса представлено такими речевыми жанрами (далее – РЖ), как убеждение и уговаривание (в терминологии О.С. Иссерс, М.Ю. Федосюка и др. – уговоры). Примечательно, что одно и то же речевое явление в разных теориях именуется по-разному: термин «речевой жанр» используется в теории РЖ [4; 13; 20; 21], в теории же речевой деятельности, теории регуляции употребляется термин «речевая (коммуникативная) тактика» [5; 6; 12]. Сходство в номинациях речевых тактик (далее – РТ) и РЖ (ср.: *речевые тактики убеждения, уговаривания / уговоров, просьбы, угрозы, комплимента и речевые жанры убеждения, уговаривания / уговоров, просьбы, угрозы, комплимента*) может создать иллюзию тождественности данных понятий, однако это не так. Несмотря на то, что данные понятия имеют общие лингвистические признаки (языковое воплощение), решают одну и ту же коммуникативную задачу, можно говорить об их специфике. РТ – это *процессуальная единица*, конкретное речевое действие во взаимодействии коммуникантов, а РЖ – это единица языка и речи, обращенная к сфере текстов, высказываний как *результату речевых действий* [17, с. 184].

РЖ рассматриваются в жанроведении главным образом с позиции адресанта, фактор адресата не всегда учитывается с долж-

ной полнотой, хотя в некоторых работах [18–21] этот параметр входит в систему характеристик РЖ. Внимание к данному аспекту определило появление нового направления в современном жанроведении – *прагматического*, которое представляет собой рассмотрение РЖ в широком контексте национально-речевой, социальной, духовной культуры [8]. Мы рассматриваем РЖ в контексте конкретной коммуникативной ситуации, с учетом концепций как адресанта, так и адресата (мотив, цель, речевое поведение).

Для того чтобы определить специфику РЖ убеждения и уговаривания, необходимо выяснить, что считать убеждением и уговариванием. Различие между данными понятиями игнорируется толковыми словарями. Так, в «Толковом словаре русского языка» С.И. Ожегова, Н.Ю. Шведовой *убедить* толкуется как «1. Заставить поверить чему-н. 2. Уговаривая, склонить к чему-н., заставить сделать что-н.», а *уговорить* – «убеждая, склонить к чему-н.» [15, с. 820, 824]. В «Большом толковом словаре русского языка» под ред. С.А. Кузнецова *убедить* определяется как «1. Заставить поверить чему-л., уверить в чем-либо. 2. Уговаривая, склонить к чему-л., заставить сделать что-л.», а *уговорить* – «1. Убеждая, склонить к чему-л., заставить согласиться с кем-л., чем-л.» [3, с. 1362, 1370]. Обращение к словарным дефинициям позволяет сделать вывод: толковые словари русского языка не разграничивают данные понятия и, следовательно, убеждение и уговаривание рассматриваются как синонимы.

О.С. Иссерс считает, что различия между убеждением и уговариванием имеют не столько понятийную, сколько психологическую основу [12, с. 142]. Уговаривание воздействует не на разум и логику, а на чувства и эмоциональный мир адресата, в то время как убеждение направлено именно на разум человека [7; 12]. Разумеется, убеждение может быть эмоциональным, но в этом случае эмоциональные аргументы будут уступать рациональным в количественном отношении. При уговаривании мы также можем использовать логические доводы, но они выступают как вспомогательное средство [12, с. 142].

По мнению О.С. Иссерс, различия между убеждением и уговариванием заключаются в особенностях взаимодействия коммуникантов. Она отмечает, что «уговаривание и убеждение воздействуют на разные “со-

стояния Я” объекта», причем «при уговаривании субъект ставит себя в зависимое от партнера положение – уговаривающий не может разговаривать “на равных”, он выступает как проситель» [12, с. 143, 144]. Таким образом, в основу разграничения убеждения и уговаривания О.С. Иссерс кладет фактор «насилия над волей адресата», который проявляет себя в системе и способах построения аргументации. Уговаривание, по мнению ученого, это «давление на адресата, “заманивание” его – то есть манипуляция, насильственно осуществляемая власть над адресатом» [Там же, с. 145].

М.Ю. Федосюк полагает, что важнейшим признаком, по которому можно различить РЖ убеждения и уговаривания, является характер аргументации. «В РЖ “убеждение” говорящий приводит доводы, связанные с тем, что адресат должен или что этому адресату выгодно произвести то или иное действие. В РЖ “уговоры” говорящий использует аргументы, суть которых сводится к тому, что адресату следует сделать нечто в интересах этого говорящего» [18, с. 94].

Л.Ю. Стойкович, рассматривая лексико-семантическое поле глаголов речевого воздействия в английском языке, среди глаголов речевого воздействия на мнение и побуждения к действию отмечает *persuade* (уговаривать) и *convince* (убеждать). По мнению ученого, дифференциальным признаком прототипных значений этих глаголов служит *цель воздействия*: у глагола *persuade* это желаемое действие, а у глагола *convince* – измененное мнение. Таким образом, по мнению Л.Ю. Стойкович, данные глаголы отличаются лишь вероятным следствием действия, заключающимся в возможном изменении мнения [16, с. 129]. Свою формулировку оппозиции убеждения и уговаривания дает А. Денежкин: «В прагматическом отношении предельным основанием различия теоретического (критически-рефлексивного) и “чисто” риторического дискурсов является оппозиция двух видов убеждающего воздействия – “убеждения” с помощью аргументов, притязающих на статус знания и потому могущих быть оцененными как истинные или ложные, и “уговаривания” с помощью риторических “инструментов” – средств, в отношении которых применимы скорее критерии успешности или эффективности» [9, с. 735]. Исследователь ссылается на определение риторического воздействия, данное Сократом, «которое имеет своим результатом мнение в отличие от знания,

как “заставляющее поверить” “безосновательно”» [9, с. 735]. Мы, в свою очередь, считаем, что и в убеждении, и в уговаривании целью адресанта может быть побуждение адресата к совершению / несвершению им некоторого действия, однако изменение мнения адресата может являться целью адресанта только в ситуации убеждения. Так, можно убедить / уговорить завести собаку, купить машину и т. п., однако можно только убедить (не уговорить) адресата в том, что тот или иной фильм интереснее другого, оформить ту или иную банковскую карточку выгоднее, чем другую и т. п.

В ходе изучения научной литературы мы обнаружили, что в аргументативном дискурсе РЖ убеждения и уговаривания часто дублируются или не разграничиваются учеными в полной мере.

М.Г. Безяева отмечает, что коммуникативный блок уговаривание характеризуется наличием множества структур положительной оценки адресата (лесть, расхваливание), содержит возражения, упреки, сомнения говорящего [2, с. 646–656]. Мы согласны с данным выводом исследователя, однако приведенный М.Г. Безяевой пример, в котором, по ее мнению, реализуется РЖ уговаривания, мы считаем спорным:

– *Давай сюда свою шубу, шапку, муфту, рукавички. Я их заберу себе. Ведь подружки должны делиться. Тебе что, жалко этих вещей?*

– *Нет, мне не жалко. Я просто боюсь, что очень замерзну, когда пойду на север, за Каем.*

– *Ты никуда не пойдешь. Вот еще глупости. Только что подружились и вдруг уходишь. Ты посмотри, как у меня интересно. Вот золото. Вот драгоценные камни. А вот пистолеты. Ты можешь стрелять из них в кого тебе угодно! А вот здесь живет мой любимый северный олень. Он умеет разговаривать.*

– *Покажи его мне! (к/ф «Снежная королева»)* [Там же, с. 644].

Неразграничение убеждения и уговаривания находим и в работе А.Н. Байкуловой [1]. Так, мы не можем согласиться с автором в том, что в следующем примере, приведенном ученым, реализовано уговаривание. На наш взгляд, пример автора иллюстрирует убеждение.

Разговор матери с дочерью:

– *А. Ну чем они (туфли) тебе не нравятся я не пойму? – В. Они мне больше что ли... Не знаю... – А. Нет / Но они тебе просто больше // – В. Ну как-то знаешь / грубо они у меня*

на ноге // Некрасиво совсем // Посмотри... Видишь? Не чувствуешь что некрасиво? – А. Ничего не грубо // Нет / ты посмотри... вот с одной стороны они смотрятся хорошо // – В. А мне не нравится // – А. А мне они смотрятся хорошо // Посмотри // Ну-ка / А что они тебе... в длину ли они тебе длинны или как? – В. Ну да / они мне большие немножко // – А. Ну вот поэтому Надь ты на правый / э ...а ты знаешь что? Нет / пожалуйста / возьми на правый померий (померь) ботинок на левую ногу // [1, с. 86].

Как отмечает Т.В. Шмелева, «речевой жанр определяется тем, кто, кому, за чем, о чем и как говорит, учитывая, что было и что потом будет в общении» [21, с. 63]. Опираясь на описательную модель РЖ Т.В. Шмелевой, охарактеризуем сначала общие свойства, присущие РЖ убеждения и уговаривания, используя термины теории речевых актов, а затем определим отличительные признаки обоих жанров.

Коммуникативная цель. РЖ убеждения и уговаривания направлен на то, чтобы изменить точку зрения адресата или побудить адресата к совершению / несовершению некоторого действия. Данный параметр объединяет рассматриваемые жанры с другими императивными жанрами, такими как *приказ, требование, принуждение, просьба, увещевание, мольба, совет, рекомендация, предостережение* и др.

Концепция адресанта. В отличие от адресанта таких императивных жанров, как *приказ, требование, распоряжение, команда, поручение, разрешение, запрет, предписание, запрещение, принуждение*, которые основаны на высоком статусе и власти говорящего, в коммуникативных ситуациях убеждения и уговаривания адресант может занимать как симметричную, так и несимметричную социальную позицию в семейной иерархии по отношению к адресату. Так, мать может уговаривать сына съесть кашу, дочь – убедать / уговаривать отца купить ей машину, жена – убедать / уговаривать мужа сменить работу.

Концепция адресата. РЖ убеждения и уговаривания предполагают наличие отрицательной реакции адресата (несогласие / возражение / отказ): адресант убеждает, уговаривает адресата, как правило, в тех случаях, когда он либо сталкивается с отказом в ответ на *просьбу / совет / предложение* и т. п., уже высказанные ранее, либо предполагает с высокой долей вероятности, что адресат, скорее всего, ответит отказом на его *просьбу / со-*

вет / предложение и т. п. Это побуждает адресанта прибегать ко множественной аргументации (до и / или после отказа), делать несколько коммуникативных шагов и, таким образом, отличает РЖ убеждения и уговаривания от РЖ *просьбы / совета / предложения* и т. п.

Фактор коммуникативного прошлого. Это ретроактивная направленность речевого события, характерная для ответа, отказа, согласия, опровержения. По данному параметру убеждение и уговаривание могут быть отнесены к числу реактивных РЖ, поскольку, в отличие от *просьбы*, требуют обязательного наличия каких-либо предшествующих высказываний адресата (обычно несогласие / возражение / отказ), реакцией на которые они являются.

Фактор коммуникативного будущего. Это выход на последующий эпизод общения. РЖ убеждения и уговаривания предполагают либо речевую реакцию адресата (согласие или несогласие), либо невербальную реакцию (выполнение / невыполнение требуемого действия).

Языковое воплощение. РЖ убеждения и уговаривания принадлежат к числу многоактных, поскольку включают в свой состав, во-первых, побудительное(-ые) высказывание(-я), во-вторых, аргумент(-ы), подкрепляющий(-ие) побуждение.

Анализ работ по теме показал, что вопрос разграничения РЖ убеждения и уговаривания остается открытым. Мы считаем, что для однозначного определения РЖ необходимо обращаться непосредственно к анализу конкретного текста, т. к. одни и те же аргументы могут быть использованы как в РЖ убеждения, так и в РЖ уговаривания. Последнее приводит к тому, что на практике бывает достаточно трудно выявить жанры убеждения и уговаривания в чистом виде, в обиходном дискурсе чаще всего реализуется убеждение с элементами уговаривания или уговаривание с элементами убеждения. Между тем данные РЖ различны по характеру ожидаемого перлокутивного эффекта, набору аргументов, развитию диалогических тактик и способу воздействия на адресата. Анализ аргументации в русскоязычной обиходной сфере с учетом параметров коммуникативной ситуации позволил нам сделать следующие выводы.

1. Важное отличие между убеждением и уговариванием мы видим в характере ожидаемого перлокутивного эффекта: в ситуации уговаривания адресант стремится

побудить адресата к совершению / несовершению некоторого действия, в ситуации убеждения цель говорящего – изменить точку зрения адресата или побудить его к совершению / несовершению действия.

2. РЖ уговаривания характеризуется повтором адресантом просьбы / совета / предложения и т. п. В одном из приемов уговаривания – «канючении» (термин О.С. Иссерс) – вообще может отсутствовать аргументация. Данный прием характеризуется подменной аргументации неоднократными эмоционально окрашенными повторами одного и того же побуждения и может быть представлен формулой «обращение + императив», которая повторяется несколько раз до достижения цели: – *Папа, ну скажи, пожалуйста, скажи! Пап, скажи! Скажи!*

3. В РЖ убеждения говорящий воздействует, прежде всего, на разум адресата, стараясь объективно оценить ситуацию, приводя логические доводы, цель которых – дать понять собеседнику, что выполнение определенного действия для него необходимо или желательно. Анализ материала показал, что в РЖ убеждения часто используются апелляции к разуму, здравому смыслу, логике партнера; качествам человека / товара / услуги; авторитету; ссылки на положительные прецеденты, апелляции к положительному или отрицательному опыту, своему и чужому; апелляции к наличию / отсутствию комфорта, удобства; апелляции к возможности извлечь выгоду; апелляции к категориям «польза / вред»; «добро / зло»; аргументы, связанные с потребностями адресата в чем-либо; даются положительные или отрицательные прогнозы на будущее и др. [14, с. 178–179].

В РЖ уговаривания, напротив, наблюдается преобладание эмоциональных аргументов над рациональными, т. е. здесь могут использоваться названные выше аргументы, но их объем будет невелик по сравнению с эмоциональными аргументами. Это связано с тем, что при уговаривании отсутствует четкая структура доказательств, аргументы адресанта рассчитаны на то, чтобы адресат осознал важность осуществления какого-либо действия на уровне чувств. Наиболее частотными аргументами в РЖ уговаривания являются апелляции к лести; жалости, состраданию; личности партнера; его чувствам; апелляции к этическим нормам; временности ситуации; возможным неблагоприятным последствиям (отрицательный прогноз на будущее) и др.

4. В РЖ уговаривания часто реализуется манипуляция (скрытое воздействие, при котором адресант относится к адресату как средству достижения собственных целей):

а) использование манипулятивных комплиментов, лести, сюсюканья (*У тебя безупречный вкус!; Кисонька! Обожаю тебя!*);

б) манипулирование потребностями адресата (*Я тебе машину куплю!; Потом поедем на море!*);

в) манипулирование чувствами адресата (*Да после твоего открытия ученый мир ахнет!; Ты же это любишь!*);

г) уверение в необходимости срочно осуществить данное действие (*Это можно сделать лишь сейчас, потом не получится!*);

д) апелляция ко временности ситуации (*Ну согласишься, совсем ненадолго, недели на две; Умоляю! Всего-то пять дней!*);

е) указание на исключительность человека или ситуации (*Помоги, умоляю, больше мне надеяться не на кого; Только ты можешь мне помочь!; Это последний вариант в моей жизни!*);

ж) демонстрация обиды, страдания, ущерба, претерпеваемых адресантом по вине адресата (чаще всего с упреком) (*А! Их надо жалеть, а меня нет!; Вот ты какая! Больная подруга просит помочь, а тебе все равно?; А обо мне ты подумала? Сколько я могу это терпеть?*);

з) призыв к сочувствию, жалости, состраданию (*Представляешь, как жалко, если ее убьют?; Ну выручи меня!*).

В ситуации уговаривания адресант может:

а) усиливать иллюзию побуждения, переходя с речевого акта (далее – РА) просьбы на РА мольбы (*Помоги, умоляю!; Умоляю тебя!*), сопровождая их определенным невербальным поведением: вставать на колени, плакать, вздыхать, вскакивать с места, быстро перемещаться по комнате, шептать, молитвенно складывать руки, прижимать руки к груди и т. д.;

б) реализовывать тактику усиления интимизации дискурса путем ввода уменьшительно-ласкательных обращений (*Катюша, Анюта*), положительно-оценочных апеллятивов (*Милая! Дорогая! Солнышко!*), а также сокращения дистанции между собой и адресатом (брать коммуниканта за руку, под руку, обнимать, целовать);

в) выдвигать условия (*Если любишь меня – женись!*).

Уговаривающий может также использовать тактику снятия интимизации дискурса

са (например, переходить с уменьшительно-ласкательных обращений на пейоративные: *Машенька, Манюня* → *Машика*), упрекать адресата (*Вот ты какая! Только о себе думаешь!*), угрожать, шантажировать (*Будешь себя плохо вести, не пойдешь гулять!*; *Будешь пить – брошу тебя!*), оскорблять (*Дура! Эгоистка!*), обвинять (*Я всегда знала, что ты меня не любишь!*) (см. подробнее: [14, с. 180–184]).

Разницу между РЖ убеждения и РЖ угваривания проиллюстрируем на следующих примерах.

В примере (1) представлен РЖ убеждения. Коммуникант 1 (далее – К1 и т. д.) – Юля, девушка; К2 – Нина Ивановна, учительница К1. Ситуация общения: К1 собирается выходить замуж и стоит перед выбором между двумя претендентами: богатым Александром или бедным Николаем. Она обращается за советом к своей учительнице, с которой ее связывают близкие отношения.

(1) *Вот тогда Юля и прибежала к Нине Ивановне за советом.*

– *Уж и не знаю, как поступить, – сказала она ей. – За мной ухаживают двое: Александр и Коля из второго подъезда.*

– *Я знаю Николая, – кивнула Нина Ивановна, – положительный молодой человек. Не пьет, не курит, это хорошая партия.*

– *Он бедный, – уточнила Юля. – Зарплата маленькая, машины нет и своей квартиры тоже – живет вместе с мамой, а у той характер хуже, чем у Бабы-яги. А Александр богат, имеет загородный особняк, автопарк и денег немерено.*

– *Если речь идет лишь о материальном благополучии, то, безусловно, второй вариант более привлекателен, – трезво оценила расклад учительница, – но семейная жизнь – это не только трата денег... Подумай, кстати, и о возрасте. Какая у вас с Александром разница?*

– *Больше двадцати лет, – прошептала девушка.*

– *Значит, через два десятилетия ему будет ой-ой сколько годков, – безжалостно сказала учительница, – и тебе придется ухаживать за стариком, терпеть его капризы. Когда собираешься выходить замуж, обязательно нужно оценить перспективу.*

– *Александр в загс меня пока не зовет, – призналась Юля. – У него есть супруга, правда, гражданская, и двое детей, сын старше меня.*

– *Деточка! – всплеснула руками Нина Ивановна. – Немедленно рви всяческие отношения*

с этим сластолюбцем. Я не одобряю охоту в чужом огороде, на горе другого человека свое счастье не построить. Сколько лет Александр живет в браке?

– *Жена у него неофициальная, – напомнила официантка, – но вместе они не один год.*

– *Какая разница, – отмахнулась учительница, – штамп в паспорте ни при чем. Мужчина и женщина ведут совместное хозяйство. Он ее никогда не бросит. И потом, там дети!*

– *Они взрослые! – снова напомнила Юля.*

– *Ну и что? Родная кровь от времени не портится. Потеряешь лучшие годы впустую и останешься одинокой. Лучше строй отношения с Николаем, – твердо посоветовала Нина Ивановна.*

– *Он бедный!*

– *Еще разбогатеет.*

– *Живет с мамой! – повторила Юля.*

– *У тебя есть своя площадь, – отмела последние сомнения советчица. – Хорошо получится: свекровь отдельно, вы в своем гнезде. Николай – это стабильность, брак, дети, в конце концов. А твой Александр? Что он тебе даст? Положение любовницы.*

– *Он богатый!*

– *Фу, – фыркнула Нина Ивановна. – Ты его любишь?*

– *Ну-у, – протянула Юля, – может, и так...*

– *Если представить, что Николай обладает домом, машиной, капиталом, за кого пойдешь? – тоном змея-искусителя продолжала учительница.*

– *За Колю, – без колебаний ответила Юля.*

– *Вот и поступай по велению сердца, – торжественно заявила Нина Ивановна, – у хорошей жены муж из солдата до маршала дорастет.*

Юля вышла замуж за соседа, и Нина Ивановна искренне порадовалась за девушку. Коля, желая обеспечить жену, старался изо всех сил. Не прошло и полугодия после свадьбы, как скончалась его мать, парень продал ее квартиру, купил авторемонтный бизнес и начал зарабатывать деньги. Юлю он заставил уйти из официанток и велел ей учиться на бухгалтера [10].

Убеждению в данном примере предшествует косвенный речевой акт (далее – КРА) просьбы К1 (просьбы посоветовать) с выражением сомнения: *–Уж и не знаю, как поступить, – сказала она ей. – За мной ухаживают двое: Александр и Коля из второго подъезда.* В ответ на КРА совета, который дает К2, с апелляцией к качествам человека (*– Я знаю*

Николая, – кивнула Нина Ивановна, – положительный молодой человек. Не пьет, не курит, это хорошая партия). К1 возражает, приводит контраргумент, содержащий отрицательную оценку материального положения Николая, его жилищных условий, будущей свекрови – матери Николая (– Он бедный, – уточнила Юля. – Зарплата маленькая, машины нет и своей квартиры тоже – живет вместе с мамой, а у той характер хуже, чем у Бабы-яги), и, напротив, апеллируя к материальному благополучию Александра (А Александр богат, имеет загородный особняк, автопарк и денег немерено). К2, предвидя возражение К1, заранее отвергает его, апеллируя к возрасту, несовместимости адресата с будущим мужем в РА возражения / несогласия (Если речь идет лишь о материальном благополучии, то, безусловно, второй вариант более привлекателен. ... но семейная жизнь – это не только трата денег... Подумай, кстати, и о возрасте. Какая у вас с Александром разница?), обращает внимание на вероятные неблагоприятные последствия в будущем в случае выбора Александра (аргумент – отрицательный прогноз на будущее): – Значит, через два десятилетия ему будет ой-ой сколько годков, – безжалостно сказала учительница, – и тебе придется ухаживать за стариком, терпеть его капризы. Вслед за сообщением К1 подробностей жизни Александра (наличие у него жены и детей) К2 выражает отрицательную оценку действиям К1, апеллирует к моральным нормам, ссылаясь на народную мудрость в РА неодобрения (Я не одобряю охоту в чужом огороде, на горе другого человека свое счастье не построить), вновь дает отрицательные прогнозы на будущее и ссылается на наличие детей у Александра: Он ее никогда не бросит. И потом, там дети!; Потеряешь лучшие годы впустую и останешься одинокой. Для К1 важно материальное благополучие будущего мужа, поэтому она снова ссылается на материальное положение Николая и его плохие жилищные условия (– Он бедный!; – Живет с мамой!). В ответ К2 апеллирует ко временности ситуации (положительный прогноз на будущее) (– Еще разбогатеет), к материальному благополучию К1 и возможности решить проблему совместного проживания с его матерью (– У тебя есть своя площадь, – отменила последние сомнения советчица; Хорошо получится: свекровь отдельно, вы в своем гнез-

де), делает положительный прогноз на будущее в случае выбора Николая (Николай – это стабильность, брак, дети, в конце концов) и отрицательный прогноз на будущее в случае выбора Александра (А твой Александр? Что он тебе даст? Положение любовницы). На данном этапе аргументы К2 не имеют запланированного перлокутивного эффекта и вновь провоцируют возражение К1. Поскольку для К1 рациональные аргументы не являются убедительными, К2 меняет тактику поведения, переходит на уговаривание, прибегая к эмоциональным аргументам, апеллируя к чувствам, потребности человека в любви (– Ты его любишь?), моделирует ирреальную ситуацию (– Если представить, что Николай обладает домом, машиной, капиталом, за кого пойдешь?), реализует РА совета, давая положительный прогноз на будущее, ссылаясь на народную мудрость: – Вот и поступай по велению сердца, – торжественно заявила Нина Ивановна, – у хорошей жены муж из солдата до маршала дорастет. О достижении перлокутивного эффекта свидетельствуют ответные действия К1.

В следующем примере (2) представлен РЖ уговаривания. К1 – частный детектив, образованная, интеллигентная женщина, Евлампия Андреевна Романова (Лампа). К2 – Гема, знакомая Евлампии Романовой. Коммуникативная цель К2 – уговорить К1 познакомить ее с честным милиционером для расследования смерти мужа.

(2) Я вздохнула:

– Вы предложите милиционерам деньги, может, они тогда станут проворней!

Гема печально улыбнулась:

– Ах, милая Лампа, наши доблестные органы возьмут баксы и ничего не сделают! Обманут как пить дать, нет у меня к ним доверия...

– Наймите частного сыщика!

Гема вновь улыбнулась:

– Моя подруга недавно обратилась в агентство. Втемяшилось ей в голову, что супруг изменяет. Я ее уговаривала бросить эту затею, да безуспешно. В общем, агент бегал за мужем, показывал отчеты, вытянул из нее не одну тысячу... Знаете, что выяснилось?

– Ну?

– Ни за кем он не следил, просто дурил моей знакомой голову, представляя липовые наблюдения. После такого случая как-то не очень хочется отдавать деньги «Шерлокам

Холмсам». Вот если бы нашелся честный милиционер, готовый помочь...

– У меня есть такой знакомый...

– Правда? – обрадовалась Гема. – Лампа, дорогая, приведите его ко мне.

– Не знаю, согласится ли он, и потом, имеет ли право заниматься частным сыском...

– Умоляю, уговорите, как, простите, его имя?

– Володя Костин, он майор, очень опытный сотрудник...

– Пожалуйста!!!

Глаза Гемы налились слезами, потом блестящая капля потекла по щеке.

– Эдик! Мой бедный муж! Мне не будет покоя, пока не найду убийцу. Это единственное, что я могу для него сделать... Боже, как ужасно, ну за что?

– Попробую, – растерянно сказала я, – очень постараюсь, но, ей-богу...

– Ни слова больше, – лихорадочно вскрикнула Гема, – вы единственная, кто может помочь, а деньги – вот они, возьмите...

Она нервно вскочила на ноги, подбежала к буфету, выдвинула тяжелый ящик и стала кидать на стол пачки.

– Раз, два, три, четыре...

– Не надо, – совсем растерялась я, – не надо долларов.

– Нет-нет, – возбужденно выкрикивала Гема, – вы поможете, я знаю. Бог мой, да я не смогу заснуть, пока убийца не окажется за решеткой! Возьмите, сейчас же возьмите, иначе прямо сию секунду выпрыгну из окна! ...

Руки ее тряслись, голос прерывался... Честно говоря, вид у нее был безумный, и впрямь еще, не дай бог, покончит с собой. Я сгрэбла пачки в сумку. Пусть успокоится, а завтра верну деньги. Кстати, вечером поговорю с Володей, может, он и согласится... Майор нуждается в средствах, вот только я не знаю, как на это посмотрят у него на службе... [11].

Уговариванию в данном примере предшествуют советы К1 (– Вы предложите милиционерам деньги, может, они тогда станут проворней!; – Наймите частного сыщика!), в ответ на которые К2 реализует КРА несогласия / возражения, давая отрицательные прогнозы на будущее (– Ах, милая Лампа, наши доблестные органы возьмут баксы и ничего не сделают! Обманут как пить дать...), ссылаясь на отсутствие доверия к правоохранительным органам (...нет у меня к ним доверия), а также отрицатель-

ный прецедент (– Моя подруга недавно обратилась в агентство... Знаете, что выяснилось? Ни за кем он [агент] не следил, просто дурил моей знакомой голову, представляя липовые наблюдения). На сообщение К1 о знакомстве с честным милиционером К2 отвечает просьбой (– Лампа, дорогая, приведите его ко мне). В ответной реплике К1 выражает сомнение в возможности совершения действия, апеллируя к возможному отсутствию прав у знакомого (– Не знаю, согласится ли он, и потом, имеет ли право заниматься частным сыском...), что вынуждает К2 усиливать иллюзию просьбы, переходить на РА мольбы (– Умоляю, уговорите, как, простите, его имя?; – Пожалуйста!!!). При этом К2 апеллирует к жалости, состраданию К1, показывая, что невыполнение этой просьбы К1 нанесет ущерб К2 (аргумент – отрицательный прогноз на будущее): Эдик! Мой бедный муж! Мне не будет покоя, пока не найду убийцу. Это единственное, что я могу для него сделать... К2 использует экспрессивные РА (в том числе, содержащие обращение к Богу): Эдик! Мой бедный муж!; Боже, как ужасно, ну за что? На воздействие направлено и поведение К2 (Глаза Гемы налились слезами, потом блестящая капля потекла по щеке). Поняв, что адресат сомневается (– Попробую, – растерянно сказала я, – очень постараюсь, но, ей-богу...), адресант уже не уговаривает, а требует, апеллируя к исключительности К1: – Ни слова больше, – лихорадочно вскрикнула Гема, – вы единственная, кто может помочь, а деньги – вот они, возьмите... Меняется и невербальное поведение коммуниканта (лихорадочно вскрикнула; Она нервно вскочила на ноги, подбежала к буфету, выдвинула тяжелый ящик и стала кидать на стол пачки; возбужденно выкрикивала). Кроме того, К2 указывает на негативный исход событий в случае отказа К1, давая при этом отрицательный прогноз на будущее и шантажируя собеседника (Бог мой, да я не смогу заснуть, пока убийца не окажется за решеткой! Возьмите, сейчас же возьмите, иначе прямо сию секунду выпрыгну из окна!...). О достижении перлокутивного эффекта свидетельствуют ответные действия адресата.

Таким образом, РЖ убеждения и уговаривания в обиходной сфере имеют следующие отличительные особенности:

1) в ситуации уговаривания адресант стремится побудить адресата к совершению / несозвершению некоторого действия, в ситуации убеждения цель говорящего – изменить

точку зрения адресата или побудить его к совершению / несовершению действия;

2) в РЖ уговаривания адресант дублирует просьбу / совет / предложение и т. п., часто заменяя аргументацию эмоционально окрашенными повторами одного и того же побуждения;

3) в РЖ убеждения говорящий воздействует, прежде всего, на разум адресата, в РЖ уговаривания, напротив, наблюдается преобладание эмоциональных аргументов над рациональными;

4) в РЖ уговаривания адресант часто использует манипулятивные комплименты, лесть, сюсюканье; манипулирует потребностями и чувствами адресата; демонстрирует обиду, страдание, ущерб, претерпеваемые им по вине адресата (чаще всего с упреком); призывает к сочувствию, жалости, состраданию; может шантажировать собеседника; использует тактики усиления / снятия интимизации и др.

Список литературы

1. Байкулова А.Н. Речевое общение в семье: дис. ... канд. филол. наук. Саратов, 2006.
2. Безяева М.Г. Принципы анализа семантической организации коммуникативного уровня звучащего языка: на примере описания системы вариативных рядов конструкций целеустановок волеизъявления и выражения желания говорящего в русском диалоге: дис. ... д-ра филол. наук. М., 2002.
3. Большой толковый словарь русского языка / гл. ред. С.А. Кузнецов. СПб.: Норинт, 2000.
4. Вежбицка А. Речевые жанры // Жанры речи. Саратов: Изд-во ГосУНЦ «Колледж», 1997. С. 99–111.
5. Верещагин Е.М., Ратмайр Р., Ройтер Т. Речевые тактики «призыва к откровенности»: еще одна попытка проникнуть в идиоматику речевого поведения // *Вопр. языкознания*. 1992. № 6. С. 82–93.
6. Верещагин Е.М. Тактико-ситуативный подход к речевому поведению (поведенческая ситуация «Угроза») // *Русистика*. Berlin: Dieter Lenz Verlag, 1990. № 1. С. 26–32.
7. Гловинская М.Я. Семантика глаголов речи с точки зрения теории речевых актов // *Русский язык в его функционировании. Коммуникативно-прагматический аспект* М., 1993. С. 158–212.
8. Дементьев В.В., Седов К.Ф. Социопрагматический аспект теории речевых жанров: учеб. пособие. Саратов: Изд-во Сарат. пед. ин-та, 1998.
9. Денежкин А. Теория и риторика. Круглый стол // *Логос* 1991–2005. Избранное: в 2 т. Т. 2. М.: Изд. дом «Территория будущего», 2006.
10. Донцова Д. Метро до Африки. М.: Эксмо, 2007 [Электронный ресурс]. URL: https://royallib.com/book/dontsova_darya/metro_do_afriki.html

(дата обращения: 29.03.2018).

11. Донцова Д. Прогноз гадостей на завтра. М.: Эксмо, 2001 [Электронный ресурс]. URL: https://royallib.com/book/dontsova_darya/prognoz_gadostey_na_zavtra.html (дата обращения: 29.03.2018).
12. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. М.: Едиториал УРСС, 2008.
13. Капанадзе Л.А. О жанрах неофициальной речи // *Разновидности городской устной речи*. М.: Наука, 1988. С. 230–234.
14. Нестерова Т.В. Введение в теорию коммуникации: лекции и практические задания: учеб. пособие. М., 2015.
15. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка / РАН; Ин-т рус. яз. им. В.В. Виноградова. 4-е изд., доп. М.: ООО «А ТЕМП», 2006.
16. Стойкович Л.Ю. Лексико-семантическое поле английских глаголов речепроизводства: лингвокогнитивный подход: дис. ... канд. филол. наук. Самара, 2007.
17. Третьякова В.С. Речевой конфликт и гармонизация общения: дис. ... д-ра филол. наук. Екатеринбург, 2003.
18. Федосюк М.Ю. Комплексные жанры разговорной речи: «утешение», «убеждение» и «уговоры» // *Русская разговорная речь как явление городской культуры / под ред. Т.В. Матвеевой*. Екатеринбург: Арга, 1996. С. 73–94.
19. Федосюк М.Ю. Нерешенные вопросы теории речевых жанров // *Вопр. языкознания*. 1997. № 5. С. 102–120.
20. Шмелева Т.В. Модель речевого жанра // *Жанры речи*. Саратов: Колледж, 1997. Вып. 1. С. 88–98.
21. Шмелева Т.В. Речевой жанр: Опыт общепилологического осмысления // *Collegium*. 1995. № 1-2. С. 57–65.

* * *

1. Bajkulova A.N. Rechevoe obshhenie v sem'e: dis. ... kand. filol. nauk. Saratov, 2006.
2. Bezjaeva M.G. Principy analiza semanticheskoy organizacii kommunikativnogo urovnja zvuchashhego jazyka: na primere opisaniya sistemy variativnyh rjadov konstrukcij celeustanovok voleizjavlenija i vyrazhenija zhelanija govorjashhego v russkom dialoge: dis. ... d-ra filol. nauk. M., 2002.
3. Bol'shoj tolkovyj slovar' russkogo jazyka / gl. red. S.A. Kuznecov. SPb.: Norint, 2000.
4. Vezhbicka A. Rechevyje zhanry // *Zhanry rechi*. Saratov: Izd-vo GosUNC «Kollredzh», 1997. S. 99–111.
5. Vereshhagin E.M., Ratmajr R., Rojter T. Rechevyje taktiki «prizyva k otkrovennosti»: eshhe odna popytka proniknut' v idiomatiku rechevogo povedenija // *Vopr. jazykoznanija*. 1992. № 6. S. 82–93.

6. Vereshhagin E.M. Taktiko-situativnyj podhod k rechevomu povedeniju (povedencheskaja situacija «Ugroza») // Rusistika. Berlin: Dieter Lenz Verlag, 1990. № 1. S. 26–32.

7. Glovinskaja M.Ja. Semantika glagolov rechi s točki zrenija teorii rechevyh aktov // Russkij jazyk v ego funkcionirovanii. Kommunikativno-pragmatičeskij aspekt M., 1993. S. 158–212.

8. Dement'ev V.V., Sedov K.F. Sociopragmatičeskij aspekt teorii rechevyh zhanrov: učeб. posobie. Saratov: Izd-vo Sarat. ped. in-ta, 1998.

9. Denezhkin A. Teorija i ritorika. Kruglyj stol // Logos 1991–2005. Izbrannoe: v 2 t. T. 2. M.: Izd. dom «Territorija budushhego», 2006.

10. Doncova D. Metro do Afriki. M.: Jeksmo, 2007 [Jelektronnyj resurs]. URL: https://royallib.com/book/dontsova_darya/metro_do_afriki.html (data obrashhenija: 29.03.2018).

11. Doncova D. Prognoz gadostej na zavtra. M.: Jeksmo, 2001 [Jelektronnyj resurs]. URL: https://royallib.com/book/dontsova_darya/prognoz_gadostej_na_zavtra.html (data obrashhenija: 29.03.2018).

12. Issers O.S. Kommunikativnye strategii i taktiki russkoj rechi. M.: Editorial URSS, 2008.

13. Kapanadze L.A. O zhanrah neoficial'noj rechi // Raznovidnosti gorodskoj ustnoj rechi. M.: Nauka, 1988. S. 230–234.

14. Nesterova T.V. Vvedenie v teoriju kommunikacii: lekcii i praktičeskie zadanija: učeб. posobie. M., 2015.

15. Ozhegov S.I., Shvedova N.Ju. Tolkovyj slovar' russkogo jazyka / RAN; In-t rus. jaz. im. V.V. Vinogradova. 4-e izd., dop. M.: OOO «A TEMP», 2006.

16. Stojkovich L.Ju. Leksiko-semantičeskoe pole anglijskih glagolov recheproizvodstva: lingvo-kognitivnyj podhod: dis. ... kand. filol. nauk. Samara, 2007.

17. Tret'jakova V.S. Rechevoj konflikt i garmoznizacija obshhenija: dis. ... d-ra filol. nauk. Ekaterinburg, 2003.

18. Fedosjuk M.Ju. Kompleksnye zhanry razgovornoj rechi: «uteshenie», «ubezhdenie» i «ugovor» // Russkaja razgovornaja rech' kak javlenie gorodskoj kul'tury / pod red. T.V. Matveevoj. Ekaterinburg: Argo, 1996. S. 73–94.

19. Fedosjuk M.Ju. Nereshennye voprosy teorii rechevyh zhanrov // Vopr. jazykoznanija. 1997. № 5. S. 102–120.

20. Shmeleva T.V. Model' rechevogo zhanra // Zhanry rechi. Saratov: Kolledzh, 1997. Vyp. 1. S. 88–98.

21. Shmeleva T.V. Rechevoj zhanr: Opyt obshhe-filologičeskogo osmyslenija // Collegium. 1995. № 1-2. S. 57–65.

Speech genres of reasoned discourse: convincing and persuasion

The reasoned discourse has not got a complete linguistic description in relation to everyday Russian-language communication: the argumentation in various communicative situations has not been sufficiently investigated, the speech genres of the reasoned discourse (convincing and persuasion) have not been distinguished, there are no typologies of arguments. We have analyzed the works on the topic and identified some common and distinctive features of both genres.

Key words: *reasoned discourse, speech genre, convincing, persuasion, arguments.*

(Статья поступила в редакцию 02.04.2018)

Т.Г. НИКИТИНА
(Псков)

ДИАЛЕКТНЫЕ ОБРАЗНЫЕ СРАВНЕНИЯ В «ПОЛНОМ СЛОВАРЕ НАРОДНОЙ ФРАЗЕОЛОГИИ»*

На материале донских говоров представлена концепция описания образных сравнений в «Полном словаре народной фразеологии». Показаны приемы словарной разработки диалектных сравнений на широком фоне общенародной фразеологии, что позволяет уточнить их статус как регионализмов, отразить специфику на уровне семантики и образной структуры. Приводятся образцы словарных статей, раскрывается блочно-стержневой принцип расположения материала.

Ключевые слова: *лексикография, словарная статья, компаративные фразеологизмы, образные сравнения, диалектология, донские говоры.*

Русские устойчивые сравнения (компаративные фразеологизмы) основательно разработаны на материале литературного языка в академических и учебных словарях В.М. Огольцева [14], Л.А. Лебедевой [8], К.С. Горбачевы

* Работа выполнена при финансовой поддержке Российского научного фонда (проект № 17-18-01062, реализуемый в Санкт-Петербургском государственном университете).