

УДК 811.111'27:155.845

ІНТЕРАКЦІЙНИЙ СПОСІБ АРГУМЕНТУВАННЯ ОЦІНКИ

Приходько Г. І.

Запорізький національний університет

У статті досліджуються способи аргументування оцінки у висловлюванні. Особливу увагу приділено актуалізації алетичних і деонтичних оцінних висловлювань у чотирьох типах прагматичних контекстів: 1) зобов'язання-сприяння; 2) попередня згода; 3) очікування дії, викликані спробами переконання в правильності того чи іншого твердження; 4) інтенсивне вираження точки зору.

Ключові слова: аргументація, деонтична, алетична, прагматичний контекст.

Приходько А. И. Интеракционный способ аргументирования оценки. В статье исследуются способы аргументации оценки в высказывании. Особое внимание уделено актуализации аллетических и деонтических оценочных высказываний в четырех типах прагматических контекстов: 1) обязательства-содействия; 2) предварительное согласие; 3) ожидание действия, вызванного попытками убеждения в правильности того или иного утверждения; 4) интенсивное выражение точки зрения.

Ключевые слова: аргументация, деонтическая, аллетическая, прагматический контекст.

Prihodko A. I. Interactional method of argumentation of evaluation. The article investigates the ways of argumentation of evaluation in the utterance. Special attention is drawn to the actualization of alletycal and deontic evaluative utterances in the four types of pragmatic contexts: 1) obligation and assistance; 2) the prior consent; 3) action expectation caused by attempts to convince a person in the correctness of a statement; 4) intensive expression of opinion.

Key words: argumentation, deontic, alletycal, pragmatic context.

Постановка проблеми у загальному вигляді, її актуальність та зв'язок з науковими завданнями. Загальновідомо, що будь-яка аргументація є засобом, спрямованим на зміну тих чи інших фрагментів картини світу адресата через вплив на його логічне мислення. Вступаючи в комунікацію, людина часто ставить перед собою мету не лише інформувати про щось співрозмовника чи схилити його до певної дії, але й аргументувати свою точку зору, спростувавши думки інших [3; 5]. Аргументацію можна вважати своєрідною формою людської комунікації, метою якої є переконання, а потім і спонукання слухача до дії чи вчинку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття “аргументація” дістало теоретичне обґрунтування і піддалося докладному аналізу Беловою А. Д., яка визначає його як багатогранне, комплексне явище, пов'язане із широким колом дисциплін [2, 9–12]. У процесі аргументації залучаються знання й уявлення мовця, його епістемічний, емоційний стан, ціннісна система, а також соціальні чинники комунікативної ситуації. Все це свідчить про інтегральний характер цього явища.

Метою запропонованої статті є дослідження когнітивно-комунікативного та аксіопрагматичного аспектів аргументації, які включають систему тверджень, спрямованих на спростування чи виправдання якоїсь думки, повідомлення. У зв'язку з цим виділяють два види аргументації: алетичну й деонтичну.

© Приходько Г. І. Інтеракційний спосіб аргументування оцінки

Виклад основного матеріалу. Референтом алетичної аргументації є істина, яка або стверджується, або заперечується. Референтом деонтичної аргументації стають вчинки, дії, поведінкова сторона комунікативних ситуацій у цілому [4, 62].

Обидва види аргументації реалізуються в аргументативному дискурсі, визначальними особливостями якого стають протиріччя, що виражаються в когнітивному чи аксіологічному конфлікті, у зіткненні думок, та протиставлення як когнітивне моделювання повідомлення, як техніка переконання.

Алетична аргументація, як правило, реалізується в рамках макроконтексту:

(1) *“Michael had reached the center of Parliament Square, when a figure coming towards him swerved suddenly to its left and made in the direction of Victoria... Wilfrid! Michael stood still. Coming from – South Square! And suddenly he gave chase. He did not run but he walked his hardest. The blood beat in his temples, and he felt confused to a pitch past bearing”* (10, 180 – 181).

Фрагмент дискурсу (1) – приклад зміни оцінки подій, що є результатом самозапевнення: реакції на негативну інформацію, яку одержав Майкл, побачивши свого друга поряд зі своїм домом. Цей факт переконав його в тому, що між його дружиною і Уїлфредом існують якісь стосунки.

(2) *“I imagine she’ll be looking for another instructor”. “I see.” Heggener nodded. “She does have a reputation for being difficult to please.” “Well earned.” Michael couldn’t hold back from saying it”* (14, 287).

Оцінка в цій діалогічній єдності втілена як у питанні, так і у відповіді, які складають пари ствердних реплік, перша з яких оцінює, а друга – підтверджує оцінку. Такий прагматичний макроконтекст, очевидно, характерний для оцінки в ситуації співбесіди, що носить характер запевнення-згоди.

Варто зазначити, що така згода спричиняє певне сподівання й зайвий раз переконує у правильності сказаного. Завіряння в цьому разі підкреслюється емпатичним *do*, яке доволі часто вживається саме для посилення завіряння.

Аналіз мовного матеріалу показав, що алетична аргументація більш характерна для монологічного мовлення. Це пояснюється тим, що саме цей різновид аргументації передусім пов’язаний з доказом істини, а отже претендує на те, щоб бути засобом переконання опонента в істинності повідомлюваного [8, 317–322], що легше досягається в межах монологічного висловлювання.

Деонтична аргументація є переважно діалогічною [7, 182–199], бо будується на обґрунтуванні прийнятності вираженого спонукання до дії / бездіяльності, тобто ставить за мету переконати опонента в розумності, виправданості, надійності, доречності та доцільності висловлюваного прохання, пропозиції тощо.

Проілюструємо сказане прикладом (3):

(3) *“He was a great man”. She affirmed again... You see, Jack,” she said, “I have to believe that.”*

“Yes, Lucy, you have to believe that. You have to believe that to live. I know that you must believe that. And I would not have you believe otherwise. It must be that way, and I understand the fact. For you see, Lucy, I must believe that too. I must believe that Willie Stark was a great man. What happened to his greatness is not the question... But he had it. I must believe that. Because I came to believe that. I came back to Burden’s Landing” (15, 427).

Із самої побудови діалогу стає зрозумілим, що за своєю суттю це розмова Джека з самим собою. Перлокутивний ефект цього внутрішнього діалогу-монологу спрямований на переконання самого себе в правильності прийнятого ним рішення повернутися додому. І це йому вдається завдяки використанню в монологі висловлювань інформативно-дескриптивного іллокутивного типу: аргументативів, констативів, а також завдяки

вживанню дієслова *to believe*, яке у цьому висловлюванні підпорядковане функції переконання адресата.

Як слушно зауважує Арутюнова Н. Д., “в мовленнєвому спілкуванні кожне висловлювання сприймається не саме по собі, а як репліка, вмонтована у прагматичний комплекс” [1, 360]. Це означає, що спілкування не може зводитися до аналізу мовленнєвих дій комунікантів у відриві від їх цілей, мотивів, епістемічного стану, особливостей взаємодії.

У дослідженні оцінного висловлювання (алетичного чи деонтичного, залежно від типу аргументації) вагомими результатами дає застосування методики актомовленнєвої інтерпретації таких висловлювань, що встановлює інтеракціональне функціонування останніх [6, 143 – 164], оскільки, як відомо, іллокутивний зміст не завжди відображає їх справжнє призначення в мовленнєвій взаємодії.

Теоретичні підвалини цієї методики повинні розроблятися не лише в термінах комунікативної інтенції (іллокуції) й соціальних цілей висловлювання, але і як когнітивний процес, оскільки у когнітивній площині “аргументація складає сукупність процедур над моделями світу, які можуть викликати зміну структури знання не тільки у слухача, але й у мовця, тобто перерозподіл наборів знань між співрозмовниками під час їх комунікативної активності” [2, 10].

Вивчення умов реалізації алетичних і деонтичних оцінних висловлювань показало, що вони використовуються як засіб досягнення різних соціальних цілей, як процес стратегії й тактики спілкування в системі взаємостосунків адресанта й адресата залежно від їх прагматичних контекстів, які виділяються на підставі таких критеріїв: 1) приналежність іллокутивних індикаторів ініціативній чи реагуючій особі; 2) характер мотивації, оснований на аксіологічному чи когнітивному дисонансі; 3) кінцеве цільове призначення висловлювання; 4) прагматична структура висловлювання.

Алетичні й деонтичні висловлювання, що реалізують потенціал оцінки, актуалізуються в таких типах прагматичних контекстів: 1) зобов’язання-сприяння; 2) попередня згода; 3) очікування дії, викликані спробами переконання в правильності того чи іншого твердження; 4) інтенсивне вираження точки зору.

Контекст зобов’язання-сприяння характерний для ситуації спонукання-прийняття до дії, в якій ініціативний комунікант за допомогою висловлювань декларативно-експресивного чи директивного іллокутивного типу прагне показати свою зацікавленість у потрібній йому дії співрозмовника.

Співрозмовник висловлює своє ставлення до директивного акту через різноманітні комісивні засоби. Іноді ці засоби є імпліцитними. У цьому разі адресат передбачає чи знає про бажання адресанта стосовно виконання бажаної дії заздалегідь. Зважаючи на мотиваційну зумовленість поведінки комунікантів, таку ситуацію можна віднести до контексту зобов’язання-сприяння.

Проаналізуємо діалогічний сегмент (4):

(4) *“It’s not enough that you don’t give a damn whether your wife becomes a widow or not, you have to drag my father along with you”. “I tried to insist...” he began. “I can’t imagine how you tried to insist.” “You ask your father...” “He admires you, he’s told me he wished he had a son like you, he’d like to pretend he’s almost the same age as you. I know you”* (14, 85).

Перед нами зразок деонтичної аргументації, спрямованої на переконання співрозмовника у щирості свого наміру вчинити якусь дію. Впевненість у виконанні майбутньої дії – це обіцянка, метою якої є зміна емоційно-психологічного стану співрозмовника: позбавлення його сумніву щодо щирості адресанта, стурбованості, розчарування.

В ініціативній репліці наведеного висловлювання міститься елемент сумніву в успіх задуманого, оскільки батько одного з комунікантів може бути проти їх союзу, про що говорить конструкція речення, оформленого у вигляді ін’юнктива, який передбачає

обіцянки-завіряння у відповідь, оформлену комісивом. Позитивна оцінка в аналізованому висловлюванні має імпліцитний характер і втілена у фінальній репліці, яка посилює переконання адресата звершити відповідну дію.

(5) *“I passed English all right”, I said, because I had all that Beowulf and Lord Randal My Son stuff when I was at the Whooton School*” (13, 11).

Сегмент дискурсу (5), який також є прикладом актуалізації деонтичної аргументації, оформлено у вигляді складнопідрядного речення – констатива з двома пропозиціями. Перша пропозиція передає факт вдалого складання мовцем іспиту з англійської мови. У другому реченні продуцент пояснює причину такого успішного результату.

У цьому контексті вислів мовця передає прийняття останнім зобов’язання щодо існування каузального зв’язку між фактами реальності, що описуються дискурсом. Тому дискурсивний маркер *because* функціонує тут як показник локального зв’язку між двома пропозиціями висловлювання, оперуючи таким чином на семантичному дискурсивному рівні.

У контексті попередньої згоди прохання надходить від неавторитетної особи, яка в превентивних цілях на випадок відмови, вагання, сумніву чи навіть обдурювання підкріплює свою просьбу пропонуванням умов-зобов’язань, нею ж висунутими. Основне призначення таких умов-зобов’язань, як ми бачимо, полягає у зацікавленні співбесідника здійсненням потрібної для цієї особи дії. Тим самим мовець ніби встановлює баланс взаємних інтересів. Пор.:

(6) *“I tried to call you Saturday night”. She looked at him squarely, without emotion. “Several times.” “Did you have anything special to say?” “No”. She shrugged. “Just that I missed you”. There was no answer. “I was invited out to the beach for the weekend. I should have left the number at the hotel”*” (14, 69).

У діалозі (6) адресант здогадується про те, що адресат знає про його обман і намагається переконати у протилежному. Саме переконання в цій ситуації умовляння стає сигналом розвитку комунікації в екстремальних умовах, коли зацікавлена людина передбачає негативну реакцію співрозмовника на прохання, якщо ініціатор не підкріпить останнє переконливими, на його думку, аргументами. Цим і пояснюється відсутність проміжних ходів, що зазвичай супроводжуються спокійною аргументацією, – між проханням і переконанням в екстремальній ситуації.

Переконання у цьому контексті (6) спрямоване на зміну ситуації, що склалася чи складається несприятливо, у вигідному для адресанта напрямку. Порушення умов перебігу комунікації знімає з адресанта ті зобов’язання, які він узяв на себе. Прагнення досягти згоди зі взаємними зобов’язаннями на підставі взаємного компромісу передбачає наявність балансу інтересів.

Переконуючий ставить за мету домогтися від співбесідника певного поступу. Для цього він використовує декларативно-експресивні висловлювання (комісив, експозитив), а також директивні висловлювання (реквестив), що досить часто спостерігаємо у випадках з акціональною аргументацією.

Контекст очікування дії, викликані спробами переконання у правильності наведеного твердження, властивий таким ситуаціям: 1) вимога-обіцянка; 2) наполегливе переконання-згода.

Розглянемо висловлювання (7):

(7) *“He sat quite still with half the notes in his hand. He looked uneasy. The telephone rang. He let it ring for two seconds, his veined eyes on Ida; then he lifted the receiver. “Hallow. Hallow. This is Jim Tate.” It was an old-fashioned telephone. He cerewed the receiver close in to his ear and sat still while a low voice buzzed like a bee. One hand holding the receiver to his ear Jim Tate shuffled the notes together; wrote out a slip. He said hoarsely: that’s all right, Mr Colleoni. I’ll do that, Mr Colleoni, and planked the receiver down. “You’ve written Black Dog”, Ida said. He*

looked across at her. It took him a moment to understand. "Black Dog", he says, and then laughed, hoarse and hollow. "What was I thinking of Black Dog indeed." "That means Care". Ida says. "The Popes used to find them under the bed". "Well", he barked with unconvincing geniality, "we've always something to worry about". The telephone rang again. Jim Tate looked as if it might sting him" (11, 71).

Персонажі роману Г. Гріна – люди злочинного світу, світу рекету, де панують шантаж та вбивства. Призначення дібраного для аналізу уривку (5) полягає в передачі емоційного стану (стурбованості й тривоги) брайтонського букмекера Джима Тейта. Сум'яття в душі Тейта викликане втручанням зграї бандитів у його справи. Постійні телефонні дзвінки ватажка банди Коллоні, якого Джим називає "*Black Dog*", викликають у нього не лише роздратування, а й страх. Рекетири займаються на перегонах вимаганням і нав'язують букмекеру свої умови. Під тиском обставин, що склалися, Джим змушений їх прийняти і обіцяє зробити все, що від нього вимагають.

Автор роману порівнює голос поводиря бандитської ватаги з надокучливою бджолою, яка готова вжалити. Метафоричний образ всередині самого порівняння ґрунтується на загальній ознаці "погрози", що передається предикатною метафорою "*to buzz – a low voice buzzed like a bee*".

Експліцитне вираження погрози пов'язане з дієсловом "*to sting*" в останньому реченні уривку (7). Щоб показати вимушений характер уступки-обіцянки, зробленої Джимом рекетирам, використовуються інформативно-наративні висловлювання: дескриптиви, констативи, аргументативи. Саме такі типи висловлювань і є характерними для атлетичної аргументації.

(8) "*Not that I much blame Duffy. Duffy was face to face with the Margin of mystery where all calculations collapse, where the stream of time dwindles into the sands of eternity, where the formula fails in the test tube, where chaos and old night hold sway and we hear the laughter in the ether dream. But he didn't know he was, and so he said, "Yeah"*" (15, 19).

(9) "*You meet somebody at the seashore on a vocation and have a wonderful time together. Or in a corner at a party, while the glasses clink and somebody beats on a piano, you talk with a stranger whose mind seems to whet and sharpen your own and with whom a wonderful new vista of ideas is spied... You remember the individual words from the old language you spoke together, but you have forgotten the grammar. You remember the steps of the dance but the music isn't playing any more. So, there you are*" (15, 423 – 424).

Висловлювання (8), (9) є ілюстрацією атлетичної аргументації у ситуації "настійливе переконування-згода" і є констативами та аргументативами, за допомогою яких оповідач Джек Берден апелює до читача, прагне вплинути на його почуття, зробити своїм одностороннім, примусити співпереживати разом з його персонажами, чого він і домагається з великим успіхом.

Займенник "*we*", парадигматичне значення якого включає сему *ego*, в авторських відступах Бердена отримує під впливом контексту додаткову сему "*you*", що включає читача у сферу спілкування. Неважко помітити, що авторські відступи оформлені займенником "*you*", дещо відрізняються семантикою й функціями від тих, в яких вжито "*we*".

І у першому, і у другому випадках переривається розповідний монолог оповідача, призупиняється перебіг часу, проте ступінь потенційної діалогічності (а значить і переконливості та здатності викликати у читача співпереживання) значно вищий там, де вживається "*you*".

Контекст інтенсивного вираження точки зору властивий таким ситуаціям: 1) аргументований намір-переконання; 2) аргументована інструкція-згода.

Аргументований намір-переконання можна проілюструвати висловлюванням (10):

(10) "*He protested shakily but as he crawled back to his laboratory it seemed impossible for him to leave this sanctuary and face the murderous brawling world, and quite as impossible*

to tolerate a cheapened and ineffective imitation of his antitoxin. He began that hour, a sordid strategy which his old proud self would have called inconceivable” (12, 143).

Арсенал мовленнєвої палітри автора зумовлений його намірами. Наведений фрагмент одночасно містить інформацію про характер дій персонажа, його внутрішній стан, осмислення ним цих подій, а також, що досить важливо, виявляє позицію самого автора. Це підтверджують такі конотації, що виникають у вищенаведеному описі внутрішнього стану героя, як от: *murderous brawling world, sordid strategy, cheapened imitation*.

Складна гама почуттів професора Готліба (пригніченість, розгубленість, безсилля перед меркантильним світом і любов до науки) отримує експліцитне вираження у цілому комплексі лексичних засобів: спеціальний добір лексики (*protested shakily*), метафори (*crawled back, to leave his sanctuary*) негативно-оцінні епітети (*murderous brawling world, sordid strategy, cheapened imitation*) тощо.

Автор твору явно співчуває вченому, засуджує світ грошей. Він досить аргументовано радить нам поділити його точку зору. Відповідним чином організований мовний матеріал передає не тільки душевний стан героя, але й досить прозоро виражає авторське аргументоване ставлення до висловлюваного, переконує в правоті авторської позиції. З цією метою у фрагменті використано притаманні алетичній аргументації констативи й аргументативи.

Аргументативна інструкція-згода проявляється у прикладі (11):

(11) “*David had been warned by the London publishing house – by the senior member of it who had set the project up – of the reefs, far more formidable than locked gates, that surrounded any visit to Coetminais. The touchiness, the names one must not mention, the coarse language, the baiting...*” (9, 39).

Перед нами (11) зображення приїзду головного героя – Девіда – в садибу відомого своїми дивацтвами художника Бреслі, що усамітнився, втікши від зовнішнього світу. Перше, з чим стикається Девід, це зачинені ворота та ще й не одні. Хоча його й попереджали про це раніше, але побачене викликало навіть не подив, а справжній шок. Сила емоційного потрясіння зростала з кожним новим зіткненням із зачиненими воротами.

Опис нагромадження воріт вдається завдяки використанню аргументативу. Він налаштовує читача на сприйняття подальшого тексту поки що через підсвідомі стереотипні асоціації, викликані абстрагуванням і символізацією концепту “зачинені ворота”. Але далі слідує пояснення, яке повністю підтверджує наші здогадки про ширше значення перешкод, які супроводжують людину упродовж її життя, зокрема в пошуках істини.

Головною перешкодою для сучасної людини, на думку героя, є її власний страх перед ризиком та небезпекою. Її сьогоденний побут перенасичений різноманітними вигодами, а життя сповнене матеріальних статків, рятівних звичок, а також банальних, але раз і назавжди засвоєних істин.

Ось як про це говорить сам Девід (12):

(12) “*And that was precisely what had happened to him: a challenge, and well beyond the moral and sexual. It had been like a trap, he saw this now as well. One sailed past that preposterously obvious reef represented by the first evening with the old man, and one’s self-blindness, prigishness, so-called urbanity, love of being liked, did the rest. The real rock of truth had lain well past the blue lagoon*” (9, 125).

У фрагменті (10) за допомогою дескриптивів та констативів виражається сумний висновок Девіда про те, що йому не судилося пізнати істину, хоча він був так близько до неї. Це досягається також завдяки тому, що лексеми *reef* та *rock* пов’язані ознакою “перешкода”, “перепона” з передуючим використанням словосполучення *locked gates* й експлікують зв’язок з абстрактними предикатами *challenge, self-blindness, prigishness, truth*.

Цей контекст – метафоричний, але метафора є банальною, стертою, її значення поновлюється через додавання нестереотипних асоціацій по лінії міжконтекстуальних зв'язків з образами *gate*, *door* й усіма “важкими”, непереборними для Девіда ситуаціями.

Висновки і перспективи подальших досліджень. На підставі викладеного, можна зробити висновок про те, що аргументація спрямована на зміну поглядів адресата, у тому числі й ціннісних, під тиском нав'язаної йому адресантом точки зору. Досліджуваний матеріал показав, що вид аргументації зумовлюється типом мовлення: алетична аргументація переважно властива монологічному мовленню, в той час як деонтична тяжіє, як правило, до діалогу. Щодо формальних показників контексту, то оцінні висловлювання, що містять як алетичну, так і деонтичну аргументацію, реалізуються в макроконтекстах різного обсягу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Арутюнова Н. Д. Фактор адресата / Н. Д. Арутюнова // Изв. АН СССР. Сер. лит-ры и яз. – 1981. – Т. 40, № 4. – С. 356 – 367.
2. Белова А. Д. Лингвистические аспекты аргументации / А. Д. Белова. – К. : КГУ, 1997. – 300 с.
3. Коммуникация и образование. Сборник статей / Под ред. С. И. Дудника. – СПб. : Санкт-Петербургское философское общество, 2004. – 448 с
4. Лазарев В. В. Язык, текст, аргументация / В. В. Лазарев // Материалы межвуз. научн. конф. “Дискурс и аргументация”. – Пятигорск : Пятигорск. гос. пед. ин-т иностр. яз. – 1992. – С. 62–64.
5. Третьякова Т. П. Опыт лингвистического анализа аргументации в политическом диалоге / Т. П. Третьякова. – СПб. , 2004. – С. 299 – 320.
6. Kintsch W. A. Cognitive Architecture for Comprehension / W. A. Kintsch // Cognition: Conceptual and Methodological Issues. – Washington : Acad. Press. – 1992. – P. 143–164.
7. Matthews R. J. Psychological Reality of Grammars / R.J. Matthews // The Chomskyan Turn. – Cambridge : Cambridge Univ. Press, 1991. – P. 182–199.
8. Miller G. A. Linguists, Psychologists, and the Cognitive Science / G.A. Miller // Language. – 1990. – Vol. 66, № 2. – P. 317–322.

ДЖЕРЕЛА ІЛЮСТРАТИВНОГО МАТЕРІАЛУ

9. Fowles J. The Ebony Tower / J. Fowles. – L. : Granada Publ., 1981. – 304 p., ET
10. Galsworthy J. The White Monkey / J. Galsworthy. – N.Y. : C. Scribner's Sons, 1924. – VIII, 328 p, WM
11. Greene G. Brighton Rock / G. Greene. – N. Y. : Knopf, 1993. – XXIX, 299 p., BR
12. Lewis S. Arrowsmith / S. Lewis. – N. Y. : Harcourt, Brace and Company, 1925. – 448 p., Ar
13. Salinger J. The Catcher in the Rye / J. Salinger. – M. : Apt + N, 1998. – 193 p., CinR
14. Shaw I. The Top of the Hill / I. Shaw. – N. Y. : Delacorte Press, 1979.–346 p., TofH
15. Warren R. All the King's Men / R. Warren. – San Diego : Harcourt Brace Tovanovich, 1982. – 438 p., АКМ