

УДК 81'42:001.891.32

М. В. Ладутько

кандидат филологических наук, доцент,
доцент кафедры общего и славянского языкознания
МГУ имени А. А. Кулешова
(Могилев, Беларусь)

АРГУМЕНТАТИВНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ РЕЧЕВОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ В НАУЧНОМ ДИСКУРСЕ

В статье рассматривается понятие речевого воздействия, предлагается описание аргументативного измерения речевого воздействия в научном дискурсе. Использо-

ется комплексный методологический подход к исследованию речевого воздействия, совмещающий лингвистический, психологический, коммуникативный, риторический аспекты этого феномена.

Интегративное направление исследования научного дискурса позволяет представить последний как сложный феномен, несущий различные виды информации и содержания, с позиции когнитивной лингвистики, теории речевых актов, лингвистической прагматики, стилистики, риторики. Основной задачей современных исследований становится описание механизма сложных взаимоотношений между участниками научного дискурса, познанием, речью и поведением.

Нам представляется актуальным выявить и описать воздействующий потенциал аргументативной структуры научного дискурса в системе координат: «исследователь (субъект речи) взаимодействует с научным сообществом (адресат), обосновывая новую научную идею, ориентируясь при этом на социокультурные ситуативные факторы, с помощью принятых в научном дискурсе приемов (правил), рассчитывая, что новая идея будет принята научным сообществом и встроена в парадигму культуры» [5, с. 51].

Речевое воздействие традиционно трактуется в широком и узком смысле. Обобщая характеристики речевого воздействия, описанные в ряде работ [Е.Ф. Тарасов, 1990 [7]; В.Ф. Петренко, 1990 [4]; П.Б. Паршин, 2000 [3]; И.А. Стернин, 2001 [6]; О.С. Иссерс, 2009 [2]; Е.В. Шелестюк, 2014 [8]], можно заключить, что речевое воздействие в широком смысле – это произвольное и непроизвольное воздействие субъекта на адресата в процессе речевого общения в устной и письменной формах, которое осуществляется с помощью лингвистических, паралингвистических и символических средств и определяется сознательными и бессознательными интенциями субъекта, целями коммуникации (информационными, предметными, коммуникативными), пресуппозициями и конкретной знаковой ситуацией. В узком смысле речевое воздействие отличается такими коммуникативными целями субъекта речи, как изменение личностного смысла того или иного объекта или смыслового конструкта для адресата; влияние на поведение адресата; изменение общего эмоционального настроения адресата в конкретной ситуации общения; категориальная перестройка картины мира адресата.

Представляется целесообразным конвергентное описание речевого воздействия в научном дискурсе в двух ипостасях: во-первых, речевое воздействие как исследование с учетом лингвистических и экстра-

лингвистических параметров реализации аргументативных моделей и, во-вторых, речевое воздействие как речевая коммуникация в аспекте ее стратегической организации и решения (вне)коммуникативных задач аргументативного дискурса. Такой подход дает возможность более полно проанализировать речевые воздействия как рассчитанные эффекты, вызывающие определенную реакцию адресата, и включить в сферу анализа целый ряд речевых действий, оставшихся за ее пределами.

В научной литературе выделяют следующие способы речевого воздействия – убеждение, внушение, манипуляция. Основным видом воздействия в научном дискурсе является убеждение, которое основано на разумном, осмысленном принятии адресатом информации, ее оценке и анализе.

Аргументация, выступая универсальным средством убеждения и основным способом речевого воздействия в научном дискурсе, является каркасом процесса конструирования и передачи знаний от субъекта речи к их адресату. Аргументация представляет собой синтез доказательств и убеждения, причем взаимоотношения этих двух составляющих в каждом конкретном случае могут быть различными. Поэтому особую роль при привлечении аргументативного ресурса играет информация, имеющая вспомогательный характер, находящаяся за пределами аргументативной конструкции, обеспечивающая поддержку аргументации: объяснение, комментирование, уточнение.

В основе авторского выбора того или иного познавательного действия лежат две интенции: 1) направленность автора на реализацию содержательно адекватного научного диалога и 2) направленность на реализацию коммуникативно адекватного научного диалога. Эти две интенции познания составляют два плана аргументации – когнитивный, указывающий на связь с рациональной областью познания, и эмотивный, указывающий на связь с эмоционально-психической областью познания. Интенциональное описание речевого воздействия как исследования с учетом лингвистических и экстралингвистических параметров реализации аргументативных моделей научного дискурса позволит представить процесс воздействия на принятии адресатом решений путем изменения онтологического статуса его знания о факте или событии.

Речевое воздействие в научном аргументативном дискурсе представлено двумя типами – интеллектуальным и экспрессивным.

Интеллектуальное воздействие аргументации проявляется в структурно-семантические связи тезисов и аргументов, языковых средствах экспликации собственно аргументативных и поддерживающих обо-

снование ресурсных и парааргументативных компонентов, имеющих прагматическое значение. Выделены и средства интеллектуального воздействия: смысловые усилители, направляющие внимание; усилители, маркирующие сильную логическую связь; акцентирование ключевых концептов – многократный повтор слов с соответствующей семантикой; концептуальное противопоставление; использование оценочных интенсификаторов, аргументативный период и т.д.

Экспрессивное воздействие направлено на эмоционально-мотивационную сферу личности адресата: благодаря эмотивной оценке когнитивные действия субъекта речи получают психологическую корректировку и предстают в тексте в выверенном варианте. Этот тип воздействия вызван стремлением субъекта речи изложить свою концепцию не только более доступно для адресата, но и более выразительно. Экспрессивное воздействие достигается в научном дискурсе за счет привлечения риторических приемов – тропических средств – эпитетов и метафор; стилистических фигур – инвертированного порядка слов, повторов, конструкций с градационным значением, приемов популяризации (проблемный вопрос, имплицитующий мнение).

Коммуникативная модель убеждающего воздействия в научном дискурсе выступает как трехуровневая иерархия, которую образуют: 1) коммуникативная стратегия – линия речевого поведения, определяемая прагматической установкой (коммуникативной целью) аргументатора; 2) тактика – стратегически мотивированное коммуникативное действие; 3) прием – реализующий тактику способ построения высказывания/текста. Среди стратегий, определяемых приоритетным каналом аргументативного воздействия, классифицированы стратегии рационально-ценностного воздействия и стратегии эмоционально-ценностного воздействия [5, с. 160]. Каждая из стратегий реализуется через набор тактик и приемов.

Таким образом, комплексное исследование воздействующего потенциала аргументативной структуры научного дискурса позволяет представить аргументацию как «особый вид коммуникации, специфически воздействующий на сознание адресата через языковые знаки, организованные согласно принятым в данном культурном социуме принципам убеждения» [1, с. 9].

Список литературы

1. Баранов, А.Н. Лингвистическая теория аргументации: (когнитивный подход): автореф. дис. ... д-ра филол. наук : 10.02.01 ; 10.02.19 / А.Н. Баранов; Ин-т русского языка АН СССР – М., 1990. – 48 с.

2. Иссерс, О.С. Речевое воздействие: учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности «Связи с общественностью» / О.С. Иссерс. – М. : Флинта : Наука, 2009. – 224 с.
3. Паршин, П.Б. Речевое воздействие: основные сферы и разновидности / П.Б. Паршин // Рекламный текст: Семиотика и лингвистика. – М. : ИД Грабельникова, 2000. – С. 55–73.
4. Петренко, В.Ф. Проблемы эффективности речевого воздействия в аспекте психолингвистики / В.Ф. Петренко. // Оптимизация речевого воздействия. – М. : Наука, 1990. – С. 18–30.
5. Савчук, Т.Н. Аргументация в русско- и белорусскоязычном научно-гуманитарном дискурсе / Т.Н. Савчук. – Минск : БГУ, 2018. – 279 с.
6. Стернин, И.А. Основы речевого воздействия. Учебное издание / И.А. Стернин. – Воронеж : Истоки, 2012. – 178 с.
7. Тарасов, Е.Ф. Речевое воздействие: методология и теория / Е.Ф. Тарасов. // Оптимизация речевого воздействия. – М. : Наука, 1990. – С. 5–17.
8. Шелестюк Е.В. Речевое воздействие: онтология и методология исследования: монография / Е.В. Шелестюк. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Флинта : Наука, 2014. – 344 с.