

ТИПЫ АРГУМЕНТОВ В РАДИОДИСКУССИЯХ НА БЕЛОРУССКОМ И АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКАХ

Работа посвящена анализу аргументативного коммуникативного процесса, занимающего важное место в дискуссиях на радио. В исследовании разграничиваются понятия эмоциональной и рациональной аргументации, а также рассматривается комплексная структура аргументации в белорусских и британских радиодискуссиях. Особое внимание уделяется общим и специфическим чертам, типам аргументов и языковым средствам их реализации. Также выявлены наиболее частотные средства аргументации на лексическом и синтаксическом уровнях для радиодискуссий на белорусском и английском языках.

Название жанра *радиодискуссии* предполагает некое обсуждение, наличие полемических реплик, различных точек зрения, которые необходимо обосновать и доказать публике их состоятельность. Путем аргументации гость студии стремится убедить аудиторию в истинности или справедливости решения тех или иных проблем общественно-политической, социально-экономической или культурной жизни. Важнейшим критерием эффективности аргументации является согласие публики с теми доводами, мнениями, соображениями, т.е. аргументами, которые приводятся для обоснования предлагаемых решений.

В современных лингвистических исследованиях аргументация рассматривается как способ речевого воздействия преимущественно на рациональное сознание человека. Убедить посредством аргументации – значит

привести систему оценок объекта убеждения в соответствие с таковой субъекта убеждения (Е.Ю. Ильинова, Д.А. Бокмельдер). Однако некоторыми исследователями отдельно рассматривается аргументация, предполагающая апелляцию к ценностям, нравственным принципам, именуемая *эмос*, и аргументация, апеллирующая к чувствам аудитории – *пафос* [1]. Вслед за В.Ф. Берковым и Ф. ван Еемереном, мы также в нашем исследовании будем разграничивать эмоциональную и рациональную (логическую) аргументации. Материалом данного исследования выступили дискуссии британского радио Би-би-си и белорусского радио «Беларусь».

Аргументативный коммуникативный процесс предполагает наличие тезиса или “выраженного мнения”, “точки зрения”, аргументов или доводов (Д.А. Бокмельдер, Ф. ван Еемерен, Р. Гроотендорст), а также следствия [2, с. 65; 3]. В случае радиодискуссий аргументативный процесс реализуется через систему вопросно-ответных процедур, причем тезис может быть выражен уже в вопросе ведущего к гостю студии. Например: *В е д у щ и й . Апошнім часам у грамадстве ўзнікае пытанне, якое сапраўды наспела, пра павелічэнне пенсійнага ўзросту ў нашай краіне – у мужчыны да 65 гадоў, у жанчын да 60.* Следует отметить, что в проанализированных радиодискуссиях аргументативный процесс направлен не только на убеждение публики, но и на получение знания как такового и информирование слушательской аудитории. В вопросах реализуются особые коммуникативные цели участников дискурса. Спрашивающий (ведущий) стремится внести изменения в свою базу знаний и в базу знаний слушателей, получив от партнера по коммуникации недостающую информацию [4]. В свою очередь, гость не просто информирует о чем-то, но пытается аргументировать свою позицию. Зачастую к аргументации подключается и собеседник, разделяющий данную точку зрения. Например: *Г о с т ь . The same thing when you want to lose weight. It's tougher to do it when you get older.* *В е д у щ и й . Absolutely! It takes much more time to heal scratches when you get older...*

Комплексный характер аргументативного процесса отмечается во многих современных работах по лингвистике. С позиции теории речевых актов аргументация – это не отдельный речевой акт, а сложное дискурсивное действие определенной формы. Не существует такой элементарной иллокутивной силы, как аргумент. Аргументативная иллокуция не может фиксироваться на уровне одного речевого акта и ее организацию следует рассматривать как “иллокутивно-актовый комплекс” [5].

Как в белорусских, так и в британских радиодискуссиях в основном встречается положительная (обосновывающая) аргументация [5, с. 44]. Ведущие не вступают с гостями в острую полемику. Их цель – в мягкой и вежливой (иногда шутливой) форме мотивировать собеседника к обоснованию своей позиции. Для данных дискуссий в основном характерна последовательная (прямая) распространенная аргументация, выраженная несколькими пропозициями. В 30 % британских дискуссий и в 37 % белорусских встречается инверсированная аргументация, в которой тезис

следует за доводами (аргументами). Например: *Effectively we can grow in one acre of our farming the same as in 8 acres of traditional farming. The vertical farming is very profitable!*

Как в белорусских, так и в британских дискуссиях аргументация чаще всего представлена отдельными аргументами, а также фактическими и цитатными аргументативными блоками [6, с. 12]. По способу убеждения аудитории различают прямую, косвенную и имплицитную аргументацию [7]. Из перечисленных типов наиболее распространенным является косвенный тип аргументации, в котором доказательство не эксплицируется напрямую. Участники радиодискуссий рассуждают, описывают ситуацию, подталкивая слушателей к “самостоятельным” выводам. Наиболее частотными средствами аргументации в дискуссиях белорусского и британского радио являются примеры, точные цифровые и статистические данные, моделирование возможной ситуации, апелляция к специалистам и авторитетам в данной области, опыту самого говорящего. Например: *This method saves 2 5% of water, 20 % of fertilizer, 70 % less land ...* (точные цифровые сведения); *I'm in this business for 30 years, so I know it inside out* (апелляция к опыту); *Паспрабуйце выпікнуць мужчыну, якому 60 гадоў, на пенсію. Ён высокакасны спецыяліст, падрыхтаваны на самым сучасным узроўні ... гэта вялікая страта і для дзяржавы, і для грамадства* (моделирование ситуации). Имплицитный тип аргументации довольно редко встречается в дискуссиях на радио. Возможно, это объясняется стремлением говорящего изложить свою мысль ясно, доступно и максимально наглядно для всех слушателей.

Примером рациональной аргументации может служить акцентирование внимания аудитории на том, что предмет разговора касается всех без исключения. Семантическими стимулами являются существительные и местоимения *everybody, every single person, all people, кожны, усе*. Например: *Гэта датычыцца кожнага, нават тых немаўлят, якія сёння яшчэ знаходзяцца ў бальніцы і толькі што, можа, нарадзіліся...* ; *I just focus on helping all people*. Повышению эффективности логической аргументации способствует использование вводных конструкций *Вось глядзіце...* ; *Вы памятаеце, што...* ; *Зразумела...* В случае логической аргументации аргументы чаще всего представлены констативами и аффирмативами.

Эмоциональная аргументация, также широко представленная в радиодискуссиях, основана на употреблении эмотивных языковых средств, апеллирующих к чувствам слушателей. При этом говорящий добивается эмоционального воздействия на адресата. Коммуниканты могут апеллировать как к положительным, так и к негативным эмоциям слушателей (радость, грусть, страх, гнев). Как показал анализ, каузаторами положительных эмоций могут выступать глаголы и существительные со значением соответствия желаниям и ожиданиями слушателей: *Кожны чалавек, які жадае, павінен атрымаць жывлё. Як толькі чалавек пажадаў атрымаць жывлё – ён павінен атрымаць. Зразумела, не бясплатна... Але за такі кошт, за які ён можа плаціць за жывлё і не прыціскаць сябе ў жыццёвым абслугоўванні.*

Эмоциональный аргумент может принимать форму призыва. При этом адресант старается всколыхнуть чувства публики, эмоционально ее “заразить”: *We don't want to get older, we resist to get older!; You can make difference for your family!* Персуазивное воздействие в данном случае достигается за счет использования эмотивных ярлыков – глаголов с семами ‘противостоять’, ‘не принимать’: *resist, refuse, not get, not want*.

Рассматривая эмоциональную аргументацию на синтаксическом уровне, следует отметить, что в дискуссиях белорусского радио при аргументации гости часто употребляют восклицательные предложения. Например: *Дык Гомельская вобласць, яна ж на вастрыні нашага поўдня! А там ой якія багатыя рэгіёны!* Риторические вопросы способствуют созданию эффекта очевидности приводимых доводов и непосредственного участия публики: *Isn't it the best proof of his innocence?*

Эффект присутствия в аргументативном дискурсе создается за счет фрагментов прямой речи при пересказе участником дискуссии разговора с третьими лицами. Например: *Я яго сустрэла ля кіёска, і ён мне кажа: “А я думаю, наша каралева нікуды ад нас не пойдзе”. Вось такі свайго роду камплімент...* Убедительности аргументации могут способствовать синтаксические параллельные конструкции, например: *...таму што мы выходзім на беларускіх традыцыях, мы выходзім на сваёй беларускай гісторыі*. Говорящий может даже “разыграть диалог” с публикой, обращаясь к самому себе от лица потенциальных слушателей: *People say to me: ... – And I used to say: ...* Эмоциональные аргументы в радиодискуссиях могут быть выражены комиссивами, интеррогативами, экспрессивами, констативами и аффирмативами.

Итак, поскольку основной целью радиодискуссий является убеждение адресата в состоятельности отстаиваемой позиции, то наиболее прагматически ориентированной частью представляется *аргументативный блок*, как правило, реализуемый через систему вопросно-ответных процедур. Гости студии прибегают как к рациональной, так и к эмоциональной аргументации. Основу рациональной аргументации составляют существительные, числительные, глаголы и другие лексические единицы, выражающие точные цифровые и статистические данные, способствующие моделированию ситуации и приведению примеров. В риторической аргументации каузаторами эмоций выступают существительные, глаголы, прилагательные и местоимения, апеллирующие к эмоциям участия, чувствам вынужденности и противоречия данному положению дел. На синтаксическом уровне в основе эмоциональной аргументации лежат восклицания, риторические вопросы, включения прямой речи, параллельные конструкции.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аристотель*. Поэтика. Риторика / Аристотель. – СПб. : Азбука, 2000. – 348 с.
2. *Конечкая, В.П.* Социология коммуникации: учеб. пособие / В.П. Конечкая. – М.: Изд-во МУБиУ, 1997. – 304 с.
3. *Бокмельдер, Д.А.* Аргументация как речевое действие / Д.А. Бокмельдер // Вестник Иркутского гос. лингв. ун-та. – 2011. – №2 (14). – С.159–164.

4. *Сорина, Г.В.* Вопросно-ответная процедура в аргументационной деятельности / Г.В. Сорина // Теория и практика аргументации / отв. ред. И.А. Герасимова. – М., 2001. – С. 72–90.
5. *Еемерен, Ф.Х. ван.* Речевые акты в аргументативных дискуссиях / Ф.Х. ван Еемерен, Р. Гроотендорст. – СПб, 1994. – С. 36–44.
6. *Сажина, Е.В.* Структурные и прагматические характеристики полеми-ческого дискурса (на материале англоязычной прессы): автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04 / Е.В. Сажина, МГЛУ. – Минск, 2007. – 21 с.
7. *Сычевская, Н.С.* Аргумент как составляющая политической публичной речи и религиозной проповеди / Н.С. Сычевская // Актуальные проблемы германистики и профессионально-педагогического иноязычного образо-вания : межвуз. сб. науч. ст. / Баранов. гос. высш. пед. колледж; отв. ред. Е.Г. Карапетова. – Барановичи, 2003. – С. 16–23.

The article deals with the peculiarities of argumentation process in British and Belarusian radio discussions. This communicative process is divided into emotional and rational argumentation. We analyzed lexical and syntactical levels of its linguistic realization and described common and specific features.