ПРАВИТЕЛЬСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ

УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему:

**Языковые особенности аргументации в профессиональном диалоге**

**(на материале англоязычной художественной литературы)**

основная образовательная программа магистратуры по направлению подготовки 45.04.02 «Лингвистика»

Исполнитель:

Обучающийся 2 курса

Образовательной программы

«Литературный перевод (английский язык)»

очной формы обучения

Максимова Ирина Вячеславовна

Научный руководитель:

к.ф.н., доц. Вахрамеева А.С.

Рецензент:

к.ф.н., доц. Меркулова Е.М.

Санкт-Петербург

2018

Оглавление

[Введение 1](#_Toc514234429)

[Глава 1. Аргументация как система коммуникативных стратегий в профессиональном диалоге 6](#_Toc514234430)

[1.1. История развития и основные положения теории аргументации в рамках смежных дисциплин 6](#_Toc514234431)

[1.1.1. Понятие аргументации 6](#_Toc514234432)

[1.1.2. Классические положения теории аргументации 8](#_Toc514234433)

[1.1.3. Современные концепции аргументации в зарубежных и отечественных исследованиях 13](#_Toc514234434)

[1.2. Аргументация как речевой акт 20](#_Toc514234435)

[1.2.1. Структура аргументации 20](#_Toc514234436)

[1.2.2. Типы аргументов и способы аргументации 23](#_Toc514234437)

[1.2.3. Методы языкового манипулирования 27](#_Toc514234438)

[1.3. Функциональные характеристики профессиональной речи 29](#_Toc514234439)

[1.3.1. Виды и формы профессионального общения 29](#_Toc514234440)

[1.3.2. Специфика языка профессионального диалога 31](#_Toc514234441)

[Выводы по главе I 35](#_Toc514234442)

[Глава II. Аргументативные высказывания в профессиональном диалоге 38](#_Toc514234443)

[Вводные замечания 38](#_Toc514234444)

[2.1 Аргументативные высказывания врачей 38](#_Toc514234445)

[2.2 Аргументативные высказывания педагогов 49](#_Toc514234446)

[2.3 Аргументативные высказывания предпринимателей 59](#_Toc514234447)

[2.4 Аргументативные высказывания полицейских и детективов 69](#_Toc514234448)

[2.5 Аргументативные высказывания священнослужителей 79](#_Toc514234449)

[Выводы по главе II 85](#_Toc514234450)

[Заключение 87](#_Toc514234451)

[Библиография 89](#_Toc514234452)

[Список источников примеров с сокращениями 94](#_Toc514234453)

**Введение**

Настоящая диссертация посвящена исследованию языковых особенностей аргументации и анализу способов передачи методов обоснования утверждений в профессиональном диалоге.

Истоки теории аргументации восходят к учению Аристотеля, который заложил ее основы еще в IV веке до н.э. На сегодняшний день аргументация по-прежнему является актуальным и перспективным направлением изучения языка и мышления. В связи с обширным развитием теоретической базы и привлечением результатов исследований из других наук аргументация стала объектом междисциплинарного изучения. Подходы к исследованию данного направления осуществляются с позиции философии, логики и риторики. Изучение аргументации в контексте лингвистики как отдельный предмет исследования является довольно новой ветвью в науке, которая нашла интенсивное развитие только в последнее десятилетие и получила название лингвистической теории аргументации. Данное исследование опирается на работы в сфере смежных дисциплин и рассматривает аргументацию с точки зрения ее роли в коммуникации в широком контексте.

Практически каждый человек так или иначе вовлечен в аргументативный дискурс, поскольку способами реализации аргументации является диалог, а именно спор, дискуссия, бытовые ссоры, парламентские дебаты и научные диспуты. К одной из самых аргументо-активных областей относится профессиональный диалог. Исходя из этого, а также того, что лингвистическая теория аргументации является одним из передовых направлений в языкознании, **актуальность** данной работы сводится к анализу корпуса языковых средств, которые используются коммуникантами в ситуациях профессионального диалога.

В контексте переводоведения тема выявления способов обоснования утверждений также представляется актуальной, поскольку набор аргументативных лексических средств и характер грамматических связей обуславливает специфические трудности при переводе, что может привести к неточностям в передаче смысла. Переводчику важно уметь не только выявить аргументативные единицы, но и правильно распознать способ аргументирования, чтобы осуществить верный и адекватный перевод предложения.

**Объектом исследования** в данной работе были выбраны ситуации применения аргументации в англоязычном профессиональном диалоге.

**Предметом исследования** является выявление и анализ средств выражения аргументации в речи представителей различных профессий.

**Теоретической основой** для исследования послужили работы по теории аргументации в контексте логики, философии и риторики (В.Н. Брюшинкин, А.И. Мигунов, Ф.Х. Еемерен, Р. Гроотендорст, Х. Перельман), труды по лингвистике текста (Т.П. Третьякова, С. Тулмин), а также посвященные лингвистической теории аргументации (А.Н. Баранов, М. Холл).

В настоящей работе **цель** состоит вопределении специфики аргументативных высказываний в речи и выявлении языковых средств реализации аргументации в профессиональном диалоге.

Для достижения поставленной цели необходимо выполнить следующие **задачи:**

1. провести анализ языковых способов выражения методов аргументации в профессиональном диалоге;
2. выяснить, какие из методов аргументации преобладают в речи представителей следующих профессий: врачи, педагоги, бизнесмены и предприниматели, священнослужители, полицейские и детективы;
3. установить превалирующий тип аргументации для каждой категории профессий;
4. сравнить особенности аргументации в высказываниях представителей разных профессий;
5. определить манипулятивную роль аргументативных высказываний в речи рассматриваемых профессий.

**Материалом** нашего исследования послужили высказывания из художественной литературы на английском языке. Общее количество примеров составило 238 высказываний.

Основными **методами** исследования являются методы сплошной выборки, количественного анализа, лингвистического описания и структурно-синтаксического анализа.

**Научная новизна** настоящей диссертации определяется тем, что исследований подобного рода, касающихся употребления методов аргументации в речи представителей разных профессий, ранее не проводилось. В данной работе также присутствует комплексный подход к изучению специфики языка профессионального диалога.

**Теоретической** **значимостью** настоящей диссертации является обобщение научной литературы по теме исследования, а также вклад в разработку актуальных вопросов современного языкознания, располагающий к дальнейшему обсуждению и проведению исследований в данной области.

**Практическая значимость** исследования заключается в использовании материалов данной работы в учебном процессе на занятиях по лексикологии, теоретической и практической грамматике, аналитическому чтению и интерпретации текста художественного произведения. Некоторые положения могут применяться на спецкурсах логики, философии и риторики.

**Апробация работы**. Работа апробирована на XX Открытой конференции студентов-филологов СПбГУ (2017) и XXI Открытой конференции студентов-филологов СПбГУ (2018).

**Объем и структура.** Диссертация состоит из введения, двух глав, заключения, списка библиографии и списка источников примеров с сокращениями. Список цитируемой литературы насчитывает 64 наименования (из них 12 на иностранных языках). Общий объем диссертации составляет 94 страницы печатного текста.

# Глава 1. Аргументация как система коммуникативных стратегий

# в профессиональном диалоге

# История развития и основные положения теории аргументации

# в рамках смежных дисциплин

## Понятие аргументации

Аргументация с ее многовековой историей представляет собой перспективное направление в науке как с теоретической, так с практической точки зрения. На данный момент теория аргументации лишена единой парадигмы исследования, и само понятие «аргументация» в современном дискурсе многозначно.

Термин «аргументация», происходящий от латинского argumentatio, дается в словарях в пяти различных значениях: 1) приведение доводов или аргументов (Москвин 2008:75); 2) совокупность доказательств в пользу чего-либо; 3) аргументы, приводимые в защиту; 4) способ [речевого сообщения](http://gramota.ru/slovari/dic/?insa=x&az=x&word=%F0%E5%F7%E5%E2%EE%E5%F1%EE%EE%E1%F9%E5%ED%E8%E5) (Азимов, Щукин 2009:36); 5) особый вид рассуждения (Жеребило 2010:24).

Аргументативная деятельность имеет междисциплинарный характер, и по этой причине существует ряд различных исследовательских подходов к изучению аргументации, и в этой связи строгое и однозначное определение аргументации дать сложно. Два основных типа определений даны философией и риторикой.

С точки зрения философии, аргументация – это подведение основания под некую мысль или идею (или, иными словами, способ обоснования действий) с целью осуществления публичной защиты, побуждения к принятию какого-либо мнения, признания или согласия (Степин 2010:259).

Так, А.А. Ивин (2017:46) также отмечает, что аргументация выступает как речевой акт, заключающий систему суждений, уготовленных для защиты или опровержения определенного мнения. Аргументация направлена в первую очередь к человеческому разуму, который после осмысления способен признать или опровергнуть данное мнение.

Аналогичным образом аргументативную деятельность понимают Х.Перельман и Л.Ольбрехтс-Титека, заявляя о ней, как об интеллектуально-речевом действии индивидуума, которая обращена на оппонента с аргументативной целью (рассмотрение и, возможно, принятие утверждения, убеждение или переубеждение); особая деятельность, связанная с подведением оснований, обосновании тезиса посредством иных аргументов; или способ убеждения при помощи значимых доказательств (1958:7).

Подобным же способом в начале XIX в. А.С. Лубкин находил идеал аргументирования как способ сообщения истины людям (1966:86).

Риторика в свою очередь определяет аргументацию как особый способ рассуждения, используемый как добавочный метод воздействия на собеседника с целью сделать подаваемую информацию для него приемлемой (Науменко-Порохина 2000:32).

Как отмечают Ф. ван Еемерен и Р. Гроотендорст, аргументация – это вербальная и социальная деятельности, применяемая для убеждения личности в истинности тезиса посредством совокупности доказательств, либо опровергнуть его при помощи иных утверждений (Еемерен, Гроотендорст 1992:7).

Как отмечает А.Н. Баранов, глядя на термин с точки зрения семиотики, аргументация – это особенный вид коммуникации, суть которой состоит в специфическом воздействии на разум адресата языковых единиц, сформированных говорящим согласно принятым в конкретной социокультуре принципам убеждения (Баранов 1990).

Итак, одной из характерных черт теорий аргументации считается исследование различных способов убеждения аудитории именно посредством языкового воздействия. Влияние на убеждения слушателей или оппонента может быть достигнуто не только лексическими единицами и выраженными в речи аргументами, но и многообразием других методов: жестикуляцией, мимикой, визуальными образами и т.п. Порой даже молчание может оказаться довольно веским аргументом. Однако требуется отметить, что данные способы убеждения изучаются психологией, НЛП, и при этом никак не затрагиваются теорией аргументации.

Таким образом, выявляя общие черты различных определений, можно заключить, что аргументация всегда выражена в языке и сформирована в виде произнесенных устно или выраженных письменно суждениях. Теория аргументации, в свою очередь, исследует связи между этими суждениями; представлена целенаправленным актом с целью укрепления или ослабление чьих-либо установок; это социальная деятельность, потому что она обращена на другого человека или нескольких лиц и подразумевает диалог вкупе с живой реакцией противоположной стороны на приводимые аргументы; аргументация предполагает способность слушающих рационально взвешивать доводы, принимать их или спорить.

## Классические положения теории аргументации

Теория аргументации зародилась в рамках логики и философии, чья история началась в период краха господствовавших ранее представлений о мире. Человек перестал довольствоваться мифологической картиной мира и начал познавать мир посредством рефлексии. Философские течения возникают в Индии, Китае и на Западе. Представитель немецкого экзистенциализма Карл Ясперс назвал этот период осевым временем: «Началась духовная борьба, во время которой каждый старался убедить другого, высказывая собственные идеи, доводы, свой опыт» (Ясперс 1991:32).

Возникновение теории аргументации также обусловила социально-общественная среда (Ивин 2017:60). В социуме появилась потребность в заверении путем речи, а не путем насилия или вынуждения. Испытание на практике убеждающих речей призвано постоянно продвигать теорию, описывающую замысловатую механику воздействия на умы людей. Точно так же, развитие теории аргументации подразумевает присутствие демократического общества, в котором живое, изменчивое слово выступает как центральное средство воздействия на сознание людей. Очевидно, что наибольшую свободу для раз­ви­тия красноречия предоставлял демократический строй (Гаспаров 1972:11). В доказательство этому служат два пери­о­да наивысшего рас­цве­та крас­но­ре­чия, которые по времени примерно соотносятся с пери­о­да­ми высокого развития рабо­вла­дель­че­ской демо­кра­тии. Для Гре­ции этим временем были V-IV вв. до н. э., для Афи­н – временной отрезок от Перик­ла до Демо­сфе­на; в Риме – I в. до н. э., период жизни Цице­ро­на.

Со временем рациональная составляющая риторики ушла на второй план, и ее заменила эмоциональная убедительность речи. В итоге пути риторики и философии разошлись. Наибольшее внимание стали вызывать проблемы украшения речи: поиски риторических фигур и методов выступлений с речами.

Поиски причин данного расхождения справедливо ведут в изменениях политической жизни Рима: установка принципиата, монархического порядка привело к тому, что общество больше было не способно повлиять на ход общественно-политических событий.

Первыми педагогами красноречия в Древней Греции стали Тисий и Кораскс (Ивин 2000:41). Необходимо отметить, что эти личности включили в обиход представление о схеме ораторской речи, ввели планирование в содержание речи. Большое значение уделялось методу применения различных жалоб, используемых с целью вызвать сострадание аудитории. Со временем был выработан полноценный комплекс способов убеждения. Сократ сравнивал эти способы с приемами, которые преподают в школах борьбы. Как отмечает А.А. Ивин, теория аргументации как обучение методам победить оппонента в соревновании за доверие аудитории рассматривалась в виде искусства интеллектуальной борьбы (2000:43).

Так, значительный успех в изучении искусства убеждения, а также преподавания, завоевали философы-софисты. Софисты осознали речь как искусство, которое подчиняется неким приемам и правилам, и отметили, что речь порой не всегда отражает реальность, а может допустить ложь и обман. Протагор подчеркивал, что «человек есть мера всех вещей», утверждая правдивость всего, о чем человек думает и что ему кажется. Он утверждал, что может заставить аудиторию предать свои принципы в любом вопросе.

Заверяя в изменчивости людских убеждений и их зависимости от многообразия противоречащих факторов, софисты чаще и чаще отказывались от идеи, что главное стремление оратора – это выяснить истину. Они ставили во главу угла научиться выдавать малое за большое, а большое – за малое, совершенно забывая о том, как дело обстоит в реальности.

Под этим предлогом с софистами резко полемизировал Сократ. Подлинного искусства речи, заключал Сократ, «нельзя достичь, не познав истину, да и никогда это не будет возможно» (Ивин 2000:50).

Со времён античности сохранились два значительных культурных памятника – «Риторики» Аристотеля и Цицерона. В то время как для греков главным в риторике было искусство убеждать, то для римлян большую ценность имело искусство хорошо говорить (Крючкова).

В своем труде, составленном в 382–322 до н.э,. Аристотель писал, что теория аргументации полезна, потому что истина и справедливость по своей природе сильнее своих противоположностей, то есть в случае неверного принятия решения в споре, такой результат достоин сожаления. В ходе уже сложившейся традиции Аристотель характеризовал теорию аргументации как способность находить всевозможные способы убеждения касательно каждого предмета (Аристотель 1978:84).

Аристотель выявлял три фактора, определяющих убедительность аргументации: характер речи; особенности аргументирующего; и особенности аудитории. Первый фактор назовем внутренним, а два остальных – внешними. Все речи подразделяются на совещательные (склоняющие или оспаривающие), судебные (опровергающие либо оправдывающие) и оценочные (хвалебные или порицающие). Цель первых речей – принесение пользы либо вреда, побуждать к лучшему или отговаривать от худшего, смысл вторых – выявить справедливость или несправедливость и, наконец, цель третьих – найти прекрасное и постыдное.

Интересно, что в труде Аристотеля практически не рассматривались внутренние факторы, относящиеся к собственно речи. Однако в свете сказанного считается важным отметить, что как раз рассмотрение этих факторов должно быть ключевым в теории аргументации. Внутренние факторы доказательств он причислил к компетенции исключительно логики, что, по мнению А.А. Ивина (2000:67), являлось ошибкой. Такая однобокая трактовка теории аргументации была определена особенностями античного менталитета, а пересечь его рамки Аристотель не мог.

Античность продолжала настаивать на неопровержимом значении для убеждения логических аргументов. Отсылки на опыт не играли особо существенной роли. Важнейший способ убеждения по Аристотелю – рациональное доказательство, а опыт же, который в некоторых случаях применяется в аргументации, не предоставляет надежного знания. «Метод убеждения, – утверждал Аристотель, – есть своего рода доказательство (ибо человек тогда всего более в чем-то убеждается, когда ему представляется, что это доказано)» (Аристотель 1978:90). Также далее: «Методы убеждения должны иметь логически обоснованный характер» (Аристотель 1978:90).

Другая заслуживающая внимания ограниченность античного менталитета согласно А.А.Ивину (2000:70) – игнорирование опытного, эмпирического подтверждения используемых идей.

Таким образом, данные черты античной риторики – стремление свести все достоверные методы убеждения к доказательству и принципиальное отсутствие доверия к опыту – в последующем принимались как сами собою разумеющиеся.

Еще одним важнейшим классиком античного красноречия и теоретиком ораторского искусства являлся Марк Туллий Цицерон (106-43 гг. до н. э.). Он создал три трактата об ораторском искусстве, отражающие богатый опыт знаменитого древнеримского оратора. Написанные трактаты («Об ораторе», «Брут, или О знаменитых ораторах», «Оратор») оказали большое влияние на всю европейскую культуру.

Цицерон полагал, что в основе ораторского искусства лежит знание предмета; если же за словами не стоит содержание, усвоенное и познанное оратором, то словесное отражение – пустая болтовня (Гаспаров 1972:144).

Согласно Цицерону, долг оратора заключается в следующем: найти идеи; находки расположить по порядку; облечь их в словесную форму; запечатлеть их в памяти; проговорить (Гаспаров 1972:143). Можно заключить, что оратор придерживался установившейся классической схемы, иными словами, он проходил путь «от мысли к звучащему публичному слову».

Теория аргументации дошла до пика развития в Древней Греции, однако уже в Древнем Риме, как только демократия начала со временем свертываться, теория аргументации довольно быстро сошла на нет (Ивин 1997а:204).

В Средние века риторика превратилась во вспомогательную дисциплину, в университетах того времени логическую сторону аргументации изучали на факультетах искусств (Крючкова). Средневековую аргументацию интересовали преимущественно особенности языка художественной литературы (преуменьшение, сравнение), а также риторические фигуры (риторический вопрос, обращение к слушателю за советом, наигранное удивление и т. п.). Пробуждение интереса к теме аргументации было связано с исследованием античных источников в период Возрождения (Ивин 2000:92).

В это время часто использовались аргументы к традиции и к авторитету. Риторика продолжала ориентироваться на стилистику, причем не только устную, но по большей части письменную. Вопросы литературного языка стали на первый план. Риторика превратилась в средство оформления речи. Эта тенденция становится доминирующей в Новое время. Ряд мыслителей (Ф. Бэкон, Р. Декарт, А. Арно и П. Николь, Б. Паскаль) внесли ряд усовершенствований в логическую теорию доказательства и опровержения. С XX века новая теория аргументации начинает складываться на стыке лингвистики, психологии, герменевтики, эристики и других наук помимо традиционных логики, философии и риторики. Впервые аргументация становится отраслью филологической науки.

## Современные концепции аргументации в зарубежных и отечественных исследованиях

Невзирая на тот факт, что аргументация как искусство практического убеждения существует уже весьма давно, социум развивается, социокультурная среда существенно меняется, возникают новейшие формы аргументативных дискурсов и эристических взаимодействий, выставляющие иные, нежели, к примеру, в античности, требования к спорам, дискуссиям и диспутам, нарабатываются более четкие методы анализа аргументирующей речи. Все вышеперечисленное требует создания новых разработок в теории аргументации.

Современная эпоха исследований в этой области ознаменована именами таких зарубежных авторов, как Х. Перельман, Л. Ольбрехтс-Титека, С. Тулмин, Х.Тиндейл, Дюкро, Аскомбра, Дж. Венцель, Еемереен, Гроотендорст. В отечественной лингвистике выделяются исследования А.Н. Баранова, А.А. Ивина, А.И. Мигунова, Т.П.Третьяковой и других.

Становление теории аргументации в ХХ веке можно разделить на два этапа. На первом этапе началось проведение исследований, посвященных сути аргументации с языковой стороны в ключе гуманитарных дисциплин; среди самых распространенных была юриспруденция. Во временной шкале данный этап связывают с Международным симпозиумом по аргументации в философии в 1963 году и трудами Х. Перельмана и Л. Ольбрехтс-Титеки (Крючкова).

Именно Х. Перельман и Л. Ольбрехтс-Титека продолжили толковать риторику в традиции Аристотеля и сыграли существенную роль в создании современных традиций изучения аргументации. В работе, названной «Новая риторика. Трактат по аргументации», исследователи трактуют свое понимание аргументации как воссоздание античной традиции разграничения логики и диалектики с риторикой (1958:19). Соавторы преследовали цель отличить логику от аргументации, которая соотносится у них с риторикой и диалектикой. Несмотря на то, что трактат Л. Ольбрехтс-Титеки и Х. Перельмана озаглавлен «Новая риторика», риторика в нем понимается в узком смысле как речевая деятельность, направленная на убеждение. Авторы изучают аргументативные схемы, модели, структуру этой деятельности, разграничивая от формально-логической концепции (Мигунов 2016:6).

Л. Ольбрехтс-Титека и Х. Перельман на практике выявили, что убеждение нельзя сводить лишь к логическому обоснованию, и по этой причине в сфере современных гуманитарных наук логика фактически неприменима (1979:14). Исходя из этого, они пришли к выводу, что теория аргументации должна заниматься изучением способов нелогического происхождения. Очевидно, что в практических ситуациях часто встречаются случаи, при которых путем аналогий или применения «квазилогических» моделей аргументации у аудитории формируется убеждение в истинности определенного утверждения (1979:18).

Другим выдающимся автором этого направления был английский философ С. Тулмин. Так же, как и в случае с Х. Перельманом, он видел свою цель в необходимости смещения угла обзора исследователей с теоретических логических структур на практические процессы доказательства, существующие в разных сферах и практиках гуманитарного знания.

В своей работе «Использование аргументов» С. Тулмин предложил термин «работающая логика». Данное новое направление связывалось с обобщением самых характерных особенностей аргументации, используемой в гуманитарных науках (1958:6). Интересно отметить, что в роли идеала для новой аргументативной теории он избрал юриспруденцию, а не математику. По его словам, «логика есть обобщенная юриспруденция» (1958:7). В этой связи он приравнивает аргументацию к судебному процессу, в котором утверждения рождаются в ходе анализа подтверждений, на основе имеющихся фактов, свидетельских показаний и наглядных доказательств, которые призваны подтверждать или опровергать.

Тулмин проводит довольно глубокую аналогию между аргументацией и юриспруденцией. «Работающая логика», как считает автор, помогает людям доказывать мнения, к которым мы приходим в ходе рассуждениях на практике практически в любых областях действительности, начиная от каждодневного опыта и заканчивая наукой (1972:314).

Второй этап становления теории аргументации в ХХ веке соотносят со следующими исследователями: Ф. ван Еемерен, Р. Гроотендорст, Д. Хэмпл, Дж. Венцель, М. А. ван Реес. Данные представители видели аргументацию как стремление изменить мнение аудитории. Они выдвинули идею о «прагмадиалектической теории аргументации», согласно которой аргументативная деятельность понимается с позиции критического оценивания (Мигунов 2006:171).

Роб Гроотендорст и Франс ван Еемерен стали одними из основателей прагмадиалектического подхода, который был разработан в рамках Амстердамской школы аргументации. Среди позиций прагмадиалектического подхода можно назвать экстернализацию, при которой содержание диспута выражено эксплицитно (Eemeren, Grootendorst 1984:108). Присваивать психопрагматическим понятиям – вроде мысли, намерения – идею существования вне вербальных средств выражения не представляется возможным (Мигунов 2010:3-28). Другой принцип – функционализация, при которой ведется изучение функциональности отрывков речи на практике. Также исследователями выделяется социализация, представляющая собой аргументацию как интеракцию между индивидуумами, и диалектизация – аргументация как критический, или диалектический способ убеждения (Еемерен, Гроотендорст 1984: 108).

Приверженцы прагмадиалектического подхода руководствуются тем, что в реальной аргументативной деятельности всегда присутствуют диалектический и риторический компонент, и в этой связи прагмадиалектическая теория аргументации охватывает обе эти стороны, связь между которыми ученые объяснили принципом «стратегического маневрирования» (Мигунов 2016:8).

Идея этого принципа заключается в следующем. В ходе реальной ситуации ведения спора прослеживается взаимосвязь риторической и диалектической составляющей аргументации. Стратегическое маневрирование обращено к сокращению внутреннего конфликта одновременно с выполнением диалектических и риторических целей, к сбалансированию операций взаимообмена аргументативными действиями, и актов, нацеленных на исполнение желания убедить собеседника. Иными словами, маневрирование предполагает соблюдение баланса диалектической и риторической задачей аргументации и сбалансированного использования средств из обеих групп. Первостепенной должна быть, однако, диалектическая цель: «…если человек аргументирует, то он прежде всего пытается достичь рационального решения спора (то есть диалектически), при этом, разрешая спор, человек должен адаптироваться к изменчивым условиям с целью добиться разрешения спора в свою пользу (или риторически)» (Rees 2000:259). Результативное убеждение обязано соответствовать диалектической рациональности и даже веские приёмы риторики необходимо отбрасывать, в случае если эти приемы не являются рациональными (Eemeren, Houtlosser 2000:297).

Однако Ф. ван Еемерен и его сторонники указывают, что стратегическое маневрирование призывает не пренебрегать риторическими приемами, а применять потенциал, который предлагает диалектическая обстановка, направлять спор при помощи риторических средств в том направлении, которое больше соответствует интересам аргументатора (Eemeren, Houtlosser 2000:295). Также авторы отмечают, что определённые риторические фигуры, например, уступка, опущение, риторический вопрос и другие, способны исполнять аргументативные функции.

Дейл Хэмпл утверждал, что «на протяжении более чем двух тысяч лет существования риторики, кроме последней декады, исследователи работали с понятием аргументации, которое являлось недифференцированным и размытым в отдельных важнейших аспектах» (Hample 1988:13). Хэмпл говорил о той проблеме, которая выражалась в том, что за термином «аргументация» скрывались, в теории и на практике, два различных понятия – «аргументация как процесс» и «аргументация как результат».

На рубеже 70-80-х годов ряд авторов (Wenzel 1990), (Jackson, Jacobs 1980) начинает рассматривать аргументацию как метод, внедряя тем самым еще одно значение. Зародилась схема, получившая название стандартной модели, которая содержала три различных подхода к изучению аргументации – диалектический, риторический и логический, различающиеся тем, какое именно значение аргументации используется в исследовании – результат, процесс или метод.

Первым, кто четко сформулировал стандартную модель, считается Джозеф Венцель. В работе «Three Perspectives on Argument: Rhetoric, Dialectic, Logic» (Wenzel 1990) Дж. Венцель рассматиравает риторику, логику и диалектику как совокупность трех различных перспектив либо взглядов на исследование аргументации. Согласно Дж. Венцелю, это три различных аспекта восприятия аргументации: логика трактует аргументацию как текстовый продукт, риторика видит ее в роли процесса, порождающего этот продукт, диалектика понимает аргументацию как процедуру управления риторическим процессом. Тем не менее, это не предполагает, что каждый подход имеет в основе изучения отдельный объект, не имеющий граней с другими. Автор утверждает, что три подхода исследуют один объект, однако исследование ведется с разных точек зрения. Логика рассматривает лишь готовый продукт, а именно текст, который содержит выдвинутый довод, и анализирует его с формальных позиций истинности применяемых аргументов. Однако аргументация в реальной ситуации является именно вербальным действием, в процессе которого один оппонент пытается убедить другого в правильности или неправильности аргументируемого утверждения (Wenzel 1990:14).

На этом этапе мы рассматриваем уже риторический аспект аргументации, потому что внимание сосредотачивается на обосновании и надлежащих языковых средствах его реализации. Однако, помимо этого, аргументация на практике сталкивается не с безучастным лицом, который свободно принимает аргументы говорящего, а с оппонентом, который дает точке зрения критическую оценку. Данная аргументация проходит в варианте разговора, диспута, спора, в которой мнение подвергается сомнению и выдвигаются контраргументы и противоположные точки зрения. В процессе начинает принимать участие диалектика и в центре внимания оказываются общепризнанные способы, регулирующие процесс приведения к согласию и приёмов убеждения (Wenzel 1990:17).

С другой стороны, Христофер Тиндейл предполагает, что исследование аргументации требует применения всех перечисленных аспектов, и каждая сторона изучения является отдельной областью. Стоит отметить, что данная концепция считает риторическую перспективу фундаментальной (Tindale 2015).

Иную позицию имеет Энтони Блэр, отталкивающийся от разграничения диалогической и монологической речи. По его словам, диалектика рассматривает аргументацию в беседе, риторика есть искусство аргументации в речи, тогда как логика служит исследованию норм правильного рассуждения и в речи, и в беседе (Blair 2012).

В последние десятилетия увеличивается число отечественных разработок в теории аргументации. В Калининграде можно выделить сформировавшуюся школу во главе с В.Н. Брюшинкиным. Ее члены вырабатывают комплексный подход к исследованию аргументативной деятельности, складывающийся из логических, мыслительных и риторических сторон процесса аргументации. Целью логического исследования считается создание формально истинных закономерностей между тезисом и аргументами, мыслительный аспект исследует составляющие содержани аргументации, а риторическое моделирование выявляет средства лингвистической выразительности (Брюшинкин 1984). В школе широко применяются когнитивные способы – семантические сети, ментальные карты, схема Тулмина и пр. (Брюшинкин 2006:78). Комплексный подход в рассмотрении практических процессов аргументации подразумевает гибкое варьирование перечисленных способов.

Применение идей и привлечение семиотических приемов используется в коммуникативных концепциях аргументации (Гусев 2016:86). А.И. Мигунов занимается активным развитием теории аргументативных речевых актов.

В качестве методов теоретического изучения аргументации активно применяют герменевтические, феноменологические и когнитивные способы анализа. Многозначность при интерпретировании участников коммуникативных актов является обстоятельством, приводящим к вопросу об интерсубъективности (стереотипичности) как условию результативной аргументации. Особое внимание заслуживает гипотеза об «анонимности», состоящая в «требовании обеспечить тот уровень интерсубъективности аргументации, который не будет препятствовать процессу заложения информации в мировоззренческую модель объекта-участника аргументативного акта» (Зайцев, Зайцева 2006:110).

Аргументация в наше время не только представляет теоретический интерес, но и укрепляет свои позиции как практическое искусство. Особенно успешно аргументацией пользуются работники рекламной сферы и политические деятели, целью которых, как отмечает Т.П. Третьякова, считается доказать свою точку зрения и убедить либо переубедить своего оппонента (Третьякова 2004:301).

Среди практически значимых применений теории аргументации стоит отметить построение аргументационных карт научных, общественно-политических и философских текстов. Аргументационный текст в широком понимании представляет собой любой текст, который содержит обоснование, довод или аргументацию. Сюда также относят гуманитарные и естественно-научные тексты, транслирующие знания (Лубкин 1966:70).

В числе наиболее острых проблем стоит вопрос о скрытых, невыраженных предпосылках аргументации, а также проблема визуального аргументирования (Герасимова 2009:14). Исторически под аргументацией понимают деятельность, имеющую отношение к рассуждениям, но современные рекламные технологии часто прибегают к «невербальной аргументации». Нужно ли включать невербальные приемы в аргументативные? Стоит ли считать визуализацию прояснением вербальных смыслов или это нечто большее? Эти проблемы дискуссионны.

# Аргументация как речевой акт

## Структура аргументации

Говоря об аргументации, исследователи выделяют тезис, или утверждение (комплекс утверждений), который аргументатор желает донести до аудитории и внушить свое мнение, а также доказательства, либо аргументы, выраженные в одиночном или нескольких соединённых друг с другом высказываниях, приготовленных с целью поддержать тезис (Ивин 2000:33). Эти компоненты составляют аргументативный акт.

Согласно Баранову (1990), аргументативный акт как процесс коммуникации содержит семантику, синтактику и прагматику. В качестве семантики речевого акта аргументации подразумевается содержание доказательств и тезисов, которые определяют соотношение аргументационных действий, обращенных к теме диалога. Под синтактическим аспектом аргументации понимается последовательная цепочка тезисов, аргументов и контраргументов в речи участника; конкретная синтактика определенного аргументативного высказывания оказывает значительное влияние на его позицию среди остальных высказываний. Прагматика аргументирования определяется теми принципами и приемами, которые создают успешность, приемлемость и эффективность аргументации.

Наиболее распространенная схематическая модель аргументации принадлежит С. Тулмину. В работе «Использование аргументов» он предлагает схему, представляющую структуру доказательств. По его мнению, веский аргумент будет эффективен в обосновании и выдержит критику (1958:7).

Модель С. Тулмина представляет воссоздание процедуры формирования аргументов, применимая к диспуту на любую тему.

Его аргументационная схема может считаться попыткой организации общей системы умозаключений, в основе которой лежат многие аргументативные ситуации.

С. Тулмин представил шесть компонентов, взаимодействующих и связанных друг с другом для анализа аргументов:

* **Утверждение**, требующее завершенния.
* **Данные,** представляющие факт, к которому обращаются как основанию *утверждения*.
* **Основания,** заключенные в речи и обеспечивающие переход от *данных* к *утверждению*.
* **Поддержка,** или дополнительные единицы, подтверждающие высказывание, сформулированное в *основаниях*. *Поддержка* используется в том случае, если одни *основания* не кажутся убедительными для аудитории или собеседника.
* **Оговорка (опровержение, контраргументы) –** это высказывания, ограничивающие применение других.
* **Квалификатор** (**определитель**), то есть, лексемы и фразы, которые показывают, насколько автор уверен в своей позиции. В эту группу причисляют интенсификаторы, к примеру «возможно», «маловероятно», «точно», «наверно».

Основными элементами практической аргументации считаются первые три компонента – *утверждение*, *данные* и *основания*, а три другие: *определитель*, *поддержка* и *опровержения* – рассматриваются как не всегда необходимые (1958:15). С. Тулмин изначально не предполагал употребление данной модели в рамках риторики и коммуникативной теории, поскольку по его замыслу данная аргументативная схема должна использоваться при анализе рациональности аргументов в судебном дискурсе.

В области логики в качестве простейшего (однако, вместе с тем менее убедительного) способа А.А. Ивин упоминает неполную индукцию как структурный метод обоснования оценок (Ивин 2002:80). Согласно исследователю, аналогия наиболее распространена как вид индуктивной аргументации в поддержку оснований. Начиная рассуждение, аргументатор выявляет сходства неких предметов и развивает его, доказывая мысль о том, что поскольку первый объект значимый, то можно прийти к выводу, что и другой объект значим не менее (Ивин 2007:69).

А.А. Ивин отмечает еще один индуктивный метод доказательства, называя его апелляцией к образцу, то есть поведению человека или группы людей, которому следует подражать (Ивин 2002:82). Обоснование, основанное на апелляции к образцу, структурно соответствует обоснованию, обращенному к примеру: «если верно А, то верно В; В верно; значит, верно А». Данное умозаключение является индуктивным рассуждением от подтверждения следствия гипотетического условия к подтверждению основания и не представляет собой правильное дедуктивное рассуждение (Ивин 2002:89). В художественной литературе аргументация, апеллирующая к образцу, представлена наиболее частотно. Обычно она имеет непрямой характер: читатель сам выбирает образец, следуя косвенным инструкциям самого автора (Ивин 2002:90).

Как отмечают исследователи, главным и важнейшим методом эмпирического доказательства дескриптивных утверждений следует считать определение логических следствий из доказываемого положения, а также следующая за этим объективная проверка. Если следствия подтверждаются, то это свидетельствуют об истинности утверждения. Исследователи формулируют метод косвенного эмпирического подтверждения в следующей схеме:

(1) Q логически обосновывает существование S; S можно подтвердить в опыте; тем самым, Q должно быть истинно.

Данное рассуждение является примером индуктивного умозаключения, несмотря на то, что ошибочность посылок может повлиять на правильность умозаключения. Эмпирическое доказательство в некоторых случаях опирается на подтверждение следствия на основе опыта. Данное каузальное доказательство формируют в следующей схеме:

(2) Q есть предпосылка S; предпосылка S существует; значит, можно утверждать, что предпосылка Q также существует.

Иными словами, перед нами подробно разложенное высказывание, смысл которого заключен в известном принципе «Цель оправдывает средства». Рассуждение, структурно следующее данной модели, оправдывает средства отсылкой к необходимости, которая разрешается путем достижения цели. (Ивин 1997а: 163).

## Типы аргументов и способы аргументации

На данный момент существует богатое многообразие классификаций типов и способов аргументаций. В трудах вышеупомянутого исследователя-философа А.А. Ивина аргументы разделяются на два вида: универсальные, которые можно использовать в любой коммуникативной ситуации; и контекстуальные, которые можно применять только с определенным типом аудитории (1997а:180). Универсальная аргументация бывает эмпирической, в составе которой есть отсылка к опыту, и теоретической, которая опирается по большей части на рассуждение (1997б:56).

Что касается методов аргументации, то А.А. Ивин предлагает разделить их на абсолютные и сравнительные, причем оба типа должны иметь необходимые основания для согласия с положением. Абсолютное обоснование подразумевает наличие веских или убедительных причин, обосновывающих принятие доказываемого утверждения. Сравнительное обоснование представляет собой комплекс достаточных оснований содействующие принятию доказываемого положения, нежели другого положения, которое ему противопоставляется (1997б:10).

Говоря о способах аргументации оценочных суждений, А.А. Ивин использует по отношению к ним определение «квазиэмпирические». К таким способам аргументации он относит, прежде всего, индуктивные суждения. Сюда причисляются неполная индукция, сравнение, обращение к образцу, прямое подтверждение и другие (1997б:172).

К методам теоретического обоснования относятся дедуктивное рассуждение, комплексное доказательство, соответствие положения общепринятым принципам доказательства (1997б:189).

Также особого внимания заслуживает классификация Л.М. Дмитриевой. Согласно ей, по способу воздействия можно выделить логическую и эмоциональную аргументацию. Логический тип предполагает рациональное обоснование, а эмоциональный обращен к чувствам и эмоциям (Дмитриева).

Аналогичным образом А.Павлова классифицирует аргументативные едиицы по воздействию и степени эмоциональности на обращенные к разуму (рациональные); обращенные к чувствам (эмоциональные); обращенные одновременно и к разуму, и к чувствам (смешанные). Несмотря на это, А. Павлова отмечает, что очень сложно отделить рациональное от эмоционального, поскольку грань между этими сторонами восприятия довольно условна (Павлова 2014).

Данная классификация отвечает исследованию в данной работе больше всего, поэтому вслед за Л.М. Дмитриевой и А. Павловой в настоящей диссертации аргументация будет подразделяться на логическую, эмоциональную и смешанную.

В своей работе «Аргументация, коммуникация и ошибки» другие исследователи, Франс Х. Ван Еемерен и Роб Гроотендорст, также приводят классификацию аргументов. Среди них выделяются языковые средства «нападок на личность оппонента» – argumentum ad hominem – целью которого является дискредитация оппонента в глазах людей. Другой тип аргумента служит для игры эмоциональным состоянием аудитории и носит название argumentum ad populum. Еще один тип аргументативных средств заключается в приписывании себе достоинств и носит название argumentum ad verecundiam (Еемерен, Гроотендорст 1992:102-124).

В еще одной классификации исследователя Х. Перельмана выделяются следующие три типа аргументов: 1) квазилогические аргументы 2) аргументы на базе реальной действительности 3) аргументы, обеспечивающие соответствие этой действительности.

По Х. Перельману, квазилогические аргументы связаны с формальными подтверждениями, представляя собой аргументы логической или математической природы. Квазиаргумент в отличие от формального доказательства подразумевает «молчаливое соглашение» слушающих. В теории аргументации среди квазилогических аргументов выделяют: членение, противопоставление, аргументацию дефинициями, тавтологию.

Аргументы на базе реальной действительности требуют апелляции к взаимосвязанным компонентам реальности. В качестве этих компонентов Х. Перельман отмечает последовательные отношения, принципы взаимного существования, символичности, двойной иерархии и другие. Интересно, что выделяемые взаимосвязи для таких аргументов могут не иметь места в реальной жизни. Определением данных взаимоотношений занимаются внешние факторы, доверие слушающих к наличию в структуре аргументации объективных доводов или «молчаливое соглашение» с аргументатором о характеристиках реальной действительности.

Доводы, которые воссоздают структуры действительности, определяют обращение к конкретной ситуации в опыте (Х. Перельман, Л. Олбрехт-Титека 1987:310).

Отечественный исследователь А.Н. Баранов предлагает ледующую классификации аргументов: псевдоаргументация; аргументация путем дефиниций, не идентичных принятым значениям; аргументация при помощи иллюстрации, основанная на аналогии ; аргументация посредством объяснения, предполагающая каузальность отношений (Баранов 2000:18).

Ход осмысления утверждения в терминах Баранова состоит из двух частей: сначала адресат выстраивает ментальную концепцию, исходя из описания, далее он интегрирует данную модель в свою картину мира. На отправном этапе аргументация применяется, чтобы навязать слушающему границы воспринимаемого концепта посредством лингвистических средств, например, «Стакан наполовину заполнен» и «Стакан наполовину пуст». В первом высказывании адресант делает попытку внушить аудитории мысль о достаточности, тогда как во втором примере – мысль о нехватке. Это пример номинативной аргументации. Здесь часто наблюдается применение метафоризации, выявляющей определенную грань возможности восприятия предмета.

Руководство методом интеграции познания в картину мира свойственно интегративному типу аргументации, делящей все без исключения многообразие передаваемых содержаний на пласты разной важности. Более значимые части смысла выражения концентрируются в пропозиции; общеизвестная информация меньшей важности оказывается в составляющей пресуппозиций. С целью подобной структуризации плана содержания утверждения обширно применяется профессиональный лексикон, к примеру, фразы с *даже*: «Я не буду этого делать, даже за деньги». Чтобы осмыслить подобные выражения аудитории необходимо упорядочить по иерархии огромное количество вероятных событий, завершающиеся тем, что говорящему будут предлагать деньги. (Баранов 1990).

Помимо этого, в работах исследователей выделяются такие методы аргументации, как аргументация к сути дела и к авторитету, аргументация от конкретного к абстрактному и наоборот (Кохтев 1992:102-104), аргументы в пользу собственного тезиса и аргументы против чужого, аргументы на основе фактов, считающиеся убедительными во всех ситуациях: доказанные законы, указы, конституции и деловые документов, природные факторы, заключения, утверждённые экспериментальным путем, доводы авторитетных профессионалов, цитирование достоверных источников, свидетельские показания, статистика (Стернин 2002:133), а также прямое и косвенное подтверждение. Прямое подтверждение подкрепляет доказываемый тезис аргументами без необходимости добавочных обоснований. Косвенное подтверждение обосновывает истинность утверждения посредством логических следствий (Рузавин 1997:143).

В работе другого отечественного исследователя Т.П. Третьяковой также уделяется немаловажное значение способам аргументации. Среди основных методов аргументации автор отмечает следующие: ссылка (обращение к бесспорному факту, авторитету, законам), обоснование, оценка, пример и убеждение (Третьякова 2004:312). Автор также выделяет обращение к процессу аргументации, который связан с упорядоченным следованием аргументов, статистику (числительные, цифровые данные) и цитаты (2004:313-315).

Каждый из рассмотренных вариантов упорядочивания способов убеждения, несомненно, вносит немаловажный вклад в систематизацию немалого количества накопленных человечеством приемов влияния на сознание окружающих. Вместе с тем, стоит отметить, что в основу разных классификаций кладутся различные параметры. В связи с этим в настоящей диссертации предпринята попытка интеграции вышеупомянутых подходов.

## Методы языкового манипулирования

В зарубежной науке проблема взаимодействия речевого акта и аргументации заинтересовала видных деятелей в области лингвистики (Д. Болинджер); завладела вниманием писателей и нашла отражение в литературной традиции (О. Хаксли, Дж. Оруэлл), а также многочисленных популярных изданиях по социальному поведению и влиянию на аудиторию посредством речи (Д. Карнеги, Р. Фишер и Э. Берн). По этой причине многие существующие материалы о языковой манипуляции разрознены и не располагают единой терминологией.

Так, К. Штайн понимает под термином «манипуляция» вид скрытого языкового влияния для достижения личных целей адресанта, не совпадающих с интересами или противоречащие желаниям и целями объекта воздействия. Немаловажным фактором является наличие при этом неосознанного контроля со стороны адресата за воздействием на его психику искаженной, пристрастной подачи информации, заложенной в речи (Штайн 2004:304-306).

Приведенное определение имеет сходства с позицией Е.Л. Доценко по этой теме. Согласно Е.Л. Доценко, манипуляция представляет собой разновидность воздействия, в процессе которого манипулятор мастерски применяет особые средства с целью сокрытого от адресата внедрения в его сознание желаний, намерений, категорий или позиций, которые не соответствуют имеющимся у адресата (1997:165-167).

Другой исследователь языкового воздействия на общественное сознание А.А. Данилова делит манипуляцию на две разновидности: открытая и скрытая. Методы аргументации античной риторики, по мнению автора, получившие классическое признание, принадлежат к открытому типу манипуляции: оратору запрещено вводить слушателей в заблуждение в том, что касается цели его речей. В современную эпоху актуальными все чаще становятся скрытые формы манипуляции. Речевая манипуляция общественным сознанием становится самым частотным и эффективным способом скрытого воздействия на сознание социума (Данилова 2009:184)..

По мнению А.А. Даниловой языковая манипуляция предполагает скрытое речевое влияние, направленное на собседника. Манипулирование преднамеренно вводит человека в заблуждение касательно замысла и сущности речи (Данилова 2009:87).

Интегральное определение термина дается в работе М.Н. Володиной, полагающей, что языковая манипуляция – это подбор и применение определенных языковых средств, дающих возможность воздействия на собеседника или аудиторию (Володина 2001:219).

Одна из задач настоящего исследования – выявить способы языкового манипулирования в речи представителей различных профессий, а также определить сходства и различия между ними, если таковые имеются.

В целом, в трудах исследователей среди методов манипулирования на языковом уровне выделяются: лексико-семантическая вариативность (Апресян 1995:183); эвфемизация; заимствованные слова и термины (Головин 2008: 34); аббревиатуры; генерализация смысла (Головин 2008:291). В области стилистических средств также присутствуют метода манипуляции. Среди них стоит отметить метафору; метонимию; поляризацию (прием, при котором негативное значение заменяется противоположным по смыслу (Голуб 2011:420)).

Также в книге «Магия коммуникации» (2004) М. Холл и С. Комаров выделяют интересный с точки зрения психолингвистики прием обобщения суждений. Под ним авторы понимают создание понятий, правил, абстракций, структуризаций и даже программ жизни. Таким образом в сознании человека рождается новая информация. Среди признаков таких обобщений М. Холл и С. Комаров отмечают: 1) кванторы всеобщности, или единицы языка, отражающие всеобщность; 2) модальные операторы, определяющие правила и способ действия; 3) и так называемый утраченный перформатив, или потеря субъекта, состоящая в опущении агента действия, в результате чего из высказывания нельзя установить, кто является его автором (например, «Так поступать нельзя» в русском языке или «It is wrong to acknowledge that» в английском.

# 1.3. Функциональные характеристики профессиональной речи

## 1.3.1. Виды и формы профессионального общения

Профессионально-деловое общениев общем понимании предполагает профессиональную ситуацию коммуникации. Практически в каждой области, связанной и не связанной с производством, участникам приходится вступать в контакт с целью осуществления интеракции, разрешения вопросов и подведения совместных итогов.

Деловая коммуникация является комплексной разноплановой деятельностью по организации и созданию контактов, формируемая семиотическими средствами интеракция индивидуумов, которая продиктована необходимостью в коллективной работе и содержит взаимообмен данными, развитие общей стратегии взаимодействия, представления и соображения другого участника и осуществление на него воздействия (Власова 2005:6).

Исследователи делят деловую коммуникацию на три компонента: коммуникативный компонент (коммуникативная ситуация) – взаимообмен данными; интерактивный (интеракция) – процесс социализации; и перцептивный – восприятие и понимание людей (Буре 2012).

В соответствии с тем, какие факторы лягут в основу классификации, многообразие видов и форм профессионального общения разграничивается по следующим критериям:

1) инициативность и число участников;

2) наличие технических средств;

3) дистанция между участниками;

4) социальный и профессиональный статус коммуникантов;

5) выбор устной или письменной формы языка.

Профессиональное общение подразделяют на три основные разновидности: монологическая форма, при которой акт говорения производит один участник; диалогическая форма, подразумевающая взаимообмен информацией; полилогическая форма, интегрирующая в речевом процессе двух и более участников. При этом базовой формой осуществления профессионально-делового взаимодействия считают диалог. Ситуация профессионального общения, как правило, происходит в организованном диалоге и сопутствуется использованием различных средств связи (Панфилова, Долматов 2012:84).

Рассматривая деловую коммуникацию с позиции статуса ее участников, их взаимоотношений, психологической дистанции, исследователи разграничивают формальное и неформальное взаимодействие. В ходе неформальной коммуникации на первый план выходит самовыражение и реализация индивидуального аспекта. При формальной ситуации собеседники играют те или иные социальные роли или выполняют ролевые функции. Профессиональная коммуникация принадлежит по большей части к формальному виду, однако исследователи не допускают полного исключения личностного, неформального компонента, реализуемого, главным образом, при устном общении (Панфилова, Долматов 2012:90).

Относительно устной формы профессионального общения, авторы книги «Функциональные стили и формы речи» (1983) считают, что на данный момент функциональный и стилистический статус профессиональной речи находится под вопросом. Хотя такая коммуникация также осуществляется и в письменной форме документальным путем в согласии с целями и коммуникативной ситуацией, при этом письменное деловое общение также проводится в четком соответствии нормам официально-делового стиля.

## 1.3.2. Специфика языка профессионального диалога

В ситуации профессионально-делового общения происходит взаимодействие между коммуникантами в официальном кругу, между юридическими и физическими лицами, между государствами, в ходе бесед со специалистами и в рамках публичных выступлений.

Перед рассмотрением языковых особенностей профессионального диалога, стоит отметить, что в его рамках цели всех участников сводятся к одному – полному обоснованию собственного положения и убеждению собеседника или аудитории посредством наиболее эффективного способа – а именно аргументации – доказыванию личного мнению с целью ее восприятия индивидуальным или коллективным реципиентом. Достижение данной цели осуществляется различными способами в зависимости от субъективного выбора и личных особенностей аргументатора, проявляющиеся иногда на подготовительном этапе перед осуществлением речевого акта (Берков 2011:42).

Так, в своем труде, который посвящен классификации устных форм профессионального общения, О.М. Орлов замечает: «К профессиональному диалогу, как правило, подготавливаются заблаговременно, раздумывают над планом беседы (переговоров), продумывают требуемые данные статистики и фактов, взвешивают необходимость применения методов и способов аргументации правильности и оспаривания утверждений» (Орлов 2003:62).

Т.П. Третьякова, рассматривая английский политический диалог, отмечает следующие его этапы: 1) заявление, которое заключается в том, что участники излагают свои мнения, вводят определенные рамки и формируют суждения, относящиеся к поднятой теме; 2) подтверждение положений коммуникантов и 3) стадия вопросов и уточнений, иными словами, дискуссии (2004:316).

Как указывает Т.П. Третьякова, все три стадии профессионального диалога отмечены использованием тех или иных стереотипных высказываний. К примеру, на начальном этапе аргументатор применяет фразы, выражающие его намерение высказаться о своей позиции: *I appreciate, I want to acknowledge, I want to say*, которые являются заранее подготовленными.

На стадии, когда требуется применение аргументации, говорящие используют апеллятивные высказывания, такие как *Have you any idea…? Why …?, Did you say…?, You see…,* а для выражения собственного мнения частотны эгореференциальные фразы: *I mean, I think, I realize.*

Интенсификаторы чаще применяются в процессе неподготовленной речи. Среди них автор упоминает: *just, very often, categorically*. Что касается стадии вопросов, то здесь Т.П. Третьякова отмечает использование стереотипных верификативных моделей,: *Is this…? Will it…? Why shouldn't…? Why introduce…?*

В ходе аргументативной деятельности речь содержит отсылки к порядку аргументов, встречаются оговорки, другие формулировки тезисов, обращения к предыдущим аргументам *(First, Secondly, In other words)* (Третьякова 2004).

Среди исследователей также наблюдаются разногласия по поводу жанрового отнесения профессионально-деловой речи. Выделяя различные лингвистические черты, во многих работах этот вопрос остается нерешенным. По мнению Н.К. Гарбовского, «все жанры деловой речи, вне зависимости от того, в высказываниях какой профессиональной группы они реализуются, могут быть сведены в единый стилистический класс, определяемый как профессиональная речь» (Гарбовский 1988:30).

Вслед за Н.К. Гарбовским, отмечая, что профессиональная речь является особенной разновидностью речевого поведения, Т.Г. Винокур подчеркивает, что в устной профессиональной речи выделяются две характеристики: тяга к социальной стереотипизации высказывания («говорю так, как нужно говорить на данную тему с данной целью») и, вместе с тем, устремление к преодолению этих рамок («не так, как принято, а по-своему»), иными словами в устной форме профессионально-деловой речи взаимодействуют компоненты профессионального, делового и разговорного языка (Винокур 1993:150).

Развивая идею об особой принадлежности профессиональной речи, О.Н. Паршина в своей работе сопоставляет профессиональный диалог в официальной обстановке, профессиональный диалог в неофициальной обстановке, а также разговорную речь. По результатам анализа было обнаружено, что профессиональный диалог наиболее близок к разговорной речи в рамках неформальной коммуникативной ситуации. Об этом в работе О. Н. Паршиной свидетельствует присутствие в речи верификативных вопросов, констатирующих фраз как исходных высказываний в ситуации симметричных отношений коммуникантов, осложнение ремы уточнениями в ответных выскаываниях (Паршина 2005).

Такое же заключение делает и М.В. Колтунова при анализе русского профессионального диалога, основываясь на сопоставлении лексических, морфологических, синтаксических и текстовых характеристик устной и письменной форм деловой речи. Хотя лексический базис устной деловой речи составляет нейтральная, стилистически немаркированная лексика, профессиональная речь в определенной степени отличается чертами разговорности, о чем говорят следующие языковые особенности:

1) семантическая конкретность, привязка лексического значения к обстановке;

2) оценочные слова;

3) широкое употребление незнаменательных слов, используемых в роли заполнителей пауз, релятивов, актуализаторов и контактоустанавливающих средств;

4) наличие слов и выражений разговорного стиля;

5) высокая частотность дейктической лексики, отражающей особенности неформального диалога.

Еще одним выводом, который сделан в работе автора, стало преобладание родительного падежа в письменной деловой речи, тогда как в устной форме профессионального диалога, подобно разговорной речи, превалирует именительный падеж.

Что касается синтаксических средств, то синтаксис устной деловой речи также имеет характерные особенности, непозволительные к применению в письменном официально-деловом тексте. Среди них стоит назвать:

1) эллипсис словосочетаний и предложений, использование разговорных выражений (именительный темы);

2) сдвиг предикативных компонентов в результате смещения их в процессе речи;

3) размытые границы предложения;

4) перебивы и самоперебивы;

5) оговорки, уточнения;

6) неорганизованная структура сложноподчиненных предложений с позиции смысловых отношений между компонентами высказывания.

Устная профессиональная речь содержит предложения, которые, по статистике, дважды короче, чем в письменной, и в два раза реже встречаются полипредикативные предложения. Данные черты, по мнению М.В. Колтуновой, объясняются когнитивными особенностями порождения и восприятия устной речи. Интересно заметить, что и текстовая организация устной речи принципиально иная: при всей ее подготовленности устная форма профессиональной речи отличается разносубъектностью и спонтанностью (Колтунова).

## Выводы по главе I

В главе I диссертационного исследования осуществлен детальный анализ теоретических источников, посвященных вопросу аргументации, проследив историю ее становления, смену парадигмы в период античности, расширение представлений об этом понятии в XX веке и включение в сферу филологических исследований. Также были подвергнуты рассмотрению языковые особенности аргументации, выявлены ее типы и подходы к классификации способов убеждения. Кроме этого, идентифицированы необходимые для нашего исследования специфические особенности речи в профессиональном диалоге.

Зародившись в античные времена, теория аргументации прошла долгую историю, в которой периоды расцвета изучения этой науки чередовались с периодами упадка и утраты научного интереса. Сторонники прагмадиалектического подхода пришли к выводу, что диалектические процедуры аргументации имеют своей целью совместное разрешение сомнений сторон и сближение их позиций, а главной целью риторической аргументации является убеждение слушателя. С XX века новая теория аргументации становится отраслью филологической науки.

Актуальной на данный момент представляется задача построения интегральной теории аргументации, которая бы давала ответы на такие вопросы, как: своеобразие аргументации и ее границы; методы аргументации; природа аргументирования в ряду различных когнитивных областей; смена языка аргументации от одной эпохи к другой, обусловленная переменчивостью культуры эпохи и характерного менталитета.

Вслед за С. Тулминым под аргументацией будет пониматься когнитивный процесс, а также модели и схемы, которые употребляются с целью обоснования, доказательства, признания или непринятия доводов, выдвигаемых в процессе рассуждений.

В общем можно утверждать, что аргументативным функциям языка в европейской и американской лингвистике уделяется гораздо больше внимания, нежели в отечественной науке. Об этом свидетельствуют не только рассмотренные выше исследования, но и высокий интерес широкой научной публики. Столь сильная популярность аргументации, безусловно, приписывается не только исключительно теоретической значимости данной дисциплины, но также немаловажными в целом для всего общества способами достижения согласия в диалоге.

Были рассмотрены различные классификации типов и методов аргументации. Вне всякого сомнения, вышеприведенные версии классификации привнесли огромный вклад в систематизацию приемов воздействия на разум и эмоциональное состояние человека, которых с античных времен накопилось немалое количество. В то же время нельзя не заметить, что в основе каждого отдельного упорядочивания приемов аргументации лежат индивидуальные факторы. В силу имеющихся между ними разночтений, была разработана сводная классификация, применимая для анализа профессионального диалога в данном исследовании. За основу взята классификацию А.В. Баранова и включены способы, приведенные А.А. Ивиным и М. Холлом.

Исходя из вышеприведенных исследований, все разнообразие способов аргументации с учетом целей и задач настоящей диссертации можно условно подразделить на логические и психологические, или рациональные и эмоциональные, аргументы. В основу работы легли классификации Л.М. Дмитриевой и А. Павловой, согласно которым аргументацию можно разделить на три типа: логический, эмоциональный и смешанный, включающий оба компонента.

Помимо этого, были выявлены языковые особенности профессионального диалога. Установлено, что профессиональная речь делится на монологическую и диалогическую и включает в себя обмен информацией, социальную интеракцию, а также восприятие и осмысление полученных данных. Отмечена противоречивая особенность деловой речи, согласно которой такая речь стремится к социальной стереотипизации высказывания и, вместе с тем, к преодолению этих рамок. Помимо этого, еще одной особенностью профессионального диалога, о которой пишут исследователи, является спонтанность и разносубъектность.

Были рассмотрены основные виды и способы языкового манипулирования. Необходимо отметить, что главное отличие аргументации от манипуляции состоит в том, что манипуляция достигается посредством применения неточной, искаженной информации, в то время как истинная аргументация придерживается канонов риторики, установленных столетиями назад (честность, предусмотрительная осознанность и скромность).

Вслед за А.А. Даниловой считается целесообразным подразделять языковую манипуляцию на прямую (открытую) и скрытую. Основное различие между ними состоит в том, что при скрытом воздействии адресат не осознает осуществление над ним влияния, поскольку истинные намерения манипулятора скрыты. Также информация при подаче подвергается существенным изменениям (умолчание, искажение, выборочная подача).

# Глава II. Аргументативные высказывания в профессиональном диалоге

# Вводные замечания

В Главе II настоящего исследования проводится лингвистический анализ моделей аргументации и аргументов в профессиональном диалоге на основе языкового материала, полученного методом сплошной выборки из художественной литературы англоязычных писателей. Приведенный анализ затрагивает пять категорий профессий, произносящих высказывания с аргументативной целью. Весь собранный корпус примеров (общее количество – 238 высказываний) был поделен на:

1. аргументативные высказывания врачей (61 пример);
2. аргументативные высказывания педагогов (44 примера);
3. аргументативные высказывания предпринимателей, бизнесменов и деятелей в экономической сфере (51 пример);
4. аргументативные высказывания полицейских и детективов (43 примера);
5. аргументативные высказывания священнослужителей (39 примеров).

На основе речи представителей рассматриваемых профессий были выявлены языковые особенности, характерные для каждой категории. Начнем анализ с рассмотрения аргументации врачей, поскольку именно в их речи аргументация представлена наиболее частотно.

# 2.1 Аргументативные высказывания врачей

В данном разделе проводится анализ языковых особенностей аргументации в речи персонажей-врачей. Для начала рассмотрим аргументативные модели в профессиональном диалоге, что позволит установить стратегию аргументирования представителей данной профессии.

В высказываниях врачей наблюдается смешанная аргументация – часть аргументов обращена к разуму, другая часть апеллирует к чувствам собеседника. Однако рациональная составляющая в аргументации превалирует. В примере (1) представлен фрагмент художественного произведения, в котором доктору необходимо сообщить мужу своей пациентки печальную весть.

1. *Dr. Jordan said quietly, “****Your wife is dying, John. She has a few hours more, that’s all****. He added, conscious of the pale, anguished face of the slight young man before him.* ***“I wish I could tell you something else. But I thought you’d want the truth.”***

*“I just can’t believe it. We’re just beginning. You know we have a baby.”*

*“****Yes, I know****.”*

*“It’s so …”*

*“****Unfair****?”*

***Should a doctor be blunt, direct, or was there some subtler way?*** *“****Viruses are unfair****,” he said, “though* ***mostly*** *they don’t act the way this has with Mary****. Usually they’ll respond to treatment.”***

***No point in*** *going into details by answering:* ***Not yet.*** *So far,* ***no drug f****or the acute coma of advanced infectious hepatitis.* ***Nor*** *would anything be gained by saying that, he had consulted his senior partner in practice. (A.H. (a) 5)*

Данный пример иллюстрирует преобладание определенной стратегии в аргументации врачей, а именно апелляции к рациональному, причем она выбирается осознанно, что видно из несобственно-прямой речи самого врача. Так риторический вопрос, который герой задаёт сам себе (*Should a doctor be blunt, direct, or was there some subtler way?*) подтверждает желание персонажа выбрать правильную стратегию аргументации.

Основная стратегия аргументации, выбранная главным героем, неоднократно отражается и в конце примера, где герой пытается убедить сам себя в правильности выбора. Представлены параллельные конструкции с отрицательным значением (*no point, no drug, not yet*) – по мнению врача, вдаваться в подробности в такой ситуации не стоит, достаточно пары кратких рациональных аргументов.

Как видно из авторской речи, врач эмоционально подключается к родственнику пациентки, отмечает его измученный вид (*conscious of the pale, anguished face*) и показывает, что он понимает его. Однако вслух доктор призывает мужчину именно к рациональному мышлению (*Your wife is dying, John. She has a few hours more, that’s all*), используя краткие аргументы в попытках оправдать печальный исход своей практики. Он обращается к клиенту по имени, использует сослагательное наклонение (*John; I wish I could tell you something else. But I thought you’d want the truth*). Данные высказывания принадлежат к типу аргументов, обращенных к здравому смыслу. В речи врача наблюдаются простые предложения, краткие аргументы с законченной мыслью.

Лаконичность рациональных аргументов доктора Джордана призвана способствовать более рациональному мышлению мужа его умирающей пациентки. Помимо этого большую весомость и убедительность его словам придает нераспространенная структура большинства предложений в его речи.

Как видно из приведенного примера врачи изначально апеллируют к рациональным сухим фактам однако встречаются и случаи аргументов с эмоциональной составляющей, при этом в данном случае используется прием подхвата речи адресата: врач сам заканчивает высказывание собеседника (*“It’s so …” “Unfair?”*), чтобы показать, что ситуация находит отклик и в его сердце, тем самым проявляя сочувствие и желание успокоить и поддержать адресата.

В данном примере врач использует метод прямого подтверждения, основанного на аргументах в пользу фактов и статистики. Аргументация с опорой на факты достигается использованием глагола *will* с глаголом действия *respond* для выражения привычных действий в прошлом (*Usually they’ll respond to treatment*).

Эмотивный компонент данной модели аргументации также содержится и здесь. Наречия модуса смягчают аргументацию врача. Говоря, что вирусы в большинстве своём поддаются лечению, а также используя наречия *usually, mostly*, врач оставляет себе своего рода «лазейку», снимая данным образом с себя часть ответственности (*though mostly they don’t act the way this has with Mary. Usually they’ll respond to treatment*). Эту особенность неоднократно прослеживается и в других примерах, к которым обратимся позже.

Таким образом, проанализированная модель показала, что врач использовал типы аргументов из обеих групп: рациональные аргументы, такие как аргумент к здравому смыслу, прямое подтверждение, а также метод опоры на факты и опыт; и эмоциональные аргументы, за счет которых было достигнуто психологическое, скрытое манипулирование, которое было выражено лексически за счет наречий модуса и стилистически.

Смешанный тип аргументации также прослеживается в другом фрагменте этого же произведения, где автор показывает читателям, с чего всё начиналось, и приводит разговор с пациенткой на этапе диагностирования её болезни (2).

1. *Questioning elicited that she had been to Mexico with her husband for a brief vacation the previous month.* ***Yes****, they had stayed in a small, offbeat hotel because it was cheap.* ***Yes****, she had eaten local food and drunk the water.*

*“****I’m admitting you to the hospital immediately****,” Andrew told her. “****We need a blood test to confirm, but I’m as certain as I can be that you have infectious hepatitis.****”*

*Then, because Mary Rowe had seemed frightened,* ***he explained that most likely*** *she had consumed contaminated food or water in Mexico, the contamination* ***probably*** *from an infected food handler.* ***It happened frequently*** *in countries where sanitation was poor.*

***Complete recovery for ninety-five percent of people,*** *Andrew added, took three to four months,* ***though Mary should be able to go home*** *from the hospital in a matter of days.*

*With a wan smile, Mary had asked: What about the other five percent?*

*Andrew laughed and told her, “****Forget it! That’s a statistic you won’t be part of****.”*

*(A.H. (a) 6)*

Данная модель аргументации подкреплена такими рациональными аргументами, как косвенное подтверждение и опора на факты и опыт. Эмоциональная составляющая представлена методом аргументации путём объяснения.

В несобственно-прямой речи врача при сборе анамнеза и составлении истории болезни наблюдаются параллельные конструкции со словом *Yes*, распространённые предложения с однородными определениями и сказуемыми, формы в Present Perfect (*she had been; Yes, they had stayed;Yes, she had eaten*). Это метод косвенного подтверждения, при котором в конечном результате врач подтверждает свои догадки и продолжает рациональную аргументацию, сообщая о том, что ей требуется немедленная госпитализация (*I’m admitting you to the hospital immediately*). Указанный метод представлен предикативным компонентом в Present Continuous и наречием *immediately*. В данном случае применяется прямое манипулирование. Усиление аргументации происходит и за счет нетипичной для перформативных глаголов временной формы Continuous.

При этом он не спрашивает пациентку о ее желании, а сразу аргументирует свои доводы, подкрепляя их подтверждением о необходимом анализе крови – это опора на научные факты (*We need a blood test to confirm*). Однако при этом врач подкрепляет свою позицию при помощи сравнительной конструкции с коррелирующим союзом *as…as – I’m as certain as I can be*.

Данная конструкция также является своего рода «лазейкой», снимающей с доктора ответственность. Подобное присутствовало и в предыдущем примере. Врач не использует такие кванторы всеобщности, как completely или absolutely certain. В данном случае он опирается уже не на статистику, а на свои собственные догадки, в чем просматривается эмотивный аспект и скрытое манипулирование.

Заметив эмоциональную реакцию пациентки, врач усиливает эмотивную аргументацию, на этот раз подключая метод объяснения. Он использует наречия модуса – *most likely, frequently, probably*, опираясь на факты о санитарии в Мексике, объясняя ей причину заболевания и частые случаи среди туристов. Этим он настаивает на своей позиции и одновременно успокаивает пациентку, в чем также прослеживается скрытая манипуляция.

Аргументируя легкое течение болезни и гарантию скорейшего выздоровления, врач также приводит статистику, что является аргументом с опорой на фактический материал (*Mary should be able to go home from the hospital in a matter of days*), и обещает, что Мэри совсем скоро выпишут, употребляя в речи составного глагольное сказуемое с модальным глаголом *should*, реализующим в данном случае значение высокой степени вероятности.

В указании статистики врач приводит числительное *95%*, что снова снимает с него часть ответственности, оставляя шанс на ошибку (*complete recovery for ninety-five percent of people*).

Врач использует также и психологический прием, снимая смехом напряжение в ответ на ее тревогу (*Andrew laughed*), и развеивает все ее беспокойства ещё одним аргументом, в котором есть прямое манипулирование, содержащее императив, отрицательную форму глагола в будущем времени и косвенное подтверждение с опорой на опыт (*Forget it! That’s a statistic you won’t be part of*).

Демонстрирует модель смешанной аргументации также и следующий отрывок (3). Врач сообщает пациентке о неутешительных результатах обследования.

1. ***“****Well, well, young lady.* ***It seems*** *you have a* ***tumour*** *on your* ***pituitary gland, which is an organ the size of a pea in the centre of your brain.*** *There's a* ***haemorrhage*** *around the* ***tumour*** *pressing on your* ***optic nerves.'***

*She was silent for several seconds. Then she said wonderingly, “I really could go blind.'*

***“Not if we get to work on you straight away.'****(I.M. 10)*

Данный пример также иллюстрирует наиболее часто используемый персонажами врачами метод аргументации, а именноаргументация путем объяснения**.** Как и в предыдущем примере, этот метод используется при эмоциональной аргументации. Рациональный компонент аргументации в данном случае выражен лексически, а также использованием метода опоры на факты и опыт.

В данном диалоге врач сталкивается с задачей заставить пациентку пройти должное лечение в кратчайшие сроки. Персонаж начинает диалог, сообщая пациентке об обнаружении опухоли в гипофизе. При этом врач использует предикативную основу *it seems* со скрытым манипулятивным значением, которая служит для того, чтобы вежливо или осторожно указать на что-то. Иллюстрируют метод объяснения в его речи распространённые предложения, сложное предложение с придаточным определительным (*It seems you have a tumour …, which is an organ …)*.

Помимо этого, большую весомость его словам придает разнообразная профессиональная лексика – *tumour, pituitary gland, haemorrhage, optic nerves*, что усиливает рациональную аргументацию.

Метод аргументации путём объяснения, в том числе, представлен приемом сравнения для экспликации термина «гипофиз», где врач проводит аналогию между размерами гипофиза и горошины, объясняя пациентке суть её проблемы простым языком (*which is an organ the size of a pea in the centre of your brain*). Интересно, что таким способом он преуменьшает серьезность болезни, что смягчает рациональную аргументацию, добавляя эмотивный аспект, как и в случае с предикативной основой *it seems*. Тем самым врач скрыто манипулирует пациентом.

В заключении врач использует метод опоры на факты и опыт – он утверждает, что при немедленном начале лечения трагических последствий удастся избежать. Он опровергает мнение пациентки, как и в примере (1), подхватывая и продолжая её высказывание. Врач вводит отрицание, использует в речи эллипсис и условное предложение 1 типа, которое имеет значение высокой вероятности (*Not if we get to work on you straight away*), чтобы в данном случае усилить прямое манипулирование.

Проведенный анализ моделей аргументации показал, что в профессиональном диалоге врачи используют смешанную аргументацию. Доминируют при этом такие типы аргументов, как аргумент к здравому смыслу, аргументация путем объяснения, а также опора на факты и опыт.

Обратимся к самым распространенным языковым особенностям речи персонажей-врачей. Часто врачи склонны применять в речи краткие аргументы, выраженные в простых или сложноподчиненных предложениях (4), (5).

1. *I know what I said.(A.H. (a) 24)*

Данное аргументативное высказывание представлено сложноподчиненным предложением, состоящим из главного и придаточного объектного. В примере и главное, и придаточное выражены простыми нераспространенными предложениями. В высказывании предикативный компонент *know* выделяется интонационно, что придает аргументу экспрессивность. Лаконичность формулировки еще больше усиливает этот эффект.

1. *Of all the gall – to barge in here! (A.H. (a) 20)*

Приведенное высказывание выражено односоставным предложением с главным членом, выраженным глаголом *to barge*. Данный аргумент принадлежит к числу эмотивных – врач возмущен тем фактом, что к нему в кабинет имели наглость ворваться без разрешения. Усиление выразительности также происходит за счет инверсии и эмоционально экспрессивной лексики – *the gall, to barge.*

Другая особенность аргументативных высказываний врачей состоит в том, что в процессе аргументирования врач стремится сохранить за собой право на ошибку. Часто врач переносит ответственность на объективные обстоятельства или иные факторы, используя скрытые способы языкового манипулирования, что позволяет снять с него вину в случае неудачного исхода лечения (6), (7). Ранее случаи частичного снятия с себя ответственности встретились в примерах (1) и (2).

1. *I want to emphasize again, John, this is a long shot, a very long shot. It’s simply that in the circumstances…(A.H. (a) 18)*

Аргументативное высказывание состоит из двух предложений. Первое из них представлено сложносочиненным предложением с асиндетической связью. Использование врачом перформатива и повтора словосочетания *long shot* призвано убедить пациента в том, что надежды и шансов на успех операции мало.

Второе сложноподчиненное предложение с придаточным объектным содержит наречие *simply*, употребляемое здесь для усиления, а также стилистический прием внезапной остановки – апосиопесис. Врач применяет указанный приём в расчете на то, что концовка высказывания будет домыслена. Он ссылается на обстоятельства в ситуации пациента, намекая, что другого выхода нет. Пациент должен осознать, что в данном случае решение, предложенное врачом, является хоть и рискованным, но единственно возможным. Следовательно, врач снимает с себя часть ответственности за результат.

1. *“****Look****,” Andrew said, “****I know you mean well****, Miss de Grey, and* ***I’m sorry*** *about the way I spoke when you came in here.* ***But*** *the unfortunate fact is, it’s* ***too late****.* ***Too late*** *to start experimental drugs and,* ***even if I wanted to****, do you have any idea of all the procedures, protocols, all the rest, we* ***would******have to go*** *through?” (A.H. (a) 24)*

Данный пример также иллюстрирует случай переноса ответственности, часто встречающийся в речи врачей. Первое высказывание представлено сложным предложением с сочинительной и подчинительной связью, где придаточное принадлежит к темпоральному типу. Начиная аргументацию, врач прибегает к эмоциональным аргументам, обращенным к чувствам. Он проявляет доброжелательность и участие, употребляет вежливое обращение. При помощи императива *look* и глагола умственного восприятия *know* в форме Present Simple в кратком аргументе *Look, I know you mean well*, врач подчеркивает, что не сомневается в благих намерениях собеседника.

Далее врач переходит к опровержению мнения другого участника диалога. Второе высказывание представляет собой сложноподчиненное предложение с предикативным придаточным, третье – сложное предложение с сочинительной и подчинительной связью, в котором содержится придаточное условное второго типа. Связность обеспечивает отрицательный союз *but* и прием подхвата – анадиплосис, которые усиливают аргументацию методом обращения к фактам. В условном предложении содержится вопрос с цепочкой однородных дополнений, который апеллирует к эмоциям. Врач убеждает собеседника в невозможности исполнения его просьбы, ссылаясь на объективные обстоятельства, которые, даже при всем желании доктора, преодолеть трудно.

Также стоит отметить, что наряду со скрытой манипуляцией, примеры которой были рассмотрены выше, врачи порой также прибегают и к применению прямой манипуляции (8), (9).

1. *Maybe it’s because I’ve something better to think about and you’re wasting my time. (A.H. (a) 24)*

Приведенное аргументативное высказывание является сложным предложением с сочинительной и подчинительной связью. Интересна вторая предикативная единица предложения, в которой сказуемое представлено глаголом во временной форме Present Continuous, за счет чего высказывание приобретает форму упрека. В данном случае врач прямо указывает пациенту, что тому пора уходить. Наречие *maybe* и объектный инфинитивный оборот *something better to think about* в придаточном причины также создают здесь эффект иронии.

Ранее схожий случай употребления глагольной формы Present Continuous как способа прямого манипулирования был разобран в примере (2). Частое употребление этой формы также иллюстрирует и следующий пример.

1. *Are you suggesting, Miss de Grey, that I give my patient an unknown, experimental drug which has only been tried on animals? (A.H. (a) 25)*

Аргументативное высказывание представляет собой сложноподчиненное вопросительное предложение с придаточным объектным и придаточным определительным. В первой предикативной единице вопроса сказуемое дано во временной форме Present Continuous, что в данном случае предваряет и усиливает рациональный аргумент к здравому смыслу: лечение экспериментальными лекарственными препаратами, еще не прошедшими тестирование на людях, крайне опасно.

**Промежуточные выводы**

В разделе были рассмотрены аргументативные высказывания, которые произносят персонажи-врачи в профессиональном диалоге в художественной литературе на английском языке. Был проведен анализ моделей аргументации, типов аргументов и видов языкового манипулирования в речи врачей.

Исходя из результатов настоящего исследования, можно прийти к выводу, что врачи склонны прибегать к применению смешанного типа аргументации в профессиональном диалоге, в процессе которого создается убеждение в истинности их утверждений. В аргументации превалирует рациональная составляющая и аргументы к рациональному.

В числе рациональных методов обоснования превалируют методы опоры на факты и опыт, а также аргументы к здравому смыслу. При этом в речи врачей есть и эмотивная аргументация, направленная на эмоциональную поддержку, которая чаще достигается за счет применения аргументации путём объяснения.

Зачастую для убеждения в процессе аргументации врачи пользуются такими языковыми средствами, как перформативные высказывания, профессиональная лексика и параллельные конструкции.

Также врачи используют методы аргументации, выраженные лексически, грамматически и стилистически, которые частично снимают с них ответственность за результат лечения и оставляют за ними право на ошибку. Среди лексических интенсификаторов, подразумевающих перенос ответственности, наиболее частыми являются наречия модуса *usually*, *most likely, frequently,* *mostly, probably*, а также модальные глаголы *can, could* и *should*. Стилистически данная стратегия представлена применением приемов анадиплосиса и апосиопесиса. Что касается грамматических средств, то наиболее часто в этой функции выступают союз *as*, условные предложения 2 типа и отрицания.

Анализ синтаксических особенностей показал, что врачи склонны применять в речи краткие аргументы с законченной мыслью, выраженные в нераспространенных предложениях или независимых предикативных единицах сложного предложения.

Стоит отметить, что врачи нередко прибегают к применению прямой и скрытой манипуляции. Прямое манипулирование часто представлено временной формой глагола Present Continuous, императивом и отрицанием. Скрытое манипулирование достигается за счет наречий модуса, а также приемов подхвата и сравнения.

# 2.2 Аргументативные высказывания педагогов

Далее проанализируем примеры высказываний из англоязычной художественной литературы, которые с аргументативной целью произносят педагоги. Разберем для начала модели аргументации с целью выявления основной стратегии (10), (11), (12).

Для убеждения аудитории учителя и преподаватели в профессиональном диалоге применяют преимущественно рациональную стратегию аргументации. В представленном корпусе примеров в значительной степени доминируют аргументы, основанные на логике, а ход рассуждения подкрепляется доказанными законами, фактами и статистическим материалом.

Рассмотрим модель аргументации учителя биологии на тему религии. Данный пример наглядно демонстрирует применение рационального аргумента к здравому смыслу и рациональной аргументации путем иллюстрации.

1. ***Religion?****" Mr. Kumar grinned broadly. "****I don't believe in religion****.* ***Religion is darkness****.*

*There are* ***no grounds for*** *going beyond a scientific explanation of reality and* ***no sound reason for*** *believing anything but our sense experience. A clear intellect, close attention to detail and a little scientific knowledge will expose religion* ***as*** *superstitious* ***bosh****.* ***God does not exist****.*

***Why tolerate darkness?*** *Everything is here and clear, if only we look carefully. Some people say God died during the* ***Partition in 1947****. He* ***may*** *have died in* ***1971*** *during the war. Or he* ***may*** *have died yesterday here in Pondicherry in an orphanage. That's what some people say, Pi.* ***When I was your age****, I lived in bed, racked with polio. I asked myself every day,* ***'Where is God? Where is God? Where is God?****'* ***God never came****.* ***It wasn't God who saved me*** *-* ***it was medicine****. Reason is my prophet and it tells me that* ***as a watch stops****,* ***so we die****.* ***It's the end****.* ***If the watch doesn't work properly, it must be fixed here and now by us****. One day we will take hold of the means of production and there will be justice on earth. (Y.M. 38)*

В данной примере модели аргументации учитель биологии мистер Кумар использует в своей речи метод обращения к чувству здравого смысла, прибегая к риторическому вопросу и коротким простым предложениям, чтобы обозначить выводы после каждого аргумента о несуществовании Бога. Риторический вопрос (*Why tolerate darkness?*) представлен односоставным предложением и является одним из тезисов аргументирующего. Другие лаконичные аргументы – *Religion is darkness. God does not exist. God never came. It's the end* – выражены простыми нераспространенными предложениями и придают аргументации категоричный характер.

Для обоснования своей позиции персонаж также применяет параллельные конструкции с отрицанием  *(no grounds for, no sound reason for)* и эмфатическую конструкцию *(It wasn't God who saved me - it was medicine).* Предлог as проводит аналогию, уподобляя религию бессмыслице (*religion as superstitious bosh*). Все вышеперечисленные языковые средства формируют рациональную аргументацию, обращенную к здравому смыслу.

В речи учителя также представлена аргументация с опорой на факты, отмеченная числительными и фактическим материалом, а также ссылка на мнение других людей, аналогичное мнению самого учителя (*That's what some people say)*. Повторы с модальными глаголами *may (He may have died in 1971 during the war. Or he may have died yesterday here in Pondicherry in an orphanage)*, выражающими предположение, подкрепляют его гипотезу.

Помимо этого, персонаж использует метод иллюстрации, основанный на собственном опыте и приеме сравнения. Пример из личной жизни вводится придаточным предложением времени *When I was your age*, а в качестве способа передачи сравнения используются условные предложения нулевого типа (*If the watch doesn't work properly, it must be fixed here and now by us*). Данный тип условных предложений описывает логические закономерности развития событий, в которых жизнь сравнивается с часами. Трехкратный повтор простого вопросительного предложения *Where is God,* передающего прямую речь, придает экспрессивность аргументации путем иллюстрации, а вместе с тем и доводам учителя.

Обратимся к другой модели рациональной аргументации, в которой также представлен наиболее часто используемый преподавателями метод, а именно метод иллюстрации.

1. *Here is an instance with a vengeance.* ***What could possibly express your philosophy and my philosophy better than the shape of that cross and the shape of this ball?*** *This globe is* ***reasonable****. That cross is* ***unreasonable****. It is a* ***four-legged animal****, with one leg longer than the others. The globe is* ***inevitable****. The cross is* ***arbitrary****.* ***Above all*** *the globe is at unity* ***with itself****; the cross is primarily and* ***above all*** *things at enmity* ***with itself****. The cross is the conflict of two hostile lines, […]****When******we speak of men at once ignorant of each other and frustrated by each other, we say they are at cross-purposes****. (G.C. (c) 4)*

В данном споре о рационализме и религии преподаватель начинает аргументацию с риторического вопроса (*What could possibly express your philosophy and my philosophy better than the shape of that cross and the shape of this ball?*). Данный прием также прослеживался в примере (10). Помимо этого, данная модель аргументации так же, как и предыдущая, отличается применением кратких аргументов, представленных простыми нераспространенными предложениями. Параллельные лаконичные аргументы усиливают рациональную аргументацию.

Есть и другие сходства с аргументацией в примере (10). Так, аргументация путем иллюстрации в речи преподавателя также основана на использовании приемов сравнения и антитезы. Преподаватель уподобляет рационализм шару (globe), а религию – кресту (cross), и проводит аналогию между крестом и четырехлапым животным (*It is a four-legged animal, with one leg longer than the others*), которая выражена простым предложением с дополнением, вводимым предлогом *with*. Антитеза представлена дважды в простых нераспространенных предложениях (*This globe is reasonable. That cross is unreasonable;* *The globe is inevitable. The cross is arbitrary.*) и один раз в сложносочиненном предложении с бессоюзной связью (*Above all the globe is at unity with itself; the cross is primarily and above all things at enmity with itself.*). Во втором случае прилагательные *inevitable* и *arbitrary* стали контекстными антонимами.

Кроме того, как и в предыдущем примере, в речи учителя есть условное предложение нулевого типа (*When we speak of men at once ignorant of each other and frustrated by each other, we say they are at cross-purposes*), в котором развивается аналогия с крестом. Фразеологизм *to be at cross-purposes,* иллюстрирующий сравнение, придает убедительность аргументации преподавателя.

Сложносочиненное бессоюзное предложение содержит и другие стилистические приемы, а именно анафору и эпифору, выраженные повтором в словосочетаниях лексем *аbove all* и *with itself*.

Рассмотрим еще одну модель рациональной аргументации, в которой преподаватель делает логичные, последовательные выводы.

1. *I am in favor of a free economy. A free economy* ***cannot*** *exist without competition.* ***Therefore****, men* ***must*** *be forced to compete.* ***Therefore****, we* ***must*** *control men in order to force them to be free.* (*A.R. 213)*

Как и в ранее представленных примерах, преподаватель использует в речи лаконичные аргументы, выраженные простыми предложениями. В данном случае преподаватель высказывает свое мнение и доказывает его, приводя рациональные и последовательные аргументы, при этом каждый аргумент логически обоснован и закономерно вытекает из предыдущего.

О категоричности заявлений свидетельствует наличие модальных глаголов: *can* в отрицательной форме в значении невозможности (*A free economy cannot exist*) и повторы с *must* в значении обязательности действия (*we must control men, men must be forced*).

Анафора с союзным наречием *therefore* исполняет роль эксплицитного средства когезии и способствует интеграции логических умозаключений. Другой стилистический прием, анадиплосис (…*a free economy. A free economy…*), обеспечивает связность тезиса и последующего аргумента.

Итак, полученный материал позволяет убедиться на примерах в том, что педагоги в процессе аргументации наиболее часто пользуются рациональными аргументами. Перейдем к рассмотрению основных языковых особенностей в речи данных персонажей.

Наиболее часто педагоги применяют в речи краткие аргументы, выраженные простыми, обычно нераспространенными предложениями (13), (14), (15). Этот прием усиливает рациональную аргументацию и придает речи категоричность.

1. *The philosophers of the past were superficial.* (*A.R. 213)*

Данное аргументативное высказывание представлено простым предложением с составным именным сказуемым.

1. *"Man's metaphysical pretensions," he said, "are preposterous."* (*A.R. 214)*

В данном примере высказывание также представлено простым предложением с составным именным сказуемым и имеет, как и в предыдущем случае, форму тезиса.

1. *'But how do we know what's good?'*

***'You just see it. '***

*'No, I don't.'*

***'Yes, you do. He proved it.'*** *(R.P. 301)*

В данном диалоге содержатся два высказывания преподавателя: первое состоит из одного простого предложения, второе – из двух простых предложений. Краткие аргументы с завершенной мыслью, как и в других случаях, придают речи преподавателя убедительности.

Аргументация педагогов отличается широким использованием различных типов вопросов – рефлексивных, встречных и риторических (16), (17), (18).

1. *How did my view strike you? (G.C. (c) 6)*

Данное высказывание является простым предложением в прошедшем времени и представляет собой встречный вопрос аудитории. Преподаватель интересуется у слушающих, какой эффект произвела его речь и высказанное им мнение. Таким способом, аргументирующий старается напрямую вызвать ответную реакцию на сказанное и, тем самым, вызвать интерес у аудитории.

1. *Man? What is man? He's just a collection of chemicals with delusions of grandeur. (A.R. 214)*

Следующее аргументативное высказывание состоит из трех предложений. Первые два предложения являются рефлексивными вопросами и выражены односоставным и простым двусоставным предложением соответственно. Преподаватель тут же дает ответ на свой вопрос в третьем предложении, представленном простым предложением с предложным дополнением. Здесь представлен аргумент к здравому смыслу, усиленный интенсификатором *just*. Пример показывает, что преподавателями часто применяются рефлексивные вопросы во вступительной части аргументации либо при подключении нового тезиса.

1. *'How* ***could*** *I warn you,'' he said, "when I had no idea how you'****d*** *react?'' (R.P.185)*

Данное аргументативное высказывание представляет собой риторический вопрос, выраженный в речи сложноподчиненным вопросительным предложением с двумя придаточными. Модальный глагол *could* в главном предложении является частью составного сказуемого и подчеркивает категоричность высказывания. Вспомогательный глагол *would* свидетельствует о возможном результате и гипотетическом условии, что собеседник мог среагировать слишком остро или непредсказуемо. Данный вопрос ответа не требует, однако апеллирует к эмоциям собеседника, заявляя о том, что говорящий переживал за его чувства.

Другой отличительной особенностью аргументации педагогов является использование модального глагола must (19), (20).

1. *You* ***must*** *learn to see beyond the static definitions of old-fashioned thinking.* (*A.R. 215)*

Перед нами простое предложение с составным модальным сказуемым, в котором глагол *must* несет функцию настоятельного совета. В корпусе примеров данный глагол намного чаще, чем *should*, употреблялся в аргументации преподавателей.

1. *Now, if there be any comfort for all your miserable progeny of morbid apes, it* ***must*** *be in the earth. (G.C. (c) 8)*

В данном примере присутствует условное предложение с модальным глаголом *must* в предикативном компоненте главного предложения. Глагол выражает здесь высокую степень уверенности, что усиливает доказательство преподавателя.

Здесь стоит отметить, что на примерах (10-11) было отмечено частое использование педагогами условных предложений нулевого типа. Такие предложения подчеркивают логический ход развития событий, что, бесспорно, будет являться одним из очевидных методов рациональной аргументации.

Среди наиболее частых лексических и грамматических особенностей аргументации педагогов также фигурируют параллельные конструкции и лексические повторы (21), (22).

1. ***You know*** *what are a man’s real feelings about the* ***heavens****, when he finds himself alone in the* ***heavens****, surrounded by the* ***heavens****.* ***You know*** *the truth, and the truth is this. The heavens are* ***evil****, the sky is* ***evil****, the stars are* ***evil****.* ***This mere*** *space,* ***this mere*** *quantity, terrifies a man more than tigers or the terrible plague.* ***You know*** *that since our science has spoken. (G.C. (c) 7)*

Многократные анафоры и эпифоры в данном высказывании, заключающиеся в повторе вводной или заключительной части словосочетания либо предикативной части не только придают художественной выразительности, но и обеспечивают связность аргументов между собой. Тем самым, аргументация сильнее воздействует на слушателя и выглядит более убедительной.

1. ***Here we will have no*** *chartered lunacies,* ***here we will have no*** *gods.* ***Here*** *man shall be as innocent as the daisies, as innocent and as cruel –* ***here*** *the intellect–(G.C. (c) 8)*

Параллельные конструкции и повторы наречия *here* в данном высказывании также несут экспрессивный эффект и эмоционально воздействуют на слушателя. Таким образом, данные приемы можно отнести к средствам скрытой языковой манипуляции.

К скрытой манипуляции можно причислить еще один частый стилистический прием преподавателей – антитезу (23).

1. *The cross is a mere* ***barbaric prop****; the ball is* ***perfection****. The cross at its best is but the* ***bitter tree*** *of man’s history; the ball is the rounded, the ripe and* ***final fruit****. And the fruit should be at the* ***top*** *of the tree, not at the* ***bottom****. (G.C. (c) 10)*

Высказывание представлено тремя предложениями с параллельной структурой; в каждом из них присутствует антитеза с контекстными антонимами. Прием антитезы позволяет привлечь внимание к противоположной стороне обсуждаемого вопроса. Большую роль здесь играют также и рематические средства выражения. Выдвигая свою точку зрения как положительную, а обратную – как отрицательную, аргументирующий может в сравнении показать преимущества своего мнения, высоко оценив предмет доказательства.

Интересно также отметить, что в речи учителей и преподавателей присутствуют языковые средства, направленные на повышение своего авторитета. Среди таких средств были выделены кванторы всеобщности (24), (25), (26), превосходную степень прилагательных (27), и вводные конструкции с глаголом умственного восприятия *know* (28), (29).

1. *Nothing is static in the universe. Everything is fluid.* (*A.R. 215)*

Данный пример представлен двумя простыми предложениями, в которых присутствуют обобщающие местоимения *nothing* и *everything*. Приведенное аргументативное высказывание является попыткой обозначить истинность утверждения педагога о единых свойствах всех явлений Вселенной, что является формой абстрактного знания и вызывает доверие аудитории. Мы склонны оценивать такие утверждения как абсолютные и универсальные.

1. *I have no intention, my good Michael,” said Professor Lucifer, “of endeavouring to convert you by argument. The imbecility of your traditions can be quite finally exhibited to* ***anybody*** *with mere ordinary knowledge of the world. (G.C. (c) 10)*

Рассмотрим второе простое предложение в этом примере. В нем присутствует местоимение *anybody* в значении «любой человек». Составное модальное сказуемое в высказывании представлено в форме страдательного залога, что представляет собой утраченный перформатив, или опущение субъекта. Таким образом, данный прием укрепляет аргументацию, вместе с тем усиливая скрытое обесценивание собеседника и придание значимости своей персоне.

1. *"I mean, by what standard?"*

*"****There aren't any standards****."* (*A.R. 215)*

Речь преподавателя во второй реплике диалога, представленная кратким аргументом в виде простого предложения, также является примером обобщенного высказывания. Лаконичность данной фразы в сочетании с отрицанием и обобщающим местоимением *any* не вызывает сомнений и убеждает в истинности утверждения педагога.

1. *Reason, my dear fellow, is* ***the most naive*** *of all superstitions. (A.R. 215)*

Данное аргументативное высказывание представляет собой простое предложение с составным именным сказуемым, в котором есть прилагательное в превосходной степени. Педагог называет здравый смысл предрассудком, причем самым наивным из них. Выделение одного объекта в классе других объектов, к которым он традиционно не принадлежит, не содержит никакой специфической информации, которую можно проверить. Следовательно, данный прием усиливает рациональную аргументацию преподавателя и повышает его авторитет.

1. ***As best I know****, Aristotle's opinion is that dialectic comes before everything else. (R.P. 271)*

Частым случаем среди персонажей является использование вводной конструкции с глаголом мыслительного восприятия *know*. В данном примере герой таким способом обращается к своему опыту и накопленным знаниям. Цитируя при этом другое авторитетное мнение, преподаватель повышает и свой собственный авторитет.

1. *But even upon your own basis I will illustrate my point. We are up in the sky. In your religion and* ***all*** *the religions,* ***as far as I know (and I know everything),*** *the sky is made the symbol of* ***everything*** *that is sacred and merciful. (G C. (c) 5)*

В данном высказывании представлен прием иллюстрации, часто применяемый рассматриваемыми персонажами. Рассмотрим третье сложноподчиненное предложение: в нем присутствует приложение *as far as I know (and I know everything)***,** в котором преподаватель повышает свой авторитет, используя прямую манипуляцию**.** Утраченный перформатив и наличие лексических интенсификаторов – обобщающих местоимений *all* и *everything* – также являются элементами, придающими убедительность высказыванию.

**Промежуточные выводы**

Итак, были рассмотрены аргументативные высказывания, которыми оперируют педагоги в профессиональном диалоге в англоязычной художественной литературе. Проведен анализ моделей аргументации, типов аргументов и языковых особенностей аргументации в речи персонажей.

Все вышесказанное доказывает, что учителя и преподаватели в подавляющем большинстве случаев применяют рациональную аргументацию. Корпус примеров показал, что в речи людей данной профессии существенно превалирует логический ход рассуждения и рациональные аргументы, основанные на фактах.

Среди наиболее часто используемых рациональных методов аргументации стоит отметить аргументацию путем иллюстрации, апелляцию к здравому смыслу и аргументирование с опорой на факты.

Анализ синтаксической структуры предложений выявил, что педагоги чаще всего применяют в речи краткие аргументы, выраженные простыми предложениями. Кроме того, в процессе аргументации персонажи используют рефлексивные, риторические и встречные вопросы. Среди лексических средств необходимо отметить частое использование модального глагола *must* в значении настоятельного совета или обязательности действия. Для обеспечения связности аргументов и придания речи художественной выразительности в речи употребляются лексические повторы и параллельные конструкции. Также часто применяются и стилистические приемы – анафора, эпифора и антитеза. В качестве грамматических средств следует упомянуть условные предложения нулевого типа.

Помимо этого, персонажи педагогов склонны прибегать к различным средствам скрытой языковой манипуляции, которые повышают их авторитет. К ним относятся кванторы всеобщности, прилагательные в превосходной степени и вводные конструкции с глаголом умственного восприятия *know.*

# 2.3 Аргументативные высказывания предпринимателей

В этом разделе проводится анализ аргументативных высказываний, авторами которых являются персонажи предпринимателей, бизнесменов и деятелей в экономической сфере.

Данная категория профессий наиболее часто использует способы убеждения путем эмотивных аргументов, обращенных к эмоциям собеседника и аудитории. Большинство аргументов призваны затрагивать чувства и интересы, но некоторые аргументы способны также воздействовать на волю человека. Прежде всего, обратим внимание на рассуждения персонажей на примерах моделей аргументации (30), (31), (32).

1. *Alex said firmly, "Then* ***you're entitled to know*** *that what was printed is mischief-making and* ***nothing more. You have my word*** *that I knew* ***absolutely nothing*** *in advance about what happened at the downtown branch, and* ***no more than the rest of us*** *while it was going on." (A.H. (c) 246)*

Данное аргументативное высказывание состоит из двух предложений: сложноподчиненного и полипредикативного, в состав которого входит главное предложение и два придаточных. Предприниматель, которого подозревают в подлоге, пытается объясниться и оправдать свою невиновность.

Сложное составное сказуемое в первом предложении *are entitled to know* семантически укрепляет аргументацию: данная фраза обычно предваряет аргументы с опорой на факты. Наречный оборот *nothing more* свидетельствует об экспрессивности высказывания и, следовательно, эмоциональной аргументации.

Во втором предложении присутствует предикативная основа *You have my word,* которая также семантически несет эмоциональное воздействие на слушателя – аргументирующий заявляет, что его слов достаточно для проверки утверждения. Главный аргумент персонажа – его неведение, и предприниматель убеждает в этом собеседников при помощи отрицания с лексемой *no (no more than the rest of us)*. Лексические интенсификаторы (наречие модуса *absolutely* и местоимение *nothing* со значением обобщения) употребляются персонажем с той же целью: заставить пропонентов принять его недоказанные утверждения за достоверные.

1. *“****Yes, I know exactly*** *what procedures and protocols are needed.* ***In fact****, since I left you yesterday* ***I’ve done little else but find out about them****—that, and twist the arm**of our director of research* ***to let me have a supply of Lotromycin*** *of which, so far,* ***there’s very little****.* ***But I got it****—three hours ago at our labs downstate, in Camden, and* ***I’ve driven here without stopping****, through this* ***lousy*** *weather.” (A.H. (а) 15)*

Приведенное высказывание женщины-специалиста в сфере продаж также является примером преобладания эмоциональной составляющей в аргументации рассматриваемой категории персонажей. В примере представлены два сложноподчиненных и одно сложносочиненное предложение. Используя сложную синтаксическую структуру, женщина пытается продать лекарственный препарат и применяет множество аргументов, доказывающих превосходство этого продукта. Все приведенные аргументы являются эмотивными – препарат сложно достать и его осталось крайне мало, но персонаж уверяет, что она намеренно пошла на неудобства, чтобы раздобыть его, и смогла привезти клиенту даже в непогоду (что является аргументом не по теме).

В речи персонажа используется перфектное время (*I’ve done; I’ve driven here*), которое отражает метод прямого подтверждения, заключающийся в отсылке к свершенным действиям продавщицы, которыми она аргументирует. Эмоциональная аргументация усиливается за счет применения средств скрытой манипуляции: интенсификатора *exactly*, вводной фразы со значением уточнения *In fact*, наречия *so far* как приема давления временем, а также оценочного прилагательного *lousy*.

1. *"What you* ***should*** *do, Harold," the Vice-President, Byron Stonebridge, said, "is get back into Congress, then work your way to the job I have. Once there, you****'d*** *have* ***nothing else*** *to do but golf; you* ***could*** *take* ***all the time*** *you wanted to improve your game. It's an* ***accepted historical fact*** *that* ***almost every*** *Vice-President in the past half century left office a better golfer than when he entered it."* *(A.H. (c) 124)*

Перед нами высказывание вице-президента компании, состоящее из трех предложений: простого, сложного с сочинительной и подчинительной связью и сложноподчиненного с придаточным темпоральным и дополнительным. Вице-президент убеждает собеседника в том, как его должностной статус помогает повысить уровень игры в гольф. Персонаж начинает аргументацию с рекомендаций вступить в должность (модальный глагол *should*) и в последующих предложениях с сослагательным наклонением описывает условия, при которых можно без ограничений развивать навыки игры. В данном эмотивном аргументе доказательства подкреплены кванторами всеобщности *nothing else to do* и *all the time.*

В речи предпринимателя присутствует псевдоаргумент обращения к фактам (*It's an accepted historical fact*) с утраченным перформативом, создающий иронический эффект, который, однако, соответствует ситуации и потому кажется неоспоримым. Убедительность эмотивному аргументу придают оценочное прилагательное *accepted,* квантор всеобщности *almost every* и временное обстоятельство *in the past half century*.

Итак, результаты показывают, что предприниматели, бизнесмены и деятели экономической сферы прибегают к эмоциональной аргументации, чтобы обосновать свое мнение. Далее перейдем к характерным языковым особенностям данных персонажей в аргументативных высказываниях.

В речи предпринимателей наблюдается частое использование модальных глаголов со значением долженствования, таких как *should, must* и *have to* (33), (34), также(32).

1. *With any drug, there has to be one first human being to use it. (A.H. (а) 16)*

Приведенное аргументативное высказывание выражено простым предложением с модальным глаголом *has to* в составе сказуемого*.* Пример в данном случае отражает использование аргумента к здравому смыслу, а утраченный перформатив и обобщенность высказывания, подкрепленная местоимением *any* усиливает категоричность этого аргумента.

1. *My doctors tell me I don't have long. I thought all of you should know. (A.H. (c) 7)*

Высказывание состоит из двух предложений. Рассмотрим второе из них, представленное сложноподчиненным предложением с придаточным дополнительным. В придаточном есть составное модальное сказуемое с модальным глаголом *should*, выражающим в данном случае значение долженствования. Глагол мыслительной деятельности *think* в предикативной основе *I thought* в главном предложении подчеркивает личное требование аргументирующего.

Другой отличительной особенностью аргументации предпринимателей является использование лексических интенсификаторов – наречий модуса *obviously, certainly* (35), (36), и оценочного наречия *too* (37)*.*

1. *And* ***almost certainly*** *your name* ***would*** *have come out* ***anyway****. (A.H. (c) 52)*

Данное аргументативное высказывание представлено простым предложением, в составе которого есть составное наречие *almost certainly*, выражающее высокую степень вероятности. Помимо этого, в примере присутствует сослагательное наклонение, отсылающее к событиям, которые могли быпроизойти в прошлом, что в данной аргументации является методом косвенного подтверждения. Говорящий логически подтверждает следствие обосновываемого положения также за счет еще одного интенсификатора – наречия *anyway*.

1. *We're* ***obviously*** *here to celebrate. (A.H. (c) 7)*

В приведенном высказывании, состоящем из простого предложения, присутствует лексический интенсификатор *obviously*, подчеркивающий утверждение, не вызывающее сомнений. Предприниматель в данном примере использует лаконичную формулировку и не подтверждает свою догадку никакими иными доказательствами, полагая, что против его аргумента возражений быть не может.

1. *"A brave few tried it, By. They failed. And you're too late."*

***"It's late, George, but not too late."*** *(A.H. (c) 74)*

Речь предпринимателя, которая будет подвергнута рассмотрению, представлена во второй реплике в виде простого предложения. Персонаж опровергает утверждение собеседника, цитируя его предыдущую фразу, используя повторы лексемы *late*, и добавляет отрицание с наречием оценочной характеристики *too*, в котором и содержится аргумент. Убеждение собеседника достигается приемом псевдоаргументации, которые довольно часто используется в речи представителей рассматриваемых профессий. Следующий пример также иллюстрирует данный метод (38).

1. *Ammonia, Doctor. Yesterday* ***you told*** *me you had a hepatitis patient who was dying from ammonia intoxication.* ***You said*** *you wished– (A.H. (а) 15)*

Данное аргументативное высказывание представлено тремя предложениями: простым односоставным, сложноподчиненным с придаточным дополнительным и придаточным определительным и еще одним незаконченным сложноподчиненным предложением с придаточным дополнительным. Метод псевдоаргументации здесь отражает отсылка к словам собеседника в косвенной речи. Продавец желает убедить потенциального клиента приобрести товар и при помощи цитирования его слов доказывает, что это именно то, что ему нужно. При этом продавец сообщает лишь то, что актуально именно для продажи товара. В косвенной речи речь собеседника передана при помощи глаголов волеизъявления *tell* и *wish*, а также обстоятельства времени, что усиливает достоверность аргумента.

В высказываниях предпринимателей, произнесенных с аргументативной целью, также зачастую присутствует излишняя персонификация (39), (40).

1. *Roscoe,* ***I*** *said* ***I****'d been over all that. (A.H. (c) 8)*

Рассматриваемый пример содержит сложноподчиненное предложение с придаточным дополнительным. Предприниматель цитирует свои собственные слова, оказывая психологическое давление на собеседника. Персонификация с повтором личного местоимения *I* усиливает в данном случае авторитет говорящего и его аргумент, который отбрасывает все сказанные до этого утверждения оппонента.

1. *Yes, we did. And* ***I****'ll be frank to say* ***I*** *didn't like the decision.* ***In fact****,* ***I*** *opposed it. (A.H. (c) 144)*

Рассмотрим второе и третье предложения высказывания, выраженные сложноподчиненным и простым предложением. В них также наблюдается чрезмерная персонификация – трехкратный повтор личного местоимения *I*. Предприниматель заявляет о твердом намерении быть откровенным, что подчеркнуто глаголом *will*, и далее выдвигает обосновываемый аргумент за счет вводной фразы *In fact* с противительным значением и приема нарастания.

Продавцы и бизнесмены также используют различные тактики скрытой языковой манипуляции. Так, наиболее часто из них используется прием давления временем, отражающий нетерпение (41), (42). Обычно данный метод выражен в речи в виде глагольной формы в Present Continuous.

1. *“We’re* ***wasting*** *time,” Celia de Grey said. She had the attaché case open and was pulling out papers. “Please begin by reading this.” (A.H. (а) 18)*

Приведенное высказывание состоит из двух предложений, первое из которых представлено простым предложением, а второе – императивным простым предложением. Форма глагола в Present Continuous в первом предложении показывает, что аргументирующая проявляет нетерпение. За счет метода давления временем, облаченного в лаконичную формулировку, она напрямую намекает, что нужно переходить к конкретным действиям, и далее при помощи императива начинает давать указания, которые приведут дело к результату, которого персонаж добивается.

1. *“You’re not* ***even******listening*** *to me, Doctor.” (A.H. (а) 18)*

Аргументативное высказывание представлено простым предложением со сказуемым, выраженным глагольной формой в Present Continuous. Как и в предыдущем примере, данное языковое средство отражает отсутствие терпения у говорящего. В данном случае это также является отчаянной попыткой привлечь внимание, что подчеркивается наречием *even* и отрицанием.

Среди скрытых манипулятивных стратегий также встречается прием обесценивания, при котором затрагиваются эмоции и чувство собственного достоинства (43), (44).

1. *I* ***didn’t expect*** *you to remember. (A.H. (а) 20)*

В данном простом предложении обесценивание достигается путем использования отрицательной формы сказуемого, предиката с глаголом ментальной деятельности *expect* и объектного инфинитивного оборота, в котором местоимение *you* затрагивает самого собеседника.

1. *"Someone* ***will*** *believe you, Alex," Roscoe Heyward said. His tone and expression declared: I don't. (A.H. (c) 305)*

Приведенное аргументативное высказывание представлено простым предложением с составным сказуемым, включающим глагол *will*, который выражает предположение. Предприниматель таким образом намекает, что словам собеседника он не поверил, и это доказывает авторская речь; отношение говорящего и его аргументация также подкрепляется интонацией и, помимо этого, невербальным средством – мимикой.

Интересно отметить, что высказывания данной категории персонажей, применяемые для аргументации, зачастую сопровождаются отсутствием рациональных аргументов при наличии оценочных прилагательных или глаголов умственного восприятия, такие как, например, *believe, think, know* и др. (45), (46).

1. *Yes,* ***I know****. But* ***I thought*** *this was important enough. (A.H. (а) 17)*

Данное аргументативное высказывание, состоящее из двух предложений – простого и сложноподчиненного с придаточным дополнительным – характерно использованием глагола умственного восприятия *know* и оценочного прилагательного *important*, которое относится к предмету обсуждения, не вызывающего интерес у собеседника. Предприниматель при этом не дает никаких рациональных аргументов, которые обосновали бы оценочное прилагательное. Наречие *enough* также несет здесь оценочное значение.

1. ***I'm afraid*** *that's quite impossible.* ***I believe*** *our business is concluded. Good day.* *(R.A. 150)*

В первом сложносочиненном предложении высказывания содержится глагол эмоционального состояния *to be afraid*, который относится к следующему оценочному суждению во втором предикативном компоненте, представленном составным именным сказуемым с оценочным прилагательным *impossible* и его интенсификатором *quite*. Бизнесмен утверждает, что не может выполнить желание собеседника и в следующем сложноподчиненном предложении со сказуемым *believe* в составе главного предложения заявляет, что разговор на этом закончен. В аргументации персонажа отсутствуют аргументы, обосновывающие его решение, что уже прослеживалось на примере предыдущего высказывания.

В корпусе примеров также неоднократно встречаются манипулятивные вопросы, оказывающие давление на собеседника (47), (48).

1. *Since when was stock market an accurate barometer of anything? (A.H. (c) 309)*

Аргументативное высказывание представляет собой риторический вопрос, в котором скрыто неуважение к мнению собеседника и психологическое давление. Вопрос, вводимый наречием с предлогом *since when*, подвергает сомнению суждение оппонента, о чем также свидетельствует оценочное прилагательное *accurate,* которое предприниматель не считает качеством предмета обсуждения. Квантор всеобщности – местоимение *anything* – подчеркивает эмоциональную экспрессивность высказывания.

1. ***“Not even if your patient is dying and there isn’t anything else? How is your patient, Doctor? The one you told me about****.”*

*”She’s gone into a coma.”*

*“****Then she is dying****?” (A.H. (а) 20)*

В данном профессиональном диалоге нас интересуют первая и третья реплики, принадлежащие продавцу. Речь данного персонажа представлена цепочкой вопросов, которые в совокупности оказывают на собеседника давление. Данная аргументация характеризуется приемом нарастания и использованием отрицания. Кроме этого, аргументацию поддерживают лексические интенсификаторы: усилительное наречие *even* и квантор всеобщности *anything else***.** В последней фразе продавец использует прием эхо-вопроса, повторяя слова собеседника с вопросительной интонацией; слегка перефразировав высказывание, она акцентировала внимание на том, что важно для ее аргументации, и придала высказыванию экспрессивность.

Наконец, еще одной заслуживающей внимания отличительной особенностью аргументации бизнесменов и предпринимателей является употребление адресаций с глаголом *know*, таких как *as you know, we all know, as most of us know* (49). Данные языковые средства относятся к методам скрытой манипуляции, позволяющие выдавать личные суждения за общеизвестные факты, что на подсознательном уровне заставляет человека принимать какие-то положения за достоверные и доказанные.

1. *Doctors' opinions,* ***as most of us know****, are seldom exact. (A.H. (с) 9)*

Аргументативное высказывание представлено сложносочиненным предложением с предикативной единицей *as most of us know*, которое выступает в роли адресации. Предприниматель использует квантор всеобщности *most of us*, не учитывая, что у каждого есть на этот счет свое мнение. Данный психологический прием придает высказыванию обобщающий характер, а вместе с тем и убедительность.

**Промежуточные выводы**

Итак, были рассмотрены высказывания профессионального диалога, которые с аргументативной целью используют предприниматели, бизнесмены и деятели в экономической сфере. Исследование моделей аргументации позволило выявить характерные приемы аргументирования и определить отличительные языковые особенности речи рассматриваемой категории профессий.

На основании вышеизложенного можно констатировать, что в речи предпринимателей в значительной степени превалирует эмоциональный тип аргументации. Персонажи чаще всего обосновывают свою точку зрения путем эмотивных аргументов с целью эмоционального воздействия, а также согласия и присоединения слушающих. Большая часть аргументов влияет на интересы и чувства оппонентов, однако нередко встречаются и аргументы, манипулирующие волей собеседника.

Найденные примеры позволяют выявить закономерность употребления предпринимателями эмотивного метода псевдоаргументации, а также способов прямого и косвенного подтверждения.

Анализ синтаксической структуры высказываний показывает, что бизнесмены и предприниматели наиболее часто используют в речи простые предложения. Гораздо реже применяются предложения с подчинительной и, еще реже, сочинительной связью. Также предприниматели произносят императивные предложения и риторические вопросы.

К характерным лексическим средствам относятся модальные глаголы со значением долженствования (*must, should, have to*), наречия модуса (*obviously, certainly*), оценочные прилагательные и наречия, а также кванторы всеобщности (*all, every, most of us*). Среди грамматических средств следует отметить частое использование формы Present Continuous, обстоятельства времени и вводной фразы *in fact* с противительным значением.

Обращает на себя внимание тот факт, что персонажи предпринимателей зачастую прибегают к разнообразным способам скрытой языковой манипуляции, оказывающим психологическое влияние. Сюда следует отнести технику давления временем, которая выражается в речи использованием формы Present Continuous; вопросы, оказывающие давление, в том числе эхо-вопросы и цепочки вопросов (с наличием лексических интенсификаторов и кванторов всеобщности); излишнюю персонификацию; обесценивание, отражающееся в отрицаниях и предикатах с глаголами ментальной деятельности; отсутствие рациональных аргументов; использование оценочных прилагательных с положительной и отрицательной характеристикой.

# 2.4 Аргументативные высказывания полицейских и детективов

Далее рассмотрим высказывания из корпуса примеров, которые с аргументативной целью произносят в своей речи детективы и сотрудники полиции. Для выявления типа аргументации сначала обратимся к аргументативным моделям в диалогах с участием данных персонажей.

Речь детективов и полицейских в профессиональном диалоге отличается смешанной стратегией аргументации. В представленном корпусе примеров присутствуют как аргументы, основанные на логике, так и эмотивные аргументы, направленные на эмоциональное воздействие. В зависимости от ситуации, сотрудники полиции и детективы склонны применять рациональную либо эмоциональную стратегию аргументации.

Рассмотрим наиболее часто используемый персонажами метод аргументации, а именно метод косвенного подтверждения. Для иллюстрации данного способа аргументации приведен диалог, в котором детектив аргументирует цепь своих логических рассуждений при создании «портрета» собеседника (50).

1. *‘You* ***appeared*** *to be surprised when I told you, on our first meeting, that you had come from Afghanistan.’*

*‘You were told, no doubt.’*

*‘****Nothing*** *of the sort.* ***I knew*** *you came from Afghanistan.’ [...] The train of reasoning ran, ‘Here is a gentleman of a medical type, but with the air of a military man.* ***Clearly*** *an army doctor, then. He* ***has just come*** *from the tropics****, for*** *his face is dark, and that is not the natural tint of his skin,* ***for*** *his wrists are fair. He* ***has undergone*** *hardship and sickness,* ***as*** *his haggard face says clearly. His left arm* ***has been*** *injured. He holds it in a stiff and unnatural manner.* ***Where in the tropics could an English army doctor have seen much hardship and got his arm wounded?Clearly*** *in Afghanistan’. (A.D. 425)*

Нас интересует первая и третья реплики, принадлежащие детективу. Первая реплика представлена сложноподчиненным предложением с придаточным темпоральным и дополнительным. В предикативной единице главного предложения присутствует глагол *appear*, который, также как и глагол *seem*, часто используется детективами и полицейскими в процессе аргументации. Эта языковую особенность также рассмотрена в примерах (55), (56).

Обратимся ко второй реплике детектива с рациональной аргументацией. Аргументация методом косвенного подтверждения в этом примере достигается путем использования сложноподчиненных предложений с придаточными причины и следствия, вводимых причинными союзами *as* и *for*. Также здесь применяются параллельные конструкции в простых эллиптических предложениях с повтором наречия *clearly (Clearly an army doctor; Clearly in Afghanistan)*. В речи персонажа присутствуют квантор всеобщности *nothing* (*Nothing of the sort*) и эгореференциальная фразас предикатом когнитивной деятельности (*I knew you came from Afghanistan*)*,* которые усиливают рациональную аргументацию. Детектив также использует в рассуждениях перфектное время (*has just come; has undergone; has been injured; have seen*), подчеркивающее завершенность действия.

Завершая аргументацию, герой использует в своей речи контрольный рефлексивный вопрос (*Where in the tropics could an English army doctor have seen much hardship and got his arm wounded?*), который подводит к заключительному выводу.

1. ***And then****, Messieurs, I saw light.* ***For*** *so many people connected with the Armstrong case to be travelling by the same train through coincidence was not only* ***unlikely****: it was impossible. It* ***must be******not*** *chance,* ***but*** *design.* ***I remembered*** *a remark of Colonel Arbuthnot’s about trial by jury. A jury is composed of* ***twelve*** *people—****there were twelve passengers****—Ratchett was stabbed* ***twelve*** *times.* ***And*** *the thing that had worried me all along—****the extraordinary crowd travelling in the Stamboul-Calais coach at a slack time of year****—this was explained. [...] It was so arranged that****, if*** *suspicion* ***should*** *fall on any one person, the evidence of one or more of the others would clear the accused person and confuse the issue.* ***Did this solution explain everything?*** *Yes, it did. (A.C. 259)*

Данное высказывание также иллюстрирует метод косвенного подтверждения в аргументации детективов. Можно проследить сходства выражения в речи данного метода с предыдущим примером. Как и в прошлой модели аргументации, в высказывании содержатся полипредикативные предложения с придаточным причины и союзом *for* (*For so many people…*); наречие модуса, выражающее степень уверенности аргументирующего (*was not only unlikely*); эгореференциальная фразас предикатом когнитивной деятельности remember (*I remembered*); повторы (*A jury is composed of twelve people—there were twelve passengers—Ratchett was stabbed twelve times*) и рефлексивный вопрос в завершении аргументации (*Did this solution explain everything?*).

Помимо этого, цепь логических аргументов подкрепляют синтаксические средства – приложения, обособленные тире (*…—there were twelve passengers—…*; …*—the extraordinary crowd travelling in the Stamboul-Calais coach at a slack time of year—…)*, и начало предложений с союза *and*, обеспечивающее неразрывность цепи доказательств (данное средство будет также рассмотрено ниже).

Рациональная аргументация усиливается, кроме этого, за счет использования модального глагола *must* и отрицания, а также условного предложения с глаголом *should* для подчеркивания малой вероятности события (*if suspicion should fall*).

1. *Murdered****, I dare say****;* ***for*** *we’ve lots of instances, besides this one, of his turning his hand to murder, though* ***none ever*** *brought him under the law.* ***Anyhow****, our most modern methods of research can’t find any trace of the wretched women. It’s when I think of them that I am* ***really*** *moved, Miss Hunt. (G C. (b) 94)*

В данном высказывании разберем метод как прямого, так и косвенного подтверждения, а также рассмотрим эмотивный компонент аргументации полицейского. Косвенное подтверждение в опыте логических следствий доказываемого положения отражено вновь, как и в вышеизложенных высказываниях, придаточным причины с союзом *for* и эгореференциальной фразой с глаголом интенции (*Murdered, I dare say; for we’ve lots of instances*), которая здесь, однако, выражает предположение, а не абсолютную уверенность.

Придаточное уступительное с союзом *though* (*though none ever brought him under the law*) вводит на этот раз метод прямого подтверждения фактами, который прослеживается и в следующем простом предложении с наречием *anyhow (Anyhow, our most modern methods of research can’t find any trace of the wretched women)*, которое полицейский применяет, чтобы вернуться к главной теме разговора. В последнем сложноподчиненном предложении используется эмотивная аргументация, достигнутая за счет эмфатической единицы *It’s when* и лексического интенсификатора *really (It’s when I think of them that I am really moved)*. Детектив счел нужным в этом случае поддержать собеседницу и показать свою озабоченность происходящим.

Из вышесказанного следует, что детективы и полицейские применяют в речи смешанную аргументацию, а выбор рациональных или эмоциональных аргументов зависит от ситуации. Перейдем к характерным языковым чертам аргументации персонажей.

Для начала подытожим самую распространенную языковую особенность – использование средств для выражения уверенности или неуверенности в сказанном, а именно наречия модуса (*clearly, evidently, probably* и т.д.), эгореференциальные фразы с предикатами когнитивной деятельности (*I think, I suspect* и т.д.). Эти средства были подробно рассмотрены в примерах (50), (51), (52). В данной группе стоит также выделить перформативные высказывания, которые применяются исключительно для актуализации значении уверенности (53).

1. *‘****I'm telling you****,' the policeman said. 'I don't like being stared at.' (D.M. 9)*

Высказывание представлено двумя простыми предложениями. В перформативном высказывании полицейского содержится предупреждение, даже угроза, которая доносится за счет употребления глагола в форме Present Continuous. Краткость эмоционального аргумента во втором предложении с объектным причастным оборотом также способствует оказанию психологического давления.

С целью усиления аргументации (преимущественно рациональной) детективы и полицейские также прибегают к таким языковым средствам, как усилительный *do* и вводные фразы со значением уточнения *in fact, as a matter of fact* (54).

1. ***It’s my understanding*** *that, though he did it infrequently, Marsala* ***did******in fact*** *work with a visiting scientist on a project some two months ago.*

*(D.P., L.C. (a) 57)*

Данное аргументативное высказывание представлено сложноподчиненным предложением с придаточным уступки и придаточным дополнительным. В начале аргументации детектив использует фразу с составным именным сказуемым, которая выражает его субъективное мнение. Вводная фраза *in fact* совместно с усилительным *do* придает убедительности логическому суждению. Функция уступительного союза *though* в актуализации значения допущения о чем-то в аргументации детективов и полицейских подробно рассмотрена в следующих примерах.

Наряду с языковыми средствами, усиливающими аргументацию, в речи персонажей также присутствуют средства, которые предназначены для того, чтобы выразить неуверенное предположение или выдвинуть гипотезу произошедшего. С этой целью наиболее часто используются глаголы-связки *seem, appear*, модальный глагол *may*, а также наречия модуса с малой степенью вероятности *probably, unlikely*. Среди грамматических средств персонажи используют в речи придаточные уступки с уступительным союзом *though*, который служит для противопоставления и выражения неуверенности (55), (56).

1. *The idea of using her as a decoy was* ***clearly*** *already in his mind,* ***though*** *he* ***may not have been certain*** *how the details of his plot were to be arranged. (A.D. 83).*

Высказывание представлено сложноподчиненным предложением с придаточным уступительным и дополнительным. Детектив тверд во мнении, что жертву использовали как приманку, однако сомневается в картине действий преступника. Главная часть предложения констатирует уверенную аргументацию за счет наречия модуса с высокой степенью вероятности *clearly*. В придаточном уступки использован союз *though* и составное модальное сказуемое с модальным глаголом *may*, которые позволяют детективу допустить вероятность о спонтанной организации преступления.

1. *I have given some attention to this matter and it is* ***undoubtedly*** *of importance. There* ***can be no question*** *that Stapleton had a confidant,* ***though*** *it is* ***unlikely*** *that he ever placed himself in his power by sharing all his plans with him.*

*(A.C. 253)*

Рассматриваемое аргументативное высказывание представлено сложносочиненным и сложноподчиненным предложениями. Речь полицейского так же, как и в предыдущем примере, поделена на то, в чем он уверен и в чем сомневается. Уверенная аргументация развита за счет интенсификатора *undoubtedly* и фразы с модальным глаголом *can* и отрицанием. Предположение вводится уступительным союзом *though* и подчеркнуто интенсификатором *unlikely* с оттенком неуверенности.

Другой отличительной характеристикой аргументации полицейских и детективов является употребление лексических единиц *but, and, now, again* в начале предложений, а также соединительных наречий *besides, further*, которые применяются персонажами для построения логической цепочки аргументов (57), (58), также (51).

1. ***Of course****, he knows me. I helped send* ***Animal*** *to Raiford. [...]* ***Everybody*** *calls him Animal. He uses the name* ***himself****.* ***Besides****, the way he killed makes him worse than an animal. (A.H. (b) 4)*

Высказывание является примером эмоциональной аргументации. Детектив обосновывает свое решение называть преступника данным ему прозвищем. В речи персонажа содержатся исключительно простые предложения с наречием *of course* со значением очевидности, элементом всеобщности *everybody* и возвратным местоимением *himself*, относящимся к сказуемому *use*. Используемые детективом оценочные суждения обращены к чувствам собеседника. Последний эмотивный аргумент связан с остальными при помощи соединительного наречия *besides.*

1. ***But*** *at this point,* ***all we can say*** *is that a body has been found on the premises, under circumstances we* ***are******currently******investigating****. (D.P., L.C. (b) 121)*

Аргументативное высказывание представлено сложноподчиненным предложением с придаточными дополнительным и определительным. Полицейский сообщает только о том, что известно в данный момент, не строя никаких догадок о произошедшем. Высказывание вводится при помощи противительного союза *but*, выражающего здесь нежелание делиться подробностями дела. Подлежащее главного предложения *all we can say* подчеркивает твердость намерений персонажа, который также добавляет придаточное определительное с формой предиката в Present Continuous, сообщая, что в данный момент ведется работа над делом и тем самым завершая диалог.

Помимо контрольных и рефлексивных вопросов, рассмотренных нами в моделях аргументации (50), (51), в речи детективов и полицейских часто используются вопросы, оказывающие давление на собеседника (59).

1. *‘****Now*** *get it clear,' he said. 'I don't want a kid who looks like you and doesn't have a job in my town.* ***But*** *you come back again and* ***I'll fix*** *you.* ***Is that plain enough for you to understand? Is that clear?'*** *(D.M. 13)*

Подобно примеру (53) в речи полицейского содержится угроза, которая достигнута благодаря перфомативу в предикативной единице *I'll fix you,* кратких аргументов, вводимых лексическими единицами *but* и *now*, а также цепочке вопросовв конце аргументации. Первый вопрос выражен простым предложением с инфинитивным оборотом с предлогом *for*, второй – более лаконичен и представлен простым нераспространенным предложением с составным именным сказуемым, что усиливает эмоциональное воздействие.

Детективы и полицейские зачастую употребляют в речи условные предложения, а также сослагательное наклонение с глаголами *should* и *would* (60), (61).

1. *Granted that the man in question is deranged, he* ***would*** *not* ***necessarily*** *be all that science requires in a homicidal maniac–” (G.C. (b) 57)*

Детектив полагает, что если допустить вероятность невменяемости преступника, то это еще не значит, что он принадлежит к числу маниакальных убийц. Высказывание представлено условным предложением со сказуемом *would* в предикативной единице условной части, в которой также присутствует интенсификатор *necessarily.*

1. *Now,* ***of course,*** *just hypothetically speaking,* ***of course****,* ***if*** *it was me in your shoes, why, I'****d*** *figure it* ***would*** *do me a whole lot of good* ***if*** *that body didn't show up at all. Yes, a whole lot of good... or* ***if*** *anything that belonged to him was to be found. I'****d*** *figure it* ***wouldn't*** *bode well* ***if*** *anybody could prove that Frank Bennett had been over here at all, you understand, and I'****d*** *figure,* ***if*** *I was smart, that is, it* ***would*** *be real important to make sure there wasn't nothing to find.*  (*F.F. 172)*

В данном примере детектив рассуждает, как бы он поступил на месте преступника, что помогает ему восстановить картину преступления. Персонаж подчеркивает, что это лишь симуляция, путем использования повторов с наречием *of course*. Высказывание представляет собой последовательность аргументов-предположений, выраженных условными предложениями второго типа, что опять-таки подчеркивает нереальность описываемых событий.

Еще одной характерной особенностью речи полицейских и детективов является употребление пассивного залога (62). Предложения без агента действия обычно употребляются при описании неизвестного события в нераскрытом преступлении.

1. *Further to confuse the issue, a ‘red herring’* ***was drawn*** *across the trail — the mythical woman in the red kimono. (A.C. 262)*

Аргумент вводится соединительным наречием *further* в сочетании с инфинитивным оборотом. Детектив использует пассивную форму глагола, поскольку не знает, кто именно из подозреваемых совершил данное деяние. Кроме того, персонаж употребляет фразеологизм *red herring*, придающий аргументации экспресивность.

В аргументации данной категории профессий также встречаются языковые средства, направленные на то, чтобы обратить внимание собеседника на какие-то детали. Среди них стоит отметить фразу *you said* и императив с глаголом *look* (63).

1. *“But* ***look*** *here,” said the Inspector, “****you said*** *the principal man’s hair was red”. (G.C. (d) 48)*

Данное аргументативное высказывание представлено полипредикативным предложением с императивом *look* и фразой *you said* в составе косвенной речи. Полицейский заметил несоответствие в показаниях свидетеля и указывает ему на это расхождение, что также выделяется противительным союзом *but* в начале предложения.

Помимо всего вышеизложенного, аргументация полицейских и детективов также дополняется употреблением профессиональной лексики и жаргона (64).

1. *They can’t escape or do any real* ***harm*** *in the state of modern communications. What is far more important, gentlemen, is to destroy their stores and their base.* ***Under the Act of 1911*** *we have a right to* ***confiscate*** *and destroy any* ***property*** *in an inn where the* ***law*** *has been* ***violated****.” (G.C. (d) 52)*

В речи персонажа присутствуют языковые единицы, принадлежащие к пласту лексики, используемой полицейскими и детективами в профессиональном диалоге – *harm, confiscate, property, violate the law*. В данном высказывании также применяется метод аргументации с опорой на факты, когда герой ссылается на закон.

**Промежуточные выводы**

Рассмотрены аргументативные высказывания, которые произносят персонажи сотрудников полиции и детективов в профессиональном диалоге в художественной литературе на английском языке. Осуществлен анализ моделей аргументации и выделены главные языковые особенности в речи представителей этих профессий.

Исходя из результатов настоящего исследования, логично предположить, что сотрудники полиции и детективы выбирают рациональную либо эмоциональную стратегию аргументации, основываясь на коммуникативной ситуации. Несмотря на это, рациональная аргументация в большинстве случаев превалирует.

Неотъемлемой частью рассуждений полицейских и детективов является использование метода косвенного подтверждения, при котором они обосновывают свою точку зрения на основе логических следствий. Другими характерными способами аргументации являются метод с опорой на факты и метод прямого подтверждения.

Что касается отличительных языковых особенностей, то среди лексических средств необходимо выделить широкое использование наречий модуса *(evidently, exactly, clearly, probably)*, вводные фразы со значением уточнения *in fact, as a matter of fact,* эгореференциальные фразы с предикатами когнитивной деятельности (*I believe, I suspect, I think*), перформативные высказывания (*I remind you, I’m telling you, I assure you*), глаголы-связки *seem, appear*, модальный глагол *may* и использование профессиональной лексики и жаргона*.*

В числе грамматических средств стоит отметить использование языковых единиц *but, and, now, again* в начале предложений, а также соединительных наречий *besides, further* для связи аргументов; условные предложения и сослагательное наклонение с глаголами *should* и *would;* и употребление пассивного залога.

Анализ синтаксических особенностей показал, что полицейские и детективы склонны применять в речи сложноподчиненные предложениях с придаточными причины и следствия, дополнительными, темпоральными и уступительными с союзом *though*.

Стоит отметить, что полицейские и детективы зачастую прибегают к применению прямой и скрытой манипуляции. Они задают вопросы, оказывающие давление на адресата и применяют языковые средства, направленные на то, чтобы привлечь внимание собеседника. Среди языковых средств скрытого манипулирования установлено применение временной формы глагола Present Continuous, прямого – перформативные высказывания, императив и короткие простые предложения.

# 2.5 Аргументативные высказывания священнослужителей

В заключение рассмотрим в корпусе примеров высказывания, которыми в процессе аргументации оперируют священнослужители. Для начала обратимся к моделям аргументации в диалогах с участием рассматриваемых персонажей с целью определения стратегии аргументации (65), (66).

Речь священнослужителей в профессиональном диалоге отличается смешанной стратегией аргументации. В анализируемом корпусе примеров встречается использование персонажами как рациональных аргументов, основанных на логике, так и эмоциональных аргументов, обращенных к чувствам. Однако эмоциональная составляющая аргументации в большинстве случаев превалирует.

Показательным примером эмоциональной аргументации является следующее высказывание персонажа-священнослужителя (65).

1. ***In God's name, no****! The suggestion is* ***outrageous****! Our confession is sacred and private. You,* ***especially****,* ***should know*** *that. (A.H. (b) 4)*

Данное аргументативное высказывание состоит из четырех простых предложений. Священнослужитель выражает бурное несогласие с тем, что предложил собеседник, при этом он оскорблен и возмущен. Эмоциональная реакция и, как следствие, эмоциональная аргументация персонажа развиваются за счет использования восклицания (что отражает метод веры), отрицательной частицы *no* и оценочного прилагательного *outrageous*. Эмотивный компонент аргументации также представлен интенсификатором *especially,* который прибавляет высказыванию экспрессивности.

Аргументацию усиливает составное модальное сказуемое с модальным глаголом *should* и глаголом когнитивной деятельности *know,* а также применение в речи кратких лаконичных аргументов.

1. ***But if*** *you, and a few* ***feverish*** *men, in top hats, running about in a street in London, choose to differ as to the ideal itself, not only from the Church, but from the* ***Parthenon*** *whose name means virginity, from the* ***Roman Empire*** *which went outwards from the virgin flame, from the whole legend and tradition of Europe, from the* ***lion*** *who will not touch virgins, from the* ***unicorn*** *who respects them, and who make up together the bearers of your own national shield, from the most living and lawless of your own poets, from* ***Massinger****, who wrote the* ***Virgin Martyr****, from* ***Shakespeare****, who wrote* ***Measure for Measure****–if you in* ***Fleet Street*** *differ from all this human experience,* ***does it never strike you that it may be Fleet Street that is wrong****?* (G.C. (c) 11)

Высказывание священнослужителя состоит из полипредикативного условного предложения с придаточными определительными. Аргументацию вводит противительный союз *but*, который служит указанием на противоречие, в котором аргументатор обвиняет собеседника. Священнослужитель доносит мысль о том, что его оппонент в споре идет против всех существующих идеалов человечества и исторических духовных традиций.

Персонаж оперирует методами опоры на факты и обращения к традиции, которые отражаются в его речи различными аллюзиями (*Parthenon whose name means virginity; Roman Empire which went outwards from the virgin flame; from the lion who will not touch virgins; from the unicorn who respects them*) и оценочным прилагательным (*feverish*). Священник использует отсылки к английской литературе и драматургам (*Shakespeare, Massinger*), истории (*Roman Empire*), культуре (*Parthenon*) и национальным геральдическим символам Англии (*lion, unicorn*). В речи героя также присутствует синекдоха *Fleet street*, которая употребляется для обозначения целой группы людей – журналистов и интеллектуалов.

В завершение аргументации священник задает контрольный вопрос, который подводит оппонента к рефлексии (*does it never strike you that it may be Fleet Street that is wrong?*). Вопрос смягчается модальным глаголом *may*, выражающим допускаемую возможность.

Итак, выяснено на примерах, что в речи священников содержится смешанная аргументация и эмоциональный компонент в значительной степени доминирует.

Далее подробнее останавливается внимание на языковых чертах аргументации рассматриваемой категории профессий. Отличительной особенностью речи священнослужителей является широкое употребление возвышенной лексики.

1. *But I grant the reasonableness of your* ***query****. (G.C. (c) 9)*

Аргументативное высказывание, представленное простым предложением, вводит противительный союз *but.* В примере аргументатор признает вопрос оппонента разумным. Лексическая единица *query*, принадлежащая к пласту возвышенной лексики, относится к книжному стилю и привносит в аргументацию оттенок торжественности.

1. *Do I* ***have your word*** *on that?* *(A.H. (b) 5)*

Высказывание выражено в простом вопросительном предложении и констатирует запрос подтверждения обещания. Лексическая единица *your word* несет формальный оттенок; священник таким образом взывает к чести и совести оппонента. Данный прием делает стиль речи священнослужителя более официальным.

В речи персонажей часто встречаются риторические и рефлексивные вопросы (69).

1. ***What then is your real quarrel with Catholicism?*** *Your quarrel can only be, your quarrel really only is, that Catholicism has achieved an ideal of virginity.*

*(G.C. (c) 10)*

Данное аргументативное высказывание представляет собой рефлексивный вопрос, представленный простым вопросительным предложением, и ответ на него, выраженный в сложном предложении с сочинительной и подчинительной связью. Рефлексивный вопрос играет особую роль в аргументации священнослужителей. Данные вопросы направляют, а не принуждают собеседника, предоставляя ему возможность осмысления. При этом на заданный вопрос ответ дает сам аргументирующий, в чем прослеживается тактика скрытой манипуляции.

Другой характерной чертой аргументации священнослужителей является применение глаголов волеизъявления и модальных глаголов со значением долженствования (70).

1. ***I'll make this clear****, Ainslie. I* ***find*** *communicating with you* ***distasteful****. I am doing it, against my conscience, because I was asked by this pathetic man, who is about to die.* ***The fact is****, Doil knows you were once a priest. He will not confess to me; he has told me so. In his warped, misguided mind he wishes to confess to you. The thought is thoroughly* ***repugnant*** *to me, but I* ***must respect*** *the man's wishes. (A.H. (b) 6)*

В примере священник открыто заявляет о своем негативном отношении к собеседнику и объясняет, что ведет с ним беседу исключительно из чувства долга. Оценочная характеристика заключена в прилагательных с негативной оценкой *distasteful*, *repugnant*. Свое откровенное мнение персонаж выражает при помощи глаголов волеизъявления (*make clear, find*), а его намерения из чувства моральной ответственности, подлежащие безусловному выполнению, представлены путем использования модального глагола со значением долженствования *must* и вводной фразы *the fact is*.

Священнослужители зачастую применяют в процессе аргументации лексические повторы (71).

1. *“What you say is perfectly true,” said Michael, with serenity. “But we like* ***contradictions in terms****. Man is a* ***contradiction in terms.****”**(G.C. (c) 10)*

Пример представлен тремя простыми предложениями. Во втором и третьем предложении используется эпифора с лексической единицей *contradiction in terms.*Во второй раз перед повтором используется неопределенный артикль, что придает высказыванию обобщающее значение и усиливает аргументацию.

Среди аргументативных суждений священнослужителей также часто встречаются аргументы с утраченным перформативом (72).

1. *There is no need for rudeness.* *(A.H. (b) 5)*

Священнослужитель призывает к доброжелательному диалогу. Приведенное аргументативное высказывание не имеет субъекта действия и несет обобщающий характер. Подлежащее выражено существительным с отрицанием *no need*, которое представляет собой интенсификатор экспрессивности аргумента.

**Промежуточные выводы**

Итак, нами были рассмотрены высказывания в художественном диалоге, которые с аргументативной целью произносят священнослужители. Языковой анализ моделей аргументации помог выявить характерные приемы обоснования утверждений, типы аргументов и основные языковые черты в аргументации рассматриваемой категории персонажей.

На основании рассмотренных примеров можно констатировать, что в речи священников используется смешанный тип аргументации, хотя при этом в значительной степени превалирует эмоциональная стратегия. Персонажи наиболее часто доказывают свои суждения при помощи эмотивных аргументов с целью обращения к чувствам собеседников и приведения их к согласию.

Вышесказанное также убеждает нас в том, что священнослужители склонны прибегать к применению метода веры в аргументации, а также методов опоры на факты и обращения к традиции.

Синтаксический анализ структуры высказываний установил, что священники чаще всего используют при аргументировании простые предложения. Реже используются предложения с подчинительной и сочинительной связью. Кроме этого, священники произносят рефлексивные и риторические вопросы.

В группе лексических средств стоит упомянуть употребление возвышенной лексики, глаголов волеизъявления, глаголов когнитивной деятельности (*know, grant*), модальных глаголов со значением долженствования (*must, have to, should*), лексических повторов, оценочных прилагательных. Среди грамматических средств присутствуют высказывания с утраченным перформативом и вводные фразы *in fact*, *the fact is*. Что касается средств стилистики, следует отметить синекдохи, сравнения и аллюзии.

Стоит заметить, что персонажи священнослужителей зачастую прибегают к скрытой языковой манипуляции, которая выражается в рефлексивных вопросах, заданных собеседнику, на которые аргументатор отвечает сам, тем самым навязывая свою точку зрения.

## Выводы по главе II

Рассмотрение способов аргументации позволило выделить языковые особенности, характерные для аргументативных высказываний персонажей. В ходе исследования выявлены основные типы аргументов, которые применяют представители рассматриваемых профессий. Анализ аргументативных высказываний позволяет прийти к следующим выводам.

Преимущественное использование рациональной аргументации наблюдается только у педагогов. Исключительное преобладание эмоциональной аргументации присутствует только у бизнесменов и предпринимателей. У остальных профессий отмечается использование смешанного типа аргументации. При этом в речи докторов и полицейских превалирует рациональный компонент, в то время как в высказываниях священников лидирует эмоциональная составляющая.

Относительно методов, применяемых в профессиональном диалоге, были выявлены различные методы аргументации. Наиболее частотными из них являются аргументация с опорой на факты, апелляция к здравому смыслу, прямое и косвенное подтверждение, метод веры, обращения к традиции, а также псевдоаргументация. Метод аргументации с опорой на факты наиболее часто используют врачи и педагоги. Они же чаще всего применяют метод апелляции к здравому смыслу. Методы прямого и косвенного подтверждения наиболее частотны в высказываниях детективов и предпринимателей. Методы веры и апелляции к традиции являются прерогативой священнослужителей. Псевдоаргументация применяется исключительно бизнесменами.

Анализ языковых особенностей в речи персонажей выявил сходства и характерные черты в аргументации разных профессий. Так, обзор синтаксических средств показал, что рациональные аргументы в речи педагогов и докторов чаще отражаются в сложных предложениях (60%). Точно так же в речи детективов подавляющее количество высказываний с рациональной составляющей представлено сложноподчиненными предложениями (84%) с различными типами придаточных (определительных, темпоральных, дополнительных). Эмотивная аргументация, превалирующая у предпринимателей и священников, присутствует в простых лаконичных предложениях (76%).

Что касается лексических языковых средств, то у профессий с доминирующим типом рациональной аргументации наблюдается широкое использование лексических интенсификаторов, наречий модуса (*probably, mostly, clearly*), лексические повторы (анафора, эпифора), предикаты, выраженные глаголами когнитивной деятельности (*remember, think*), перформативные высказывания (*I remind you; I’m admitting you*), а также модальные глаголы, актуализирующие значение наставления или совета (c*ould, should, must*). Персонажи, принадлежащие к профессиям с преобладающей эмоциональной аргументацией, склонны прибегать к использованию кванторов всеобщности (*everybody, all, most of people*), деонтической модальности (*should, must, have to*), оценочных прилагательных, а также наречий высокой степени уверенности и достоверности (*obviously, surely*).

Грамматический класс языковых средств у персонажей с рациональной аргументацией отличается применением параллельных конструкций и условных предложений, аргументаторы с превалирующим эмоциональным компонентом используют в речи вводные фразы (*in fact*, *the fact is),* формы в Present Continuous и высказывания с утраченным перформативом.

Абсолютно все рассмотренные профессии в той или иной степени применяют скрытое языковое манипулирование. Оно достигается посредством использования кванторов всеобщности, сравнений, цепочки вопросов, рефлексивных вопросов и наречий модуса.

Использование прямой манипуляции отмечается у докторов и полицейских. Она наиболее часто выражена в языке при помощи императива, отрицаний, оценочных прилагательных и прилагательных в превосходной степени, предикатов с ментальным глаголом *know* и наречий модуса, выражающих высокую степень уверенности (*clearly, obviously, for sure*).

# Заключение

Настоящее диссертационное исследование было посвящено обзору языковых особенностей аргументативной речи в профессиональном диалоге. В качестве источников примеров, подлежащих рассмотрению, была использована англоязычная художественная литература. В ходе анализа были установлены основные черты аргументации в речи педагогов, врачей, священнослужителей, предпринимателей, а также полицейских и детективов. Подводя итоги работы, необходимо подчеркнуть следующее.

Обобщение теоретического материала по теме позволило нам заключить, что теория аргументации как наука прошла длительную историю становления и за это время претерпела значительные сдвиги парадигмы исследования в сторону риторики, логики или искусства. Сейчас аргументация изучается преимущественным образом с позиций философии, психологии и лингвистики.

Рассмотренный материал позволил заключить, многообразие исследовательских подходов и вытекающая из них невозможность формально точно дать аргументации определение также приводят к тому, что существующие классификации аргументов имеют в своей основе разные принципы разграничения. Исходя из того, предпринята попытка создания сводной классификации для оценки профессионального диалога и использования ее в анализе.

Корпус рассмотренных примеров позволяет утверждать, что каждая категория профессий, анализ речи которой представлен в данной работе, имеет свои специфические особенности аргументации. Выяснилось, что педагоги применяют в речи преимущественно рациональные аргументы, в то время как предприниматели – эмоциональные. В аргументативной речи других рассмотренных профессий – врачей, полицейских и священнослужителей – реализуется смешанная аргументация, при которой персонажи обращаются как к разуму, так и к чувствам собеседников, используя в зависимости от своих целей и рациональные, и эмоциональные аргументы. При этом, как правило, рациональный либо эмоциональный компонент аргументации превалирует.

Было обнаружено, что представители рассматриваемых профессий используют характерные языковые приемы выражения типов аргументации. Так, для персонажей с доминирующим рациональным типом аргументации (врачи, педагоги, полицейские и детективы) более характерными оказались сложноподчиненные предложения, а для персонажей, у которых превалирует эмотивный тип аргументации (священнослужители, предприниматели), характерна простая структура предложений,. Еще одной гранью вопроса, освещенной в работе, стало рассмотрение языковых способов выражения в речи прямой и скрытой манипуляции.

В целом можно утверждать, что проведенное исследование подтверждает целесообразность изучения аргументации в контексте профессионального диалога как одного из аспектов определения различий в речи людей, принадлежащих к различным профессиям.

Взаимодействие текста и аргументации является обширной сферой анализа в области филологии и лингвистики, и настоящее исследование также вносит определенный вклад. Кроме того, материалы работы могут являться заделом для будущих исследований в психолингвистике, нейро-лингвистическом программировании и теории коммуникации.

Данная работа рассматривает лишь пять профессий в англоязычном дискурсе. Перспективы дальнейшего изучения вопроса аргументации прослеживаются в расширении практического материала для исследования, привлечении большего количества профессий и лингвокультур, а также увеличении числа исследований в области лингвистической теории аргументации.

Таким образом, обращение к стороне аргументации, связанной с обоснованием утверждений в профессиональном диалоге, позволяет выявить обширный спектр лингвистических проблем, ожидающих дальнейшего изучения.

# Библиография

1. Апресян Ю.Д. Избранные труды, том 1. Лексическая семантика. – М.: Школа «Языки русской культуры», Издательская фирма «Восточная литература» РАН, 1995. – VIII с., 472 с.
2. Аристотель. Риторика / Пер. Н. Платоновой // Античные риторики. М., 1978. 217 с.
3. Баранов А.Н. Лингвистическая теория аргументации (когнитивный подход). Автореф. дис. на соиск. учен. степ. д.филол.н.: спец. ВАК РФ 10.02.01 М., 1990
4. Баранов А.Н. Речевое воздействие и аргументация // Семиотика и лингвистика. – М.: Наука, 2000. – 63с.
5. Берков В.Ф., Яскевич, Я. С., Легчилин, А. А. Развитие логики в Беларуси: историко-философский очерк// Философия и социальные науки: Научный журнал. – 2011. – № 1. – С. 38–45.
6. Брюшинкин В.Н. Обобщенная системная модель аргументации. // Аргументация и интерпретации. Исследования по логике, истории философии и социальной философии. Калининград, 2006
7. Брюшинкин B.H. Что может дать логика теории аргументации? // Философские проблемы аргументации (Тезисы докладов). Ереван, 1984
8. Буре Н.А., Волкова Л.Б., Косарева Е.В. и др. Основы русской деловой речи. Учебное пособие для студентов высших учебных заведений. – ООО Центр «Златоуст», 2012 – 97 с.
9. Винокур Т.Г. Говорящий и слушающий. Варианты речевого поведения М., Наука, 1993 г. -172 с.
10. Власова Т.И., Данилова М.М., Шарухин А.П. Профессиональное и деловое общение в сфере туризма. – М., 2005 – C. 6.
11. Володина М.Н. Язык массовой коммуникации – основное средство информационного воздействия на общественное сознание // Язык СМИ как объект междисциплинарного исследования. Тезисы докладов международной научной конференции. М.: Изд-во МГУ, 2001. – 573 с.
12. Гарбовский Н. К. Сопоставительная стилистика профессиональной речи. – М., 1988. – С. 30.
13. Гаспаров М.Л. Цицерон и античная риторика: Вст. ст. // Цицерон. Три трактата об ораторском искусстве / Под ред. М.Л.Гаспарова. – М.: Наука, 1972. 472 с.
14. Герасимова И. А. Феномен аргументации / Эпистемология & философия науки. – М., 2009. – С.5-14
15. Головин Б.Н. Основы культуры речи. –М.: Высшая школа, 2008. – 372с.
16. Голуб И.Б., Неклюдов В.Д. Русская риторика и культура речи: учебное пособие. – М.: Логос, 2011. – 281 с.
17. Гусев С.С. Типы аргументации в науке // Философские науки. 2016. № 8. С. 86 – 90
18. Данилова А.А. Манипулирование словом в средствах массовой информации. – М.: Добросвет, КДУ, 2009. – 234 с.
19. Дмитриева Л.М. Практические приемы убеждения и аргументации в рекламе// Elitarium.ru [Электронный ресурс].
20. Доценко Е.Л. Психология манипуляции. М., 1997.С. 165–167
21. Еемерен Ф.X. Аргументация. Коммуникация и ошибки / Ф. X. Еемерен, Р. Гроотендорст: Пер. с англ. - Спб: Васильевский остров, 1992. - 207 с.
22. Зайцев Д.В., Зайцева Н.В.. MOROZ и солнце: интерсубъективность в аргументации // Мысль. №6. СПб., 2006. С. 110.
23. Ивин, А.А. Аргументация в процессах коммуникации. Pro et contra / А.А. Ивин .– М. : Проспект, 2017 .– 382 с
24. Ивин А.А. Логика. – М.: Знание, 1997б. – 240с.
25. Ивин А.А. Основы теории аргументации / А. А. Ивин. – М.: Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС, 1997а. - 352 с.
26. Ивин А. А. Теория аргументации /А. А. Ивин. - М.: Гардарики, 2000. -347 с
27. Ивин A.A. Риторика: искусство убеждать. Учебное пособие. М., 2002
28. Коллектив авторов. Функциональные стили и формы речи. – Саратов, 1983.
29. Колтунова М.В. Какой тип речи преобладает в деловом общении // Русская речь. – 1996. – № 6.
30. Кохтев Н.Н. Основы ораторской речи. М.: Изд-во МГУ, 1992. – С. 102−104.
31. Крючкова С.Е. Теория аргументации как сфера научных исследований и как учебная дисциплина // Pravmisl.ru: [Электронный ресурс].
32. Лубкин А.С.. Начертание логики // Русские просветители (от Радищева до декабристов). Собр. соч. в 2-х т. Т. 2. М., 1966.
33. Мигунов А.И. Логико-философские штудии. Вып. 14 Логика, аргументация, диалектика, риторика. СПб., 2016
34. Мигунов А. И. Соотношение риторических и аргументативных аспектов дискурса // РАЦИО.ru. 2010, № 4, с. 3–28
35. Мигунов А. И. Важнейшие концепции теории аргументации / Пер. с англ. В. Ю. Голубева, С.А.Чахоян, К.В.Гудковой. – СПб.: Филологический факультет СПбГУ, 2006. - 296 с.
36. Науменко-Порохина А.В. Риторика Учебно-практическое пособие. – М.: Издательство МФЮА, 2000. - 71 с.
37. Орлов О. М. О типологии устных жанров деловой речи // Русская словесность. – 2003. – № 1. с. 61–64.
38. Панфилова А.П., Долматов А.В. Культура речи и деловое общение в 2-х частях. Часть 2. Учебник и практикум для СПО. – Юрайт, 2012–259 с.
39. Павлова А.В. Вербальные и невербальные способы манипулирования в дискурсе и возможности их классификаций по различным основаниям. – Acta linguistica, 2014
40. Паршина О.Н. Стратегии и тактики речевого поведения современной политической элиты России. Диссертация на соискание ученой степени доктора филологических наук. Специальность 10.02.01 - русский язык. Саратовский государственный университет им. Н.Г. Чернышевского, Саратов, 2005. – 325 с.
41. Перельман Х., Олбрехт-Титека Л. Язык и моделирование социального взаимодействия: сб. ст. / пер. с англ., фр., нем.; сост. В. М. Сергеева и П. Б. Паршина; общ. ред. В. В. Петрова. – М.: Прогресс, 1987. – 464 с.
42. Рузавин Г. И. Логика и аргументация / Г. И. Рузавин. – М.: ЮНИТИ, 1997. – 351с.
43. Стёпин В.С., Гусейнов А. А., Семигин Г. Ю., Огурцов А. П. Новая философская энциклопедия в 4-х томах/ 2-е изд., испр. и допол. – М.: Мысль, 2010. – Т. 1–4. – 2816 с.
44. Стернин И.А. Риторика. – Воронеж: Издательство «Кварта», 2002. – 224с.
45. Третьякова Т.П. Опыт лингвистического анализа аргументации в политическом дискурсе // Коммуникация и образование. СПб.: Санкт-Петерб. философское общество, 2004. С. 299 − 320
46. Штайн К.Э. Манипулятивная стратегия как средство гармонизации общения в рамках рекламного текста // Этика и социология текста: Сб. ст. науч.-метод. Семинара «TEXTUS». Вып. № 10. Санкт-Петербург. Ставрополь: Изд-во СГУ, 2004. С. 304–306
47. Холл М., Комаров С. Магия коммуникации. Использование структуры и значения языка. – Прайм-Еврознак, 2004 – 345 с.
48. Ясперс К. Истоки истории и ее цель. Смысл и назначение истории. М., 1991. С. 32
49. Blair J. A. Groundwork in the Theory of Argumentation. Selected Papers of J. Anthony Blair. Chapter 18. Relationships Among Logic, Dialectic and Rhetoric. Springer Science + Business Media B. V. 2012
50. Eemeren F.H., van, Houtlosser, P. Rhetorical Analysis Within a Pragma-Dialectical. The Case of R. J. Reynolds // Argumentation. Vol. 14, 2000, p. 297.
51. Eemeren F., Grootendorst R. Speech acts in argumentative discussions: theoretical model for the analysis of discussions directed towards solving conflicts of opinion. Dordrecht - Holland / Cinnaminson - U.S.A., 1984, 215p.
52. Hample, D. Argument: Public and private, social and cognitive. // Argumentation and Advocacy, 1988, p.13-19
53. Jackson, S., & Jacobs, S. Structure of conversational argument: Pragmatic bases for the enthymeme. Quarterly Journal of Speech, 66(3), 1980, p.251-265
54. Perelman Ch., Olbrechts-Tyteca L. La Nouvelle Rhetorique: Traite de argumentation. Paris, 1958.
55. Perelman Ch. The New Phetoric and Application. Dordrecht, 1979
56. Rees van M. A. Comments on ‘Rhetoric and Dialectic in the Twenty-First Century’// Argumentation. Vol. 14, 2000, p. 255–259
57. Tindale Ch. W. The philosophy of argument and audience reception. New York: Cambridge University Press, 2015
58. Toulmin C. The Uses of Argument. Cambridge, 1958
59. Toulmin S. Human understanding. The collective use and evolution of concepts. Princenton //Press, Princeton. – 1972. – С. 314-317
60. Wenzel J. W. Three perspectives on arguments: Rhetoric, dialectic, logic // Perspectives on Argumentation: Essays in Honor of Wayne Brockriede / Eds.: Trapp R.,Schuetz Prospect Heights, IL: Waveland Press, 1990, p. 9-26.

**Список словарей**

1. Большой словарь иностранных слов . / Под общ.ред. Москвина А.Ю. /М.:2008 – 688 с.
2. Новый словарь методических терминов и понятий (теория и практика обучения языкам). / Э. Г. Азимов, А. Н. Щукин. М.: Издательство ИКАР, 2009.
3. Словарь лингвистических терминов: Изд. 5-е, испр-е и дополн. /Т.В. Жеребило — Назрань: Пилигрим, 2010

# Список источников примеров с сокращениями

1. A.C. − Agatha Christie. Murder on the Orient Express. London: Harper Collins, 2007. – 274 p.
2. A.D. − Arthur Conan Doyle. The Hound of the Baskervilles. London: Penguin Books, 2001. – 256 p.
3. A.H. (a) − Arthur Hailey. Strong medicine. New York: Doubleday, 2001. – 460 p.
4. A.H. (b) – Arthur Hailey. Detective. New York: Random House Value Publishing, 1997. – 400 p.
5. A.H. (c) – Arthur Hailey. The Moneychangers. New York: Berkley, 2001. – 437 p.
6. A.R. − Ayn Rand. Atlas shrugged. London: Penguin Books, 2007 – 1168 p.
7. D.M. − David Morrell. First Blood. New York: Grand Central Publishing , 2017. – 336 p.
8. D.P., L.C. (a) − Douglas Preston, Lincoln Child. Blue Labyrinth. New York: Grand Central Publishing, 2014 – 416 p.
9. D.P., L.C. (b) − Douglas Preston, Lincoln Child. Relic. New York: Tor Books, 2005. – 480 p.
10. F.F. − Fannie Flagg. Fried Green Tomatoes at the Whistle Stop Café. New York: Ballantine Books, 2016. – 400 p.
11. G.C. (b) – G.K. Chesterton. Manalive. New York: Chesterton Press, 2000. – 160 p.
12. G.C. (c) – G.K. Chesterton. The Ball and the Cross. New York: Chesterton Press, 2014. – 267 p.
13. G.C. (d) – G.K. Chesterton. The Flying Inn. San Francisco: Ignatius Press, 2017. – 305 p.
14. I.M. − Ian McEwan. Saturday. New York: Anchor, 2006. – 289 p.
15. R.P. − Robert M. Pirsig. Zen and the Art of Motorcycle Maintenance: An Inquiry Into Values. New York: HarperTorch, 2006. – 540 p.
16. RA. − Robert Lynn Asprin. M.Y.T.H. Inc. Link. . New York: Ace, 2006. – 176 p.
17. Y.M. − Yann Martel. Life of Pi. Boston: Mariner Books, 2012. – 319 p.