

RU

## Специфика речи участников англоязычной аргументативной коммуникации (на материале документального сериала BBC 1 “Fake or Fortune” / «Подделка или подлинник»)

Иванова Ю. Е.

**Аннотация.** В статье рассматривается речевое взаимодействие с элементами аргументации относительно предмета искусства в документальном телевизионном сериале BBC 1 “Fake or Fortune” («Подделка или подлинник»). Цель статьи – изучить особенности англоязычного аргументативного взаимодействия и выявить языковые средства убедительности в речи участников дискурса на примере телевизионного сериала BBC. Научная новизна состоит в определении особенностей языковой актуализации аргументативной интеракции англоязычных участников специалистов/неспециалистов в области искусства. В результате исследования выявлены и проанализированы дискурсивные форматы «просьбы», «предложения» и «информирования» в ходе коммуникации. Установлены преобладающие стратегии и тактики организации дискурса. Отмечена роль когнитивных и прагматических механизмов в реализации убеждения. Описаны вербальные средства, с помощью которых выделяются важные смысловые компоненты коммуникации.

EN

## Considering communication features of English-language argumentative interaction in the BBC 1 documentary series “Fake or Fortune”

J. E. Ivanova

**Abstract.** The paper deals with the interaction of English-speaking participants in which they argue their positions about a piece of art (based on the BBC 1 documentary series “Fake or Fortune”). The aim of the study is to analyse features of argumentative interaction and identify the linguistic means of persuasiveness in the speech of discourse participants based on a BBC TV series. The novelty lies in the representation of linguistic argumentative features in the interaction of English-speaking non/experts in the field of art. As a result, the discourse genres of “request”, “offer” and “information exchange” during communication have been identified and analysed. The prevailing strategies and tactics for organizing these discourse genres have been established. The role of cognitive and pragmatic mechanisms in persuasion is noted. The verbal means, which identify the important semantic components in communication, are described.

### Введение

Рассмотрению аргументативной коммуникации посвящено немало работ, что свидетельствует о важности изучения данной проблематики. Актуальность изучения аргументативных речевых структур обусловлена необходимостью повышения эффективности коммуникации, умения приводить убедительные доводы с целью изменения позиции, мнения собеседника. Возросшая роль телевидения, Интернета диктует потребность рассмотрения аргументативной речи на современном материале. Полагаем, что выявление и описание особенностей аргументативной интеракции в разных дискурсах остается значимым и несет прикладное значение. В наши задачи входило:

- рассмотреть аргументацию в речи участников коммуникации в зависимости от адресата в документальном телевизионном сериале;
- описать используемые участниками стратегии, тактики и языковые средства убедительности;
- установить, как участники аргументативной коммуникации интерпретируют и оценивают полученную информацию и происходит ли при этом трансформация знаний и изменение картины мира участников.

В статье применяются следующие методы исследования. Использовался метод интерпретации смысла высказываний и особенностей ситуации общения для более глубокого понимания анализируемого дискурса. Кроме этого, использовался описательный метод в определении стратегий, тактик и языковых средств в аргументации, применялся аналитический метод, позволяющий пояснить когнитивную интерпретацию информации, полученную участниками коммуникации.

Материалом исследования послужили примеры из эпизода *“Help, I’ve Spent £165,000 On A Fake Painting!”* (<https://www.youtube.com/watch?v=ikKMLU7GnGk&t=315s>) документального сериала BBC 1 *“Fake or Fortune”* («Подделка или подлинник»), который выходит с 2011 года и популярен у аудитории. Британская телевизионная журналистка Фиона Брюс (Fiona Bruce) в команде с Филиппом Моулдом (Philip Mould) – арт-дилером, владельцем художественной галереи в Лондоне, искусствоведом, писателем и телеведущим – исследуют происхождение и пытаются установить принадлежность картины конкретному художнику. В каждой серии они сосредотачивают внимание на одном или нескольких предметах искусства, собирают доказательства и представляют их группе экспертов, которые решают, является ли данная картина подлинной или это подделка.

Теоретической базой исследования послужили труды А. Н. Баранова (1990), И. И. Ивина (1997), Л. Г. Васильева (2007), Л. Г. Васильева, Ю. И. Касьяновой (2012), Н. А. Ощепковой (2004), В. С. Григорьевой (2007; 2018), Н. В. Кунаевой (2007), Е. Г. Беляевской (2015), Е. Н. Лисанюк (2015), Ю. С. Волковой, В. А. Мишланова, В. А. Салимовского (2019), Н. Н. Болдырева, В. С. Григорьевой (2020), которые уделяли внимание когнитивным, прагматическим аспектам аргументативной коммуникации, рассматривали компоненты аргументативного дискурса, исследовали интерпретационную функцию языка. Кроме того, учитывались работы по проблемам речевого воздействия и оценочности в речи (Вольф, 2009; Болдырев, 2008; Карасик, 2004; 2013; 2019), коммуникативным стратегиям и тактикам, посредством которых осуществляется взаимодействие (Иссерс, 2008). Важным аспектом явилось также выделение основных лингвокультурных особенностей англоязычного стиля коммуникации, основываясь на исследованиях J. Galtung (1981), P. Brown, S. C. Levinson (1987), Т. В. Лариной (2009), В. В. Ощепковой (2004), Ю. Б. Кузьменковой (2008), А. А. Джигоевой и В. Г. Ивановой (2009), Ю. Е. Ивановой (2019).

Практическая значимость заключается в том, что результаты исследования могут быть использованы для более глубокого понимания и оптимизации процессов речевого взаимодействия, их моделирования в аргументативной коммуникации. Кроме этого, материал возможно использовать на занятиях по английскому языку, спецкурсах по межкультурной коммуникации и теории дискурсивного анализа и в различных исследовательских проектах.

## Обсуждение и результаты

Подходя к анализу общения с когнитивной точки зрения и опираясь на мнение А. Н. Баранова (1990), можно охарактеризовать аргументативное взаимодействие как познавательную активность, в результате которой осуществляется передача, интерпретация и оценка получаемых знаний. Под интерпретацией, вслед за Н. Н. Болдыревым, будем понимать «проекцию мира, или знаний о мире, “погруженных” в индивидуальное сознание человека» (2011, с. 12). При этом интерпретация всегда будет нести в себе оценочную составляющую. Как справедливо отмечает Н. Н. Болдырев (2008), познавательный процесс связан с оценочной категоризацией и с собственно оценочными категориями, которые определяются в сознании человека на основе языка и объединяют любые объекты окружающего мира по типу и характеру их оценки. Поскольку целью оценочного высказывания будет оказание воздействия на собеседника, то экспрессивность и эмоциональность выступают в тесной связи с оценкой. Важное наблюдение применительно к оценке выдвигает В. И. Карасик, который подчеркивает, что «оценочную квалификацию получают только те объекты, которые значимы для коммуникантов» (2013, с. 18). В этом аспекте изучение релевантности аргументации и языкового выражения отношения говорящего к объекту обсуждения представляется актуальным. Эффективность языкового общения подчиняется общим принципам, выделенным и описанным Г. П. Грайсом (Grice, 1975) и Дж. Личем (Leech, 1983).

Безусловно, что на формирование дискурса будут оказывать влияние разные аспекты (лингвокультурный, социокультурный, личностный и др.), поэтому необходимо применять интегральный подход к описанию этого феномена. Отметим, что англоязычный коммуникативный стиль предполагает хорошо структурированную интеллектуальную дискуссию, для участников характерна эмоциональная сдержанность, принцип равенства при статусном неравенстве в общении, непозволительность в оказании прямого давления на собеседника, табу в навязывании своей точки зрения, запрет на непрошенные советы и замечания. Подобная форма некатегоричного общения достигается в том числе и с помощью использования в речи стратегий хеджирования, когда «говорящий может продемонстрировать свою дистанцированность от объекта высказывания, смягчить резкость отрицательно коннотированных слов, минимизировать прямое коммуникативное воздействие на реципиента» (Михалева, Пушинина, 2022, с. 116). Психолингвистами английский тип речевого поведения определяется как кооперативный или кооперативно-конформный, так как он характеризуется ярко выраженной ориентированностью на партнера по коммуникации (Филиппова, 2007, с. 158).

Рассмотрим несколько примеров из документального сериала BBC 1 *“Fake or Fortune”* / «Подделка или подлинник», чтобы проследить, насколько убедительно выстраивается аргументация в речи и оказывается воздействие на собеседника. Ведущие стараются доказать, что натюрморт с изображением графина и пары

груш принадлежит кисти известного британского художника конца XIX – начала XX в. Уильяма Николсона (William Nicholson). Собственник картины Линн (Lynn) недавно пережила сильное потрясение, связанное с тем, что картина, которую она приобрела за крупную сумму в уважаемой художественной галерее как оригинал, вдруг оказалась подделкой, по мнению Патрисии Рид (Patricia Reed), специалиста по наследию Уильяма Николсона. Причем первый каталог работ художника, опубликованный в 1956 году под авторством влиятельного искусствоведа Лилиен Брауз (Lilien Browse), включал картину в число произведений кисти У. Николсона. В 2006 году вышел новый каталог П. Рид, в котором этой работы не оказалось.

Речевая ситуация общения собственника картины с ведущими проходит в дискурсивном формате «просьбы» и может быть представлена следующим образом. Адресант обращается к адресату за помощью, так как сам не в состоянии доказать подлинность картины. Оба участника коммуникации находятся в отношениях сотрудничества. Вначале коммуникации адресант описывает проблему и затем следует просьба. Адресант передает некую информацию, со стороны ведущих происходит ее интерпретация и оценка. В диалоге используются тактики информирования, оценки, сравнения, апелляции к чувствам, уточнения. Характерная для англичан сдержанность и аккуратность в выборе языковых средств в высказывании мнения, ненавязывание своей точки зрения в общении имеют место в диалогическом взаимодействии участников. Адресант достаточно тактично описывает свои чувства и решение эксперта, используя лексемы *was definitely questioning it, actually hurt, it's a miscarriage of Justice / явно сомневается, действительно обидно, судебная ошибка* (здесь и далее перевод наш. – Ю. И.). Так, Линн выбирает лексику *to question* в значении выразить сомнение (*have doubts about something*) вместо более категоричных *to dispute, to disbelieve, to mistrust*. Описывая собственное состояние после вынесенного вердикта, она корректно аргументирует свое настроение, одновременно фактически одушевляя картину, за которую она будто тоже чувствует несправедливость вынесенного решения. В целом, говоря о произведении, она использует фразы, которые обычно адресованы одушевленному персонажу, то есть в ее модели мира фокусируются такие положительные признаки картины, как утонченность (*the delicateness of it*), подлинник (*a genuine work*), любовь с первого взгляда (*It was just a love at first sight*). Даже отказ эксперта в признании подлинности не вынуждает ее звучать категорично. Наоборот, озвучивая решение, Линн использует смягчение. Мы можем говорить о наличии такого значимого для англосаксонской культуры концепта, как *understatement* (языковая сдержанность, недооценка, смягчение). Кстати, У. Болл отмечал одним из частотных случаев использования англичанами в речи смягчения – ситуацию обиды (*to avoid offense*) (Ball, 1970), что как раз и имеет место в данном контексте.

Еще одним объяснением снижения категоричности в высказываемой оценке действия эксперта может быть то, что оценка является прагматической категорией и опирается на социальные статусы говорящих. Е. М. Вольф, комментируя данную мысль, уточняет: «...излишняя категоричность подразумевает уверенность в истинности своего концептуального мира и своих мнений» (2009, с. 108). Опираясь на принцип кооперации Г. Грайса (Grice, 1975) и теорию вежливости Дж. Лича (Leech, 1983), можно добавить, что участникам коммуникации требуется смягчать свое мнение, если оно может показаться категоричным для других собеседников. Нарушение этих принципов приведет к коммуникативным сбоям. Ни разу в диалоге Линн прямо не произносит слово «подделка», но выражение *a miscarriage of Justice / судебная ошибка* мы можем трактовать как имплицитную репрезентацию неподлинного произведения искусства в ее ментальной картине. Тем самым она отражает отрицательную оценку к вынесенному решению эксперта.

Речевое поведение искусствоведа в диалоге отличается конкретностью. Вопросы ориентированы на собеседника – учитывая концептуальную базу Линн, он не употребляет научных терминов. Кроме этого, принимается во внимание видеоформат передачи, нацеленной на массовую аудиторию, которая не обладает специальными знаниями по обсуждаемой теме, поэтому язык не должен быть перегружен профессиональной терминологией. Филипп интерпретирует полученные знания, делает вывод относительно того, как поступил эксперт, прямолинейно и лаконично высказывается об этом (*So she was effectively deeming it to be a fake. / То есть она фактически посчитала картину подделкой*). Ведущий подвел итог их с Линн беседе и резюмировал проблему, которая заставила обратиться за помощью к специалистам. Вместе с этим, учитывая контекст и знания адресата о том, как часто в своей практике он сталкивается с поспешным и ложным вердиктом, вынесенным произведению искусства, он обозначил и свою позицию. Интонационно во фразе присутствует сомнение. Лексически ведущий употребляет глагол *was deeming*, который характерен для письменной официальной речи. Вероятно, чтобы дистанцироваться от мнения эксперта или, полагая, что заключение эксперта о подлинности картины Линн получила в письменном виде, то, скорее всего, в тексте письма была данная лексема.

Взаимодействие, когда ведущие представляют результаты своей работы по установлению подлинности, можно представить в формате «информирования». Адресанты информируют адресата, обосновывая свои действия, собеседник хочет получить новые знания. Поскольку Линн не имеет отношения к миру искусства и не обладает достаточными знаниями по предмету обсуждения, то коммуникация, чтобы стать продуктивной, должна быть выстроена с учетом знаний концептуальной картины мира всех участников. Два других собеседника – ведущие, используют тактики информирования и пояснения, тем самым добавляя новые знания в когнитивную систему Линн. Все рассуждения наглядно подкрепляются визуально на экране компьютера: *This is an infrared image of the back and in the middle of it appears to be the title Glass Jug. I mean what intrigues me about this is the handwriting I thought about comparing that to the writing on the back of some known Nicholson's paintings owned by his grandson. So, here's the writing on one of those pictures. Now this is definitely William Nicholson's handwriting. The J here on the jug and the J on James. I mean it's not an awful lot to get on but it does not look like*

*a different hand. It looks like it could be that similar. / Перед нами обратная сторона холста в инфракрасном изображении, и мы видим в середине заголовок «Стеклянный кувшин». Меня привлек почерк. Я подумала, что можно было бы сравнить его с почерком на других, уже признанных картинах художника, которые находятся у его внука. И вот почерк с других работ. Это явно рука Уильяма Николсона. Видите, совпадение? Буква J – на «Кувшине» и такая же – в имени. Конечно, это не слишком много для начала, но это его рука. Почерки очень похожи.*

Для неспециалиста в области искусства, приведенный аргумент с идентичным почерком звучит очень убедительно. Интерпретируя и оценивая высказывание ведущей, которое при этом подтверждено графической экспертизой, не остается сомнений в авторстве записей на обратной стороне холста, и для Линн – это основной довод подлинности работы. Отметим, что в процессе убеждения в равной степени участвуют говорящий и слушающий, и если основные ценности и идеи говорящего соотносятся с представлениями собеседника, привлекают его, то убеждение состоится. В коммуникации преобладают утвердительные предложения. Использование ведущей выражений *I mean, I thought* конкретизирует и фокусирует внимание собеседника на определенной мысли. Наречие-интенсификатор *definitely* употребляется для усиления воздействующей силы высказывания. Вместе с тем мы отмечаем в речи использование стратегии хеджирования (*it could be*), чтобы несколько ослабить иллюкативную силу сообщения и сделать его менее эмоциональным и категоричным, что характерно для английского коммуникативного стиля.

Для искусствоведа аргумент с почерком неубедителен, о чем он незамедлительно сообщает и выражает свое несогласие, используя стратегию отрицательной оценки: *But I don't want to rain on your parade which you know I hate doing. If I'm a faker the first thing I'd do is to get the handwriting. Right, now if we are going to make a case for this we've got to find a lot more to compare it with. / Я не хочу портить тебе настроение. Ты же знаешь, что я не люблю этого, но, если я мошенник и собираюсь подделать картину, то, в первую очередь, я изучу почерк. Если мы собираем доказательства, нам надо найти что-то более существенное.* Его высказывания тем не менее не звучат категорично. В кооперативном общении собеседникам нежелательно высказываться отрицательно, поэтому, следуя «максиме одобрения» (Leech, 1983), согласно которой необходимо минимально выражать неодобрение по отношению к участникам, Ф. Моулд использует идиому (*to rain on your parade*) вместо обычной лексемы *to spoil* (разрушить планы), что смягчает его оценку. При этом он вежливо добавляет, что крайне не любит спорить (*which I hate doing*), чтобы несколько нейтрализовать свое несогласие и блокировать нежелательную интерпретацию. По его мнению, для доказательства оригинальности нужен другой аргумент. Чтобы акцентировать внимание на неоднозначности и сложности дела, в дискурс вводится прецедентный феномен (сравнение с детективом Агаты Кристи), который точно описывает ситуацию действительности: *I mean this is becoming a lot more Agatha Christie than we're used to it. / Он (наш случай) все больше напоминает мне детектив Агаты Кристи.* Ценностная составляющая данной единицы актуализирует особенности индивидуальной картины мира языковой личности и лингвокультурного сообщества в целом.

Ответный речевой ход представляет реакцию оппонента на комментарий о недостаточности доказательной базы. Собеседник соглашается с более компетентным искусствоведам, но не готова совсем отказаться от аргумента с почерком, проводя параллель с пословицей о подаренном коне: *Of course, but let's not look at a gift horse in the mouth. There's loads of writing on the back of this painting because this looks like jottings on a notepad, doesn't it. / Согласна, но давай не будем смотреть дареному коню в зубы. На обороте картины полно записей, и они выглядят, словно пометки в блокноте.* Такой ответ оппонента, в котором она сначала соглашается (тактика кооперация) на замечание (*of course*), но затем вновь уточняет значимость найденного ею доказательства (*There's loads of writing on the back of this painting, this looks like jottings on a notepad, doesn't it*) – это попытка еще раз обосновать свою позицию и сохранить лицо.

Рассмотрим коммуникативную ситуацию, в которой реализуется взаимодействие участников с целью убеждения эксперта в достаточности доказательной базы для признания авторства произведения за известным художником Уильямом Николсоном, определим, какими способами и средствами реализуется установка на убеждение. Общение участников близко к дискурсивному формату «предложения». В основе лежит обращение адресантов пересмотреть принятое решение по картине, то есть идет установка на совершение действия, выдвигаются аргументы, почему необходимо совершить это действие, адресат либо принимает, либо отклоняет предложение.

В телевизионном шоу, помимо непосредственного собеседника, адресатом также выступает аудитория, поэтому рассуждения ведущие излагают подробно, акцентируя внимание на наиболее важных деталях. Их речь звучит выразительно, темп размеренный, логически они выделяют ядерными тонами наиболее важные лексические единицы: *This has to be one of the most convincing technical investigations that we've done on a picture. We know that beneath the surface lies a painting of freesias, we know that Nicholson painted freesias. We know that the paint is the same as that that's found in his paint box and also in the genuine work at Ottawa. Surely, surely we have done enough to erase the stain on this painting. / Должно быть, это одно из самых убедительных технических исследований, которые мы когда-либо проводили. Мы знаем, что под этой картиной скрывается другая – с фрезиями. И мы знаем, что Николсон рисовал фрезии. Мы также знаем, что краски на картине точно такие же, как в его коробке с красками, и на подлинной картине, что хранится в Оттаве. Конечно же, мы сделали достаточно, чтобы смыть пятно с репутации этого полотна.* Данным резюме ведущий обобщил часть собранных доказательств по установлению подлинности картины. В сообщении повышается активность использования эмфатических средств: повторов (*we know, we've done, painted/painting freesias, paint*), интенсификаторов (*surely, most convincing*). Следует обратить внимание, что в аргументации отсутствуют голословные утверждения и произвольная интерпретация, поскольку доказательства будут рассматривать эксперт.

Отметим также, что пользователи Сети, комментируя мнение эксперта, выражают свое отношение очень эмоционально (*is wrong, ego kills, disgusting, "expert", person's whim, ignore actual provable fact*). Присутствует и наивный анализ обсуждаемой проблемы:

1. *Patricia (expert. – Ю. И.) is wrong and didn't want to admit it – ego kills. / Патрисия ошибается и не хочет признать ошибку. Это уязвляет ее эго.*

2. *I find it disgusting that one "expert" can deny a piece of art despite scientific evidence. It seems that the art world, only goes on feelings and can ignore actual provable fact on a single person's whim. / Я считаю отвратительным, что один эксперт отрицает подлинность, несмотря на научные факты. Кажется, что мир искусства ориентируется только на чувства и игнорирует реальные доказанные факты из-за прихоти одного человека.*

Проанализированный материал позволяет нам говорить о полифункциональности коммуникации, в которой участники преследуют несколько целей: убеждение эксперта и телевизионной аудитории в подлинности картины, самопрезентации и интеракции. Мы выделяем прагматическую стратегию, реализуемую с помощью тактики информирования: *We can date some of that writing between 1931 and 1939 which is the right period for our picture. / Мы можем датировать некоторые из записей, сделанных на обороте холста 1931-1939 гг., что является тем периодом, когда велась работа над картиной. A handwriting expert who believes a hundred percent that the writing on the back is by William Nicholson including those words – glass jug. / Эксперт по почерку на 100% уверен, что записи на обороте, включая название картины «Стеклянный кувшин», принадлежат У. Николсону.* Знания, которые были неизвестны слушателю, могут помочь принять новое решение. Дискурс формируется утвердительными высказываниями, которые предполагают ответственность говорящих за истинность сообщений. Реализуемый прагматический эффект убеждения проявляется через использование таких лексических средств, как *believes a hundred percent, a handwriting expert, the right period, the genuine work*. Мы можем отметить, что говорящий не оказывает давления на собеседника.

В общении с телевизионной аудиторией говорящий прибегает к тактике оценки для большей убедительности в достоверности и достаточности собранных фактов. Здесь прослеживается некая перспективизация последующего действия (*I think our evidence is really strong. / Я считаю, что наши доказательства действительно серьезные. I think the case is so strong, so strong. / Я считаю нашу аргументацию такой сильной, такой сильной*). Фактор аудитории предопределяет использование риторических стратегий, например театральности и повышения значимости собственного статуса. Они представлены определенным набором тактик: ссылки на авторитет, тактики анализ-«плюс» (обобщение всей проделанной работы по поиску новых доказательств с положительным отношением говорящих к исходной ситуации) и презентации/самопрезентации (оценивание проделанной ведущими работы и представление себя в выгодном свете).

Любопытно, что для акцентирования внимания на наиболее важных моментах аргументации ведущие используют конкретизацию, в то время как эксперт избегает прямого указания на детали и прибегает к генерализации и отстраненности (*there are a number of aspects*). Адресанты в своих речах употребляют местоимение «мы», подчеркивая работу командой, единение, адресат же сознательно выбирает дистанцирование и формальность в общении. Речевым поведением эксперт достаточно красноречиво демонстрирует нежелание продолжать спор по данному предмету искусства, используя отрицательные конструкции (*I do not find the sufficient evidence; There is nothing that gives any direct evidence*) и не вдаваясь в комментарии по каждому из аргументов, приведенных выше ведущими. Она не опровергает каждый выдвинутый оппонентами аргумент, а, обобщая все, довольно формально утверждает, что ничего из представленных доказательств не указывает на прямую принадлежность картины У. Николсону: *I do not find the sufficient evidence to attribute this work to William Nicholson. Although there are a number of aspects in the painting that link the physical board and paint with William Nicholson and his Studio. There is nothing that gives any direct evidence that he actually executed the work himself. / Я не нахожу достаточных доказательств, чтобы приписать эту работу У. Николсону. Хотя, есть ряд аспектов, которые связывают полотно и краски с У. Николсоном и его студией, но нет ничего, что прямо свидетельствовало бы о том, что он написал эту картину сам.* Эксперт использует тактику несогласия, которая выражает несоответствие мнений. Эта тактика реализуется посредством возражения (*I do not find the sufficient evidence to attribute...*) и отрицательной оценки представленных доказательств (*There is nothing that gives any direct evidence*). Мы можем предположить также, что, однажды оценив картину как подделку, эксперт не желает изменить свое мнение, чтобы как-то скомпрометировать себя, потерять лицо и авторитет, то есть имеет место и личность участника. Данное наше предположение подтверждается мнением В. И. Троянова: «Языковая личность, как правило, не склонна легко расставаться со своими знаниями и убеждениями, приобретаемыми в процессе ее социальной практики, а тем более поступать в своей повседневной деятельности вопреки сложившимся установкам и стереотипным представлениям» (1989, с. 37). Тактики информирования о новых знаниях о картине, убеждения посредством логических доводов и фактов оказались неудачными в диалоге с экспертом.

Несмотря на то, что в нашем примере участники выстраивали коммуникацию, основывая свои аргументы на анализе ситуации и слушающего, тем не менее достигнуть поставленной цели и убедить эксперта в необходимости пересмотреть свое решение по картине им не удалось. Когнитивный диссонанс ментальных систем, по нашему мнению, заключается в том, что, готовясь к диалогу, ведущие подготовили сильную доказательную базу с рациональными аргументами, а эксперт не принял ее и базирует свое мнение исключительно на своих чувствах, то есть можно говорить о столкновении разных подходов к аргументированию, а также целей в ходе обсуждения.

## Заключение

В результате проведенного анализа, были сделаны следующие выводы:

1. Участники прогнозируют и строят коммуникацию в зависимости от адресата, принимая во внимание правила общения, формат, тематические, личностные, культурные знания. В кооперативном общении обмен информацией между собеседниками происходит гармонично, участники получают информацию и с готовностью корректируют свои картины мира. В некооперативном общении происходит нарушение взаимодействия, вызванное диссонансом между ментальными картинами мира коммуникантов.

2. Для каждого рассмотренного дискурсивного формата описывались определенные стратегии и тактики, воплотившие эффективное развитие коммуникации или вызвавшие коммуникативную неудачу. Так, в успешной коммуникации преобладали информирующие, уточняющие, кооперативные тактики, в некооперативном общении – несогласия, возражения, ухода от коммуникации. Непременным условием убедительности речи является грамотный выбор языковых средств, помогающих акцентировать внимание на наиболее значимых компонентах. Выделены повествовательные и вопросительные предложения, в которых присутствуют средства убедительности (повторы, наречия-интенсификаторы, прилагательные, выражающие сильные положительные эмоции, глаголы, в значении которых выражена большая степень уверенности).

3. Аргументативный дискурс во многом является интерпретационным и содержит оценочные суждения, поэтому у участников свое видение ситуации и оценочная шкала. Получая информацию в ходе коммуникации, собеседники фокусируются на определенных элементах нового знания и интерпретируют их через призму своего мировосприятия. В эффективном кооперативном общении новая информация структурировалась и становилась частью ментальной системы человека. При коммуникативной неудаче информация интерпретировалась отрицательно, поскольку собеседник не находила соответствия новым знаниям в своей ментальной картине. Отрицалось наличие определенных признаков у обсуждаемого предмета, отрицательно воспринималась сама цель и установки других участников диалога.

Мы можем отметить, что аргументативное взаимодействие в англоязычной речи в рассмотренных дискурсивных форматах просьбы, предложения и информирования будет строиться по сценариям, соблюдение которых свидетельствует о компетентности участников. Чтобы коммуникация была эффективной, в речи участников будут преобладать стратегии кооперации, солидаризации, некатегоричности общения. Фактор адресата учитывается при построении дискурса и в зависимости от этого варьируется выбор языковых средств в коммуникации.

Перспективы исследования мы видим в дальнейшем изучении аргументации как коммуникативного действия и в сопоставлении особенностей аргументации англоязычных и русскоязычных участников в различных типах дискурса.

## Источники | References

1. Баранов А. Н. Лингвистическая теория аргументации (когнитивный подход): автореф. ... д. филол. н. М., 1990.
2. Беляевская Е. Г. Медийный дискурс: когнитивные модели интерпретации события (на материале английского языка) // Вопросы когнитивной лингвистики. 2015. № 3 (44).
3. Болдырев Н. Н. Интерпретирующая функция языка // Вестник Челябинского государственного университета. Серия: Филология. Искусствоведение. 2011. Вып. 60. № 33 (248).
4. Болдырев Н. Н. Оценочные категории как формат знания // Исследование типов знаний и проблема их классификации: сборник науч. трудов. М. – Тамбов: Издательский дом Тамбовского государственного университета им. Г. Р. Державина, 2008.
5. Болдырев Н. Н., Григорьева В. С. Доминантный принцип и интегративность формата речевого взаимодействия в диалогическом дискурсе: монография. Тамбов: Принт-Сервис, 2020.
6. Васильев Л. Г. Аргументирующий дискурс: условия удачи (по материалам зарубежной аргументации) // Филология и человек. 2007. № 1.
7. Васильев Л. Г., Касьянова Ю. И. Аргумент и его структурная интерпретация // Вестник Удмуртского университета. Серия: История и филология. 2012. № 5-4.
8. Волкова Ю. С., Мишланов В. А., Салимовский В. А. Аргументативная речь в массмедийном интерактивном общении // Медиалингвистика. 2019. Т. 6. № 2. <https://doi.org/10.21638/spbu22.2019.202>
9. Вольф Е. М. Функциональная семантика оценки. Изд-е 4-е. М.: ЛИБРОКОМ, 2009.
10. Григорьева В. С. Дискурс как элемент коммуникативного процесса: прагмалингвистический и коммуникативный аспекты: монография. Тамбов: Изд-во Тамбовского государственного технического университета, 2007.
11. Григорьева В. С. Интегративность формата речевого взаимодействия в диалогическом дискурсе (на примере бытовых дискурсивных жанров): дисс. ... д. филол. н. Тамбов, 2018.
12. Джигоева А. А., Иванова В. Г. Understatement как отражение англо-саксонского менталитета // Английский язык на гуманитарных факультетах: теория и практика: сборник научных и методических трудов. М., 2009. Вып. 3.

13. Иванова Ю. Е. Компаративный анализ лингвокультурологических особенностей дискуссии в англоязычном и русскоязычном полилоговом общении // *Язык и культура*. 2019. № 48. <https://doi.org/10.17223/19996195/48/9>
14. Ивин А. А. Основы теории аргументации: учебник. М.: ВЛАДОС, 1997.
15. Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. Изд-е 5-е. М.: ЛКИ, 2008.
16. Карасик В. И. Ценности как культурно значимые ориентиры поведения // *Гуманитарные технологии в современном мире: сборник материалов VII международной научно-практической конференции (30 мая – 1 июня 2019 г.)*. Калининград, 2019.
17. Карасик В. И. Языковая матрица культуры: монография. М.: Гнозис, 2013.
18. Карасик В. И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс. М.: Гнозис, 2004.
19. Кузьменкова Ю. Б. От традиций культуры к нормам речевого поведения британцев, американцев и россиян. М.: МАКС Пресс, 2008.
20. Кунаева Н. В. Аргументативный дискурс: основные подходы к изучению и проблемы анализа // *Вестник Воронежского государственного университета*. Серия: Лингвистика и межкультурная коммуникация. 2007. № 2-2.
21. Ларина Т. В. Категория вежливости и стиль коммуникации: сопоставление английских и русских лингвокультурных традиций. М.: Рукописные памятники Древней Руси, 2009.
22. Лисанюк Е. Н. Аргументация и убеждение. СПб.: Наука, 2015.
23. Михалева Е. И., Пушнина И. В. Прагматические особенности хеджирования в академическом дискурсе // *Вестник Московского городского педагогического университета*. Серия: Филология. Теория языка. Языковое образование. 2022. № 1 (45). <https://doi.org/10.25688/2076-913X.2022.45.1.12>
24. Ощепкова В. В. Язык и культура Великобритании, США, Канады, Австралии и Новой Зеландии: учеб. пособие. М. – СПб.: Глосса-Пресс; КАРО, 2004.
25. Ощепкова Н. А. Стратегии и тактики в аргументативном дискурсе: прагмалингвистический анализ убедительности рассуждения (на материале политических дебатов): автореф. дисс. ... к. филол. н. Тверь, 2004.
26. Троянов В. И. Личностные стратегии обоснования в дискурсе // *Личностные аспекты языкового общения: межвузовский сборник научных трудов*. Калинин: Калининский государственный университет, 1989.
27. Филиппова М. М. Английский национальный характер: учебное пособие. М.: Астрель, 2007.
28. Ball W. J. Understatement and Overstatement in English // *English Language Teaching Journal*. 1970. Vol. XXIV. Iss. 3. <https://doi.org/10.1093/ELT/XXIV.3.201>
29. Brown P., Levinson S. C. *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
30. Galtung J. Structure, Culture and Intellectual Style: An Essay Comparing Saxon, Teutonic, Gallic and Nipponic Approaches // *Social Science Information*. 1981. Vol. 20. Iss. 6. <https://doi.org/10.1177/053901848102000601>
31. Grice H. P. *Logic and Conversation // Syntax and Semantics*. N. Y.: Academic Press, 1975. Vol. 3 / ed. by P. Cole and J. L. Morgan.
32. Leech G. N. *Principles of Pragmatics*. L. – N. Y.: Longman, 1983.

### Информация об авторах | Author information

**RU**

**Иванова Юлия Евгеньевна**<sup>1</sup>, к. филол. н., доц.

<sup>1</sup> Одинцовский филиал Московского государственного института международных отношений (университета) Министерства иностранных дел Российской Федерации; Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

**EN**

**Julia Evgenievna Ivanova**<sup>1</sup>, PhD

<sup>1</sup> The Odintsovo Branch of Moscow State Institute of International Relations (University) of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation; Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

<sup>1</sup> [y.ivanova@odin.mgimo.ru](mailto:y.ivanova@odin.mgimo.ru)

### Информация о статье | About this article

Дата поступления рукописи (received): 11.02.2024; опубликовано online (published online): 25.09.2024.

**Ключевые слова (keywords):** аргументативные дискурсивные форматы; просьба; предложение; информирование; средства убедительности; argumentative discourse genres; request; offer; information exchange; verbal means of persuasion.