

СПОСОБИ АРГУМЕНТУВАННЯ АКСІОЛОГІЧНИХ ЯВИЩ У ВИСЛОВЛЮВАННІ

Приходько Г. І.

доктор філологічних наук, професор,
Запорізький національний університет
ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0001-6220-5333>

Морошкіна Г. Ф.

кандидат філологічних наук, доцент
Запорізький національний університет
ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0002-2079-6769>

Будь-яка аргументація є засобом, спрямованим на зміну тих чи інших фрагментів картини світу адресата через вплив на його логічне мислення. У процесі аргументації залучаються знання й уявлення мовця, його епістемічний, емоційний стан, ціннісна система, а також соціальні чинники комунікативної ситуації. Все це свідчить про інтегральний характер цього явища. Референтом алетичної аргументації є істина, яка або стверджується, або заперечується. Референтом деонтичної аргументації стають вчинки, дії, поведінкова сторона комунікативних ситуацій у цілому. Алетична аргументація, як правило, реалізується в рамках макроконтексту та більш характерна для монологічного мовлення. Деонтична аргументація є переважно діалогічною, оскільки будується на обґрунтуванні прийнятності вираженого спонукання до дії / бездіяльності, тобто ставить на меті переконати опонента в розумності, виправданості, надійності, доречності та доцільності висловлюваного прохання, пропозиції тощо. У дослідженні оцінного висловлювання (алетичного чи деонтичного, залежно від типу аргументації) вагомі результати дає застосування методики актомовленнєвої інтерпретації таких висловлювань, що встановлює інтераціональне функціонування останніх. Алетичні й деонтичні висловлювання, що реалізують потенціал оцінки, актуалізуються в таких типах прагматичних контекстів: 1) зобов'язання-сприяння; 2) попередня згода; 3) очікування дії, викликані спробами переконання в правильності того чи того твердження; 4) інтенсивне вираження точки зору. Аргументація завжди спрямована на зміну поглядів адресата, в тому числі й ціннісних, під тиском нав'язуваних йому адресантом поглядів. Вид аргументації зумовлюється типом мовлення: алетична аргументація переважно властива монологічному мовленню, в той час як деонтична тягнє, як правило, до діалогу. Щодо формальних показників контексту, то оцінні висловлювання, що містять як алетичну, так і деонтичну аргументацію, реалізуються в макроконтекстах різного обсягу.

Ключові слова: аргументація, контекст, атлетична, деонтична, оцінка, прагматичний.

MEANS OF ARGUMENTATION OF AXIOLOGICAL PHENOMENA IN THE UTTERANCE

Prihodko G. I.

Doctor of Philological Sciences, Professor
Zaporizhzhia National University

Moroshkina H. F.

Candidate of Philological Sciences, Associate Professor
Zaporizhzhia National University

Any argumentation is a means aimed at changing certain fragments of the addressee's worldview through influencing his logical thinking. The process of argumentation involves the speaker's knowledge and ideas, his epistemic and emotional state, value system, and social factors of the communicative situation. All this indicates the integral nature of this phenomenon. The referent of alethic argumentation is truth, which is either asserted or denied. The referent of deontic argumentation is deeds, actions, and the behavioral side of communicative situations in general. Alethic argumentation, as a rule, is implemented within the macrocontext and is more characteristic of monologue speech. Deontic argumentation is mainly dialogical, since it is based on substantiating the acceptability of the expressed incentive to action/inaction, that is, it aims to convince the opponent of the reasonableness, justification, reliability, relevance, and expediency of the expressed request, proposal, etc. In the study of evaluative statements (alethic or deontic, depending on the type of argumentation), significant results are obtained by applying the method of act-speech interpretation of such statements, which establishes the interactional functioning of the latter. Alethic and deontic statements that realize the potential of evaluation are realized in the following types of pragmatic contexts: 1) obligation-facilitation; 2) prior consent; 3) expectation of action caused by attempts to convince in the correctness of a particular statement; 4) intensive expression of a point of view. Argumentation is always aimed at changing the addressee's opinions, including evaluative, under the pressure of views imposed on him by the interlocutor. The type of argumentation is determined by the type of speech: alethic argumentation is mainly characteristic of monologue speech, while deontic tends, as a rule, to dialogue. Regarding formal context markers, evaluative statements containing both alethic and deontic argumentation are realized in macrocontexts of varying scope.

Key words: argumentation, context, alethic, deontic, evaluation, pragmatic

Вступ. Загальновідомо, що будь-яка аргументація є засобом, спрямованим на зміну тих чи інших фрагментів картини світу адресата через вплив на його логічне мислення. Вступаючи в комунікацію, лю-

дина часто ставить перед собою мету не лише інформувати про щось співрозмовника чи схилити його до певної дії, але й аргументувати свою точку зору, спростувавши думки інших. Аргументацію можна вважати своєрідною формою людської комунікації, метою якої є переконання, а потім і спонування слухача до дії чи вчинку (Гладь, Чугу, 2016: 134–139). Аргументація — це процес обґрунтування чи підтвердження певної позиції, переконання або твердження за допомогою доведень, доказів та логічних міркувань. Вона є важливою частиною комунікації, особливо в контексті наукових, філософських, юридичних та риторичних дискусій, де необхідно аргументувати свою думку або позицію.

У процесі аргументації залучаються знання й уявлення мовця, його епістемічний, емоційний стан, ціннісна система, а також соціальні чинники комунікативної ситуації. Все це свідчить про інтегральний характер цього явища.

В річизі дослідження когнітивно-комунікативного та аксіопрাগматичного аспектів аргументації, які включають систему тверджень, спрямованих на спростування чи виправдання якоїсь думки, повідомлення (Пірог, 2015: 47–52). Це є основою для виділення двох видів аргументації: алетичної й деонтичної.

Референтом алетичної аргументації є істина, яка або стверджується, або заперечується. Референтом деонтичної аргументації стають вчинки, дії, поведінкова сторона комунікативних ситуацій у цілому (Prykhodko, 2022: 44–46).

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

Алетична аргументація, як правило, реалізується в рамках макроконтексту та більш характерна для монологічного мовлення. Це пояснюється тим, що саме цей різновид аргументації передусім пов'язаний з доказом істини, а отже претендує на те, щоб бути засобом переконання опонента в істинності повідомлюваного що легше досягається в межах монологічного висловлювання.

Деонтична аргументація є переважно діалогічною, оскільки будується на обґрунтуванні прийнятності вираженого спонування до дії / бездіяльності, тобто ставить на меті переконати опонента в розум-

ності, виправданості, надійності, доречності та доцільності висловлюваного прохання, пропозиції тощо.

Мета цієї статті полягає у визначенні комунікативно-когнітивного та аксіопрагматичного планів аргументації, які включають систему тверджень, спрямованих на спростування чи виправдання якоїсь думки, повідомлення. **Завдання** розвідки передбачає окреслення типів прагматичних контекстів, властивих для актуалізації алетичних та деонтичних висловлювань.

Методологія визначається метою, матеріалом, теоретичним спрямуванням розвідки. Вона інтегрує головні принципи когнітивної теорії, прагматики та аксіології. Методологією, яка використовується у дослідженні, є теорія оцінки, яка представляє основні поняття для лінгвістичного аналізу.

У дослідженні оцінного висловлювання (алетичного чи деонтичного, залежно від типу аргументації) вагомі результати дає застосування **методики актомовленнєвої інтерпретації** таких висловлювань, що встановлює інтеракціональне функціонування останніх (Kintsch, 1992: 143–164), оскільки, як відомо, іллокутивний зміст не завжди відображає їх справжнє призначення в мовленнєвій взаємодії.

Теоретичні підвалини цієї методики повинні розроблятися не лише в термінах комунікативної інтенції (іллокуції) й соціальних цілей висловлювання, але і як когнітивний процес, оскільки з когнітивного погляду — аргументація являє собою сукупність процедур над моделями світу, які можуть викликати зміну структури знання не тільки у слухача, але й у мовця, тобто перерозподіл наборів знань між співрозмовниками під час їх комунікативної активності.

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

Алетичні й деонтичні висловлювання, що реалізують потенціал оцінки, актуалізуються в таких типах прагматичних контекстів: 1) зобов'язання-сприяння; 2) попередня згода; 3) очікування дії, ви-

кликаної спробами переконання в правильності того чи іншого твердження; 4) інтенсивне вираження точки зору.

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

Проаналізуємо такий діалогічний сегмент:

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

Перед нами зразок деонтичної аргументації, спрямованої на переконання співбесідника в щирості свого наміру вчинити якусь дію. Упевненість у виконанні в майбутньому дії — це обіцянка, метою якої є зміна емоційно-психологічного стану співрозмовника: позбавлення його сумніву щодо щирості адресанта, стурбованості, розчарування. В ініціативній репліці наведеного висловлювання міститься елемент сумніву в успіхові задуманого, оскільки батько одного з комунікантів може бути проти їх союзу, про що говорить конструкція речення, оформленого у вигляді ін'юнктива, який передбачає обіцянки-завіряння у відповідь, оформлену комісивом. Позитивна оцінка в аналізованому висловлюванні носить імпліцитний характер і втілена у фінальну репліку, яка посилює переконання адресата звершити відповідну дію.

Співрозмовник висловлює своє ставлення до директивного акту через різноманітні комісивні засоби. У структурному плані іноді ці засоби є імпліцитними. Адресат передбачає чи знає про бажання адресанта стосовно виконання бажаної дії заздалегідь. З точки зору мотиваційної зумовленості поведінки комунікантів таку ситуацію можна віднести до контексту зобов'язання-сприяння.

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

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

У наведеному діалозі адресант здогадується про те, що адресат знає про його обман і намагається переконати в протилежному. Саме переконання в цій ситуації умовляння стає сигналом про розвиток комунікації в екстремальних умовах, коли зацікавлена людина передбачає негативну реакцію співбесідника на прохання, якщо ініціатор не підкріпить останнє переконливими, на його думку, аргументами. Цим і пояснюється відсутність проміжних ходів, що звичайно супроводжуються спокійною аргументацією, — між проханням та переконуванням в екстремальному контексті. Переконування в цьому контексті спрямоване на зміну ситуації, що склалася чи складається несприятливо, у вигідному для адресанта напрямку. Порухення умов перебігу комунікації знімає з адресанта ті зобов'язання, які він узяв на себе. Таке прагнення досягти згоди зі взаємними зобов'язаннями на підставі взаємного компромісу передбачає наявність балансу інтересів. Переконуючий ставить за мету домогтися від співбесідника поступки. Для цього він використовує висловлювання декларативно-експресивного характеру (комісив та експозитив), а також висловлювання директивного плану (реквестив), що досить часто спостерігаємо у випадках з деонтичною аргументацією.

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

Розглянемо таке висловлювання: *'He sat quite still with half the notes in his hand. He looked uneasy. The telephone rang. He let it ring for two seconds, his veined eyes on Ida; then he lifted the receiver. 'Hallow. Hallow. This is Jim Tate.' It was am old-fashioned telephone. He cerewed the receiver close in to his ear and sat still while a low voice buzzed like a bee. One hand holding the receiver to his ear Jim Tate shuffled the notes together, wrote out a slip. He said hoarsely: that's all right, Mr Colleoni. I'll do that, Mr Colleoni, and planked the receiver down. 'You've written Black Dog', Ida said. He looked across at her. It took him a moment to understand. 'Black Dog', he says, and then laughed, hoarse and hollow. 'What was I thinking of Black Dog indeed.' 'That means Care'. Ida says. 'The Popes used to find them under the bed'. 'Well', he barked with unconvincing geniality, 'we've always something*

to worry about'. The telephone rang again. Jim Tate looked as if it might sting him' (Greene G.).

Персонажі роману Г. Гріна — люди злочинного світу, світу рекету, де панують шантаж та вбивства. Призначення дібраного для аналізу уривка полягає в передачі емоційного стану брайтонського букмекера Джима Тейта — внутрішньої стурбованості й тривоги. Сум'яття в душі його викликане втручанням зграї бандитів у його справи. Постійні телефонні главаря банди Коллоні, якого Джим називає *'Black Dog'*, викликають у останнього не лише роздратування, а й страх. Рекетири займаються на перегонах вимаганням і нав'язують букмекеру їх умови. Джим змушений їх прийняти під тиском обставин, що склалися, і обіцяє зробити все, що від нього вимагають. Автор роману порівнює голос проводиря бандитської ватаги з настирливою бджолою, яка готова вжалити. Метафоричний образ всередині самого порівняння ґрунтується на загальній ознаці 'погрози', що передається предикатною метафорою *'to buzz — a low voice buzzed like a bee'*. Експліцитне вираження ознаки погрози пов'язане з дієсловом *to sting* в останньому реченні аналізованого уривку. Щоб показати вимушений характер поступки-обіцяння, зробленої Джимом рекетирам, використовуються висловлювання інформативно-дескриптивного ілюкутивного типу: дескриптиви, констативи, аргументативи. Саме такі типи висловлювань і є характерними для атлетичної аргументації.

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

Аргументований намір-переконання можна проілюструвати таким висловлюванням:

'He protested shakily but as he crawled back to his laboratory it seemed impossible for him to leave this sanctuary and face the murderous brawling world, and quite as impossible to tolerate a cheapened and ineffective imitation of his antitoxin. He began that hour, a sordid strategy which his old proud self would have called inconceivable' (Lewis S.).

Арсенал мовленнєвої палітри автора зумовлений його намірами. Наведений фрагмент одночасно містить інформацію про характер дій персонажа, його внутрішній стан, осмислення ним цих подій, а також, що досить важливо, виявляє позицію самого автора. Цій темі служать такі конотації, що виникають у вищенаведеному описі

внутрішнього стану героя, як *murderous brawling world*, *sordid strategy*, *cheapened imitation*. Складна гама почуттів професора Готліба (пригніченість, розгубленість, відчуття безсилля перед меркантильним світом і любов до науки) отримує експліцитне вираження в цілому комплексі лексичних засобів: спеціальний добір лексики (*protested shakily*), метафори (*crawled back*, *to leave his sanctuary*) негативно-оцінні епітети (*murderous brawling world*, *sordid strategy*, *cheapened imitation*). Автор твору явно співчуває вченому, засуджує світ грошей. Він досить аргументовано радить нам поділити його точку зору. Письменник відповідним чином організує мовний матеріал з метою передачі душевного стану його героя, але й досить прозоро виражає своє аргументоване ставлення до висловлюваного, щоб переконати реципієнта в своїй правоті. З цією метою у фрагменті використано притаманні алетичній аргументації констативи й аргументативи.

Аргументативна інструкція-згода проявляється в такому прикладі: *'David had been warned by the London publishing house — by the senior member of it who had set the project up — of the reefs, far more formidable than locked gates, that surrounded any visit to Coetminais. The touchiness, the names one must not mention, the coarse language, the baiting...'* (Fowles J.).

Перед нами опис приїзду головного героя — Девіда — в садибу відомого своїми дивацтвами художника Бреслі, що усамітнився, втікши від зовнішнього світу. Перше, з чим стикається Девід, це зачинені ворота та ще й не одні. Хоча його й попереджали про це раніше, але побачене викликало навіть не подив, а справжній шок. Сила емоційного потрясіння зростала з кожним новим зіткненням із зачиненими воротами. Опис нагромадження воріт вдається дякуючи використанню аргументатива. Він налаштовує читача на сприйняття подальшого тексту поки що через підсвідомі стереотипні асоціації, викликані абстрагуванням і символізацією поняття 'зачинені ворота'. Але далі наводиться пояснення, яке повністю підтверджує наші здогади про ширше значення перешкод, які супроводжують людину упродовж її життя, зокрема в пошуках істини.

Висновки. Аргументація є важливим інструментом для досягнення переконливості та підтримки дискусій, оскільки вона дозволяє структурувати та обґрунтовувати твердження чи дії на основі логічних доказів, фактів, прикладів та емоційних апеляцій. Аргументація завжди спрямована на зміну поглядів адресата, в тому числі й ціннісних, під тиском нав'язуваних йому адресантом поглядів.

Вид аргументації зумовлюється типом мовлення: алетична аргументація переважно властива монологічному мовленню, в той час як деонтична тяжіє, як правило, до діалогу. Щодо формальних показників контексту, то оцінні висловлювання, що містять як алетичну, так і деонтичну аргументацію, реалізуються в макроконтекстах різного обсягу.

Список літератури

- Гладько С. В., Чугу С. Д. Лінгвопрагматичний аспект аргументативного дискурсу. *Актуальні проблеми філології та перекладознавства*. 2016. Вип. 10. С. 134–139.
- Пірог І. І. Аргументація у світлі когнітивних операцій. (на матеріалі німецького аргументативного дискурсу). *Вісник ХНУ імені В. Н. Каразіна. Серія: Іноземна філологія. Методика викладання іноземних мов*. 2015. 1155(80). С. 47–52.
- Kintsch W. A. Cognitive Architecture for Comprehension. *Cognition: Conceptual and Methodological Issues*. Washington: Acad. Press. 1992. P. 143–164.
- Prykhodko S. Modern Models of Argumentation Theory: Approaches to Understanding Criticism. *Norwegian Journal of development of the International Science*. 2022. Vol. 99. P. 44–46.

Reference

- Hlad'o S. V., Chuhu S. D. (2016). Linhvoprahmatychnyy aspekt arhumentatyvnoho dyskursu. *Aktual'ni problemy filolohiyi ta perekladoznavstva*. Vyp. 10. S. 134–139.
- Piroh I. I. (2015). Arhumentatsiya u svitli kohnityvnykh operatsiy. (na materialy nimets'koho arhumentatyvnoho dyskursu). *Visnyk KHNU imeni V. N. Karazina. Seriya: Inozemna filolohiya. Metodyka vykladannya inozemnykh mov*. 1155(80). 47–52.
- Kintsch W. A. (1992). Cognitive Architecture for Comprehension. *Cognition: Conceptual and Methodological Issues*. Washington: Acad. Press. P. 143–164.
- Prykhodko S. (2022). Modern Models of Argumentation Theory: Approaches to Understanding Criticism. *Norwegian Journal of development of the International Science*. Vol. 99. P. 44–46.

Стаття надійшла до редакції 01.04.2025 року