

УДК 81*42

М.А. Кулькова

«ПРИНЦИП ДОМИНО» В АРГУМЕНТАЦИОННЫХ ТЕКСТАХ ПАРЕМИОЛОГИЧЕСКОГО ДИСКУРСА

В настоящей статье совершается попытка исследования когнитивно-прагматических особенностей порождения и восприятия аргументационных текстов, подвергается изучению логико-смысловая структура аргументационных текстов, а также способы реализаций в них коммуникативных стратегий и тактик. К интерпретационному анализу текстов народных примет применяется предлагаемый автором метод коррелятивного анализа смыслового значения аргументационных текстов.

Ключевые слова: коммуникативная стратегия, тактика убеждения, аргументированный речевой акт, коммуникативно-прагматический фрейм, народные приметы.

В последние десятилетия в фокусе наиболее перспективных направлений лингвистики находятся такие ее отрасли, как прагматическая лингвистика и коммуникативная лингвистика, имеющие «сферы пересечений» с риторикой, межкультурной коммуникацией, психо- и социолингвистикой. Акцентуация особого исследовательского внимания отмечается в области изучения речевых стратегий и тактик коммуникантов в различных видах дискурса: политическом, рекламном, публицистическом, диалогическом, аргументационном и т.д. [Иссерс 2008; Янко 2001; Григорьева 2007; Сухих 1986; Демьянков 1982; Борисова 1996 и др.]. Тем не менее, несмотря на довольно большое число имеющихся научных работ, исследование речевых стратегий и тактик в паремиологическом дискурсе, насколько нам известно, ранее не проводилось.

Целью настоящей статьи является исследование реализации коммуникативных стратегий и тактик убеждения в аргументационных текстах народных примет (НП).

Широко используемое во многих отраслях жизнедеятельности человека (военное дело, психология, и, наконец, лингвистика), понятие стратегии в основе своей базируется на идеях планирования действия, прогноза возможных ситуаций и поведения людей, обусловливаемого направлением течения событий. «Все виды стратегий объединяются тем, что они представляют своего рода гипотезы относительно будущей ситуации и обладают большей или меньшей степенью вероятности» [Иссерс 2008: 55]. Применительно к когнитивному анализу обработки дискурса, под *коммуникативной стратегией* мы понимаем некую инструкцию в отношении вербального и невербального поведения отправителя информации (продюцента) в рамках решения основной

коммуникативной задачи - убедить получателя информации (реципиента) в необходимости выполнения / невыполнения какого-либо действия с учетом конкретной ситуации действительности.

На вербальном уровне стратегии убеждения потенциального собеседника находят свое проявление в аргументационных текстах, в которых на основе общности логической структуры принято выделять тезис, или аргументируемое положение, и основания, или аргументы.

Как утверждает В.С. Григорьева, «логическая структура «убеждающих» текстов в основном predetermined тем, что убеждение в сущности является особым информационным процессом, состоящим в передаче соответствующих сведений. Стержнем текстов такого содержания является, главным образом, информация о фактах или их интерпретация, являющаяся, следовательно, информацией о других фактах, прямо или косвенно связанных с данным известием» [Григорьева 2007: 137]. Таким образом, конечной целью аргументированного речевого акта (РА) является достижение перлокутивного эффекта - оказания воздействия на реципиента, которое в условиях успешного протекания РА приведет к выполнению реципиентом требуемого действия, либо в случае коммуникативных неудач - к обратному действию, либо к «нулевому эффекту», т.е. бездействию.

Рассматривая когнитивные аспекты функционирования аргументационных текстов в речи, закономерно связывать успешное воздействие посредством убеждения с процессом моделирования смыслового поля реципиента [Сидоров 2009]. По мнению Е.В. Сидорова, «говорящий должен представлять себе смысловое поле реципиента в момент воздействия и после него, т.е. представлять

себе характер и направление тех изменений в смысловом поле реципиента, которых он должен добиться в результате воздействия» [Сидоров 2009: 37]. Стратегии отправителя и получателя информации наиболее четко и емко описаны Е.С. Кубряковой: «Стратегии говорящего заключаются в выборе надлежащей формы для передачи задуманного значения, стратегии слушающего - в выборе из возможных для данной языковой формы надлежащего значения» [Кубрякова 1986: 35]. В этой связи необходимо отметить, что изучение роли говорящего в коммуникативном процессе требует к себе особого исследовательского внимания, поскольку в целях достижения максимального перлокутивного эффекта от аргументированного РА продуцент должен заранее «запрограммировать» не только процесс кодирования передаваемого сообщения, но и процесс декодирования полученной информации реципиентом. При этом перлокутивный эффект высказывания будет напрямую зависеть от того, насколько безошибочна эта «программа».

Существенную роль в создании положительного перлокутивного эффекта играет когнитивный компонент традиционности в системе человеческих представлений, ставящий традиционное выше разумного. Согласно А.А. Ивию, «традиции имеют отчетливо выраженный двойственный, описательно-оценочный характер. С одной стороны, они аккумулируют предшествующий опыт успешной деятельности и оказываются своеобразным его выражением, а с другой - представляют собой проект и предписание будущего поведения» [Ивию 2003: 108-109].

Представляется очевидным утверждать, что аргументированный РА является сложной речевой конструкцией, состоящей из нескольких простых РА, каждый из которых обладает своим пропозициональным смыслом. Анализ аргументационных текстов НП в когнитивно-прагматическом контексте позволяет сделать вывод о том, что сцепление простых речевых актов в сложные происходит на основе «принципа домино¹», действие которого базируется на механизме семантического согласования прагматических контекстов. Представим схематично логико-смысловую структуру аргументационного текста НП:

T_i A_i -(An)- A₂ A₃

Рис. Логико-смысловая структура аргументационного текста НП

где

T_i - тезис, характеризующийся побудительной модальностью с императивными и неимперативными формами проявления;

A_i (/2/3/n) - аргумент, содержащий дескриптивную характеристику результатов выполнения / невыполнения действия, описываемого в тезисе.

В основе аргументации лежат причинно-следственные отношения между процессами и явлениями объективной действительности. Одна коммуникативно-прагматическая ситуация каузирует другую. Пунктирной линией обозначено возможное присутствие дополнительных аргументов в тексте паремии в имплицитной форме.

Соположение пропозициональных смыслов, выявляемых в тезисе и аргументах, позволяет установить зоны пересечения семантического и прагматического содержания тезисной и аргументативной частей высказывания. Место «семантического шва» между пропозициями тезиса и аргумента в аргументационном тексте, как правило, маркировано пунктуационными знаками. Несколько усложняет процесс интерпретации аргументационного текста специфичное для устноречевых жанров явление эллипсиса. В частности, среди аргументационных текстов НП высокочастотны случаи «свертки» аргументов, занимающих различные позиции в высказывании (см. позиции аргументов, помещенных в «контейнеры», помеченные на схеме пунктирной линией). Подобного рода имплицитные сложные предложения, несмотря на пропуск иногда значительных по объему смысловых отрезков действительности в языковом выражении, не утрачивают своей автономности в информативном плане, «поскольку вербализованные звенья как бы вбирают в себя семантику невербализованных» [Колосова 1983: 4]. В частых случаях бывает крайне сложно выявить в аргументативном тексте имплицитированные аргументы, занимающие промежуточное положение между тезисом и эксплицитированным аргументом без дополнительных сведений об экстралингвистической информации.

Рассмотрим действие «принципа домино» на конкретных примерах. В русском фольклоре существует примета «С Иванова дня ставят молоко в кринках под росы - коровы лучше доиться будут» [Грушко: 137]. Этот обычай основывается

¹ Проводится аналогия с игрой «домино», смысл которой заключается в составлении из пластинок с нанесенным на них рисунком общей «картины» по принципу нахождения и совмещения одинакового рисунка.

на почитании Ивана Купалы, олицетворявшего расцвет природных сил.

Рассмотрим действие «принципа домино» на конкретных примерах. В русском фольклоре существует примета *С Иванова дня ставят молоко в кринках под росы - коровы лучше доиться будут*. Этот обычай основывается на почитании Ивана Купалы, олицетворявшего расцвет природных сил. Корреляционные связи между описываемыми процессами в тезисной и аргументативной частях предложения не обнаруживаются, что затрудняет правильную интерпретацию высказывания без экспликации скрытых в тексте приметы дополнительных аргументов. Механизм аргументации в данной примете основывается на *заключениях по аналогии*, описанных еще Н.В. Крушевским: «А. сходно с В. в качестве С.; причинная связь между качеством с и качеством О. Не обнаружена; однако делается заключение, что А. сходно с В. и в качестве С.» [Крушевский 1876: 7].

Появление другой приметы *Если капусту садить в полнолуние (или в последнюю четверть), то она будет низкая, толстая, крепкая* базируется на взаимосвязи между состоянием луны и урожайностью. Период новолуния считается наиболее благоприятным временным интервалом для посадки деревьев, растений, овощей. Наличие корреляционных предметных признаков в тезисной и аргументативной частях предложения *капуста - внешние характеристики капусты (низкая, толстая, крепкая)* свидетельствуют о присутствии всех компонентов высказывания, необходимых для правильной интерпретации текста приметы.

Как демонстрируют приведенные примеры, принцип домино основывается на выявлении корреляционных признаков предметов и явлений объективной действительности. Отсутствие корреляционных признаков в тезисной и аргументирующей частях высказывания указывает на присутствие в нем дополнительных аргументов в имплицитованном виде, недостающих для воссоздания правильного рисунка в сценарии убеждения. Назовем предлагаемую методику *методом коррелятивного анализа смыслового значения аргументационных текстов*.

В исследуемом паремнологическом дискурсе инициатором ликвидации дефицита эпистемической информации выступает, как правило, продуцент, использующий при составлении «прогностических формул» разнообразнейший арсенал тактик убеждения реципиента: объяснение, выведение следствия, представление последствий об-

ратных действий, привлечение «шаблонов поведения». Благодаря объяснению происходит компенсирование недостающих знаний у реципиента, выведение следствия знакомит реципиента с процессом детерминации одного явления (действия) другим, представление последствий обратных действий в качестве контраргумента также стимулирует когнитивную деятельность реципиента и способствует признанию правоты отправителя информации, привлечение поведенческих шаблонов, основанное на стереотипизации человеческого мышления, способствует выработке программы поведенческих актов по предлагаемому шаблону, основываясь на уподоблении, «которое в мифологическом сознании сливается с отождествлением» [Мечковская 2004: 281].

Рассмотрим подробнее тактики убеждения, находящие реализацию в текстах народных примет. Как показывает анализируемый эмпирический материал, одним из «наиболее популярных» тактических приемов, используемых в текстах ИИ, является *тактика представления последствий обратных действий* в качестве контраргументов. Перлокутивный эффект базируется на столкновении позитивной и негативной ситуаций действительности. Реципиенту, с одной стороны, предоставляется альтернатива в отношении выполнения / невыполнения описываемых действий. С другой стороны, данная альтернатива оказывается мнимой, поскольку в паремии подробным образом описываются негативные последствия несоблюдения «жизненного правила». Использование контраргументов в качестве доводов было зарегистрировано в высказываниях, репрезентирующих различные коммуникативно-прагматические фреймы паремнологического дискурса: *наказ, запрет, совет, предупреждение*, что свидетельствует в пользу высокого иллокутивного и перлокутивного потенциала данной тактики.

Наказ: *Сея капусту - пересыпать зерна из руки в руку, иначе уродится не капуста, а брюква;*

Запрет: *Из дому воску выносить не должно, ибо это приносит убыль пчеловодству,*

Совет: *На Евстигнея убирают лук, а то репка не успеет высохнуть¹,*

Предупреждение: *Запоздаешь с посевом хвеев — можешь упустить уроэ/сай.*

Другим тактическим приемом, к которому активно прибегает продуцент народной приметы, выступает *тактика привлечения «шаблонов поведения»*, реализующаяся в паремнологическом дискурсе в виде «стереотипных аргументов» (термин Г.А. Брутяна), смещенных от истинного

понимания положения вещей, однако имеющих, по мнению автора, «достаточные корни» в массовом сознании [Брутян 1992: 51] и предлагающие реципиенту шаблонный вариант следования жизненному правилу:

Наказ: *Овес сей в грязь — будет князь* \\

Запрет: *В день посева гороха нельзя его есть, т.к. он будет от того червив;*

Совет: *Если капусту садить в полнолуние (или в последнюю четверть), то она будет низкая,, толстая, крепкая;*

Предупреждение: *Кто мелко заборонит, у того рожь мелка;*

Инструкция: *В чистый четверг золу выносят в курятник, чтоб куры неслись.*

За приметам, содержащими стереотипные аргументы, в научной литературе по паремиологии прочно закрепилось название *суеверные* (или *иррациональные*), «так как связь между явлениями прежде всего устанавливается на мифических представлениях, сближениях, идущих из глубокой древности» [Фаттахова 2002: 30]. Действительно, связь между пропозицией-тезисом и пропозицией-аргументом носит алогичный характер в смысле рациональной логики и базируется на интуитивно-чувственных, дорациональных представлениях первобытного человека об окружающей действительности, находящихся воплощение в архаических ритуалах, трансформировавшихся впоследствии в «безотчетные поведенческие стереотипы» и обычаи с «забытой фидоистической мотивацией» [Мечковская 2004: 283].

С целью усиления перлокутивного эффекта в паремиологических текстах, сопровождающихся «стереотипными аргументами», возможно применение *тактики инверсирования* [Мкртычян 2007], т.е. перемещение аргументационной части высказывания в начало предложения, например, аргументационные тексты наказа: *Чтобы было много яиц, надо кур выгонять под град; Чтобы куры держались своего дома, на чердак по праздникам забрасывают веник.*

Среди стереотипных аргументов, включенных в тексты НИ, встречаются «порождающие аргументы», недвусмысленно предполагающие другие аргументы [Брутян 1992: 71]. Так, в НП *Овес и ячмень надо сеять в полнолуние, тогда он выйдет тяжелый и при косьбе не будет осыпаться* аргументы «тогда он выйдет тяжелый и не будет осыпаться» порождают другой аргумент, следственным образом вытекающий из представленного - «тогда будет хороший урожай овса и ячменя». В следующей паремии *В новолуние не сажают и не рубят деревья, чтобы*

корни не засохли аргумент «чтобы корни не засохли» предполагает в качестве следствия другой аргумент - «чтобы деревья хорошо цвели и плодоносили» и т.д. Данные высказывания, как правило, представляют собой эллиптические конструкции с «пропущенными звеньями» логико-семантической цепи высказывания [Колосова 1983].

Причины менее частотного употребления тактик объяснения и намека в исследуемом паремиологическом дискурсе, вероятным образом, кроются в слабом проявлении перлокутивных эффектов, «узкой географии» их распространения. За объяснением так же, как и за намеком, не всегда следует ответная поведенческая реакция получателя сообщения. Степень их воздействия является настолько незначительной, что высказывания, их содержащие, носят, скорее, информативный, а не перформативный характер и не исключают частичного либо полного игнорирования интенций продуцента.

В качестве аргументов *тактики объяснения* выступают рациональные доводы в пользу совершения / несовершения действия. Например:

Запрет: *С Ильина дня вода студена станет, купаться нельзя;*

Наказ: *Если при сборе грибов из-под ног выскочит заяц, нужно идти в ту сторону, куда он побежал, потому что заяц обычно бежит в грибные места.*

Тактика намека как наиболее «мягкий» способ убеждения находит употребление лишь в аргументационных высказываниях совета и предупреждения, характеризующихся «умеренной» иллюкутивной силой. Последствия несоблюдения рекомендуемых правил, вероятно, не представляют серьезной угрозы для жизнедеятельности реципиента, высказывание носит превентивно-рекомендательный характер. Например:

Совет: *На Федора э/сито посеешь - не пожалеешь;*

Предупреждение: *Кто сеет овес с Егория, тот убирает не зерно, а солому.*

Таким образом, присутствие и характер аргументирующего компонента в паремиологических текстах регулятивного типа обуславливается интенциональным значением высказывания и его восприятием реципиентом. Языковое оформление аргументационного текста предопределяется, в конечном итоге, прагматическими установками продуцента с учетом пресуппозиционной базы потенциального реципиента. Диспозиции продуцента в процессе формирования аргументированного РА базируются на данных о коллективном фонде лингвистической, эпистемиологической, прагматиче-

ской информации, необходимой для декодирования адресатом транслируемого сообщения.

Список литературы

Борисова И.Н. Дискурсивные стратегии в разговорном диалоге // Русская разговорная речь как явление городской культуры: сб. науч. тр. Екатеринбург, 1996. С. 21-48.

Брутян Г.А. Очерк теории аргументации. Ереван: Изд-во АН Армении, 1992.

Григорьева В.С. Дискурс как элемент коммуникативного процесса: прагмалингвистический и когнитивный аспекты. Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2007.

Демьянков В.З. Конвенции, правила и стратегии общения (интерпретирующий подход к аргументации) // Изв. АН СССР. Сер. лит. и яз. 1982. Т. 41. С. 327-337.

Ивиш А.А. Риторика: искусство убеждать. М.: Фаир-Пресс, 2003.

Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. 5-е изд. М.: Изд-во ЛКИ, 2008.

Колосова Т.А. О сигналах неразвернутости некоторых имплицитных сложных предложений // Синтаксис предложения: сб. науч. тр. Калинин: КГУ, 1983. С. 3-11.

Крушевский Н.В. Заговоры как вид русской народной поэзии. Варшава: Тип. И. Носковского, 1876.

Кубрякова Е.С. Номинативный аспект речевой деятельности. М.: Наука, 1986.

Мечковская Н.Б. Семиотика: Язык. Природа. Культура. М.: Академия, 2004.

Сидоров Е.В. Онтология дискурса. 2-е изд. М.: Либроком, 2009.

Сухих С.А. Речевые интеракции и стратегии // Языковое общение и его единицы: сб. науч. тр. Калинин, 1986.

Фаттахова Н.Н. Семантика и синтаксис народных примет в русском и татарском языках. Казань: Школа, 2002.

Янко Т.Е. Коммуникативные стратегии русской речи. М.: Языки славянской культуры, 2001.

М.А. Kul'kova

«DOMINO PRINCIPLE» IN ARGUMENTATION TEXTS OF PAROEMIOLOGICAL DISCOURSE

The article is an effort to study cognitive and pragmatic peculiarities of argumentation texts, generation and perception, logical and semantic structure of argumentation texts and the way communicative strategies and tactics are realized in them. The author uses correlation analysis of semantic meaning of argumentation texts when applying interpretative analysis to superstitious beliefs texts.

Key words: communicative strategy, persuasion tactics, argumentative speech act, communicative and pragmatic frame, superstitious beliefs.