

РАЦИО И ЭМОЦИО В ПОВСЕДНЕВНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Трофимова Н.А.

Рацио и эмоцио – две сферы, которые, казалось бы, несовместимы, как параллельные прямые, как лед и пламень, как конь и трепетная лань. Рацио – это трезвая логика, правильно выстроенная линия обоснования и доказательства выдвинутых положений. Рацио предполагает наличие объективных фактов, количественных данных, ссылок, цитат, рацио связано с содержательно-концептуальной информацией речи, дедуктивными умозаключениями.

А эмоцио – это психический феномен, проявляющийся в чувствах и ощущениях, это «тонкое, динамичное и непостоянное явление» [Шаховский 2008: 387], это та самая трепетность, пронизывающая все жизненное пространство человека.

Очевидно, что эти две сферы – две планеты, при столкновении которых, казалось бы, неизбежен хаос, поскольку рацио никак не может «вытерпеть» эмоцио в достигаемой близости. Но вот уже полвека лингвисты доказывают обратное: написано множество работ о «мирном сосуществовании» когниции и эмоций, об их взаимовлиянии и взаимомотивации. Доказано, что человек всегда движим эмоциями, в любых жизненных ситуациях он «... не столько рассуждает, сколько чувствует, и не столько объясняет, сколько оценивает. Собственно когнитивные процессы, свободные от эмоциональных компонентов, занимают в обыденной жизни скромное место. По-видимому, в реальных процессах деятельности и во вплетенных в нее механизмах межличностного восприятия и самовосприятия «холодные» попытки объяснения и понимания имеют меньшее значение, чем «горячие» акты оценок и переживаний» [Эткинд 1981: 107]. Эмоции мотивируют и окрашивают результаты когнитивной деятельности человека, а язык, «упаковывая» эти результаты в свои формы, «упаковывает» и уникальный индивидуальный эмоциональный отпечаток.

Об эмоциональности любого речевого действия говорил еще Ш. Балли, он утверждал, что даже просто обращение к человеку включает в себя минимум эмоциональности, она проявляется хотя бы в самой манере произносить имя адресата. Утверждение или отрицание тоже никогда не выражаются абсолютно объективно; они становятся эмоциональными в той мере, в какой для говорящего важно утверждение или отрицание чего бы то ни было [Балли 2003: 33]. О том, что общение происходит «в среде, наполненной человеческими

эмоциями и страстями» и о том, что содержание высказывания необходимо включает эмоциональный пласт, писали Г.В. Колшанский [Колшанский 1975: 140 и далее], В.Г. Гак [Гак 1977: 95], а также многие авторы хронологически более ранних и современных работ¹. Действительно, общение, происходящее в наполненной эмоциями среде, делает любое высказывание не-нейтральным, «страсти души» определяют выбор языковых средств для реализации эмоционально-окрашенной интенции говорящего.

Обобщение идей и мнений об эмотивности речи и о соотношении в ней эмоционального и когнитивного мы находим в сформулированной В.И. Шаховским лингвистической теории эмоций [Шаховский 1987], которая продолжает развиваться и пополняться новыми исследованиями². Настоящий раздел монографии нацелен на расширение исследовательской парадигмы теории эмоций. Предметом рассмотрения здесь является один из наименее изученных аспектов эмотивности речи – эмоциональная аргументация, эмоции как тип аргументации. Такой вид аргументации возможен в первую очередь в специфическом пространстве повседневной речевой коммуникации, в котором эмоциональное и рациональное легко сливаются в один «монолит». Для разговорного дискурса не существует границ дозволенного, здесь общение не строго регламентировано, поэтому в повседневном диалоге возможно любое развитие событий и следовательно, любое вербальное и невербальное эмоциональное поведение человека. Именно здесь рации в виде аргументов соединяется с эмоцио – психологическим настроем, эмоциональным отношением говорящего.

Основной эмпирической базой рассмотрения проблемы эмоциональной аргументации является выборка текстовых фрагментов стилизованной разговорной речи, смоделированной авторами художественных произведений с учетом закономерностей диалогического общения. Часть произведений, указанных в списке источников иллюстративного материала, представлена в виртуальном корпусе примеров COSMAS II, созданном Институтом немецкого языка в г. Маннгейм (ФРГ). Обращение к литературным текстам продиктовано в первую очередь тем, что они дают возможность взглянуть на проявление особенностей предмета рассмотрения в разных коммуникативно-прагматических пространствах: герои художественных произведений играют различные статусные роли, их общение направлено на сотрудничество или

¹ Эта мысль подчеркивается в работах И.П. Сусова [Сусов 1973], Л.А. Киселевой [Киселева 1971], Н.А. Лукьяновой [Лукьянов 1986], В.И. Шаховского [Шаховский 1987] В.Н. Телия [Телия 1991], Н.А. Трофимова [Трофимова 2009] и др.

² См., например: [Бабенко 1989; Фомина 1996; Мягкова 1990; Винарская 2001; Красавский 2001; Болдарева 2002 и др.].

конфронтацию и т.д. Такой широкий ситуативный охват невозможен при анализе только записей живой спонтанной речи, ограниченных, как правило, несколькими параметрами ситуации.

Начнем наше рассуждение с определения вводных понятий. Первым из них является повседневная коммуникация.

Дискурс повседневной коммуникации. Дискурс как феномен понимается нами как тип речевого взаимодействия в различных коммуникативных контекстах в связи с социокультурной ситуацией, целями, отношениями, представлениями. Повседневный дискурс можно, следовательно, определить как непринужденный разговор находящихся в близких отношениях людей (родственников, друзей), это основная форма коммуникации, в которой символически оформляются и переоформляются наши социальные связи и отношения, наши чувства и мысли [Craig 2001: 125]. В таком взаимодействии люди проявляют черты характера, выражают свои убеждения, эмоции, влияют друг на друга,.

В узком смысле повседневный диалог определяется как устное, непосредственное, контактное взаимодействие, дающее возможность видеть и оценивать партнера [Формановская 2014: 55]. Интенциональность диалога в повседневном общении имеет две линии взаимодействия: с одной стороны, это решение определенных проблем, трудностей, а с другой, – налаживание и поддержание межличностных отношений. Эти два типа взаимодействия определяются как сотрудничество (при совпадении интересов коммуникантов) и конфронтация (свидетельствует о несовпадении целей партнеров). Они отражены в двух моделях диалога – кооперативной и конфликтной, которые рассматриваются как процесс развития отношений субъектов, формирования их оценок, эмоций, смыслов под влиянием друг друга в ходе диалогического общения.

Модус взаимодействия – не единственный критерий при анализе повседневного диалога. При рассмотрении вопросов повседневного межличностного общения принимаются во внимание еще такие характеристики, как социальные роли партнеров, их пол, возраст, степень официальности общения и др. Не останавливаясь на вопросе типологизации диалогических дискурсов, не имеющем прямого отношения к рассматриваемой проблеме, очертим коротко границы исследуемого нами дискурсивного поля, опираясь на предложенную Т.Н. Колокольцевой многоаспектную классификацию [Колокольцева 2006: 62-63]. Релевантный для целей настоящего изложения диалогический дискурс определяется как продукт совместной речевой деятельности не менее двух коммуникантов, которые

обязательно непосредственно присутствуют при произнесении высказывания. Это спонтанные непринужденные диалоги неофициального характера, в которых параметры данной формы речи получают наиболее полное и естественное выражение. Анализируемые дискурсы в большинстве случаев полиинтенциональны и политематичны, в них – в зависимости от реализуемых интенций и отношений между коммуникантами – могут соблюдаться или намеренно нарушаться принципы кооперативного общения³.

Важным для настоящего изложения является вопрос о структурной организации повседневного диалога. Его основной единицей является акт речевого взаимодействия, соответствующий однократному обмену коммуникативными актами, репликами или репликовыми шагами [Henne, Rehbock 1982], речевыми ходами [Sinclair, Coulthard 1975], акцией и реакцией. Реплика/речевой ход как элемент диалогического единства может состоять из одного или нескольких речевых актов, что предопределяет выявление простых и сложных речевых актов/ходов. Структура последних включает доминирующий и подчиненный элементы. Доминирующий компонент определяет интенциональный смысл всего речевого хода, он обязателен и не может быть элиминирован. Подчиненные элементы служат для поддержки, оправдания, подготовки или аргументации доминирующего акта и являются факультативными, необязательными [Roulet 1982: 65-84].

Необходимо определить еще один релевантный для настоящего изложения элемент – ситуация общения, под которой мы вслед за Т. ван Дейком понимаем «положение дел, в котором имело место коммуникативное событие» [Dijk 1981: 30] и которое в рассматриваемой нами повседневной сфере общения имеет свои особенные правила речевого общения, коммуникативные практики и языковые игры, когнитивные стереотипы. С.М. Эрвин-Трипп использует для обозначения ситуации термин «обстановка» и понимает под ней «постоянные модели поведения», возникающие при общении людей. Обстановка – это и семейный завтрак, и факультетское собрание, и вечеринка, и свидание. Обстановки ограничиваются культурными нормами, которые определяют состав участников, темы, функции, стиль беседы. Изменив любой из этих факторов, можно вызвать нарушение социальных норм или изменить ситуацию настолько, что на ее основе возникнет новая ситуация (свидание может превратиться в деловую встречу) [Эрвин-Трипп 1975: 336].

³ Традиционно, по П. Грайсу [Грайс, 1985], взаимодействие трактуется как кооперация, то есть как согласованное, «цивилизованное» взаимодействие. Однако, реальные случаи несогласованного взаимодействия («лебедь, рак и щука»), которые можно трактовать как кооперативные неудачи – недостижение успеха в общем деле. Значит, следует подчеркнуть, что кооперативное речевое взаимодействие имеет общей целью достижение взаимопонимания и регулируется правилами очередности и согласованности действий, соразмерности вклада участников.

Известно, что основными действиями в общении являются действия, осознанно или неосознанно направленные на изменение или регулирование своей или чужой позиции в общении, то есть ситуации, включающие аргументацию как прием убеждения. Существует несколько вариантов к определению этих позиций. Например, Ф.С. Перлз выделяет позиции хозяина положения (авторитарный, требовательный, часто угрожающий) и подчиненной стороны (зависимый, лишенный инициативы) [Perls 1979]. Можно предположить, что приемы аргументации в этих позициях будут отличаться: авторитарному партнеру, например, достаточно побудить к действию, подчиненная сторона только в исключительных, аномальных, случаях может запросить обоснование побуждения. Конвенциональным же является просто беспрекословное исполнение требуемого. И наоборот, подчиненному партнеру потребуется мобилизация всех внутренних сил и правильно подобранные аргументы, чтобы осмелиться первым вступить в речевую ситуацию и попытаться повлиять на мнения и убеждения высокостатусного адресата.

Позиции партнеров в различных диалогических ситуациях не определены раз и навсегда. По Э. Берну, в любой момент жизни человек находится в одном из трех состояний (Родитель, Взрослый, Ребенок⁴), которое и определяет позицию и статус человека в конкретном акте общения. Партнеры могут воспринимать ситуацию одинаково или по-разному, значит, общий рисунок взаимодействия является следствием степени совпадения ситуации в глазах партнеров. Роли, которые играют партнеры в каждый момент своего общения, определяют и набор используемых ими языковых инструментов и коммуникативных стратегий для оказания подкрепленного аргументами эмоционального воздействия друг на друга.

Аргументация как прием убеждения. Понятие аргументации используется в различных видах наук и научного знания, в первую очередь в известном с древности искусстве риторики – искусстве красиво изъясняться и влиять на других людей. В традиционном понимании аргументация – способ рассуждения, цельный, сложный, многоуровневый феномен, который регулируется логическими нормами и законами, определяется мировоззренческо-этическими, психологическими параметрами [Яскевич 1982]. Правильная аргументация всегда имеет рациональное основание, ее обязательными компонентами являются тезис – точка зрения, позиция, в которой нужно убедить собеседника, – и аргумент (аргументы), т.е. обоснование необходимости принять этот тезис. От того, насколько содержание

⁴ Состояния по Э. Берну - то же, что Перлз называет статусными позициями, т.е. относительно независимые и обособленные во внутреннем мире человека совокупности эмоций, установок и схем поведения [Берн 1988].

аргумента объективно, насколько логически он связан с тезисом, зависит факт, будет ли он принят собеседником. Если аргумент не соответствует действительности, если нет логической связи между аргументом и тезисом, убеждение партнера может не наступить и коммуникативная цель не будет достигнута.

Современное понимание аргументации отличается от традиционного, аргументация представляется инструментом убеждения⁵, способом подведения основания под какую-либо мысль или действие. Целью такого речевого действия обоснования является побуждение к принятию определенного мнения, его признания. Другими словами, аргументация как инструмент появляется тогда, когда есть в чем убеждать, когда есть позиция, которую нужно отстаивать. Следовательно, можно утверждать, что аргументация является неотъемлемой частью человеческой коммуникации вообще, неотъемлемым свойством любого речевого действия, «всепроникающей чертой человеческой жизни» [Johnstone 1965: 1-2], не существует сферы «межчеловеческого интеллектуального общения, где человек не аргументировал бы» [Брутян 1984: 4].

В повседневном диалогическом общении вопрос построения аргументации сложнее, чем в традиционной логической теории, проблемой при анализе повседневной коммуникации является определение внутренних структур аргументации, ее конститутивных элементов и порядка их следования: все, что в традиционной теории аргументации четко определено и эксплицитно выражено, в диалоге выражается только намеком или вообще скрыто из стратегических соображений [Sprang-Fogazy 2006: 28]. Когда в диалоге появляется необходимость убедить партнера в чем бы то ни было, в ход идут специальные паралогические аргументы – призывы, уверения, побуждения, апелляции к эмоциям, чувствам, инстинктам, подсознанию, образному мышлению [Роговой 2006: 46], иначе говоря, все, что угодно, но не рациональная, «холодная», логически корректная линия аргументации, на выстраивание которой в процессе «горячего» эмоционального (т.е. «нормального» человеческого) общения просто нет времени. Участники диалога эксплуатируют способность чувствовать, воспринимать, эмоционально реагировать – внелогические прагматические средства; достигаемое в

⁵ В современных исследованиях по теории аргументации основной упор делается на коммуникативные аспекты аргументации, осуществляется ориентация на реципиента, на аудиторию, на механизм психологического и эмоционального воздействия на эту аудиторию с целью вынудить ее принять выдвигаемое положение, см., например: [ван Еемерен, Гроотендорст 1992; Сергеев 1984; Яскевич 1992; Ивин 1997].

результате такой эмоциональной «атаки» понимание часто совсем не опирается на действительность, а является результатом манипуляции сознанием партнера. Получается, аргументация – это не только «комплекс языковых средств, которые используются с целью влияния на поведение человека», но и «тип дискурса, характеризующийся специфическими коммуникативными и иллокутивными целями, а также особой последовательностью речевых актов, которые диагностируются аргументативными значениями лексических единиц, синтаксическими конструкциями» [Баранов 1990: 3].

Аргументация во многом определяется конкретным временным, пространственным, социальным контекстами и имеет целью, как уже было сказано, не знание само по себе, а убеждение в приемлемости какого-либо положения [Ивин 2002: 256]. Очевидно, что в условиях повседневного общения важным условием успешной аргументации является личная заинтересованность партнеров в предмете обсуждения. Если последний не представляет для реципиента сколько-нибудь значительную ценность, то коммуникативная перспектива общения значительно снижается. Успех аргументации зависит и от эмоционального отношения адресата к говорящему, успех более вероятен при наличии взаимной симпатии. И, наоборот, труднее принимают (и даже отвергают) позицию того человека, к которому испытывают эмоционально отрицательное отношение, антипатию. Иначе говоря, для получения согласия собеседника с высказываемой идеей необходимо воздействовать одновременно на две сферы его психики: на рациональную (приведение логических аргументов, объективных доводов, реальных оснований), и на иррациональную (эмоциональное отношение), располагая собеседника к себе. Но даже в случае очень положительного расположения партнера его убеждение в правоте говорящего не наступает автоматически. Его оказывается недостаточно, если установки говорящего и слушающего, их системы ценностей не совпадают. Следовательно, правильная аргументация должна быть настолько сильна и убедительна, чтобы изменился нужный фрагмент концептуальной картины мира адресата в соответствии с релевантным фрагментом картины мира адресанта.

Это означает, что новая точка зрения может стать частью системы ценностей адресата только при очень сильном воздействии на его мотивационную сферу.

Получается, что арсенал аргументации включает «сознание, и деятельность, и отношение. Аргументация содержит в себе формально-логические компоненты: как минимум, наше мышление по-прежнему должно быть последовательным, точным, доказательным, и мы должны владеть

мнениями о формах мышления и операциях над ними. Но знание формальной логики – это лишь один из лучей света в царстве аргументации» [Десяткина 2014: 35]. Другими не менее значимыми в рассматриваемом контексте «лучами» являются формы и стили речевого и эмоционального воздействия⁶, к рассмотрению которых мы переходим в следующем разделе.

Эмоциональная аргументация в повседневной коммуникации.

Эмоции как специфическая форма человеческого отношения к миру и к себе в этом мире [Шаховский 1996: 29] определяют, как уже говорилось выше, все существование человека *homo sentiens*. Выражение эмоций связано, прежде всего, с экспрессивной функцией языка: они располагаются в сфере эмоционального самовыражения говорящего, обнажения его эмоционального состояния и эмоционального отношения. При этом эмоциональный смысл двунаправлен: вовнутрь (самовыражение говорящего) и в окружающий мир (его эмоциональная оценка). Набор выражаемых чувств предельно ограничен исходными базовыми эмоциями, варьируемыми в полюсах одобрения/неодобрения.

Эмоциональная аргументация (как, впрочем, и рациональная) строится на обращении к мотивам, являющимся обоснованием бенефактивности/небенефактивности релевантного для участников общения положения дел, средством убеждения собеседника. Мотивами эмоциональной аргументации могут быть страх, желание быть сопричастным успеху, любовь, сексуальная привлекательность и др. Если мы рассматриваем систему ценностей как основу поведения реципиента, то речевое воздействие прежде всего направлено именно на сдвиг в этой системе ценностей. И поэтому все, что неприемлемо в «правильной» дискуссии – нелегитимные речевые действия, сознательно направленные на введение в заблуждение или дискредитацию другой стороны, являются распространенными приемами убеждения адресата, воздействия на его систему ценностей, на его картину мира,

Помня о том, что аргументация является неотъемлемым свойством любого речевого действия⁷, попробуем рассмотреть приемы эмоциональной аргументации, взяв за основу наиболее эмоционально заряженные высказывания, реализующие экспрессивные речевые акты, а именно речевые

⁶ Философы включают в перечень основных аспектов убеждения еще факты, используемые в качестве аргументов, нравственную приемлемость или дозволенность аргументов, ценностную значимость аргументов и, наконец, последовательность и взаимную непротиворечивость аргументов, их организация в дедуктивный вывод или индуктивное умозаключение [Касавин 2009: 70].

⁷ Мы рассматриваем эмоциональную аргументацию в рамках коммуникативно-прагматического подхода, представленного, например, в работах Л.Г. Васильева, А.И. Мигунова, О.В. Куликовой, Н.А. Ощепковой, В.С. Григорьевой [Васильев 1999; Мигунов 2006; Куликова 2011; Ощепкова 2004; Григорьева 2007].

акты эмоционального воздействия (похвала, комплимент, порицание, оскорбление, проклятие и под.). Это высказывания эмоционального самовыражения, поводом для которого является ощущение говорящим несоответствия адресата и его поведения норме или представлениям говорящего о ней [Трофимова 2009: 196]. В них выражаются чувства и отношения, неразрывно связанные с рациональной оценкой воспринимаемого, пропущенной через эмоциональную сферу психики [Графова 1987]. Это всегда воздействия, направленные вовне, связанные с нормами, социальными (интегрирующими людей в общество) и ролевыми (права и обязанности одного лица по отношению к другому, формирующие систему социального взаимодействия). Эти воздействия выступают как инструмент регулирования совместной деятельности людей: они могут изменять образ мыслей, поведение и действия собеседников. Некоторые из них представляют собой, с одной стороны, вмешательство в сферу жизненного пространства адресата, наносят вред социальному статусу языковой личности (например, оскорбление), а другие участвуют в усовершенствовании человеческих отношений и форм общения посредством возвышения (преувеличения) достоинств партнера (например, комплимент). Перлокутивный эффект совершения речевых актов эмоционального воздействия представлен такими конечными результатами, как возникновение у адресата эмоциональных состояний радости, восторга, воодушевления или недовольства, раздражения, оскорбленности и т.п.

Эмоциональная аргументация при реализации таких речевых актов чаще всего только сопровождает, поддерживает основную интенцию⁸, но при этом она может быть единственным вербализованным, «выпяченным» элементом высказывания, наиболее важным для ситуации «здесь и сейчас». Основная интенция легко читается из контекста, как в следующем примере, где эмоциональным аргументом являются моральные обязательства, связывающие близких друзей и предполагающие полную открытость отношений:

- *Pauline, so geht das nicht. ... Sind wir doch Freundinnen oder nicht?*
- *Klar sind wir das.*
- *Und können Freundinnen über alles reden oder nicht?*
- *Na logisch (P. Schröder).*

Эмоциональный аргумент в виде напоминания о норме отношений между друзьями сопровождает имплицитованную интенцию побуждения к откровенному разговору, к которому адресат, по-видимому, не готов, но

⁸ Здесь подтверждается точка зрения голландских исследователей аргументативного диалога Ф. Х. ван Еемерена и Р. Гроотендорста, считавших, что аргументация представляет собой сложный речевой акт, иллокутивно-актовый комплекс, включающий ряд простых речевых актов и нацеленный на обоснование или опровержение мнения [Еемерен, Гроотендорст 2002].

который все-таки должен состояться под интенсивным натиском партнера. Такого типа аргументы в традиционной риторике называют побуждающими, они устремлены в будущее и имеют целью показать адресату, почему ему следует совершить некоторое действие (это выгодно, полезно, интересно и т.д.).

Еще один пример побуждающей эмоциональной аргументации, которая апеллирует к обещанию-угрозе наступления небенефактивного положения дел – отчислении собеседника из выпускного класса в случае очередного нарушения дисциплины: *Leider stand Mario auf so einer Art Abschlussliste. “Noch so'n Ding, und du bist fällig,” hieß es beim letztenmal, und da wurde er nur beim Rauchen erwischt (Th. Brussig)*. Это очень важный и действенный аргумент для приведения поведения к норме, поскольку реализация угрозы может значительно испортить будущее героя.

Более близкими к рациональности являются объясняющие эмоциональные аргументы, которые все-таки представляют собой попытку обосновать некоторое положение дел, настоящее или желаемое. Но форма такого аргумента существенно отличается от рациональной:

- *Ich hab' Durst...*

- *Na trink doch!*

- *Ich möcht' kein Wasser, ich möcht' Cola...*

- *Leonie, du weißt doch! (J. Rome)*

Обоснованием-аргументом в приведенном диалоге является напоминание родителя ребенку о вреде некоторых напитков – информация, очевидно, хорошо знакомая последнему. Нетерпеливое восклицание взрослого участника диалога, отсылающее к мнению большинства, достаточно для того, чтобы убедить адресата в «неправильности» выражаемого желания, необходимости в полной репрезентации аргументативного высказывания (*Leonie, du weißt doch, dass Cola nicht gesund ist, deshalb trink Wasser*) не возникает.

И даже еще более краткая апелляция к здравому смыслу адресата, свернутая до простого вокатива, тоже «работает» в качестве эмоционального аргумента, предмет аргументации при этом имплицитирован, но мы безошибочно читаем его между строк:

- *Mama, ich will kein Schaukelpferd.*

- *Siehst du, ich habe ein sehr braves und verständiges Mädchen. Möchtest du noch eine Tasse Milch?*

- *Mama, ich möchte ein richtiges Pferd, so eins, wie das Mädchen in dem lustigen Film.*

- *Karla!!!” (J. Blechschmidt)*.

В приведенном фрагменте ребенок своим требованием вызывает у матери чувство раздражения, которое выражается одним единственным словом – именем девочки, графически эмоции обозначаются тремя восклицательными знаками. Эмоциональный аргумент, сопровождающий имплицированный речевой акт упрека, восстанавливается путем несложных инференций: *Karla!!! Du weißt doch, dass es unmöglich ist, ein richtiges Pferd zu kaufen (es ist zu teuer/zu groß...)*. Объясняющий эмоциональный аргумент в виде вокатива указывает, почему было принято то или иное решение.

Как показывают приведенные примеры, эмоциональная аргументация не отказывается от рациональных оснований, иначе говоря, говорящий, имея реальные причины призывать адресата к выполнению/невыполнению того или иного действия, выбирает по разным причинам эмоциональную форму для своих речевых действий. Однако встречаются ситуации, где рациональный аргумент отсутствует, в высказывании абсолютно доминирует эмоциональный смысл и именно эмоциональное возбуждение, его эмоциональный настрой и являются аргументом в убеждении партнера. Примером такого типа аргументации может служить следующее высказывание:

- *Es passt mir nicht, dass du dahin gehst, wenn die in anderen Umständen ist.*

- *Warum? <...>*

- *Sag doch nicht immer warum! Warum! Darum. Ich will es eben nicht, und damit basta. Basta! Hast du gehört?* (U. Daniela).

Говорящий, ожидающий от адресата подчинения и беспрекословного выполнения своего требования, обескуражен вопросом о его (требования) причине и, не найдя рациональных оснований, просто констатирует свое статусное право приказывать. "Жирная точка" в разговоре ставится словом *basta*, завершающим разговор, дающим понять, что дальнейшие вопросы нежелательны и не будут иметь ответа. Таким образом, эмоциональный аргумент вполне "справился" с прагматической задачей воздействовать на собеседника и удержать его от нежелательных для говорящего действий.

Но вернемся все-таки к эксплицированным эмоциональным аргументам, сопровождающим, обосновывающим эмоциональное воздействие. Яркой демонстрацией воздействия на эмоциональное состояние и ценностные представления (самооценку) адресата является высказывание **комплимента**, часто сопровождаемое обоснованием-аргументацией положительной оценки партнера, которая в этом случае смещает фокус разговора в сторону некоторой (иногда мнимой) объективности, исключая интерпретацию комплимента как попытки навязать близкие отношения. Примерами эмоциональной аргументации при комплименте могут случить следующие высказывания:

– утверждение-обоснование положительных изменений внешнего вида собеседника: *Du siehst wirklich prächtig aus. Die Provence hat dir gut bekommen* (P. Mayle);

– объяснение причин тому, что некоторый предмет стал поводом для комплимента: *Dein Haus gefällt mir. Ich mag Räume, die nicht so aufgemotzt sind* (P. Mayle);

– квази-исповедальное признание в симпатии и чувстве гордости за знакомство или за возможность иметь близкие отношения с лицом, которому делается комплимент: *Du bist wunderschön. Und eben in dieser Disco war ich richtig stolz. Die schönste Frau gehört mir, mir allein* (J. Rome).

Такой (безусловно, множественно варьруемый) интенциональный комплекс с доминирующей комплиментарной интенцией, которой подчиняются аргументы, обосновывающие положение дел, делают это речевое действие сильным средством манипуляции, позволяющее склонить адресата к продолжению какого-либо действия, добиться от него желаемых поступков.

Более сдержанным инструментом выражения положительной оценки, как правило, сопровождаемое аргументами-обоснованиями этой оценки, является высказывание **похвалы**. Важным элементом референциальной системы похвалы является норма, без опоры на которую похвала просто не может быть реализована⁹. Сопутствующими основной одобрительной интенции эмоциональные аргументы не бесконечно разнообразны, они типизируются, поскольку конечно число ситуаций похвалы. Анализ позволил выделить следующие примеры аргументации, сопровождающие основную интенцию или порождаемые ею:

– предположение о впечатлении, которое произведет одобряемое говорящим действие адресата: *Ihr Mädels habt das wirklich toll gemacht, das Krippenspiel wird eine Wucht* (M. Clark) – похвала касается действий группы детей, готовящих инсценированное представление к празднованию Рождества. Интенсивное эмоциональное одобрение результатов их подготовки и не менее эмоциональное изображение фурора, который, по предположению говорящего, произведет спектакль, заряжает адресатов новой энергией и стимулирует их к еще большему старанию.

⁹ Важное замечание: при реализации похвалы всегда включена асимметрия отношений: один оценивает, другой оценивается. Независимо от того, действительно ли говорящий находится в более высоком статусном положении, он своим поведением берет на себя роль компетентного ценителя, «стража» нормы, которой он сам, по его мнению, без сомнений соответствует.

– выражение мнения о возможных последствиях иного поведения адресата (невыполнения им одобряемых говорящим действий): *Das ist sehr klug von dir. Würdest du ihn erpressen, hätte er nur das Gefühl, vom Regen in die Traufe zu kommen* (K. Wussow). В приведенном высказывании похвала и эмоциональный аргумент связаны между собой причинно-следственными отношениями, в данном случае: *Ich liebe dich, weil du ihn nicht erpresst hast, wenn du ihn erpresst hättest, dann hättest du seine Frust zur Folge*. Говорящий может сопровождать похвалу предупреждением о возможных отрицательных последствиях одобряемого действия, предостережением: *Ein guter Gedanke, Loretta. Nur darf das keiner, absolut keiner ahnen* (H. Kosalik).

– ободрение адресата, затратившего большие усилия для достижения одобряемого положения вещей: *Ihr seid alle wie die Champions gefahren. Und ich verspreche euch, dass es das nächste Mal besser geht* (P. Mayle). Посредством такой похвалы-ободрения говорящий пытается воздействовать на адресатов с целью побудить их к продолжению начатого действия.

При совершении речевого действия **порицания** эмоциональная аргументация не опирается на обязательную статусную асимметрию. Компетенция порицать может быть одномоментной, ситуативно обусловленной, когда один из равноправных партнеров считает себя вправе высказать неодобрение по поводу действий или поведения адресата, апеллирует к чувствам и инстинктам: *Reden Sie nicht solchen Unfug. Man soll das Schicksal nicht heraufbeschwören* (L. Bergner). Говорящий на момент произнесения порицания берет на себя психологическую роль Родителя (присваивает себе право на оценку) и роль Взрослого (правильность оценки, трезвый анализ ситуации). Аргументация эмоционально-оценочного отношения говорящего может быть обоснованием презрения (в случае нарушения адресатом морально-этических норм, например, при предательстве) пренебрежения (при отсутствии интереса говорящего к адресату или отсутствии ценности адресата для говорящего) и осуждения (если адресат, по мнению говорящего, сознательно и целенаправленно нарушает определенные нормы поведения и межличностных отношений). В следующем высказывании, например, отрицательно оценивается – порицается – поведение, действия адресата (адресат без предупреждения исчез из поля зрения говорящего), эмоциональным аргументом-обоснованием порицания является напоминание о взаимной моральной ответственности супругов: *Wo bist du? Warum bist du fort, ohne eine Nachricht zu hinterlassen? Ich darf dich daran erinnern, dass du immer noch mit mir verheiratet bist, Simone* (Y. Uhl).

Апелляция к общим для говорящего и адресата морально-этическим нормам вообще представляет собой очень действенную и поэтому часто используемую стратегию в повседневной коммуникации, эмоциональными аргументами могут становиться напоминание о долге детей перед родителями и, наоборот, о моральных обязательствах родителей по отношению к детям, супругов по отношению друг к другу (любить, не изменять и под.), молодого поколения по отношению к старшим (уважать, заботиться) и т.д. В высказывании *Worüber lachst du? Doch nicht über meine Vorschläge Vergiss nicht, im Grunde sprach ich von meinem Tod (H. Kosalik)* эмоциональным аргументом выступает, к примеру, призыв уважительно относиться к важным для говорящего этическим вопросам (смерть и связанные с ней обстоятельства). В высказывании *Such die Schuld erst einmal bei dir, bei den Einflüsterungen deines sauberen Herrn Vaters, bei deiner persönlichen Laschheit, der undeutschen Toleranz...! (D. Noll)* говорящий обвиняет адресата в неудаче, аргументы для обоснования отрицательной оценки морально-этических качеств адресата буквально пригвождают последнего к ситуативному позорному столбу (немцу с чистой кровью не должно показывать слабость характера).

Специфической формой эмоционального воздействия являются высказывания **оскорбления и проклятия**, инвективная семантика в которых в ряде случаев сама является аргументацией, будучи производящей или же, напротив, вытекающей из других элементов высказывания. Оскорбление как эмоциональный аргумент¹⁰, дающий дополнительный толчок при дискредитации адресата сопровождает, например, упрек, обвинение в совершении или несовершении какого-либо действия: *Aus dem Land, das ihr zu einer Kaserne und einem Konzentrationslager gemacht habt, ihr Schweine! <...> (R.M. Remarque)* или угрозу: *Ich werde Sie vernichten, Sie kleine freche Kröte! (H. Kosalik)*, требование выполнить какое-либо действие, угодное говорящему: *Geh weg, du Itaker! (H. Kosalik); Komm runter, du Lump! (H. Kosalik)* или вербальное выражение отказа выполнить какое-либо действие: *Du brauchst nicht zu bitten, du Schwein! <...> (R.M. Remarque)* и т.п. В высказываниях проклятия эмоциональный аргумент репрезентируется, например, в виде

¹⁰ Ч. Хэмблин [Hamblin 1970] называет такого рода инструменты воздействия ошибками, в частности, ошибкой *ad hominem*, когда аргумент направлен не на защиту тезиса, а на личность оппонента, «навешивание ярлыков». Или ошибкой *ad baculum*, когда говорящий обращается к силе, к палке («палочный аргумент»), к аргументу, содержащему угрозу, имеющую цель помешать другой стороне свободно выдвигать и защищать свою точку зрения, или высказывать критику точки зрения оппонента. Многие исследователи считают, что игра на чувствах и эмоциях не является валидной аргументацией, поэтому подобные аргументы часто относятся к нерелевантной аргументации или «не-аргументации» [Еемерен, Гроотендорст 2002]. Мы относим такие приемы к специфическим инструментам эмоциональной аргументации, являющейся органичным элементом повседневной фамиллярной коммуникации.

информирования адресата о причинах вербализации внутренней агрессии, констатации положения дел, приведшего к ситуации выражения проклятия: *eu dumme bitch ich hasse dich mehr als alles!!! Stirb doch! Sooft wie du mich in einem Jahr verletzt hast hat mich niemand in meinem ganzen leben!!!!!!* (fluchen.net). Адресату с лабильной психикой такой комбинации (оскорбление и проклятие) бывает вполне достаточно, чтобы отступить и, выполнить требование партнера [Трофимова 2011: 257].

В следующем речевом фрагменте вербализованным тезисом является ненависть говорящего к адресату-наркоману, эмоциональный аргумент в виде обоснования причины этого чувства сопровождается речевой актом проклятия: *...Ich hasse Dich! ...du hast mich echt nur beschissen! Mein Geld gezockt, ... damit du dir noch mehr "Zeugs" durch deine verschissene "Kokanase" ziehn kannst! Verreck dran, ... ich hoffe du bleibst drauf hängen und man weist Dich ein!* (fluchen.net)

Противоположным приемом убеждения собеседника является воздействие на него **признанием в любви**, выражением трепетных чувств к нему. Сопrotивляться идущим из глубины души словам любви бывает трудно, порой невозможно, поэтому такой аргумент следует признать одним из самых эффективных средств убеждения: *Ich liebe dich, Thea! Es wird alles gut, wenn du erst bei mir bist, glaub mir!* (W. Hempel). На собеседницу, находящуюся в затруднительной жизненной ситуации, одновременно воздействуют обещание говорящего решить все ее проблемы, предложение спрятаться за надежным мужским плечом и пылкое признание в любви, являющееся последним, но самым важным аргументом в пользу положительного решения – принять предложение говорящего выйти за него замуж. А в высказывании *Ich würde für dich sterben, Baby* (superweb.de) даже не ощущается необходимости в произнесении формулы любви, она «просвечивает» сквозь вербализованный эмоциональный аргумент в виде обещания умереть за объект любви – адресата, представляемого маленьким беззащитным существом, нуждающемся в трепетной ласке и заботе.

Приведенные выше примеры аргументации в высказываниях эмоционального воздействия наглядно показывают, что для выражения эмоциональных аргументов в языке имеется целый набор по-разному комбинируемых средств, показателей аргументации. Исчислить их достаточно сложно, поскольку любые нейтральные средства в тексте в зависимости от намерения автора в специфическом контексте могут быть трансформированы в эмоциональные [Маслова 1991:196]. Такие показатели должны стать предметом специального рассмотрения, здесь мы только коротко коснемся некоторых из них.

Одним из самых распространенных приемов эмоциональной аргументации является риторический вопрос, используемый с целью убеждения адресата в необходимости принятия того или иного решения или, как в следующем примере, объяснения некоторых особенностей поведения говорящего:

- *Jetzt sei nicht so wütend! Es ist doch nichts passiert!*

- *Nichts passiert?! Meinst du nicht, dass ich Gefühle investiert habe?* (K. Wittelsbach).

Определяя в форме вопроса некое положение дел, говорящий как бы подсказывает адресату аргумент, делая его, по сути дела, эмоциональным утверждением, имеющим значительную силу воздействия.

Для высказываний, выраженных риторическим вопросом, возможна лишь одна альтернатива ответа на формальный вопрос – этот ответ имплицитно представлен в самом вопросе: *Ein alter Mensch – wozu soll der auch Milch kriegen? Wo die jungen verhungern?* (H. Fallada). А эмоциональный аргумент в виде второго вопроса в приведенном высказывании окончательно должен убедить собеседника в нецелесообразности «разбазаривания» ценных продуктов питания на ненужных, по его мнению, членов общества: *Ein alter Mensch soll keine Milch kriegen, wenn junge Menschen verhungern*. Интенция этого и подобных высказываний очевидна – эмоционально воздействовать на сознание и, следовательно, далее на отношение адресата к предмету разговора, на эмоциональное осмысление событий. Риторические вопросы не требуют ответа, их отправитель уверен в безоговорочной правильности высказываемого и в обязательном согласии с ним адресата, вопросительная форма нужна для повышения эмоционального тона высказывания. С другой стороны, вопросительная форма нейтрализует запелляционность мнения говорящего, вопрос в какой-то мере формирует обстановку беседы, он скорее найдет эмоциональный отклик, чем строгое утверждение.

В группе риторических вопросов обращают на себя внимание эмоциональные аргументы в виде клишированных фраз *Was geht das mich an? Was weiß ich?*, содержащие в качестве логического субъекта местоимение первого лица и передающие психологические состояния. О таких высказываниях писал Дж. Серль: «В нормальных ситуациях странно выглядит обращение к другим людям с вопросом о сущности своего собственного психологического состояния. Поскольку в нормальной ситуации вы никоим образом не можете столь же уверенно, как я сам, делать утверждения по поводу моих желаний, убеждений, намерений, - то в общем случае с моей стороны будет весьма странно спрашивать Вас о моих состояниях» [Searle 1975: 217].

Следовательно, эти штампы не играют сколько-нибудь существенной роли для выражения доминирующей интенции высказывания, а используются как эмоциональный аргумент, утверждающий отстраненность говорящего от обсуждаемой проблемы, его незаинтересованность в предмете обсуждения: *Gott, hören Sie schon mit dem Quatsch auf, Herr Pagel, was mich das schon interessiert!* (H. Fallada). Восклицательный знак свидетельствует об экспрессивном, усилительном характере второй, аргументативной, части высказывания.

Приведенный выше пример угрозы (*Noch so'n Ding, und du bist fällig*) представляет собой еще одно интересное синтаксическое средство выражения эмоционального аргумента – имплицитное условное придаточное предложение, "спрятанное" в побудительно-повествовательном сложносочиненном высказывании: первая часть высказывания призывает к действию (*Mach noch so ein Ding*), а вторая часть указывает на следствие его выполнения/невыполнения (*wenn du noch so ein Ding machst, dann bist du fällig*). Части таких высказываний соединяются союзами *und, oder, dann, sonst: Steh – oder ich schieße!* (H. Fallada); *Macht euch weg, sonst geht's nochmals los* (E.M. Remarque). Очевидна «нетрадиционность» формального объединения в одном высказывании побуждения и асертива-угрозы или предостережения, неожиданная последовательность синтаксических единиц выражает эмоциональное напряжение, это своеобразная фигура речи: побудительная часть высказывания получает непривычное смысловое продолжение – следствие из имплицитно представленного условия.

Действенным средством эмоционального воздействия является сочетание специфических синтаксических структур с некоторыми лексическими средствами, например, с инвективой: *Du bist wohl vom Land? Hast du das Schild nicht gesehen? Nur für Weiße, du kleine Ratte!* (U. Wölfel). Такие высказывания встречаются довольно часто в агрессивной запрещающей речи, они, как правило, основываются на статусных различиях между участниками коммуникации, в качестве доказательства которых (ты "тварь дрожащая", а я "право имею") и используется оскорбление как дополнительная вербальная "оплеуха".

Противоположностью вербализованной агрессии, сконцентрированной в бранных словах, инвективах и проклятиях, является ласкательный вокатив, филоним, который в сочетании с притяжательным местоимением представляет собой необыкновенно действенный эмоциональный аргумент в интимной сфере общения, не требующий никаких дополнительных речевых действий: *Ach, du mein kleines süßes Engelchen!* (Tyran). Р. Барт красиво и точно назвал такие

вербальные знаки "словами вместо пальцев" [Барт 1999: 200]: они столь же ощутимо "прикасаются" к партнеру, передавая ему тепло и ласку, апеллируя к его чувствам и инстинктам.

Важным средством, актуализирующим эмоциональный аргумент, являются модальные частицы, эмоционально "заряжающие" любое высказывание. Например, частица *doch* представляет приводимый аргумент как априори верное утверждение, которому трудно возразить:

- *Fräulein Pelzer, mein Kind. Herrenbesuch hatte ich Ihnen strikt untersagt, sagte Tante Lieschen und verzog den Mund.*

- *Aber er ist doch mein Vater, Madame Lisette, säuselte Anna (J. Pfaue).*

Частица *schon* является тоже самодостаточным признаком утвердительно-аргументативного высказывания в вопросительной форме. Вопросы с *schon* выражают мнение говорящего, не возникает сомнений в том, что ответ на них (если он вдруг последует) может быть только отрицательным: *Was ist solchen Menschen schon heilig, alles müssen sie mit ihren schmutzigen Fingern beflecken (H. Kosalik)*. В приведенном примере говорящий с возмущением дает отрицательную оценку происходящим событиям и людям, принимающим в них участие. И если без частицы *schon* и вне рамок сложного высказывания эта часть высказывания могла бы восприниматься как собственно вопрос (*Was ist solchen Menschen heilig?*) с возможным оппонентом (*Ihnen ist das und das heilig*), то в данном случае весь состав формального вопроса и следующая за ним ассерция однозначно указывают на наличие эмоционального утверждения. Частица *schon* является элементом, «гасящим», нейтрализующим вопросительное значение.

Безусловно, набор инструментов эмоциональной аргументации не исчерпывается названными элементами, он значительно шире и сложнее, суггестивным потенциалом обладают элементы всех уровней языка, от фонетики (интонация) и единиц лексического уровня (эмоционально-оценочная лексика, парафразы и эвфемизмы и др.) до синтаксических средств (длина и «глубина» предложений, средства когезии, логико-риторические фигуры как антитеза, повторы, параллелизм и др.). Реализация любой из интенций в специфической коммуникативной ситуации допускает также дополнительное эмоциональное воздействие в виде угроз, обещаний, мольбы и т.п. Эффектом использования эмоциональных аргументов является придание коммуникации специфического эмоционального "заряда", создание особого эмоционального напряжения (положительного и отрицательного), интенсифицирующего общение.

Подведем итог этому небольшому рассуждению об эмоциональной аргументации как приему оказания эмоционального воздействия на адресата в повседневной коммуникации. Изложенное выше показывает, что в дискурсе повседневного общения аргументация не всегда представляет собой последовательность тезисов и аргументов в их пользу. Как способ речевого воздействия на адресата эмоциональная аргументация влияет на процесс принятия адресатом тех или иных решений, апеллируя к социально и культурно обусловленным структурам его ценностей [Баранов 2011: 250]. Эмоциональная аргументация опирается на чувства и эмоции, она суггестивна и воздействует часто на подсознательном уровне, активизируя ассоциации, образы, формируя бессознательные установки. Поэтому эмоциональную аргументацию можно рассматривать как прием манипулирования, связанный с использованием специальных средств интенсификации (риторические приемы, некоторые текстовые категории как имплицитность, модальность и др.). Эмоциональная аргументация либо реализуется как смысловой комплекс на уровне высказывания, который поддерживает, сопровождает основное утверждение, либо сама становится средством воздействия благодаря своей форме (просодика, специфические лексические и синтаксические средства). Эмоциональная аргументация воздействует на сферу аффективного в сознании человека, она влияет на первичное эмоциональное маркирование объектов действительности – предметов разговора, их оценивание. Такое эмоциональное маркирование является основой для оценок и ценностей, формирующихся на рациональном уровне, где происходит уже сознательное полагание и понимание смыслов. Так рациональное объединяется с эмоцией, эмоциональные «предсмыслы», порожденные эмоциональным аргументом, запускают когнитивно-рациональные механизмы объективного и субъективного смыслообразования и формирования убеждений личности по тому или иному вопросу.

Литература

1. Бабенко Л.Г. Лексические средства обозначения эмоций в русском языке. Свердловск: УрГУ, 1989. 182 с.
2. Балли Ш. Язык и жизнь. – М.: URSS, 2003. – 230 с.
3. Баранов А.Н. Лингвистическая теория аргументации (когнитивный подход): автореф. дисс. ... д. филол. н. М., 1990. 48 с.
4. Баранов А.Н. Лингвистическая экспертиза текста. М.: Флинта, 2011. 591 с.
5. Барт Р. Фрагменты речи влюбленного. М.: Ad Marginem, 1999. 215 с.

6. Берн Э. Игры, в которые играют люди: Психология межлических отношений; Люди, которые играют в игры: Психология человеческой судьбы. М.: Прогресс, 1988. 399 с.
7. Брутян Г. А. Аргументация. Ереван: АН АрмССР, 1984. 105 с.
8. Васильев Л. Г. Лингвистические аспекты понимания: автореф. дисс. ... докт. филол. н. Калуга, 1999. 48 с.
9. Гак В.Г. Сопоставительная лексикология: на материале французского и русского языков. М.: Международные отношения, 1977. 264 с.
10. Грайс П. Логика и речевое общение // Новое в зарубежной лингвистике, Вып. 16: Лингвистическая прагматика, М.: Прогресс, 1985. С. 217-237.
11. Графова Т.А. Роль эмотивной коннотации в семантике слова: Дисс. ... канд. филол. наук: 10.02.19 / МГПИИЯ им. М. Тореза. М., 1987. 197 с.
12. Григорьева В. С. Дискурс как элемент коммуникативного процесса: прагмалингвистический и когнитивный аспекты. Тамбов: ТГУ, 2007. 288 с.
13. Десяткина М. Логика и аргументация: константы и переменные // Экономика и управление. 2014. №2 (118). С. 29-35.
14. Еемеерен Ф.Х. ван, Гроотендорст Р. Аргументация, коммуникация и ошибки. СПб.: Васильевский остров, 1992. 207 с.
15. Еемеерен Франс Х. ван, Гроотендорст Р. Речевые акты в аргументативных дискуссиях. СПб., 1994. С. 36–43.
16. Еемеерен Ф.Х. ван, Гроотендорст Р., Снук Хенкеманс Ф. Аргументация: Анализ, проверка, представление. СПб.: СПбГУ, 2002. 154 с.
17. Ивин А. А. Основы теории аргументации. М.: Владос, 1997. 352 с.
18. Калашникова С. В. Лингвистические аспекты стилей мышления в аргументативном дискурсе: автореф. дисс. ... канд. филол. н. Тверь, 2007. 16 с.
19. Касавин И.Т. Энциклопедия эпистемологии и философии науки. М.: Канон+, 2009. 1248 с.
20. Киселева Л.А. Язык как средство воздействия. Л.: ЛГУ, 1971. 60 с.
21. Колокольцева Т.Н. Современная диалогическая коммуникация и проблемы ее изучения // Вестник Волгогр. гос. ун-та. Волгоград: ВолГУ, 2006. С. 56-66.
22. Колшанский Г.В. Соотношение субъективных и объективных факторов в языке. М.: Наука, 1975. 230 с.
23. Космодемьянская В. И. Стратегии и тактики в аргументативном полемическом дискурсе // Политическая лингвистика. 2016. №1. С. 99-103.

24. Куликова О.В. Лингвопрагматические основания теории аргументации (на материале английского языка): автореф. дисс. ... докт. филол. н. М., 2011. 60 с.
25. Лукьянова Н.А. Экспрессивная лексика разговорного употребления // Проблемы семантики. Новосибирск: НГУ, 1986. 227 с.
26. Маслова В.А. Параметры экспрессивности текста // Человеческий фактор в языке. М.: Наука, 1991. С.179-205.
27. Мигунов А. И. Семантика аргументативного речевого акта // Мысль. №6. СПб., 2006.
28. Мягкова Е.Ю. Эмоциональная нагрузка слова: опыт психолингвистического исследования. Воронеж: ВГУ, 1990. 109 с.
29. Ощепкова Н. А. Стратегии и тактики в аргументативном дискурсе: прагмалингвистический анализ убедительности рассуждения (на материале политических дебатов): автореф. дисс. ... канд. филол. н. Калуга, 2004. 18 с.
30. Сергеев В. М. Структура диалога и «неклассические логики» // Труды по знаковым системам. Тарту: ТГУ, 1984. Вып. 17. С. 24-32.
31. Сусов И.П. Семантическая структура предложения: Автореф. дисс. ... докт. филол. наук: 10.02.19 / АН СССР, Ленингр. отд. Ин-та языкознания. Л., 1973. 34 с.
32. Телия В.Н. Экспрессивность как проявление субъективного фактора в языке и ее прагматическая ориентация // Человеческий фактор в языке. Языковые механизмы экспрессивности. М.: Наука, 1991. С.14-56.
33. Трофимова Н.А. Актуализация компонентов смысла высказывания в экспрессивных речевых актах (на материале современного немецкого языка): Дисс. ... докт. филол. наук. СПб.: РГПУ им. А.И. Герцена, 2009.
34. Трофимова Н.А. Эмотивный смысл высказывания и средства его актуализации // Известия РГПУ им. А.И. Герцена. 2008. №12 (76). С. 154-161.
35. Трофимова Н.А. От любви до ненависти: смысловые узоры экспрессивов. СПб.: ИВЭСЭП, 2011. 295 с.
36. Фанян Н. Ю. Многомерность аргументации: проекция на лингвистическую область. Краснодар: КубГУ, 2000. 234 с.
37. Фомина З.Е. Лексико-семантические группы глаголов действия с эмоционально-оценочным компонентом // Контрастивные исследования лексики и фразеологии русского языка. Воронеж: ВГУ, 1996. С.45-54.
38. Формановская Н.И. Речевое общение и коммуникативное взаимодействие // Русская речь. 2014. №4. С. 55-58.

39. Шаховский В.И. Категоризация эмоций в лексико-семантической системе языка. Воронеж: ВГУ, 1987. 192 с.
40. Шаховский В.И. Нацио- и социокультурные аспекты языковой личности // Общество, язык и личность. М.: РУДН, 1996. С. 29-30.
41. Шаховский В. И. Лингвистическая теория эмоций. М.: Гнозис, 2008. 416 с.
42. Эрвин-Трипп С.М. Язык. Тема. Слушатель. Анализ взаимодействия // Новое в лингвистике. Вып. 10: Социолингвистика. М.: Прогресс, 1975. С. 336-362.
43. Эткинд А.М. Эмоциональные компоненты самоотчетов и межличностных суждений // Вопросы психологии. 1981. № 2. С. 106-112.
44. Яскевич Я.С. Аргументация в науке. Минск, 1992.
45. Craig R.T. Communication // T.O. Sloane (Ed.): Encyclopedia of Rhetoric. N.Y.: Oxford Univ. Press, 2001. P. 125-137.
46. Dijk T.A. van. Studies in the Pragmatics of Discourse. The Hague: Mouton, 1981. 331 p.
47. Hamblin Ch.L. Fallacies. London: Methuen, 1970. 410 p.
48. Henne H., Rehbock H. Einführung in die Gesprächsanalyse. Berlin u.a.: de Gruyter, 1982. 330 S.
49. Johnstone H. W. Some Reflections on Argumentation // Philosophy, Rhetoric and Argumentation. Pennsylvania, 1965. P. 1-9.
50. Perls F.S. Gestalt Therapy verbatim. Stittgart: Klett, 1979. 292 S.
51. Roulet E. De la structure dialogique du discours monologal // Langues et linguistique. 1982. No. 8. P. 65-84.
52. Sinclair J.M., Coulthard R.M. Towards an Analysis of Discourse. Oxford: Univ. Press, 1975. 163 p.
53. Sprang-Fogazy Th. Alles Argumentieren, oder was? Zur Konstitution von Argumentieren in Gesprächen // Deppermann A., Hartung M. (Hrsg.): Argumentieren in Gesprächen. Gesprächsanalytische Studien. Tübingen: Stauffenburg, 2006. S. 27-39.

Список источников иллюстративного материала

1. Bergner L. Nur der Fels kennt die Wahrheit. Meine Berge. Romane von Heimat und Liebe. Nr. 123. Hamburg: Martin Kelter, 1977. 64 S.
2. Clark M.H. In einer Winternacht. München: Wilhelm Heyne, 1998. 189 S.
3. Daniela U. Das Familienfest und andere Familiengeschichten.

4. Grisebach A.-M. Eine Frau im Westen. Roman eines Neuanfangs, Frankfurt/Main: Fischer Taschenbuch, 2000, 463 S.
5. Konsalik H.G. Die schöne Ärztin. München: Goldmann, 1980. 316 S.
6. Konsalik H.G. Die Masken der Liebe. München: Goldmann, 2001. 84 S.
7. Konsalik H.G. Verliebte Abenteuer. München: Goldmann, 2001. 187 S.
8. Mayle P. Hotel Pastis. München: Knauer, 1995. 450 S.
9. Noll D. Die Abenteuer des Werner Holt. Berlin: Aufbauverlag, 1982. 563 S.
10. Pfaue J. Anna Ballerina. Bindlach: Loewe, 1989. 246 S
11. Remarque E.M. Die Nacht von Lissabon. Санкт-Петербург: Капо, 2005. – 379 S.
12. Rome J. Power-Sound und coole Sprüche. Bravo-Herzklopfen-Roman. Bd. 192. Rastatt: Erich Pabel-Arthur Moewig, o.J. 126 S.
13. Tyran I. Das Opfer der geliebten Frau. Silvia-Roman. Band 727. Bergisch-Gladbach: Bastei, o.J. 64 S.
14. Uhl Y. Um Mitternacht im blauen Schloss. Silvia-Roman. Band 202. Bergisch-Gladbach: Bastei, o.J. 64 S.
15. Wittelsbach K. Marc Marée. Föritz: Amicus, 2003.
16. Wussow K.J. Bitterer Kaffee. Ulm: Gustav Lübke , 1994. 174 S.