

К вопросу об эмоциональной аргументации

Эмоции играют важную роль в жизни человека и откладывают свой отпечаток на все результаты деятельности человека. Эмоции проявляются в поведении, мимике, жестах, речи, которые воспринимаются людьми как индикаторы тех или иных эмоций.

Эмоция – феномен психический, поэтому речь как таковая не содержит эмоций. Но последние могут быть вербализованы в тексте при помощи языковых средств и речевых механизмов. Об этом писал В.В. Виноградов, «в самом языке, а вовсе не в психологии говорящих и пишущих..., кроме звуков, форм и знаков, есть нечто, именно экспрессия, принадлежащая звукам, формам и знакам» [Виноградов 1981:244]. Исчислить все средства и приемы выражения эмоций практически невозможно, поскольку любые нейтральные средства в тексте в зависимости от намерения автора могут быть трансформированы в эмоциональные [Маслова 1991:196]

Эмоция, как известно, всегда вызывается конкретной ситуацией, например, несправедливость всегда вызывает гнев, порицание – признание своей вины и так далее. В общении собеседники не только объясняют свои доводы, используя рациональные аргументы, но и воздействуют друг на друга, обращаясь к принципам эмоциональной аргументации, которая является предметом рассмотрения в настоящей статье. Согласно определению, данному философским словарем, под аргументацией понимается «приведение доводов с намерением изменить убеждения другой стороны (аудитории). В числе таких доводов могут быть ссылки на опыт, на более общие и кажущиеся достоверными принципы, на принятую систему убеждений, на традицию или интуицию, на здравый смысл или вкус и т.д.» [Философский словарь]. Из определения видно, что целью аргументации является убеждение адресата или изменение его позиции/мнения. Исследованием многообразных способов убеждения аудитории с помощью речевого воздействия занимается теория аргументации, которая в качестве наиболее важного компонента аргументации рассматривает умение обоснованно рассуждать, подкреплять выдвигаемые положения убедительными аргументами. Рациональные аргументы оперируют к здравому, рациональному смыслу, логическому рассуждению. Это могут быть логические доказательства (индукция, дедукция, аналогия), статистика, законы природы и т.д. Эмоциональная аргументация построена на обращении к эмоциям и чувствам (радость, грусть, сопереживание, сочувствие, гнев и т.д.).

Настоящим “депозитарием эмоций” является повседневная разговорная речь, поскольку в ней встречаются самые разные эмоциональные категориальные ситуации, наблюдается различное вербальное и невербальное эмоциональное поведение человека, различные способы его эмоционального рефлексирования [Шаховский 2008: 386]. Поэтому

обращение к анализу зафиксированных в художественной литературе фрагментов повседневной речевой коммуникации дает нам богатейший материал для анализа и определения принципов и инструментов эмоциональной аргументации.

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 и/или силе, любовь, сексуальная привлекательность и др. Например, в следующем примере эмоциональная аргументация обращается к моральным обязательствам, связывающим близких друзей и предполагающим 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).*

Еще один пример 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, поскольку реализация угрозы может значительно испортить будущее героя. Такого типа аргументы в 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.).

Как показывают примеры, эмоциональная аргументация строится чаще всего на основе 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.

Иногда предмет аргументации бывает имплицирован, не выражен явно, мы читаем его между строк, как в следующем примере:

- *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 мамы чувство недовольства, которое выражается одним единственным словом – именем девочки, графически эмоции обозначаются тремя восклицательными знаками. В данном примере эмоциональный аргумент имплицирован в виде упрека. Путем несложных инференций можно восстановить полное содержание высказывания: *Karla!!! Du weißt doch, dass es unmöglich ist, ein richtiges Pferd zu kaufen (es ist zu teuer/zu groß..)*. Такой аргумент относится к категории объясняющих аргументов, он указывает, почему было принято то или иное решение.

Для выражения эмоциональных аргументов в языке имеется целый набор средств, по-разному комбинируемых в высказывании. Одним из самых распространенных риторических приемов является риторический вопрос, используемый в процессе воздействия на адресата с целью убеждения его в необходимости принятии 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 определенное положение дел, говорящий как бы подсказывает адресату аргумент, делая его, по сути дела, эмоциональным утверждением, имеющим значительно большую силу воздействия.

Приведенный выше пример обещания угрозы (*Noch so'n Ding, und du bist fällig*) представляет собой еще одно интересное синтаксическое средство выражения эмоционального аргумента - имплицированное 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*).

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 инвектива как дополнительная вербальная "оплеуха".

Однако инвектива может выступить и как самостоятельное средство воздействия, являясь эмоциональным аргументом в ситуации убеждения адресата в его неправоте: *Du Schurke! Du dreister Bengel! Du verdammter Affe! Blitzblaue Augen, nicht wahr? Der Teufel kratze sie dir aus, du unwissender, unwissender, unwissender Geck!* (T. Mann). Как показывает анализ языкового материала, такие оскорбления бывают, как правило, полиинтенциональны, например, они сопровождаются, как в приведенном примере, злопожеланиями, угрозами. Адресату с лабильной психикой такой комбинации (оскорбление и проклятие) бывает вполне достаточно, чтобы отступить и, выполнить требование партнера [Трофимова 2011: 257].

Противоположным приемом убеждения собеседника является воздействие на него признанием в любви, выражением трепетных чувств к нему. Сопротивляться идущим из глубины души словам любви бывает трудно, порой невозможно, поэтому такой аргумент следует признать одним из самых действенных 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.

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 strickt untersagt, sagte Tante Lieschen und verzog den Mund.*

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

Безусловно, набор инструментов эмоциональной аргументации не исчерпывается названными элементами, он значительно шире и сложнее. Реализация любой из интенций в специфической коммуникативной ситуации допускает 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. Факт наличия такого эффекта позволяет

говорить о перспективности стратегического подхода к коммуникации, открывающего широкие возможности выхода на более высокий уровень практического владения навыками эффективного речевого взаимодействия в ситуациях межкультурного общения, что является одной из приоритетных задач лингводидактики.

Список литературы

1. Виноградов В.В. Проблемы русской стилистики / В.В. Виноградов. - М.: Высшая школа, 1981. - 320 с.
2. Маслова В.А. Параметры экспрессивности текста / В.А. Маслова // Человеческий фактор в языке. - М.: Наука, 1991. - С.179-205.
3. Трофимова Н.А. От любви до ненависти: смысловые узоры экспрессивов / Н.А. Трофимова. - СПб.: ИВЭСЭП, 2011. - 295 с.
4. Шаховский В. И. Лингвистическая теория эмоций / В.И. Шаховский. - М.: Гнозис, 2008. - 416 с.
5. Философский словарь [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy/95/

Список источников иллюстративного материала

1. Blechschmidt J. Karla / J. Blechschmidt. - Föritz: Amicus, 2006.
2. Hempel W. Verlorene Jahre - verlorenes Glück. - Föritz: Amicus, 2005.
3. Mann T. Der Weg zum Friedhof // Mann T. Gesammelte Werke in zwölf Bänden mit einem Ergänzungsband. – Bd. 8. - Frankfurt/Main: Fischer. 1960.
4. Pfaue J. Anna Ballerina / J. Pfaue. - Bindlach: Loewe, 1989. - 246 S
5. Wittelsbach K. Marc Marée / K. Wittelsbach. - Föritz: Amicus, 2003.