

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Н.Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО»

Кафедра английского языка и
методики его преподавания

**Аргументация как неотъемлемая часть стратегии убеждения в
политическом дискурсе (на примере выступлений Терезы Мэй)**

АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ

Студентки 4 курса 411 группы
направление 44.03.01 Педагогическое образование
профиль – «Иностранный язык»
факультета иностранных языков и лингводидактики

Кошелевой Алины Александровны

Научный руководитель
доцент кафедры английского
языка и методики его преподавания
канд. филол. наук, доцент

_____ Т. И. Сосновцева
подпись, дата

Заведующий кафедрой
английского языка и
методики его преподавания,
канд. пед. наук, доцент

_____ Г.А. Никитина
подпись, дата

Саратов 2019 год

Введение. В процессе коммуникации язык используется как для передачи информации, так и для воздействия на конкретно взятого человека или группу людей. Речевое воздействие наряду с общением и сообщением относится к трем важнейшим функциям языка. Эмоции, поведение, межличностные и социальные отношения также регулируются языком. Такую регуляцию деятельности одного человека другим называют речевым воздействием. Одним из способов речевого воздействия является убеждение.

Убеждение играет значимую роль в политическом дискурсе, основной целью которого является убеждение отдельно взятого человека или аудитории в истинности точки зрения оратора. Убеждение — это совместная деятельность, которая происходит при использовании символов говорящим, причем в процессе убеждения участвует как говорящий, так и слушающий. Тот, кто убеждает, осознанно выполняет речевые действия при помощи аргументации с целью эффективно повлиять на адресата и его точку зрения.

Актуальность выбранной темы заключается в недостаточной изученности стратегий, тактик, с помощью которых достигается убеждение в политическом дискурсе. Знание аргументативных стратегий является необходимым для понимания целей, намерений ораторов в политическом дискурсе. Анализ выступлений британского премьер-министра Терезы Мэй способствует формированию представлений о том, как реализуется речевое воздействие британского политика, какую стратегию и тактики использует политик для того, чтобы убедить аудиторию в правоте своих доводов.

Объект исследования – аргументация как стратегия, направленная на убеждение конкретно взятого человека, аудитории, группы людей, с помощью аргументов.

Предмет исследования – аргументативная стратегия и тактики, реализованные в публичных выступлениях премьер-министра Великобритании Терезы Мэй.

Цель исследования – рассмотрение аргументативной стратегии как составляющей стратегии убеждения в контексте политического дискурса.

Гипотеза исследования. Представляется, что для того, чтобы убедить аудиторию в правоте своих суждений, каждый аргумент политика должен быть весомым, аргументативно значимым и подтвержденным примерами, тогда ему удастся убедить аудиторию в истинности своих суждений.

Для достижения цели требуется решить следующие *задачи*:

1. Раскрыть понятия: речевое воздействие, убеждение, аргументация, политический дискурс; определить значимость каждого понятия, а также выделить их взаимосвязь и значимость.
2. Выявить особенности организации политического дискурса.
3. Рассмотреть тактики аргументативной стратегии.
4. Проанализировать публичные выступления Терезы Мэй, выделяя аргументативную стратегию и тактики, с помощью которых достигается убеждение.

В работе использовались сравнительный, аудитивный, описательный и сопоставительный *методы исследования*. Материал исследования был отобран, проанализирован и систематизирован с целью выявления особенностей в реализации тактик убеждения в речи Терезы Мэй.

Методологической и теоретической базой исследования являются работы таких ученых, как Поль Л. Сопер, Е. Ф. Тарасов, О. Н. Паршина, Е. И. Шейгал, Г. А. Туманова и другие.

Научная новизна данного исследования заключается в том, что речевое воздействие изучается с точки зрения теории аргументации. Аргументация рассматривается как составляющая стратегии убеждения. В результате исследования выявлены особенности и характерные признаки стратегии убеждения. Кроме того, убеждение рассматривается в контексте политического дискурса, обязательной составляющей которого является аргументация.

Теоретическая значимость работы состоит в том, что на примерах публичных выступлений британского премьер-министра Терезы Мэй, были выявлены особенности аргументативной стратегии и тактики, с помощью которых достигается убеждение.

Практическая значимость данной работы заключается в том, что материалы и выводы исследования могут быть использованы в изучении таких дисциплин, как риторика, языкознание, политология, лингвистика.

Апробация работы. Ход и результаты исследования обсуждались на 71 (8)-ой научной студенческой конференции, посвященной 110-летию СГУ имени Н.Г. Чернышевского 19 апреля 2019 года, а также 15 мая 2019 года на итоговой студенческой научной конференции СГУ (СНК СГУ-2019).

Структура выпускной квалификационной работы определена задачами исследования, логикой раскрытия темы. Работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка использованных источников и приложения.

Основное содержание работы. Речевое воздействие – это интегральная наука, в которую входят такие науки как традиционная системная лингвистика, коммуникативная лингвистика, психолингвистика, прагмалингвистика, дискурсивная лингвистика, стилистика, культура речи, психология, теория массовой коммуникации, реклама, персоналменеджмент, риторика, социология, связи с общественностью, культурология, этнография, конфликтология и другие. Предметом данной науки является эффективность общения [9, с. 5].

По мнению Е. Ф. Тарасова, в широком смысле, речевым воздействием может считаться любое речевое общение, которое рассматривается с позиции его целенаправленности и целевой обусловленности [10, с. 9]. Во время общения коммуниканты достигают определенных неречевых целей. Эти цели ведут к тому, что общение и деятельность регулируются собеседниками. Субъектом речевого воздействия выступает регулирование деятельности собеседника. При помощи речи один человек побуждает другого осуществить какую-либо деятельность или завершить ее.

Выделяют следующие типы речевого воздействия, основанные на прагматическом анализе речевого материала:

1) социальные воздействия или общение-деятельность: обиходно-бытовые, межличностные и другие социальные акты, например, приветствие: «Здравствуйте!», соболезнование: «Примите мои соболезнования»,

благодарности: «Спасибо вам большое!» и другие. Цель такого воздействия — вызвать у собеседника ответные социальные конвенциональные действия, реакции собеседника стандартны и задаются социальными нормами.

2) волеизъявления или ядерная группа речевых воздействий: приказы: «Сделай это немедленно!», призыв: «За работу, товарищи!», убеждение: «Поверь мне, это необходимо!» и другие. К реакциям на волеизъявления относятся согласие, несогласие, возражение, отказ, разрешение или запрет.

3) оценочные и эмоциональные речевые воздействия: междометия: «Ах!», восклицания: «О стыд!», интонация, похвала: «Ты молодец!» и другие. Данные речевые воздействия нацелены на чувства собеседников.

4) разъяснение и информирование: сообщения, суждения, которые могут изменять образ мыслей и степень информированности собеседника, доказательство, обоснование, аргументация [1, с. 201].

Убеждение — это воздействие на сознание личности через обращение к ее собственному критическому суждению [1, с. 209].

Убеждение играет важную роль в политическом дискурсе, основной его целью является убеждение аудитории в позиции говорящего. Оно рассматривается как социальное действие, которое направлено на изменение картины мира, которую представляет реципиент для того, чтобы эта картина мира соответствовала картине мира убеждающего [11, с. 24]. Убеждение может осуществляться как эксплицитно, так и имплицитно в разных сферах, жанрах и регистрах. Результатом убеждения служит приобретение реципиентом точки зрения говорящего.

В политическом дискурсе убеждение используется как действенный прием речевого воздействия. Убеждать — значит воздействовать на других, с целью изменить их мнение или решение, поэтому убеждение можно рассматривать как инструмент власти или управления [12, с. 99].

Эффективность убеждения в определенной мере зависит от того, как люди, его воспринимающие, относятся к источнику информации, содержания информации, ситуации информирования. Существуют следующие способы убеждения: аргументация, пропаганда, доказательство, информирование,

разъяснение, опровержение, наставление, команды и приказы, совет, намек, косвенное одобрение [2, с. 80].

Аргументация — это приведение определенных доводов, задача которых заключается в изменении позиции, убеждений одного человека или целой аудитории [4, с. 225]. Аргументация определяется конкретным временным, пространственным и социальным контекстами. Ее конечная цель — это убеждение в приемлемости каких-либо положений [5, с. 143].

Аргументации присущи следующие черты:

1. Аргументация представлена в языке в форме утверждений как устных, так и письменных.

2. Задача аргументации состоит в усилении или ослаблении чьих-либо убеждений.

3. Аргументация — это социальная деятельность, поскольку она осуществляется по отношению к отдельно взятому человеку или же целой группе. Как следствие, аргументация подразумевает активный диалог и реакцию другой стороны на приводимые доводы [8, с. 23].

Для того, чтобы убедить аудиторию нужна эффективная аргументация. Составляющие эффективной аргументации представлены Н. Овчаровым:

1. Аргумент должен быть достоверным, то есть должен ссылаться на авторитетный источник. Этим источником может являться сам оратор при условии, что аудитория ему доверяет.

2. Аргумент должен быть уникальным и актуальным. Аргумент будет эффективным, если говорящий оперирует новыми данными.

3. Аргумент можно подкрепить еще одним аргументом. Если оратор способен привести еще несколько аргументов, подкрепляющих основную, то такая аргументация будет являться убедительной и сильной. Это является немаловажным, особенно в политическом дискурсе [6, с. 130].

По мнению Т. А. ван Дейка, политический дискурс — это дискурс политиков, который реализуется посредством документов, дебатов или речей политиков. Институциональный характер политического дискурса характеризуется профессиональной деятельностью политиков [3, с. 21].

Уровень воздействия на политический текст, восприятие этого текста реципиентом, а также различные языковые, политические, социальные и другие факты являются предметом анализа политического текста.

Главная цель политического дискурса — это убедить реципиента, побудить его к принятию точки зрения говорящего. Существует несколько условий, при которых убеждение будет считаться состоявшимся. Самым важным условием, при котором процесс убеждения может реализоваться, является наличие у реципиента возможности принять то или иное решение, осуществить какое-либо действие [5, с. 6].

Аргументация, то есть приведение рациональных доводов убеждения, является неотъемлемой частью убеждения и реализуется через систему тактик, поэтому убеждение можно определить как макростратегию, состоящую из более частных стратегий и тактик [7, с. 148].

Аргументация подразумевает способы решения ситуаций, сопоставление, оценку всех решений, а также выбор одного из них. Исходя из этого выделяются определенные тактики в сфере политического общения, а именно контрастивный или же сопоставительный анализ, видения перспективы, тактика обоснованных оценок и иллюстрирования. [7, с. 148].

Тактика контрастивного анализа основывается на приеме сопоставления. В случае, если оратор сопоставляет факты, события, результаты, слушающий воспринимает это как аргументы, которые являются убедительными [7, с. 149].

В тактике контрастивного или сопоставительного анализа в качестве аргументов используются статистические данные, цифры, которые увеличивают уровень убеждающего воздействия.

В своей речи от 17 января 2018 года Тереза Мэй, отвечая на вопрос об экономическом положении, использует контрастивный анализ: сопоставляет экономическое положение в стране под руководством консервативной и шотландской национальной партии:

«Gentleman asks me for economic analysis. Well, I will give him some economic analysis. We saw the figures this morning for GDP growth in Scotland. In

the third quarter, GDP in Scotland grew by 0.2%. In the rest of the United Kingdom, it grew by 0.4%. Over the past year, GDP in Scotland—under a Scottish National party Government in Scotland—grew by 0.6%. In the United Kingdom as a whole, it grew by 1.7%. My economic analysis is that 1.7% is higher than 0.6%; you're better off with a Conservative Government than an SNP one» [16].

Премьер-министр ставит в известность, что в третьем квартале ВВП Шотландии вырос на 0.2%, в то время как в остальных частях Великобритании на 0.4%. Сопоставление, выраженное не только в цифрах, подтверждается и словесными доводами. Фразой «In the rest of the United Kingdom» [16] Тереза Мэй подчеркивает то, что в других частях Соединенного Королевства под руководством ее партии ВВП имеет другой, более высокий процент.

Задача тактики указания на перспективу — это создание стратегических целей, позиций и планов политика. Говорящий, анализируя различные сферы жизни государства, может прогнозировать развитие страны в дальнейшем [7, с. 152]. В тактику указания на перспективу входят предполагаемое решение и предполагаемый результат.

Выступление Терезы Мэй от 21 сентября 2018 года по результатам переговоров в Зальцбурге с представителями Европейского Союза является примером реализации тактики указания на перспективу. Даже после того, как Соединенное Королевство покинет ЕС, оно все равно останется, по мнению премьер-министра, зависимым от него в экономическом плане, если не будет подписан договор об особых условиях для Великобритании: «In plain English, this would mean we'd still have to abide by all the EU rules, uncontrolled immigration from the EU would continue and we couldn't do the trade deals we want with other countries. That would make a mockery of the referendum we had two years ago» [13]. В данном аргументе 4 раза повторяется модальный глагол «would», который в данном контексте употреблен в значении предположения.

Под тактикой обоснованных оценок в аргументативной стратегии подразумеваются суждения, с помощью которых оратор пытается беспристрастно оценить предмет и аргументировать свою оценку. В данном случае выявляются причинно-следственные связи [7, с. 157].

Чтобы создать грамотный аргумент, обоснованная оценка должна быть правильно выстроена. Примером может служить выступление Терезы Мэй от 19 февраля 2018 года по теме образования:

«We have already begun to take action to address some of these concerns. We scrapped the increase in fees that was due this year, and we have increased the amount graduates can earn before they start repaying their fees to £25,000» [15].

Используя конкретную цифру, а также такие глаголы как «to scrap», «to increase», премьер-министр показывает реальный результат проделанной работы, убеждая аудиторию в обоснованности принятых мер.

Тактика иллюстрирования заключается в употреблении различных фактов и примеров. Тактика иллюстрирования является одним из самых популярных средств воздействия на человека, аудиторию в политическом дискурсе [7, с. 166].

Так, Тереза Мэй на конференции консервативной партии 4 октября 2017 года оратор приводит факты и примеры в качестве доказательства того, что политика консервативной партии правильная и приносит пользу стране:

«An income tax cut for over 30 million people. Four million taken out of paying it at all. Employment up to a record high. Unemployment down to a historic low. Income inequality at its lowest for thirty years. More women in work than ever before» [14].

Не менее важным видом иллюстрирования является ссылка на авторитет:

«Change, as Disraeli taught us, is constant and inevitable. And we must bend it to our will. That means staking out an agenda for Britain – and uniting behind it too. And the agenda that I laid out on day one as prime minister still holds. It burns inside me just the same» [14].

Метафора «It burns inside me just the same» [14] придает высказыванию эмоциональность и выразительность. Тереза Мэй подчеркивает, что ее желание работать не угасло.

Заключение. Политический дискурс — это разновидность институционального дискурса, целью которого является внушение действий и

оценок адресату. Ключевыми характеристиками политического дискурса являются оценочность, эффективность, агрессивность и отстаивание своей позиции в дискурсе.

В политическом дискурсе убеждение используется как действенный прием речевого воздействия. Убеждение достигается при помощи определенных тактик, которые входят в аргументативную стратегию.

В данной работе исследовалась проблема реализации убеждения в политическом дискурсе как разновидности институционального дискурса. В любом речевом общении коммуниканты пытаются достичь определенных неречевых целей, которые в итоге ведут к регуляции деятельности собеседника. Одним из способов речевого воздействия является убеждение.

Убеждением принято считать влияние на сознание личности, изменение ее точек зрения. Сам процесс убеждения состоит из следующих элементов: 1) субъект убеждения, которым могут являться органы власти, лидеры государств, СМИ; 2) объект убеждения, например, социальная группа, которую убеждает политик в истинности своих суждений; 3) средства убеждения: речь, поведение политика; 4) сама процедура убеждения.

Аргументация определяется такими контекстами, как время, пространство и социум. Конечной целью аргументации является убеждение в правдивости, значимости каких-либо положений или высказываний.

Теория аргументации изучает способы убеждения аудитории с помощью речевого воздействия, рассматривает аргументацию как явление лингвистики. Аргументация представлена в языке в форме устных и письменных утверждений. Ее задача — усиление или ослабление чьих-либо высказываний, суждений. Сама по себе аргументация является социальной деятельностью.

В результате проведенного исследования представляется возможным отметить, что:

1. Для достижения убеждения используется аргументативная стратегия. Аргументация, то есть приведение доводов, является неотъемлемой частью убеждения и реализуется с помощью определенных тактик.

2. Тактиками аргументативной стратегии являются: контрастивный

(сопоставительный) анализ, указание на перспективу, обоснованные оценки и иллюстрирование.

3. В выступлениях премьер-министра Великобритании были отмечены все вышеперечисленные тактики аргументативной стратегии, которые делали ее выступления убедительными и яркими.

4. Тактика контрастивного анализа характеризуется использованием числовых данных и тропов.

5. Для тактики указания на перспективу премьер-министр использует модальные и вспомогательные глаголы, выражающие будущее время, стилистические приемы, синтаксические структуры, которые выражают условия, при котором то или иное действие будет совершено в будущем.

6. Тактика обоснованных оценок в аргументативной стратегии характеризуется выявлением причинно-следственных связей, использованием условных предложений.

7. Тактика иллюстрирования выражается через примеры, факты, а также ссылки на авторитет.

Вышеперечисленные тактики, отмеченные в выступлениях Терезы Мэй, делают речь политика убедительной.

Таким образом проведенное исследование подтверждает гипотезу о том, что для того, чтобы убедить аудиторию в правоте своих суждений, каждый аргумент политика должен быть весомым, аргументативно значимым и подтвержденным примерами, тогда ему удастся убедить аудиторию в истинности своих суждений.

Список использованных источников:

1. Азылбекова, Г. О. Речевая стратегия убеждения: утилитарный аспект / Г. О. Азылбекова // Инновационный Евразийский университет. – 2011. – №1. – С. 200-212.

2. Бокмельдер, Д. А. Стратегии убеждения в политике: анализ дискурса на материале современного английского языка: дис. ... канд. филол. наук. / Д. А. Бокмельдер. – Иркутск, 2000. – 140 с.

3. Ван Дейк, Т. А. Дискурс и власть: репрезентация доминирования в языке и коммуникации. / Т.А. Ван Дейк. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2013. – 344 с.
4. Кардович, И. К. Аргументация как основополагающая категория дискурса / И. К. Кардович, Е. В. Коробова // Современные исследования социальных проблем. – 2016. – № 3 (59). – С.224-237.
5. Михалева, О. Л. Политический дискурс. Специфика манипулятивного воздействия. / О. Л. Михалева. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. – 256 с.
6. Овчаров, Н. М. Мастер публичных выступлений. Самая практическая книга по ораторскому искусству. / Н. М. Овчаров. – Ростов н/Д: Феникс, 2017. – 212 с.
7. Паршина, О. Н. Стратегии и тактики речевого поведения современной политической элиты России: дис. ... д. филол. наук. / О. Н. Паршина. – Саратов, 2005. – 325 с.
8. Рузавин, Г. И. Методологические проблемы аргументации. / Г. И. Рузавин. – М.: ИФРАН, 1997. – 89 с.
9. Стернин, И. А. Основы речевого воздействия. Учебное издание. / И. А. Стернин. – Воронеж: Истоки, 2012. – 178 с.
10. Тарасов, Е. Ф. Речевое воздействие: психологические и психолингвистические проблемы. / Е. Ф. Тарасов. – М.: Наука, 1986. – 90 с.
11. Шелестюк, Е. В. Речевое воздействие: онтология и таксономия / Е. В. Шелестюк // Вопросы когнитивной лингвистики. – 2007. – № 1 (010). – С. 23-30.
12. Яковлева, Н. Ф. Деловое общение: учебное пособие. / Н. Ф. Яковлева. – М.: ФЛИНТА, 2014. – 269 с.
13. Biggs, S. Full Text of Theresa May's Statement on Brexit Negotiations. [Электронный ресурс] / S. Biggs. // Bloomberg. 21 сентября 2018. – URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-09-21/full-text-of-theresa-may-s-statement-on-brexit-negotiations> (дата обращения: 19.03.2019). – Загл. с экрана. – Яз англ.

14. Conservatives. Theresa May's Speech to Conservative Party Conference. [Электронный ресурс] / Conservatives. 4 October 2017. – URL: <https://www.conservatives.com/sharethefacts/2017/10/theresa-mays-conference-speech> (дата обращения: 01.05.2019). – Загл. с экрана. – Яз англ.

15. GOV.UK. PM: The right education for everyone. [Электронный ресурс] / GOV.UK. 19 February 2018. – URL: <https://www.gov.uk/government/speeches/pm-the-right-education-for-everyone> (дата обращения: 19.03.2019). – Загл. с экрана. – Яз англ.

16. Hansard. Engagements. [Электронный ресурс] / Hansard. 17 January 2018. – URL: <https://hansard.parliament.uk/Commons/2018-01-17/debates/0A490445-C4BD-46CE-8E33-DFD9B6AA5872/Engagements> (дата обращения: 03.03.2019). – Загл. с экрана. – Яз англ.