

УДК 811.161.1

**АЛЛЕТИЧЕСКИЙ И ДЕОНТИЧЕСКИЙ
СПОСОБЫ АРГУМЕНТИРОВАНИЯ ОЦЕНКИ
В ХУДОЖЕСТВЕННОМ ДИСКУРСЕ
А.И. Приходько (Запорожье, Украина)**

А.И. Приходько. Аллетический и деонтический способы аргументирования оценки в художественном дискурсе. В данной статье основное внимание уделяется когнитивно-коммуникативному и аксиопрагматическому аспектам аргументации, которые включают систему утверждений, направленных на опровержение или оправдание какой-либо мысли, сообщения. С этой точки зрения целесообразно выделять два вида аргументации: аллетическую и деонтическую. Референтом аллетической аргументации является истина, которая или утверждается, или отрицается. Референтом деонтической аргументации становятся поступки, действия, поведенческая сторона коммуникативных ситуаций в целом. Аллетическая и деонтическая аргументация в оценочных высказываниях актуализируется в прагматических контекстах четырех типов: обязательство-содействие; предварительное соглашение (оба контекста характерны для деонтической аргументации); ожидание действия, вызванного попытками убеждения в правильности того или иного утверждения; интенсивное выражение мнения (эти типы контекстов присущи для актуализации аллетической аргументации). Аллетический вид аргументации зачастую употребляется в оценочных высказываниях информативно-дескриптивного иллюкутивного типа (аргументативы, констативы, дескриптивы), так как главной целью подобных высказываний есть убеждение в правильности решения, принимаемого адресатом. Деонтический вид аргументации присущ оценочным высказываниям декларативно-экспрессивного типа (комиссивы, экспозитивы) и директивного (реквестивы, инъюнктивы, суггестивы) типов, поскольку основной коммуникативной целью таких высказываний является побуждение к определенному действию.

Ключевые слова: аллетический, аргументация, декларативно-экспрессивный, деонтический, информативно-дескриптивный, оценочное высказывание, прагматический контекст.

А.І. Приходько. Аллетичний і деонтичний способи аргументування оцінки в художньому дискурсі. У даній статті основна увага приділяється когнітивно-комунікативному і аксіопрагматичному аспектам аргументації, які включають систему тверджень, спрямованих на спростування або виправдання будь-якої думки, повідомлення. З цього погляду доцільно виділяти два види аргументації: аллетичну і деонтичну. Референтом аллетичної аргументації є істина, яка або стверджується, або заперечується. Референтом деонтичної аргументації є вчинки, дії, поведінкова сторона комунікативних ситуацій в цілому. Аллетична і деонтична аргументація в оцінних висловлюваннях актуалізується в прагматичних контекстах чотирьох типів: зобов'язання-сприяння; попередня угода (обидва контексти характерні для деонтичної аргументації); очікування дії, викликані спробами переконання в правильності того чи іншого твердження; інтенсивне вираження думки (ці типи контекстів властиві для актуалізації аллетичної аргументації). Аллетичний вид аргументації часто вживається в оцінних висловлюваннях інформативно-дескриптивного ілюкутивного типу (аргументативи, констативи, дескриптиви), оскільки головна мета подібних висловлювань є переконання в правильності рішення, прийнятого адресатом. Деонтичний вид аргументації притаманний оцінним висловлюванням декларативно-експресивного (коміссиви, експозитиви) і директивного (реквестиви, ін'юнктиви, суггестиви) типів, оскільки основною комунікативною метою таких висловлювань є спонування до певної дії.

Ключові слова: аллетичний, аргументація, декларативно-експресивний, деонтичний, інформативно-дескриптивний, оцінне висловлювання, прагматичний контекст.

A.I. Prihodko. Alethic and deontic means of evaluative argumentation in the discourse of fiction.

This article focuses on the cognitive-communicative and axiopragmatic aspects of argumentation that include system of statements, aimed at the denial or justification of any thought or message. From this perspective, it is advisable to speak about two types of argumentation: alethic and deontic. Referent of alethic argumentation is truth, that is either approved or denied. Referent of deontic argumentation is actions, deeds, behavioral side of communicative situations in general. Alethic and deontic argumentation in evaluation statements are actualized in pragmatic contexts of four types: the obligation of assistance; a preliminary agreement (both context are characteristic of the deontic argumentation); the expectation of action caused by the attempts of persuasion of the correctness of a statement; intensive expression of the opinion (these types of contexts are characteristic of alethic argumentation). Alethic argumentation is often used in evaluation statements of informative-descriptive illocutionary type (argumentatives, constatives, descriptives), as the main purpose of such statements is belief in the correctness of a decision taken by the addressee. Deontic kind of argumentation is used in evaluation statements of declarative-expressive (commissives, expositives) and directive (requestives, injunctives, suggestives) types as the main communicative purpose of such statements is to encourage a particular action.

Key words: alethic, argumentation, declarative-expressive, deontic, evaluation statement, informative-descriptive, pragmatic context.

1. Введение

Общеизвестно, что любая аргументация есть средство, направленное на изменение тех или иных фрагментов картины мира адресата путем влияния на его логическое мышление. Вступая в коммуникацию, человек часто ставит перед собою цель не только информировать о чем-либо собеседника, побудить его к тому или иному действию, но в то же время и аргументировать свою точку зрения, опровергнув другие. Аргументацию можно считать своеобразной формой человеческой коммуникации, целью которой является убеждение, а затем побуждение слушающего к действию или поступку [Демьянков 1982: 328–331].

Понятие «аргументация» получило теоретическое обоснование и подробно проанализировано в целом ряде работ [см., напр.: Белова 1997; Лазарев 1992; Ряполова 1993; Gioga 1988; Sadock 1974] и определяется как многогранное, комплексное явление, связанное с широким кругом дисциплин. В процессе аргументации задействованы знания и представления говорящего, его эпистемическое и эмоциональное состояние, ценностная система, а также социальные факторы коммуникативной ситуации. Все это свидетельствует об интегральном характере этого феномена.

В связи с общей темой этого исследования нас интересуют когнитивно-коммуникативный и аксиопрাগматический аспекты аргументации, которые включают систему утверждений, направленных на опровержение или оправдание какой-либо мысли, сообщения. С этой точки зрения целесообразно выделять два вида аргументации: аллетическую и деонтическую.

Референтом **аллетической аргументации** является истина, которая или утверждается, или отрицается. Референтом **деонтической аргументации** становятся поступки, действия, поведенческая сторона коммуникативных ситуаций в целом [Лазарев 1992: 62].

В данной статье основное внимание уделяется изучению особенностей актуализации видов аргументации в аргументативном дискурсе, определяющими особенностями которого «становятся противоречие, выражающееся в когнитивном или аксиологическом конфликте, в столкновении мнений, и противопоставление как когнитивное моделирование сообщения, как техника убеждения» [Белова 1997: 3].

2. Контексты актуализации различных видов аргументации

Аллетическая аргументация, как правило, реализуется в рамках макроконтекста:

- (1) *"Michael had reached the center of Parliament Square, when a figure coming towards him swerved suddenly to its left and made in the direction of Victoria... Wilfrid! Michael stood*

still. Coming from – South Square! And suddenly he gave chase. He did not run but he walked his hardest. The blood beat in his temples, and he felt confused to a pitch past bearing"

(Galsworthy J., WM., p. 180–181).

Фрагмент дискурса (1) – пример изменения оценки событий, являющейся результатом самозаверения: реакции на отрицательную информацию, которую получил Майкл, увидев своего друга рядом со своим домом. Этот факт убедил его в том, что между его женой и Уилфредом существуют какие-то отношения.

(2) *"I imagine she'll be looking for another instructor". "I see." Heggner nodded. "She does have a reputation for being difficult to please." "Well earned." Michael couldn't hold back from saying it"* (Shaw I., Tof., p. 287).

Оценка в этом диалогическом единстве заключена как в вопросе, так и в ответе, которые составляют пары утвердительных реплик, где первая оценивает, а вторая – подтверждает оценку. Такой прагматический макроконтекст, по-видимому, является характерным для оценки в ситуации беседы, представляющей собой заверение-согласие.

Необходимо отметить, что это согласие каузирует определенное ожидание и лишний раз убеждает в правильности сказанного. Заверение в данном случае подчеркивается эмфатическим *do*, которое довольно часто употребляется именно для усиления заверения.

(3) *"If I tell David I want you, he'll assign you to me as a private instructor. I pay the ski school pays and the ski school pays you. It is a nice impersonal arrangement." The best kind, "I said"*

(Shaw I., TofH., p. 148).

Диалогическое высказывание (3) представляет собой пример деонтической аргументации, выраженной в прагматическом макроконтексте – убеждение-побуждение к действию. В таком контексте один из коммуникантов директивным актом выражает свою заинтересованность в искомом действии [Ряполова 1993: 11], а собеседник фиксирует свое отношение к такому акту при помощи комиссивных средств.

Глагол *assign*, который сопровождает выражение размышления-просьбы одного из коммуникантов, воспринимается здесь как конвенциональное убеждение в своей правоте. Оно подкрепляется заверением собеседника об оплате определенных услуг. Убежденность адресанта в правильности своих умозаключений выражена имплицитно, на что указывает союз *if*. Именно поэтому он заявляет о своей просьбе сам и, тем самым, пытается побудить адресата к выполнению нужного ему действия.

Анализ языкового материала показал, что аллетическая аргументация более характерна для монологической речи (1). Подобное явление объясняется тем, что данный вид аргументации связан, в первую очередь, с доказательством истины и, тем самым, преследует цель быть средством убеждения оппонента в истинности сообщаемого [Miller 1990: 317–322], что легче достигается в рамках монологического высказывания.

Деонтическая же аргументация преимущественно диалогична [Matthews 1991: 182–199], так как строится на обосновании приемлемости выраженного побуждения к действию / бездействию, то есть ставит своей целью убеждение оппонента в разумности, оправданности, надежности, уместности и целесообразности высказываемой просьбы, предложения.

Проиллюстрируем сказанное следующим примером (4):

(4) *"He was a great man". She affirmed again... You see, Jack," she said, "I have to believe that." "Yes, Lucy, you have to believe that. You have to believe that to live. I know that you must believe that. And I would not have you believe otherwise. It must be that way, and I understand the fact. For you see, Lucy, I must believe that too. I must believe that Willie Stark was a great man. What happened to his greatness is not the question... But he had it. I must believe that. Because I came to believe that. I came back to Burden's Landing"*

(Warren R., АКМ., p. 427).

Из самого построения данного диалога становится ясно, что это речь Джека с самим собой. Перлокутивный эффект данного внутреннего диалога-монолога направлен на убеждение себя

в правильности выбранного решения – возвращения домой. Убеждение достигается за счет употребления в монологе высказываний информативно-дескриптивного иллокутивного типа: аргументативов, констативов [Почепцов 1984: 99–105], а также за счет употребления глагола *to believe*, который в этом высказывании выполняет функцию убеждения адресата.

Следующее диалогическое высказывание (5) является по своей форме примером деонтической аргументации. Оно показывает, что в данном типе аргументации инициативный коммуникант уговаривает и даже умоляет собеседника выполнить нужное ему действие. И, убеждая всеми возможными способами, адресант стремится заручиться обязательством адресата, как условием, которое поможет ему добиться выполнения желаемого действия:

(5) *"Mike", he said, "it's really coming down. There should be over a foot of new powder by morning. I'm opening the lifts at nine. How about making the first run of the season with me?" "Great", Michael said trying to keep his voice steady*" (Shaw I., Tof., p. 157).

В микродиалоге (5), который содержит просьбу (реквестив) сделать то, что крайне необходимо одному из коммуникантов, содержится одновременно и запрос об обещании. Адресант соглашается на уступку и дает требуемое обещание (об этом свидетельствует употребление слова *steady* в ответе Майкла), оформленное в виде комиссива. В то время как реплика-реакция (ответ Майкла) содержит эксплицитную положительную оценку, выраженную всего одним оценочным прилагательным *great*, что, как правило, присуще диалогическому оценочному высказыванию.

По справедливому утверждению Н.Д. Арутюновой, «в речевом общении каждое высказывание воспринимается не само по себе, а как реплика, вмонтированная в прагматический комплекс» [Арутюнова 1981: 360]. Отсюда следует, что общение не может быть сведено к анализу только речевых действий коммуникантов в отрыве от их целей, мотивов, эпистемического состояния, особенностей взаимодействия.

Для исследования оценочного высказывания (аллетического или деонтического, в зависимости от типа аргументации) значимые результаты дает применение методики акторечевой интерпретации такого рода высказываний, устанавливающей интеракциональное функционирование последних [Kintsch 1992: 143–164], поскольку, как известно, иллокутивное содержание не всегда отражает их действительное назначение в речевом взаимодействии.

Теоретические основы данной методики должны разрабатываться не только в терминах коммуникативной интенции (иллокуции) и социальной цели высказывания [см., напр.: Конецкая 1990: 115–122; Павленис 1983: 62; Падучева 1985: 23–28; Почепцов 1986: 74–88], но и как когнитивный процесс, поскольку с когнитивной точки зрения «аргументация представляет собой совокупность процедур над моделями мира, которые могут вызвать изменение структуры знания не только у слушателя, но и говорящего, то есть «перераспределение наборов знаний между говорящими во время их коммуникативной активности» [Белова 1997: 10].

Известно, что диалектика детерминативных взаимосвязей иллокутивного и перлокутивного актов – это диалектика средства и цели [Drubig 1992]. Целевое назначение иллокутивного акта фокусируется и определяется перлокутивным эффектом. Перлокутивный акт, наоборот, детерминирует появление иллокутивного акта (одного или нескольких) как средства его интеракционального выражения.

Изучение условий реализации аллетических и деонтических оценочных высказываний показало, что они используются как средство достижения разных социальных целей, как процесс стратегии и тактики общения в системе взаимоотношений адресанта и адресата в зависимости от их прагматических контекстов, которые выделяются на основе следующих критериев:

- 1) принадлежность иллокутивных индикаторов инициативному или реагирующему лицу;
- 2) характер мотивации, основанный на аксиологическом или когнитивном диссонансе;
- 3) конечное целевое назначение высказывания;
- 4) прагматическая структура высказывания.

Аллетические и деонтические высказывания, которые реализуют потенциал оценки, актуализируются в следующих типах прагматических контекстов:

- 1) обязательства-содействия;
- 2) предварительное соглашение;
- 3) ожидание действия, вызванного попытками убеждения в правильности того или иного утверждения;
- 4) интенсивное выражение мнения.

2.1. Контекст обязательства-содействия характерен для ситуации побуждения-принятия к действию, в котором инициативный коммуникант при помощи высказываний декларативно-экспрессивного или директивного иллокутивного типа старается показать свою заинтересованность в нужном ему действии собеседника.

Собеседник выражает свое отношение к директивному акту путем употребления разнообразных комиссивных средств. Иногда эти средства используются в структурном плане инициативно. В этом случае адресат предполагает или знает о желании адресанта относительно выполнения соответствующего действия заранее. С точки зрения мотивационной обусловленности поведения коммуникантов такую ситуацию можно отнести к контексту обязательства-содействия [Jelinek 1993: 15–42].

Проанализируем следующий диалогический сегмент (1):

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

(Shaw I., Tof., p. 85).

Перед нами пример деонтической аргументации, направленной на убеждение собеседника в искренности своего намерения совершить какое-то действие. Уверение в выполнении будущего действия – это обещание, целью которого является изменение эмоционально-психологического состояния собеседника: лишение его сомнения относительно искренности адресанта, обеспокоенности, разочарования.

В инициативной реплике приведенного выше высказывания содержится элемент сомнения в успехе задуманного, поскольку отец одного из коммуникантов может быть против их союза, о чем свидетельствует конструкция предложения, оформленного в виде инъюнктива, которое предусматривает появление ответного запрашиваемого обещания-уверения, оформленного комиссивом. Позитивная оценка в анализируемом высказывании носит имплицитный характер и заключена в финальной реплике, содержащей усиление убеждения адресата в совершении искомого действия.

В следующем случае (2) имеем дело с незапрашиваемым обещанием как реакцией на более или менее широкую ситуацию, которая, семантически концентрируясь, становится пресуппозицией, определяющей появление в данном диалоге принятия на себя определенного обязательства [Neisser 1992: 333–340]. Ср.:

- (2) *"No child", she said, "that's a sad house. I remember Arthur Radley when he was a boy. He always spoke nicely to me, no matter what folks said he did. Spoke as nicely as he knew how." "You reckon he's crazy?" Miss Maudie shook her head. "If he's not he should be by now. The things that happen to people we never really know. What happens in houses behind closed doors, what secrets"* (Lee H., KM., p. 63).

Мисс Моды, соседка Аттикуса, в ответ на вопрос его дочери относительно Артура Редли, предоставляет больше информации, чем это предусматривает сам вопрос, целью которого является изменение оценки суждения адресанта. Для этого, как и в предыдущем примере (1), использованы высказывания декларативно-экспрессивного (экспозитив и комиссив) и директивного плана (суггестив), что характерно для деонтической аргументации.

(3) *"I passed English all right", I said, because I had all that Beowulf and Lord Randal My Son stuff when I was at the Whooton School* (Salinger J., CinR., p. 11).

Сегмент дискурса (3), который также есть примером актуализации деонтической аргументации, оформлен в виде сложноподчиненного предложения – констатива с двумя пропозициями. Первая пропозиция передает факт удачной сдачи говорящим экзамена по английскому языку. Во втором предложении продуцент объясняет причину такого успешного результата.

В этом контексте высказывание говорящего отражает принятие последним обязательства относительно существования каузального отношения между фактами реальности, что и описывается дискурсом. В этой связи дискурсный маркер *because* функционирует как показатель локальной связи между двумя предложениями высказывания, функционируя таким образом на семантическом дискурсивном уровне.

2.2. Контекст предварительного соглашения. В этом контексте просьба выдвигается неавторитарным лицом, которое в случае отказа, колебания, сомнения, лжи или в превентивных целях подкрепляет свою просьбу выдвигаемыми им же условиями-обязательствами, основное назначение которых – заинтересовать собеседника в совершении запрашиваемого у него действия и, тем самым, установить баланс взаимных интересов. Ср.:

(4) *"I tried to call you Saturday night". She looked at him squarely, without emotion. "Several times." "Did you have anything special to say?" "No". She shrugged. "Just that I missed you". There was no answer. "I was invited out to the beach for the weekend. I should have left the number at the hotel"* (Shaw I., TofH., p. 69).

В диалоге (4) адресант догадывается о том, что адресат знает о его лжи и старается убедить в противоположном. Само убеждение в данной ситуации уговаривания становится сигналом о протекании коммуникации в экстремальных условиях, когда заинтересованное лицо предвидит отрицательную реакцию собеседника на просьбу, если инициатор не подкрепит последнюю убедительным, по его мнению, аргументом. Этим и объясняется отсутствие промежуточных ходов, которые обычно сопровождаются спокойной аргументацией, – между просьбой и убеждением в экстремальной ситуации.

Убеждение в данном контексте (4) направлено на изменение неблагоприятно сложившейся (или складывающейся) ситуации в выгодном для адресанта направлении. Нарушение условий хода коммуникации снимает с адресанта те обязательства, которые он принимает на себя. Подобное стремление установить взаимное соглашение с взаимными обязательствами на основе взаимного компромисса предусматривает наличие некоего баланса интересов.

Убеждающий преследует цель добиться от собеседника уступки. Для этого он использует высказывания декларативно-экспрессивного характера (комиссив, экспозитив), а также высказывания директивного плана (реквестив), что характерно для деонтической аргументации.

2.3. Контекст ожидания действия. Контекст ожидания действия вызванного попытками убеждения в правильности приведенного утверждения, является весьма характерным для ситуаций:

- 1) требование-обещание;

2) настойчивое убеждение-согласие.

Рассмотрим высказывания (5), (6):

- (5) *"He sat quite still with half the notes in his hand. He looked uneasy. The telephone rang. He let it ring for two seconds, his veined eyes on Ida; then he lifted the receiver. "Hallow. Hallow. This is Jim Tate." It was an old-fashioned telephone. He screwed the receiver close in to his ear and sat still while a low voice buzzed like a bee. One hand holding the receiver to his ear Jim Tate shuffled the notes together, wrote out a slip. He said hoarsely: that's all right, Mr Colleoni. I'll do that, Mr Colleoni, and planked the receiver down. "You've written Black Dog", Ida said. He looked across at her. It took him a moment to understand. "Black Dog", he says, and then laughed, hoarse and hollow. "What was I thinking of Black Dog indeed." "That means Care". Ida says. "The Pops used to find them under the bed". "Well", he barked with unconvincing geniality, "we've always something to worry about". The telephone rang again. Jim Tate looked as if it might sting him"* (Greene G., BR., p. 71).

Персонажи романа Г. Грина – люди преступного мира, мира рэкета, где процветают шантаж и убийство. Сюжетная линия взятого для анализа отрывка (5) состоит в передаче эмоционального состояния (внутренней обеспокоенности и тревоги) брайтонского букмекера Джима Тейта. Смятение в душе Тейта вызвано вмешательством шайки бандитов в его дела. Постоянные телефонные звонки главаря банды Коллони, которого Джим называет *"Black Dog"*, вызывают у него не только раздражение, но и страх. Рэкетеры занимают на скачках вымогательством и навязывают букмекеру свои условия. Под давлением обстоятельств, которые сложились, Джим вынужден их принять, и обещает сделать все, что от него требуют.

Автор романа сравнивает голос главаря бандитской шайки с назойливой пчелой, готовой ужалить. Метафорический образ внутри самого сравнения строится на общем признаке "угрозы", выраженной в предикатной метафоре *"to buzz – a low voice buzzed like a bee"*.

Эксплицитное выражение угрозы представлено глаголом *to sting* в последнем предложении отрывка (5). Для того, чтобы показать вынужденный характер уступки-обещания, сделанной Джимом рэкетерам, используются информативно-нарративные высказывания: дескриптивы, констативы, аргументативы. Именно такие типы высказываний и являются характерными для аллетической аргументации.

- (6) *"Not that I much blame Duffy. Duffy was face to face with the Margin of mystery where all calculations collapse, where the stream of time dwindles into the sands of eternity, where the formula fails in the test tube, where chaos and old night hold sway and we hear the laughter in the ether dream. But he didn't know he was, and so he said, "Yeah"*

(Warren R., АКМ., p. 19).

- (7) *"You meet somebody at the seashore on a vocation and have a wonderful time together. Or in a corner at a party, while the glasses clink and somebody beats on a piano, you talk with a stranger whose mind seems to whet and sharpen your own and with whom a wonderful new vista of ideas is spied... You remember the individual words from the old language you spoke together, but you have forgotten the grammar. You remember the steps of the dance but the music isn't playing any more. So, there you are"* (Warren R., АКМ., p. 423 – 424).

Высказывание (6), (7) являются иллюстрацией аллетической аргументации в ситуации «настойчивое убеждение-согласие» и представляют собой констативы и аргументативы, при помощи которых повествующий Джек Бэрдэн апеллирует к читателю, стремится воздействовать на него, сделать его своим единомышленником, заставить сопереживать вместе со своими персонажами, чего он и добивается с большим успехом [Демьянков 1994: 17–33].

Местоимение *"we"*, парадигматическое значение которого включает сему *ego*, в авторских отступлениях Бэрдена приобретает под влиянием контекста дополнительную

сему "you", включающую читателя в сферу общения. Нетрудно заметить, что авторские отступления, оформленные местоимением "you", несколько отличаются по семантике и функциям от тех, в которых употребляется "we".

И в первом, и во втором случаях прерывается повествовательный монолог рассказчика, приостанавливается течение времени. Тем не менее, степень потенциальной диалогичности (а значит, убедительности и способности вызвать сопереживания у читателя) значительно выше там, где употребляется "you".

2.4. Контекст интенсивного выражения мнения характерен для ситуаций:

- 1) аргументированное намерение-убеждение;
- 2) аргументированная инструкция-согласие.

Аргументированное намерение-убеждение может быть проиллюстрировано высказыванием (8):

- (8) *"He protested shakily but as he crawled back to his laboratory it seemed impossible for him to leave this sanctuary and face the murderous brawling world, and quite as impossible to tolerate a cheapened and ineffective imitation of his antitoxin. He began that hour, a sordid strategy which his old proud self would have called inconceivable"* (Lewis S., Ar., p. 143).

Арсенал речевой палитры автора обусловлен его намерениями. Приведенный фрагмент одновременно содержит информацию о характере действий персонажа, его внутреннем состоянии, освещении им событий, и, что немаловажно, выявляет позицию самого автора, поскольку коннотации, возникающие в приведенном выше описании внутреннего состояния героя, в таких сочетаниях, как *murderous brawling world, sordid strategy, cheapened imitation*, отражают не только персональное, но и авторское отношение к предмету высказывания.

Сложная гамма чувств профессора Готлиба (подавленность, растерянность, бессилие перед меркантильным миром и любовь к науке) получает эксплицитное выражение в целом комплексе лексических средств: специальный отбор лексики (*protested shakily*), метафоры (*crawled back, to leave his sanctuary*) отрицательно-оценочные эпитеты (*murderous brawling world, sordid strategy, cheapened imitation*) и т.п..

Писатель явно сочувствует ученому, осуждает мир денег. Он довольно аргументировано советует нам присоединиться к своему мнению. Автор не только соответствующим образом организует языковой материал с целью передачи душевного состояния его героя, но и довольно прозрачно выражает свое аргументированное отношение к высказываемому, чтобы убедить реципиента в своей правоте [Гуревич 2000: 71–78]. С этой целью в данном фрагменте использованы присущие аллетической аргументации констативы и аргументативы.

Аргументативная инструкция-согласие проявляется в примере (9):

- (9) *"David had been warned by the London publishing house – by the senior member of it who had set the project up – of the reefs, far more formidable than locked gates, that surrounded any visit to Coetminais. The touchiness, the names one must not mention, the coarse language, the baiting..."* (Fowles J., ET., p. 39).

Перед нами (9) описание приезда главного героя – Дэвида – в усадьбу известного своими чудачествами, изолировавшего себя от внешнего мира, художника Брэсли. Первое, с чем сталкивается Дэвид, – это закрытые ворота, и не одни. Хотя его и предупреждали об этом раньше, но увиденное вызвало даже не удивление, а настоящий шок. Сила эмоционального потрясения возрастала с каждым новым столкновением с закрытыми воротами.

Описание скопления ворот удается благодаря использованию аргументатива. Он настраивает читателя на восприятие пока стереотипных ассоциаций, вызванных абстрагированием и символизацией концепта "закрытые ворота". Но уже дальше следует объяснение, которое полностью подтверждает наши догадки о более широком значении

препятствий, которые сопровождают человека в течение всей его жизни, в частности в поисках истины.

Главным препятствием для современного человека, по мнению героя, оказывается его собственный страх перед риском и опасностью. Его сегодняшний быт перенасыщен разнообразными выгодами, а жизнь преисполнена материальными удобствами, спасательными привычками, а также банальными, раз и навсегда усвоенными истинами.

Вот как об этом говорит сам Дэвид (10):

- (10) *"And that was precisely what had happened to him: a challenge, and well beyond the moral and sexual. It had been like a trap, he saw this now as well. One sailed past that preposterously obvious reef represented by the first evening with the old man, and one's self-blindness, prigishness, so-called urbanity, love of being liked, did the rest. The real rock of truth had lain well past the blue lagoon"* (Fowles J., ET., p. 125).

Во фрагменте (10) с помощью дескриптивов и констативов выражается печальный вывод Дэвида о том, что ему не суждено познать истину, хотя она и была рядом. Это достигается также благодаря тому, что лексемы *reef* и *rock* связаны по признаку «препятствие», «преграда» с предыдущими употреблениями словосочетания *locked gates* и эксплицируют связь с абстрактными предикатами *challenge*, *self-blindness*, *prigishness*, *truth*.

Этот контекст – метафорический, но метафора банальна, стерта, ее значение возобновляется за счет добавления нестереотипных ассоциаций по линии межконтекстуальных связей с образами *gate*, *door* и всеми "трудными", непреодолимыми для Дэвида ситуациями.

3. Выводы

Исследованный материал показал, что вид аргументации определяется типом речи: аллетическая аргументация преимущественно характерна для монологической речи, в то время как деонтическая тяготеет, как правило, к диалогу. Что же касается формальных показателей контекста, то оценочные высказывания, которые содержат как аллетическую, так и деонтическую аргументацию, реализуются в макроконтекстах разного объема.

Конституирование оценочных рефлексий художественного дискурса не в последнюю очередь опирается на мотивирование и аргументирование оценки. Аргументация направлена на нейтрализацию отличий аксиологических потенциалов адресата и адресанта, что приводит к полному или частичному изменению системы ценностных взглядов оппонента и пропонента.

Весьма **актуальным и перспективным** в этой связи было бы изучение актуализации видов аргументации оценки в других типах дискурса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арутюнова Н.Д. Фактор адресата / Н.Д. Арутюнова // Изв. АН СССР. Сер. лит-ры и яз. – 1981. – Т. 40, № 4. – С. 356–367.
2. Белова А.Д. Лингвистические аспекты аргументации / А.Д. Белова. – К. : КГУ, 1997. – 300 с.
3. Гуревич В.В. Модальность и семантика глагольного вида / В.В. Гуревич // Вопросы языкознания. – 2000. – № 2. – С. 71–78.
4. Демьянков В.З. Когнитивная лингвистика как разновидность интерпретирующего подхода / В.З. Демьянков // Вопросы языкознания. – 1994. – № 4. – С. 17–33.
5. Демьянков В.З. Конвенции, правила и стратегии общения (интерпретирующий подход к аргументации) / В.З. Демьянков // Изв. АН СССР. Сер. лит-ры и яз. – 1982. – Т. 41, № 4. – С. 327–337.
6. Конецкая В.П. Контекстуальная обусловленность оценки в высказываниях различного функционального плана / В.П. Конецкая // Вопросы английской контекстологии. – Л. : ЛГУ. – 1990. – Вып. 3. – С. 115–122.

7. Лазарев В.В. Язык, текст, аргументация / В.В. Лазарев // Материалы межвуз. научн. конф. «Дискурс и аргументация». – Пятигорск : Пятигорск. гос. пед. ин-т иностр. яз. – 1992. – С. 62–64.
8. Павиленис Р.И. Проблема смысла: современный логико-философский анализ языка / Р.И. Павиленис. – М. : Мысль, 1983. – 286 с.
9. Падучева Е.В. Высказывание и его соотносительность с действительностью / Е.В. Падучева. – М. : Наука, 1985. – 271 с.
10. Почепцов О.Г. Основы прагматического описания предложения / О.Г. Почепцов. – Киев : Вищ. школа, 1986. – 116 с.
11. Почепцов Г.Г. Фактор слушателя / Г.Г. Почепцов // Тез. докл. Всесоюзн. конф. «Коммуникативные единицы языка». – М. : МГПИИЯ. – 1984. – С. 99–105.
12. Ряполова Л.Г. Аргументация в спонукальному дискурсі : автореф. Дис. На здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : спец. 10.02.04 «Германські мови» / Л.Г. Ряполова. – Київ : КДППМ, 1993. – 15 с.
13. Drubig H.B. Zur Frage der grammatischen Repräsentation thetischer und katigorischer Sätze / H.B. Drubig // Informationsstruktur und Grammatik. – Opladen, 1992. – S. 142–195.
14. Giora R. On the Informativeness requirement / R. Giora // Journal of Pragmatics. – 1988. – Vol. 12, № 5/6. – P. 547–565.
15. Jelinek E. Ergative "splits" and Argument Type / E. Jelinek // Papers on Case and Agreement: I. – Cambridge : Cambridge Univ. Press, 1993. – P. 15–42.
16. Kintsch W. A Cognitive Architecture for Comprehension / W. Kintsch // Cognition: Conceptual and Methodological Issues. – Washington : Acad. Press. – 1992. – P. 143–164.
17. Matthews R.J. Psychological Reality of Grammars / R.J. Matthews // The Chomskyan Turn. – Cambridge : Cambridge Univ. Press, 1991. – P. 182–199.
18. Miller G.A. Linguists, Psychologists, and the Cognitive Science / G.A. Miller // Language. – 1990. – Vol. 66, № 2. – P. 317–322.
19. Neisser U. Two Themes in the Study of Cognition / U. Neisser // Cognition: Conceptual and Methodological Issues. – Washington : Acad. Press. – 1992. – P. 333–340.
20. Sadock J.M. Towards a Linguistic Theory of Speech Acts / J.M. Sadock. – N.Y. : Academic Press, 1974. – 168 p.

REFERENCES

- Arutyunova, N.D. (1981). Faktor adresata [The factor of addressee]. *Izv. AN SSSR. Ser. literaturu i yazuka*. – *News of AS USSR series of literature and language*, 40 (4), 356–367 (in Russian).
- Belova, A.D. (1997). *Linguisticheskie aspektu argumentatsii [Linguistic aspects of argumentation]*. Kiev: KGU Publ.
- Demyankov, V.Z. (1982). Konventsii, pravila i strategii obsheniya (interpretiruyushiy podhod k argumentatsii) [Conventions, rules and communication strategies (interpretive approach to argumentation)]. *Izv. AN SSSR. Ser. literaturu i yazuka*. – *News of AS USSR series of literature and language*, 41 (4), 327–337 (in Russian).
- Demyankov, V.Z. (1994). Kognitivnaya lingvistika kak raznovidnost interpretiruyushego podhoda [Cognitive linguistics as a kind of interpretative approach]. *Voprosu yazukoznaniya*. – *Issues in linguistics*, 4, 17–33 (in Russian).
- Drubig, H.B. (1992). Zur Frage der grammatischen Repräsentation thetischer und katigorischer Sätze. *Informationsstruktur und Grammatik*, 142–195.
- Giora, R. (1988). On the Informativeness requirement. *Journal of Pragmatics*, 547–565.
- Gurevich, V.V. (2000). Modalnost i semantika glagolnogo vida [Modality and semantics of verbal aspect]. *Voprosu yazukoznaniya*. – *Issues in linguistics*, 2, 71–78 (in Russian).
- Jelinek, E. (1993). Ergative "splits" and Argument Type. *Papers on Case and Agreement*, 15–42.

- Kintsch, W. (1992). A Cognitive Architecture for Comprehension. *Cognition: Conceptual and Methodological Issues*, 143–164.
- Konetskaya, V.P. (1990). Kontekstualnaya obuslovlennost otsenki v vuskazuvaniyah razlichnogo funktsionalnogo plana [Contextual determination of evaluation in the statements of various functional plan]. *Voprosu angliyskoy kontekstologii. – Questions of English contextology*, 3, 115–122 (in Russian).
- Lazarev, V.V. (1992). Yazuk, tekst, argumentatsiya [Language, text, argumentation]. *Materialu mezhvuz. nauchn. konf. "Diskurs i argumentatsiya" [Proc. Interuniversity Scientific Conference "Discourse and argumentation"]*. Pyatigorsk, 62–64.
- Matthews, R.J. (1991). Psychological Reality of Grammars. *The Chomskyan Turn*, 182–199.
- Miller, G.A. (1990). Linguists, Psychologists, and the Cognitive Science. *Language*, 317–322.
- Neisser, U. (1992). Two Themes in the Study of Cognition. *Cognition: Conceptual and Methodological Issues*, 333–340.
- Paducheva, E.V. (1985). *Vuskazuvanie i ego sootnesenost s deistvitelnostyu [Utterance and its relation to the reality]*. Moscow: Nauka Publ.
- Pavilenis, R.I. (1983). *Problema smusla: sovremennyy logiko-filosofskiy analiz yazuka [The problem of meaning: the modern logical-philosophic analysis of language]*. Moscow: Mysl' Publ.
- Pocheptsov, G.G. (1984). Faktor slushatelya [Listener's factor]. *Tezisu dokl. Vsesoyuzn. konf. "Kommunikativnyye edinitsu yazuka" [Proc. Union Conf. "Communicative language units"]*. Moscow, 99–105.
- Pocheptsov, O.G. (1986). *Osnovu pragmaticheskogo opisaniya predlozheniya [Fundamentals of pragmatic description of sentence]*. Kiev: Vyscha shkola Publ.
- Ryapolova, L.G. (1993). *Argumentatsia v sponukalnomu dikursi. Avtoref. diss. kand. filol. nauk [Argumentation in the motivating discourse. Cand. philol. sci. diss. synopsis.]*. Kyiv (in Ukrainian).
- Sadock, J.M. (1974). *Towards a Linguistic Theory of Speech Acts*. New York: Academic Press.

Приходько Анна Ильинична – доктор филологических наук, профессор, профессор кафедры английской филологии Запорожского национального университета (ул. Жуковского, 66, Запорожье, 69600, Украина); e-mail: anna.prikhodko.55@mail.ru

Prykhodko Ganna Illivna – doctor of Philological sciences, professor, The English Philology Chair, Zaporizhzhya National University (Zhukovsky st., 66, Zaporizhzhya, 69600, Ukraine); e-mail: anna.prikhodko.55@mail.ru