

**О. Б. Кирильчук,**

*Полтавський національний педагогічний університет імені В. Г. Короленка, м. Полтава*

## ВИКОРИСТАННЯ СИТУАЦІЙ ПЕРЕКОНЛИВОЇ АРГУМЕНТАЦІЇ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ РИТОРИЧНОЇ КУЛЬТУРИ ІНШОМОВНОГО СПІЛКУВАННЯ

*У статті розглядаються можливості використання ситуацій переконливої аргументації на заняттях з іноземної мови. Обґрунтовано необхідність і проаналізовано явище аргументації для формування риторичної культури; наведено приклади використання аргументів в іншомовному спілкуванні.*

**Ключові слова:** аргументація, аргумент, культура аргументації, іншомовне спілкування, риторична культура.

*В статье рассматриваются возможности использования ситуаций убедительной аргументации на занятиях по иностранному языку. Обосновано необходимость и проанализировано явление аргументации для формирования риторической культуры; приведены примеры использования аргументов в иноязычном общении.*

**Ключевые слова:** аргументация, аргумент, культура аргументации, иноязычное общение, риторическая культура.

*This article deals with the relevancy of using the situations with the convincing argument for foreign language lessons. The necessity of the phenomenon of rhetorical arguments for the formation of rhetorical culture is considered; an example of the argument in a foreign language communication are performed.*

*Using the situations of convincing argument prove a new style of discussions, consultations, negotiations, contracts, also play a major role in all aspects of spiritual life and socio-manufacturing industry. The topicality of this problem deals with the fact that attempts to study the situations of convincing argument though has already had its story, but it didn't pay any attention to the ability to persuade, argue own opinion, to prove the truth by reasoning, especially reasoning techniques to operate in the foreign language communication. The argument on a wide scale is a skillful selection of permanent conclusive evidence and as a result – the art of debate. A complex logic operation is at the heart of the argument, which is a string or a combination of judgment such as elements of proof: thesis, argument, demonstration.*

*In the article the author developed a technique which involves the implementation of three successive interconnected and interdependent stages with a semantic and procedural originality.*

*Basic content foundations of author's methodology and systematic presentation of the text are given in the author's course book in the Ukrainian language «Rhetorical workshop (creative ideas for successful performance)» and in the German language «Rhetorical Culture in German class. Examples of speeches» Both course books reveal the ways of mastering the mechanisms of rhetorical culture.*

**Key words:** argumentation, argument, argumentation culture, foreign language communication, rhetorical culture.

Однією з вимог нашого часу є гуманітаризація суспільного процесу, яка вимагає глибокого розуміння та всебічного прийняття людини, її природи, цінності та унікальності. У просторі мовленнєвої стихії актуальність зазначеної проблеми зумовлена тим, що спроби вивчення ситуацій переконливої аргументації хоч і мають певну історію, але все ж не акцентують уваги на умінні переконувати, аргументувати власні думки, доводити істину шляхом умовиводів, оперувати прийомами аргументації особливо в процесі іншомовного спілкування.

Використання ситуацій переконливої аргументації стверджують новий стиль на рівні обговорень, консультацій, переговорів, договорів, відіграючи також велику роль в усіх сферах духовного буття та суспільно-виробничій галузі. Проте методика навчання використання ситуацій переконливої аргументації для формування риторичної культури залишається в колі дослідження актуальною і розроблена недостатньо. Зважаючи на вищезазначене, **мета статті** – дослідження проблеми використання ситуацій переконливої аргументації для формування риторичної культури студентів у процесі вивчення іноземної мови.

Аргументативна проблематика є дискусійною в комунікативній лінгвістиці та набуває особливої актуальності в рамках комунікативного статусу. У процесі використання ситуацій переконливої аргументації прагматичними чинниками вважаються: комунікативний самоконтроль (самоспостереження й самоаналіз співрозмовниками аргументів у ситуації); комунікативна адаптивність (готовність співрозмовників до гнучкого реагування на обставини, корегування власної мовленнєвої поведінки); комунікативна сумісність (готовність до співробітництва, створення невимушеної атмосфери взаємного задоволення, психологічної комфортності).

Дотримуючись наукових позицій О. Селіванової, Х. Грайса, В. Дем'янка відзначимо, що ситуаціям переконливої аргументації притаманна комунікативна кооперація, яка характеризується узгодженістю намірів, ефективністю спілкування, комунікативним статусом. Головним постулатом комунікативної кооперації є положення Х. Грайса: «Твій комунікативний внесок повинен бути таким, якого потребує спільно поставлена мета спілкування» [4, с. 604].

Для нашого дослідження суттєвими і цінними є погляди Ю. Івлева, О. Кузіної, А. Гетьманової. Вони характеризують аргументацію як «кодин із засобів обґрунтування суджень, гіпотез, концепцій. Твердження можуть бути обґрунтовані шляхом безпосереднього звернення до дійсності, відомих положень (аргументів) та засобів логіки». На думку О. Кузіної, аргументація є логічним процесом або формою мисленнєвої діяльності, спрямованою на обґрунтування істинності або хибності певного висловлення або теорії [5, с. 77].

Наголосимо на тому, що аргументація [лат. arguo, показую, доводжу, виясняю], за визначенням групи голландських учених Амстердамської школи, « являє собою вид словесної і соціальної діяльності, завданням якої є збільшення або зменшення прийняття спірної точки зору для співрозмовників засобами приведення ряду взаємопов'язаних доказів, спрямованих на доведення або спростування цієї точки зору перед раціональним арбітром». Австралійський філософ Чарльз Леонард Хемблін визначає аргументацію як любую мовленнєву або немовленнєву дію, яка «виконується однією людиною для переконання іншої» [3, с. 9].

В залежності від комунікативної мети виділяють три наступні функціональні типи мовлення (tria genera causarum):

1) Мовлення інформаційне, наприклад, звіт або повідомлення новин. Типами інформаційного мовлення є опис і оповідь (нарратив);

2) Мовлення, яке як правило, має святковий характер «мовлення з приводу» – наприклад, ювілей, весілля, новосілля, хрестини. Відносно з античною риторичною традицією даний цільовий тип мовлення називають епідейктичним. В Греції виступ оратора перед публікою називали епідейсеїс демонстрація ораторського мистецтва. Цей термін був введений давньогрецьким філософом Платоном (428–348 до н. е.). В англійській термінологічній традиції цей тип ораторського мовлення називають демонстративним, в українській – показовим.

3) Мовлення переконливе (forensic oratory), або, в античній термінології, дорадче – «коли перед промовцем стоїть завдання змінити думку слухачів, або спонукати їх до виконання якоїсь дії» [3, с. 10].

Вважається, що «переконати – це означає поміняти точку зору співрозмовника на свою користь за допомогою аргументів». Одних аргументів тут недостатньо. Для переконливого типу необхідно передати аудиторії свою повну переконаність в особистій правоті. Відомий американський адвокат Джеррі Спенс радить: «Ви повинні передати ваші почуття іншим. Сконцентруйтесь на своїх почуттях. Ви повинні відчувати ваші емоції, пристрасть вашої аргументації» [3, с. 11].

Для досягнення комунікативних цілей у процесі використання аргументів переконання співрозмовники координують своє мовлення. При іншомовній комунікативній взаємодії вони уникають деяких мовленнєвих дій як комунікативно несумісних, тобто прагнуть до комунікативної кооперації. Принцип кооперації, сформульований американським логіком Х. Грайсом, регулює інформаційний обмін і передбачає повну відповідальність комунікативного внеску на кожному кроці діалогу спільно прийнятій меті або напряму діалогу [5, с. 119]. Культура аргументації [the argument culture] складається не тільки в дотриманні постулатів Х. Грейса (особливо, максимум такту) і в умінні виявляти «тонкості, нюанси і неточності в аргументації опонента», стільки у використанні складного апарату логічних і інших доказів, а також способів пізнання і прийомів нейтралізації логічних, психологічних, інформаційних, мовленнєвих похибок і маніпулятивних схем, які нам практично невідомі [3, с. 7].

Вивчаючи іноземну мову, у студентів формуються вміння взаєморозуміти та взаємодіяти з носіями мови, яка вивчається, у відповідності з нормами і культурними традиціями в умовах прямого й опосередкованого спілкування при використанні таких активних форм роботи як дискусії, диспути, бесіди, переговори, прес-конференції, інтерв'ю, ділові наради, ділові ігри. Актуальним на разі є «круглий стіл».

У процесі використання ситуацій переконливої аргументації при вивченні іноземної мови включається мислення. Висловлюючи свої судження студент фіксує увагу співрозмовника на різних відтінках своєї думки, аналізує і синтезує інформаційний матеріал, підводячи своїх співрозмовників до більш глибокого розуміння питання, що обговорюється. При цьому доречно використати наступні приклади аргументів:

Seine Gründe dafür sind ...

Ich halte diesen Standpunkt für weniger überzeugend, weil ...

Keiner der beiden konnte mich überzeugen. Ich denke, dass ...

Аргументуючи, можна або довести свою точку зору, або своїми контраргументами відхилити позицію опонента. В обох випадках потрібно:

1) оперувати простими, ясними, точними, достовірними та переконливими поняттями, наприклад,

Meine These ist, dass ...

Ich möchte euch davon überzeugen, dass ...

Für meine Haltung gibt es zahlreiche Gründe;

2) вести аргументацію коректно по відношенню до співрозмовника, відкрито визнавати його правильність, а також продовжувати використовувати тільки ті аргументи, які він прийняв, наприклад,

Ich möchte das Thema näher erläutern.

Mit dem Begriff ... ist gemeint ...

Ich vertrete diese These, weil ...

3) по можливості пристосовувати аргументи до особистості співрозмовника, спрямовувати аргументи на його мету і мотиви, наприклад,

Ich bin davon überzeugt, dass ...

Es gibt keinen Zweifel daran, dass ...

Wir sollten ...

Wenn wir beide Seiten berücksichtigen ...

4) намагатися якомога наглядніше викласти співрозмовнику наші докази, ідеї, задуми, використовуючи порівняння і переконання, наприклад,

Folgende Fakten beweisen meine These ...

Die Zahlen zeigen, dass ...

Diese Statistik belegt ...

У процесі використання ситуацій переконливої аргументації формуються навички риторичної культури, яка допомагає впевнено почувати себе в усіх життєвих та професійних ситуаціях, коли треба або повідомити, проінформувати, проаналізувати, підбити висновки, висловити власну точку зору, пояснити, скритикувати, або ефективно спілкуватися у різних форматах (діалог, полілог, «круглий стіл»), або організувати та креативно скеровувати свою мисленнєво-мовленнєву діяльність на засадах двох взаємопов'язаних риторичних постулатів – доброзичливо ставитися до слухачів і своєю промовою прагнути торжества «людського в людині», або доцільно використовувати методи аргументування. Це сприяє вдосконаленню комунікативного простору у професійно-діловій сфері, посилює комунікативну інтуїцію, дозволяє досягти високого рівня культури вербального спілкування і культури мовлення, отже, риторичної культури. Прикладом є наступні аргументи:

#### **Linearer Argumentationsaufbau**

Erstens .... Zweitens ....

Zusätzlich ...

Und wenn außerdem richtig ist, dass ...

Als Konsequenz ergibt sich ...

#### **Dialektischer Argumentationsaufbau**

Auf der einen Seite ... auf der anderen Seite ...

Das ist zwar grundsätzlich richtig, aber ...

Im Gegensatz dazu muss gesagt werden, dass ...

Dem widerspricht aber ...

#### **Sonderfallargumentation**

In diesem besonderen Fall aber ...

Wir haben es hier aber mit einer sehr speziellen Situation zu tun.

Grundsätzlich ist dies zwar richtig. Hier aber ... [6, с. 78].

Аргументація в широкому житку означає майстерний добір переконливих доказів і як результат – мистецтво дискусії. В основі аргументації лежить складна логічна операція, що є ланцюжком або комбінацією суджень як елементів доказу : теза, аргумент, демонстрація.

Для формування риторичної культури студентів нами розроблена авторська методика, яка передбачає реалізацію трьох послідовних взаємопов'язаних і взаємозумовлених етапів, кожен з яких, однак, має змістову і процесуальну своєрідність. Належна увага приділяється в даній методиці використанню ситуацій переконливої аргументації для ведення дискусії, доводити та обґрунтовувати власну точку зору, переконувати співрозмовників, висловлювати згоду й незгоду щодо певної проблеми, вживання клішованих фраз в умовах непередбачуваності ходу дискусії.

Змістові основи авторської методики систематизовані і знайшли текстове представлення в авторських посібниках: україномовному «Риторичний практикум (творчі ідеї для успішного виступу)» та німецькомовному «Риторична культура на заняттях з німецької мови. Приклади промов». Обидва посібники розкривають шляхи оволодіння механізмами риторичної культури.

Посібник «Риторичний практикум (творчі ідеї для успішного виступу)» передбачає набуття студентами риторичних знань, умінь і навичок та оволодіння механізмами комунікативної взаємодії. Він складається з теоретичної та практичної частин. Головна мета застосування посібника в практиці – це підвищення грамотності їхнього усного й писемного мовлення, активізація риторичної діяльності, мотивація прогностичної та аналітичної діяльності в спілкуванні як основи міжособистісної взаємодії, і відтак – підвищення рівня вихованості риторичної культури студента.

Посібник включає 7 риторичних практикумів, присвячених опануванню комунікативних тем «Ваша творча особистість», «Ваш стиль», «Ваша манера подачі матеріалу», «Ваша впевненість у собі», «Ваша аудиторія», «Атмосфера вашої презентації», «Ваше мовлення». Він містить також добірку матеріалу практичного характеру : рецепти риторичної майстерності; мовленнєвий практикум; риторичні афоризми; риторичні тренінги; правила та закони спілкування; вправи [1].

Посібник «Риторична культура на заняттях з німецької мови. Приклади промов» спрямований на допомогу вчителям іноземної мови у формуванні риторичних умінь та навичок. Його особливість полягає в тому, що, базуючись на іншомовному змісті, посібник допомагає формувати загальні засади красномовства, орієнтує студента на розуміння риторичної культури як похідної від загальнолюдської культури. Це тим більш важливо, що, як свідчать бесіди з учителями-предметниками у загальноосвітніх школах та викладачами практичного курсу іноземної мови, авторитет іноземної мови у школярів та студентів стає дедалі вищим, а володіння іноземною комунікацією учні старших класів розглядають як одну з гідних характеристик своїх ровесників [2].

Підсумовуючи вищесказане, приходимо до висновку, що індивідуальні мовленнєві особливості мовців – аргументаторів (використання логічних і паралогічних засобів) залежить від їхніх уявлень про правила мовленнєвої поведінки за певних комунікативних ситуацій. Тут головною умовою коректності може слугувати лише чітке відчуття, за яких обставин певний вислів є фігуративним, а за яких він є помилковим. Останнє потребує певних навичок і навіть знань правил побудови та вживання риторичних фігур у ситуаціях переконливої аргументації.

#### Література:

1. Кирильчук О. Б. Риторичний практикум: творчі ідеї для публічного виступу та самопрезентації / О. Б. Кирильчук // Посібник для студентів філологічних факультетів та учнів старших класів – Полтава : ПНПУ ім. В. Г. Короленка, 2012. – 86 с.
2. Кирильчук О. Б. Риторична культура на уроці німецької мови: приклади промов / О.Б. Кирильчук // Посібник для студентів філологічних факультетів та учнів старших класів – Полтава : ПНПУ ім. В.Г. Короленка, 2012. – 84 с.
3. Москвин В. П. Аргументативная риторика : теоретический курс для филологов / В. П. Москвин. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – Ростов н/Д : Феникс, 2008. – 637 с.
4. Селіванова О.О. Сучасна лінгвістика : напрями та проблеми : Підручник / О.О. Селіванова. – Полтава : Довкілля-К, 2008. – 712 с.
5. Яшенкова О.В. Основи теорії мовної комунікації : навч. посіб. для самостійної роботи студента / О.В. Яшенкова. – К. : ВЦ «Академія», 2011. – 304 с.
6. Andreas Edmüller, Thomas Wilhelm, Argumentieren: sicher, treffend, überzeugend, Trainingsbuch für Beruf und Alltag / A. Edmüller, T. Wilhelm // Rudolf Haufe Verlag GmbH, München, 2005. – 224 s.

УДК 811.111'373:82-7

**О. А. Кириченко, А. П. Король,**  
Сумський державний університет, м. Суми

### ВЕРБАЛІЗАЦІЯ ГУМОРУ В АНГЛОМОВНИХ СИТКОМАХ

*У статті розглядаються основні методи вербалізації гумору у англомовних ситкомах останнього десятиліття. Увага фокусується на визначенні ролі реалій для досягнення комічності. Досліджено тематику гумору у сучасному медійному просторі, проаналізовані особливості процесу вербалізації гумору у англомовних ситкомах в період від 2000 до 2014 року.*

**Ключові слова:** вербалізація гумору, ситком, реалії, медійний простір.

*В статье рассматриваются основные методы вербализации юмора в англоязычных ситкомах последнего десятилетия. Внимание фокусируется на определении роли реалий для достижения комичности. Исследована тематика юмора в современном медиа пространстве, проанализированы особенности процесса вербализации юмора в англоязычных ситкомах в период с 2000 по 2014 год.*

**Ключевые слова:** вербализация юмора, ситком, реалии, медиа пространство.

*This article observes and discusses methods of humor verbalization in English sitcoms of the previous decade. Attention is focused upon the usage of realia for the sake of humor. The role of humor in contemporary media has been researched, humor verbalization peculiarities of 2000 – 2014 English sitcoms have been analyzed.*

**Keywords:** humor verbalization, sitcom, contemporary media.

Англомовні ситкоми викликають велику зацікавленість, бо саме в США та Великобританії зародився цей жанр та набув великої популярності у наш час.