

Кирейчук Елена Юрьевна, старший преподаватель

Минский государственный лингвистический университет, Минск, Республика Беларусь
электронная почта: workmiracle@mail.ru

Радион Елена Николаевна, старший преподаватель

Минский государственный лингвистический университет, Минск, Республика Беларусь
электронная почта: elenaradion@yahoo.com

Kireichuk Elena, Senior Lecturer

Minsk State Linguistic University, Minsk, Republic of Belarus
e-mail: workmiracle@mail.ru

Radion Elena, Senior Lecturer

Minsk State Linguistic University, Minsk, Republic of Belarus
e-mail: elenaradion@yahoo.com

ОБУЧЕНИЕ КОНТРАРГУМЕНТАЦИИ В КУРСЕ ПРАКТИЧЕСКОЙ РИТОРИКИ

Аннотация: В ходе рассмотрения различных подходов к изучению риторики как практической дисциплины на родном или иностранном языке авторы данной статьи пришли к выводу, что при обучении убеждающей коммуникации следует уделять внимание не только аргументации своей точки зрения, но и контраргументации как эффективному противостоянию критике. Основываясь на принципах классической риторики и неориторки, авторы предлагают комплекс практических заданий, направленных на объективную систематизацию противоположных взглядов с последующим аргументированным опровержением.

Ключевые слова: неориторика; контраргументация; дебаты; структура риторического аргумента; средства убеждения; дискурсивная природа аргументации.

TEACHING COUNTERARGUMENTATION IN PRACTICAL RHETORIC

Summary: Considering different approaches to the studies of Rhetoric as a practical academic subject in a native or foreign language, the authors of this article came to the conclusion that in the process of teaching persuasive communication, attention should be paid not only to argumentation of one's point of view, but also to counter-argument as an effective opposition to criticism. Relying on the principles of classical rhetoric and neorhetoric, the authors offer a series of practical tasks aimed at objectively systematizing opposing views, followed by an aggravated refutation.

Key words: neorhetoric; counter-argument; debate; structure of rhetorical argument; means of persuasion; discursive nature of argumentation.

В последнее время в рамках подготовки студентов лингвистических учреждений высшего образования все более широкое распространение получает риторика как практическая языковая дисциплина, направленная на дальнейшее совершенствование их профессиональных и лингвистических компетенций. Так, на факультете английского языка МГЛУ в течение ряда лет практическая риторика (на английском языке) изучается на 3-м году получения высшего образования по специальности 1–21 06 01–01 «Современные иностранные языки (преподавание)».

Основанная на сочетании принципов классической риторики и неориторики, дисциплина, с одной стороны, направлена на формирование фундаментальных знаний о современной риторике. С другой стороны, в процессе выполнения практических заданий студенты овладевают умениями эффективного коммуникативного взаимодействия и успешной аргументации на иностранном языке. Таким образом, курс практической риторики является основой для практики устной и письменной иноязычной речи на продвинутом уровне для студентов старших курсов специализированных языковых учреждений высшего образования и предполагает обсуждение широкого круга социокультурных и общественно-политических проблем в ряде форматов, разнообразных по сложности и цели.

Эвристический и творческий характер данной дисциплины требует особого методологического подхода к организации курса в целом и каждого отдельного занятия в частности. Тем не менее большинство практических курсов, предлагающих различные подходы к изучению риторики как практической дисциплины на родном или иностранном языке, останавливаются на этапе обучения аргументации, т. е. обоснования собственной точки зрения на изучаемую проблему. Как следствие, практически не уделяется внимания обучению защите своей точки зрения, т. е. контраргументации. Зачастую выполнение многочисленных и многообразных устных и письменных заданий изначально не предполагает иной обратной связи, кроме той, которая реализуется в виде пояснений, комментариев и замечаний преподавателя.

Несомненно, что даже эффективное, красноречивое, логически обоснованное и лингвистически корректное изложение риторического произведения не должно являться конечной целью курса практической риторики. Подобный подход не отражает реалии действительности, не стимулирует интерес обучающихся к предмету и, соответственно, не может считаться дидактически и методически эффективным при изучении риторики как практической языковой дисциплины. В сегодняшней мультикультурной парадигме допускается плюрализм убеждений и взглядов и применение аргументации как инструмента решения образовательных, общественно-политических, экономических задач.

Исходя из принципов неориторики как философской теории, сформировавшейся под влиянием Р. Барта («новая критика способности суждения»), М. М. Бахтина (риторическая теория диалога) и других исследователей, которые внесли свой вклад в развитие современной философской и лингвистической мысли, убеждающую коммуникацию можно понимать не только как умение логично и выразительно излагать свою точку зрения (монолог, публичная речь), но и как умение осуществлять общение, вести полемику, эффективно и убедительно опровергать противоположные взгляды, представляя релевантные ситуации контраргументы (диалог, дебаты).

Одним из направлений неориторики является аргументативная риторика, теоретической основой которой стали исследования С. Тулмина, Д. Уолтона и других ученых. В частности С. Тулмин, находясь под влиянием философских идей Л. Витгенштейна, предложил модель аргументации, в основу которой был положен тезис о том, что аргументация – это, в первую очередь, не процесс выдвижения новых мнений, а процесс верификации уже существующих идей [1]. Успешная верификация делает аргумент устойчивым к критике, которая неиз-

бежна в эпоху постправды. Следовательно, в мультикультурной среде на фоне разнообразия убеждений востребованным становится умение не только доступно изложить свою точку зрения, но и эффективно противостоять критике. Поэтому мы полагаем, что в курсе практической риторики большое внимание должно уделяться практике защиты риторического произведения. В наиболее развернутом виде защита собственной точки зрения в виде обмена аргументацией и контраргументацией возможна в процессе дебатов. Современная методика предлагает широкий выбор их видов: индивидуальные (импровизационная речь, авторское исполнение), парные и командные (проблемные, экспресс-дебаты, обобщающие, дебаты Поппера, парламентские, судебные, дебаты Линкольна-Дугласа) [2, с. 6]. Такие этапы дебатов, как выступления вторых докладчиков команд (*seconders*) и вспомогательных членов команд (*extensions*), а также прения (*debriefing*) и вопросы аудитории к командам (*deliberations*), являются ничем иным, как опровержением аргументов противоположной стороны и уточнением собственной позиции с учетом контраргументации, представленной противоположной стороной и аудиторией. Участникам дебатов нужно уметь не только обосновать свою точку зрения, но и слушать, анализировать, эмпатировать, отыскивать слабые места в «обороне противника».

Однако в условиях ограниченности учебного времени невозможно часто практиковать дебаты в качестве полноформатного обмена аргументами и контраргументами, как подготовленными, так и спонтанными, тем более, что дебаты являются логически завершающим заданием и проводятся по окончании отдельных этапов курса. Поэтому на протяжении всего курса необходимо всячески подчеркивать идею о том, что аргументация – цепь длиной более чем в один «шаг», и закреплять понятие защиты собственной позиции как не менее важной задачи, чем ее обоснование. Обучающийся изначально должен размышлять, формулировать, писать и высказываться всегда и исключительно с оглядкой на реального, потенциального или гипотетического оппонента.

Предлагаем ряд хорошо зарекомендовавших себя идей, упражнений и заданий:

1. Изучение различных структур риторического аргумента, как одностороннего, так и тулминовского и рогерианского, в которых немалая роль отводится анализу и опровержению иных точек зрения.

2. Анализ логических, этических и патетических средств убеждения, используемых в так называемом визуальном аргументе (рекламные постеры и видеоролики, рассчитанные на обратную связь в виде увеличения продаж), напр.:

1) In groups or in pairs, consider the following examples of commercial advertising posters. Discuss the questions:

Which appeal is stronger in each of the ads: appeal to logos, ethos or pathos? Why do you think so? Explain your point of view. Account for the intended audience of these ads. How does the balance between logos, ethos and pathos refer to a particular audience?

2) Below, there are a few examples of real-life ads that turned out a commercial failure. Analyze each ad in more detail in terms of logos, ethos and pathos.

- H&M introduced an ad that featured a black child donning a sweatshirt with the words “coolest monkey in the jungle” in 2018. What was the company’s motivation?

- In 2007, German skincare brand Nivea created an advert for its invisible deodorant with the slogan “White is Purity”. But later they had to remove the ad and apologize. Why?

- In India, a shop-owner decided to give the name of Hitler to his brand. He explained later on that he didn’t know who Hitler was, mentioning that this was his Grandpa’s nickname. Was he poking fun or just really that ignorant?

In your opinion, why were these ads unsuccessful from the commercial point of view? If there is something wrong about this ad, what is it? Which kind of appeal didn’t succeed – logos, ethos or pathos?

3) Find your own examples of successful ads and failure ads and explain the correlation between logos, ethos and pathos in them.

3. Упражнения типа «Believing and Doubting game», в которых прямо требуется поддержать одну, а затем противоположную точку зрения, напр.:

A) Develop the claims to complete enthymemic arguments. Make your unstated assumptions explicit. Also include an “opposing thesis statement” – a claim with *because* clauses for an alternative position on your issue, *e.g.*:

My Point of View

Claim: The public should not support marine parks.

Reason 1: Marine parks separate dolphin and orcas from their natural environment.

Reason 2: The education these parks claim to offer about animals is just a series of stupid tricks.

Reason 3: The main motive behind these parks is big business profit.

Reason 4: Marine parks encourage inhumane hunts and captures.

Reason 5: Marine parks promote an attitude of human dominance over animals.

An Alternative View

Claim: The public should continue to enjoy marine parks.

Reason 1: These parks observe accreditation standards for animal welfare, health and nutrition.

Reason 2: These marine parks enable scientists and vets to study animal behavior in the ways not possible with field studies.

Reason 3: Marine parks provide environmental education and entertainment.

Reason 4: Marine parks use a substantial part of their profit on marine research, conservation and rehabilitation programs for animals.

Reason 5: Marine parks promote beneficial bonding of animals with humans [3, c. 61].

B) Suppose that you developed a questionnaire to ascertain students’ satisfaction with your university library as a place to study. Suppose further that you got the following responses to one of your questions (numbers indicate percentage of total respondents who checked each response):

The library provides a quiet place to study.

Strongly agree – 10 %

Agree – 40 %

Undecided – 5 %

Disagree – 35 %

Strongly disagree – 10 %

Without telling any lies of fact, you can report these data so that they place the current library atmosphere in either favorable or unfavorable light. Working individually or in small groups, use the data provided to express satisfaction and then dissatisfaction with the library as a place to study.

4. Упражнения типа «Адвокат дьявола». Студентам предлагается ряд тезисов, из которых каждый должен выбрать утверждение, с которым он категорически не согласен. После того, как студенты определятся с выбором, им дается задание не опровергнуть, а защитить данную точку зрения.

Choose a thesis you completely disagree with:

- Students should not be allowed to retake credits and exams.
- Animal hoarding is not an OCD – it is care and compassion. No one should limit the number of pets living in people’s private homes.
- The childfree are socially irresponsible and egocentric.
- Prostitution cannot be eradicated, so it should be legalized.
- Isolationism is good.
- Political correctness is sham and pretense and just a corrupt political technology intended for brainwashing and atomization of society.
- Theatre is dead. Who needs it in the age of the WWW and 3-d cinema?
- In the ageing world, pensioners are an economic burden. Pensions should be eliminated.

Add grounds to the claim to get an initial enthymeme and defend the point of view, even though you don’t share it.

5. Упражнения на парные энтимемы. Студентам раздаются карточки с заданием поддержать тезис, при этом в карточках присутствуют пары тезисов с полярным значением. Студенты находят данные и основания для своего утверждения, продумывают поддержку, определители и возможное опровержение контраргументации. Затем студентам с парными карточками предлагается обменяться ими и сравнить свои результаты:

Working individually, develop the claim with stated reasons to complete enthymemic arguments of your own. Compare and analyze your findings with the partner.

6. Изучение различных типов логических ошибок в аргументации, как преднамеренных, так и случайных, напр.:

Try to see what is wrong with these arguments:

- Not believing in the literal resurrection of Jesus because the Bible has errors and contradictions, is like denying that the Titanic sank because eye-witnesses did not agree if the ship broke in half before or after it sank.
- It’s ok to cheat on your taxes. I saw a survey that showed more than half of all taxpayers lie about something on their returns.
- This is a female issue. As a man, how can you have an opinion about this?
- Good students will study and learn without the threat of an exam, and bad students won’t study and learn even with the threat of an exam. So, exams serve no purpose.
- First, we loosen up the laws against abortion. Next, mark my words; we’ll take seriously the option of infanticide in certain severe cases. And this will lead us to look with favor on euthanasia for those we deem social deviants.

Анализ и обсуждение логических ошибок и средств убеждения в аргументации являются по сути контраргументацией к предложенной точке зрения, а также напоминают о необходимости самоанализа при создании собственных риторических произведений.

7. Письменные дебаты. Автор многочисленных учебно-методических комплексов / учебников по неориторике Дж. Рэмидж утверждает дискурсивную природу аргументации: «Аргументация как социальное явление вырастает из поиска людьми наилучших ответов на вопросы, наилучшего выбора среди альтернативных вариантов действий. Частью социальной природы аргументации является требование читать аргументы, а не только писать их. Полезно думать о чтении как о разговоре. Мы любим говорить студентам, что библиотека колледжа это не столько хранилище информации, сколько дискуссия, застывшая во времени, пока вы как читатель не оживите ее. Эти книги и статьи, аккуратно разложенные на полках библиотеки, спорят друг с другом, ведя долгую беседу. Читая, вы оживляете эту беседу и, когда вы пишете, вы вступаете в эти диалоги» [3, с. 154]. Таким образом, не только разговор, но и внимательное чтение, аудирование и письмо являются обязательными элементами процесса спора.

Принимающим участие в письменных дебатах предлагается речь, заявление, комментарий или текст (редакционная статья, рецензия, сообщение, письмо и т. д.) для прослушивания или чтения. Затем предлагается проанализировать исходный аргумент как риторическое произведение и выразить обоснованное согласие или несогласие с представленной точкой зрения:

Read the article, answer the questions after the text and write a 250-to-300-word letter to the author / editor expressing and explaining your point of view on the issue.

С методической точки зрения развитие умений объективно и непредвзято систематизировать противоположную точку зрения (без преждевременного «навешивания ярлыков»), а после аргументированно ее опровергать, ссылаясь не на личностные эмоциональные суждения, а на верифицируемые информационные данные, представляет собой высокий уровень реализации профессиональной компетентности как конечной цели профессиональной подготовки. В процессе выполнения практических задач по обучению контраргументации студенты развивают как профессиональные компетенции (способность анализировать, систематизировать и оценивать информацию), так и лингвистические / языковые компетенции (способность осуществлять иноязычное общение в социально детерминированных ситуациях, способность осуществлять межкультурное взаимодействие на иностранном языке). Таким образом, достигается стратегическая цель образовательного процесса, направленная на формирование специалиста, обладающего готовностью к профессиональной деятельности в условиях глобализационных мировых процессов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Волков А. А. Основы русской риторики [Электронный ресурс] : учеб. пособие для вузов. М. : Акад. проект, 2003. 304 с. URL: <https://www.rulit.me/books/osnovy-ritoriki-read-177596-1.html> (дата обращения: 14.11.2021).
2. Светенко Т. В. Путеводитель по дебатам // Дебаты : учеб.-метод. комплект / Т. В. Светенко, Е. Г. Калинкина, О. Л. Петренко. М., 2001. С. 3–134.
3. Ramage John D., Bean John C., Johnson June. Writing Arguments: A Rhetoric with Readings. 10th ed. Pearson Education, Inc., 2016.