

А. Горбатова

СПОСОБЫ РЕАЛИЗАЦИИ АРГУМЕНТАТИВНОСТИ
В ПУБЛИЧНЫХ ВЫСТУПЛЕНИЯХ
(на материале конференций TED Talks)

Аргументация – деятельность, связанная с обоснованием конкретных утверждений, положений или мнений. Такое обоснование может включать анализ, критику, доказательство некоторой точки зрения, понимание проблемы и ее решения, опровержение иной позиции и т. п. Исследованием аргументативности в разное время занимались В. В. Виноградов, А. П. Алексеев, Ю. В. Рождественский, Ф. Х. Эмерен, Р. Грутендорст, Ю. Я. Левин, О. Л. Михалева, О. С. Иссерс и многие другие. Наиболее распространен в современных

исследованиях аргументативности *стратегический* подход, предполагающий изучение стратегий и тактик, которыми адресат достигает поставленных целей и оказывает влияние на адресанта.

С целью установления наиболее употребительных стратегий и тактик реализации аргументативности в публичных выступлениях нами были проанализированы 10 видео научной тематики (общей длительностью 175 минут) с наибольшей популярностью на платформе TED Talks.

В результате анализа установлено, что наиболее частотной стратегией реализации аргументации в популярных выступлениях является *стратегия нейтральности*, которая реализуется тактиками *информирования* (реализована в 40 % случаев всех выявленных тактик), *обещания* (9 %), *предсказания* (19 %), *мотивирования* (13 %) и *юмора* (5 %).

Тактика информирования реализуется путем приведения данных и фактов, которые не сопровождаются выражением отношения говорящего, однако позволяют значительно повысить убедительность и достоверность высказываний говорящего. Например, *Information in the form of energy streams in simultaneously through all of our sensory systems. And then it explodes into this enormous collage of what this present moment looks like* 'Наше правое полушарие сосредоточено на настоящем моменте. Для него главное здесь и сейчас. Оно мыслит образами и учится кинестетически через движение нашего тела. Информация в форме энергии поступает одновременно через все наши сенсорные системы. И затем она превращается в огромный образ того, как выглядит настоящее'.

Спикер излагает фактологическую часть доклада, аргументируя тем самым утверждения, сделанные ранее в речи, влияя на принятие решения аудиторией.