

СТИЛИСТИКА И ЛИНГВИСТИКА ТЕКСТА

М. А. Веркович

СПЕЦИФИКА ОСНОВАНИЯ В ПРАКТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ АРГУМЕНТАЦИИ С. ТУЛМИНА

Принято считать, что аргументация как таковая представляет собой процесс построения и выдвижения аргументационных конструкций или моделей. Первые попытки проанализировать и систематизировать логическую структуру аргументационных конструкций восходят к античности. Рефлексия над аргументацией, в частности, сыграла огромную роль в формировании риторики как науки. Пусть в своей «Риторике» Аристотель и не использовал сам термин «аргументационная конструкция», но те доводы, которые он исследовал и рассматривал контекстуально в рамках аргументационных ситуаций, именно таковыми, по сути, и являются.

Выделяя изначально два типа аргументационных конструкций (силлогизм и индукцию), Аристотель обратил внимание на одну их особенность, а именно, наличие имплицитного дополнения к аргументу. Это дополнение состоит из предложений, которые не написаны и не озвучены, но логически подразумеваются в ходе аргументации. Согласно Аристотелю, рассуждение *Питтак щедр, ибо честолюбивые щедры. Питтак же честолюбив* является силлогизмом, в котором посылка *Питтак честолюбив* может быть опущена, т.к. собеседник способен понять суть умозаключения и без ее вербальной реализации.

Ввиду того, что Аристотель и его современники более не предпринимали никаких существенных попыток изучить характер имплицитных дополнений во всем их многообразии в рамках т.н. классической модели аргументации, в дальнейшем тема получила детальное систематическое рассмотрение лишь в XX веке благодаря исследованиям Стивена Тулмина.

Будучи преимущественно философом права, Тулмин также глубоко изучал вопросы практической аргументации. Он считал, что ключ к пониманию ее логической структуры дает аналогия с юриспруденцией. Именно сложность юридической аргументации подтолкнула его к выводу о том, что обычно используемая схема «посылки – заключение» недостаточно совершенна и что сила аргументации напрямую зависит от качественного обоснования утверждения. При этом аргумент в совокупности всех своих элементов может иметь как сильные, так и слабые стороны. Идея, по мнению Тулмина, заключена не в том, чтобы разбить контраргументы оппонента, а чтобы приблизиться к истине или реалистическим, осуществимым решениям максимально близко.

Модель аргументации Тулмина состоит из ряда элементов, каждый из которых выполняет определенную функцию. Как указывает автор, для того, чтобы сформулировать хорошую аргументацию, необходимо выстроить аргументационную модель посредством ответов на вопросы. Ниже приведены элементы модели в совокупности с корреспондирующими вопросами.

1. Claim (тезис, позиция, детерминирующая мысль) – утверждение, которое мы пытаемся обосновать. К утверждениям относятся умозаключения, интерпретации, выводы, мнения и предложения. Утверждения классифицируются по фактам, определениям, причинам, ценностям и стратегиям. Вопрос: что вы обосновываете либо пытаетесь доказать?

2. Grounds (данные) – фактическое обоснование тезиса или все, на что он ссылается. Это могут быть буквальные данные (статистика и результаты исследований), факты и артефакты, свидетельства, мнения экспертов и выражения общественного мнения. Вопрос: на чем основан ваш тезис?

3. Warrant (основание) – допущение, объясняющее механизм формирования утверждения на основе данных. Именно основание дает легитимность тезису. Основания различают по аналогии, знаку, примеру, причине, общему мнению, форме, обобщению и авторитету. Вопросы: как вы можете объяснить переход от обоснования к тезису? Откуда такой вывод?

4. Backing (поддержка) – дополнительные данные, необходимые для подкрепления приемлемости основания. Поддержка показывает, на чем базируется основание. Вопросы: действительно ли это безопасный шаг? Какую информацию необходимо предоставить, чтобы поддержать данное основание?

5. Rebuttal (оговорка) – опровержение возможного контраргумента, которое допускает существование противоположной или иной точки зрения на проблему, сформулированную в тезисе, с целью укрепления аргументации. Оговорки могут касаться не только утверждения, но также данных и основания. Вопрос: какие контраргументы возможны со стороны оппонента?

6. Qualifier (квалификатор) – ограничитель достоверности утверждения или условий, при которых это утверждение считается верным. Вопрос: в какой степени вы считаете это утверждение верным?

Ниже приводится пример развернутого аргумента, построенного на основе модели Тулмина:

It is highly possible (Qualifier), Jim treats his wife inconsiderately (Claim), as he leaves her at home to care for the children while he goes out (Grounds). Unless women have no objections to that (Rebuttal), men must not leave their wives at home (Warrant). Modern principles of gender equality require that (Backing).

В данной модели именно основание (Warrant), особенно выраженное имплицитно, представляется самым важным и сложным компонентом с точки зрения формулировки и идентификации аргументационной конструкции. В некоторых случаях основания вполне тривиальны, к ним можно не апеллировать явно, если высока степень уверенности, что основание является общим знанием для говорящего и адресата. Например: *All people should buy this toothpaste (Claim). It makes teeth look white (Grounds). People want whiter teeth (Warrant).* В другом примере эта связь может не быть настолько очевидной, и основание проблематичней идентифицировать, как и аргументировать его валидность: *You should buy this perfume (Claim). This couple in the magazine ad is happy and attractive (Grounds). Perfume makes people happy and attractive (Warrant).*

Поскольку некоторые основания позволяют переходить от фактов к заключению безусловно, а иные – лишь с определенной долей вероятности, нельзя не заметить его гипотетичности и того факта, что валидность основания определяется едва ли поддающимися классификации факторами, среди которых личные убеждения и опыт, основанные на полученном воспитании, уровень образованности и интеллекта, политические убеждения, социальные, религиозные и культурные ценности и т.д. В этой связи, для усиления аргумента становится очевидной необходимостью непременно включать в аргументационную конструкцию поддержку (Backing). Например, для тезиса *Ahmed is a Muslim*, подкрепленного данными *He comes from Saudi Arabia*, правильным представляется поддержать основание *People from Saudi Arabia are Muslims* соответствующей статистикой *At least 80 % of Saudi Arabian citizens are Muslims*. Особенно важно учитывать этот факт при имплицитно выраженном основании.

В заключение стоит упомянуть, что в качестве аргументационной конструкции модель Тулмина имеет огромную прикладную ценность как для определения и анализа уже существующих аргументов, так и при составлении и проверке своих собственных. И не только для юристов, но и всех, кто занимается научными исследованиями, интересуется дебатами, занят в индустрии убеждения, а также студентов-филологов практически любой специальности.

М. А. Гладко

КОММЕНТАРИЙ НА НЕГАТИВНЫЙ ОТЗЫВ КЛИЕНТА: ТАКТИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ

Коммуникация управляет людьми, их жизнью, развитием, поведением, знанием мира и себя как части этого мира. Эффективная коммуникация в деловых переговорах отражает процесс, в результате которого партнеры с разными интересами, стратегическими позициями, ожиданиями находят взаимовыгодную область сотрудничества.

Однако в деловой коммуникации, как и в любом другом виде человеческого общения, иногда возникают преграды к достижению конечной цели общения. Такими преградами могут стать возражения клиента, выражение своего негативного отношения. В деловой коммуникации возражение характеризуется высказыванием адресата, которое содержит в себе негативное отношение к продукту, компании, сервису, выражающиеся по-разному: начиная с легкого сомнения, неуверенности, страхе в чем-либо до резкой критики, жалобы.

Любой негативный отзыв может иметь положительные стороны. Необходимо рассматривать каждый новый отзыв негативной тональности как источник перемен и как дальнейшее развитие компании. Обратная связь от аудитории может дать значимую информацию о том, как можно улучшить