
ПАРЕМИИ КАК ВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА АРГУМЕНТАЦИИ

М.А. Серёгина

Кафедра лингвистики
Педагогический институт Южного федерального университета
ул. Большая Садовая, 33, Ростов-на-Дону, Россия, 344082

В статье рассматриваются паремии с точки зрения одного из видов речевого воздействия — аргументации в процессе коммуникации на материале немецкого и русского языков.

Ключевые слова: русские и немецкие паремии, аргументация, речевое воздействие, коммуникация.

Интерес к фольклору, в том числе паремиям, является одной из доминирующих черт современной лингвистики, в которой наблюдается радикальный поворот к человеческому фактору в языке. Сегодня научный интерес исследователей переключился с вопросов внутренней организации языка на внешние аспекты его функционирования. Так, в центре внимания лингвистов оказались проблемы речевого воздействия.

В лингвистической литературе речевое воздействие является весьма сложным феноменом, так как оно относится к той области коммуникативной деятельности человека, в которой пересекаются интересы целого комплекса смежных наук. К таким наукам можно отнести психолингвистику (А.А. Залевская, С.Л. Рубинштейн), скрытую (С.Д. Кацнельсон, Г.Г. Матвеева) и функциональную прагмалингвистику (Н.Д. Арутюнова, Л.А. Киселева, Г.Г. Матвеева, Ю.С. Степанов, Н.И. Формановская), риторику и теорию аргументации (Н.А. Безменова, Н.Н. Кохтев, П. Сопер).

Дадим определение понятию «речевое воздействие» и опишем его структуру.

Представители традиционной лингвистики (А.Н. Баранов, В.З. Демьянков, Ю.А. Сорокин, Е.Ф. Тарасов) определяют речевое воздействие как любое речевое общение, взятое в аспекте его целенаправленности, целевой обусловленности.

Такое общение предполагает свою структуру, которая включает субъект воздействия, объект воздействия, средства воздействия. В дискурсе речевого воздействия обычно описывается с позиции одного из коммуникантов, когда он рассматривает себя как субъект воздействия, полагая своего собеседника объектом. Быть субъектом речевого воздействия — это значит регулировать деятельность своего собеседника, а именно при помощи речи побуждать другого человека начать, изменить, закончить какую-либо деятельность или начать новую.

Что касается средств речевого воздействия, то оно достигается с помощью особых инструментов. Различают две основные формы речевого воздействия — вербальное и невербальное. Вербальное (от латинского *verbum* слово) речевое воздействие — это воздействие при помощи слов. При вербальном воздействии имеет значение, в какой речевой форме выражается мысль, в каких словах, в какой последовательности, как громко, с какой интонацией, что, когда, кому говорится.

К вербальным инструментам воздействия относятся норма, контакт, содержание, выбор речевой единицы, манера, объем, расположение информации, фактор адресата (пол, возраст, социальное положение).

Невербальное воздействие — это воздействие при помощи несловесных средств, которые сопровождают нашу речь (жесты, мимика, поведение во время речи, внешность говорящего, дистанция между собеседниками и др.) К невербальным средствам воздействия можно отнести внешность, взгляд, физическое поведение, пространство.

Удачно построенное вербальное и невербальное воздействие обеспечивает эффективность общения. В данной статье мы остановимся на вербальных средствах воздействия. Обратимся к вопросу о том, какие вербальные средства воздействия могут быть использованы для достижения эффективного речевого воздействия. Перечислим основные случаи значимого выбора языковых средств речевого воздействия.

1. Выбор формальной оболочки текста (аллитерация, фоносемантика, ритм, рифма, паузация, интонация, тембр голоса и т.д.) чаще всего встречается в поэзии, рекламе.

2. Лексический выбор слов и словосочетаний проявляется в выборе эмоционально нагруженной лексики (фразеологизмы, метафоры, метонимии, жаргонизмы, эвфемизмы и т.д.). Эмоционально нагруженная лексика является основным средством воздействия во многих речевых жанрах: художественном, публицистическом, языке газеты, рекламы, политической коммуникации, одним словом, везде, где необходимо обращаться к чувствам и эмоциям людей, чтобы добиться их доверия, расположения, затронуть струны их души и тем самым незаметно «просочиться» сквозь их сознание с целью воздействия.

3. Выбор грамматических категорий: замена активных конструкций на пассивные или наоборот, выбор императивного наклонения, выбор дейктических местоимений, неопределенно-личных местоимений, выбор форм сослагательного наклонения, выбор форм категории времени и т.д.

4. Выбор синтаксических конструкций. Достаточно широкий выбор средств речевого воздействия предоставляется синтаксисом. Выбор синтаксической конструкции способен, в частности, менять точку зрения, включать или не включать в фокус внимания тех или иных участников ситуации и тем самым достигать эффективного воздействующего эффекта.

В этом плане паремии обнаруживают свою значимость, так как в соответствии с нашим определением являются одной из подсистем языка синтаксического уровня. Они представляют собой вторичные, переосмысленные устойчивые замкнутые знаки, являются маркерами ситуаций или отношений между ними, используясь в речевых актах как языковые единицы осознаваемого выбора.

Рассмотрим паремии с точки зрения вербальных средств достижения эффективного речевого воздействия, а именно их аргументативную роль в дискурсе на материале русского и немецкого языков.

Обычные предложения в большинстве случаев являются прагматически немаркированными. Вне реального контекста употребления их функциональное на-

значение нельзя идентифицировать. Паремии уже сами по себе имеют определенную прагматическую установку. Они, как правило, являются заведомо специализированными в своем функциональном статусе: одни из них преимущественно выступают как советы (*He говори гон, пока не перепрыгнешь; Поспешишь — людей насмешишь; In Rom ist nicht gut mit dem Papst zu streiten; Erst besinnen, dann beginnen*), другие — как поощрения (*Кто рано встает, тому бог подает; Кто правду хранит, того бог наградит; Morgenstunde hat Gold im Munde*), третьи — как утешения (*Перемелется мука будет; Бедность не порок; Geduld bringt Rosen; Auf den ersten Schuß fällt keine Festung*) и т.д. Так паремии представляют собой нечто вроде «козырных карт» в ситуациях речевого взаимодействия (Сидоркова 1999: 6), позволяющих владеющему ими человеку умело манипулировать собеседником или аудиторией, т.е. воздействовать на них.

Важно также отметить, что паремии представляют почти идеальный объект для выявления арсенала особо востребуемых в коммуникации речевых действий и соответствующих им смысловых типов (вследствие чего они и приобрели стандартизованное языковое выражение). В данном случае информативным является не текст паремии «внутри себя», а выбор данной паремии как целого и ее использование в определенной ситуации. К таким ситуациям можно отнести положительную или отрицательную оценку (отношение) событий (*Мое дело — сторона; Mein Name ist Hase, ich weiß von nichts; Не всякая вина виновата; Alle Tage ist kein Sonntag*) или человека (его качеств (*И в воде не тонет, и в огне не горит; Hunde, die bellen, beißen nicht*), внешности (*Краше в гроб кладут; Kleider machen Leute*), поступков (*Не загребай чужими руками жар; Sprich immerzu, doch laß die Hände in Ruh*), качество сделанной работы (*А воз и ныне там; Из рук вон плохо; Alt genug und doch nicht klug*), уровень жизни (*Один как перст; Sich regen, bringt Segen*), возраст (*Песок сыплется; Kleine Kinder, kleine Sorgen, große Kinder, große Sorgen*)).

В подавляющем большинстве соответствующих употреблений роль паремий можно также охарактеризовать как аргументативную: они подкрепляют, усиливают, обосновывают позицию или мысль говорящего, высказываемую по какому-то поводу. В связи с этим, по нашему мнению, их можно выделить в особый вид языковых единиц и назвать аргументативными средствами языка.

Обратимся к понятию аргументации и ее структуре.

Аргументация является особым видом коммуникации, суть которой заключается в специфическом воздействии на сознание адресата посредством языковых выражений, организованных в соответствии с принятыми в данной культуре принципами убеждения [7. С. 32].

Теория аргументации разрабатывается как отечественными (А.Н. Баранов, А.А. Ивин, О.В. Куликова, С.А. Ромашко, Г.К. Хамзина), так и зарубежными учеными (Р. Блакар, Р. Гроотендорст, Ф. ван Еемерен, П. Сопер). В достаточно обширной литературе по аргументации, имеющейся сегодня, даются различные подходы к исследованию данного явления. Все их условно можно разделить на философские (Аристотель), риторические (Н.А. Безменова, Н.Н. Кохтев, П. Сопер) и лингвистические (А.Н. Баранов, А.А. Ивин, О.В. Куликова, С.А. Ромашко, Г.К. Хамзина).

Согласно Аристотелю, языковая форма аргументации находится в непосредственной зависимости от слушателя [2]. Анализ этой зависимости лежит в основе лингвистических подходов к аргументации, среди которых особое место занимает прагмадиалектическая теория аргументации, разработанная Ф. ван Еемереном и Р. Гроотендорстом. Авторы данной теории рассматривают аргументацию как явление вербальной коммуникации, которое должно быть изучено как специальная форма дискурса, характеризующаяся использованием языковых средств для разрешения разногласия мнений [10]. В нашем исследовании таким средством разрешения разногласия мнений являются паремии.

Что касается структуры процесса аргументации, Ф. ван Еемерен и Р. Гроотендорст различают четыре стадии, которые, в свою очередь, соответствуют четырем этапам аргументативного дискурса [10. С. 281—283]: стадия конфронтации; исходная стадия; стадия аргументации; заключительная стадия. Рассмотрим данные стадии процесса аргументации на примере контекстуального употребления паремии *Худой мир лучше доброй ссоры*.

I. [Серебряков:] Когда я после того случая на другой день старался обдумать все происшедшее и вспомнил о нашем разговоре, мне было очень неприятно. Будем друзьями.

[Орловский:] Вот так бы давно, душа моя. *Худой мир лучше доброй ссоры* (А. Чехов, Леший).

Открывает процесс аргументации стадия конфронтации (“confrontation stage”), на которой разногласие мнений представлено оппозицией между точкой зрения и ее неприятием. Данная стадия в приведенном диалоге представлена воспоминанием одного из собеседников об их неприятном разговоре накануне («вспомнил о нашем разговоре, мне было очень неприятно»). В аргументативном дискурсе вторая стадия соответствует этапу, на котором возникает несогласие по выдвинутой точке зрения, столкновение двух противоположных мнений. Если одна из сторон предлагает остаться друзьями («будем друзьями»), значит, имело место несогласие, столкновение двух противоположных мнений спорщиков Серебрякова и Орловского. На третьей стадии (“opening stage”) выявляются антагонист и протагонист, определяются их задачи в процессе аргументации. Как видно из примера, в данном случае, обе стороны стремятся к примирению («будем друзьями» — «вот так бы давно»). Поэтому нельзя четко выделить антагониста и протагониста в приведенном контексте, хотя сначала оба наших героя и не могли прийти к взаимопониманию («вспомнил о нашем разговоре, мне было очень неприятно»). Наконец, решающим моментом процесса аргументации является стадия аргументации (“argumentation stage”), на которой протагонист защищает свою точку зрения против критических выпадов антагониста. В дискурсе эта стадия соответствует этапу, на котором одна сторона приводит аргументы для того, чтобы развеять сомнения противоположной стороны, последняя, в свою очередь, противостоит этим аргументам. В нашем случае в качестве аргумента для разрешения сложившейся ситуации второй собеседник приводит паремию *Худой мир лучше доброй ссоры*. Она имеет следующее пропозициональное содержание: лучше не доводить напряженные отношения до открытой ссоры. Это и подтверждает намерение Орловского разрешить все мирным путем. Завершает аргументацию заключительная

стадия (“concluding stage”), на которой протагонист и антагонист делают выводы о том, была ли точка зрения протагониста успешно защищена от критических доводов антагониста. В аргументативном дискурсе эта стадия соответствует этапу, на котором стороны делают выводы о результатах и попытках разрешить разногласия, подводят итоги. Попыткой разрешить разногласия становится реплика «вот так бы давно, душа моя».

Выбор одним из собеседников паремии *Худой мир лучше доброй ссоры* предвосхищает их намерение договориться, так как в своем значении данная паремия изначально предполагает примирение враждующих сторон (лучше жить мирно, чем воевать). Такие паремии в рамках теории аргументации мы называем паремиями положительной аргументации. В качестве примера можно привести и такие, как *Терпи, казак, атаманом будешь*; *Все мы люди, все мы человеки*; *Нет худа без добра*; *Не в деньгах счастье*; *Irren ist menschlich*; *Andere Jahre, andere Haare*:

II. Mein getreuer Eckehard erhob sich. Er bot mir die Hand und sagte: „Nichts für ungut, *irren ist menschlich*“ (Jobst, Der Findling).

Желание помириться подтверждается не только невербальным средством аргументации («Er bot mir die Hand»), но и вербальным («Nichts für ungut»), которое усиливается паремией положительной аргументации с пропозициональным содержанием «Человеку свойственно ошибаться».

III. Не хотелось Максиму учиться, а отцу хотелось, чтоб он человеком вышел. «*Терпи, казак, — атаманом будешь*» (Ф. Решетников, Горнозаводские люди).

В данном примере реализуется смысл паремии *Терпи, казак, атаманом будешь* в качестве призыва терпеливо переносить трудности, чтобы добиться в жизни многого, например, занять высокое положение. Паремия употребляется отцом в качестве положительной аргументации с целью предотвратить конфликт («Максиму не хотелось учиться, а отцу хотелось ...»), прийти к компромиссу («чтоб он человеком вышел»), подбодрить сына, который жалуется на тяжелое для него бремя учебы. С помощью данной паремии отец подкрепляет свои доводы («атаманом будешь», т.е. займешь высокое положение в обществе, а значит, получишь уважение и достаток для себя и своих близких, семьи, родителей), усиливает аргументацию своего наставления.

Необходимо отметить, что приведенный аргумент в виде паремии оценивается собеседниками положительно, как в примере:

IV. [Коринкина:] ... Нравится вам моя мысль?

— [Дудукин:] Вот это идея, идея! Мерси, мое сокровище! *Как это правильно в словице говорится: женский ум ... женский ум?..*

— [Миловзоров:] Женский ум лучше всяких дум.

— [Дудукин:] Вот что правда, то правда!.. (А. Островский, Без вины виноватые).

Для усиления своей аргументации в дискурсе собеседники приводят две и более паремий, что свидетельствует о высоком накале эмоций, равнодушном отношении к случившемуся, негативной оценке поступка собеседника:

V. Зверинец какой-то, а не человеческое общество! Обращаюсь к семьям со здоровыми генами: люди, рожайте побольше генетически нормальных, морально здоро-

вых детей! Зверенышей воспитывать бесполезно — *от осинки не родятся апельсинки, сколько волка не корми — он все в лес глядит, яблочко от яблони не далеко падает и т.д.* (Комсомольская правда, 28 октября 2008 г.)

Как показал последний пример контекстуального употребления паремий, наряду с паремиями положительной аргументации существуют и такие паремии, выбор которых свидетельствует о глубоких разногласиях между собеседниками. Если привести такую паремию в качестве аргумента, то не останется шансов на примирение: *В чужой монастырь со своим уставом не ходят; Отсталых бьют; Кого слово не проймает, того палка прошибет; Знай, сверчок, свой шесток; Den letzten beißen die Hunde; Eigener Herd ist Goldes wert; Wer nicht hören will, muß fühlen; Kein Aber.* Такие паремии мы называем паремиями отрицательной аргументации. Например:

VI. — А тебе, мой друг, не следовало не в свое дело вмешиваться. *В чужой монастырь со своим уставом не ходят.* Девчонка провинилась, и я ее наказала. Она моя, и я что хочу, то с ней и делаю (М. Салтыков-Щедрин, Пошехонская старина).

В данном примере собеседница не оставляет шансов на примирение («А тебе, мой друг, не следовало не в свое дело вмешиваться»), употребляя в качестве аргумента паремию («В чужой монастырь со своим уставом не ходят»), потому что в чужом месте подчиняются заведенным там правилам, порядкам, обычаям и т.п. Эта паремия только подкрепляет, усиливает, обосновывает ее позицию («Она моя, и я что хочу, то с ней и делаю»), высказываемую по поводу произошедшего («Девчонка провинилась, и я ее наказала»), но не снимает противоречий между собеседниками.

VII. Mayers macht tatsächlich keinen Versuch, einzulenken, er sagt: „*Den Letzten beißen die Hunde*, ich möchte nicht gern der Letzte sein.“ (Steinberg, Pferdewechsel)

Нежелание Майерса идти на уступки усиливается выбором паремии отрицательной аргументации *Den Letzten beißen die Hunde*. Она употребляется в переносном значении, но ее образность демонстрирует, что плохо быть последним, так как тебя могут покусать собаки, которые часто бегут за проезжающими мимо них транспортными средствами. А лексические компоненты данной паремии «*beißen, die Hunde*» только это доказывают. Именно этот аргумент, приведенный в виде паремии, и не позволяет герою идти на уступки в возникшем споре.

Паремии положительной и отрицательной аргументации употребляются собеседниками с одной макроцелью, т.е. стратегической целью: либо разрешить конфликт, либо оставить все, как есть. Но как показал материал исследования, наряду с этим существуют и микроцели выбора этих же паремий в аргументативном дискурсе, т.е. тактические цели. Их употребляют, чтобы успокоить собеседника (*Кашу маслом не испортишь; Doppelt (genäht) hält besser*), оправдать чей-либо поступок или поведение (*Все мы люди, все мы человеки; Irren ist menschlich; Конь о четырех ногах, да и тот спотыкается; Дареному коню в зубы не смотрят; Eitem geschenkten Gaul sieht man nicht ins Maul*), простимулировать к какому-либо действию (*Под лежащий камень вода не течет; Wer rastet, der rostet*) (все это были паремии положительной аргументации), а также поставить на место (*Знай, свер-*

чок, свой шесток; *Schuster, bleib bei deinem Leisten*), т.е. отрицательной аргументации.

Таким образом, рассмотрев паремии в рамках теории речевого воздействия с точки зрения их аргументативного потенциала в процессе коммуникации, мы пришли к следующим выводам. Паремии употребляются дуалистично одновременно с макро- и микроцелью. С этих позиций существуют паремии положительной и отрицательной аргументации в зависимости от макроцели коммуникации: разрешить или усугубить создавшуюся ситуацию, приведя в качестве аргументации паремию.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] *Аникин В.* Сборник русских пословиц и поговорок. — М.: Художественная литература, 1988.
- [2] *Аристотель.* — Соч. в 4 тт. — М.: Мысль, 1978. — Т. 2.
- [3] *Байер Х., Байер А.* Немецкие пословицы и поговорки: Сборник. — М.: Высшая школа, 1989.
- [4] *Ивин А.А.* Теория аргументации: Учеб. пособие. — М.: Гардарики, 2000.
- [5] *Куликова О.В.* Обучение аргументативному дискурсу в ходе языковой подготовки студентов нелингвистических специальностей // Разновидности дискурса и обучение специальным языкам. Вып. 458. — М.: Московский государственный лингвистический университет, 2001.
- [6] *Ромашко С.А.* У истоков научной аргументации // Речевое воздействие в сфере массовой коммуникации. — М.: Наука, 1990.
- [7] *Селиверстова Л.Н.* Речевое поведение политических деятелей Германии XX века: Дисс. ... канд. филол. наук. — Ростов-на-Дону, 2004.
- [8] *Сопер П.* Основы искусства речи. — М.: Гнозис, 1995.
- [9] *Хамзина Г.К.* Языковой стереотип речевых актов аргументации и возражения // Актуальные проблемы прагмалингвистики. Тезисы докладов научной конференции. — Воронеж: Воронежский государственный университет, 1996.
- [10] *Eemeren van F.H.* Fundamentals of Argumentation Theory. A Handbook of Historical Backgrounds and Contemporary Developments / van F.H. Eemeren, R. Grootendorst. — New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates Publishers, 1996.

THE PROVERBS AND PROVERBIAL PHRASES AS THE VERBAL EXPRESSION MEANS OF ARGUMENTATION

M.A. Seriočina

Department of linguistic
Pedagogical Institute, South Federal University, Russia
Bolshaya Sadovaya str., 33, Rostov-on-Don, Russia, 344082

This article studies the proverbs and proverbial phrases within the speech influence and the argumentation as the verbal expression means in the communication on the Russian and German material languages. From this position the author classifies the paroimias of the positive and negative argumentation.

Key words: the Russian and German proverbs and proverbial phrases, speech influence, argumentation, communication.