

РАЗДЕЛ 6. ЯЗЫК И КУЛЬТУРА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

УДК 81'22

Барбина Наталья Сергеевна

доктор филологических наук, доцент,
кафедра теоретической и прикладной лингвистики,
Байкальский государственный университет,
г. Иркутск, Российская Федерация,
e-mail: BarebinaNS@bgu.ru

Спиридонова Светлана Николаевна

магистрант,
кафедра теоретической и прикладной лингвистики,
Байкальский государственный университет,
г. Иркутск, Российская Федерация,
e-mail: sveta-spiridonova22@mail.ru

ПРАГМАТИКА СЛОВ-АРГУМЕНТАТОРОВ В РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ХЕДЖИРОВАНИЯ

Аннотация. В данной статье рассматривается функциональный аспект слов-аргументаторов в реализации аргументативной стратегии хеджирования. Определяется языковая сторона аргументации, а также приводится определение стратегии хеджирования, рассматриваются ее особенности и цели использования в процессе аргументации. Дано понятие слов-аргументаторов, приведены сведения об их классификации и функциях в реализации стратегии хеджирования. В статье предложен способ анализа контрастивных пар аргументативных паттернов. Полученные данные дополняют представление о функциональном диапазоне аргументации как речевого действия.

Ключевые слова: слова-аргументаторы, стратегия хеджирования, аргументация, хеджи, прагматика.

Natalia S. Barebina

D.Sc. in Philology, Associate Professor,
Department of Theoretical and Applied Linguistics,
Baikal State University,
Irkutsk, Russian Federation,
e-mail: BarebinaNS@bgu.ru

Svetlana N. Spiridonova

Master's Degree Student,
Department of Theoretical and Applied Linguistics,
Baikal State University,
Irkutsk, Russian Federation,
e-mail: sveta-spiridonova22@mail.ru

PRAGMATICS OF ARGUMENTATIVE WORDS IN A HEDGING STRATEGY

Abstract. The article discusses the role of argumentative words as part of a hedging argumentative strategy. The article concentrates on the linguistic side of the argumentation, as well as presents the definition of the hedging strategy, its features and purposes of use in the argumentation process. Much attention is given to the concept of argumentative words, their classification and pragmatics in a hedging strategy. The article suggests a method for analysing contrastive pairs of argumentative patterns. The findings complement the idea of the functional features of argumentation as a speech action.

Keywords: argumentative words, hedging strategy, argumentation, hedges, pragmatics.

Для лингвистических исследований на современном этапе развития языкознания характерна экспансия антропоцентрических идей в разные подходы к исследованию языка. Происходит все более последовательный отказ от рассмотрения языка как знаковой системы, функционирующей независимо от человека. В традициях лингвистической прагматики в фокусе исследований находится не только то, какие языковые единицы используются, но и те цели, для которых человек употребляет то или иное слово в различных речевых ситуациях. Следовательно, лингвисту доступно моделирование их роли в конструировании дискурса человеком.

Для изучения функций языковых единиц в речи ведутся исследования, в рамках которых изучают комплекс вопросов, связанных с говорящим, адресатом, их взаимодействием и коммуникативной ситуацией. Общаясь, люди не только взаимодействуют друг с другом, но и различным образом воздействуют на собеседника, вызывая определенную поведенческую реакцию, которая бы соответствовала интенции говорящего [1]. Успешное воздействие на адресата зависит от правильного выбора языковых средств выражения в определенной речевой ситуации. В связи с этим исследования в сфере прагматики не утрачивают своей актуальности, но, напротив, получают все новый материал для осмысления. В контексте аргументативного дискурса функциональный аспект языковых единиц является одной из наиболее значимых составляющих, так как аргументация направлена на убеждение слушателя, оправдание или опровержение точки зрения, достижение одобрения у определенной аудитории [2]. Таково наиболее устойчивое центральное значение семантической структуры слова *аргументирование*, которое тяготеет к логико-философскому идеалу рациональной речи. Однако мы можем наблюдать некоторую динамику периферийных значений этого слова. В некоторых дискурсах ядро смещается к семам «рассуждение», «объяснение», «оправдывание в слабой позиции», «риску» и некоторым другим. Возможно, это означает трансформацию в понимании перлокутивности концепции убедительности, которая сама по себе является неоднозначным конструктом. Убедительность речи может не входить в категорию перлокуции, а быть лишь

риторическим свойством речи. В обратном же случае даже беглого взгляда на библиографию достаточно для того, чтобы понять, что прагматические установки адресанта в убеждающей речи разные. На фоне того, что убеждение продолжает рассматриваться в рамках конфронтации и подчинения с помощью речи [3], высказываются идеи отказа от концепции утилитаризма (получение максимальной выгоды) [4].

Еще одним случаем, требующим более тщательного изучения, является то, что для достижения наибольшей убедительности используются различные стратегии, среди них стратегия хеджирования. Последняя подразумевает употребление говорящим определенных языковых единиц для достижения необходимого эффекта «речевого страхования». Такими единицами являются слова-аргументаторы (лексические единицы, улучшающие качество аргументации и, следовательно, увеличивающие эффективность воздействия на слушателя). Изучить взаимодействие аргументации и прагматического смягчения – это новая задача, которая позволяет глубже понять механизмы и прагматику убеждения.

Цель исследования состоит в том, чтобы уточнить понятия: слова-аргументаторы и хеджирование, а также описать функции слов-аргументаторов в стратегии хеджирования.

Хеджирование представляет собой стратегию, которая способствует достижению коммуникативных целей в процессе диалога, минимизируя при этом потенциальные разногласия между собеседниками. В лингвистике понятие хеджирования рассматривается исследователями данной области знания как средство прагматического воздействия [5]. Термин «хеджирование» был заимствован из экономики, где он означает меры, нацеленные на страхование рисков на финансовых рынках [6].

В лингвистический научный оборот данное понятие было введено Джорджем Лакоффом в статье “Hedges: A Study in Meaning Criteria and the Logic of Fuzzy Concepts” [7, с. 471]. Термин практически полностью сохранил свое исходное значение, обозначая «речевое страхование», т. е. защиту говорящего от радикальных, агрессивных, прямолинейных или оскорбительных высказываний в адрес второй стороны.

Как отмечает Т. И. Грибанова [8], хеджинговые маркеры транслируют, насколько то или иное суждение является безапелляционным либо допускает различные трактовки и интерпретации. Таким образом, термин «хеджирование» можно рассматривать как попытку следовать стратегии вежливости и построения социального взаимодействия посредством более мягкой формы выражения критических замечаний и демонстрации уважения к коллегам или аудитории, которые могут разделять иную точку зрения. Другими словами, автор выражает собственную точку зрения и излагает информацию именно в виде мнения по изучаемому вопросу, а не как факт. В этой же перспективе выполнено исследование В. А. Осиповой, которая трактует хеджирование как перенос ответственности [9].

Каноническая аргументация понимается как реализация концепта убеждения. Однако все чаще звучат мнения о том, что аргументация реализует не только

персуазивные намерения, но и другие цели адресанта [10]. Действительно, полное убеждение возможно, например, в суде, в математическом доказательстве, но во многих контекстах социума с помощью аргументации решаются и другие задачи, например, создание образа, интереса, вовлечения и др.

В рамках подхода О. Дюкро к рассмотрению аргументации реализована идея о том, что аргументативные функции имманентно включены в языковую систему. Это означает, что каждая лингвистическая единица потенциально несет аргументативную нагрузку [11]. Особую роль в данном подходе играют так называемые слова-аргументаторы, их семантическая структура ориентирована на реализацию аргументативной функции. Механизм реализации этой функции состоит в том, что они ориентируют интерпретацию высказывания в сторону поддержки или ослабления определенного тезиса. Для иллюстрации сказанного приведем несколько примеров:

1) *Акции упали на 10 %, инвесторы в панике.* 2) *Акции упали **уже** на 10 %, инвесторы в панике.* 3) *Акции упали на 10 %, инвесторы **уже** в панике.* В примере мы видим три способа интерпретации тезиса об акциях: если в первом случае это просто констатация, то во втором экспрессивно-усилительное **уже** маркирует переход к качественной характеристике и пороговому значению акций, а в третьем **уже** маркирует порог эмоционального состояния инвесторов. Здесь слово **уже** усиливает аргументацию о достижении некоторого рубежа.

Рассмотрим еще пример.

1) *Кандидат выглядел **неубедительно**.* 2) ***Все-таки** кандидат выглядел **неубедительно**.*

В первом случае высказывание констатирует факт. А во втором **все-таки** показывает неоправдавшееся ожидание. Возникает ряд импликатур: *хотя он готовился неделю...; хотя у него большой опыт...; ...и это при том, что у него была большая поддержка; хотя другие кандидаты подготовились хуже...*

Таким образом, слова-аргументаторы можно определить как лексические единицы для убеждения, подкрепления, развития конкретной идеи или доказательства, которые выполняют функцию улучшения качества аргументации и оказания воздействия на адресата [12, с. 2].

Хотя традиционно слова-аргументаторы рассматриваются как средства усиления аргументативной направленности высказывания [13; 14; 15; 16], в определенных дискурсивных условиях они могут выполнять и хеджирующую функцию – то есть способствовать смягчению категоричности, выражению эпистемической осторожности или сохранению «лица» собеседника. Такое двойственное функционирование обусловлено прагматической гибкостью языковых единиц и их зависимостью от контекстуальных параметров.

Г. Р. Власян отмечает, что «хеджи могут быть выражены различными лексическими, морфологическими, а также синтаксическими средствами», в числе которых на материале английского языка она выделяет: модальные глаголы; модальные прилагательные, наречия и существительные; аппроксиматоры степени, количества, частоты и времени; эпистемические глаголы; вводные конструкции; придаточные условные предложения, содержащие союз *if*; косвенные речевые

акты; металингвистические комментарии (*strictly speaking, so to say*); разделительные вопросы; отрицательные конструкции; пассивный залог без агента действия; составные хеджи (*it seems reasonable*) [17, с. 687].

Интерес представляет классификация на материале русского языка, представленная О. А. Богинской. Согласно данной классификации средства хеджирования делятся на лексические (прилагательные, наречия, глаголы, частицы) и синтаксические, к которым относятся вводные, отрицательные, противительные, уступительные и вопросительные конструкции [18, с. 23].

Б. В. Светайлов [19] приводит классификацию, в которой выделяет односоставные хеджи (хеджи, выраженные одним словом) и многосоставные хеджи (хеджинговые конструкции, состоящие из нескольких слов).

Несмотря на некоторую обобщенность классификации, предложенной Б. В. Светайловым, именно она подходит для описания слов-аргументаторов в качестве компонентов хеджирования, так как слова-аргументаторы не могут быть точно определены с помощью конкретного набора единиц (например, конкретных слов или словосочетаний, которые бы всегда являлись словами-аргументаторами). Это связано с тем, что слова-аргументаторы представлены большим количеством языковых средств: как отдельными словами, так их комбинациями, которые могут приобретать и утрачивать статус слов-аргументаторов в зависимости от ситуации их применения в речи или тексте.

Как компоненты хеджирования слова-аргументаторы позволяют избежать категоричности высказываний, намеренно понижая их точность и определенность, что дает возможность говорящему представить какую-либо идею как субъективное мнение, а не как безусловную истину. В профессиональной коммуникации это необходимо для создания «безопасной» среды, которая может быть достигнута только при условии взаимоуважения и дружелюбия сторон [20]. В следующем примере слова-аргументаторы используются рецензентом в качестве средств снижения категоричности в отношении работы другого человека: «*La fiabilité des références est parfois douteuse lorsqu'il se remémore ses rapports avec l'institutionnalisme américain: il évoque par exemple plusieurs fois ([1972], [1978]) un volume pour lui typique de ce courant, The New Economics, qui n'a jamais existé <...> (Barbaroux, 2017, p. 224).* – Достоверность ссылок иногда вызывает сомнения, когда он вспоминает о своих отношениях с американским институционализмом: например, он несколько раз упоминает ([1972], [1978]) типичную для этого направления книгу «Новая экономика», которой никогда не существовало <...>» (пример заимствован из [19, с. 55]). Здесь рецензент выражает сомнение относительно достоверности приводимых ссылок, однако выражает критику в более «мягкой» форме, используя оценочное прилагательное *douteuse* (сомнительный) и наречие *parfois*, которое в данном контексте используется для передачи того, что не все ссылки вызывают сомнения, а лишь некоторая часть, что также снижает категоричность критики.

Слова-аргументаторы также помогают реализовать функцию смягчения формулировок и придать некоторую обтекаемость высказыванию, что можно проиллюстрировать на следующем примере, взятом из материалов публичного

заседания Совета графства по вопросу постройки новой объездной дороги: *The Killinghall bypass does bypass some of the severe bends of at the southern ends. I accept that there is **still** a section of six or seven miles between that improvement and Ripon* [english-corpora.org] (*Объездная дорога Киллингхолл действительно обходит некоторые крутые повороты на юге территории. Я признаю, что между построенной дорогой и Рипоном **всё ещё** есть участок длиной шесть или семь миль*). В данном примере можно увидеть, как говорящий смягчает формулировку недостатка постройки новой дороги (даже после постройки останется неохваченный участок между пунктами отправления и назначения) с помощью слова-аргументатора *still*, придавая высказыванию более обтекаемую форму и уменьшая значимость данного недостатка.

Встает вопрос о способе анализа таких единиц. Мы предлагаем способ анализа контрастивных пар аргументативных паттернов.

Приведем пример хеджирования из области менеджмента новостей. «*И, конечно, бежать, спешить брать сейчас ипотечный кредит, **наверное**, не стоит, надо смотреть, какие индивидуальные условия у каждой семьи*», – отметила Набиуллина [https://ruscorpora.ru]. Если исключить из высказывания лексему *наверное*, получим более категоричное утверждение. Мы видим, что спикер балансирует между авторитетом и недирективностью. Глава ЦБ не берет на себя ответственность за решение семьи, она лишь констатирует вероятную нерациональность следования тренду массового поведения. Таким образом, это сравнительный анализ пар текстов с маркером и без маркера, направленный на выявление прагматических трансформаций, индуцируемых словами-аргументаторами. В перспективе возможно построить аннотированный корпус таких пар.

Резюмируя, отметим, что взгляд на языковое взаимодействие с точки зрения реализации аргументативного модуса дискурса дает возможность проанализировать речевоздействующий потенциал коммуникации. Слова-аргументаторы иллюстрируют прагматический потенциал языка. Их функция – не только передача информации, но и придание высказыванию направленной аргументативной силы. Согласно теории языковой аргументации О. Дюкро, такие слова встраиваются в стратегический план говорящего и служат инструментом реализации его коммуникативных намерений, в частности – убеждения. Однако персуазивность аргументации, признаваемая многими, имеет свою специфику в разных дискурсах. Поэтому концепция «убеждения» посредством аргументирования требует уточнения относительно того, какие намерения реализует говорящий, пишущий. Это может быть не только убеждение само по себе, но и дискредитация, создание образа, вовлечение, интерес и др. Это анализ того, как функционируют языковые единицы не просто для передачи информации, а как способ воздействия и управления в конкретном социальном контексте.

Языковое хеджирование находится в рамках следующего спектра понятий:

- прагматика (регуляция, осторожность в высказываниях, перенос ответственности, смягчение и дипломатия),
- структурно-семантический смысл (аппроксимация, оговорка, адаптация),

– лексико-семантические особенности (обтекаемость формулировок, уклончивость, лавирование).

Оно противопоставлено категоричности, прямолинейности, безапелляционности. С другой стороны, явление языкового хеджирования следует отличать от неуверенности или косноязычия. Напротив, хеджирование представляет собой искусно проработанную стратегию, которая позволяет решать многие задачи там, где требуется «мягкая сила языка». В какой-то степени в описании хеджирования уместна метафора выживания в языковой среде, особенно в сложных переговорах, дискуссиях или публичной коммуникации, там, где требуется сохранить доверие и репутацию.

Таким образом, можно сделать вывод, что слова-аргументаторы как компоненты хеджирования являются важной составляющей для успешной реализации данной стратегии, так как позволяют представить высказывание с наиболее выгодной стороны для говорящего. Использование слов-аргументаторов позволяет говорящему выстроить эффективное взаимодействие с аудиторией и реализовать свое намерение, не нарушая при этом коммуникативные границы и подерживая репутацию.

Список использованной литературы

1. Гусаров Д. А. От прагматики высказывания к прагматике перевода / Д. А. Гусаров // Армия и общество. – 2008. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ot-pragmatiki-vyskazyvaniya-k-pragmatike-perevoda>
2. Кунаева Н. В. Аргументативный дискурс: основные подходы к изучению и проблемы анализа / Н. В. Кунаева // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Лингвистика и межкультурная коммуникация. – 2008. – № 2. – С. 35–39.
3. Зиско О. Ю. Речевые тактики, реализующие конфронтационную коммуникативную стратегию подчинения и убеждения / О. Ю. Зиско // Лингвистические и культурологические аспекты современного инженерного образования : Сборник тезисов IV Международной научно-практической конференции памяти кандидата педагогических наук, доцента Н. А. Качалова, Томск, 15–17 ноября 2023 года. – Томск: Национальный исследовательский Томский политехнический университет, 2023. – С. 140–144. – EDN PDVVI.
4. Азылбекова Г. О. Речевая стратегия убеждения: Утилитарный аспект / Г. О. Азылбекова // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Лингвистика и межкультурная коммуникация. – 2011. – № 1. – С. 133–136. – EDN NVXTPD.
5. Малюга Е. Н. Хеджирование в англоязычной деловой коммуникации: лингвопрагматический аспект / Е. Н. Малюга, Е. А. Москвичева // Вопросы прикладной лингвистики. – 2022. – № 45. – С. 37–61. – DOI 10.25076/vpl.45.02.
6. Власян Г. Р. Лингвистическое хеджирование как средство реализации стратегий вежливости в разговорном диалоге / Г. Р. Власян, Е. М. Петрова // Культура и текст. – 2021. – № 1(44). – С. 216–227. – DOI 10.37386/2305-4077-2021-1-216-227. – EDN FFASZH.

7. Lakoff G. Hedges: A Study in Meaning Criteria and the Logic of Fuzzy Concepts / G. Lakoff // *Journal of Philosophical Logic*. – 1973. – Vol. 2, No. 4. – P. 458–508.
8. Грибанова Т. И. Лингвистические и социокультурные особенности хеджирования в научном дискурсе (на материале текстов англоязычных научных статей экономической направленности) : специальность 10.02.04 «Германские языки» : диссертация на соискание ученой степени кандидата филологических наук / Т. И. Грибанова ; Самарский государственный экономический университет. – Самара, 2021. – 214 с.
9. Осипова В. А. Средства реализации лингвистического хеджирования в англоязычном научном дискурсе / В. А. Осипова // *Актуальные проблемы лингвистики: взгляд молодых исследователей* : Сборник научных статей / Челябинский государственный университет. Том Выпуск 8. – Челябинск : Библиотека А. Миллера, Челябинский государственный университет, 2023. – С. 125–131. – EDN ZFVAAB.
10. Лисанюк Е. Н. Аргументация и риск / Е. Н. Лисанюк, Н. В. Перова // *Вестник Томского государственного университета. Философия. Социология. Политология*. – 2021. – № 59. – С. 278–289.
11. Ducrot O. Slovenian lectures : argumentative semantics / O. Ducrot // *Conferences Slovenes* / I. Ž. Žagar (ed.). – Ljubljana :ISH, 1996. – P. 241–253.
12. Ю Е. К вопросу о лингвопрагматической таксономии слов-аргументаторов / Е. Ю // *Русский лингвистический бюллетень*. – 2023. – № 10(46). – DOI 10.18454/RULB.2023.46.2. – EDN NXUYHJ.
13. Нешева Т. В. К проблеме взаимосвязи понятий аргументативного потенциала, нормы и градуальности / Т. В. Нешева // *Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов*. – 2007. – № 4(52). – С. 251–254. – EDN KVZQHZ.
14. Ситосанова О. В. Прагматические особенности слов-аргументаторов в бытовом дискурсе / О. В. Ситосанова // *Вестник Ангарской государственной технической академии*. – 2007. – Т. 1, № 1. – С. 113–116. – EDN QCQYSD.
15. Ducrot O. Les mots du discours / O. Ducrot at al. – Paris : Minuit, 1980. – 241p.
16. Ducrot O. Operateurs argumentatifs et visée argumentative / O. Ducrot // *CLF*. – Vol.5. – Genève, 1983. – P. 7–36.
17. Vlasyan G. R. Linguistic Hedging In The Light Of Politeness Theory / G. R. Vlasyan // *Word, Utterance, Text: Cognitive, Pragmatic and Cultural Aspects : European Proceedings of Social and Behavioural Sciences*. – 2018. – Vol. 39. – P. 685–690. – DOI 10.15405/epsbs.2018.04.02.98.
18. Богинская Е. С. Хеджирование как стратегия вежливости в жанре рецензии на научную статью / Е. С. Богинская // *Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Гуманитарные науки*. – 2023. – № 12. – С. 146–150. – DOI 10.37882/2223-2982.2023.12.05.

19. Светайлов Б. В. Хеджирование в научной статье экономической тематики: социокультурные нормы и смыслообразовательные особенности в разноструктурных языках : специальность 5.9.6 «Языки народов зарубежных стран (германские языки)» : диссертация на соискание ученой степени кандидата филологических наук / Б. В. Светайлов ; Северо-Кавказский федеральный университет. – Ставрополь, 2024. – 214 с.

20. Викторова Е. Ю. Хеджирование в письменной научной речи как проявление ее диалогичности (на материале отзывов о диссертации) / Е. Ю. Викторова // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Филология. Журналистика. – 2024. – Т. 24, вып. 4. – С. 371–378. – DOI 10.18500/1817-7115-2024-24-4-371-378. – EDN DPJIBQ.