

УДК 81.22

Фэн Юньфэй

аспирант,

кафедра теоретической и прикладной лингвистики,

Байкальский государственный университет,

г. Иркутск, Российская Федерация,

e-mail: 1279746232@qq.com

ЛИНГВОКУЛЬТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЭРИСТИЧЕСКОГО ДИСКУРСА

Аннотация. В данной статье описывается понятие эристического дискурса. Как форма общения, в которой доказывается точка зрения, а также опровергается точка зрения собеседника, он имеет различный статус в каждой стране. В статье обобщается восприятие спора в китайской лингвокультуре и методы победы в споре.

Ключевые слова: эристический дискурс, спор, литература, метод, Конфуций.

Feng Yunfei

PhD Student,

Department of Theoretical and Applied Linguistics,

Baikal State University,

Irkutsk, Russian Federation,

e-mail: 1279746232@qq.com

LINGUOCULTURAL PECULIARITIES OF HEURISTIC DISCOURSE

Abstract. This Article describes the concept of eristic discourse. As a form of communication that proves one's point of view as well as refutes the interlocutor's point of view, it has a different status in each country. The article summarizes the perception of argument in Chinese linguoculture and the methods of winning an argument.

Key words: eristic discourse, argument, literature, method, Confucius.

Эристика как умение спорить зависит от того, каким образом люди используют язык для убеждения собеседника. Известно, что в разных культурах существуют различные исторические и культурные основания, которые оказали влияние на сложившиеся традиции ведения споров. Современный мир создает новые условия и требует адаптации культурных норм и ценностей в процессе ведения дискуссий. Осознание этих различий позволяет более эффективно и этично вести диалог с представителями других культур. Исследованию традиций и современной китайской научной мысли в осмыслении этого вопроса посвящена данная статья.

Эристический дискурс – это форма общения, направленная на убеждение и доказательство своей точки зрения, а также на критику аргументов собеседника. Он часто имеет вид дебатов, споров, полемики, а речевое действие эристики методологически соотносимо с двумя аспектами:

- 1) как метод отыскания истины с помощью спора;
- 2) как метод борьбы за победу в споре любой ценой.

Для эристического дискурса характерным является то, что в нем фрагментарно представлено действие аргументирования, но ситуативный контекст и экстралингвистические факторы языковой коммуникации ограничивают и искажают диалектический посыл этого рационального действия.

Эристика может быть полезным инструментом для обсуждения сложных вопросов и разрешения разногласий, но требует навыков анализа и аргументации. На наш взгляд, эристический дискурс является проблемным участком во многих сферах коммуникации, а лингвокультурные особенности составляют значимую группу факторов, обуславливающих его функционирование. Это связано с тем, что в разных странах отношение к спору разное. Об этом пишут, например, Н. С. Баребина и Ч. Фан, наблюдая за аргументацией экологических топосов в политическом дискурсе и фиксируя определенные языковые различия, укладываемые в оппозицию «западная модель аргументации – восточная модель аргументации» [9]. Можно сказать, что на сегодняшний день общим местом является понимание разницы между европейской и восточной традициями культуры спора и действий, входящих в круг этого явления. Так, Е. Б. Аврускина, делая обзор других работ, заключает, что документально подтверждена следующая точка зрения: «Сравнивая восточную и европейскую культуры, мы установили антириторический характер стратагемного мышления Древнего Китая и риторическую направленность манипуляции Античной Греции и Древнего Рима; религиозный фанатизм, характерный <...> для эпохи Средневековья, и идеологизация коммуникации в период буржуазных революций» [1].

Различия имеют и более глубокие корни, лежащие в разнице логических систем двух культур [5]. Если считать, что логика – это форма интеллектуальной деятельности, то различия порождают ряд вопросов и в моделях рассуждения, и с точки зрения идеала истины, что, безусловно, находит выражение в языке. Этим обусловлена актуальность лингвистического исследования эристики, а одним из способов исследования некоторого явления является дискурсивный метод.

Рассмотрим, как относится китайская лингвокультура к явлению эристики, предварив наши рассуждения тем, что фокус работы более связан со вторым его пониманием, то есть с методологией метода борьбы за победу в споре любой ценой.

Современный китайский словарь определяет понятие «Эристический дискурс» как «объяснение друг другу своих взглядов на вещи или вопросы с определенными основаниями и разоблачение противоречий друг друга с целью прийти к правильному пониманию или общему мнению» [10].

Современные ученые объясняют отсутствие эристической традиции в китайской культуре двумя факторами: во-первых, на протяжении большей части долгой истории Китая она сопровождалась авторитарной системой, не поощряющей и даже запрещающей дискуссии на равных; во-вторых, с технологической точки зрения, после объединения Китая при династии Цинь книги писались на одном языке, но говорили на разных, а в каждом регионе использовался свой диалект, что затрудняло устное общение между людьми из разных регионов и затрудняло дискуссию.

Другая причина заключается в том, что в китайской культурной традиции красноречие часто рассматривается не как талант, а скорее, как умение хитрить. Например, в «Дао дэ цзин» в 81-й главе есть фраза, считающаяся классической: «善者不辯, 辯者不善». Это означает, что хорошие люди в мире не умеют хорошо говорить, а те, кто умеет хорошо говорить, не обязательно хорошие люди [12].

Отсюда видно, что в прошлом, когда китайцы говорили, что кто-то умеет хорошо говорить, шуметь или ловко владеть словом, это обычно носило уничижительный характер; невнятность и честность считались достоинством. Это также ограничивало развитие аргументации.

Хотя культура споров в Китае развита не очень хорошо, здесь существует традиция аргументации. Периоды Весны и Осени и Воюющих государств были временем интенсивных споров между китайскими системами мысли. Целью дебатов в это время было, во-первых, опровержение других школ мысли и защита собственных доктрин. Во-вторых, споры использовались в политических и дипломатических целях.

Например, в «Луньюй» Конфуция есть такой отрывок: «季康子问政于孔子曰: ‘如杀无道, 以就有道, 何如?’ 孔子对曰: ‘子为政, 焉用杀? 子欲善而民善矣。……» [11]. Смысл в том, что Цзиканцзы спрашивал Конфуция о политике, считая, что убийство нарушителей закона и дисциплины и сближение с добродетельными людьми сделают мир нравственным. Конфуций же всегда выступал за нравственное воспитание людей, а не за убийство для управления страной. Когда речь шла о политическом эффекте, он выступал за то, чтобы заставить сердца людей вернуться к государству с помощью добродетели, и хотя убийство может сдерживать людей, оно не может действительно заставить сердца людей вернуться к государству, а семена опасности легко зарыть, и он считал, что мир нельзя сделать праведным, убивая и убивая. В этой истории Цзиканцзы стоял на точке зрения монарха, а Конфуций исходил из точки зрения народа, и их взгляды разошлись, что и привело к спору.

И как видно также из «Луньюй», ученики Конфуция спорили друг с другом. Этот дух был унаследован учебными заведениями и передается по сей день – дух академии: там очень важен дух вопрошания, сомнений и споров.

В китайском языке и культуре также существует множество идиом и аллюзий, связанных с дебатами, например, «舌战群儒», что первоначально означало, что многие конфуцианские ученые и стратеги опровергают аргументы друг друга. Позже «舌战群儒» стало использоваться для обозначения множества людей, опровергающих аргументы друг друга.

Таким образом, видно, что в Китае с древних времен существовала традиция спора, и к дебатам там относились положительно. Дело лишь в том, что словесный строй в древнем Китае был очевиден, и простые люди не имели права участвовать в спорах. В то время дебаты проводились в основном в форме полемики и диалогов, в которых различные школы мысли спорили друг с другом, оттачивали друг друга, способствуя тем самым процветанию философии и культуры. Древние дебаты были ориентированы на дискурсивное мышление, речь и риторику, обладали ярко выраженными литературно-художественными качествами и в то же время отражали политический, экономический и культурный плюрализм общества того времени.

По мере развития истории китайские дебаты постепенно перешли от литературного искусства к реальной жизни. В современную эпоху дебаты стали важной частью образовательной, политической и юридической сфер. В учебных заведениях дебаты рассматриваются как эффективное средство развития мыслительных способностей и красноречия учащихся, в политической и правовой сферах – как важный способ завоевания общественного мнения, выражения своих взглядов, борьбы за права и интересы. В последние годы китайские дебаты постепенно приходят в соответствие с международными стандартами: проводятся различные конкурсы дебатов, конкурсы речей, «Модель ООН», предоставляя любителям дебатов возможность проявить свои таланты.

Конечно, под влиянием традиционной культуры некоторые ученые до сих пор считают, что «Никакие споры не являются лучшими спорами», и выступают за то, чтобы больше работать и меньше говорить.

И все больше голосов звучит как «Китай любит спорить». Поскольку споры – это не борьба, а скорее изгородь мышления, то вполне вероятно, что при пошаговой глубине дебатов, отстаивании собственной точки зрения в необходимости более доказательной базы, и с другой стороны процесс обсуждения может быть переплетен и понят тем больше, что для сохранения собственной позиции необходимо больше думать.

Выпускница Гарвардского университета Чжан Цинъюнь также является победительницей вторых Международных китайских дебатов. По ее словам, «одни люди полагаются на свой талант проницательности и выразительности, другие – на постоянное суммирование достижений и потерь на практике, непрерывный анализ опыта и усердное стремление к постоянному совершенствованию. Конечно, это еще и дар – уметь абстрагировать правила из сложных примеров, обобщать методы из собственной практики и практики руководства другими, обладать методикой, которую можно передать и которой можно поделиться с другими».

Дебаты могут показаться хобби, но дело в том, что в современном обществе умение критически мыслить и аргументированно убеждать всегда является незаменимым и важным базовым умением в процессе учебы, получения высшего образования, трудоустройства, продвижения по карьерной лестнице.

Любовь к спорам сама по себе не является чем-то хорошим или плохим, все зависит от мотивации и подачи материала. Перечислим основные коммуникативные параметры спора.

1. Польза: увлечение спорами способствует развитию мышления и знаний. Благодаря спорам люди могут познакомиться с различными точками зрения и способами мышления, что углубляет их понимание и знание проблем. Кроме того, споры способствуют развитию красноречия и экспрессии, повышают уверенность в себе и способность к адаптации.

2. Негативное значение: споры могут привести к ссорам и конфликтам. Если в ходе спора возникают такие проблемы, как оскорбительные высказывания и эмоциональные всплески, то это отрицательным образом сказывается на межличностных отношениях и общении. Кроме того, если мотивом спора является стремление доказать свою правоту, а не изучение самой проблемы, то спор теряет смысл и ценность, а на первый план выходят совсем другие мотивы.

3. Методология спора: для эффективного проведения спора необходимо придерживаться основных принципов, таких как уважение к другой стороне, рациональное исследование, выслушивание различных точек зрения и т.д. Если вести спор правильно, то можно сделать его полезным способом обучения и общения. Эти принципы ведения конструктивного спора хорошо известны и зафиксированы в классических трудах, исследующих максимы вежливости и принципы кооперации (см., например, [7; 4]). Универсальность этих принципов, однако, не является гарантией для успеха в диалоге.

Эристический модус коммуникации, как видим, имеет немалый потенциал, если в основу положена цель расширения знаний, улучшения навыков мышления и развития коммуникации. Значительным препятствием для этого являются разнообразные экстралингвистические компоненты, которые всегда оказывают влияние на ход языкового взаимодействия. Речь идет о том, что человеческая коммуникация, особенно спонтанная, всегда является источником многих казусов, ограничивающих, казалось бы, рациональное действие спора. Сюда отнесем и фактор времени (сказать надо быстро и емко, времени обдумывать ответ нет), и фактор эмоциональности (люди в спорах очень болезненно воспринимают критику, особенно в присутствии третьих лиц), и фактор воспитания (культуре спора в социуме мало обучают). Кроме этих, в основном, ненарочных действий, есть и ряд специальных приемов, когда опытные спорщики намеренно выстраивают стратегию, чтобы развернуть спор в свою пользу. Метод борьбы за победу в споре любой ценой обычно связан с использованием агрессивных, нечестных и манипулятивных приемов. Хотя такой подход может быть эффективным в краткосрочной перспективе, он обычно имеет отрицательные последствия в отношениях с другими людьми.

Имеется обширная литература по практическим рекомендациям ведения споров (см., например, [3; 6]). Специалисты-практики рекомендуют следующие рациональные стратегии для достижения цели в споре.

1. Честность и уважение: вместо использования нечестных приемов, стремитесь быть честным и уважительным к другой стороне. Это поможет создать конструктивную обстановку и повысить шансы на успешное разрешение спора.

2. Аргументация и логика: используйте аргументацию и логическое мышление, чтобы подтвердить свою точку зрения. Предоставьте достоверные факты и анализ, чтобы подкрепить свои утверждения, вместо полагания на эмоции и манипуляцию.

3. Поставьте себя на место других: попытайтесь понять позицию другой стороны и подумать о том, как бы вы реагировали на ваше собственное предложение. Эмпатия и понимание помогут вам идентифицировать общие интересы и найти взаимоприемлемое решение.

4. Альтернативные варианты: попробуйте предложить альтернативные варианты решения спора, которые могут удовлетворить обе стороны. Люди могут быть более открыты к компромиссам, если они видят, что предлагаются варианты, учитывающие их интересы.

5. Общие цели: уделите внимание общим целям и интересам, вместо сосредоточения только на личных выгодах. Показывайте, как ваше предложение может способствовать достижению общих целей и принести пользу всем участникам спора.

6. Коммуникация: главное в переговорах и спорах – эффективная коммуникация. Выразите свои мысли ясно и слушайте внимательно другую сторону. Конструктивная коммуникация поможет установить долгосрочные отношения и избежать необходимости бороться «любой ценой» [8].

В заключение отметим, что экономический и социальный фон неразвитой спорной культуры полностью изменился, социальная мобильность современного Китая беспрецедентна, развитие средств массовой информации также беспрецедентно, китайский язык стал общим языком для большинства населения страны, особенно образованного, – все это создает очень хорошую основу для спорной культуры. Красноречие – это комплексное требование к всестороннему качеству дебатов, красноречие – это не только способность к словесному выражению, но, что более важно, это подтекст, только при наличии всесторонних и богатых знаний, включая навыки, необходимые для дебатов, можно постепенно сформировать способность к красноречивым спорам [2]. Сказанное означает большой исследовательский запрос в отношении массива практических и теоретических знаний лингвокультурного свойства в отношении этой важной сферы языкового общения, что особенно актуально в диалоге культур сейчас. Не менее важно исследование практики спора и с позиций науки о языке. Выражаем надежду, что данный вопрос станет участком междисциплинарного обмена знаниями между учеными по проблемам языкового взаимодействия, которые требуют решения.

Список использованной литературы

1. Аврускина Е. Б. Представление европейских ученых о манипулятивном подходе в общении в разные культурно-исторические периоды / Е. Б. Аврускина // Сибирский педагогический журнал, 2007. – № 14. – С. 263–270.

2. Баребина Н. С. К вопросу о лингвокультурных особенностях восточной модели аргументации в политической экологии / Н. С. Баребина, Ч. Фан // Филология: научные исследования. – 2023. – № 10. – С. 15–27.
3. Бергер Й. Как люди убеждают. Влияние слова в переговорах, беседах и спорах / Й. Бергер. – Москва : URSS, 2023. – 240 с.
4. Грайс П. Логика и речевое общение / П. Грайс // Новое в зарубежной лингвистике; пер. с англ. В. В. Туrowsкого Вып. XVI. Москва: Прогресс, 1985. С. 217–237.
5. Кварталова Н. Л. Исследование вопроса о китайской логике / Н. Л. Кварталова // Человек и культура Востока. Исследования и переводы, 2018. – Т. 1. – № 6. – С. 10–17.
6. Практика эффективной коммуникации : учебно-методическое пособие / В. И. Бортников, Т. В. Ицкович, Ю. Н. Михайлова [и др.]. – 2-е изд., стер. – Москва : ФЛИНТА ; Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2023. – 140 с.
7. Leech G. The Pragmatics of Politeness / G. Leech. – Oxford University Press, 2014. – 343 p.
8. Стешов А. В. Как победить в споре: О культуре полемики / А. В. Стешов. – Ленинград : Лениздат, 2002. – 187 с.
9. Сунь Ш. Анализ процессов социальной стратификации в КНР после реформы открытия / Ш. Сунь // Медицина. Социология. Философия. Прикладные исследования. 2019 – № 6. – С. 54-56.
10. 现代汉语词典/中国社会科学院语言研究所。 – 上海：商务印书馆，2021. Современный китайский словарь / Институт лингвистики Китайской академии общественных наук (CASS). – Шанхай: Коммерческое издательство, 2021.
11. 论语/孔子。 – 上海：中华书局，2016. Луньчунь / Конфуций. – Шанхай : Китайский книжный магазин, 2016.
12. 道德经/老子。 – 北京：北京联合出版社， 2015. Дао дэ цзин / Лао-цзы. – Пекин : Пекинское объединенное издательство, 2015.