

ФІЛОСОФСЬКІ НАУКИ

УДК 161.225.23

PRO ET CONTRA ЗАСТОСУВАННЯ ЕМОЦІЙНОЇ МОВИ В АРГУМЕНТАЦІЇ

Бережнюк М.М.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

У статті запропоновано огляд двох сучасних контрарних позицій та їхні аргументи щодо проблеми правомірності використання виразів емоційної мови в аргументації – канадської та нідерландської шкіл. В статті висвітлюється позиція представників прагма-діалектики – *contra* – такий прийом як емоційна мова порушує правильність перебігу критичної дискусії та може стати причиною краху стратегічного маневрування, а тому не припустимий в ній запропонованій моделі побудови аргументації. Вчені ж канадської школи розглядають аргументацію в прагматичному втіленні у всіх сферах життєдіяльності, а не лише як елемент критичної дискусії, і переконанні в протилежному. Її представників наголошують не лише на правомірності, а навіть необхідності використання емоційної мови в процесі переконання. Вченими розроблені теоретичні механізми включення засобів емоційної мови у критичну дискусію, за зразком прагма-діалектичного моделювання, та проголошено прийнятність їх використання на кожній із стадій розумної дискусії. Висновок, до якого приходять автори: емоційна мова може слугувати легітимним засобом переконання (навіть у такій строгій моделі як критична дискусія), якщо основою її застосування є перевірені факти та узгоджене розуміння контексту між опонентом та пропонентом (оратором та аудиторією).

Ключові слова: логіка, неформальна логіка, теорія аргументації, аргументація, емоційна мова.

Постановка проблеми. В реальному процесі аргументації, у вирішенні та обговоренні проблемних питань, прийнятті практичних рішень, в ході суперечки, дискусії чи полеміки аргументи зазвичай не відомі з повною достовірністю. Тому на підсилення своїх слів опоненти часто застосовують не раціональні доводи, а засоби емоційної мови, з метою більш швидкого та ефективного переконання. Певні емоційні вирази можуть інакше подавати реальність, вони можуть спонукати нас до дій, змінювати нашу поведінку, лякати нас та надихати. Слова емоційної мови мають надзвичайну силу впливу, вони можуть бути зброєю та маскуванням в залежності від методу та цілі їх застосування. Саме тому актуальним постає вивчення їх легітимного впровадження в аргументацію. Визначення межі між обґрунтованим і маніпуляційним використанням емоційної мови в аргументації – завдання, яке часто намагаються вирішити в підручниках з логіки ще з часів античної традиції. Однак, конкретної узгодженої позиції щодо правомірності використання емоційної мови в процесах переконання та дискусіях на сьогодні серед науковців немає. До двох найбільш протилежних сторін щодо даного питання відносять канадську та нідерландську школи аргументації. З позиції першої, застосування засобів емоційної мови підсилює аргументацію та робить її більш ефективною, представники ж прагма-діалектики переконані в помилковості такої стратегії і не допускають її використання в якості легітимного засобу в критичній дискусії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання впливовості емоційної мови займаються представники різних галузей наукового знання: психологи, лінгвісти, філософи, логіки. Одним з перших науковців, що почав розробляти цю проблематику в контексті виправленого емотивізму був Чарльз Леслі Стівенсон (Charles Leslie Stevenson) (перша половина XX ст.). до найбільш

визначних його послідовників варто віднести представників канадської школи аргументації, професора філософії Вініпегського університету (Канада) Дагласа Волтона (Douglas Walton), Майкла Гілберта. Також питання емоційної мови досліджували: шотландський логік – Ендрю Абердейн (Andrew Aberdein), американські вчені – Кіт Берджес-Джексон (Keith Burgess-Jackson), Едвард Шіаппа (Edward Schiappa), представники нідерландської школи прагма-діалектики – Франс ван Емерен (Frans H. van Eemeren), Пітер Хоутслоссер (Peter Houtlosser), Еддо Ріотті (Eddo Rigotti), португальський вчений – Фабріціо Макагно (Fabrizio Macagno), італійський дослідник – Люція Калболі Монтефуско (Lucia Calboli Montefusco), польський логік Роберт Кублік-овський (Robert Kublikowski) та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Хоча існує багато досліджень науковців неформально логічного підходу щодо питання легітимності емоційної мови в аргументації, однак варто констатувати, що єдиної позиції на користь чи проти застосування такого методу переконання як емоційна мова досі серед вчених немає.

Мета статті. Метою статті є компаративний аналіз двох контрарних позицій прагма-діалектики та канадської школи аргументації щодо легітимності емоційної мови в аргументативному процесі.

Позиція «проти»: прагмадіалектична

Прагмадіалектичний підхід амстердамської школи аргументації досліджує аргументативний дискурс як форму нормального мовного спілкування (мовленнєва взаємодія в природній мові) з точки зору певних раціональних норм. Відомими представниками нідерландської школи є Франс Х. ван Емерен (Frans H. van Eemeren), Роберт Гроотендорст (Robert Grootendorst), Евелін Фетеріс (Eveline T. Feteris), Пітер Хоутслоссер

(Peter Houtlosser), А.Франциск Снук Хенкемас (A. Francisca Snoeck Henkemans) та ін. Згідно їх тверджень, необхідно, виходячи з певного ідеалу раціональності, сформувати і розвинути теоретичну модель прийнятної аргументації. Така модель включає чотири головні принципи діалектичного підходу: екстерналізація – зміст дискусії виражається експліцитно (не можна наділяти вихідні психо-прагматичні поняття, такі як намір, думка, ідея деяким існуванням, яке не залежить від жодної вербальної форми вираження); функціоналізація – досліджується функція фрагментів мовлення в контексті реального мовлення; соціалізація – аргументація як процес взаємодії між людьми; діалектизація – аргументація розглядається як критичний, діалектичний засіб переконання.

У прагма-діалектиці, не менш важливою метою для учасників, ніж перемога в дискусії, є розумне ведення її процесу. В рамках досліджень нідерландської школи було розроблено механізм розумного ведення аргументації – правила критичної дискусії. Представники прагма-діалектики визнають 10 правил: правило свободи, правило тягаря доведення, правило обґрунтування точки зору, правило критики точки зору, правило обґрунтування аргументів, правило заборони неправдивих аргументів, правило релевантності аргументації, правило подання аргументації, правило логічності та правило завершення суперечки. Кожне із цих правил при невиконанні приводить до помилок. Наприклад, порушуючи правило свободи, виникають такі помилки як «об'явлення точки зору священною», «накладання табу на точку зору», «аргумент до палки» (*argumentum ad baculum*), «аргумент до жалю» (*argumentum ad misericordiam*), «аргумент до людини» (*argumentum ad hominem*) із різновидами «пряма атака», «непряма атака» (отруєння джерела) та «ти також» (*tu quoque*) [1, с. 100-139]. Для прикладу наведемо дефініції деяких правил: «Правило 1 – сторони не повинні заважати один одному пропонувати або брати під сумнів точки зору один одного; Правило 2 – вони повинні захищати власні точки зору за допомогою аргументів; Правило 3 – сторона повинна відмовлятися від тез, якщо вони не були успішно доведені, або якщо протилежна точка зору була успішно доведена» [2, с. 208-209].

Щодо емоційної мови, то вправний оратор здатен підібрати настільки сильні її засоби, що процес переконання пройде успішно навіть без раціональних доводів, та зможе заздалегідь уникнути критики опонента. Чи варто тоді розцінювати аргументацію як помилкову? З точки зору представників нідерландської школи – так. Якщо засоби емоційної мови будуть влучно обрані та спрацюють, пропонент зможе швидко та ефективно обґрунтувати свою позицію і тим самим позбавити опонента можливості критикувати точку зору пропонента та захистити власну позицію, – це порушення Правил 1. Якщо засоби емоційної мови будуть ефективними, то оратор може взагалі таким шляхом уникнути аргументів на підтримку своєї точки зору, тим самим порушивши Правило 2. Отже, виходить, що використання емоційної мови в процесі аргументації нівелює основні правила критичної

дискусії, і тому є хибним засобом переконання, згідно позиції нідерландських вчених: «У прагма-діалектиці аргументація вважається розумною, тільки якщо вона відповідає правилам критичної дискусії. Порушення будь-якого правила перешкоджає руху до мети вирішення дискусії, тому пов'язаний з цим аргументативний хід вважається неправомірним» [6, с. 16].

Ще одним важливим механізмом, розробленим в прагма-діалектиці для критичної дискусії, виступає «стратегічне маневрування». Франс ван Ємерен та Пітер Хоутлоссер в роботі «Аргументація і розумність. Про підтримку майстерного балансу в стратегічному маневруванні» дають наступне визначення: «...стратегічне маневрування направлене на зменшення потенційної напруги при спробі досягти одночасно «діалектичної» і «риторичної» цілей» [6, с. 9]. Під діалектичною ціллю в даному контексті розуміється прагнення сторін до подолання суперечностей розумним шляхом. Риторична ж ціль – це прагнення подолати суперечність на свою користь. Для досягнення обох цілей учасники дискусії користуються рядом визначених положень та риторичних прийомів. До таких прийомів можна віднести також і емоційну мову, яка, швидше за все, призведе до нехтування діалектичною ціллю, а отже, і до краху стратегічного маневрування в цілому. Для того, щоб уникнути можливих помилок та забезпечити чесний перебіг дискусії, пропонент та опонент зобов'язуються дотримуватися встановлених правил, приймають обмеження щодо діапазону використання риторичних фігур і розраховують на те, що і протилежна сторона виконає ці ж стандарти та застереження. Дотримання рівноваги у досягненні риторичної та діалектичної цілей – означає підтримку майстерного балансу в стратегічному маневруванні.

Згідно з розробкою вчених, стратегічне маневрування характеризує кожен із стадій критичної дискусії. В прагма-діалектиці констатують існування чотирьох стадій: 1. стадія конфронтації; 2. початкова стадія (стадія відкриття дискусії); 3. аргументативна стадія; 4. завершальна стадія. На кожній із визначених стадій учасники дискусії одночасно намагаються дотримуватися як діалектичної, так і риторичної цілей. Нерідко, в певні моменти дискусії, обидві мети можуть перетинатися, а також суперечити одна одній. Саме для зменшення напруги у спробі досягнення максимального результату при поєднанні цих обох цілей існує стратегічне маневрування.

Стадія конфронтації: діалектична ціль – досягнення ясності щодо предмету дискусії та позиції сторін – визначення «простору суперечності»; риторична ціль – намагання спрямувати протистояння в найбільш вигідну сторону, тобто окреслити ряд тих проблем, позицію щодо яких сторони дискусії здатні найбільш влучно обґрунтовувати.

Стадія відкриття дискусії: діалектична ціль – визначення точного, недвозначного формулювання вихідного положення дискусії. «Зміст положення являє собою узгоджені рішення з приводу правил ведення дискусії (процедурний аспект) та наявних фактів (матеріальний аспект) – взаємні «допущення», а також включає угоду з приводу розподілу тягаря доведення» [6, с. 12]; риторична ціль – кожна сторона наполягає на такому

вихідному положенні, що максимально відповідає її власним інтересам. На цій стадії стратегічне маневрування кожної зі сторін буде направлено на прийняття найбільш перспективних вихідних положень і відповідного розподілу тягаря доведення.

Аргументаційна стадія: діалектична ціль – перевірка надійності позицій в аспекті обґрунтування, починаючи із визначення точки зору; риторична ціль – застосування найсильніших аргументів на підтвердження своєї точки зору, з метою проведення ефективної атаки. Саме на цій стадії використання емоційної мови може зіграти фатальну роль для стратегічного маневрування. Її застосування здатне позбавити протилежну сторону можливості висловити свою позицію: «...сторона, чий стратегічні дії дозволяють прагненню переконати протилежну сторону взяти верх над угодами по розумному обміну аргументативними ходами, може завдати шкоду протилежній стороні. У цьому випадку стратегічне маневрування «терпить крах» і визнається помилковим [6, с. 16]. Такий перебіг подій підтверджує і порушення Правила 1 ведення критичної дискусії та «Правила свободи» – «сперечальники не повинні ставити перешкоди один одному при критиці точок зору опонента» [1, с. 100]. Не уникнути краху стратегічного маневрування, якщо вживати засоби емоційної мови без підтримки раціональних аргументів та перевірених фактів, адже тоді не вдасться досягнути діалектичної цілі і буде порушено «Правило тягаря доведення» – «сперечальник, який висунув точку зору, зобов'язаний її захищати» [1, с. 104]. В обох випадках баланс порушується і таку аргументацію не можна вважати розумною. Дану тезу можна проілюструвати наступним прикладом:

«1. Розумні особистості голосували за Боба.

2. Річард, ти дійсно перевіриш ці заяви, або ти просто бездумно голосливо прийняв свою істину і розвішуєш ярлики на всіх, хто не згоден?» [4, р. 22].

В цьому прикладі очевидно, що пропонент не обґрунтовує свою позицію за допомогою аргументів. Він вживає емоційні слова, з метою заздалегідь негативно оцінити прибічників протилежної точки зору (якщо розумні особистості голосували, тоді не голосували за Боба лише нерозумні, і їх точку зору не слід сприймати як авторитетну), тим самим позбавивши їх можливості плідної аргументації своєї позиції. Така емоційно-оцінна тактика не вписується в систему, прийнятну нідерландськими вченими.

Завершальна стадія: діалектична ціль – встановлення результатів дискусії та спільне вирішення питання, чи може протагоніст продовжувати дотримуватися своєї позиції у світлі критики, зробленої антагоністом, або чи може антагоніст дотримуватися позиції сумніву, беручи до уваги аргументи протагоніста. Тобто на цій стадії повинен бути переможець, а протилежна сторона має відмовитися від подальших контраргументів та сумнівів; риторична ціль – кожна зі сторін дискусії продовжуватиме наполягати на перемозі своєї позиції. Мета стратегічного маневрування в тому, щоб перемогла найкраще обґрунтована точка зору та її визнав опонент.

З вищезазначеного випливає, що стратегічне маневрування полягає у найбільш адекватному поєднанні діалектичної та риторичної ці-

лей, з метою проведення розумної аргументації та вирішення суперечливого питання. Важливу роль в підтримці майстерного (вправного) балансу в стратегічному маневруванні займає топічний потенціал, який використовують учасники дискусії. Ті топічні засоби, які застосовують опоненти для аргументування своєї точки зору, можуть як прискорити процес вирішення спірного питання, так і привести до краху стратегічного маневрування, спровокувавши помилки перебігу стадій критичної дискусії. Важливо зазначити, якщо хтось із учасників дискусії вчасно вказав на порушення презумпції розумності, таку помилку можна одразу ж виправити.

Отже, критична дискусія та стратегічне маневрування – основи для проведення розумної аргументації, розроблені в прагма-діалектиці. Амстердамська школа має своє унікальне розуміння аргументації, спрямованої на взаєморозуміння протилежних сторін. Аргументація постає як двосторонній процес. Вона поєднує риторичні та діалектичні компоненти для досягнення учасниками поставлених цілей, а також ряд раціональних правил, обов'язкових до виконання сперечальниками. Порушення правил з необхідністю заперечує можливість розумної дискусії. І так само, як і перемога однієї із конкуруючих точок зору, необхідним постає раціональне ведення самого процесу дискусії. Порушення на будь-якій його стадії породжують помилки у всій аргументації. Відповідно до позиції представників прагма-діалектики, емоційна мова та її засоби частіше за все слугують джерелом для помилок та невідповідностей в ході раціональної дискусії та перешкоджають стратегічному маневруванню, тому вважатися легітимним засобом переконання не можуть.

Незважаючи на те, що дана теорія, яка сформувалася в лоні неформального підходу, має практичну мету, вона містить чимало теоретичних формальностей. Їх виконання дійсно здатне привести до найкращого вирішення спірного питання та задовольнити риторичні та діалектичні цілі учасників. Проте її можна вважати, швидше, ідеальною моделлю використання мовленнєвих актів. Адже дієвою така модель дискусії залишається радше в теорії, ніж на практиці. В реальній комунікації, де приймають участь реальні люди, риторичні цілі яких, частіше за все, перемагають діалектичні установки проведення дискусії, правильне її проведення видається надскладним завданням.

Схвальна позиція

канадської школи аргументації

Одним з найвідоміших представників канадської школи аргументації, що обґрунтовує правомірність емоційної мови як ефективного засобу переконання, є Даглас Волтон (Douglas Walton). Даглас Волтон – професор філософії Вінніпегського університету (Winnipeg, Canada), всесвітньо відомий вчений, представник прагматичного підходу в неформальній логіці, автор більше тридцяти книг в області аргументації, логіки і штучного інтелекту. Вчений переконаний не тільки в легітимності використання такого засобу в аргументації як емоційна мова, але й в необхідності останнього у певних випадках. Даглас Волтон разом із рядом вчених здійснив багато досліджень цієї проблеми. Найбільш відомий

його робочий тандем з португальським науковцем Фабріціо Маканьо. Саме їх праці закладають нову сторінку для практичного застосування теорії аргументації.

Важливим доробком легітимності застосування емоційної мови в аргументації є нова книга Фабріціо Маканьо та Дагласа Волтона «Emotive Language in Argumentation» (*Емоційна мова в аргументації*, 2014 р.), статті – «Persuasive Definitions and Public Policy Arguments» (*Переконливі визначення і публічні політичні аргументи*, 2001 р.), «What we hide in words: emotive words and persuasive definitions» (*Що ми ховаємо в словах: емоційні слова та переконливі визначення*, 2003 р.), «The Argumentative Structure of Persuasive Definitions» (*Аргументативна структура переконливих визначень*, 2008 р.), «Persuasive Definitions: Values, Meanings and Implicit Disagreements» (*Переконливі визначення: цінності, значення та неявні розбіжності*, 2008 р.), «The Argumentative Uses of Emotive Language» (*Використання емоційної мови в аргументації*, 2010 р.).

У своїх роботах автори наводять історичні аспекти розгляду емоційної мови в риториці та аргументації від Аристотеля до сучасності, приклади застосувань емоційної мови та описують основні її засоби. За їх визначенням «...мову можна вважати емоційною, якщо під її впливом співрозмовник складає оціночне судження про певну область дійсності, до якої і звернена ця мова...емоційні висловлювання спонукають до класифікації якості хороший/поганий (позитивний/негативний) на підставі цінностей загальноприйнятих суспільством, до якого належить співрозмовник» [4, с. 1].

В поле зору науковців потрапляє вся емоційна лексика, тобто така лексика, що несе певні значення та викликає ряд асоціацій/емоцій у слухача. Використання емоційної мови в аргументації призводить до окреслення певної схеми аргументів від оцінки. Даглас Волтон і Фабріціо Маканьо вказують на структуру таких аргументів:

1. Класифікація дій, як бажаних і небажаних;
2. Розробка певного типу поведінки відповідно до бажаної мети;

3. Перехід від моральних суджень до дії [4, с. 16-17].

Окрім цього, вчені наводять ряд схем відповідно до цілей аргументації, зокрема: схема для практичних суджень, заснованих на оцінках, схема для аргументів від визначення для вербальних класифікацій, схема для ефективно-практичної аргументації, схема аргументації від позитивних наслідків, схема для аргументації від негативних наслідків. Кожна з цих схем має свої засоби та цілі, в залежності від яких розробляється послідовність їх досягнення. Для наочного їх втілення запропоноване схематичне зображення того, як різні висновки можуть бути зроблені від предикації емоційного слова, заснованого на різних схемах аргументації (рис. 1).

В представленій таблиці маємо такі схеми:

- Класифікація, що базується на цінностях:
 - Боб – поганий;
 - Зрадники погані.
- Аргумент від наслідків:
 - Бобові не слід довіряти;
 - Той, хто довіряє зрадникам, ризикує бути зрадженим;
 - Бути зрадженим не бажано.
- Аргумент від вербальної класифікації:
 - Зрадником є той, хто зраджує довіру іншого, не виконує обіцянку чи обов'язок;
 - Боб зрадив довіру друга.

Значну увагу вчені також приділяють тактикам та стратегіям з використанням емоційних слів. Всі вони походять ще з Античності та Стародавнього Риму: Горгій, Аристотель, Корніфіцій, Цицерон та Квінтіліан були першими, хто заклав базис для вивчення переконливих стратегій. Сьогодні всі такі стратегії вивчаються під назвами «провокаційні слова», «спірні епітети» і «переконливі визначення». Їх використання відіграє часом вирішальну роль при вирішенні суперечливого питання.

Три основні стратегії з позиції представників канадської школи аргументації:

- слова-маски: використання метафор та евфемізмів для того, щоб замаскувати певне поняття. Найчастіше точне визначення таких слів знайти неможливо, тому важко працювати із описаним ними об'єктом;

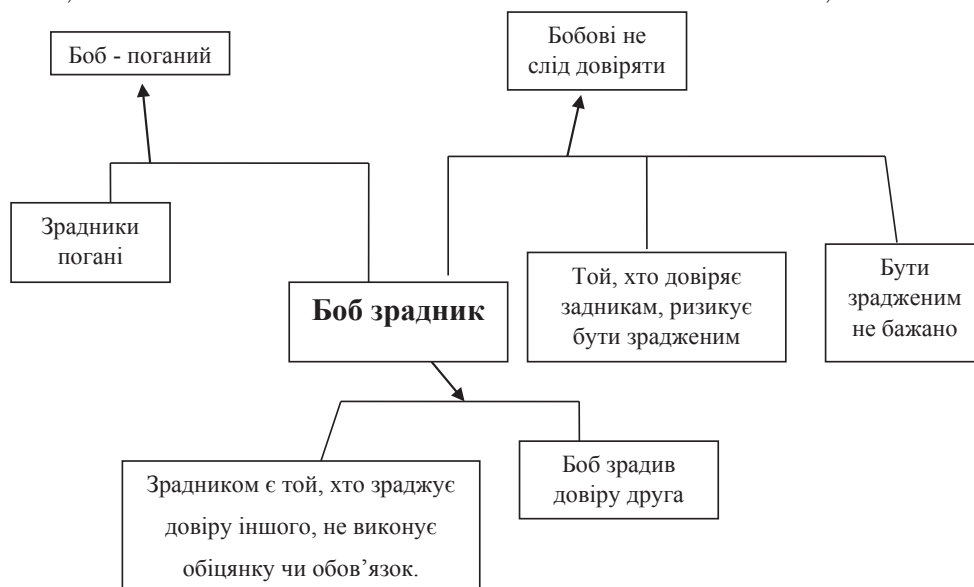


Рис. 1. Аргументативна структура емоційного слова [4, с. 17]

– використання невизначених слів, тобто слів без усталеної дефініції;

– перевизначення слів для категоризації дійсності. Нова дефініція вже знайомого слова утворює деяку двозначність, що використовується для того, щоб направити емоції, які, зазвичай, асоціюються зі старим визначенням, до нового позначуваного об'єкта слова [4, с. 9].

В цілому, в роботах Дагласа Волтона та його колег можна спостерігати відхід від традиційного ставлення до використання емоційно навантажених аргументів. Майже в кожній із своїх статей він зазначає, що в більшості сучасних підручників такі засоби переконання не приймаються, їх вважають нелегітимними та помилковими. На думку Д. Валтона, емоційні слова вже тому можна вважати гідними інструментами переконання в аргументації, що вони здатні слугувати основою та підтримкою висновків опонентів на користь спірної точки зору [5, с. 5].

Незважаючи на те, що Д. Волтон та Ф. Маканьо займають позицію «за» щодо використання емоційної мови в аргументації, у своїй статті «The Argumentative Uses of Emotive Language» (Використання емоційної мови в аргументації, 2010 р.) вони зазначають, що не всі із її застосувань можуть бути прийнятними та правильними. Вчені акцентують увагу на тому, що використання емоційної мови може бути і помилковим, коли метою її застосування є введення опонента в оману та уникнення тягаря доведення. Саме з цієї причини кожен із таких доводів повинен сприйматися з особливо ретельною прискіпливістю та увагою. Попри таку ремарку, все ж основний зміст праці вчених присвячений обґрунтуванню легітимності вживання емоційної мови як засобу переконання та значимості його при побудові основних аргументаційних схем. Найправомірнішим вживанням емоційної мови, згідно їх позиції, буде таке, що спрямоване на підтримку визначеної/доведеної фактами точки зору та оцінки ситуації.

Основні висновки щодо емоційної мови в аргументативному процесі за Д. Волтоном та Ф. Маканьо наступні: «1) застосування емоційної мови часто обґрунтовані і необхідні для аргументації, заснованої на цінностях (принципах), 2) але вони оспорювані і, отже, повинні бути відкритими для критичної оцінки, 3) також вони можуть бути використані помилково, якщо не піддаються критичному аналізу або приховують його необхідність» [4, с. 1]. Відповідно, за Д. Валтоном, емоційна мова має право на існування в якості ефективного засобу переконання швидше за цинічний зразок, тобто в тандемі з сильними раціональними аргументами.

Альтернативна позиція Майкла Гілберта – можливість включення емоційної мови в критичну дискусію

Ще один видатний представник канадської школи аргументації, – професор Йоркського університету, Майкл Гілберт (Michael A. Gilbert, York University, York) акцентує увагу не лише на легітимності застосування засобів емоційної мови в аргументації, а й доводить можливість їх коректного використання навіть в прагма-діалектичній моделі аргументації. Вчений переконаний у тому, що не існує жодної аргументації, жодної

суперечки і жодної комунікації без хоча б мінімального використання емоцій [3, с. 43]. Саме емоції часто відіграють вирішальну роль при виборі тієї, чи іншої позиції. Моделлю, яка намагається уникати будь-якого емоційного впливу виступає критична дискусія, яка прагне цілковитої раціональності. Та навіть в такій строгій системі вчений знаходить місце для емоційного забарвлення аргументів.

Майкл Гілберт у статті «Let's talk: Emotion and the pragma-dialectic model» (Давайте поговоримо: Емоції та прагма-діалектична модель) говорить про два способи представлення емоційної мови в аргументації – явний та латентний: «Перший, коли ми сперечаємося про самі емоції... постулюючи в когось заздрість, чи злість, депресію чи легковажність... Другий – коли від емоцій щодо факту ми переходимо до емоцій щодо самого аргументу» [3, с. 44]. В процесі взаємодії комунікатори завжди очікують на відгук зі сторони опонента та готові реагувати на нього. Зазвичай цей відгук постає у формі емоційного повідомлення про те, наскільки щирими та правдивими були аргументи. Завдяки принципу «емоціоналізації» (Principle of Pragmatic Emotionalization) аргументації можна уникнути розбіжності між словами та самим повідомленням, яка часто трапляється через нехтування емоційним станом спікера. Наприклад, якщо людина весело промовить «Мені зовсім не весело» – то повідомлення та сам текст виявляться суперечливими. Розглядати такі приклади необхідно з урахуванням емоційного контексту.

У зазначеній статті автор показує, який чином можлива емоціоналізація чотирьох прагма-діалектичних принципів критичної дискусії – екстерналізації, функціоналізації, соціалізації та діалектизації. А також наводить аргументи щодо включеності емоцій в процес перебігу всіх чотирьох її стадій та показує, наскільки важливими вони є.

На першій стадії критичної дискусії – конфронтації, необхідно значну увагу приділяти імпліцитним посиланням: способу подачі коментарів та тону їх виголошення, жестам та міміці. Вони можуть свідчити про те, що опонент не погоджується з встановленим постулюванням сфери суперечки, навіть якщо експліцитно він стверджує згоду. А якщо «простір суперечності» не буде встановлений згодою обох сторін, провалиться діалектична ціль аргументації і стратегічне маневрування.

На стадії відкриття емоційні аргументи є не менш необхідними. Адже на цій стадії визначаються моделі поведінки кожної із сторін та закладаються певні очікування перебігу дискусії. Якщо зуміти прочитати емоційний стан опонента в момент визначення ним своєї точки зору, можна краще зорієнтуватися з контраргументами. Адже наші емоції та почуття визначають, чому ми діємо саме в такий спосіб, чому приймаємо відповідні рішення і яким чином сформували свої переконання. Використовуючи емоційні аргументи, важливо бути готовим до перегляду висхідних положень в залежності від зростання або зменшення емоційного напруження між сторонами дискусії.

Аргументаційну стадію в прагма-діалектиці називають серцем критичної дискусії. Тому що саме в цей період застосовуються основні переконливі аргументи та визначається переможна

позиція. Переконавання здійснюється як за допомогою логічних, так і за допомогою емоційних аргументів. За М. Гілбертом, «...найкращий емоційний аргумент той, що допомагає найменш суперечливо справитися з почуттями, які ми відчуваємо з приводу даного питання і по відношенню до даного співрозмовника» [3, с. 47]. Для того щоб аргументація була вдалою, потрібно постійно контролювати «емоційну температуру» дискусії.

Відносно нелегітимності та хибності емоційних аргументів Гілберт зазначає, що логічні аргументи, так само як і емоційні, можуть бути хибними: нерелевантна аргументація, неправдива інформація, втрата точки зору, «petition principii» та інші помилки можуть вживатися абсолютно неемоційною людиною і привести до помилковості аргументації в цілому. Тому автор, всупереч можливим запереченням, наголошує, що включення емоційних аргументів не шкодить прагма-діалектичній програмі.

Заклучна стадія можлива лише за умови зняття опозиційних доводів щодо точки зору опонента однією зі сторін дискусії. Таке тлумачення дає консервативна теорія прагма-діалектики. Гілберт говорить, що можливий і інший варіант вирішення дискусії – третя альтернативна точка зору, з якою б погодилися обидві сторони. Досягти альтернативи допомагає включеність емоційної мови в загальний потік релевантних аргументів.

Висновки. Отже, дві передові школи теорії аргументації – канадська та нідерландська, займають кардинально протилежні позиції щодо застосування емоційної мови в аргументації. Представники прагма-діалектики переконанні, що такий прийом як емоційна мова порушує правильність перебігу критичної дискусії та може стати причиною краху стратегічного маневрування, а тому не припустимий в ній запропонованій моделі побудови аргументації. Проте, модель критичної дискусії більшістю вченими

визначається ідеалізованою, тобто такою, що не завжди може бути застосованою до реального життя. Вчені ж канадської школи розглядають аргументацію в прагматичному втіленні у всіх сферах життєдіяльності, а не лише як елемент критичної дискусії, і переконанні в протилежному. Її представників наголошують не лише на правомірності, а навіть необхідності використання емоційної мови в процесі переконавання, ними розроблені теоретичні механізми включення засобів емоційної мови у критичну дискусію, за зразком прагма-діалектичного моделювання, та проголошено прийнятність їх використання на кожній із стадій розумної дискусії. В даному баченні питання, представники канадської школи повністю підтримують латинську традицію: важко будувати ефективну схему аргументації, апелюючи лише до якогось одного модусу публічного виступу: Патосу як аргументу до почуттів та емоцій, Логосу як раціонального осмислення, чи Етосу, що ґрунтується на моральнісних принципах та установках аудиторії. Як основу для застосування емоційної мови необхідно використовувати раціональні перевірені факти, тоді її застосування буде правомірним. Помилкою емоційна мова постає, згідно позиції представників канадської школи, саме в безаргументативному використанні, тобто, коли її елементи вживають не на підсилення перевірених фактів, а замість наведення останніх (ситуація квазі-аргументації). У такий спосіб втрачається сутність процесу аргументації як раціонального способу переконавання аудиторії за допомогою висунення, обґрунтування і критичної оцінки тверджень, гіпотез, припущень і думок відповідними аргументами (або доводами) та фактами. Тому для недопущення подібної помилки та легітимного використання емоційної мови варто зберігати та виконувати головне її завдання – підсилення раціональних аргументів та не спотворення реалій дійсності.

Список літератури:

1. Хоменко І. В. Еристика [Текст]: Підручник / І. В. Хоменко – К.: Центр учбової літератури, 2008, 278 с.
2. van Eemeren F. H., Grootendorst R. Argumentation, Communication and Fallacies / F. H. van Eemeren, R. Grootendorst. – Hillsdale, N. J.: Erlbaum, 1992, 236 p.
3. Gilbert M. A. Let's talk: Emotion and the pragma-dialectic model / M. A. Gilbert // Argumentation in practice [edited by Frans H. van Eemeren and Peter Hootlosser] – 2005, p. 43-52.
4. Macagno F. and Walton D. The Argumentative Uses of Emotive Language / F. Macagno, D. Walton // Revista Iberoamericana de Argumentacion, 1(1), 2010, p. 1-33.
5. Macagno F. and Walton D. What We Hide in Words: Emotive Words and Persuasive Definitions / F. Macagno, D. Walton // Journal of Pragmatics, 42, 2010, p. 1997-2013.
6. ван Еемерен Ф. Х., Хоотлоссер П. Аргументация и разумность. О поддержании искусного баланса в стратегическом маневрировании. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.spho.ru/media/pdf/original/10/2frans_hotlosser_peter_myisl6pdf.pdf, вільний.

Бережнюк М.Н.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

PRO ET CONTRA ПРИМЕНЕНИЕ ЭМОЦИОНАЛЬНОЙ РЕЧИ В АРГУМЕНТАЦИИ**Аннотация**

В статье предложен обзор двух современных контрарных позиций, а также их аргументы относительно проблемы легитимного использования выражений эмоциональной речи в аргументации – канадской и нидерландской школ. В статье освещается позиция представителей прагма-диалектики – contra – такой прием как эмоциональный язык нарушает правильность хода критической дискуссии и может стать причиной краха стратегического маневрирования, а потому не допустимый в имми предложенной модели построения аргументации. Ученые же канадской школы рассматривают аргументацию в прагматичном ключе во всех сферах жизнедеятельности, а не лишь как элемент критической дискуссии, и убеждены в противоположном. Ее представители отмечают не только правомерность, а даже необходимость использования эмоциональной речи в процессе убеждения. Учеными разработаны теоретические механизмы включения средств эмоционального языка в критическую дискуссию, по образцу прагма-диалектического моделирования, и утверждена приемлемость их использования на каждой из стадий разумной дискуссии. Вывод, к которому приходит автор: эмоциональный язык может служить легитимным средством убеждения (даже в такой строгой модели как критическая дискуссия), если основой его использования являются проверенные факты и согласованное понимание контекста между оппонентом и проponentом (оратором и аудиторией).

Ключевые слова: логика, неформальная логика, теория аргументации, аргументация, эмоциональная речь.

Berezhniuk M.M.

Taras Shevchenko National University of Kyiv

PRO ET CONTRA USE EMOTIONAL LANGUAGE IN ARGUMENTATION**Summary**

This article analyses two opposite positions of modern scientists of informal approach to legitimacy or non-legitimacy of the use of emotional language as an effective mean of persuasion in disputes and discussions and its role in argumentation theory – Canadian and pragma-dialectical schools of argumentation. Netherlands researchers describe emotive language as a deceptive strategy and rule out the possibility to use emotive expressions in relevant argument of critical discussion, because such reception as emotional language violates the valid way of critical discussion and can become a reason of crash of the strategic maneuvering. The scientists of Canadian school examine an argumentation in pragmatic mode, they prove efficiency and even necessity of emotive language and emphasize on its acceptability during persuasion process. New theoretical mechanism of including emotional language and its tools in critical discussion (on every stage) have already created by representatives of Canadian school. The article's author defines one of the main reasons of ambiguous attitude to emotive language, namely difference of argumentative models in different approaches: from pragmatic vision of real argumentation by Canadian school to strict and idealized pragma-dialectical model of critical discussion. The author's conclusion: emotive language can be legitimate mean of persuasion when it has verified facts and consistent understanding of the context by proponent and opponent and by speaker and audience as well.

Keywords: logic, informal logic, theory of argumentation, argumentation, emotive language.