

Кудинова Наталья Владимировна

АРГУМЕНТАЦИЯ КАК СРЕДСТВО СОЗДАНИЯ ОБРАЗА ПЕРСОНАЖА В ХУДОЖЕСТВЕННОМ ТЕКСТЕ (НА МАТЕРИАЛЕ РОМАНА ДЖОНА ГОЛСУОРСИ "СОБСТВЕННИК")

В статье рассматривается аргументативная функция языка в художественном тексте на материале романа Джона Голсуорси "Собственник", исследуется применение автором различных языковых средств для создания образа персонажей с помощью аргументации. Особое внимание уделяется анализу лингвостилистических и прагмалингвистических приемов аргументации; выявляются причины "коммуникативного провала", а также анализируется процесс принятия решения в условиях конфликта в зависимости от коммуникативных намерений аргументатора.

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/2/2015/4-2/32.html

Источник

Филологические науки. Вопросы теории и практики

Тамбов: Грамота, 2015. № 4 (46): в 2-х ч. Ч. II. С. 117-121. ISSN 1997-2911.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/2.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/2/2015/4-2/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net
Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: phil@gramota.net

УДК 81.42

Филологические науки

В статье рассматривается аргументативная функция языка в художественном тексте на материале романа Джона Голсуорси «Собственник», исследуется применение автором различных языковых средств для создания образа персонажей с помощью аргументации. Особое внимание уделяется анализу лингвостилистических и прагмалингвистических приемов аргументации; выявляются причины «коммуникативного провала», а также анализируется процесс принятия решения в условиях конфликта в зависимости от коммуникативных намерений аргументатора.

Ключевые слова и фразы: аргументативная функция языка; художественный текст; образ персонажа в аргументативном дискурсе; лингвостилистические и прагмалингвистические приемы аргументации; коммуникативный провал; убедительная речь.

Кудинова Наталья Владимировна

*Калининградский пограничный институт ФСБ России
zhurova86@mail.ru*

**АРГУМЕНТАЦИЯ КАК СРЕДСТВО СОЗДАНИЯ
ОБРАЗА ПЕРСОНАЖА В ХУДОЖЕСТВЕННОМ ТЕКСТЕ
(НА МАТЕРИАЛЕ РОМАНА ДЖОНА ГОЛСУОРСИ «СОБСТВЕННИК»)©**

Карл Поппер выделил аргументативную функцию языка как «не только высшую из четырех функций (функции выражения, сигнальной и дескриптивной), но и позднейшей в эволюционном развитии. Как и другие функции, искусство критического рассуждения развивалось методом проб и устранения ошибок и имело, безусловно, решающее влияние на способности человека мыслить рациональным образом» [3, с. 176].

В современной лингвистике, под влиянием возросшего интереса исследователей к реальным речемыслительным процессам и формам жизненной деятельности человека, объектом изучения становится не конечная цель аргументации, а сам процесс коммуникации как таковой в условиях несовпадения взглядов, целей, позиций, мировоззрений, эмоций, а также систем их жизненных установок и ценностей. Именно человек, познающий и изменяющий окружающий мир, является субъектом изучения аргументации.

Для теории аргументации определённый интерес представляет процедура изменения убеждений. Убеждение – это высказывание, сопровождаемое в психике субъекта логическим или психологическим актом принятия его содержания. Риторические приемы (тропы, фигуры), применяемые субъектом убеждения в процессе аргументации в рамках системной модели рассматриваются как средства усиления аргументации [1, с. 133].

Задача субъекта аргументации состоит в том, чтобы с помощью речевого воздействия убедить адресата аргументации в истинности некоторого положения, т.е. доказать очевидность и обоснованность одного (целевого) положения с помощью других положений, в истинности которых адресат не сомневается. Тем самым появляется возможность добиться изменения точки зрения адресата в пользу точки зрения адресанта.

Однако в жизни такая идеальная модель убеждающего диалога не всегда поддается реализации. Успех аргументации, имеющей целью добиться принятия адресатом точки зрения адресанта, зависит от многих факторов, таких как умения субъекта убеждающего общения выбрать подходящий момент для выполнения своего замысла, составить себе правильное представление о возрастном, когнитивном, психологическом и личностном образе адресата и др. Ошибочно созданный субъективный образ адресата аргументации в сознании адресанта может привести к тому, что называется «коммуникативной неудачей» или «коммуникативным провалом». Термин коммуникативная неудача является общепринятым в коммуникативно-прагматических исследованиях. Коммуникативная неудача отражает фактор нереализованной цели общения и часто приводит к таким непредсказуемым эмоциональным последствиям, как обида, злость, разочарование и др.

Показательным в этом отношении может быть один из эпизодов в романе Джона Голсуорси «Собственник». Это один из наиболее критических и острых его романов из многотомной эпопеи о Форсайтах. Главной темой произведения является «набег Красоты и посягательство Свободы на мир собственников». В этом эпизоде Джун Форсайт, племянница своего зажиточного, но прижимистого дяди Джеймса, воодушевленная идеей поправить материальное положение своего возлюбленного, пытается убедить своего дядю Джеймса приобрести один из участков земли в замечательном, по её мнению, месте у реки и построить загородный дом, несмотря на высокие цены на землю [2]. На примере данного диалога попытаемся выяснить, какие языковые средства применяются автором для создания образа персонажей с помощью аргументации; какие причины ведут к коммуникативному провалу, какие аргументы и тактики использует Джун Форсайт для достижения своей цели.

“I stayed on the river on my way home, Uncle James, and saw a beautiful site for a house.”

James, a slow and thorough eater, stopped the process of mastication.

“Eh?” he said. “Now, where was that?”

“Close to Pangbourne.”

James placed a piece of ham in his mouth, and June waited.

“I suppose you wouldn’t know whether the land about there was freehold?” he asked at last. “You wouldn’t know anything about the price of land about there?”

“Yes,” said June; “I made inquiries.” Her little resolute face under its copper crown was suspiciously eager and aglow.

James regarded her with the air of an inquisitor.

“What? You’re not thinking of buying land!” he ejaculated, dropping his fork.

June was greatly encouraged by his interest. It had long been her pet plan that her uncles should benefit themselves and Bosinney by building country-houses.

“Of course not,” she said. “I thought it would be such a splendid place for – you or – someone to build a country-house!”

James looked at her sideways, and placed a second piece of ham in his mouth...

“Land ought to be very dear about there,” he said.

What June had taken for personal interest was only the impersonal excitement of every Forsyte who hears of something eligible in danger of passing into other hands. But she refused to see the disappearance of her chance, and continued to press her point.

“You ought to go into the country, Uncle James. I wish I had a lot of money, I wouldn’t live another day in London.”

James was stirred to the depths of his long thin figure; he had no idea his niece held such downright views.

“Why don’t you go into the country?” repeated June; “it would do you a lot of good.”

“Why?” began James in a fluster. “Buying land – what good d’you suppose I can do buying land, building houses? – I couldn’t get four per cent for my money!”

“What does that matter? You’d get fresh air.”

“Fresh air!” exclaimed James; “what should I do with fresh air.”

“I should have thought anybody liked to have fresh air,” said June scornfully.

James wiped his napkin all over his mouth.

“You don’t know the value of money,” he said, avoiding her eye.

“No! and I hope I never shall!” and, biting her lip with inexpressible mortification, poor June was silent [4]. /

– На обратном пути, дядя Джеймс, я видела у реки замечательное место для дома.

Джеймс, который всегда ел медленно и тщательно, прекратил жевать.

– Что? – сказал он. – А где именно?

– Около самого Пенгборна.

Джеймс отправил в рот кусок ветчины, Джун ждала.

– Предполагаю, ты и понятия не имеешь о том, продаются ли эти участки в безусловную собственность или нет? – спросил он наконец. – И ты совсем не знаешь, какие там цены на землю?

– Знаю. – Сказала Джун, – я навела справки. – Её решительное личико под копной медно-рыжих волос подозрительно покраснелось и выражало нетерпение.

Джеймс посмотрел на неё инквизиторским взглядом.

– Что? Ты собираешься покупать землю! – воскликнул он, роняя вилку.

Проявленный им интерес подбодрил Джун. У нее уже давно был излюбленный план, согласно которому её дяди должны были облагодетельствовать себя и Босини постройкой загородных домов.

– Конечно нет – сказала она. – Я подумала, какое отличное место для... Вас или... кого-нибудь ещё для постройки дома!

Джеймс искоса глянул на неё и сунул в рот второй кусок ветчины.

– Там, должно быть, очень дорогая земля, – сказал он.

То, что Джун приняла за личный интерес, было лишь беспристрастным возбуждением, которое испытывает каждый Форсайт, услышав о выгодной вещи, опасаясь, как бы не упустить ее из рук. Но она не хотела признавать своё поражение и продолжала настаивать:

– Вам надо перебраться за город, дядя Джеймс. Было бы у меня много денег, я бы и дня не осталась в Лондоне.

Джеймс был задет до самых глубин своего длинного, тощего тела; он и не подозревал, что его племянница придерживается таких откровенных взглядов:

– Почему Вы не переберётесь за город? – повторила Джун. – Это было бы полезно для Вас!

– Почему? – взволнованно начал Джеймс. – Покупка земли – что, как ты полагаешь, мне даст покупка земли и строительство домов? Я и четырех процентов не получу за свои деньги!

– Ну и что? Вы будете жить на свежем воздухе!

– Свежий воздух! – воскликнул Джеймс. – Что мне делать со свежим воздухом?

– Я думала, что каждому приятно жить на свежем воздухе, – презрительно сказала Джун.

Джеймс размашисто вытер рот салфеткой.

– Ты не знаешь цены деньгам, – сказал он, избегая её взгляда.

– Не знаю! И, надеюсь, никогда не узнаю! – и, закусив губу от невыразимого разочарования, бедная Джун замолчала (здесь и далее перевод автора – Н. К.).

С точки зрения композиции этот эпизод – как, впрочем, и художественный текст вообще – строится так, что повествование совершается на двух уровнях – событийном и дескриптивном (описательном, комментирующем, оценочном). На уровне событийном речевая деятельность персонажей представлена в форме

прямой речи, на втором имеет место речь автора как метасубъекта, которая, во-первых, описывает паралингвистические средства, характеризующие поведение персонажей при производстве своей прямой речи и, во-вторых, раскрывает истинные причины, мотивы и цели их речевого общения.

Данный диалог состоит из двух частей в соответствии с двумя различными целевыми убеждениями Джун, которые она пытается навязать своему дяде Джеймсу. Первое гласит: «Если за городом есть прекрасное в ландшафтном отношении место, то на таком месте следует непременно построить загородный дом». Цель Джун в том, чтобы помочь своему возлюбленному архитектору Босини найти работу, для этого необходимо начать строительство дома. Своё истинное намерение, которое озвучено автором как метасубъектом на уровне описания и оценки, Джун скрывает.

В качестве опоры аргументации Джун использует общепринятое мнение о том, что каждый, кто возводит жильё, стремится строить его в красивом месте. Второе гласит: «Если у человека есть деньги (а у её дяди, по её убеждению, деньги есть), то он имеет возможность оставить душную атмосферу Лондона и перебраться на свежий воздух за город, построив там дом». В основе аргумента лежит более весомая в когнитивном и перлокутивном отношении мысль о том, что свежий воздух полезен для здоровья любого, а особенно пожилого человека, каким является дядя Джеймс.

Однако коллизия данной ситуации состоит в том, что у Джун есть план (идея), но нет денег для его (её) воплощения. У дяди Джеймса же наоборот – есть деньги, но он не хочет ими рисковать. Форсайты ничего не производят, богатеют за счет выгодного размещения капитала. Зная это, Джун пытается заинтересовать дядю и побудить его к покупке участка земли за городом для застройки. Маскируя свой истинный мотив, она для начала бросает как бы мимоходом всего лишь одну незначительную фразу, на которую как на наживку дядя Джеймс не может не клонуть:

“I stayed on the river on my way home, Uncle James, and saw a beautiful site for a house.” James, a slow and thorough eater, stopped the process of mastication. “Eh?” he said. “Now, where was that?” [Ibidem]. / «На обратном пути, дядя Джеймс, я видела у реки замечательное место для дома». Джеймс, который всегда ел медленно и тщательно, прекратил жевать. «Что? – сказал он. – А где именно?».

Данная интенция в речи адресанта реализуется с помощью повествовательного предложения с использованием обращения, служащим для обозначения адресата и привлечения его внимания. В данном случае мы можем говорить о тактике намека, в которой мысль сознательно скрывается и о ней можно только догадываться.

Следует отдать должное Джун в том, что она удачно выбрала момент для осуществления своего замысла, так как известно, что именно во время приёма пищи человек обычно находится в хорошем расположении духа и расположен к общению. Не случайно Джеймс приправляет почти каждую свою ответную фразу очередным куском ветчины, посылаемым в рот. Как деловой человек, занимающий высокое положение, Джеймс не торопясь, со свойственной такого рода людям деловитостью и надменностью, в уничижительной форме интересуется стоимостью участка:

“Close to Pangbourne.” James placed a piece of ham in his mouth, and June waited. “I suppose you wouldn’t know whether the land about there was freehold?” he asked at last. “You wouldn’t know anything about the price of land about there?” [Ibidem]. / «Около самого Пенгборна». – Джеймс отправил в рот кусок ветчины, Джун ждала. – «Предполагаю, ты и понятия не имеешь о том, продаются ли эти участки в безусловную собственность или нет? – спросил он наконец. – И ты совсем не знаешь, какие там цены на землю?».

Джун не терпится высказаться, но она следует избранной ею тактике и не называет конкретную цену. Сохраняя интригу, она преподносит информацию порционно, частями, тем самым продолжая держать дядю в напряжении:

“Yes,” said June; “I made inquiries.” Her little resolute face under its copper crown was suspiciously eager and aglow [Ibidem]. / «Знаю. – Сказала Джун, – я навела справки». – Её решительное личико под копной медно-рыжих волос подозрительно покраснелось и выражало нетерпение.

Вопреки ожиданиям Джун, реакция Джеймса рушит всю выстроенную ею стратегию убеждения.

James regarded her with the air of an inquisitor. “What? You’re not thinking of buying land!” he ejaculated, dropping his fork [Ibidem]. / Джеймс посмотрел на неё инквизиторским взглядом. «Что? Ты собираешься покупать землю!» – воскликнул он, роняя вилку.

Таким образом, из одного и того же объективного факта оба персонажа, Джун и Джеймс, делают совершенно разные выводы. Для наивной Джун главное в том, что место красивое, а если это так, то на нём следует построить загородный дом, скрягу Джеймса же интересует пока только цена и условия продажи земли.

Расчёт Джун не оправдался, она терпит неудачу, потому что образ адресата, которым она руководствовалась, выстраивая систему своих аргументов, оказался ложным: *What June had taken for personal interest was only the impersonal excitement of every Forsyte who hears of something eligible in danger of passing into other hands. But she refused to see the disappearance of her chance, and continued to press her point [Ibidem].* / То, что Джун приняла за личный интерес, было лишь беспристрастным возбуждением, которое испытывает каждый Форсайт, услышав о выгодной вещи, опасаясь, как бы не упустить ее из рук.

Но она не хотела признавать своё поражение и продолжала настаивать. Итог её усилий оказывается близким к нулю, так как дядя Джеймс заканчивает первую часть диалога словами: *James looked at her sideways, and placed a second piece of ham in his mouth... “Land ought to be very dear about there,” he said [Ibidem].* / Джеймс искоса глянул на неё и сунул в рот второй кусок ветчины. «Там, должно быть, очень дорогая земля», – сказал он.

Столкновение аргумента от прекрасного с аргументом от трезвого расчёта оказывается не в пользу Джун, но она не теряет, меняет тактику убеждения от намека к тактике заботы, выдвигая более сильный,

как ей кажется, аргумент о «пользе свежего воздуха для здоровья человека». Она пытается разъяснить дяде значимость этого фактора лично для него: *"You ought to go into the country, Uncle James. I wish I had a lot of money, I wouldn't live another day in London."* [Ibidem]. / «Вам необходимо перебраться за город, дядя Джеймс. Было бы у меня много денег, я бы и дня не осталась в Лондоне».

Как следует из этих слов, Джун использует с целью убеждения дяди тактику постановки себя на место партнёра по коммуникации, как бы примеряя на себя обстоятельства его жизни, тем самым направляя его и советуя, как следует поступать. То есть её слова следует понимать как: *«Будь я на Вашем месте, я бы и дня не осталась в Лондоне»*. Аргументы являются убедительными для собеседника в том случае, если они подаются с учётом, прежде всего, интересов самого партнёра по диалогу. Наречие *необходимо* выражает рекомендацию чего-либо заслуженного и имеет оттенок морального долга.

В языковом отношении такое типичное для разговорной речи явление, как повтор, а также наличие риторических вопросов и восклицательных предложений, свидетельствуют об эмоциональной насыщенности и экспрессивности второй части диалога. При этом количество повторов и восклицательных конструкций возрастает по мере нарастания напряжённости и драматизма убеждающего общения.

Видя, что её слова взволновали дядю, Джун продолжает использовать аргумент от интересов адресата: *"Why don't you go into the country?" repeated June; "it would do you a lot of good."* [Ibidem]. / «Почему Вы не переберётесь за город?» – повторила Джун. – «Это было бы полезно для Вас!».

Дядя Джеймс, взволнованный, задетый до самой глубины души тайными намерениями племянницы, о чем свидетельствует повтор в его речи «покупка земли», не поддаётся мягким уговорам Джун и продолжает «гнуть» свою коммерческую линию: *"Why?" began James in a fluster. "Buying land – what good d'you suppose I can do buying land, building houses? – I couldn't get four per cent for my money!"* [Ibidem]. / «Почему?» – взволнованно начал Джеймс. – «Покупка земли – что, как ты полагаешь, мне даст покупка земли и строительство домов? Я и четырех процентов не получу за свои деньги!».

Племянница не отступает: *"What does that matter? You'd get fresh air."* [Ibidem]. / «Ну и что? Вы будете жить на свежем воздухе».

Но и дядя не сдает своих позиций. Напряжение нарастает: *"Fresh air!" exclaimed James; "what should I do with fresh air?"* [Ibidem]. / «Свежий воздух!» – воскликнул Джеймс. – «Что мне делать со свежим воздухом?».

В ответ Джун применяет аргумент от всеобщей значимости:

"I should have thought anybody liked to have fresh air," said June scornfully. James wiped his napkin all over his mouth [Ibidem]. / «Следует полагать, что любому приятно жить на свежем воздухе», – презрительно сказала Джун.

Следует отметить характерную для данного типа убеждающего общения, в котором принимают участие разные по своему возрасту, родственному и социальному положению партнёры по коммуникации, *сослагательную (оптативную)* модальность высказывания, выраженную условно-придаточным предложением, снимающую категоричность аргументов убеждения адресанта; придающую ему оттенок ненавязчивого совета или ненавязчивой рекомендации. Только в заключительной фазе диалога, когда ставятся все точки над «и», между партнёрами, наблюдается отход от этой тенденции и переход к максимально экспрессивной концовке, а именно: *James wiped his napkin all over his mouth. "You don't know the value of money," he said, avoiding her eye* [Ibidem]. / Джеймс размашисто вытер рот салфеткой. «Ты не знаешь цены деньгам», – сказал он, избегая её взгляда.

Потерпев фиаско, Джун, со свойственной молодым людям прямоотой и дерзостью, не может удержать эмоции и, буквально захлебываясь от чувства несправедливости, высказывает все то, что так сильно ее задело:

"No! and I hope I never shall!" and, biting her lip with inexpressible mortification, poor June was silent [Ibidem]. / «Не знаю! И, надеюсь, никогда не узнаю!» – и, закусив губу от невыразимого разочарования, бедная Джун замолчала. Высказывание Джун представляет собой отрицательную конструкцию. Отрицание в целом более эмоционально и экспрессивно. В данном случае употребление отрицательного наречия «никогда» позволяет сделать эту фразу предельно убедительной и тем усилить явно негативное отношение Джун к миру собственности Форсайтов. Экспрессивность данного высказывания выражена и на синтаксическом уровне – предложение является восклицательным [2].

Джун ближе к миру искусства, она далека от мира коммерции и наживы, в котором живёт старшее поколение Форсайтов, не стремится как они к обогащению; она лишь хочет помочь Босини, у которого нет уверенности в завтрашнем дне. И то, что ей это не удаётся, наполняет её жизнь глубоким отчаянием и драматизмом. Ее общение с этим миром основано на филантропической деятельности [Там же]. Аргументативный дискурс Джун основан на использовании таких приемов аргументации как тактика намека, тактика заботы, тактика постановки себя на место партнёра по коммуникации, с применением аргумента от прекрасного, аргумента от интересов адресата, аргумента от всеобщей значимости. Анализ процесса аргументации позволяет выявить у Джун такие черты характера как амбициозность, лукавство, эмоциональность, переходящая порой в бунтарство, склонность к преувеличениям, свойственная молодым людям.

Автор как метасубъект использует невербальные маркеры, характеризующие языковую личность Джеймса, как человека уверенного в себе, размеренного, подозрительного: *который всегда ел медленно и тщательно; посмотрел на неё инквизиторским взглядом; воскликнул он, роняя вилку; искоса глянул на неё и сунул в рот второй кусок ветчины; размашисто вытер рот салфеткой* [4]. Ответную аргументацию деловитого и рационального Джеймса можно охарактеризовать как защитную, невоспринимающую ничего нового от молодого поколения.

Джун не удаётся убедить своего дядю Джеймса в необходимости покупки земельного участка ввиду полной противоположности жизненных позиций и систем ценностей обоих участников убеждающего общения. В прагматике, как было отмечено в начале, такой прием называется «коммуникативной неудачей»

или «коммуникативным провалом», основанием которому в данном диалоге служат: а) психосоциальные различия говорящих; б) аргументация строится на ложных мотивах, без указания истинных намерений адресанта; в) отношение адресата к собеседнику, Джеймс относится к Джун неуважительно, как к глупой, непрактичной девчонке, о чем свидетельствует его обрывчатая, довольно грубая речь; г) настрой адресата, изначально у Джеймса не было потребности в строительстве дома и переезде за город, его этот вопрос не волновал. Последние два пункта влияют на достижение перлокутивного эффекта в диалоге.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод о том, что к языковым средствам, применяемым автором для создания образа персонажей с помощью аргументации, можно отнести повествовательные предложения с обращением, служащим для обозначения адресата и привлечения его внимания; повторы, риторические восклицательные и отрицательные предложения усиливают в речи эмоциональность и напряженность.

В прагматическом аспекте аргументативная речь персонажей в художественной прозе состоит из системы утверждений, позволяет более рельефно и убедительно раскрыть их скрытые мотивы и цели общения, достижение которых зависит от того, насколько участники общения готовы поступиться своими представлениями и убеждениями о жизненных и морально-нравственных ценностях; от их возрастной, социальной и духовной дистанции, от их готовности понять друг друга и в процессе диалога, благодаря искусству убеждения, изменить свою жизненную позицию. Всё это позволяет Джону Голсуорси создать индивидуальный портрет, или образ каждого персонажа в романе «Собственник».

Список литературы

1. Брюшинкин В. Н. Системная модель аргументации // Трансцендентальная антропология и логика: труды междунар. семинара «Антропология с современной точки зрения» и VIII Кантовских чтений. Калининград, 2000. С. 133-155.
2. Выржиковская И. В. Эксплицитные средства выражения этической принадлежности коммуниканта [Электронный ресурс]. URL: http://tverlingua.ru/archive/027/06_27.pdf (дата обращения: 02.02.2014).
3. Поппер К. Р. Объективное знание. Эволюционный подход / пер. с англ. Д. Г. Лахути; отв. ред. В. Н. Садовский. М.: Эдиториал УРСС, 2002. 311 с.
4. Galsworthy J. The Man of Property. Chapter III. Dinner at Swithin's. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.e-reading.me/book.php?book=79968> (дата обращения: 11.01.2014).

ARGUMENTATION AS MEANS OF CREATING CHARACTER'S IMAGE IN LITERARY TEXT (BY THE MATERIAL OF THE NOVEL "THE MAN OF PROPERTY" BY JOHN GALSWORTHY)

Kudinova Natal'ya Vladimirovna

Kaliningrad Border Institute of the Federal Security Service of the Russian Federation
zhurova86@mail.ru

The article considers the argumentative function of a language in a literary text by the material of the novel "The Man of Property" by John Galsworthy, and studies different linguistic means used by the writer for the creation of characters' image with the help of argumentation. Particular attention is paid to the analysis of linguo-stylistic and pragma-linguistic techniques of argumentation; the reasons of "communicative failure" are revealed, and the process of decision-making in situations of conflict, depending on the communicative intentions of an argumentator, is analyzed.

Key words and phrases: argumentative function of language; literary text; character's image in argumentative discourse; linguo-stylistic and pragma-linguistic techniques of argumentation; communicative failure; persuasive speech.

УДК 372.881.111.1

Педагогические науки

В статье рассматривается процесс подготовки студентов неязыковых факультетов к межкультурной коммуникации. Основное внимание уделяется изучению фразеологических единиц, являющихся одним из эффективных средств достижения основных целей обучения предмету, формированию коммуникативно-речевых навыков и умений и повышению мотивации в процессе овладения иностранным языком.

Ключевые слова и фразы: межкультурная коммуникация; межкультурные знания и умения; мотивация к получению знаний; коммуникативно-речевые навыки и умения; фразеологические единицы; выразительность речи.

Кулагина Екатерина Викторовна

Научно-исследовательский Томский политехнический университет
Keitty@yandex.ru

РОЛЬ ФРАЗЕОЛОГИЧЕСКИХ ЕДИНИЦ В ФОРМИРОВАНИИ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ СТУДЕНТОВ НЕЯЗЫКОВЫХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ[©]

В настоящее время полноценное общение на иностранном языке, а также достижение успеха в процессе коммуникации являются наиболее важными компонентами профессиональных умений во всех сферах