

АРГУМЕНТАЦИЯ В РУССКОЯЗЫЧНОМ ПРЕТЕНЗИОННОМ ДИСКУРСЕ

Аргументация находится в поле пристального внимания современных исследователей коммуникации, поскольку находит широкое применение в различных типах дискурса.

Особая роль отводится аргументации в письменной претензионной речи, являющейся разновидностью конфликтного дискурса, который представляет особый интерес для современных лингвистов (Анисимова Т. В., Муратова К. В., Андреев В. И.).

Изучению аргументации как неотъемлемого компонента дискурса посвящены работы Ивина А. А., Алексеева А. П., Брутяна Г. А.

Объектом проведенного исследования является русскоязычный дискурс претензий, на материале которого была поставлена **цель** выделить основные стратегии и тактики аргументации.

Для достижения указанной цели использовались дескриптивный и сопоставительный **методы** анализа, а также методы структуризации и систематизации полученных данных.

Претензия как разновидность юридического дискурса представляет собой предъявление требований, выражение недовольства *в связи с некачественным товаром, предоставлением услуг не в полном объеме и пр.*

Выявленные стратегии и тактики аргументации были соотнесены с ее двумя основными типами: рациональной и эмоциональной.

Рациональная аргументация — аргументация, основанная на фактах, авторитетных источниках, заведомо истинных суждениях.

Эмоциональная аргументация применяется в случае оперирования эмоциональными доводами и, соответственно, сведения логических доводов к минимуму.

К тактикам рациональной аргументации были отнесены:

- цитирование,
- использование статистики,
- указание на сумму перечислений / задолженности / пени,
- сообщение о предварительных действиях по восстановлению справедливости,
- обращение к авторитету,
- указание на наличие договора,
- ссылка на существование закона.

Эмоциональная аргументация реализуется посредством тактик:

- использования риторических вопросов,
- оказания давления на адресата,

- просьбы о помощи,
- выражения надежды на благополучное решение проблемы,
- обвинения,
- выражения возмущения и других негативных эмоций,
- угрозы.

Для эмоциональной аргументации характерно использование личных местоимений и глаголов личной оценки и отношения, наречий мнения, суждения, оценочных выражений, отражающих личное субъективное отношение к предмету содержания.

Таким образом, претензионный дискурс предполагает сочетание двух типов аргументации, эффективность которой обусловлена использованием широкого спектра языковых средств в соотношении с разными внеязыковыми факторами.

Источники

1. *Анисимова, Т. В.* Типология жанров претензионной речи (риторический аспект) / Т. В. Анисимова. — Краснодар : Наука, 2000. — 147 с.
2. *Алексеев, А. П.* Аргументация. Познание. Общение / А. П. Алексеев. — М. : Изд-во МГУ, 1991. — 150 с.
3. *Брутян, Г. А.* Очерк теории аргументации / Г. А. Брутян. — Ереван : Изд-во АН Армении, 1992. — 299 с.
4. *Ивин, А. А.* Теория аргументации : учеб. пособие / А. А. Ивин. — М. : Гардарики, 2000. — 416 с.