

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ УКРАЇНСЬКОЇ Й ІНОЗЕМНОЇ ФІЛОЛОГІЇ ТА
ЖУРНАЛІСТИКИ
КАФЕДРА АНГЛІЙСЬКОЇ ФІЛОЛОГІЇ ТА СВІТОВОЇ
ЛІТЕРАТУРИ
ІМЕНІ ПРОФЕСОРА ОЛЕГА МІШУКОВА**

**РИТОРИЧНА АРГУМЕНТАЦІЯ
У СУЧАСНОМУ АНГЛОМОВНОМУ ДИСКУРСІ**

Кваліфікаційна робота (проект)
на здобуття ступеня вищої освіти «магістр»

Виконала: здобувачка 08-202М групи
Спеціальності 035 Філологія
Освітньо-професійної (наукової) програми
Філологія, германські мови та літератури
(переклад включно), перша – англійська

Кравець Вікторія Вікторівна

Керівник: к. пед. н., доц. Воробйова А. В.

Рецензент: к. філол. н., доц. Валуєва І. В.

Івано-Франківськ – 2022

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ЗАГАЛЬНОТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РИТОРИЧНОЇ АРГУМЕНТАЦІЇ	7
1.1. Місце аргументації у теоретичних основах риторичної традиції	7
1.2. Наукові підходи до визначення сутності понять «аргументація», «риторична аргументація».....	14
1.3. Специфіка архітекτονіки риторичної аргументації.....	19
РОЗДІЛ 2. РИТОРИЧНА АРГУМЕНТАЦІЯ У ЗРАЗКАХ СУЧАСНОГО АНГЛОМОВНОГО ДИСКУРСУ	33
2.1. Специфіка побудови та виголошення публічної промови.....	33
2.2. Аналіз риторичної аргументації у зразках сучасного англомовного дискурсу.....	36
ВИСНОВКИ	42
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	45

ВСТУП

У сучасному світі риторика розглядають як науку про спілкування та переконання, що навчає законами та правилами ефективного вербального й невербального впливу. Риторика сягає корінням стародавньої Греції, але й сьогодні залишається дієвим засобом для сприйняття, аналізу, контролю за мовою і культурою через головні риторичні стратегії (логос, етос, пафос).

Володіння техніками риторичної аргументації не втрачає своєї актуальності, оскільки дає можливість кожному стати критичним споживачем і творцем ефективного персуазивного дискурсу. Складність процесів усвідомлення й продукування риторичної аргументації, багатовекторність підходів до вивчення її структури, форми й змісту зумовлює появу великої кількості досліджень (Г. Сагач, Л. Спанатій, Н. Колотілова, Л. Мацько, Г. Онуфрієнко, М. Препотенська, Л. Савенкова). Вчені-дидакти всього світу розглядають вміння використовувати риторичну аргументацію як спосіб розвивати критичне мислення (D. Hacker, J. Dunlosky, A. Graesser), формувати навички учнів правильно й швидко приймати рішення (M. Hogan, A. Kurr, L. Rolf, J. Hoefler, E. Sandy, E. Green, M. Murray), вдосконалювати метакогнітивну діяльність (D. Hacker, J. Dunlosky, A. Graesser, R. Parl, P. Tarricone), володіти механізмами візуалізації (M. Hocks, M. Murray, O. Anderson, S. Kardia, K. Gupta, E. August). Дослідники комп'ютерної лінгвістики (F. Paglieri, C. Castelfranchi, A. Weinberger, F. Fischer) особливу увагу приділяють можливостям штучного інтелекту в обробці доказів та створенні комп'ютерних програм для створення ефективного алгоритму побудови риторичної аргументації.

Специфіка досліджень у сфері риторичної аргументації вимагає безпосереднього спостереження за персуазивними складовими сучасного дискурсу. Відомо, що видатні оратори стародавньої Греції та Риму вважали риторичку живою наукою та закликали вивчати аргументацію за зразками найефективніших промов свого часу. Тому, **актуальність** обраної теми кваліфікаційного дослідження зумовлена необхідністю перманентного цілеспрямованого аналізу активних зразків публічних промов для перегляду та оновлення правил і рекомендацій побудови сучасного аргументативної дискурсу. Актуальність роботи також пов'язана з потребою дослідити питання ефективності персуазивних моделей, визначити кількісний та якісний набір прийомів аргументації у зразках сучасного англомовного дискурсу.

Зв'язок з науковими програмами, планами, темами. Кваліфікаційну роботу виконано на кафедрі англійської філології та світової літератури імені професора Олега Мішукова Херсонського державного університету в межах наукової теми «Вплив лінгвальних та екстралінгвальних чинників на формування фахівця з іноземних мов у сучасному мультикультурному просторі» (державна реєстрація №0117U003763).

Мета дослідження – розкрити специфіку використання риторичної аргументації у сучасному англомовному дискурсі.

Досягнення поставленої мети передбачає розв'язання таких **завдань**:

- розглянути теоретичні засади дослідження риторичної аргументації та визначити місце аргументації у класичній риторичній традиції;
- визначити сутність понять «аргументація», «риторична

аргументація»;

- виокремити структурні моделі риторичної аргументації за формою та змістом;
- дослідити моделі аргументації та їх складові;
- проаналізувати зразки риторичної аргументації у сучасних публічних англомовних промовах;
- визначити найбільш ефективні доказові структури публічного виступу.

Об'єкт дослідження – риторична аргументація у сучасному англомовному дискурсі.

Предмет дослідження – дієві моделі створення й продукування риторичної аргументації та особливості їх функціонування в англомовному публічному дискурсі.

Дослідження проведено на **матеріалі** сучасних англомовних публічних промов.

Досягнення мети і завдань передбачає застосування системи **методів і прийомів дослідження**. Процедура теоретико-методологічного дослідження включала *метод аналізу наукової літератури* з психології, риторики, софістики, еристики, культури мовлення, основ критичного мислення; *метод лінгвістичного спостереження та опису* для інвентаризації й систематизації риторичного матеріалу; *метод текстового аналізу* для виявлення у текстах публічних промов аргументативних прийомів актуалізації впливу; *метод риторичного аналізу* для опису структури аргументативного матеріалу у сучасному англомовному дискурсі.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в тому, що в роботі вперше досліджено специфіку механізмів формування та

функціонування риторичної аргументації у сучасних публічних англомовних виступах, систематизовано моделі аргументативних тактик та стратегій, визначено найбільш ефективні й дієві персуазивні тактики впливу.

Практичне значення отриманих результатів зумовлюється можливістю їх використання при викладанні «Практичного курсу англійської мови», «Практики усного і писемного мовлення англійської мови», а також лекційних курсів з «Риторики», «Культури мовлення», при написанні курсових і кваліфікаційних робіт здобувачами.

РОЗДІЛ 1

ЗАГАЛЬНОТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РИТОРИЧНОЇ АРГУМЕНТАЦІЇ

1.1 Місце аргументації у теоретичних основах риторичної традиції

Прагматизм сучасного суспільства вимагає володіння універсальними ефективними й дієвими механізмами побудови персуазивного мовлення. Такими прийомами володіє риторика – наука, що вивчає вербальні та невербальні засоби впливу на опонента.

Закони і правила риторики використовують ще з античних часів, утім вони не втратили своєї актуальності. Навпаки, інтерес до цієї науки тільки посилюється, про що свідчить перманентна поява нових перспективних наукових напрямів, серед яких : вивчення позитивного впливу риторичної діяльності на розвиток метакогнітивної компетентності студентів (D. Hacker, J. Dunlosky, A. Graesser, R. Parl, P. Tarricone); дослідження необхідності формування риторичних умінь для покращення якості ухвалення рішень (M. Hogan, A. Kurr, L. Rolf, J. Hoefler, E. Sandy, E. Green, M. Murray); розгляд систем аргументації для створення персуазивного дискурсу у різних сферах комунікації (L. Amgoud, H. Prade, F. Paglieri, C. Castelfranchi); оцінка потенціалу візуалізації риторичної аргументації (M. Hocks, M. Murray, O. Anderson, S. Kardia, K. Gupta, E. August, M. Taylor, M. Marrone, M. Tayar, S. Mueller); аналіз впливу процесів риторизації на систему освіти та виховання (P. Gaonkar, O. Noroozi, M. Wojdak). Показовим також є той факт, що серед спеціалістів з комп'ютерної лінгвістики широко обговорюють

потенціал використання теорії аргументації для створення комп'ютерних програм, що будуть здатні аналізувати й будувати дієві доказові структури (F. Paglieri, C. Castelfranchi, A. Weinberger, F. Fischer, R. Mochales, M. Moens, D. Walton).

Загалом, більшість вчених сходиться на думці, що у сучасному контексті «риторику слід розглядати і як антропологію мови, і як базис для суспільства» [24, с. 495]. Перший аспект включає в себе сукупність знань для ефективної побудови й виголошення промов, другий розкриває насуцність риторики для розвитку та становлення громадянського суспільства.

Специфіка сучасної логосфери, що вимагає від соціально активного громадянина орієнтуватись у потоках дезінформації та маніпуляцій, розуміти зміст і правильно реагувати, змінила контекст основної функції нової риторики (неориторики (У. Еко)). У новому риторичному дискурсі акцент зміщується з істини, що завжди правильна й справедлива, до думки, погляду, які можна й потрібно змінювати. Для людини стає важливим не сприймати світ як даність, а змінювати його, впливати на нього, переконувати, доводячи свою думку логічно, ясно й виразно. Таким чином, разом з «важливою інформаційною функцією» [5, с. 10] у сучасному дискурсі виникає функція переконання, що реалізується через створення логічно-правильної, ефективної та дієвої аргументації.

Вміння аргументувати завжди вважалося головним критерієм майстерності оратора. Успішні промовці вчилися будувати дієву аргументацію усе життя, спираючись на основні закони, принципи риторики та закономірності архітектоніки переконливого публічного виступу.

Аргументація безпосередньо входить до складу традиційних теоретичних закономірностей риторики. З точки зору рівнів організації мовленнєвої діяльності оратора існує класична схема риторичної «поетапної послідовності» [7, с. 90], визначеної ще Аристотелем, що включає інвенцію – диспозицію – елокуцію (елоквенцію) – меморію – акцію (акціогипокризис).

На рівні інвенції відбувається виникнення задуму, ідеї, мети промови. Диспозиція відповідає за добір і розташування матеріалу. Елокуція зосереджена на втіленні змісту у точний, ясний, доречний та виразний вербальний контент. Меморія сприяє запам'ятовуванню основних етапів промови для більш ефективного переконання. Акція безпосередньо означає промову, публічний виступ з подальшою рефлексією. Згідно з названими класичними розділами риторики, М. Львов виокремлює риторичні знання, відповідні види діяльності, вміння оратора:

1. Інвенція (лат. винахід) – робота з матеріалом для промови: вибір і обґрунтування теми, узгодження позиції автора, збір матеріалу, його систематизація.
2. Диспозиція (лат. розміщення) – побудова тексту: вибір жанру, типу мовлення, складання плану, розділів виступу, робота з архітектонікою дискурсу.
3. Елокуція (лат. вираження в мовленнєвих формах і оздоблення) – забезпечує реалізацію якостей мовлення: правильність мовлення, ясність, доцільність, впорядкованість, добір слів і словосполучень, прикрашання мовлення, використання поетичних та образних засобів мови.

4. Меморіо (лат. запам'ятовування) – процес професійного запам'ятовування, вміння використовувати весь підготовлений текст, всі прийоми, скорочувати й перебудовувати текст під час промови.

5. Акціо (лат. переконання) – основний етап продукування риторичного дискурсу, який включає здібності оратора володіти собою, своїм голосом, аудиторією, засобами виразності мовлення [6]. У традиційній поетапній послідовності виголошення промови принципи аргументацію найбільш активно застосовують на етапах диспозиції та елокуції. Елементи імпровізованої аргументації, відповідно, мають місце у процесі публічного мовлення (акція).

Крім класичної схеми рівнів організації мовленнєвої діяльності оратора існує сучасний підхід до організації змісту риторичного виступу, де процесу аргументації відводять ще більш виняткову роль. Так, на думку української дослідниці красномовства Г. Сагач [14], «риторика базується на семи законах, що відображені у вигляді формули : $P=K+A+C+T+M + (EK+CA)$ » [14, с.128], де риторика (P) складається з:

- концептуального закону (K), що відповідає за формування вмінь «всебічно аналізувати предмет дослідження та вибудовувати систему знань» [12, с.155];
- закону моделювання аудиторії (A), що регулює процес оцінки складу аудиторії за трьома ознаками: соціально-демографічною, соціально-психологічною, індивідуально-особистісною.
- стратегічного закону (C), що припускає «системну побудову програми впливу на певну аудиторію» [15, с. 84];
- тактичного закону (T), що розвиває вміння оперувати аргументами;

- мовленнєвого закону (М), який формує навички ефективного використання мовленнєвих засобів;
- закон ефективної комунікації (ЭК), знання якого гарантує успіх процесу інтеракції;
- системно-аналітичного закону (СА), який є необхідним на етапі рефлексії для всебічної оцінки досвіду й результатів риторичної діяльності.

Запропонована Г. Сагач [14, с.128] система законів риторики виокремлює аргументацію, вводячи її закономірності в окремий закон, назва якого – тактичний – підкреслює важливість правильно підібраних аргументів для тактичної і стратегічної дієвості риторичного дискурсу.

Але, в умовах сучасного дискурсу, на думку В. В. Сарапина, К. Г. Боберської, така дієвість можлива лише за умови взаємодії оратора та аудиторії. Вчені вважають, що аргументація як частина тактичного закону має на меті переконати опонента, при цьому вона не повинна бути односторонньою. Процес вербального й невербального впливу включає обов'язкову активність як з боку промовця, так і аудиторії. «Головним завданням аргументативної тактики стає взаємодія сторін для обміну опрацьованою інформацією, досвідом, реакціями згоди чи незгоди, проекцією отриманих знань на власну діяльність, що визначатимуть подальші переконання, дії, бажання співпрацювати та гармонізувати атмосферу спілкування» [13, с.90].

Отже, у сучасному дискурсі зміна інформаційної функції риторики на переконливу, актуалізує введення тактичного закону у поетапну послідовність риторичної діяльності. Така зміна означає винятковість аргументативних технік для реалізації стратегічної дієвості та впливовості риторичного дискурсу.

Результативне виконання усіх риторичних законів відбувається відповідно до стратегій красномовства (логос, етос, пафос), які забезпечують і контролюють логічність, етичність й виразність риторичного матеріалу. Значення вказаної «методологічної тріади» (Н. Колотілова) залишається актуальним з часів розквіту класичної риторики, адже завдяки такій системі контролю за сказаним відбувається формування «системної структури словесної комунікації» [9, с. 6], що одночасно розвиває інтелект, комунікабельність й загальну культуру людини.

У структурі механізмів основних стратегій «методологічної тріади» аргументація реалізується у рамках логосу. Основна функція риторичного логосу – це забезпечення промовця методами й прийомами перетворення будь-якого матеріалу у раціонально-дієвий дискурс. За логічність публічного мовлення відповідають закони логіки: 1) закон тотожності гарантує визначеність, точність думки, коректність міркувань; 2) закон недопустимості протиріччя та закон виключеного третього реалізується через послідовність, наступність, систематичність, несуперечливість сказаного; 3) закон достатньої підстави забезпечує обґрунтованість висунутої тези.

Логос відповідає за поступовість, систематичність та раціональність викладу матеріалу, правильність побудови аргументації чим забезпечує ясність мовлення. Основним критерієм риторичної ясності є «доступність для розуміння» [4, с. 53]. Головний прихильник логічності й аргументованості мовлення Аристотель у своєму трактаті «Риторика» називав ясність єдиною позитивною якістю дискурсу. У свою чергу Цицерон у трактаті «Про оратора» [21] визначив механізми реалізації ясності: «говорити чистою мовою; використовувати ті слова, що є

загальноживаними, які точно виражають саме те, що ми хочемо сказати без двозначності; застосовувати короткі періоди мовлення; не розривати думку чужорідними вставками; не переставляти місцями події; не плутати діючих осіб; не порушувати послідовності у викладі теми» [21, с.239].

Сучасна українська дослідниця Г. Сагач також описує умови досягнення ясності риторичного дискурсу, до яких відносить: «ясність думки, чітку логіко-композиційну побудову, визначення цілей публічної комунікації, високу культуру промови оратора» [15, с. 242]. На думку С. Коваленка, ясність мови «характеризується доступністю змісту й форми, тобто, виразністю сутності думки та засобів її реалізації в усній або письмовій формах» [4, с. 53]. Н. Mercier, D. Sperber [41] вказують на специфіку прояву лінгвістичних й екстралінгвістичних умов ясності дискурсу. Лінгвістичні пов'язують з особливостями вибору мовних одиниць, їх логічним розташуванням, несуперечливим поєднанням одного слова з іншим, доречним вживанням службових слів, вступних слів і словосполучень. «Екстралінгвістичні умови об'єднує системність, раціональність, логічність викладу міркувань» [41, с. 59].

Слід зазначити, що специфіка риторичної ясності вимагає такого викладу аргументації, при якому опоненти точно розуміють сказане, без зусиль сприймаючи зміст. Показником абсолютно успішного аргументативного акту можна вважати ситуацію мовлення, в якій адресат самостійно робить висновок запланований адресантом. Так, на думку О. Nogozi, «критерієм ясності публічного виступу служить його доступність для співрозмовника, що забезпечує організація переконливо наведених аргументів» [44, с. 25].

Отже, у традиційній послідовності стратегій «методологічної тріади» аргументація реалізується у рамках логосу. Основна якість

риторичного логосу – ясність – реалізується через доречний й ефективний добір мовних одиниць, доцільне їх розташуванням для забезпечення логічної побудови.

Таким чином, на сьогодні риторика залишається актуальною наукою, оскільки навчає володінню універсальними стратегіями й тактиками поетапної побудови та презентації риторичного дискурсу. Аргументація є особливим і невід’ємним механізмом створення дієвої промови. Продовжуючи традиції класичної риторики, у неориториці аргументація відповідає за ясність дискурсу, чим забезпечує його переконливість, сприйняття сказаного без напруги з метою успішного вирішення мовленнєвих задач.

1.2 Наукові підходи до визначення сутності понять «аргументація», «риторична аргументація»

Риторичну аргументацію, як ефективний інструмент вербального й невербального переконання та впливу, розглядають у багатьох наукових дослідженнях як вітчизняні, так і зарубіжні вчені: Н. Колотілова [5, с. 33–40], Л. Мацко [7, с. 116–118], М. Препотенская [11, с. 154–161], Г. Сагач [14, с. 17–19], С. Rapanta, М. Garcia-Mila, S. Gilabert [47], Н. Mercier, D. Sperber [41], М. Goldstein, А. Crowell, D. Kuhn [31], М. Leff [38] та інші.

Основи аргументативних тактик й стратегій були закладені ще відомими ораторами Стародавньої Греції та Риму, серед яких Аристотель, Квінтіліан, Платон, Цицерон, Філократ та інші. Великі знавці античного красномовства шукали структури найбільш дієвих алгоритмів переконання у мовленні та були впевненні, що єдиних правил не існує.

Так, на думку Цицерона, «знайти приклади ефективної аргументації можна лише спостерігаючи та виявляючи їх безпосередньо в успішних публічних промовах» [21, с.129].

Не дивлячись на період забуття (XVIII – XIX ст.) в еволюції риторичних знань, коли створення аргументації вважали справою схоластики, красномовство повернулось у ряди затребуваних дисциплін завдяки відродженню теорії аргументації у роботі Х. Перельмана, Л. Олбрехт-Титеки «Нова риторика. Основи аргументації» [46]. Оскільки вміння правильно, ясно, переконливо говорити завжди залишається пріоритетним у суспільстві, сьогодні науково-дослідницькі студії продовжують пошук ідеального формату побудови аргументованого дискурсу, що у майбутньому побудує шляхи покращення комунікативної взаємодії й гармонізації атмосфери спілкування.

Вчені теоретики й практики по різному трактують поняття «аргументація», «риторична аргументація». Продовжується також дискусія щодо специфіки останньої у порівнянні з логічним і діалектичним типами аргументації.

Низка теоретично важливих аспектів поняття аргументації прямо згадується у визначенні І. В. Хоменко. Вчена зазначає, що «у найбільш широкому смислі слова термін «аргументація» можна визначити як процес обґрунтування людиною певного положення (твердження, гіпотези, концепції) з метою переконання в його істинності, слушності» [20, с. 219].

На думку С. Рапанта, «аргументація є принципово раціональним судженням, де розкриваються, як правило, вербально і в соціальному контексті, доводи, що призводять до прийняття або відхилення точки зору, набору ідей або їх інтерпретації» [47, с. 485]. Схожим є визначення

дослідників риторики Frans H. van Eemeren, Rob Grootendorst [58]. Вчені стверджують, що аргументація представляє «словесну, соціальну й розумову діяльність з метою переконати логічністю доводів у прийнятті певної точки зору, висуваючи низку доказів, що обґрунтовують або спростовують висловлену позицію» [58, с. 26]. Дослідники, водночас, зауважують, що термін «аргументація» стосується як процесу аргументації (наприклад, «Я продовжую аргументацію»), так і її продукту (наприклад, «Наведена мною аргументація – не просто слова»).

Про особливий вплив процесів аналізу й створення аргументації на розумову діяльність людини пишуть Н. Mercier, D. Sperber [41]. Дослідники риторики переконані, що аргументація є найбільш специфічним продуктом людського мислення, який якісно відображає здатність міркувати, усвідомлюючи усі процеси, за допомогою яких ми приходимо до висновків, підтримуємо або відкидаємо твердження. Вчені надають особливого значення процесу міркування, оскільки, на їх думку, «така компетентність дозволяє людині вийти за межі простого сприйняття чи інстинкту. Основною ж функцією міркування стає процес аргументації, що служить для обґрунтування наших ідей і висновків перед нами самими та іншими» [41, с. 58].

Про виняткову активізацію розумових здібностей у процесі продукування аргументації пише М. Leff [38]. Вчений заперечує, що риторичний аргумент є лише вишуканою прикрасою для логіки. Порівнюючи діалектичну й риторичну аргументації, дослідник називає останню абсолютним втіленням мислення у твердженні, що одночасно може бути адаптованим до соціальної ситуації або втручатися в неї. Тому, риторична аргументація, як вважає М. Leff [38], володіє стимулюючою

емоційною силою, що перетворює вербальну оболонку на дієвий інструмент публічного дискурсу.

Слід наголосити, що ще Аристотель заперечував сприйняття риторики як мистецтва створення лише красивої промови. Великий оратор вважав риторику наукою про переконання, основами якої є закони логіки й принципи діалектики. Відповідне логічне вчення Аристотеля виросло з рефлексії правил аргументації. Філософ критикував майстрів ораторського мистецтва за захопленість «аксесуарами» та зневагу до ентимеми (скороченого силогізму), який, на думку Аристотеля, становить основу мови. Разом з тим риторика Аристотеля була тісно пов'язана з вченням про чесноти, трактувала поняття блаженства, користі, справедливості і т.і., приділяла найсерйознішу увагу питанню етичності й естетичності риторичної аргументації.

Над порівняльним аналізом трьох типів аргументації працював J. Wenzel [61]. Порівнюючи логічну й риторичну аргументації, вчений характеризує логічну аргументацію (силогізм) як символічно структуровану, таку що «підкріплюється прийнятними, відповідними та достатніми доказами» [61, с.10] і стає послідовним результатом існуючих доказів. «Логічна аргументація втілює концепцію незалежного пошуку істини» [37, с. 67], але виключає етичні аспекти та емоції, тому обмежена рамками наукового і ділового дискурсів, де критерії переконливості й реакції аудиторії не є актуальними. У той же час, «риторична аргументація реалізується у контексті, успішно виконуючи певну функцію спілкування. Риторична аргументація є тим конкретним механізмом, що сприяє досягненню мети мовленнєвої ситуації» [58, с. 236].

Специфікою риторичної аргументації стає обов'язкова її відповідність стратегічним модусам переконання (логос, етос, пафос).

Логічність риторичної аргументації має бути підкріплена етичним контролем за сказаним (етос). Умовою аргументативного дискурсу також стає виразність й образність мовлення для забезпечення естетичного впливу на опонента (пафос). Дослідники наполягають на особливій залежності риторичної аргументації від реакції аудиторії, що безпосередньо пов'язано з перевагою кількості емоційних, оціночних суджень над суто логічними доводами. Так, дослідники риторики Frans H. van Eemeren, Rob Grootendorst впевнені, що риторична аргументація успішно реалізується лише через отримання запланованої реакції аудиторії. Оратор, на думку дослідників, має імпліцитно звертатись до розуму опонента та бути підсвідомо впевненим, що респондент оцінюватиме аргументацію критично, адже «в іншому випадку немає сенсу висувати будь-яку аргументацію» [58, с. 238].

Серед переваг риторичної аргументації вчені-дидакти однозначно називають «чуттєвість її принципів логічності, етичності, естетичності до сили мови й мовлення», що відповідає вимогам мультикультурного й мультилінгвального досвіду сучасної людини» [39, с. 58]

Отже, кількість наукових досліджень, що зосереджена на вивченні риторичної аргументації вражає. Аргументація передбачає вербальну й невербальну діяльність у рамках соціальної активності людини спрямованої на переконання інших. В основі риторичної аргументації – розумова діяльність, інтелектуальні міркування, що сприяють розвитку мислення людини. На відміну від логічного і діалектичного типів аргументації, риторичний залежить від емоцій (пафосу) промовця, має бути етично скорегованим (етос) та реалізуватись у взаємодії оратора і аудиторії. Такі характеристики дозволяють досягти ефективного впливу

на опонента з метою отримання запланованої реакції й гармонізації атмосфери.

1. 3 Специфіка архітекtonіки риторичної аргументації

Риторична аргументація передбачає, що кожна свою думку, кожна тезу промовець логічно, виразно доводить слухачам, не порушуючи етичних норм і моральних принципів. Така низка раціональних доказів має свою архітекtonіку, взаємодія та взаємопов'язаність елементів якої визначає її дієвість та впливовість на опонента.

Структурні складові аргументації у визначенні риторичної аргументації називає С. Оганесян. Вчений пише, що під аргументацією розуміють спосіб міркування, «під час якого формулюють тезу: розглядають докази, що підтверджують її істинність і можливі протилежні положення; дають оцінку підставі й тезі доведення, так само як і тезі спростування; спростовують антитезу, тобто тезу опонента; доводять тезу; створюють переконання в істинності тези і неістинності антитези як у того, хто доводить, так і в опонентів; обґрунтовують доцільність прийняття тези з метою становлення активної життєвої позиції та реалізації певних програм дій, що випливають із доводів» [8, с. 56].

У науковому світі продовжується активне обговорення структурних складових аргументації. Дослідники не доходять згоди щодо визначення одиниці аргументації, її типів та специфіки. Так, Л. Мацько називає одиницю аргументації «порцією» [7], у дослідженнях С. Тулміна знаходимо термін «акт аргументації» [56], De Ascaniis, L. Cantoni визначає

компоненти аргументації як «сукупність тверджень» [26], Т. Honderich вважає їх «набором пропозицій» [35].

Дослідники риторичної аргументації також по-різному визначають кількість її елементів (тез, доказів, спростувань, антитез, доводів і т. і.). Вчені описують число компонентів аргументації, починаючи з однокомпонентної (простої) аргументації. Так, можливим вважають залучення лише одного доводу або доказу у підтримку, або у випадку заперечення тези. Так, за словами Frans H. van Eemeren, Rob Grootendorst, аргументація складається з одного або кількох виразів, які втілюють «констеляцію» пропозицій. «У разі позитивної точки зору («Це так, що ...»), аргументацію використовують для обґрунтування пропозиції, висловленої в тезі. У випадку негативної («Не так...») — аргументи працюють для її спростування» [58, с. 257].

Слід зазначити, що аргументація зі складною структурою залежить від способу організації захисту позиції з огляду на сумніви або відкрити критику. У риторичній аргументації з більш складною структурою висувують кілька аргументів «за» або «проти» певної точки зору. Такі докази можуть бути альтернативними задекларованій позиції, не пов'язаними між собою та взаємозалежними. «Доводи й аргументи можуть утворювати паралельний ланцюг тверджень, що координують підсилення тези» [58, с. 277]. Вирази, що входять до складу аргументації разом становлять складний мовленнєвий акт, спрямований на переконання розумного критика. Так, наприклад, для еристики характерною стає модель, що складається з двох компонентів: думка і аргументи. Але, кількість аргументів, якими можуть виступати докази або доводи, не обмежена.

Відповідно до правил класичної риторики кількісний склад стандартної структури аргументації складається з трьох елементів (К. Боберська, Н. Колотілова, Г. Мацько, М. Препотенська, В. Сарапин та інші) : теза, аргумент, демонстрація. Теза виступає базовим твердженням, що передає основну думку, положення, враження, переконаність та вимагає обґрунтування. Аргумент «переконливо доводить істинність тези» [7, с. 117]. Демонстрація представляє процес виведення тези з аргументу. Сучасні зарубіжні наукові студії пропонують симпліфіковану модель трикомпонентної аргументації, що включає позицію (тезу, точку зору, що претендує на істинність), аргумент і контраргумент [26].

Теоретики й практики риторики пропонують варіант чотирикомпонентної структури аргументації. Так, у науковій роботі С. Тіркконен-Кондит «Структура і переклад аргументативного тексту» було описано чотирикомпонентну архітектуру, що включає елементи: ситуація, проблема, рішення, оцінка [55]. Загальноприйнятою також є структура, де аргументи можна розділити на такі компоненти: претензія (запит), причина (пояснення), підтримка (підтвердження) та оцінка (результат).

Претензія (запит) є твердженням, що вважають істинним або таким, що відповідає переконанням промовця. Запропонована думка може бути потенційно оскаржена, її зміст під час аргументування змінюватиметься від абсолютно прийнятного до однозначно суперечливого, контраверсійного.

Компонент «причина» робить попередній запит більшим, ніж просто твердження, провокуючи аудиторію на два питання: чому це сказано та чим обґрунтована така думка. Підтримка (підтвердження) –

третьої компонент чотирикомпонентної структури аргументації – надає ряд доказів, що переконують, змушуючи аудиторію прийняти попередній запит (претензію). Такі докази (за Аристотелем) найчастіше ділять на технічні і нетехнічні. Технічні підкріплюють основну думку фактами, свідченнями, статистичними даними, відео доказами і т. і. Нетехнічні аргументи передбачають переконання за допомогою дедуктивних та індуктивних умовиводів.

Останній етап аргументації – оцінка (результат) – пов’язує підтримку з претензією. Такі фінальні висновки або припущення відповідають на запитання «У чому саме ми переконались, щоб повірити, що підтримка виправдовує претензію чи висунуту причину?» Заключний етап часто приймають та погоджують підсвідомо, тому не завжди вербально формулюють, що ускладнює його визначення й аналіз.

Одна з найбільш відомих та активно обговорюваних у наукових колах аргументативних моделей складається з шести компонентів: твердження, підстава, гарантії, кваліфікатор, спростування, підтримка. Таку структуру було вперше описано відомим дослідником аргументації Стівеном Е. Тулміним [56]. Перший компонент – твердження (претензія) – має виражати чітку думку та бути завершеним. Другий компонент «підстави» представляє дані, факти, докази, свідчення тощо, що наводять для обґрунтування основної тези. На третьому етапі – основи або гарантії – підсумовують запропоновані доводи, переходячи до фінального твердження-результату, який мають на думці або висловлюють відкрито.

За методом Стівена Е. Тулміна [56] аргументацію завжди розпочинають з трьох основних компонентів: твердження, підстави, гарантії (основи). Вони віддзеркалюють класичну структуру риторичної аргументації (теза, аргумент, демонстрація). Три інші елементи

(підтримка, кваліфікатор, спростування (контраргумент)) діють для підвищення ступеня впевненості оратора, тому не є фундаментальними, можуть бути використані за необхідності. «Підтримка» надає можливість висунути конкретний приклад. «Кваліфікатори» змушують аудиторію замислитись та оцінити правдивість сказаного. «Спростування (контраргументи)» відкрито демонструють наявність протилежної позиції. Прагматично виважене використання усіх компонентів забезпечує дієвість розгорнутої аргументації.

Отже, структура аргументації може включати різну кількість компонентів. Вибір кількості залежить від тактик та стратегій промовця, реакцій аудиторії, обсягу матеріалу та якості доказової бази. Збільшення кількості компонентів аргументації реалізує процеси поглиблення та деталізації матеріалу. Але, багатокomпонентність аргументації може привести до дисонансу, пов'язаного з множинністю зв'язків між твердженнями та запереченнями, оскільки вони можуть бути не явними, опосередкованими, залежати від контексту, емоційних і прагматичних факторів впливу у дискурсі. Очевидно, що процес вдосконалення механізмів аргументації у подальшому вимагатиме ретельного аналізу структурних складових переконливого дискурсу.

Слід зауважити, що наразі існує тенденція до збільшення числа моделей аргументації, де кожен елемент виступає метою окремої доказової частини риторичного дискурсу (L. Goldstein, S. Crowell, J. Kuhn, M. Walton). Така активізація і залученість вчених до процесу розробки моделей свідчить про бажання презентувати єдиний універсальний алгоритм побудови переконливої дієвої структури риторичного дискурсу.

Архітектоніка аргументації включає різну кількість компонентів, що загалом не тільки збільшує тривалість впливу, а й забезпечує його

персуазивну дієвість. Багаторічний різновекторний пошук звернув увагу дослідників на важливість змістової якості доказів, достовірності аргументів, переконливості фактів.

Сучасні риторичні студії пропонують широкий спектр видів аргументації, які ділять за формою та змістом. За формою аргументи мають відповідати законам логіки. Так, на думку В. Сарапина, К. Боберської, «розв'язання стратегічного завдання аргументації передбачає дотримання низки логічних правил оперування аргументами: 1) аргументи доведення мають бути істинними, такими, що не підлягають сумніву; 2) істинність аргументів доводиться незалежно від тези; 3) необхідно, щоб аргументи не суперечили один одному; 4) у сукупності аргументи мають бути достатніми для обґрунтування даної тези» [13, с.165].

Відповідно до законів і правил риторики аргументацію за формою відносять до симптоматичної (дедуктивної), причинної (недедуктивної) або тієї, що «заснована на індуктивних міркуваннях» [5, с. 36], а також аналогічної (недедуктивної) з опорою на аналогію. Такі три основні категорії схем аргументації Frans H. van Eemeren, Rob Grootendorst називають «причинно-наслідковою аргументацією», «симптоматичною аргументацією» (або «знаковою аргументацією») та «аргументацією на основі порівняння (аналогії)» [58, с. 36].

У більшості випадків для ідентифікації схеми аргументів потрібні певні зусилля з тлумачення. Успішність та дієвість аргументації залежить від правильності вибору промовцем змісту наведеного аргументу. За змістом виділяють такі види аргументації: прогресивну/регресивну, пряму/непряму, висхідну/низхідну, односторонню/двусторонню, підтримуючу/спростовуючу.

Види прогресивної/регресивної аргументації часто використовують для участі у суперечках, диспутах, дискусіях. Так, для еристики як для мистецтва правильно вести дебати, диспут, полеміку актуальними є два типи аргументації : перший, прогресивний, розвиває думку від аргументу до точки зору, позиції; другий, регресивний, навпаки, пропонує відштовхнутись від існуючої тези і підкріпити її необхідними доказами.

Серед відомих видів називають також пряму/непряму аргументацію. У процесі прямої аргументації тезу обґрунтовують за допомогою доказів. У непрякій – тезу підкріплюють через заперечення антитези. Остання, в свою чергу, ділиться на аналогічну та розділову.

За змістом аргументація може бути низхідною або висхідною. Перша передбачає, що на початку дискурсу промовець пропонує найбільш сильний аргумент, який підкріплює низкою менш значних доводів, часто зосереджених на деталях обговорюваної тези. Таку аргументацію, як правило, завершують заклик до дії. Другий тип висхідної аргументації, навпаки, захоплює увагу аудиторії, підсилюючи градус напруги. Указана аргументація розвиває інтенсивність й насиченість доказів від незначних до вражаючих, більш насичених емоційно й образно. На думку Г. Сагач, потрібно враховувати той факт, що у випадку низхідної аргументації менш вагомі докази будуть звучати більш переконливо ніж у висхідній схемі. Адже, на думку дослідниці, «коли «слабкі» аргументи вживають як доповнення «сильних» (а не як відносно незалежні), то ступінь їхньої «слабості» знижується, і навпаки» [14, с.56]

Серед можливих типів побудови аргументації виділяють також односторонню/двосторонню. У випадку, коли промовець під час виступу пропонує тільки аргументи «за» чи «проти», говорять про односторонній

тип аргументації. Якщо у якості доказів для аудиторії пропонують одночасно протилежні точки зору, надаючи можливість погляду з протилежних ракурсів, перед нами двосторонній тип аргументації.

Деякі дослідники виділяють підтримуючий/спростовуючий типи аргументації. Використовуючи останню, оратор руйнує реальні чи можливі контраргументи опонента. При цьому позитивні аргументи або не наводять зовсім, або їм приділяється вкрай мало уваги у процесі виступу. Під час підтримуючої аргументації оратор висуває лише позитивні аргументи, а контраргументи ігнорує.

На думку українських вчених В. В. Сарапина і К. Г. Боберською, у мовленні реалізують три типи аргументації 1) підтримуючий, 2) спростовуючий, 3) комплексний. Дослідники дають детальне пояснення кожному з типів: «1) розв'язання лише одного завдання: позитивне обґрунтування власної тези. Ідеї і пропозиції опонентів при цьому не аналізуються і не піддаються критиці; 2) розв'язання лише одного, але протилежного завдання: критика міркувань опонента, яка не порушує і не розглядає, по суті, свою тезу. Тут працює лише операція спростування, успішне здійснення якої показує або хибність тези опонента, або її необґрунтованість за рахунок помилок у демонстрації або в аргументах. 3) комплексний тип аргументації, який поєднує доказ і спростування. При аргументованому викладі конкретної теми однаковою мірою важливе не тільки позитивне обґрунтування основної тези, але також і посередній її захист. Вона здійснюється шляхом критики суперечних тезі тверджень і критичного аналізу як явних, так і явно не виставлених, але можливих контраргументів» [13, с. 172].

Таким чином, поділ аргументації за змістом пропонує різні підходи до її типів (прогресивна/регресивна, пряма/непряма, низхідна /висхідна,

одностороння/двустороння, підтримуюча/спростовуюча, підтримуюча/спростовуюча/комплексна). Вміле використання різних типів аргументації забезпечує високий рівень реалізації задуманого, що характеризує рівень майстерності оратора. Слід також зауважити, що розподіл риторичної аргументації за формою значною мірою відображає раціоналістичну, логічну традицію красномовства. Класифікація аргументів за змістом виокремлює їх логічні, етичні, прагматичні характеристики, деталізуючи контекстні особливості.

Розподіл риторичних аргументів за змістом у межах законів та правил риторики відповідає трьом основним видам красномовства. За такою моделлю аргументацію ділять на епідейктичну, судову та дорадчу. «Епідейктичний тип аргументації встановлює принципи й цінності для обговорення проблем сучасності, вирішення політичних питань, підготовки урочистих промов. У процесі такої аргументації завдання оратора однозначно схвалити або категорично засудити, протиставляючи прекрасне і ганебне. Судова аргументація визначає й оцінює факти з точки зору минулого. Ритор звинувачує або виправдовує людей чи події, що відбулись з метою встановити справедливість. Дорадча аргументація лише припускає або відхиляє питання, пов'язані з майбутнім, вказуючи на користь або шкоду наступних кроків» [13, с. 34].

Для розподілу риторичних аргументів за змістом, більшість науковців обирають класифікацію Аристотеля, за якою аргументацію ділять на нетехнічну (емпіричну), засновану на фактах і прикладах дійсності, і технічну (теоретичну), яка потребує власне обґрунтування промовця. Як структурні компоненти аргументації, нетехнічні аргументи-приклади є фактами, науковими аксіомами, положеннями законів та офіційними документами; закони природи, висновки, підтверджені

експериментально; висновки експертів; цитати із авторитетних джерел; свідчення очевидців; статистичні дані; приклади (із життя, з історії, з літератури); наочні посібники (креслення, мапи, плакати, ілюстрації, моделі, зразки) [17, с. 45-46]. На думку Г. Онуфрієнко, велику впливову дієвість несе доречний приклад. Вчена зазначає, що «ефектний приклад зацікавлює, вносить конкретику, забезпечує дискурс точністю, ясністю, виразністю, чим сприяє його переконливості. Одним з найбільш дієвих аргументів-прикладів є звернення до авторитету (відомої людини, фахівця, поважної особи)» [9, с. 326].

Технічні аргументи включають докази дедуктивні (силогізм і ентитема) і недедуктивні (за індукцією та аналогією). Аргументи дедуктивні виходять із деякого загального положення (тези), відповідно до якого надають окремий приклад та роблять висновок від загального до приватного. Дедуктивний висновок, що складається з двох суджень (або інакше: посилок), називається силогізмом. Наприклад: В університеті усі студенти вивчають іноземну мову. Тарас – студент. Отже, Тарас вивчає іноземну мову. Недедуктивна аргументація включає індуктивний метод виклад інформації, що передбачає висновок від часного до загального. Наприклад, у понеділок я не оформив звіт, у вівторок я теж не встиг написати звіт і у середу часу на звіт у мене не залишилось. Отже, я не можу виконувати свої функціональні обов'язки.

Аргументи за аналогією представляє спосіб отримання висновків, коли явища, що порівнюються є подібні, а відмінності між ними незначні. На думку І. Хоменко, «необхідно, щоб спільні ознаки порівнюваних предметів були якомога різноманітнішими. Наприклад, якщо встановлюють аналогію між Землею та іншою планетою, то маємо

враховувати спільні фізичні, хімічні, геологічні та інші ознаки цих планет» [20, с. 98]

Варто зазначити, що теорія аргументації гучно заявила про себе наприкінці ХХ століття. Оновлений напрям безпосередньо відображав принципи неориторики, що базуються на змісті риторичної спадщини Аристотеля. Знамениті дослідники Х. Перельман і Л. Ольбрехтс-Тітекі у роботі «Трактат про аргументацію. Нова риторика» [46] запропонували повернутись до класичної традиції ораторського мистецтва та схарактеризували теорію аргументації як дослідження дискурсивних засобів, що дозволяють викликати або посилювати співчуття до запропонованих для схвалення положень. Вчені розпочали активно працювати над розробкою технік дієвої аргументації.

Х. Перельман, Л. Ольбрехтс-Тітекі [46] визначили основні техніки аргументації: асоціація (зв'язок) і дисоціація (роз'єднання). Асоціацію характеризують трансформації між сприйняттям тверджень та висновками, логічна послідовність між аргументом і тезою. Серед аргументів асоціації називають квазіологічні аргументи: офіційні докази, свідoctва дефініції, логічні умовиводи, що побудовані на несумісності або на різниці між цілим і частиною. Також до аргументів асоціації відносять ті, що базуються на структурі реальності: відновлюють послідовність, доводять можливість співіснування, символічного зв'язку. Ще одним видом асоціації є аргументи, що створюють реальність. У цьому випадку розгляду піддають конкретний випадок, який можна презентувати як приклад, завдяки йому узагальнювати, пропонувати взяти за основу. Або, навпаки, у випадку з анти прикладом, обґрунтувати відмову від таких принципів, поведінки, ставлення тощо. «Техніка дисоціації пропонує

оратору поглянути на одну ідею або поняття (концепт) під різним кутом зору, щоб уникнути несумісності» [46, с. 125].

На нашу думку, задля досягнення комунікативного успіху, а саме, встановлення повного контакту з аудиторією, структурно-контентне наповнення риторичної аргументації потребує реалізації аргументів у трьох стратегіях красномовства (логос, етос, пафос). Відповідно до стратегій, найбільш дієвим залишається розподіл аргументів на логічні (раціональні) та психологічні (ірраціональні). Логічні відповідають вимогам логосу та включають докази дедуктивні (сілогізм, ентитема) і недедуктивні (за індукцією та аналогією).

На думку Р. Dung, «раціональні аргументи логосу розподіляють на власне логічні (дедуктивні, індуктивні), квазілогічні (софізм, антанаклас, псевдоменос) та логіко-психологічні (анатомія, дигестія, евтрепізм, дивізія, диз'юнкція, енумерація тощо)» [46, с. 125].

Психологічні (ірраціональні) впливають на почуття, емоції, інстинкти. Серед ірраціональних риторичних аргументів виділяють аргументи етосу, що «апелюють до етичних норм, які поділяють слухачі» [18, с. 96], та доводи пафосу, які «стосуються особистісних інтересів опонента та слухачів, показують результати можливої згоди» [12, с. 214].

Аргументи етосу ділять на доводи співпереживання та заперечення, звертаючись до прийняття етичної норми та заперечення антинорми відповідно. У момент співпереживання риторичні судження звернені до правильних моральних принципів, адресант виявляє інтенції розділити прийняті соціумом етичні цінності. У разі заперечення ритор протиставляє свою позицію антиморальним проявам, у чому шукає підтримки аудиторії.

Аргументи пафосу ділять на обіцянки та загрози. Промовець здійснює переконання вплив через точно встановлені аналогії з позитивним або негативним досвідом адресата мови. Серед ірраціональних аргументів вчені (Н. Колотілова, М. Мацько, Г. Сагач, М. Препотенська та інші) виділяють аргументи до людини, до різних проявів її особистості: аргументи до авторитета, влади, традиції, почуття поваги, співчуття (симпатії), вигоди, сили тощо.

Такі доводи та докази часто називають контекстуальними. На думку В. В. Сарапина, К. Г. Боберської, у юридичній риторичі «так звані аргументи до співчуття, до особи, а не до сутності питання; використовуються замість об'єктивної оцінки злочину» [13, с. 165]. Відповідно, композиційна досконалість риторичної аргументації може бути успішно реалізована у разі, коли послідовне розгортання логічних (формальних) та емоційних (неформальних) доводів призводить до переконання та приєднання опонента.

Отже, сучасний стан дослідження аргументації характеризується співіснуванням різноманітних підходів. Ці підходи значно відрізняються за концептуалізацією, обсягом і ступенем теоретичного вдосконалення. Питання архітекtonіки риторичної аргументації має довгу історію. Дослідники пропонують розподіл аргументів за змістом та формою. Остання класифікація припускає наявність симптоматичної (дедуктивної), причинної (недедуктивної) або тієї, що «заснована на індуктивних міркуваннях». Поділ аргументів за змістом відображає різні підходи до їх типів (прогресивна/регресивна, пряма/непряма, низхідна/висхідна, одностороння/двустороння, підтримуюча/спростовуюча, підтримуюча/спростовуюча/комплексна). Відповідно до трьох основних видів красномовства аргументацію ділять

на епідейктичну, судову та дорадчу. Проведений аналіз моделей аргументації дозволив виділити найбільш ефективну, на нашу думку, класифікацію, що включає раціональні (аргументи логосу) та ірраціональну (аргументи етосу й пафосу). Майстерність оратора й впливовість публічного дискурсу реалізується через використання якомога більшої кількості різних типів аргументів.

Розділ 2

РИТОРИЧНА АРГУМЕНТАЦІЯ У ЗРАЗКАХ СУЧАСНОГО АНГЛОМОВНОГО ДИСКУРСУ

2. 1 Специфіка побудови та виголошення публічної промови

Сучасний промовець володіє набором законів і правил риторики для створення та продукування аргументативного дискурсу. Переконлива промова покликана показати правильність позиції, що займає оратор, зміцнити або змінити думку аудиторії з цього питання. Типові випадки переконливих виступів – виступи у наукових та політичних дискусіях, передвиборчі, агітаційні, рекламні виступи.

Аналіз робіт науковців і вчених-дидактів (С. Абрамович, В. Вандишев, С. Коваленко, Н. Колотілова, Л. Мацько, Г. Сагач, З. Сергейчук, Л. Скуратівський, Г. Онуфрієнко, Л. Савенкова, M. Goldstein, A. Crowell, D. Kuhn, L. Rolf, J. Hoefler, E. Sandy, D. Green, M. Murray та інші) дає підстави для узагальнення правил підготовки переконливих виступів сучасними ораторами, визначення специфіки побудови та виголошення сучасного аргументативного дискурсу.

Крім загальних рекомендацій з невербальної поведінки, вміння використовувати гумор, бути лаконічним та емоційним, основна частина порад зосереджена на загальних правилах використання ефективної аргументації, серед яких: «звертатися до реальних, життєво важливих подій і фактів; намагатись показати слухачам реальну користь від наданої інформації; посилатися на авторитети; використовувати аргументи різних типів; використовувати виразні цифри, статистичні дані, наочність;

протягом виступу мінімум два рази повторювати тезу, що доводиться» [13, с. 165].

Серед рекомендацій щодо добору аргументів сучасні риторичні студії наголошують на необхідності : забезпечити міцний логічний зв'язок між доводами і тезою; перевіряти істинність, вірогідність доказів; організувати дискурс відповідно часу, місцю та цільовій аудиторії; вживати паралельно аргументи «за» і «проти» для забезпечення виваженості доводів; добирати виразні, образні вербальні приклади для дієвості впливу на аудиторію.

Серед основних вимог ефективності риторичної аргументації вчені називають структурну техніку подачі та змістову наповненість. «Створення дієвої аргументації забезпечуються наявністю знань і компетентністю оратора; обізнаністю у питаннях аналізу й побудови аргументації; наявністю практичного риторичного досвіду; вмінням переконати аудиторію у подібності міркувань, змусити опонента «думати по-своєму» [7, с. 13].

Оратор здійснює реалізацію риторичного дискурсу відповідно ситуації, емоційно-психічного стану слухачів та багатьох інших чинників. Проте, на озброєнні професійного промовця має бути ряд сильних раціональних та емоційних аргументів : наукові аксіоми; положення законів та офіційних документів; закони природи та висновки, підтверджені експериментально; висновки експертів; посилання на визнані авторитети; цитати з авторитетних джерел; свідчення очевидці; статистичні дані.

Дієвість та ефективність аргументів гарантують наступні показники: 1) статус, репутація, довіра до промовця; 2) істинність, правильність тези, що виголошується; 3) доречність змісту дискурсу для певної аудиторії; 4)

надзвичайна важливість теми або необхідність кардинальної зміни поглядів; 5) володіння промовцем логічним і емоційним типами аргументів.

Отже, аналіз наукової літератури з питань забезпечення ефективності й дієвості побудови та виголошення сучасного аргументативного дискурсу дозволяє зробити ряд висновків. По-перше, значну роль відіграє підготовка та репутація оратора, його/її особлива компетентність. Важливість освіченості промовця надає особливої соціальної ролі риторики у вихованні людини і громадянина.

По-друге, зростає роль правильної оцінки оратором складу аудиторії, визначення ним цільової аудиторії, спроможність швидко й точно зрозуміти характер інформаційного запиту опонента.

По-третє, у сучасному аргументативному дискурсі цінності набуває здатність оперувати логічним і емоційним типами доказів. Перший ґрунтується на вмілому використанні законів логіки. Факти, які використовує в такому випадку оратор, істинні, логіка бездоганна, висновки правильні. Другий тип ґрунтується на думках, почуттях тих, кого переконують. Оратор намагається довести те, про що він говорить, відбиваючи інтереси слухачів, що завжди стає успішною стратегією переконання. У традиції, яка простягається від Ісократу до Цицерона і звідти до гуманістів епохи Відродження, зміст та стиль, слова та думки, естетичне та раціональне розглядаються як взаємопов'язані частини красномовства.

2.2 Аналіз риторичної аргументації у зразках сучасного англомовного дискурсу

Викладання ідей через мову робить приватні думки та ідеї публічними. Оприлюднивши такі ідеї, оратор під час промови перевіряє наскільки ефективно вони можуть бути сприйняті та реалізовані. Розгляд найбільш дієвих стратегій використання аргументації в прикладах сучасного публічного дискурсу дає можливість оцінити та перейняти успішний досвід такого публічного впливу.

Теоретики аргументації схильні перманентно проводити риторичних аналіз аргументативних практик сучасних промовців, що дає підстави створювати нові дієві тактики переконання для усних й письмових зразків дискурсу.

Матеріалом нашого дослідження служать тексти публічних виступів Грети Тунберг – однієї з найвідоміших борців зі змінами клімату. У п'ятнадцять років активістка перестала ходити до школи і проводила пікет біля парламенту Швеції, вимагаючи від політиків скоротити викиди вуглецю. Її протест набув популярності: мільйони людей у всьому світі почали вимагати активних дій у боротьбі за чистоту планети.

Грета подорожувала човном, залізницею та автобусом багатьма куточками світу, щоб привернути увагу. Але, найбільш дієвим знаряддям боротьби стали відомі публічні промови Грети, в яких вона емоційно й виразно закликає до захисту навколишнього середовища. Вибір матеріалу пов'язаний з безпрецедентною популярністю публічних виступів Грети Тунберг, які в умовах конкуренції дискурсів продовжують привертати

увагу читачив і глядачів по всьому світу. Люди до сих пір захоплені її прямим тоном і чіткістю аналізу складної проблеми.

Проаналізуємо виступ Грети Тунберг на саміті ООН з питань клімату в Нью-Йорку 23 вересня 2019 року [63]. Активістка детально зупинилася на одному з аспектів міжнародного проєкту, який передбачає скорочення поточних рівнів викидів вдвічі протягом наступних 10 років.

Риторичний аналіз дозволяє визначити типову архітектуру тексту промови та виокремити основу стратегії переконання, виявити якісний та кількісний склад доказів, визначити специфіку емоційних та логічних аргументів.

Проведений структурний аналіз логічних аргументів промови Грети Тунберг дає підстави стверджувати, що більшість моделей є дедуктивними. Такий вибір надає промові наказового, повчального, імперативного характеру. На відміну від дедуктивних, індуктивні моделі утворюють багатостадійний хід доведення тези та спонукають аудиторію до спільного обговорення питання. Однак, з огляду на звинувачувальний характер промови, метою якої є беззастережне підпорядкування, реагування, виконання, ораторка вибирає стратегію дедуктивних моделей. Наприклад: «*People are suffering. People are dying. Entire ecosystems are collapsing. We are in the beginning of a mass extinction, and all you can talk about is money and fairy tales of eternal economic growth*» [63].

До стратегії дедуктивності активістка додала прийоми риторичного питання, риторичного заклику, риторичного повтору, що діють як спонукальні, заохочувальні механізми впливу. Наприклад, риторичне питання : «*How dare you pretend that this can be solved with just «business as usual» and some technical solutions?»* [63]. Серед прикладів риторичних

закликів – «*We will not let you get away with this. Right here, right now is where we draw the line*» [63].

Риторичні повтори стали особливою візитівкою промови Грети Тунберг та забезпечили ефект переконливості, наприклад, «*This is all wrong. I shouldn't be up here. I should be back in school on the other side of the ocean. Yet you all come to us young people for hope. How dare you! You have stolen my dreams and my childhood with your empty words. And yet I'm one of the lucky ones. People are suffering. People are dying. Entire ecosystems are collapsing. We are in the beginning of a mass extinction, and all you can talk about is money and fairy tales of eternal economic growth. How dare you!*» [63].

Грета Тунберг дотримується логічності у подачі матеріалу через систематизацію і алгоритмізацію введення аргументів. Активістка оперує логіко-психологічними доказами (наприклад, ентимеми), використовує прийом анатомії (чіткий порядок організації аргументів), перерахування і т. і. Наприклад, «*To have a 67% chance of staying below a 1.5 degrees global temperature rise – the best odds given by the [Intergovernmental Panel on Climate Change] – the world had 420 gigatons of CO₂ left to emit back on Jan. 1st, 2018. Today that figure is already down to less than 350 gigatons*» [63].

Слід зауважити, що якісний аналіз підтверджує переважну кількість емоційних аргументів у дискурсі. Серед емоційних доводів розглянемо окремо аргументи етосу і пафосу. Більшу частину виступу оратор представляють емоційні доводи пафосу, що включають доводи-погрози й доводи-обіцянки. Серед доводів-погроз, наприклад, провокативна фраза на початку промови: «*My message is that we'll be watching you*» [63]. Також виразно звучать доводи-обіцянки, наприклад: «*You are failing us. But the young people are starting to understand your betrayal. The eyes of all future*

generations are upon you. And if you choose to fail us, I say: We will never forgive you» [63].

Переконання аргументами пафосу працює як метод об'єднання з аудиторією. Грета Тунберг, говорячи від імені «свого покоління», намагається створити критичний рівень напруженості: від залякування повсюдними стражданнями до гарантування загальної вигоди. Наприклад, «*Fifty percent may be acceptable to you. But those numbers do not include tipping points, most feedback loops, additional warming hidden by toxic air pollution or the aspects of equity and climate justice. They also rely on my generation sucking hundreds of billions of tons of your CO2 out of the air with technologies that barely exist» [63].*

Структурні моделі, що представляють аргументи етосу, в промові контентно базуються на антагонізмі концептів «Добро» і «Зло», де основним топосом виступає глобальна екологічна проблема. Попередження катастрофи людства спонукає авторку використовувати етичні доводи-співпереживання, наприклад: «*You say you hear us and that you understand the urgency. But no matter how sad and angry I am, I do not want to believe that. Because if you really understood the situation and still kept on failing to act, then you would be evil. And that I refuse to believe» [63].*

У своєму виступі Грета Тунберг звинуватила політиків у тому, що вони роблять вигляд, що жахливі світові кліматичні проблеми можна вирішити за допомогою технічних рішень. Спікерка впевнено вживає аргументи, що вважають риторичними помилками. По-перше, це ті доводи, що фактично принижують світових лідерів особисто (ad hominem), наприклад «*There will not be any solutions or plans presented in line with these figures here today, because these numbers are too uncomfortable. And you are still not mature enough to tell it like it is» [63].*

Занадто наполегливо також у цьому контексті звучать аргументи сили (*argumentum ad baculum*), які в риторичі вважають логічними хибками, наприклад, «*We will not let you get away with this. Right here, right now is where we draw the line. The world is waking up. And change is coming, whether you like it or not*» [63]. Але, завдяки вмінню емоційно переконувати, Грета Тунберг, переходячи бар'єр ввічливості і стриманості, змогла досягти впливовості й дієвості.

Переконливою внутрішнім аргументом стає звернення до очевидного, наприклад: «*People are suffering. People are dying. Entire ecosystems are collapsing. We are in the beginning of a mass extinction, and all you can talk about is money and fairy tales of eternal economic growth*»[63].

Структурні блоки як аргументів логоса, так й емоційних доводів етоса та пафоса ораторка підсилює нетехнічними доказами: положеннями офіційних документів; загальновідомими статистичними даними; висновками експертів; посиланнями на визнаних авторитетів; цитатами з авторитетних джерел; свідченнями очевидці. Наприклад, «*The popular idea of cutting our emissions in half in 10 years only gives us a 50% chance of staying below 1.5 degrees [Celsius], and the risk of setting off irreversible chain reactions beyond human control*» [63].

Слід зазначити, що в політичних промовах найчастіше відсутні елементи гумору, адже в такому випадку «оратора-політика можуть звинуватити у підігруванні публіці та популізмі» [50, с. 67]. Грета Тунберг не використовує гумор, адже характер такої публічної промови занадто серйозний, тому справедливо зазначити, що сміх може послабити рівень напруженості та увагу аудиторії до проблеми. Але, ораторка використовує іронію з метою висміяти опонентів, показати їхню слабкість, викликати реакцію, наприклад: «*There will not be any solutions or plans presented in*

line with these figures here today, because these numbers are too uncomfortable. And you are still not mature enough to tell it like it is» [63].

Отже, проведений аналіз сучасного зразка публічного дискурсу дозволяє зробити наступні висновки: 1) для імперативного впливу, рішучого заклику до дій оратор вибирає дедуктивний спосіб побудови аргументації; 2) персуазивність та ефективність дискурсу забезпечують емоційні (ірраціональні) аргументи, що переважають над логічними (раціональними); 3) використання риторичних закликів, риторичних питань, риторичних повторів активує впливовість на аудиторію; 4) нетехнічні аргументи (факти, данні, свідчення тощо) залишаються одним з найбільш ефективних механізмів переконання.

ВИСНОВКИ

Риторика була і залишається актуальною наукою, оскільки навчає володінню універсальними стратегіями й тактиками поетапного аналізу, побудови та продукування риторичного дискурсу. Аргументація є особливим і невід'ємним механізмом створення дієвої промови. Продовжуючи традиції класичної риторики, у неориториці аргументація відповідає за ясність дискурсу, чим забезпечує сприйняття сказаного без напруги, гарантує впливовість та переконливість для ефективного вирішення мовленнєвих задач.

У традиційній послідовності стратегій «методологічної тріади» аргументацію розглядають у рамках логосу. Основна якість риторичного логосу – ясність – реалізується через доречний й ефективний добір мовних одиниць, доцільне їх розташуванням для забезпечення логічної побудови.

Кількість наукових досліджень, що зосереджена на вивченні риторичної аргументації вражає. Аргументація передбачає вербальну й невербальну діяльність у рамках соціальної активності людини спрямованої на переконання інших. Аргументація є принципово раціональним судженням, що призводить до прийняття або відхилення точки зору, набору ідей.

В основі риторичної аргументації розумова діяльність, інтелектуальні міркування, що сприяють розвитку мислення людини. На відміну від логічного і діалектичного типів аргументації, риторичний залежить від емоцій (пафосу) промовця, має бути етично скорегованим (етос) та реалізуватись у взаємодії оратора і аудиторії. Такі характеристики дозволяють досягти ефективного впливу на опонента з метою отримання запланованої реакції й гармонізації атмосфери.

Сучасний стан дослідження риторичної аргументації характеризується різноманітністю підходів. Дослідники пропонують розподіл аргументів за змістом та формою. Остання класифікація припускає наявність симптоматичної (дедуктивної), причинної (недедуктивної) або такої, що заснована на індуктивних міркуваннях. Відповідно до трьох основних видів красномовства аргументацію ділять на епідейктичну, судову та дорадчу. Поділ аргументів за змістом передбачає наявність таких типів: прогресивна/регресивна, пряма/непряма, низхідна/висхідна, одностороння/двустороння, підтримуюча/спростовуюча, підтримуюча/спростовуюча/комплексна. Проведений аналіз моделей аргументації дозволив виділити найбільш ефективну класифікацію, що включає раціональні (аргументи логосу) та ірраціональну (аргументи етосу й пафосу).

Риторична аргументація як частина риторичної диспозиції забезпечує розгортання раціональних й емоційних доводів, послідовна дієвість яких покликана переконати реципієнта. Одне з головних правил риторики вимагає обґрунтованості думки, кожна теза промовця має бути доведена логічно, доступно й виразно, відповідно до риторичних стратегій. Успішність та дієвість аргументації безпосередньо залежить від правильності вибору її структури, форми та змісту. До сьогодні серед першочергових проблем у дослідженні аргументації залишаються питання визначення структури аргументації для виокремлення її найбільш дієвих схем.

Значну роль відіграє підготовка та репутація оратора, його/її особлива компетентність. Важливість освіченості промовця надає особливої соціальної ролі риторики у вихованні людини і громадянина. Зростає роль правильної оцінки оратором складу аудиторії, визначення

ним цільової аудиторії, спроможність швидко й точно зрозуміти характер інформаційного запиту опонента. У сучасному аргументативному дискурсі цінності набуває здатність оперувати логічним і емоційним типами доказів. Перший ґрунтується на вмілому використанні законів логіки. Факти, які використовує в такому випадку оратор, істинні, логіка бездоганна, висновки правильні. Другий тип ґрунтується на думках, почуттях тих, кого переконують.

Проведений аналіз сучасного зразка публічного англомовного дискурсу дозволяє стверджувати, що для імперативного впливу промовець обирає дедуктивний спосіб побудови аргументації. Переконливість та ефективність виступу забезпечують емоційні (іраціональні) аргументи, що переважають над логічними (раціональними). Дієвими механізмами персуазивності залишаються риторичні заклики, риторичні питання, риторичні повтори. Нетехнічні аргументи залишаються одним з найбільш ефективних механізмів переконання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абрамович С.Д. та ін. Риторика загальна та судова: Навч. посіб. К.: Юрінком Інтер, 2002. 416с.
2. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики: Підручник. К.: Видавничий центр «Академія», 2004. 344с.
3. Вандишев В.М. Риторика: екскурс в історію вчень і понять: навч. посібник. К.: Кондор, 2003. 264с.
4. Коваленко С.М. Сучасна риторика: Навчально-практичний посібник. Тернопіль: Мандрівець, 2007. 184с.
5. Колотілова Н.А. Риторика. Навч. посібник. К.: Центр учбової літератури, 2007. 232с.
6. Львов М. Р. Риторика. Культура речи : учебное пособие. М. Академия, 2003. 272 с
7. Мацько Л.І., Мацько О.М. Риторика: навч. посіб. 2-ге вид., стер. К.: Вища шк., 2006. 311с.
8. Оганесян В. В. Аргументация как средство доказательства. В кн.: Философские проблемы аргументации. Ереван: Изд-во АН Армянской ССР, 1986. С. 48-75.
9. Онуфрієнко Г.С. Риторика. Навч. пос. К.: Центр учбової літератури, 2008. 592с.
10. Основи ораторського мистецтва: Практикум / Укладач О. І. Когут. Тернопіль: Астон, 2005. 296 с.
11. Препотенська М. Риторика. 10 ключових тем. Навчальний посібник. Київ: Фірма «ІНКОС», 2009. 254с.

12. Савенкова Л.О. Педагогічна риторика : навч. посіб. К. : КНЕУ, 2009. 298с.
13. Сарапин В. В., Боберська Г. К. Риторика; навч.-метод. посібник для самостійного вивчення навчальної дисципліни для студентів спеціальності 081 «Право» ступеня бакалавра. Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» URL:
http://www.pravo.puet.edu.ua/files/lic2016bac/ryt_03.pdf
14. Сагач Г.М. Риторика: Навч. посіб. для студентів середніх і вищих навч. закладів. К.: Видавничий Дім «Ін Юре», 2000. 568 с.
15. Сагач Г.М. Словник-мінімум термінів красномовства. К., 1992. 78 с.
16. Сергійчук З. О. Риторика: навч. посіб. для дистанційного навчання. К.: Університет «Україна», 2007. 149с.
17. Скуратівський Л.В. Українська мова. Елементи практичної риторики: Додаток до підруч. «Українська мова, 10-11 кл.» загальноосв. навч. закладів з укр. та рос. мовами навчання. К.: Освіта, 2004. 128с.
18. Спанатій Л.С. Риторика: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. К: Видавничий Дім «Ін Юре», 2008. 144с.
19. Судова риторика. Навч. пос. для студ. вищ. навч. закл. / Автор-упорядник Ухач В. З. Тернопіль: Вектор, 2011. 114 с. URL:
http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/20183/1/Posibnuk_O%D0%9ASR.pdf
20. Хоменко І.В. Еристика: Підручник. К.: Центр учбової літератури, 2008. 280с.

21. Цицерон Марк Туллий. Трактаты об ораторском искусстве. Об ораторе. Книга 1. URL: <http://ancientrome.ru/antlitr/t.htm?a=142377700>
22. Amgoud L., Prade H. Using arguments for making and explaining decisions. *Artificial Intelligence*, 2009. Volume 173, Issues 3–4. Retrieved from: URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S000437020800194X>
23. Anderson O., Kardia S., Gupta K., E. August. Are we teaching our students visual communication? Evaluation of writing assignments in public health, *Journal of Visual Communication in Medicine*. 2020. 43:1. 62–65.
24. Carenini G., Moore J. D. Generating and evaluating evaluative arguments. *Artificial Intelligence*, 2006, 170. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S000437020600066X>
25. Danblon E. Reason of Rhetorics. *Philosophy & Rhetoric*. 2013. Penn State University Press Vol. 46, No. 4 , pp. 493–507
26. De Ascaniis S., Cantoni, L. Online visit opinions about attractions of the religious heritage: an argumentative approach. *Church. Communication and Culture*. Volume 2, 2017. Issue 2. URL: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/23753234.2017.1350585>
27. De Ascaniis S. Criteria for designing and evaluating argument diagramming tools from the point of view of argumentation theory. In N. Pinkwart, and B. Mc.Laren (eds), *Educational technologies for teaching Argumentation Skills*, 2012, Bentham Science, eBook. Print. pp.3–27
28. Dung P. M. On the acceptability of arguments and its fundamental role in nonmonotonic reasoning, logic programming and n-person games. *Artificial Intelligence*, 1995, 77:321–357.

29. Gaonkar P. D. The Idea of Rhetoric in the Rhetoric of Science. *Southern Communication Journal*. Volume 58, 1993. Issue 4. URL : <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/10417949309372909>
30. Gilbert M. Emotion, Argumentation and Informal Logic. 2004. Vol. 24, No. 3. URL: <file:///C:/Users/Home/Downloads/2147-Article%20Text-4186-1-10-20090812.pdf>
31. Goldstein M., Crowell A., Kuhn D. What Constitutes Skilled Argumentation and How Does It Develop? *Informal Logic*, 2009, Vol. 29, No. 4. URL: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.893.3372&rep=rep1&type=pdf>
32. Hacker D. J., Dunlosky J., Graesser A. C. *Handbook of metacognition in education*. Routledge/Taylor & Francis Group. 2009. 651p.
33. Hocks M. E. Understanding visual rhetoric in digital writing environments. *College Composition and Communication*. 2003. 54. p. 629–656.
34. Hogan M.J., Kurr A.J. Civic education in competitive speech and debate. *Argumentation and Advocacy*. Volume 53, 2017 Issue 2. p. 83–89.
35. Honderich T. *The Oxford Companion to Philosophy*. 1995. Oxford University Press. URL: <http://www.math.fu-berlin.de/users/diederich/downloads/Oxford.pdf>
36. Johnson R. H., Revisiting the Logical/Dialectical/Rhetorical Triumvirate (2009). O SSA Conference Archive. 84. <https://scholar.uwindsor.ca/ossaarchive/OSSA8/papersandcommentaries/84>

37. Leff M. Rhetoric and dialectic in the twenty-first century. 1999. OSSA Conference Archive. 3. URL <https://scholar.uwindsor.ca/ossaarchive/OSSA3/keynotes/3>
38. Leff M. The Relation between Dialectic and Rhetoric in a Classical and a Modern Perspective. In: Van Eemeren F.H., Houtlosser P. (eds) Dialectic and Rhetoric. Argumentation Library, 2002. Vol 6. Springer, Dordrecht. URL: https://doi.org/10.1007/978-94-015-9948-1_5
39. Morimichi Kato. Significance of the rhetorical and humanistic tradition for education today. Asia Pacific Education Review. 2014. Volume 15, p. 55–63
40. McKerrow R. E. Rhetorical Validity: An Analysis of Three Perspectives on the Justification of Rhetorical Argument. Argumentation and Advocacy. 1977. Volume 13. Issue 3. Pp.133–141
41. Mercier H., Sperber D. Why do humans reason? Arguments for an argumentative theory. Behavioral and Brain Sciences, 34, 2011. 57–74. URL: doi:10.1017/S0140525X10000968
42. Mochales R. Moens M. Argumentation Mining. Artificial Intelligence and Law. 2011. 19(1):1-22
43. Murray M. D., Leaping Language and Cultural Barriers with Visual Legal Rhetoric. 2015. 49 U.S.F.L. Rev. 61–93. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2496736
44. Noroozi O. Considering students' epistemic beliefs to facilitate their argumentative discourse and attitudinal change with a digital dialogue game. Innovations in Education and Teaching International. Volume 55, 2018. Issue 3. URL: <http://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/14703297.2016.1208112>

45. Paglieri F., Castelfranchi, C. Why argue? Towards a cost-benefit analysis of argumentation. *Argument & Computation*, Volume 1, 2010 - Issue 1. pp. 71–91
46. Perelman C., Olbrechts-Tyteca L. *The New Rhetoric: A Treatise on Argumentation*. Translated by J. Wilkinson and P. Weaver. Notre Dame, IN: University of Notre Dame Press, 1969
47. Rapanta C., Garcia-Mila M., Gilabert, S. What is meant by argumentative competence? An integrative review of methods of analysis and assessment in education. *Review of Educational Research*, 2003. 83, 483–520. doi:10.3102/0034654313487606
48. Rolf L. Hoefler, Sandy E. Green, Jr. A Rhetorical Model of Institutional Decision Making: The Role of Rhetoric in the Formation and Change of Legitimacy Judgments. 2015. *Academy of Management Review*. Vol. 41, No. 1
49. Strand T. *Educational Philosophy and Theory*. Volume 45, 2013. – Issue 7. Pp.707–711
50. Săftoiu R., Popescu C. Humor as a branding strategy in political discourse. A case study from Romania. *Revista Signos. Estudios de Lingüística*, 47(85). 2014. Retrieved from: 2014<https://scielo.conicyt.cl/pdf/signos/v47n85/a07.pdf>
51. Shi W. *Paul's Message of the Cross as Body Language*. Tübingen, Germany: Mohr Siebeck, 2008. 316 p.
52. Tarricone P. *The taxonomy of metacognition*. Psychology Press. 2011. 234p.
53. Taylor M., Marrone M., Tayar M., Mueller B. Digital storytelling and visual metaphor in lectures: a study of student engagement. *Accounting*

- Education. 2018. 27(6). 552–569. URL:
<https://doi.org/10.1080/09639284.2017.1361848>
54. Tindale C. W. Rhetorical argumentation: Principles of theory and practice. California: Sage, 2004, P. 8
55. Tirkkonen-Condit S. Argumentative Text Structure and Translation. U.S.: University of Jyväskylä. 1985. 256p. Print.
56. Toulmin S. E. The uses of argument. U. K.: Cambridge University Press, 2003. 264 p. Print.
57. Van Dijk, T. What is Political Discourse Analysis? Political Linguistics. Amsterdam: Benjamins, 1997 Retrieved from:
<http://discourses.org/OldArticles/What%20is%20Political%20Discourse%20Analysis.pdf>
58. Van Eemeren F. H., Grootendorst R. A. Systematic Theory of Argumentation: The Pragma-dialectical Approach. Cambridge: Cambridge University Press. 20: URL:
<https://pdfs.semanticscholar.org/3e38/d3ca665a2cdcb05d806e66aea277b1b0f78a.pdf>
59. Walton D. Plausible Argument in Everyday Conversation. Albany: State University of New York Press, 1992. 320p. Print. 2011
60. Weinberger A., Fischer, F. A framework to analyse argumentative knowledge construction in computer-supported collaborative learning. Computer and Education. Volume 46, 2006, Issue 1. pp. 71–95
61. Wenzel J. Perspectives on argument. In: J. Rhodes & S. Newell, (Eds.), Proceedings of the summer conference on argumentation. Speech Communication Association. Wenzel, J. (1990). Three Perspectives on Argument. In: R. Trapp and J., Schutz (Eds.). Perspectives on

Argumentation: Essays in Honour of Wayne Brockreide (pp. 9-16), Prospect Heights, IL: Waveland Press.

62. Wojdak M. J. An attention-grabbing approach to introducing students to argumentation in science. Bioscience Education, 2010. Volume 15, Issue 1. pp.1–3.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ ІЛЮСТРАТИВНОГО МАТЕРІАЛУ

63. Greta Tunberg. Greta Thunberg's Speech At The U.N. Climate Action Summit September 23, 2019. URL: <https://www.npr.org/2019/09/23/763452863/transcript-greta-thunbergs-speech-at-the-u-n-climate-action-summit>
64. Greta Tunberg. Greta Thunberg's Speech At The U.N. Climate Action Summit September 23, 2019. URL: https://www.youtube.com/watch?v=haewHZ8ubKA&t=2463s&ab_channel=UnitedNations