

## Сценарий диалогического события "спор"

*Анна Александровна Крутикова*

*Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского  
Кафедра русского языка*

*97577, Симферополь, Украина, Алуштинская, 167*

*Тел: (0652) 361-304*

*E-mail: [ann@ccsu.crimea.ua](mailto:ann@ccsu.crimea.ua)*



**Крутикова Анна Александровна** – студентка 5 курса филологического факультета Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. Победитель конкурса студенческих научно-исследовательских работ (1999). Участвовала в работе школы-семинара «Семантика и прагматика WEB – коммуникации: философия и информатика» (Сан-Марино, Италия, 19 –22 июня 2001). Член научно – исследовательской группы «Computers and Languages», организованной при Таврическом национальном университете им. В.И. Вернадского.

В данной работе, опираясь на теоретический материал статьи С.И.Поварнина « О теории и практике спора» и теорию диалога, мы рассматривали сложное диалогическое событие "спор" и его разновидности в когнитивном аспекте. Были сформулированы основные правила и стратегии поведения в споре, основанные на прагматическом анализе примеров споров из художественных произведений.

У цій роботі, спираючись на теоретичний матеріал статті С.І. Поварніна "Про теорію і практику суперечки" і теорію діалога, ми розглядали складну діалогічну подію "суперечка" і її різновиди в когнетивному аспекті. Були сформульовані основні правила стратегії поведінки в суперечці, основанні на прагматичному аналізі прикладів суперечок із художніх творів.

In this paper, basing on the postulates of the Povarnin's article "About the theory and practice of dispute", we observed in the cognitive aspect complex event "dispute" and his varieties. The main rules and behavior strategy in dispute, based on paradigmatic analysis of examples from literature, have been formulated.

**Ключевые слова:** спор, сценарий, предмет обсуждения, структура спора.

Общение представляет собой сложный процесс, в котором мнения собеседников далеко не всегда совпадают. Редкое умение отстаивать свою точку зрения убедительно и с достоинством ценилось во все времена, ведь для успешности спора или дискуссии хорошо знать предмет дискуссии или иметь уверенность в правильности своей позиции недостаточно, нужно быть также компетентным в коммуникативности.

Обосновал необходимость научного описания спора С. И. Поварнин (1870-1952 г.). В своей статье "О теории и практике спора» он обратил внимание прежде всего на структуру и логику спора. Однако, примеры из художественных произведений свидетельствуют, что **спор** в "чистом" виде, описанный Поварниным — явление довольно редкое. Поэтому в данной работе "спор" мы рассматривали в широком значении, понимая его как *словесное состязание, обсуждение чего-либо между двумя или несколькими лицами, при котором каждая из сторон отстаивает свое мнение и правоту*. Наблюдая нарушения логической структуры спора в анализируемых примерах, мы считаем актуальным рассмотрение диалогического события спор в коммуникативно-когнитивном ракурсе.

### Основные сведения о споре, его структура, виды и цели

По своей структуре любой диалог – это совокупность речевых шагов участников коммуникации. Речевой шаг – это речевое действие, направленное к нашему желательному собеседнику. ( Дикарева 1994, с.38). Последовательность речевых шагов собеседников до достижения цели определяется как **диалогическое событие**. (Дикарева 1999, с. 49).

Существуют различные классификации типов диалогического взаимодействия. Так, Д. Н. Арутюнова предлагает следующую схему жанров общения: 1) информативный диалог (make-know discourse); 2) прескриптивный диалог (make-do discourse); 3) обмен мнениями с целью принятия решения или выяснения истины (make-believe discourse); 4) диалог, имеющий целью установление или регулирование межличностных отношений (interpersonal-relations discourse); 5) праздноречивые жанры (fatic discourse). Таким образом, спор, дискуссию, диспут Арутюнова относит к **make-believe discourses** – обмен мнений с целью принятия решения или выяснения истины (Арутюнова 1998, с. 650).

С.И.Поварнин использует различные критерии для классификации спора. Для нас наиболее интересными представляются следующие: вид, цель, структура, мотив, манера спорить.

Автор статьи "О теории и практике спора" предлагает различать следующие **виды** спора:

1. Сосредоточенный и бесформенный (если тезис спорный или исходный тезис на протяжении спора заменяется другим).
2. Простой одиночный (спор один на один).
3. Сложный спор (с несколькими лицами).
4. При слушателях (в этом виде спора приходится учитывать психологию слушателя).

В данной работе наиболее интересным для нас представляется простой одиночный спор. Публичное обсуждение какого-либо спорного вопроса при слушателях определяется как дискуссия или диспут.

Спор также может быть устным и письменным. Необходимо отметить, что в устном споре большую роль играет перлокутивный эффект, т.е. воздействие высказывания на слушателя, внешние условия, а также личные качества спорящего.

Спор имеет близкие ему разновидности в зависимости от вида и цели. Взаимная перепалка, перебранка называется ссорой; спор в печати, на собрании при обсуждении научных, политических, литературных вопросов носит название полемики.

В статье С. И. Поварнина основным критерием определения типов спора является **цель**. С.И.Поварнин выделяет 5 основных целей, преследуемых в споре:

1. Проверка истины.
2. Убеждение противника.
3. Победа в споре.
4. Спор ради спора.
5. Спор- игра, упражнение.

В данной работе не анализировались примеры научных споров с целью "проверки истины", а также спор-игра, который процветал в Греции. В бытовой, повседневной речи чаще присутствует желание убедить противника, одержать победу или просто поспорить. Заметим, что цель мы понимаем как *"мысленный взгляд в будущее, видение конкретной точки развития диалога, которая выбрана и зафиксирована в поле возможностей собеседников*. («Дикарева 1999, с. 48). Лишь в споре ради спора, т.е. споре "ни о чем" нет противоположных позиций, сложных конфликтных тем, нет и определенной цели – это просто нежелание прекращать диалог, фатическая коммуникация.

Цель следует отличать от **задач**, которые ставят перед собой участники на том или ином шаге диалога. Цель одна, задач же может быть несколько, например, оправдать свои мысли, опровергнуть мысли противника. Выбор задачи на определенном речевом шаге иллюстрирует пример из "Мастера и Маргариты" М. Булгакова:

*"Надо будет ему возразить так, – решил Берлиоз, – да, человек смертен, никто против этого и не спорит. Но дело в том, что..."*

В данном случае Берлиоз ставит перед собой задачу – возражение оппоненту, но эта задача распространяется только на данное речевое действие.

Аргумент, возражение, опровержение, обоснование, тезис, антитезис, доказательство и пр. понятия составляют специфику **структуры** спора. Проанализированная С.И.Поварниным структура спора определяется логическими отношениями, термины которых характеризуются по логической функции. Спор по Поварнину невозможен без Тезиса доказательства – это мысль, для обоснования истины или ложности которой строится доказательство. Говоря о качестве тезиса, С. И. Поварнин включает такое понятие, как **Модалность тезиса**, которое формулируется следующим образом: «Мысль может быть не только ложной или верной, но и достоверной и вероятной». Мысль, выдвинутая в противовес тезису и, обыкновенно, установившая пункт разночтения, называется антитезисом.

Для того, чтобы спор начался, необходим **мотив**, или условия для начала спора. По С.И. Поварнину спор начинается:

- 1) для оправдания своих мыслей;
- 2) для опровержения мыслей противника;
- 3) для осведомления.

На протяжении диалога спорят по-разному. С.И. Поварнин различает следующие **манеры** спорить:

- по-джентельменски;
- по принципу: на войне как на войне;
- по-хамски.

В следующей главе мы объединим предложенные С.И.Поварниным критерии классификации в коммуникативную модель спора и рассмотрим реализацию ее на конкретных примерах спора из художественных произведений.

### Сценарий спора

В лингвистике для описания и объяснения языковых явлений иногда используется модель **многочинного сценария (multicausal scenario)** – сценарий, обусловленный множеством причин. (Wolfgang Schulze, 1999).

В кратком словаре когнитивных терминов сценарий (scenario) – это разновидность структуры сознания (репрезентации); сценарий вырабатывается в результате интерпретации текста, когда ключевые слова и идеи текста создают тематические ("сценарные") структуры, извлекаемые из памяти на основе стандартных, стереотипных значений, приписанных терминальным элементам (Кубрякова, 1996).

В данной работе сценарий понимается как определенная схема, план взаимодействия участников при обсуждении той или иной проблемы. Сценарий составляют такие понятия, как: **предмет обсуждения, начальная ситуация, цель, методы и способы ведения спора.**

#### 1. Предмет спора

Для того чтобы спор состоялся, необходим, прежде всего, предмет спора. Предметом обсуждения могут быть:

- мнения каждого из участников по конкретной теоретической проблеме;
- отвлеченная реальность, ценность, жизненные установки, вкус;
- "третье" мнение авторитета;
- действие, поступок.

Спор о ценностях и жизненных установках является наиболее бесперспективным и часто приводит к ссоре.

Пример №1

*Ерш спорил отрывисто и неспокойно. Это рыба нервная, которая, по-видимому, помнит немало обид. Накипело у нее на сердце...*

**–В жизни первенствующую роль добро играет, разглагольствовал карась.– Зло-это так, по недоразумению допущено, а главная жизненная сила все-таки в добре замыкается.**

*–Держи карман!*

**–Ах, ерш, какие ты несообразные выражения употребляешь! "Держи карман"! разве это ответ?**

–Да тебе по-настоящему и совсем отвечать не следует. Глупый ты–вот тебе и сказ весь!  
(М.Е.Салтыков-Щедрин. Карась-идеалист).

Предмет может также меняться на протяжении спора. Рассмотрим пример №2.

*Василий Львович дочитал басню всю до конца. Басня понравилась. Тетушка Анна Львовна смеялась и аплодировала.*

*–Как мило!–говорила она, шурясь.*

*–Очень, очень мило!–вторили другие дамы.*

**А Василий Львович, сияя от удовольствия, снова принялся за свой чай.**

*Тут же, однако, возгорелся спор. Граф Дмитрий Петрович, отозвавшись с похвалой о прочитанной басне, имел неосторожность сравнить ее с баснями Крылова. Это очень не понравилось Василию Львовичу. Он сморщился и одутловатые щеки его даже как будто осунулись.*

*–Да, конечно...–неохотно проговорил он.–однако если судить по правилам здравого вкуса... впрочем, должен сказать, что не вижу в баснях Ивана Андреевича ни малейшего сходства с моею –ни в слоге, ни в приличиях.*

*Алексей Федорович Малиновский, известный знаток старины, спросил с вежливым любопытством:*

*–Должно ли из ваших слов заключить, что басни господина Крылова решительно дурны?*

*–Нимало, – нетерпеливо отвечал Василий Львович, сдерживая закипающий в нем гнев– они могут быть превосходны...в своем роде. Но я считаю для себя честью быть скромным подражателем Ивана Ивановича Дмитриева, нашего русского Лафонтена. Таков мой вкус. Вот и все.*

*–Все же басни господина Крылова имеют много достоинств,–настаивал Малиновский.– Они замысловаты...*

*–Замысловаты. Не спорю, – перебил его Василий Львович, начиная пыхтеть, – но в них нету изящества, вкуса. Вот сейчас напечатаны его новые басни – с виньетками и со свиньей! Басня о свинье! Чудо, что такое! (А. Слонимский. Детство).*

В данном примере исходным предметом обсуждения была басня Василия Львовича. Затем разговор переключился на спор о ценностях басен Крылова. По мнению Д. Н. Арутюновой, в разговоре о ценностях происходит вырождение диалога make-believe discourse, т. к. в подобном случае точку зрения нельзя ни доказать, ни опровергнуть.

## 2. Начальная ситуация

Когда известен предмет обсуждения, у каждого из участников складывается разное отношение к предмету обсуждения (начальная ситуация). Шкала эмоциональной окраски может быть самой разнообразной– от чрезвычайного удовольствия до гнева и ненависти. Модальность различается:

а) **нейтральная;**

б) **эмоциональная.**

Рассмотрим Пример спора №3 эмоционально окрашенный:

*Тулин осмотрел свою работу.*

*–Тот, кто рисует, уже художник. Искусство–это не профессия, а талант.*

*–Ну, знаете, талант– понятие расплывчатое, – возразил Ричард. Он обожал споры на подобные темы.*

(Д. Гранин. Иду на грозу).

В последующих шагах диалога начальная ситуация в большой степени определяет манеру поведения спорящего.

Из примера №1:

*Ерш спорил отрывисто и беспокойно. Это рыба нервная, которая, по-видимому, помнит немало обид. Накипело у нее на сердце...*

Пример №4:

*Тулин понимал: стоит начать защищаться, как все пойдет прахом.*

–Как же, по-вашему, бороться с грозой, если убежать от нее?– И подождал ровно столько, чтобы показать, что ответ на такой вопрос получить невозможно.–Есть только один способ узнать вкус арбуза.–Тулин сделал паузу.– съест его.

Южин хохотнул.

–А у нас в Сибири говорят, что если надо узнать, не протух ли окорок, не обязательно есть его целиком. Это так, поговорка. Окорока у нас мировые, год-два висят– не портятся.–Он обрадовался передышке, со вкусом принялся описывать, как коптят окорок.

"Тянет время, –сообразил Тулин.

(Д.Гранин. Иду на грозу).

При столкновении мнений происходит оценка ситуации. Мысленно участники диалога решают, продолжать ли им разговор, обдумывают дальнейших стратегии поведения .

Пример №5:

–Во всех этих методах (борьбы с грозой) действуют вслепую: неясно, то ли мы разрушаем грозу, то ли ускоряем ее, спускаем с цепи. Неустойчивый процесс может развиваться в любую сторону...

Здесь преимущества были на стороне Тулина, и он мог обрушить на Южина все сложности непрерывно меняющегося механизма грозы.

Однако Южин уклонился от спора. Он простодушно посмеивался.

–Видите, все вам известно, неужто с такой головой нельзя придумать что-нибудь такое, чтобы не переться в самое пекло? –И он неопределенно покрутил пальцами, расплываясь ничего не значащей улыбкой, но сквозь прищуренные веки глаза его смотрели внимательно.

Чего он добивался? Почему не сворачивал разговор к категорическому отказу?

Может, ему хотелось, чтобы Тулин сам пошел на уступки, изменил характер работ, сам отказался...Значит, что-то мешает ему просто запретить...

(Д. Гранин. Иду на грозу).

### 3. Манера поведения

Если участники не уклоняются от разговора, у каждого из них формируется цель спора. Она влияет на стиль, манеру ведения спора.

Как уже было отмечено ранее, С.И. Поварнин различает 3 манеры спорить: по-джентельменски, по принципу: на войне как на войне, по-хамски.

Примеры №1, 2, 3, 4, 5 относятся к "джентельменской" манере спорить. Хамская манера спорить является отличительной чертой ссоры, перебранки, поэтому анализироваться не будет. Пример отражения в споре принципа "на войне как на войне" находим в примере №6:

–Вы писали! Вы не уверены" я, право, не ожидал, чтобы вы так скоро выучились прибавлять ложь к лицемерию!

–Ложь! –вскричал Стрелинский, задыхаясь от гнева.–Ложь! Одна кровь может смыть это слово!

–Почему же и не так!–отвечал князь, презрительно качаясь на стуле.–любовь и кровь старинная рифма.

–Это решено...это кончено...Когда мы встретимся?

–И встретимся, конечно, впоследствии– завтра.

(А.А.Бестужев-Марлинский. Испытание).

### 5. Методы ведения спора

Манера спора проявляется в частных методах ведения спора, которые могут быть выражены:

#### 1)Вербально:

косвенные/ прямые реплики (использование косвенных реплик проиллюстрировано отрывком №4, приведенным выше);

инициативность;

связность;

прерывность/ непрерывность диалога (прием прерывности находим в примере №2, когда Василий Львович перебивает Малиновского).

### 2) Невербально:

жесты (в известном споре из романа "Отцы и дети" Тургенева Павел Петрович "чуть-чуть приподнял брови");

паузы (пример №4);

эмоции (в примере №4 – хохот, в отрывке №2 Василий Львович "сиял от удовольствия", затем "сморщился и одуловатые щеки его даже как будто осунулись").

## 6. Окончание спора

"Спор завершается, когда одна из сторон отказывается от своей точки зрения на тезис, т.е. убеждена противником» (Поварнин 1990, с.85). Однако чаще спор не заканчивается, а завершается или прерывается. При невозможности или нежелании убедить оппонента, наблюдаются различные формы выхода из конфликта:

спор переходит во взаимные упреки и оскорбления, т.е. в **ссора**:

*–Ну а теперь катись, –сказал Тулин.*

*Петруша положил обсосанный лимон.*

*–Диспута не получилось. Извините за компанию. –Он встал...сунул руки в карманы и, позвякивая мелочью, удалился к своему столу.*

(Д.Гранин. Иду на грозу).

уход от спора при помощи **уловок** (пример №4, №5);

**дуэль** как способ разрешения споров и конфликтов в литературе 18-19вв. (см. пример №6);

обращение к **авторитету** с просьбой о разрешении спора;

апелляция к **справедливости "высших" инстанций** ("Бог рассудит", "время покажет").

Таким образом, мы рассмотрели некоторые параметры, которые характеризуют спор как коммуникативное событие. Развертывание сценария зависит от многих факторов (см. схему 1):

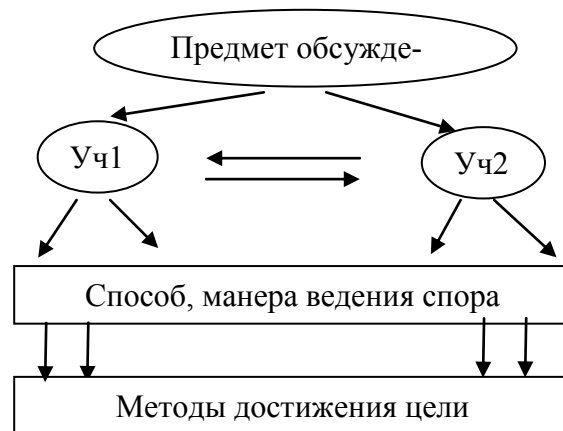


Схема 1. На схеме где Уч.1 и Уч.2 - участники спора

## Заключение

Культура ведения спора, дискуссии в разговорной речи, как свидетельствуют примеры из художественных произведений XIX, XXвв., не всегда дает возможность проследить отражение постулатов С.И.Поварнина в полном объеме. В нашей работе была сделана попытка описать основные модели и правила поведения в споре. Актуальным также представляется анализ реализации постулатов

С.И.Поварнина, максим Г.П.Грайса и Дж. Лича в полемике современных политиков, в дискуссиях молодежи, в спорах в электронном дискурсе сети Интернет.

---

### Литература

1. Арутюнова Н.Д. Язык и мир человека// Языки русской культуры.– М., 1998.– 895 с.
2. Дикарева С.С. Прагматические условия диалога.–Симферополь: Изд-во Симф.– 1994.– 120 с.
3. Кубрякова Е.С., Демьянков В.З.,Панкрац Ю.Г., Лузина Л.Г. Краткий словарь когнитивных терминов.– М., 1996.– 245 с.
4. Поварнин С.И. О теории и практике спора.//Вопросы философии.–1990.–№3– с.60.
5. Wolfgang Schulze (University of Munich) [http://www.lrz-muenchen.de/~wschulze/cog\\_typ.htm](http://www.lrz-muenchen.de/~wschulze/cog_typ.htm)