**Подхват реплики как эффективный прием ведения дискуссии**

***Пестрецова Анастасия Сергеевна***

*Магистрант*

*Волгоградский государственный социально-педагогический университет,*

 *Институт иностранных языков, г. Волгоград, Россия*

E–mail:*nastasiya\_ova@mail.ru*

От силы аргументов и умения убеждать в споре зачастую зависит исход важнейших вопросов в истории человечества, поэтому совершенно необходимо обладать знаниями об определенных эффективных приемах, обеспечивающих победу в споре. По определению Е.Н. Горбачевой, спор – это коммуникативный процесс, в рамках которого происходит сопоставление точек зрения, позиций участвующих в нем сторон, при этом каждая из них стремится аргументировано утвердить свое понимание обсуждаемых вопросов и опровергнуть доводы другой стороны [Горбачева 2007: 7]. По наблюдениям одного из основателей неориторики Х. Перельмана, основной целью аргументации является на выходе из дискуссии присоединение мнений аудитории к мыслям и идеям оратора, которое осуществляется благодаря силе ума оратора, разумности и уместности его доводов [Перельман 1987]. Такого рода присоединение обеспечивают эффективные приемы ведения дискуссии.

Цель данной работы – на материале построенных на дискуссии фрагментах из русской и английской классической литературы показать особенности проявления наиболее актуального и частотного дискуссионного приема – «подхват реплики». Этот прием, называемый также реторсией (от лат. retorsio – обратное действие), заключается в умении применить реплику противника для усиления собственной аргументации.

«Подхват реплики» до сих пор остается малоизученным приемом, так как большинство риторических рекомендаций основывается на современных образцах, без учета опыта прошлых поколений, отраженных в произведениях мировой классики.

Использование метода риторического анализ позволило выделить две разновидности приема «подхват реплики»: прямая реторсия, при которой подхватываемая реплика употребляется в своем прямом значении; и реторсия-каламбур, при которой возникает смысловое искажение подхватываемой реплики, употребление слов и выражений оппонента в переносном значении.

Первую разновидность «подхвата реплики» иллюстрируют два фрагмента одной дискуссии из романа М.Ю. Лермонтова «Герой нашего времени». В споре, развернувшемся при столкновении мнений Грушницкого и Печорина о доме Лиговских, отрицание усиливает подхватываемую реплику: *– Помилуй! Самый приятный дом на водах! Все здешнее лучшее общество… – Мой друг, мне и не здешнее ужасно надоело.* Через несколько реплик, в той же беседе, Печорин подшучивает над чувствами своего оппонента, говоря о том, что княжна Мэри, должно быть, в него уже влюблена: *– У тебя все шутки! – сказал он, показывая, будто сердится, – во-первых, она меня еще так мало знает… – Женщины любят только тех, кого не знают* [Лермонтов 1987: 71].

Фрагмент диалога капитана Доббина и его приятеля Джона Осборна в романе У. Теккерея «Ярмарка Тщеславия» также по праву можно считать показательным примером эффективного приема «подхват реплики», при котором не происходит семантической подмены высказывания: *– Мне кажется… – начал капитан Доббин. – Наплевать, что тебе кажется! – перебил его младший товарищ* [Теккерей 2013: 154].

Ярким примером реторсии-каламбура может послужить фрагмент диалога между героями романа О. Уайльда «Портрет Дориана Грея» Бэзилом Холлуордом и лордом Генри, в котором друзья спорят о возможности демонстрации последнего шедевра художника на выставке: *– Я и в самом деле не могу его выставлять: слишком много вложил я в него самого себя. – Слишком много самого себя? Ей-богу, Бэзил, я и не подозревал в тебе такого самомнения. Я не вижу ни малейшего сходства между тобой, с твоими крупными, волевыми чертами лица, с черными, как смоль, волосами, и этим юным Адонисом, словно сотворенным из точенной слоновой кости и лепестков роз* [Уайльд 2006: 8]. Здесь эффективность дискуссии обеспечивает столкновение прямого и переносного значений устойчивого выражения «вложить себя в какое-либо дело».

Этот прием достаточно частотен в рассказах А.П. Чехова. Например, в рассказе «Шведская спичка» примером реторсии-каламбура можно считать ответную реплику Чубикова на эмоциональную речь Дюковского: *– Вы не понимаете? Она, староверка, убила его из фанатизма!... О, вы не знаете этих старых дев, староверок! <…> Голубчик, Николай Ермолаич! Родной мой! Отдайте мне это дело! Дайте мне лично довести его до конца! Милый мой! Я начал, я и до конца доведу!, – Чубиков замотал головой и нахмурился. – Мы и сами умеем трудные дела разбирать, – сказал он. – А ваше дело не лезть, куда не следует. Пишите себе под диктовку, когда вам диктуют, – вот ваше дело!* [Чехов 1982: 23]. Очевидно каламбурное обыгрывание двух значений слова *дело.*

Рассмотренный материал позволяет определить вариативность и неоднозначность проявления дискуссионного приема «подхват реплики», а также его универсальность применительно к разным лингвокультурам. При этом анализ контекстов за пределами дискуссий показал, что во всех рассмотренных фрагментах применение данного приема было эффективным, приводило к реализации коммуникативных стратегий, что может в дальнейшем послужить материалом к разработке теоретических положений перлокутивной лингвистики.

Литература

1. Горбачева E.H. Лингвокультурный коммуникативный концепт «спор» // Жанры речи: сб. науч. тр. Саратов: Издательский центр «Наука», Вып. № 5. Жанр и культура, 2007. С. 240.
2. Лермонтов М.Ю. Герой нашего времени. Собрание сочинений, том четвертый. Под ред. Е. Жезлова и Ч. Залилова. Москва: Художественная литература, 1965. С. 517.
3. Перельман Х. «Новая риторика: Трактат об аргументации» // Язык и моделирование социального взаимодействия. М.: Наука, 1987. С. 264.
4. Теккерей У. Ярмарка тщеславия: роман / Уильям Теккерей; [пер. с англ.]. М.: Эксмо, 2013. С. 896.
5. Уайльд О. Портрет Дориана Грея. Сказки / Пер. с англ. М.: ИД «Комсомольская правда», 2006. С. 320.
6. Чехов А.П. Сочинения: В 2-х т. М.: Худож. лит., 1982. Т. 1. Повести; Рассказы. С. 448.