

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное  
образовательное учреждение высшего образования  
«Комсомольский-на-Амуре государственный университет»

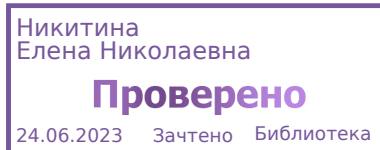
На правах рукописи

Абдугафорова Зарнигор Музафаровна

**Вербальные способы вовлечения в действие  
в русском и английском языках**

Направление подготовки  
45.04.02 – Лингвистика

**АВТОРЕФЕРАТ  
МАГИСТЕРСКОЙ ДИССЕРТАЦИИ**



2023

Работа выполнена в ФГБОУ ВО  
«Комсомольский-на-Амуре государственный университет»

Научный руководитель: доктор филологических наук,  
профессор  
Шунейко Александр Альфредович

Рецензент: кандидат филологических наук,  
доцент Красноперова Юлия Валерьевна,  
заведующий кафедрой романо–германских и  
восточных языков

Защита состоится « 23 » июня 2023 года в 9 часов 00 минут на заседании государственной экзаменационной комиссии по направлению 45.04.02 - «Лингвистика» при ФГБОУ ВО «Комсомольском-на-Амуре государственном университете» по адресу: 681013, г. Комсомольск-на-Амуре, пр. Ленина, 27, корп. 1, аудитория 413/1.

Автореферат разослан «     »                      20    года.

Секретарь ГЭК

О. И. Лопатина

## **Общая характеристика работы**

Изучение терминов вызывает интерес лингвистов уже на протяжении довольно длительного времени. Неоднократно предпринимались попытки познания их теоретической сущности, к сожалению, не приведшие к однозначному ответу. Существуют разные точки зрения на процесс анализа терминов: это неотрывная связь термина и текста в процессе изучения, когда термины не извлекаются из текста, а рассматриваются во взаимодействии с ним. Общая характеристика термина зависит непосредственно от состояния языка науки и техники, от тенденций развития языка.

**Актуальность темы** магистерской диссертации обусловлена рядом факторов: возрастающей ролью межкультурной коммуникации и существенным местом, которое занимает вовлечение в действие в межличностном и групповом общении.

### **Цель и задачи диссертационного исследования**

**Цель** магистерской диссертации - выявить вербальные способы вовлечения в действие в русском и английском языках и установить между ними соответствия.

Исходя из поставленной цели определены следующие задачи работы:

- 1) охарактеризовать коммуникативное действие как лингвистическое явление;
- 2) охарактеризовать вербальные способы вовлечения в действие как коммуникативное явление;
- 3) выявить вербальные способы вовлечения в действие в русском языке;
- 4) выявить вербальные способы вовлечения в действие в английском языке. Сопоставить вербальные способы вовлечения в действие в русском языке со способами в английском языке;
- 5) установить особенности перевода вербальных способов вовлечения в действие с русского языка на английский.

### **Характеристика объекта и предмета исследования**

**Объект исследования** данной работы является вовлечения в действие как универсальный коммуникативный процесс.

**Предмет исследования** – вербальные способы вовлечение в действие в русском и английском языках.

### **Характеристика методологического аппарата**

**Методы исследования.** При написании магистерской диссертации были использованы следующие методы: системный, сравнительный методика лингвистического исследования, сопоставительный, метод семантического анализа, метод анкетирование.

**Научная новизна магистерской диссертации** определяется тем, что а данной работе впервые комплексно проанализированы и сопоставлены вербальные способы вовлечения в действие в русском и английском языках. Научная новизна исследования обусловлена не разработанностью заявленной темы магистерской диссертации в науке.

**Практическая значимость магистерской диссертации** определяется тем, что материалы диссертации могут быть использованы при преподавании английского языка, и на их базе могут быть сформированы рекомендации по межличностному и групповому общению. Предполагаемое внедрение (использование результатов магистерской диссертации). Возможно использование результатов работы при работе переводчиком в международных организациях и СМИ.

**Достоверность и обоснованность полученных результатов** исследования: достигаются через четкость методологических позиций, использование современных теоретических методов, соответствующих природе изучаемого явления, и репрезентативность материала исследования.

**Личным вкладом автора** является описание и классификация материала по теме исследования; проведение анкетирования; обработка и интерпретация полученных результатов.

### ***Основные положения, выносимые на защиту:***

#### **1 Сходство между побуждением к действию в русском и английском языках, в первую очередь, проявляется в следующем:**

Все возможные и отмеченные в науке типы побуждения присутствуют. В обоих языках форма побуждения «пожалуйста» часто встречаются и выполняет сходные функции.

Тип побуждения «просьба» является наиболее вежливым и распространённым выражением. При его использовании не происходит давления на собеседника. В обоих языках при выражении просьба, используется восходящая интонация.

#### **2 К чертам различия побуждения к действию в русском и английском языках относятся:**

- типы побуждения «мольба» (слова мольба); в русском языке это *тёплая просьба, страстная*, которую используют по отношению к Богу и к человеку. В английском языке тип побуждения мольба применяется только в молитвах смиренно просить особенно молиться Богу;

- тип побуждения «приглашение» в русском языке имеет основное значение «пригласить кого-то участвовать в каком-то событии». Это может быть во всех случаях, например, приглашение на ужин, на день рождения, на рыбалку, на работу и так далее; используется в устной и письменной речи. В английском языке эта форма, как правило, носит официальный характер и используется письменной речи.

В английском языке побудительные речевые акты разделять на три подтипа, каждый из которых характеризуется наличием собственного круга соответствующих средств выражения в указанном языке.

**Апробация работы.** Некоторые положения магистерской диссертации были оформлены в качестве научной статьи и представлены на Всероссийской научно-практической конференции. По теме диссертации опубликованы следующие статьи:

1 Абдугаффорова, З. М. Обзор категории побудительности в современной лингвистике / З. М. Абдугаффорова, Н. В. Малышева // Молодежь и наука : актуальные проблемы фундаментальных и прикладных исследований : материалы V Всероссийской национальной науч. конф., молодых ученых, Комсомольск-на-Амуре, 11-15 апреля 2022 г. : в 2 ч. / редкол. : Э. А. Дмитриев (отв. ред.) [и др.]. – Комсомольск-на-Амуре : ФГБОУ ВО «КНАГУ», 2022. – Ч. 2. – С. 3-4.

2 Абдугаффорова, З. М. Типы побуждения / З. М. Абдугаффорова, А. А. Васильева // Социальные и гуманитарные науки в условиях вызовов современности : материалы II Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых с международным участием, Комсомольск-на-Амуре, 21-23 ноября 2022 г. : в 2 ч. / редкол. : И. В. Цевелева (отв. ред.), [и др.]. – Комсомольск-на-Амуре : ФГБОУ ВО «КНАГУ». – 2022. – Ч. 1. – С. 3-4.

**Структура и объем работы.** Диссертация состоит из введения, двух глав, заключения и списка использованных источников. Объем диссертации составляет 93 страниц, включая диаграмму и таблицу. Список литературы содержит наименований работ отечественных и зарубежных авторов.

## ***2 Основные идеи, выводы и результаты исследования***

**Во введении** определена цель работы; обоснована актуальность темы; изложена структура работы; определены положения, выносимые на защиту.

**Первая глава** посвящена описанию теоретических и методологических основ.

**Термин «коммуникация»**, имеющий латинское происхождение (commūnicāre – разделять) подразумевает любой вид взаимодействия в широком смысле слова. В узком смысле данный термин обозначает сознательную и целенаправленную передачу сообщений между индивидами, являющимися участниками коммуникации [32]. С исторических времён язык, в узком определении, представлялся основным и единственным способом общения.

В теории коммуникации, разрабатывавшейся в 1950-1960-х гг. в русле постбихевиоризма, постепенно происходит «психологизация» понятия коммуникации, и она все больше начинает рассматриваться как межличностный процесс. Заметный вклад в разработку этого направления внесли антропологи, психиатры и психотерапевты.

В их работах коммуникация представляет собой, прежде всего взаимодействие, влияние на которое оказывает каждый из его участников. Коммуникация представляет собой не только приём и определённой степени передачу информации, но и создание некой общности, взаимопонимания между участниками, предполагающего необходимость обратной связи, взаимного наложения сфер личного опыта, особенностей генерирования смысла в коммуникативном взаимодействии. Как отмечает один из современных теоретиков Роберт Крейг из Университета Колорадо, Баулдер, активно возникавшие в этот период кафедры межкультурной коммуникации ещё испытывали сильное влияние со стороны представителей психологических наук и бихевиоризма, и проходит некоторое время, прежде чем межличностная коммуникация самоопределяется как отдельная от психологии дисциплина.

**Следующий этап** в становлении теории коммуникации связан с рассмотрением коммуникации как социального процесса. Внимание исследователей привлекало ее не просто интерактивный, но и трансактивный характер, заключающийся в том, что любой субъект коммуникации является отправителем и получателем сообщения не последовательно, а одновременно, и что любой коммуникативный процесс включает в себя помимо настоящего, непременно и прошлое, а также проецируется в будущее. Процесс общения является континуальным и бесконечным, и сами границы «коммуницирования» не всегда возможно определить.

Но в любом случае термин «коммуникация» характеризуется наличием **пяти компонентов**, необходимых для успешного процесса взаимодействия:

1) **источник** (тот, кто желает донести свою мысль до другого человека) – по сути, это адресант, выступающий в роли генератора сообщения для передачи;

2) **проводник** или преобразователь (то, что преобразует информацию в сигналы) – то есть, обычный передатчик, посылающий сообщения по какому-либо каналу связи;

3) непосредственно **канал связи** (средство, путь передачи информации);

4) **приёмник** информации (то, что адаптирует и расшифровывает сигнал источника) – то же самое, что декодировщик, переводящий сигналы в «удобоваримое» сообщение;

5) **получатель** (тот, до кого должна была дойти информация) – конечный адресат, для которого предназначалось сообщение.

Согласно этой модели коммуникационного акта, адресант генерирует и кодирует определённую информацию, используя знаковые средства, применяемые в знаковой системе соответствующего канала связи [70].

**Во второй главе** представлен анализ анкетирования

В рамках исследования было проведено анкетирование среди русских китайских, и таджикских студентов специальности лингвистика группы 2МЛм-1, 1БЛб-1, 1МЛм-1, 2МЛм-1 в возрасте с 19 до 25, в общем количестве 50 человек. Анкета содержала 5 вопросов, относящихся к теме побуждения.

Цель анкетирования: выявить отношения к различным способам вовлечения в действия в русском языке. Переходим к анализу вопросов анкетирования:

**Вопрос №1. Выберите, пожалуйста, типы побуждения, которые вы чаще всего используете и подчеркните его, и почему вам этот тип нравится?**

*Просьба, Мольба, Пожелание, Совет, Приказ, Нанутствие, Приглашение, Протест, Запрет.*



Полученные результаты анкетирования показали, что из 50 студентов 30 выбрали просьбу, 2 – совет, 8 – приглашение, 1 – протест, 1 – запрет, 3 – приказ, 0 – напутствие, 0 – мольба, 5 – пожелание.

*«Просьба для меня является наиболее вежливым типом побуждения. При её использовании не происходит давление на собеседника». ИБЛБ1, (ж.).*

*«Потому что мне всегда нравился пожелать друзьям всего наилучшего пожелание. Я всегда хотел дать друзьям хороший совет» .ИБЛБ1, (ж.).*

Из этого стало ясно, что студенты предпочитают использовать типы побуждения «просьба» так как большинство считают, что этот тип является самым дипломатичным способом побуждения собеседника и наиболее вежливым подходом.

**Вопрос №2. Как вы думаете, тема побуждения в современном мире является ли актуальной и почему?**

Ответы анкетирования показали, что из 50 студентов 45 считает, что тема побуждения является актуальной. Может быть это связано с их опытом жизни. 3 из них считают, что тема побуждения не является актуальной, потому что они в своём жизненном опыте не сталкивались этим. 2 не смогли ответить, написали затрудняюсь ответить. В качестве мотивировки ответов приводились следующие соображения, на пример:

*«Если рассматривать побуждение к действию в качестве мотивации, то в таком случае я считаю тему актуальной. На кого-то приёмы побуждения могут повлиять, а на кого-то – нет. Многие люди не поддадутся побуждению, поэтому данная проблема актуальна и требует более глубокого изучения». ИМЛМ1, (ж.).*

Из результатов ответов студентов стало понятно, что тема «побуждения» является актуальной, потому что студенты считают, что многие люди не поддадутся побуждению и требует глубокого изучения.

**Вопрос №3. Раздражает, ли когда вас побуждает к чему либо? Если да то почему? Обоснуйте свой ответ, пожалуйста.**

На данный вопрос 35 студентов ответили, что им не нравится, когда их побуждает к действию. Всего 15 студентов ответили, их не раздражает когда побуждают, поскольку они считают, что побуждения мотивирует человека к чему либо; обоснования ответов:

*«Наоборот иногда нравится, если в положительном ключе – приятно, что человеку не все равно». 2МЛМ1, (ж.).*

Многие студенты считают, что раздражительность побуждения зависит от тона интонации просящего лица. Оно может быть уважительным или восклицательным.

**Вопрос № 4. Какая форма побуждения для вас более предпочтительная? (Нужная подчеркните). 1. Принеси, 2. Принесите, 3. Принесите, пожалуйста, 4. Ты мне очень поможешь, если принесешь, 5. Было бы хорошо если бы ты принёс, 6. Если ты принесёшь я тебя угощу.** (Почему, обоснуете свой ответ, пожалуйста).

Анализ четвёртого вопроса показал, что 30 студентов выбрали третью форму побуждения «принесите, пожалуйста». По их мнению, это форма более употребляемая в речи, сложно отказать, когда человек тебя вежливо просит. Важность и нужность помощи человека, что довольно побуждает его к действию.

а) 15 студентов выбрали четвертую форму побуждения *«ты мне очень поможешь, если принесёшь»*, поскольку они считают что данная фраза доносит до собеседника, что нужна его помощь, не обязывая его к исполнению действия и не ставя просящего человека в положение умоляющего;

б) 5 студентов выбрали шестую форму побуждения *если ты принесёшь я тебя угощу*, так как это форма их побуждает к исполнению просьбы просящего. *«Ты мне очень поможешь если принесёшь. Данная фраза доносит*

*до собеседника, что нужна его помощь, не обязывая его к исполнению действия и не ставя просящего человека в положение умоляющего». 2МЛМ1.*

Четвёртого форма побуждения *«Ты мне очень поможешь, если принесёшь»*, показывает что просящего человек находится, безвыходным положением и с этим вопросом он доносит до своего собеседника.

*«Принесите, пожалуйста – более предпочтительная форма (конечно, при деловом общении), так как собеседник уважительно ко мне обращается. Первые два варианта менее уважительны, но тоже допустимы. Остальные же варианты избыточны, а последний вообще является угрозой». 1МЛМ1, (ж.).*

**Вопрос № 5 Обязательно ли при просьбе мотивировать необходимость ее исполнения? А если она нужна, то чем с вашей точки зрения лучше всего мотивировать?**

Проанализировав завершающий вопрос на него 26 участников ответили, что исполнению просьбы зависить от желания исполняющего если у исполняющего нет желания к исполнению данный просьбы, то никакая мотивация не может мотивировать человека. 24 участников считают, что мотивация просящего требуют определённых обстоятельств на пример жизненно важные обстоятельства или не стол важный обстоятельства в жизни которые могли бы требовать обязательного исполнение просьбы. *«Ответ: Не считаю это обязательным, но намного приятней, когда человек выражает просьбу, говоря при этом, почему ему важна моя помощь. Мотивировать можно как угодно, однако важно, чтобы это не переходило в своего рода манипуляцию».*

Анализ анкеты показывает, что студенты в достаточной степени обладают информацией по теме «Типы побуждения» и она для них актуально. Данный факт может быть связано с жизненным опытом. Их всех типы побуждения большинство отдают предпочтения вежливом формам просьба, что отражает стремление к равноправному бесконфликтному общению. Роль

мотивации при побуждении в действия оценивается, двойка, но, в целом, не отрицается.

В русском языке форма «пожалуйста», как правило, является нейтральной и никакой дополнительной информации не несёт. В то же время, в таджикском языке эта форма не нейтральна: она обозначает, что говорящий находится в безвыходной ситуации и испытывает крайнюю необходимость в помощи. Эта форма подчёркивает важность просьбы в ситуации отсутствия выбора. В ряде случаев эта форма заменяется выражениями: можно ли, не могли бы вы, я хотела бы. Различная функциональна природа формы «пожалуйста» приводит к тому, что в таджикском языке выражения, пожалуйста применяется реже.

### ***Основные результаты и выводы***

Проведённое исследование позволяет сделать вывод о том, что побуждение к действию в русском и английском языках обнаруживают черты сходства и различия.

К чертам сходства относятся:

- 1 Все возможные и отмеченные в науке типы побуждения присутствуют.
- 2 Форма побуждения «пожалуйста» часто встречаются и выполняет сходные функции.
- 3 Тип побуждения «просьба» является наиболее вежливым и распространённым выражением. При его использовании не происходит давления на собеседника.
- 4 При выражение просьба, используется восходящая интонация.
- 5 При косвенной форме запрет выражается следующим образом. Во - первых, через побуждение к такому действию, которое не совместимо с данным: Во-вторых, через негативную оценку запрещаемого действия: *Ты куришь ... Это очень нехорошо!* (А. Чехов).

6 Запрет, как и другие речевые акты, может быть прямым косвенным в обоих языках.

### **К чертам различия относятся:**

1 Типы побуждения «мольба» (слова мольба); в русском языке это *тёплая просьба, страстная*, которую используют по отношению к Богу и к человеку. В английском языке тип побуждения мольба применяется только в молитвах смиренно просить особенно молиться Богу. На пример: 1. *The worried father went to the hospital chapel to make a supplication for his sick child.* · 2. *With her final words, the old woman made a supplication for God.* 1. *Обеспокоенный отец пошел в больничную часовню, чтобы помолиться за своего больного ребенка*

2 Тип побуждения «приглашение» в русском языке имеет основное значение «пригласить кого-то участвовать в каком-то событии». Это может быть во всех случаях, например, приглашение на ужин, на день рождения, на рыбалку, на работу и так далее; используется в устной и письменной речи. В английском языке эта форма, как правило, носит официальный характер и используется письменной речи.

3 В английском языке побудительные речевые акты разделять на три подтипа, каждый из которых характеризуется наличием собственного круга соответствующих средств выражения в указанном языке:

- **прескриптивы** (приказы, распоряжения, запреты);
- **реквистивы** (просьбы, мольбы, приглашения);
- **суггестивы** (советы, предложения, предупреждения).

4 В русском языке при побуждения людей к действию частицы такие как *пусть, давай, да, пускай, а ну, ну-ка*, играют особую роль. Они помогают передать в речи пожелание, сомнения, или понуждения к действию. На пример: *Да что ты сидишь. Пока ты думаешь, остальные уже заканчивает сессию и отдыхает (совет).* В перспективе представляется важным детализировать представление о речевом действии и рассмотреть большой объём материала.

## **Список опубликованных работ по теме диссертации**

1 Абдугаффорова, З. М. Обзор категории побудительности в современной лингвистике / З. М. Абдугаффорова, Н. В. Малышева, // Молодежь и наука: актуальные проблемы фундаментальных и прикладных исследований. – Комсомольск-на-Амуре : ФГБОУ ВО «КнАГУ». – 2022. – Ч. 2. – С. 3-4.

2 Абдугаффорова, З. М. Типы побуждения / З. М. Абдугаффорова, А. А. Васильева, // Социальные и гуманитарные науки в условиях вызовов современности. – Комсомольск-на-Амуре : ФГБОУ ВО «КнАГУ». – 2022. – Ч. 1. – С. 3-4.