

ГРАММАТИЧЕСКИЕ И ЛЕКСИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА ВЫРАЖЕНИЯ РЕЧЕВЫХ
АКТОВ УБЕЖДЕНИЯ И ВНУШЕНИЯ В РУССКОМ И
КИТАЙСКОМ ЯЗЫКАХ

Shi Jinding

самостоятельный соискатель УЗГУМЯ

e-mail: jindingshi01@gmail.com

Научный руководитель Проф. Жамолиддин Ёкубов ЎзДЖТУ

В статье представлен сопоставительный анализ грамматических, лексических и просодических средств реализации речевых актов (РА) убеждения и внушения в русском и китайском языках. Исследование опирается на теоретический аппарат прагмалингвистики и теории вежливости. Методом контрастивного анализа выявлены системные различия в стратегиях выражения убеждения и внушения. В частности, для русского языка характерна ориентация на рациональную аргументацию и вариативность директивности, в то время как китайский язык отражает преференцию к косвенным стратегиям, опосредованным принципом сохранения коммуникативной гармонии. Установлено, что выбор конкретных языковых средств детерминирован не только грамматическим строем языков, но и глубинными культурно-обусловленными прагматическими установками.

Ключевые слова: речевой акт, убеждение, внушение, прагмалингвистика, сопоставительный анализ, грамматические средства, лексические средства, теория вежливости, межкультурная коммуникация.

RUS VA XITOY TILLARIDA ISHONTIRISH VA SUG‘ESTIV TA’SIR NUTQ
AKTLARINI IFODALASHNING GRAMMATIK VA LEKSIK VOSITALARI

Shi Jinding

O‘zbekiston davlat jahon tillari universiteti mustaqil izlanuvchisi
e-mail: jindingshi01@gmail.com

Maqolada rus va xitoy tillarida ishontirish va sug‘estiv ta’sir nutq aktlarining (NA) grammatik, leksik va prosodik vositalari chog‘ishtirma tahlil qilinadi. Tadqiqot pragmalingvistika va muloyimlik nazariyasining nazariy asoslariga tayangan holda olib borilgan. Kontrastiv tahlil usuli yordamida ishonch hosil qilish va ilhomlantirish strategiyalaridagi tizimli farqlar aniqlangan. Xususan, rus tili uchun ratsional dalillash va direktivlikning turli darajalari xos bo‘lsa, xitoy tili muloqotdagi uyg‘unlikni saqlash tamoyili bilan bog‘liq bilvosita strategiyalarga ustuvorlik beradi. Aniqlanishicha, til vositalarining tanlanishi nafaqat grammatik tuzilma, balki chuqur madaniy-pragmatik omillar bilan ham belgilanadi.

Kalit so‘zlar: nutq akti, ishontirish, sug‘estiv ta’sir, pragmalingvistika, chog‘ishtirma tahlil, grammatik vositalar, leksik vositalar, xushmuomalalik nazariysi, madaniyatlararo muloqot.

GRAMMATICAL AND LEXICAL MEANS OF EXPRESSING SPEECH ACTS
OF PERSUASION AND SUGGESTION IN RUSSIAN AND CHINESE



Shi Jinding

Independent Researcher, Uzbekistan State University of World Languages
e-mail: jindingshi01@gmail.com

The article presents a comparative analysis of grammatical, lexical, and prosodic means used to realize the speech acts (SA) of persuasion and suggestion in Russian and Chinese. The research is based on the theoretical framework of pragmalinguistics and the theory of politeness. Through the method of contrastive analysis, systemic differences in the strategies of expressing persuasion and suggestion are identified. In particular, Russian discourse is characterized by a focus on rational argumentation and variable degrees of directiveness, whereas Chinese discourse reflects a preference for indirect strategies mediated by the principle of maintaining communicative harmony. It is established that the choice of specific linguistic means is determined not only by the grammatical structure of the languages but also by deeper culturally conditioned pragmatic orientations.

Keywords: speech act, persuasion, suggestion, pragmalinguistics, comparative analysis, grammatical means, lexical means, theory of politeness, intercultural communication.

Введение

Речевые акты (РА) убеждения и внушения занимают центральное положение в классе перлокутивных стратегий, поскольку их иллокутивная сила направлена не на прямое побуждение, а на косвенную регуляцию убеждений и поведения адресата через апелляцию к его эмоциям, логике или интересам. Данное исследование фокусируется на выявлении и систематизации национально-специфичных средств вербализации РА убеждения и внушения в русском и китайском языках, принадлежащих к разным лингвокультурным и грамматическим системам.

Теоретической основой работы послужили классические теории речевых актов (Дж. Остин, Дж. Серль) и теория вежливости П. Брауна и С. Левинсона. Актуальность исследования обусловлена потребностями межкультурной коммуникации и лингводидактики, где игнорирование прагматических различий ведет к коммуникативным сбоям. Гипотеза состоит в том, что различия в языковой реализации убеждения и внушения являются следствием действия разных культурных доминант: «логичности и прямой коммуникации» в русской традиции и «гармонии и косвенности» в китайской.

1. Грамматические средства выражения убеждения и внушения в русском языке: парадигма вариативности

Русский язык предлагает широкий спектр грамматических средств для кодирования РА убеждения и внушения, образующих континuum от высокой до низкой степени директивности.

Императивные конструкции являются маркером высокой степени директивности, нивелируемой в неформальном общении за счет дружеской или мотивирующей интонации: «Подумай об этом еще раз», «Не сомневайся». Употребление императива в русском языке не всегда сигнализирует о давлении, а в определенных контекстах (близкая социальная дистанция) может выражать эмоциональную поддержку и убежденность.

Синтаксические конструкции с модальной семантикой образуют ядро языковых средств, обеспечивающих смягчённую реализацию речевых актов убеждения и внушения.



Высказывания с сослагательным наклонением, например «Я бы убедил тебя попробовать», представляют убеждение в гипотетической форме, тем самым создавая эффект деликатного дистанцирования и снижая давление на адресата. Безличные предложения с предикативами, такие как «Стоит поверить» или «Следовало бы убедиться», деагентивируют высказывание, смешая акцент с личности убеждающего на само действие, что придаёт сообщению нейтральность и универсальность.

Инфинитивные конструкции с оценочными компонентами («Лучше поверить», «Полезно вдохновиться») придают убеждению характер обобщённой истины или жизненного наблюдения, что усиливает его аргументативную силу без прямого обращения к адресату. Условные структуры типа «Если бы я был на твоем месте, я бы убедился» функционируют как средство максимальной косвенности, так как они моделируют гипотетическую ситуацию, в которой свобода выбора сохраняется за адресатом, что соответствует принципу уважения к его автономии.

Наконец, модальные частицы и вводные слова – «может», «наверное», «пожалуй» – выполняют роль pragматических смягчителей (hedges), позволяя снизить категоричность высказывания и тем самым сделать убеждение более приемлемым для восприятия: «Может, стоит поверить?». Таким образом, модальная семантика в убеждении и внушении выполняет не только грамматическую, но и этико-прагматическую функцию, обеспечивая баланс между вежливостью и эффективностью речевого воздействия.

2. Грамматические средства выражения убеждения и внушения в китайском языке: стратегия имплицитности

Китайский язык, будучи аналитическим, компенсирует отсутствие морфологического наклонения за счет развитой системы лексико-синтаксических и просодических средств.

Модальные глаголы образуют семантическую иерархию директивности: 应该/应当 – «следует, должно»: выражает моральную убежденность или рациональную необходимость. 你应该相信他. (Вам следует поверить ему). 最好 – «лучше»: оптимальный и наиболее частотный маркер внушения, сочетающий рекомендацию с идеей оптимальности. 可以 – «можно»: предлагает допустимый вариант, оставляя пространство для самостоятельного убеждения. 要/得 – «надо, нужно»: обладают высокой степенью директивности и требуют контекстуального смягчения.

Специализированные прагматические формулы: 我建议 – «Я предлагаю...»: эксплицитное введение РА, допустимое при наличии статусного превосходства. 要不/不然 – «А то.../Иначе...»: стратегия, основанная на указании на негативные последствия без убеждения. 不如 – «Не лучше ли...»: сравнительная стратегия, предлагающая один вариант как превосходящий другой для внушения.

Финальные частицы как ключевой инструмент вежливости: 吧 – универсальный смягчитель побудительных высказываний, придающий оттенок договоренности или мягкого внушения: 我们相信吧。 (Давай поверим). 啊, 呢 – добавляют эмоциональную теплоту и вовлеченность, снижая формальность общения.



Вопросительные конструкции как прототипический способ косвенного убеждения: 你要不要相信? (Не хочешь поверить?). Риторический вопрос переводит директивную интенцию в плоскость запроса о мнении адресата.

3. Лексико-семантические и просодические особенности

Лексическое наполнение РА убеждения и внушения в обоих языках включает оценочную лексику, однако ее природа различается.

В русском языке доминируют рационально-оценочные элементы: «эффективно», «rationально», «полезно», «логично».

В китайском языке акцент смещен на этико-гармонизирующую семантику: 好 (хороший), 合适 (подходящий), 和谐 (гармоничный).

Просодия играет критически важную роль, особенно в китайском языке, где тон может менять значение слова. Для китайского убеждения и внушения характерна ровная или восходящая интонация в сочетании с финальной частицей, что создает эффект совместного размышления. В русском языке интонационный контур (снижающийся для категоричности или восходящий для вопросительной мягкости) является ключевым маркером иллоктивной силы.

4. Сопоставительный анализ: системные расхождения

Сопоставительный анализ русских и китайских способов выражения речевых актов убеждения и внушения выявляет ряд системных различий, охватывающих грамматический, лексический и прагматический уровни. В русском языке центральным средством служат морфологические формы наклонения – императив (Подумай об этом, Поверь иначе) и сослагательное наклонение (Я бы убедил тебя поверить), которые позволяют регулировать степень категоричности. Эти формы взаимодействуют с синтаксисом, формируя как прямые, так и смягчённые конструкции. В китайском языке аналогичная функция реализуется через лексико-синтаксические структуры и специальные прагматические частицы – 吧 (ba), 呢 (ne), 呀 (ya), выполняющие роль коммуникативных смягчителей.

Русская традиция характеризуется стратегией прямого или умеренно косвенного убеждения, где акцент делается на рациональной аргументации и содержательной ясности. В китайском общении преобладает косвенность: убеждение чаще формулируется в виде вежливого внушения, например 你可以考虑一下吧 (nǐ kěyǐ kǎolù yúxià ba) – «Может, тебе стоит это обдумать». Частица 吧 (ba) в подобных конструкциях служит маркером доброжелательного предложения, ослабляющим перлоктивную силу акта.

Частицы в русском языке выполняют в основном эмоционально-модальную функцию: ну, ведь, пожалуй, же смягчают категоричность, но не являются системными показателями вежливости. В китайском языке, напротив, прагматические частицы имеют грамматализованный статус: они не только выражают отношение говорящего, но и структурируют степень вежливости и дистанции. Так, 呢 (ne) часто используется для поддержания мягкого тона, а 呀 (ya) – для выражения дружелюбия и вовлечённости.



Культурно-прагматическая доминанта русского общения ориентирована на эффективность и ясность, то есть на передачу содержания убеждения без избыточных обходных форм. Китайская коммуникативная культура, напротив, руководствуется принципом 面子 (miànzi) – «сохранения лица», что предполагает гармонию, уважение к собеседнику и избегание прямых директивных форм. В результате китайское высказывание может звучать менее определённо, но воспринимается как более вежливое и социально уместное.

Эти расхождения порождают типичные коммуникативные ошибки при межкультурном взаимодействии. Русские носители могут воспринимать избыточно косвенные китайские внушения как проявление нерешительности или неуверенности, тогда как китайские собеседники нередко интерпретируют прямые русские убеждения как грубость или давление. Таким образом, различия в грамматических и прагматических механизмах убеждения и внушения отражают глубинные культурные приоритеты двух цивилизаций – рациональную эксплицитность русской и реляционную деликатность китайской.

Заключение

Проведенный сопоставительный анализ позволил выявить системные различия в вербализации РА убеждения и внушения в русском и китайском языках, которые не сводятся к грамматическим особенностям, а укоренены в глубинных прагматических установках соответствующих лингвокультур.

Русская лингвокультура, тяготея к рационально-логической модели коммуникации, порождает убеждения, в которых приоритет отдается ясности, аргументированности и вариативной градации директивности. Китайская лингвокультура, руководствуясь принципом гармонии, развивает сложную систему косвенных стратегий, где основная коммуникативная цель – не прямое побуждение, а ненавязчивое внушение, призванное сохранить «лицо» адресата и поддерживать позитивные межличностные отношения.

Полученные результаты имеют практическую значимость для лингводидактики, межкультурного тренинга и перевода, где учет выявленных закономерностей позволит избежать прагматических неудач и повысить эффективность межкультурного взаимодействия.

Литература:

1. Арутюнова Н. Д. Фактор адресата // Известия АН СССР. Сер. лит. и яз. – 1981. – Т. 40. – № 4.
2. Браун П., Левинсон С. Вежливость: универсалии в языковом употреблении. – Кембридж: CUP, 1987.
3. Грайс Г. Логика и речевое общение // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. XVI. М., 1985.
4. Лич Г. Принципы прагматики. Лондон: Longman, 1983.



5. Остин Дж. Л. Слово как действие // Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. XVII. – М., 1986.
6. Серль Дж. Классификация иллокутивных актов // Вестник МГУ. Философия. – 1986. – № 2.
7. Формановская Н. И. Речевое взаимодействие: коммуникация и прагматика. – М.: ИКАР, 2007.
8. Гу Жэго. Вежливость, прагматика и культура. – Пекин: Издательство «Иностранные языки и языкознание и исследование», 1998. 顾曰国. 礼貌、语用与文化. 北京: 外语教学与研究出版社, 1998.
9. Лю Фэнгуйан, Ши Вэнъжуй. Сравнительное исследование речевых актов совета в политическом дискурсе Китая и США // Преподавание иностранных языков. – 2019. – № 2. 刘风光, 石文瑞. 中美政治建议言语行为对比研究. 外语教学, 2019 (2).
10. Хэ Жижань. Современная прагматика. – Пекин: Издательство «Иностранные языки и языкознание и исследование», 2000. 何自然. 当代语用学. 北京: 外语教学与研究出版社, 2000.

