**РЕЦЕНЗИЯ**

**на выпускную квалификационную работу магистра лингвистики СюэМэняо «Коммуникативная стратегия и тактики убеждения на русском языке в ситуации общения «отцы – дети»**

Магистерская диссертация СюэМэняо посвящена **актуальной** для лингвистики **проблеме речевого поведения в коммуникативном аспекте**. Она представляет собой **законченное исследование** реализации стратегии «убеждения» в рамках семейного дискурса в бытовой сфере с целью выявления национальной специфики.

Работа состоит из Введения, двух глав и заключения, списка использованной литературы (47 наименований) и приложения.

Во введении автор обосновывает актуальность и новизну темы, определяет объект и предмет исследования, формулирует его цели и задачи.

В ходе работыСюэМэняодемонстрирует серьезную научную подготовку и умение отобрать и систематизировать представленный в научных работах теоретический материал, что позволило четко сформулировать цель и задачи исследования и вынести на защиту положения, получившие в дальнейшей работе достаточно полное раскрытие.

На основе анализа научной литературы в первой главе определяются и конкретизируются понятия «убеждение», «коммуникация», «стратегии», «тактики», рассматриваются особенности диалога и полилога как форм осуществления коммуникации, уточняются представления о стратегиях и тактиках убеждения.Следует отметить логичность подачи теоретического материала. Так, представляя цель исследования как выявление «национальной специфики реализации основных коммуникативных тактик убеждения в ситуации общения в семье» (стр.5) автор останавливается на важном для его исследовании ракурсе восприятия убеждения как действия, направленного на изменение концептуальной картины мира адресанта и на понятии «национальный характер», который определяет национально-специфические нормы поведения.Внимательное и вдумчивое отношение автора к теоретическому материалу позволило разработать базовую систему тактик стратегии убеждения и с ее помощью описать основные параметры и специфику ситуации «семейной коммуникации» (выявляется с помощью дискурсивных категорий «роль», «установки», «комплексы», «ожидания»).

Во второй главе проводится анализ материала с целью выявления национальной специфики последовательности тактик убеждения. Особенно хочется отметить, что еще на предварительном этапе магистранткой была проделана большая работа по анализу 40 русских и 40 китайских диалогов. Такой тщательный отбор определил качество материала, который составил 20 аутентичных диалогов и полилоговиз фильмов и телесериалов и художественных произведений 19- 21 веков и позволил проследить особенности реализации стратегии убеждения в случаях, где инициаторами диалогов выступают как родители, так и дети.

Достоинством работы является и продуманная и четкая процедура анализа, включающая в себя описание ситуации общения, коммуникантов; пошаговый анализ реплик; представление результата анализа в виде тактических цепочек; оценка успешности выполнения цели коммуникации — убеждения.

Результатом анализа, учитывающего роли коммуникантов, становитсявыявление частотных тактик и их классификация, представленная в таблицах№2 (стр.49) и №3 (стр.46, 54). Интересным выводом является вывод о том, что последовательность выбора тактик и стратегии убеждения (наступательной, оборонительной, деструктивной или конструктивной) зависит от социального статуса коммуникантов и уровня их интеллекта. Сопоставительный анализ тактик убеждения в русском и китайском языке позволил автору выявить как более разнообразный репертуар тактик в русском языке и наступательный конструктивный характер взаимодействия в русских семьях, так и национально-специфические стереотипы поведения родителей в Китае, к которым относятся тактики прямого вопроса,обвинения и приказа, аппеляции к традициям, эмоционального давления. Вывод о демократичности поведения русских родителей и авторитарности стиля коммуникации в китайских семьях, основанном на почитании традиций, представляется логичным и аргументированным.

Проведенное в работе исследование языкового воплощения представленных тактик с учетом последовательности и типа реализации (конфронтации и конгруэнции) позволило выявить специфические синтаксические конструкции частотных тактик прямого вопроса, аргументации, обращения к совести, оскорбления, эмоционального давления, успокоения и их лексическое наполнение (табл.4 стр.64 и табл.5 стр.67). Полученные результаты могут использоваться при определении критериев отбора языкового материала в практике обучения иностранных учащихся русскому языку.

Все сказанное свидетельствует о том, что автор успешно справился с поставленными в исследовании задачами.

В процессе знакомства с работой, возникли замечания и вопросы, которые носят уточняющий и рекомендательный характер:

В диалоге из рассказа «Ситцевая свадьба» о новой сумке, на наш взгляд, стратегия убеждения реализуется не только отцом, но и сыном. Пошаговый анализ реплик сына позволяет сделать такой вывод, но в результатах анализа приводится только цепочка тактик отца.

На наш взгляд диалог Базарова и Павла Петровича из романа «Отцы и дети» представляет собой пример идеологического спора представителей двух культур, и поэтому выбор его для исследования ситуации общения «отцы и дети» не очень удачен. Вместо него можно было бы использовать диалоги Аркадия и Николая Петровича, в которых полемический накал не проявляется с такой силой.

1. Когда написан рассказ «Ситцевая свадьба», из которого взяты 3 из 5 анализируемых в работекитайских диалогов? Представляет ли он современную ситуацию в семье?
2. Есть ли общие тактики, применяемые родителями и в той и в другой культуре?

Представленная на рецензирование выпускная квалификационная работа магистранта филологии актуальна, так как ставит и решает важнейшие вопросы реализации стратегии «убеждения» в бытовой ситуации общения в семье, а результаты диссертации могут быть использованы в практике РКИ.

В целом магистерская диссертация соответствует требованиям, предъявляемым к данному виду работ, а автор, несомненно, заслуживает высокой оценки.

Старший преподаватель

кафедры русского языка

как иностранного и методики

его преподавания, к.ф.н.

Мачковская Л.Я.

26.05.2012