

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Н.Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО»

Кафедра русского языка, речевой коммуникации и русского как
иностранного

**Речевые жанры «уговоры» и «убеждение» в семейной
коммуникации**

АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ

Студентки 4 курса 411 группы
Направления 45.04.01 – «Филология»
профиля «Отечественная филология»
Института филологии и журналистики

Тананаевой Елизаветы Алексеевны

Научный руководитель

зав. кафедрой, д.ф.н., доцент

должность, уч. степень, уч. звание

Зав. кафедрой

д.ф.н., доцент

должность, уч. степень, уч. звание

подпись, дата

А. Н. Байкулова

инициалы, фамилия

А. Н. Байкулова

инициалы, фамилия

Саратов 2025 год

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Современная лингвистика носит антропоцентрический характер: в различных научных исследованиях фигура человека выдвигается на первый план и, таким образом, оказывается не просто вовлечённой в процесс научного исследования, а определяет цели исследования, становится его точкой отсчёта. В рамках антропоцентрического направления исследуется и семейная коммуникация. К проблеме семейного «языка» обращались Е. Ю. Кукушкина, Р. Р. Чайковский и др. Многоаспектному исследованию семейной коммуникации посвящены работы А. Н. Байкуловой, А. В. Занадворовой, В. С. Анохиной. Однако многие проблемы семейной коммуникации остаются нерешёнными. Одна из таких проблем – проблема изучения жанров семейной речи.

Речевые жанры (далее – РЖ) изучает генристика. Огромный вклад в её развитие внесли: М. М. Бахтин, Т. В. Шмелёва, В. В. Дементьев, Т. В. Матвеева, К. А. Долинин, В. А. Салимовский, К. Ф. Седов, М. Ю. Федосюк и многие др. Обзор научных достижений в этом направлении представлен в работе В. В. Дементьева «Теория речевых жанров» и журнале «Жанры речи», который с 1997 года выходит в Саратовском университете.

М. В. Китайгородская и Н. Н. Розанова отмечают многожанровость семейного общения (далее – СО), но лишь некоторые жанры являлись предметом анализа лингвистов. Например, жанру семейной беседы посвящена статья Я. Т. Рытниковой. Жанрам убеждения и уговоров посвящены работы З. Вендлер и Е. В. Падучевой, О. С. Иссерс, Г. М. Ярмаркиной, К. Ю. Горшковой, Е. Н. Азначеевой и Ю. В. Мамоновой, М. Б. Самойловой и Н. А. Ранневой, И. Т. Вепревой и др.

На наш взгляд, изучение повседневного существования человека, в том числе его семейного общения, где функционируют различные речевые жанры, **актуально** и требует дальнейших научных поисков.

Объектом нашего исследования является семейная коммуникация.

Предмет исследования – специфика функционирования жанров уговоров и убеждения во внутрисемейной коммуникации.

Цель данного исследования – рассмотреть реализацию жанров уговоров и убеждения в семейной коммуникации в лексикографическом, структурном и прагматическом аспектах.

Для реализации цели предстояло решить следующие **задачи**:

- 1) произвести обзор существующей научной литературы по теме;
- 2) собрать и расшифровать материал исследования для последующего анализа;
- 3) рассмотреть понятия «убеждение» и «уговор» в лексикографическом аспекте;
- 4) выявить структуру исследуемых речевых жанров;
- 5) рассмотреть функционирование жанров «убеждение» и «уговоры» в прагматическом аспекте.

Методы исследования: общенаучные методы, методы дискурсивного анализа, метод включённого наблюдения.

Материал исследования – выполненные автором работы записи устной речи в одной из саратовских семей (992 лексические единицы), записи А. Н. Байкуловой (11400 лексических единиц), записи В. С. Анохиной (33320 лексических единиц).

Структура работы: работа состоит из Введения, двух глав, заключения, списка использованных источников и приложений А, Б.

Апробация: результаты работы были представлены на Всероссийской научной конференции «Филология и журналистика в XXI веке» 2024 и 2025 годов. Опубликована статья: Тананаева Е. А. Убеждения и уговоры: подходы к изучению жанров [Электронный ресурс] // Филологические этюды: сборник научных статей молодых ученых. Саратов: Саратовский университет, 2025. Вып. 28, ч. 1–3. С. 289–294.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

Глава 1 содержит теоретическую базу исследования, фундаментом которой стал подробный обзор научных трудов исследователей по следующим темам: работы Е. Ю. Кукушкиной, Р. Р. Чайковского, посвящённые семейному «языку»; работы А. Н. Байкуловой, А. Н. Занадворовой, затрагивающие многоаспектное исследование СО; работы Я. Т. Рытниковой, М. В. Китайгородской и Н. Н. Розановой, посвящённые жанрам семейной коммуникации; исследования, рассматривающие проблему РЖ (М. М. Бахтин, Т. В. Шмелёва, В. В. Дементьев, Т. В. Матвеева, К. А. Долинин, В. А. Салимовский, К. Ф. Седов, М. Ю. Федосюк и др.). Были рассмотрены понятия «жанроведение», «речевое общение», «речевой жанр», «гипержанр», «субжанр», «речевая стратегия», «речевая тактика», «семья», «разговорная речь», «семейная речь», «семейное общение»; обращено внимание на дискуссионность проблемы классификации речевых жанров, а также дискуссионность жанрового статуса уговоров и убеждения, рассмотрены точки зрения учёных (М. Ю. Федосюк, К. Ю. Горшкова, О. С. Иссерс, И. Т. Вепрева, Г. М. Ярмаркина, З. Вендлер и Е. В. Падучева, Е. Н. Азначеева и Ю. В. Мамонова) на исследуемые жанры.

В **разделе 1.1** рассмотрена теория речевых жанров, полемичность вопроса жанровой классификации; представлены различные классификации жанров, предлагаемые рядом учёных на разных основаниях (М. М. Бахтин, М. Ю. Федосюк, Т. В. Шмелёва, М. В. Китайгородская и Н. Н. Розанова, В. В. Дементьев и др.).

В **разделе 1.2** была выявлена дискуссионность проблемы статуса уговоров и убеждения, представлены мнения исследователей на рассматриваемые в работе жанры: одни исследователи рассматривают их в качестве единого жанра (М. Ю. Федосюк, К. Ю. Горшкова, О. С. Иссерс, И. Т. Вепрева), другие – разделяют (Г. М. Ярмаркина, З. Вендлер и Е. В. Падучева, Е. Н. Азначеева и Ю. В. Мамонова). Выявлены общие черты РЖ уговоров и убеждения: оба жанра относятся к аргументативному дискурсу, к

перлокутивным речевым актам, имеют общую коммуникативную цель – побуждение адресата к чему-либо (в уговорах – к действию, в убеждении – к изменению мнения/точки зрения), фактор адресанта: в коммуникативных ситуациях уговоров и убеждения адресант может занимать симметричную/несимметричную позицию по отношению к адресату: различия – способ воздействия на адресата: в РЖ уговоров осуществляется воздействие на чувства и эмоции адресата, в РЖ убеждения – на разум и логику; конечная цель адресанта: в РЖ уговоров адресант стремится заставить адресата совершить какое-либо действия, в РЖ убеждения – изменить точку зрения адресата. Результаты представлены в таблице 1:

Таблица 1 – Дискуссионность выделения речевых жанров «уговоры» и «убеждение»

Убеждение и уговоры – разные жанры (М. Ю. Федосюк, К.Ю. Горшкова, О.С. Иссерс, И.Т. Вепрева): 1) К. Ю. Горшкова и О.С. Иссерс: по мнению учёных, РЖ уговоров и убеждения разграничиваются на психологической основе: • уговоры – воздействие на чувства и эмоции адресата; • убеждение – воздействие на разум и логику адресата. • М. Ю. Федосюк, И. Т. Вепрева: главное различие между двумя РЖ – характер аргументации. •	Убеждение и уговоры <u>НЕ</u> различаются (Г. М. Ярмаркина, З. Вендлер и Е. В. Падучева, Е. Н. Азначеева и Ю. В. Мамонова): 1) Г. М. Ярмаркина: уговоры и убеждения – разновидность побуждения; 2) З. Вендлер и Е. В. Падучева: в традиции ТРА уговоры рассматриваются в тесной связи с убеждением, относятся к перлокутивным речевым актам, т. к. их реализация в речи – это только попытка убедить / уговорить адресата, которая сама по себе не означает достижения цели; 3) Е. Н. Азначеева и Ю. В. Мамонова: убеждение – один из вариантов уговоров, т. к. уговоры и убеждение часто переходят друг в друга, используются как эмоциональные, так и рациональные аргументы с равной степенью интенсивности.
Общее	Общее
Относятся к жанрам аргументативного дискурса	1. Относятся к перлокутивным речевым актам. 2. Попытка убедить / уговорить адресата сама по себе не означает достижения

	цели.
Различное	Различное
1. Способ воздействия на адресата: В уговорах осуществляется воздействие на чувства и эмоции адресата. При убеждении реализуется воздействие на разум. Конечная цель адресанта: Цель уговоров: адресант пытается уговорить адресата выполнить какое-либо действие. Цель убеждения – изменить точку зрения адресата на что-либо.	1. Убеждение – один из вариантов уговоров (несамостоятелен один жанр – убеждение). 2. Уговоры и убеждение – разновидность побуждения (несамостоятельны оба жанра).

Поскольку работа посвящена изучению РЖ уговоров и убеждения внутри семейной коммуникации, в **разделе 1.3** нами было рассмотрено с лингвистической точки зрения понятие «семья», выявлена специфика семейного общения и речи.

В **разделе 1.4** рассматривается иерархическая организация семьи с распределением семейных ролей, главные семейные роли – роли мужа и жены, отца и матери, сына и дочери. Обращено внимание на выявленный А. В. Занадворовой ассиметричный контакт при общении родителей с детьми, нарушение этикетных норм (редукция или отсутствие этикетных формул), доминирование назидательности (поучения).

В **главе 2** была осуществлена попытка представить собственный взгляд на жанровый статус уговоров и убеждения с точки зрения трёх аспектов: лексикографического, структурного и прагматического. Нами был собран материал исследования, включающий выполненные самостоятельно аудиозаписи, а также блокнотные записи в одной из саратовских семей (992 лексических единиц), материалы А. Н. Байкуловой (11400 лексических единиц), а также материалы В. С. Анохиной (33320 лексических единиц). Собранный материал сопоставлялся с материалами, представленными в работах других исследователей, изучающих проблемы семейной речи, что позволило сделать выводы наиболее объективными.

В разделе 2.1 был проведён лексикографический анализ лексем «уговорить» и «убедить», позволивший сделать вывод о возможности рассматривать их как разные жанры.

Раздел 2.2 отражает структурный подход к анализу собранного материала. В рамках структурного аспекта была выявлена структура РЖ уговоров и РЖ убеждения в семейной коммуникации. В условиях реального семейного общения оба жанра представлены ситуативными вариантами реализации. Наблюдения показали, что уговоры и убеждение имеют разные цели и специфическую структуру, включающую в себя как обязательные, так и факультативные элементы (субжанры или тактики в зависимости от теоретического подхода к исследованию жанров), входящие в неё. Разнообразный материал позволил нам сопоставить ситуативные схемы жанров и разработать их инвариантные модели:

1) Инвариантная модель уговоров: **просьба А (аргумент) → отказ Б (аргумент) → [повторная просьба А (аргумент) → отказ Б (аргумент)] → согласие/несогласие / уход от темы Б.**

2) Инвариантная модель убеждения: **тезис А. (аргумент) – тезис / контраргумент Б. → тактики убеждения А. и Б. (односторонние или двусторонние).**

Раздел 2.2.1 включает в себя анализ структуры РЖ уговоров на материале семейных диалогов:

Диалог 3. Дочь Д. (19 лет) уговаривает мать М. (47 лет) купить корм рыбкам:

Д. Мам слушай / тут такое дело / мне надо корм рыбам купить / ну они без него сдохнут // Ну купи пожалуйста // Я выходные вообще забыла а у меня сегодня четыре пары / вот / пожалуйста //

М. И чё прям один день они сдохнут всё не могут?

Д. Ну мам / ну сдохнут // Ну мне что делать? Ну как они без корма! А вдруг с ними реально что-то случится! Ну пожалуйста!

М. Лен / ну я вот на работе до шести // Пока доеду рыбы твои уже я сдохну вместо рыб //

Д. Ну мам / ну //

М. Ладно / ладно // Жалко мне рыб и тебя // куплю я / хорошо /доеду //

Д. Спасибо //

Структурная схема диалога 3: просьба Д. (аргумент) → косвенный отказ М. → повторная просьба Д. (аргумент) → косвенный отказ М. (аргумент) → повторная просьба Д. → согласие М. → благодарность Д.

Раздел 2.2.2 включает в себя анализ структуры РЖ убеждения на материале семейных диалогов:

Диалог 7. Мать М. (50 лет) убеждает сына С. (15 лет):

М. Ты себе этим всю руку изуродуешь!

С. Ну почему на шестнадцатый день рождения-то нельзя?!

М. Потому что это на всю жизнь! Ты вообще в курсе / что потом татуировку свести практически невозможно?!

С. Тебе это кто сказал? Тётя Лора какая-нибудь?

М. Так / не дерзи матери! Я тебя насколько старше / у меня ума / побольше / я тебе как лучше хочу / а он мне тут / видишь ли / хамит //

С. Ну мам / моё мнение здесь и сейчас от твоего запрета не изменится //

М. Моё тоже/ нет и точка / в будущем поймёшь / вот будет восемнадцать / хоть всё тело забей / а сейчас нет //

С. Ладно / в любом случае / с совершеннолетием пойду и сделаю //

М. Я прошу тебя / над моими словами подумай / я надеюсь / твоё мнение изменится //

С. Думаю нет //

Представим процесс убеждения схематично: **тезис М. (аргумент) → контраргумент С. → аргумент М. → контраргумент С. → запрет, упрек М. → контраргумент, косвенный отказ С. → аргумент, прямой отказ М. → контраргумент С. → просьба М. изменить мнение → отказ С.**

В разделе 2.3 РЖ уговоров и убеждения были рассмотрены нами с позиции прагматического аспекта: обращено внимание на экстралингвистические факторы, оказывающие влияние на общение адресанта и адресата в РЖ уговоров и убеждения, а именно: возраст коммуникантов, паритетность-непаритетность их позиции в ситуации общения, семейные и коммуникативные роли, речевые средства, используемые для реализации речевых и неречевых целей, возможности коммуникативных неудач, их причины, а также факторы, обеспечивающие эффективность использования РЖ уговоров и убеждения. Определены

ролевые позиции адресанта и адресата при уговорах и при убеждении: уговаривая, адресант обычно находится в слабой позиции, так как вынужден просить адресата, который находится в коммуникативно сильной позиции. При убеждении адресант в сильной позиции (если по статусу он выше) или пытается занять эту позицию (если его статус ниже статуса адресата), в то время как адресат испытывает на себе речевое манипулятивное воздействие и пытается сопротивляться. Обобщение наблюдений представлено в таблице 2:

Таблица 2 Уговоры и убеждение: общее и различное

Уговоры и убеждение – разные речевые жанры	
Общее	
1. Оба жанра относятся к аргументативному дискурсу; 2. В уговорах и убеждении реализуются речевые стратегии, представленные речевыми тактиками [Иссерс 1999]. С позиции теории речевых жанров можно говорить о гипержанрах и субжанрах [Седов 2007].	
Различное	
1. Толкование номинаций жанров: <i>уговорить</i> – «... прося, настаивая, приводя какие-л доводы, заставить согласиться с чем-л., побудить к каким-л действиям, поступкам» [БУС РЯ 2016: 1284-1285] <i>убедить</i> – «приводя доводы, факты, доказательства и т. п., заставить поверить» [БУС РЯ 2016: 1277].	
2. Цели адресанта и адресата	
Цель уговоров. В основе уговоров – просьба адресанта, который пытается уговорить адресата выполнить какое-либо действие.	Цель убеждения – изменить точку зрения адресата на что-либо.
3. Характер воздействия на адресата	
Уговоры	Убеждение
В уговорах осуществляется воздействие на чувства и эмоции адресата с помощью аргументов . В уговорах как тактика или субжанр может реализовываться убеждение.	При убеждении реализуется воздействие на разум . Адресант и адресант проявляют несовпадение точек зрения на то или иное явление, событие и т.д. Адресант и адресат выдвигают тезисы, подкрепляемые аргументами. Внушение, отстаивание тезиса осуществляется преимущественно с помощью различных тактик (субжанров). При убеждении возможно проявление уговоров как тактики или субжанра.
4. Ролевые позиции адресанта и адресата	
1. Адресант находится в слабой позиции просящего; Адресат – в сильной позиции. 2. Адресант и адресат проявляют культурные этикетные традиции (просить –	1. Адресант в сильной позиции Адресат испытывает на себе сильное воздействие адресанта, хотя и сам пытается противостоять адресанту и воздействовать на него.

неудобно, отказывать – нехорошо)	2. Адресант в семейном общении не всегда соблюдает этикетные традиции, может прибегать к тактикам оскорбления, запрета, обвинения, дискредитации оппонента и др.
5. Инвариантные схемы жанров (А – адресант, Б – адресат)	
1. просьба А (аргумент) → отказ Б (аргумент) → [повторная просьба А (аргумент) → отказ Б (аргумент)] → согласие /несогласие / уход от темы Б.	1. тезис А. (аргумент) – тезис / контраргумент Б. → А., Б. тактики убеждения (односторонние или двусторонние)

В **Заключении** подведены итоги работы. В результате нашего исследования удалось выявить, что изучение РЖ уговоров и убеждения как самостоятельных жанров аргументативного дискурса даёт возможность определить характер перлокутивного эффекта, который испытывают коммуниканты в ситуациях общения. Выявленные различия между двумя жанрами помогают увидеть их внутреннюю структуру, понять, как по-разному адресант воздействует на адресата в разных ситуациях семейного общения и таким образом дополнить представления о современном неофициальном общении в семейной сфере. Результаты нашей работы могут быть полезными для будущих исследований речевых жанров. Была обозначена перспектива исследования – рассмотрение роли субжанров в реализации уговоров и убеждения.