

МОВИ НАРОДІВ АЗІЇ, АФРИКИ, АБОРИГЕННИХ НАРОДІВ АМЕРИКИ ТА АВСТРАЛІЇ

УДК 811.581'42'276.6:316.642.3

DOI <https://doi.org/10.32782/2710-4656/2024.1.2/23>

Нестеренко О. О.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ВЕРБАЛІЗАЦІЯ КОМУНІКАТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ ПЕРЕКОНАННЯ В КИТАЙСЬКОМОВНОМУ НАУКОВОМУ ТЕКСТІ

У статті проаналізовано особливості вербалізації комунікативної стратегії переконання у контексті наукового тексту. На матеріалі 100 китайськомовних наукових статей філологічного спрямування визначено, що стратегія переконання реалізується на лексичному та граматичному рівнях. Формами вербалізації цієї комунікативної стратегії є тактики цитування, аргументування, залучення фонових знань, ілюстрування та узагальнення. Визначено, що тактика цитування передбачає пряме та непряме цитування. Пряме цитування вербалізується шляхом дослівних цитат, яким передує використання дієслів. У роботі підкреслено, що у китайськомовних наукових статтях частотним є цитування давніх текстів та трактатів, що зумовлено їх авторитетністю в науковому середовищі. Непряме цитування використовується для викладу ідей, думок та поглядів інших науковців, щоб підтвердити істинність своїх наукових результатів або протиставити власні ідеї поглядам інших науковців. У статті також виділено тактику аргументування, яка вербалізується шляхом наведення практичних результатів дослідження. Тактики залучення фонових знань, яку визначає у своєму дослідженні і Н. Б. Іваницька, характеризується використанням лексичних одиниць, які апелюють до вже наявних відомостей з теми. Встановлено, що наведення прикладів, які підтверджують істинність твердження, є формою вербалізації тактики ілюстрування. Об'єктивізація результатів дослідження реалізується на рівні тактики узагальнення інформації, що у мовній площині представлена вставними клішованими конструкціями. У цій розвідці окреслено і граматичні особливості вербалізації комунікативної стратегії переконання. Визначено, що основу наукових текстів становлять розповідні речення (стверджувальні та заперечні). Встановлено, що стратегія переконання вербалізується на рівні складно-підрядних речень протиставлення, причинно-наслідкових зв'язків, допустовості, умови та мети.

Ключові слова: китайська мова, науковий дискурс, комунікативна стратегія, тактика, вербальні засоби, переконання.

Постановка проблеми. Як відомо, сучасна китайська мова поділяється на усну (口头语) та писемну (书面语). Усний стиль мови використовується в повсякденній комунікації, його основними ознаками визначають природність (自然), простоту (平易), насиченість опису (不事雕琢) та динамічність (有跳跃性). Писемний стиль характеризується завершеністю структури (结构完整), системністю (讲究条理) та масштабністю (规范性). До основних лексичних особливостей наукового стилю відносять: використання термінів, лексем писемної мови, неологізмів і запозичень та уніфікованість лексики. Серед граматичних

характеристик наукового стилю виокремлюють використання складних розповідних речень. Науковий стиль диференціюють на власне науковий (专门科技体) та науково-популярний (通俗科技体) підстилі [1, с. 51].

Основними екстралінгвістичними ознаками наукового стилю є предметність та об'єктивність (чітке визначення предмета думки та об'єктивне ставлення до нього); понятійність, логічна послідовність та завершеність; смислова точність та ясність; лаконічність та стислість; відсутність образності та емоційності. До мовних ознак наукового стилю належать: відповідність нормам

літературної мови; використання абстрактної лексики; бозособовість та монологічність; завершеність висловлювання й тісний зв'язок між його частинами та ін. [2, с. 28–30].

Водночас, основною метою наукового тексту є представлення, аргументація та тлумачення наукових результатів та відкриттів. Як зазначає О. О. Селіванова, стратегічність будь-якої діяльності зумовлює наявність комунікативної стратегії, що є складником евристичної інтенційності програми дискурсу [3, с. 239]. Погоджуємось з Ф. С. Бацевичем, що комунікативна стратегія – це оптимальна реалізація інтенцій мовця щодо досягнення конкретної мети спілкування, тобто контроль і вибір дієвих ходів спілкування і гнучкої їх видозміни в конкретній ситуації [4, с. 121].

Комунікативна тактика є конкретним способом втілення інтенційної програми дискурсу, має динамічний характер, підпорядковується комунікативній стратегії. Вона спрямована «на певну зміну фрагмента свідомості адресата в потрібному для адресанта напрямку», а комунікативний хід є інструментом її реалізації [3, с. 240].

Таким чином, у контексті китайськомовного наукового дискурсу актуальним постає питання визначення вербальних засобів реалізації тактик комунікативної стратегії переконання як інструменту представлення та аргументації наукових результатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Т. Віртанен та Х. Халмарі зазначають, що переконання визначається як лінгвістичні прийоми, що мають на меті змінити або вплинути на поведінку чи думку інших. Переконання є аргументацією, що охоплює дискурс, на меті якого є персевація, залежно від адресанта та суб'єкта [5, с. 5].

Б. Джонстон, аналізуючи лінгвістичні стратегії та культурні чинники дискурсу переконання, виділяє три стратегії переконання: квазілогіка (quasilogic), презентація (presentation) та аналогія (analogy). Метою квазілогічного переконання є вплив на адресата таким чином, щоб у нього не виникло сумнівів в істинності повідомлення, при цьому використовуються такі лексичні одиниці як «таким чином», «очевидно, що». Стратегія презентативного переконання, на думку дослідниці, передбачає використання візуальної метафори, наприклад, «погляньте», «зверніть увагу». Водночас, аналогія закликає до наявного досвіду [6, с. 145–149].

У контексті зіставного аналізу англomовного та україномовного наукового дискурсу Н. Б. Іваницька виділяє такі тактики стратегії переконання:

1) тактика інформування (констатації), 2) тактика посилення на авторитети, 3) тактика залучення фонових знань, 4) тактика інформаційного розгортання та 5) тактика компаративного аналізу. Дослідниця зазначає, що стратегія переконання в україномовних наукових статтях здебільшого репрезентована тактикою інформаційного розгортання, а у англomовному науковому дискурсі – тактикою посилення на авторитети [7, с. 222–226].

Н. Бідненко, аналізуючи мовні особливості науково-технічного стилю сучасної англійської мови, підкреслює бозособовість (impersonality), наявність трьох основних моделей речень (постуляторні (postulatory), аргументативні (argumentative) та формулювальні (formulative)), використання цитувань та посилань (quotations and references), приміток (foot-notes) у текстах цього дискурсу [8].

Постановка завдання. Мета цієї розвідки полягає в аналізі особливостей вербалізації комунікативної стратегії переконання в китайськомовному науковому дискурсі. Матеріалом дослідження слугували 100 китайськомовних наукових статей філологічного спрямування, дібрані методом суцільної вибірки з періодичного наукового онлайн-видання «Інформаційна мережа гуманітарних та соціальних наук Китаю» (中国高按人文社会科学信息网, <https://www.sinoss.net>).

Виклад основного матеріалу. У контексті китайськомовного наукового дискурсу вербалізація стратегії переконання реалізується на лексичному та граматичному рівнях. У ході дослідження виявлено, що однією з тактик, які покликані переконати реципієнта в істинності твердження, є **цитування**. Аналіз матеріалу дослідження дозволив виділити такі форми вербалізації тактики цитування:

1. **Пряме (дослівне) цитування.** У цьому контексті використовуються такі дієслова як 引用 – цитувати, 提出 – зазначати, 写道 – написати, 认为 – вважати, 论述 – трактувати, 解释 – пояснювати, після яких слідує цитата. Наприклад:

朱德熙先生认为“真正的词缀只能粘附在词根成分上头，它跟词根成分只有位置上的关系，没有意义上的联系”。/ Пан Чжу Десі **вважає, що** «справжній афікс можна приєднувати до кореня, з ним він має лише позиційний зв'язок, не смисловий».

刘世儒《魏晋南北朝个体量词研究》(1961) 引用一例..... / **Наведемо цитату** з праці Лю Шижу «Дослідження рахівних слів у Вей, Цзінь, Південних та Північних династій»...

谭景春(1998) 提出: / Тан Цзінчунь (1998) **зазначає таке:** ...

Окрім цитат з праць сучасних авторів, в китайськомовних наукових текстах часто наводяться цитати з давніх текстів та трактатів, що має на меті переконати читача в істинності думки. Наприклад:

《说文解字》对“条”的解释是: / У словнику «Щовень цзецзи» ієрогліф “条” (гілка) **пояснюється так:**...

Варто зазначити, що словник «Щовень цзецзи» є першим китайським ієрогліфічним словником, вважається авторитетним джерелом, створення якого датується I ст. н.е.

2. Непряме цитування. Наприклад:

Cheng (1991) 曾把汉语的“呢”分析为标句词, 作为“疑问助词”。/ Свого часу Чен (1991) **аналізував частку “ne” як «питальну частку».**

马庆株先生在《现代汉语词缀的性质、范围和分类》一文中, **注意到了ABB式形容词的内部差异。** / Ма Цінчжу у своїй праці «Природа, характеристики та класифікація афіксів сучасної китайської мови» **звертає увагу на відмінності в творенні прикметників типу ABB.**

Непряме цитування використовується для викладу ідей, думок, поглядів інших науковців, щоб:

а) підтвердити істинність своїх наукових результатів, наприклад:

赵元任先生也认为..... / Чжао Юаньжень **також вважає...**

У межах вербалізації «підтвердження думки» активно залучаються прислівники 也 – також, 还 – ще, 同样 – таким же чином.

б) протиставити власні ідеї поглядам інших науковців, наприклад:

同时他们也无法看到传统性别二分, 给研究带来的局限。/ **Водночас, вони не можуть прослідкувати ті обмеження, які традиційна гендерна дихотомія привносить у дослідження.**

У проаналізованих наукових статтях також прослідковується використання **тактики аргументування.** Наприклад:

除此之外还有其他文献可以佐证。/ Крім того, **є й інші документи, які це підтверджують.**

之所以惯用音译有以下几个方面的考虑..... / **Причиною широкого використання транслітерації є такі міркування...**

Тактика аргументування доволі часто опирається на практичні результати дослідження, наприклад:

实践证明,语言研究中过分强调共时与断代,会大大限制人们对语言的认知与阐释。 / **Практика доводить, що у філологічних дослідженнях надто багато уваги приділяється синхронії та періодизації, що значно обмежує розуміння та інтерпретацію мови.**

根据对语料的考察,“咱就是说”可以出现在语句开头的位

置。/ **У результаті аналізу корпусу виявлено, що фраза «ми маємо на увазі» може стояти на початку речення.**

Тактика аргументування функціонально переплітається з **тактикою залучення фонових знань**, вербалізація якої передбачає використання лексичних одиниць, які вказують на вже наявні відомості з теми. Наприклад:

此外, **我们知道, 语言学对对外汉语发展也起着不可低估的作用。** / Крім того, **ми знаємо, що філологія відіграє важливу роль у розвитку вивчення китайської мови як іноземної.**

Тактика ілюстрування представлена наведенням прикладів, при цьому використовуються такі лексичні одиниці: 比如, 例如 – наприклад.

在《庄子》一书中这样的例子有很多, **比如:** / У книзі «Джуан Цзи» таких прикладів багато, **наприклад:**...

还有就是带有明显问号的诘喻句, **例如:** / Також є риторичні питання зі знаками питання, **наприклад:**...

Стратегія переконання на рівні тактики наведення прикладів також підсилюється інформативним коментарем. Наприклад:

从以上例句中, **我们可以看到, 在网络中, 人们赋予了“上头”更广泛的意义和更宽泛的用法。** / **З наведених вище прикладів ми можемо побачити, що в мережі Інтернет люди надають виразу «shangtou» ширшого значення та використання.**

Вербалізація тактики **узагальнення інформації** має на меті не лише об'єктивувати результати дослідження, а й переконати реципієнта в істинності твердження. При цьому використовуються такі вставні клішовані структури: 由此看来 – тим самим, з огляду на це, 由此可以看出 – звідси видно, що..., 综上所述 – узагальнюючи вище зазначене, 正因为如此 – саме тому, 显然 – очевидно, що... Наприклад:

由此看来, 尽管各家给词缀下的定义不尽相同, 但有一点是比较一致的, 即词缀的意义是虚化的。 / **З цього випливає, що хоча різні науковці дають різне визначення афікса, одне є відносно зрозумілим: значення афіксів є розмитим.**

显然, “被 XX” 句式违反了汉语被动句式的普遍规律, 也正因为如此, 它引起了我们的研究兴趣。 / **Очевидно, що модель речення з “被XX” порушує універсальні правила пасивних моделей речень в китайській мові, саме тому вона й викликає наш інтерес.**

因此, 对词汇史、词汇学史中一些有价值的研究成果应给予足够的关注, 也就是很自然的事了。 / **Таким чином, потрібно достатньо приділяти**

уваги результатам досліджень з історії лексики та лексикології, що є цілком природно.

Вербалізація стратегії переконання також пов'язана і з граматичною структурою речення наукового тексту. Як відомо, за змістом та емоційним забарвленням, речення в сучасній китайській мові можна поділити на розповідні (陈述句), питальні (疑问句), імперативні (祈使句) та окличні (感叹句) [9, с. 147]. Основу наукових текстів становлять розповідні речення (стверджувальні та заперечні). Наприклад:

晋朝离 Cīnāe 这个词的产生已经三四百年了, 如果假设这个词的来源是“晋”, 那么这 一个“晋”更应该是先秦时期晋国的“晋”, 但是考虑到直到西汉时期中国人对河西走廊还一无所知, 先秦时期的晋国很难会与西域国家产生往来, 所以先秦的晋应该不是该词的来源。/ Минуло триста-чотириста років від династії Цзінь, як з'явилося слово Cīnāe. Якщо припустити, що це слово походить від «Цзінь», то воно корелюватиме із «Цзінь» епохи Цінь. Однак, враховуючи, що за часів династії Західна Хань китайці все ще нічого не знали про коридор Хесі, держава Цзінь у період династії Цінь малоімовірно, що контактувала із державами Західного регіону, тож і «Цзінь» не може мати такого джерела походження.

У ході аналізу матеріалу дослідження було виявлено, що стратегія переконання реалізується на рівні складно-підрядних речень (主从复句), які виражають:

1. Протиставлення (转折关系). Так, залучаються такі сполучники як 但 – але, 可是 – а, 却 – проте, 而 – а, 不过 – однак та граматичні конструкції 不但……而且……, 不仅……而且……, 非但……而且…… – не лише..., а й..., 尽管……但是……, 固然……但是……, 虽然……但是…… – хоча..., але..., 即使……也…… – навіть якщо..., все ж... Наприклад:

量词与所搭配的词是双向选择的关系, 虽然名词或动词总是处于主导地位, 他们的存在决定了对量词的选择, 但是量词也不完全是被动的, 它在一定程度上也制约着名词或动词的选择。/ Існує двосторонній зв'язок між рахівними слова та лексичними одиницями, з якими вони поєднуються. Хоча іменники або дієслова мають домінуюче значення й визначають вибір рахівного слова, але останні не є повністю пасивними, певною мірою також обмежують вибір іменника або дієслова.

2. Причинно-наслідкові зв'язки (因果关系). У цьому контексті залучаються сполучники та граматичні конструкції 因为 – оскільки, 因而 – таким чином, 因为……所以…… – оскільки..., тому...,

由于……因此…… через..., отже..., 既然…… (那) 就 (也)…… – оскільки..., то... Наприклад:

由于人们对事物特征认知的角度、方法不同, 同一名词会出现多个量词与之搭配的现象, 这种现象的产生是量词发展到一定阶段的必然产物。/

Оскільки є різні погляди на пізнання характеристик речей, один іменник може поєднуватись з декількома рахівними словами, це явище є неминучим результатом розвитку рахівників слів.

3. Допустовість (假设关系). У китайськомовних наукових текстах виражається такими конструкціями як 如果……就 (则)…… – якщо..., то... та 要不是……就…… – якщо не..., то... Наприклад:

如果一个词的意义改变了, 则有必要观察它是否是词类发生了转变。/ Якщо значення слова змінюється, то потрібно дослідити, чи не відбулась зміна частиномовної приналежності.

4. Умову (条件关系). Складно-підрядні речення умови формуються граматичними конструкціями 只有……才…… – лише якщо..., то..., 只要……就…… – лише..., тоді..., 除非……才…… – лише за умови..., тоді..., 无论 (不论, 不管)……都 (也) – незважаючи на..., всеодно... Наприклад:

无论是天竺, 身毒还是今天的印度都是音译, 即便是今天我们依然能够从这些词的发音中找出其间共同的联系。/ Чи то Тяньчжу, Шенду чи сучасна Індія – все це транслітерація, навіть сьогодні ми все ще можемо знайти зв'язок у вимові цих слів.

5. Мету (目的关系). У контексті складно-підрядних речень мети використовуються прийменники 为了, 以, 以便 – щоб, задля 以免 – щоб уникнути. Наприклад:

为了实现这一目标, 先对相关的研究分类问题进行了探讨。/ Задля досягнення цієї мети спочатку слід обговорити відповідні питання класифікації досліджень.

Висновки. У цій розвідці проаналізовано особливості вербалізації комунікативної стратегії переконання в китайськомовному науковому дискурсі. На матеріалі наукових статей філологічного спрямування визначено, що ця стратегія реалізується тактиками цитування (пряме та непряме), аргументування, залучення фонових знань, ілюстрування та узагальнення. Встановлено, що стратегія переконання вербалізується на рівні складно-підрядних речень протиставлення, причинно-наслідкових зв'язків, допустовості, умови та мети. Перспективи дослідження вбачаємо в аналізі вербалізації стратегії переконання у контексті китайськомовних текстів публіцистичного стилю.

Список літератури:

1. 滕安利. 使用科技汉语. 科技汉语与写作. 1991. 51–56 页. URL: <https://www.cjstp.cn/CN/article/downloadArticleFile.do?attachType=PDF&id=197> (дата звернення: 22.01.2023).
2. Мацюк З., Станкевич Н. Українська мова професійного спілкування: навч. посібник. Київ: Каравела, 2005. 245 с.
3. Селіванова О. О. Сучасна лінгвістика: термінологічна енциклопедія. Полтава: Довкілля-К., 2006. 716 с.
4. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики. Київ: Видавничий центр «Академія», 2004. 344 с.
5. Persuasion Across Genres: A linguistic approach / edited by Helena Halmari, Tuija Virtanen. Amsterdam: John Benjamins Publishing Co. 2005. 250 p. URL: https://books.google.com.ua/books?hl=uk&lr=&id=Xj7O3KH-zgMC&oi=fnd&pg=PP11&dq=linguistic+strategies+and+tactics+persuasion&ots=sPBLh_DZwp&sig=WuWpVKM1MZG57Zq2gsNJRMVAkcY&redir_esc=y#v=onepage&q=linguistic%20strategies%20and%20tactics%20persuasion&f=false (дата звернення: 22.01.2024).
6. Johnstone B. Linguistic Strategies and Cultural Styles for Persuasive Discourse. URL: https://kilthub.cmu.edu/articles/journal_contribution/Linguistic_Strategies_and_Cultural_Styles_for_Persuasive_Discourse/6469661 (дата звернення: 22.01.2024).
7. Іваницька Н. Б. Реалізація комунікативної стратегії переконання в різномовних наукових статтях: зіставний аспект. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Філологія. Журналістика*. 2021. Том 32 (71). № 1 Ч. 1. С. 220–228.
8. Bidnenko N. The language peculiarities of modern English scientific and technical literature style. *Вісник Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля. Серія «Філологічні науки»*. 2014. № 2 (8). С. 181–185.
9. 现代汉语语法教程 / 朱成器编著. 北京: 对外经济贸易大学出版社, 2002. 238页.

Nesterenko O. O. VERBALIZATION OF THE COMMUNICATIVE STRATEGY OF PERSUASION IN CHINESE SCIENTIFIC TEXTS

The article analyzes the peculiarities of the verbalization of the communicative strategy of persuasion in the context of scientific texts. Based on the material of 100 Chinese-language scientific articles of a philological orientation, it was determined that the strategy of persuasion is implemented at the lexical and grammatical levels. The forms of verbalization of this communicative strategy are the tactics of quoting, argumentation, involvement of background knowledge, illustration and generalization. It was determined that citation tactics include direct and indirect citation. Direct quotation is verbalized through verbatim quotations preceded by the use of verbs. The work emphasizes that ancient texts and treatises are often cited in Chinese-language scientific articles, due to their authority in the scientific environment. Indirect citation is used to present the ideas, opinions and views of other scientists in order to confirm the truth of one's scientific results or to contrast one's own ideas with the views of other scientists. The article also highlights the tactics of argumentation, which is verbalized by citing practical research results. Tactics of attracting background knowledge, which is also highlighted in the N.B. Ivanytska's research, is determined by the use of lexical units that appeal to already available information on the topic. It is established that giving examples that confirm the truth of the statement is a form of verbalization of the tactic of illustration. The objectification of research results is implemented at the level of tactics of generalizing information, which is verbalized by inserted clichéd constructions. In this study, the grammatical features of the verbalization of the communicative strategy of persuasion are also outlined. It was determined that narrative sentences (affirmative and negative) form the basis of scientific texts. It was established that the strategy of persuasion is verbalized at the level of complex-subjunctive sentences of opposition, cause-and-effect relationships, admissibility, conditions and goals.

Key words: Chinese language, scientific discourse, communicative strategy, tactics, verbal means, persuasion.