**РЕЦЕНЗИЯ на выпускную квалификационную работу обучающегося СПбГУ**

**Хулалай Улань**

**по теме: «Речевые тактики и коммуникативные стратегии(на материале английского языка)»**

 Содержание рецензируемой ВКР полностью соответствует заявленной в названии теме и направлению обучения «Филология» по программе «Английский язык и литература».

 Можно заметить, что тема в названии сформулирована несколько шире, чем действительное содержание работы: английский язык представлен всего 20 примерами, отобранными из рекламных текстов с одного сайта туристического агентства (что указано на стр. 5 Введения). Тем не менее, исследование, представляет собой законченное исследование с хорошей проработкой теоретической базы и самостоятельными выводами.

Работа, включающая 55 страниц текста (приложения отсутствуют), состоит из введения, двух глав с выводами, заключения, а также библиографического списка литературы, включающего 24 наименования научных трудов (все на русском языке) и 9 электронных ресурсов, из которых автор черпал примеры. Композиция работы сбалансирована, первая и вторая глава приблизительно одного объема, между главами и разделами существует логическая связь.

В первой главе автор выпускной квалификационной работы анализирует понятия коммуникативной стратегии и речевой тактики, делает это с опорой на современные литературные источники и убедительно доказывает актуальность исследований в этой области.

Во второй главе автор обращается непосредственно к анализу 20 рекламных текстов на английском языке, иллюстрирующих предлагаемую автором классификацию стратегий и тактик на 100 примерах, выделены ведущие (тактика призыва, тактика усиления), определена пропорция использования каждой тактики в корпусе материала. Хотя экспериментальная база недостаточна, чтобы сделать глобальные выводы, с основной тенденцией использования речевых тактик в рекламе, наблюдаемой автором, невозможно не согласиться.

Выпускная работа написана хорошим научным языком, хотя и содержит некоторое количество опечаток, грамматических и пунктуационных ошибок в русском языке, стилистических погрешностей. (сс. 5, 6, 13 (3 раза),14 (2 раза),15, 18, 24, 26, 27, 29, 37 38 (4 раза), 39, 40, 49 (3 раза).

В качестве дискуссионных вопросов предлагаю вынести на защиту следующие.

1. Как автор оценивает с точки зрения этики такое свое наблюдение: «Как известно, в спорных вопросах зачастую оказывается в выигрыше не тот, на чьей стороне правда, а тот, кто умеет быстро и детально анализировать речь оппонента, скоро реагировать на нее и продуктивно продумывать и строить свою собственную речь» (стр. 11). Это хорошо или плохо? И разве тот, на чьей стороне правда, не должен уметь все это делать?
2. В разделе 2.2.5. (Тактика «Создание авторитета») приведен всего один пример положительного отзыва клиента о туристической компании (стр. 43). Между тем, в Заключении сказано, что эта тактика «реализуется за счет апелляции к авторитетному мнению, высказываниям людей, заслуживающих доверия, рейтингам и опросам общественности…» (стр.34). Примеров подобного рода в тексте приведено не было. Чем вызвано это несоответствие?
3. Уточните, пожалуйста, сколько всего было примеров: 20 (как указано во Введении), 100 (что следует из таблицы 3, стр. 45), или 100 на каждую стратегию (как указано на стр. 43)?

 Несмотря на высказанные замечания считаю, что выпускная квалификационная работа Хулалай Улань отвечает требованиям, предъявляемым к ВКР выпускников иностранного бакалавриата по направлению «Филология» по основной образовательной программе «Английский язык и литература» СПбГУ и заслуживает высокой оценки.

02.06.2018г.

 Д.ф.н., проф., профессор кафедры иностранных языков

 и лингводидактики СПбГУ

И.Ю. Павловская