

**Отзыв научного руководителя
о выпускной квалификационной работе обучающегося СПбГУ
Чжао Ваньчэнь**

по теме: «Семантика и функционирование русских глагольных синонимов с доминантой «убеждать» (на фоне китайского языка)»

Глаголы с семантикой убеждения предполагают воздействие на собеседника с помощью речи. Исследование синонимических рядов указанных глаголов представляет интерес как с точки зрения межкультурной коммуникации и лингвокультурологии, так и с точки зрения лингводидактики в плане обучения искусству речевого взаимодействия на иностранном языке. Отсутствие комплексного сопоставительного анализа синонимических рядов с доминантой «убеждать» в русском и китайском языках подчеркивает актуальность темы, выбранной для исследования Чжао Ваньчэнь.

Структура выпускной квалификационной работы Чжао Ваньчэнь логична и продумана в соответствии с задачами исследования. В теоретической главе автор демонстрирует знакомство с научными работами, посвященными разновидностям лексических объединений в русском языке, синонимам, специфике отношений между глаголами внутри синонимического ряда и методике их анализа, вопросам межъязыковой эквивалентности. Список литературы содержит достаточное количество позиций.

Анализ словарных дефиниций глагольных синонимов с доминантой «убеждать» и примеров их употребления в текстах художественной литературы второй половины XX – начала XXI веков позволил автору выделить семантические параметры, по которым различаются данные глаголы. В работе проанализированы два синонимических ряда с русским глаголом «убеждать» в качестве доминанты в двух разных значениях, что показывает основательность подхода к исследованию. Чжао Ваньчэнь делает выводы, что значения этих синонимических рядов обладают сходствами, но в то же время имеют тонкие различия, которые достаточно подробно описываются в работе.

Помимо исследования русских глагольных синонимов, Чжао Ваньчэнь предпринимает попытку описания китайских глаголов с семантикой убеждения, аналогичных русским.

В результате анализа автор приходит к выводу, что китайские глаголы с семантикой убеждения близки таким русским глаголам, как «убеждать», «уговаривать», «доказывать» и «агитировать». Главным отличием от глаголов русского языка является то, что данные глаголы в китайском языке реже предполагают использование логических аргументов, они больше предполагают эмоциональное воздействие на собеседника. Такие русские глаголы как «уверять», «внушать», «склонять» - не имеют аналогов в китайском языке. Данные глаголы достаточно редки в использовании и в русском языке, а в китайском языке им соответствуют аналоги с более широким значением: «убеждать» и «уговаривать».

В целом можно отметить, что анализ русских глагольных синонимов с семантикой убеждения и их китайских аналогов выполнен качественно и достаточно убедительно. Можно указать, что анализ первого синонимического ряда с доминантой «убеждать» в значении 1 (ориентирован на изменение мнения адресата и предполагает воздействие на его ментальное состояние) сделан более подробно и развернуто, чем анализ компонентов синонимического ряда с глаголом убеждать в значении 2 (ориентирован на изменение намерений адресата с тем, чтобы он совершил нужный поступок). Также достаточно обобщенно представлен анализ китайских глаголов со значением убеждения. Однако эти замечания не влияют на общую положительную оценку работы.

Анализ отчета о наличии в работе неправомерных заимствований (плагиата) показал, что таковых в работе нет. Процент текстовых заимствований в работе Чжао Ваньчэнь - 8%. В качестве таких заимствований помечены текстовые соответствия, которыми являются:

- 1) Стандартные фразы введения к работе («Выбранная цель подразумевает решение следующих задач»; «Проанализировать семантику глаголов на основе данных толковых словарей русского языка» и т.д.);
- 2) Фамилии авторов и названия научных работ, из которых приводились цитаты.
- 3) В отдельных случаях – цитирования, приведенные со ссылкой на источник.

В целом можно заключить, что Чжао Ваньчэнь в своем исследовании проделала достаточно большую работу по анализу семантических особенностей русских глагольных синонимов с доминантой «убеждать» и их китайских аналогов. Поставленная цель работы достигнута, задачи выполнены. Считаю, что выпускная квалификационная работа обучающегося СПбГУ Чжао Ваньчэнь представляет собой законченное исследование, соответствует необходимым требованиям, предъявляемым к работам такого типа, и заслуживает положительной оценки.

30.05.2022 г.



Научный руководитель –
к.п.н., ст. преп.

Кафедры русского языка как
иностранного и методики его преподавания

Усенко И.Ю.