



### XITOIY, RUS VA O‘ZBEK TILLARIDA ISHONTIRISH VA SUGGESTIV TA‘SIR NUTQ AKTLARINI FARQLASH MEZONLARI: QIYOSIY SO‘ROVNOMA TUZISHGA DOIR

**Shi Jinding,**

O‘zDJTU mustaqil izlanuvchisi

e-mail: [jindingshi01@gmail.com](mailto:jindingshi01@gmail.com)

**DOI:** <https://doi.org/10.5281/zenodo.20751265>

**Annotatsiya.** Maqolada xitoy, rus va o‘zbek tillarida ishontirish hamda suggestiv ta‘sir nutq aktlarini farqlashning operatsional modeli ishlab chiqilib, u qiyosiy so‘rovnoma tuzilishiga tatbiq etiladi. Tadqiqotning dolzarbligi shundaki, qiyosiy pragmatikada mazkur ikki ta‘sir turi ko‘pincha umumiy “nutqiy ta‘sir” doirasida yoritiladi; bu esa illokutsion chegaralarning xiralashishiga va empirik vositalarning zaiflashishiga olib keladi. Ishning maqsadi argumentatsiya va kognitiv ishlov berishga tayanuvchi ishontirishni emotsional bosim, tekshiruv imkonining kamayishi va tezkor bo‘ysunishga yo‘naltirilgan suggestiv singdirishdan ajratishga imkon beradigan barqaror mezonlarni aniqlashdan iborat.

**Kalit so‘zlar:** nutq akti, ishontirish, suggestiv ta‘sir, pragmatika, nutqiy ta‘sir, qiyosiy tilshunoslik, so‘rovnoma tuzish.

**Аннотация.** В статье предлагается модель разграничения речевых актов убеждения и внушения в китайском, русском и узбекском языках и раскрывается, каким образом эта модель может быть преобразована в сопоставимый опросник. Актуальность исследования обусловлена тем, что в контрастивной прагматике данные типы речевого воздействия нередко описываются внутри одного широкого класса влияния, вследствие чего стираются их иллокутивные границы и снижается точность эмпирической фиксации. Цель работы заключается в выявлении устойчивых критериев, позволяющих отделить убеждение, опирающееся на аргументацию и когнитивную переработку, от внушения, ориентированного на эмоциональное давление, редуцированную проверку и ускоренное согласие адресата.

**Ключевые слова:** речевой акт, убеждение, внушение, прагматика, речевое воздействие, сопоставительное языкознание, опросник.

**Abstract.** The article proposes a model for distinguishing the speech acts of persuasion and suggestion in Chinese, Russian, and Uzbek and transforms this model into a comparative questionnaire design. The relevance of the study is determined by the fact that in contrastive pragmatics these two modes of verbal influence are often described within one broad category of impact, which blurs illocutionary boundaries and weakens empirical tools. The aim of the study is to identify stable criteria that make it possible to separate persuasive influence, grounded in argumentation and cognitive processing, from suggestive influence, oriented toward emotional pressure, reduced verification, and accelerated compliance.

**Keywords:** speech act, persuasion, suggestion, pragmatics, verbal influence, comparative linguistics, questionnaire design.

**Kirish.** Ishontirish va taklif o‘rtasidagi farq zamonaviy tilshunoslikda dolzarb masala bo‘lib qolmoqda. Bir qator tadqiqotlar ikkala hodisani ham nutq ta‘sirining juda keng toifasiga kiritadi. Bu agregatsiya, umumiy sharhlar uchun qulay bo‘lsa-da, amaliy tadqiqotlarda metodologik yo‘qotishlarga olib keladi. Shu bilan birga, zamonaviy ingliz tili

an'analarida ishontirish ma'lum darajada erkinlikni saqlab qolgan holda, qabul qiluvchining ruhiy holatiga maqsadli kommunikativ ta'sir sifatida belgilanadi (Druckman, Lupia, 2021, 3-bet). Bizning fikrimizcha, bu xususiyat xitoy, rus va o'zbek materiallarini qiyosiy o'rganish uchun ayniqsa muhimdir.

Nutq ta'siri bo'yicha tadqiqotlar ishontirish va taklif o'zlarining ichki mexanizmlarida bir-biriga mos kelmasligini juda to'g'ri ta'kidlaydi. Masalan, N.A. Chernyavskaya va O.A. Usacheva va boshqalar ishontirish argumentlar orqali amalga oshiriladigan ta'sir, taklif esa bahssiz ta'sir ekanligini yozadilar (Chernyavskaya, Usacheva, 2024, 7-bet). Ushbu formula, juda ixcham ko'rinsa-da, metodologik jihatdan qimmatli vektorni belgilaydi: farqlash qabul qiluvchining kerakli qarorga kelishining aniq jarayoniga asoslanishi kerak - asoslash orqali yoki tanqidiy nazoratni kamaytirish orqali.

Ushbu maqolaning maqsadi xitoy, rus va o'zbek tillarida ishontirish va taklif qilish nutq harakatlarini farqlash mezonlarini taklif qilish va bu mezonlar qiyosiy so'rovnomaga qanday tarjima qilinishini o'rganishdir.

**Materiallar va usullar.** O'quv materialini nutq harakatlari nazariyasi, pragmatika, nutq ta'siri va madaniyatlararo pragmatika bo'yicha nazariy ishlar to'plamidan, shuningdek, har bir vaziyatning ikkita versiyasiga ega bo'lgan yozma DCT so'rovnomasi uchun mo'ljallangan o'n ikkita kommunikativ vaziyatlarning mualliflik sinov matritsasidan iborat: argumentativ va suggestiv.

**Natijalar va muhokama.** Ishontirish va taklifni farqlashning birinchi mezoni argumentativ chuqurlik bilan bog'liq. Ishontirish qabul qiluvchiga qaror qabul qilish uchun asosni ko'rsatishga qaratilgan: sabablar, oqibatlar, xavflar, foydalar, dalillar, o'xshatishlar, tajriba yoki normalar. Taklif umuman asos keltirmaydi yoki uni hissiy jihatdan yuklangan o'rinbosar bilan almashtiradi: "aks holda juda kech bo'ladi", "siz qilishingiz kerak", "hamma buni qiladi", "men yaxshiroq bilaman". Shunga asoslanib, zamonaviy ingliz tilidagi an'anada ishontirish harakati uchta mumkin bo'lgan o'zgarish turi bilan bog'liq - e'tiqodni qayta ko'rib chiqish, munosabatni o'zgartirish yoki harakat yo'nalishini qabul qilish (Anand va boshqalar, 2011, 1-bet).

**Ishontirish va taklifni** farqlash mezoni sifatida qabul qiluvchining avtonomiyasining saqlanib qolish darajasi shuni ko'rsatadiki, hatto qat'iyatli bo'lsa ham, ishontirish qabul qiluvchiga tanlash imkoniyatini qoldiradi, taklif esa bu makonni toraytirishga yoki taqlid qilishga intiladi.

**Ishontirish va taklifni** farqlash mezoni sifatida tasdiqlash usuli ishontirish qayta ko'rib chiqish, aniqlashtirish, savol berish, qarshi argument qo'yish va qarorni kechiktirishga ochiq ekanligiga asoslanadi, taklif esa deyarli har doim idrok va harakat o'rtasidagi vaqt oraliq'ini qisqartirishga intiladi.

**Kognitiv va affektiv kanallar o'rtasidagi munosabatlar.** O'zbek pragmalingsvistik an'analarida bu farq ayniqsa qiziqarli tarzda o'rganiladi. U.B. Usmonovanning dissertatsiya tadqiqotida nutq maqsadga erishish uchun, xususan, imperativ, ishontirish va moyillikka undash (imperativ, ishonish va moyillik uyg'otish) dan foydalanishini ta'kidlaydi va ishontirishni dalillar, talqin va yo'nalishga asoslangan nutqning demokratik asosi sifatida belgilaydi (Usmonova, 2024, 108-bet). Bizning fikrimizcha, ushbu formula ishontirishni umumiy bosim doirasidan olib tashlaydi va uni asoslash va tushuntirish bilan bog'laydi.

**Shaklning kontekstual qayta talqini,** shuningdek, ishontirish va taklif qilish nutq harakatlarini farqlash uchun mezonlardan biri bo'lib xizmat qilishi mumkin. Xitoy materiallari, ayniqsa, tashqi grammatik qobiq avtomatik ravishda haqiqiy harakat bilan mos kelmasligini aniq ko'rsatadi. 张雁 ni o'rganish bir xil sirt shakli vaziyatga qarab turli xil illyuktiv harakatlarni qanday amalga oshirishi mumkinligini batafsil bayon qiladi. Masalan, "可以把门关上吗?" so'roq gapi rasman savol bo'lib, ma'lum bir kontekstda u so'rov vazifasini bajaradi, boshqa konstruksiyalar esa buyruq, tahdid, tanbeh yoki rag'batlantirishni yashirishi mumkin (张雁, 2022, 第89-90页).

**Akning o'zining leksik-semantik yadrosi.** Xitoy lingvistik dunyoqarashi ishontirish va taklifni farqlashning ushbu mezoni uchun ayniqsa muhim ma'lumotnoma nuqtasini taqdim etadi. "鄂德平 va 胡志勇" maqolasida zamonaviy tavsiflarda 劝 fe'lining birinchi lug'aviy ma'nosi "拿道理说服人", ya'ni "oqilona asoslarga murojaat qilish orqali kimnidir ishontirish" deb shakllantirilganligi ta'kidlangan (鄂德平, 胡志勇, 2023, 第101页). Shunday qilib, xitoy lingvistik ongi allaqachon ishontirishni lug'at darajasida argument bilan bog'laydi.

Aniqroq bo'lish uchun biz quyidagi jadvalda xitoy, rus va o'zbek tillarida ishontirish va taklif qilish nutqiy harakatlarini farqlash mezonlarini taqdim etamiz.

**1-Jadval. Xitoy, rus va o'zbek tillarida ishontirish va taklif qilish nutq harakatlarini farqlash mezonlari**

Mezon	Ishontirish	Taklif	Markerlar va illyustratsiyalar misollari (rus / xitoy / o'zbek)
Argumentativ takomillashtirish	Aniq asoslash: sabablar, oqibatlar, xavflar, foydalar, dalillar	Argumentning yo'qligi yoki hissiy o'rinbosar bilan almashtirilishi	Ruscha: hozir o'tsak, tuzatadigan vaqt bo'ladi xitoycha: línginìninìninìninìninìninì ozbekcha: hozir topshirsak, keyin ushlab qolishga vaqt qoladi.
Adresantning avtonomiyasini saqlash	Tanlov va talqin erkinligi uchun joy qoldiradi	Tanlovni toraytiradi yoki taqlid qiladi (soxta alternativa)	Ruscha: keyin muhokama qilinadi / qaror qabul qilinadi... xitoycha: shíngjàng ? (odobli gap) o'zbekcha: o'zing bilasan, lekin...



Tekshirish usuli	Tekshirish, kechiktirish, qarshi dalillarga ochiqlik	"Idrok → harakat" oralig'ini qisqartirishga urinish	Ruscha: agar shubhangiz bo'lsa, o'zingiz tekshirib ko'ring xitoycha: chǐngǐngǐnǐ
Kognitiv va affektiv kanal	Kognitiv ishlov berishni rag'batlantiradi (tushuntirish + implikasiya)	Hissiy bosim va tejashga qaratilgan harakat	Uzbek: o'zing tekshirib ko'r
Zudlik va kategoriyaviylik belgilari	Yo'q yoki minimal	Hozirgi (hozir, darhol, aks holda...)	Ruscha: keling birga o'ylaymiz xitoycha: hǎngǐnǐ... (ratsional "yaxshiroq")
Vakolatga murojaat / hissiy faollashtirish	Minimal yoki yo'q	Kuchli (hokimiyat, "hamma buni qiladi", tahdid, aybdorlik)	Uzbek: yaxshisi shunday qilamiz
Leksik-semantik yadro	"Sabab/sabab" bilan bog'liqlik	"Bosim/tezlashtirilgan muvofiqlik" bilan bog'liq	Ruscha: Hoziroq imzo qo'ying, aks holda muammolar bo'ladi

Yuqoridagi mezonlarga asoslanib, biz quyidagi so'rovnomada dizaynini taklif qilamiz. O'n ikkita vaziyatning har biri ishtirokchilarni, ularning holatini, maqsadini va aloqa kanalini aniqlaydigan qisqacha kontekst sifatida taqdim etiladi. Kontekstga muvofiq, respondentdan maqsadlariga erishishga yordam beradigan javob yozish so'raladi.

Biz buni bir nechta model vaziyatlar yordamida namoyish etamiz. Teng maqomli professional o'zaro ta'sir sharoitida ruscha ishontirish javobi quyidagicha shakllantirilishi mumkin: "Keling, hisobotni bugun taqdim etamiz: agar uni hozir taqdim etsak, sharhlarni tuzatishga vaqtimiz bo'ladi." Bu holda, qaror sabab-oqibat munosabati va umumiy nazoratni saqlab qolish bilan rag'batlantiriladi. "Hozir imzolang, aks holda keyin barchamizda muammolar bo'ladi" degan taklif varianti urg'uni argumentdan bosimga jamoaviy tahdid orqali o'tkazadi. Xitoy materiallarida shunga o'xshash juftlik quyidagicha ko'rinishi mumkin: «我们最好今天交，现在提交还能修改，风险更小» / «你现在马上签，不然出了问题你负责». Birinchi holda, argument prognozlash va xavfni kamaytirish orqali tuziladi; ikkinchidan, toifalilik, shoshilinchlik va mas'uliyatni shaxsiylashtirish orqali. O'zbekcha versiyada farqlanish o'xshash tarzda namoyon bo'ladi: "Bugun yuborsak yaxshi bo'ladi: hozir topshirsak, keyin qo'yish vaqt qoladi" / "Hozir imzolab yuboring, bo'lmasa keyin hamma qiynaladi." Shunday qilib, taqqoslash pragmatik konturlarning takrorlanishiga asoslanadi.

**Xulosa.** Shunday qilib, ishontirish va taklifni nutq ta'sirining bir xil bo'lmagan toifasida chalkashtirib yubormaslik kerak, chunki ular manzilli ishlov berish turi, tekshirish usuli, argumentatsiya xarakteri va qabul qiluvchining erkinligini saqlash darajasida farqlanadi. Xitoy, rus va o'zbek tillarini qiyosiy o'rganish uchun boshqariladigan kommunikativ shart-sharoitlar solishtiriladigan stsenariy-pragmatik



yondashuv eng samarali hisoblanadi. DCT tipidagi yozma so'rovnoma, ma'lum cheklovlarga qaramay, agar vaziyatlar juftlikda tuzilgan va aniq parametrlar to'plamiga muvofiq kodlangan bo'lsa, pragmatik afzalliklarni aniqlash uchun etarli vositadir. Maqolada taklif qilingan matritsa ishonirish va taklif o'rtasidagi nazariy farqni operatsion tekislikka aylantirishga va shu bilan keyingi dissertatsiya tadqiqoti uchun empirik ishonchli asos yaratishga imkon beradi.

### Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati:

1. Anand P., King J., Boyd-Graber J., Wagner E., Martell C. Believe me: We can do this! Identifying persuasive acts in text and speech // Proceedings of the AAAI Workshop on Computational Models of Natural Argument. – 2011.
2. Austin J.L. How to Do Things with Words. – 2nd ed. – Cambridge, MA: Harvard University Press, 1975.
3. Blum-Kulka S., House J., Kasper G. (eds.). Cross-Cultural Pragmatics: Requests and Apologies. – Norwood, NJ: Ablex, 1989.
4. Brown P., Levinson S.C. Politeness: Some Universals in Language Usage. – Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
5. Cohen A.D. Investigating the production of speech act sets // Speech Acts Across Cultures: Challenges to Communication in a Second Language / ed. by S.M. Gass, J. Neu. – Berlin; New York: Mouton de Gruyter, 1996.
6. Cohen A.D., Olshtain E. The Production of Speech Acts by EFL Learners // TESOL Quarterly. – 1993. – Vol. 27. – № 1. – P. 33-56.
7. Druckman J.N., Lupia A. A Framework for the Study of Persuasion. – Evanston, IL: Institute for Policy Research, Northwestern University, 2021.
8. Henkemans A.F.S. Speech Act Theory and the Study of Argumentation // Studies in Logic, Grammar and Rhetoric. – 2014. – Vol. 36. – № 1. – P. 41-58.
9. Joo H.A. Exploring the Speech Act of Requesting by German-English Bilinguals in Workplace Scenarios // German as a Border Language. – 2024. – Vol. 24. – № 2.
10. Leech G.N. Principles of Pragmatics. – London: Longman, 1983.
11. Levinson S.C. Pragmatics. – Cambridge: Cambridge University Press, 1983.
12. McConachy T., Hata K., Sato S., Negretti R. (eds.). Second Language Pragmatics for Intercultural Understanding. – Bristol: Multilingual Matters, 2022.
13. Searle J.R. What is a Speech Act? // Philosophy in America / ed. by M. Black. – London: Allen & Unwin, 1965. – P. 221-239.
14. Searle J.R. A Classification of Illocutionary Acts // Language in Society. – 1976. – Vol. 5. – № 1. – P. 1-23.
15. Taguchi N., Roeveer C. Second Language Pragmatics. – Oxford: Oxford University Press, 2017.
16. van Dijk T.A. Text and Context: Explorations in the Semantics and Pragmatics of Discourse. – London: Longman, 1977.
17. Азимжонов М.Д. Прагматика – тилшуносликнинг муҳим бўғини // Ilm-fan va innovatsiya ilmiy-amaliy konferensiyasi. – 2023.
18. Никифорова Э.Ш., Симанчук Е.А. Основы речевого воздействия. – Алматы; Москва: EDP Hub; Ай Пи Ар Медиа, 2024. – 299 с.
19. Pasulov Z.I., Ibragimova N.S. Nutq akt va uning ifodalanish usullari xususida // Xorazm Ma'mun akademiyasi axborotnomasi. – 2023. – № 4/4. – B. 142-145.
20. Safarov Sh. Pragmalingvistika. – Toshkent: O'zbekiston milliy ensiklopediyasi, 2008. – 318 b.
21. Saidov U. Boshqaruv va notiqlik san'ati. – Toshkent: G'afur G'ulom nomidagi nashriyot-matbaa



ijodiy uyi, 2011.

22. Usmonova U.B. Ingliz va o'zbek tili publitsistik matnlarining funksional-stilistik va pragmatik tadqiqi: Filologiya fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD) diss. – Jizzax, 2024.
23. Hakimov M. O'zbek tilida matnning pragmatik talqini. – Toshkent: Fan, 2001.
24. 张雁. 言语行为动词研究和对外汉语教学 // 国际汉语教育 (中英文). – 2019. – 第4卷第2期. – 第87-99页。
25. 邬德平, 胡志勇. 双字构式“劝X”的概念本质、搭配能力及语义类型——言语致使动词“劝”研究之一 // 衡阳师范学院学报 (社会科学). – 2023. – 第44卷第5期. – 第101-107页。

