

ЛИНГВОКОГНИТИВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОТКАЗАТЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В АНГЛИЙСКОМ И УЗБЕКСКОМ ЯЗЫКАХ

Кабилова Наргиса Сулеймановна

БухГУ, доктор философии по филологическим наукам, доцент

Баротова Нигина Шарофовна

БухГУ, магистрант

Аннотация: *Реализация определенных действий посредством слов, то есть речевых актов, составляет основу человеческого общения. Речевые акты происходят, когда начинается разговор, будь то в одной культуре или в двух или более культурах. Однако реализация того или иного речевого акта отличается в разных культурах не только по своей языковой форме, но и по своей прагматической силе. Культурно отчужденные изучающие язык, как правило, выполняют эти действия, соблюдая свои социокультурные нормы (Hong, 2011). Таким образом, неправильное использование прагматической силы во втором, иностранном языке может быть неправильно понято носителями языка и даже привести к нарушению коммуникации.*

Ключевые слова: *речевой акт, отказ, вежливость, прагматическое отношение, языковая компетенция*

LINGUISTIC AND COGNITIVE CHARACTERISTICS OF REFUSAL ATTITUDES IN ENGLISH AND UZBEK LANGUAGES

Qobilova Nargisa Sulaymonovna

Bukhara state university

PhD, associate professor

Barotova Nigina Sharofovna

Bukhara state university, 2nd year master student

Abstract : *Realization of certain actions through words, that is, speech acts, is the basis of human communication. Speech acts occur when a conversation begins, whether in one culture or in two or more cultures. However, the implementation of a particular speech act differs in different cultures not only in its linguistic form, but also in its pragmatic force. Culturally alienated language learners tend to perform these actions by conforming to their sociocultural norms (Hong, 2011). Thus, the incorrect use of pragmatic force in a second, foreign language can be misunderstood by native speakers and may even lead to a breakdown in communication.*

Key words: *speech act, refusal, politeness, pragmatic attitude, linguistic competence*

KIRISH

Rad etish, boshqa barcha nutqiy harakatlar kabi, barcha tillarda uchraydi. Biroq, hamma tillar, madaniyatlar bir xil tarzda rad etishmaydi va ular bir xil taklif yoki taklifni rad etishni o'zlarini qulay his qilishmaydi. Al-Eryani (2007) fikriga ko'ra, rad etish nutq akti ma'ruzachi so'rov yoki taklifga to'g'ridan-to'g'ri yoki bilvosita "yo'q" desa sodir bo'ladi. Uning ta'kidlashicha, rad etish tinglovchi, so'rovchi, taklif etuvchi uchun xavf tug'diruvchi harakatdir, chunki bu uning kutganlariga zid keladi va ko'pincha bilvosita strategiyalar orqali amalga oshiriladi. Shunday qilib, u yuqori darajadagi pragmatik kompetentsiyani talab qiladi. Rad etish, agar ular yumshatilmasa nutq sheriklari o'rtasidagi nizolarni keltirib chiqarishi mumkin, shuning uchun ushbu nutq aktini aktuallashtirishni o'rganish muhimdir. Biz bu hodisani teleko'rsatuvlar yoki filmlardan olingan tegishli materiallardan foydalanish orqali rad etishning turli usullarini o'rganishimiz mumkin. Qanday qilib rad qilishni o'rganish deysizmi? - Bu sezgirlikni, shuningdek, tilni bilishni talab qiladigan nutq harakati. Shu sababli, rad etish yuqori darajadagi pragmatik malakani talab qilishi ajablanarli emas, bu esa ulardan to'g'ri foydalanishni o'rganish ishini maqsadli tilda ona tili bo'lmaganlar uchun qiyinlashtiradi, (Chen, 1996). Bu esa ingliz tilini ikkinchi, chet tili sifatida o'rganuvchilar uchun katta madaniyatlararo qiyinchilikni tashkil qiladi. Ko'pgina tadqiqotlar madaniyatlararo rad etishni amalga oshirishga qaratilgan bo'lib, ularning ko'pchiligi Beebe va boshqalarning (1990) tadqiqotini rad etish strategiyalari uchun mustahkam asos sifatida ko'rib chiqadi.

O'rganayotgan chet tili o'rganuvchilari bunday nutq harakatining ta'sirini yumshatishning turli usullari, ya'ni yumshatish haqida xabardor bo'lishlari kerak.

Rad etish potentsial xavf tug'diradigan harakatdir va rad etishni qabul qilishda ehtiyot bo'lish kerak. Zero madaniyat nutqiy aktda ifoda topadi. Bunday holatlarda pragmatik munosabat va maqsad yanglish tushunilishi mumkin, natijada esa pragmatik muvaffaqiyatsizlik sodir bo'ladi. Pragmatik muvaffaqiyatsizlik ko'pincha lingvistik xatodan ko'ra ko'proq zararli ekanligiga ishonishadi, chunki ikkinchisi faqat so'zlovchining sintaksisi yoki morfologiyasi darajasini ko'rsatishi mumkin, birinchisi istalmagan madaniy stereotiplarga olib kelishi mumkin (Tomas, 1983, 1984).

ADABIYOTLAR TAHLILI

Chen (1996) (Al-Eryani'da: 2007) rad etish (so'rovlar, takliflar, takliflar va takliflarni rad etish) nutq harakatlarini tahlil qilish uchun strategiyalardan foydalangan va to'g'ridan-to'g'ri "YO'Q" deb rad etish umumiy strategiya emas degan xulosaga kelgan. sub'ektlari, ularning tilidan qat'i nazar. Misol uchun, amerikaliklarning rad etishlarida tez-tez uchraydigan afsuslanish ifodasi odatda xitoylik ma'ruzachilar tomonidan ishlab chiqarilgan, bu Amerika kontekstida ma'ruzachilar o'rtasida yoqimsiz his-tuyg'ularga olib kelishi mumkin.

TADQIQOT METODOLOGIYASI

Maqolada turli ingliz va o'zbek tillarida rad etish munosabatlari ko'rsatiladi. Pragmatik munosabatni amalga oshirish uchun xushmuomalalilik bilan nutq

ifodalanadi. Ularning linvomadaniy va kognitiv xususiyatlari misollar asosida keng yoritiladi. Ikki til (o'zbek va ingliz) da rad etishning nozik jihatlari, bilvositalik yoki bevositalik hususiyatlari ko'rsatib o'tiladi.

TAHLILLAR VA NATIJALAR

Xushmuomalalik. Shuni hisobga olish kerakki, tildan foydalanishning ijtimoiy-pragmatik qoidalari nutqning "to'g'riligi" va mosligini belgilaydi. Lakoff (1975: 53) deydi: "Odobli bo'lish - bu ijtimoiy jihatdan maqbul bo'lgan narsani aytishdir". Tilshunoslar (Braun va Levinson, 1978, Xolms, 2001) ta'kidlashicha, suhbatdoshlar muloqotga kirishganlarida yuzaga kelishi mumkin bo'lgan nizolar yuzaga keladi, chunki suhbatdoshlar o'z tinglovchilarini beixtiyor xafa qilishlari va qo'pol yoki qo'pol deb qabul qilinishi ehtimoli yuqori. Shuning uchun, agar suhbatdoshlar o'zaro munosabatlar va bu munosabatlarni saqlashni xohlasalar, ular tinglovchilarining yanglish mazmunni anglamasliklari uchun tegishli choralarni ko'rishlari kerak. Oddiy so'zlar bilan aytganda, ular xushmuomala bo'lishi kerak.

Har doim ziddiyat yuzaga kelishi mumkinligi sababli, suhbatdoshlar bunday nizolarni yumshatish yoki to'g'ri yetkazib berish uchun turli xil xushmuomalalik strategiyalaridan foydalanadilar (Braun va Levinson, 1987). Braun va Levinsonning (1987) xushmuomalalik modelida uchta tushuncha mavjud: "yuz", "yuz ifodasiga ta'sir etuvchi harakatlar" va "odoblilik strategiyalari".

Maier (1992: 191) "yuz ifodasiga ta'sir etuvchi harakatlar qanchalik jiddiy bo'lsa, ma'ruzachilar adresatga tahdidni minimallashtirish uchun xushmuomalalik strategiyasidan foydalanadilar, ayniqsa ma'ruzachi adresatga qaraganda kamroq kuchga ega bo'lsa, yoki agar ikkala ishtirokchi bir-biridan katta ijtimoiy masofada bo'lsa.

Chen (1996) ta'kidlaganidek, potentsial xavf tug'dirishi sababli, rad etish xatti-harakatlarini yumshatish uchun yuqori darajadagi pragmatik malaka talab qilinadi.

Searle (1969: 16) "tilda gapirish nutq harakatlarini amalga oshirishdir" deb batafsil ta'kidlab o'tdi va nutq aktlarini "lingvistik muloqotning asosiy yoki minimal birliklari" sifatida ko'rdi. Ostin (1962) ta'kidlaganidek, odamlar nafaqat o'z fikrlarini so'zlar orqali ifodalashlari mumkin, balki ular bu so'zlar orqali ishni bajarishlari ham mumkin. Unga ko'ra, nutq so'zlanganda uch xil harakat mavjud: lokatsion harakat (ya'ni, so'zlash harakati), so'zlashuv harakati (ya'ni, aytilgan harakat) va buzuvchi harakat (ya'ni, yanglish tushunilgan harakat). . Misol sifatida quyidagi rad etish munosabati aks etgan nutqiy jarayonni olaylik. Do'stining tug'ilgan kuniga taklif qilinganda, do'stlardan biri shunday javob berdi: *"Tug'ilgan kuningiz bilan! Mening boshqa uchrashuvim bor, shuning uchun..."*

Shunday qilib, taklif qilingan kishi yuqorida qayd etilgan uchta amalni bajargan bo'ladi. Aniqroq qilib aytadigan bo'lsak, u so'zlarni so'zma-so'z ifodalash orqali lokatsion harakatni amalga oshirganda, u bir vaqtning o'zida taklifni rad etish va taklifni rad etish natijasida yuzaga keladigan harkat, ya'ni so'zlashuv harakatini va yuz ifodasining buzilishini oldini olish sifatida namoyon bo'lgan. Shu kabi taklifga ingliz tilida hushmuomalalik bilan ifodalangan rad javoblarini ham ko'rib chiqamiz.

Categories Refusal strategies Examples

Direct strategies :

Negative Ability/Willingness *I can't.*

Mitigated Refusal *I am afraid I can't.*

Indirect strategies:

Regret *I'm sorry.*

Wish *I wish I could.*

Explanation/Reason *I have to stay at home with my little sister,.*

Alternative *I will prepare a gift for you.*

Set condition for future or past acceptance *If you had invited me earlier, I would...*

Promise of future acceptance *I will come next time.*

Concerns about bothering the inviter *Isn't going to bother you?*

Hedging *I am not sure.*

Postponement *I will let you know if I can go.*

Bu javoblarni turli birlikka bo'lish mumkin, ularning har biri taksonomiyada mos keladigan semantik toifaga kiradi. Ijobiy tuyg'u, minnatdorchilik, tushuntirish va boshqa munosabatlar.

XULOSALAR

Ushbu maqola til o'rganuvchilarning turli tillarda ifodalangan takliflarni rad etish bo'yicha pragmatik ko'rsatkichlarini farqlash orqali madaniyatlararo muloqotga hissa qo'shadi. Ma'lumotlar erkin nutqni bajarish bo'yicha so'rovnomalar orqali to'plangan. Har bir qabul qilingan rad etish strategiyalarining turi, chastotasi va mazmuni toifalarga ajratildi va tahlil qilindi.

Natijalarga asoslanib, ingliz tilini o'zbek o'rganuvchilari orasida pragmatik o'tish muammolariga duch kelishlari mumkinligi aniq bo'ldi. Xususan, asosiy duch kelgan muammolar afsuslanish strategiyasidan haddan tashqari foydalanish, minnatdorchilik strategiyasidan o'zbeklarga qaraganda ko'p foydalanish va L2 rad etishda maxsus tushuntirishlardan tez-tez foydalanish bo'lib chiqdi. Rad etishda to'g'ridan-to'g'ri va bilvosita usulni tanlashga kelsak, inglizlar ko'proq bevosita bo'lishlari va har qanday holatda ham aniq "yo'q" dan qochishga moyil ekanligi haqida aniq dalillar misollarda keltirildi, ularning hushmuomalalilik orqali bu munosabatlarni aks ettirishga ko'proq moyil ekanliklari o'rganildi.

Shuni ta'kidlash joizki, lingvistik kompetentsiya avtomatik ravishda yuqori darajadagi pragmatik kompetentsiyani kafolatlamaydi, nutq aktini amalga oshirish naqshiga oid aniq ko'rsatmalar va L2 dagi pragmatik kuch haqiqatan ham ajralmasdir.

ADABIYOTLAR:

1. Kobilova Nargisa Suleymanovna Literary Psychology And Style. Theoretical & Applied Science Учредители: Теоретическая и прикладная наука ISSN: 2308-4944eISSN: 2409- 0085 <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=41328882>
2. Sulaymonbekovna Q. N., Sharofovna B. N. Ways of Expressing Refusals in Speech Acts //International Journal on Integrated Education. – Т. 5. – №. 5. – С. 259-262.
3. Saidova. M. "SEMANTIC ANALYSIS OF LITERARY TERMS BY LITERARY TYPES IN "THE CONCISE OXFORD DICTIONARY OF LITERATURE TERMS", Philology Matters: Article 11. DOI: 10.36078/987654486 Available at: <https://uzjournals.edu.uz/philolm/vol2021/iss1/11>
4. Расулов,З.И. (2010). Принцип контекстуального анализа эллиптических предложений (на материале английского языка). Вестник Челябинского государственного университета, (21), 91-94. <https://cyberleninka.ru/article/n/printsip-kontekstualnogo-analiza-ellipticheskikh-predlozheniy-na-materiale-angliyskogo-yazyka/viewer>
5. Kobilova, N. S. (2018). BENEFITS OF USING SONGS IN TEACHING FOREIGN LANGUAGES TO YOUNG LEARNERS. Инновационные подходы в современной науке <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=35081671>
6. Saidovna, V. F. (2022). The Usage of Pilgrimage Tourism Terms in the English Language. INTERNATIONAL JOURNAL OF INCLUSIVE AND SUSTAINABLE EDUCATION, 1(4), 66–70. Retrieved from <http://inter-publishing.com/index.php/IJISE/article/view/170>
7. Saidovna, V. F. (2021). The Functional Essence of Some Pilgrimage Terms in The English Language. Eurasian Research Bulletin, 3, 1-6. <https://www.geniusjournals.org/index.php/erb/article/view/259>
8. Gadoeva M.I. Features of connotative meaning of somatisms as part of phraseological units // International Journal on Integrated Education.Volume 3, Issue III, March, 2020. – P.73-78. (Impact Factor: SJIF 2020 – 5,712)
9. 8.Gadoeva M.I. Lexico-semantic fields of “eye” in English and Uzbek languages // Academicia. An International multidisciplinary Research Journal. ISSN (online): 2249-7137. Vol. 11, Issue 10, October. <https://saarj.com> DOI NUMBER 10.5958/2249-7137.2021.02176.5. -India, 2021. – P.872-879. (Impact Factor: SJIF 2021 - 7.492)
10. Gadoeva M.I. Semantics of somatism in blessings of English and Uzbek cultures // Web of Scientist: International Scientific Research Journal Open Access, Peer reviewed Journal. ISSN: 2776-0979. Volume 2, Issue 11, November, 2021. – P. 269-276. (Impact Factor: SJIF 2021 – 5,599).
11. Beebe, L. M., Takahashi, T., &Uliss-Weltz, R. (1990). Pragmatics transfer in ESL refusals.InR.Scarcella, E. Anderson, & S. Krashen (Eds.), *Developing communicative competence in a second language* (pp. 55-73). New York: Newbury House.
12. Brown, P., & Levinson, S. C. (1987). *Politeness: Some universals in language usage*. Cambridge: CambridgeUniversityPress.

13. Chen, S. (1996). *Computer Assisted Language Learning in Asian Language Teacher Training*. The Proceedings of the Biennial Conference. Asian Studies Association of Australia. La Trobe University, Melbourne.

14. Hong, W. (2011). Refusals in Chinese: How Do L1 and L2 Differ?: Refusals in Chinese: How Do L1 and L2 Differ? *ForeignLanguageAnnals*, 44(1), 122–136.

15. Lakoff, Robin (1975). *Language and Woman's Place*. New York: Harper&Row, Publishers

16. Maier, Paula (1992). "Politeness Strategies in Business Letters by Native and Nonnative English Speakers," *English for Specific Purposes*, 11, 189-205.

17. Thomas, J., (1983). Cross-cultural pragmatic failure. *Applied Linguistics*, 4, 91–112.