

Козлова А.Т.

ПРИЗЫВ КАК ПОБУДИТЕЛЬНОЕ ВЫСКАЗЫВАНИЕ И ЕГО МЕСТО В СИСТЕМЕ ДРУГИХ ПОБУЖДЕНИЙ

Значительная роль побудительных высказываний в общении людей известна давно. В широком смысле слова при помощи побудительных высказываний осуществляется один из трех видов общения: воздействие на волю, чувства, разум собеседника с целью убеждения его к изменению его деятельности.

Хотя побудительные высказывания исследовались особенно интенсивно в 80-е годы (Н.А. Александрова, 1980, Е.И. Галочкина, 1985, С.Ю. Гладкова, 1986, Л.А. Киселева, 1978, Л.А. Леонтьев, 1983 и др.) возникла необходимость исследовать данную тему, а именно побудительные речевые акты в прагматическом аспекте, что, в свою очередь, обусловило необходимость выявления основных факторов, способствующих достижению оптимального воздействия данных волеизъявительных высказываний на реципиента.

Поэтому целями и задачами данной статьи являются изучение особенности номенклатуры языковых средств разных уровней в подобных речевых феноменах, используя современные лингвистические методы.

В условиях реальной речевой деятельности языковые единицы одного уровня выступают на первый план, значимость других уменьшается, т.е. происходит нарушение организации языковых средств разных пластов языка. Языковые средства побудительного высказывания, осуществляя одно доминирующее коммуникативное намерение, относятся к одному «интенционально-функциональному комплексу». Последний представляет собой совокупность средств разных уровней. Эти средства связаны с прагматической направленностью высказывания. По мнению Г.В. Колшанского, прагматическая направленность речевого акта выводится «...из его логико-смысловой организации, так как достижение прагматического эффекта может быть только следствием его выраженной логико-смысловой направленности, которая по ... содержанию имеет своим итоговым содержанием установку на конкретные действия партнеров по коммуникации» [6, с.74]. Ведь назначение любого побудительного прагматически ориентированного высказывания не только и не столько в том, чтобы сообщить какую-либо интеллектуальную информацию, а, в широком смысле, побудить собеседника к определенным действиям.

Поэтому при изучении устных побудительных высказываний задача исследователя состоит в том, чтобы учитывать целый ряд факторов, влияющих на создание оптимальных возможностей восприятия и, таким образом, способствующих достижению положительного эффективного воздействия речевого сообщения, тождественного замыслу адресанта.

К таким факторам относятся: функциональная предназначенность побуждения, способ его интерпретирования, ситуативная специфика, в которой реализуется подобное высказывание, фактор адресата общения, социальное лицо отправителя данного сообщения.

Последний фактор приобретает первостепенное значение, несмотря на то, что при прогнозировании устного высказывания интерпретатор ограничен жесткими рамками – необходимостью строить речевое действие в соответствие с целью и этическими ограничениями. При этом он руководствуется коммуникативным намерением, которое выделяется как основной коммуникативный фактор, предопределяющий отбор и комбинацию языковых средств адекватно ситуации общения. Здесь проявляется коммуникативная компетенция организатора сообщения, которая складывается из языковой и социальной компетенции. При этом необходимо учесть и психосоциальные показатели коммуникатора. Коммуникативная компетенция говорящего предполагает обязательное владение им ораторским искусством. Под ним подразумевается не только умение найти контакт с аудиторией слушающих и поддерживать его во время всей речи и умение воздействовать на самые «уязвимые» места реципиента, но и: а) дикцию, б) темп речи (изменение темпа в зависимости от значимости произносимого), в) тембр голоса, г) поведение оратора перед аудиторией (использование экстралингвистических средств: мимика, жесты, телодвижения), д) внешний вид говорящего. Эти характеристики должны соответствовать доминирующему фактору – уместности речевого поведения, детерминированное речевой ситуацией.

Обращаясь к насущным интересам слушающих и призывая их к решению проблем, их волнующих, надо быть максимально искренним и логичным, воздействовать всей совокупностью лингвистических, паралингвистических, кинетических средств, чтобы своим воздействием вызвать переоценку ценностей у реципиентов.

Интерпретатор при всех вышеперечисленных условиях должен ориентироваться на апперцептирующую массу своего предполагаемого слушателя. Значимость фактора функциональной предназначенности высказывания исключительна, так как известно, что одни и те же речевые акты в структуре неречевой деятельности осмысливаются коммуникантами по-разному. Выбор тех или иных языковых и неязыковых средств диктуется прежде всего тем, перед кем выступает оратор. Это подразумевает учет признаков социально-классовой принадлежности аудитории, квантификативности, интеллектуального и культурного уровней слушателей, учет их психических особенностей, а также отношение реципиентов к адресанту общения: дружелюбно / враждебно настроенная аудитория, индифферентная, знакомая/незнакомая и т.п.. По словам Н.А. Рубакина, «... каким именно словом какое чувство возбудить и какую роль внедрить - это зависит прежде всего и больше всего от качеств слушателей».

Ведь непосредственное предназначение побудительного высказывания типа призыва состоит в оказа-

нии внелингвистического воздействия на реципиентов с тем, чтобы они, выслушав его, смогли скоррелировать свою деятельность в соответствии с выдвинутыми в призыве требованиями. Поэтому оптимальный эффект процесса коммуникации зависит как от системы средств, обеспечивающих успех речи адресанта, так и от индивидуальных особенностей аудитории, ее обратного воздействия на речь говорящего.

Характер интерпретации побудительного прагматического высказывания тесно связан со спецификой ситуации, в которой он произносится. Подобное высказывание должно воплощать в себе целый комплекс функциональных коммуникативных средств, адекватных условиям общения. Среди них следует выделить языковые и неязыковые (в основном, психологические средства). К последним относятся: внушение и убеждение, создание эффекта контагиозности. К языковым – использование интенционально-функционального комплекса побудительных высказываний, где немаловажную роль играет выбор эффатических просодических структур. Эти средства обуславливаются как ситуацией, так и стилем и видом коммуникации: устная/письменная, контактная/дистантная.

Следует добавить, что все виды побуждений характеризуются наличием одного общего преобладающего признака – апеллативности, которая предполагает побудительную силу в высказывании. Категория апеллативности обуславливает признак константной прагматичности у подобных высказываний. Это детерминирует их специфику в отношении организации грамматических, лексических и просодических средств.

Существует достаточно большое количество побудительных высказываний: приказ, распоряжение, предложение, приглашение, призыв, просьба, совет, убеждение, увещевание, угроза, предупреждение, запрещение и т.п. Все они осуществляют одно доминирующее коммуникативное намерение. Языковые средства, реализующие его, относятся к одному интенционально-функциональному комплексу. Лингвисты, классифицируя побудительные высказывания, принимают за основу разные принципы. Так, Л.А. Киселева, например, делит все подобные высказывания по степени категоричности побуждения. Н.А. Артемов ставит все виды высказываний такого рода в зависимость от желаемого характера деятельности реципиента (побуждение совершить поступок, прекратить поступок). По мнению А.В. Бельского проявление воли говорящего – базовый признак, на котором основываются все виды разнообразных побуждений: то есть обязывающие, когда человек приказывает, запрещает, требует, или воздействие направлено к свободному решению воли – призыв, просьба и т.п.. М.Ф. Косилова берет за основной признак побуждения выражение воли адресата: 1) говорящий подчиняет его волю своей (приказ, требование, распоряжение), 2) сознательно ставит выполнение своей воли в зависимость от воли адресата (просьба, упрашивание), 3) не ставит в зависимость свою волю от воли собеседника, апеллирует к свободному решению этой чужой воли (призыв). Другие ученые (например, А. В. Прокопчик) дают классификацию побуждений по оттенкам значения, либо разделяют все подобные высказывания на два направления: 1) с точки зрения их грамматического состава, 2) с точки зрения характера побуждения.

Мы присоединяемся к мнению тех исследователей, которые считают, что в основе выделения какого-либо коммуникативного типа высказывания лежит коммуникативная установка (Ю.А. Дубовский, 1978, Н.С. Градобык, 1974, О.А. Норк, 1964). В связи с этим заслуживает внимания концепция Дж. Остина и Дж. Серля, по которой любой речевой акт условно разграничивается на локутивный, иллокутивный и перлокутивный.

Побудительные речевые акты, обладая иллокутивной силой, дифференцируются между собой мерой наличия ее в высказывании.

На характер побуждения оказывают влияние три фактора: отношение между участниками коммуникации, отношение говорящего к действию и отношение адресата к действию. Каждый из этих факторов, в свою очередь, характеризуется своими разновидностями.

Но у всех побудительных высказываний есть интегрирующие и дифференцирующие признаки. К интегрирующим признакам побуждений относятся: наличие выражения определенного побуждения к действию и указание действия, к которому побуждают. Релевантным дифференцирующим признаком будет характер выражения побуждения к действию.

Исходя из вышеизложенного следует сделать вывод, что из всей системы разнообразных побуждений призыв можно отнести к высказываниям директивно-коммисивного типа. Эта его характеристика ставит призыв в ряду других побуждений между приказом и просьбой, но занимает он несколько обособленное положение, поскольку только призыв предполагает не просто побуждение, но он имеет в виду форму совместного действия. Призыв относится к рекуррентной группе побуждений. Это предписывающая апелляция, подразумевающая свободное решение воли адресата. Призыв часто употребляют для осуществления какой-то высокой цели в моральном отношении. Указание цели служит и мотивировкой призыва. Устный призыв типичен для общественных публичных выступлений при обращении к большой аудитории. Цель его – разбудить активность людей в смысле добровольного осознанного порыва к действию. В известном смысле призыв – это порыв человека к прогрессу.

Таким образом, охарактеризовав устный призыв и определив его место в ряду других побуждений, следует решать проблему его синтаксической организации, выявить его стилистическую специфику, а также изучить его экспликацию на супraseгментном уровне, что можно реализовать в дальнейших исследованиях.

Источники и литература

1. Блох А.А. Коммуникативные типы предложений в аспекте коммуникативной целеустановки: Иностр. яз. в школе. – М.: Просвещение, 1976. – С.41–63.
2. Галочкина И.Е. Роль интонации в формировании прагматических типов высказывания: Автореф., канд.филол.наук. – М.: Моск. пед. ин-т иностр. языков. – 1985. – 22 с.
3. Градобык Н.С. Просодические характеристики устного собственно-публицистического монолога (на мат-ле англ.яз.): Дис., канд. филол. наук. – Минск: Минский пед. ин-т иностр. яз., 1973.
4. Дубовский Ю.А. Анализ-синтез-анализ просодии устного текста и его составляющих. Дис., докт. филол. наук. – Минск.: Минский пед. ин-т иностр. языков, 1978. – 427 с.
5. Киселева Л.А. Вопросы теории речевого воздействия. – Л.: Наука. 1978. – 324 с.
6. Колшанский Г.В. Коммуникативная функция и структура языка. – М.: Наука, 1984. – 174 с.

Хлыбова Н.А.

ЖЕНЕВСКАЯ ШКОЛА “КРИТИКОВ СОЗНАНИЯ”

“Критика сознания” или “феноменологическая критика” – одно из влиятельных направлений в современном зарубежном литературоведении. Название этой критической школы говорит о ее генетической связи с философией феноменолога Э.Гуссерля и экзистенциалиста М.Хайдеггера, ибо и тот и другой важнейшим проявлением человеческого бытия считали сознание. Этот акцент на сознании, на идеальном резко контрастировал с различного рода позитивистскими взглядами на человека, развившихся под влиянием культа естественных наук конца XIX века. Для позитивистов человек был не более чем “*homo natura*”. Телесным “природным” позитивисты интересовались больше, чем духовным. И понималось последнее не более как производное от первого. Феноменологи, последователи Э.Гуссерля сместили акценты, заговорив о логике, сознании как о самодовлеющей силе. Противопоставление сознания как явления высшего порядка природному мы находим и у экзистенциалистов. Вообще, сама идея противопоставления “природы” и человеческого “духа” восходит к И.Канту. Если Ф.Шеллинг в своей “философии тождества” утверждал, что дух и природа едины, слиты, то И.Кант противопоставлял культурное природному. Идеи И.Канта и были развиты Э.Гуссерлем и М.Хайдеггером. Человеческое сознание они стали понимать не только как творческую, но и творящую силу. Реальность стала определяться ими в качестве “системы значений”, т.е. через призму ее восприятия человеком. Последний, будучи творцом этих значений, “давая названия всему сущему”, становился и творцом мира в его высшем, культурном и духовном проявлении. Так, своим определением человеческого существования, человека вернули ему высокий статус, который был низведен позитивистами почти исключительно до биологического уровня. “Человек, – писал по этому поводу американский исследователь У.Грасс, – не может быть определен только как по-фрейдистски понятый “*homo natura*”, ибо он – нечто значительно большее, чем механический аппарат, приводимый в движение пружинами инстинктов” [1, с.2–3].

Общезнаменитые идеи Э.Гуссерля и М.Хайдеггера были перенесены и на понимание художественного творчества Ф.Гёльдерлина (“Гёльдерлин и сущность поэзии”). Экзистенциально-феноменологическая философия в ее применении к проблемам поэтического творчества нашла яркое выражение в этой работе. М.Хайдеггер называет человека “учителем всех вещей”, который, давая им названия, вводит их в область высшего, культурного существования. Оно понимается главным образом как “диалог”, беседа, общение, в котором языку отводится особая роль. Язык – не только “инструмент” общения, но и сама “среда” и “высшая возможность” истинно человеческого существования. Это, прежде всего, относится к поэтическому языку. Поэт для М.Хайдеггера не просто создатель “эстетических объектов” (поэтические произведения для “новых критиков”), он – творец высшей реальности. Давая названия “сущности вещей” он вводит их в область “подлинного существования”. Таким образом, поэзия если не обожествляется, то ей приписывается особая высшая роль в жизни человека и общества. В своем высшем проявлении бытие человека, по мысли М.Хайдеггера, является “поэтическим”.

Многие мысли М.Хайдеггера были повторены французским философом и литературоведом Мерло-Понти в книге “Феноменология восприятия” (1945): свое “присутствие в мире” человек обозначает посредством языка, являющегося “типичным актом” воплощения “сознания”. Писатели, поэты, творчески используя язык, создают “новое видение” внешнего и внутреннего мира.

Идеи вышеуказанных философов послужили основой для возникновения весьма сплоченной группы критиков, составивших “Женевскую школу критиков сознания”. На первом этапе ее деятельности, в конце 30-х годов, крупнейшими представителями были М.Реймон, А.Беген, Г. Башляр. Позже к ним присоединились Ж.Пуле, Ж.Руссе, М.Бланшо, Ж.-П. Ришар, Ж.Старобинский, Дж.Х. Миллер. Этим литературоведов объединяет общее для всех понимание литературы как “диалога сознаний”. А поскольку этот “диалог” всегда субъективен, то женевцы не признают никаких объективных методов анализа. Критика для них – не менее творческий акт, чем сама художественная литература. Выделяя названных критиков историк этого направления С.Лоуэлл писала следующее: “Для них текст не представляет собой формальный объект, политический инструмент, библиографический ключ, исторический документ, психологический симптом, социологический миф или божественное откровение. Они исходят из посылки, что литература является самодовлеющим человеческим выражением, и никогда не прибегают при ее анализе к использо-