

О ВЫРАЖЕНИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ОБЩАЮЩИХСЯ В ПОБУДИТЕЛЬНОЙ ИНТОНАЦИИ (экспериментальное исследование)

С. ЭЛИЕШЮТЕ

§ 1. ВВОДНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ. РЕЧЕВОЕ ПОБУЖДЕНИЕ КАК СЛОЖНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ПОБУЖДАЕМОГО

Побуждая к действию, одно лицо¹ стремится к тому, чтобы другое лицо совершило определенное действие. В случае речевого побуждения средством достижения цели является определенная общественно обработанная совокупность языковых средств, используемых в речи. Как известно, сигналистика речи дает возможность извне овладеть деятельностью коры головного мозга и таким образом управлять поведением. При этом речевые сигналы действуют на человека не своей физической стороной, а содержанием, закодированным в определенной звуковой структуре высказывания. Достигнув коры мозга, закодированные в нервных импульсах сигналы трансформируются в содержательные информации, в субъективные образы объективного мира. В связи с этим возникает вопрос, каково содержание речевых побуждений?

Вслед за А. В. Бельским мы будем рассматривать речевые побуждения как совокупность двух сторон: указательной и побудительной. А. В. Бельский² пишет: «Всякое речевое побуждение включает: 1) выражение определенного побуждения к действию и 2) указание действия, к которому побуждают (элемент сообщения). В живом общении воспринимается и то и другое, но первое превалирует над вторым, хотя без второго оно не может осуществиться. . . То и другое в речевом выражении выступает в неразрывном единстве».

Указание на действие, т. е. элемент сообщения в побуждении, является экспликативной (по К. Бюлеру, Н. С. Трубецкому), референтивной (по Р. Якобсону) стороной побуждения. Ею обозначается действие, совершение которого является задачей акта коммуникации. Что представляет собой «выражение побуждения»? Как известно, любая речевая реализация является многоаспектной (К. Бюлер, Н. С. Трубецкой, Р. Якобсон), в ней содержится определенная информация о говорящем, адресате и других факторах коммуникации (В. А. Артемов, К. Черри). Можно полагать, что речевые побуждения

¹ Мы ограничиваемся рассмотрением такой ситуации побудительного общения, в которой участвуют два лица: побуждающий и побуждаемый. Такое ограничение выводится предположением о том, что характеристики взаимодействия общающихся сторон могут быть различными в случае общения двух людей, одного и группы и т. д.

² А. В. Бельский, Побудительная речь. Ученые записки I МПТИИЯ, т. VI, М., 1953, стр. 119.

также многоаспектны, в частности, в них содержится информация об определенных условиях общения. Поэтому представляется возможным предположить, что «выражению побуждения» способствует репрезентация условий побудительного общения. Следовательно, каждое побуждение замещает определенную действительность, а именно:

во-первых, обозначает то действие, которое побуждаемый должен (может, желает) совершить;

во-вторых, обозначает определенные условия общения, которые делают реализацию действия обязательной, необходимой, желательной, целесообразной, возможной. Благодаря этому побуждение вплетается в общественно-трудовую деятельность общающихся, становится определенным речевым поступком.

Используя то или другое речевое побуждение, побуждающий воздействует на своего собеседника образами той действительности, которую данное побуждение репрезентирует. Происходит мысленное включение побуждаемого в ту ситуацию, которая замещена в речевом побуждении.

В языковом выражении любого побуждения могут быть репрезентированы лишь те условия, которые реально создаются в побудительном общении и могут послужить достижению цели. Побудительное общение представляет собой связь между двумя (в нашем рассмотрении) лицами посредством речевого побуждения. Поэтому возникают определенные отношения и взаимоотношения в процессе «побуждающий — побуждение — побуждаемый». Создавшиеся в процессе побудительного общения отношения и взаимоотношения общающихся лиц зависят от ряда факторов и являются теми условиями, которые самым непосредственным образом связаны с процессом побуждения и влияют на него. Представляется возможным выделить следующие из них:

- 1) общественное взаимоотношение общающихся;
- 2) отношение побуждающего к реализации действия;
- 3) отношение побуждаемого к реализации действия.

Задача данной статьи — показать, что в языковом, конкретнее — интонационном выражении речевых побуждений репрезентировано общественное взаимоотношение общающихся в конкретном акте коммуникации.

§ 2. ОБЩЕСТВЕННОЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЕ ОБЩАЮЩИХСЯ В КОНКРЕТНОМ АКТЕ КОММУНИКАЦИИ

Известно, что в любой речевой реализации выражаются определенные личные характеристики и отношения общающихся лиц. Мы предположили, что в речевых побуждениях репрезентировано, кроме факторов личного плана, общественное взаимоотношение общающихся, так как оно играет особую роль в создании воздействующей силы речевых побуждений.

Можно говорить о двух сторонах этого взаимоотношения. Побуждающий и побуждаемый являются членами определенного общества. Они занимают какое-то место в его организации, а значит возникает их более или менее постоянное взаимоотношение. Эта сторона общественного взаимоотношения общающихся не связана с конкретным актом общения, хотя и может оказать на него влияние.

В акте же речевого побуждения возникает другая сторона взаимодействия общающихся лиц, связанная с данным актом общения. Так как человек прежде всего является членом общества, то для

него особо значима общественная ценность и оценка действия, которое служит задачей акта коммуникации. В зависимости от общественной ценности и оценки этого действия возникает определенное правовое взаимоотношение общающихся.

При этом, если действие, к реализации которого стремится побуждающий, является общественно важным и характеризуется положительной общественной оценкой, т. е. если мотив реализации действия считается положительным,—преимущество на стороне побуждающего. Он имеет право добиваться реализации побуждения, а в случае неповиновения побуждаемого — заставить его это сделать. Если же действие, к реализации которого стремится побуждающий, не является общественно важным или характеризуется отрицательной общественной оценкой, то побуждающий превосходства не имеет. Он может так или иначе добиваться реализации побуждения, но, в случае неповиновения, он не имеет права заставить побуждаемого это сделать. Следовательно, общественная ценность и оценка действия предопределяют общественно-правовое взаимоотношение общающихся в данном конкретном акте общения.

а) Роль лексики, грамматики и интонации побуждений как индикаторов общественного взаимоотношения общающихся

Репрезентация общественного взаимоотношения общающихся в речевых побуждениях может быть подтверждена и определена путем нахождения индикаторов этого условия общения. Индикации условий общения в побуждениях в некоторой мере служат все языковые средства: лексика, грамматика (синтаксис), интонация — в их сложном взаимоотношении (взаимной заменяемости, компенсации)³. Нельзя, конечно, предполагать, что одни языковые средства служат указанию на действие, а другие оторванно от них — выражению побудительности. В живом общении эти две стороны, как и служащие им средства, неотделимы. Возникающие в процессе побудительной коммуникации отношения и взаимоотношения общающихся в большой мере зависят именно от предмета общения. Поэтому и репрезентация в языковом выражении побуждений условий общения должна находиться в определенном соотношении с указательной стороной побуждения. В целях исследования разъединение целостности является необходимым. И поэтому постановка вопроса о том, что именно в языковой структуре побуждений служит репрезентации условий общения, является вполне естественной.

Роль лексики, по-видимому, не сводится только к тому, чтобы указать на действие, а именно, сообщить побуждаемому, что от него требуют, чего просят, что предлагают или приказывают. Такие слова, например, как «надо», «следует», «необходимо», «желательно», «не мешало бы», «нужно», «было бы неплохо» указывают на общественную оценку данного действия (с точки зрения побуждающего) и тем самым на возникающее в данном акте общения общественное взаимоотношение побуждающего и побуждаемого.

Что касается грамматики, то можно полагать, что сослагательное наклонение указывает на отсутствие общественной необходимости реализации действия. Инфинитив же репрезентирует общественное взаимоотношение общающихся в пользу побуждающего. Последний пользуется правом добиться реализации действия. Несовершенный

³ Об этом говорил еще А. М. Пешковский, сформулировавший данное взаимоотношение языковых средств как «принцип замены».

или совершенный вид глаголов также выражает общественное взаимоотношение общающихся, например «открой» и «открывай». Используя неопределенно-личные предложения, побуждающий подчеркивает общественную оценку данного действия и тем самым показывает, что побуждаемому необходимо совершить какое-то действие или воздержаться от него, например, «так не говорят», «здесь не курят».

Особое место в репрезентации условий общения в побуждениях, в том числе и общественного взаимоотношения общающихся, занимает интонация. Она является тем языковым средством, которое дает различное осмысление предложению в зависимости от ситуации общения (В. А. Артемов). В. В. Виноградов, говоря о том, что повелительное наклонение характеризуется особой интонацией, пишет, что «эта интонация — сама по себе — может превратить любое слово в выражение наказания»⁴. А. Н. Гвоздев⁵, назвав семь грамматических форм, которыми могут быть выражены побуждения, указывает, что только в двух случаях (повелительное и сослагательное наклонения) интонация выступает как дополнительное средство. В трех случаях (инфинитив, будущее простое время, прошедшее время «пошел») интонация резко изменяет значения грамматических форм. И в двух случаях (вопросительные предложения с отрицательной частицей «не» в сочетании с частицей «ли», разного рода неполные предложения) побудительность выражается только интонацией.

Следовательно, в процессе речевого побуждения, как и в любом процессе общения, интонация имеет свое собственное значение, она переносит информацию, которая не передается именами, но которая может быть переведена на «язык имен» (Н. И. Жинкин). Можно полагать, что в процессе речевого побуждения посредством интонации прежде всего (при наличии и других функций) передаются отношения и взаимоотношения общающихся, возникающие в связи с предметом общения. Иначе говоря, на долю интонации как языкового средства в процессе речевого побудительного общения выпадает перенос очень большой доли информации об условиях побудительного общения, в том числе и об общественном взаимоотношении общающихся. Именно поэтому интонационное выражение речевых побуждений и подверглось экспериментальному анализу.

б) Методика исследования

Экспериментальный материал. Соответственно данным Толкового словаря русского языка⁶ и имеющимся в данной области работам, для экспериментального исследования интонации было намечено 26 разновидностей речевых побуждений: приказ, приглашение, команда, совет, повеление, просьба, указание, призыв, распоряжение, рекомендация, увещание, запрещение, обращение, настояние, позволение, требование, предложение, мольба, инструкция, угроза, намек, предупреждение, упрек, предостережение, зов, поучение.

Имея в виду две возможности речевого выражения⁷ отобранных разновидностей побуждений, мы выбрали план преднамеренного

⁴ В. В. Виноградов, *Русский язык*, М.—Л., 1947 г., стр. 590.

⁵ А. Н. Гвоздев, *Современный русский литературный язык*, М., 1961 г., ч. II.

⁶ Д. Н. Ушаков, *Толковый словарь русского языка*, т. I—IV. М.—Л., 1935—1940 гг.

⁷ Непроизвольный план речевого выражения представляет собой непосредственное реагирование индивидуума; произвольный — использование в речи каких-то стандартов, т. е. следование нормативам общения в целях передачи определенного сообщения.

(произвольного) выражения из следующих соображений. Н. В. Витт⁸ было экспериментально показано, что в произвольном плане речевого выражения степень вариативности значительно выше. Кроме того, проведенный нами анализ ситуаций побудительного общения из ряда произведений художественной литературы показал, что содержащиеся в них побуждения к действию трудно определить однозначно. Разносторонность и яркость характеристик общающихся лиц, их отношений и взаимоотношений делает выраженные в этих ситуациях побудительные воздействия не простыми, однозначными, а «сложными речевыми действиями», как их обозначил П. Ершов. Появляются такие воздействия, как просьба-упрек, предупреждение-совет, даже приказ-просьба и т. д. Использование таких усложненных речевых воздействий затруднило бы получение объяснимых результатов в связи с той задачей, которую мы ставили. В наших целях наилучшим явилось получение наиболее «чистых» и наиболее инвариантных реализаций отобранных разновидностей побуждений. Поэтому был выбран план преднамеренного (произвольного) выражения как располагающего наиболее отработанными и однозначными единицами.

При выборе языкового материала мы остановились на слове-предложении «идите». Данная единица отличается большой употребительностью и обращенностью, что позволяет интонировать ее, выражая самые различные побуждения к действию. Согласно данным ряда грамматических исследований⁹ второе лицо повелительного наклонения является наиболее распространенной, специализированной грамматической формой, используемой для выражения побудительных значений. Это обстоятельство также облегчило выполнение довольно большого числа разновидностей побуждений. Интонирование различных речевых побуждений, не меняя лексического и грамматического выражения интонируемой единицы, исключает влияние лексики и грамматики на получаемые сходства и различия в акустических и воспринимаемых характеристиках сигналов. Исходя из того, что слог является произносительной единицей и что выразительность интонации достигается благодаря слоговым перестройкам в сообщении (Н. И. Жинкин), было выбрано слово, состоящее из трех слогов: предупредного, ударного и заударного. Все три слога открытые, что способствует их сравнению. Частота встречаемости трехсложных слов с ударением на втором слоге в русской речи составляет 15,3%. Такие слова уступают лишь двухсложным словам с ударением на втором слоге — 15,6% (по М. А. Сапожкову). Краткость слова значительно облегчила расшифровку интонограмм.

Дикторы. Отобранные разновидности побуждений были выполнены четырьмя актерами. Принималось, что только мастер художественного слова может при помощи одной интонации выразить побудительные воздействия так, что они в большинстве случаев будут правильно опознаны при прослушивании (В. А. Артемов). Родной язык актеров — русский, возраст — 35—55 лет. Они должны были при помощи слова-предложения «идите» побудить к этому действию

⁸ Н. В. Витт, Выражение эмоциональных состояний в речевой интонации. Канд. диссертация, М., 1965 г.

⁹ Грамматика русского языка, т. II, ч. I, М., 1960 г.; А. Н. Гвоздев, Современный русский литературный язык, ч. II, М., 1961 г.; З. Р. Разилова, Типы волеизъявительных предложений в современном русском литературном языке. Канд. диссертация, М., 1954 г.

собеседника, выражая только при помощи интонации побуждения, указанные в списке.

Экспериментальная запись. Запись велась ЛЭФИПР I МГПИИЯ (микрофон МК-5, магнитофон МЭЗ-28А). Сначала были проведены пробные записи и их прослушивание, чтобы удостовериться в возможности проведения исследования выбранным нами путем. Затем была произведена запись на магнитную ленту пяти реализаций отобранных разновидностей побуждений. Диктор мог произносить повторно то, что казалось ему неверным.

Первичное аудирование. После выполнения каждым актером всего списка запись прослушивалась исполнителем, экспериментатором и ассистентом и, в случае признания исполнения определенной разновидности неудовлетворительным, опыт повторялся.

Перепись на интонографе. Одобренные при первичном аудировании сигналы были переписаны на кинолентку типа «А» на интонографе конструкции ЛЭФИПР I МГПИИЯ, выдающем следующие физические характеристики речевого сигнала: огибающую амплитуд интенсивности, осциллограмму, огибающую ч. о. т. и отметки времени в *м/сек.* Диапазон частот основного тона от 60 *гц* до 800 *гц.* Силовой диапазон 50 *дб.* Скорость движения пленки — 250 *мм/сек.* В результате записи было получено 130 единиц для обработки по акустическим свойствам сигналов и для аудиторского анализа.

Первичная обработка акустических данных. Интонограммы были обработаны по основным параметрам записанных сигналов. Подсчет осциллограмм и отклонений огибающей амплитуд интенсивности от нулевой линии проводился визуально с точностью до $\pm 10\%$ при учете единицы длительности, равной 20 *м/сек.* Измерялась также длительность речевого сигнала и его отдельных участков в *м/сек.*

Вторичное аудирование. Параллельно с обработкой акустических данных проводился аудиторский анализ с целью установления функционального разграничения речевых побуждений согласно их интонационному выражению. Аудирование проводилось с магнитной ленты. Для этой цели была сделана тройная перепись каждого из сигналов с паузами 1,5 сек. Аудиторами были привлечены преподаватели, аспиранты и студенты I МГПИИЯ, 106 человек, имеющие постоянный опыт практической работы с языком и звучащей речью. Родной язык всех аудиторов — русский, возраст — 20—45 лет. Аудиторы должны были определить услышанные ими сигналы как то или иное побуждение к действию. В результате прослушивания было получено 183—196 ответов на каждую разновидность побуждения, всего — 4898 оценок.

Структурный анализ данных. Мы исходили из того, что акустическое звено коммуникативной цепи речи репрезентирует, в частности, систему мыслей и поступков и указывает на определенные условия общения (В. А. Артемов). Следовательно, структурный анализ акустических сигналов в его сопоставлении с воспринимаемым образом сигналов должен был послужить нахождению средств, которые являются индикаторами выраженных в интонации условий побудительного общения, в частности, — общественного взаимоотношения общающихся. Принимая репрезентативный способ структурного анализа интонации¹⁰, мы полагали, что анализ вторичных (не абсолютных, а относительных) акустических свойств (частотных, силовых

¹⁰ В. А. Артемов, Метод структурного анализа речевой интонации, Ротапринт, 1962 г.

и временных уровней, диапазонов и интервалов) пяти реализаций 26 разновидностей речевых побуждений является достаточным для предварительного ответа на поставленный нами вопрос.

Так как мы исходили из самой структуры интонационного рисунка побуждений, необходимо было исследовать эту структуру по всем самым важным параметрам. Каковы эти параметры? Н. И. Жинкиным¹¹ было показано, что пунктом связи между дискретностью постоянных статистических элементов и непрерывностью реального конкретного произнесения является слог. В слоге действуют две противостоящие силы: одна из них статическая, обеспечивающая тождество сигнальных значений, другая непрерывно изменяющаяся, регулирующая перестройку значений. Так как нас интересовали слоговые перестройки, соответствующие изменениям условий общения, то должны были быть исследованы признаки сигналов, которые являются носителями слоговой динамики. Это три отдельных (кроме спектра) признака звука: частота основного тона, интенсивность и длительность. При этом показательны вторичные, относительные измерения данных признаков. Поэтому полученные при обработке интонограмм первичные данные были переведены в относительные. Вторичные акустические данные по каждому параметру были расположены в ранг. Распределение в ранг позволяет увидеть соотношение разновидностей побуждений между собой у каждого диктора в отдельности и насколько это соотношение совпадает с данными других дикторов. Таким образом, из произнесения исключается то, что является индивидуальным, присущим данному диктору, и выявляется то общее, существенное, что отличает данную (или данные) разновидность побуждения от других.

в) Выражение общественного взаимоотношения общающихся в побудительной интонации

Анализ ранговых рядов показал, что ни по одному измерению ни одна из разновидностей побуждений не обнаружила постоянного места в ранговом ряду. Однако по некоторым измерениям ряд побуждений в реализациях различных дикторов группируется в двух зонах рангового порядка. Противопоставление зон по составу и коммуникативному значению вошедших в них побуждений показало следующее: по определенным акустическим измерениям побуждения разбиваются по зонам в соответствии с признаком репрезентации в них различного общественного взаимоотношения общающихся в конкретном акте коммуникации. Следовательно, эти признаки служат индикаторами данного условия общения в интонационном выражении побуждений. При этом индикации общественного взаимоотношения общающихся служит не интонационное целое, а структура элементов, т. е. внутрислоговые соотношения по длительности, частотным и силовым интервалам и диапазонам. Основной вес падает на соотношение показателей ударного и заударного слогов. Признаками, индицирующими общественные взаимоотношения общающихся в интонации речевых побуждений, оказались:

1. Относительная длительность произнесения ударного слога в слове. По данному параметру в первую зону вошли: просьба, призыв, увещивание, мольба, упрек, поучение. Длительность произнесения ударного слога данных побуждений сравнительно большая. В ранговом ряду данная группа побуждений в их пяти реализациях заня-

¹¹ Н. И. Жинкин, *Механизм речи*, М., 1958 г.

ла 5-ое среднее ранговое место (из 26 возможных)¹². Во вторую зону вошли: приказ, команда, повеление, указание, распоряжение, позволение, предложение, приглашение. Длительность произнесения ударного слога данных побуждений относительно небольшая. В ранговом ряду они заняли 19-ое среднее ранговое место.

2. Относительная длительность произнесения заударного слога в слове. По данному параметру в первую зону вошли: совет, просьба, призыв, увещание, мольба, упрек. Относительная длительность произнесения заударного слога данных побуждений небольшая. В ранговом ряду эта группа заняла 20-ое среднее ранговое место. Во вторую зону вошли: приказ, команда, повеление, указание, распоряжение, инструкция. Относительная длительность произнесения заударного слога данных побуждений большая. В ранговом ряду они заняли 7-ое среднее ранговое место.

3. Отношение времени произнесения заударного слога к ударному. По данному параметру в первую зону вошли: совет, просьба, призыв, увещание, мольба, упрек. Для этих побуждений характерна меньшая длительность произнесения заударного слога сравнительно с ударным. Они заняли 21-ое среднее ранговое место. Во вторую зону вошли: приказ, команда, повеление, указание, распоряжение, предложение, инструкция. Для этих побуждений свойственна большая длительность произнесения заударного слога сравнительно с ударным. В ранговом ряду они заняли 7-ое среднее ранговое место.

4. Диапазон частоты основного тона в ударном слоге. По данному параметру в первую зону вошли: просьба, призыв, увещание, обращение, мольба, намек. Для этих побуждений характерен относительно широкий диапазон ч. о. т. в ударном слоге. Они заняли 8-ое среднее ранговое место. Во вторую зону вошли: приказ, команда, повеление, указание, распоряжение, настояние, приглашение, инструкция, угроза, поучение. Для этих побуждений характерен сравнительно узкий диапазон ч. о. т. в ударном слоге. В ранговом ряду они заняли 18-ое среднее ранговое место.

5. Частотный интервал между ударными-заударными слогами. По данному параметру в первую зону вошли: совет, просьба, призыв, увещание, обращение, мольба, упрек, зов. Для этих побуждений характерен сравнительно большой отрицательный частотный интервал между ударными-заударными слогами. В ранговом ряду эта группа побуждений заняла 8-ое среднее ранговое место. Вторую зону составляют: приказ, команда, повеление, указание, распоряжение, настояние, требование, инструкция, угроза, поучение. Они характеризуются небольшим частотным интервалом (отрицательным, положительным или нулевым) между ударным и заударным слогами и заняли 19-ое среднее ранговое место.

6. Характер движения ч. о. т. в ударном гласном. В одну из групп по данному параметру могут быть отнесены следующие побуждения: мольба, увещание, призыв, зов, обращение. Движение ч. о. т. в ударном гласном данных побуждений характеризуется подъемом и спадом. В некоторой мере к этой группе относятся просьба и упрек, хотя в них подъем и спад выражены не так ярко. В другую группу могут быть отнесены: приказ, команда, распоряжение, повеление, инструкция, указание, поучение, предложение. Движение ч. о. т.

¹² Общее число ранговых мест остается постоянным для всех дальнейших изменений. Расположение в ранг производилось в убывающем порядке. Среднее ранговое место высчитывалось, учитывая пять реализаций каждого из побуждений, вошедшего в данную группу.

в ударном гласном данных побуждений ровное, с небольшой тенденцией на спад.

7. Отношение интенсивности произнесения заударного слога к ударному. По данному параметру в первую зону вошли: совет, просьба, призыв, рекомендация, увещание, обращение, позволение, мольба, упрек. Для этих побуждений характерна большая интенсивность произнесения ударного слога, т. е. относительные данные, полученные путем соотнесения пикового значения амплитуды интенсивности заударного слога с пиковым значением амплитуды интенсивности ударного слога, являются меньшими. В ранговом ряду данная группа побуждений заняла 20-ое среднее ранговое место. Во вторую зону вошли: приказ, команда, распоряжение, настояние, требование, угроза, зов. Для этих побуждений свойственна большая интенсивность произнесения заударного слога, т. е. относительные данные, полученные путем соотнесения пикового значения амплитуды интенсивности заударного слога с пиковым значением амплитуды интенсивности ударного слога, в этой группе являются большими. Она заняла 8-ое среднее ранговое место.

Зоны, выявившиеся по вышеупомянутым признакам сигналов, в большой мере совпадают между собой по составу и коммуникативному значению вошедших в них побуждений¹³. По всем названным параметрам в одну зону попадают: приказ, команда, распоряжение. К данной зоне не по всем, но по ряду измерений примыкают: повеление, указание, инструкция; по несколько меньшему числу измерений — требование и угроза. В другую зону по всем разбираемым в данной статье измерениям попадают: мольба, увещание, просьба, призыв. К данной зоне по ряду измерений примыкают: упрек, совет и в некоторой мере — обращение.

Данные аудиторского анализа также показали, что речевые побуждения по их интонационному выражению опознаются не как изолированные единицы, а по группам. Ярко выделились две группы. Они совпадают с зонами, выявившимися по указанным акустическим признакам сигналов.

Таким образом, анализ акустических свойств и воспринимаемого образа речевых побуждений показал, что выражение общественного взаимоотношения общающихся (в конкретном акте коммуникации) в интонации речевых побуждений имеет зональный характер.

Используя приказ, команду, распоряжение, а также повеление, указание, инструкцию, побуждающий показывает, что реализация действия необходима по самому положению вещей, по общественной оценке данного действия, независимо от личной заинтересованности побуждающего и побуждаемого выполнить его. Побуждающий проявляет, конечно, большую или меньшую степень личной заинтересованности в реализации действия и учитывает большую или меньшую заинтересованность побуждаемого в этом. Однако эти условия как бы отходят на второй план. Они влияют на произнесение побуждения, но приказ, произнесенный с несколько большей или меньшей личной заинтересованностью побуждающего¹⁴, остается приказом и именно так воспринимается, ибо в нем прежде всего важна репрезентация общественного взаимоотношения общающихся. Достигая

¹³ Попадание некоторых побуждений в одну из зон лишь по одному или двум измерениям может в делах разбираемого вопроса рассматриваться как случайное.

¹⁴ Соответственно характеризующийся, как это показало экспериментальное исследование, большей или меньшей общей длительностью произнесения.

действия собеседника посредством указанных побуждений, побуждающий пользуется правом добиться реализации действия. Это право обеспечивается общественной оценкой мотива той деятельности, в которую включено данное действие (с точки зрения побуждающего). Общественная необходимость реализации действия предопределяет взаимоотношение долженствования между общающимися.

Вошедшие же в другую зону побуждения (мольба, призыв на помощь, увещание, просьба и примыкающие к этой зоне упрек, совет и обращение) объединяются в противопоставлении их первой зоне тем, что в них выражено отсутствие общественной необходимости совершения действия. Побуждающий не пользуется правом добиться реализации побуждения. Он выражает свою зависимость от побуждаемого в выполнении данного конкретного действия. Побуждающий апеллирует преимущественно к чувствам своего собеседника, поэтому эти побуждения в большей мере эмоционально насыщены. Совершение действия является в большей или меньшей мере желательным (в этом заинтересован побуждающий), но не является необходимым.

Итак, ряд признаков интонационной структуры речевых побуждений индицирует общественное взаимоотношение общающихся в конкретном акте коммуникации.

При условии правового преимущества побуждающего в конкретном акте общения реализация побуждения (в случае трехсложного сигнала) характеризуется:

- 1) большей длительностью произнесения заударного слога сравнительно с ударным,
- 2) относительно узким диапазоном ч. о. т. в ударном слоге,
- 3) относительно небольшим частотным интервалом (отрицательным, положительным или нулевым) между ударным и заударным слогами,
- 4) ровным, с тенденцией на спад движением ч. о. т. в ударном гласном,
- 5) большей интенсивностью произнесения заударного слога сравнительно с ударным.

При отсутствии правового преимущества побуждающего в конкретном акте общения реализация побуждения (в случае трехсложного сигнала) характеризуется:

- 1) меньшей длительностью произнесения заударного слога сравнительно с ударным,
- 2) относительно широким диапазоном ч. о. т. в ударном слоге,
- 3) относительно большим отрицательным частотным интервалом между ударными и заударными слогами,
- 4) подъемом-спадом в характере движения ч. о. т. в ударном гласном,
- 5) меньшей интенсивностью произнесения заударного слога сравнительно с ударным.

Различная трактовка настояния дикторами Б11 и См. служит подтверждением тому, что разбираемые признаки интонационной структуры побуждений указывают на правовое взаимоотношение общающихся в конкретном акте коммуникации. Диктором См. настояние было исполнено без правового преимущества побуждающего, а диктором Б11 — с правовым преимуществом побуждающего в дан-

ном акте общения¹⁵. Об этом свидетельствуют и данные аудиторского анализа. В реализации диктора Б11 настояние было опознано как приказ, повеление, требование и настояние в 88% случаев. В реализации же диктора См. настояние было опознано как настояние, увещевание, просьба, упрек, намек, приглашение, совет, рекомендация, поучение и даже мольба также в 88% случаев. По акустической структуре сигнала (по тем параметрам, которые служат репрезентации общественного взаимоотношения общающихся) настояние в реализации диктора См. оказалось в одной зоне с мольбой, увещеванием, призывом и просьбой, а в реализации диктора Б11 — в противоположной зоне, а именно, в той, куда вошли приказ, команда, распоряжение. Это может быть показано при помощи следующей таблицы:

Данные реализации настояния с правовым преимуществом побуждающего и без него

№ п/п	Признаки сигнала, индицирующие правовое взаимоотношение общающихся	Реализация настояния с правовым преимуществом побуждающего		Реализация настояния без правового преимущества побуждающего	
		относительные данные	ранговое место	относительные данные	ранговое место
1	Относительная длительность произнесения ударного слога в слове	33%	XVIII—XIX	49%	I
2	Относительная длительность произнесения заударного слога в слове	49%	II—III	39%	XXIII—XXIV
3	Отношение длительности произнесения заударного слога к ударному	150%	VI—VII	80%	XXVI
4	Диапазон ч. о. т. в ударном гласном	4 полутона (б. терция)	XIII—XVI	10 полутонов (м. септима)	VI—VII
5	Частотный интервал между ударным-заударным слогами	0	XXI—XXV	13 полутонов (м. секунда ч. октаву)	VII
6	Отношение интенсивности произнесения заударного слога к ударному	200%	I	40%	XIV

Движение ч. о. т. в ударном гласном настояния в исполнении диктора Б11 — ровное (такая реализация входит в одну группу с приказом, командой, распоряжением). Движение ч. о. т. в ударном гласном настояния в исполнении диктора См. характеризуется подъемом и спадом (такая реализация входит в одну группу с мольбой, призывом на помощь и т. д.).

§ 3. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Результаты экспериментального исследования показывают, что интонационная структура речевых побуждений индицирует общественное взаимоотношение общающихся в конкретном акте коммуникации. Репрезентация данного условия общения в интонации речевых побуждений имеет зональный характер. Полученные данные еще раз подтверждают, что «...физический сигнал как языковой сигнал

¹⁵ Обе трактовки настояния являются возможными. В словаре настояние определяется как «настоятельная просьба, настойчивое требование». Д. Н. Ушаков, Толковый словарь русского языка, т. II, М.—Л., 1938 г.

становится носителем коммуникативных отношений, что и сказывается на его структурной организации»¹⁶.

Довольно большая избыточность в интонационной структуре сигналов говорит о том, что репрезентация общественного взаимоотношения общающихся в речевых побуждениях является особенно важной. Таким путем обеспечивается помехоустойчивость сигнала и непрерывная передача этой информации.

Приходя в мир, человек овладевает всем тем, что создано обществом, в том числе и общественной оценкой явлений и их связей, поступков и взаимоотношений людей. Будучи общественным существом, человек является носителем этих общественных норм. Поэтому репрезентация в побуждении общественной необходимости реализации действия придает ему ту силу, которая помогает побуждающему достичь совершения действия.

Московский гос. пед. институт
им. Мориса Гореза

Поступило
в апреле 1968 г.

ЛИТЕРАТУРА

1. К. Маркс. Подготовительные работы для «Святого семейства». К. Маркс и Ф. Энгельс. Сочинения. Т. III, М.—Л., 1930 г.
2. В. А. Артемов. Психология обучения иностранным языкам. М., 1966 г.
3. В. А. Артемов. Метод структурного анализа речевой интонации. Ротапринт. 1962 г.
4. А. В. Бельский. Побудительная речь. Ученые записки I МППИИЯ, т. VI, М., 1953 г.
5. В. В. Виноградов. Русский язык. М.—Л., 1947 г.
6. Н. В. Витт. Выражение эмоциональных состояний в речевой интонации. Канд. диссертация. М., 1965 г.
7. А. Н. Гвоздев. Современный русский литературный язык. Часть II. М., 1961 г.
8. Грамматика русского языка. Том II, часть I. Изд-во АН СССР, М., 1960 г.
9. П. Ершов. Технология актерского искусства. М., 1959 г.
10. Н. И. Жинкин. Механизм речи. М., 1958 г.
11. А. Н. Леонтьев. Проблемы развития психики. М., 1965 г.
12. И. П. Павлов. Полное собрание сочинений. Т. III, ч. 2, М.—Л., 1951 г.
13. А. М. Пешковский. Интонация и грамматика. Избранные труды. М., 1959 г.
14. З. Р. Разилова. Типы волеизъявительных предложений в современном русском литературном языке. Канд. диссертация. М., 1954 г.
15. М. А. Сапожков. Речевой сигнал в кибернетике и связи. М., 1963 г.
16. Д. Н. Ушаков. Толковый словарь русского языка. Т. I—IV, М.—Л., 1935—1940 гг.
17. Н. С. Трубецкой. Основы фонологии. М., 1960 г.
18. С. Cherry. On Human Communication. London, 1957.
19. R. Jakobson. Linguistics and Poetics. In: Style in Language. Ed. Thomas A. Sobeok, N. Y., London, 1960.

APIE VISUOMENINIO BENDRAUJANČIŲŲ RYŠIO IŠRAIŠKĄ PASKATINIMO INTONACIJOJE (eksperimentinis tyrimas)

S. ELJOSIŪTĖ

Re z i u m ė

Eksperimentinis dvidešimt šešių rūšių paskatinimų veikti intonacinės struktūros ištyrimas parodė, kad pagal eilę akustinių požymių kai kurie paskatinimai grupuojasi į dvi zonas. Priešpastatymas paskatinimų,

¹⁶ В. А. Артемов, Метод структурного анализа речевой интонации. Ротапринт, 1962 г., стр. 84.

įeinančių į priešingas zonas, parodė, kad jiems būdinga skirtingo bendraujančiųjų visuomeninio tarpusavio ryšio (konkrečiame bendravimo akte) reprezentacija. Vadinasi, eilė intonacinės paskatinimų veikti struktūros požymių yra šios bendravimo sąlygos indikatoriai paskatinimų intonacijoje.

Straipsnyje nurodomi faktoriai, apsprendžiantys visuomeninį bendraujančiųjų ryšį (konkrečiame bendravimo akte) kaip vieną iš sąlygų, kuriose vyksta skatinamoji komunikacija. Šios bendravimo sąlygos reprezentacija paskatinimuose ypač svarbi jų veiksmingumo požiūriu. Žmogui, kaip visuomeninei būtybei, itin reikšmingas visuomeninis veiklos, į kurią įeina veiksmas, kuriam skatinama, įvertinimas.
