

Козлова. А.Т.

ПРИЗЫВ КАК КОММУНИКАТИВНЫЙ РЕЧЕВОЙ АКТ В СИСТЕМЕ ДРУГИХ ПОБУЖДЕНИЙ.

Повышение социального значения языка обусловливается увеличением роли коммуникации в духовном развитии людей, культурном обмене между народами, распространением достижений науки, техники, всех сфер речевой деятельности, культуры речи и формированием норм литературных языков.

Только в коммуникации реализуются все качества языка, начиная от его звучания и кончая выявлением смысла конкретного речевого акта. Поэтому в лингвистике следует учитывать не только закономерности и нормы построения языковых единиц, но прежде всего, их предназначение как коммуникативной единицы.

Основной единицей коммуникации считается высказывание, диагностику которого определяют как интра-, так и экстралингвистические факторы. Поскольку любое высказывание как речевой акт состоит из мотива, цели и исполнения, то в коммуникативной стратегии выделяют коммуникативно-психологический компонент, служащий для достижения необходимого воздействия на реципиента, и коммуникативно-логический компонент, обеспечивающий передачу нужной информации и зависящий от внутренней логики самого предмета изложения.

Поэтому любой речевой акт имеет за собой весьма широкий фон предварительных условий, влияющих на организацию высказывания.

Для побудительных высказываний, реализующих как коммуникативную, так и аппеллятивную функцию языка, характерна комплексность в использовании разных знаковых систем: лингвистических (язык), паралингвистических (интонация), кинетических (мимика, жесты). Подобные высказывания воздействуют на волю, чувства, разум собеседника с целью побуждения его к изменению его деятельности.

Это детерминирует их специфику в отношении организации грамматических, лексических и просодических средств.

Существует достаточно большое количество видов побудительных высказываний: приказ, распоряжение, предложение, приглашение, призыв, просьба, совет, убеждение, увещание, угроза, предупреждение, запрещение. Все они осуществляют одно доминирующее коммуникативное намерение. Языковые средства, реализующие его, относятся к одному интенционально-функциональному комплексу.

При классификации побудительных высказываний лингвисты принимают за основу разные принципы. Одни делают все подобные высказывания по степени категоричности побуждения, другие ставят все виды побуждений в зависимость от желаемого характера деятельности реципиента или выражение воли адресата. Некоторые ученые дают классификацию побудительных высказываний по оттенкам значения. Они определяют модальный аспект частных видов побуждений на основе характера отношений между общающимися в условиях определенной ситуации.

Мы присоединяемся к мнению тех ученых, которые считают, что в основе выделения какого-либо коммуникативного типа высказывания лежит коммуникативная установка. В связи с этим заслуживает внимания концепция Дж.Остина и Дж.Сёрля, по которой любой речевой акт условно разграничивается на локутивный, иллюкутивный и перлокутивный. Коррелятом иллюкутивного акта является понятие иллюкутивной силы высказывания, которая указывает на интенцию говорящего при произнесении высказывания. Побудительные речевые акты, обладая иллюкутивной силой, дифференцируются между собой мерой наличия ее в высказывании. Иллюкутивная сила позволяет отнести высказывание к определенному иллюкутивному типу. Причем иллюкутивные индикаторы в разных типах побуждений обладают разным грамматическим потенциалом, поскольку 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, 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 аппелляция, подразумевающая свободное решение воли адресата. Призыв часто употребляют для осуществления какой-то высокой цели в моральном отношении. Указание цели служит 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 прорыв человека к прогрессу, поэтому он налагает большую ответственность на инициатора сообщения. Сила призыва тем больше, чем авторитетнее, престижнее положение говорящего в обществе. При помощи призыва добиваются воздействия на убеждения людей, опираясь на их знания и учитывая социальную позицию слушающих. Эффект его будет зависеть от адекватной реализации его основных функций – коммуникативной и аппеллятивной, которые определяют всю структуру речевого акта типа призыва.