

О ЗОННОМ ХАРАКТЕРЕ ПОБУДИТЕЛЬНЫХ ИНТОНАЦИЙ

Сообщение I. Результаты идентификации побудительных интонаций

С. ЭЛИЕШЮТЕ

1. Введение

Исследования И. А. Зимней¹, Н. В. Витт², Г. И. Рожковой³ реализации и восприятия изолированных звуков и эмоциональных состояний, выраженных в интонации речи, позволяют предполагать, что коммуникативно значимые языковые явления имеют зонный характер реализации. Экспериментальное исследование (инструментальное и аудиторское) побудительных интонаций русского языка служит подтверждением данного предположения. В статье рассматриваются результаты аудиторского анализа⁴.

2. Методика

Была произведена запись на магнитную ленту пяти реализаций (в исполнении актеров) 26 разновидностей речевых побуждений в русском языке. Интонирование производилось в произвольном плане (по предъявленному списку побуждений), потому что в плане преднамеренного выражения

вариативность значительно ниже (Н. В. Витт). Языковым материалом послужило слово-предложение «идите», что исключило влияние лексики и грамматики на получаемые сходства и различия в воспринимаемом образе интонации речевых побуждений. Для аудиторского анализа была сделана тройная перепись каждого из сигналов с паузами в 1,5 сек.

Для определения коммуникативных значений, передаваемых посредством интонации, важным явилось не установление тождества или различия воспринимаемого образа сигналов, а опознание побуждений по их интонационному выражению. Это могло послужить установлению функциональной эквивалентности сигналов или их функциональному разграничению. Поэтому задачей auditors явилось определение услышанных ими сигналов в виде того или иного побуждения к действию. В аудировании участвовало 106 человек, имеющих постоянный опыт практической работы с языком и звучащей

¹ И. А. Зимняя. К вопросу о зонной природе восприятия изолированных звуков. Доклады АПН РСФСР, 1961, № 2.

² Н. В. Витт. Об инвариантных зонах эмоциональных состояний, выраженных в интонации. Новые исследования в педагогических науках, вып. 138. М., 1965.

³ Г. И. Рожкова. Восприятие эмоциональных интонаций. Ученые записки I МГПИИЯ, т. 44. М., 1968.

⁴ Опыт проводился в лаборатории экспериментальной фонетики и психологии речи при I МГПИИЯ (руководитель — проф. В. А. Артемов).

речью. Родной язык всех аудиторов — русский. В результате прослушивания было получено 4898 ответов, по 183—196 на каждую разновидность побуждения.

Процент идентификации побуждений согласно наименованию

Ранговое место	Побуждение	Общее число ответов аудиторов	Число случаев идентификации согласно наименованию	% идентификации согласно наименованию
1	2	3	4	5
I	Мольба	184	117	64%
II	Зов	190	91	48%
III	Приказ	190	89	47%
IV	Призыв	183	83	45%
V	Позволение	187	83	44%
VI	Намек	194	76	39%
VII	Угроза	189	65	34%
VIII	Команда	189	51	27%
IX	Просьба	193	51	26%
X	Увещание	193	48	25%
XI	Распоряжение	192	46	24%
XII	Настояние	189	43	23%
XIII	Требование	194	40	21%
XIV	Поучение	190	37	20%
XV—XVI	Инструкция	180	31	17%
XV—XVI	Предостережение	185	32	17%
XVII—XVIII	Упрек	190	30	16%
XVII—XVIII	Предупреждение	179	29	16%
XIX—XX	Совет	187	28	15%
XIX—XX	Запрещение	188	29	15%
XXI—XXII	Повеление	196	26	13%
XXI—XXII	Указание	188	25	13%
XXIII	Обращение	189	22	12%
XXIV	Предложение	189	19	10%
XXV	Приглашение	185	15	8%
XXVI	Рекомендация	185	15	8%

3. Результаты опыта

Данные аудиторского анализа показали, что ни одно побуждение (за исключением мольбы) не было опознано согласно наименованию даже в 50% случаев. Процент идентификации побуждений согласно наименованию в большинстве случаев очень мал.

Восприятие на слух побудительных интонаций часто не соответствует их точному наименованию. Так, например, команда была опознана в большем числе случаев как приказ (в 33% случаев как приказ и в 27% случаев как команда). Увещание в большем проценте случаев было опознано как мольба (в 28% случаев как мольба и в 25% случаев как увещание). Требование в большем числе случаев было опознано как угроза (в 26% случаев как угроза и в 21% случаев как требование).

Однако каждое отдельное побуждение обозначалось не любыми, а определенными наименованиями. При помощи матрицы идентификации побуждений, где одна точка равняется пяти ответам, можно выделить три зоны, в которые группируются ответы аудиторов (см. рисунок — матрицу идентификации побудительных интонаций, где одна точка равна пяти ответам аудиторов; стр. 75).

Первую зону составляет следующая группа побуждений: приказ, команда, распоряжение, повеление и в некоторой мере требование, угроза, запрещение, указание и инструкция. Как группа они были опознаны в 75% случаев. По результатам идентификации приказ, команда и распоряжение оказались полностью в границах данной группы. Приказ, как входящий в эту группу, был опознан в 99%, команда — тоже в 99% и распоряжение — в 96% случаев. Большой процент принадлежности к данной группе показало и повеление — 71.

№ по порядку появления	Идентифицируется как	Идентифицируется как																									
		Приказ	Команда	Распоряжение	Повеление	Требование	Угроза	Запрещение	Настояние	Указание	Инструкция	Позволение	Почтение	Предупреждение	Предостережение	Совет	Рекомендация	Приглашение	Предложение	Намек	Обращение	Упрек	Просьба	Убеждение	Мольба	Призыв	Зов
1.	Приказ	☒	☒	☒	☒	☒																					
3.	Команда	☒	☒	☒	☒	☒																					
9.	Распоряжение	☒	☒	☒	☒	☒				☒	☒																
5.	Повеление	☒	☒	☒	☒	☒	☒			☒	☒																
16.	Требование	☒			☒	☒	☒						☒	☒													
20.	Угроза	☒	☒	☒	☒	☒	☒						☒	☒													
12.	Запрещение	☒	☒	☒	☒	☒	☒						☒	☒													
14.	Настояние	☒			☒	☒	☒			☒				☒	☒												
7.	Указание	☒	☒	☒	☒	☒	☒			☒	☒	☒															
19.	Инструкция	☒	☒	☒	☒	☒	☒			☒	☒	☒															
15.	Позволение	☒									☒			☒	☒												
25.	Почтение	☒	☒	☒	☒	☒	☒						☒	☒	☒												
22.	Предупреждение	☒											☒	☒	☒						☒						
24.	Предостережение	☒											☒	☒	☒						☒						
4.	Совет	☒								☒	☒	☒															
10.	Рекомендация	☒								☒	☒	☒															
2.	Приглашение	☒									☒			☒	☒												
17.	Предложение	☒								☒	☒	☒															
21.	Намек	☒												☒	☒						☒						
13.	Обращение	☒												☒	☒						☒						
23.	Упрек	☒												☒	☒							☒					
6.	Просьба	☒																				☒	☒	☒			
11.	Убеждение	☒																				☒	☒	☒	☒		
18.	Мольба	☒																					☒	☒	☒		
8.	Призыв	☒																					☒	☒	☒		
25.	Зов	☒																						☒	☒	☒	

Несколько специфичными по результатам идентификации в данной группе оказались: с одной стороны, требование (процент принадлежности к группе 66), угроза (процент принадлежности к группе тоже 66) и запрещение (процент принадлежности к группе опять-таки 66); с другой стороны, указание (процент принадлежности — 46) и инструкция (процент принадлежности — 58).

Требование, угроза и запрещение в ряде случаев были опознаны как

предупреждение и предостережение (19%), в то время как приказ, команда, распоряжение и повеление не опознавались ни как предупреждение, ни как предостережение.

Инструкция и указание в довольно большом числе случаев были определены как позволение (инструкция — 11%, указание — 17%), а также как предупреждение, предостережение, рекомендация, приглашение, предложение, намек и обращение (инструкция — 26%, указание — 29%). Иначе говоря,

требование, угроза, запрещение, указание и инструкция по результатам идентификации показали перекрытие с третьей группой.

Вторую зону составляет следующая группа побуждений: призыв на помощь, мольба, увещание, просьба. Как группа они были опознаны в 76%⁵. Наибольший процент принадлежности к данной группе показала мольба (89%), наименьший — просьба (64%). Это объясняется тем, что двумя дикторами просьба была исполнена как формальная, вежливая, без большой личной заинтересованности. Тем самым подобные реализации приблизились к третьей группе. Исполненная двумя дикторами просьба в ряде случаев определялась как совет, рекомендация, приглашение, упрек, позволение. Остальные две разновидности побуждений показали следующий процент принадлежности к группе: призыв — 75, увещание — 74.

Третью, имеющую наибольший разброс зону (на матрице она находится посередине), составляет следующая группа побуждений: позволение, предложение, приглашение, намек, обращение, упрек, предупреждение, предостережение, совет, рекомендация. Как группа они были опознаны в 74% случаев. Наибольший процент принадлежности к данной группе показали предложение (84), позволение (86) и намек (93). Все три разновидности являются довольно нейтральными, лишенными побудительности. Об этом свидетельствует сравнительно большой процент определения данных побуждений как позволения (позволение — 44, предложение — 25, намек — 19). Наименьший процент принадлежности к данной группе показали упрек (56) и совет (58). Согласно результатам идентифи-

кации, эти побуждения в ряде случаев входят во вторую группу. Так, упрек в 9% случаев был опознан как просьба, в 7% — как увещание, в 6% — как настояние, совет — в 10% как просьба, в 9% — как увещание и в 8% случаев — как настояние. Остальные побуждения показали следующий процент принадлежности к группе: предупреждение — 76, предостережение — 75, рекомендация — 69, приглашение — 67, обращение — 76.

Первая и вторая группы по результатам идентификации вошедших в них побуждений практически не перекрываются. Для третьей же группы характерно то, что она в довольно большой мере перекрывается с двумя первыми.

4. Обсуждение результатов

Результаты опыта показывают, что речевые побуждения опознаются согласно их интонационному выражению не как изолированные единицы, а по определенным группам. Следовательно, каждое коммуникативное значение, передаваемое побудительной интонацией, реализуется зоной возможностей, соответствующих определенной группе наименований побуждений, данных в толковом словаре. Возникает вопрос, что же объединяет ряд наименований речевых побуждений в одну коммуникативную зону?

Можно предположить следующее. Одна зона (группа побуждений, состоящая из приказа, команды, распоряжения, а также повеления, требования, угрозы, запрещения, инструкции и указания) передает необходимость, обязательность совершения действия, являющегося задачей акта коммуникации. Другая зона (группа побуждений, состоящая из призыва на помощь, мольбы, увещания и просьбы) передает желательность совершения действия.

⁵ Следует отметить, что в ряде случаев мольба, призыв, увещание и просьба были определены как настояние, что является естественным, так как возможна двоякая трактовка настояния, а именно, как настоятельной просьбы и настойчивого требования. См. Толковый словарь русского языка. Ред. Д. Н. Ушаков, т. II, М.-Л., 1938.

Третья зона (группа побуждений, состоящая из позволения, предложения, приглашения, намека, обращения, предупреждения, предостережения, совета, рекомендации) передает возможность совершения действия. Подобная трактовка помогает объяснить перекрытие первой и второй зон с третьей.

При уменьшении выражения степени обязательности или желательности в интонации тех или иных речевых побуждений они становятся более нейтральными, лишенными побудительности, и приближаются к побуждениям, выражающим возможность совершения действия.

Следует отметить, что интонация является основным средством реализации побудительных значений. В теоретическом плане это было отмечено В. В. Виноградовым⁶, А. Н. Гвоздевым⁷, в экспериментальном — В. А. Артемовым⁸ и А. В. Бельским⁹.

Итак, в побудительной коммуникации опознавание побудительных интонаций носит зонный характер. Эти интонации опознаются как имеющие коммуникативное значение обязательности, желательности или возможности¹⁰. Данное явление обнаруживает связь с особенностями памяти человека и восприятия им речи.

⁶ В. В. Виноградов. Русский язык. М.-Л., 1947.

⁷ А. Н. Гвоздев. Современный русский литературный язык. Часть II. М., 1961.

⁸ В. А. Артемов. Психология речи. Ученые записки I МГПИИЯ, т. VI. М., 1953.

⁹ А. В. Бельский. Побудительная речь. Ученые записки I МГПИИЯ, т. VI. М., 1953.

¹⁰ Вопрос о том, дифференцируются ли зонные компоненты адресатом в живой речи. при наличии экстралингвистических факторов и других языковых средств воздействия (лексики, грамматики, стилистических средств), должен быть решен путем специального исследования.