

О РЕАКЦИИ ПОБУЖДАЕМОГО НА РЕЧЕВОЕ ПОБУЖДЕНИЕ К ДЕЙСТВИЮ

С. ЭЛИЕШЮТЕ

1. Ожидаемая реакция побуждаемого как одно из условий использования определенных языковых средств воздействия побуждающим

Всякая общественно-трудовая деятельность обязательно требует взаимного общения людей посредством языка. Некоторые из этих форм общения имеют побудительный характер¹: повеление, приказ, просьба, предложение, совет и т. д. В рассматриваемом акте побуждения участвуют два человека. Говорящего мы будем называть побуждающим, адресата — побуждаемым. Цель побуждающего — оптимальное воздействие на побуждаемого языковыми средствами с тем, чтобы последний осознал необходимость действия и выполнил его. Использование побуждающим определенной общественно отработанной совокупности языковых средств, т. е. побуждение, зависит от условий общения. В. А. Артемов пишет: «Обращенность речи к читателям или слушателям достигается тем, что автор или оратор отдает себе отчет, в какой обстановке он говорит или пишет, с какой задачей, к кому направлена его речь, каково его собственное положение или отношение к собеседнику (к читателю), наконец, что же собственно он говорит или пишет»². В ЛЭФИПР I МГПИИЯ эти пять условий формулируются следующим образом: кто говорит, кому, что, зачем и в какой обстановке.

Следовательно, каждый акт побудительной коммуникации можно рассматривать как определенное взаимодействие общающихся посредством языка. Одной из сторон этого взаимодействия является отношение побуждаемого к воздействию. Выражается оно в его реакции на побуждение. Для достижения цели побуждающий не может основываться лишь на своих стремлениях, т. к. информация, согласно К. Черри, это не сообщение вообще, а сообщение, направленное кому-то, кто обладает опытом и свойственными ему привычками³. Поэтому одним из важных условий использования побуждающим определенных языковых средств является ожидаемая реакция побуждаемого на воздействие. Благодаря повторению побудительных актов общения в определенных условиях, побуждающий приобретает возможность прогнозировать возможную реакцию побуждаемого и учитывать ее в собственном действии.

¹ В грамматике русского языка все предложения в зависимости от цели высказывания делятся на три группы: повествовательные, вопросительные и побудительные (Грамматика русского языка, т. II, ч. I, Изд-во АН СССР, М., 1960). Исследования, проведенные Антиповой в ЛЭФИПР I МГПИИЯ показал, что существуют четыре типа коммуникаций: повествование, вопрос, побуждение, восклицание (А. М. Антипова. Интонационная структура восклицательных предложений. Канд. диссертация, М., 1965).

² Артемов В. А. Курс лекций по психологии. Харьков, 1958.

³ Colin Cherry. On Human Communication. London, 1957.

2. Факторы, от которых зависит реакция побуждаемого на речевое побуждение

Действие, к которому побуждается побуждаемый, входит, как и всякое действие, в определенную деятельность. Используя термины «деятельность», «мотив», «действие», «цель», «задача», «операция», «смысл», «значение», мы будем опираться на то их определение и анализ, которые даны А. Н. Леонтьевым⁴. Согласно А. Н. Леонтьеву, действие не имеет собственного мотива. Происходит как бы сдвиг мотива деятельности, в которую включается данное действие, на предмет конкретного действия. Соотнесение побуждаемым предмета действия и мотива раскрывает перед ним смысл, ценность того действия, к которому его побуждают. Предмет действия будет осознаваться или не осознаваться как цель в зависимости от того, чем побуждаемый мотивирует данное действие, т. е. каков доминирующий мотив, который соотносится побуждаемым с предметом действия⁵. Один и тот же предмет действия под влиянием одного мотива становится целью, под влиянием другого остается нейтральным. При этом мотив не обязательно выявляется из самого содержания побуждения, он может выявляться из ситуации общения. Кроме того, побуждаемый может мотивировать данное действие не тем же, чем его мотивирует побуждающий. Итак, одним из факторов, определяющих действия побуждаемого, является мотивация.

Выполнение действия означает осуществление одной или нескольких операций. В зависимости от опыта и индивидуально-типологических особенностей побуждаемый учитывает эти операции как способ достижения цели. Без учета способа реализации цель остается лишь абстрактным стремлением и не может стать основанием для деятельности, т. е. не становится задачей. «Конечно, при наличии отчетливого представления о задаче, способ, определяющий эту проблему, если таковая существует, должен быть ее неотъемлемой частью»⁶. Учитываемые побуждаемым операции выполнения действия могут в разной степени не совпадать с объективно требуемыми данным действием. Кроме того, побуждаемым не могут быть учтены все условия, которые возникают в ходе выполнения действия и влияют на выполнение операций. Поэтому о сопоставлении побуждаемым требований выполнения предполагаемых операций и имеющихся возможностей можно говорить, лишь имея в виду этап формирования задачи.

Так как мыслительные операции могут иметь «свернутый» вид и проходить очень быстро, то, при отсутствии противоречия между имеющимися у побуждаемого возможностями и новой операцией (или операциями), решение (и даже исполнение) может проходить как бы без участия сознания. Но тот факт, что «действие и его цель, входя в состав другого действия, уже прямо не «презентируется» в сознании... однако, не значит, что они вовсе перестают сознаваться. Они лишь занимают другое место в сознании: они как бы только сознательно контролируются, т. е. при известных условиях **могут** сознаваться»⁷, что и случается при возникновении препятствия, при намеренном направлении нашего сознания на операцию и т. п. Такое «неосо-

⁴ Леонтьев А. Н. Проблемы развития психики. М., 1965.

⁵ Наряду с доминирующим мотивом на формирование задачи побуждаемым могут влиять и другие мотивы, потому что то же самое действие может входить в разные деятельности. Может также происходить борьба мотивов.

⁶ Дж. Миллер, Е. Галантер, К. Прибрам. Планы и структура поведения. М., 1964, стр. 188.

⁷ Леонтьев А. Н. Проблемы развития психики. М., 1965, стр. 297.

знаваемое» действие по существу превращается в операцию, входящую в другое целенаправленное действие.

Итак, побуждаемый сталкивается с большим или меньшим противоречием (или его отсутствием) между тем, что требуется для выполнения предполагаемых операций, и тем, что он может. Это второй фактор, обуславливающий реакцию побуждаемого на побуждение. На это соотношение влияет мотив, определяющий смысл и общественную ценность выполнения действия.

До сих пор рассматривалось отношение побуждаемого к смысловой стороне побуждения, его содержанию. Но, согласно А. В. Бельскому, «всякое речевое побуждение включает: 1) выражение определенного побуждения к действию и 2) указание действия, к которому побуждают (элемент сообщения). В живом общении воспринимается 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»⁸. Воспринимая побуждение к действию, побуждаемый вместе с сообщением воспринимает и собственное побуждение, выраженное также языковыми средствами. Физическое выражение побуждения, например, интонационное, приобретает языковое значение. «Физические сигналы становятся языковыми благодаря их репрезентативной (семантической) сущности по отношению к обозначаемым ими предметам и явлениям»⁹. Речевое побуждение является средством, которым побуждающий достигает цели. Так как средства достижения целей на каждом этапе развития являются общественно отработанными, то и собственно побудительная сторона побуждения, наряду со смысловой, имеет отработанное языковое значение. Можно сказать, что данный тип речевого общения с его разновидностями «опредметился» в специфических языковых формах, т. е. имеет собственный диапазон лексического, грамматического (синтаксического) и интонационного выражения. Поэтому по анализу языковых средств можно судить о самом акте побудительного общения.

Так как побуждение к действию принадлежит к повторяющимся (хотя и аperiodически) явлениям, то по закону опережающего отражения действительности¹⁰ побуждаемый прогнозирует его. Это прогнозирование возможно именно благодаря тому, что разновидности речевого побуждения в зависимости от условий общения приобрели языковое значение.

Поэтому отношение побуждаемого и формирование им задачи зависит в некоторой степени и от того, насколько предъявляемое побуждение совпадает с прогнозируемым в смысловом, языковом, физическом и воспринимаемом выражении, а также по временной последовательности (своевременным и несвоевременным кажется оно побуждаемому). Это третий фактор, от которого зависит реакция побуждаемого на побуждение к действию.

Существуют и другие факторы. На формирование задачи может также влиять личное отношение побуждаемого к побуждающему, физическое и эмоциональное состояние побуждаемого в момент побужде-

⁸ Бельский А. В. Побудительная речь. Ученые записки 1-го МГПИИЯ, т. VI, М., 1953, стр. 119.

⁹ Артемов В. А. Метод структурного анализа речевой интонации. М., 1962, стр. 84.

¹⁰ Анохин П. К. Методологический анализ узловых проблем условного рефлекса. Сб. Философские вопросы физиологии высшей нервной деятельности и психологии. М., 1963.

ния (усталость, раздраженность, радость, горе и т. п.), его индивидуально-типологические особенности (тип высшей нервной деятельности, выработанные черты характера), обстановка в момент действия.

3. Возможные реакции побуждаемого и их гипотетическая классификация

От сложного соотношения упомянутых выше факторов зависит отношение побуждаемого к воздействию, выражающееся в его реакции (внешней или внутренней) на воздействие. Побуждаемый ставит или не ставит себе задачу выполнять действие, к которому он побуждается. Это связано с большим или меньшим волевым усилием. К сожалению, вопрос о волевом усилии до сих пор не получил сколько-нибудь удовлетворительного психологического объяснения.

Физиологически реакция побуждаемого на побуждение, т. е. формирование им задачи действия или воздержание от него, может быть объяснено, согласно исследованиям П. К. Анохина, процессом афферентного синтеза, который «...помогает решению трех основных параметров всякого поведенческого акта: что делать, как делать и когда делать»¹¹. Составными компонентами афферентного синтеза являются: доминирующая мотивация, обстановочная афферентация, пусковая афферентация и память. «В самом деле, только в результате этого афферентного синтеза и могут формироваться намерения к действию, или замысел действия, или цель предстоящего действия... Именно он, афферентный синтез,— самый ответственный узловой пункт поведения, поскольку в этой фазе из миллионов возможностей действия выбирается определенное действие, точно соответствующее стимулу, обстановке, прошлому опыту и состоянию организма в данный момент»¹².

Итак, сформировавшаяся задача выражается во внешней или внутренней реакции побуждаемого на побуждение. Каковы же могут быть реакции побуждаемого? Совокупность возможных реакций также представляет собой исторически сформировавшееся содержание человеческого опыта. Возможные реакции, как и весь общественно-исторический опыт, являются обобщенными и закрепленными в словесной форме. Поэтому представляется возможным найти совокупность названий реакций побуждаемого в языковом материале, в частности, в лексическом. На это указывал еще Л. В. Щерба, когда говорил, что языковой материал — это неупорядоченный лингвистический опыт данного коллектива¹³. Практика многочисленных исследований ЛЭФИПР¹⁴ тоже подтвердила эти возможности. Поэтому из толкового словаря русского языка¹⁵ нами были выбраны названия возможных реакций побуждаемого. Совокупность названий по степени сопротивления побуждаемого к выполнению действия, к которому он побуждается, может быть подразделена на четыре группы:

1. Группа неповиновения. Отказ; отклонение, отпирательство, отповедь, отпор, отражение, отрицание, опровержение, оппозиция, сопро-

¹¹ Анохин П. К. Кибернетика и интегративная деятельность мозга. *Вопр. психологии*, № 3, 1966.

¹² Анохин П. К. Методологический анализ узловых проблем условного рефлекса. *Сб. Философские вопросы физиологии высшей нервной деятельности и психологии*. М., 1963, стр. 204.

¹³ Щерба Л. В. Троякий аспект языковых явлений и методические выводы отсюда. *Сб. Преподавание иностранных языков в средней школе*. М.—Л., 1947, стр. 65.

¹⁴ См., например, работы Н. В. Витт, Р. А. Оксман, Г. И. Рожковой.

¹⁵ Толковый словарь русского языка. Ред. Д. Н. Ушаков, т. I—IV, М., 1935—1940.

тивление, саботаж, протест, отвод, неповиновение, неисполнение, непослушание, неприятие, невыполнение, запирательство, возражение, противоречие, противопоставление, противодействие, пререkanie, препирательство, пренебрежение, прекословие и др. Эти реакции могут быть названы и глаголами: артачиться, бастовать, протестовать, роптать, спорить, упрямиться, игнорировать, перечить, противостоять, противиться, отвергнуть, отринуть, отразить, отпираться, отлынуть, отговариваться, оспаривать, кобениться, корячиться, коситься, восстать, бунтовать и др.

II. Группа воздержания. Воздержание, сомнение, колебание, неверие, недоверие, нерасположение, неразумие, недоумение, ограждение, промедление, опасение, оттяжка, оторошь и др. Глаголы: мяться, вилять, шататься, усомниться, теряться, сторониться, увиливать, увертываться, раздумывать, помедлить, ежиться, озадачиться, опешить, оттягивать, ●тмалчиваться, обходить, огородиться и др.

III. Группа повиновения. Повиновение, исполнение, согласие, непротивление, осуществление, послушание, признание, примирение, принятие, подчинение, преклонение, реализация, одобрение, смирение, снисхождение, совершение, уступка и др. Глаголы: уступать, стерпеть, совершить, осуществить, выполнить, смириться, послушаться, склониться, сдать, свершить, реализовать, покориться, признать и др.

IV. Группа проявления инициативы. Инициатива, почин, самостоятельность, добровольность, намерение, умысел, начинание, предприятие, устремление, порыв, дерзновение. И глаголы: устремиться, тянуться, рваться, порываться.

Нельзя предполагать, что все названия внутри каждой группы равнозначны. Может быть дана более детальная или еще более общая классификация. Исходя из отношения побуждаемого к побуждению, из степени его сопротивления к выполнению действия, такое гипотетическое подразделение также представляется возможным. Оно подлежит экспериментальной проверке.

Московский гос. пед. институт
им. Мориса Тореза

Поступило
в сентябре 1966 г.

APIE SKATINAMOJO REAKCIJĄ. Į ŽODINĮ SKATINIMĄ VEIKSMUI

S. ELIJOŠIŪTĖ

Re z i u m ė

Skatinamojo kalbinio bendravimo metu skatintojas siekia tam tikro skatinamojo veiksmo. Kaip priemonę, skatintojas panaudoja tam tikrą visuomenėje priimtą kalbinių priemonių (leksinių, gramatinių, sintaksinių, intonacinių) visumą, t. y. panaudoja vieną iš egzistuojančių duotoje kalboje paskatinimų (įsakymą, komandą, prašymą, patarimą ir pan.). Vieno ar kito paskatinimo panaudojimas priklauso nuo eilės bendravimo sąlygų. Viena iš šių sąlygų — prognozuojama skatinamojo reakcija į konkretų kalbinį poveikį. Skatinamojo reakcija priklauso nuo eilės faktorių, iš kurių trumpai apžvelgiami: 1) motyvacija, įjungimas veiksmo, kurį skatinamasis turi atlikti, į veiklą, kuriai charakteringas tam tikras motyvas; 2) prieštaravimas (arba jo nebuvimas) tarp to, kas reikalinga duotam veiksmui atlikti, ir to, ką skatinamasis gali (įvertinimas skatina-

mojo požiūriu); 3) sutapimas pateikiamo paskatinimo su prognozuojamu prasminiu, kalbiniu, fizinės išraiškos ir suvokimo savybių požiūriu.

Galimų skatinamojo reakcijų į kalbinį poveikį pavadinimai gali būti rasti kalbinėje (skyrium imant, leksinėje) medžiagoje, nes kalba atspindi visą visuomeninį-istorinį tam tikro kalbinio kolektyvo patyrimą. Visuma galimų skatinamojo reakcijų pavadinimų hipotetiškai gali būti klasifikuota pagal skatinamojo pasipriešinimo veiksmo vykdymui laipsnį į keturias grupes (nepaklusimo, susilaikymo, paklusimo ir iniciatyvos reiškinio). Pakitimo laipsnis skatinamojo reakcijoje, turįs įtakos skatinančiojo veiksmui, turi būti nustatytas eksperimento pagalba.
