

Мясоедова С. В.,

*кандидат філологічних наук, доцент кафедри іноземних мов № 3
Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого*

Ткач П. Б.,

*кандидат філологічних наук, професор кафедри філології, перекладу та мовної комунікації
Національної академії Національної гвардії України*

МІСЦЕ МОТИВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ У ФОРМУВАННІ СПОНУКАЛЬНОГО ЗНАЧЕННЯ НЕПРЯМИХ ВИСЛОВЛЕНЬ СУЧАСНОЇ УКРАЇНСЬКОЇ МОВИ

Анотація. У статті проведений аналіз семантичної структури непрямих спонукальних висловлювань сучасної української мови; доведено провідну роль мотиваційного компонента у формуванні окремих різновидів спонукування.

Ключові слова: непрямі спонукальні висловлення, мотиваційна складова, спонукальне значення.

Постановка проблеми. Певне значення, певна семантична категорія в процесі розвитку мови набуває різноманітних формальних засобів вираження, які можна вважати вторинними, непрямими.

Хоч за своєю формальною організацією такі конструкції призначені для вираження іншого змісту, їхня структура містить показники імперативності. Імперативний смисл передається в них, наприклад, через питання про реалізацію можливості, через оптаивність, через футуральну індикативність [1, с. 86].

Непрямі імперативні висловлення потрапляли в поле зору дослідників у зв'язку з вивченням способових форм дієслова й класифікацією речень за метою висловлення, а також аналізувалися у зв'язку з дослідженням модальності спонукування. Разом із тим такі специфічні синтаксичні конструкції, якими є непрямі імперативні висловлення української мови, не можна вважати достатньо вивченими. Багато з питань залишилося поза увагою дослідників. Це передусім проблема визначення спонукування як семантичної категорії пов'язане із нею питання про те, яку роль відіграє мотиваційний компонент у формуванні спонукального значення непрямого імперативного висловлення. **Мета** статті і полягає у розв'язанні цього питання.

Виклад основного матеріалу. Всебічний аналіз спонукування передбачає врахування складної взаємодії різних рівнів організації речення, передусім впливу його комунікативної перспективи на формування модальності спонукування як явища семантичного рівня. Аналіз висловлення з точки зору відображуваної в ньому мовленнєвої ситуації допомагає повніше описати механізми формування спонукальних висловлювань як непрямих.

Особливістю спонукальних висловлень є те, що мовець, піклуючись про свої інтереси, намагається так висловити свої думки, щоб вплинути на співрозмовника, спонукати його діяти відповідно до своїх планів. Отже, важливий для будь-якого спонукального висловлення мотиваційний компонент набуває першочергового значення у висловленнях, що виражають спонукування у непрямий

спосіб. Так, прохання до слухача дати свою згоду на те, щоб його представити як винуватого в справі, до якої він непричетний, потребує неабиякої мотивації з боку мовця:

– *Ось що, Гершику, діло ось у чому. На сім тиждні приїде губернатор; треба буде показати перед ним суд і розправу, а в мене, як на біду, немає нікого винуватого. Та й ніяково буде дати по шиці хрещеному батькові, так, ні за що. Ну, а тобі інша річ, тобі можна.*

– *Ой, ой, вельможний пане! Хіба в мене пика не така, як у людей? За що ж вона одвічатиме за других?*

– *... Ти знаєш, що я як начальник міг би і не питаючись тебе побити, але гуманність примушує мене питатись у тебе загодя... Другий раз я тобі й за провину спущу, і ще й карбованця на сей раз дам.*

– *Ну, коли пан можуть мене й не питаючись вибити, то нехай воно лучче буде з мого бажання, для кумедії* (В. Самійленко).

Спосіб, у який здійснюється мотивація, й визначає те, якого вигляду набуває спонукування: від коректного, обережного, у вигляді поради, рекомендації, до досить категоричного, навіть рішучого, яким є наказ, примус, шантаж. Отже, характер мотивації пов'язаний з ознаками мовленнєвої ситуації, за якої здійснюється спонукування: із тим, у чиїх інтересах реалізувати спонукувану дію – мовця чи слухача, із характером їх стосунків, офіційністю або неофіційністю спілкування. Окреслені параметри мовленнєвої ситуації визначають те, у який спосіб мовець здійснює мотивацію того, чого він вимагає від слухача відповідно до свого комунікативного наміру: висловити прохання, пораду, вимагати чогось, наказувати. Так, мовець може підсилити інформативну частину свого висловлення додатковою інформацією, значущою для формування мотиву, прокоментувати її. Наприклад, у висловленні:

– *Я прийшов правити з вас те, що я стратив на сватання* (В. Самійленко) – мовець вимагає, щоб слухач дав йому гроші, мотивуючи це тим, що він витратився на сватання.

Однак більшої виразності й переконливості надає мотивації оцінювання мовцем стану речей або поведінки співрозмовника за параметрами добре – погано, доцільно – недоцільно, корисно – шкідливо і т. ін.:

Ти б тут розбудив Оксану, синку,

*Навзаході **недобре** спати хворим* (Л. Українка).

На основі оцінювання формуються інші мотиваційні дії. Так, оцінка є важливою складовою докору, звинувачення, погрози, підбурювання, спокуси, які й зумовлюють

сприймання спонукальних висловлень як поради, наказу, вимоги, прохання.

У мовознавчих працях відзначалося, що оцінка не являє собою власне опису явищ дійсності, а вона виконує інші комунікативні функції. Так, осмислюючи сутність оцінних висловлень, прихильники теорії мовленнєвих актів (Дж. Сьорль, З. Вендлер, Дж. Остін) наполягали на тому, що основна розбіжність між дескриптивним й оцінним значенням пояснюється різницею іллокутивних сил різних висловлень: «Мета оцінних висловлень не в тому, щоб описувати світ, а в тому, щоб виражати емоції й відношення, хвалити й лаяти, лестити й ображати, рекомендувати або радити, наказувати або керувати» [2, с. 187].

Р. Хеар пояснював різницю між дескриптивним й оцінним значенням метою мовленнєвого акту й водночас пов'язував оцінку з прескрипцією, яку позначив терміном «commendation». Учений вважав, що оцінні слова виконують у мові особливу функцію – функцію приписання, розпорядження тощо [3, с. 187].

Зв'язок оцінки з прескрипцією, який Р. Хеар вважав основою оцінного значення, згадується й у працях представників логічного напрямку. Так, Р. Карнап розглядав судження про цінності як прихований імператив [4, 24], а А. Айер писав, що оцінні слова часто надають висловленню функцію наказу [5, с. 108].

Наявність мотиваційного компонента властива як прямим, так і непрямим спонукальним висловленням. Лише специфічна група прямих спонукань не супроводжується додатковою інформацією, необхідною для успіху мовленнєвого акту. Такі висловлення функціонують у мовленнєвих ситуаціях, які не потребують мотивації дії для слухача: мотив до дії в нього вже існує, як, наприклад, мотив виконати наказ у військових. Що ж до інших прямих спонукань, то вони містять мотиваційний семантичний компонент або супроводжуються допоміжними висловленнями детермінуючого характеру. Так, у висловленні *Любіть книгу – джерело знань* імперативний компонент доповнений оцінним судженням: книга – джерело знань. У непрямих висловленнях спонукання виражене імпліцитно – воно виводиться зі змісту висловлення завдяки особливостям його лексико-семантичної організації, а також взаємодії з оточуючим контекстом. Важлива роль у формуванні імпліцитного спонукання належить оцінному компоненту, який виражається в структурі висловлення або поза нею. Як писав Р. Хеар, особливістю всіх ключових слів етики є їхнє призначення для того, щоб керувати вибором і дією слухача. Якщо людина погоджується з оцінно-етичним судженням, то логіка поведінки вимагає, щоб вона приймала й виведений із цього судження імператив [3, с. 187].

Отже, зв'язок зі спонукуваною дією постає основною відмінною рисою оцінного значення. Оцінка існуючого стану речей являє собою мотив діяти саме так, а не інакше. На основі оцінних значень формуються різні типи спонукальних висловлень, мета яких – вплинути на волю людини через його емоції, викликати почуття, що керують її поведінкою, примусити відчувати провину, страх, сором, радість, невпевненість, здивувати або дати надію. Прикладом цього може слугувати таке спонукальне висловлення:

– *А все ж гріх вам, Галю Степанівна, сміятись: тато хворі, а ви смієтесь* (В. Самійленко).

Лексема *гріх* експлікує у висловленні оцінний компонент: поведінка слухача оцінюється як негативна з погляду моралі. Цьому сприяє аргументація оцінки, а саме посилання на невідповідність поведінки слухача життєвій ситуації: *тато хворі, а ви смієтесь*. Негативна етична оцінка спрямована на те, щоб викликати в слухача почуття провини, через що висловлення звучить як докір. Це й спонукає слухача змінити свою поведінку.

Висловлення-докори функціонують у мові як прохання, поради або рекомендації.

Як спонукальні функціонують також висловлення, де негативна оцінка поведінки слухача має вигляд звинувачення, наприклад:

– *Ну, здаєшся? – спитав поблажливо й ледь насмішкуювато, оглянув свої фігури, раз, удруге, втретє ... і раптом занімів, наливаючись пекельною люттю: – Де мій лівий офіцер? Чорний офіцер де? Що по чорному ходє?* (Гр. Тютюнник).

Форми звинувачення ці питальні речення набувають завдяки відображеній в попередньому контексті емоційній реакції мовця на нечесну гру товариша, який поцупив шахову фігуру. Емоційний стан мовця передано у вислові: *занімів, наливаючись пекельною люттю*, що є свідченням край негативної оцінки поведінки слухача. На цьому тлі питання мовця стають риторичними. Це вже не питання про місцезнаходження фігури, а підозра й звинувачення в шахрайстві, а отже, й категоричне спонукання повернути її.

На відміну від значення докору, яке мотивує в основному такі невимогливі різновиди спонукання, як прохання, порада, інструкція, звинувачення надає спонуканню вигляду настійної вимоги її заборони:

Митродора. *А це що за поцілунки такі?*

Микита. *Тривай, тривай; ця сцена тільки на три особи.*

Митродора. *Що?! Ти вже за своїми химерами всього розуму лишився! Його дочку прилюдно цілують, а він дивиться та ще якісь особи вигадую!* (В. Самійленко).

За певної мовленнєвої ситуації, учасники якої – антагоністи (її можна було б назвати ситуацією протистояння), оцінка, висловлена мовцем, не може бути достатньою у творенні мотиву до дії. У такому разі мовець звертається також до додаткових засобів творення мотивації. Один з них – попередження. Це повідомлення про небезпеку, яка реально існує через поведінку або бездіяльність слухача, з метою випередити розвиток подій. Зрозуміло, що висловлення-попередження містить негативну оцінку існуючого стану речей, яка впливає з інформації про його небезпечні наслідки. Зразки речень підтверджують це:

Ця дружба шкодить тобі (з усного мовлення);

Твої жарти дорого тобі обійдуться (з усного мовлення);

Язик твій – ворог твій (з усного мовлення);

Ти дочекаєшся, що рятувати тобі буде нічого (з усного мовлення);

Ця цеглина впаде тобі на голову (з усного мовлення).

Такі спонукання являють собою поради або рекомендації.

Формувати в слухача мотив для дії й функціонувати як спонукання можуть також висловлення, які містять погрози. На відміну від попередження, яке є повідомленням про реально існуючу небезпеку, то погроза – це небезпека з боку мовця, а саме його обіцянка покласти край негативній (з погляду мовця) поведінці слухача, своїми діями завдати йому шкоди, клопоту, болю, навіть знищити його.

Йдеться про руйнівні дії, оскільки мовець розраховує на те, що спрацюють захисні механізми й слухач перелякається. Усе це становить сутність погрози. Негативна оцінка підсилена погрозою й створює в слухача мотив діяти відповідно до бажань мовця, що являє собою приховане спонукування, наприклад:

– *Ви забуваєтесь! Чуєте? Коли ви ще раз скажете про це, я вас негайно розстріляю* (М. Хвильовий).

Як засвідчує приклад, негативна оцінка може виявляти себе в емоційній реакції мовця: його роздратування, навіть гнів виражаються окличним реченням *Ви забуваєтесь!* та питально-окличним *Чуєте?* Саме так мовець повідомляє слухачеві про своє ставлення до його поведінки: той перейшов дозволу межу, образив його. Це й дає підстави мовцеві перейти до погрози *Я вас негайно розстріляю*, завдяки чому його репліка сприймається як спонукування: пор.: *Більше ніколи не кажіть про це* або *Не смійте це коли-небудь казати про це*.

Спонукування, мотивовані погрозою, сприймаються слухачем як настійна вимога або заборона.

Ще одним спонукальним значенням, що формується на основі негативної оцінки й супроводжує спонукальні висловлення зі значенням пропозиції або рекомендації, є підбурювання. Це спонукування до шкідливих, небезпечних за своїми наслідками або злочинних дій. Як можна бачити з прикладів, важливу роль у спонуванні-підбурюванні відіграє негативна оцінка поведінки слухача, який утримується від небажаних дій. Така оцінка завжди є суб'єктивною й упередженою, вона розрахована на те, що в слухача виникає бажання довести протилежне. В окремих випадках мовець вдається до несправедливих оцінок особистісних якостей слухача, граючи на його самолюбстві. Як ілюстрацію наводимо такі речення:

Невже ти промовчиш? (з усного мовлення);

Хіба він не заслуговує на покарання? (з усного мовлення);

Сором стерпіти таку образу! (з усного мовлення);

Принизливо не помститься за це! (з усного мовлення);

– *Тим часом, як низовий розбишака мізковав про лицарську славу, Петро мчавсь на нього з шаблею. Уже близько. Як ось кінь – цить! Зупинивсь над проваллям, уперсь передніми ногами да аж захріп, настороживши уши...*

А вражий запорожець аж за боки береться, регочучи.

– *Ото проява, а не лицар!* – [зукає.] – *Подивиться на такого лицаря! Дівка ось на коні вдвох із мною перескочила через рівчак, а він прибіг та й задумавсь!*

– *Я б тобі швидко заткнув пельку, – каже Петро, – якби не забув ухопити пістолі.*

– *Може б, і я зумів би зсадити тебе з коня кулею, та, отже, ждучи, поки ти надумаєшся, чи скакати, чи додому вертатися* (П. Куліш).

Діалог відбувається між двома козаками, один із яких (*вражий запорожець*) викрав наречену іншого – Петра. Козаків розділяє провалля, й Петрові треба перескочити через нього, що є небезпечним. Насміхаючись з Петра, ставлячи під сумнів його хоробрість й рішучість, супротивник підбурює козака стрибнути через прірву, знехтувавши інстинктом самозбереження.

Оцінка лежить в основі такої спонукальної дії, як спокуса. Це спроба викликати в слухача бажання здійснити якусь привабливу, але недозволену дію, яка може мати несприятливі наслідки. На відміну від ситуації підбурюван-

ня, у якій мовець несправедливо ображає слухача, намагаючись викликати його протидію, спокушаючи, мовець акцентує увагу слухача на позитивних сторонах виконання дії, апелює до його бажань, уподобань, змушуючи забути про можливі неприємні наслідки такої поведінки. Оформлене як спокуса, прохання, пропозиції й рекомендації набувають спонукальної сили. Наприклад:

– *Та чого стоїш там... гайда в садок!*

– *Ні, треба йти на ярмарок. Андрій дожидає.*

– *А, може, не підеш... Га? А я б тобі щось сказала, розказа-а-ла. Га? ... А цікаве б розказала... От побачиш!*

Лько подивився на Мотрю..., зустрівся з глибоким поглядом, що обіцяв щось, про щось говорив, чогось прохав, зітхнув, почухався, ще раз глянув на її усмішку і... поставив ногу на тин (В. Винниченко).

Спонукальна сила висловлень із докором, погрозою, попередженням, звинуваченням, підбуренням і спокусою є очевидною. Зрозумілою є також роль оцінного компонента їх семантики в творенні модальності спонукування.

Оцінка становить важливий компонент семантики також спонукальних висловлень у формі повідомлень про здійснення небажаних для мовця дій, про негативний стан речей, хід подій тощо, які слухач у змозі припинити або яких він може уникнути, наприклад:

Вам тут незручно (з усного мовлення);

На вас падає дощ (з усного мовлення);

Вас не чути! (з усного мовлення);

Я вас не бачу (з усного мовлення).

Такі повідомлення містять прохання, пораду або рекомендацію, спонукаючи слухача до активної дії. Якщо при цьому мовець вдається до брехні, то спонукування має вигляд провокації. Наприклад, в уривку:

Галіма. *Чи не писали ви вчора докладу на ясно-синьому аркуші?*

Бей. *Писав. А що?*

Галіма. *То, значить, це вашим докладом куховарка накрила глечик сметани.*

Бей. *О боже ж мій! Се ж мій доклад про заборону... Агато! Агато!*

(Виходить.)

Галіма. *Ха! Ха! Ха! Невинна брехня, щоб позбутися небажаної присутності татуся... А я таки зустріну Селіма на самоті*

(В. Самійленко) – повідомлення мовця.

– *То, значить, це вашим докладом куховарка накрила глечик сметани містить негативну оцінку дій куховарки, що призводять до небажаних для слухача наслідків, що й спонукає його до дії (Виходить). У своєму комунікативному намірі мовець признається в післятексті: Невинна брехня, щоб позбутися небажаної присутності татуся.*

Спонукальну силу мають також висловлення, які повідомляють про можливі позитивні наслідки дій, станів речей, подій, процесів. Вони мають вигляд заохочення мовця до певних дій або певної поведінки, що підвищує спонукальну силу прохань, порад, пропозицій, наприклад:

То все дрібниці. Грунт усього – гроші, і от скажіть, добродійко, скільки мільярдів можете ви нам ще позичити? За кожний мільярд ми беремося заспокоїти десять мільйонів своїх громадян. Якщо ви дасте нам досить грошей, то матимете нас зовсім спокійними сусідами (В. Самійленко).

Повідомлення про позитивні наслідки *матимете нас зовсім спокійними сусідами* надає висловленню значення спонування: «дайте нам досить грошей». Зрозуміло, що такі висловлення є водночас попередженнями: у разі відмови слухач отримає несприятливі наслідки.

Як засвідчив аналіз, іллокутивну силу спонування має не тільки негативна оцінка існуючого стану речей, а й позитивна. Це відповідає погляду американських вчених Ч. Стівенсона й Ноуел-Сміса. Так, Ч. Стівенсон відзначав, що оцінка призначена для впливу на адресата. Схвалення, що міститься в ній, не являє собою неадресованого виразу емоції. Мета оцінки – викликати в адресата певний психологічний стан [6, с. 153-155]. На думку вченого, така властивість, як «хорошість», має певний магнетизм. Визнаючи, що Х є хорошим, людина тим самим отримує мотивацію діяти саме так. Звернемось до прикладу:

Степан Демидович. *А от у мене ще є... Зветься "Сердешна Олена"...*

Іван. *То це пречудова річ! А знаєте, такі гарні речі краще читати по обіді, як ласощі* (В.Самійленко).

Мовець намагається уникнути слухання віршів у момент мовлення й спонукає співрозмовника перенести читання його віршів на час після обіду, мотивуючи тим, що так буде «краще», тобто, позитивно оцінюючи читання саме після обіду. Ця мотивація спирається на іншу позитивну оцінку – віршів Степана Демидовича як «гарних», «prechudovix»: *такі гарні речі краще читати по обіді, як ласощі*.

Ноуел-Сміс, описуючи умови вживання прикметників *добрий, гарний*, помітив, що позитивна оцінка, схвалення імплікує такий вид спонування, як рекомендація. Якщо кажуть *Це гарне вино* або *Це хорошиий фільм*, то такі висловлення містять не тільки прогноз відносно того, що адресату вино або фільм сподобаються. Слухач зрозуміє: це порада і, якщо він прислухається до неї, то цей його вибір окупиться задоволенням [7, с. 163].

Позитивна оцінка певного стану речей може пов'язуватися з його репрезентацією як зразкового: на його тлі реальна ситуація сприймається як така, що не відповідає зразку, що й спонукає слухача змінити її, діяти у відповідний спосіб. Так, у висловленні: *Я тобі вже сто разів казала, що чемні діти не балакають, коли їх не питають* (Б. Лепкий) – представлено зразкову ситуацію: не балакати (мовчати), коли не питають, чемно. Репліка *Я тобі вже сто разів казала* свідчить про постійне порушення норм поведінки слухачем. Нагадування про зразкову поведінку й покликане спонукати слухача діяти чемно. Таке висловлення звучить як вимога.

Висновки. Отже, аналіз непрямих спонукальних висловлень довів важливу роль мотиваційного компонента у формуванні окремих різновидів спонування: прохання, поради, вимоги. З'ясувалося, що функціонування спонукальних висловлень в одному зі згаданих різновидів залежить від ознак мовленнєвої ситуації, яка їх породжує: складу учасників та їхніх характеристик, від стосунків між ними, їхнього ставлення до спонукуваної дії. Ці чинники впливають на компонентний склад спонукального значення, визначаючи специфічні риси кожного з його виявів.

Література:

1. Теория функциональной грамматики. Темпоральность. Модальность / Под ред. А. В.Бондарко. – Л. : Наука, 1990. – 263 с.
2. Searle J. R. Speech acts: An essay in the philosophy of language. – Cambridge, 1976. – 482 p.
3. Хэар Р.М. Описание и оценка // Новое в зарубежной лингвистике. Вып.16. – М. : Прогресс, 1985. – С. 117-128.
4. Carnap R. Philosophy and logical syntax. – London: Macmillan, 1935. – 190 p.
5. Ayer A.J. Philosophical essays. –London: Macmillan, 1963. – 456 p.
6. Стівенсон Ч. Некоторые прагматические аспекты значения // Новое в зарубежной лингвистике. Вып.16. – М. : Прогресс, 1985. – С. 129-154.
7. Ноуелл-Смит П. Х. Логика прилагательных // Новое в зарубежной лингвистике. Вып.16. – М. : Прогресс, 1985.– С. 155-182.

Мясоедова С. В., Ткач П. Б. Место мотивационной составляющей в формировании побудительного смысла косвенных высказываний современного украинского языка

Аннотация. В статье проведен анализ семантической структуры косвенных побудительных высказываний современного украинского языка; выявлено ключевую роль мотивационного компонента в формировании разновидностей побуждения.

Ключевые слова: косвенные побудительные высказывания, мотивационная составляющая, побудительное значение.

Miasoiedova S., Tkach P. The significance of the motivational component for the varieties of the imperative meaning formation

Summary. In the article the research of peculiarities of the semantic organization of the indirect imperative utterances of the modern Ukrainian language has been made, the influence of the motivational component for different types of illocution have been studied.

Key words: indirect imperative utterances, motivational component, imperative meaning.