

Н.А. Печникова (Россия, Москва)

ВЫРАЖЕНИЕ ЛИЧНОЙ ПОТРЕБНОСТИ И КОММУНИКАТИВНАЯ УСТАНОВКА ПОБУЖДЕНИЯ К ДЕЙСТВИЮ

Выражение личной потребности: желательности чего-либо (*Я хочу; Мне хочется*) или субъективно осознаваемой необходимости (*Мне надо/нужно; Для меня важно*) – на первый взгляд не имеет ничего общего с коммуникативной установкой побуждения к действию. Однако нередки случаи, когда подобные высказывания употребляются именно с целью побудить собеседника совершить то или иное действие: [Проходя мимо киоска с мороженым] *Мама, я хочу мороженое!* («Купи мне мороженое»); [По телефону из поездки] *Мне так хочется, когда приеду, с тобой пообщаться!* («Давай пообщаемся, когда я приеду»); [Подруге] *Мы собираемся на выставку и хотим, чтобы ты пошла с нами* («Пойдём с нами»); *Мне нужен твой совет* («Выслушай меня и дай мне совет») и под. (Записи устной речи, далее – УР).

Высказывания, содержащие глагол *хотеть* и слова категории состояния с модальной семантикой *надо, нужно, важно*, в прагматическом отношении сближаются, ср.: *Я хочу с тобой посоветоваться* и *Мне нужно/важно с тобой посоветоваться; Мне нужна эта книжка* и *Я хочу, чтобы ты мне дал/подарил/купил эту книжку*.

О том, что подобные высказывания безошибочно определяются собеседниками как побудительные, свидетельствуют ответные реакции, действие или отказ: – *Знаете, хочется кофе. – Сейчас организуем; Мама, я хочу эту машинку! – Малыш, это машинка мальчика, мы не можем её взять* (УР).

Задачи данной статьи – показать своеобразие данного способа выражения побуждения, выявить условия употребления подобных высказываний в коммуникативной ситуации побуждения, а также определить степень их прагматической эффективности по сравнению с традиционно употребляемыми прямыми и косвенными средствами.

В других коммуникативных условиях подобные повествовательные предложения выполняют свою основную функцию сообщения: *Ой, девочки, так хочется побывать в Париже!*; *К матери надо съездить, да всё некогда* (УР). Однако, если 1) они обращены к конкретному собеседнику, 2) в них подразумевается какое-либо действие собеседника и 3) говорящий предполагает, что собеседник способен это действие осуществить, – данные высказывания приобретают побудительную направленность.

Интересно, что, за исключением структуры типа *Я хочу, чтобы ты приехал; Мне важно, чтобы мы поняли друг друга*, желаемое действие собеседника даже не называется (в большинстве других косвенных способов наименование действия обязательно: *Может, останешься?*; *Нам бы поговорить* и др.). Вместе с тем адресованность выражения потребности и принципиальная осуществимость действия позволяют подобным высказываниям функционировать в коммуникативной ситуации побуждения: посредством обращения говорящий как бы возлагает на собеседника ответственность за осуществление своего желания или потребности.

Так могут выражаться просьбы, предложения, а также требования. Степень категоричности побуждения передаётся мягкой или усиленной интонацией или определяется экстралингвистическими факторами, в частности, отношениями собеседников (см. следующие примеры).

Речевые традиции, нормы вежливости ограничивают, но не запрещают употребление подобных форм. В определённых ситуациях они воспринимаются как вполне естественные: [Директор секретарю] *Мне нужна папка с приказами*; [Ребёнок-школьник] *Мама, мне для урока рисования нужен альбом*; [Девушка молодому человеку, проходя мимо прилавка с фруктами] *Слушай, мне так хочется винограда! – Сколько тебе купить?* (УР). Можно сказать, что употребление подобных форм становится знаком определённых отношений между говорящим и его собеседником. В этом смысле показательны также следующие примеры: – *Мне нужны подробности по делу Иешуа. – Слушаю, прокуратор* (М. Булгаков); [Мать сыну, с ударением на каждом слове] *Я хочу, чтобы ты сейчас же выключил компьютер и начал делать уроки*

(УР); «Я хочу, чтобы ты верила мне», – прошептал он (И. Муравьёва, пример взят из Национального корпуса русского языка, далее НК).

Подобное выражение побуждения возможно при следующих условиях: социальное превосходство говорящего (начальника над подчинённым или старшего над младшим), недостаточный речевой, коммуникативный опыт (детская речь), близкие, доверительные отношения собеседников. Другими словами, чтобы собеседник совершил предполагаемое действие, сообщения о желании должно быть достаточно (что, кстати, вполне согласуется с законом экономии речевых усилий), у говорящего должно быть право побуждать собеседника подобным образом.

Если же употребление высказываний рассматриваемого типа выходит за пределы «разрешённого», велик риск коммуникативной неудачи, даже при усилении воздействия интонацией, повторами или другими средствами: [Женщина подруге] *А я хочу, чтобы ты пошла на это занятие!* – высказывание вызывает у собеседницы недоумение и сопротивление; настойчивое, но необоснованное детское *хочу: Хочу-у-а-а!* – *закатывался, топая ногами, кудрявый мальчик. – Мне! Хочу! Собаку-у-у! Трилли хочет соба-а-аку-у...* (А. Куприн) – оценивается как каприз. [Ср. мнение Е.К. Тепляковой, которая считает, что риск коммуникативной неудачи возрастает в случае имплицитного выражения побуждения, в большинстве случаев он также связан с психологическими особенностями речевого поведения коммуникантов – Теплякова 1998: 15, 17].

Несмотря на специфичность, анализируемые формы сопоставимы с косвенно-побудительными высказываниями со значениями необходимости и возможности действия, поскольку все эти значения входят как компоненты в семантическую структуру побуждения.

Высказывания со значениями необходимости или целесообразности действия, такие, как: Ты должен это сделать (УР); – *Знаете ли что? – возразил он, – лучше нам разойтись <...>* (И. Тургенев); – Нам пора звонить на студию, – сказала Корина (Ю. Куранов); Надо нам, ребята, жизнь красивую прожить (Из песни), – кроме собственно побуждения, дополнительно мотивируют собеседника, фактически называя причину, почему действие должно быть совершено (долг, обязанность, польза и т.п.) [см. подробнее: Печникова 2009: 67]. Подчёркнутая общественная значимость, важность действия позволяют таким формам употребляться шире, в поле побудительности они располагаются намного ближе к ядру, чем высказывания со значением личной потребности. [Ср. наблюдение С.П. Элиёшуте о большей силе воздействия побудительных высказываний, в которых выражается побуждение к общественно важному и ценному действию – Элиёшуте 1968: 19.] Любопытно, что и выражение личной потребности может преподноситься как потребность обоюдная: Нам нужно поговорить.

Подобный механизм действует и в случае актуализации значения возможности: [В официальной обстановке] *Можете идти*; [На репетиции] *Можно начинать*; *Ну вот, завтра ты уже сможешь съездить к Полине. – Хорошо, съезжу* (УР). Побуждая, говорящий должен быть уверен, что реализация действия возможна, или он сам сообщает о такой возможности.

Необходимо также отметить, что большинство косвенных способов выражения побуждения в прагматическом и семантическом отношении богаче прямых, поскольку с их помощью говорящий может передать дополнительные интенции и включить в высказывание дополнительные семантические компоненты: выяснить желание собеседника или его мнение относительно целесообразности действия (*Может, поступишь?*; *Как ты смотришь, если мы пригласим на завтра Петровых?* – УР), убедить собеседника через указание на важность, необходимость или целесообразность действия (*Надо жить дальше, поэтому лучше нам о них не помнить* – И. Дедюхова, НК), через указание на причину побуждения (*Костик! <...> А ведь нам нужно идти. Нас уже заждались* – Ю. Куранов) и т.д.

В идеале, побуждая собеседника к действию, говорящий должен позаботиться о том, чтобы действие было совершено: дополнительно мотивировать собеседника или смягчить побуждение. Высказывания со значением личной потребности «игнорируют» этот момент, обнажая исходную интенцию говорящего, то есть в прагматическом отношении такие высказывания, строго говоря, недостаточны. Несколько смягчают категоричность безличные формы и грамматическое выражение желательности: *Ребята, так хочется в кино сходить...; Хотелось бы поговорить с вами; Мне бы попить; Водички бы* (УР). Любопытен также пример, в котором прагматическая недостаточность высказывания своеобразно возмещается похвалой: [За столом. Едят пироги. Гостя хозяйке] *Оля, как вкусно! Я хочу научиться у тебя печь такие пироги* («Научи меня печь такие пироги»).

В целом высказывания, выражающие желательность, личную потребность по прагматическим параметрам и, соответственно, распространённости значительно уступают уже ставшим традиционными косвенным способам выражения побуждения: вопросительным предложениям, повествовательным предложениям других семантических разновидностей и даже оптативным структурам. Употребление рассматриваемых форм эффективно только в строго определённых коммуникативных условиях и во многом зависит от контекста. Именно этот параметр, как указывает А.В. Молчан, и определяет степень удалённости того или иного языкового средства от ядра поля [Молчан 1984: 17].

Вместе с тем желательность того или иного действия – это базовый компонент семантической структуры и коммуникативной установки побуждения, первый этап её формирования: побуждая, говорящий хочет, чтобы то или иное действие реализовалось, – обратное было бы противоестественным. В случае использования традиционных средств этот этап не проявляется: **Я хочу, чтобы ты написал стихотворение → Напиши стихотворение / Почему бы тебе не написать стихотворение? / Вот если бы ты написал стихотворение!* и т.п. В разговорной речи допустима актуализация только этого компонента. В силу имеющегося у собеседников общего языкового и психологического опыта они «достраивают» недостающие звенья.

Итак, в определённых коммуникативных условиях адресованное волеизъявление может быть передано через выражение личной потребности говорящего. Употребление рассмотренных высказываний ситуативно и подчиняется не столько языковым закономерностям, сколько естественной логико-семантической структуре коммуникативной ситуации побуждения [Булыгина, Шмелёв 1990]. Однако для целостного описания средств выражения коммуникативной установки побуждения, а также для определения специфики отдельных способов этот участок дальней периферии поля представляется показательным и не менее важным, чем традиционные формы.

Литература

Булыгина Т.В., Шмелёв А.Д. Косвенное выражение побуждения: коммуникативные постулаты или языковые конвенции? // Функционально-типологические аспекты анализа императива. Ч. 2. Семантика и прагматика повелительных предложений: Коллективная монография / Под ред. Л.А. Бирюлина и В.С. Храковского. М., 1990. С. 103-110.

Молчан А.В. Неморфологизированные средства выражения побуждения в современном русском языке: Автореф. дисс. ... канд. филол. наук. Воронеж, 1984.

Печникова Н.А. «Можно начинать»: Побуждение в повествовательном предложении // Русская речь. 2009. № 5. С. 65-68.

Теплякова Е.К. Коммуникативные неудачи при реализации речевых актов побуждения в диалогическом дискурсе (на материале современного немецкого языка): Автореф. дисс. ... канд. филол. наук. Тамбов, 1998.

Элиёшуте С.П. К вопросу о ответственности речевого побуждения: Автореф. дисс. ... канд. пед. наук (по психологии). М., 1968.