(24) A weak mind is like a microscope, which magnifies trifling things, but cannot receive great ones. Lord Chesterfield

Таким образом, афоризм – это тип текста, обладающий специфическим когнитивным потенциалом, своеобразно реализующимся в различных дискурсах, что заслуживает дальнейшего детального изучения. В частности, представляет интерес изучение особенности организации концептосферы афоризма в других типах институциональных дискурсов, взаимопересечение полей концептов, вербальная презентация концептов в англоязычных афоризмах.

Литература

Аврорин В.А. Проблемы изучения функциональной стороны языка. – Л: Наука, 1975. – 275 с. *Артемова А.В.* Эмотивно-оценочная объективация концепта ЖЕНЩИНА в семантике ФЕ (на материале английской и русской фразеологии). /Автореферат. – Пятигорск, 2000. – 16 с. *Барсов С.Б.* На языке Шекспира. To be or not to be. Английские изречения. - М.: Центрполиграф, 2007. – 447 с. *Карасик В.И.*, Прохвачева О.Г., Зубкова Я.В., Грабарова Э.В. Иная ментальность. Волгоград: Перемена, 2004. – 356 с. *Карасик В.И.* Языковые ключи. – Волгоград: Парадикма, 2007. – 520 с. *Кротков Е.А.* Специфика философского дискурса: логико-эпистемичекие заметки. Вестник ВГУ. Серия 1. Гуманитарные науки, №1, 2001. – С. 193- 204. *Маслова В.А.* Когнитивная лингвистика: Учебное пособие. – Мн.: ТетраСистемс, 2004. –256 с. *Мартинюк А.П.* Перспективи дискурсивного напряму дослідження концептів. Вісник ХНУ ім. Каразіна, №837, 2009. – С. 14-18. *Приходько А.М.* Концепти і концептосистеми в когнітивно-дискурсивній парадигмі лінгвістики. – Запоріжжя: Прем'єр, 2008. – 332 с. *Федоренко Н.Т., Сокольская Л.И.* Афористика. – М. Наука, 1990. – 419с. The Oxford Dictionary of Phrase, Saying & Quotation. – Oxford University Press, 2002. – 846с.

АПАЛАТ Г.
(*Кіровоградський держ. пед. ун-т ім. В.Винниченка*)

СТРАТЕГІЯ ДЕМОНСТРАЦІЇ СТАВЛЕННЯ РЕСПОНДЕНТА ДО РЕПЛІКИ ІНТЕРВ'ЮЕРА В ТЕКСТАХ-ІНТЕРВ'Ю СУЧАСНОЇ АНГЛОМОВНОЇ ПРЕСИ

Інтерес до вивчення певного типу тексту зумовлює необхідність виявити й описати його структурні, семантичні, прагматичні особливості та дискурсні характеристики. **Актуальність** теми визначається спрямованістю сучасних лінгвістичних досліджень на вивчення тексту та дискурсу в комунікативно-прагматичному аспектах. Створення типології комунікативних стратегій і тактик респондента та інтер'єра дає змогу усвідомити природу мовленнєвої взаємодії учасників комунікації в інтерв'ю.

Мета статті розкрити специфіку взаємодії учасників комунікації в діалогічних текстах-інтерв'ю та описати комунікативні стратегії й тактики респондента. **Предметом** аналізу статті є комунікативно-прагматичні особливості в текстах-інтерв'ю сучасної англомовної преси.

Об'єктом дослідження слугували діалогічні тексти-інтерв'ю, надруковані в 90-х роках XX століття у Newsweek та People.

У текстах-інтерв'ю учасники комунікації переслідують свої явні (вербальні) і приховані комунікативні цілі, застосовуючи певні види комунікативних тактик, які є складовою частиною комунікативної стратегії мовця. Стратегія включає в себе планування побудови процесу мовленнєвої взаємодії залежно від конкретних умов спілкування та особистостей комунікантів, а також реалізацію плану, тобто лінію

бесіди. Стратегія – це весь комплекс мовленнєвих дій, спрямованих на досягнення певної комунікативної мети.

Тактика мовленнєвого спілкування описує конкретні мовленнєві дії, що мають на меті досягнення впливу на іншого комуніканта на деякому етапі комунікації. Спрямованість різноманітних тактичних прийомів на досягнення певної комунікативної мети вибудовується у певну стратегію [Бендецкая 2001, с. 115; Зінченко 2001, с. 35; Семенцова 2002, с. 163; Сысоева 2001, с. 96; Тарасова 1992, с. 107-108; Ухванова 2001, с. 99].

Як правило, виділяють неконфліктні та конфліктні стратегії учасників комунікації. Під **неконфліктними** стратегіями розуміють сукупність тактичних ходів і прийомів, якими володіє мовець для досягнення глобальної стратегічної мети через кооперацію зі співрозмовником. Тактичні ходи і прийоми даної стратегії орієнтовані на співробітництво зі співрозмовником і мають на меті спільне (обома комунікантами) розв'язання завдань обміну інформацією або мовленнєвого впливу.

Під **конфліктними** стратегіями розуміють сукупність тактичних ходів і прийомів, які використовує мовець для досягнення своєї глобальної стратегічної мети через конфлікт із співрозмовником [Артеменко 1991, с. 76; Чайка 1998, с. 92-100].

У текстах-інтерв'ю респондент як правило притримується стратегії інформування, яка може бути конфліктною або неконфліктною. Проте іноді використовується **стратегія демонстрації ставлення респондента до репліки інтерв'юера**. Ця стратегія застосовується респондентом як реакція на непрямий запит інформації. Реагуючи на мовленнєвий хід інтерв'юера, який є непрямим запитом інформації, вираженим непрямим квеситивом, респондент висловлює думку-ставлення до оцінки інтерв'юером або іншими особами певної ситуації або думку-пояснення причин, явищ і фактів, викладених інтерв'юером. Таким чином, респондент демонструє своє ставлення до повідомлення інтерв'юера, що є прихованим запитом. Дана стратегія є конфліктною або неконфліктною.

Неконфліктна стратегія демонстрації ставлення респондента до повідомлення інтерв'юера представлена кількома тактиками: тактики прямої кореляції, конкретизації, та пояснення.

Тактика прямої кореляції відображає повний збіг комунікативних інтенцій партнерів по діалогу та інформаційних обсягів вихідної та реагуючої реплік, наприклад:

There have been reports in the press that the government will finally seize assets of some oil companies that are not paying taxes.

Their oil will be seized and that will be the end of it (Newsweek 24.08.1998).

У поданому прикладі репліку інтерв'юера можна розглядати як прихований запит підтвердження правильності інформації. Відповідь респондента про те, що у компаній, які не сплачують податки, заберуть нафту, є прикладом тактики прямої кореляції. Репліка респондента є повноскладовим реченням, що виражає підтвердження і відбиває правильність інформації інтерв'юера.

Матеріал дослідження свідчить, що при повторній номінації у репліці респондента відбувається не тільки збіг інформаційного обсягу обох реплік, але і звуження інформації, поданої у вихідний репліці, з метою конкретного вираження її змісту, що задовольняє максиму повноти інформації [Грайс 1985, с. 222], наприклад:

I understand that you and President Clinton get along well.

We are in regular contact over all of these issues. It's a very, very close contact

(Newsweek 26.04.1999).

Перший мовленнєвий акт респондента є проявом тактики **конкретизації**, яка забезпечується кореляцією предикатної номінації вихідної та реагуючої реплік, за рахунок конкретизації лексичного значення предиката вихідної репліки *(we are in*

regular contact). Конкретизація виду діяльності супроводжується конкретизацією способу протікання дії *regular contact.* Другий мовленнєвий акт цього мовленнєвого ходу є також конкретизацією способу протікання дії *(a very, very close contact).*

Тактика пояснення передбачає тлумачення репліки респондента як фактора-причини по відношенню до змісту вихідної репліки. У текстах-інтерв'ю, звичайно, мовленнєвий хід респондента, що актуалізує дану тактику, складається з кількох мовленнєвих актів, наприклад:

One of the issues you have stressed is reducing immigration.

We were the first to discuss the problem of immigration. With the fall of the Iron Curtain, many people tried to come to Austria. We can only accept as many immigrants as we have jobs and housing. If we accept too many immigrants [when] we have an increasing unemployment rate, this could spark a social conflict. We are not anti-immigration. We are situated in the middle of Europe, and it would be stupid to say that we can't have any immigration. But we could reduce it or stop it for some period (Newsweek 13.01.1997).

У поданому мінімальному діалозі респондент використовує тактику пояснення. Перший мовленнєвий акт є експліцитним виразом згоди, підтвердження змісту репліки інтерв'юера: респондент повідомляє, що його партія першою почала обговорювати проблему імміграції. Респондент висловлює думку-пояснення явища, на яке вказує інтерв'юер (зменшення імміграції). На мовному рівні така тактика виражається граматичними зв'язками між висловлюваннями. Це зв'язки логічної обумовленості, каузальності, причинно-наслідкового виведення одного з іншого. У наведеному прикладі реалізація цих зв'язків втілюється синтаксичними і лексико-граматичними засобами: союзами причинно-наслідкової семантики *(if),* сурядними зв'язками у ланцюжку простих речень та у складному реченні.

У мовленнєвому ході респондента мовленнєві акти можуть бути пов'язані значенням пояснення і значенням уточнення, при цьому мають місце як уточнюючо-конкретизуючі, так і уточнюючо-узагальнюючі відносини.

You've spoken about a relationship in the Baltic region that would include not just Scandinavian countries, but also the nations of the former Soviet Union.

My perspective is that it is possible to make this area a bridge between the European Union and Russia. [It could become] the strongest growing region in Europe. Remember, there is a very well educated work force in the area, and extremely cheap. So if we handle this in an intelligent way, we might have 20 years of high growth in front of us (Newsweek 07.10.1996).

У цьому прикладі респондент обирає тактику пояснення з ***уточнюючо-конкретизуючими*** відносинами. Конкретизуюча кореляція встановлюється між об'єктними номінаціями *(регіон Балтики* :: *найбільш зростаючий регіон у Європі, міст між Європейським Союзом і Росією)* і відбувається зі збільшеним ступенем експресивності, чому сприяє використання порівняльного ступеня прикметника з інтенсифікуючим значенням *the strongest growing region in Europe,* семантика іменника *a bridge between the European Union and Russia.* Додаткова інформація актуалізується в аргументуючих мовленнєвих актах.

When you were called a moral historian, I think what was also meant was that there is a sense of morality running through your work.

Good writers have to be moralists. You must have values. Without values you can't write. I can't think of a good writer who has not been a moralist (Newsweek 16.03.1998).

У вищенаведеному мінімальному діалозі респондент використовує тактику пояснення з ***уточнюючо-узагальнюючими*** відносинами. Узагальнююча кореляція встановлюється між суб'єктними номінаціями шляхом заміни особового займенника *you* на іменник з широкою семантикою *good writers* та на займенник *you* з узагальнюючим значенням.

Під час спілкування позиції комунікантів нерідко виявляються полярними. У таких випадках застосовується **конфліктна стратегія демонстрації ставлення респондента до повідомлення інтерв'юера.** Ця стратегія представлена кількома тактиками: протиставлення, пояснення незгоди, зміщена відповідь, вказівка на недоречність висловлювання та тактика мовчання.

Під **тактикою протиставлення** розуміється такий вид діалогічної взаємодії, за яким окремі елементи відповіді протиставляються окремим елементам вихідної репліки на основі ототожнення більшості елементів, які входять в обидві репліки [Артеменко 1991, с. 93]. У сфері протиставлення реалізуються два принципи: принцип антитези і принцип протиставного компромісу [Ляпон 1986, с. 152].

Тактика антитези виражає діаметральну протилежність явищ, про які йде мова в ініціальній та реагуючій репліках.

Israeli Intelligence has implicated the head of one of your security services in the recent killings of Palestinians who sold land to Jews.

It is not right – not true completely (Newsweek 16.06.1997).

У цьому прикладі респондент обирає тактику протиставлення, що знайшла відображення в експліцитному запереченні *It is not right.*

Репліка респондента може виражати протиставний компроміс, в основі якого покладено ідею "деякої невідповідності". Експлікатори тактики протиставного компромісу фіксують увагу на деталі або обставині, які необхідно взяти до уваги, і тим самим накладають обмеження на абсолютну істинність повідомлення інтерв'юера, наприклад:

You've said in an editorial that Iran is one possible force behind these bombs.

I said people mentioned that possibility, and others. But I'm not accusing any of them. I mentioned Iran, but personally I don't think so. I mentioned Iraq, and personally I don't think so (Newsweek 27.01.1997).

Мовленнєвий хід респондента у цьому мінімальному діалозі є прикладом тактики протиставного компромісу. Перший мовленнєвий акт респондента є експліцитним виразом згоди, підтвердження змісту репліки інтерв'юера. Оскільки респондент не зовсім згодний з інтерв'юером, він використовує тактику протиставного компромісу, фіксуючи увагу на деталях, які обмежують абсолютну істинність повідомлення інтерв'юера. Експлікатором принципу протиставного компромісу є релятив *but* та заперечні речення: респондент вказує, що він нікого не звинувачує. Хоч респондент і згадував Іран, але особисто він так не вважає. Він згадував Ірак, але він особисто так не вважає.

Тактика пояснення незгоди респондента передбачає тлумачення його репліки як фактора-причини незгоди з інтерв'юером, негативного ставлення до змісту репліки співрозмовника, наприклад:

You've been personally criticized for an interview in which you said you wanted square to be awash with blood.

I was misunderstood. I didn't say I "hoped for" bloodshed. I used the word qidai. *That means "expect". I didn't say* xiwang, *"hope for". Can you imaging someone saying they "hoped for" bloodshed? But I did feel at the time we had to expect something bad, that we had to prepare for the worst* (Newsweek 09.06.1997).

У цьому прикладі респондентка використовує тактику пояснення незгоди з повідомленням інтерв'юера. Мовленнєвий хід респондентки містить аргументацію незгоди. Так, думку про те, що респондентку не зрозуміли, підтримано аргументами: респондентка не казала "сподіваюсь" на кровопролиття, а використала слово *qidai,* що означає "очікувати", вона не казала *xiwang*, "сподіваюсь." У якості аргументу респондентка наводить риторичне запитання *Can you imaging someone saying they "hoped for" bloodshed?*

Конфліктна стратегія демонстрації ставлення респондента до репліки інтерв'юера може реалізовуватися за допомогою **тактики зміщеної відповіді**, яка будується на сукупності мовленнєвих прийомів, спрямованих на зміщення вектора реагування у бік ухилення від ведення розмови на неприємну для респондента тему. Тактика зміщеної відповіді пов'язана з вимушеною чи невимушеною неадекватною інтерпретацією комунікативного наміру інтерв'юера і пропозиційного змісту вихідної репліки. Результатом неадекватності інтерпретації є порушення логічного ходу діалогу, пов'язане з незацікавленістю респондента підтримувати розмову на запропоновану тему, наприклад:

Some other former generals, such as Dan Shomron, have said they prefer a peace treaty with Syria to keeping a permanent military presence on the Golan.

We live in a democracy. Of course, there were people who expressed their views [differently] in the past – I'm not talking about Dan Shomron. I worry about the flexibility of their opinions when there is a change in politics (Newsweek 05.10.1992).

У цьому прикладі репліка респондента свідчить про його небажання обговорювати проблему мирної угоди з Сирією. Він обирає тактику зміщеної відповіді. Реакція респондента звернена до пресупозиції репліки інтерв'юера, а саме до кваліфікативної пресупозиції третьої особи, тобто респондент дискредитує як експертів осіб, чия думка наводиться інтерв'юером. Відповідь респондента спрямована не на актуальну інформацію репліки інтерв'юера, а на дискредитацію третьої особи: його хвилює гнучкість поглядів людей, що не погоджувалися з ним. Розглянемо інший приклад цієї тактики:

Many Russian film critics objected to your film's sympathetic portrayal of violent Russian soldiers, given the enormous civilian casualties in the Chechen war.

Russian critics don't understand a lot of things. They have very local, rather than global, eyes. They haven't learned to be more universal yet. It's like they are still in a cage. "Prisoner of the Mountains" is not about war in and of itself. It's about the relationships of people involved in war. The film is based on a book by Tolstoy written long before the Chechen war. The war in the Caucasus is now over. The film could be about Afghanistan. It could be about Bosnia. Or Tajikistan. My point is that I feel sorry for people on both sides of the battlefield. The main theme of the film is that it's easier to kill a man than to love him, and that theme is timeless (Newsweek 16.06.1997).

У цьому прикладі респондент використовує тактику зміщеної відповіді. Його реакція спрямована на кваліфікативну пресупозицію осіб, чию думку наводить інтерв'юер (російські кінокритики), тобто респондент (російський режисер) дискредитує їх як експертів з даної проблеми: на його думку, російські критики не розуміють багатьох речей, оскільки вони ще не навчилися бути більш універсальними. Їх дискредитація досягається за допомогою негативних предикатів: *don't understand, haven't learned;* прикметників з негативною семантикою, підсилюючої частки *very*, порівняльних зворотів: *very local, rather than global, eyes; like they are still in a cage.* Але респондент не закінчує цим розмову. Його мовленнєвий хід включає ще одну тактику – тактику пояснення незгоди респондента з поглядом, висловленим у репліці інтерв'юера.

Тактика вказівки на недоречність висловлювання спрямована на експлікацію недоречності, абсурдності змістових і формальних параметрів репліки інтерв'юера. Комунікативною метою респондента є припинення розмови на певну тему або зміна його перспективи, наприклад:

Syria's foreign minister has said Israeli acceptance of the June 4, 1967, border is precondition for negotiations.

You can't expect me to run the actual negotiations for a peace agreement with Syria through the pages of leading American publications. It should be done between us and

Syria. And the Americans have a lot to contribute – to assure stability and provide the strategic umbrella and financial safety net (Newsweek 08.11.1999).

Репліка респондента коректує функціональні характеристики вихідної репліки. Комунікативна мета респондента полягає в експлікації неадекватності прагматичного оформлення репліки інтерв'юера у плані соціально-ролевих відносин мовців. Репліка респондента експлікує комунікативне значення вихідної репліки і виражає його критику респондентом: на його думку, не можна очікувати, що він буде вести переговори про мирну угоду з Сирією на сторінках провідних американських видань. Інші мовленнєві акти даного мовленнєвого ходу змінюють перспективу розмови.

Як свідчить фактичний матеріал, іноді респондент притримується **тактики мовчання**. Під **мовчанням** розуміють такий тип мовленнєвого акту, в якому відсутній локутивний компонент (лакуна на фоні мовлення [Маслова 2002, с. 47], але присутні ілокуція і перлокуція, тобто зберігається комунікативний намір мовця і справляється певний перлокутивний вплив. Мова йде про комунікативно значуще мовчання, яке виконує певну знакову функцію у вербальній комунікації [Богданов 1986, с. 12], наприклад:

There has been widespread speculation on where you'll live after you get out of the White House. There have been more sightings of you than Elvis.

[Laughter] (People 29.12.1997-05.01.1998).

У поданому прикладі мовчання дозволяє респондентові уникнути запитання інтерв'юера. Причина того, що респондент надає перевагу мовчанню, полягає у "специфіці конкретних позамовних умов" [Богданов 1986, с. 14-15], а саме: респондент (президент США Б.Клінтон), напевне, не бажає передчасно поширювати інформацію про своє майбутнє місце проживання, що зрозуміло для інтерв'юера.

Отже, у текстах-інтерв'ю кожен учасник комунікації застосовує певні види комунікативних тактик, які є складовою частиною комунікативної стратегії мовців. Респондент у текстах-інтерв'ю притримується стратегій інформування та демонстрації власного ставлення до репліки інтерв'юера. Стратегії респондента є конфліктними або неконфліктними.

Стратегія демонстрації власного ставлення до репліки інтерв'юера представлена неконфліктними тактиками прямої кореляції, конкретизації і пояснення, і конфліктними тактиками протиставлення, пояснення незгоди, зміщеної відповіді, вказівкою на недоречність висловлювання та мовчанням.

Перспективою подальших розвідок у даному напрямку є дослідження аргументативних стратегій і тактик комунікантів у даному типі тексту, гендерні особливості аргументації.

Література

Артеменко Т.Н. Прагматика и семантика инициального констативно-ответного микродиалога: Дис… канд. филол. наук: 10.02.04. – К., 1991. – 186 с. *Бендецкая М.Е.* Стратегии и тактики речевого убеждения // Стратегии коммуникативного поведения: Материалы докладов Международ. науч. конф., Минск, 3-4 мая 2001 г.: В 3 ч., Ч. 1. – Минск: Минск. гос. лингв. ун-т. – 2001. – С. 115-118. *Богданов В.В.* Молчание как нулевой речевой акт и его роль в вербальной коммуникации // Языковое общение и его единицы: Межвуз. сб. науч. тр. / Отв. ред. И.П.Сусов. – Калинин: Калининск. гос. ун-т. – 1986. – С. 12-17. *Грайс Г.П.* Логика и речевое общение: Пер. с англ. // Новое в зарубежной лингвистике. – М.: Прогресс. – 1985. – Вып. 16. Лингвистическая прагматика. – С.217-237. *Зинченко Я.Р.* Коммуникативные стратегии в дискурсе Гельмута Коля // Стратегии коммуникативного поведения: Материалы докладов Международ. науч. конф., Минск, 3-4 мая 2001 г.: В 3 ч., Ч. 1. – Минск: Минск. гос. лингв. ун-т. – 2001. – С. 35-37. *Ляпон М.В.* Смысловая структура сложного предложения. – М.: Наука, 1986. – 199 с. *Маслова В.А.* Феномен молчания: коммуникативные аспекты // Форма, значение и функции единиц языка и речи: Материалы докладов Международ. науч. конф., Минск, 16-17 мая 2002 г.: В 3 ч., Ч. 1. –

Минск: Минск. гос. лингв. ун-т. – 2002. – С. 47-48. *Семенцова І.* Комунікативна стратегія як елемент теорії комунікації // Мовні концептуальні картини світу. Зб. наук. пр. – К.: Прайм-М. – 2002. – № 6. – С. 161-166. *Сысоева Т.А.* Реализация стратегий автора в текстах массовой коммуникации // Стратегии коммуникативного поведения: Материалы докладов Международ. науч. конф., Минск, 3-4 мая 2001 г.: В 3 ч., Ч. 1. – Минск: Минск. гос. лингв. ун-т. – 2001. – С. 95-99. *Тарасова И.П.* Речевое общение, толкуемое с юмором, но всерьёз. – М.: Высшая школа, 1992. – 174 с. *Ухванова И.Ф., Маркович А.А.* Тематические коммуникативные стратегии в дискурсе печатного издания Европарламента 'Tribune Pour l'Europe' // Стратегии коммуникативного поведения: Материалы докладов Международ. науч. конф., Минск, 3-4 мая 2001 г.: В 3 ч., Ч. 1. – Минск: Минск. гос. лингв. ун-т. – 2001. – С. 94-104. *Чайка Л.В.* Питальні висловлювання у комунікативному аспекті (на матеріалі англ. мови): Дис… канд. філол. наук: 10.02.04. – К., 1998. – 163 с.

БЕЗНОСА А.П.
(Полтавський держ. пед. ун-т ім. В.Г.Короленка)

ФУНКЦІОНАЛЬНО-ПРАГМАТИЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПИТАНЬ ЯК ІНДИКАТОРІВ КАТЕГОРІЇ ВВІЧЛИВОСТІ

Розвиток комунікативної граматики зумовив системний підхід до аналізу функцій мовних одиниць. У зв'язку з цим є актуальним дослідження функцій питальних речень. „Питальне речення – модальний різновид речення, за допомогою якого мовець, використовуючи спеціальні засоби, насамперед інтонаційні та лексико-граматичні, запитує про що-небудь з метою одержати інформацію" [Українська мова 2007, с. 500]. Питальне речення, вилучене з контексту і конкретних умов реалізації – багатофункціональне: у своїй первинній функції питання спрямоване на отримання конкретної інформації, у вторинній – на вираження емоцій, оцінок, увічливого спонукання, експресивного ствердження чи заперечення, для встановлення чи підтримки контакту тощо. Основним критерієм розрізнення таких функцій виступає *запит мовця* як універсальна категорія питальності. Н.Ф.Баландіна наголошує, що „за поняттям запиту інформації стоїть не тільки потреба в її отриманні, а й підготовка фізичного і психологічного зв'язку між співрозмовниками для її сприйняття" [Баландіна 2002, с.124]. І.С.Шевченко зазначає, що „питальні речення виявляють різні комунікативні властивості в залежності від логіко-семантичного характеру ситуації, у якій вони функціонують, контексту, співвідношення ілокутивних сил висловлювання, вихідної і заключної інтенції мовця, прагматичної сили висловлювання, характеру планованого і реального ефекту, а також від сукупності екстралінгвістичних, соціокультурних і психологічних умов здійснення конкретного мовленнєвого акту, які визначають характеристики адресата й адресанта, вибір каналу зв'язку" [Шевченко 1998, с. 97].

Розгляду функціонального потенціалу питальних речень присвячено чимало праць у зарубіжній та вітчизняній лінгвістиці (Н.Ф.Баландіна, Є.Н.Бєляєва, І.Р.Вихованець, Р.Конрад, О.М.Пєшковський, Г.Г.Почепцов, Дж.Сьорль, І.С.Шевченко та інші). Мета нашого дослідження – установити та описати функціонально-прагматичний потенціал питальних речень, дотичних до категорії ввічливості. Комунікативний аналіз спрямований на вивчення конкретних смислів, які передаються у формі питання та на з'ясування його місця серед інших мовленнєвих актів. Варто зазначити, що для розгляду бралися до уваги одиниці, які скоріше індикують не значення запиту, а виявляють інші смисли, зумовлені інтенцією мовця і ситуацією.