

УДК 81-115

Миرونюк Л. В.¹, Юренко С. А.²

¹ старш. викл. НУ «Запорізька політехніка»

² студ. гр. Т-322 НУ «Запорізька політехніка»

ФУНКЦІЇ ПИТАЛЬНИХ РЕЧЕНЬ: АСПЕКТ УКРАЇНСЬКОЇ КОМУНІКАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ

Питальні речення (ПР) були предметом наукових розвідок таких науковців, як І. Р. Вихованець, С. Ф. Гедз, В. А. Гладка, Є. Є. Кобчук, О. Г. Почепцов, І. В. Шевченко та ін. Мета нашої роботи – розглянути функції питальних речень з погляду комунікативної культури українців.

ПР: *Як справи? Що нового (доброго, хорошого)? Як ведеться? Як поживаєте?* – в українській комунікативній культурі виконують фатичну функцію, бо вживаються для встановлення контакту, а значення запиту інформації є додатковим. Також є речення, що містять питання про дозвіл на отримання інформації: *Чи дозволите (дозвольте) запитати (поцікавитися)...? Чи (не) можу я Вас запитати? Чи (не) міг би я Вас запитати?* Вони сприяють встановленню контакту і передбачають реакцію згоди або відмови продовжувати далі комунікативний акт.

Можемо виокремити ПР, що містять пропозицію, яка потребує неоднозначної реакції співрозмовника, як-от: *(Чи) Ви побудете в нас ще? (Чи) ми почекаємо на нього? Може б, випили чогось? Кави або чаю?* Тобто мовиться про те, що комуніканти, дотримуючись принципу ввічливості, ініціює можливість вибору відповіді – позитивної (згоди) чи негативної (відмови). Урахування бажання співрозмовника (виконання / не виконання запропонованої дії, емоційно-експресивне ствердження чи заперечення) є важливою прагматичною ознакою ввічливого питання, зокрема: *Чи можна на хвилинку зайняти вашу увагу? Не могли б провести вечір з нами?* Також, виражаючи прохання, ПР можуть містити прихований наказ, наприклад: *Чи не могли б ви подати звіт за тиждень до зазначеного в наказі терміну.* Тож прямої вказівки немає, сентенція наче виражає прохання, але очікувана дія зрозуміла обом мовцям.

ПР-запрошення: *Чи можу запросити Вас...? Ви не дасте згоди запросити Вас? Ви не проти пообідати зі мною? Як Ви ставитеся до того, щоб завтра зустрітися?* тощо – характерні для ділової комунікації. Такі вирази є категоричним спонуканням до дії, тобто за адресатом зберігається право вибору – погодитися або ж відмовитися.

Отже, ПР в українській комунікативній культурі сприяють врегулюванню міжособистісних стосунків співрозмовників. Вони можуть виконувати як фатичну (встановлення мовленнєвого контакту) так і спонукальну (мовці звертаються з проханням, просять дозволу, висловлюють пропозиції, дають поради чи навіть накази) функції.