

Ірина МЕЛЬНИК,

orcid.org/0000-0001-8163-7422

кандидат філологічних наук,

доцент кафедри англійської мови

Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка

(Кам'янець-Подільський, Хмельницька область, Україна)

melnykirina28@gmail.com

КООПЕРАЦІЯ ЯК ГАРМОНІЙНИЙ СЦЕНАРІЙ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОВОКАЦІЙНОГО МОВЛЕННЯ

Статтю присвячено дослідженню кооперації як ефективного способу реалізації провокаційного мовлення. Провокаційне мовлення розглядається як особливий тип міжособистісного спілкування, метою якого є досягнення провокатором бажаної вербальної реакції. Спосіб досягнення цієї реакції визначає орієнтацію спілкування на конфлікт чи кооперацію. Оптимальний спосіб мовленнєвого спілкування прийнято називати ефективним, гармонійним, кооперативним. У ситуаціях провокаційного мовлення задля досягнення комунікативної мети виникає необхідність та потреба у налагодженні кооперативної (гармонійної) міжособистісної взаємодії. У рамках кооперативної комунікативної взаємодії основною інтенцією провокатора є досягнення комунікативної мети за врахування інтересів співрозмовника і досягнення співпраці. Передусім провокатору необхідно створити комунікативний контакт зі своїм співрозмовником, сприятливий мікроклімат, адже атмосфера взаєморозуміння позитивно впливає на перебіг комунікації. Кооперативна комунікативна ситуація провокаційного мовлення характеризується симетричними відношеннями між комунікантами, партнерством, балансом комунікативних статусів, ефективністю й оптимальністю спілкування, ввічливістю з боку провокатора, застосуванням кооперативних стратегій спілкування. Якщо провокатор створює для реципієнта позитивне емоційне середовище, то, відповідно, адресат легше і швидше буде йти на контакт і взаємодіяти з провокатором, проте не слід забувати, що така поведінка провокатора є вдаваною, адже кооперацію він розглядає як один зі способів досягнення комунікативної мети. Кооперація – досягнення згоди, рівноваги, унаслідок чого спостерігається підсилення ефективності та успішності провокаційної комунікації. Усе це впливає на кінцевий результат комунікативної взаємодії і сприяє успішному досягненню провокатором поставленої комунікативної мети.

Ключові слова: *провокаційне мовлення, кооперація, комунікативна взаємодія, комунікативна мета.*

Iryna MELNYK,

orcid.org/0000-0001-8163-7422

Candidate of Philological Sciences,

Associate Professor at the Department of the English Language

Kamianets-Podilskyi Ivan Ohienko National University

(Kamianets-Podilskyi, Khmelnytskyi region, Ukraine)

melnykirina28@gmail.com

COOPERATION AS A HARMONIOUS SCENARIO FOR THE REALIZATION OF PROVOCATIVE SPEECH

The article deals with cooperation as an effective way to implement provocative speech. Provocative speech is considered as a special type of interpersonal communication, the purpose of which is to achieve the desired verbal reaction from the recipient. The way to achieve this reaction determines the orientation of communication on conflict or cooperation. The optimal way of speech communication is called effective, harmonious, cooperative. In situations of provocative speech in order to achieve a communicative goal there is a need to establish cooperative (harmonious) interpersonal interaction. Within the framework of cooperative communicative interaction, the main intention of the provocateur is to achieve a communicative goal, taking into account the interests of the interlocutor and achieving cooperation. First of all, the provocateur needs to establish communicative contact with his interlocutor; a favorable microclimate, because the atmosphere of mutual understanding has a positive effect on the course of communication. The cooperative communicative situation of provocative speech is characterized by symmetrical relations between communicators, partnership, balance of communicative statuses, efficiency and optimality of communication, politeness on the part of the provocateur, application of cooperative communication strategies. If the provocateur creates a positive emotional environment for the recipient, then, accordingly, the recipient will be easier and faster to contact and interact with the provocateur; but do not forget that such behavior of the provocateur is pretended and false, because he sees cooperation as one of the ways to achieve communicative goals. Cooperation is achieving agreement, balance, resulting in increased efficiency and success of provocative communication. All this affects the outcome of communicative interaction and contributes to the successful achievement of the provocateur's communicative goal

Key words: *provocative speech, cooperation, communicative interaction, communicative goal.*

Постановка проблеми. Міжособистісна комунікація – це мотиваційно зумовлений процес спілкування, викликаний потребами, інтересами та мотивами співрозмовників. Вступаючи в інтеракцію, комунікант намагається вплинути на партнера по комунікації для того, щоб досягти бажаного. Спілкування, яке розраховане на результат, завжди пов'язане з мовленнєвим впливом, який розглядається в аспекті його цілеспрямованості, мотиваційної зумовленості та запланованої ефективності.

Проблема впливу мови на людину з метою отримання інформації пов'язана з явищем провокації. Провокаційне мовлення розглядається як особливий тип міжособистісного спілкування, метою якого є досягнення провокатором бажаної вербальної реакції. Спосіб досягнення цієї реакції визначає орієнтацію спілкування на конфлікт чи кооперацію.

Аналіз досліджень. Ми поділяємо думку Н. І. Формановської, що «під час кооперативного спілкування оцінки, стосунки, наміри комунікантів не суперечливі, знаходяться у відповідності, тому тексти будуються у тональності згоди. У конфліктному спілкуванні оцінки як поточної ситуації, так і загальних позицій, намірів знаходяться у протиріччі, тому тексти будуються у тональності незгоди, розбіжності, конфлікту» (Формановська, 2002: 18). Так, А. Т. Ішмуратов виокремлює три види спілкування: співробітництво, суперництво і конфлікт/конфронтацію. Зауважимо, що конфронтацію він презентує як «хворобливий» вид спілкування, а співробітництво і суперництво – як «здорове» спілкування (Ішмуратов, 1996: 180).

Мета статті – дослідження кооперативного спілкування як одного зі способів реалізації провокаційного мовлення.

Виклад основного матеріалу. У ситуаціях провокаційного мовлення задля досягнення комунікативної мети виникає потреба у налагодженні кооперативної (гармонійної) міжособистісної взаємодії. Оптимальний спосіб мовленнєвого спілкування прийнято називати ефективним, гармонійним, кооперативним, спрямованим на досягнення консенсусу. У його вивченні розглядають шляхи створення мовленнєвого комфорту для учасників комунікації, засоби, які використовують комуніканти для забезпечення гармонійного спілкування (Третьякова, 2003).

Кооперативна комунікація на відміну від конфліктної пов'язана з дотриманням правил (принципів) мовленнєвого спілкування, основу яких становлять Принцип кооперації (Grice, 1975) та відповідні йому максими спілкування, суть якого формулюється так: «Твій комунікативний внесок на певному етапі діалогу повинен бути таким, якого

потребує спільно прийнята мета (напрямо) цього діалогу», а також Принцип увічливості (Етикетності) (Leech, 1983), який ієрархічно підкорює собі Принцип кооперації. Саме дотримання Принципу увічливості створює атмосферу позитивної міжособистісної взаємодії та забезпечує благодатне тло для реалізації комунікативних стратегій і тактик. Здебільшого «мовець нехтує максимами, керуючись принципами більш високого порядку – соціальними. Коли існує вибір між імовірністю образити партнера і перспективою неточно висловитися, ми зазвичай вибираємо останнє, порушуючи максимум Манери («Говори ясно»))» (Іссерс, 2008: 66). Як стверджує Н. І. Формановська, об'єднання максимум П. Грайса і максимум Дж. Ліча (а іноді і протиставлення) створює умови успішного спілкування, тобто досягнення запланованого партнерами результату (Формановська, 2003: 56).

Принципи кооперації та увічливості, безумовно, не є єдиною запорукою кооперативної комунікації. Поняття кооперації часто співвідносять із поняттям ефективності (Ширяєв, 1996; Стернін, 2003), під яким розуміють «оптимальний спосіб досягнення поставлених комунікативних цілей» (Ширяєв, 1996: 14). Отже, кооперативним можна вважати таке спілкування, меті якого відповідає його результат.

Не менш важливою характеристикою кооперативного спілкування є баланс стосунків між співрозмовниками. Гармонійна комунікація передбачає дотримання паритетності в комунікативному процесі, що вимагає «зміни ролей і постійного балансування між власними інтересами і інтересами співрозмовника» (Матвеева, 2000: 48).

У кооперативних ситуаціях провокаційного мовлення виникає потреба у налагодженні кооперативної мовленнєвої взаємодії. Для досягнення поставленої комунікативної мети необхідно створити комунікативний контакт зі своїм співрозмовником, сприятливий мікроклімат, адже атмосфера взаєморозуміння позитивно впливає на перебіг комунікації. Для провокатора важливою є демонстрація особливого, довірливого статусу міжособистісних стосунків, не забуваючи про власні комунікативні інтенції та наміри.

У кооперативних ситуаціях провокаційного мовлення основним інструментом впливу є згода. У рамках кооперативної комунікативної взаємодії основною інтенцією провокатора є досягнення комунікативної мети за врахування інтересів співрозмовника і досягнення співпраці. Отже, у такій ситуації провокатор реалізує власні наміри та зберігає нормальні міжособистісні стосунки зі своїм комунікативним партнером.

Першочерговими і вирішальними для кооперативних комунікативних ситуацій провокаційного мовлення щодо інших складників ефективної комунікації ми вважаємо емоційний стан та емоційну налаштованість учасників комунікативного процесу. Оскільки мовлення є відображенням внутрішнього стану людини в конкретний момент, то саме емоційний стан визначає, що й як комунікант буде говорити і сприймати. У зв'язку із цим можна стверджувати, що емоційний стан є важливим чинником, що впливає на успішність чи неуспішність комунікації загалом (Барташова, 2009: 12). Тобто якщо провокатор створює для реципієнта позитивне емоційне середовище, то, відповідно, адресат легше і швидше буде йти на контакт і взаємодіяти з провокатором.

Уміння успішно будувати комунікативний процес за збереження гармонійної інтеракції є невід'ємною частиною комунікативної компетенції провокатора. Кооперативна комунікативна ситуація провокаційного мовлення характеризується симетричними відношеннями між комунікантами, партнерством, балансом комунікативних статусів, ефективністю й оптимальністю спілкування, ввічливістю з боку провокатора, застосуванням кооперативних стратегій спілкування. Провокатор ставиться до реципієнта як до рівноправного учасника комунікації, на якого варто зважати. Такі стосунки хоча й рівноправні, проте обережні, засновані на згоді інтересів і намірів, адже провокатор передусім прагне реалізувати свій комунікативний задум, і такий тип комунікативної поведінки допомагає йому загалом. Кооперація – досягнення згоди, рівноваги, унаслідок чого спостерігається підсилення ефективності та успішності провокаційної комунікації. Усе це впливає на кінцевий результат комунікативної взаємодії і сприяє успішному досягненню провокатором поставленої комунікативної мети.

Є випадки, коли для гармонізації інформаційного обміну і для досягнення очікуваного перлокутивного ефекту, а саме отримання бажаної інформації, провокатору необхідно використовувати різні підходи, які відповідають комунікативній ситуації, оскільки мовленнєва діяльність ґрунтується на надмовленнєвих завданнях. Стратегія підлабузництва – це лінія мовленнєвої поведінки провокатора, що полягає у встановленні контакту і підтримці гарних стосунків із реципієнтом, які полегшують провокатору досягнення комунікативної мети. Адресант-провокатор намагається з корисливою метою догодити реципієнту для того, щоб він міг йому довіряти і, відповідно, швидше йти на контакт. Стратегічне завдання

провокатора – викликати симпатію, довіру та прихильність із боку свого співрозмовника і забезпечити інформативну співпрацю.

Розглянемо приклад кооперативної взаємодії у провокаційному мовленні:

[Doorbell rings. Mrs. Stafford opens the door]
MRS. STAFFORD: (surprised) Marisol. MARISOL: I'm sorry to bother you. This letter came to the house a few days ago. It's addressed to you. (She gives Mrs. Stafford a letter) MRS. STAFFORD: Oh, it's just some promotional thing. It's not important. MARISOL: I wasn't sure. You won't tell Taylor I stopped by, will you? MRS. STAFFORD: Of course not. MARISOL: Some mail still comes to the house for you. I try to save it, but she makes me throw it away. If she knew I brought something for you, she would just scream at me. MRS. STAFFORD: Taylor screams at you? MARISOL: She has become this crazy nightmare. To tell you the truth... I don't know how much more I can take. MRS. STAFFORD: Would you like some tea? MARISOL: Yeah. *[Later inside the house]* MRS. STAFFORD: So why don't you just quit? MARISOL: I've thought about it. But now it looks like I won't have to. You see, Taylor is trying to convince Michael to move to New York. MRS. STAFFORD: New York? MARISOL: She thinks you're gonna tell the whole town about her past, and she is scared to death. MRS. STAFFORD: Ha! She should be. (Chuckles) MARISOL: Of course, she deserves what she gets, but it might be better for you if they don't leave town. MRS. STAFFORD: How so? MARISOL: Mrs. Stafford ... (Sets cup down) I think Michael is still in love with you. MRS. STAFFORD: He has a funny way of showing it. Leaving me for Hooker Barbie? MARISOL: But I watch him. He's always talking about you. He's always looking at pictures of you. MRS. STAFFORD: Really? MARISOL: He's starting to realize he made a mistake. But, you know, if they leave town, move to New York, well, you know how it is. Out of sight, out of mind. (Sighs) MRS. STAFFORD: I'm gonna write Taylor a letter. MARISOL: Oh? MRS. STAFFORD: I'll promise that I won't tell anyone what I know. I'll say it's because of my deep and continuing affection for Michael. MARISOL: And I'll give her the letter. MRS. STAFFORD: Oh, no. (Scoffs) Not her. You give it to him so he knows how I feel. MARISOL: Oh, that is brilliant. MRS. STAFFORD: Ahh. (Chuckles) MARISOL: Unless someone else knows about Taylor's past. If word gets out, they'll still move. MRS. STAFFORD: Nobody else knows. MARISOL: How did you find out? MRS. STAFFORD: Evelyn Powell told me. MARISOL: How does Evelyn know? MRS. STAFFORD: Oh, it was her husband who first hired Taylor. MARISOL: Adrian hired Taylor? MRS. STAF-

FORD: He propositioned her while she was working in some diner. Apparently, he does that sort of thing. MARISOL: Wait. I'm confused. Adrian Powell uses prostitutes? MRS. STAFFORD: Oh. Not for himself. He gives them as gifts to his friends. MARISOL: What? MRS. STAFFORD: Yep. Evelyn calls it his disgusting little hobby. He brings those women right into their house. That's how Evelyn first met Taylor and that girl who got murdered. MARISOL: Flora Hernandez. MRS. STAFFORD: Oh, yes. In addition to being their maid, Flora was also Adrian's whore] (Devious maids).

Наведений діалог має неофіційний характер і реалізує провокацію в кооперативній ситуації побутового дискурсу, а саме розмові між Місіс Стефорд (реципієнт) і Марісоль (провокатор). Марісоль працює служницею в будинку колишнього чоловіка місіс Стефорд Майкла, який покинув її заради іншої жінки, Тейлор. Місіс Стефорд дізналася, що Тейлор у минулому була повією, і погрожує всім про це розповісти. Марісоль, яка не лише прислужує у будинку Тейлор, а вже стала їй близькою подругою, вирішила поговорити з колишньою дружиною Майкла, місіс Стефорд, і дізнатися, звідки в неї ця інформація, а також залагодити ситуацію на користь Тейлор.

Для реалізації своєї комунікативної мети, а саме дізнатися про минуле Тейлор, а також зробити так, щоб ця інформація не поширилася далі, провокатор (Марісоль) будує свою мовленнєву поведінку згідно зі стратегією підлабузництва, яка в рамках даної комунікативної ситуації та обставин, що склалися, виявляється оптимальною та ефективною. Стратегічний задум адресанта-провокатора здійснюється за допомогою таких тактик:

– тактика догодження (1) *Some mail still comes to the house for you. I try to save it, but she makes me throw it away... You won't tell Taylor I stopped by, will you? 2) Taylor is trying to convince Michael to move to New York ... She thinks you're gonna tell the whole town about her past, and she is scared to death.* Провокатор хоче догодити реципієнту, виконавши певну послугу і наголошуючи на тому, що вона порушує заборону своєї роботодавиці, а також ділиться інформацією, яка виявляє приховані наміри Тейлор, справжню сутність справи, чим на початковому етапі розмови прагне викликати доброзичливість та симпатію до своєї персони;

– тактика обмови (1) *If she knew I brought something for you, she would just scream at me; 2) She has become this crazy nightmare. To tell you the truth... I don't know how much more I can take*) виражена простими розповідними та умовними реченнями. Метакомунікативна одиниця, яка

виражена інфінітивним зворотом *to tell you the truth*, виконує функцію коментаря пропозиційного змісту висловлювання, вказуючи на правдивість інформації, що повідомляється. Провокатор намагається обмовити свою хазяйку й у такий спосіб викликати прихильність в очах реципієнта, оскільки адресат також негативно ставиться до Тейлор. Отже, провокатор намагається психологічно зблизитися з адресатом;

– тактика виявлення позитивних наслідків для реципієнта (*...it might be better for you if they don't leave town. Mrs. Stafford ... I think Michael is still in love with you... He's always talking about you. He's always looking at pictures of you... He's starting to realize he made a mistake. But, you know, if they leave town, move to New York, well, you know how it is. Out of sight, out of mind.*). Провокатор за допомогою лестощів намагається вказати реципієнту на вигоду для нього, якщо адресат нікому не розповість інформацію, якою володіє. Така мовленнєва поведінка провокатора позитивно оцінюється реципієнтом, викликає симпатію з його боку, тому він невимушено надає бажану інформацію й обіцяє нікому не розповідати, чим і забезпечує реалізацію комунікативної мети провокатора. Провокація реалізується за допомогою умовної конструкції *Unless someone else knows about Taylor's past. If word gets out, they'll still move.* Директив у цьому разі має імперативну іллокутивну спрямованість і спонукає реципієнта до виконання вербальної дії. Реципієнт утілює намір провокатора за допомогою комісиву *Nobody else knows ... I'll promise that I won't tell anyone what I know*, тобто мовленнєвого акту, іллокутивна мета якого полягає у зобов'язанні нікому не розповісти правду. Оскільки провокатору вдалося крок за кроком завоювати довіру реципієнта, подальші його мовленнєві дії будуються на основі тактики «питання – відповідь» для того, щоб довідатися, як реципієнт дізнався інформацію про минуле Тейлор.

У поданій комунікативній ситуації переважають акустичні невербальні засоби спілкування, а саме сміх, зітхання та паузи, які супроводжують і доповнюють мовну інтеракцію.

Головним стратегічним завданням провокатора було викликати у реципієнта прихильність до себе і кооперативним шляхом отримати бажану інформацію. Провокатор у даній ситуації постає гнучким типом мовної особистості, оскільки вмilo орієнтується в комунікативній ситуації, і завдяки правильному психологічному підходу та настрою на початковому етапі розмови йому вдається довідатися потрібну інформацію. Зауважимо, що хоча провокатор за своєю соціальною роллю є служни-

цею і займає нижчу соціальну позицію порівняно з реципієнтом, у даній комунікативній ситуації це не має великого значення, оскільки комунікативна стратегія підлабузництва сприяла тому, щоб нейтралізувати цю відмінність між ними. Провокатор постає кооперативним типом мовної особистості, тобто демонструє позитивне ставлення до реципієнта, враховує його інтереси, прагне до співробітництва. Тут панує гармонійна атмосфера спілкування, розмова ґрунтується на особистісній довірі комунікантів, проте важливо зауважити, що все це має вдаваний характер. Адресат не відчуває комунікативного дискомфорту чи загрози, тому він не прагне будувати свою комунікативну діяльність на принципі оборони та захисних тактик. Гармонійна поведінка провокатора викликає взаємну реакцію з боку реципієнта, тому він також проявляє себе як кооперативна мовна особистість, проте реґідний комунікант, оскільки нездатний розпізнати справжні наміри провокатора. Реципієнт легко йде на контакт, цілком природно і щиро надає інформацію, а провокатор проявляє себе як умілий комунікант, який має навички планування і передбачування процесу міжособистісної інтеракції.

Стратегію підлабузництва ми розглядаємо як кооперативну, оскільки провокатор досяг перлокутивного ефекту, зберігши комунікативну рівновагу, тобто баланс міжособистісних стосунків. Дана стратегія передбачає викривлення, перекручування та перебільшення певних фактів і допускає порушення Принципу кооперації,

зокрема максими якості. Оскільки, з огляду на соціальну регуляцію спілкування, Принципу ввічливості часто надають вищого статусу (Яшенкова, 2010: 102), ми вважаємо доцільним пріоритет під час реалізації стратегії підлабузництва надати Принципу ввічливості, мета якого полягає у забезпеченні гармонізації інформаційного обміну. Порушення максими якості не йде в розріз із намірами реципієнта, а, навпаки, виконує кооперативну функцію – сприяє встановленню відвертості, симпатії та прихильності адресата, які є ключовими чинниками в реалізації комунікативного задуму провокатора.

Висновки. Отже, адресант-провокатор у гармонійних (кооперативних) ситуаціях провокаційного мовлення поводить себе як кооперативна мовна особистість. Він створює доброзичливу, привітну атмосферу спілкування, демонструє зацікавлення, увагу до теми розмови, певну відвертість у спілкуванні. Наявність у співрозмовників спільних інтересів, відсутність соціальної нерівності лише сприяють налагодженню їхніх міжособистісних стосунків. Важливу роль відіграє наявна інформація, фонові (пресупозиційні) знання, якими володіє провокатор стосовно реципієнта, що дає змогу адресанту-провокатору заздалегідь спрогнозувати стратегічний план спілкування та мовленнєвої поведінки. Створення привітної атмосфери, вияв поваги та уваги, ввічливості до співрозмовника сприяють ефективній реалізації комунікативної стратегії і досягненню перлокутивного ефекту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Барташова О. А. Соблюдение и нарушение принципов речевого общения в ситуациях деловой коммуникации : учебное пособие. Санкт-Петербург : СПбГУЭФ, 2009. 48 с.
2. Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. Москва : ЛКИ, 2008. 288 с.
3. Ішмуратов А. Т. Конфлікт і згода. Основи когнітивної теорії конфліктів. Київ : Наукова думка, 1996. 190 с.
4. Матвеева Т. В. Нормы речевого общения как личностные права и обязанности. *Юрислингвистика-2: русский язык в его естественном и юридическом бытии* : межвузовский сборник научных трудов. Барнаул : Алтайский гос. университет, 2000. С. 40–49.
5. Стернин И. А., Ларина Т. В., Стернина М. А. Очерк английского коммуникативного поведения. Воронеж : Истоки, 2003. 185 с.
6. Третьякова В. С. Конфликт как феномен языка и речи. *Известия Уральского государственного университета*. 2003. № 27. URL: [http://proceedings.usu.ru/?base=mag/0027\(03_142003\)&xsl=showArticle.xslt&id=a16&doc=../content.jsp](http://proceedings.usu.ru/?base=mag/0027(03_142003)&xsl=showArticle.xslt&id=a16&doc=../content.jsp).
7. Формановская Н. И. Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход. Москва : Рус. яз., 2002. 216 с.
8. Ширяев Е. Н. Культура русской речи и эффективность общения. Москва : Наука, 1996. 441 с.
9. Яшенкова О. В. Основи теорії мовної комунікації : навчальний посібник. Київ : Академія, 2010. 312 с.
10. Grice H. P. *Logic and Conversation. Syntax and Semantics*. New York : Academic Press, 1975. Vol. № 3. P. 41–58.
11. Leech G. *Principles of Pragmatics*. New York : Longman Linguistic Library, 1983. 250 p.
12. Devious maids. Wiping away the past URL: http://www.addic7ed.com/serie/Devious_Maids/1/3/Wiping_Away_the_Past.

REFERENCES

1. Bartashova O. A. Sobludeniie s narusheniie printsypov rechevogo obshcheniia v situatsiah delovoy kommunikatsii [Observance and violation of the principles of speech communication in situations of business communication]: uch. posobie. Spb. : Izd-vo SPbGUEF, 2009. 48 s. [in Russian].
2. Issers O. S. Kommunikativnyie strategii s taktiki russkoi rechi [Communicative strategies and tactics of Russian speech] M. : Izdatelstvo LKI, 2008. 288 s. [in Russian].
3. Ishmuratov A. T. Konflikt i zgoda. Osnovy kognityvnoi teorii konfliktiv [Conflict and consent. Fundamentals of cognitive conflict theory]. K.: Naukova dumka, 1996. 190 s. [in Ukrainian].
4. Matveeva T. V. Normy rechevogo obshcheniia kak lichnostnyie prava i obiazanosti [Norms of speech communication as personal rights and responsibilities]. Jurislinguistics-2: the Russian language in its natural and legal existence. Barnaul, 2000. S. 40-49. [in Russian].
5. Sternin I. A., Larina T. V., Sternina M. A. Ocherk angliyskogo kommunikativnogo povedeniia [Essay on English communicative behavior]. Voronezh: Istoki, 2003. 185 p. [in Russian].
6. Tretyakova V. S. Konflikt kak fenomen yazyka i rechi [Conflict as a phenomenon of language and speech]. Izvestia. Ural Federal University Journal. 2003. № 27. URL: [http://proceedings.usu.ru/?base=mag/0027\(03_142003\)&xsl=showArticle.xslt&id=a16&doc=../content.jsp](http://proceedings.usu.ru/?base=mag/0027(03_142003)&xsl=showArticle.xslt&id=a16&doc=../content.jsp) [in Russian].
7. Formanovskaia N. I. Rechevoie obshcheniie: kommunikativno-pragmaticheskiy podhod [Speech communication: communicative-pragmatic approach]. M. : Rus. language, 2002. 216 p. [in Russian].
8. Shiryaev E. N. Kultura russkoy rechi i effektivnost obshcheniia [The culture of Russian speech and the effectiveness of communication]. M. : Nauka, 1996. 441 s. [in Russian].
9. Yashenkova O. V. Osnovy teorii movnoi komunikatsii [Fundamentals of the theory of language communication]: textbook. K.: VTS «Akademii», 2010. 312 s. [in Ukrainian].
10. Grice H. P. Logic and Conversation. *Syntax and Semantics*. New York : Academic Press, 1975. Vol. № 3. P. 41-58.
11. Leech G. Principles of Pragmatics. New York : Longman Linguistic Library, 1983. 250 p.
12. Devious maids. Wiping away the past URL: http://www.addic7ed.com/serie/Devious_Maids/1/3/Wiping_Away_the_Past.