

outlook of the people. Thus the comparison of concepts existing in the consciousness of different cultures makes it possible to identify their mutual and specific characteristics.

Key words: *gender concept, experimental method, the semantic structure, online communication, receptive experiment.*

Статтю рекомендовано до друку
кандидатом філологічних наук, доцентом кафедри іноземних мов
Воєно-дипломатичної академії імені Євгенія Березняка
І.А. Ломакіною

Мирослава Човганюк
(Вінниця)

УДК 811.111'38(73)

РЕАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЙ НЕГАТИВНОЇ ВВІЧЛИВОСТІ В АНГЛОМОВНОМУ ДИСКУРСІ ІНТЕРВ'Ю (на матеріалі ток-шоу Ларі Кінга)

У статті наведено докладний аналіз стратегій негативної ввічливості та висвітлено їх функціонування в межах дискурсивного простору ток-шоу Ларі Кінга. Автор вказує, що стратегії негативної ввічливості пов'язані з наданням свободи дій адресату, із задоволенням його потреби в недоторканності своєї території. Стратегії негативної ввічливості – це стратегії уникнення, тобто негативна ввічливість полягає в уникненні, а також у пом'якшенні тих мовних актів, які могли б загрожувати негативному обличчю людини, наприклад, накази, критичні зауваження, прямі прохання на адресу співрозмовника і т.д. Таким чином, стратегії негативної ввічливості охоплюють основні прийоми, які використовуються комунікантами в повсякденному спілкуванні і наочно показують, як діє механізм людських взаємин. Значна увага приділяється саме тактикам негативної ввічливості, які використовуються інтерв'юером та респондентом для досягнення поставлених цілей.

Ключові слова: *дискурсивний простір ток-шоу, негативна ввічливість, стратегія негативної ввічливості, мовленнєвий акт, негативне «обличчя» адресата.*

Постановка проблеми. Упродовж останніх років значну увагу лінгвісти зосереджували на вивченні норм і правил комунікативної поведінки учасників інтеракції у різних умовах спілкування. І хоча комунікативні норми не мають обов'язкового характеру, більшість мовців вважають за потрібне їх дотримувати, перш за все, щоб забезпечити ефективну комунікацію. Успішність комунікативної взаємодії визначається не тільки і не стільки знанням лінгвістичного рівня мови, а рівнем володіння правилами мовлення певної мовної спільноти. Мовленнєва поведінка та вибір засобів спілкування визначаються культурою, соціальними відносинами, моральними цінностями людей, які розмовляють цією мовою [2].

Особливу увагу привертає проблема функціонування негативної ввічливості, однією зі стратегій якої є використання непрямих мовленнєвих актів з метою уникнення прямого втручання в комунікативний простір адресанта та пом'якшення висловлювань, що загрожують його особі. Видається важливим проаналізувати з комунікативно-прагматичних позицій застосування мовцем непрямих вербальних конструкцій у процесі вербального спілкування та окреслити зазначений феномен в окремих дискурсивних практиках, зокрема, ток-шоу Ларі Кінга, що, власне, і зумовлює **актуальність** нашої розвідки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В кінці ХХ ст. з'явилась велика кількість робіт, які присвячені питанню ввічливості і різним аспектам її вивчення як зарубіжними (Арндт Х., Блюм-Кулька Ш., Гуді Е., Каспер Г., Кульмас Ф., Кашер А., Кочман Т., Лакофф Р., Сіфіанов М., Уотс Р., Фрейзер Б., Хаус Дж., Хванг Дж.-Р. та ін.) так і вітчизняними вченими (Бабич Н.Д., Білоус М. П., Богдан С. К., Литовченко В. Н., Мельничук О. С., Миронюк О. М., Плющ Н.П., Стельмахович М. Г., Телеки М. М., Чмут Т., Шинкарук В. Д.). На початку нового століття були опубліковані нові праці з даної проблематики і запропоновано інші погляди щодо подальшої розробки теорії ввічливості (Байрактароглу А., Дончева- Навратілова О., Ілен Дж., Кнап-Потхоф А., Ліч Дж., Лочер М., Мілз С., Повольна Р., Сіфіанов М., Уотс Р., Ференчік М., Фукушіма С., Хелд Г., Холмз Дж. та ін.).

Метою даного дослідження є окреслення особливостей функціонування негативної ввічливості в межах мас медійного простору інтерв'ю, що у свою чергу ставить перед нами **завдання** висвітлити та охарактеризувати мовленнєву реалізацію стратегії негативної ввічливості в англомовному дискурсі інтерв'ю (на матеріалі ток-шоу Ларі Кінга).

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглядаючи стратегії негативної ввічливості у дискурсивному просторі ток-шоу Ларі Кінга, ми спираємось на визначення негативної ввічливості П. Браун та С. Левінсона, за якими «негативна ввічливість – це корекція, спрямована на негативне обличчя адресата: його бажання, щоб не виникало перешкод його свободі дії, а його увагу не займали» [3, с. 129].

Негативна ввічливість як аспект глобальної стратегії ввічливості, за П. Браун та С. Левінсоном реалізується у десяти локальних стратегіях: «Висловлювайся у непрямий спосіб»; «Запитуй, будь ухильним»; «Будь песимістичним»; «Мінімізуй ступінь втручання»; «Стався з повагою»; «Вибачайся»; «Удавайся до імперсоналізації мовця і слухача»; «Представляй акт, що загрожує «обличчю», як загальне правило»; «Використовуй номіналізації»; «Дай зрозуміти, що слухач робить послугу мовцю, а не навпаки» [3, с. 131].

Стратегії негативної ввічливості лежать у площині надання свободи дій адресату і пов'язані з задоволенням його потреби в недоторканості власної території та передбачають уникнення й пом'якшення тих мовних актів, що загрожують негативному обличчю індивідууму, зокрема, критичні зауваження, накази тощо.

Стратегія 1 «Висловлюйся у непрямий спосіб» («Be conventionally indirect») полягає у зменшенні ступеню комунікативного тиску на адресата за рахунок опосередкованих засобів передачі інформації та зреалізовується в імпліцитних МА [3, с. 132].

Серед тактик, що актуалізують стратегію 1 в англомовному інтерв'ю на матеріалі ток-шоу, виокремлюємо тактику заохочення і тактику підготовчого запиту. До мовленнєвих засобів першої групи тактик відносимо питально-заперечне речення *Why don't you do a little for us? DION: I knew you were going to ask me to sing. But I'm certainly glad, because I love to sing for you and for the people* (One-on-One with Celine Dion; Aired December 22, 2010).

До першої групи також належить мовленнєвий засіб *How about + V + ing: LARRY KING: Thank you so much, Wolf. We're right on top of things. In a couple of moments, we'll talk with Senator John McCain. He got a nice referral tonight from the president. I have a suggestion though. How about talking about our first polls first and the effect of the polls will be on the people in that House tonight?* (Coverage of the Democratic Convention; Aired July 26, 2004).

Тактика підготовчого запиту зреалізовується засобами модального дієслова *could: LARRY KING: Could you tell us about the start, please? When and where did you learn guitar?* (Encore: Interview with Willie Nelson; Aired August 15, 2010).

Стратегія 2 «Запитуй, будь ухильним» («Question, hedge») частково пов'язана з попередньою стратегією, адже в результаті пряме питальне висловлювання трансформується в непряме і передбачає використання маркерів невпевненості (хеджів) [3, с. 142].

Однією із поширених у ток-шоу є тактика опосередкованого запиту інформації: *LARRY KING: All right. Could you tell us what you make of the Charlie Rangel matter? JOE BIDEN: Well, you know, I – ... LARRY KING: Could you tell us if he is a friend? JOE BIDEN: He is a friend. I give you my word, I don't know the detail, the charges, but when the Ethics Committee run – a bipartisan committee rules that he violated X number of rules of the House, then, you know, it's hard to argue against* (Interview with Joe Biden; Aired November, 18, 2010).

До зазначеного засобу додається також непряме питання, інтродуковане фразою *I was wondering: LARRY KING: I was wondering if you think Pelosi a great leader? JOE BIDEN: Well, I think she is. I think she's a very, very effective and competent person. She gets things done* (Interview with Vice President Joe Biden; Aired November, 18, 2010). Наступною в реалізації даної стратегії є тактика обмеження власною оцінкою та тактика припущення.

У дискурсивному просторі ток-шоу стратегія ухильності також актуалізується за допомогою тактики пом'якшення категоричності висловлювання, представлені різноманітним мовним засобом: *LARRY KING: What do you mean by «Imperfect Angel» in the title? Didn't you sort of want the song to be in the album* (Encore: Interview with Mariah Carey; Aired November 8, 2009).

Поширеною в англомовному дискурсі інтерв'ю є тактика перепитування, яка передбачає уточнення, до складу якої входять лексичні одиниці із семою «правильність» типу *correct? right?* та ін. У реалізації стратегії ухильності в дискурсі значну роль відіграє тактика паузації [5, с. 175]. У дискурсивному просторі інтерв'ю тактика паузації містить такі коментарі невпевненості, як *you know, I mean, It's just*; фонетичні повтори: *er ... er, um, hmm* а також багатокрапку, наприклад: *LARRY KING: You put the title in the title of the album, but erm.... don't include the song. CAREY: Um-hmm. KING: So the obvious question is... CAREY: Why are you doing it?* (Interview with Mariah Carey; Aired November 4, 2009).

Смисл стратегії 3 «Будь песимістичним» («Be pessimistic») полягає у вираженні сумніву, невпевненості у доречності відповідного висловлювання [3, с. 171].

Вербалізація цієї стратегії відбувається за допомогою ключових фраз *Huh! Typical!, The country's going to the dogs, What did you expect?, I could have told you, There's always something, Mustn't grumble, Better make the best of it, Never mind* [4, с. 405].

Стратегія маніфестації песимізму є характерною для ток-шоу Ларі Кінга і реалізується найчастіше за все застосуванням тактики прояву сумніву: *WONDER: If I could ask you a question, how have you enjoyed? You have met so many different personalities. LARRY KING: I have enjoyed every minute of it. WONDER: Really?* (Encore: Interview with Stevie Wonder; Aired December 23).

Для мовної реалізації стратегії маніфестації песимізму вживаються основні засоби 1) заперечно-стверджувальні розділові запитання; 2) умовний стан дієслів; 3) лексичні одиниці на позначення сумніву (*doubt, not sure, possibly, maybe, probably, perhaps*).

Стратегія 4 «Мінімізуй ступінь втручання» («Minimize the imposition») пов'язується з пом'якшенням шкоди негативному «обличчю» адресата в комунікації [2, с. 176]. В межах стратегії мінімізації ступеню втручання вживаються тактика наголошення обмеженої квантитивності об'єкту дії та тактика зазначення недовготривалості дії: *SEINFELD: Speaking of food. LARRY KING: Wait a second. I'm going to get to that after this question* (Encore: Interview with Comedian Jerry Seinfeld; Aired December 26, 2010); *LARRY KING: Could we talk a little bit about your voice. Did you always know you had that voice? STREISAND: Well, when I was a young girl, I kind of – yes, I was the kid on the block with a good voice* (Encore: One-on-One with Barbra Streisand; Aired December 30, 2010) [2, с. 178].

Стратегія 5 «Стався з повагою» («Give deference») полягає у тому, що мовець принижує себе чи підвищує «обличчя» адресата.

Стратегія маніфестації поваги притаманна інтерв'ю Ларі Кінга з відомими політичними діячами сучасності, зреалізовується тактиками номінації соціального статусу адресата, демонстрації підвищеного емоційно-оцінного ставлення до нього і приниження компетенції адресанта у професійній галузі, на якій знається адресат: *LARRY KING: Mr. Prime Minister, we thank you for joining us. We know – let's start right off, we know that you're eligible to run again for the presidency in 2012. Are you thinking about doing that?* (Interview with Russian Prime Minister Putin Aired December 1, 2010); *LARRY KING: Mr. President, thank you for being with us on our 25th anniversary week. BARACK OBAMA, PRESIDENT OF THE UNITED STATES: Larry, congratulations on 25 wonderful years. KING: Thank you. It's been a special honor. OBAMA: Unbelievable. KING: And an honor to be here and be with you. OBAMA: Thank you* (Interview with President Obama; Aired December 16, 2010); *LARRY KING: Little do I know about the grand design of the universe compared to you, Stephen. Why is it important to find it? HAWKING: I believe everyone should have a broad picture of how the universe operates and our place in it. It is a basic human desire. And it also puts our worries in perspective* (Interview with Stephen Hawking; Aired September 10, 2010).

Стратегія ввічливості 6 «Вибачайся» («Apologise»), що полягає у визнанні провини за скоєння maleфактивної дії, зреалізовується засобами декількох тактик, чотири із яких описані П. Браун та С. Левінсоном [2, с. 187-190]:

-тактика визнання завданої шкоди (*admit impingement*), в тому числі застосування номінацій принижування (*humbly*): *STEWART: You know what you are? You're the last guy out of a burning building, my friend. (LAUGHTER) LARRY KING: Jon. STEWART: You are... LARRY KING: Stop. STEWART: Oh, I'm sorry, am I – are we on CNN right now? LARRY KING: You're on – yes.*

STEWART: *I thought this was, like, the pre-show banter* (Encore: Interview with Jon Stewart; Aired December 28, 2010);

-тактика визнання мовцем небажання зашкодити адресату (indicate reluctance): LARRY KING: *Guys, how does an animal commit suicide?* O'BARRY: *I think it's quite common. I believe it's quite common. They're not automatic air breathers like we are. They can end their life any time they want by not taking the next breath. And I think this happens quite often in captivity.* LARRY KING: *Oh, okay.* O'BARRY: *And you'll see some of this – I'm sorry* (Did SeaWorld Help Cause Death of a Killer Whale Trainer; Aired August 23, 2010);

-тактика надання всеохоплюючих пояснень (give overwhelming reasons) щодо причин малефективної дії мовця: DOBSON: *I think it helped, because people began to understand. Cloning was involved. Rush said day after day after day it was not just stem cells, it's cloning, and that's what the point was.* LARRY KING: *Well, then, I apologize for calling it ridiculous. But it looked weird. It just may be a bad word.* (Interview with Dr. James Dobson's; Aired November 14, 2010);

-тактика прохання про надання вибачення адресатом з метою елімінації почуття провини, яка полягає у повному визнанні своєї провини, що слугує запитом щодо отримання виправдання: LARRY KING: *Conan now wishes to publicly apologize.* O'BRIEN: *I apologize to all the women out there and some of the men. Hope, my apologies are accepted.* LARRY KING: *What was that?* O'BRIEN: *Do you know what those are? Those are jeggings. It's all the craze now, Larry.* O'BRIEN: *But I wore jeggings. I have a motto on this new show. If I say I'm going to do something, I do it* (Interview with Conan O'Brien; Aired December 13, 2010).

Стратегія 7 «Удавайся до імперсоналізації мовця і слухача» («Impersonalise S and H») спрямована на уникнення прямої загрози негативному «обличчю» адресата внаслідок відмови від особистісно-орієнтованого спілкування і переходу до більш безособистісного, абстрактного, що на лексичному рівні засвідчується уникненням учасниками ток-шоу вживання займенників *I, you, we* [2, с. 190]. Дана стратегія актуалізується у просторі програми за допомогою наступних різновидів тактик: тактики посилення на масові авторитети, тактики посилення на окремі невизначені авторитети, тактики маскуванню особистої думки, тактики виводу комунікантів з дискурсивного простору.

Прагматичний потенціал першої тактики може бути представлений наступним прикладом: LARRY KING: *Well, it's – how do you – you're an attorney, Pat?* PATRICK TILLMAN, SR., PAT TILLMAN'S FATHER: *I am.* KING: *Any attorney would say, I want to know – I want to get answers here. Why can't you get answers?* (Interview with Pat Tillman's Parents; Aired August 16, 2010).

Наступною є тактика посилення до окремих неозначених авторитетів. Таке апрелювання до неідентифікованих джерел, що пом'якшує категоричність думки і зменшує тиск на співрозмовника, засвідчується даним фрагментом інтерв'ю Л. Кінга: DOBSON: *Yeah. Someone said, «There are two German Shepherds in my chest fighting» and somebody asked, «Which one wins?» and he says «The one I feed»* (Interview with Dr. James Dobson's; Aired November 14, 2010).

У межах тактики посилення до неозначених авторитетів нами ідентифіковані випадки демонстрації плюралізму: GORE: *Some countries are coming to grips with addressing it effectively. Others are still kind of circling the problem* (Interview with Al Gore; Aired November 15, 2009); KING: *Should the president deploy 40,000 more troops, as General McChrystal wants? There are other experts saying don't. Others say pull out* (Interview with Al Gore; Aired November 15, 2009).

З метою запобігання небезпеки акцентування уваги на власному «я» у дискурсивному просторі ток-шоу використовується тактика маскуванню особистої думки, яка презентована на синтаксичному рівні безособовим реченням *it seems; appears*: STREISAND: *It seems to be so much easier to raise money for cancer than it is for heart disease, when it's the number one killer of women in the world, not even just in our country* (One-on-One with Barbra Streisand; Aired December 15, 2010). Іншим мовним засобом задіювання цієї тактики може виступати суб'єктна інфінітивна конструкція.

Тактика виводу комунікантів з дискурсивного простору зреалізовується за допомогою пасивного звороту, який зменшує категоричність висловлювання: LARRY KING: *But shouldn't, frankly, you have focused on jobs before the health bill?* JOE BIDEN: *Well look...* LARRY KING: *In*

retrospect. JOE BIDEN: In retrospect, that can be argued, and some argued that beforehand (Interview with Joe Biden; Aired November, 18, 2010).

Стратегія 8 «Представляй акт, що загрожує «обличчю», як загальне правило» («State the FTA as a general rule») [2, с. 206] застосовується коли мовець має бажання зняти з себе відповідальність за виконання акта, який загрожує «обличчю», посилаючись на загальноприйняте з його точки зору правило, при цьому застосовується тактика маніфестації загальноприйнятих правил і вимог, що регулюють поведінку членів соціуму, характеру їх взаємовідношень, взаємодії і спілкування: *HARPER: Obesity is pandemic now which is why this show is so popular now. I believe that it's iconic. It's changing the face of America, if not the world. People are trying very hard to lose weight. LARRY KING: Wow! You should try to feed the hungry at the same time. HARPER: That's what we are doing now! We are teaming up with General Mills and Feeding America to not only get people to lose weight, but to also give food to the hungry. So we, right now – as of today, we have 1.3 million pounds of food that are going to be delivered to local food banks and over 51,000 pledges.* (The Biggest Losers; Aired January 12, 2009).

Стратегія 9 «Використовуй номіналізацію» («Nominalize») передбачає використання так званого «іменникового стилю» [2, с. 207].

Як зазначає О. Малая, саме «іменниковий стиль з його абстрактністю, узагальненістю і об'єктивністю призводить до ефекту відсторонення мовця і адресата від змісту висловлювання, тому він пом'якшує іллокутивний смисл акту, що загрожує «обличчю»» [1, с. 171], що яскраво ілюструє дискурсивний фрагмент інтерв'ю зі Снупом Доггом: *COLBERT: Smoking marijuana illegal. You are aware of that, sir. SNOOP DOGG: I actually am under the influence of medical marijuana. Actually, a doctor prescribed. COLBERT: Was it Dr. Dre?* (Interview with Snoop Dogg; Aired April 10, 2010).

Нами не було виявлено приклади реалізації стратегії 10 «Дай зрозуміти, що слухач робить послугу мовцю, а не навпаки» (*Go on record as incurring a debt, or as not indebting*) у дискурсі англомовного інтерв'ю на матеріалі ток-шоу Ларі Кінга.

Висновки дослідження і перспективи подальших наукових розвідок. Таким чином, вищезазначені стратегії негативної ввічливості сприяють зменшенню комунікативного тиску на співрозмовника, уникненню конфліктів, запобіганню комунікативним невдачам. Мовець вдається до різних тактик, наприклад, використання засобів пом'якшення категоричності висловлювання (модальні фрази, розділові запитання, прислівники, модальні дієслова, частки, мовні звороти) для досягнення підсиленого самозвинування, мінімізації вторгнення, вираження ввічливого песимізму та ін. У свою чергу, стратегії негативної ввічливості також підкреслюють бажання мовця соціально відсторонитися від співрозмовника.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Малая О. Ю. Реалізація мовленнєвих стратегій ввічливості у дискурсі німецькомовних Інтернет-форумів : Дис.канд. наук: 10.02.04 - 2009. – 231 с.
2. Степанов Ю. С. Основы общего языкознания / Юрий Сергеевич Степанов. - [2-е изд.]. - М. : Просвещение, 1975. - 271 с.
3. Brown P. Politeness: Some Universals in Language Use / P. Brown, S. Levinson. – L., NY, etc. : CUP, 1987. – 345 p.
4. Fox K. Watching the English, Second Edition: The Hidden Rules of English Behavior / Kate Fox. – New York: Nicholas Brealey America, 2014. – 600 p.
5. Hyland K. Stance and engagement : a model of interaction in academic discourse / K. Hyland // Discourse studies.– 2005. – Vol. 7 (2). – P. 173–192.
6. King L. “Larry King Live” on CNN / Larry King [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://edition.cnn.com/TRANSCRIPTS/lkl.html>

Човганюк М. Реализация стратегий негативной вежливости в англоязычном дискурсе интервью (на материале ток-шоу Лари Кинга).

В статье приведен подробный анализ стратегий негативной вежливости и обозначено их функционирование в рамках дискурсивного пространства ток-шоу Лари Кинга. Автор указывает, что стратегии негативной вежливости связаны с предоставлением свободы действий адресату, и с его потребностью сохранить неприкосновенной свою личную территорию. Стратегии негативной вежливости - это стратегии избегания, то есть отрицательная вежливость заключается в избегании, а также в смягчении тех речевых актов, которые могли бы угрожать негативному лицу

человека, например, приказы, критические замечания, прямые просьбы в адрес собеседника и т.д. Таким образом, стратегии негативной вежливости охватывают основные приемы, используемые коммуникантами в повседневном общении и наглядно показывают, как действует механизм человеческих взаимоотношений. Значительное внимание уделяется именно тактикам негативной вежливости, которые используются интервьюером и респондентом для достижения поставленных целей.

Ключевые слова: дискурсивное пространство ток-шоу, негативная вежливость, стратегия негативной вежливости, речевой акт, отрицательное «лицо» адресата.

Chovhanyuk M. Strategies of Negative Politeness in the English Discursive Interview (based on Larry King's talk show).

The article deals with the detailed analysis of ten negative politeness strategies and highlights their operation within the discursive space of Larry King talk show. The author points out that the negative politeness strategies are connected with granting a freedom of action to the addressee, and with his requirement to keep the personal territory inviolable. Negative politeness strategies may be described as strategies of avoidance that also consist of mitigating those speech acts that could threaten negative face of a man, for example, orders, criticisms, direct requests to the interlocutor, etc. Thus, negative politeness strategies cover basic techniques used by communicants in everyday life and demonstrate how the mechanism of human relationships operates. Considerable attention is paid to the tactics of negative politeness that are used by the interviewer and respondent in order to reach their communicative goals.

Key words: discursive space of the talk show, negative politeness, strategy of negative politeness, speech act, negative «face» of the recipient.

Статтю рекомендовано до друку
кандидатом філологічних наук, доцентом кафедри англійської філології
Вінницького державного педагогічного університету імені Михайла Коцюбинського
І.Є. Грачовою

Svitlana Chugu
(Vinnytsia)

УДК 821.111.367:81'22

REALISATION OF COMMUNICATIVE INTENTIONS IN DISCOURSE: COGNITIVE-PRAGMATIC PECULIARITIES OF PERSUASION STRATEGY

The article deals with the study of verbal representation of the communicative intention of persuasion in discourse/text. Linguistic characteristics and pragmatic instruments of speech interaction in the course of realization of speakers' communicative intentions are analyzed within the framework of the communicative situation of persuasion with the aim to research major functions of pragmatically relevant linguistic elements. The variety of the language means used to ensure communicative success and efficiency is believed to be predetermined by the conscious choice on the part of the communicants. Presuppositions in discursive interaction are systematized to reveal their close connection with the communicative goals of the speakers in a concrete situation, that is modelled to reflect structural and parameter components of the real world situation in accordance with the knowledge structures arranged as familiar scripts. The author argues that the use of pragmatically charged and perlocutionary efficient persuasion strategy results in the effectiveness of communicative interaction.

Keywords: verbal representation, knowledge structure, communicative strategy, communicative situation, persuasion strategy, perlocutionary efficiency.

Introduction. Current linguistic theories that focus on the study of communication strategies used by the speakers to achieve their communicative goals and reach their intentions in discourse, take their roots in the researches done by H.P. Grice and G.N. Leech, A.D. Belova [8, 10, 2]. At present relevant understanding of effectiveness of communicative interaction is believed to be realized in accordance with communicative strategies of manipulation and convention, each aiming at different aspects of communication as manipulative strategies are based on the psychological influence on the emotional sphere of the speakers in accordance with communicative intentions while conventional strategies are meant to direct and guide interaction so that to avoid conflicts and misunderstanding with the ultimate goal of reaching consensus/compromise.