

АНАЛИЗ ДИСКУРСА

СИСТЕМНОСТЬ И ДИНАМИЧНОСТЬ АНГЛИЙСКОГО ДЕЛОВОГО ДИСКУРСА: ФУНКЦИОНАЛЬНО-СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Д.С. Храмченко

Кафедра переводоведения и межкультурной коммуникации
Тульский государственный педагогический университет
им. Л.Н. Толстого
проспект Ленина, 125, Тула, Россия, 300026

Целью данной статьи является краткий обзор функционально-синергетической трактовки английского делового дискурса как явления системного и одновременно динамичного. Отмечается способность дискурса эволюционировать как на уровне отдельного фрагмента речи, так и на уровне делового языка в целом. Опираясь на концепцию, разработанную Е.В. Пономаренко, автор рассматривает дискурс как саморегулируемую систему прагма-семантических свойств речи, на которую определяющее влияние оказывает внешняя среда (коммуникативная ситуация и сознание коммуникантов). Первостепенное значение для эффективного вербального общения имеет механизм функциональной нелинейности дискурса — способность смыслового пространства речи синергично образовывать структуры, превосходящие механическое сложение смысловых компонентов. Привлечение методологического аппарата лингвосинергетики позволяет раскрыть траектории движения системы дискурса к коммуникативной цели (аттрактору) и выявить роль конкретных речевых единиц и связей между ними в этом процессе. Делается вывод, что успешность делового общения зависит от того, насколько эффективно взаимодействие между дискурсом и внешней средой. Теоретические рассуждения иллюстрируются примерами из аутентичных англоязычных источников.

Ключевые слова: английский деловой дискурс, функциональная лингвосинергетика, функциональная нелинейность дискурса, деловое общение, риторика.

В современном языковедении одним из перспективных направлений в изучении проблемы системности дискурса является лингвосинергетика. Начав с разработки синергетических аспектов психолингвистики, это направление постепенно распространило сферу своих интересов на другие стороны речевой деятельности. В частности, активно развивается синергетический анализ английского делового дискурса с позиций функционализма. В докторской диссертации Е.В. Пономаренко были разработаны базовые положения *функциональной лингвосинергетики*. В последние годы эта проблематика развивалась в целом ряде научных трудов:

«Лингвосинергетика бизнес-общения с позиций компетентностного подхода (на материале английского языка)» Е.В. Пономаренко; «Ирония в английском деловом дискурсе (функционально-синергетический подход)» Д.С. Храмченко; «Функционально-прагматические свойства кооперативных речевых стратегий и тактик в английском деловом дискурсе» А.В. Радюк; «Функциональные свойства паремий-трансформов в англоязычном публицистическом дискурсе» О.Н. Антоновой и т.д.

Объединяющий эти работы синергетический подход опирается на понимание функционального пространства дискурса как *саморегулируемой системы прагма-семантических свойств* речи. Причем эта система подвижна, в процессе развертывания речевого акта она эволюционирует и реализует свойство функционального синергизма, т.е. порождает в совокупности такой нелинейный смысловой эффект, который, по точному выражению академика Л.В. Щербы, дает «не сумму смыслов, а новые смыслы» [1. С. 24]. Хотя сам Л.В. Щерба не занимался лингвосинергетикой, этот постулат отражает самый важный признак синергических систем — способность саморазвиваться, создавая новые структуры любого уровня и вида за счет внутренних резервов. Неслучайно синергетика квалифицируется как теория самоорганизации сложных систем.

В языке этот механизм наглядно демонстрируют, например, такие явления, как идиоматика, переносное значение и т.п. Так, выражение *pull the trigger* в описании каких-то событий в экономике подразумевает не физическое действие «спуска курка», а некое явление, давшее начало новым тенденциям. В подобном случае реципиент воспринимает текст адекватно именно потому, что языковое сознание человека комбинаторно и образует нелинейные (синергические) смысловые структуры, превосходящие механическое сложение семантических компонентов текста. В этом, согласно Е.В. Пономаренко, и заключается свойство *функционального саморегулирования* речи [2; 3].

Еще одно фундаментальное качество синергических систем — способность адаптироваться к возникающим воздействиям извне. Именно функциональная нелинейность, т.е. несводимость к простой сумме свойств, помогает системе (в нашем случае — дискурсу) сохранять целенаправленное движение к заданной цели (реализации коммуникативного замысла) даже в том случае, если в процессе функционирования системы на нее воздействуют неблагоприятные — хаотизирующие — сигналы внешней среды (непонимание партнера, смена темы, противоречия в рассуждениях и т.п.). Цель развития системы в синергетике называется «аттрактором» (от англ. *attract*), что подчеркивает направленность к ней всех «притягивающихся» элементов. В процессе общения это — важнейшая для партнеров установка, ибо именно таким путем обеспечивается успешность их взаимодействия.

Таким образом, в фокусе внимания функциональной лингвосинергетики находятся процессы формирования функционального (прагма-семантического) пространства дискурса, различные виды функциональных связей между компонентами дискурса, вербальные средства в процессе их взаимодействия на пути к ком-

муникативной цели. Анализируются факторы и способы образования, с одной стороны, системных и стабильных функциональных свойств дискурса, с другой — эволюционных и динамических (вплоть до хаотизации смыслового пространства) явлений и участие конкретных языковых единиц в развитии этих процессов дискурса [4].

С точки зрения функциональной лингвосинергетики английский деловой дискурс (как и другие типы дискурса) представляет собой сложную открытую нелинейную самоорганизующуюся прагма-семантическую систему, постоянно взаимодействующую с внешней средой и проходящую чередуемые этапы хаотизации и упорядоченности [5; 6]. При этом целью существования данной системы является обеспечение конструктивного сотрудничества и партнерских отношений коммуникантов, поиск путей совместного решения возникающих проблем, модификация ситуации общения в пользу его участников, оказание прагматического воздействия на собеседников — все это обеспечивается стабильным адекватным обменом дискурсивной системы смыслов с внешней средой (коммуникативной ситуацией и сознанием коммуникантов), определяющей особенности и жанр дискурса.

Эволюцию, динамику развития рассматриваемого типа дискурса можно наблюдать как на уровне любого конкретного фрагмента, так и на уровне делового языка в целом. Ярким примером служит наблюдаемая в последние десятилетия общая тенденция к отклонению от устоявшейся коммуникативной нормы и пренебрежению некоторыми неоспоримыми ранее правилами делового речевого этикета [6; 7], что в определенной степени можно объяснить усилением процессов демократизации всех сфер жизни современного общества и комплексом иных изменений внешней среды. Эту тенденцию иллюстрируют многие авторы произведений о жизни деловых кругов. Например, в известном романе А. Хейли «Wheels» в эпизоде беседы менеджера торгового центра автомобильной корпорации и одного из держателей акций (отнюдь не закадычных друзей) менеджер объясняет мотивы своей неуступчивости в сделке:

«Remember this: a guy who gets to be a car dealer didn't make the game, he doesn't name the rules. He joins the game and plays the way it's played — for real, like strip poker. You know what happens if you lose at strip poker?»

«I guess so.»

«No guessing to it. You end up with a bare ass» [8].

Авторитетный журнал *The Economist* славится своим «рискованным» (с точки зрения этикета) стилем, хотя его целевая аудитория — квалифицированные экономисты и другие представители серьезного бизнеса:

Does your job seem pointless? Are problems at home draining your zest for work? Is your boss a blithering idiot? Then why not consult the company chaplain? [9]

Изучение подобных тенденций важно не только в теоретическом, но и в практическом плане. Одним из наиболее значимых прикладных аспектов функциональной лингвосинергетики является разработка и описание эффективных прие-

мов речевого воздействия. Сегодня проблема вербального воздействия на людей стоит в ряду чрезвычайно актуальных проблем не только языкознания, но и других гуманитарных наук, поскольку все более распространенным явлением становится не просто воздействие, а манипулирование сознанием, формирование мнения и в целом мировоззрения общества [10]. Задачей лингвистов является серьезный анализ не только средств и методов речевого воздействия, но и возможностей усиления позитивного влияния и защиты от негативного.

Функционально-синергетический подход к деловому дискурсу способствует повышению эффективности бизнес-общения, участникам которого необходимо:

— оказывать прагматическое воздействие на собеседников, сохраняя с ними партнерские отношения;

— представлять свою точку зрения в наиболее выгодном свете, избегая упоминания недостатков или маскируя их при помощи разнообразных языковых средств;

— выявлять завуалированные признаки конфликта или открыто не проявляющиеся намерения противоположной стороны;

— выражать в некоторых случаях негативное отношение к предмету разговора или его участникам в скрытой форме.

Успешная реализация перечисленных задач в процессе бизнес-коммуникации в значительной мере зависит от характерного для синергетики холистического (целостного) и эволюционного мировидения. Удачный выбор и комбинирование равноуровневых линейных и нелинейных речевых средств, использование элементов дискурса и функциональных связей между высказываниями в оптимальной последовательности возможно в том случае, если автор умеет выстраивать функциональную перспективу дискурса таким образом, чтобы она была системно и целенаправленно организована, но в то же время допускала функциональные колебания («флуктуации») и даже противоречия, не уведящие ее, однако, далеко в сторону от намеченной коммуникативной цели (аттрактора), а способствующие адаптации к возникающим в речевой цепи изменениям в развитии смысловой системы, как, например, в книге известного британского миллионера Питера Джонса «Тусоон»:

Contrary to popular belief, the Tycoon is not an arrogant specimen. Quite the opposite. Confident, yes, but all Tycoons feel they are still learning. Arrogance means you know it all and act accordingly. The Tycoon knows they don't and is hungry to learn, always. Having the courage of your convictions and self-belief is neither arrogant nor complacent, but critical to success.

Don't race forward with blind arrogance; be prepared by minimizing risks and learning all you can to maximize your confidence and your chances of achieving the desired result [11].

Акцентируя положительные качества магната, автор формирует общую смысловую систему, комбинируя (между смежно и дистантно расположенными фразами) функциональные связи противопоставления, экспликации, расширения, прагматического комментария.

Совокупный прагматический эффект такого развертывания данного фрагмента подкрепляется активным взаимодействием речевой системы с сознанием реципиента. С одной стороны, автор апеллирует к предубеждению читателя о надменности и самодовольстве магнатов и старается не столько примитивно отвергать, сколько аргументировано развенчивать его, оспаривая знак равенства между самодовольством и уверенностью в себе. С другой стороны, он обосновывает и внушает читателю закономерность противоположных (и важнейших для успеха) качеств у этих людей — осознание того, что «магнат» не значит «гений», и понимание необходимости постоянно узнавать как можно больше нового, извлекая из него уроки и применяя полученные знания для совершенствования бизнеса.

Следовательно, целостно и эволюционно сформированное прагма-семантическое пространство дискурса реализуется благодаря тому, что, во-первых, вся функциональная перспектива дискурса системно выстроена для создания положительного образа магната путем целенаправленного движения смысловых компонентов к этому аттрактору, а во-вторых, функциональные колебания в прагматике дискурса (переплетение и чередование возражения и подтверждения, положительной и отрицательной коннотаций в оценке обсуждаемых качеств, отвлеченно-обобщающих высказываний и прямого обращения к читателю, ироничного использования единиц *specimen, hungry (to learn), race forward, blind arrogance*) придают всей системе дискурса характер разностороннего и убедительного рассуждения.

Таким образом, рациональное планирование функциональной перспективы английского делового дискурса, включающее выбор наиболее приемлемой коммуникативной стратегии в соответствии с поставленной целью и конкретных языковых средств ее реализации, является залогом результативной бизнес-коммуникации.

Функционально-синергетический подход позволяет вскрыть механизмы взаимодействия равноуровневых компонентов английского делового дискурса и смысловых отношений между ними, системные и асистемные явления в процессе развертывания речи и оптимальные модели выстраивания эффективного речевого поведения. Успешность делового общения зависит от целого ряда факторов.

Сознание коммуникантов, являющееся помимо прочего носителем информации об основных типичных особенностях делового дискурса, и отличительные черты коммуникативной ситуации, определяющие специфический жанр делового общения, выступают в качестве внешней среды по отношению к прагма-семантической системе дискурса и оказывают на нее значительное воздействие.

Говорящий/пишущий участник коммуникации стремится использовать вербальное общение (дискурсивную систему смыслов) с целью максимального влияния на речевое и экстралингвистическое поведение партнеров, внесения желаемых корректив в их интеллектуальную, волевою и эмоциональную сферы. Для этого адресанту необходимо структурировать определенную последовательность элементов прагма-семантической системы, в результате чего должен реализоваться закладываемый автором функциональный потенциал речевого произведения,

и у других участников коммуникативного акта (реципиентов) должно сложиться то целостное представление о предмете речи, которое моделирует автор дискурса, формируя функциональное единство и системность связей между высказываниями. Конституенты речевого акта следуют друг за другом в определенной последовательности и обеспечивают осуществление коммуникативной интенции через реализацию функциональных отношений.

Рассмотрим в качестве примера деловую статью с ироничным названием «Psst, Wanna Buy A Law Firm?», в которой речь идет о поправках к законодательству, позволяющих бизнесменам приобретать долю в юридических фирмах:

Lawyers have long considered themselves a breed apart: highly educated professionals, not dim-witted businessmen who think a “whereas” is a man who turns into a small member of the horse family when the moon is full. Many countries bar business types from owning even a bit (much less all) of a law firm. But in Britain, that law changed in October [12].

Автор текста с юмором обыгрывает закрытость юридического сообщества и его нежелание впускать в свои ряды *dim-witted businessmen*. Компоненты *small member of the horse family* и *when the moon is full* играют хаотизирующую роль, т.к. не согласуются с текущей стадией развития прагма-семантической системы, диссонируют с уже функционирующими в ней смысловыми компонентами и нарушают полноценное взаимодействие с внешней средой — коммуникативной ситуацией и сознанием целевой аудитории журнала, которая вряд ли считает всех представителей деловых кругов настолько глупыми.

Воздействующая риторика синергично формируется ключевым приемом гиперболы на фоне других дерегламентирующих языковых средств, которые повышают экспрессивность речи: аллитерации (*man, small, member, family, moon, many*); игры слов (*whereas :: wereass*); импликация авторского окказионализма *wereass*, образованного по аналогии с *werewolf*; разговорной лексемы (*dim-witted*). При этом общий смысл фразы *who think a “whereas” is a man who turns into a small member of the horse family when the moon is full* воспринимается не по линейному принципу обычного сложения семантических компонентов, а совокупно порождает новые смысловые компоненты, т. к. все понимают, что подобный сарказм не может выражать объективную оценку ситуации.

Главная мысль автора прочитывается достаточно легко и порождает не сформулированный, но спонтанно возникающий смысловой компонент: традиция юристов недооценивать бизнесменов необоснована и на самом деле позволяет иронизировать над снобизмом самих юристов (*a breed apart*), отставших в своем понимании деловой жизни.

В классическом, традиционном английском деловом дискурсе прагма-семантическая система проходит естественные для ее развития этапы упорядоченности и хаотизации при активном взаимодействии со всеми подсистемами внешней среды.

Руководствуясь принципом кооперации Г.П. Грайса [13] и установками на сотрудничество, совместный поиск выхода из возникающих проблем, доброжелательное и партнерское отношение друг к другу, коммуниканты сводят к минимуму

наличие в дискурсивной системе речевых элементов, способных вызвать значительное отклонение вектора прагма-семантического развития, так как это может иметь негативные последствия для всех участников общения. Выбор оптимальных языковых средств реализации коммуникативной стратегии в значительной мере зависит от степени подготовленности коммуникантов к вербальному взаимодействию, а также от состояния их концептуальных систем, формирующихся для каждой из сторон вертикальным контекстом. Взаимовлияние смысловой системы и сознания коммуникантов как одной из подсистем внешней среды способствует развертыванию дискурса в конструктивном русле и нивелированию негативных прагма-семантических компонентов.

Например, на сайте международной некоммерческой организации Toastmasters International, деятельность которой направлена на развитие ораторского мастерства у представителей разных профессий, известный бизнесмен Ларс Садманн делится опытом налаживания контакта с аудиторией при помощи правильно подобранной шутки:

I was often called on, as head of finance at Procter & Gamble in Belgium, to engage the company's sales force in a discussion of finance. I started one presentation like this: "Did you know that Belgium is currently an undisputed world champion?" The audience was silent. I then continued: "Belgians are, in general, undisputed champions in coupons used per capita for shopping, far ahead of second-place Americans." I then displayed a bar chart showing all countries, with a crown capping Belgium's figures.

This brought laughter to the audience. Why? Because first, they weren't expecting this type of content in a discussion about finance, and second, the content was slightly painful, since Belgium is a small country and this beautiful place does not have many world champions [14].

Первое высказывание Ларса, открывающее презентацию, как будто настраивает аудиторию на восприятие позитивной информации о Бельгии. Однако отсутствие реакции показывает, что на этом этапе общения взаимодействие с сознанием слушателей пока не оптимизировано — возможно, они ожидают продолжения речи с недоверием, удивлением и т.п. Вводимые далее элементы *coupons* и *for shopping* диссонируют с актуализированными ранее смысловыми компонентами выражения *undisputed world champion*. В прагма-семантической системе дискурса возникают функциональные колебания, нейтрализуемые благодаря усилению взаимообмена с сознанием адресатов и привлечением новых смысловых компонентов шутки. Невербальная реакция собравшихся (*This brought laughter to the audience*) свидетельствует об успешной реализации коммуникативной цели Ларса — создания психологической атмосферы, благоприятной для последующего эволюционирования дискурса в направлении к аттрактору. Сам автор убедительно разъясняет, какие именно компоненты вертикального контекста (внешней среды) способствовали созданию желаемого эффекта на аудиторию.

Адекватный обмен информацией между системой смыслов и другой подсистемой внешней среды — коммуникативной ситуацией — обеспечивает соблюдение существующих в бизнес-общении норм, правил и делового этикета. В этом

плане имеет значение еще один аспект делового общения — существование устной и письменной форм дискурса.

Основной особенностью письменного делового дискурса, с точки зрения функциональной лингвосинергетики, является тот факт, что прагма-семантическая система развивается и проходит этапы хаотизации и упорядоченности, находясь в менее полноценном взаимодействии с внешней средой по сравнению с устным общением.

В силу преимущественно одностороннего обмена информацией (от автора к адресату при отсутствии непосредственной обратной связи) такая подсистема внешней среды, как сознание читателя, имеет относительно меньше возможностей влияния на исходную систему смыслов, которая, в свою очередь, служит, как правило, мощным средством воздействия на реципиента в интересах пишущего субъекта. При этом автор имеет уникальную возможность тщательно продумать свою коммуникативную стратегию и четко спланировать функциональную перспективу дискурса (при наличии у него достаточного количества времени и интеллектуальных способностей), осуществить отбор наиболее эффективных линейных и нелинейных языковых средств, ориентируясь на предполагаемые реакции читателя. Адекватное комбинирование элементов речи и выстраивание их в оптимальной последовательности способствует успешному продвижению дискурса к коммуникативной цели и оказанию необходимого комплексного прагматического воздействия на адресата.

Таким образом, классическому конвенциональному английскому деловому дискурсу несвойственны слишком сильные функциональные колебания, способные нанести непоправимый вред деловому общению (вызвать срыв коммуникативного замысла) и привести к провалу прагма-семантическую систему. Взаимодействие порождаемого дискурса с сознанием коммуникантов и ситуацией общения приводит к тому, что в системе кооперируют те речевые элементы, которые согласуются с потребностями внешней среды, т.е. соответствуют требованиям, предъявляемым к деловому общению в целом, и тому жанру, который определяется непосредственной коммуникативной обстановкой.

Синергетическое направление лингвистики делового общения открывает широкие перспективы в исследовании эволюционных процессов функционального пространства бизнес-дискурса и анализе корпуса эффективных риторических приемов современной англоязычной деловой коммуникации.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] *Щерба Л.В.* Языковая система и речевая деятельность. М.: Едиториал УРСС, 2004.
- [2] *Пономаренко Е.В.* О самоорганизации и синергизме функционального пространства английского дискурса // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия «Гуманитарные науки». 2013. № 13 (156). Вып. 8. С. 131—140.
- [3] *Храмченко Д.С.* Нелинейность смыслового пространства как базовое свойство английского делового дискурса // ФИЛОЛОГОС. Вып. 19 (4). Елец: ЕГУ им. И.А. Бунина, 2013. С. 82—86.
- [4] *Пономаренко Е.В.* О развитии системного подхода в лингвистике // Филологические науки. 2004. № 5. С. 24—33.

- [5] Пономаренко Е.В. Функциональная системность дискурса и предпосылки развития лингвосинергетики // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия «Лингвистика». 2006. № 2 (8). С. 22—27.
- [6] Храмченко Д.С. Функциональная синергичность англоязычной иронической бизнес-риторики: к вопросу об эффективном деловом общении. М.: ЛЕНАНД, 2014.
- [7] Ларина Т.В., Козырева М.М., Горностаева А.А. О грубости и коммуникативной этике в межкультурном аспекте: постановка проблемы // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия «Лингвистика». 2012. № 2. С. 126—133.
- [8] Hailey A. *Wheels*. London: Pan Books, 1973.
- [9] Praying for grain // *The Economist*. August 25th — 31st 2007. P. 64.
- [10] Ларина Т.В., Озюменко В.И., Пономаренко Е.Б. Языковые механизмы манипулирования общественным мнением в английских и русских информационных текстах // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия «Лингвистика». 2011. № 2. С. 28—37.
- [11] Jones P. *Tuscon*. London: Hodder & Stoughton Ltd., 2008.
- [12] *Psst, Wanna Buy A Law Firm?* // *The Economist*. January 28th 2012. P. 67.
- [13] Грайс Г. Логика и речевое общение // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. XVI. Лингвистическая прагматика. М.: Прогресс, 1985. С. 217—237.
- [14] Sudmann L. No More Boring Business Presentations [Electronic resource] // URL: http://magazines.toastmasters.org/article/NO_MORE_BORING_BUSINESS_PRESENTATIONS/1177124/126162/article.html

SYSTEMACY AND DYNAMISM OF BUSINESS ENGLISH DISCOURSE: FUNCTIONAL-SYNERGETIC ASPECT

D.S. Khramchenko

English Philology Department
Tula State Lev Tolstoy Pedagogical University
Lenina Avenue, 125, Tula, Russia, 300026

The aim of this article is a brief review of the synergetic theory of Business English discourse as both systemic and dynamic phenomenon. It focuses on the ability of discourse to evolve at the level of a separate utterance as well as at the level of business communication in general. Using the conception, suggested by E.V. Ponomarenko, the author describes Business English discourse as a self-optimizing system of speech properties, which is influenced by the external environment (the communicative situation and interlocutors' mind). The mechanism of functional non-linearity of discourse, or the ability of the functional field of discourse to synergistically form structures which surpass the mere sum of semantic components, is of paramount importance for effective verbal communication. Linguosynergetic methodology gives an opportunity to reveal trajectories of system evolution towards the communicative purpose (attractor) and find out the role of certain speech units and their correlation in this process. The author comes to a conclusion that successful business communication depends on how effective the interaction between the discourse and its external environment is. All the theoretical points are illustrated with the help of examples, taken from authentic English sources

Key words: Business English discourse, functional linguosynergetics, functional non-linearity of discourse, business communication, rhetoric.

REFERENCES

- [1] Shcherba L.V. *Jazikovaya sistema i rechevaya deyatelnost* [Language system and speech activity]. Moscow: Editorial URSS, 2004.
- [2] Ponomarenko E.V. O samoorganizatsii i sinergizme funktsionalnogo prostranstva anglijskogo diskursa [On self-optimization and synergy of English discourse]. *Nauchnye vedomosti Belgorodskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya gumanitanye nauki*, 2013. № 13. P. 131—140.
- [3] Kramchenko D.S. Nelinejnost smislovogo prostranstva kak bazovoye svojstvo anglijskogo delovogo diskursa [Non-linearity as a basic property of Business English Discourse]. *Filologos*, № 19(4). P. 82—86.
- [4] Ponomarenko E.V. O razvitii sistemnogo podkhoda v lingvistike [On the development of the systemic approach in linguistics]. *Filologicheskie nauki*, 2004. № 5. P. 24—33.
- [5] Ponomarenko E.V. Funktsionalnaya sistemnost diskursa i predposilki razvitiya lingvosinergetiki [Functional systemacy of discourse and the premises of the development of linguosynergetics]. *Vestnik Rossijskogo universiteta družbi narodov. Seriya "Lingvistika"*, 2006. № 2. P. 22—27.
- [6] Khranchenko D.S. Funktsionalnaya sinergijnost angloyazichnoy ironicheskoj biznes-ritoriki [Functional synergy of ironic Business English rhetoric]. Moscow: Lenand, 2014.
- [7] Larina T.V., Kozyreva M.M., Gornostayeva A.A. O grubosti i kommunikativnoy etike v mezhkulturnom aspekte: postanovka problemi [On the intercultural aspect of rudeness and communicative ethics: defining the problem]. *Vestnik Rossijskogo universiteta družbi narodov. Seriya "Lingvistika"*, 2012. № 2. P. 126—133.
- [8] Larina T.V., Ozyumenko V.I., Ponomarenko E.B. Yazikiviye mekhanizmi manipulirovaniya obshchestvennim mneniem v anglijskikh i russkikh informatsionnikh tekstakh [Linguistic mechanisms of manipulating public opinion in English and Russian informational texts]. *Vestnik Rossijskogo universiteta družbi narodov. Seriya "Lingvistika"*, 2011. № 2. P. 28—37.