

Сушко З. С.

<https://orcid.org/0000-0002-0953-6296>

Західноукраїнський національний університет

ІРОНІЯ ЯК ЗАСІБ АКТИВІЗАЦІЇ СИНЕРГІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ПРАГМА-СЕМАНТИЧНОЇ САМООРГАНІЗАЦІЇ АНГЛІЙСЬКОГО ДІЛОВОГО ДИСКУРСУ

Статтю присвячено вивченню іронії як потужного риторичного засобу, що активізує синергійні процеси прагма-семантичної самоорганізації в англійському діловому дискурсі. З позицій функціональної лінгвосинергетики іронія трактується не лише як стилістична фігура чи форма непрямой критики, а як хаотизуючий елемент, що виводить систему смислів дискурсу з рівноважного стану, ініціює функціональні флуктуації та сприяє появі емерджентних властивостей, які спрямовують дискурс до якісно нового рівня упорядкованості й досягнення комунікативної мети – функціонального атратора.

Зазначено, що в контексті посилення глобалізаційних процесів, зростання міжнародних бізнес-контактів та інтернаціоналізації економіки англійська мова стала основним інструментом ділової комунікації. Традиційна конвенційність, стандартизованість і коректність ділового дискурсу обмежують можливості прямого впливу, що зумовлює активне використання «чорної риторики» – мистецтва маніпулятивного керування діалогом для подолання опору, усунення «ловушок» і перетворення негативних установок на конструктивні.

Іронію розглянуто як один із найефективніших засобів такої риторики, що інтегрує різнорівневі мовні засоби, генерує нелінійний синергійний ефект («два плюс два дорівнює п'ять»), формує другий смисловий план, дозволяє завуальовано висловлювати негативну оцінку, налаштовувати співрозмовника на потрібне сприйняття інформації та досягати прагматичного ефекту, зберігаючи формальну коректність.

*Проаналізовано конкретні приклади: іронічна двозначність у статті *The Economist* «Capital Punishment» (викриття несправедливості «золотих парашутистів» топ-менеджерів), захисна іронія героїні роману І. Бенкса «The Business» у діалозі з королевою-матір'ю, а також класичний афоризм Менкена з циклу «законів Мерфі», що ілюструє скептичне ставлення до компетентності керівників.*

Доведено, що іронія виконує роль дерегламентатора дискурсу: викликає контрольовану хаотизацію, запускає процеси диссипації надлишкової інформації, активізує приплив ресурсів із зовнішнього середовища та сприяє переходу системи до нового стійкого режиму функціонування. Увиразнено, що іронія стає ключовим механізмом підвищення ефективності міжкультурного бізнес-спілкування.

Підтверджено, що перспективність функціонально-синергетичного підходу для опису складних риторичних явищ у професійному дискурсі та відкривають шлях до подальшого корпусного й порівняльного вивчення іронії в різних жанрах і національних варіантах ділової комунікації.

Ключові слова: іронія, англійський діловий дискурс, лінгвосинергетика, синергійні процеси, прагма-семантична самоорганізація, функціональний атратор, флуктуації, емерджентні властивості, чорна риторика, бізнес-комунікація, нелінійний ефект.

Постановка проблеми. У контексті інтенсивної глобалізації, зростання міжнародних бізнес-контактів та інтернаціоналізації економічної діяльності значно підвищилася роль ефективного ділового спілкування англійською мовою як основного робочого інструменту. Традиційний англій-

ський діловий дискурс, що характеризується високим рівнем конвенційності, стандартизації та коректності, дедалі частіше потребує нетрадиційних риторичних засобів для оптимізації комунікації, подолання «ловушок», маніпулятивного спрямування діалогу в конструктивне русло та



перетворення негативних установок на позитивні (так звана «чорна риторика»).

Особливе місце серед таких засобів посідає іронія, яка традиційно розглядається як поєднання несумісних функціональних полів і діє як хаотизуючий елемент. Вона виводить систему смислів дискурсу з рівноваги, проте спричиняє конструктивні флуктуації, що сприяють появі емерджентних властивостей і переходу на якісно новий рівень упорядкованості. Водночас відсутній єдиний комплексний теоретико-методологічний підхід до розуміння механізму іронії саме як активатора синергійних процесів прагма-семантичної самоорганізації англійського ділового дискурсу. Це зумовлює наукову проблему: недостатню вивченість функціонального статусу іронії в бізнес-спілкуванні з позицій функціональної лінгвосинергетики, що розглядає дискурс як динамічну нелінійну саморегульовану систему.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання іронії як риторичного та комунікативного феномена широко висвітлено в сучасній лінгвістиці. Іронію трактують як непряму негацію, вербальну стратегію, особливий спосіб мислення чи релевантну невідповідність у працях К. Барбе (Barbe, 1995), М. Дайнел (Dyrel, 2014, 2016, 2017), С. Аттардо (Attardo, 2000, 2003, 2013), Р. Гіббса (Gibbs, 2000) та інших фундаментальних дослідженнях.

Окремі аспекти «чорної риторики» та впливу іронії на ефективність ділового спілкування висвітлено в працях К. Бредемайера («Schwarze Rhetorik», 2008), літературних прикладах І. Бенкса («The Business», 2006), а також у збірках законів Мерфі (Bloch, 2002) та афоризмах бізнес-комунікації.

Проте, попри значну кількість публікацій, присвячених іронії в художньому, розмовному та загальному прагматичному аспектах (Семків, 2004; Смуцинська, 2010; Циркунова, 2015; Sperber, 1984; Muecke, 1969; Brown, 1980; Clift, 1999 та ін.), комплексних робіт, які б розглядали іронію саме як інструмент активації синергійних процесів прагма-семантичної самоорганізації в англійському діловому дискурсі (на рівні конкретних усних і писемних фрагментів), практично не існує. Більшість досліджень обмежується загальними прагматичними чи стилістичними характеристиками іронії, без динаміко-системного аналізу нелінійних ефектів («два плюс два дорівнює п'ять»). Саме цю наукову прогалину й покликана заповнити дана стаття.

Постановка завдання. Метою статті є теоретичне обґрунтування та практична ілюстрація

функціонального статусу іронії в англійському діловому дискурсі з позицій функціональної лінгвосинергетики.

Виклад основного матеріалу. Іронія, традиційно визначається як поєднання несумісних функціональних полів, досить часто трапляється в різних жанрах англійського ділового дискурсу. Будучи хаотизуючим елементом, вона занурює систему смислів дискурсу в нерівноважний стан, проте спричинені флуктуації відіграють конструктивну роль, сприяючи створенню нових функціональних властивостей ділового дискурсу та виводячи систему смислів на якісно новий рівень упорядкованості.

Посилені в останні десятиліття інтеграційні та глобалізаційні процеси в житті сучасного суспільства, активне зростання кількості міжнародних контактів, а також інтернаціоналізація економічної діяльності країн світової спільноти зумовили необхідність удосконалення ділової риторики з використанням англійської мови, яка стала робочою при встановленні відносин на різних рівнях. Значно зросла роль ділового спілкування – складного й багатопланового процесу організації та оптимізації управлінської, виробничої й комерційної діяльності, запорукою успіху якої є партнерські відносини між учасниками дискурсу та вироблення конструктивного рішення різноманітних проблем [1, с. 12].

На сьогодні серед представників бізнес-спільноти величезною популярністю користується так звана «чорна риторика», суть якої полягає в маніпулюванні всіма риторичними прийомами та засобами для того, щоб спрямовувати діловий діалог у бажане, конструктивне русло, підводити опонента чи публіку до необхідного висновку, результату, усунути суперечності та перетворювати негативне мислення й поведінку співрозмовника на позитивне, усуваючи «пастки», розставлені іншими учасниками ділового дискурсу. Як вважає відомий німецький фахівець у галузі комунікації К. Бредемайер, «чорна риторика – це чудодійне мистецтво керування словами з використанням усього калейдоскопу можливостей мови та здібностей мовця» [10, с. 27].

Дійсно, послідовне використання всього комплексу засобів і інструментів, доступних у мовній сфері цього типу дискурсу, сприяє успішному досягненню комунікативної мети. Однак конвенційний характер спілкування в рамках англійського ділового дискурсу, висока ступінь стандартизації, вираженості та коректності призводять до того, що комунікантам доводиться оперувати

в межах обмеженого кола вербальних засобів, спрямованих на здійснення впливу на партнера під час розв'язання різноманітних професійних завдань. У зв'язку з цим успішному розвитку ділових відносин сприяє також уміння планувати функціональну перспективу мовлення, комбінуючи різноманітні риторичні прийоми та вибудовуючи їх в оптимальній послідовності, приділяючи особливу увагу співвідношенню різних типів функціональних зв'язків між висловлюваннями.

На думку багатьох успішних підприємців, бізнес – це вміння розмовляти з людьми. Слід також зазначити необхідність уважно слухати, стежити за реакцією інших комунікантів. Однією з немало-важних умов підвищення ефективності ділового дискурсу є здатність його учасників системно сприймати мовленнєву поведінку своїх англо-мовних колег і партнерів, розпізнавати та адекватно реагувати на позитивні й, що ще важливіше, негативні сигнали, які досить часто надсилаються у формі іронічного висловлювання, що зумовлює актуальність і необхідність вивчення іронії як компонента ділової взаємодії в міжнаціональному спілкуванні [2, с. 12; 3, с. 62].

На сьогодні не існує єдиного комплексного підходу до розуміння такого складного явища, як іронія, що пов'язано з неоднозначністю вкладеного в сам термін смислу, відсутністю чіткого його визначення, яке варіюється від тонкої насмішки, вираженої в прихованій формі, антифразису до особливого світогляду, способу мислення, що виник як загальна тенденція сучасності [23, с. 30; 24, с. 76]. Відсутність єдиної чіткої концепції іронії, яка описувала б її складний механізм, головним чином на рівні дискурсу, свідчить про необхідність пошуку нових можливостей її теоретико-методологічного обґрунтування. Функціональна лінгвосинергетика, в руслі якої здійснюється динамічно-системний підхід до мови/дискурсу, з цієї точки зору видається найбільш придатною базою для розв'язання цього завдання.

В основі лінгвосинергетики лежить підхід до мови/дискурсу як до самоорганізовуваної системи, тісно взаємопов'язаної із зовнішнім середовищем (свідомістю комунікантів та загальною системою мови), вплив якого, поряд із внутрішніми процесами мовленнєвої системи, призводить до виникнення функціональних коливань (у термінах лінгвосинергетики – «флуктуацій»), відхилення від рівноважного стану прагма-смілового поля дискурсу, яке підтримується так званими параметрами порядку, що керують функціонуванням системи. У відповідь на спричинені

зміни, хаотизацію в смисловій системі виникають нові, спонтанні («емерджентні») властивості, які сприяють подальшому руху дискурсу до найбільш упорядкованої точки системи – комунікативної мети – «функціонального атратора» як найсприятливішого режиму функціонування. Надлишки інформації, що з'являються в процесі спілкування, будучи нерелевантними й дезорганізуючими елементами дискурсивної системи, піддаються «дисипації» – розсіюються в зовнішнє середовище, з якого, у свою чергу, здійснюється приплив у систему ресурсів, що сприяють гасінню смислової розупорядкованості, тобто в розвитку системи на основі кругового причинного зв'язку постійно відбувається рух і взаємодія прагма-семантичних компонентів, що створює комплексний синергійний функціональний простір дискурсу.

Таким чином, з позицій лінгвосинергетики «система дискурсу характеризується як динамічна нелінійна саморегульована система смислів дискурсу, що формується через їх мовленнєве вираження» [7, с. 12].

Функціонально-синергетичний підхід дає лінгвістичне обґрунтування «чорної риторики», сутність якої полягає в комбінуванні різноманітних мовних засобів з метою здійснення комплексного впливу на комунікантів, і дозволяє пояснити механізми функціонування риторичної фігури іронії в бізнес-спілкуванні англійською мовою.

З точки зору лінгвосинергетики англійський діловий дискурс є складною відкритою нелінійною системою, що постійно взаємодіє із зовнішнім середовищем і проходить чергування етапів хаотизації та упорядкованості. Еволюцію, динаміку розвитку цього типу дискурсу можна спостерігати як на рівні одного конкретного фрагмента, так і на рівні ділової мови загалом, яскравим прикладом чого може бути намітившася в останні десятиліття загальна тенденція до відхилення від установленої комунікативної норми (рівноважного функціонального стану) та нехтування деякими раніше беззаперечними правилами ділового мовленнєвого етикету, що пояснюється впливом процесів демократизації в житті сучасного суспільства.

Іронія як найменш вивчений прийом ділової риторики, що дерегламентує дискурс і веде або до його хаотизації, або до гармонізації та оптимізації бізнес-спілкування, заслуговує на детальний розгляд з точки зору функціональної лінгвосинергетики.

Слід зазначити, що іронія характерна як для усного, так і для писемного ділового англійського дискурсу. Так, у статті «Capital Punishment»

популярного в ділових колах щотижневика «The Economist» розповідається про економічну кризу, що розгорілася в Сполучених Штатах, та спроби великих комерційних банків вийти з неї. Іронічна двозначність заголовка стає зрозумілою читачеві вже після прочитання першого абзацу:

«Since the barbaric «breaking wheel» was replaced by the guillotine in the century France, methods of execution have increasingly sought to end life speedily rather than inflict long agony. There can, however, be few decapitations less painful than those at big American banks. On November 4 Chuck Prince left the boss's office at Citigroup, the world's largest banks, with the «tremendous support and respect» of the board ringing in his ears, even though the firm had to write down \$8 billion – 11 billion in October alone. A week earlier, Stan O'Neal lost his job at Merrill Lynch after leading the investment bank to a loss with \$8.4 billion of write-downs. He too entered retirement not on tumbrel but in a limousine, with \$160m to soothe his discomfort» [26, с. 14].

На початковому етапі розгортання дискурсу смислової система цього фрагмента перебуває в рівноважному стані. Завдяки використаній автором лексиці, що належить до семантичного поля страти, покарання (*breaking wheel, guillotine, execution, agony, decapitation, painful*), читач налаштовується на передбачуване за першими фразами опис «розправи» над персонажами статті. Однак вираз *less painful*, застосований до поняття *decapitation*, вносить певний відтінок іронічної характеристики, що призводить до відхилення початково обраного напрямку смислового розвитку та хаотизує смисловий простір. Виниклі функціональні коливання посилюються включенням у контекст статті елемента *American banks*, завдяки якому *decapitation* одразу трансформується в метафоричний прийом, і з'являється натяк на те, що йдеться не про таку вже страшну екзекуцію. Далі, вибудовуючи функціональні відношення протиставлення, автор переорієнтовує вектор прагма-семантичного розвитку дискурсу: згадуючи про гучні похвали на адресу боса *Citigroup (ringing in his ears)*, він замість очікуваних читачем заслуг Чака Прінса описує завдану ним шкоду. Другий аналогічний епізод надає типовості розглядуваній ненормальній, по суті, ситуації та закріплює новий напрям прагма-семантичного розвитку дискурсу, тобто в дискурсивній системі реалізуються спонтанні функціональні властивості й відбувається перехід на новий рівень упорядкування, оскільки цей новий шлях смислової еволюції затверджується як досить стійкий. Функціональний атрак-

тор вербально не сформульовано в цьому уривку, але цілком «прочитується» між рядків: викриття несправедливості становища, за якого корпорації обмежилися звільненням з посади керівників, що завдали серйозної шкоди, видавши при цьому винуватцям провалу величезну компенсацію.

Формована взаємодією різнопланових засобів динаміка смислового простору виводить систему цього дискурсу на новий рівень стабільного смислового розвитку та актуалізує потенційні функціональні властивості цього твору мовлення, що сприяють синергійному формуванню модальності, протилежної формальній стороні тексту статті. Вдало активізована іронічна риторика слугує успішному просуванню смислової системи дискурсу до функціонального атрактора, а також формуванню прагматики викриття описуваних рішень великих корпорацій.

Прикладом іронії в англійському усному діловому дискурсі може слугувати описана в романі І. Бенкса «The Business» ситуація, в якій головної героїні Кетрін Телман, розумній діловій жінці, доводиться спілкуватися з зарозумілою королевою-матір'ю з далекої гірської країни, мовленнєву поведінку якої під час бесіди можна охарактеризувати як досить агресивну.

«I'm afraid I can't help you there, ma'am».

«Not many can, young lady. Do you have any idea how few princesses there are in the world these days? Or even duchesses? Or ladies?»

«I have no idea, ma'am».

«Of course you wouldn't. You're just a commoner. You are just a commoner, aren't you?»

«I have to confess that any position I've achieved has been attained through merit and hard work, ma'am, so, yes, I'm afraid so» [7, с. 228].

Перед Кетрін постає непросте завдання: відрегулювати на висловлювання королеви, відстоявши власну гідність і не образивши монаршу особу, що може призвести до зриву запланованої великої угоди. Як ефективний спосіб самозахисту вона вдається до прийому іронії.

На початку фрагмента система смислів перебуває в рівновазі. Королева навмисно дистанціюється від Кетрін, вказуючи їй на значну різницю в їхньому соціальному становищі за допомогою дискурсивних елементів *princesses, duchesses, ladies*, контрастно протиставлюваних лексемі *commoner*, яка в поєднанні зі словом *just* набуває негативного відтінку значення. Вторинна номінація вербалізованого атрактора (*You are just a commoner*) закріплює негативний ефект, посилюючи експресивність недружньої риторики. Однак

уведені Кетрін елементи *merit* і *hard work* призводять до виникнення значних функціональних коливань. Вектор прагма-семантичного розвитку змінює свій напрям на діаметрально протилежний завдяки синергійно сформованій ідеї значних особистих досягнень героїні та одночасно генерованому другому плану тексту, що містить замаскований іронічний натяк на відсутність особистих заслуг королеви в отриманні такого високого статусу. Важливо зазначити, що прихована іронія все ж дозволяє дотриматися пристойності та певного ступеня поваги під час спілкування з високопоставленим співрозмовником. Таким чином реалізуються спонтанні функціональні властивості, що сприяють виходу системи дискурсу на новий рівень упорядкованості. При цьому новий атрактор не набуває словесної форми, але успішно сприймається всіма співрозмовниками. Обраний Кетрін прийом іронії призводить до бажаного результату, дозволяючи використати проти опонента його ж «зброю».

Властиве діловим англійцям та їхнім американським колегам іронічне ставлення до дійсності яскраво відображається в так званих законах Мерфі, що є дотепними висловлюваннями відомих бізнесменів і успішних підприємців, у яких у стислій формі відображено результати багаторічних роздумів над проблемами та перипетіями ділового світу [9]. Відмінним прикладом такого роду афоризмів є досить відомий закон Менкена: «*Those who can – do. Those who cannot – teach. Those who cannot teach – administrate*», покликаний продемонструвати скептичне ставлення його автора до здібностей і компетентності багатьох людей, що обіймають ту чи іншу керівну посаду. Початок цього фрагмента ділового дискурсу налаштовує комунікантів на сприйняття позитивно забарвленої інформації про необхідність і важливість наполегливої праці на благо бізнесу. Однак поєднання в другому висловлюванні контекстуально протилежних елементів *cannot* і *teach* створює певний іронічний ефект, посилений поєднанням синтаксичного паралелізму та анафори, і викликає відхилення від раніше обраного напрямку прагма-семантичного розвитку. Таким чином, система занурюється в стан хаосу. Функціональні коливання посилюються введенням у систему елемента *administrate*, яким автор навмисно доповнює й завершує вибудований ним логічний ланцюжок. Причинно-наслідковий зв'язок між трьома цими висловлюваннями відверто порушується з метою створення в свідомості співрозмовника асоціації середньостатистичного начальника

з посереднім непрофесіоналом, нездатним щось зробити самостійно. Синергійний функціональний потенціал послідовно вибудованих дискурсивних елементів переорієнтовує вектор смислового розвитку. Виниклі в системі нові емерджентні функціональні властивості виводять її на якісно новий рівень упорядкованості. Функціональний атрактор не вербалізується, але при належному осмисленні розуміється учасниками комунікації: *those who cannot do – administrate*, очолювати роботу великих фірм і підприємств досить часто беруться люди, які не підходять для цього за рівнем знань, умінь і досвіду.

Таким чином, функціональне значення іронії в англійському діловому дискурсі можна описати за допомогою формули нелінійного ефекту – «два плюс два дорівнює п'ять», оскільки вона інтегрує можливості всіх дискурсивних елементів, генеруючи абсолютно новий смисл комунікативного блоку, нерівний сумі смислів усіх його складових. Риторична фігура іронії використовується як інструмент формування другого смислового плану. Вона вбудовується в прагма-семантичну систему ділового дискурсу і, завдяки синергії функціональних потенціалів різних рівневих лінійних і нелінійних мовних засобів, слугує основоположним фактором виходу смислової системи зі стану розупорядкованості та подальшої еволюції дискурсу, руху до комунікативної мети – функціонального атрактора. Запущені внутрішнім механізмом іронії синергійні процеси смислової самоорганізації виводять дискурс на якісно новий рівень розвитку, у результаті чого в системі смислів виникають нові, до цього моменту не існуючі в ній функціональні властивості. Дерегламентуючи діловий дискурс, іронія дозволяє його учасникам висловити своє негативне ставлення до предмета мовлення в замаскованій, більш-менш коректній формі, налаштувати комунікантів на сприйняття інформації в певному ключі, повідомити їм оцінку інтенцію мовця та слугує засобом створення необхідного прагматичного ефекту.

Висновки. Проведений аналіз підтверджує, що іронія в англійському діловому дискурсі функціонує як потужний каталізатор синергійних процесів: вона інтегрує лінійні та нелінійні мовні засоби, генерує абсолютно новий смисл комунікативного блоку («два плюс два дорівнює п'ять»), виводить систему зі стану розупорядкованості та спрямовує її до комунікативної мети – функціонального атрактора. Іронія дозволяє завуальовано висловлювати негативну оцінку, налаштувати співрозмовників на потрібний лад, уникати кон-

фліктів і досягати конструктивних результатів, залишаючись у межах коректності.

Отримані результати доводять перспективність функціонально-синергетичного підходу для вивчення риторичних фігур у професійному дискурсі.

Перспективи подальших досліджень охоплюють: емпіричний корпусний аналіз іронії в різних жанрах бізнес-дискурсу (переговори, презентації, e-mail, LinkedIn тощо); порівняльне дослідження іронії в англійському, українському

та інших національних ділових дискурсах; розробку методичних рекомендацій для навчання «чорної риторики» та розпізнавання іронічних сигналів у курсі Business English; вивчення впливу цифровізації (чатів, Zoom) на частоту та форми іронії; створення типології синергійних ефектів різних риторичних прийомів у динаміці дискурсу.

Такі напрями дозволять не лише поглибити теорію, а й підвищити практичну ефективність міжкультурної ділової комунікації.

Список літератури:

1. Семків Р.А. Іронічна структура: Типи іронії в художній літературі. Київ: Видавничий дім «КМ Академія», 2004. 136 с.
2. Смуциньська О. В. Іронія в сучасному художньому дискурсі: прагматичні та стилістичні параметри. Мовознавство. 2010. №6. С. 45–52.
3. Циркунова О. П. Іронічні смисли в англійському художньому тексті: типологія та функції. Вісник Київського університету. Іноземна філологія. 2015. Вип.48. С. 72–78.
4. Attardo S. Irony as Relevant Inappropriateness. *Journal of Pragmatics*. 2000. Vol. 32 (6). P. 793–826.
5. Attardo S. Multimodal Markers of Irony and Sarcasm. *Humor*. 2003. Vol. 16 (2). P. 243–260.
6. Attardo S. Intentionality and Irony. *Irony and Humor: From Pragmatics to Discourse* [Eds. L. Ruiz-Gurillo, M. Belen Alvarado-Ortega]. Amsterdam: John Benjamins, 2013. P. 39–58.
7. Banks I. *The Business*. London: Abacus, 2006. 393 p.
8. Barbe K. *Irony in Context*. Amsterdam: John Benjamins, 1995. 208 p.
9. Bloch A. *Murphy's Law Complete*. London: Arrow Books, 2002. 282 p.
10. Bredemeier K. *Schwarze Rhetorik*. Saga Egmont, 2008.
11. Brown R.L. The Pragmatics of Verbal Irony. *Language Use and Uses of Language* [Eds. R.W. Shuy, A. Shnukal]. Washington. DC: Georgetown University Press, 1980. P. 111–127.
12. Clift R. Irony in Conversation. *Language in Society*. 1999. Vol. 28 (4). P. 523–553.
13. Dynel M. Linguistic Approaches to Non-humorous Irony. *Humor*. 2014. Vol. 27(4). P. 537–550.
14. Dynel M. Pejoration via Sarcastic Irony and Sarcasm. *Pejoration* [Eds. R. Finkenbeiner, J. Meibauer, H. Wiese]. Amsterdam: John Benjamins, 2016. P. 219–239.
15. Dynel M. The Irony of Irony: Irony Based on Truthfulness. *Corpus Pragmatics*. – 2017. Vol. 1 (1). P. 3–36.
16. Fowler H.W. *A Dictionary of Modern English Usage*. New York: Oxford University Press, 2008. 784 p.
17. Gibbs R.W. Jr. Irony in Talk Among Friends. *Metaphor and Symbol*. 2000. Vol. 15 (1&2). P. 15–27.
18. Grice H. P. *Logic and conversation. Syntax and semantics/ ed.by P.Cole, J.Morgan*. New York: Academic Press, 1975. Vol.3. P. 41–58.
19. Kushner S. Irony in context: Pragmatic and cognitive approaches. *Pragmatics*. 2010. Vol.20, No. 3. P.381–400.
20. Leech G. *The Pragmatics of Politeness*. New York: Oxford University Press, 2014. 343 p.
21. Littman D.C. The Nature of Irony: Toward a Computation Model of Irony. *Journal of Pragmatics*. 1991. Vol. 15 (2). P. 131–151.
22. Mencken H. L. *A Mencken Chrestomathy*. New York: Vintage Books, 1982. URL: https://archive.org/details/menckenchrestoma0000menc_b1y1.
23. Muecke D.C. *The Compass of Irony*. Methuen and LTD, 1969. 270 p. https://api.pageplace.de/preview/DT0400.9781000291223_A40887225/preview-9781000291223_A40887225.pdf
24. Raskin B. *Semantic Mechanisms of Humor*. Springer Science & Business Media, 1984. 284 p.
25. Schaffer R.R. *Vocal Cues for Irony in English*. Unpublished Ph.D. Ohio: Ohio State University, 1982. 135 p.
26. *The Economist*. November 10-16 2007. URL: <https://www.economist.com/weeklyedition/2007-11-10>.
27. *The Economist*. Capital Punishment. 2007. November 8. P. 14. URL: <https://www.economist.com/leaders/2007/11/08/capital-punishment> (дата звернення: 19.03.2026).
28. Sperber D. Verbal Irony: Pretense or Echoic Mention. *Journal of Experimental Psychology: General*, 1984. Vol. 113 (1). P. 130–136.

Sushko Z. S. IRONY AS A MEANS OF ACTIVATING SYNERGISTIC PROCESSES OF PRAGMA-SEMANTIC SELF-ORGANIZATION IN ENGLISH BUSINESS DISCOURSE

The article is devoted to the study of irony as a powerful rhetorical device that activates synergistic processes of pragma-semantic self-organization in English business discourse. From the standpoint of functional linguosynergetics, irony is interpreted not merely as a stylistic figure or a form of indirect criticism, but as a chaotizing element that displaces the discourse's meaning system from an equilibrium state, initiates functional fluctuations, and promotes the emergence of emergent properties. These properties direct the discourse toward a qualitatively new level of orderliness and the achievement of the communicative goal – the functional attractor.

It is noted that in the context of intensifying globalization processes, the growth of international business contacts, and the internationalization of the economy, the English language has become the primary tool of business communication. The traditional conventionality, standardization, and correctness of business discourse limit the possibilities of direct influence, which prompts the active use of “black rhetoric” – the art of manipulative dialogue management aimed at overcoming resistance, eliminating “traps,” and transforming negative attitudes into constructive ones.

Irony is examined as one of the most effective means of such rhetoric. It integrates multi-level linguistic resources, generates a nonlinear synergistic effect (“two plus two equals five”), forms a second semantic plane, enables veiled expression of negative evaluation, tunes the interlocutor to the desired perception of information, and achieves the intended pragmatic effect while preserving formal correctness.

*Specific examples are analyzed: the ironic ambiguity in the article from *The Economist* titled “Capital Punishment” (exposing the injustice of “golden parachutes” for top managers), the defensive irony employed by the heroine in Iain Banks’s novel *The Business* during her dialogue with the queen mother, and the classic aphorism by Mencken from the cycle of “Murphy’s laws,” which illustrates a skeptical attitude toward the competence of executives.*

It is demonstrated that irony functions as a deregulator of discourse: it induces controlled chaotization, triggers processes of dissipation of excess information, activates the influx of resources from the external environment, and facilitates the system’s transition to a new stable mode of functioning. Thus, irony becomes a key mechanism for enhancing the effectiveness of intercultural business communication.

The results confirm the promising nature of the functional-synergetic approach for describing complex rhetorical phenomena in professional discourse and open pathways for further corpus-based and comparative studies of irony across various genres and national variants of business communication.

Keywords: *irony, English business discourse, linguosynergetics, synergistic processes, pragma-semantic self-organization, functional attractor, fluctuations, emergent properties, black rhetoric, business communication, nonlinear effect.*

Дата першого надходження статті до видання: 23.04.2026
Дата прийняття статті до друку після рецензування: 11.05.2026
Дата публікації (оприлюднення) статті: 30.05.2026