

Германські мови

УДК 811. 111' 42

***Прокофьев Г.Л.***

доцент кафедри англійського мови і методики його навчання

Уманського державного педагогічного університету імені Павла  
Тычины

***Бечко Я. В.***

доцент кафедри української та іноземних мов

Уманського національного університету садівництва

**РЕЧЕВАЯ ИРОНИЯ КАК ВЫХОД ИЗ КОНФЛИКТА МЕЖДУ  
КОММУНИКАТИВНЫМИ И НЕКОММУНИКАТИВНЫМИ  
ПОСТУЛАТАМИ**

**ON THE ROLE OF SPEECH ACT IRONY IN RESOLVING  
CONFLICT BETWEEN CONVERSATIONAL AND NON-  
CONVERSATIONAL MAXIMS**

*Стаття є спробою описати функції, які виконує мовленнєва іронія у ситуації конфлікту між вимогами комунікативних та некомунікативних постулатів. Особливості взаємодії іронічного наміру мовця з дискурсивними правилами принципу кооперації, які описують висловлення з позиції оцінки його комунікативного внеску в розмову, та з максимами принципу ввічливості, що стосуються реалізації соціальних стратегій стриманості, поваги та близькості, досліджуються у ситуації безпосереднього діалогічного спілкування між комунікантами. Проведено прагмалінгвістичний аналіз значення іронічних висловлень. Визначаються основні напрямки зустрічної дії комунікативних вимог щодо дотримання мовцем оптимальної кількості або повноти інформації, її якості, релевантності, способу або манери висловлення з одного боку, та максимум*

*такту, великодушності, схвалення, скромності, згоди та симпатії, які утворюють принцип ввічливості, з іншого боку. З'ясовано, що реалізації іронічних мовленнєвих актів сприяє навмисне невиконання мовцем вимог комунікативних постулатів з метою дотримання максимум ввічливості, чим конфлікт між комунікативними та некомунікативними правилами вирішується на користь других. Такий вибір з боку автора висловлення пояснюється більш високим кооперативним статусом принципу ввічливості, оскільки неввічливість мовця є більш яскравою ознакою відмови від співробітництва з адресатом, ніж недотримання ним комунікативних постулатів. Власне іронія, що орієнтується на негативний образ адресата, і удавана грубість, яка спрямована на його позитивний образ, є двома гранями одного прагматичного явища – навмисної передачі мовцем нещирості щодо прямого значення речення, яке лежить в основі здійснюваного ним іронічного мовленнєвого акту. Це значення може бути або неістинним, або надмірно/недостатньо інформативним, або неоднозначним, або нерелевантним у контексті його використання. Поняття “нещирості мовця” означає невідповідність його мовленнєвої дії тому психологічному стану, що спонукає його до виконання цієї дії.*

**Ключові слова :** *іронія, іронічний намір, іронічний дискурс, комунікативні та некомунікативні постулати, принцип кооперації, принцип ввічливості, негативна/позитивна ввічливість, мовленнєвий акт, нещирість, передача нещирості.*

**Постановка проблеми.** Автор іронічного дискурса в цілому і окремого іронічного речевого акта в частині вирішує одночасно ряд комунікативних завдань. В першу чергу, його метою є успішна передача адресату іронічного значення висловлення в його безпосередньому контексті, що можна розглядати як внутрішню мету іронічної гри. Її не можна плутувати з зовнішнім завданням, с функцією, роллю, яку виконує іронічний дискурс виконує в

межличностном общении. Передача иронического смысла предполагает оперирование адресантом прагматическими правилами, что описывают механизмы порождения косвенных смыслов. В первую очередь, это правила, которые действуют на уровне отдельного речевого акта и тесно связаны с семантикой иллокутивных глаголов, соотносимых с осуществляемым речевым действием. Для данной статьи более релевантными представляются дискурсивные максимы принципа кооперации, описывающие высказывание не с позиции иллокутивного типа, а в зависимости от роли, которую оно играет в разговоре, то есть, с учётом коммуникативного вклада говорящего в разговор.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Принцип кооперации, сформулированный Г. П. Грайсом, составляют следующие правила:

Постулаты количества:

1. "Твоё высказывание должно содержать не меньше информации, чем требуется (для выполнения текущих целей диалога)".
2. "Твоё высказывание не должно содержать больше информации, чем требуется".

Постулаты качества:

1. "Не говори того, что ты считаешь ложным".
2. "Не говори того, для чего у тебя нет достаточных оснований".

Постулат релевантности: "Не отклоняйся от темы".

Постулаты способа выражения:

1. "Избегай непонятных выражений".
2. "Избегай неоднозначности".
3. "Будь краток (избегай ненужного многословия)".
4. "Будь организован" [2, с. 222-223].

Постулат тематической релевантности, или релевантности содержания, дополним постулатами формальной релевантности "Не смешивай стили" и "Избегай неоправданного усиления этикетности".

Требования иронического общения предусматривают несоблюдение автором иронии коммуникативных постулатов: прямое значение высказывания должно быть либо ложным, либо избыточно/недостаточно информативным, неоднозначным или нерелевантным в данном контексте произнесения. Кажущаяся “иррациональность” говорящего служит определенной цели – порождению иронического смысла [3, с. 82-83].

Помимо коммуникативных постулатов, к области речевого общения имеют непосредственное отношение и некоммунитивные постулаты – эстетические, социальные, моральные и т. п. В качестве примера некоммунитивного постулата Г. П. Грайс приводит постулат “Будь вежлив”. По его мнению, коммуникативные постулаты отличаются по своей природе от некоммунитивных тем, что они более тесно связаны с целями, для достижения которых используется речь [2, с. 223].

Некоторые авторы придерживаются другого мнения, полагая, что у коммуникативных и некоммунитивных правил общие истоки. Так, Дж. Олвуд рассматривает их как части единого принципа “нормальной рациональной деятельности” (principle of normal rational agenthood) [4, p. 46]. Дж. Сейдок полагает, что разделение постулатов на коммуникативные и социальные безосновательно, поскольку, с одной стороны, невежливость коммуникативно неоправданна, а, с другой стороны, требование истинности высказывания вполне может считаться моральным принципом [12, p. 282-283]. Б. Фрейзер считает, что ряд коммуникативных постулатов необходимо дополнить максимами искренности, стиля, вежливости и ответственности [7, p. 46]. Объединяет перечисленные подходы то, что в них коммуникативные и некоммунитивные постулаты рассматриваются как взаимодополняющие друг друга правила, как явления одного порядка.

Ряд авторов обращают внимание на тот факт, что коммуникативные и некоммунитивные постулаты могут противоречить друг другу [1, с. 108; 10, p. 233; 11, p. 37]. Они полагают, что говорящий порой оказывается в конфликтной ситуации – он не хочет говорить того, что ложно, но и не хочет выглядеть невежливым. Естественные языки предлагают выход из

такой ситуации, заключающийся в использовании средств косвенности. Само понятие косвенности, отражающее не прямой характер связи между коммуникантами, имеет социальный характер. “Мы продолжаем соблюдать табу на протяжении столетий, хотя каждый раз при этом нарушаем постулаты количества информации, говоря больше, чем необходимо, и постулаты способа выражения, говоря двусмысленно” [11, р. 41]. Высказывание, автор которого нарушает коммуникативный постулат, заставляет адресата искать косвенную интерпретацию. Если поиск успешен, то нарушение как бы исчезает. Поэтому мы согласимся с мнением тех авторов, кто считает, что действие принципа кооперации охватывает не только сами правила, но и разумные отклонения от них [5, р. 100; 6, р. 175].

Причины такого отклонения от требований следует искать в стремлении говорящего одновременно не быть навязчивым и быть дружелюбным, предоставляя адресату высказывания право выбора. Такая “раздвоенность” связана с удовлетворением прав адресата на уважительное и сдержанное отношение к себе, ориентируясь на его “отрицательный образ” (“negative face”) и одновременно на стремление автора высказывания установить дружеский, фамильярный стиль общения между коммуникантами, обращаясь к “положительному образу” (“positive face”) адресата [5, р. 75]. Стратегии отрицательной и положительной вежливости дополняются стратегией уклонения (“off-record strategy”), при этом ирония может рассматриваться как одно из проявлений данной стратегии [5, р. 74].

Таким образом, можно сказать, что одна из сторон иронии “вежлива отрицательно”, скрывая под своей маской критическое содержание, а другая ее сторона “вежлива положительно”, и ее внешне критический, невежливый характер скрывает одобрение и дух товарищества. Социальные корни этого различия прослеживает Н. Нокс. По его словам, “притворная грубость родом из подворотен, ирония же пришла на базарную площадь из классных комнат” [8, р. 221].

Мы объединяем эти понятия в связи с общностью их прагматической природы: как собственно ирония, или отрицательная ирония, так и

притворная грубость (“banter”), или ирония положительная, являются двумя сторонами одного явления – намеренной передачи говорящим неискренности по отношению к прямому значению предложения, лежащего в основе осуществляемого им иронического речевого акта. Понятие искренности обозначает соответствие речевого действия говорящего тому психологическому состоянию, которое и побуждает его совершать действие. Притворную грубость и собственно иронию связывает также то, что они являются выражением оценочной деятельности субъекта. Кстати, нельзя сказать, что притворная грубость вовсе лишена критического содержания: притворная критика все же остается критикой.

**Формулирование целей статьи.** Целью статьи является прагмалингвистическое описание основных конфликтных ситуаций между коммуникативными постулатами количества, качества, релевантности и способа выражения и максимами такта, великодушия, одобрения, скромности, согласия и симпатии, составляющими принцип вежливости, которые связаны с реализацией автором высказывания его иронического намерения, а также рассмотрение вариантов их разрешения в конкретных ситуациях общения.

**Изложение основного материала.** Дж. Лич полагает, что принцип вежливости, наряду с принципом кооперации, составляет основу риторики межличностного общения. Он формулирует этот принцип в виде двух взаимосвязанных постулатов: “При прочих равных условиях следует сводить к минимуму выражение невежливых суждений” и “При прочих равных условиях следует доводить до максимума выражение вежливых суждений” [9, р. 81]. Принцип вежливости регулирует отношения между “я” и “другими” и требует соблюдения следующих максим:

1. Максима такта (для директивов и комиссивов):

(а) “Своди к минимуму усилия другого”.

(б) “Доводи до максимума выгоду другого”.

2. Максима великодушия (для директивов и комиссивов):

(а) “Своди к минимуму собственную выгоду”.

(б) “Бери на себя как можно больше труда”.

3. Максима одобрения (для экспрессивов и ассертивов).

(а) “Своди к минимуму неодобрение других”.

(б) “Доводи до максимума одобрение других”.

4. Максима скромности (для экспрессивов и ассертивов).

(а) “Избегай похвал самого себя”.

(б) “Стремись к отрицательным самооценкам”.

5. Максима согласия (для ассертивов).

(а) “Избегай несогласия с другими”.

(б) “Стремись к согласию с другими”.

6. Максима симпатии (для ассертивов).

(а) “Избегай антипатии между собой и другими”.

(б) “Стремись к взаимной симпатии между собой и другими” [9, р. 132].

Как видно из этих определений, вежливость в понимании Дж. Лича в целом ориентируется на отрицательный образ адресата.

Механизм речевой иронии предполагает, что автор иронического высказывания нарушает принцип кооперации с целью соблюдения принципа вежливости, чем разрешает конфликт между коммуникативными и некоммуникативными правилами в пользу вторых. Следовательно, принцип иронии является принципом второго порядка, надстройкой над принципом вежливости. Его суть состоит в следующем: если вы должны сказать нечто неприятное, скажите это таким образом, чтобы избежать открытого конфликта с принципом вежливости, и чтобы адресат мог вывести обидный для него смысл сообщения косвенным путем по правилам импликации [9, р. 82].

В большинстве рассмотренных нами случаев говорящий действует в согласии с максимальной одобрения (б). В следующем примере он нарушает постулаты качества в угоду этой максиме, давая незаслуженно высокую оценку способностям собеседника:

/1/ Doc: You're not as young as you used to be. Grandma: Brilliant, isn't it – what you worked out with a university education... /Keeffe B. A Mad World, My Masters. 1980. P. 71/.

Первый постулат количества также может нарушаться с целью соблюдения максимы одобрения (a):

/2/ Simon /gently/: I've never met my diplomatists, Sorel, but as a class, I'm extremely prejudiced against them. They are so suave and polished and debonair. Sorel: You could be a little more polished without loosing caste /Coward N. Hay Fever. 1979. Vol. 1. P. 6/.

В приведенном примере Сорель иронизирует, стараясь свести к минимуму как критику Саймона, так и степень категоричности своего утверждения.

Результатом конфликта принципа кооперации с максимами одобрения также может быть нарушение коммуникативного постулата релевантности:

/3/ Stephen: What exactly have you got against him? Jeff: Isn't that enough? Stephen: Simply that he's an Australian? Jeff: They are all right as dentists /Gray S. Otherwise Engaged. 1975. P. 189/.

Джефф нарушает постулат релевантности, уклоняясь от прямого ответа на вопрос Стивена. Его также можно обвинить в нарушении первого постулата количества, поскольку его сообщение недостаточно информативно.

Стремление говорящего действовать в согласии с максимой такта (a) приводит его к нарушению различных коммуникативных постулатов.

/4/ Sayers: ... that's Mister Claughton's private safe... I can't stand here and let you rummage through it. Doc: Then sit down /Keeffe B. A Mad World, My Masters. 1980. P. 72/.

В приведенном примере говорящий нарушает правило релевантности. Предложение Дока нерелевантно в содержательном плане, поскольку оно изменяет тождество предмета разговора.

Высказывание Сержанта в примере /5/ может рассматриваться как нарушение второго постулата количества и одновременно третьего постулата способа выражения:

/5/ Sergeant /raising his voice to include Chuckles/: Before you go for anyone before you put an ounce of lead up on that lorry, would it be any harm for me to be asking where it's going and where you are bringing it to /Sarcastically/ /Behan B. The Big House. 1978. P. 371/.

Автор иронии в данном примере неоправданно многословен. Помимо этого, высокая степень этикетизации обращения Сержанта не вызвана статусом коммуникантов и обстоятельствами, поэтому можно говорить о нарушении постулата "Избегай неоправданного усиления этикетности", которое приводит к нерелевантности формы.

Постулат релевантности также может нарушаться при стремлении говорящего придерживаться требований максимы такта (б):

/6/ Otto: No, Norwegian. I can say "How do you do?" in Norwegian"...  
Gilda: We must get to know some Norwegian people immediately, so that you can say "How do you do?" to them /Coward N. Design for Living. 1979. Vol. 3. Pp. 56-57/.

Гильда намеренно "ошибается", неверно интерпретируя смысл высказывания Отто. Здесь мы имеем дело с содержательной нерелевантностью: автор иронического высказывания придает неоправданно большое значение словам адресата, на самом деле выражая свое пренебрежение к нему.

Предложение Лэнни в примере /7/ также нерелевантно в содержательном плане:

/7/ Lenny: ... that night with Mum, what was it like?... I want to know real facts about my background... Max: You'll drown in your own blood. Lenny: If you prefer to answer the question in writing I've got no objection /Pinter H. The Homecoming. 1978. Vol. 3. P. 52/.

Его отец Макс вообще не собирается отвечать на насмешливый вопрос сына касательно интимных деталей его появления на свет, поэтому

“разрешение” сделать это в письменном виде, внешне отвечающее требованиям максимы великодушия (а), как минимум, иронично.

Соблюдение максимы великодушия (б) может вступить в противоречие с требованиями постулатов качества:

/8/ Willy: We had a row last night. Julia: Oh, did you! Willy: Yes, Fred infuriated me. Julia: /with sarcasm/: I'm sure I'm very sorry – I'll speak to him severely /Coward N. Fallen Angels. 1979. Vol. 1. P. 222/.

Джулию можно обвинить в “некачественности” обещания, поскольку оно заведомо неуспешно: она не собирается говорить с Фредом, да и не скрывает этого. Здесь следует отметить, что мы не говорим о нарушении постулатов качества автором иронического комиссива, поскольку они рассчитаны на речевые акты асертивного типа и, естественно, связаны с критерием истинности/ложности, который не может быть применен для описания директивов и комиссивов. Как побуждение, так и обещание может “становиться истинным” лишь в перспективе. Это происходит в том случае, если коммуникант, ответственный за выполнение действия, выполняет его [13, р. 97]. Ироническое высказывание Джулии может быть охарактеризовано как “перспективно ложное”, а ее отношение к постулатам качества можно определить как “нарушение в перспективе”.

Иллюстрацией иронического нарушения постулатов качества, явившегося результатом их конфликта с максимами скромности, предстает высказывание Охранника в примере /9/:

/9/ Crimmin: I've never seen anyone die, Mr. Regan. Warder Regan: Of course, I'm a callous savage that's used to it. Crimmin: I didn't mean that /Behan B. The Quare Fellow. 1978. P. 100/.

Стремясь к соблюдению максим скромности, Охранник отзывается о самом себе резко отрицательно, говоря то, что явно не соответствует истине.

Соблюдение говорящим максим согласия часто сопровождается нарушением постулатов качества. Например:

/10/ Solomon: Now you can buy her a nice coat, take her to Florida, maybe. Victor, nodding ironically: Right, right! We'll all be happy now /Miller A. The Price. 1981. P. 329/.

Реакция Виктора явно иронично, поскольку сумма денег, которую заплатил ему скупщик мебели (Соломон), крайне мала.

Согласие также может приобретать иронический характер, если автор иронического высказывания нарушает постулат релевантности:

/11/ Roger: Anyway, we can't stay here like this. Vicki: Like what? Roger: In your underwear. Vicki: OK, I'll take it off /Frayn M. Noise off. 1982. P. 32//

Нерелевантность высказывания Вики содержательна. Она нарушает тематическое тождество, смещая фокус релевантности со свойств предмета на факт его наличия.

Максимы симпатии могут выигрывать в конфликте с принципом кооперации за счет иронического нарушения различных коммуникативных постулатов. Например:

/12/ Alice: ...Oh, dear, I know that's Cousin Roy. I love you madly, Cousin Roy, but why did you have to pick this morning? /Gow J., D'Usseau A. Deep are the Roots. 1951. P. 13/.

Данный пример иллюстрирует нарушение второго постулата количества. Алиса преувеличивает свою симпатию к Рою, которая, как известно из контекста, очень невелика.

В следующем примере доброжелательное высказывание Филлипа нерелевантно в обстоятельствах, в которых оно употребляется:

/13/ Roger: ...You are just an intruder, an ordinary intruder! Phillip: Well, nice to meet you /Frayn M. Noises off. 1982. P. 104/.

Очевидно, что автор иронического приветствия намеренно уходит от обсуждения темы, затронутой собеседником.

В рассмотренных конфликтных ситуациях правила вежливости одерживают верх над коммуникативными правилами. Объясняет такое внешне "некооперативное" поведение говорящего более высокий кооперативный статус принципа вежливости. Невежливость автора

высказывания является более ярким и более впечатляющим свидетельством отказа от сотрудничества, чем нарушение коммуникативных постулатов.

Принцип притворной грубости, или насмешливой невежливости (*mock-impoliteness*), формулируется следующим образом: “Чтобы выразить солидарность с адресатом, скажите что-нибудь явно ложное и невежливое по отношению к нему” [9, p. 144]. Очевидно, чем более близкими являются отношения между коммуникантами, тем меньше значения придается отрицательной вежливости и, соответственно, тем большее значение приобретает положительная вежливость. Само отсутствие дистанцированности и уважительности в отношениях между коммуникантами говорит о существовании тесных межличностных связей между ними.

На первый взгляд, высказывание Билла примере /14 невежливо по отношению к его адресатам, но, принимая во внимание тот факт, что они лучшие друзья Билла, можно заключить, что выраженное им неодобрение явно неискренне:

/14/ Dick: That's a lead. Bill: A lead! ... Jane, do we know these vulgar slob? /Ableman P. Hank's Night. 1968. P. 62/.

Импликатура, которую можно вывести из слов Билла, может быть такой: “То, каким образом Билл характеризует Дика и Алису, невежливо по отношению к ним и явно ложно. Следовательно, то, что Билл имеет в виду в действительности, вежливо по отношению к Дику и Алисе и истинно”.

Ряд авторов отмечают тот факт, что использование притворной грубости в качестве комплимента – это достаточно распространенное явление, в особенности в речи подростков [5, p. 74; 9, p. 144; 11, p. 41]. “Итоговая” вежливость, связанная со значением, выводимым из притворно грубого высказывания, является именно положительной вежливостью, поэтому с точки зрения отрицательной вежливости она остается невежливостью, так как нарушает дистанцию между коммуникантами, делая их отношения фамильярными.

**Выводы и предложения.** Как мы видим, ирония придает вежливости метакоммуникативный статус, превращая ее в средство, которое доставляет адресату иронии свое собственное отрицание. Прямое значение высказывания в примерах отрицательной иронии, как правило, слишком вежливо, тогда как в примерах положительной иронии – явно невежливо для данной ситуации общения. Тогда как действие принципов кооперации и вежливости прямо связано с целью обеспечения эффективности межличностного общения, принцип иронии выходит на эту цель опосредованно, паразитируя на конфликте между коммуникативными и социальными правилами. Следовательно, нарушение принципа кооперации оказывается обманчивым – он продолжает действовать на глубинном уровне, в итоге вновь оказываясь на поверхности.

Перспективы дальнейших исследований заключаются как в изучении особенностей осуществления различных типов иронических речевых актов, так и в определении относительной значимости прагмалингвистических механизмов, приводящих к порождению и восприятию иронического и других косвенных смыслов.

#### **Список литературы:**

1. Вольф Е. М. Функциональная семантика оценки. Москва: Наука, 1985. 229 с.
2. Грайс Г.П. Логика и речевое общение. *Новое в зарубежной лингвистике*. Вып. 16. Лингвистическая прагматика. Москва, 1985. С. 217-237.
3. Прокофьев Г. Л. Ирония и презумпция кооперативности. *Сборник научных трудов SWorld*. Вып. 4 (37). Том 19. Иваново, 2014. С. 78–85.
4. Allwood J. *Linguistic Communication as Action and Cooperation. A Study in Pragmatics*. Göteborg: University of Göteborg, 1976. 247 p.
5. Brown P., Levinson S. *Universals of Language Usage: Politeness Phenomena. Questions of Politeness: Strategies in Social Interaction*. Cambridge: Cambridge University Press, 1978. P. 60-289.

6. Dijk T. A. van. Formal Semantics of Metaphorical Discourse. *Poetics*. Vol. 4, 1975. P. 173-198.
7. Fraser B. The Domain of Pragmatics. *Language of Communication*. London: Longman, 1983. P. 29-59.
8. Knox N. The Word Irony and its Context. Durham: Duke University Press, 1961. 258 p.
9. Leech G. N. Principles of Pragmatics. London: Longman, 1983. 250 p.
10. Leech G. N. The Pragmatics of Politeness. Oxford: Oxford University Press, 2014. 343 p.
11. Norrick N. R. Nondirect Speech Acts and Double Binds. *Poetics*. Vol. 10(1), 1981. P.33-47.
12. Sadock J. M. On Testing for Conversational Implicature. *Syntax and Semantics*. Vol. 9: Pragmatics. New York, 1978. P. 281-397.
13. Searle J. R., Vanderveken D. Foundations of Illocutionary Logic. Cambridge: Cambridge University Press, 1985. 227 p.

#### **СПИСОК ИСТОЧНИКОВ ИЛЛЮСТРАТИВНОГО МАТЕРИАЛА**

1. Ableman R. Blue Comedy. London: Methuen, 1968. 65 p.
2. Behan B. The Complete Plays. London: Eyre Methuen, 1978. 384 p.
3. Coward N. Plays. Vol. 1. London: Eyre Methuen, 1979. 358 p.
4. Coward N. Plays. Vol. 3. London: Eyre Methuen, 1979. 411 p.
5. Frayn M. Noises off. London: French, 1982. 143 p.
6. Gow J., D'Usseau A. Deep are the Roots. Москва: Издательство литературы на иностранных языках, 1951. 110 с.
7. Gray S. Otherwise Engaged and Other Plays. London: Methuen, 1975. 135 p.
8. Keeffe B. A Mad World, My Masters. London: Methuen, 1980. 100 p.
9. Miller A. Arthur Miller's Collected Plays. Vol.2. New York: The Viking Press, 1981. 531 p.
10. Pinter H. Plays. Vol. 3. London: Methuen, 1978. 247 p.

## **Prokofiev G. L., Bechko Ya. V. ON THE ROLE OF SPEECH ACT IRONY IN RESOLVING CONFLICT BETWEEN CONVERSATIONAL AND NON-CONVERSATIONAL MAXIMS**

*The article aims to describe the functions of speech act irony in the context of conflict between conversational and non-conversational maxims. Some peculiarities of interaction of the speaker's ironic intention with discursive maxims of the cooperative principle that describe the utterance from the perspective of the speaker's conversational contribution, and the maxims of the politeness principle that deal with social strategies of distance, deference and camaraderie are studied in the acts of direct interpersonal dialogical communication. The speech act analysis of the meaning of ironic utterances is held. Major cases of counter action between the maxims of conversation – those of quantity, quality, relation and manner – on the one hand, and the politeness maxims of tact, generosity, approbation, modesty, agreement and sympathy, on the other, are defined. It is found that ironic speech acts are performed along with the speaker's intentional flouting of conversational maxims, which is done in order to observe the maxims of politeness. Thus, the conflict between conversational and non-conversational rules is resolved in favour of the latter. Such a choice on part of the speaker is due to a higher cooperative status of the politeness principle, because impoliteness is a much stronger signal of unwillingness to cooperate, than non-observance of the conversational maxims. Irony as such, which focuses on negative face of the addressee, and banter, directed at the person's positive face, are the two facets of the same pragmatic phenomenon – intentional communication of the speaker's insincerity as to the literal meaning of the utterance that underlies the ironic speech act. This meaning is either false, or excessively/insufficiently informative, or ambiguous, or irrelevant in the context of its use. The term "speaker's insincerity" refers to the lack of correspondence between the speech act, which is performed, and the psychological state of the doer who performs this act.*

**Key words:** *irony, ironic intention, ironic discourse, conversational and non-conversational maxims, cooperative principle, politeness principle, negative/positive politeness, speech act, insincerity, communication of insincerity.*