

RU

Реализация непрямого несогласия в дипломатическом дискурсе

Ткачева Ю. С.

Аннотация. Цель исследования - определить прагматическую нагрузку имплицитного несогласия в рамках дипломатического дискурса. В статье выделяются функции данного негативного речевого акта, а также коммуникативные стратегии и тактики, которых придерживаются дипломаты при выражении негативной реакции неявными способами. Научная новизна заключается в том, что впервые была предпринята попытка определения возможных содержательных сторон имплицитного несогласия. В результате установлено, что в дипломатическом дискурсе участники могут прибегать к способам непрямого выражения несогласия не только в рамках кооперативной, но и в рамках конфронтационной стратегии.

EN

Expression of Indirect Disagreement within Diplomatic Discourse

Tkacheva Y. S.

Abstract. The study aims to determine the pragmatic load of implicit disagreement within diplomatic discourse. The paper identifies functions of this negative speech act, as well as communicative strategies and tactics used by diplomats when expressing a negative reaction in inexplicit ways. The study is novel in that it is the first to attempt to determine the possible content of implicit disagreement. As a result, it has been found that participants in diplomatic discourse may resort to indirect ways of expressing disagreement in the case of applying not only a cooperative, but also a confrontational strategy.

Введение

Отрицательный ответ на просьбу или предложение, заявление о нежелании что-то выполнять, выражение мнения против – все это проявления негативной реакции участников речевого взаимодействия. Данный речевой акт, несогласие, – неотъемлемая часть нашего повседневного общения. Он же зачастую является причиной возникновения конфликтных ситуаций, если адресант прибегает к прямой демонстрации своей негативной ответной реакции. Во избежание коммуникативных неудач участники взаимодействия могут использовать средства смягчения негативного речевого действия. Помимо эксплицитного выражения интенции, которое подразумевает ясно и четко сформулированную иллокутивную цель говорящего, существуют и имплицитные средства – средства невыраженного, подразумеваемого характера. Коммуникант имеет возможность завуалировать свое несогласие, скрыть свое истинное намерение. Вывести смысл, заложенный в высказывании, адресату позволяют общие фоновые знания и речевая ситуация, в которой он находится. Таким образом, прагматическая нагрузка одних и тех же формальных показателей и тактик речевого поведения в зависимости от ситуации может быть разной.

Мы бы хотели рассмотреть особенности выражения несогласия в дипломатическом дискурсе, где существует высокая вероятность возникновения конфликтов между участниками дипломатических отношений. «Дипломатия начинается там, где существует разногласие: довольно часто в ходе переговоров дипломат вынужден выразить свое несогласие с позицией собеседника, отклонить его предложение и пр.» (Голованова, 2013, с. 271). Актуальность темы исследования обусловлена все возрастающей ролью дипломатии в разрешении международных конфликтов в современном мире. Различные речевые средства, стратегии и тактики, которые используют дипломаты, чтобы их общение было продуктивным и миссия – успешной, представляют интерес для изучения.

Для достижения цели исследования были поставлены следующие задачи: во-первых, выявить дополнительные скрытые интенции при выражении непрямого несогласия в рамках дипломатического дискурса, то есть рассмотреть возможные функции имплицитного несогласия в данном типе дискурса; во-вторых, определить, какие стратегии и тактики речевого поведения используются участниками дипломатических отношений при выражении негативной реакции.

Материалом для исследования послужили русскоязычные стенограммы заседаний Московской конференции министров иностранных дел СССР, США и Великобритании (19-30 октября 1943 г.); Тегеранской конференции глав правительств СССР, США и Великобритании (28 ноября – 1 декабря 1943 г.); Берлинской (Потсдамской) конференции руководителей трех союзных держав – СССР, США и Великобритании (17 июля – 2 августа 1945 г.). Выбор материала обусловлен тем, что данные конференции принадлежат к числу крупнейших дипломатических событий Новейшего времени. Анализ подвергались диалоги, содержащие речевой акт имплицитного несогласия.

Для решения поставленных задач использовались следующие методы исследования: метод контекстуального анализа, описательный метод, интен-анализ.

Теоретической базой исследования послужили работы, связанные с изучением дискурса и в частности дипломатического дискурса: Е. А. Вебер (2004), В. И. Карасик (2002), А. С. Кожетевой (2012), М. Л. Макарова (2003), Т. П. Поповой (2015), Н. Б. Руженцевой (2004), Л. М. Терентий (2017), Х. Трабелси (2013); исследования, посвященные рассмотрению не прямых способов выражения интенции и речевого акта негативной реакции: Е. В. Архиповой (2008), Я. В. Боргер (2004), А. И. Бочкарева (2014), Л. Ю. Данилиной (2011), В. В. Дементьева (2006), Т. П. Пениной (2003), С. О. Симоновой (2011).

Практическая значимость исследования состоит в возможности использования его результатов в работах по прагматике, конфликтологии, межкультурной коммуникации, в тренингах по формированию коммуникативной компетентности.

Основная часть

В ходе исследования было проанализировано 32 диалога разной продолжительности, где удалось выявить около 150 случаев использования речевого акта непрямого несогласия. В статье будут приведены фрагменты данных диалогов, демонстрирующие содержательные стороны имплицитного несогласия.

Первое намерение при использовании непрямого способа выражения несогласия – *смягчение*. У дипломатов данная функция имплицитного несогласия встречалась довольно часто, что неудивительно, ведь прямая демонстрация негативной реакции на речевой акт адресанта нарушает принцип вежливости, сформулированный Дж. Личем (Leech, 1983). Приведем пример:

Молотов. Нельзя ли, если это возможно, пояснить, о чем идет речь?

Дин. Я затрудняюсь нарисовать более ясную картину, так как эти действия являются действиями пассивного характера и зависят от обстоятельств (Советский Союз..., 1984а).

Обращая внимание на фразу генерал-майора Джона Дина «Я затрудняюсь нарисовать более ясную картину», мы видим, что он выбрал не прямой способ выражения отказа, чтобы своим несогласием пояснить ситуацию, не вызвать негативную реакцию и не начать спор или конфликт по этому вопросу. Также, следуя принципу вежливости, Джон Дин сопровождал свой акт негативной реакции дополнительным пояснением, в которое включил обоснование своего отказа на просьбу собеседника.

Можно также выделить *экспрессивную функцию* непрямого несогласия. Так как мы исследуем акты негативной реакции, то и эмоции, которые адресант выражает при имплицитном несогласии, носят негативный оттенок: недовольство или раздражение. Рассмотрим пример:

Черчилль. Наша миссия в Бухаресте была поставлена в условия изоляции, напоминая интернирование.

<...>

Черчилль. Это мы знаем от нашего собственного представителя там. Я уверен, что генералиссимус был бы удивлен, узнав о ряде фактов, которые имели место в отношении нашей миссии в Бухаресте.

Сталин. Сказки! (Советский Союз..., 1984с).

В данном примере мы можем наблюдать случай выражения небуквального несогласия, однако в этот раз адресант не придерживался принципа вежливости. В противоположность смягчению своего коммуникативного намерения скрытая интенция И. В. Сталина в данном диалоге – выразить недовольство или даже раздражение, вызванное недоверием к поступившей информации.

В ходе исследования речевых актов непрямого несогласия было выделено такое намерение говорящего, как *намек оппоненту на ошибочность его позиции*:

Иден. Я возвращаюсь теперь к Военно-политической комиссии. Остается вопрос о членстве в этой комиссии.

Молотов. О членстве какой комиссии?

Иден. Военно-политической комиссии с более широкими функциями.

Молотов. Но о Военно-политической комиссии г-н Иден пока не говорил. Может быть, г-н Иден дал другое название Военно-политической комиссии? Вы говорили о совете верховных комиссаров. Имели ли Вы при этом в виду Военно-политическую комиссию? (Советский Союз..., 1984а).

В данном примере советский представитель намекает своему коллеге, что в рамках данной конференции вопрос о Военно-политической комиссии еще не затрагивался.

Рассмотрим следующий пример:

Иден. Я предложил бы внести во вторую часть этого пункта следующую поправку: перед словом «наций» вставить слово «миролюбивых»... Включая слово «миролюбивых», я хотел бы исключить бывших врагов. Кроме того, это нужно понимать так, что некоторые нации могли бы сыграть большую роль, чем другие.

Молотов. Я в общем присоединяюсь к мысли, высказанной г-ном Иденом, но формулировку предлагаю несколько иную: после слов «суверенного равенства» сказать «всех миролюбивых государств», а все остальное оставить без изменения. Это, мне кажется, будет в духе того, что предложил г-н Иден, но формулировка здесь проще.

Иден. Я не имею возражений (Советский Союз..., 1984а).

Здесь мы видим, что В. М. Молотов не согласен с поправкой, предложенной Э. Иденом, но он не заявляет об этом напрямую. Вместо этого он утверждает, что в целом поддерживает собеседника, но хочет предложить лучшее решение. При этом советский представитель обозначает, что это решение учитывает намерения английского дипломата. Последняя реплика Э. Идена демонстрирует успешность применения В. М. Молотовым имплицитного средства выражения несогласия в целях создания условий для принятия оппонентом точки зрения говорящего.

Еще одним выделенным в рамках исследования намерением при использовании имплицитного несогласия является упрек или замечание. Выполняя подобную функцию, не прямое выражение негативной реакции демонстрирует намерение адресанта сделать замечание собеседнику или упрекнуть его в чем-то. Приведем пример:

Сталин. Мы намерены потребовать от Финляндии возмещения причиненного нам ущерба.

<...>

Черчилль. Я думаю, что ущерб, причиненный финнами России во время войны Финляндии в союзе с Германией, превосходит все, что эта бедная страна в состоянии возместить. Когда я об этом говорю, в моих ушах звучит советский лозунг: «Мир без аннексий и контрибуций». Он, Черчилль, помнит этот лозунг со времени революции в России (Советский Союз..., 1984б).

Британский премьер-министр обозначает советскому лидеру, что он не только не согласен с его позицией, но и как бы «порицает» намерение советской стороны в отношении Финляндии. Скрытая интенция У. Черчилля при выражении несогласия имплицитным способом – упрекнуть Советский Союз в непомерных требованиях к разоренной стране.

В качестве преобладающей функции использования непрямого несогласия была выделена функция экономики времени:

Молотов. Мы получили меморандум о Германии только недавно, и сейчас невозможно обсуждать этот пункт.

Иден. Может быть, можно этот меморандум прочесть здесь?

Молотов. Его нужно сначала перевести на русский язык (Советский Союз..., 1984а).

Мы можем наблюдать, как и Э. Иден и В. М. Молотов опускают буквальное выражение несогласия, стремясь быстрее закончить свои коммуникативные ходы. Британский представитель не согласен с откладыванием обсуждения вопроса и сразу выдвигает свое предложение. Советский народный комиссар иностранных дел отклоняет предложение Э. Идена, мгновенно обосновывая свой отказ.

Теперь рассмотрим тактики, которые чаще всего применялись дипломатами для реализации названных функций непрямого несогласия. После анализа материала мы сделали вывод, что имплицитные способы выражения негативного речевого акта в данном типе дискурса лучше всего соотносятся с тактиками смягчения негативной реакции, выделенными С. О. Симоновой (2011).

Тактика ссылки на субъективные/объективные причины. Данная тактика подразумевает, что говорящий обозначает свое несогласие, опираясь на невозможность ответить положительно в связи с личными или внешними обстоятельствами:

Иден. У меня есть небольшое предложение относительно Ирана. Я предлагаю, чтобы дальнейшее рассмотрение этого вопроса, когда это окажется необходимым, происходило в Москве между г-ном Молотовым и двумя нашими послами.

<...>

Хэлл. Американское правительство ведет сейчас в Тегеране переговоры с иранским правительством, и наши представители располагают там значительными материалами.

Иден. Я предлагаю в Москве потому, что наши люди в Тегеране не имеют тех возможностей, которыми они располагают здесь.

Молотов. С точки зрения более конкретного обсуждения дел в Тегеране, по-видимому, можно было бы сделать больше (Советский Союз..., 1984а).

Мы видим, что и К. Хэлл, и Э. Иден не могут достигнуть согласия по вопросу выбора места проведения переговоров ввиду своих личных причин. В. М. Молотов же, выражая несогласие с предложением Э. Идена, исходит, очевидно, из внешних факторов: решать вопрос об Иране целесообразнее там, где находится правительство данной страны.

Тактика встречного предложения. Данная тактика предполагает, что адресант, опуская выражение своего несогласия напрямую, выдвигает другое предложение или предлагает другую мысль для обсуждения. В рассмотренных выше фрагментах диалогов мы не раз встречали примеры употребления этой тактики: «Я бы предложил поправку к этому пункту, которая исключила бы необходимость принятия поправки г-на Идена. Мое предложение заключается в следующем...»; «Может быть, можно этот меморандум прочесть здесь?».

Тактика иронических высказываний. Примером может служить следующая ситуация. По проекту создания лондонской комиссии между представителями трех союзных держав возникли разногласия. Советская сторона не соглашалась с составом этой комиссии и принципами ее работы:

Молотов. Какая-то необъятная комиссия.

Иден. Ее задачи будут ограничены тем, что мы здесь решим.

Молотов. Я понимаю так, что либо это останется на бумаге, либо это будет самая умная комиссия в мире (Советский Союз..., 1984а).

Тактика первичного согласия с последующим переубеждением. Эта тактика подразумевает, что говорящий сначала делает вид, что поддерживает точку зрения или предложение собеседника, но затем пытается доказать правильность или предпочтительность своей позиции: «Я признаю правильность замечания г-на Идена, что функции Военно-политической комиссии будут несколько иными, чем предполагалось ранее. Тем не менее мысль о том, чтобы три государства в этом вопросе обеспечили единство и согласованность, остается основной мыслью, и мне кажется, что эту мысль надо провести»; «Я считаю, что все мы должны полностью согласиться с высказанными г-ном Хэллом соображениями о том, чтобы считаться с важностью указанного им психологического аспекта этого вопроса. С другой стороны, нам необходимо иметь в виду и то обстоятельство...» (Советский Союз..., 1984а).

Тактика переубеждения. Данная тактика больше всех опирается на принцип вежливости, который гласит, что выражать несогласие прямо и без весомой на то причины считается невежливым (Leech, 1983). Участники переговоров прибегали к этой тактике чаще всего. Будучи несогласными с предложениями и утверждениями других участников речевого взаимодействия, они сразу начинали с обоснования своей точки зрения:

Сталин. ...я предлагаю: пусть министры иностранных дел поговорят о том, нельзя ли придумать другую, более мягкую и эластичную форму для того, чтобы дать понять, что великие державы не поддерживают режима Франко.

<...>

Черчилль. Линия, которой я придерживаюсь, заключается в следующем: Испания – это страна, которая не была вовлечена в войну и не является страной-сателлитом, она также не была освобождена союзниками, мы не можем поэтому вмешиваться в ее внутренние дела. Это вопрос принципа (Советский Союз..., 1984с).

Количественный анализ применения тактик при использовании непрямого несогласия с разными намерениями представлен в Таблице 1.

Таблица 1

| Функция / Тактика | Ссылки на субъективные / объективные причины | Переубеждения | Встречного предложения | Иронических высказываний | Первичного согласия с последующим переубеждением |
|--|--|---------------|------------------------|--------------------------|--|
| Экономия времени | 10 | 26 | 8 | 1 | |
| Смягчение выражения несогласия | 5 | 7 | | 1 | 4 |
| Экспрессивная | | 3 | | 1 | 2 |
| Создание условий для принятия оппонентом точки зрения говорящего | | | 4 | | |
| Намек оппоненту на ошибочность его позиции | 1 | 2 | | | |
| Упрек / замечание | 5 | 4 | | 3 | 1 |

Мы видим, что для реализации разных функций дипломатами применялись различные тактики. Ввиду многообразия коммуникативных ситуаций не существует стандартных схем, которые бы регламентировали использование определенного набора тактик, коммуникативные тактики имеют динамический характер.

Учитывая наличие у дипломатов таких намерений, как «упрек», «замечание» и «выражение недовольства или раздражения», можно выделить не только кооперативную стратегию имплицитного несогласия, но и конфронтационную. Реализация данных стратегий представлена подстратегиями: вежливости (кооперативная) и уязвления (конфронтационная).

Заключение

Таким образом, в ходе проведенного исследования мы пришли к следующим выводам. В статье были проанализированы случаи использования непрямого выражения несогласия во время переговоров. Мы попытались выявить возможные содержательные стороны имплицитного несогласия в рамках дипломатического дискурса и выделили следующие функции данного речевого акта: экономия времени, смягчение выражения несогласия, экспрессивная функция (выражение недовольства или раздражения), создание условий для принятия оппонентом точки зрения говорящего, намек оппоненту на ошибочность его позиции, упрек и замечание.

На основании проведенного исследования были выделены две стратегии непрямого несогласия: стратегия вежливости и стратегия уязвления. Анализ материала показал, что участники дипломатического дискурса не всегда придерживаются принципа вежливости и помимо кооперативных данному типу дискурса присущи и конфронтационные стратегии. Также были выявлены пять наиболее часто задействованных тактик для реализации имплицитного несогласия. Выбор тактик зависит от конкретной коммуникативной ситуации.

Перспективы дальнейшего исследования представляются в более глубоком анализе функционирования непрямого несогласия в дипломатическом дискурсе, выявлении других содержательных сторон этого речевого акта и способов его выражения, возможном выделении большего числа стратегий и тактик, используемых дипломатами при выражении негативной реакции.

Источники | References

1. Архипова Е. В. ИмPLICITные средства выражения речевого акта согласия/несогласия в английском языке // Вестник Мозырского государственного педагогического университета имени И. П. Шамякина. 2008. № 4 (21).
2. Боргер Я. В. Комплексный анализ речевых актов негативной реакции (на материале современных драматических произведений): автореф. дисс. ... к. филол. н. Тюмень, 2004.
3. Бочкарев А. И. Лингвистические механизмы образования косвенных речевых актов в английском языке: автореф. дисс. ... к. филол. н. Волгоград, 2014.
4. Вебер Е. А. Опыт лингвистического исследования когнитивного диссонанса в английском дипломатическом дискурсе: автореф. дисс. ... к. филол. н. Иркутск, 2004.
5. Голованова Д. А. Особенности семантики отрицания в дипломатическом тексте // Вестник Московского государственного института международных отношений. 2013. № 6 (33).
6. Данилина Л. Ю. Лингвопрагматические особенности коммуникативных актов несогласия в диалогическом дискурсе (на материале английского и русского языков): автореф. дисс. ... к. филол. н. М., 2011.
7. Дементьев В. В. Непрямая коммуникация. М.: Гнозис, 2006.
8. Карасик В. И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс. Волгоград: Перемена, 2002.
9. Кожетева А. С. Лингвопрагматические характеристики дипломатического дискурса (на материале вербальных нот): автореф. дисс. ... к. филол. н. М., 2012.
10. Макаров М. Л. Основы теории дискурса. М.: Гнозис, 2003.
11. Пенина Т. П. Ответные реплики с имPLICITным содержанием несогласия в структуре диалогического текста: дисс. ... к. филол. н. Ставрополь, 2003.
12. Попова Т. П. Характеристики институционального дискурса // Историческая и социально-образовательная мысль. 2015. № 6-2.
13. Руженцева Н. Б. Дискредитирующие тактики и приемы в российском политическом дискурсе: монография. Екатеринбург, 2004.
14. Симонова С. О. Коммуникативно-когнитивные особенности выражения косвенных и имPLICITных речевых актов отказа в диалогическом дискурсе: дисс. ... к. филол. н. Тамбов, 2011.
15. Советский Союз на международных конференциях периода Великой Отечественной войны, 1941-1945 гг.: сб. документов: в 6-ти т. / М-во иностр. дел СССР; под ред. А. А. Громыко. М.: Политиздат, 1984а. Т. 1. Московская конференция министров иностранных дел СССР, США и Великобритании (19-30 окт. 1943 г.).
16. Советский Союз на международных конференциях периода Великой Отечественной войны, 1941-1945 гг.: сб. документов: в 6-ти т. / М-во иностр. дел СССР; под ред. А. А. Громыко. М.: Политиздат, 1984б. Т. 2. Тегеранская конференция руководителей трех союзных держав - СССР, США и Великобритании (28 ноября - 1 дек. 1943 г.).
17. Советский Союз на международных конференциях периода Великой Отечественной войны, 1941-1945 гг.: сб. документов: в 6-ти т. / М-во иностр. дел СССР; под ред. А. А. Громыко. М.: Политиздат, 1984с. Т. 6. Берлинская (Потсдамская) конференция руководителей трех союзных держав - СССР, США и Великобритании (17 июля - 2 авг. 1945 г.).
18. Терентий Л. М. Интенциональная структура дипломатического дискурса: автореф. дисс. ... д. филол. н. М., 2017.
19. Трабелли Х. Лингвокоммуникативный анализ дипломатического дискурса: автореф. дисс. ... к. филол. н. М., 2013.
20. Leech G. N. Principles of Pragmatics. L. - N. Y.: Longman, 1983.

Информация об авторах | Author information



Ткачева Юлия Сергеевна¹

¹ Калужский государственный университет им. К. Э. Циолковского



Tkacheva Yulia Sergeevna¹

¹ Kaluga State University named after K. E. Tsiolkovski

¹ tk-yu26@mail.ru

Информация о статье | About this article

Дата поступления рукописи (received): 09.01.2022; опубликовано (published): 28.02.2022.

Ключевые слова (keywords): имPLICITность; речевой акт несогласия; дипломатический дискурс; функции имPLICITного несогласия; стратегии и тактики речевого поведения; implicitness; speech act of disagreement; diplomatic discourse; functions of implicit disagreement; strategies and tactics of speech behaviour.