

RU

Некоторые особенности риторики дипломатического дискурса

Ткачева Ю. С.

Аннотация. Цель исследования - выявить характерные особенности дипломатического дискурса и способы непрямого выражения несогласия в рамках данного дискурса. Статья посвящена неявным способам передачи интенции адресанта при реализации речевого акта несогласия. Проведен анализ фрагмента дипломатического дискурса. Научная новизна заключается в том, что впервые предпринята попытка анализа синтагматики выражения мнения, его аргументации и тактик согласия и несогласия для выявления скрытых намерений дипломатов при выражении несогласия в рамках переговоров. В результате установлено, что одной из особенностей дипломатического дискурса является затягивание решения вопроса, и достигается оно различными способами.

EN

Some Features of the Rhetoric of Diplomatic Discourse

Tkacheva Y. S.

Abstract. The study aims to identify the characteristic features of diplomatic discourse and ways of indirect expression of disagreement within this discourse. The paper deals with the implicit ways of transmitting the addresser's intention when performing a speech act of disagreement. A fragment of diplomatic discourse was analysed. The work is novel in that it represents the first attempt to analyse the syntagmatics of expression of an opinion, its argumentation and agreement and disagreement tactics in order to identify diplomats' hidden intentions when expressing disagreement during negotiations. As a result, it has been determined that one of the features of diplomatic discourse is the delay in resolving an issue and it is achieved in various ways.

Введение

Актуальность темы определяется тем, что одним из существенных элементов общения является выражение несогласия между общающимися людьми, и четкое понимание того, как правильно выразить и интерпретировать несогласие, очень важно в речевой коммуникации. Прямая демонстрация негативной реакции может мешать продуктивному общению, привести к конфликтам. Дж. Лич [14] предписывает свести к минимуму выражение невежливых убеждений. Одной из максим, входящих в его Принцип Вежливости, является максима Согласия, согласно которой следует сделать минимальным несогласие между собой и другим. Одной из сфер общения, где соблюдение данной максимы наиболее важно, является дипломатический дискурс. Поэтому изучение способов избегания конфликтных ситуаций между участниками дипломатических отношений представляет особый интерес. Таким образом, материалом для исследования послужили записи стенограмм переговоров между представителями трех великих держав во время Великой Отечественной войны (1941-1945 гг.).

Для достижения цели исследования были поставлены следующие задачи: во-первых, проанализировать синтагматику выражения мнения, его аргументации и тактики согласия и несогласия; во-вторых, выявить и интерпретировать интенциональные составляющие речи участников переговоров.

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

Теоретической базой исследования послужили работы, посвященные изучению дискурса и, в частности, дипломатического дискурса: В. И. Карасика [5], М. Л. Макарова [7], Е. А. Вебер [3], А. С. Кожетевой [6], Л. М. Терентий [11], Х. Тралелси [12]; исследования в области аргументологии: Л. Г. Васильева [2], Франса Х. ван Эмерена и Роба Гротендорста [13], а также работы, рассматривающие не прямое выражение речевого акта несогласия: С. О. Симоновой [9], А. М. Захаровой [4], Е. В. Архиповой [1].

Практическая значимость работы заключается в возможности использования ее результатов в лекциях и на семинарах по прагматике, социолингвистике, межкультурной коммуникации, конфликтологии, в практикумах по культуре речевого общения на филологических факультетах и факультетах иностранных языков институтов и университетов.

Основная часть

Анализируемый пример взят из стенограмм первого и третьего заседания Берлинской (Потсдамской) конференции руководителей трех союзных держав – СССР, США и Великобритании (17 июля – 2 августа 1945 г.). Данная конференция была последней в ряду конференций союзных государств в период Великой Отечественной войны и проходила уже после окончания войны в Европе. Конференция была созвана для решения вопросов послевоенного урегулирования, обсуждения путей решения международных проблем, выработки программы справедливого и прочного мира в Европе. Мы рассмотрим два небольших диалога между советским (И. В. Сталин – председатель Совета министров СССР) и британским (У. Черчилль – премьер-министр Великобритании) лидерами. Оба диалога объединены одной темой спора, но проходили во время проведения разных заседаний. Для удобства анализа коммуникативные ходы участников взаимодействия будут обозначены буквами (а) – (м).

Предметом анализа является синтагматика реплик участников, направленная на разрешение несогласия по вопросу о судьбе военных трофеев. В исследовании мы придерживались классификации коммуникативных ходов, предложенной М. Л. Макаровым. Лингвист выделяет инициативные, реактивно-инициативные ходы и реактивные. Реактивно-инициативный тип может предполагать реактивную импликацию, сосуществующую с инициативной экспликацией, или наоборот [7, с. 138, 148-149].

Приводим записи анализируемой ситуации:

Берлинская конференция. 17 июля – 2 августа 1945 г. Запись первого заседания глав правительств

Сталин. <...> Только один вопрос: почему г-н Черчилль отказывается русским в получении их доли германского флота? (а)

Черчилль. Я не против. (b) Но раз вы задаете мне вопрос, вот мой ответ: этот флот должен быть потоплен или разделен. (с)

Сталин. Вы за потопление или за раздел? (d)

Черчилль. Все средства войны – ужасные вещи. (е)

Сталин. Флот нужно разделить. Если г-н Черчилль предпочитает потопить флот, он может потопить свою долю, я свою долю топить не намерен. (f)

Черчилль. В настоящее время почти весь германский флот в наших руках. (g)

Сталин. В том-то и дело, в том-то и дело. Поэтому и надо нам решить этот вопрос. (h) [10, с. 51]

Берлинская конференция. 17 июля – 2 августа 1945 г. Запись третьего заседания глав правительств

Черчилль. <...> Нужно помнить, что наступление Красной Армии по побережью Балтийского моря заставило немцев оставить свои порты, и, таким образом, немецкий флот был изгнан из Балтийского моря. Я должен признаться, что я поддерживаю желание генералиссимуса Сталина, чтобы русские получили часть военно-морского и торгового флота Германии, и считаю, что другой исход – это только потопить весь флот. Но это было бы неразумным ввиду того, что наш союзник желает получить часть этого флота. (i)

Сталин. Нельзя изображать русских как людей, которые намерены помешать успешным действиям флота союзников против Японии. Но из этого нельзя делать вывод, что русские хотят получить подарок от союзников. Мы не добиваемся подарка, мы бы хотели только знать, признается ли этот принцип, считается ли правильной претензией русских на получение части немецкого флота. (j)

Черчилль. Я не говорил о подарке. (k)

Сталин. Я не сказал, что вы это говорили. (l)

Я бы хотел, чтобы была внесена ясность в вопрос о том, имеют ли русские право на 1/3 часть военно-морского и торгового флота Германии. Мое мнение таково, что русские имеют на это право, и то, что они получают, они получают по праву. Я добиваюсь только ясности в этом вопросе. Если же мои коллеги думают иначе, то я хотел бы знать их настоящее мнение. Если в принципе будет признано, что русские имеют право на получение трети военного и торгового флота Германии, то мы будем удовлетворены... (m) [Там же, с. 74]

Первым данный диалог начинает И. В. Сталин. Его коммуникативный ход (а) можно охарактеризовать и как инициативный, и как предписывающий, то есть «задающий такие условия, в которых самым нормальным, наиболее вероятным реактивным коммуникативным ходом должен быть прямой или косвенный ответ на вопрос, иначе говоря, предписанный речевой акт» [7, с. 145]. Использование такого хода демонстрирует определенные интенцию и стратегию И. В. Сталина. Он не просто спрашивает британского лидера о причинах отказа, а, используя интеррогатив, хочет открыть обсуждение данного вопроса (стратегия). Его высказывание несет скрытый смысл несогласия с положением дел – затягиванием получения русскими их доли германского флота, а также показывает озабоченность советского лидера данной проблемой и его стойкое намерение получить свою часть военного трофея (интенция).

Следующие за данным инициативным ходом реплики У. Черчилля представляют собой реактивные ходы (b), (с). Британский премьер-министр не хочет напрямую выражать свой отказ русским, поэтому применяет *тактику частичного согласия с конструкцией с «но...»* [9]. Сначала он делает вид, что нет никакой проблемы: «Я не против». Но затем все же выражает свою позицию: «Но раз вы задаете мне вопрос, вот мой ответ...». Во второй части своего реактивного хода он использует *тактику реплики-альтернативы* [1]: «этот флот должен быть потоплен или разделен». Интенцией говорящего здесь является показать собеседнику, что он выступает и не «против»

и не «за» в этом вопросе. У. Черчилль, очевидно, демонстрирует скрытое несогласие с позицией И. В. Сталина по-лучить часть флота, выражая его через предложение еще одного варианта решения судьбы флота – потопления.

Далее мы снова видим инициативный предписывающий коммуникативный ход со стороны советского ру-ководителя (d). Он пытается выяснить позицию британского премьер-министра в этом вопросе. Следующий за ним ход У. Черчилля (e) представляет собой реактивную экспликутуру – ответ на вопрос И. В. Сталина (d). Ответ британского премьер-министра несет в себе косвенное несогласие с разделом флота. Он пытался ис-пользовать здесь тактику переубеждения. У. Черчилль не выражает свою позицию, а именно желание пото-пить весь флот, напрямую, а сразу аргументирует ее, используя для этого *Основание Обобщения* (см. [2, с. 11]). Говоря, что все средства войны – ужасные вещи, У. Черчилль подразумевает, что и германский флот, как средство войны, тоже представляет собой «ужасную вещь», а значит, будет лучше его потопить. Если рас-сматривать аргументацию премьер-министра с точки зрения прагма-диалектической теории аргументации, разработанной Франсом Х. ван Эмереном и Робом Гротендорстом, то мы увидим пример использования *симптоматической аргументации* [13]. В аргументе упоминается конкретное свойство предмета (в нашем случае – ужасная вещь), упомянутого в тезисе, причем это свойство выдается за характерное, типичное для предмета в тезисе (наш предмет – германский флот).

Таким образом, мы можем видеть, что на протяжении двух коммуникативных ходов – (c) и (e) У. Чер-чилль «продавливает» свою позицию: нежелание оставлять германский флот. Его стратегия – убедить совет-ского лидера принять свою позицию потопить весь флот. Однако интенция премьер-министра может заклю-чаться и в другом. Должно быть, У. Черчилль не желает давать СССР часть германского флота и он прикрыв-вает свое намерение благовидным основанием. Поэтому ходы (c) и (e) британского премьера несут в себе реактивную импликатуру на первую реплику председателя Совета министров СССР (a).

С такой позицией И. В. Сталин мириться не готов, что он и демонстрирует в своем реактивно-инициативном шаге (f). Реактивной импликатурой здесь является несогласие с позицией потопить флот. Она выражена с помо-щью модального тезиса (см. [2, с. 9]) в первом предложении, а затем с помощью комбинации *модального и декла-ративного тезисов* во втором предложении [Там же]. Стратегия И. В. Сталина – заставить оппонента снова пере-смотреть этот вопрос. Его очевидной интенцией здесь является получение части германского флота.

В ответ на высказывание И. В. Сталина «я свою долю топить не намерен» У. Черчилль выдвигает аргумент (g), чтобы заставить советскую сторону не торопить события (стратегия). Здесь очевидно несогласие премьера с пра-вом советского руководителя говорить о судьбе русской части немецкого флота, и он напоминает советской стороне, что у них своей доли флота еще нет (интенция). Аргументация У. Черчилля основывается на *Данных* (см. [Там же, с. 5-6]) и ее можно отнести к типу *каузальной аргументации* по Ф. Х. ван Эмерену и Р. Гротендор-сту [13], когда событие, указанное в аргументе, представляется как причина того, что указано в точке зрения. В нашем случае сообщаемое премьер-министром положение дел является причиной его несогласия с выска-зыванием советского лидера.

Дальше мы снова наблюдаем реактивно-инициативный коммуникативный ход (h). И. В. Сталин соглаша-ется с приводимыми *Данными*, но подразумевает несогласие с ситуацией, упомянутой в них (реактивная им-пликатура). Добавляя во второй фразе инициативную экспликутуру, он еще раз высказывает недовольство таким положением дел (интенция) и побуждает оппонента к дальнейшему обсуждению проблемы (strate-гия). Конструкция «в том-то и дело, в том-то и дело», использованная И. В. Сталиным, напоминает *тактику превращения нейтральных контекстов в дискредитирующие* [8, с. 95]. Обычное, казалось бы, нейтральное со-общение о положении дел становится новым камнем преткновения. Участники коммуникации решают от-ложить решение данной проблемы и на этом заседании к вопросу не возвращаются.

На третьем заседании снова зашла речь о судьбе немецкого флота. На этот раз дискуссию начал У. Черчилль. Его инициативный коммуникативный ход (i) включил в себя два *модальных тезиса* и один *оценочный* [2, с. 9]. В первом *модальном тезисе* премьер-министр сообщает о том, что русские должны получить часть флота. В про-цессе аргументации он использует *Данные*, содержащиеся в первом высказывании хода. Во втором *модальном тезисе* речь идет о том, что надо потопить флот. Но противоречия не возникает, так как сразу следом за этим высказыванием идет оценочный тезис о неразумности такого варианта. У. Черчилль аргументирует эту по-зицию, основываясь на *Данных* о желании русских получить часть этого флота. Его стратегия – прикрываясь пониманием и поддержкой претензий русских на часть флота, обозначить советской стороне, что, если бы не их стремление заполучить этот флот, его бы без колебаний уничтожили. Мы снова можем наблюдать при-мер *каузальной аргументации*. Возможной интенцией здесь является показать Советскому Союзу, что бри-танцы и американцы не претендуют на флот, и вероятными вариантами решения его дальнейшей судьбы являются уничтожение или передача русским части этого трофея.

И. В. Сталин понял намерения союзников и выразил несогласие с самой постановкой вопроса (j). Испол-зуя фразы «нельзя делать вывод», «мы не добиваемся подарка», председатель Совета министров не явно об-виняет британского премьера в том, что тот говорит не о праве русских на долю флота, а об их просьбе вы-делить им эту долю (стратегия). Интенция данного хода заключается в желании точно установить, есть ли у советской стороны право на часть флота, чтобы их претензии не выглядели как «выпрашивание подарка». Очевидно, что этот коммуникативный ход является реактивно-инициативным. В последнем предложении хода И. В. Сталин выражает просьбу прояснить ситуацию, используя сослагательное наклонение для смягче-ния сообщения о своем намерении.

В своем реактивном шаге (k) У. Черчилль пытается снять с себя упомянутое обвинение, выражая несогласие с тем, что он высказался таким образом (стратегия). Он хочет пояснить, что его не так поняли, он не имел этого в виду, и, возможно, возмущается подобной интерпретацией его высказываний (интенция).

Реакция И. В. Сталина последовала сразу же (l). Он делает вид, что британского лидера никто не обвинял (стратегия) и уходит от ответственности за обвинение У. Черчилля (интенция). В следующем шаге (m) И. В. Сталин снова просит союзников разъяснить ситуацию, имеют ли русские право на часть флота, в очередной раз подразумевая несогласие с постановкой вопроса.

Можно схематично изобразить структуру данного диалога следующим образом (см. Схему 1). Обозначим инициативный ход как I, реактивный – R.

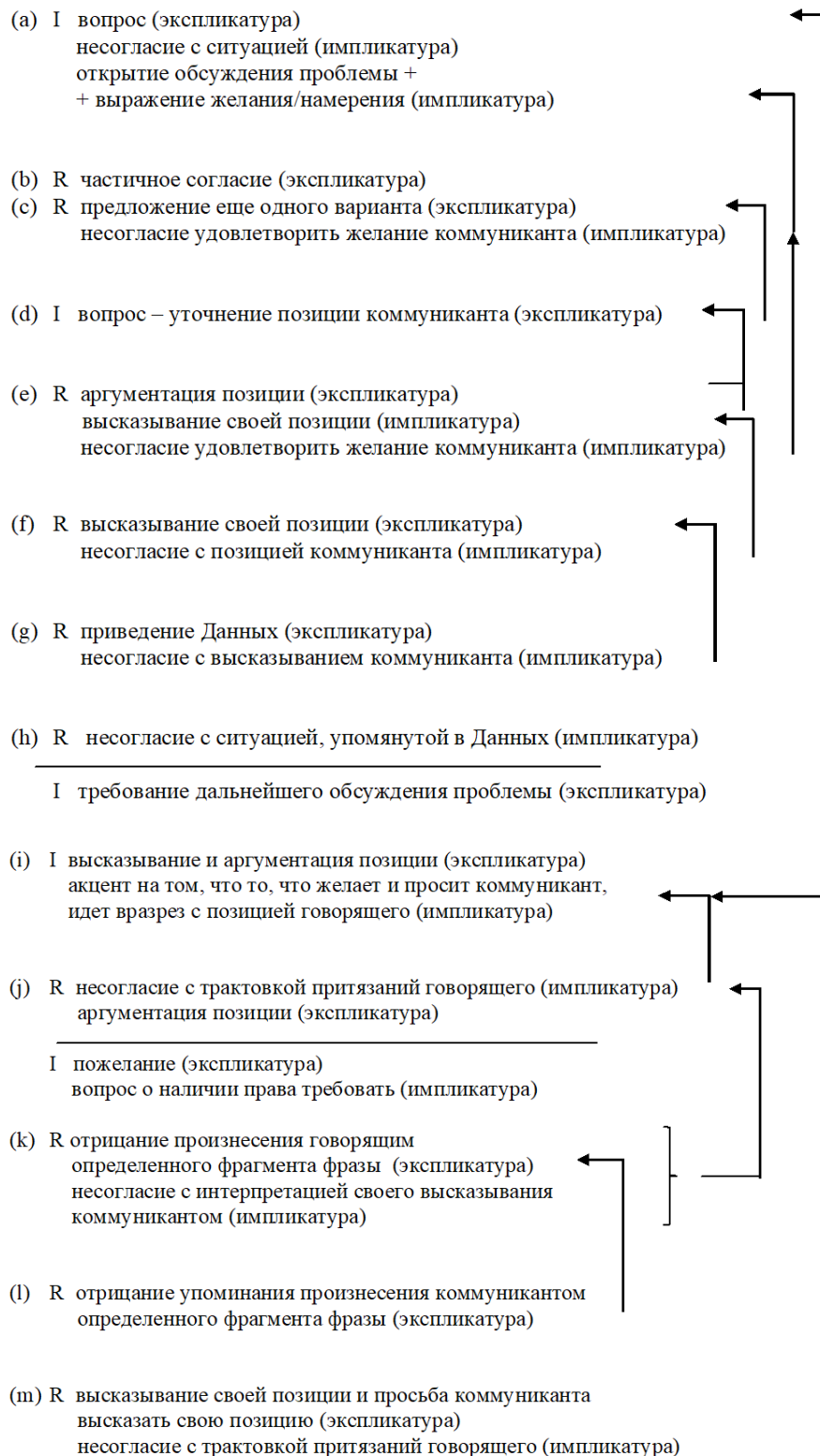


Схема 1. Структура диалога

Представленная схема диалога помогает нам наглядно увидеть, что большинству экспликатур реактивных коммуникативных ходов сопутствовали определенные имплицатуры, иногда даже больше, чем одна. Руководители стран занимали определенные позиции по обсуждаемому вопросу, не соглашались со своим оппонентом и пытались заставить его принять свою точку зрения. Можно заметить, что к концу каждого обсуждения один из коммуникантов снова выражал либо несогласие с позицией оппонента, либо несогласие удовлетворить желание собеседника. Кажется, что во время процесса коммуникации они не пришли к какому-либо взаимному согласию по вопросу и вернулись к тому, что было.

Заключение

Таким образом, в статье была проанализирована синтагматика реплик участников, направленная на разрешение несогласия по определенному вопросу. Рассмотренный диалог, а также другие подобные диалоги, которые были проанализированы автором, помогают нам увидеть определенную тенденцию в развитии коммуникации между участниками переговоров, которую можно считать характерной чертой дипломатического дискурса. Практически каждая реплика участников взаимодействия несет в себе определенные скрытые смыслы. Каждый коммуникант отстаивал свою точку зрения, не соглашаясь с собеседником, но делал он это не напрямую. Такой подход помогает избежать конфликта. Однако анализ показывает, что подобное поведение участников ведет к затягиванию решения вопроса. На основе исследования можно сделать вывод, что коммуниканты сначала «прощупывают» позиции друг друга, решают не обострять спор. Они хотят выиграть время на подготовку к обсуждению или принятию решения. Такое «хождение по кругу» помогает снизить градус напряженности, и участники, возможно, уже готовы в чем-то уступить.

Для аргументирования своей точки зрения и убеждения других в ее принятии, а также для смягчения выражения негативной реакции руководители стран использовали различные схемы аргументации, виды Тезисов; Данные; Основания: чаще всего Аналогии и Обобщения; коммуникативные стратегии и тактики.

Перспективы дальнейшего исследования представляются в анализе более широкого языкового материала для установления других характерных особенностей выражения несогласия и аргументирования в рамках дипломатического дискурса.

Источники | References

1. Архипова Е. В. ИмPLICITные средства выражения речевого акта согласия/несогласия в английском языке // Весник Мозырского государственного педагогического университета имени И. П. Шамякина. 2008. № 4 (21). С. 43-47.
2. Васильев Л. Г. Основы аргументации. Аргументативно-функциональная модель: учебное пособие. Калуга: Калужск. госпед. ун-т, 1995. 15 с.
3. Вебер Е. А. Опыт лингвистического исследования когнитивного диссонанса в английском дипломатическом дискурсе: автореф. дисс. ... к. филол. н. / Иркутский гос. лингв. ун-т. Иркутск, 2004. 20 с.
4. Захарова А. М. Причины и языковые способы реализации имплицитного несогласия // Международный научно-исследовательский журнал. 2013. № 6 (6). С. 24-26.
5. Карасик В. И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс. Волгоград: Перемена, 2002. 477 с.
6. Кожетева А. С. Лингвопрагматические характеристики дипломатического дискурса (на материале вербальных нот): автореф. дисс. ... к. филол. н. / Московский гор. пед. ун-т. М., 2012. 23 с.
7. Макаров М. Л. Основы теории дискурса. М.: Гнозис, 2003. 280 с.
8. Руженцева Н. Б. Дискредитирующие тактики и приемы в российском политическом дискурсе: монография / Урал. гос. пед. ун-т. Екатеринбург, 2004. 294 с.
9. Симонова С. О. Коммуникативно-когнитивные особенности выражения косвенных и имплицитных речевых актов отказа в диалогическом дискурсе: автореф. дисс. ... к. филол. н. М., 2011. 26 с.
10. Советский Союз на международных конференциях периода Великой Отечественной войны, 1941-1945 гг.: сб. документов: в 6-ти т. / М-во иностр. дел СССР; ред. А. А. Громыко. М.: Политиздат, 1984. Т. 6. Берлинская (Потсдамская) конференция руководителей трех союзных держав - СССР, США и Великобритании (17 июля - 2 августа 1945 г.). 511 с.
11. Терентий Л. М. Интенциональная структура дипломатического дискурса: автореф. дисс. ... д. филол. н. / Военный ун-т. М., 2017. 56 с.
12. Трабелси Х. Лингвокоммуникативный анализ дипломатического дискурса: автореф. дисс. ... к. филол. н. / Гос. институт русского языка им. А. С. Пушкина. М., 2013. 23 с.
13. Eemeren, F. H. van, Grootendorst R., Snoeck Henkemans F. Fundamentals of Argumentation Theory: a Handbook of Historical Backgrounds and Contemporary Developments. Mahwah, N. J.: Lawrence Erlbaum, 1996. 424 p.
14. Leech G. N. Principles of Pragmatics. L. - N. Y.: Longman, 1983. 250 p.

Информация об авторах | Author information**Ткачева Юлия Сергеевна¹**¹ Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского**Tkacheva Yulia Sergeevna¹**¹ Tsiolkovsky Kaluga State University¹ tk-yu26@mail.ru**Информация о статье | About this article**

Дата поступления рукописи (received): 15.08.2021; опубликовано (published): 30.09.2021.

Ключевые слова (keywords): несогласие; дипломатический дискурс; аргументация; коммуникативный реактивный ход; коммуникативный инициативный ход; disagreement; diplomatic discourse; argumentation; communicative reactive move; communicative initiative move.