

- перекладознавства: Збірник праць та доповідей Всеукраїнської наукової конференції. 12-13 травня 2005 р. – Хмельницький, ХНУ: 2005. – 320 с.
4. Данилова Е.Е. Информационное развитие социальных систем. – М.: Изд. РИП – Холдинг, 2002. – 130 с.
 5. Дудолодова О.В. Динаміка мовної репрезентації гендера в англійському публіцистичному дискурсі (друга половина XX ст. – початок XXI ст.) Автореферат дис...канд. філол. наук: 10.02.04./ Харківський національний у-т ім. В.Н. Каразіна. Х., 2003. – 20 с.
 6. Мартинюк А.П. Конструювання гендеру в англійському дискурсі. – Харків: Константа, 2004. – 292 с.
 7. Матвеева О.О. Щодо проблеми дефініції тексту як об'єкту лінгвістичного дослідження. // Сучасні проблеми та перспективи дослідження романських та германських мов та літератур: Матеріали II Міжвузівської конференції молодих учених. – Донецьк: ДонНУ, 2004. – С. 198-200.
 8. Почепцов Г.Г. Теорія комунікації. – М.: Реал-бук, К.: Ваклер, 2001. – 656 с.
 9. Яблонська І.В. Розуміння художнього тексту в рамках лінгвістичної стилістики. // Актуальні проблеми філології та перекладознавства: Збірник праць та доповідей Всеукраїнської наукової конференції. 12-13 травня 2005 р. – Хмельницький, ХНУ: 2005. – 320 с.

Чайковська О.В.
Київський міжнародний університет

КОНЦЕПТ “ПЕРЕГОВОРИ” ЯК ЕЛЕМЕНТ ДИПЛОМАТИЧНОГО ДИСКУРСУ

Мета статті – дослідити роль та функції концепту “*переговори*” в дипломатичному дискурсі.

Поставлена мета передбачає розв’язання таких **завдань**:

- простежити семантичні зв’язки між поняттями-термінами *дискурс*, *дипломатичний дискурс* та *дипломатія*;
- уточнити визначення поняття *дипломатичного дискурсу*;
- виявити шляхи семантизації концепту “*переговори*” в структурі *дипломатичного дискурсу*.

У сучасній дискурсології багатьох дослідників [2; 7] об’єднують такі засади: 1) статична модель мови є надто простою і не відповідає її природі; 2) динамічна модель мови базується на спільній діяльності людей, які намагаються виразити свої почуття, обмінятися ідеями, досвідом тощо; 3) спілкування відбувається у комунікативних ситуаціях, які мають розглядатися у культурологічному контексті; 4) центральну роль у комунікативній ситуації відіграють люди, а не засоби спілкування; 5) комунікація включає докомунікативну і посткомунікативну стадії; 6) текст як продукт комунікації має декілька вимірів, головними з яких є породження й інтерпретація.

Для того, щоб з’ясувати суть дипломатичного дискурсу необхідно простежити зв’язки між поняттями *дискурс*, *дипломатія*, а також *переговори*, що є центральним елементом дипломатії.

Семантичне поле лексеми дискурс можна представити шляхом застосування методу соціоніки: Р (логіка дій): з’ясування потенційної користі, враховуючи різні фактори, зокрема ситуацію, план дій, технологію та самі дії; L (логіка взаємовідношень): мовленнєва система в дії, всі можливі впливи; E (етика емоцій): вираження емоційного сприйняття; R (етика взаємовідношень): дипломатичне/недипломатичне спілкування; I (інтуїція можливостей): здатність, можливість досягнення якогось результату, поставленої мети; T (інтуїція часу): аналіз довгострокових/ короткострокових перспектив; F (вольова сенсорика): волевиявлення та розробка певної тактики задля досягнення мети; S (сенсорика)

відчуттів): відчуття вдоволення/невдоволення від спілкування, від досягнення/недосягнення результату.

Семантичне поле лексеми дипломатія: P: (знання, дія, спілкування, з'ясування проблем, вирішення проблем); L: (встановлення контакту, класифікація пріоритетів, визначення цілей, розробка стратегій комунікації); E: (залагодження конфлікту/загострення конфлікту); R: (ставлення до партнерів по комунікації: приязне/неприязне, зверхнє/дружнє); I: (пошук варіантів вирішення проблеми: впевненість/непевненість у своїх силах, аналіз можливостей); T: (прогноз результатів переговорів, результатів спілкування, відчуття часових рамок вирішення проблеми); F: (амбіції, воля, здатність і бажання впливати, тактичні дії); S: (задоволення/незадоволення від процесу спілкування, від результатів спілкування).

Семантичне поле лексеми переговори можна порівняти із семантикою лексеми дипломатія за вище наведеною схемою.

Семантична модель дискурсу переговорів може бути представлена в такий спосіб:

Агенти + обговорення + питань, справ + у певному
урегулювання місці і в певний час

Фрейм концепту “*to negotiate*” складається з таких компонентів:

People → matter, affair → discussion, talk, exchange of views → agreement, concord, harmony of opinions, action.

Виявлений семантичний набір дозволяє нам розглядати дискурс переговорів як процес, в якому дві чи більше сторін обговорюють ділові питання й намагаються дійти згоди через обговорення, дискусії, обмін думками.

Обговорення є об'єднуючим та центральним елементом для сфери дискурсу, дипломатії та переговорів. Переговори в свою чергу є центральним елементом для дипломатичного дискурсу.

Переговорний процес є особливим типом соціальної інтеракції, для вивчення якої ми пропонуємо застосовувати комунікативний підхід, отже, інтеракція під час переговорного процесу оцінюється крізь призму комунікації.

При вивченні лексеми *переговори* слід звернутися до значень, які пропонують словники. Зокрема, електронні словники дають для лексичної одиниці *переговори* кілька значень, найпоширенішими з яких є *negotiations* та *treaty*. *Negotiations* ≈ *treaty*. Серед інших позначень зустрічаються також *parley*, *palaver*, *conversations*, *discussion*, *talks* тощо.

Parley – говорити (іноземною мовою), обговорювати, домовлятися. *Palaver* – нарада, переговори, справа, заговорювати зуби, лестити. *Negotiation* – переговори, обговорення умов, подолання (труднощів). *Treaty* – домовленість, угода, конвенція, переговори. *Conversations* – переговори. *Discussion* – переговори, обговорення, дискусія, з'ясування. *Talks* – переговори.

Усі ці термінопозначення об'єднані сигніфікатами *обговорювати* і *домовлятися*. Отже, суттю поняття *переговори* є обговорення якихось проблем, а результатом – та чи інша домовленість. Енциклопедія Британіка дає таке визначення поняття *дипломатія*: *Diplomacy is the established method of influencing the decisions and behavior of foreign governments and peoples through dialogue, negotiation, and other measures short of war or violence. Historically, diplomacy meant the conduct of official (usually bilateral) relations between states.* Існують й інші визначення дипломатії: Дипломатія – це вироблений протягом історії метод міжнародного спілкування або мистецтво реалізації міжнародних відносин, як правило, шляхом переговорів саме для досягнення домовленостей. Можна твердити, що дипломатія – це теж процес обговорення, метою та результатом якого є

домовленість. Якщо ми використаємо математичну формулу, то отримаємо: дипломатія \approx переговори. Або переговори є центральним моментом дипломатії.

Центральними для поняття *дискурс* є розмірковування, роздуми. А в поняття *роздуми* та *розмірковування*, якщо взяти найбільш емке поняття *deliberation*, вкладаємо зміст *обговорення*, *дискусія*. У такому разі маємо: дипломатія \approx переговори \approx дискурс. Для всіх трьох понять центральною є дискусія.

Таким чином, можна припустити, що поняття *переговори* є не лише складником поняття *дипломатія*, а поняття *дискурс*. Отже, дискурс має містити елемент дипломатії, тобто завжди вимагати дипломатичного підходу, вироблення певної зваженої стратегії. Це не просто будь-яка комунікація, а саме комунікація, що має на меті обговорення якогось питання, аргументації певних проблем і досягнення якогось результату: наприклад, домовленості. А тому, на нашу думку, до такого виду комунікації доцільніше застосовувати саме термін *дискурс*.

Комунікація є центральною складовою процесу переговорів. Переговори – це перш за все спілкування. Вони є основною складовою дипломатії та дипломатичного дискурсу.

Ю. Караулов розрізняє три аспекти процесу спілкування: комунікативний (завданням якого є встановлення і розвиток контакту між партнерами), інтерактивний (обмін інформацією і розробка єдиної стратегії взаємодії у спільній діяльності), перцептивний (функція – сприйняття) [5, 5-14]. Р. Лівки і Дж. Літерер оцінюють соціальну взаємодію як “сутність переговорного процесу” [8, 157]. Цікавою є точка зору І. Зартмана, який зазначає, що “переговори є комунікативним зіткненням, а не фізичним (як війна) чи механічною зустріччю (як голосування)... Контрольована комунікація є суттю переговорів” [10, 14].

У процесі комунікації значення не містяться в словах, вони виникають у свідомості слухача внаслідок інтерпретативних зусиль [6, 27-39]. Саме через це комунікацію не можна розглядати лише як процес обміну значеннями, смислами, думками, інформацією, знаннями тощо. Суть комунікації, на наш погляд, полягає як в обміні життєво необхідною інформацією, так і у створенні консенсуальної сфери взаємодії.

Переговори, хоча й схожі з процедурами прийняття рішень (*decision making*) чи сумісного рішення проблем (*joint problem solving*), є особливим типом соціальної інтеракції, як ми вже зазначали, що відрізняється своїми цілями, відношеннями, нормами від інших типів комунікації [9, 221-231]. У результаті такої інтеракції, що ставить потенційно протилежні завдання і вимоги (когнітивний дисонанс), встановлюються відносини, в яких обидві сторони змушені взаємодіяти, часто прагнучи до протилежних результатів. Можна погодитися з думкою Л. Балланже, який визначає переговори, як “діяльність, спрямовану на зменшення суперечностей чи посилення згоди при взаємному збереженні відмінностей у поглядах” [4, 10]. За твердженням Д. Белла, “переговори – це перш за все комплексний процес вербальних і невербальних інтеракцій” [3, 21].

У процесі переговорів одна сторона більше зацікавлена в збереженні попереднього статусу (*status quo*), тимчасом як інша – у швидкому завершенні переговорів. Саме на збереження попереднього статусу була спрямована політика Великої Британії наприкінці XIX століття в період активної діяльності світових держав з приводу розподілу світу: “*We are still and by all means must preserve the position as the first state of the Far East; and with that aim in the period of competition we should save what we gained in times of monopoly*” (“Ми все ще є і, безумовно, маємо залишатися першою державою Далекého Сходу, – підкреслював Дж. Керзон, що обіймав на той час посаду заступника міністра іноземних справ, – а для цього слід зберегти у період конкуренції те, що ми отримали в період

монополії”). При чому сторона, зацікавлена в збереженні status quo, отримує значні переваги. В цьому разі проблема часу виступає не лише як проблема тактичних маневрів, але й як проблема риторична.

Іншими словами, комунікація в переговорах включає фактори обміну інформацією, зокрема: невербальні сигнали, вербальні повідомлення, голосовий підтекст (vocal overtones), символи (метафори, міфи, образи) і смисли (meaning). Стратегії і тактики в переговорах, наприклад, погрози чи пропозиції, виражаються через вербальні повідомлення, жести і голосовий підтекст. Учасники переговорів керуються змістом і функцією повідомлень не лише для подачі інформації про свої власні пропозиції, але й для виявлення істинних уподобань і інтересів своїх опонентів.

Окрім тактик та стратегій, необхідно виділити також інші компоненти дискурсу переговорів: 1) хронотоп, 2) цілі, 3) різновиди і жанри, 4) дискурсивні формули, на базі яких або з урахуванням яких можна розробляти відповідні стратегії та застосовувати тактики.

Розвиток переговорного процесу відбувається завжди у відповідному хронотопі, який так само, як і цілі впливає на вибір тієї чи іншої стратегії. Стратегії дискурсу переговорів зумовлюються комунікативними інтенціями, які конкретизують основну мету досягнення угоди – створення партнерських відносин, побудованих на взаємній повазі й довірі, вміння говорити й бути правильно зрозумілими, слухати й розуміти, вмінні домагатися необхідного впливу на вибір думки чи рішення співбесідника. Стратегічний вибір сторін визначається такими фундаментальними факторами, як рівень необхідної мінімальної безпеки кожного з учасників переговорів, ступінь інформаційної певності/непевності, а також аналізом можливих надбань та втрат у ході переговорів.

Отже, в дискурсі переговорів як одиниці соціальної комунікації відображаються структурні, інтенціональні, впливові й мовні особливості ... дискурсу [1, 168].

Аналіз лінгвістичної літератури показав, що в дослідженнях переговорів домінують роботи, які намагаються передбачити результати переговорів, ігноруючи сам вплив, який передує, визначає й регулює альтернативи домовленостей [9, 221-231]. У подальших дослідженнях планується приділити увагу саме даному впливу, який, на нашу думку, є вирішальним для формування, протікання й результатів дипломатичного дискурсу.

Використана література:

1. Астафурова Т.Н. Лингвокогнитивный подход к исследованию межкультурной коммуникации // Вестник ВолгГУ. Серия 2 Языкознание. Вып. 2. – 2002. – С. 165-171.
2. Баландина Н.А. Дискурс переговоров в англоязычной деловой коммуникации. – М: ПроСофт, 2005. – 192 с.
3. Белл Р. Социолінгвістика. - М.: Международные отношения, 1980. – 320 с.
4. Белланже Л. Переговоры, 5изд. / Перевод с фр. под ред. И. В. Андреевой. – Спб. – Л.: Изд. Дом “Нева”, 2002. – 128 с.
5. Караулов Ю.Н., Петров В.В. От грамматики текста к когнитивной теории дискурса // Дейк Т.А. ван. Язык. Познание. Коммуникация. – М.: Прогресс, 1989. – С. 5-14.
6. Кравченко А.В. Что такое коммуникация? // Прямая и непрямая коммуникация: Сб. науч. ст. Саратов: Изд-во ГосУНЦ “Колледж”, 2003. – С. 27-39.
7. Кубрякова Е.С., Александрова О.В. О контурах новой парадигмы знания в лингвистике // Структура и семантика художественного текста. Доклады VII Междунар. конф. М., 1999. – С. 186-197.
8. Lewicki R.J., Litterer J.A. Negotiation. – Homewood, IL: Irwin, 1985. – 145 p.
9. Stein J.G. International negotiation: A multidisciplinary perspective // Negotiation Journal. – 1988. – Vol. 4. – P. 221-231.
10. Zartman I.W. Common elements in the analysis of the negotiation process // Negotiation Journal. – 1988. – Vol.4. – P. 31-43.