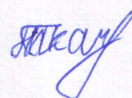


МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВО «КАЛУЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ
ИМ. К.Э. ЦИОЛКОВСКОГО»

На правах рукописи



ТКАЧЕВА ЮЛИЯ СЕРГЕЕВНА

***НЕБУКВАЛЬНОЕ ВЫРАЖЕНИЕ НЕСОГЛАСИЯ В
ДИПЛОМАТИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ***

5.9.8. Теоретическая, прикладная и сравнительно-сопоставительная
лингвистика

Диссертация на соискание ученой степени
кандидата филологических наук

Научный руководитель
доктор филологических наук,
профессор
Васильев Лев Геннадьевич

КАЛУГА
2023

ОГЛАВЛЕНИЕ

	Стр.
Введение.....	4
<i>ГЛАВА ПЕРВАЯ. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ НЕБУКВАЛЬНОГО НЕСОГЛАСИЯ В ПРОСТРАНСТВЕ ДИПЛОМАТИЧЕСКОГО ДИСКУРСА</i>	10
1.1. Исследовательские подходы к определению понятия ‘несогласие’	10
1.2. Акт несогласия в рамках непрямой коммуникации.....	24
1.2.1. К определению непрямой коммуникации.....	24
1.2.2. Типы и функции планируемой непрямой коммуникации.....	32
1.3. Дипломатический дискурс как форма коммуникативной деятельности...	36
1.3.1. Дискурсивные характеристики дипломатической коммуникации.....	36
1.3.2. Характеристики продуктивного метода принципиальных переговоров.....	47
1.4. Коммуникативные параметры и способы небуквального выражения несогласия.....	50
Выводы по Главе первой	54
<i>ГЛАВА ВТОРАЯ. СРЕДСТВА НЕПРЯМОЙ КОММУНИКАЦИИ ПРИ ВЫРАЖЕНИИ НЕСОГЛАСИЯ В ДИПЛОМАТИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ</i>	56
2.1. Функциональные возможности небуквального несогласия	56
2.2. Тактики и стратегии, применяемые при выражении небуквального несогласия в дипломатическом дискурсе.....	66
2.3. Комплексный анализ диалогов, содержащих акты небуквального несогласия.....	87
2.4. Влияние выбора дипломатами коммуникативных стратегий на исход диалогового взаимодействия.....	98
2.5. Сопоставление принципов продуктивного метода и принципов ведения переговоров «Большой тройки».....	113
2.6. Языковой инвентарь средств выражения небуквального несогласия	121

Выводы по Главе второй	133
<i>ЗАКЛЮЧЕНИЕ</i>	135
<i>СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ</i>	140
<i>ПРИЛОЖЕНИЯ</i>	160

ВВЕДЕНИЕ

Человек вступает в ситуации межличностного общения каждый день. Люди делятся информацией, дискутируют, спорят, отстаивают свое мнение, опровергают точку зрения оппонента. В ходе речевого взаимодействия участники могут показать различную негативную реакцию. Примерами такой реакции могут считаться выражение противоположного мнения, категорический или вежливый отказ в просьбе или отказ на предложение, демонстрация нежелания принимать точку зрения собеседника. Несогласие – это естественная часть ежедневного общения. Изучением негативной реакции, конфликтов, ситуаций согласия/несогласия и аргументации в коммуникации занимались многие лингвисты, например, [Бирюк, Потемкин 2018; Бычихина 2004; Василина 2012; Демушкина 2015; Казаковская 2005, 2006; Кобякова 2017; Крайнова 2005; Кунаева 2009; Лужная 2022; Маслова 2007, 2008; Мастур 2004; Нейленко 2004; Перельмен 1969; Полякова 2005, 2018; Романов 1999; Саенко 2005; Свиридова 2008; Седов 1997; Соловьева 2012; Трунова 2016; Федосюк 1992, 1993; Хилалова 2010; Хлебцова 2008; Хоанг 1993; Хохлова 2022; Шатуновский 2000; Ширяев 2000; Чистоногова 1971; Austin 1975; Brown, Yule 1986; Coleman 1990; Crable 1976; Cruse 2000; Eemeren, Grootendorst 1992, 1993; Fillmore 1976; Garssen 2002; Goffman 1972, 1974; Goodwin 1990; Grice 1975; Gumperz 1971, 1982; Halliday 1978; Hymes 1977; Lakoff 1972; Leech 1983; Levinson 1983, 1987; Perelman 1969; Searle 1976, 1986; Thomas 1995; Toulmin 1958; van Dijk 1977, 1981, 1983; Vanderveken 1990; Woods 1989]).

Несогласие часто является причиной возникновения конфликтных ситуаций, если коммуниканты прибегают к прямой демонстрации своей негативной ответной реакции. Во избежание коммуникативных неудач участники взаимодействия могут использовать средства смягчения негативного речевого действия. Помимо эксплицитного выражения интенции существуют и средства не прямой коммуникации — средства невыраженного, подразумеваемого характера. Коммуникант имеет возможность завуалировать

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 и типа дискурса может быть разной. Вопросы не прямой коммуникации в своих исследованиях затрагивали многие ученые, например, [Бастун 2020; Бочкарев 2014; Булатова 2005; Бурякова 2006; Власенко 1999; Власян 2010; Герасимова 1985; Дементьев 2000, 2003, 2006; Долинин 1983; Дорошенко 1989; Жарина 2006; Здановская, Непшекуева 2016; Копнина 2007; Космодемьянская 2018; Кузнецова 2010; Ли Цинь 2017; Марюхин 2008; Пантеева 2020; Пенина 2003; Пыркина 2017; Симонова 2011; Суховой 1998; Фёдорова 2008; Шамьенова 2000; Щербинина 2002; Hall 1969; Searle 1976, 1986; Wise 1973]).

Одной из сфер общения, где использование приемов не прямой коммуникации играет большую роль, является дипломатический дискурс. На данный момент этот тип дискурса уже исследовался в ряде работ, например, [Беляков 2015, 2016; Вебер 2004; Викулова 2016; Голованова 2014; Друцэ 2015; Егорова 2019; Емельянова 2018; Кафтя 2017; Кожетева 2012; Косенко 2013, 2014; Кукатова 2017; Новиков 2017; Седина 2017; Терентий 2015, 2016, 2017; Торшина 2019; Хонарджу 2018; Шестопап 2016; Яппарова 2016]). Чтобы избежать международных конфликтов, дипломаты прибегают к различным средствам не прямой коммуникации. Вопрос выражения негативной реакции в дипломатическом дискурсе остается достаточно актуальным и еще полностью не изучен.

Таким образом, выбор данной темы обусловлен интересом изучения способов избегания конфликтов между участниками дипломатических отношений, а также недостаточностью исследования данной проблематики.

Объект исследования в настоящей диссертации – акты непрямого несогласия, содержащиеся в диалогическом дипломатическом дискурсе.

Предметом исследования являются прагмафункциональные, а также структурно-семантические характеристики актов небуквального несогласия в дипломатическом дискурсе.

Цель исследования состоит в выявлении и описании характерных черт небуквального несогласия в реплике-реакции и особенностей ее функционирования в рамках дипломатического дискурса.

Для достижения цели исследования были поставлены следующие *задачи*:

- 1) установить границы акта несогласия, определить его место в ряду актов негативной реакции;
- 2) выявить особенности не прямой коммуникации;
- 3) определить специфику дипломатического дискурса как формы коммуникативной деятельности;
- 4) выявить возможные функции непрямого несогласия в рамках дипломатического дискурса;
- 5) определить, какие стратегии и тактики речевого поведения используются участниками дипломатических отношений при выражении негативной реакции, и выявить их возможное влияние на исход диалогового взаимодействия;
- 6) проанализировать аргументативные ситуации дипломатического дискурса, содержащие в себе акты негативной реакции;
- 7) проанализировать языковой инвентарь средств выражения небуквального несогласия в рамках дипломатического дискурса.

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.); Потсдамской (Берлинской) конференции глав правительств 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.

Исследование практического материала проводится в работе на основе использования различных методов и подходов, которые включают в качестве основных следующие: контекстно-ситуативный (дискурсивный) анализ, метод интерпретации, описательный метод, метод ведения переговоров, тактико-стратегический анализ, аргументативно-функциональный анализ.

Научная новизна заключается в том, что впервые: были установлены содержательные стороны непрямого несогласия в рамках дипломатического дискурса; проведен анализ особенностей аргументации в ситуациях несогласия на официальных переговорах; выявлены стратегии и тактики, используемые дипломатами при выражении негативной реакции на предложения партнеров по переговорам.

Теоретическая значимость исследования заключается в том, что оно расширяет представления об особенностях дипломатического переговорного дискурса и механизмах выражения негативной реакции в переговорной коммуникации. Проведенное исследование выявляет влияние средств реализации непрямого несогласия на исход диалогового взаимодействия во время переговоров, а также вносит вклад в разработку методов и приемов анализа различных форм не прямой коммуникации.

Практическая значимость исследования обусловлена широкими перспективами ее применения в следующих областях: в университетских курсах по языкознанию, в курсах по прагмалингвистике, интерпретации иноязычного текста, дискурсивному анализу, теории речевого воздействия, в рамках изучения таких дисциплин, как «Деловое общение», «Коммуникации в профессиональной деятельности», «Деловые отношения», «Психология делового общения» и т.п.

Положения, выносимые на защиту:

1. Главными целями реализации актов небуквального несогласия в дипломатическом дискурсе являются: решение конкретных проблем

дипломатической коммуникации, попытка избежать развития конфликтной ситуации; выигрыш времени, необходимого для подготовки аргументированной реакции на коммуникативный ход оппонента.

2. Для реализации своих намерений участники дипломатического дискурса применяют следующие коммуникативные стратегии непрямого несогласия: стратегия аргументирования; стратегия лоббирования; стратегия уязвления; стратегия вежливости; стратегия затягивания принятия решения. Выбор речевых стратегий и их тактик зависит от конкретной коммуникативной ситуации и намерения говорящего.

3. Аргументативная стратегия является превалирующим речевым средством при выражении небуквального несогласия в рамках дипломатического дискурса. Негативная реакция может быть вызвана несогласием как с тезисами, выдвинутыми участниками, так и их обоснованием. Дипломаты, обосновывая свое несогласие, апеллируют к причинно-следственным связям между явлениями, к авторитету, проводят аналогии.

4. Для языкового выражения небуквального несогласия используются определенные лексико-грамматические средства, в том числе средства хеджирования. Выбор средств варьируется в зависимости от конкретной коммуникативной ситуации и намерения говорящего.

5. Небуквальное несогласие является эффективным инструментом дипломатической коммуникации, поскольку реализуемый с его помощью отказ от сотрудничества, временный или долгосрочный, в дипломатической практике иногда является искомой целью.

Апробация описанных в работе теоретических положений и результатов осуществлена в ходе выступлений с докладами на международных и всероссийских конференциях: на Международной научно-практической конференции «Языковой дискурс в социальной практике» (Тверь, 2020; 2023); на XXVII и XXIX Международных научных конференциях студентов, аспирантов и молодых ученых «Ломоносов» (Москва, 2020; 2022); на

Международной научно-практической конференции «Лингводидактика и лингвистика в вузе: традиционные и инновационные подходы» (Ярославль, 2021); на Всероссийской конференции (с международным участием) «Германские и романские языки в современной высшей школе России» (Калуга, 2021); на Международной конференции «Проблемы лингвистической прагматики» (Калуга, 2021); на Всероссийской конференции «Лингвистическая аргументология: Проблемы и перспективы» (Калуга, 2022); на Региональной научно-практической конференции (Калуга, 2023); в ходе участия в конкурсе НИР в рамках VIII Всероссийского молодежного научного форума «Наука будущего — Наука молодых»; в ходе выступлений с докладами на аспирантских семинарах при кафедре лингвистики и иностранных языков КГУ им. К. Э. Циолковского.

По теме диссертации имеется 11 публикаций, в том числе 3 статьи в рецензируемых научных изданиях, рекомендуемых ВАК Российской Федерации.

Общий объем диссертации составляет 187 страниц. Работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка использованной литературы и приложений.

ГЛАВА ПЕРВАЯ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ НЕБУКВАЛЬНОГО НЕСОГЛАСИЯ В ПРОСТРАНСТВЕ ДИПЛОМАТИЧЕСКОГО ДИСКУРСА

1.1. Исследовательские подходы к определению понятия 'несогласие'

Ежедневно люди оказываются в различных коммуникативных ситуациях и подвергаются речевому воздействию. Оно «может проходить в условиях пассивности реципиента, когда он осознает это воздействие и подчиняется ему; когда реципиент его не осознает; когда реципиент осознает воздействие, но может противиться ему» [Васильев 2016: 5]. В последнем случае мы можем обнаружить реакцию несогласия акт воздействия адресанта.

Понятие 'несогласие' впервые возникло как философская категория, которую мыслители древности использовали, чтобы продемонстрировать свои взгляды и отрицательную оценку или неодобрительное отношение к имеющимся доктринам, мнениям и концепциям [Марцинковская 2004: 24–26]. Французский философ Ж. Рансьер утверждает, что несогласие относится к отдельному виду речевой ситуации. Это ситуация, в которой один из собеседников одновременно понимает и не понимает, что говорит другой. Несогласие – это не та конфликтная ситуация, когда один собеседник говорит одно, а его партнер говорит нечто другое, противоположное. Это тот случай, когда оба коммуниканта говорят об одном, но либо не понимают, что они имеют в виду одно и то же, либо они подразумевают под этим каждый что-то свое. Ж. Рансьер также утверждает, что несогласие больше распространяется на целую ситуацию и ее участников, чем лишь на одни слова. Оно таким же образом касается не самой аргументации, а скорее аргументируемого. Исследователь в качестве предельного случая несогласия рассматривает ситуацию, когда один участник взаимодействия не способен увидеть общую тему или суть, которую пытается донести ему второй говорящий, так как не слышит и не понимает, что издаваемые собеседником звуки складываются в

слова и словосочетания, схожие с его собственными. Ж. Рансьер говорит, что эта предельная ситуация затрагивает прежде всего политику [Ж. Рансьер 2013].

В дальнейшем уже в лингвистике стали появляться работы, посвященные изучению акта несогласия: [Формановская 1989], [Акишина 2012], [Поройкова 1976], [Озаровский 1980], [Галактионова 1995], [Боргер 2004], [Постоечко 2001], [Маслова 2007], [Казаковская 2006], [Данилина 2011], [Архипова 2012], [Ершова 2003], [Оразалинова 2012], [Павлюковская 2014], [Свиридова 2008], [Воробьева 2015], [Морозова 2000, 2005], [Чуриков 2005], [Хлебцова 2008] и др.

Многие исследователи рассматривают несогласие в соотнесенности с коммуникативной категорией согласия и описывают его методом от противного [Озаровский 1980; Свиридова 1994]. Под категорией согласия понимается принятие коммуникантом мнения и взглядов другого коммуниканта, а под категорией несогласия – неприятие его позиции и суждений. Я.В. Боргер утверждает, что категория согласия/несогласия имеет единую базовую синтаксическую форму, в которой обязательно соотносятся ‘утверждение’ – ‘согласие’ и ‘отрицание’ – ‘несогласие’ [Боргер 2004].

Акт несогласия является одной из основных коммуникативных категорий и играет важную роль в формировании речевого взаимодействия коммуникантов. М.Е. Новичихина в предложениях со значением несогласия в качестве коммуникативной функции выделяет отклонение или коррекцию мнения участника коммуникации о данном положении дел как неверного. Предложения с указанным значением побуждают участника коммуникации взять обратно своё мнение, пересмотреть его или отказаться от него [Новичихина 1994].

Т.М. Свиридова тоже отмечает, что несогласие является неотъемлемой составляющей коммуникативных категорий, важнейшей категорией коммуникативного сознания. Оно служит элементом упорядочивания жизнедеятельности человека и социума, запечатлевается в определенных

стереотипах поведения, обуславливается целями, мотивами, типовыми коммуникативно-прагматическими ситуациями. Согласно трактовки Т.М. Свиридовой, несогласие представляется как отношение коммуниканта к существующему порядку и к происходящему в картине мира. Несогласие – это ответ, возникающий, когда адаптируясь к внешнему миру, мы реагируем на получаемую из него информацию и распознаем ее через мысли и чувства. И, таким образом, несогласие – это сложившаяся у собеседника определенная позиция, которую он занимает по обсуждаемому вопросу [Свиридова 2008: 11].

Лингвистическое изучение несогласия сопряжено с помещением его в пространство дискурсивной деятельности, в частности, в микропарадигму речевых и сходных с ними актов.

Речевые акты – это целенаправленные речевые действия, которые мы осуществляем, опираясь на признанные в данном обществе порядок поведения и понятия о поведении в ситуациях речевого общения. Это акты, являющиеся единицами типичного общепринятого речевого поведения в обществе, рассматриваемыми в рамках прагматической ситуации [Арутюнова 1990: 359]. Речевые акты дают возможность донести до слушающего взгляды, намерения, желания и эмоциональное состояние говорящего, помогают достигнуть цели, например, выразить раздражение и негодование, принести извинения.

Во внутренней структуре речевого акта Дж. Остин [Austin 1975] и Дж. Серль [Searle 1976] выделили три уровня – локуцию, иллокуцию, перлокуцию. Они также характеризуются как акты.

Локутивный акт представляет собой речепроизводство как таковое. На этом уровне происходит фонетизация (произнесение звуков) и акт референции – обозначения конкретных предметов с помощью слов, подчиняющихся грамматическим правилам. Когда предметам приписываются определенные свойства и отношения, мы говорим об акте предикации.

Иллокутивный акт выражает коммуникативное намерение говорящего. Он несет в себе определенное содержание и доносит его до адресата. Прежде

всего основу иллокутивного акта составляют его иллокутивная сила и ее интенсивность. Содержание может варьироваться: запрос мнения или информации; ответ собеседнику; информирование, уведомление или предупреждение партнера о чем-либо; убеждение собеседника в чем-то; даже критика партнера. На данном уровне также рассматриваются цель, условия эффективности и успешности передачи сообщения и некоторые другие элементы. Реализация обоих актов (локутивного и иллокутивного) происходит одновременно. Это связано с одновременным осуществлением реализации намерения и процессов речевой деятельности говорения.

Перлокутивный акт – это акт отражения результата воздействия сообщения одного собеседника на другого после прохождения уровней локуции и иллокуции.

Речевой акт также определяют как особую разновидность коммуникативного акта: это иллокутивный коммуникативный акт [Красина 2006].

Т.А. ван Дейк включает речевой акт говорящего, аудитивный акт слушающего и коммуникативную ситуацию в единую структуру – коммуникативный акт [Dijk 1981].

Часто термин ‘речевой акт’ замещают термином ‘коммуникативный акт’, рассматривая их как синонимы и взаимозаменяемые единицы. Однако не следует отождествлять эти понятия. Речевой акт говорящего вместе с речевым актом слушающего, если они совпадают по своей структуре, могут составлять коммуникативный акт. Однако это верно только с формальной точки зрения. Простое сложение актов не имеет смысла, когда речь идет о таком непростом в эмоционально-психологическом плане виде деятельности, как коммуникация [Гуревич 2007: 103].

Возможно, что первоначальной иллокутивной целью первой реплики-стимула адресанта является убеждение адресата совершить какое-либо действие. Но ответная реакция слушающего может, напротив, убедить говорящего, что его намерение не имеет смысла или не оправдано. Если это

происходит, первоначальная цель высказывания теряет смысл. Следовательно, в следующей реплике-стимуле у адресанта появится уже новая иллокутивная цель, и подобная смена цели произошла несмотря на то, что процесс общения еще не закончился [Гуревич 2007: 103].

Отмечается первостепенная роль интерлокуции в коммуникативном акте, поэтому считается необходимым рассматривать коммуникацию именно с этой позиции. Интерлокуция определяется как «совокупность иллокуции и прогноза перлокутивного эффекта (воздействия на адресата)». Иными словами, в процессе коммуникации адресант может непроизвольно предсказать речевое воздействие своей предполагаемой реплики: оценить собеседника и его возможные реакции на различные высказывания. Затем из числа возможных вариантов адресант выбирает фразы, способные наиболее эффективно воздействовать на партнера по коммуникации [Гуревич 2007: 104].

Таким образом, интерлокуция, подразумевающая совместное построение смысла обоими коммуникантами, как полагает Л.С. Гуревич, является основным отличием речевого акта от коммуникативного.

Подводя итог своему исследованию Л.С. Гуревич заключает, что «коммуникативный акт – это сложное как в языковом, так и в психологическом плане, образование, в котором задействованы интерлокутивные силы, где реплика-стимул и реплика-реакция актуализируют содержательную, конструктивную и / или ситуативную общность, и где прагматическая составляющая является доминантой построения диалогового единства» [Гуревич 2007: 105].

В.В. Красных расценивает коммуникативный акт как акт, имеющий два «плана», две составляющих: ситуацию и дискурс, представляющие собой две стороны одной медали [Красных 2001:194–195].

Под ситуацией понимается некий фрагмент объективно существующей действительности, частью которой является и вербальный акт. Дискурс же рассматривается «как сложное коммуникативное явление, включающее кроме

текста, еще и экстралингвистические факторы (знания о мире, мнения, установки, цели адресата), необходимые для понимания текста» [Караулов, Петров 1989: 8].

Также многие исследователи различают понятия ‘речевой акт’ и ‘дискурсивный акт’. Так, М.Л. Макаров рассматривает вероятность вхождения речевого акта в состав дискурсивного акта. Сам дискурсивный акт он определяет как минимальную коммуникативную единицу (которая по своей сущности может быть как речевой, так и жесто-мимической) и в каждом конкретном разговоре выполняющую важную функцию для развития коммуникации, реализации стратегий и достижения коммуникативных целей. М.Л. Макаров считает, что дискурсивный акт практически полностью совпадает с коммуникативным ходом. Речевой акт полностью актуализируется в дискурсе как коммуникативный ход. Это происходит когда коммуниканты просят, утверждают, обещают что-то и т. п., и таким образом они развивают диалог в определенном направлении. А у коммуникативного хода имеется функция продолжения и развития дискурса, что является его главной отличительной чертой от коммуникативного акта. Таким образом, ученый различает иницирующие, поддерживающие, продолжающие, обрамляющие, ответные, закрывающие и иные ходы [Макаров 2003: 117]. Такие ходы, которые содержат просьбы, приказы или вопросы, то есть инициативны по своей сущности и задают такие условия, в которых самым нормальным, наиболее вероятным реактивным коммуникативным ходом должен быть прямой или косвенный ответ на вопрос, М.Л. Макаров называет предписывающими [Макаров 2003: 145]. Вместе с ними ученый также выделяет реактивно-инициативные ходы. Последние могут представлять реактивную импликацию, которая сосуществует с инициативной экспликацией [Макаров 2003: 148–149].

В трактовке А.Н. Приходько дискурсивный акт представляет собой «единицу речевого действия, включенную в интеракцию и представляющую собой цепочку речевых актов, объединенных общей установкой в единый

речевой блок, в котором сходятся, пересекаются и взаимодействуют разные иллокутивные силы с разными (первичными и вторичными) прагматическими значениями». На возможное содержание дискурсивных актов значительное влияние оказывают экстралингвистические факторы, компоненты ситуации, такие, например, как сами коммуниканты, цели и задачи общения, место и время интеракции [Приходько 2010: 103].

По А.Н. Приходько, различия между этими двумя типами актов, следующие: (1) дискурсивные акты либо состоят из нескольких речевых актов, либо совпадают с ними по структуре; речевые акты, будучи минимальной единицей речевой деятельности, неделимы; (2) у речевого акта задана однозначная цель, а у дискурсивного акта их может быть несколько, в том числе скрытых, разнородных или тождественных; (3) средства коммуникации, в речевом акте преимущественно вербальные, а в дискурсивном могут быть и невербальными [Приходько 2010: 104].

У А.Н. Приходько выделены типы и подтипы дискурсивных актов. К первому типу относятся офферативы (просьба, требование, предложение, уговаривание). Они служат для воздействия на слушающего и побуждения его на определенные действия, которые принесут пользу либо одному, либо второму собеседнику.

Второй тип – это конформативы и неконформативы (согласие, одобрение, похвала, несогласие, отказ, неодобрение), которые представляют собой ответную реакцию на оффератив. Она может быть как положительной, так и негативной.

Третий тип – аккузативы (обвинение, осуждение, претензия, возмущение, укор). Это высказывания, которые могут привести к конфликтным ситуациям. Они служат для осуждения собеседника, для обвинения его в чем-либо, для предъявления ему претензий и т.д.

Четвертый тип – апологетивы (оправдание, извинение, покаяние, прощение). Они представляют собой ответную реакцию на акты-аккузативы и

своей целью имеют устранение ущерба, который адресант нанес адресату своим заявлением.

Пятый тип – дидактивы (совет, поучение, нравоучение, намек). Эти высказывания направлены на улучшение ситуации и поэтому их составляющими могут быть наставление и внушение [Приходько 2010: 105].

А.Н. Приходько также учитывает способы выражения дискурсивных актов и подразделяет их на прямые и косвенные. Например, такие акты, как нравоучение, уговаривание, намек он рассматривает исключительно как косвенные.

Возвращаясь к характеристикам несогласия, о котором пойдет речь в исследовательской части настоящей диссертации, отметим его выраженную респонсивную природу: оно является примером дискурсивного акта негативной реакции (это нонконформатив, по А.Н. Приходько).

Е.В. Архипова рассматривает несогласие как реакцию адресата, которая отражает негативное отношение к действиям или высказываниям партнера по коммуникации. Этот реактивный акт может вместе с тем быть информативным, содержать в себе эмоциональные оттенки и нести оценку сказанному собеседником, побуждать к некоторым действиям [Архипова 2012: 13–15].

Наряду с несогласием есть и другие близкие по значению понятия, которые могут характеризовать негативную реакцию, но они служат разным прагматическим целям. Среди таких понятий можно выделить возражение оппоненту, отрицание или опровержение высказывания оппонента, выражение отказа, расхождение с ним во мнениях и т.п. Так как единого определения понятия «несогласие» не существует, и разные исследователи трактуют его по-разному, считаем целесообразным уточнить данное понятие, выделив характерные для него содержательные признаки.

Для решения этой задачи используем метод компонентного анализа. «Компонентный анализ – техника выявления семантических микрокомпонентов. Значение может пониматься как совокупность

определенного числа микрокомпонентов – сем» [Кузьмина 2010: 23]. О.С. Ахманова определяет сему как минимальную, предельную составляющую плана содержания, как операциональную единицу компонентного анализа [Ахманова, Глушко, Гюббенет и др. 1969: 12–17]. Значение слова, представляющее собой совокупность сем, называют семемой [Кузьмина 2010: 23].

Поскольку классифицировать семы можно по различным основаниям, то выделяется несколько типологий сем. В одной из типологий, в которой рассматривается роль семы в семантической структуре семемы, семы организованы иерархически. Существует два типа сем: родовая сема и дифференциальная сема. Архисемами (по В.Г. Гаку), или категориально-лексическими семами (по Э.В. Кузнецовой) являются общие семы родового значения слова, семы, объединяющие группы слов, отражающие общие категориальные признаки единиц определенного класса в противопоставление единицам других классов [Гак 1971; Кузнецова 1982]. Например: ‘родственник’, ‘предмет одежды’, ‘космическое тело’, ‘созидание’ и т.п. Архисемы являются важнейшими в организации лексического значения слова и «образуют узловые пункты в классификации слов» [Гак 1971: 106].

З.Д. Попова и И.А. Стернин рассматривают архисему как «наиболее общую, абстрактную сему в структуре лексического значения, которая относит называемый предмет к какому-либо классу» [Попова, Стернин 2009: 48].

Вторая разновидность сем, дифференциальные семы, представляет собой менее общие семы. Они уточняют и конкретизируют архисемы, и, соответственно, подчинены им. Дифференциальные семы служат для создания индивидуальности слов, для различения значения сравниваемых слов.

Интегральными З.Д. Попова и И.А. Стернин называют семы, общие в сравниваемых значениях. Например, при сравнении слов *мальчик* и *девочка* в качестве интегральных сем выступают семы ‘человек’ и ‘юный’, а

дифференциальных – ‘мужской пол’ и ‘женский пол’ [Попова, Стернин 2009: 48].

Помимо упомянутых сем в значениях слов могут присутствовать потенциальные или ассоциативные семы. Они отражают свойства, связанные с реалией и приписываемые слову носителями языка. Например, сема ‘трудолюбие’ является в содержании значения слова *пчела* только потенциальной.

З.Д. Попова и И.А. Стернин предлагают метод, который способствует разграничению значений группы нескольких семантически близких слов. Данный метод представляет собой модель минимального компонентного анализа. Минимальный компонентный анализ подходит для сопоставления и разграничения схожих с «несогласием» понятий [Попова, Стернин 2009: 128]. Следует отметить, что наборы дифференциальных сем у исследователей, занимавшихся анализом одной и той же группы слов, могут получиться различными, но все они будут считаться верными. Подобная ситуация объясняется тем обстоятельством, что минимальный компонентный анализ, как правило, осуществляется на основе языковой интуиции, хотя и обращение к толковым словарям не исключается. В значении слов может содержаться больше одной дифференциальной семы. Количество этих сем, а также тот факт, что минимальный анализ проводится лишь до разграничения значений, оказывают существенное влияние на набор дифференциальных сем каждого исследователя [Попова, Стернин 2009: 129].

Согласно В.Г. Гаку, «слова, объединяющиеся по сходству значения, составляют лексико-семантическую группу». По мнению В.Г. Гака, лексико-семантической группе присущи такие признаки, как грамматическая однородность, то есть лексические единицы, входящие в состав лексико-семантической группы, должны относиться к одной грамматической категории или части речи; семантическая однородность, подразумевающая наличие интегральной семы; однородность типа парадигматических отношений (способность взаимозаменяемости в определенных условиях) [Гак

1971: 104–110]. С учетом данных признаков анализу подлежат следующие понятия: *возражение, протест, отказ, опровержение, отрицание, противоречие, расхождение, спор* и, соответственно, *несогласие*.

На первом этапе анализа составляется список словарных дефиниций анализируемых слов. Дефиниции одного и того же слова могут различаться своими лексическими значениями – относиться к разным лексико-семантическим вариантам слова. Для компонентного анализа были отобраны дефиниции тех лексико-семантических вариантов, которым присуща семантическая однородность. Для осуществления более точного анализа мы рассмотрели и сопоставили определения из нескольких толковых словарей (толковые словари С.И. Ожегова и Н.Ю. Шведовой, Д.Н. Ушакова, В.И. Даля и др.), но принципиальных различий обнаружено не было. Таким образом, за основу были взяты словарные статьи из Толкового словаря русского языка С.И. Ожегова и Н.Ю. Шведовой и Толкового словаря русского языка под редакцией профессора Д.Н. Ушакова. Приводим этот список:

Несогласие — отсутствие единомыслия, разногласие в чём-нибудь, отсутствие согласия на что-нибудь, отказ.

Отказ — отрицательный ответ на просьбу, на требование; отсутствие согласия на что-нибудь, выражение несогласия, отклонение от себя чего-нибудь, отречение от чего-нибудь.

Отрицание — отрицательный ответ; выступление против чего-либо, отвергая это.

Опровержение — доказательство ложности, ошибочности.

Возражение — опровергающий довод, мнение против чего-нибудь, выражение несогласия с чем-нибудь.

Расхождение — несовпадение, противоречие.

Противоречие — мысль или положение, несовместимое с другим, опровергающее другое, несоответствие; противоположность интересов.

Спор — взаимное пререкание, словесное (устное или письменное) состязание, в котором каждая из сторон отстаивает свое мнение, доказывает свою правоту.

Протест — категорическое возражение против чего-нибудь, решительное заявление о несогласии с чем-нибудь, о нежелании чего-нибудь.

Далее будем следовать алгоритму для минимального компонентного анализа З.Д. Поповой и И.А. Стернина [Попова, Стернин 2009: 128–129].

1. Составляем общий список сем, встретившихся в дефинициях слов данной лексико-семантической группы. Отметим, что название сем не должно совпадать ни с одним из анализируемых слов.
2. Выделяем интегральную сему.
3. Строим таблицу семного состава слов анализируемой группы.
4. Отмечаем в таблице знаком «+» наличие интегральной и дифференциальных сем в каждом анализируемом значении. Проверяем наличие или отсутствие этих дифференциальных сем во всех остальных значениях. В случае отсутствия (если значения по этим признакам не характеризуются) ставим знак 0.
5. Продолжаем сопоставление анализируемых слов до тех пор, пока каждое не будет представлено отличающимся друг от друга набором сем [Попова, Стернин 2009: 128–129].
6. Определяем, для каких слов обязательно эксплицитное выражение, а какие слова допустимо опускать (имплицитное выражение).

В список сем вошли следующие: ‘отрицательный ответ’, ‘противоположность интересов’, ‘доказательство ошибочности’, ‘отсутствие единомыслия’, ‘доказательство своей правоты’, ‘отрицательный ответ на просьбу’, ‘довод против’, ‘отклонение от себя’, ‘несовместимая мысль’, ‘взаимное словесное пререкание’, ‘мнение против’, ‘категорическое заявление о нежелании чего-либо’.

Полученные результаты можно увидеть в Таблице 1.

Таблица 1.

Семы	Слова (обязательность/факультативность вербализации)								
	Несо- гласие (ф)	Отказ (ф)	Отри- цание (о)	Опро- верже- ние (о)	Возра- жение (о)	Рас- хож- дение (ф)	Про- тиво- речие (ф)	Спор (о)	Про- тест (о)
Отсутствие единомыслия	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Отрицатель- ный ответ	+	+	+	0	+	0	0	0	+
Отрицатель- ный ответ на просьбу	0	+	0	0	0	0	0	0	0
Отклонение от себя	0	+	+	0	0	0	0	0	0
Доказательство ошибочности	0	0	0	+	0	0	0	0	0
Довод против	0	0	0	+	+	0	+	0	0
Мнение против	0	0	+	0	+	0	0	+	+
Противополож- ность интересов	0	0	0	0	0	+	+	0	0
Взаимное словесное пререкание	0	0	0	0	0	0	0	+	0
Доказательство своей правоты	0	0	0	0	0	0	0	+	0
Категоричес- кое заявление о нежелании чего-либо	0	+	0	0	0	0	0	0	+
Несовместимая мысль	+	0	0	0	0	+	+	0	0

Результатом анализа стал следующий набор семантических компонентов, уникальных для каждого понятия рассматриваемой лексико-семантической группы:

Несогласие = несовместимая мысль + отрицательный ответ + отсутствие единомыслия.

Отказ = отрицательный ответ + отсутствие единомыслия + отрицательный ответ на просьбу + категорическое заявление о нежелании чего-либо + отклонение чего-либо от себя.

Отрицание = отрицательный ответ + отсутствие единомыслия + мнение против + отклонение чего-либо от себя.

Опровержение = доказательство ошибочности + отсутствие единомыслия + довод против.

Возражение = отрицательный ответ + отсутствие единомыслия + мнение против + довод против.

Расхождение = несовместимая мысль + противоположность интересов + отсутствие единомыслия.

Противоречие = несовместимая мысль + довод против + отсутствие единомыслия + противоположность интересов.

Спор = взаимное словесное пререкание + отсутствие единомыслия + мнение против + доказательство своей правоты.

Протест = категорическое заявление о нежелании чего-либо + отсутствие единомыслия + мнение против + отрицательный ответ.

Слова *несогласие, отказ, расхождение, противоречие* характеризуются факультативностью вербализации.

Принимая во внимание результаты анализа, можно выделить три основных компонента понятия ‘несогласие’: ‘несовместимая мысль’; ‘отрицательный ответ’; ‘отсутствие единомыслия’. Самыми близкими по значению являются понятия ‘отказ’ и ‘отрицание’.

Несогласие может проявляться как по отношению к отдельным частям высказывания, так и к высказыванию в целом. Стимулом негативной реакции могут быть побудительные реплики (просьба, предложение, совет, требование, разрешение); констатирующие реплики (суждение, мнение, оценка); общие вопросы с семантическими оттенками уточнения, предположения, выяснения.

Так как степень совпадения/несовпадения точек зрения коммуникантов может различаться, выделяют полное и неполное несогласие [Казаковская 2005]. В.В. Казаковская представляет строение значений категорий согласия/несогласия как реляционного комплекса, основываясь на ослабленности проявления признаков, следующим образом: полное согласие/несогласие (центр) – неполное согласие/несогласие (ближняя периферия) – одновременная представленность согласия и несогласия (дальняя периферия) [Казаковская 2005].

Таким образом, очевидно, что речевые акты несогласия не сообщают никакой новой информации, а выражают мнение говорящего. Он отказывается принимать точку зрения другого участника коммуникации и дает ему понять (прямо или косвенно), что его суждения ошибочны.

1.2. Акт несогласия в рамках непрямой коммуникации

1.2.1. К определению непрямой коммуникации

Изучением коммуникации занимаются многие науки – риторика, семиотика, этнография, социология, психология, а также ряд естественно-научных дисциплин. И.Н. Горелов определяет коммуникацию в широком смысле как «специфическую форму взаимодействия людей в процессе их познавательно-трудовой деятельности» [Горелов 1998: 233]. В рамках данного взаимодействия происходит передача определенного содержания. Коммуникация включает в себя следующие факторы: сообщение, посылаемое адресантом адресату; сами участники коммуникации (коммуниканты); тип взаимодействия между ними; код, используемый при передаче сообщения; обстановка, время и место ситуации, в которой происходит передача сообщения (контекст сообщений). И.П. Тарасова также указывает на важность определенных характеристик адресанта и адресата, между которыми происходит обмен сообщениями в ходе речевого взаимодействия. К ним относятся, например, речемыслительные, физические, интеллектуальные и психологические, социальные особенности участников коммуникации. Также следует учитывать коммуникативные цели собеседников и выбранные ими для их достижения речевые средства [Тарасова 1992: 11].

Н.И. Формановская, согласно прагматическому подходу, тоже учитывает составляющие языковых единиц, связанные с коммуникантами. Участники коммуникации при осуществлении выбора средств для передачи сообщения ориентируются на речевую ситуацию, социальный статус адресата и т.д., используя язык как орудие общения [Формановская 2002: 5].

Согласно Ю.Н. Марчук, коммуникация представляет собой процессы порождения и восприятия речевых сообщений, для понимания смысла которых необходимы знания о деятельности, в которой эти сообщения были произведены и затем восприняты. «Деятельность и общение, организующее эту деятельность, и есть те социальные образования, в которых речевые высказывания приобретают системные сверхчувственные свойства, именуемые в лингвистике смыслом» [Марчук 1989: 11, 13].

Когда человек высказывает некую мысль, то он совершает тем самым определенное действие при определенных условиях. Это действие направлено на адресата. Таким образом, одними из основных понятий данного исследования являются компоненты коммуникативной ситуации, а именно говорящий или адресант, цель участников взаимодействия (коммуникативная интенция), слушающий или адресат и само речевое действие.

Процесс коммуникации может быть вербальным и невербальным в зависимости от того, какая знаковая система используется. Если соотносить форму и содержание, то различают прямую и непрямую коммуникацию. Определения сущности прямой коммуникации у большинства исследователей близки (Булатова 2005; Горелов 1998; Каменская 1990; Потапова 2001; Тарасова 1992 и др.), но непрямая коммуникация (далее – НК) еще находится на стадии изучения.

В.В. Дементьев, являющийся основателем теории не прямой коммуникации, определяет НК как «содержательно осложненную коммуникацию, в которой понимание высказывания включает смыслы, не содержащиеся в собственно высказывании, и требует дополнительных интерпретативных усилий со стороны адресата» [Дементьев 2003: 13]. НК относится к числу речевых явлений, которые для своей реализации и интерпретации требуют не только знание правил языка. Часто такие системы общения используются без прямой опоры на систему языковых значений и значимостей. Известно, что за счет языковых знаков, которые считаются

универсальными и эффективными средствами конвенциональной коммуникативной системы, происходит кодирование наиболее типичных смыслов. Но высказывание может приобрести и различные дополнительные смыслы, которые не всегда окончательно определяются и исчисляются. На это могут повлиять как конкретные адресант и адресат и их отношения, так и ситуация общения.

Следует выявить признаки, которые отличают непрямую коммуникацию от прямой. В.В. Дементьев в качестве наиболее существенных признаков НК выделяет неконвенциональность, осложненную интерпретативную деятельность адресата, креативность, ситуативную обусловленность [Дементьев 2006].

Коммуникативная ситуация, представляющая собой совокупность экстралингвистических условий общения и внутренних состояний коммуникантов, играет определяющую роль при толковании смысла высказывания как не прямой, так и прямой коммуникации.

М. Хэллидей предложил семиотическую модель лингвистической ситуации, которая включает три компонента, образующих жанр или регистр дискурса. Первым компонентом является поле дискурса, включающее природу социального взаимодействия, то, что происходит, и то, что делают коммуниканты посредством языка. Вторым компонентом — направление дискурса. Данный компонент подразумевает участников взаимодействия, их роли во время коммуникации, а также совокупность их социальных взаимосвязей. В качестве последнего компонента исследователь выделяет форму дискурса. Здесь рассматривается роль, которую играет язык, канал коммуникации, ожидания участников коммуникации от языковых средств, риторическая функция дискурса. Согласно М. Хэллидею, ситуацию общения определяют языковая структура, статусно-ролевые отношения и контекст культуры [Halliday 1978].

В предложенной В.В. Дементьевым начальной систематизации ситуаций НК выделяются:

1) ситуации, само вступление в которые предполагает использование средств не прямой коммуникации.

Эти ситуации принадлежат к таким речевым жанрам, чьи нормы и правила обуславливают косвенное языковое оформление высказываний. Речь идет, например, о дипломатических переговорах, где важно избегать конфликтных ситуаций, и других типах государственного общения;

2) ситуации, в которых использование не прямой коммуникации зависит от личных коммуникативных намерений [Дементьев 2006: 126–138].

Сюда относятся ситуации, в которых не прямой характер коммуникации зависит от образа мышления адресанта, его пола и возраста, статуса, предшествующего опыта и т. д. [Стернин 2001: 20–25].

Когда выражение несогласия происходит небуквально, оно рассматривается как непонятное и неполноценное, если не учитывается его прагматическая пресуппозиция. Понятие «пресуппозиция» — это одно из центральных понятий в теории НК, так как является компонентом смысла предложения. В каждом высказывании содержится пресуппозиция, так как оно несет в себе информацию, которая в нем явно не выражается, но в то же время учитывается и говорящим, и слушающим. «Пресуппозиции — невыраженные импликации из высказываний, а именно, импликации вспять» [Никитин 1988: 146].

В основу пресуппозиций входят знания о мире, знание языка, знание контекста и особенностей ситуаций общения. Эти знания актуализируются в конкретной речевой деятельности и становятся пресуппозициями высказывания.

В.А. Звегинцев определяет пресуппозицию как «совокупность условий, которые необходимо удовлетворить, чтобы:

- 1) сделать уместным употребление данной структуры высказывания;
- 2) данное коммуникативное намерение было эффективно воплощено в конкретном высказывании;

3) высказывание было правильно понято в своем прямом смысле» [Звегинцев 1976: 220–221].

Данное определение включает в себя коммуникативную ситуацию (1), интенцию говорящего (2), и интерпретацию высказывания слушающим (3). Эти компоненты сближают понятие пресуппозиции с понятием контекста.

Исследования актов несогласия в НК непосредственно соотносятся с интенциями говорящего. Верно расшифровать интенциональные составляющие, содержащиеся в языковых средствах, возможно, опираясь на языковой опыт адресата и его коммуникативную компетенцию. Вслед за С.О. Симоновой, под интенцией, или коммуникативным намерением мы понимаем «стратегическую цель, ради которой совершается речевое действие». Процесс коммуникации инициируется не только желанием говорящего сообщить какую-то информацию или поделиться идеей, но и стремлением донести свои намерения для собеседника. Последнее и является его главной целью. Адресанта волнует, понятны ли партнеру по коммуникации его мотивы, то, зачем он это говорит [Симонова 2011].

Помимо этого говорящий также планирует определенное воздействие на своего собеседника после расшифровки последним смысла полученного сообщения. Результатом может стать то, что адресат изменит свое восприятие окружающего мира или произведет в нем желаемые отправителем сообщения изменения, или станет ожидать определенных будущих действий или событий [Ван Дейк 1978: 293].

Выразить намерения можно с помощью высказываний, речевых средств, которые говорящий создает в соответствии с поставленной целью в конкретной ситуации [Колшанский 1984: 67]. М.Л. Макаров отмечает, что «их содержание не ограничено репрезентативными сообщениями о положении дел. Интенции сами по себе не пропозициональны, по своей природе они сродни установкам или мотивам. Но содержание высказываний или сообщение пропозиционально. Интенции определяют, как должно пониматься данное пропозициональное содержание» [Макаров 2003 :36].

О.Г. Почепцов отмечает, что «интенция может быть манифестируемая (проявляемая) и латентная (скрытая). Латентная интенция лингвистическому анализу не поддается, а манифестируемая интенция может быть заданной и выводимой» [Почепцов 1986]. Речевые акты НК соотносятся с выводимой интенцией. Выводимый смысл является неотъемлемой частью коммуникации в повседневном взаимодействии людей, коммуниканты постоянно домысливают высказывания партнеров.

Интенции, из-за которых участники коммуникации обращаются к средствам НК, могут различаться. Т.В. Федорова выделяет следующие:

– «достижение выразительного эффекта, что, с точки зрения теории речевых актов, правомерно квалифицировать как наращение иллокутивной силы высказывания (метафоры, тропы);

– соблюдение принятых в данном обществе норм вежливости. С точки зрения теории речевых актов, здесь обычно обнаруживаются косвенные речевые акты;

– воздействие на волю, сознание адресата, манипулирование им. При этом манипулятивный контекст сложнее выделить, чем конкретное средство или определенную фигуру» [Федорова 2009: 10–11].

В.Г. Гак выделил определенные преимущества использования средств не прямой коммуникации. В первую очередь они помогают передать дополнительные оттенки значения и могут нести в себе аргументативные функции. Также средства не прямой коммуникации способны передавать эмоциональную составляющую сообщения. Наконец, они делают речь более экономной [Гак 1998: 572]. Дж. Серль добавляет к данным преимуществам «создание приятной, вежливой атмосферы общения и (иногда) иронического эффекта», тем самым объясняя широкую распространенность и употребительность небуквальных высказываний [Серль 1986: 205–209].

Коммуникативным намерением говорящего при выражении небуквального несогласия является не только попытка не согласиться с

позицией или просьбой адресанта, но и, например, стремление не обидеть, не огорчить собеседника.

Рассматривая выводимый смысл высказывания, следует учесть и способы формирования речевых актов НК. В.Г. Гак выделяет три таких способа:

- 1) «отступление от постулатов Принципа Сотрудничества, сформулированных Г.П. Грайсом;
- 2) семантические транспозиции;
- 3) переносное употребление некоторых грамматических категорий и разрядов слов» [Гак 2004: 759].

Первый способ зависит от прагматического содержания коммуникации, а второй и третий из перечисленных способов определяются семантикой.

Если не соблюдать максимум количества, то возможно создать у высказывания дополнительные смыслы. Недостающие или наоборот избыточные компоненты сообщения могут передавать эмоциональное состояние говорящего. Отступление от максимы качества означает использование имплицитных способов передачи намерения адресанта. Прямое выражение мыслей может быть неуместным в определенной коммуникативной ситуации, но при этом оно может заключать в себе личностное восприятие ситуации адресантом. Адресату необходимо рационально осмыслить ситуацию и гибко на нее отреагировать.

Явление использования одного вида речевого акта в значении другого носит название семантической транспозиции. Например, вопрос *Would you mind washing the dishes?* представляет собой побуждение.

Некоторые модальные глаголы и грамматические типы предложений могут употребляться не в своем собственном значении, например: «*There must be no delay. Nor must there be any hesitation*» [Kelly: 5]. Такое переносное употребление грамматических категорий и разрядов слов отражает национальную специфику речевого поведения коммуникантов. Даже если лексическое наполнение высказываний аналогично, средства, с помощью

которых происходит реализация иллокутивной силы в разных языках, отличаются [Гак 2004: 760–762].

В непрямой коммуникации возможности интерпретации практически безграничны. Чтобы понять смысл, заложенный в высказывании, в каждой конкретной ситуации адресат должен приложить активные и сознательные умственные усилия. Ему необходимо ограничить вариативность как на традиционных уровнях (лексико-семантический, грамматический уровни), так и на когнитивном. Таким образом, интерпретация представляет собой достаточно сложный и многоступенчатый процесс.

Если содержание высказывания было правильно и без значительных потерь смысла переведено в план собственного сознания адресата, то его деятельность по интерпретации сообщения можно считать успешной. «Лингвосинергетика рассматривает смыслопорождение как взаимодействие смысловых позиций, которое происходит во время передачи и приема коммуникативных смыслов. В результате этого взаимодействия могут порождаться неопределенные неконвенциональные смыслы» [Дементьев 2006: 58–59]. В начале своей интерпретативной деятельности адресату придется привлечь всю концептуальную систему. Но во время этого процесса проблемой может стать большое количество возможных способов прочтения высказывания. Причиной является личностный фактор. У каждого адресата есть свой собственный коммуникативный опыт, на который он опирается, и он видит ситуацию по-своему. Поэтому к основному содержанию сообщения адресат может добавить смыслы, не учитываемые адресантом.

В зависимости от степени интенсивности процесса интерпретации В.В. Дементьев располагает виды непрямой коммуникации следующим образом.

1. Ядерные (по Н. Хомскому) предложения требуют наименьших интерпретативных усилий (нулевую) со стороны адресата.

2. Большую степень непрямоты имеют неизосемические конструкции (конструкции с косвенной речью, с неличными формами глагола, с отрицанием, осложненные придаточными предложениями и пр.).

3. Эллиптические конструкции также не требуют особых усилий в ходе интерпретативной деятельности. Адресат может восполнить смысл недостающих элементов с помощью незамещенных валентностей имеющих компонентов высказывания и за счет контекста.

4. Интерпретативная деятельность адресата неизбежна при наличии в сообщении тропов, образных средств и языковой игры. Они реализуют потенциальные возможности языка, это высказывания с подтекстовым имплицитным содержанием.

5. В процессе интерпретации конвенциональных косвенных актов, истинные и потенциальные языковые значения уже не способствуют выявлению смысла. Содержание таких актов подтекстовое.

6. Интерпретация высказываний, используемых, например, во время флирта, в светской беседе или представляющие иронию, одним словом, встречающихся в фатических речевых жанрах, уже не определяется правилами языка, но все еще регулируется адресантом, так как происходит в рамках определенного речевого жанра.

7. Наибольших интерпретативных усилий потребуют ситуации не прямой коммуникации, буквальное содержание высказываний которых совсем не способствует выявлению смысла. Адресат при интерпретации сообщений данной группы обладает наибольшей свободой, соответственно, смысл, получаемый в результате, как правило, непредсказуем [Дементьев 2006: 78–99].

1.2.2. Типы и функции планируемой не прямой коммуникации

В рамках не прямой коммуникации важно различать планируемую и непланируемую виды не прямой коммуникации. Эти два типа были выделены В.В. Дементьевым и определяются следующим образом.

Непланируемая непрякая коммуникация подразумевает неизбежную неточность, возникающую, когда говорящий передает смыслы, а слушающий их принимает. На это влияет язык, пронизанный непрякой коммуникацией, интерпретация адресата и непредсказуемость коммуникации.

Планируемая непрякая коммуникация – это сознательный процесс, цель которого направить интерпретативную деятельность адресата в нужном для адресанта направлении [Дементьев 2006: 205].

В целом эти два типа можно противопоставить как бессознательное и сознательное начала, обуславливающие те или иные свойства текста. В данном исследовании большее внимание будет уделяться планируемой непрякой коммуникации, так как коммуниканты отдают предпочтение непрямым способам выражения несогласия скорее намеренно, чем произвольно.

Адресант может использовать любые имеющиеся в языке средства для выражения планируемой непрякой коммуникации, чтобы реализовывать различные функции языка. В.В. Дементьев выделяет такие функции, как «непрякое общение, непрякое сообщение, непрякое воздействие» [Дементьев 2006].

В качестве языковых средств непрякого сообщения В.В. Дементьев в первую очередь выделяет определенные лексические средства языка. В лексике в качестве таких средств можно выделить эвфемизмы. Данные единицы выполняют роль средства прикрытия неуместных и неприличных намерений, мыслей, неприглядных явлений жизни [Кудряшова 2002; Ларин 1977: 101]. Также лексическими средствами непрякого сообщения могут являться тропы. Они служат для обеспечения образного представления действительности [Черкасова 1968]. Еще одним средством выступает непрякая номинация, подразумевающая «использование уже существующих в языке номинативных средств и правил их комбинаторики с новыми целями» [Языковая номинация 1977: 75–81].

Среди лексико-грамматических средств В.В. Дементьев выделяет определенные десемантизированные языковые элементы. Сюда относятся единицы с модальными значениями междометий, вводных слов и частиц типа *так сказать, как бы, короче*. Эти средства ориентируют адресата на особую интерпретацию части сказанного. Например, с помощью *как бы* можно довести до сведения адресата, что в содержащейся в высказывании информации присутствует некоторая неточность.

Непрямое воздействие занимает особое место на поле не прямой коммуникации. Процесс воздействия всегда предполагает направленность коммуникативных процессов. Также не прямое воздействие в большей степени выражается средствами планируемой не прямой коммуникации, чем не прямое общение и сообщение, т. е. оно преимущественно подразумевает программируемую интерпретацию слушающего, и, таким образом, конвенционализация данных форм в языке происходит проще. При не прямом воздействии главную роль выполняет адресант, поскольку оказать воздействие на партнера по общению стремится именно он. Говорящий сразу отбирает такие речевые средства, которые помогают донести смысл его сообщения до адресата, избегая продуцирования последним множества других возможных смыслов [Дементьев 2006: 293].

Однако в случае интерпретации не прямого воздействия возможна определенная свобода. Также не стоит забывать, что нет возможности учесть все реакции собеседника. Обращение к нетрадиционным языковым средствам при передаче смыслов всегда подразумевает элемент неожиданности. Соответственно, мы можем обнаружить оттенок не прямого воздействия в любой не прямой коммуникации. Например, таковым может являться не учтенное эмоциональное воздействие, оказываемое на адресата [Дементьев 2006: 293].

В.В. Дементьев называет следующие важнейшие причины обращения к не прямым средствам воздействия:

1. Особая психология начальников или их стремление к демонстрации своей власти. Начальники используют средства не прямой коммуникации при обращении к своим коллегам-подчиненным. Подобные коммуникативные ситуации характеризуются наличием эллиптических конструкций и намеков или неким кодом, внушенным подчиненному.

2. Часто адресант обращается к непрямым средствам воздействия, чтобы его не уличили в побуждении совершить неблагоприятный поступок. Например, в сюжетах мировой литературы часто можно встретить косвенный приказ убить.

3. Также в целях сокращения своей реплики или по каким-то иным причинам адресант отдает приказы, которые могут толковаться двояко. Возможно, он надеется, что таким образом будут выполнены все явные и неявные аспекты его пожелания.

4. В большинстве случаев главная цель обращения к непрямым средствам воздействия связана с вежливостью [Дементьев 2006: 298–302].

В.В. Дементьев выделяет два вида непрямого воздействия планируемой не прямой коммуникации:

1) косвенные директивные иллокутивные акты. Обращение к средствам НК, как правило, бывает вызвано экстралингвистическими факторами. Все участники подобного взаимодействия осознают, что высказывание носит императивный характер. Хотя главный смысл понятен, существует возможность разных трактовок высказывания благодаря его форме. Согласно социальным нормам, такая двоякая или множественная интерпретация, формальная неопределенность считается более вежливой, чем прямое воздействие. Соответственно, в данном случае причины использования средств НК связаны с требованиями вежливости;

2) манипуляция. У адресанта имеются вполне определенные интенции, но он сознательно выбирает такую форму высказывания, которая бы не сообщала адресату истинных намерений говорящего. Если в случае косвенного директивного иллокутивного акта просьба остается просьбой, то в

случае манипулирования говорящий представляет все так, словно нет никакой просьбы. Получается, что при манипулировании интенциональное состояние адресата не определено, а адресанту наоборот присуща определенность [Дементьев 2006: 313–314].

Среди языковых средств непрямого воздействия можно выделить многие «синтаксические и прагматические средства с периферии “поля побудительности”, а именно манипулирование/демагогия и косвенные побудительные иллюкутивные акты» [Дементьев 2006: 288].

Таким образом, акт непрямого коммуникации представляет собой речевое действие с определенными свойствами. Адресант с его помощью может сообщить больше, чем произносит буквально. Опора при этом идет на способность участников коммуникации объяснять и трактовать любую ситуацию, а также на их умение делать выводы. Соответственно, от них требуется особая интерпретативная деятельность. Немаловажной характеристикой считается гибкость при реагировании на условия протекания коммуникации. Такое речевое действие представлено совокупностью иллюкуций, которые говорящий использует для оказания воздействия на умственное или физическое состояние своего партнера по коммуникации, чтобы он совершил что-либо, или изменил свое мнение. Кодирова данное речевое действие, адресанту нужно прикладывать существенные усилия, поскольку высказывание должно быть организовано таким образом, чтобы адресат думал, что его реакция возникает на буквальный речевой акт, хотя фактически он реагирует на актуальный.

1.3. Дипломатический дискурс как форма коммуникативной деятельности

1.3.1. Дискурсивные характеристики дипломатической коммуникации

В прагмалингвистике дискурс рассматривается как «интерактивная деятельность участников общения, установление и поддержание контакта,

эмоциональный и информационный обмен, оказание воздействия друг на друга, переплетение моментально меняющихся коммуникативных стратегий и их вербальных и невербальных воплощений в практике общения, определение коммуникативных ходов в единстве их эксплицитного и имплицитного содержания» [Карасик 2000].

В.И. Карасик [2016] выделяет пять подходов к классификации типов дискурса: (А) тематический; (Б) субъектный; (В) инструментальный; (Г) режимный; (Д) акциональный.

Как уже говорилось ранее, если демонстрировать свое негативное отношение к сказанному напрямую, то появится вероятность того, что продуктивное общение будет затруднено, и в конечном итоге это приведет к конфликту. Чтобы избежать подобной ситуации при выражении несогласия, необходимо применить такие средства, которые бы позволили смягчить негативный эффект. Коммуникант может выбрать неявный способ передачи интенции, чтобы скрыть своё истинное намерение.

В этом контексте особого внимания заслуживает дипломатический дискурс, где интересы участников дипломатических отношений, как правило, часто расходятся, и это может привести к конфликтам. Однако вероятность подобных ситуаций в вербальном отношении должна быть сведена к минимуму, поскольку дипломатическая деятельность предполагает умение вести переговоры, а также искусство согласовывать интересы государств.

Дипломатический дискурс (далее – ДД) анализируется в монографическом аспекте в ряде диссертаций и статей, посвященных как его общим проблемам, так и наиболее важным характеристикам. Изучением этого типа дискурса занимались такие исследователи, как [Вебер 2004], [Волкова 2007], [Кожетева 2012], [Трабелси 2013]. Л.М. Терентий [Терентий 2017] рассматривал проблемы интенциональности ДД; изучению коммуникативных стратегий цифровой дипломатии посвятил свою работу Н.В. Новиков [Новиков 2017]; дискурсивные особенности современной дипломатической

коммуникации (участники общения, цели коммуникации и жанры дипломатических документов) исследовались Т.Н. Кравец [Кравец 2017].

Л.М. Терентий в своей докторской диссертации, основываясь на синтезе психолингвистики и когнитивно-дискурсивного подхода, предпринимает попытку выявить интенциональную структуру успешного ДД и факторы, лежащие в основе формирования той или иной интенциональной направленности. Под успешным типом ДД Л.М. Терентий понимает «взаимодействие, в ходе которого реализуется основная цель дипломатической коммуникации – защита интересов своего государства» [Терентий 2016: 6]. Автор определяет совокупность интенций, выполняющих функцию условий удачи, а также описывает способы их речевой реализации и предлагает типологию данных интенций. Исследователь анализирует как стенограммы закрытых официальных переговоров, так и неофициальные разговоры типа «вопрос – ответ». Помимо диалогов автор исследует и аналитические записки, подготовленные для руководителей государства и содержащие подробный анализ конкретных ситуаций.

Результаты исследования Л.М. Терентия показали, что на успешность дипломатической коммуникации влияет наличие целого комплекса интенциональных направленностей. Каждая направленность содержит ряд намерений, связанных с совместной деятельностью на различных уровнях: (1) предметно-деятельностном (намерения относительно содержания взаимодействия); (2) процедурном (согласующем ход взаимодействия и целевые установки); (3) эмоциональном (поддержание позитивной атмосферы в отношении перспектив обсуждения тематики и межличностных воззрений).

Анализируя успешный дипломатический дискурс с участием глав государств, Л.М. Терентий обнаружил, что основной интенциональной направленностью обладает ориентация на партнеров как обуславливающая ориентацию на совместную деятельность. При этом принадлежность коммуниканта к той или иной культуре и национальности не выявила существенного влияния на набор его интенций [Терентий 2016: 380].

Кандидатская диссертация Е.А. Вебер посвящена исследованию явления когнитивного диссонанса в английском ДД [Вебер 2004]. Возникновение когнитивного диссонанса обусловлено проблемой выбора дипломатами речевых средств в виду специфики дипломатического общения. Они обязаны соблюдать все необходимые конвенциональные предписания коммуникативного поведения для типичной ситуации, а также учесть как свои собственные коммуникативные интересы, так и интересы адресата. Все это мотивирует говорящего к поиску дискурсивных средств для разрешения или снижения когнитивного диссонанса. Таким средствами в ДД автор считает комплекс определенных речевых действий и приемов, которые в работе называет стратегиями снижения когнитивного диссонанса.

В качестве материала для предпринятого комплексного анализа ДД в работе в основном используются официальные дипломатические документы, деловая документация и архивные данные.

В институциональном ДД Е.А. Вебер выделяет следующие базовые регулятивные ориентиры: некатегоричность; тактичность; вежливость; корректность; сдержанность. Данные ориентиры в языке кодируются шаблонно, и характеризуются гибкостью речевых коммуникативных стратегий.

Для снижения когнитивного диссонанса реализуются следующие стратегии: двусмысленностей; псевдономинации; эвфемизации; политкорректности; смены коммуникативного фокуса; молчания и умолчания; ухода от ответа. Наибольшим потенциалом кооперативности и снижения когнитивного диссонанса в ДД считаются стратегии создания двусмысленности, эвфемизации и использования средств политической корректности.

А.С. Кожетева в своем диссертационном исследовании [Кожетева 2012] на материале дипломатических нот изучает лингвопрагматические характеристики ДД – средства выражения информативности, конвенциональности и персуазивности.

Вербальная нота понимается как фиксированный результат устных переговоров. Для данного жанра ДД характерны ригидность формы и клишированность с экспликацией хронотопа, коммуникантов и референта обсуждения.

Актуализация полученной предварительно в процессе устных переговоров информации происходит благодаря интертекстуальности жанра вербальной ноты. Референции к предшествующим нотам и другим документам дипломатической переписки говорят о диалогичности профессиональной коммуникации.

А.С. Кожетева установила, что конвенциональность в ДД проявляется посредством речевого этикета и тактик вежливости (дистанцирования, экспликации причины, благодарения, извинения, благорасположения, опциональности, смягчения иллокутивной силы требования). Они способствуют избеганию конфликтов и успешной коммуникации в дипломатии. Главными функциями речевого этикета являются фатические – контакто-устанавливающая и контакто-размыкающая, которые вербализуются посредством ритуализированных клише. В качестве основных функций вежливости в дипломатической переписке выделяются регулятивная, защитная и функция контроля потенциальной агрессии.

Персуазивность предполагает достижение цели посредством аргументации. А.С. Кожетева отмечает, что актуальная аргументация осуществляется посредством стратегии информирования. В качестве ключевой аргументативной тактики выделяется обоснование действий за счет референции к различным документам ДД.

В идентификационно-жанровом подходе Т.А. Волковой [Волкова 2007] рассматриваются особенности ДД в его отношении к дипломатическому тексту и коммуникации. Выявлены типовые свойства, функции и стратегии дипломатической коммуникации. Основные стратегии ДД – это семантическая стратегия дискредитации, прагматическая стратегия самопрезентации и конверсационная стратегия неискренности.

Автор определяет 'сотрудничество' как приоритетную для ДД «узловую точку». Ей значительно уступает узловая точка 'мир'. В наименьшей степени в современном ДД выражена точка 'война'. Выделенные узловые точки и ценности ДД находят отражение в определенных ЛСГ. Чаще всего встречаются относительные прилагательные общественно-политической тематики. Автор также выделяет маркеры ДД на уровне языковых единиц. Характерными являются дискурсивные формулы, специфические номенклатурные номинации, узкотематические, дипломатические и делопроизводственные термины, аббревиатуры, эвфемизмы и заимствования.

Специфике институциональных характеристик ДД соответствует и одна их приоритетных ценностей ДД – 'динамика, устойчивое развитие'. А группа ценностей 'некатегоричность, тактичность, корректность, сдержанность' выражена в ДД имплицитными способами и говорит о неискренности ДД.

Характерные для ДД иллокутивные акты включают декларативы, репрезентативы, комиссивы, экспрессивы, директивы, и на их основе разработана типология функций дипломатической коммуникации. Это общие функции – фатическая, коммуникативная, эмотивная, побудительная и метаязыковая и частные функции – информативная, декларативая и комиссивная.

Х. Трабелси [Трабелси 2013] описывает особенности системы тактик и стратегий как реализаций коммуникативного поведения дипломатов, что отражается в текстах различных дипломатических документов. Помимо фиксируемых языковых манифестационных следов (лексических, структурно-семантических, терминологических) установлены и невербальные элементы ДД – мимика, жесты, паралингвистические компоненты.

В исследовании обосновывается роль в ДД национальных и религиозных традиций и норм дипломатического этикета, принятых в арабомусульманском мире. Эти нормы значительно отличаются от норм других культур. Своеобразие менталитета, моральных ценностей и обычаев каждой группы мусульманских стран основано на различиях в этническом составе и

религиозных традициях населения. При этом религия оказывает непосредственное влияние на особенности вербального и невербального общения арабов. В узко-лингвистическом плане дипломатическая терминология арабского языка обогащается за счет прямых заимствований и калькирования. Однако для арабского языка характерен феномен пуризма, который ведет к потере терминами однозначности, что приводит к утрате сути термина и превращает его в рядовое слово.

Диссертация Н.В. Новикова посвящена рассмотрению дискурсивных особенностей и стратегий цифровой дипломатии [Новиков 2017]. Под последней понимается использование возможностей сети Интернет и информационных технологий для решения дипломатических задач. Цифровая дипломатия функционирует интердискурсивно – одновременно на стыке дипломатического, медийного и Интернет-дискурсов.

Дискурс цифровой дипломатии не признается статусно-ориентированным, так как является информационным. В нем адресант обычно является единично-коллективным, адресат – массовым, а коммуникация носит вертикальный характер. Н.В. Новиков рассматривает две формы дискурса дипломатии социальных сетей: институциональную (субъекты – внешнеполитические ведомства) и персонифицированную.

Целью цифровой дипломатии считается формирование позитивного образа страны или международной организации, а также информирование о внешнеполитических событиях. Эта цель ориентируют прагматические и семантические установки адресанта на «не-своих» адресатов. Еще одна цель цифровой дипломатии – поддержание корпоративной культуры в дипломатической практике в интернете. Она определяет прагматическую установку адресанта уже на «своих» [Новиков 2017: 10].

Основными стратегиями цифрового ДД считаются стратегии информирования, оценки и аргументации. В первой отдельно описана стратегия искажения, в которой адресант делает упор на эффект первичного восприятия информации адресатом, при котором поправки или опровержения

ложного сообщения дойдут лишь до части массового адресата, и возникшее у аудитории мнение уже будет трудно изменить.

Оценочные стратегии включают стратегии диффамации и позитивной репрезентации. Первая имеет целью дискредитацию противников и изменение медийной картины современной политики на основе создания аксиологического контекста, неуместного в стратегии информирования. Вторая апеллирует к положительно заряженным смыслам в сознании адресатов, формирует положительное отношение аудитории к объекту речи и помогает снизить критичность восприятия публикуемой информации.

Н.В. Новиков отмечает нечастое применение аргументативных стратегий, что может объясняться организационной сложностью встраивания таких стратегий в структуру сообщений и особенностями информационного мышления современной массовой аудитории.

Как уже упоминалось выше, ДД относится к институциональному типу дискурса. В рассматриваемом дискурсе в роли адресанта могут выступать представители института дипломатии (профессиональные дипломаты), либо представители политического сообщества государства (главы государств, правительств, специальных институтов), участвующие в процессе защиты прав и интересов государства за рубежом.

Л.М. Терентий видит задачу агента, с одной стороны, «в информировании широкой общественности, как в своей стране, так и за ее пределами, о точке зрения правительства представляемого им государства на определенные международные проблемы» [Терентий 2016: 87]. Здесь речь идет о публичном дискурсе. С другой стороны, целью агента Л.М. Терентий считает «достижение соглашения между различными участниками общения по вопросам международной политики, установление отношений между странами на основе взаимной выгоды, согласование их интересов, расширение сотрудничества, ограничение конфликтов и т.д.» [Терентий 2017: 88]. В таком случае ДД представляет собой закрытый переговорный процесс.

Адресатом ДД являются представители любого социального института (экономического, политического, духовного), в том числе и сами представители института дипломатии. Получается, что в ДД клиент является адресатом, а агент может быть и адресантом и адресатом. Такого составного агента социального действия можно считать одной из особенностей ДД. Не менее специфично выглядит и клиент ДД. Существует три основных типа клиента в данном типе дискурса: очень узкий круг лиц (дипломатический персонал различного уровня (небольшие группы и отдельные лица), участвующий в переговорах); группы лиц (на лекции, на пресс-конференции); широкая общественность (когда в СМИ происходит освещение различных дипломатических событий и решений).

Стоит обратить внимание и на цели ДД. В.Н. Яппарова указывает на следующую цель ДД – «борьба за власть, и эта цель чаще всего завуалирована и представлена как информирование аудитории по различным вопросам» [Яппарова 2016: 167].

По мнению А.С. Кожетевой, цель ДД – «обеспечение безопасности государства, сотрудничество, поиск согласия и совпадающих интересов с зарубежными странами, содействие позитивному восприятию государства в мире» [Кожетева 2014: 7–8].

Е.А. Вебер целью ДД считает «обеспечение преемственности в защите национальных интересов и благосостояния народа, осуществление внешнеполитической деятельности от лица государства, предотвращение вооруженного конфликта и укрепление мира» [Вебер 2004: 37].

Цель и ситуация дипломатического общения, а также его участники определяют жанр ДД. В зависимости от формы общения жанры можно разделить на две основные группы: письменные и устные.

Такие письменные жанры как личное письмо, визитные карточки, телеграммы служат для поддержания контактов между странами [Кравец 2017: 58].

В ДД существуют также следующие письменные жанры, чьей задачей является информирование общественности: «личная нота, личное послание главы государства или правительства, вербальная нота, меморандум, декларация, коммюнике» [Кравец 2017: 56].

К устным жанрам ДД, целью которых является проинформировать население об официальной позиции правительства, относятся, например, «выступления руководящих деятелей государств, интервью, комментарии для СМИ, пресс-конференции, брифинги» [Кравец 2017: 57].

Цель достижения соглашения также реализуется в письменной и устной формах. Основными инструментами, служащими для реализации этой цели, являются международные договоры. К устным жанрам, выражающим данную цель, относятся «беседа, переговоры, консультации, телефонный разговор» [Кравец 2017: 59].

Коллективная нота, нота протеста, ультиматум относятся к письменным жанрам, которые осуществляют регуляцию и контроль действий других государств [Кравец 2017: 60].

Таким образом, рассматриваемый в настоящей диссертации тип дискурса по параметрам, которые выделил В.И. Карасик, можно охарактеризовать так.

(А) Это дипломатический дискурс с разновидностью высшей дипломатии конфликтного макропериода.

(Б) Общение в рамках изучаемого дискурсного пространства статусно-обусловленное институциональное; системообразующая цель – осуществление дипломатического взаимодействия; участники – высшие государственные лица СССР, США и Великобритании; хронотоп – множественный – международные конференции периода Великой Отечественной войны 1941 – 1945 гг.; ценности – государственные интересы стран-победителей; коммуникативные стратегии, жанры и формулы описаны в Главе второй настоящей диссертации (параметры описания в (Б) взяты по социолингвистической модели [Hymes 1977; Карасик 2016]).

(В) Типы коммуникативной тональности – информативная, кооперативная, конфронтационная, умеренная, агрессивная.

(Г) Режимы общения – преимущественно устный, контактный и дистантный, свободный и протокольно фиксируемый, традиционный (неопосредованный), стандартный (не-инскриптивный). Дистанция – преимущественно социальная; темпоральность – подготовленный (документы) и спонтанный (обсуждение)

(Д) Акциональность – эксплицитная интенция принести благо своей стране и скрываемаемая интенция получить выгоду за счет собеседников; элементы имитации непонимания подтекста.

Большинство авторов, рассматривавших цели ДД, одним из аспектов выделяли защиту интересов своей страны на международной арене. Мы посчитали возможным обобщить все трактовки, приведенные авторами, и выделить данный аспект как основную цель ДД. К устным жанрам, выражающим цель достижения соглашения, относятся беседа, переговоры, консультации, телефонный разговор. Остановимся подробнее на жанре переговоров, являющемся объектом настоящего исследования.

«Международные переговоры также являются одной из основных форм контактов между представителями различных государств с целью обмена мнениями, решения вопросов, представляющих взаимный интерес, урегулирования разногласий, развития сотрудничества в различных областях, разработки и заключения международных соглашений» [Шеретов 2004]. Переговоры представляют собой отдельный вид интеракции, отличающийся набором специфических черт. Как отмечает М.М. Лебедева, к важнейшим особенностям переговоров относятся следующие:

1. Партнеры по переговорам имеют общие интересы, но одновременно с этим существует и конфликт интересов. Степень различия или совпадения интересов определяет тип взаимодействия – сотрудничество (когда интересы полностью совпадают), переговоры (когда интересы частично совпадают) и конфликт (когда интересы полностью расходятся). Целью переговоров

является изменение оценки соотношения интересов и достижение согласия по рассматриваемому вопросу.

2. Взаимозависимость участников переговоров, которая может подкрепляться ранее достигнутыми договоренностями.

3. Неоднородность процесса переговоров, наличие этапов. К этапам переговорного процесса относятся: подготовка к переговорам; процесс ведения переговоров и достижение соглашений; анализ результатов. Таким образом, переговоры начинаются с поиска возможных решений проблемы, переходят на этап разработки плана действий и заканчиваются подписанием соглашений и их соблюдением.

4. Переговоры – это коммуникативное взаимодействие, направленное на совместное решение существующих проблем, что предполагает, если и не полное, то хотя бы частичное согласие между участниками процесса [Лебедева 1999: 184–188].

Общие и частные характеристики ДД могут быть дополнены в весьма важном отношении – синтагматики выражения мнения, его обсуждения и тактик согласия и несогласия.

1.3.2 Характеристики продуктивного метода принципиальных переговоров

Один из наиболее продуктивных вариантов ведения переговоров (Гарвардский метод) был разработан в 70-х годах прошлого века Р. Фишером, У. Юри и Б. Патном и опубликован в виде книги в 1981 г. До выхода в свет их книги «Переговоры без поражения» основной стратегией переговоров считалась схватка, в которой только один победитель. Принято считать, пишут авторы метода, что есть две стратегии ведения переговоров — жёсткая и деликатная. Первая предполагает агрессию, ее приверженцы всегда ставят собственные интересы выше чужих. Деликатная позиция более расположена к компромиссам, но ее сторонники часто оказываются в невыгодном положении по сравнению с другими участниками [Fisher, Ury, Patton, 1991]. Это

приводило к эмоциональной неудовлетворенности, частым тупиковым ситуациям и прекращению сотрудничества. Недостатки традиционного метода послужили толчком к разработке новой стратегии переговоров.

Метод принципиальных переговоров, разработанный в Гарвардском университете, является чем-то средним между этими двумя крайностями. Он не предполагает давления или манипулирования, но его основной целью является достижение поставленной обеими сторонами цели. Речь идет не о том, чтобы победить другую сторону, навязав ей свою точку зрения или обманув ее, а о том, чтобы понять, чего хочет другая сторона, и какие варианты достижения желаемого есть у каждого участника [Fisher, Ury, Patton, 1991]. Кратко рассмотрим основные постулаты, лежащие в основе принципиальных переговоров.

В рамках Гарвардского метода ведения переговоров авторы выделили четыре основополагающих принципа:

- 1) отделяйте людей от проблемы.
- 2) концентрируйтесь на интересах, а не на позициях.
- 3) изобретайте взаимовыгодные варианты.
- 4) настаивайте на использовании объективных критериев.

Рассмотрим их детальнее.

1) В ходе переговоров не следует переходить на личности: обсуждать нужно интересы, а не друг друга. Нужно научиться видеть в другой стороне не врага, а партнера в разрешении конфликта. Недопустимы агрессия, повышенный тон голоса и оскорбления. Авторы советуют быть «мягкими» с людьми и «жесткими» с проблемами [Fisher, Ury, Patton, 1991].

Проблемы разработчики метода разделили на три основные категории: восприятие, эмоции, общение. Понимание точки зрения другой стороны — это не затраты (costs), а преимущество. Справиться с различиями в восприятии — это значит сделать их явными и обсудить с другой стороной. Главный совет, который дают авторы книги — поставить себя на место другого человека. Это не только рассмотрение различных аспектов ситуации и признание того, что у

оппонента есть другая точка зрения, но и понимание того, что именно движет человеком по другую сторону стола. Необходимо активно слушать, а не отвлекаться во время встречи и не думать о собственных аргументах, пока говорит собеседник.

Эмоции одного участника могут вызывать эмоции у другого. Такие чувства могут привести к быстрому срыву переговоров или даже к неудовлетворительному результату. Когда люди освобождаются от груза невысказанных чувств, они охотнее решают проблемы. При общении стоит извиняться, когда это необходимо. Извинение ничего не стоит, однако его можно считать наиболее ценной инвестицией.

Таким образом, главная идея первого постулата: нужно решать проблему, а не переносить свое отношение к проблеме на людей.

2) Сосредоточение на интересах, а не на позициях означает, что необходимо быть открытым к идеям другой стороны и не «зацикливаться» на личностных качествах. Главная проблема переговоров – это не столкновение позиций, а столкновение потребностей, желаний, опасений и страхов каждой из сторон. Стороны могут говорить о том, чего они хотят, но проблемы могут оказаться совершенно другими. Между позициями и интересами есть существенные различия. За конфликтующими позициями стоит не только противоречие интересов, но скрываются и общие или совместимые интересы. Во многих переговорах тщательный анализ реальных интересов сторон позволяет выявить наличие многих общих и совместимых интересов. Также авторы книги рекомендуют прежде, чем реагировать, сформулировать проблему. Иначе ваш ответ могут принять «в штыки». Необходимо глядеть в будущее, а не в прошлое. Вместо того, чтобы обсуждать что было сделано вчера, поговорите о том, чего вы хотите в будущем.

3) Чтобы переговоры прошли успешно, необходимо продумать несколько вариантов, которые помогут прийти к успешному сотрудничеству. Следует проработать наиболее перспективные идеи и превратить их в альтернативы, а затем выбрать наилучшую альтернативу. Авторы также

предлагают искать то, что не имеет никакой ценности для нас, однако представляет интерес для другой стороны. В спокойной обстановке участники взаимодействия должны обсудить решения, которые могут примирить их интересы и стать залогом партнерских отношений. В этом заключается основная идея третьего принципа «переговоров без поражения».

4) Последний постулат, выделенный Р. Фишером и соавторами, гласит: настаивайте на использовании объективных критериев. Нужно стремиться к тому, чтобы достижение соглашения происходило на основе принципов, а не под давлением. При использовании объективных критериев время расходуется более эффективно, поскольку участники обсуждают возможные стандарты и решения. Независимые стандарты еще более повышают эффективность многосторонних переговоров.

Одним из крупнейших событий в области дипломатии являются переговоры времен Второй мировой войны. Многочисленные речевые средства, примененные участниками конференций при выражении своего несогласия, являются средствами не прямой коммуникации. Представляется интересным сопоставить стратегии и тактики, использовавшиеся дипломатами в конфликтных ситуациях в то время, с принципами продуктивного метода принципиальных переговоров, предложенного 40 лет спустя, и установить, насколько схожи были представления о ведении переговоров глав великих держав с подходами к процессу переговоров авторов рассматриваемого метода.

1.4. Коммуникативные параметры и способы небуквального выражения несогласия

Т.А. ван Дейк и В. Кинч характеризуют стратегию как свойство когнитивных планов. «Такие планы представляют собой общую организацию некоторой последовательности действий и включают цель или цели взаимодействия. Существует несколько способов достижения таких целей, и стратегии имеют отношение к «выбору», позволяющему человеку достичь

этих целей. Оптимальное достижение цели является одним из типичных проявлений «хорошей» стратегии; при этом либо достигается максимальное количество целей, либо достижение каждой из целей осуществляется, насколько это возможно, в соответствии с желаниями или предпочтениями, стоящими за планом действий» [ван Дейк 1989: 272].

В самом широком плане коммуникативная стратегия может определяться как «тип или линия поведения одного из коммуникантов в конкретной ситуации общения, которые соотносятся с планом достижения преимущественно глобальных (а иногда и локальных) коммуникативных целей в рамках всего сценария функционально-семантической репрезентации интерактивного типа» [Романов 1988: 103].

Е.В. Ключев рассматривает коммуникативную стратегию как «совокупность запланированных говорящим заранее и реализуемых в ходе коммуникативного акта теоретических ходов, направленных на достижение коммуникативной цели» [Ключев 2002: 18]. Коммуникативную цель можно рассматривать как «стратегический результат, на который направлен коммуникативный акт: результат этот может обсуждаться как на вербальном, словесном уровне (например, взять на себя обещание, отказаться, обидеться), так и на уровне физических действий» [Ключев 2002: 18]. Коммуникативная тактика, по Е.В. Ключеву, «рассматривается в качестве совокупности практических ходов в реальном процессе речевого взаимодействия, то есть коммуникативная тактика, в отличие от коммуникативной стратегии, прежде всего соотнесена не с коммуникативной целью, а с набором коммуникативных намерений» [Ключев 2002: 19].

Многими исследователями отмечается близость термина «коммуникативная стратегия» к понятию замысла, плана построения речи, а также нацеленность стратегии на осуществление прогнозируемого эффекта речевого воздействия. Коммуникативная стратегия «есть метод реализации замысла, она подразумевает отбор прецедентов и их подачу в определенном

освещении с целью влияния на интеллектуальную, волевую и эмоциональную сферу адресата» [Борисова 1991].

М.Л. Макаров определяет стратегию как «цепь решений говорящего, коммуникативных выборов тех или иных речевых действий и языковых средств». «Стратегия предстает как когнитивный процесс, в котором говорящий соотносит свою коммуникативную цель с конкретным языковым выражением» [Макаров 2003: 193].

О.С. Иссерс определяет стратегию как «комплекс речевых действий, направленных на достижение коммуникативной цели» [Иссерс 2006: 54]. Реализация коммуникативных стратегий в речи происходит посредством коммуникативных тактик. О.С. Иссерс под речевой тактикой понимает «одно или несколько действий, которые способствуют реализации стратегии» [Иссерс 2006: 110]. К речевым тактикам относятся «те речевые действия, в названии которых отражено их иллокутивное либо перлокутивное предназначение: оскорбление, утешение, осуждение, обвинение» [Иссерс 2006: 104].

В.И. Курбатов понимает под речевой тактикой «определенную методику, схему действий, замысел, сюжет, метод или систему методов, позволяющих выражать общие стратегические цели» [Курбатов 1995].

Опираясь на определения А.А. Романова и М.Л. Макарова, в своем исследовании под стратегией мы понимаем линию поведения одного из коммуникантов в конкретной ситуации общения, которая подразумевает определенную цепь решений говорящего, коммуникативных выборов тех или иных речевых действий и языковых средств, направленных на достижение его коммуникативной цели. Вслед за О.С. Иссерс под речевой тактикой мы понимаем «речевые действия, которые способствуют реализации стратегии».

Коммуникативные стратегии речевого акта непрямого несогласия основной целью имеют выражение несогласия говорящего при обсуждении какого-либо вопроса, однако они также ориентированы на достижение и других определенных коммуникативных целей, зависящих от интенций

коммуникантов. Выявленные в ходе анализа стратегии во многом перекликаются со списком стратегий, предлагаемым О.С. Иссерс, а именно со стратегиями уговаривания, дискредитации, эмоционального настраивания (комплимента), контроля над инициативой [Иссерс 2006]. Набор тактик зависит от дискурса и эмпирической базы исследования, поэтому предлагаемая в работе классификация характеризуется частично пересечением и схожестью с уже известными тактиками, частично включает тактики, выделенные автором исследования в ходе анализа данного типа дискурса.

Следует обратить внимание на динамический характер речевых тактик, обеспечивающих гибкость стратегии, оперативное реагирование на ситуацию. В ходе диалогового взаимодействия сложно предугадать как реакции других участников, так и свою собственную. Мы не можем знать заранее, когда, почему и при каких обстоятельствах возникнет ситуация несогласия. Каждый отдельный случай может потребовать уникального набора способов НК для выражения несогласия и дополнительных скрытых интенций говорящих. Интенции коммуникантов регулируют речевое поведение в ходе взаимодействия. Поэтому для участников диалога трудно пользоваться какими-либо схемами, они выстраивают свои высказывания по ситуации. В ходе одного диалога, объединенного какой-либо темой, одним говорящим может быть реализовано сразу несколько стратегий, и могут быть использованы различные тактики. Все зависит от ответа собеседника и собственной реакции говорящего на происходящее, от того, как повернется ситуация и изменится ход взаимодействия, от того, какие намерения возникнут у участников по ходу развития коммуникации. Данное обстоятельство не дает возможности точно определить влияние той или иной стратегии и тактики на исход коммуникации, составить речевые модели поведения участников в ситуациях несогласия.

Выводы по Главе первой

Акт несогласия считается одной из фундаментальных коммуникативных категорий и играет важную роль в формировании речевого взаимодействия коммуникантов. Несогласие рассматривается в работе как дискурсивный акт и является одним из понятий негативных реакций. Его уточнение с помощью компонентного анализа выявило три основных компонента значения: отсутствие единомыслия; отрицательный ответ; несовместимая мысль. Таким образом, акт несогласия – это акт непринятия намерений собеседника, представляющий собой негативную реакцию на желания партнера. Выражение несогласия может быть воспринято как очень грубая, агрессивная или неуважительная реакция, поэтому важно смягчить или замаскировать ее, и для этого используются средства непрямой коммуникации.

Непрямая коммуникация – это содержательно осложненная коммуникация, в которой понимание высказывания включает смыслы, не содержащиеся в самом высказывании и требующие дополнительных интерпретативных усилий со стороны адресата. В зависимости от коммуникативной ситуации, конкретных адресанта и адресата, их статуса и отношений высказывание приобретает ряд дополнительных смыслов.

Существует два типа непрямой коммуникации – планируемая и непланируемая, реализация которых происходит через не прямое общение, не прямое сообщение или не прямое воздействие. Влияние на собеседника как в эмоциональном, так и в рациональном плане осуществляется с помощью языковых средств, соответствующих цели и ситуации общения. Таким образом, подбор средств непрямой коммуникации связан с определенными намерениями говорящих, которые могут варьироваться от смягчения акта негативной реакции до манипулирования действиями собеседника.

Использование НК особо значимо в дипломатическом типе дискурса. Данный дискурс является институциональным с существенностью статусных и несущественностью социальных признаков. Основной целью дипломатического дискурса является защита интересов своей страны на

международной арене. Жанр переговоров, чья цель – достижение согласия по рассматриваемым вопросам, предполагает прямое и косвенное общение диалогового типа.

Гарвардский метод ведения переговоров позволяет анализировать ситуации несогласия, предотвращать конфликты и минимизировать возможности отрицательного исхода переговоров. Данный продуктивный метод базируется на четырех постулатах: важно отделять людей от проблемы; нужно работать с интересами, а не с позициями; прежде чем пытаться достичь соглашения, необходимо найти варианты, которые служили бы взаимной выгоде; использовать в переговорах объективные критерии. В настоящей диссертации принципы Гарвардского метода можно сопоставить со средствами НК, применяемыми дипломатами анализируемых переговоров для достижения согласия.

Одними из таких средств являются речевые стратегии и тактики. В ДД используются стратегии, схожие со списком речевых стратегий, выделенных О.С. Иссерс. Но тип дискурса и материал исследования определяют уникальный для ДД набор тактик. Также обстоятельства общения и намерения собеседников влияют на их ответные реакции в ходе взаимодействия. Коммуниканты выстраивают свое речевое поведение в зависимости от каждой ситуации, поэтому сложно выявить определенные схемы взаимодействия или речевые модели поведения участников в ситуациях несогласия.

ГЛАВА ВТОРАЯ

СРЕДСТВА НЕПРЯМОЙ КОММУНИКАЦИИ ПРИ ВЫРАЖЕНИИ НЕСОГЛАСИЯ В ДИПЛОМАТИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ

2.1. Функциональные возможности небуквального несогласия

Как правило, участники коммуникации, в зависимости от ситуации, в которой они находятся, закладывают и выводят разные скрытые смыслы высказываний. Одни и те же формальные показатели и тактики речевого поведения, используемые при реализации акта несогласия непрямым способом, имеют разную прагматическую нагрузку в различных ситуациях, что демонстрирует выполнение изучаемым нами актом различных коммуникативных функций. Поэтому в ходе исследования была предпринята попытка выявить, как функционирует не прямое несогласие в процессе вербальной коммуникации, какую коммуникативную нагрузку оно несёт в рамках дипломатического дискурса.

Анализируемые диалоги взяты из стенограмм заседаний международных конференций Второй мировой войны. В Московской конференции министров иностранных дел СССР, США и Великобритании (19—30 октября 1943 г.) принимали участие министр иностранных дел СССР В.М. Молотов, Маршал Советского Союза К.Е. Ворошилов, генерал-лейтенант Г. Исмей (Великобритания), министр иностранных дел Великобритании Э. Иден, генерал-майор Д. Дин (США), госсекретарь США К. Хэлл, заместители наркома иностранных дел СССР М.М. Литвинов и А.Я. Вышинский и др.

Участниками Тегеранской конференции глав правительств СССР, США и Великобритании (28 ноября — 1 декабря 1943 г.) являлись лидеры трёх стран: председатель Совета народных комиссаров СССР и председатель Государственного комитета обороны СССР И.В. Сталин, президент США Ф. Рузвельт, премьер-министр Великобритании У. Черчилль и др. Обе

конференции были созваны для согласования странами-членами Антигитлеровской коалиции вопросов дальнейшего ведения войны.

Потсдамская (Берлинская) конференция глав правительств СССР, США и Великобритании (17 июля – 2 августа 1945 г.) 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. В данной конференции принимали участие И.В. Сталин, президент США Г. Трумэн, премьер-министры Великобритании У. Черчилль (до 25 июля) и К. Эттли (с 28 июля), госсекретарь США Д. Бирнс и др.

В ходе анализа учитывались намерения дипломатов при выборе именно непрямого способа выражения своей негативной реакции. Таким образом, мы постарались выявить возможные интенции дипломатов, анализируя несогласие в дискурсивном взаимодействии. В ходе исследования мы также обращали внимание, на какие экспликативы возникала негативная реакция коммуникантов.

Иницирующая реплика взаимодействия может содержать запрос информации, запрос мнения собеседника, возражение на затекстовую беседу и т. п. Выделяются три типа диалогового взаимодействия:

- 1) иницирующий Текст – Текст без несогласия
реагирующий Текст – Текст с небуквальным несогласием
- 2) иницирующий Текст – Текст с прямым несогласием
реагирующий Текст – Текст с небуквальным несогласием
- 3) иницирующий Текст – Текст с небуквальным несогласием
реагирующий Текст – Текст с небуквальным несогласием

Функция смягчения несогласия. Первое намерение говорящего при использовании непрямого способа выражения несогласия – *смягчение*. Данная функция непрямого несогласия очень часто встречается у участников

дипломатического дискурса (33 случая), что объясняется возможностью затруднения и затягивания процесса переговоров в случае прямой демонстрации негативной реакции на высказывание собеседника.

Приведем пример. Представители США хотели получить одобрение со стороны Советского правительства на увеличение количества диверсионных актов силами американских офицеров оперативной службы, но не представили никаких материалов и подробностей заранее (Приложение 1: пример №1).

Дискурсная экспликация. Данный фрагмент диалога относится к первому типу взаимодействия. Инициативный ход В.М. Молотова (1) представляет собой экспликацию запроса на пояснение (экспликатор). Д. Дин выбрал не прямой способ выражения отказа и дает разъяснения (2), чтобы не спровоцировать спор или конфликтную ситуацию по этому вопросу. Также Д. Дин сопроводил свой акт негативной реакции дополнительным пояснением, в котором можно наблюдать экспликатор причины своего отказа на просьбу собеседника (3), и экспликатор устранения возможных сомнений относительно своего предложения (4).

Приведем другой пример (Приложение 1: пример №2).

Дискурсная экспликация. Этот отрывок диалога также относится к первому типу диалогового взаимодействия. В инициативном ходе в первом высказывании Э. Идена можно наблюдать экспликатор обоснования последующего предложения (1). Экспликатор содержания предложения обнаруживается в следующем высказывании британского министра (2). В нем же Э. Иден задействует экспликатор уверенности во взаимной солидарности (3).

Однако в реактивном ходе В.М. Молотова нам очевидно, что он не намерен затрагивать проблему независимости Финляндии. Сначала советский нарком использует экспликатор уточнения своего предложения (4). Затем был задействован экспликатор сомнения относительно целесообразности нового предложения (5). Дипломат использует определенные языковые средства («я

опасаюсь», «не поможет нам»), чтобы смягчить свой негативный акт. Он также поясняет (б) причины нецелесообразности добавления вопроса о Финляндии (экспликатор пояснения). В.М. Молотов воздержался от категоричного отказа от предложения британской стороны, чтобы не создавать поводов для конфликта.

В рамках данной функции можно выделить подвиды: функция намека оппоненту на ошибочность его позиции, функция создания условий для принятия оппонентом точки зрения говорящего.

Функция намека оппоненту на ошибочность его позиции.

Данную функцию может продемонстрировать следующий пример (Приложение 1: пример №3).

Дискурсная экспликация. Иницилирующая реплика данного диалога представляет собой Текст без несогласия. Э. Иден использует экспликатор области запроса (1) и экспликатор предмета запроса (2). В данном примере переспрос (3) В.М. Молотова вербализует выражение его недоумения по поводу якобы возвращения к обсуждению комиссии, которую, согласно его последующим словам, британский дипломат до этого не упоминал. Британский представитель уточняет область своего запроса (4). Советский нарком не согласен с такой постановкой вопроса (5) и намекает оппоненту на его «опрометчивость». Данное намерение осуществляется с помощью экспликатора запроса уточнения (6а, б) и экспликатора уточнения (7). В данной ситуации коммуникант не желает задеть собеседника, поэтому аккуратно пытается указать на его ошибку.

Рассмотрим еще один фрагмент диалога (Приложение 1: пример №4).

Дискурсная экспликация. Данный пример относится к первому типу взаимодействия. Иницилирующий Текст без несогласия содержит экспликатор области запроса (1) и экспликатор предмета запроса (2). Американский представитель считает, что предложение президента касалось участия французского представителя в комиссии, которую предполагалось создать раньше, до образования настоящей комиссии. Поэтому он не согласен с

постановкой вопроса В.М. Молотовым. В начале своего реактивного хода К. Хэлл тоже использует экспликатор области запроса и с помощью конструкции *мне кажется* делает намек советскому представителю на ошибочность его утверждений (3). Но В.М. Молотов вербализует уверенность в обозначенной им области запроса (4). Американский дипломат использует словосочетание с неопределенным местоимением *некоторое различие* в своей второй реплике для экспликации ошибочности области запроса (5).

Функция создания условий для принятия оппонентом точки зрения говорящего. Чтобы проиллюстрировать эту функцию, рассмотрим следующий пример, относящийся к третьему типу диалогового взаимодействия (Приложение 1: пример №5).

Дискурсная экспликация. Инициативный ход начинается с экспликатора содержания предложения (1) Э. Идена. За ней следует экспликатор причины 1 (2) и экспликатор причины 2 (3).

Реактивный ход В.М. Молотова показывает, что он не согласен с предложенными Э. Иденом изменениями, но не демонстрирует этого открыто. Вместо этого советский нарком заявляет, что в целом он поддерживает своего коллегу (экспликатор согласия с причинами (1)), но предлагает лучшее решение (экспликатор несогласия с формой (2) и экспликатор коррекции формы (3)). В.М. Молотов также отмечает, что это решение учитывает намерения британского дипломата (экспликатор обоснования) (4). Последняя реплика Э. Идена доказывает нам, что В.М. Молотову удалось выразить свое несогласие непрямым способом, создав необходимые условия для того, чтобы другая сторона приняла точку зрения говорящего.

Продemonстрируем данную функцию еще на одном примере (Приложение 1: пример №6).

Дискурсная экспликация. Данное диалоговое взаимодействие относится к третьему типу. В рамках своего реактивно-инициативного хода Э. Иден использовал экспликатор оценки содержания (1), за которой последовал экспликатор коррекции содержания (2). Завершает свой ход британский

министр экспликатором объяснения причины и экспликатором содержания (3).

Вместо того, чтобы прямо выразить свое нежелание использовать предлагаемую Э. Иденом поправку, В.М. Молотов в реактивном ходе прибегает к небуквальному выражению с помощью экспликатора предложения (4) и экспликатора обоснования (5), стремясь создать условия для принятия оппонентом своей точки зрения. Чтобы не казалось, что он отвергает позицию Э. Идена, В.М. Молотов задействует определенные языковые средства (конструкции с сослагательным наклонением; фраза «исключала бы необходимость»), чтобы его высказывание звучало мягче и доброжелательнее.

Таким образом, анализ материала показал, что для смягчения несогласия дипломаты в основном использовали пояснение, обоснование, выражение сомнения, выражение согласия, устранение возможных сомнений у собеседника, коррекцию, уточнение, намек на ошибочность.

Экспрессивная функция. Можно также выделить *экспрессивную функцию* непрямого несогласия. В некотором смысле ее можно рассматривать как противоположную функции смягчения. Поскольку мы анализируем негативные реактивные действия, то и эмоции, выражаемые собеседниками в случае небуквального несогласия, имеют негативный оттенок: недовольство или раздражение. Говорящий не просто выражает несогласие в ответе собеседнику, но хочет донести до него свои чувства по поводу сказанного последним, свое отношение к делу, поэтому он не отказывает оппоненту напрямую. Эмоции в рамках выражения небуквального несогласия не всегда были сильными, во многих ситуациях мы наблюдали случаи негативной эмоциональной окраски без ярко выраженной экспрессии. Данная функция в ходе анализа встретилась 11 раз. Рассмотрим пример (Приложение 1: пример №7).

Дискурсная экспликация. Данный фрагмент диалога относится к первому типу взаимодействия. В.М. Молотов считает материалы по Турции и

Швеции недостаточными и просит разъяснений. Поэтому его инициативный ход содержит экспликатор данного намерения (запроса информации) (1). Однако с точки зрения Э. Идена, вопрос исчерпан. Им задействованы экспликатор недоумения (2), экспликатор содержания (недоумения) (3) и экспликатор отказа удовлетворить запрос (4). Э. Иден недоволен или, скорее, раздражен тем, что от британской стороны требуют ещё каких-то пояснений после разъяснения вопроса, с его точки зрения, во всех аспектах.

Рассмотрим еще один фрагмент диалога (Приложение 1: пример №8).

Дискурсная экспликация. Здесь наблюдается диалоговое взаимодействие третьего типа. В своем реактивно-инициативном ходе К. Хэлл задействует экспликатор уточнения (1) и экспликатор содержания (уточнения) (2). Мы можем наблюдать несогласие советского представителя откладывать обсуждение определенного вопроса, но здесь В.М. Молотов не пытается смягчить свою негативную реакцию, а наоборот с помощью вопросительной конструкции, начинающейся со слова «Почему», он подразумевает «претензию» и привлекает внимание к неясности причины откладывания обсуждения, тем самым демонстрируя свое недовольство таким положением дел (экспликатор недоумения (3)).

Основным экспликатором, который встречался при демонстрации коммуникантами эмоций при выражении несогласия, является экспликатор недоумения.

Функция упрека/замечания. Реализация подобной функции при выражении небуквальной негативной реакции предполагает желание адресанта понизить поведенческий статус собеседника. Такая цель встречалась у дипломатов довольно часто (20 случаев). Приведем пример (Приложение 1: пример №9).

Дискурсная экспликация. Данный пример относится к третьему типу диалогового взаимодействия. В своем реактивно-инициативном ходе И.В. Сталин, используя экспликатор содержания (1), дает понять, что он не солидарен с У. Черчиллем в обсуждаемом вопросе. Британский премьер-

министр в своем ходе показывает лидеру СССР, что он выступает против такой позиции (экспликатор причины) (2), и вместе с тем осуждает намерение Советского Союза в отношении Финляндии: экспликатор отсылки (3) и замечания (4). У. Черчилль прибегает здесь к средствам не прямой коммуникации при выражении своего несогласия, чтобы обвинить СССР в предъявлении непомерных требований к разоренному государству.

Эту же функцию мы можем наблюдать в следующем фрагменте диалога (Приложение 1: пример №10).

Дискурсная экспликация. Здесь мы видим пример первого типа диалогового взаимодействия. В.М. Молотов в своем ходе возражает против того, чтобы данный вопрос был оставлен в стороне, считая, что он заслуживает внимания (экспликатор оценки (3)). Вместе с тем представитель СССР обвиняет британскую сторону в отказе обсуждать этот вопрос, когда она же и внесла его в повестку дня встречи (экспликатор напоминания) (1). Здесь же можно наблюдать и экспликатор уточнения/замечания (2).

Для выражения упрека при несогласии с собеседником дипломаты задействуют различные экспликаторы, такие как, например, оценка, отсылка, замечание, причина, напоминание.

Функция уклонения от принятия решения или предмета обсуждения. В одном из диалогов, в ходе которого В.М. Молотовым была представлена поправка к документу, американская сторона изъявила согласие принять ее, в то время как британская сторона не была готова дать положительный ответ (Приложение 1: пример №11).

Дискурсная экспликация. Данный диалог относится к первому типу: отсутствие несогласия в иницилирующих репликах. В.М. Молотов использует экспликатор предмета запроса (1) и экспликатор запроса мнения (2) в своем инициативном ходе. В первом реактивно-инициативном ходе Э. Идена можно наблюдать экспликатор запроса уточнения (3). В своем следующем ходе В.М. Молотов задействует экспликатор уточнения (4), а затем экспликатор предложения (5). Министр иностранных дел Великобритании, по-видимому,

не намерен сейчас соглашаться с предложением, но не смог сразу подобрать аргументы, чтобы возразить. Он полагает, что получится найти контраргументы, когда будет время на размышления. С помощью экспликатора необходимости обдумывания (6) Э. Иден реализует такую функцию непрямого несогласия, как *уклонение от принятия решения*.

Рассмотрим следующий фрагмент (Приложение 1: пример №12).

Дискурсная экспликация. Здесь мы рассматриваем пример первого типа диалогового взаимодействия. Инициативный ход Э. Идена содержит экспликатор содержания (1). Советский нарком не согласен принимать поправку в том виде, в котором ее представил Э. Иден, а также другие предложения британского министра, прозвучавшие в ходе ее обсуждения. Но у В.М. Молотова, возможно, пока не имеется своего альтернативного варианта поправки и железных доводов, чтобы полностью отвергнуть предложения другого дипломата. У него недостаточно оснований для возражения, поэтому, используя экспликатор необходимости обдумывания (2), экспликатор предложения переноса обсуждения (3), он оттягивает принятие решения по поднятому вопросу.

В ходе анализа уклонение было обнаружено в 10 случаях выражения небуквальной негативной реакции. Участники эксплицировали необходимость обдумывания вопроса, чтобы уклониться от выражения своего мнения и принятия решения в данный момент времени.

В качестве преобладающей функции непрямого несогласия была выделена *функция сокращения реактивной реплики* (55 случаев). Она предполагает отказ говорящего от буквального выражения своего несогласия из-за желания сэкономить время и энергию и сразу перейти к аргументации своей противоположной позиции, настаиванию на своей уже озвученной позиции или предложению другого решения. Продемонстрируем данную функцию на примере следующего фрагмента диалога (Приложение 1: пример №13).

Дискурсная экспликация. Инициативный ход В.М. Молотова не содержит несогласия, поэтому данный фрагмент диалога относится к первому типу взаимодействия. Советский нарком использует экспликатор содержания предложения (1). Британский представитель сразу же приводит обоснование своему несогласию с (1) (экспликатор причины (2)), не формулируя негативную реакцию буквально, чтобы быстрее закончить свой коммуникативный ход. Здесь не происходит никакого столкновения интересов.

Рассмотрим еще один пример (Приложение 1: пример №14).

Дискурсная экспликация. Данный диалог является примером диалогового взаимодействия третьего типа. Американский президент выражает мнение своей страны относительно предложения советского лидера об упоминании имен главных преступников в проекте, который союзные державы готовы принять и издать. Г. Трумэн не проговаривает лишнего раз, что он не согласен с поступившим предложением, а сразу аргументирует позицию Штатов, ссылаясь на мнение эксперта: экспликатор причины (1). На новое и в некотором роде компромиссное предложение И.В. Сталина (2) британский министр иностранных дел сразу же отвечает аргументацией своего невысказанного напрямую несогласия, основываясь, как и Г. Трумэн, на авторитетном мнении: экспликатор солидарности с одним из собеседников (3). В случае и с американским лидером, и с британским представителем мы можем наблюдать сокращение их реактивных ходов за счет приведенных для обоснования их позиций доводов. Их не прямое несогласие понимается из контекста.

Чаще всего сокращение реплики, содержащей небуквальное несогласие, происходит через экспликацию причин, но здесь возможны и другие экспликации.

Таким образом, нами было выделено семь функций непрямого несогласия в дипломатическом дискурсе: смягчение несогласия, экспрессивная функция, намек оппоненту на ошибочность его позиции,

создание условий для принятия оппонентом точки зрения говорящего, упрек/замечание, уклонение от принятия решения, сокращение реактивной реплики.

2.2. Тактики и стратегии, применяемые при выражении небуквального несогласия в дипломатическом дискурсе

Рассмотренные нами функции реализуются через коммуникативные стратегии, которые в свою очередь конкретизируются тактиками. Анализ коммуникативного акта непрямого несогласия в диалогах переговоров позволил обнаружить пять стратегий непрямого выражения несогласия, которые чаще всего встретились в исследуемом дискурсе: стратегия аргументирования – 65 случаев, стратегия лоббирования – 37 случаев, стратегия вежливости – 10 случаев, стратегия уязвления – 9 случаев, стратегия затягивания принятия решения – 9 случаев. Другие коммуникативные стратегии задействовались реже и были менее важны в ходе переговоров, поэтому не подверглись анализу в ходе данного исследования.

Стратегия аргументирования.

В случаях выражения несогласия или отказа сопутствующая им аргументация будет вполне понятным явлением. Демонстрация негативной реакции без предоставления какого-либо объяснения или обоснования звучит резко и даже грубо, вероятность возникновения конфликтных ситуаций повышается.

Голландская школа, занимающая ведущие позиции в рассматриваемой области, определяет аргументацию как социальную, интеллектуальную, вербальную деятельность, служащую для оправдания или опровержения точки зрения, которая представлена системой утверждений, направленных на достижение одобрения у определенной аудитории [Еемерен 1992, 1994].

Данная стратегия предполагает выражение непрямого отказа или несогласия через обоснование своей точки зрения. Обоснование происходит путем предоставления суждений и аргументов в защиту своей позиции или в

доказательство неубедительности выдвинутых собеседником тезисов и предложений. В ходе анализа встречались и диалоги, где иницирующий ход содержал мнение или предложение без аргументации, а обоснование было представлено только в ходе, содержащем негативную реакцию, и диалоги, в которых аргументируют все участники взаимодействия. Суть стратегии определила следующий набор тактик.

Тактика оперирования объективными доводами. Данная тактика встретилась 37 раз, и она подразумевает, что коммуниканты выражают свою негативную реакцию, ссылаясь на невозможность дать положительный ответ в связи с не зависящими от него обстоятельствами, существующими вне и безотносительно к нему. Дипломат может сослаться на факторы, которые, например, связаны с противоречием социально-нравственным нормам или положением дел, ситуацией.

Рассмотрим пример (Приложение 1: пример №15).

Дискурсная экспликация. Э. Иден в своем инициативном ходе вносит предложение (1), которое затем по просьбе советского наркома (3) разъясняет (4). В.М. Молотов отказывается принимать предлагаемую Э. Иденом поправку, привлекая объективные доводы: данный аспект уже затрагивается в другом пункте, и нет смысла продолжать обсуждение этого предложения (5).

Примером объективных доводов, связанных с противоречием социально-нравственным нормам, может служить следующий фрагмент диалога (Приложение 1: пример №16).

Дискурсная экспликация. Инициативный ход В.М. Молотова содержит предложение (1). Американский представитель не согласен с тем, чтобы обсуждаемую декларацию подписали только три государства. Он приводит объективный довод для обоснования своего несогласия (2) с последующим подробным обоснованием: нельзя проигнорировать одну из главных наций, принимавших участие в войне (3). Свою негативную реакцию К. Хэлл выражает, обращая внимание на важность общественного мнения в их ситуации. Завершается реактивный ход выражением американским

дипломатом своей обеспокоенности в отношении возможных последствий принятия предложения В.М. Молотова (4).

Проиллюстрируем применение данной тактики на примере неоднократного приведения доводов. Э. Иден вносит предложение назначить рассмотрение вопроса об Иране в Москве (1) (Приложение 1: пример №17).

Дискурсная экспликация. В.М. Молотов, выслушав основания, приведенные британской стороной в поддержку данной идеи (1), (5), не согласился с ним. Представитель СССР приводит объективные причины, ссылаясь на внешние факторы. Во-первых, иранский представитель может быть привлечен и в его собственной стране (2). Во-вторых, решать вопрос, касаемый государства, целесообразнее там, где находится правительство этого государства (6).

В данном диалоговом взаимодействии также задействована **тактика оперирования субъективными доводами**. К. Хэлл (4), и Э. Иден (5) не смогли договориться о выборе места назначения переговоров в силу своих личных обстоятельств. У каждой стороны, по их словам, имеются свои собственные преимущества в том или ином месте.

Субъективные доводы предполагают пристрастность, предвзятость, они зависят от воли и желания говорящего. Аргументация несогласия в диалогах сводится к заявлениям, что, с точки зрения говорящего, так действовать нехорошо, будет лучше поступить иначе. Коммуникант просто сам полагает, что то, что он говорит и доказывает, верно. Также говорящий может называть причины, которые касаются только его самого. Данная тактика была задействована дипломатами 14 раз. Рассмотрим примеры.

Когда У. Черчилль заявил, что британская миссия в Бухаресте была поставлена в условия изоляции, советский лидер выказал недоверие к его словам и достаточно экспрессивно. Свое несогласие с И.В. Сталиным британский премьер-министр выражает следующей фразой: *«Конечно, Вы можете называть наше заявление сказками, но я имею полное доверие к нашему политическому представителю и к маршалу авиации Стивенсону. Я*

его лично знаю в течение многих лет <...>» [Советский Союз на международных конференциях... 1980: 172]. У. Черчилль опирается на свою собственную веру в упомянутого человека, на свой личный опыт знакомства с ним. Такое мнение нельзя назвать непредвзятым и беспристрастным.

Частыми были случаи субъективной оценки, например, вносимых предложений или высказанных тезисов. Приведем один из них (Приложение 1: пример №18).

Дискурсная экспликация. В приведенном фрагменте диалога мнения американского и британского представителей по поводу обсуждаемого предложения (1) расходятся. К. Хэлл ссылается на объективные причины, указывая на то, что большее количество участников затруднит работу комиссии (2). В это же время Э. Иден не приводит никаких доводов, кроме того, что это хорошее предложение, с его точки зрения, то есть он просто дает свою субъективную оценку (3).

Тактика переубеждения. Само понятие «переубеждение» предполагает изменение мнения адресата, и данная тактика отличается от оперирования объективными и субъективными доводами тем, что говорящий не защищает свою точку зрения, которая расходится с оппонентом, а выступает и выдвигает аргументы против позиции «соперника». Он объясняет, почему мнение другой стороны не верно и должно быть пересмотрено. Говорящий стремится к тому, чтобы адресат изменил вследствие этого свое намерение, отказался от своей идеи. В ходе анализа мы встретили 14 случаев использования данной тактики.

Одним из таких случаев является обсуждение вопроса о военных преступниках. Советская сторона предлагала в документе проекта, где говорится о суде над главными преступниками, привести имена некоторых из них в качестве примера. Однако другие дипломаты не разделяли ту же точку зрения (Приложение 1: пример №19).

Дискурсная экспликация. К. Эттли пытается указать на недостатки идеи перечислять имена (1), так как в списке будет отсутствовать имя одного из

главных преступников (2) – (4). Второй его довод в пользу отказа от предложения советской стороны заключается в том, что он в целом расценивает его как излишнее (5). И.В. Сталин выступает против позиции «молчания», аргументируя тем, что отсутствие главных имен бросит тень на авторитет трех государств (6). Их заявление не будет политически эффективным, общественное мнение будет недовольно.

Стратегия аргументирования является преобладающей в ходе переговоров. Это вполне объясняется тем фактом, что дипломатический дискурс относится к мягко-конфликтному типу. Представляется интересным провести аргументативный анализ диалогов участников дипломатического дискурса.

«Аргументация – это приведение аргументов с намерением вызвать или усилить поддержку другой стороны к выдвинутому положению» [Ощепкова 2017: 98]. Обязательными элементами аргументации являются тезис и доводы. По модели аргументативных функций С. Тулмина аргументация представляет собой базовую (трехсоставную) модель: Тезис, Данные и Основание [Toulmin 1958]. «Тезис – это защищаемое положение, которое подвергается сомнению или является неочевидным для адресата. Данные представляют собою заранее приемлемую или очевидную для адресата мысль, обосновывающую Тезис. Основание эксплицирует сущность связи между Тезисом и Данными, показывающей, как нечто уже очевидное (Данные) помогает сделать менее приемлемую мысль (Тезис) более приемлемой» (Цит. по: Васильев, Гринева 2019: 409). С. Тулмин расширяет свою модель, выделяя еще три элемента: Свидетельство, Ограничитель и Оговорка [Toulmin 1958]. Свидетельство – дополнительные факты, выражающие детали Основания. Ограничитель – это информация, обозначающая степень уверенности говорящего в истинности своего Тезиса. Оговорка – это предъявление условий, противоречащих Тезису, или обговаривание условий, в которых Тезис действует. В своей работе мы будем использовать данную модель для анализа ситуаций несогласия.

Сначала мы рассмотрим, с какими именно аргументативными аспектами были не согласны дипломаты. В большинстве случаев мы наблюдаем несогласие с выдвинутым Тезисом, однако часто причинами выражения отрицательного отношения участниками речевого взаимодействия являются и другие аргументативные функции.

Для удобства анализа коммуникативные ходы участников взаимодействия будут обозначены буквами, например: (a) – (h). Рассмотрим следующий пример (Приложение 1: пример №20).

Э. Иден считает, что предложение советского коллеги (a) не релевантно: упомянутый В.М. Молотовым проект будет полезен при обсуждении ограниченного круга вопросов. Для обоснования своего Тезиса британский дипломат приводит следующие Данные: в предлагаемом документе говорится только о введении перемирия (b). Однако нарком СССР не согласился с подобным доводом. В своем ответе (c) В.М. Молотов корректирует представленные Данные и демонстрирует разочарование намеком партнера на якобы недостаточную осведомленность советской стороны в обсуждаемом вопросе.

В других случаях участники переговоров по тем или иным причинам вообще отказываются поднимать вопрос (Приложение 1: пример №21).

В ответе на предложение Э. Идена обсудить десятый пункт повестки дня конференции (a) мы можем наблюдать не прямое выражение негативной реакции В.М. Молотова. Соглашаясь на рассмотрение этого пункта повестки дня, он вместе с тем выразил надежду, что все вопросы, связанные с конференцией, будут решаться после предоставления соответствующих документов (b). Отсутствие предоставленных заранее документов – это Данные в пользу Тезиса, высказанного В.М. Молотовым в своем пожелании. В то же время Э. Иден не согласен с релевантностью упомянутых советским наркомом Данных (c): не следует заявлять, что материалы не были предоставлены для ознакомления до заседания конференции, когда никакие письменные документы и не предполагались.

Рассмотрим следующий фрагмент диалога (Приложение 1: пример №22).

Советский представитель в своем коммуникативном ходе (а) приводит Данные (британская сторона имела возражения против визита президента в Советский Союз) в поддержку своего Тезиса (поездка президента Чехословакии в Москву не состоялась. Э. Иден пытается опровергнуть эти Данные (б). Однако в данном коммуникативном ходе происходит Подмена понятий из Тезиса В.М. Молотова: министр Великобритании говорит о путешествии частного лица, в то время как в Тезисе подразумевается официальная поездка президента государства. Последующая негативная реакция наркома СССР (с) содержит несогласие с формулировкой Тезиса Э. Идена, а именно с целеполаганием («путешествием») президента Чехословакии.

Приведем следующий пример (Приложение 1: пример №23).

В ходе У. Черчилля в основе обоснования его негативного отношения к выдвинутому предложению (а) лежит принцип невмешательства во внутренние дела других государств (б). Возражая против данного Основания советский лидер приводит свое Основание (с), при помощи которого он аргументирует свой Тезис, высказанный в начале диалога (а). В своей ответной реплике (d) британский представитель демонстрирует непринятие такого Основания Тезиса. Чтобы подкрепить свое Основание, И.В. Сталин в следующем ходе приводит Данные (е). Однако У. Черчилль не согласен (f) и с Данными, сопровождающими аргументацию Тезиса советского лидера. И.В. Сталин в свою очередь тоже не принимает (h) Данные британского премьер-министра (f). Но его негативная реакция связана не конкретно с фактами Данных (фактом существования в Португалии диктаторского режима), а с их релевантностью (вопрос затрагивает другое государство, и упоминать Португалию не имеет смысла). В первой же реплике данного хода И.В. Сталина мы снова можем видеть не прямое несогласие с Основанием, приведенным У. Черчиллем в начале коммуникации по данному вопросу (b),

Советский лидер также приводит новые Данные в поддержку своего Тезиса (g).

Таким образом, результаты анализа аргументативных ситуаций заседаний конференций Второй мировой войны демонстрируют непринятие не только самих Тезисов (предложений) коммуникантов, но и способов их обоснования: Оснований и Данных. Дипломаты также могли и вовсе отказаться поднимать вопрос или выступали против формулировок Тезисов других участников переговоров (их постановкой вопроса). Однако несогласия с такими аргументативными функциями, как Ограничитель, Свидетельство или Оговорка, практически не было обнаружено.

Доводы или «типы рассуждения» могут быть различны, поэтому стоит уделить внимание и типам Оснований, на которых базировалась аргументация дипломатов в ситуациях несогласия. В университетах США распространенной является классификация Оснований, предложенная Д. Энингером и У. Брокридом. Они выделили пять типов рассуждений: на основе причины; на основе признака; на основе примера; на основе аналогии; на основе авторитета (Цит. по: Васильев 1995: 15).

Основание причины базируется на причинно-следственной связи между явлениями. Основание признака тоже подразумевает наличие связи между объектами или явлениями, но она не причинная. Согласно авторам, наличие одного явления свидетельствует о существовании другого. Рассуждения на основе примера включают в себя некоторые данные или статистику, которые достаточно репрезентативны, чтобы проиллюстрировать истинность заявленных Тезисов. Основание аналогии базируются на следующем принципе: на сравнении похожих явлений и установлении сходства между ними. Основание авторитета включает в себя мнение эксперта или специалиста, заслуживающего доверия.

Рассмотрим, какие типы Оснований дипломаты задействовали при выражении своего несогласия во время переговоров.

В последнем приведенном фрагменте диалога, где обсуждалась приемлемость заявления трех правительств о своем отношении к франкистскому режиму в Испании, Основания участников переговоров при выражении своего несогласия были различны.

У. Черчилль при демонстрации своей негативной реакции (d) на реплику И.В. Сталина (c) опирается на Основание аналогии. Когда советский лидер обозначил испанский политический режим как представляющий угрозу, британский премьер-министр ответил, что подобным образом можно высказаться касательно режимов других стран, подразумевая, что все они одинаково опасны для мирового сообщества. Когда И.В. Сталин настаивал на том, что такой режим можно обнаружить только в Испании (e), У. Черчилль, снова не соглашаясь с позицией советской стороны, привел рассуждения на основе примера (f): как минимум для Португалии характерен тот же режим. В последующем высказывании советского лидера мы наблюдаем рассуждения на основе причины (g). И.В. Сталин аргументирует, почему режим Ф. Франко представляет международную опасность, и почему обсуждаемая проблема не должна считаться вмешательством во внутренние дела Испании.

Рассмотрим следующий фрагмент диалога (Приложение 1: пример №24).

На реплику К. Эттли о том, что Гитлер не упоминается в предложенном советской стороной списке преступников (c), И.В. Сталин приводит Основания причины: раз его нет среди заключенных под стражу, значит его имя не может фигурировать в списке (d). Британский премьер-министр не согласен с такой позицией и с помощью Основания аналогии аргументирует свой ответ, делая оппоненту замечание (e): если Вы перечисляете имена главных преступников, то аналогично должно быть включено имя самого главного преступника среди них. В ходе данного диалогового взаимодействия К. Эттли приводит и доводы, основанные на причине (f): раз мировое сообщество и так знает вышеупомянутые имена, то нет необходимости прописывать их в документе. Данный аргумент не убедил советского лидера,

и свое несогласие он аргументирует через Основания признака (g): молчание и неупоминание фамилий главных военных преступников свидетельствует о намерении правительств спасти этих преступников. В последней приведенной реплике фрагмента рассматриваемого диалога (h) И.В. Сталин тоже приводит рассуждения на основе причины: отсутствие в обсуждаемом документе фамилий главных преступников снизит политическую эффективность данного заявления. Свою позицию советский лидер подкрепляет Основанием авторитета: русские юристы также считают, что стоит упомянуть некоторые фамилии, чтобы придать документу весомость. Во время следующих обсуждений вопроса о включении в официальный документ некоторых фамилий главных преступников дипломаты не раз приводили аргументы, апеллируя к авторитету. Например:

«Трумэн. Как вы знаете, мы назначили в качестве нашего представителя в лондонской комиссии судью Джексона. Он является выдающимся судьей и очень опытным юристом. Он хорошо знаком с юридической процедурой. Джексон выступает против упоминания имен военных преступников, заявляя, что это помешает их работе» [Советский Союз на международных конференциях... 1980: 263].

Помимо юристов в качестве экспертов в ходе переговоров часто упоминались военные:

«Сталин. Без военных этого не сделать?»

Черчилль. Мы должны совместно с военными изучить вопрос о десантных средствах. Возможно, их удастся получить больше, чем мы думаем, взяв их с Индийского или Тихого океанов или построив их. Если это невозможно, то нужно от чего-то отказаться» [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 154].

У. Черчилль обозначает, что без консультации с представителями армии невозможно сейчас сказать наверняка, каковы возможности союзников в этом вопросе.

Официальные документы тоже являлись Основанием авторитета в ситуациях несогласия с последующей аргументацией:

«Хэлл. Наше предложение основывается на предыдущих декларациях Объединенных Наций. <...>» [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 114].

Проанализировав стенограммы заседаний конференций, мы приходим к заключению, что в большинстве случаев при аргументации несогласия дипломаты опирались на Основания причины. Коммуниканты пытались обосновать свою позицию и убедить собеседника, используя причинно-следственные связи между явлениями и событиями. Рассуждения на основе авторитета и на основе аналогии также нередко встречались в ходе переговоров. В качестве экспертного мнения приводились заключения военных, юристов, лидеров стран или правительств; также в качестве авторитета выступали международные документы. К Основаниям признака и Основаниям примера участники дипломатического дискурса прибегали реже.

Стратегия лоббирования. В рамках дипломатического дискурса эта стратегия подразумевает процесс продвижения дипломатами своих интересов и направлена на принятие выгодного для их страны решения. Лоббирование во время переговоров осуществлялось при помощи трех тактик.

Тактика предложения альтернативы. Данная тактика предполагает выдвижение дипломатом другого предложения, которое отражает его позицию. Тем самым он неявно дает понять, что не согласен с предложением другой стороны, но не тратит время на доводы и переубеждение, а сразу предлагает другой вариант решения вопроса. Мотивировка предложенной альтернативы может как отсутствовать, так и проговариваться следом за прозвучавшим предложением или перед ним. Данная тактика употреблялась достаточно широко в ходе переговоров (15 случаев).

Рассмотрим пример данной тактики в следующем фрагменте диалога (Приложение 1: пример №25).

Дискурсная экспликация. В.М. Молотов обозначает область запроса (1) и затем подразумевает отказ обсуждать следующий пункт повестки, ссылаясь на объективную причину – невозможность ранее изучить соответствующий документ по этому вопросу (2). Он предлагает перейти к обсуждению другого вопроса (3) и запрашивает мнение собеседников (4). Э. Иден не имеет возможности обсуждать предложенный В.М. Молотовым пункт в виду, по его мнению, также объективных причин (5) – (6). Советский нарком вновь выражает свое несогласие на обозначенную область запроса (8) и повторяет причину (7). Британский представитель, косвенно отказываясь от перехода к другой области запроса, предлагает советской стороне альтернативное решение (9). Но В.М. Молотов приводит аргументацию своему несогласию (10) и закрывает обсуждение данного вопроса новым предложением (11).

Приведем еще один пример (Приложение 1: пример №26).

Дискурсная экспликация. У. Черчилль обозначает предмет запроса (1), а Г. Трумэн запрашивает мнение советской стороны (2). И.В. Сталин выражает свое мнение по обсуждаемому предмету (3). Однако Г. Трумэн имеет иное мнение, которое он обосновывает в дальнейшем (6) после очередного небуквального несогласия со стороны советского лидера (5), поэтому американский президент предлагает другой подход к трактовке обсуждаемого термина (4).

Тактика разъяснения. Данная тактика применяется, когда коммуникант не согласен с тем, как оппонент трактует его слова, идеи и предложения, и он стремится устранить недопонимание, прояснить свою позицию для собеседника. К данной тактике дипломаты прибегали шесть раз. Посмотрим использование тактики на примерах.

При обсуждении вопроса о военных преступниках И.В. Сталину приходилось не раз прибегать к этой тактике, так как дипломаты других держав никак не понимали или делали вид, что не понимают предложение советской стороны (Приложение 1: пример №27).

Дискурсная экспликация. Американский (4) – (6) и британский (1) – (2) представители не соглашались принять предложение СССР и давали свою аргументацию. И.В. Сталин дает разъяснения после доводов каждого представителя (3), (7) – (8).

В следующем фрагменте мы можем обнаружить ситуацию некоторого недопонимания со стороны В.М. Молотова, и британский дипломат не соглашается с тем, как советский представитель понял его слова (Приложение 1: пример №28).

Дискурсная экспликация. В первой реплике Э. Иден вносит предложение (4), предварительно представив причины его внесения (1) – (3). В.М. Молотов отвергает (5) – (7) предложение Э. Идена, сосредоточившись в своей аргументации на совсем другом предмете обсуждения, а не на предмете запроса Э. Идена. Британскому дипломату пришлось снова давать экспликацию предмета запроса и эксплицировать свое предложение (8) – (10).

Тактика настаивания на своем мнении. Данная тактика предполагает, что говорящий проявляет упорство и настойчивость в отношении своего предложения или тезиса, не соглашаясь с предложениями и позициями других дипломатов. При использовании этой тактики частыми являются случаи, когда участник переговоров снова и снова повторяет свое предложение или мысль. Дипломаты выражали свое несогласие с помощью этой тактики в 16 случаях.

Приведем фрагменты диалога, в ходе которого обсуждалось внесение в декларацию о Европе вопроса о неодобрении тремя великими державами режима Франко. И.В. Сталин и Г. Трумэн хотели дать оценку текущему испанскому режиму, чтобы общественность знала, что они не на стороне Франко. Советский и американский представители считали, что министрам иностранных дел следовало найти подходящую формулировку по этому вопросу. Позиция У. Черчилля – невмешательство союзников во внутренние дела других государств. Реплики, содержащие аргументы и иные виды тактик,

были нами опущены для иллюстрации обсуждаемой тактики (Приложение 1: пример №29).

Дискурсная экспликация. В своем инициативном ходе И.В. Сталин выдвигает предложение (1). У. Черчилль демонстрирует свое несогласие с этим предложением (2) – (3). Своей первой репликой Г. Трумэн обозначает, что он поддерживает предложение советского лидера (4). Британский премьер-министр выражает также свое несогласие с поднятием и рассмотрением данного вопроса в принципе (5). Американский президент продолжает настаивать на предложении советского лидера (6), тем самым выражая свое несогласие с позицией У. Черчилля. А после очередной негативной реакции У. Черчилля на предмет обсуждения (7) – (8) мы можем наблюдать настаивание на своем предложении И.В. Сталина (9). Американская и советская сторона повторяли свои тезисы на протяжении диалогового взаимодействия.

Рассмотрим следующий пример (Приложение 1: пример №30).

В данном фрагменте мы можем наблюдать применение еще одной тактики – *тактики переспроса* (3). В нашем примере переспрос служит сигналом несогласия коммуниканта с поступившим предложением (2). Переспрос В.М. Молотова свидетельствует о возникшем у него замешательстве в связи с решением британцев (1) проигнорировать данный пункт повестки дня конференции.

У участников переговоров, как мы уже знаем, нередко встречаются подобные интенции (сделать замечание собеседнику, упрекнуть собеседника, выразить свое недовольство или раздражение). Все они реализуются через коммуникативную стратегию уязвления. Ее целью является поддеть собеседника. В рамках стратегии коммуниканты пытаются указать на недостатки или ошибки своих собеседников. К данной стратегии дипломаты обращались нечасто. Тактика переспроса реализуется в рамках данной стратегии, но встретилась в анализируемом материале всего дважды. К уязвлению можно отнести и другие тактики.

Тактика скрытой насмешки. Данная тактика реализуется в эмоционально-экспрессивных высказываниях. Как правило, ее целью является унижение собеседника. Ее дипломаты также задействовали редко – в четырех случаях демонстрации негативной реакции.

В качестве примера можно привести следующую ситуацию. Между представителями трех стран-участниц конференций возникли разногласия по поводу планов создания лондонской комиссии. Советская сторона не соглашалась с составом этой комиссии и принципами ее работы (Приложение 1: пример №31).

Дискурсная экспликация. Уже в первой реплике В.М. Молотова мы можем наблюдать легкую тень насмешки и понимаем, что он не одобряет предложение британской стороны (1). На пояснение Э. Идена (2) советский дипломат снова выражает свое негативное отношение к предмету обсуждения в насмешливой форме (3) – (4).

В следующем фрагменте диалога премьер-министр Великобритании жаловался на трудные условия работы британских дипломатов в Румынии, к чему были причастны и советские представители (Приложение 1: пример №32).

Дискурсная экспликация. И.В. Сталин в данном диалоге выражает недовольство или даже раздражение, вызванное обвинением со стороны У. Черчилля (1) – (3). Советский лидер с помощью насмешки над сказанным (4) демонстрирует недоверие к поступившей информации.

Тактика указания на избыточность предлагаемых оппонентом действий. В рамках данной тактики говорящий делает собеседнику неявное замечание. Один из примеров использования тактики мы можем обнаружить в диалоге о военных преступниках, который уже упоминался нами ранее (Приложение 1: пример №33).

Дискурсная экспликация. Британский премьер, применяя эту тактику (3), говорит о том, что вносимое советской стороной предложение (1) – (2) будет излишним.

Рассмотрим следующий пример (Приложение 1: пример №34).

Дискурсная экспликация. Э. Иден считает, что комиссия не сможет внести удовлетворяющие всех изменения и как-то улучшить проект (2). Он не хочет откладывать обсуждение и решение по этому вопросу.

Данная тактика тоже была задействована всего в четырех случаях.

Стратегия вежливости. Одной из причин использования дипломатами небуквального несогласия является смягчение негативной реакции. Поэтому одна из стратегий, которой придерживались дипломаты во время общения, подразумевает сведение к минимуму выражение невежливых суждений. Теперь рассмотрим тактики, которые применялись дипломатами для реализации данной стратегии.

Тактика частичного согласия с последующим уточнением позиции.

Эта тактика подразумевает, что говорящий вербально демонстрирует одобрение сказанного собеседником и поддержку его точки зрения или предложения. Он дает понять, что в принципе допускает или признает подобный ход мыслей, согласен с оппонентом в определенных аспектах, однако не может согласиться в данной ситуации с другим коммуникантом в силу определенных причин. После демонстрации позитивной реакции на поступившую реплику собеседника говорящий затем обозначает свое истинное отношение и интенции: указывает на недостатки идеи оппонента, вновь выдвигает свое предложение, предлагает иные пути разрешения вопроса. Частичное согласие встретилось в 10 случаях выражения негативной реакции непрямым способом.

В рамках данной тактики можно выделить подвиды или, иными словами, разные позиции говорящего: частичное согласие с последующим переубеждением (четыре случая); частичное согласие с последующим настаиванием на своем мнении (два случая); частичное согласие с последующим предложением альтернативы (три случая). Все «маневры», которые следуют за согласием коммуниканта, уже рассматривались нами ранее. Приведем примеры их использования после частичного согласия.

Тактика частичного согласия с последующим переубеждением
(Приложение 1: пример №35).

Дискурсная экспликация. Сначала В.М. Молотов поддерживает высказанный К. Хэллом тезис (2). Однако затем он высказывается против задержки реализации решения (3) – (4).

Тактика частичного согласия с последующим настаиванием на своем мнении (Приложение 1: пример №36).

Дискурсная экспликация. Советский дипломат согласен (6) с суждениями и основной идеей Э. Идена (3) – (5), но он настаивает (7) на своей позиции не затягивать с решением вопроса (1).

Тактика частичного согласия с последующим предложением альтернативы (Приложение 1: пример №37).

Дискурсная экспликация. На запрос И.В. Сталина (1) У. Черчилль делает вид, что он не против его удовлетворить (2), но затем выдвигает альтернативный вариант распоряжения этим трофеем, который направлен против интересов СССР (3).

Тактика мнимого согласия. Данная тактика заключается в том, что на словах коммуникант соглашается с предложением оппонента, но в действительности лишь делает вид, что поддерживает идею, чтобы скрыть свою негативную реакцию. Его дальнейшие реплики часто дают понять, что он не вполне доволен текущим положением дел. Данная тактика не была популярна среди дипломатов (один случай). Пример подобной ситуации можно наблюдать в следующем фрагменте диалога (Приложение 1: пример №38).

Дискурсная экспликация. Советский дипломат дает согласие (3) на предложение Э. Идена (2), но одновременно указывает на контрпродуктивность действий партнеров (4) – (6).

Еще одной стратегией, которой придерживаются дипломаты, является **затягивание процесса**. Когда участники переговоров понимают, что в данной ситуации обсуждение вопроса развивается не в том направлении, которого они

желают, или дипломаты не готовы принять решение прямо сейчас, они пытаются выиграть время, чтобы иметь возможность лучше подготовиться к обсуждению этого вопроса, найти аргументы, посоветоваться с соотечественниками. Рассмотрим тактики, реализуемые в рамках стратегии затягивания принятия решения.

Тактика обещания. Данная тактика служит для отсрочки исполнения поступившего предложения или высказанной идеи, при отсутствии опровергающих доводов и/или альтернативы, и коммуникант обязуется рассмотреть этот вопрос снова, но позже. Тактика помогает уклониться от мгновенного ответа, но времени на раздумья у коммуниканта больше, так как эта тактика предполагает откладывание принятия решения на «потом». Анализ выявил три случая применения тактики обещания. Мы можем обнаружить примеры ее использования в следующих фрагментах диалога (Приложение 1: пример №39).

Дискурсная экспликация. Ни К. Хэллу (4) – (5), ни Э. Идену (8) не нравятся предлагаемые советским наркомом поправки (1) – (3). Дипломаты хотят выиграть время, чтобы подготовить свои собственные варианты решения.

Приведем другой пример (Приложение 1: пример №40).

Дискурсная экспликация. Советский лидер возмущается (1) тем, что один из главных сподвижников А. Гитлера уже долгое время содержится не как военнопленный, и британские власти никак не передают его суду. Э. Бевин не согласился с обвинениями и своими фразами (2), (4) он дает обещание, что данный вопрос решится ко всеобщему удовлетворению.

Тактика выражения сомнения. Мы рассматриваем данную тактику в рамках стратегии затягивания принятия решения, так как в ходе переговоров она была задействована в основном, чтобы избежать принятия решения или оттянуть его (всего два случая). Такое применение тактики мы можем обнаружить в следующем фрагменте диалога (Приложение 1: пример №41).

Дискурсная экспликация. Мы видим, что американский представитель не готов ответить положительно на поставленный вопрос (1) и уклоняется от прямого ответа (2).

Иногда были случаи, когда коммуникант прибегал к данной тактике, чтобы сделать замечание собеседнику. В следующем примере (Приложение 1: пример №42) И.В. Сталин использует ее, чтобы выразить оттенок упрека или обвинения (3). Он сомневается в правдивости поступившей информации (1) – (2), не соглашается с полученными данными.

Тактика смены или свертывания темы. Смена темы разговора – это ситуация, когда говорящий преднамеренно не отвечает на поставленный вопрос или игнорирует иницилирующее высказывание и уклоняется от темы разговора. Он старается уйти от ответа, чтобы скрыть свои истинные мысли по поводу затронутой проблемы, или чтобы избежать принятия решения по обсуждаемому вопросу. Дипломаты обращались к данной тактике в ходе переговоров четыре раза.

Советская сторона была недовольна тем, что принятие решения по вопросу об итальянских судах откладывалось (1) (Приложение 1: пример №43).

Дискурсная экспликация. Советскому дипломату не понравились предлагаемые К. Хэллом варианты решения проблемы, и он, больше ничего не добавляя и не аргументируя, закрывает тему (6). Таким образом, вопрос остался нерешенным и непроясненным до конца, что дает возможность советским дипломатам подготовить новые доводы или предложения, чтобы склонить собеседника к принятию их позиции.

Однако данная тактика может быть реализована не только для затягивания переговоров. Приведем следующую ситуацию. Мы уже рассматривали начало диалога между В.М. Молотовым и Э. Иденом о Военно-политической комиссии. Замечание представителя СССР и его просьбу прояснить ситуацию (1) – (4) Э. Иден проигнорировал и продолжил излагать свою точку зрения по другому вопросу (5) (Приложение 1: пример №44).

Дискурсная экспликация. В данной ситуации у Э. Идена нет намерения оттянуть принятие решения и выиграть время. Возможно, он не считает нужным разбираться, упоминалась ли эта комиссия раньше или нет, и уклоняется от развития этой темы.

При анализе диалогов конференций встречались и случаи употребления комбинации из тактик как одной, так и разных стратегий. Например, при обсуждении вопроса о военных преступниках Г. Трумэн задействовал сначала тактику оперирования субъективными доводами (7), дабы разрядить обстановку, а затем тактику переубеждения по отношению к И.В. Сталину, объясняя, почему он не согласен с его позицией (8) (Приложение 1: пример №45).

Приведем еще один фрагмент диалога (Приложение 1: пример №46).

Дискурсная экспликация. Сначала американский дипломат ссылается на объективные причины (2) – (3), поясняя, почему он не может сейчас дать положительный ответ на поставленный В.М. Молотовым вопрос (1). Затем мы видим, что он вносит другое предложение (4), призванное отложить обсуждение проблемы и снять с К. Хэлла ответственность за принятие какого-либо решения по данному вопросу.

В ходе анализа нами было выявлено 14 тактик, задействованных при выражении непрямого несогласия. Выделенные стратегии и тактики можно увидеть на схеме (Рис.1). Анализ материала также выявил, что при выражении несогласия дипломаты часто стремились аргументировать свою негативную реакцию. Количественный анализ показал, что стратегия аргументирования являлась преобладающей в ходе переговоров. Это вполне объясняется тем фактом, что ДД относится к мягко-конфликтному типу. Поэтому представляется необходимым проанализировать аргументацию участников дипломатического дискурса.

Рис. 1. Стратегии и тактики небуквального несогласия



2.3. Комплексный анализ диалогов, содержащих акты небуквального несогласия

Следующий шаг нашего исследования – выяснить:

всегда ли несогласие следует только на непосредственно предшествующую реплику коммуниканта или может быть реакцией на заявления участника диалога, сделанные ранее;

следуют ли дипломаты в течение диалога одной стратегии или задействуют тактики разных коммуникативных стратегий.

Для этого мы прибегаем к комплексному рассмотрению диалогов, которые содержат обсуждение вопроса, вызвавшего негативные реакции со стороны участников переговоров.

Разберем краткий диалог между советскими, британским и американским участниками, обсуждающими процедурные вопросы в начале первого заседания Московской конференции министров иностранных дел СССР, США и Великобритании (19—30 октября 1943 г.) (Приложение 1: пример №47).

Предмет анализа – синтагматика реплик участников, направленная на разрешение несогласия по организационному вопросу.

Первая реплика, принадлежащая В.М. Молотову, представляет собой инициативный предписывающий коммуникативный ход (а). Советский дипломат предложил, чтобы представители стран-участниц Конференции поочередно председательствовали на заседании. В ответ на эту инициативу Э. Иден выдвинул контрпредложение, в котором выразил свое несогласие с данным планом (стратегия лоббирования) (b). Этот ход является уже реактивно-инициативным. В нем содержится реактивная имплицатура – ответ на (а) и инициативная эксплицатура, которая выражает пресуппозицию просьбы.

Третья реплика – реактивно-инициативный предписывающий ход советского представителя (с). Так же, как и в высказывании Э. Идена, в его заявлении скрыта негативная реакция на поступившее предложение. В.М. Молотов настаивает на своей позиции, обосновывая её (стратегия

аргументирования, тактика оперирования субъективными доводами), и для этого он задействует перифраз с измененным значением – *трудности этого дела*. Данным перифразом нарком СССР выражает свое отношение к обязанностям председателя.

Однако в соответствии с принципом противопоставления затрат и выгод (costs and benefits, по Дж. Личу [Leech, 1983]) возможны две интерпретации его действий. Первая заключается в том, что В.М. Молотов не хотел брать на себя ответственность за принятие окончательного решения, так как считал ее уровень слишком высоким. Вторая возможная причина использования выражения *трудности этого дела* заключается в том, что нарком СССР желал подчеркнуть престиж данной должности и задумывал свой коммуникативный ход как косвенный комплимент: другие члены конференции также способны на выполнение этих обязанностей. Возможно, В.М. Молотов хотел бы передать этот престижный пост другим министрам. Он уверен, привилегии этой должности не должны использоваться единолично, а должны быть разделены с коллегами.

Затем к дискуссии присоединяется К. Хэлл. Его реакция подразумевает несогласие с позицией В.М. Молотова (d). Как и остальные участники коммуникации, К. Хэлл не выражает прямо своего несогласия с высказанным тезисом. Он пытается представить свою позицию (тактика оперирования объективными доводами) при помощи Основания аналогии (см. о нем: [Васильев 1995: 11]): председатель сравнивается с командующим армии.

В.М. Молотов реагирует на аргументацию американского представителя, выражая несогласие с подобным способом доказательства тезиса (стратегия аргументирования, тактика оперирования объективными доводами) (e). Представитель СССР использует выражение *на этом фронте*, чтобы указать на ситуативную неприменимость аналогии К. Хэлла: конференция отличается от фронта, и подобных последствий смена председательствующего лица не имела бы. Следующую реплику В.М. Молотова («Я думаю, вышло бы даже лучше») можно отнести к типу аргумента ‘наклонная плоскость’: «как только

совершается первый шаг, становятся неизбежными и другие шаги, и мы неминуемо скатываемся по скользкому склону» [Васильев 2016: 117]. Обычно под этим подразумевается череда нежелательных событий, но советский нарком использует это аргумент с противоположным значением, подразумевая, что решение о смене министрами друг друга на должности председателя приведет к благоприятному исходу. В последней части коммуникативного хода В.М. Молотова («*Но мне бы не хотелось начинать наше совещание с разногласий*») подчеркивается его готовность к кооперации. Данный ход, таким образом, также является реактивно-инициативным.

Следующий ход К. Хэлла также относится к реактивно-инициативному типу (f). Реагируя на предыдущие заявления В.М. Молотова, он не соглашается с ними, но в то же время и не опровергает их. Инициативную роль хода мы можем наблюдать в том, что К. Хэлл в очередной раз отстаивает свою позицию. Предпочитая оставить право принятия решений за советским наркомом, американский представитель тем самым подразумевает наличие у В.М. Молотова соответствующих полномочий в связи с предполагаемой должностью председателя.

Затем нарком СССР снова призывает к поочередному председательству представителей стран, в этот раз облекая свое предложение в форму просьбы (g). Для смягчения своего сообщения В.М. Молотов задействует аргументативный элемент Оговорка *если не трудно*. Этот ход носит инициативный характер и демонстрирует в очередной раз неприятие советским наркомом идеи председательства.

В ответе К. Хэлла на реплику В.М. Молотова мы можем снова заметить попытку возражения (h). На этот раз он выражает несогласие с предложением оппонента с помощью Основания Причины [Васильев 1995: 7] (стратегия аргументирования, тактика оперирования субъективными доводами).

Реакция В.М. Молотова после аргументации К. Хэлла показывает, что он не согласен с обоснованием своего коллеги. Представитель СССР использует интеррогатив, чтобы внести новое встречное предложение (стратегия

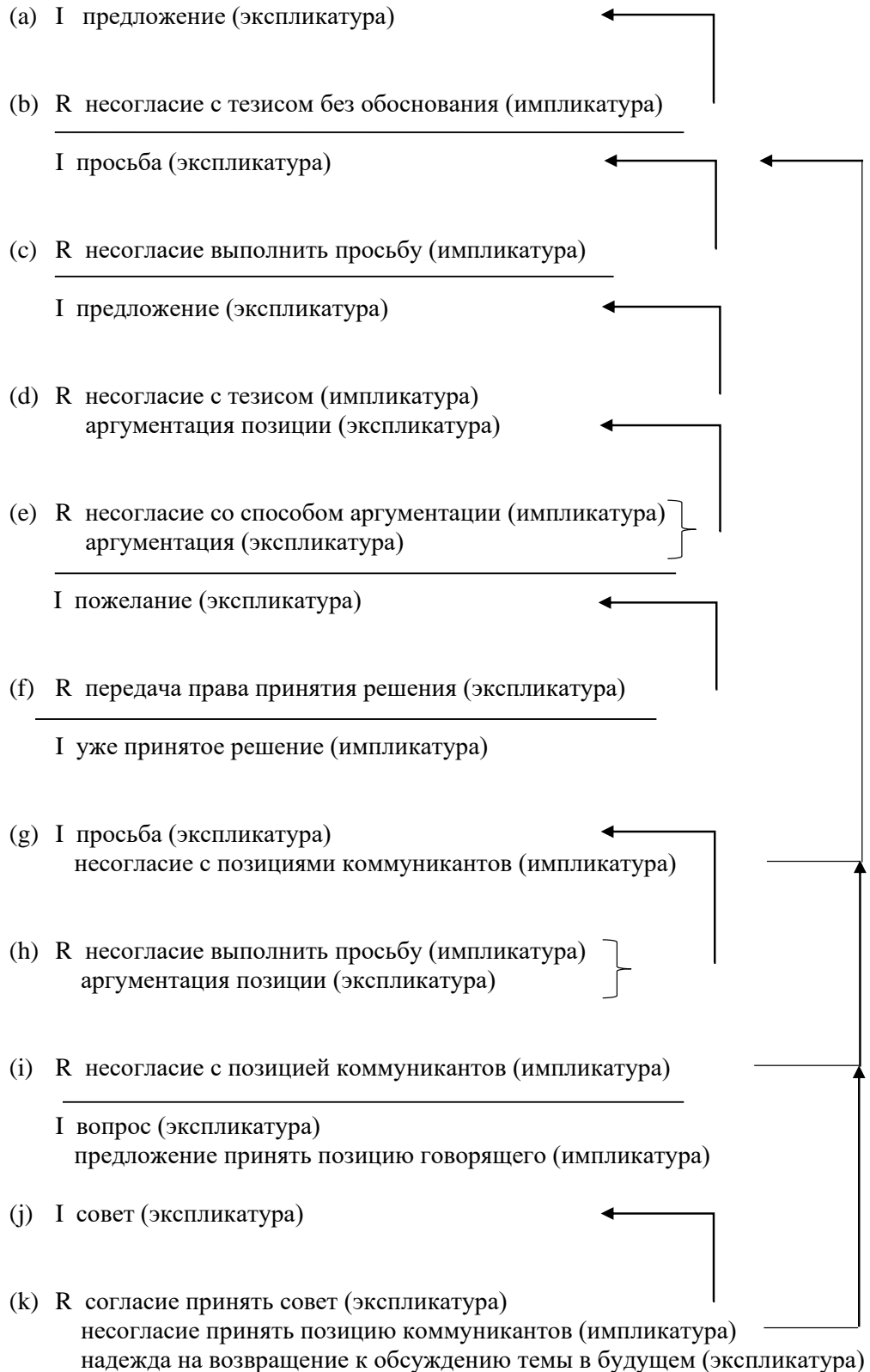
лоббирования) (i). Поскольку идея председательствовать по очереди Э. Иденом и К. Хэллом поддержана не была, компромиссных варианта остается два. Одним из них является проведение заседаний без председателя, а вторым – одновременное председательствование на заседании всех трех министров. Тем не менее ни один из этих вариантов не может быть принят в связи с обращением «к традиции» (апелляции к устоявшейся в обществе системе образцов, норм и правил). Таким образом, В.М. Молотов, употребляя выражение *компромиссное решение*, подразумевает принятие оппонентами своей позиции. Очевидно, он продолжает отстаивать свое первоначальное мнение.

Ввиду тупиковости ситуации в беседу вступает М.М. Литвинов с инициативно-предписывающей репликой. Он просит прекратить дискуссию, опасаясь, по-видимому, что это может вызвать серьезные разногласия (j). Такое нарушение субординации со стороны подчиненного, который позволяет себе поправлять начальника, возможно, вызвано тем, что М.М. Литвинов раньше уже занимал должность наркома по иностранным делам. Его опыт значительно солиднее (девять лет), чем у В.М. Молотова (менее четырех лет), и он значительно старше. К тому же известно, что отношения между М.М. Литвиновым, с одной стороны, и И.В. Сталиным и В.М. Молотовым, с другой, были напряженными [Шейнис 1989: 197].

В.М. Молотов все также возражает против предложения К. Хэлла и Э. Идена, но он принимает точку зрения М.М. Литвинова (k). В данном ходе советского наркома содержится фатический акт: он направлен на поддержание отношений между сторонами.

Схематично изобразить структуру данного диалога можно, обозначив инициативный ход как I, реактивный – R:

Схема 1. Структура диалога



Большинство коммуникативных ходов носят инициативный предписывающий характер или представляют собой реактивно-инициативные

ходы, что означает, что все участники коммуникации претендовали на ведущую коммуникативную роль на данном этапе их диалога, стремясь направлять разговор в нужное каждой стороне русло. Однако им удалось избежать конфликтов и решить обсуждаемый вопрос. Как можно видеть на Схеме 1, некоторые речевые акты несогласия были вызваны высказанными ранее предложениями. Набор примененных тактик и языковых средств был разнообразен. В данном диалоге дипломаты придерживались стратегий аргументирования и лоббирования.

Следующие два анализируемых диалога взяты из стенограмм первого и третьего заседания Берлинской (Потсдамской) конференции руководителей трех союзных держав – СССР, США и Великобритании (17 июля – 2 августа 1945 г.). Взаимодействие происходит между представителями СССР и Великобритании. Несмотря на то, что диалоги проходили на разных встречах, оба разговора связаны одной темой обсуждения.

Диалог первого заседания глав правительств (Приложение 1: пример №48) начинает И.В. Сталин. Его коммуникативный ход (а) можно охарактеризовать как инициативный, и как предписывающий. Такой ход показывает, что у И.В. Сталина были определенные намерение и стратегия. Он не просто спрашивает премьер-министра Великобритании о причинах его отказа, а пытается начать дискуссию на эту тему, используя интеррогатив. Его высказывание подразумевает скрытое несогласие с задержкой в получении русской армией своей доли германского флота и в то же время показывает озабоченность И.В. Сталина данным положением дел и его твердое намерение получить свою долю трофеев.

За этим инициативным ходом следуют реактивные ходы (b), (c). У. Черчилля. Премьер-министр выбирает тактику частичного согласия с последующим предложением альтернативы, чтобы открыто не демонстрировать свой отказ советской стороне. Сначала он делает вид, что никакой проблемы не существует (b), тем не менее следом за выраженным согласием дает понять свою истинную позицию (c). Выдвинутое У. Черчиллем

предложение может показать партнеру по коммуникации, что представитель Великобритании выступает и не «за», и не «против» в этом вопросе. Однако вполне вероятно, что британский лидер через предложение еще одного варианта решения судьбы флота, потопления, не намерен позволить И.В. Сталину получить часть немецкого флота.

Далее мы видим, как советский лидер вновь совершает инициативный предписывающий коммуникативный ход (d). Он хочет заставить У. Черчилля четко выразить свою позицию по данному делу. Ответ представителя Великобритании на вопрос И.В. Сталина представляет собой небуквальное несогласие удовлетворить интересы советской стороны (e). У. Черчилль снова избегает заявления об этом прямо и также он не подтверждает эксплицитно свою поддержку потопить весь флот (предложенная им альтернатива, которая бы обеспечила британской стороне желаемый результат). Вместо этого премьер-министр решает сразу начать с обоснования интересующей его альтернативы. В основе его аргументации лежит *Основание Признака* (см. [Васильев 1995: 11]). Немецкий флот является орудием войны, тем самым представляя собой «ужасную вещь». Любой военно-морской флот – это угроза международной безопасности и напоминание о страшной войне. Следовательно, лучше его потопить.

Таким образом, мы можем видеть, что на протяжении двух коммуникативных ходов – (c) и (e) У. Черчилль «продавливает» следующую позицию: не оставлять германский флот. Он стремится убедить советское руководство принять точку зрения, согласно которой весь флот должен быть потоплен. Однако намерения британской стороны, очевидно, иные. У. Черчилль не желает давать Советскому Союзу часть военного трофея, а именно военно-морской флот Германии, и он пытается скрыть свою интенцию под благовидным основанием. Можно заключить, что ходы (c) и (e) содержат реактивную импликацию на первую реплику лидера СССР (a).

И.В. Сталин не готов мириться с такой позицией, на что и указывает его реактивно-инициативный ход (f). В его ответе подразумевается несогласие с

предложением о потоплении флота, и содержится попытка убедить оппонента пересмотреть этот вопрос. Явной интенцией советского лидера в этом ходе является сохранение положенной странам-победителям доли военного трофея.

На заявление И.В. Сталина «я свою долю топить не намерен» У. Черчилль выдвигает аргумент (g), который указывает советской стороне на то, что ей не следует торопить события (тактика оперирования объективными доводами). Премьер-министр дал понять, что советское руководство еще не в праве распоряжаться долей флота, напоминая, что у них своей части данного трофея еще нет. Свой ответ У. Черчилль аргументирует, основываясь на приведенных *Данных*.

Далее снова наблюдается реактивно-инициативный коммуникативный ход. (h). И.В. Сталин соглашается с приведенными *Данными*, но намекает на свое несогласие с упомянутым в них положением дел (реактивная импликатура). Во второй фразе он добавляет инициативную экспликатуру, вновь выражая свое недовольство сложившейся ситуацией и призывая партнера к дальнейшему обсуждению этого вопроса. Конструкция «*в том-то и дело, в том-то и дело*», использованная И.В. Сталиным, напоминает тактику превращения нейтральных контекстов в дискредитирующие (см.: [Руженцева 2014: 95]). Обычное, казалось бы, нейтральное сообщение о положении дел становится новым камнем преткновения. Лидеры стран-участниц конференции останавливаются на данном этапе, не приняв никакого решения по обсуждаемому вопросу, и завершают заседание.

Можно схематично изобразить структуру данного диалога следующим образом (см. Схему 2).

Схема 2. Структура диалога



На третьем заседании снова зашла речь о судьбе немецкого флота (Приложение 1: пример №49). В этот раз инициатором обсуждения стал У. Черчилль. В начале своей реплики премьер-министр аргументирует возможность получения Советским Союзом части флота, основываясь на *Данных*. Во втором *Тезисе* он говорит о необходимости потопления флота. Однако противоречия не возникает. Сразу после этого утверждения идет *Тезис* о нерациональности такой альтернативы. У. Черчилль аргументирует эту позицию, основываясь на *Данных* о желании русских получить часть этого флота. Прикрываясь пониманием и поддержкой претензий советской стороны на часть флота, он дает понять СССР, что, если бы не их твердое намерение получить эту долю трофея, флот подлежал бы уничтожению. Возможная

интенция здесь состояла в том, чтобы продемонстрировать готовность британской и американской сторон отказаться от своих притязаний на данный военный трофей.

И.В. Сталин понял намерения союзников и высказался против такой постановки вопроса (j). В рамках этого коммуникативного хода лидер СССР неявно обвиняет британского премьера в том, что тот говорит не о праве советской стороны на долю флота, а о ее требовании выделить Советскому Союзу эту долю. В конце своей реплики И.В. Сталин просит прояснить ситуацию, и, таким образом, этот ход является реактивно-инициативным.

В реактивном ходе (k) У. Черчилля можно наблюдать возражение и попытку опровергнуть обвинение.

Реакция советского председателя Совета министров оказалась незамедлительной (l). Он уклоняется от ответственности за обвинения британского премьер-министра и вновь настаивает на уточнении, имеет ли Советский Союз право на владение частью немецкого флота. Это требование представляет собой несогласие с постановкой вопроса в ходе *i*. Также советский лидер высказывает свою позицию по затрагиваемой проблеме: у русских есть право претендовать на часть этого военного трофея. Он использует Основание Аналогии, подразумевая, что, если в других вопросах признавался принцип равноправного участия трех великих держав в их решении и делении послевоенных трофеев, то и в данной ситуации стоит поступить аналогично. Дальнейших возражений не последовало, что свидетельствует о том, что участники диалога согласились с последними заявлениями.

Можно схематично изобразить структуру данного диалога следующим образом (см. Схему 3).



Во всех трех ситуациях коммуникативного взаимодействия участники переговоров при отстаивании своей точки зрения не выражали свое несогласие с оппонентом открыто, их ответы содержали определенные скрытые смыслы. Аргументация затрагивала лишь часть коммуникативных ходов, остальные были неаргументативны. На всех трех схемах видно, что зачастую несогласие коммуникантов происходит с ранее высказанными мыслями, аргументами и предложениями. Следует отметить, что в конце всех взаимодействий один из участников в очередной раз несогласился с первоначальным Тезисом оппонента.

В двух рассмотренных диалогах (1 и 3) дипломаты пришли к какому-то решению и дальше к вопросу не возвращались. А во втором диалоговом взаимодействии, также как и в ряде других диалогов, которые были нами проанализированы, в коммуникации между дипломатами наблюдается

определенная тенденция, которую можно рассматривать как характерную черту дипломатического дискурса. Дипломаты отложили обсуждение вопроса, чем затянули принятие решения. Для предотвращения эскалации конфликта коммуниканты сначала "прощупывают" позиции друг друга. Это делается для того, чтобы выиграть время и подготовиться к защите своих взглядов на решение проблемы. Затягивание процесса, таким образом, позволяет снизить уровень напряженности, и увеличивает вероятность того, что при возвращении к обсуждению определенного вопроса дипломаты будут готовы изложить новые аргументы или согласны в чем-то уступить.

В ходе диалогового взаимодействия дипломаты не придерживались какой-либо одной выбранной тактики или даже одной стратегии. Из приведенных трех диалогов мы можем видеть, что результатом коммуникации было как решение поднятого вопроса (положительный результат), так и откладывание обсуждения проблемы (отрицательный результат). Представляется интересным выяснить, как влияет выбор стратегий и набора тактик на исход переговоров, и как эти стратегии и тактики функционируют на протяжении всего диалогового взаимодействия дипломатов при обсуждении одного вопроса.

2.4. Влияние выбора дипломатами коммуникативных стратегий на исход диалогового взаимодействия

В своей работе положительным или благоприятным исходом мы будем считать завершение обсуждения и принятие какого-либо решения в ходе коммуникации по определенному вопросу. При этом не обязательно, чтобы все участники были полностью убеждены в преимуществах и правильности какой-либо позиции или полностью согласны с точкой зрения оппонента. Но если вопрос больше не откладывается, решен в чью-то пользу или если найден компромисс, то коммуникация считается успешной. В случаях, когда ни одна сторона не приняла точку зрения других участников, стороны не пошли на компромисс, дипломаты решили затянуть принятие решения и отложили

обсуждение вопроса на другое время, исход диалогового взаимодействия будет расцениваться как отрицательный (неудача).

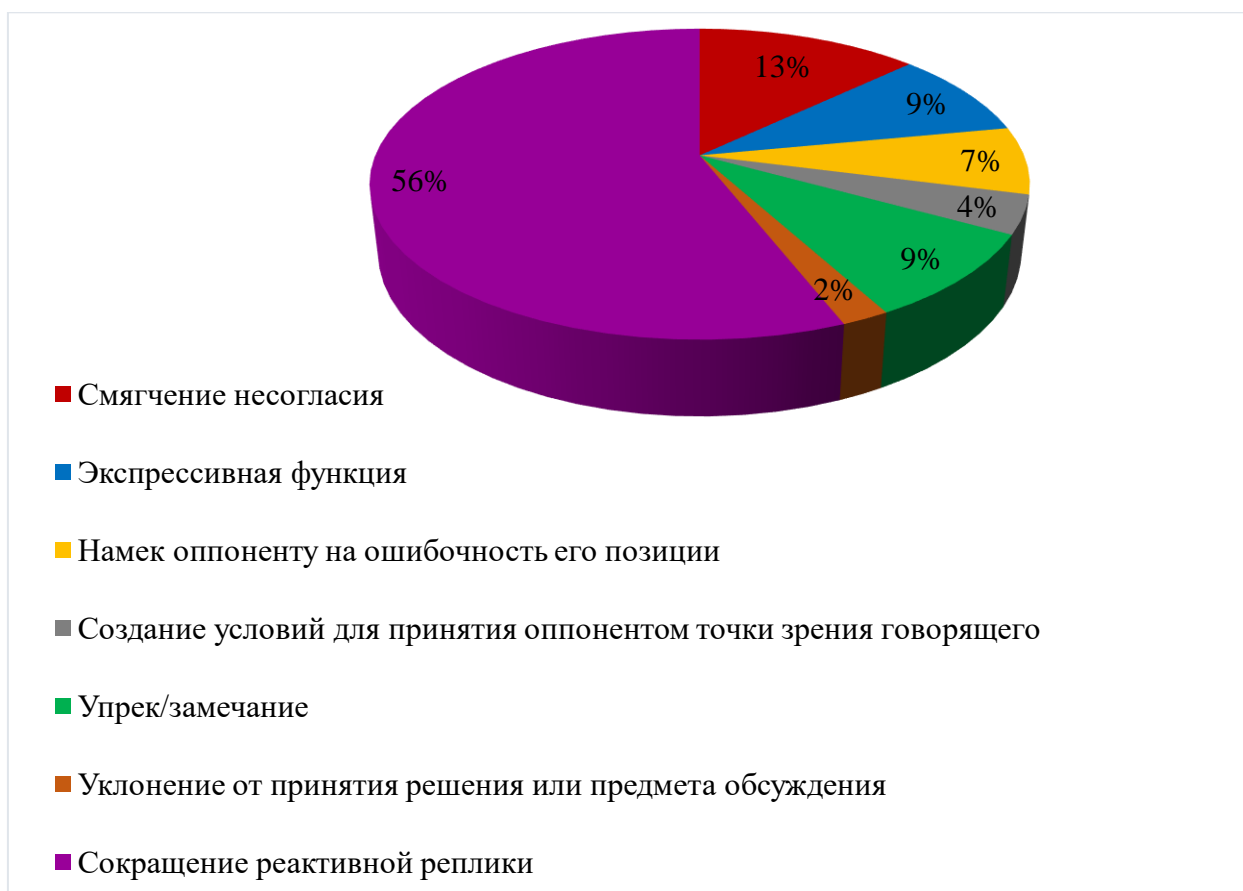
В 32 диалогах разной продолжительности всего было обнаружено 130 случаев применения тактик небуквального несогласия. В диалогах с благоприятным исходом они были задействованы 54 раза, что составило 42% от всех примененных в анализируемых диалогах тактик, а в диалогах с отрицательным исходом тактики небуквального несогласия встретились 76 раз, что составило, соответственно, 58%. Можно увидеть, что во втором случае коммуникативные тактики применялись дипломатами чаще, но результаты диалогических взаимодействий оказались неудовлетворительными.

Возникает вопрос, влияли ли намерения говорящих при выборе непрямых способов выражения несогласия на исход переговоров, и как они соотносятся с набором выбранных стратегий. Для этого необходимо проанализировать функции непрямого несогласия в диалогических взаимодействиях заседаний конференций.

Самой распространенной функцией в обоих коммуникативных ситуациях (с положительным и отрицательным исходом) было сокращение реактивной реплики. Данный результат свидетельствует о том, что участники дипломатического дискурса предпочитают не тратить время на буквальное выражение несогласия, а сразу переходят к пояснению своей негативной реакции. Результаты анализа функций непрямого несогласия в диалогических взаимодействиях с положительным результатом можно увидеть на диаграммах (Рис. 2 и Рис.3).

Можно заметить, что в ситуациях с разрешенным вопросом дипломаты также имели тенденцию смягчать свое несогласие, что, возможно, сыграло роль в достижении положительного результата. Намерений избегать принятия решения или уклоняться от предмета обсуждения у коммуникантов данных диалогов практически не встречалось, что тоже может объяснить такой исход.

Рис. 2. Функции небуквального несогласия в диалогах с положительным исходом



Если мы посмотрим на функции небуквального несогласия, встречающиеся в диалоговых взаимодействиях с отрицательным результатом, то увидим несколько иную картину.

Функция сокращения реактивной реплики также доминирует, однако, если в диалогах с благоприятным завершением обсуждения намерение коммуникантов сократить реактивную реплику встретилось в половине случаев обращения к непрямому способу выражения несогласия, то в ситуациях с неудачами часто имели место и другие интенции. Данная диаграмма помогает нам обнаружить достаточно высокую частотность случаев, когда намерением говорящих было упрекнуть собеседника или сделать ему замечание. А такая функция непрямого несогласия как намек оппоненту на ошибочность его позиции практически не встречалась.

Рис. 3. Функции небуквального несогласия в диалогах с отрицательным исходом



Возможно, данный факт не лучшим образом повлиял на ход коммуникации, что и стало одной из причин неблагоприятного развития событий. При этом примерно с той же частотностью, что и упрек/замечание, можно встретить желание дипломатов смягчить свои негативные реакции, однако эти намерения, очевидно, не помогли исправить ситуацию и уменьшить «урон», нанесенный «враждебными» интенциями.

Также в диалогах с отрицательным результатом можно заметить определенный процент намерений уклониться от принятия решения по поставленному вопросу или избежать обсуждения определенной темы в разговоре. Данное обстоятельство, скорее всего, напрямую связано с неудовлетворительным исходом диалогового взаимодействия, но стоит заметить, что для дипломата, у которого имелось подобное намерение, отрицательный, в нашем понимании, исход будет являться успешным

результатом коммуникации. Его интенция состояла в уклонении от принятия решения, и он этого добился.

Теперь рассмотрим, каким образом были задействованы стратегии в обоих типах ситуаций (ситуациях с успешным исходом и ситуациях с отрицательным исходом). Данные исследования представлены на схемах (Рис. 4). Успешный исход обозначается знаком «+», отрицательный исход – «-».

Рис. 4. Исход применения коммуникативных стратегий для реализации функций небуквального несогласия

Рис. 4-А. Функция сокращения реактивной реплики

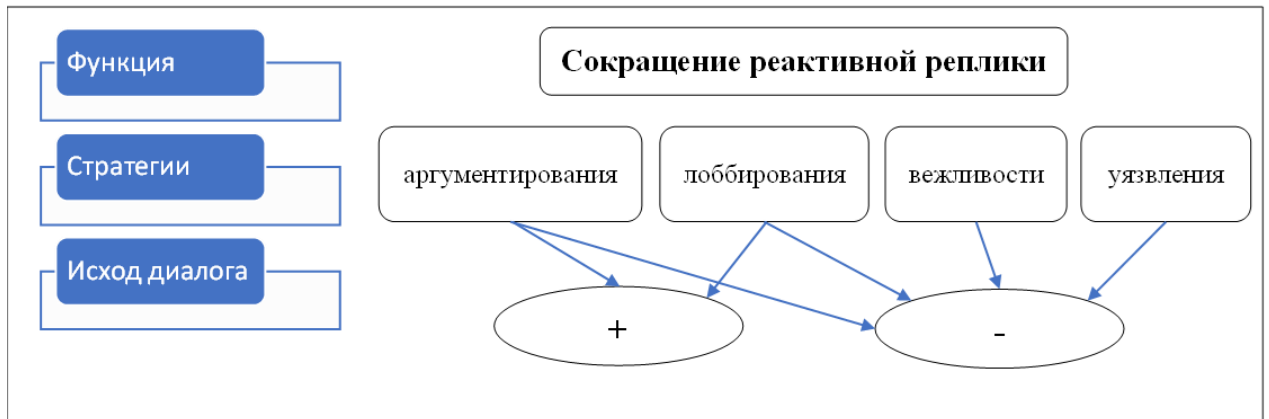


Рис. 4-Б. Функция смягчения несогласия

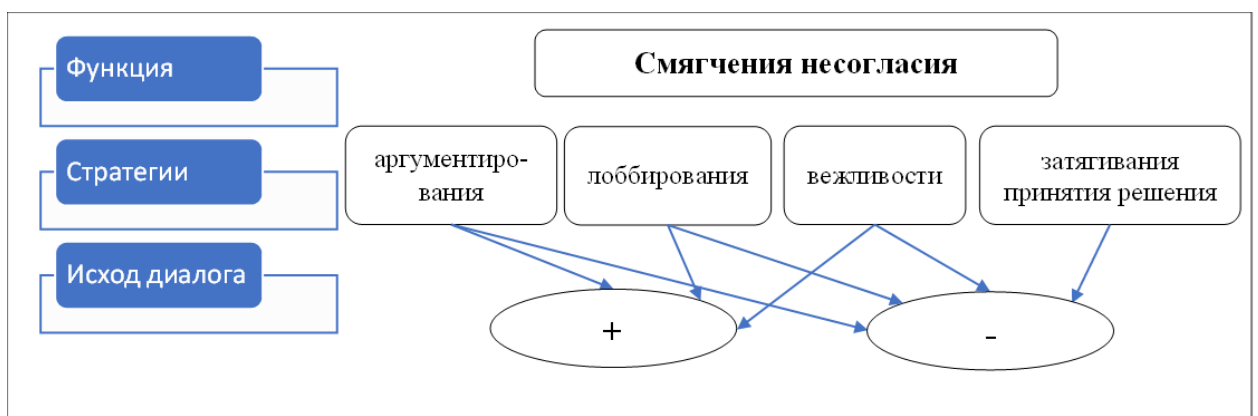


Рис. 4-В. Функция упрека/замечания

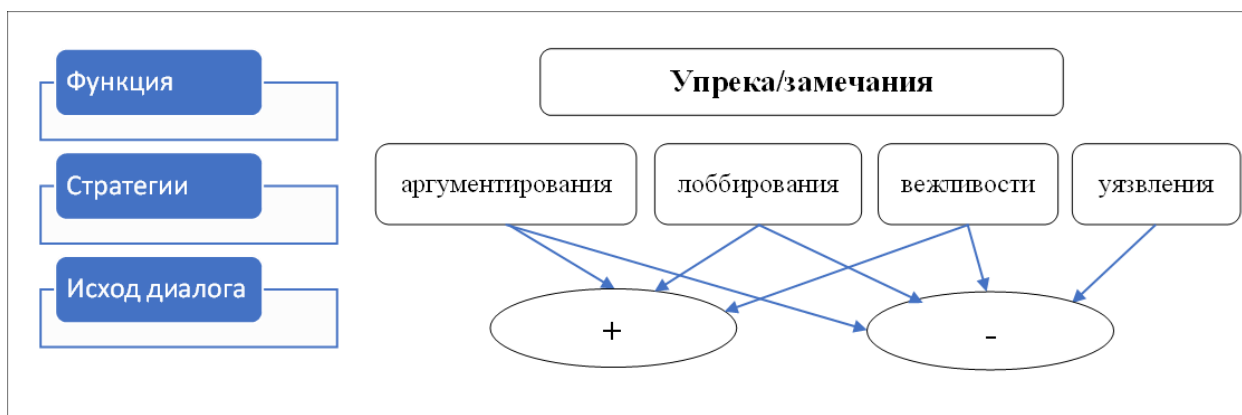


Рис. 4-Г. Функция намека оппоненту на ошибочность его позиции

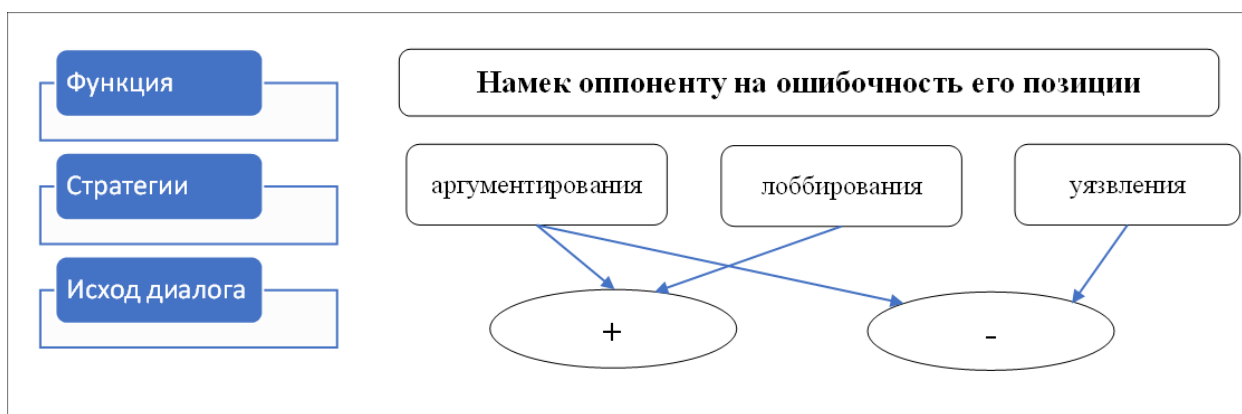


Рис. 4-Д. Функция уклонения от принятия решения

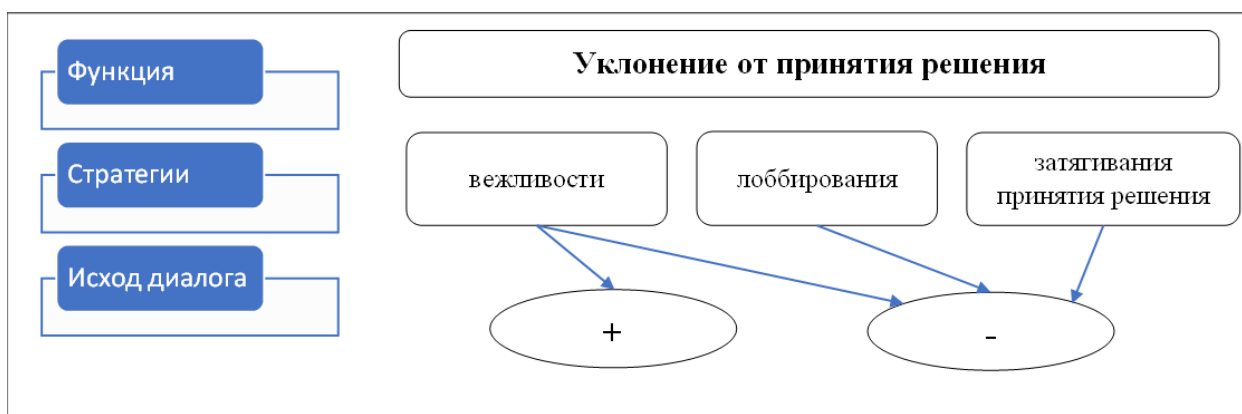


Рис. 4-Е. Функция создания условий для принятия оппонентом точки зрения говорящего

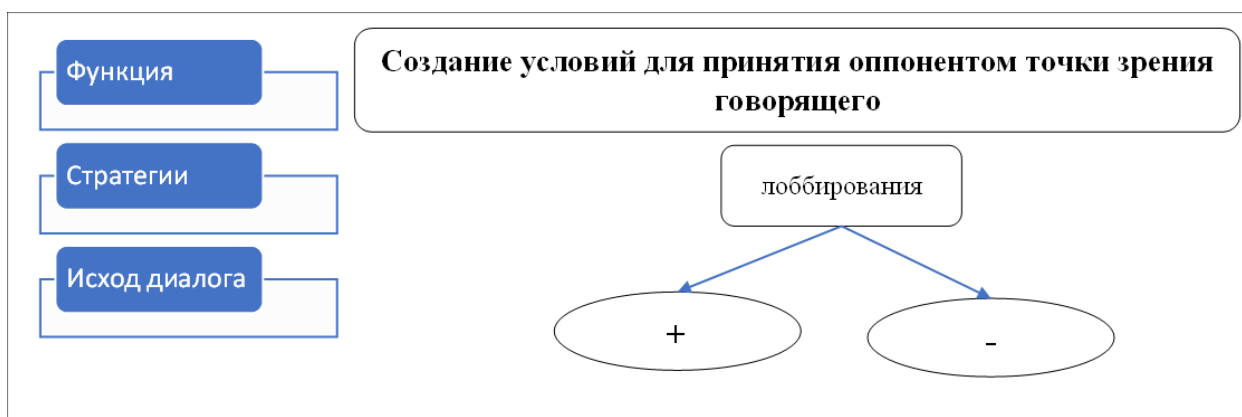
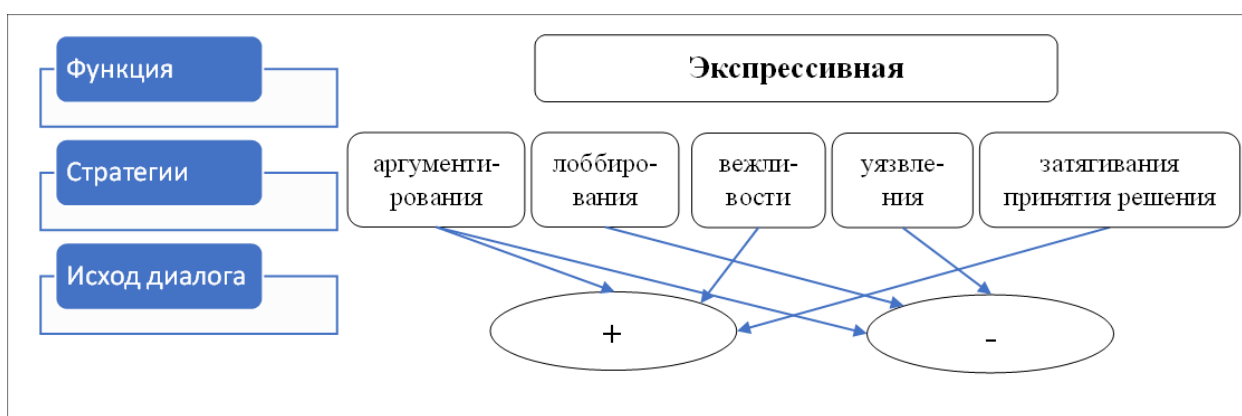


Рис. 4-Ж. Функция экспрессивная



Количественные данные выбора стратегий в диалогах, где было достигнуто согласие/принято решение по вопросу, можно увидеть на диаграмме (Рис. 5).

Результаты анализа показали, что стратегия уязвления не была задействована дипломатами в этих диалогических взаимодействиях. Стратегия затягивания принятия решения тоже практически не применялась участниками переговоров. Роль стратегии вежливости в достижении благоприятного исхода, очевидно, была небольшой – всего лишь 9%. В рамках же реализации интенции сделать собеседнику замечание она оказалась весьма эффективна. Эта стратегия, вероятно, помогла привести участников к

решению обсуждаемого вопроса, несмотря на реализацию коммуникантами негативных намерений.

Рис. 5. Применение стратегий в диалогах с положительным исходом



Таким образом, мы видим, что в диалогах, исход которых оказался успешным, был задействован тандем стратегий аргументирования и лоббирования. По-видимому, для обеспечения положительного результата в ходе переговоров по какому-либо вопросу достаточно прибегнуть к этим двум стратегиям. Когда говорящий хотел осуществить смягчение несогласия, намек оппоненту на ошибочность его позиции, хотел сделать замечание собеседнику или выразить ему недовольство, сократить свою реактивную реплику, он в основном выбирал стратегию аргументирования, а в случае создания условий для принятия оппонентом своей точки зрения коммуникант прибегал только к стратегии лоббирования.

Проанализируем задействованные дипломатами тактики. В рамках применения стратегии вежливости в одинаковых пропорциях были использованы все тактики: частичного согласия с последующим переубеждением (25%), частичного согласия с последующим настаиванием на своем мнении (25%), частичного согласия с последующим предложением альтернативы (25%), мнимого согласия (25%). Среди тактик стратегии лоббирования превалировали тактика настаивания на своем мнении (46%) и

тактика предложения альтернативы (30%). В меньшей степени была задействована тактика разъяснения (24%). При реализации стратегии аргументирования дипломаты предпочитали тактику оперирования объективными доводами (48%). К субъективным причинам участники коммуникации прибегали лишь в трети случаев (32%), а тактику переубеждения выбирали в 20% ситуаций несогласия.

Как и в случае с рассмотрением интенционально-функциональных типов реализация стратегий и набор тактик в диалогических взаимодействиях с неудовлетворительным результатом отличаются от диалогов с противоположным исходом. Данные анализа представлены на диаграмме (Рис. 6).

Рис. 6. Применение стратегий в диалогах с отрицательным исходом



Сразу можно заметить, что в диалогах, приведших в итоге к неблагоприятному результату, участники дипломатического дискурса обращались ко всем видам стратегий. Частотность использования стратегий лоббирования и аргументирования снова достаточно высока. Стратегия затягивания принятия решения использовалась практически наравне со стратегией вежливости. Случаи затягивания процесса решения вопросов были нечастыми, но они определенно внесли вклад в достижение коммуникантами

отрицательного исхода. Обратим внимание на процент реализации стратегии вежливости в данных диалогах. Показатель ровно такой же, как и в диалогах с положительным исходом, что говорит о том, что данная стратегия, скорее всего, не сильно влияет на ход переговоров. Стратегия уязвления, которая не применялась в диалогах с успешным разрешением ситуации, имела здесь определенную долю реализации и, вероятно, сыграла роль в получении отрицательного результата по итогам диалогового взаимодействия.

Как мы уже выяснили, чтобы упрекнуть или сделать замечание, дипломаты в основном прибегали к стратегии аргументирования, и это приводило к положительному исходу коммуникации. В случаях же с отрицательным исходом участники диалогов часто обращались к стратегии уязвления (33%), что и послужило возможной причиной таких результатов взаимодействия. Эта же стратегия была задействована в половине случаев при намеке оппоненту на ошибочность его позиции. Для выражения раздражения или недовольства в ходе диалога участники применяли стратегию аргументирования (50%), стратегию уязвления (34%) и стратегию лоббирования (16%). Учитывая тот факт, что с той же интенцией у дипломатов в диалогах с положительным результатом мы обнаруживаем иной выбор – стратегию аргументирования (60%), стратегию вежливости (20%), стратегию затягивания принятия решения (20%), можно сделать вывод, что стратегии уязвления и лоббирования произвели негативный эффект при реализации вышеозначенного намерения. В тех случаях, когда участники диалогового взаимодействия хотели уклониться от принятия решения и преуспели в этом, они задействовали стратегию затягивания принятия решения (100%). В диалогах с отрицательным исходом при наличии такой интенции дипломаты прибегали к стратегии затягивания принятия решения (44%), к стратегии лоббирования (44%) и к стратегии вежливости (12%). Эти данные говорят о том, что не только стратегия затягивания принятия решения может помочь отложить окончательное решение вопроса. Стратегию лоббирования также можно использовать для реализации данного намерения.

Можно увидеть отличия и в наборе задействованных тактик. В рамках стратегии вежливости тактика мнимого согласия не использовалась совсем, а преобладающими были тактика частичного согласия с последующим переубеждением (50%) и тактика частичного согласия с последующим предложением альтернативы (33%). Говоря о стратегии затягивания принятия решения, следует отметить доминирование тактики смены или свертывания темы (57%). Стратегия уязвления в ходе диалогов с отрицательным исходом была представлена большей частью тактикой скрытой насмешки (44%) и тактикой указания на избыточность предлагаемых оппонентом действий (44%). В рамках применения стратегии лоббирования преобладающей была тактика предложения альтернативы (50%), что почти вдвое превышает случаи ее использования в диалогах с положительным результатом. Затем 40% реализации стратегии лоббирования происходило за счет применения тактики настаивания на своем мнении, и 10% пришлось на тактику разъяснения, что почти в два раза меньше, чем в диалогах с успешным завершением обсуждения. Аргументирование, как и в ситуациях с положительным исходом, происходило главным образом за счет тактики оперирования объективными доводами, но доля ее участия в рассматриваемых диалогах выше (65%). Тактика переубеждения в рамках стратегии аргументирования идет второй по частотности применения (23%), а тактика оперирования субъективными доводами выбиралась дипломатами в анализируемых диалогах реже, чем в диалогах с положительным результатом (12%). Полную картину применения дипломатами тактик можно увидеть на диаграммах (Рис. 7 – Рис. 11).

Рис. 7. Применение тактик стратегии аргументирования

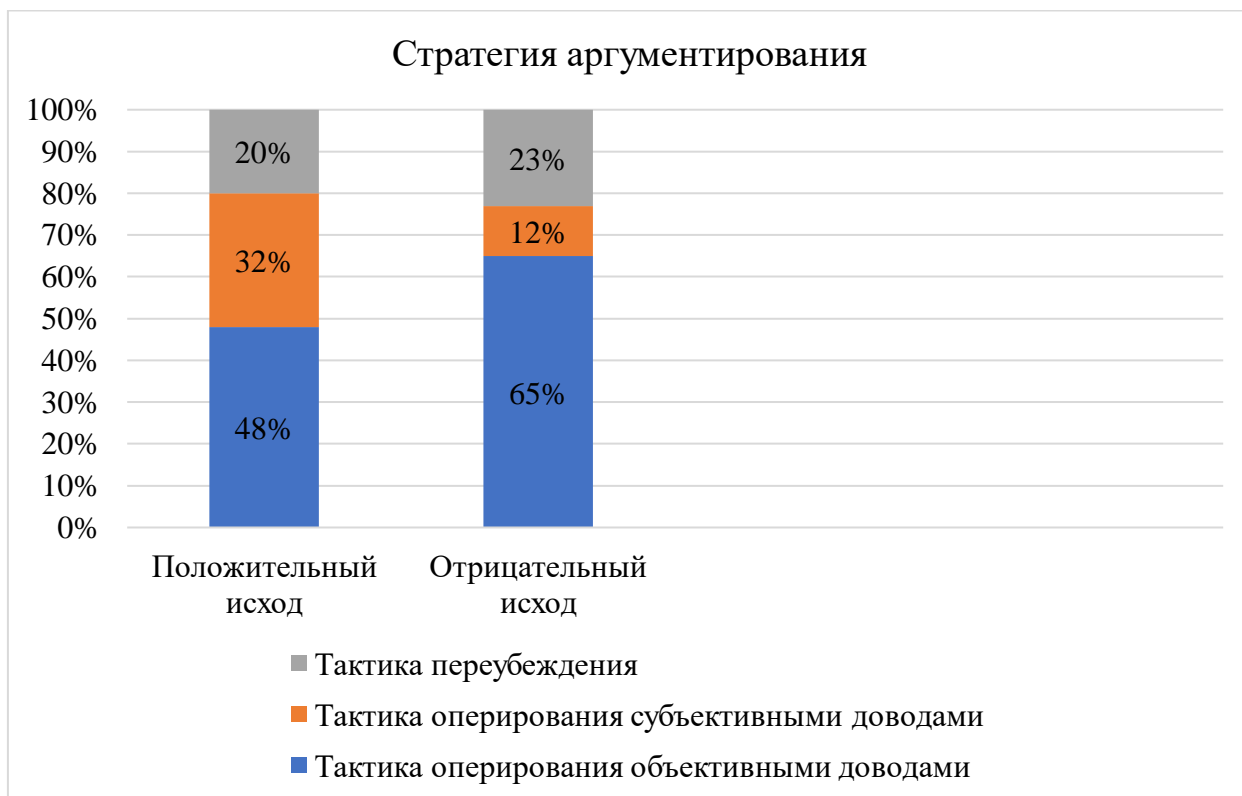


Рис. 8. Применение тактик стратегии лоббирования

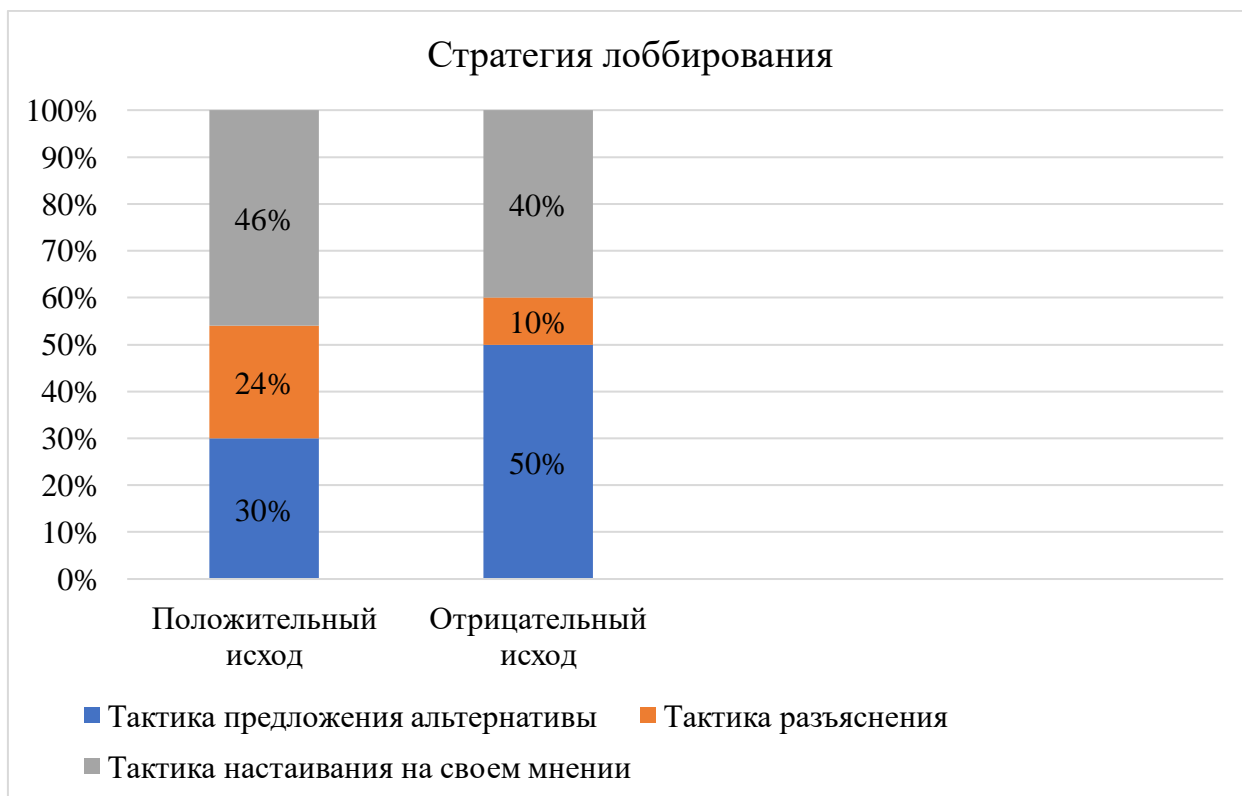


Рис. 9. Применение тактик стратегии уязвления

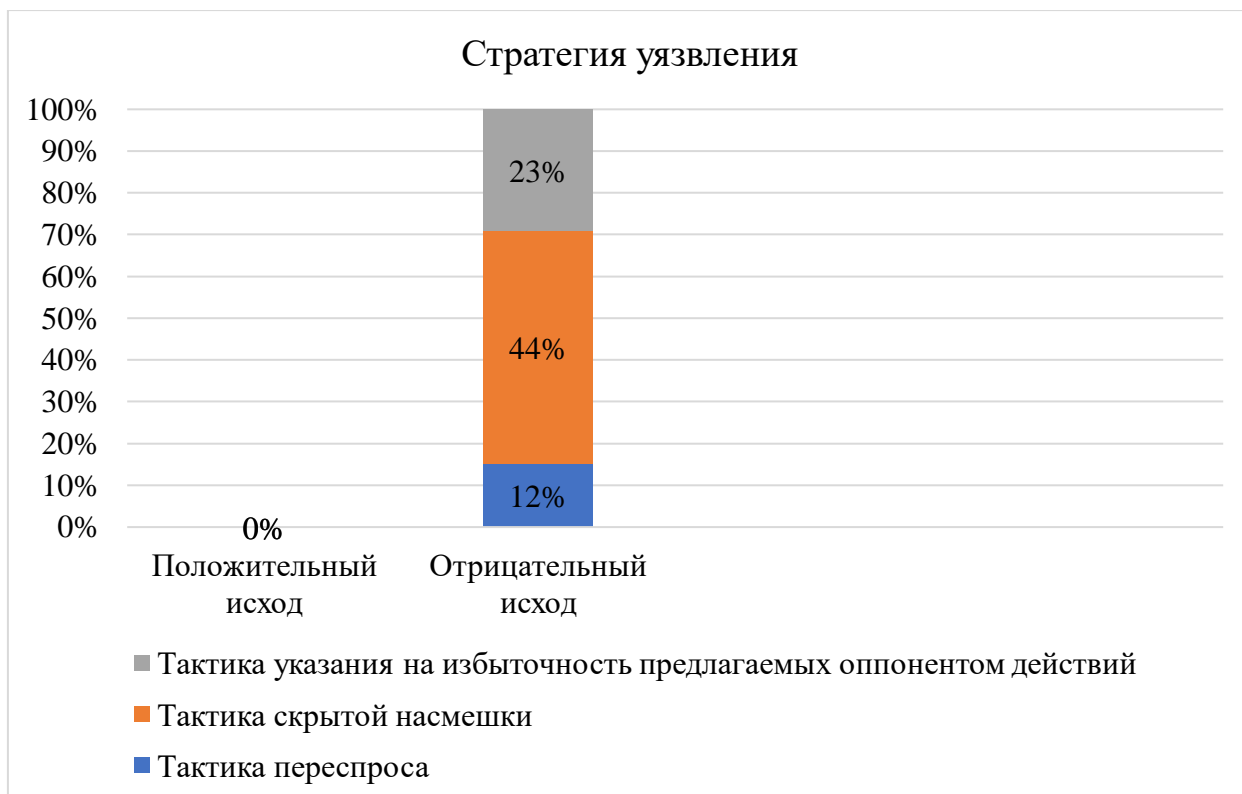


Рис. 10. Применение тактик стратегии вежливости

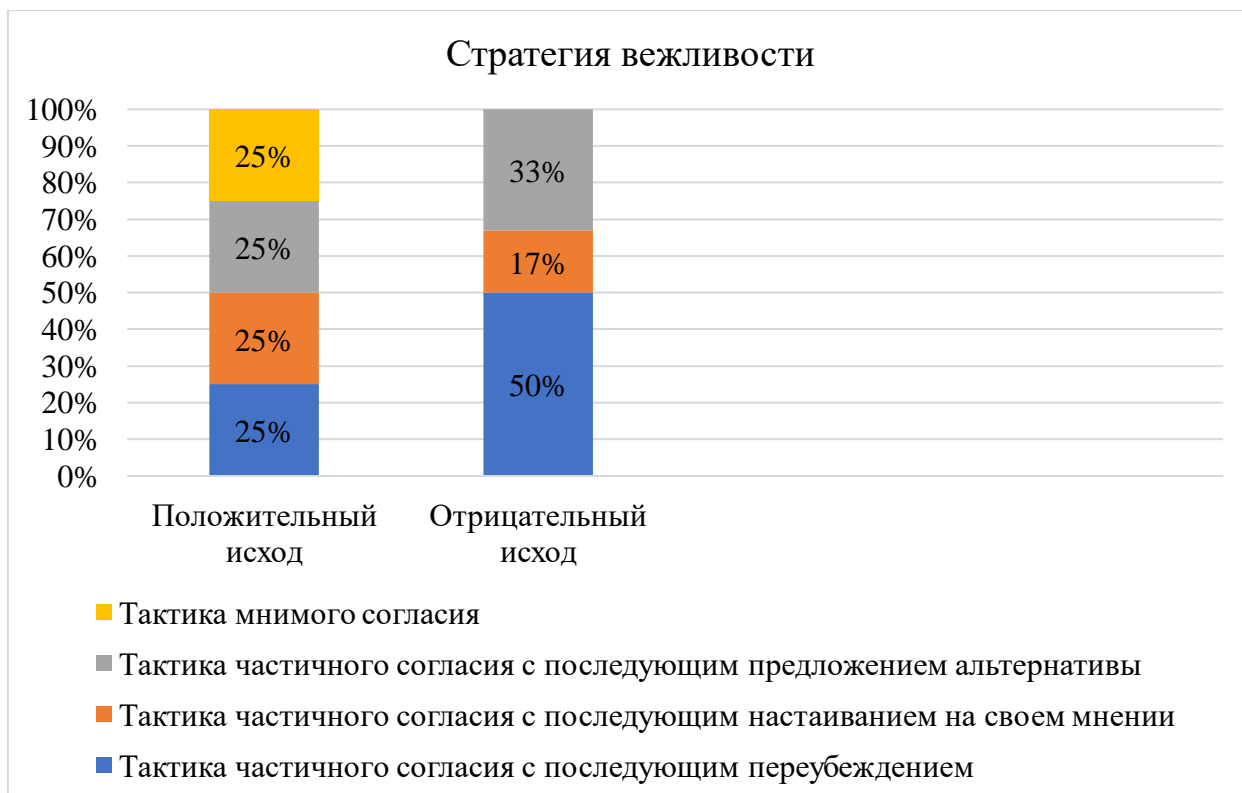
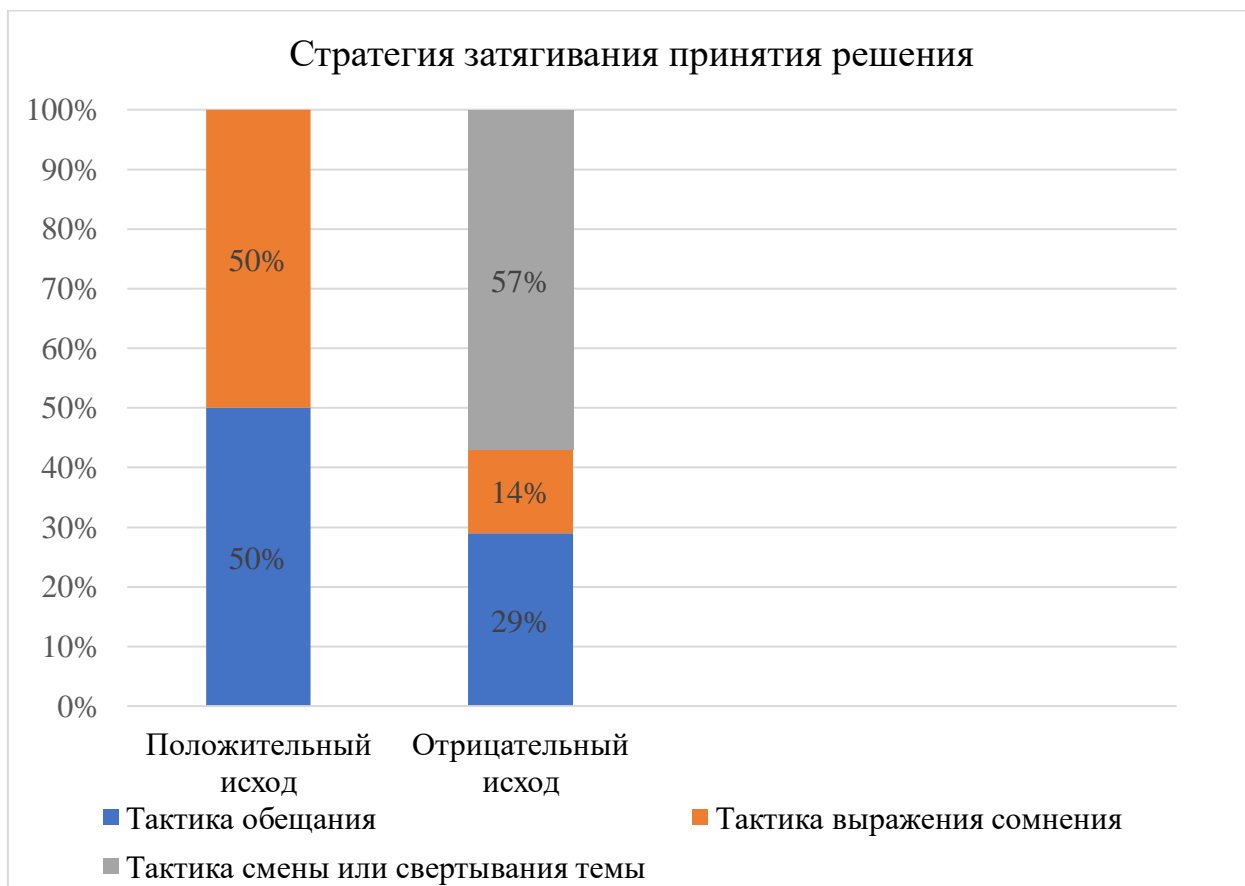


Рис. 11. Применение тактик стратегии затягивания принятия решения



Проанализировав полученные данные, можно установить, что именно повлияло на достижение дипломатами либо положительного, либо отрицательного исхода диалогических взаимодействий. В первую очередь стоит отметить, что при наличии таких намерений у коммуникантов, как уклониться от принятия решения и сделать собеседнику замечание, шансов успешно завершить разговор, скорее всего, меньше. Следовательно, и прибегание к стратегии затягивания принятия решения, вполне вероятно, будет иметь те же самые последствия.

Очевидным фактором, влияющим на исход взаимодействия, представляется применение стратегии уязвления. Данная стратегия была задействована в случаях наличия у коммуникантов интенций с негативной окраской (выражение недовольства или раздражения, упрек или замечание, намек оппоненту на ошибку). Стратегия подчеркивала эту окраску и служила для того, чтобы донести до собеседника эти намерения. Уязвление встречалось

только в диалогах, чей исход являлся неудовлетворительным. Те же самые интенции, но реализованные с помощью других стратегий, с большей вероятностью приводили к удачному завершению взаимодействия дипломатов.

Преобладающими стратегиями в дипломатическом дискурсе являются стратегия аргументирования и стратегия лоббирования. И их применение ведет как к положительному, так и к отрицательному исходу. Проанализированные данные позволяют сделать предположение, что для предотвращения неудовлетворительного результата стоит избегать использования тактики переубеждения. Она направлена на обоснованную «критику» мнения или позиции собеседника и оказывает негативное влияние на ход коммуникации.

Судя по результатам анализа, применение тактики настаивания на своем мнении в рамках стратегии лоббирования представляется предпочтительнее для достижения положительного исхода, чем прибегание к тактике предложения альтернативы.

Стратегия вежливости представляется малоэффективной. Хотя доля ее использования была невелика, данные показывают, что применение ее в диалоге не всегда помогало избежать отрицательного результата диалогового взаимодействия. Возможно, это вызвано преобладанием тактик частичного согласия, которые затем переходили в переубеждение и предложение альтернативы. А тактики переубеждения и предложения альтернативы, как мы предположили ранее, производят противоположный желаемому эффект.

Комплексную картину реализации небуквального несогласия на переговорах в рамках заседаний международных конференций периода Великой Отечественной войны 1941–1945 гг. можно увидеть на схемах в Приложениях.

2.5. Сопоставление принципов продуктивного метода и принципов ведения переговоров «Большой тройки»

Интересно сравнить стратегии и тактики, использовавшиеся дипломатами Второй мировой войны, с принципами продуктивного метода ведения переговоров, разработанного в Гарварде примерно 40 лет спустя [Fisher, Ury, Patton 1991]. Анализу подлежали только те принципы и рекомендации, которые так или иначе нашли отражение в анализируемых переговорах (подтверждение или опровержение).

Первое, что авторы метода рекомендуют в своей книге, это не настаивание на своей точке зрения. В противном случае подобные действия могут привести к задержке в процессе достижения соглашения. Авторы считают, что конкуренты будут вести себя точно также [Fisher, Ury, Patton 1991: 7–8]. Они верят, что если обе стороны не пойдут на уступки и не примут другие варианты решения проблемы, то возможностей для решения вопроса будет гораздо меньше. Тем не менее, анализ наших данных показывает, что главы великих держав, участвовавших в переговорах, достаточно часто используют тактику настаивания на своем мнении. Частота использования этой тактики участниками конференций занимает второе место среди всех остальных применяемых на переговорах тактик. По всей видимости, настаивание на собственных суждениях является вполне приемлемой тактикой для дипломатов. Более того, если посмотреть на результаты диалогов, то данная тактика не оказала прямого негативного влияния на исход дискуссий. Вероятно, это объясняется тем, что представители трех стран не сменяли друг друга в настаивании на своей точке зрения, а лишь один дипломат придерживался данной тактики в ходе диалога. Это может минимизировать негативные эффекты, выявленные Р. Фишером и другими авторами (задержка достижения согласия по вопросу, невозможность решить вопрос).

Теперь обратимся к четырем принципам, выделенным авторами в рамках Гарвардского метода ведения переговоров. Согласно первому

принципу, важно отделять людей от проблемы. В общем виде он означает, что участники коммуникации должны «бороться» не друг с другом, а с поднимаемыми вопросами, не переходить на личности и подавлять свои эмоции [Fisher, Ury, Patton 1991: 13–15]. В анализируемых нами переговорах участники выражали свое несогласие средствами не прямой коммуникации, демонстрируя тем самым негодование, досаду, разочарование (экспрессивная функция небуквального несогласия). Другим намерением дипломатов было осуждение и обличение партнера по коммуникации. Намеренное проявление негативных эмоций или принижение собеседника идут в разрез с принципами продуктивного метода ведения переговоров. Стоит проявить терпение и не выставлять свое раздражение напоказ. Отказ от применения по ходу диалога определенных коммуникативных стратегий и тактик для достижения упомянутых целей обеспечил успешный исход дискуссий. Дипломаты не придерживались первого принципа Гарвардского метода, когда применяли стратегию уязвления. Можно отметить, что участники анализируемых диалогов не всегда пытались отделить людей от проблемы. В случае использования данной стратегии отрицательный исход диалогового взаимодействия вполне ожидаем.

Р. Фишер и другие авторы указывают на различные проблемы в рамках этого принципа, одной из которых является проблема восприятия. Они утверждают, что неадекватность коммуникации обусловлена односторонностью восприятия, неспособностью услышать сказанное или постичь образ мышления партнера. Затронутые вопросы могут восприниматься коммуникантами по-разному, и причины, лежащие в основе позиций, могут быть неточно или неверно интерпретированы. Правильная интерпретация чужой точки зрения может заставить пересмотреть собственное видение ситуации, но это не означает согласия со взглядами собеседника. Понимание мышления партнера по диалогу может помочь сузить рамки конфликта и более эффективно защищать собственные интересы [Fisher, Ury, Patton 1991: 15–17].

Результаты анализа свидетельствуют о периодическом появлении обозначенной проблемы во время переговоров. Участники признавали ее существование и представляли свои способы «борьбы» с данным явлением. Одним из методов является тактика разъяснения, которая используется в тех случаях, когда один из участников взаимодействия неправильно понимает слова, аргументы или предложения другого. Коммуниканты старались четко изложить свою точку зрения, чтобы заставить оппонентов пересмотреть свою позицию и принять их собственную. Здесь следует отметить, что, выражая разницу во мнениях посредством не прямой коммуникации, дипломаты стремились создать условия для того, чтобы склонить другую сторону к соглашению с их позицией. Такая интенция участников переговоров свидетельствует об их готовности увидеть проблему с точки зрения другой стороны, поставить себя на место партнеров и предложить решение проблемы, принимающее во внимание не только автора предложения, но и остальных дипломатов. Подтверждение этому мы можем увидеть на схеме (Приложение 2: Реализация функции создания условий для принятия оппонентом точки зрения говорящего), где видно, что эта интенция реализовывалась с помощью тактики предложения альтернативы.

Разработчики продуктивного метода ведения переговоров называют тактику сохранения лица способом решения проблемы восприятия. Оппоненты часто продолжают отстаивать свою позицию только потому, что не хотят идти на уступки другой стороне. Если формулировка соглашения, которое является главной целью переговоров, будет изменена и составлена таким образом, чтобы соответствовать принципам, взглядам и самооценке всех участников, то стороны с большей вероятностью примут его. Дипломаты должны идти на небольшие уступки, чтобы успокоить своих партнеров [Fisher, Ury, Patton 1991: 18–19]. Проанализированный материал подтверждает попытки сохранить лицо собеседника. Реализуемые в рамках стратегии вежливости тактика частичного согласия с последующим уточнением позиции и тактика мнимого согласия могут быть сопоставлены с тактикой сохранения

лица. Как уже отмечалось, тактики данной стратегии не всегда приводят к положительным результатам обсуждений.

Р. Фишер и другие авторы, поясняя первый принцип разработанного метода, дают следующий совет. Во время взаимодействия стороны часто критикуют мотивы, намерения и побуждения друг друга. Авторы рекомендуют не говорить о другой стороне, а упоминать и обсуждать только себя, объяснять вопросы с личной точки зрения. По мнению разработчиков метода, такое обоснование будет более убедительным [Fisher, Ury, Patton 1991: 22]. Проанализированные диалоги в дипломатическом дискурсе отчасти демонстрируют ту же интенцию, а именно стремление намекнуть на ошибочность позиции другой стороны. Вместо того, чтобы прямо указать собеседнику на недостатки его предложений или суждений, говорящий пытается выразить негативное отношение в более мягкой форме. Тем не менее упомянутые выше намерения упрекнуть или сделать собеседнику замечание, а также выявленная стратегия уязвления свидетельствуют о том, что представители главных держав не всегда следовали подобному принципу. Кроме того, частое обращение к тактике переубеждения, заключающейся в основном в «критике» позиции и аргументов партнеров по коммуникации, показывает, что дипломаты с большой охотой готовы поговорить о другой стороне.

Второй принцип, который выделяют авторы продуктивного метода переговоров, гласит, что следует концентрироваться не на позициях, а на интересах. Разработчики метода указывают на то, что главным в переговорах является не столкновение позиций, а столкновение потребностей и желаний обеих сторон. Позиции могут сильно отличаться от того, к чему в действительности стремятся дипломаты [Fisher, Ury, Patton 1991: 11, 24]. В ходе исследования мы установили, что участники дипломатического дискурса регулярно попадали в ситуации разногласий из-за постановок вопросов и формулировок их тезисов (п. 2.2). Иными словами, конфликты могут возникать не только из-за интересов участвующих сторон, но и из-за

выражаемых ими позиций, что противоречит описанному принципу продуктивного метода переговоров.

Объясняя этот принцип, Р. Фишер и другие авторы подчеркивают важность четкого формулирования интересов одной стороны и полного и точного объяснения ее потребностей, чтобы они были понятны оппонентам [Fisher, Ury, Patton 1991: 28]. Комплексный анализ диалогов конференций (п. 2.3) тем не менее показывает, что при возникновении разногласий при обсуждении какой-либо темы в коммуникативных ходах участников переговоров часто содержатся импликатуры. Из этого можно заключить, что дипломаты не стремятся открыто демонстрировать свои истинные цели и интересы.

Р. Фишер и его соавторы также рекомендуют начинать продвижение своей точки зрения с помощью аргументов и объяснений, а затем уже переходить к изложению своей позиции и предложений по решению проблем. В этом случае участник взаимодействия с большей вероятностью выслушает и поймет ваши причины и обоснования. Если же сначала выразить свое несогласие с партнером, то можно спровоцировать у него негативную реакцию. Кроме того, если ваши предложения будут озвучены с самого начала, у оппонента будет время на подготовку своей контраргументации [Fisher, Ury, Patton 1991: 29]. Данная рекомендация нашла отражение в анализируемом материале. Можно считать, что функции непрямого несогласия смягчение и сокращение реактивной реплики соотносятся с ее основными идеями. Основной стратегией реализации таких намерений участников переговоров является стратегия аргументирования. В большинстве случаев дипломаты начинают свой ответ с озвучивания аргументов в защиту собственной позиции, а не с негативной реакции на предыдущие высказывания собеседников.

Третий принцип Гарвардского метода переговоров без поражения («Разрабатывайте взаимовыгодные альтернативы») требует от участников облегчить другой стороне принятие решения. Вместо того, чтобы создавать

трудности или препятствия для партнера по переговорам, стоит предлагать максимально безболезненные для него варианты [Fisher, Ury, Patton 1991: 41]. Отражение данного принципа в поведении представителей великих держав отчасти согласуется с их действиями при решении проблемы восприятия. Здесь мы говорим о наличии намерения создать условия для принятия другой стороной точки зрения говорящего и его реализации через тактику предложения альтернативы.

Четвертый принцип продуктивного метода объясняет важность использования объективных критериев при ведении переговоров. Необходимо использовать критерии справедливости, эффективности и научного подхода к решению проблемы, а также ссылаться на прецеденты и социальный опыт. Намерения и интересы участников коммуникации не должны влиять на объективный критерий или стандарты [Fisher, Ury, Patton 1991: 42–45]. Данные этого исследования подтверждают важность намерения придерживаться объективных критериев на переговорах. Тактика использования объективных доводов как часть стратегии аргументирования преобладает над другими способами выражения позиций дипломатов при наличии разногласий.

Таким образом, мы видим, что часть принципов и рекомендаций, сформулированных в рамках Гарвардского метода ведения переговоров, нашли свое отражение в переговорах, состоявшихся на 40 лет раньше описания этого метода. Тем не менее результаты анализа материала говорят о том, что следование этим принципам не всегда приносит пользу. В некоторых случаях, несмотря на приверженность подобным принципам, результаты диалогов оказывались неудовлетворительными. Авторы метода также описывают принципы, которым дипломаты международных конференций Второй мировой войны шли наперекор. Часто это негативно сказывалось на результатах переговоров, но в тех случаях, когда нарушались определенные принципы, такие действия имели положительный эффект.

Данный факт вместе с предыдущим упомянутым наблюдением наводят на сомнения в безусловной действенности сформулированных Р. Фишером и его соавторами рекомендаций по ведению переговоров.

Обобщая полученные результаты по соотношению принципов Гарвардского метода и принципов, которыми руководствовались участники переговоров конференций времен Второй мировой войны, можно вывести некоторые рекомендации, частично основанные на методе Р. Фишера, но также дополняющие его, а иногда и противоречащие ему:

- 1) Чтобы решить проблему восприятия, дипломаты могут прибегать к тактике разъяснения.
- 2) Настаивание на своем мнении может привести и к положительному исходу, если в ходе диалогового взаимодействия данное поведение будет характерно только для одного лица. Не стоит прибегать к данной тактике, если Ваш оппонент уже задействовал ее.
- 3) Следует отделять людей от проблемы, иначе положительный результат обсуждения будет маловероятен.
- 4) Лучше говорить о себе, а не о противнике, чтобы избежать опасности неблагоприятного исхода.

Если дипломаты намерены реализовать определенное намерение при несогласии с оппонентом, они могут использовать средства не прямой коммуникации. Чтобы диалоговое взаимодействие прошло успешно, желательно учитывать определенные особенности, касающиеся каждого намерения дипломата. На основе изученного материала мы можем предпринять попытку сформулировать свои рекомендации о поведении участников дипломатического дискурса в коммуникативных ситуациях небуквального несогласия в зависимости от их интенций. Цель рекомендаций – минимизировать возможности негативного исхода переговоров.

Полученные в ходе анализа данные позволяют сделать выводы о влиянии определенных стратегий и тактик на результаты коммуникации.

Отметим, что исследование выявило расхождение в возможном влиянии тактики на исход в целом, и на исход при реализации определенных интенций. Например, тактика была чаще задействована в диалогах с отрицательным результатом, но при осуществлении определенного намерения ее использование возможно привело к удачному завершению коммуникации.

В своих рекомендациях мы будем касаться тех средств, которых лучше избегать при выражении небуквального несогласия, и тех, которые, скорее всего, безопасно использовать.

Необходимо отметить, что в случае наличия у дипломатов такого намерения, как уклонение от принятия решения или предмета разговора, целью коммуникации является, наоборот, неудача. В этой ситуации отрицательный результат взаимодействия будет считаться для них благоприятным исходом, и рекомендации будут соответственно даны те, что помогут добиться этого негативного завершения. В случаях реализации функции создания условий для принятия оппонентом точки зрения говорящего была задействована лишь одна тактика, а исход диалогов был в равной степени как положительный, так и неблагоприятный. Выявить особенности выражения несогласия в рамках осуществления данного намерения не представляется возможным. Рекомендации для реализации каждой функции представлены в таблице (Таб. 2).

Таблица 2. Возможности использования коммуникативных тактик для реализации функций небуквального несогласия в ДД

Избегать использования	Безопасно использовать
Сокращение реактивной реплики	
<ul style="list-style-type: none"> • Тактика указаний на избыточность предлагаемых оппонентом действий; • Тактика частичного согласия с последующим предложением альтернативы. 	
Смягчение несогласия	
<ul style="list-style-type: none"> • Тактика переубеждения; • Тактика частичного согласия с последующим переубеждением; • Тактика смены или свертывания темы. 	<ul style="list-style-type: none"> • Тактика предложения альтернативы; • Тактика частичного согласия с последующим предложением альтернативы.

Намек оппоненту на ошибочность его позиции	
<ul style="list-style-type: none"> • Тактика переспроса 	<ul style="list-style-type: none"> • Тактика оперирования субъективными доводами; • Тактика разьяснения.
Выражение недовольства/раздражения (экспрессивная функция небуквального несогласия)	
<ul style="list-style-type: none"> • Тактика настаивания на своем мнении; • Тактика скрытой насмешки; • Тактика указаний на избыточность предлагаемых оппонентом действий. 	<ul style="list-style-type: none"> • Тактика оперирования субъективными доводами; • Тактика переубеждения; • Тактика частичного согласия с последующим переубеждением; • Тактика обещания.
Упрек/замечание	
<ul style="list-style-type: none"> • Тактика оперирования субъективными доводами; • Тактика предложения альтернативы; • Тактика выражения сомнения; • Тактика скрытой насмешки; • Тактика указаний на избыточность предлагаемых оппонентом действий. 	<ul style="list-style-type: none"> • Тактика разьяснения; • Тактика мнимого согласия.
Уклонение от принятия решения или предмета обсуждения	
<ul style="list-style-type: none"> • Тактика выражения сомнения 	<ul style="list-style-type: none"> • Тактика частичного согласия с последующим предложением альтернативы; • Тактика предложения альтернативы; • Тактика обещания; • Тактика смены или свертывания темы.

2.6. Языковой инвентарь средств выражения небуквального несогласия

Выделенные лексико-грамматические средства являются языковыми и реализуются в различных функциях, определяемых стратегиями и тактиками. Анализ материала показал, что при выражении небуквального несогласия дипломаты прибегали к следующим средствам: конструкции с сослагательным наклонением — 10; конструкции с противительным союзом — 21; ментальные глаголы — 13; модальные глаголы — 11; модальные слова — 9; вводные слова — 20; усилительные и вопросительные частицы — 5; неопределенные местоимения — 3; сложноподчиненные предложения с придаточным условия — 4; лексические единицы, принадлежащие к

семантическому полю «Содействие» (4) и семантическому полю «Препятствие» (6).

Конструкции с противительным союзом.

Здесь мы можем встретить два вида такого рода конструкций: сложноподчиненные предложения, придаточные в которых вводятся с помощью противительного союза, в частности союза *но*; предложения (как простые, так и сложные), начинающиеся с противительного союза. Продемонстрируем их использование на примерах.

«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. <...>» [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 118].

В главной части предложения мы наблюдаем выражение одобрения точки зрения Э. Идена советским народным комиссаром. Однако В.М. Молотов не намерен соглашаться с выдвинутой инициативой. Он использует противительный союз *но*, чтобы внести собственное предложение, тем самым обозначая отказ полностью принимать сторону собеседника.

Рассмотрим еще один фрагмент диалога:

«Иден. К 9-му пункту мы еще не совсем готовы. Может быть, завтра обсудим 10-й пункт?»

Молотов. Можно и 10-й, но по этому пункту нет никаких предложений. <...>» [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 150].

Сначала В.М. Молотов дает согласие на обсуждение предлагаемого пункта, но затем в придаточной части предложения, следующей за союзом *но*, обозначает, что такой план нежелателен.

В следующих примерах мы увидим использование второго типа конструкций.

«Хэлл. Как я уже сказал, мне кажется, что наша конференция могла бы окончательно согласовать текст декларации и подписать ее, а затем передать ее для подписания Китаю.

Молотов. Было бы преимуществом иметь под этой декларацией подписи четырех государств. Однако есть один серьезный недостаток, который имеет, по-моему, решающее значение. <...>» [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 113].

В начале своей ответной реакции советский представитель соглашается, что было бы желательно решить обсуждаемый вопрос о подписании декларации на текущей конференции. Но он не согласен с возможностью реализации данной интенции. Свою точку зрения В.М. Молотов выражает уже в следующем предложении, начиная его с противительного союза *однако*.

В приведенных примерах была задействована тактика частичного согласия с последующим уточнением позиции. Именно конструкции данного типа чаще всего использовались дипломатами при применении данной тактики. Они служили для смягчения следующего за “согласием” негативного речевого акта и “подготовки почвы” для принятия своего предложения оппонентом. Однако участники коммуникации могли прибегать к ним и в случаях, когда первоначального акта согласия/частичного согласия не было.

Сложноподчинённые предложения с придаточным условия.

Участники переговоров прибегали к такому типу конструкций с разными целями:

а) «Черчилль. <...> Мне кажется, что это такой вопрос, который должен быть решен в этом зале.

<...>

Трумэн. Я буду очень рад, если мы договоримся о том, чтобы передать этот вопрос на предварительное рассмотрение министров иностранных дел, чтобы они нашли подходящую формулу по этому поводу» [Советский Союз на международных конференциях... 1980: 79].

Г.С. Трумэн в данной реплике использует придаточное условия, чтобы смягчить свое несогласие с собеседником.

б) *«Молотов. В ответе г-на Хэлла делается ссылка на совещание глав трех правительств. <...>*

Но решение этого вопроса затянется, если мы передадим его на совещание глав трех правительств, относительно которого еще не достигнута договоренность» [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 231].

В.М. Молотов имеет целью “сделать замечание”, и условное предложение помогает ему дать обоснование своей негативной реакции на озвученное собеседником.

Модальные глаголы.

Еще один вид глаголов, которые использовались участниками переговоров при выражении непрямого несогласия, это модальные глаголы. В основном мы находим такие слова как *следует, должен, может, намерен*.

а) *«Молотов. <...> Я предложил бы и в этот пункт внести такую же поправку, какую сделал сегодня г-н Хэлл. Вместо слов «после поражения противника» я предлагаю сказать «в послевоенный период». <...>*

*Иден. <...> Для нас это **может** оказаться затруднительным, поскольку «послевоенный период» означает — после поражения Японии»* [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 119].

б) *«Сталин. Без военных этого не сделать?»*

*Черчилль. Мы **должны** совместно с военными изучить вопрос о десантных средствах»* [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 154].

в) *«Черчилль. Я не думаю, что со стороны Советского Союза было бы целесообразно требовать репараций с Финляндии.*

Сталин. Мы намерены потребовать от Финляндии возмещения причиненного нам ущерба» [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 159].

г) *«Сталин. <...> Например, поражает, почему Гесс до сих пор сидит в Англии на всем готовом и не привлекается к ответственности? <...>*

Бевин. О Гессе вам не следует беспокоиться» [Советский Союз на международных конференциях... 1980: 262].

Так как модальные глаголы могут отражать разное отношение говорящего к действию, то скрытые интенции, которые адресанты закладывают в свой речевой акт при выражении небуквального несогласия, каждый раз тоже отличаются.

Модальные слова.

Данные слова выражают возможность или невозможность, долженствование, необходимость, оценку различных ситуаций и состояний. Они помогали коммуникантам смягчить свою негативную реакцию, избегая излишней резкости и категоричности. Среди них участниками переговоров были часто задействованы такие слова, как *можно, нужно, нельзя, необходимо, невозможно, должно*. Рассмотрим пример:

«Иден. <...> Я думал, что мы будем обсуждать пункт 7.

Молотов. Мы получили меморандум о Германии только недавно, и сейчас невозможно обсуждать этот пункт» [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 149].

Здесь В.М. Молотов указывает на невозможность упомянутого британским коллегой действия. Советский и британский представители продолжают обсуждение той же проблемы:

«Иден. Может быть, можно этот меморандум прочесть здесь?

Молотов. Его нужно сначала перевести на русский язык. <...>» [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 149].

Э. Иден не намерен отказываться от обсуждения пункта 7, и в его ответной реплике мы видим указание на возможность осуществления

оговариваемого плана действий. Однако В.М. Молотов отклоняет такую возможность, говоря о необходимости подготовки к этому вопросу.

Приведем еще пример:

«Черчилль. <...> Но это было бы неразумным ввиду того, что наш союзник желает получить часть этого флота.

*Сталин. <...> Но из этого **нельзя** делать вывод, что русские хотят получить подарок от союзников» [Советский Союз на международных конференциях... 1980: 74].*

Слово *нельзя*, используемое И.В. Сталиным, несет оценку ситуации и говорит о невозможности рассуждения в том ключе, который подразумевает У. Черчилль.

Усилительные частицы.

Рассмотрим пример. Во время заседания Берлинской конференции представители держав пытались определить, как теперь стоит понимать слово «Германия»:

«Сталин. Германия представляет, как у нас говорят, географическое понятие. Будем пока понимать так. Нельзя абстрагироваться от результатов войны.

*Трумэн. Да, но должно **же** быть дано какое-то определение понятия "Германия". Я полагаю, что Германия 1886 года или 1937 года - это не то, что Германия сейчас, в 1945 году.*

Сталин. Она изменилась в результате войны, так мы ее и принимаем.

*Трумэн. Я вполне согласен с этим, но **все-таки** должно быть дано какое-то определение понятия "Германия"» [Советский Союз на международных конференциях... 1980: 57].*

Мы видим, что Г.С. Трумэн дважды прибегает к первичному согласию, чтобы не накалять обстановку и не провоцировать собеседника. Затем он использует конструкции с противительным союзом (*но*), модальный глагол (*должно*) и усилительные частицы (*же*, *все-таки*), чтобы обозначить, что он не согласен оставлять вопрос и настоять на точном определении понятия

«Германия». Обе частицы усиливают отражение отношения говорящего к состоянию дел. Американский представитель подчеркивает, что нельзя решать вопросы без четкого понимания понятий, которыми они оперируют в ходе конференции.

Пример *вопросительной частицы* мы можем наблюдать в следующем фрагменте диалога:

«Черчилль. <...> *Наша миссия в Бухаресте была поставлена в условия изоляции, напоминая интернирование.*

Сталин. *Разве можно такие вещи говорить, не проверив?*» [Советский Союз на международных конференциях... 1980: 172].

С помощью частицы *разве* говорящий обычно выражает свое сомнение, недоверие к сказанному собеседником. В нашем контексте данная частица служит следующей цели: советский лидер хочет упрекнуть британского премьер-министра в голословности.

Также в диалогах встречались *лексические единицы*, принадлежащие к семантическому полю «*Содействие*» (*содействовать, помогать, смягчить, улучшать*) и семантическому полю «*Препятствие*» (*затруднение, необъятный, недостаток, трудность*). Приведем примеры:

а) «Молотов. *Я все же просил бы принять мое предложение, если это нетрудно.*

Хэлл. *Я считаю, что если бы у нас был один председатель, то это содействовало бы ведению нашего совещания*» [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 85].

б) «Молотов. *Было бы преимуществом иметь под этой декларацией подписи четырех государств. Однако есть один серьезный недостаток, который имеет, по-моему, решающее значение.* <...>» [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 113].

в) «Хэлл. *Может быть, Вы согласились бы сделать такую поправку: вычеркнуть слова «территории противника» и включить слова «освобожденной территории».*

Молотов. *Это не улучшает* дела: одна неясность исключается, а другая остается. <...>» [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 116].

г) «Иден. Я хочу сказать следующее. Для нас это может оказаться **затруднительным**, поскольку «послевоенный период» означает — после поражения Японии. <...>

<...>

Иден. Соглашение между нами было бы нетрудно, но **трудность** заключается в соглашении с третьими государствами. <...>» [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 120].

Данные лексические единицы помогают говорящему выразить свой отказ или несогласие собеседнику, избегая прямой демонстрации негативной реакции.

Для более успешного осуществления своих намерений дипломаты также прибегали к различным средствам хеджирования. Хеджирование – это целенаправленное ослабление иллокутивной силы высказывания, без которого оно может звучать излишне эмоционально или невежливо (Цит. по [Ручкина 2016]). Дж. Лакофф [Lakoff 1972] сделал данный термин лингвистическим, используя его для названия риторической стратегии, подразумевающей попытку коммуникантов быть вежливыми и скромными по отношению к адресату. Хеджирование служит для предотвращения агрессивных или радикальных высказываний говорящего в адрес собеседника, тем самым помогая избежать возникновения речевых конфликтов. Дж. Лакофф под хеджами понимает «слова, значения которых имплицитно подразумевают размытость, неясность; слова, в чьи функции входит ослабление или усиление размытости высказываний» [Lakoff 1972: 471]. Хеджами могут выступать слова, их комбинации, целые фразы («sort of, kind of, loosely, speaking, more or less, roughly, pretty (much), relatively, somewhat, rather, mostly, etc» [Lakoff 1973: 472]). Невозможно представить точный список средств хеджирования. Большинство лингвистических единиц не являются

хеджами по своей природе, но в определенном коммуникативном контексте они могут приобрести данное качество. Представляется интересным изучить лексико-грамматические средства хеджирования, к которым прибегали дипломаты в ходе переговоров.

Конструкции с сослагательным наклонением.

Когда говорящий хотел смягчить свое несогласие с мнением собеседника или создать условия для принятия оппонентом своей точки зрения, он во многих случаях прибегал к использованию данной конструкции в своей реактивной реплике.

«Иден. <...> Этот вопрос должен быть решен нами здесь. <...> Я надеюсь, что мы можем согласовать этот вопрос на нашем совещании. <...>

Молотов. <...> Мне кажется, что в интересах экономии времени мы могли бы поручить редакционной комиссии найти соответствующую формулировку и завтра рассмотреть этот вопрос окончательно» [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 219].

Конструкция *могли бы* помогает смягчить отрицательный ответ советского представителя на предложение Э. Идена решить вопрос во время текущего заседания.

Рассмотрим еще один пример:

«Иден. <...> Я хотел бы внести после слов «территории противника» слова «и освобожденной территории». <...>

Хэлл. Может быть, Вы согласились бы сделать такую поправку: вычеркнуть слова «территории противника» и включить слова «освобожденной территории» [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 116].

С помощью конструкции *согласились бы* К. Хэлл создает условия для лучшего восприятия оппонентом своей точки зрения и дальнейшего принятия своего предложения.

Ментальные глаголы.

«Под ментальными глаголами понимаются глаголы умственной (ментальной) активности и ментального состояния (ср.: русский: знать, думать, размышлять, одобрять, полагать, винить; английский: think «думать», believe «верить», comprehend «понимать», estimate «оценивать», know «знать», remember «помнить»»)» [Пименова 1995]. Дипломаты довольно часто прибегали к данной группе глаголов для снижения силы критических замечаний и придания высказыванию большей вежливости:

а) *«Черчилль. <...> Если Инёню не согласится поехать в Каир для встречи со мной и президентом, то я готов поехать к нему на крейсере в Адану. Инёню придет туда, и я нарисую ему неприятную картину, которая предстанет перед турками в том случае, если они не согласятся вступить в войну, и приятную картину в противоположном случае. Я сообщу вам тогда о результатах своих бесед с Инёню.*

Гопкинс. Вопрос о поддержке Турции в войне не обсуждался американскими военными, и я поэтому сомневаюсь в целесообразности приглашения Инёню в Каир, пока военные не изучили этого вопроса. <...>» [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 154].

б) *«Вышинский. <...> Второй пункт определяет компетенцию лондонской комиссии в том смысле, что она должна будет рассматривать любые европейские вопросы. <...>*

Молотов. Я понимаю так, что либо это останется на бумаге, либо это будет самая умная комиссия в мире» [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 220].

в) *«Молотов. Может быть, предложить редакционной комиссии с учетом замечания г-на Хэлла еще раз рассмотреть этот проект?*

Иден. <...> Я надеюсь, что мы можем согласовать этот вопрос на нашем совещании. <...>» [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 219].

Глагол *надеяться* показывает скрытое несогласие Э. Идена с предложением В.М. Молотова передать этот проект редакционной комиссии на пересмотр.

Неопределенные местоимения.

Рассмотрим пример:

«Молотов. Речь идет о той же Военно-политической комиссии по вопросам Италии.

*Хэлл. Я вижу здесь **некоторое** различие между Военно-политической комиссией, которая первоначально должна была быть создана в Алжире, и настоящей комиссией, которая сейчас образуется. <...>» [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 218].*

Американский представитель не согласен с В.М. Молотовым, но, чтобы смягчить негативную реакцию, он добавляет к существительному различие неопределенное местоимение *некоторое*. Оно “ослабляет” отрицательную коннотацию, которую содержит в себе существительное.

Приведем еще один пример:

*«Молотов. **Какая-то** необъятная комиссия» [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 220].*

Вводные слова.

Данный тип конструкций встречался в речевых актах с непрямым несогласием довольно часто:

«Сталин. Ничего подобного, никаких прав у нас в Италии нет.

*Черчилль. Но **во всяком случае** положение там такое, что вы можете совершенно свободно приезжать в Италию» [Советский Союз на международных конференциях... 1980: 173].*

Вводное словосочетание *во всяком случае* в комбинации с противительным союзом *но*, с помощью которого У. Черчилль начинает свою реактивную реплику, дают нам понять, что адресант не принимает полностью высказанный ранее тезис. В следующем примере мы можем наблюдать

вводное словосочетание *видите ли*, которая смягчает негативную реакцию И.В. Сталина:

«Эттли. Я не думаю, что перечисление имен усилит наш документ. <...>

*Сталин. Но, **видите ли**, наше молчание в этом вопросе расценивается так, что мы собираемся спасти главных преступников, что мы отыграемся на мелких преступниках, а крупным дали возможность спастись»* [Советский Союз на международных конференциях... 1980: 248].

В следующем фрагменте диалога британский министр, чтобы сэкономить время, сразу выдвигает предложение:

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

*Иден. **Может быть**, можно этот меморандум прочесть здесь?»* [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 149].

Предложение Э. Идена прочесть меморандум прямо во время встречи министров иностранных дел трех держав предполагает его несогласие откладывать этот пункт и намерение заняться решением вопроса в ходе текущего заседания. Использование вводного словосочетания способствует смягчению коммуникативного намерения.

Чаще всего дипломаты прибегали к вводным словам и словосочетаниям, выражающим различную степень уверенности:

«Иден. Я надеюсь, что мы можем согласовать этот вопрос на нашем совещании. <...>

*Молотов. <...> **Мне кажется**, что в интересах экономии времени мы могли бы поручить редакционной комиссии найти соответствующую формулировку и завтра рассмотреть этот вопрос окончательно»* [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 219].

В данном фрагменте диалога к уже рассмотренному нами сослагательному наклонению В.М. Молотовым добавляется использование вводного словосочетания, которое выражает определенную степень сомнения

говорящего. Советский дипломат старается тем самым избежать категорического неприятия точки зрения собеседника. Подобную ситуацию можно увидеть и в следующем фрагменте:

«Хэлл. Как я уже сказал, мне кажется, что наша конференция могла бы окончательно согласовать текст декларации и подписать ее, а затем передать ее для подписания Китаю.

Молотов. Было бы преимуществом иметь под этой декларацией подписи четырех государств. Однако есть один серьезный недостаток, который имеет, по-моему, решающее значение. <...>» [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 113].

Анализ материала показал, что вне зависимости от намерений коммуникантов и выбранных ими стратегий и тактик участники ДД могут задействовать различные языковые средства для выражения небуквального несогласия. При этом преимущественного влияния каких-либо конкретных задействованных дипломатами языковых средств на исход диалогов выявлено не было.

Выводы по Главе второй

В ходе исследования были проанализированы случаи использования непрямого выражения несогласия во время международных переговоров периода Второй мировой войны. Были выявлены возможные содержательные стороны небуквального несогласия в рамках дипломатического дискурса и всего было выделено семь функций.

Анализ материала показал, что для реализации разных функций непрямого несогласия дипломатами применялись различные стратегии и тактики. Ввиду многообразия коммуникативных ситуаций не существует стандартных схем, которые бы регламентировали использование определенного набора тактик, коммуникативные тактики в данном типе дискурса имеют динамический характер. Выбор тактик зависит от конкретной

коммуникативной ситуации и намерения говорящего. Также в течение одного диалогового взаимодействия участники задействовали разные стратегии и тактики, поэтому невозможно наверняка определить их эффективность. Однако можно сделать вывод, что при реализации определенных намерений следует избегать определенных тактик и стратегий, а некоторые из них наоборот безопасно применять.

Данные анализа языковых единиц показали, что дипломаты при выражении небуквального несогласия прибегали к определенным лексико-грамматическим средствам, в том числе к средствам хеджирования. Однако по результатам исследования можно сказать, что используемый дипломатами языковой инструментарий не оказывал особого влияния на исход диалогических взаимодействий во время переговоров.

Полученные в ходе анализа диалогов данные позволяют заключить, что в развитии коммуникации между участниками переговоров существует определенная тенденция. В процессе общения участники переговоров часто не приходят к взаимному согласию по обсуждаемому вопросу и возвращаются к тому, с чего начинали. Дипломаты разведывают позиции друг друга, пытаются выиграть время, чтобы иметь возможность лучше подготовиться к обсуждению этого вопроса.

При сопоставлении принципов ведения переговоров, разработанных Р. Фишером и У. Юри в рамках Гарвардского метода ведения переговоров, с подходами, которых придерживались участники переговоров времен Второй мировой войны в ситуациях несогласия, было выявлено, что участники международных конференций выстраивали свое взаимодействие, основываясь на схожих подходах. Однако реализация подобных принципов дипломатами не всегда приводила к положительному исходу, а их нарушение в некоторых случаях, наоборот, приносило пользу. Данные анализа позволяют сделать вывод, что Гарвардская методика не универсальна и не действует безоговорочно в дипломатических переговорах лиц, облеченных правом принятия решения (а не рядовых дипломатов).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Настоящее исследование посвящено выявлению языковых и коммуникативно-прагматических особенностей небуквального выражения несогласия в рамках дипломатического дискурса.

Были рассмотрены различные подходы к определению понятия «несогласие», и предпринята попытка уточнения его значения. С целью установления различий между семантически близкими к нему словами был проведен минимальный компонентный анализ понятий, принадлежащих к одной и той же лексико-семантической группе. В результате анализа был выделен набор семантических компонентов, уникальных для рассматриваемого понятия. Под несогласием в данном исследовании понимается отсутствие единомыслия между коммуникантами, отрицательный ответ, несовместимая мысль.

Достижение согласия особенно важно на дипломатических переговорах, которые предполагают прямое и косвенное общение диалогового типа. Участники дипломатического дискурса довольно часто обращаются к средствам непрямо́й коммуникации, и причины этого могут быть различны. В ходе исследования были выявлены скрытые интенции дипломатов при выражении негативной реакции в рамках переговоров. Одними из возможных функций небуквального несогласия в данном типе дискурсе являются сокращение реактивной реплики, смягчение выражения несогласия, упрек и замечание, экспрессивная функция (выражение недовольства или раздражения), намек оппоненту на ошибочность его позиции, создание условий для принятия оппонентом точки зрения говорящего. Реализация представленных функций осуществляется с помощью определенных речевых стратегий, которые в свою очередь конкретизируются тактиками.

Под речевой стратегией понимается комплекс речевых действий, направленных на достижение коммуникативной цели. Речевая тактика представляет собой одно или несколько речевых действий, которые способствуют реализации стратегии. Анализ коммуникативного акта

непрямого несогласия в диалогах переговоров позволил выделить пять стратегий, которые задействуются дипломатами в ходе переговоров.

Самой используемой среди дипломатов является стратегия аргументирования. Данная стратегия предполагает выражение непрямого отказа или несогласия через обоснование своей точки зрения. Обоснование происходит путем предоставления суждений и аргументов в защиту своей позиции или в доказательство неубедительности выдвинутых собеседником тезисов и предложений. Суть стратегии определила следующий набор тактик: тактика оперирования объективными доводами, тактика оперирования субъективными доводами, тактика переубеждения.

Стратегия лоббирования – вторая по частоте использования в рамках переговоров. В данном типе дискурса эта стратегия подразумевает процесс продвижения дипломатами своих интересов и направлена на принятие выгодного для их страны решения. Лоббирование во время переговоров осуществлялось при помощи трех тактик: тактика предложения альтернативы, тактика разъяснения, тактика настаивания на своем мнении.

В ходе анализа была также выделена коммуникативная стратегия уязвления. Ее цель – уколоть, поддеть собеседника, указать на его недостатки или ошибки. В рамках данной стратегии могут быть задействованы следующие тактики: тактика переспроса, тактика скрытой насмешки, тактика указания на избыточность предлагаемых оппонентом действий.

Одна из стратегий, которой придерживались дипломаты во время общения, подразумевает сведение к минимуму невежливых высказываний. Случаи использования стратегии вежливости вполне обоснованы, так как одной из причин использования дипломатами небуквального несогласия является смягчение негативной реакции. Здесь обнаруживается следующий набор тактик: тактика частичного согласия с последующим уточнением позиции, в рамках которой можно выделить подвиды или, иными словами, разные позиции говорящего: частичное согласие с последующим переубеждением; частичное согласие с последующим настаиванием на своем

мнении; частичное согласие с последующим предложением альтернативы; тактика выражения сомнения; тактика мнимого согласия.

Еще одной стратегией, которой придерживаются дипломаты, является затягивание процесса. Когда участники переговоров понимают, что в данной ситуации обсуждение вопроса развивается не в том направлении, к которому они стремятся, или дипломаты не готовы принять решение прямо сейчас, они пытаются выиграть время, чтобы иметь возможность лучше подготовиться к обсуждению этого вопроса, найти аргументы, посоветоваться с соотечественниками. Реализуемые на переговорах в рамках данной стратегии тактики: тактика обещания, тактика смены или свертывания темы.

Количественный и качественный анализ диалогов переговоров на предмет использования средств не прямой коммуникации при выражении несогласия с определенными интенциями позволил определить их влияние на исход коммуникации.

Чтобы предотвратить негативный результат при реализации намерения сократить реактивную реплику, следует избегать тактики указаний на избыточность предлагаемых оппонентом действий и тактики частичного согласия с последующим предложением альтернативы.

При смягчении своей негативной реакции не рекомендуется использовать тактику переубеждения, тактику частичного согласия с последующим переубеждением и тактику смены или свертывания темы. Применение таких тактик, как тактика предложения альтернативы, тактика переспроса, тактика частичного согласия с последующим предложением альтернативы для реализации данной интенции не приводило к неудачам, поэтому может рассматриваться как безопасное.

Когда дипломат собирается реализовывать экспрессивную функцию небуквального несогласия, возможными средствами могут стать тактика оперирования субъективными доводами, тактика переубеждения, тактика частичного согласия с последующим переубеждением, тактика обещания. Желательно стараться избегать следующих коммуникативных тактик: тактики

настаивания на своем мнении, тактики скрытой насмешки, тактики указаний на избыточность предлагаемых оппонентом действий.

Если участник дипломатического дискурса хочет намекнуть оппоненту на ошибочность его позиции, ему не следует полагаться на тактику переспроса, а рекомендуется обратить свое внимание на тактику оперирования субъективными доводами и тактику разъяснения.

При наличии желания сделать собеседнику замечание дипломаты могут завершить диалоговое взаимодействие удовлетворительно, если задействуют тактику разъяснения и тактику мнимого согласия. Однако использование целого ряда средств НК таких, как тактика оперирования субъективными доводами, тактика предложения альтернативы, тактика выражения сомнения, тактика скрытой насмешки, тактика указаний на избыточность предлагаемых оппонентом действий, противопоказано.

Чтобы уклонение от принятия решения или предмета обсуждения прошло успешно, можно попробовать задействовать следующий набор тактик: тактика частичного согласия с последующим предложением альтернативы, тактика предложения альтернативы, тактика обещания, тактика смены или свертывания темы. Тактика выражения сомнения может помешать добиться желаемого результата.

Успешность реализации данной интенции и неудачи при реализации остальных приводят к затягиванию переговоров, а часто и к возвращению участников к отправной точке. Данную тенденцию можно рассматривать как характерную черту дипломатического дискурса.

Анализ приведенной дипломатами в рамках переговоров аргументации свидетельствует о том, что помимо несогласия с Тезисами коммуниканты выражают негативную реакцию по отношению к представленным Основаниям, Данным, формулировкам Тезисов и способам постановки вопроса, могут отказаться обсуждать вопрос. В своем обосновании дипломаты большей частью ориентируются на рассуждения на основе причины, авторитета и аналогии.

Для более успешного осуществления своих намерений дипломаты прибегали к различным лексико-грамматическим средствам: конструкции с противительным союзом; сложноподчинённые предложения с придаточным условия; модальные слова; усилительные и вопросительные частицы; лексические единицы, принадлежащие к семантическому полю «Содействие» и семантическому полю «Препятствие». Коммуниканты на переговорах также прибегали к средствам хеджирования: конструкции с сослагательным наклонением; ментальные глаголы; модальные глаголы; неопределённые местоимения; вводные слова. Выбор языковых средств дипломатами определялся коммуникативной ситуацией и влиянием на исход коммуникации не имел.

Сопоставление выявленных в ходе анализа способов выражения негативной реакции с принципами Гарвардского метода ведения переговоров показало, что участники дипломатического дискурса в целом придерживались схожих идей еще до разработки данного метода. Однако были выявлены и расхождения в линиях поведения, выбранных дипломатами анализируемых переговоров, и предлагаемых Р. Фишером и У. Юри моделях поведения. Используемые лидерами трех стран приемы, временами противоречащие данному продуктивному методу ведения переговоров, приводили к успешному завершению речевого взаимодействия. Полученные результаты позволили усомниться в универсальности Гарвардского метода и дополнить его основные положения и рекомендации.

Перспективы дальнейшего исследования заключаются в более глубоком изучении функций небуквального несогласия в дипломатическом дискурсе, выявлении других значимых аспектов данного акта и способов его выражения, в установлении большего числа стратегий и тактик, используемых дипломатами для выражения своей негативной реакции.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Акишина А.А., Формановская Н. И. Русский речевой этикет: практикум вежливого речевого общения. 5-е изд. – М.: Либроком, 2012. – 184 с.
2. Алексеев А. П. Аргументация. Познание. Общение. – М.: Изд-во МГУ, 1991. – 150 с.
3. Арутюнова Н.Д. Речевой акт // Лингвистический энциклопедический словарь. – М.: Советская энциклопедия, 1990. – 359 с.
4. Архипова Е.В. ИмPLICITные средства выражения речевого акта согласия/несогласия в английском языке // Веснік МДПУ імя І. П. Шамякіна, 2008. №4 (21). – С. 77–81.
5. Архипова Е.В. Особенности функционирования речевого акта согласия/несогласия в различных типах эпизодов общения // Вопросы психолингвистики, 2012. – № 16. – С. 198–207.
6. Архипова Е.В. Речевой акт согласия / несогласия как объект лингвистических исследований // Язык и дискурс: семантический, прагматический и лингводидактический аспекты: сб. науч. тр. преподавателей фак-та иностр. яз. УО МГПУ им. И.П. Шамякина; Т.Н. Галецкая (отв. ред.) [и др.]. – Мозырь: УО МГПУ им. И.П. Шамякина, 2011. – С. 117–126.
7. Ахманова О.С., Глушко М.М., Гюббенет И.В. Основы компонентного анализа [Текст]: Учеб. пособие / О.С. Ахманова, М.М. Глушко, И.В. Гюббенет и др. / Под ред. Э.М. Медниковой. – Москва: Изд-во Моск. ун-та, 1969. – 98 с.
8. Белова А.Д. Лингвистические аспекты аргументации / А.Д. Белова; Киевский ун-т им. Тараса Шевченко / Отв. ред. А.И. Чередниченко. – Киев: Астрей, 1997. – 309 с.
9. Беляков М.В. Проблема переключения вербальных кодов в дипломатическом дискурсе / М.В. Беляков // Вестник Московского государственного областного университета, 2016. – № 1. – С. 5.

10. Беляков М.В. Характер эмотивности дипломатического дискурса / М.В. Беляков // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Лингвистика, 2015. – № 2. – С. 124–132.
11. Бирюк И.Б., Потемкин А.Н. Прагматический анализ речевых актов негативной реакции // Весник МДУ імя А. А. Куляшова, 2018. – № 2 (52). – С. 112–116.
12. Большой толковый словарь русского языка [Текст]: А–Я / РАН. Ин-т лингв. исслед.; Сост., гл. ред. канд. филол. наук С.А. Кузнецов. – Санкт-Петербург: Норинт, 1998. – 1534 с.
13. Боргер Я.В. Комплексный анализ речевых актов негативной реакции: На материале современных драматических произведений: Дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01. – Тюмень: Тюменский гос. ун-т, 2004. – 173 с.
14. Бочкарев А.И. Лингвистические механизмы образования косвенных речевых актов в английском языке: Дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04. – Волгоград: Волгоградский гос. ун-т, 2014. – 194 с.
15. Булатова Э.В. Прямая и косвенная коммуникация в современной российской печатной рекламе: Дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01. – Екатеринбург: Уральский гос. пед. ун-т, 2005. – 259 с.
16. Бурякова В.В. Построение и функционирование косвенных вопросительных высказываний / В.В. Бурякова // Проблемы концептуальной систематики языка и речевой деятельности : материалы 9-го Регионального научного семинара. – Иркутск: ИГЛУ, 2006. – Вып. 3. – С. 5–10.
17. Бычихина О.В. Высказывания со значением отказа: семантико-прагматический и когнитивный аспекты: Дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01. – Барнаул: Алтайский гос. ун-т 2004. – 216 с.
18. Василина В.Н. Особенности англоязычного речевого акта несогласия / В.Н. Василина // Кросс-культурная коммуникация и современные технологии в исследовании и преподавании языков: материалы Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 25 окт. 2011 г. / М-во образования

- Респ. Беларусь, Белорус. гос. ун-т; редкол.: О.И. Уланович (отв. ред.) [и др.]. – Минск: Изд. центр БГУ, 2012. – С. 31–33.
19. Васильев Л.Г. Основы аргументации: Учебное пособие. Ч. I. Аргументативно-функциональная модель. – Калуга: Калужский гос. пед. ун-т им. К.Э. Циолковского, 1995. – 15 с.
 20. Васильев Л.Г. Проблема речевого воздействия: отечественные и зарубежные подходы / Монография. – Калуга: Калужский гос. ун-т им. К.Э. Циолковского, 2016. – 152 с.
 21. Вебер Е.А. Опыт лингвистического исследования когнитивного диссонанса в английском дипломатическом дискурсе: автореф. дис. ... канд. филол. наук. 10.02.04. – Иркутск, 2004. – 20 с.
 22. Викулова Л.Г. Институциональный дискурс цифровой дипломатии: новые коммуникативные практики / Л.Г. Викулова, И.В. Макарова, Н.В. Новиков // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 2: Языкознание, 2016. – Т. 15. – № 3. – С. 54–65.
 23. Власенко Н.И. Косвенные речевые акты в эпистолярном жанре: Дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04. – СПб.: Санкт-Петербургский гос. ун-т, 1999. – 158 с.
 24. Власян Г.Р. Различные подходы к определению лингвистической вежливости // Вестник Нижневартковского государственного университета, 2010. – № 3. – С. 29–39.
 25. Волкова Т.А. Дипломатический дискурс в аспекте стратегичности перевода и коммуникации (на материале английского и русского языков): автореф. дис. ... канд. филол. наук. 10.02.20. – Тюмень, 2007. – 24 с.
 26. Воробьева О.В. Выражение имплицитного несогласия в разноструктурных языках // Электронный сетевой политематический журнал «Научные труды КубГТУ», 2015. – № 5. – С. 67–70.
 27. Гак В.Г. К проблеме гносеологических аспектов семантики слова // Вопросы описания лексико-семантических систем языка: сб. ст. Ч. I. М., 1971. – С. 104–110.

28. Гак В.Г. Языковые преобразования. М.: Языки рус. Культуры, 1998. – 763 с.
29. Галактионова И.В. Средства выражения согласия/несогласия в русском языке: Дис. . канд. филол. наук. 10.02.01. – М: МГУ им. М.В. Ломоносова, 1995. – 242 с.
30. Герасимова О.И. О типах значений косвенных высказываний / О.И. Герасимова // Прагматические и семантические аспекты синтаксиса: Сб. науч. трудов. – Калинин: Калининский гос. ун-т, 1985. – С. 150–158.
31. Голованова Д.А. Интердискурсивность дипломатического дискурса / Д.А. Голованова // Известия Волгоградского государственного педагогического университета, 2014. – № 7 (92). – С. 25–30.
32. Горелов И.Н. Коммуникация / И.Н. Горелов // Языкознание. Большой энциклопедический словарь / [гл. ред. В. Н. Ярцева]. – 2-е изд. – М.: Большая Российская энциклопедия, 1998. – С. 233.
33. Гуревич Л.С. Коммуникативный акт vs речевой акт: проблемы соотношения понятий / Л.С. Гуревич // Вестник НГУ. – Серия: Лингвистика и межкультурная коммуникация, 2007. – Т. 5, вып. 1. – С. 103–108.
34. Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка: избр. ст. / В. И. Даль; совмещ. ред. изд. В. И. Даля и И. А. Бодуэна де Куртенэ; [науч. ред. Л. В. Беловинский]. – М.: ОЛМА Медиа Групп, 2009. – 573 с.
35. Данилина Л.Ю. Лингвопрагматические особенности коммуникативных актов несогласия в диалогическом дискурсе: на материале английского и русского языков: Дис. ... кандидата филол. наук: 10.02.19. – М.: Воен. ун-т., 2011. – 169 с.
36. Дейк Т.А. ван. Вопросы прагматики текста // Новое в зарубежной лингвистике: Лингвистика текста. – Вып. VIII. – М.: Прогресс, 1978. – С. 259–336.
37. Дейк Т.А. ван. Язык. Познание. Коммуникация. – М.: Прогресс, 1989. – 312 с.

38. Дементьев В.В. Непрямая коммуникация. – М.: Гнозис, 2006. – 376 с.
39. Дементьев В.В. Непрямая коммуникация и ее жанры / В.В. Дементьев. – Саратов: Колледж, 2000. – 245 с.
40. Дементьев, В.В. Проблемы непрямого общения / В.В. Дементьев // Прямая и непрякая коммуникация: Сб. научных статей / Отв. ред. В.В. Дементьев. – Саратов: Колледж, 2003. – С. 5–16.
41. Демушкина Т.Н. Согласие и несогласие как типы речевых актов в английской диалогической речи // Вестник Ленинградского государственного университета им. А. С. Пушкина, 2015. – № 3 (1). – С. 218–225.
42. Долинин К.А. Имплицитное содержание высказывания / К. А. Долинин // Вопросы языкознания. – М.: Наука, 1983. – № 6. – С. 37–47.
43. Дорошенко А.В. Побудительные речевые акты в косвенных контекстах / А.В. Дорошенко // Логический анализ языка. Проблемы интенциональных и прагматических контекстов. – М.: Наука, 1989. – С. 76–91.
44. Друцэ А.Ю. Реализация стратегий и тактик уклонения от ответа в современном дипломатическом дискурсе / А.Ю. Друцэ // Вестник Московского городского педагогического университета. Серия: Филология. Теория языка. Языковое образование, 2015. – № 2 (18). – С. 98–106.
45. Егорова О.Г. Прагматика дипломатического дискурса (на примере выступлений представителей дипломатических служб и глав Франции и Великобритании) / О.Г. Егорова, Н.А. Емельянова, У.А. Савельева // Коммуникативные исследования, 2019. – Т. 6. – № 2. – С. 265–279.
46. Емельянова Н.А. Интертекстуальность и формализованность дипломатического дискурса (на материале английского и французского языков) / Н.А. Емельянова, Э.И. Глинчевский // Гуманитарные исследования, 2018. – № 2 (66). – С. 12–19.

47. Емельянова Н.А. Механизмы восприятия дипломатического дискурса в обыденном сознании / Н.А. Емельянова, И.Р. Туйгунова // Гуманитарные исследования, 2018. – № 4 (68). – С. 15–23.
48. Ершова Н.В. Жанры несогласия в системе обучения этикетному речевому поведению: Дис. ... канд. пед. наук: 13.00.02. – М.: Моск. пед. гос. ун-т, 2003. – 157 с.
49. Ефремова Т.Ф. Словарь грамматических трудностей русского языка: более 2 500 слов / Т.Ф. Ефремова, В. Г. Костомаров. – М.: Астрель, 2009. – 379 с.
50. Жарина О.А. Категория имплицитности как основа для формирования единиц дискурса и текста: Автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19: Ростов-на-Дону, 2006. – 20 с.
51. Звегинцев В.А. Предложение и его отношение к языку и речи. – М.: Изд-во МГУ, 1976. – 307 с.
52. Здановская Л. Б. Непшекуева Т.С. Средства непрямой коммуникации как маркер конфликтности ситуации // Научный журнал КубГАУ, 2016. – №122. – С. 213–225.
53. Золотова Г.А. Коммуникативные аспекты русского синтаксиса / Г.А. Золотова; АН СССР, Ин-т русского языка; отв. ред. Ю.В. Рождественский. – М.: Наука, 1982. – 368 с.
54. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. – Изд. 4-е, стереотипное. – М.: URSS, 2006. – 284 с.
55. Казаковская В.В. Вопросно-ответные единства в диалоге «взрослый – ребенок»: на материале русского языка: Диссертация ... доктора филологических наук: 10.02.01. – СПб.: Ин-т лингв. исследований РАН, 2006. – 580 с.
56. Казаковская В.В. Выражение согласия / несогласия в диалоге "взрослый – ребенок" (на материале русского языка) // Проблемы функциональной грамматики: Полевые структуры / Отв. ред. А.В. Бондарко, С.А. Шубик. – СПб.: Наука, 2005. – С. 376–424.

57. Каменская О.Л. Текст и коммуникация: [учебное пособие для институтов и факультетов иностранных языков] / О.Л. Каменская. – М.: Высшая школа, 1990. – 151 с.
58. Карасик В.И. Дискурсивное проявление личности // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Лингвистика, 2016. – Т. 20. – № 4. – С. 56–77.
59. Карасик В.И. О типах дискурса // Языковая личность: институциональный и персональный дискурс: Сб. науч. тр. – Волгоград: Перемена, 2000. – С.5–20.
60. Карасик В.И. Язык социального статуса. – М.: Институт языкознания АН СССР, Волгоградский пед. институт, 1991. – 495 с.
61. Карасик В.И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс. – Волгоград: Перемена, 2002. – 477 с.
62. Караулов Ю. Н., Петров В.В. От грамматики текста к когнитивной теории дискурса // Дейк ван Т. А. Язык. Познание. Коммуникация: Вступ. ст. – М.: Прогресс, 1989. – С. 5–11.
63. Кафтя А.И. Сравнительный анализ конституционного и дипломатического дискурсов /А.И. Кафтя // Филологические науки. Вопросы теории и практики, 2017. – № 1–1 (67). – С. 126–128.
64. Ключев Е.В. Речевая коммуникация: успешность речевого взаимодействия: учеб. пособие для ин-в. – М.: РИПОЛ Классик, 2002. – 316 с.
65. Кобякова И.К., Кобяков А.Н., Чуланова Г.В. Речевой акт несогласия // Objective and subjective factors in formation of linguistic mechanisms in the age of domination of liberal values and priority of personal identity: Materials digest of the CXLVI International Scientific and Practical Conference and the II stage of Research Analytics Championship in Philology (London, July 19 – July 25, 2017). – London: IASHE, 2017. – P. 9–11.

66. Кожетева А.С. Лингвопрагматические характеристики дипломатического дискурса (на материале вербальных нот): Автореф. дис. ... канд. филол. наук. 10.02.19. – М., 2012. – 23 с.
67. Кожетева А.С. Языковая объективация адресанта и адресата в дипломатическом дискурсе / А.С. Кожетева // Теория и практика общественного развития, 2012. – № 1. – С. 255–258.
68. Копнина Г.А. Речевое манипулирование: учеб. пособие / Г.А. Копнина. – М.: Флинта: Наука, 2007. – 176 с.
69. Косенко С.И. «Мягкая сила» как фактор культурной дипломатии Франции / С.И. Косенко // Знание. Понимание. Умение. – 2014. – № 1. – С. 114–125.
70. Косенко С.И. Генезис и эволюция культурной дипломатии Франции на протяжении эпох / С.И. Косенко // Вестник МГИМО Университета, 2013. – № 4 (31). – С. 29–37.
71. Космодемьянская В.И. Концептуальные основания, прагматические и лингвистические особенности прямых и непрямых реактивных реплик (на материале современных англоязычных диалогических дискурсов): Дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04. – СПб.: Российский гос. пед. ун-т им. А.И. Герцена, 2018. – 194 с.
72. Кравец Т.Н. Дискурсивные особенности современной дипломатической коммуникации / Т.Н. Кравец // Теоретические и прикладные аспекты изучения речевой деятельности, 2017. – Т. 12. – № 5. – С. 54–63.
73. Крайнова А.С. Методика обучения иностранных студентов толерантным формам речевого общения: На примере рече-поведенческих тактик согласие и несогласие: Дис. ... канд. пед. наук: 13.00.02. – СПб.: Российский гос. пед. ун-т им. А.И. Герцена, 2005. – 206 с.
74. Красина Е.А. Коммуникативный акт, речевой акт, иллокутивный акт и схема четырех полей Карла Бюлера / Е. А. Красина // Вестник РУДН. Серия: Лингвистика, 2006. – № 8. – С. 17–22.

75. Красных В.В. Основы психолингвистики и теории коммуникации: Курс лекций. – М.: ИТДГК «Гнозис», 2001. – 270 с.
76. Кудряшова А.П. Процессы образования и функционирования эвфемизмов в семантических полях «смерть», «болезнь», «возраст» (на материале современных русского и немецкого языков): диссертация ... кандидата филологических наук : 10.02.19. – Саратов: Саратовский нац. исследов. гос. ун-т имени Н.Г. Чернышевского, 2002. – 236 с.
77. Кузнецова С.В. Прагматические разновидности косвенных речевых актов, представленные в русских художественных текстах XX века // Вестник РУДН. Серия: Лингвистика, 2010. – №2. – С. 27–33.
78. Кузнецова Э.В. Лексикология русского языка: учебное пособие для студентов филологических факультетов университетов: Учеб. пособие / Э.В. Кузнецова. – М.: Высшая школа, 1982. – 152 с.
79. Кузьмина Н.А. Современный русский язык. Лексикология: теория, тренинг, контроль: учеб. пособие. – Омск: Омский гос. ун-т им. Ф.М. Достоевского, 2010. – 340 с.
80. Кукатова О.А. Речевая стратегия оппозиционирования и репрезентирующие ее тактики в дипломатическом дискурсе / О.А. Кукатова // Политическая лингвистика, 2017. – № 4 (64). – С. 76–81.
81. Кунаева Н.В. Дискурсивный анализ высказываний в ситуации возражения: на материале английского языка: Дис. ... канд. Филол. наук: 10.02.04. – Воронеж: Воронежский гос. ун-т, 2009. – 225 с.
82. Курбатов В.И. Стратегия делового успеха: Учебн. пособ. для студентов вузов. – Ростов-на-Дону: Феникс, 1995. – 416 с.
83. Ларин Б.А. История русского языка и общее языкознание: Избранные работы. М.: Просвещение, 1977. – 224 с.
84. Ли Цинь. Стратегия уклонения от ответа // Вестник ТвГУ. Серия «Филология», 2017. – № 2. – С. 233–237.
85. Лужная М.М. Иронические речевые акты несогласия и возражения в повседневной коммуникации / М.М. Лужная // Научные исследования и

- разработки. Современная коммуникативистика, 2022. – Т.11. – № 2. – С. 30–39.
86. Макаров М.Л. Основы теории дискурса. – М.: Гнозис, 2003. – 280 с.
87. Малый академический словарь / Под ред. А.П. Евгеньевой. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Институт русского языка Академии наук СССР. 1957–1984.
88. Марцинковская, Т.Д. История психологии: учеб. пособие для студ. вузов / Т.Д. Марцинковская. – 4-е изд., стер. – М.: Академия, 2004. – 538 с.
89. Марчук Ю.Н. Лингвистическая прагматика и общение с ЭВМ. – М.: Наука, 1989. – 142 с.
90. Марюхин А.П. Явления непрямой коммуникации в современных языках (русском, английском, немецком) // Сибирский филологический журнал, 2008. – №3. – С.192–196.
91. Маслова Л.Н. Выражение согласия / несогласия в устной научной дискуссии // Общество – Язык – Культура: Актуальные проблемы взаимодействия в XXI веке: Доклады Международной научно-практической конференции. МИЛ, 18 октября 2007 г. – Том 1. – М.: Петруруш, 2008. – С. 76–82.
92. Маслова Л.Н. Выражение согласия/несогласия в устной научной коммуникации: гендерный аспект: Дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19. – М.: Московский гос. лингв. ун-т, 2007. – 192 с.
93. Мастур К.А. Структуры диссонанса в русском обиходно-бытовом диалоге: Дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01. – М.: Гос. ин-т рус. языка им. А.С. Пушкина, 2004. – 119 с.
94. Морозова О.Н. Лингвориторическая парадигма согласованной коммуникации: Дис. ... д-ра филол. наук: 10.02.19. – Краснодар: Кубан. госуд. ун-т, 2005. – 326 с.
95. Морозова О.Н. Функционально-семантические свойства реплик со значением согласия-несогласия в диалогическом общении: Дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19. – Тверь: ТвГУ, 2000. – 176 с.

96. Нейленко Л.Л. Семантико-прагматические свойства высказываний со значением согласия (На материале английского диалога): Дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04. – Пятигорск: Пятигорский гос. ун-т, 2004. – 219 с.
97. Никитин М.В. Основы лингвистической теории значения: учеб. пособие. – М.: Высшая школа, 1988. – 168 с.
98. Новиков Н.В. Коммуникативные стратегии цифровой дипломатии: Автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19. – М., 2017. – 26 с.
99. Новичихина М.Е. Ведение спора. – Воронеж: Изд-во Воронежск. ун-та, 1994. – 86 с.
100. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений. – 4-е издание, дополненное. – М.: ООО «А ТЕМП», 2006. – 944 с.
101. Оразалинова К.А. Способы выражения несогласия в русском языке (на материале классических и современных русских литературных произведений) // Вестник ТГПУ, 2012. – № 1 (116). – С. 192–195.
102. Ощепкова Н.А. Контекстуальная аргументация vs универсальная аргументация // Международный журнал гуманитарных и естественных наук, 2017. – №11. – С. 98–101.
103. Павлюковская Н.С. Коммуникативная ситуация несогласия: общие понятия // Вестник ИрГТУ, 2014. – №2. – С. 293–297.
104. Пантеева К.В. Понятия эксплицитности и имплицитности в контексте категории оценочности (на материале британского спортивного дискурса) // Вестник Самарского университета. История, педагогика, филология, 2020. – №1. – С. 125–133.
105. Пенина Т.П. Ответные реплики с имплицитным содержанием несогласия в структуре диалогического текста: Диссертация ... канд. филол. наук: 10.02.01. – Ставрополь: Ставропольский гос. ун-т, 2003. – 189 с.
106. Полякова Т.В. Индуктивное и дедуктивное умозаключение как способы выражения согласия // Вестник Адыгейского государственного

- университета. Сер.: Филология и искусствоведение, 2018. – № 3. – С. 81–85.
107. Полякова Т.В. Функционально-семантическое поле согласия в современном русском языке: Дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01: Таганрог: Таганрогский гос. пед. ин-т, 2005. – 146 с.
108. Попова З.Д., Стернин И.А. Лексическая система языка: учеб. пособие. – М.:URSS, Либроком, 2009. – 172 с.
109. Поройкова Н.И. Функционирование средств согласия — несогласия в диалоге // Функциональный анализ грамматических категорий и единиц. Л., 1976. – С. 77–99.
110. Постоенко И.А. Ситуация несогласия/отказа в динамике английской речи. Автореф. ... канд. филол. наук: 10.02.04. – Хабаровск, 2001. – 22 с.
111. Потапова Р.К. Речь: коммуникация, информация, кибернетика: изд. 2-е, доп. – М. Эдиториал УРСС, 2001. – 564 с.
112. Приходько А.Н. Дискурсивные акты: прагмасемантика и прагматипология / А.Н. Приходько // Когниция, коммуникация, дискурс, 2010. – № 1. – С. 101–122.
113. Пыркина Т.Н. Вербальные и невербальные средства выражения согласия и несогласия в речи на неродном языке: Диссертация ... канд. филол. наук: 10.02.19. – Ярославль: Ярославский гос. пед. ун-т им. К.Д. Ушинского, 2017. – 254 с.
114. Рансьер Ж. Несогласие. Политика и философия / Пер. с фр. В.Е. Лапицкого. – СПб.: Machina, 2013. – 192 с.
115. Ренц Т.Г. Романтическое общение в коммуникативно-семиотическом аспекте: Дис. ... докт. филол. наук: 10.02.19. – Волгоград: Волгоградский соц.-пед. ун-т, 2011. – 376 с.
116. Романов А.А. Системный анализ регулятивных средств диалогического общения: пособие по теоретическим курсам. – М.: Ин-т языкознания АН СССР: Калининский СХИ, 1988. – 183 с.

117. Романов А.А. Вербальный конфликт в диалогической «игре» / А.А. Романов // Человек играющий / Homo Ludens: Язык, личность, социум / Ред. А.А. Романов, А.М. Шахнарович. – М. – Тверь: Институт языкознания РАН, ТИЭМ, 1999. – 125 с.
118. Руженцева Н.Б. Дискредитирующие тактики и приемы в российском политическом дискурсе: Монография / Урал. гос. пед. ун-т. – Екатеринбург: Урал. гос. пед. ун-т, 2004. – 294 с.
119. Ручкина Е.М. Речевой конфликт и хеджирование как средство прагматического воздействия / Е. М. Ручкина // Научные труды Калужского гос. ун-та имени К.Э. Циолковского, Калуга, 15 января 2016 года / Калужский гос. ун-т им. К.Э. Циолковского. – Калуга: Изд-во Калужского гос. ун-та имени К.Э. Циолковского, 2016. – С. 282–285.
120. Саенко О.А. Коммуникативный ход возражения в современном французском языке: Автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.05: Иркутск, 2005. – 20 с.
121. Свиридова Т.М. Категория согласия/несогласия в русском языке: автореф. Автореф. дис. ... доктора филологических наук: 10.02.01. – Елец, 2008. – 36 с.
122. Свиридова Т.М. Категория согласия/несогласия в русском языке: монография. – М.: МГОУ, 2008. – 385 с.
123. Седина И.В. Особенности дипломатического дискурса / И.В. Седина, Е.И. Тоцкая // Дневник науки, 2017. – № 5 (5). – С. 17.
124. Седов К.Ф. Внутрижанровые стратегии речевого поведения: «ссора», «комплимент», «колкость» // Жанры речи. Саратов, 1997. – С. 188–194.
125. Серль Дж.Р. Косвенные речевые акты // Новое в зарубежной лингвистике. – М.: Прогресс, 1986. – Вып. 17. – С. 195–223.
126. Симонова С.О. Коммуникативно-когнитивные особенности выражения косвенных и имплицитных речевых актов отказа в диалогическом дискурсе: Диссертация ... канд. филол. наук: 10.02.19. – М.: Московский гос. област. Ун-т, 2011. – 207 с.

127. Соловьева Е.В. Речевой акт возмущения как средство самопрезентации в политическом дискурсе (на примере текстов дебатов в Бундестаге) // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. Языкознание и литературоведение, 2012. – С. 65–70.
128. Стернин И.А. Введение в речевое воздействие. – Воронеж: Воронежский гос. ун-т, 2001. – 252 с.
129. Сусов И.П. Лингвистическая прагматика. – М.: Восток – Запад, 2006. – 200 с.
130. Суховой Е.А. О способах снижения категоричности несогласия (на материале текстов переписки с читателем) // Языковая компетенция: грамматика и словарь. Ч. 1. Семантико-прагматический потенциал слова и языковая компетенция говорящих. – Новосибирск: Новосиб. гос. пед. ун-т, 1998. – С. 56–59.
131. Сушенцова Т.В. Структурно-содержательная специфика аргументации в судебных решениях: Автореф. дис. ... кандид. филол. наук. – Тверь, 2014.
132. Тарасова И.П. Речевое общение, толкуемое с юмором, но всерьёз. – М.: Прогресс, 1992. – 294 с.
133. Терентий Л.М. Дипломатический дискурс как особая форма научной коммуникации / Л.М. Терентий // Вопросы психолингвистики, 2015. – № 24. – С. 176–185.
134. Терентий Л.М. Интенциональная структура дипломатического дискурса: автореф. дис. ... докт. филол. наук. 10.02.19. – М.: Военный ун-т Мин. Обор. РФ, 2017. – 447 с.
135. Терентий Л.М. Методологическое обоснование применения интернет-анализа в исследовании дипломатического дискурса / Л.М. Терентий // Филологические науки. Вопросы теории и практики, 2017. – № 9–1 (75). – С. 176–179.
136. Терентий Л.М. Перспективность исследования дипломатического дискурса / Л.М. Терентий // Вопросы психолингвистики, 2016. – № 29. – С. 270–275.

137. Торшина К.А. Особенности дискурса цифровой дипломатии на современном этапе / К.А. Торшина // Коммуникология: электронный научный журнал, 2019. – Т. 4. – № 3. – С. 30–36.
138. Трабелси Х. Лингвокоммуникативный анализ дипломатического дискурса: автореф. дис. ... канд. филол. наук. 10.02.01. – М., 2013. – 23 с.
139. Трунова А.А. Стратегии выражения согласия/несогласия в американской и русской лингвокультурах в условиях переводной коммуникации // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 9: Исследования молодых ученых, 2016. – № 14. – С. 244–246.
140. Федорова Т.В. Аргументация в контексте непрямой коммуникации : на материале английского языка: Диссертация ... канд. филол. наук: 10.02.04. – Иркутск: Иркутский гос. лингв. ун-т, 2008. – 163 с.
141. Федосюк М.Ю. «Стиль» ссоры // Русская речь, 1993. – № 5. – С. 14–19.
142. Федосюк М.Ю. Средства отрицательного эмоционального воздействия на адресата в русской речи // Russian Language Journal. East Lansing, Michigan, 1992. – Vol. 46. – С. 153–155.
143. Формановская Н.И. Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход. – М.: Русский язык, 2002. – 214 с.
144. Формановская Н.И. Речевой этикет и культура общения. М.: Высшая школа, 1989. – 159 с.
145. Хилалова Н.Г. Функционально-прагматические особенности реализации речевого акта уступки и речевого акта согласия в контексте бытового конфликтного дискурса // Вестник Иркутского государственного лингвистического университета, 2010. – № 4 (12). – С. 49–55.
146. Хлебцова Н.К. Негативные реакции в разных сферах общения: Дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01. – Саратов: Сарат. гос. ун-т им. Н.Г. Чернышевского, 2008. – 145 с.
147. Хоанг Ань. Высказывания со значением разрешения и запрещения в русском языке. Автореф. ... канд. филол. наук: 10.02.01. – М., 1993. – 20 с.

148. Хонарджу А.Л. Национальная специфика невербального дипломатического поведения / А.Л. Хонарджу // Актуальные проблемы языкознания, 2018. – Т. 7. – С. 299–302.
149. Хохлова О.М. Становление понятий "согласие" и "несогласие" в истории философской мысли / О. М. Хохлова // Гуманитарный вестник, 2022. – № 2(94). – С. 1–19.
150. Цзи Фэн. Способы выражения имплицитного отрицания в русском языке (на фоне китайского языка): Дис. ... магистра лингвистики. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербург. гос. ун-т, 2016. – 165 с.
151. Черкасова Е.Т. Опыт лингвистической интерпретации тропов: (метафора) // Вопросы языкознания, 1968. – № 2. – С. 28–38.
152. Чистоногова Л.К. Синтаксические формы со значением отрицания в современной английской разговорной речи. Автореф. ... канд. филол. наук: 10.02.04. – Д., 1971. – 21с.
153. Чуриков М.П. Согласие, несогласие и уклонение в аспекте речевого общения: На материале текстов немецких политических интервью. Автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04. – Пятигорск, 2005. – 20 с.
154. Шамьенова Г.Р. Принцип вежливости как особая коммуникативно-прагматическая категория в русском речевом общении. Автореф. дис. канд. филол. наук: 10.02.01. – Саратов, 2000. – 22 с.
155. Шатуновский И.Б. Речевые акты разрешения и запрещения в русском языке // Логический анализ языка: Языки этики. М., 2000. – С. 319–324.
156. Шейнис З. С. Максим Максимович Литвинов: революционер, дипломат, человек. – М.: Политиздат, 1989. – 362 с.
157. Шеретов С.Г. Ведение международных переговоров. – Алматы: Данекер, 2004. – 154 с.
158. Шестопал А.В. Научная дипломатия. Опыт современной Франции / А.В. Шестопал, Н.В. Литвак // Вестник МГИМО Университета, 2016. – № 5 (50). – С. 106–114.

159. Широких А.Ю. Косвенные высказывания в публицистическом стиле речи (на материале английского языка): Автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19: – Москва, 2007. – 23 с.
160. Ширяев Е.Н. Структура интенциональных конфликтных диалогов разговорного языка // Проблемы речевой коммуникации: Межвуз. сб. науч. трудов. – Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 2000. – С. 80–85.
161. Щербинина А.В. Косвенные высказывания и их функции в тексте: Автореф. дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04. – Самара, 2002. – 20 с.
162. Ыйм Х.Я. Прагматика речевого общения // Теория и модели знаний: Труды по искусственному интеллекту. Тарту, 1985. – Вып. 714. – С. 196–207.
163. Яппарова В.Н. Дипломатический дискурс как объект междисциплинарного исследования / В.Н. Яппарова // Филология и культура, 2016. – № 2 (44). – С. 165–170.
164. Austin J.L. How to Do Things With Words. – Harvard University Press, 1975. – 113 p.
165. Brown G., Yule G. Discourse Analysis. – Cambridge: Cambridge University Press, 1986. – 310 p.
166. Brown P., Levinson S. Politeness: Some Universals in Language Usage. – Cambridge: Cambridge University Press, 1987. – 345 p.
167. Coleman J.S. Foundations of Social Theory. – Cambridge: Harvard University Press, 1990. – 993 p.
168. Crable R. E. Argumentation as Communication: Reasoning with Receivers. – Columbus (Ohio): A.Bell and Howell Company, 1976. – 276 p.
169. Cruse D.A. Meaning in Language: An Introduction to Semantics and Pragmatics. – Oxford: Oxford University Press, 2000. – 425 p.
170. Dijk T.A. van, Kintsch W. Strategies of Discourse Comprehension. – New York: Academic Press, 1983. – 418 p.
171. Dijk T.A. van. Studies in the Pragmatics of Discourse. – The Hague: Mouton Publishers, 1981. – 331 p.

172. Dijk T.A. van. *Text and Context: Explorations in the Semantics and Pragmatics of Discourse*. – London–N.Y.: Longman Group Ltd., 1977. – 261 p.
173. Eemeren F.H. van, Grootendorst R. *Argumentation, Communication and Fallacies. A Pragma-Dialectical Perspective*. – Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates, 1992. – 236 p.
174. Eemeren F.H. van. *Reconstructing Argumentative Discourse* / F.H. van Eemeren, R. Grootendorst, S. Jackson, S. Jacobs. – Tuscaloosa: The University of Alabama Press, 1993. – 197 p.
175. Fillmore Ch. *Frame Semantics and the Nature of Language* // *Annals of the New York Academy of Science*, 1976. – Vol. 280. – PP. 20–32.
176. Fisher R., Ury W., Patton B. (1991). *Getting to yes: Negotiating agreement without giving in* (2nd ed.). – New York: Penguin, 1991. – 200 p.
177. Garssen B. *Understanding Argument Schemes* / B. Garssen // *Advances in Pragma-Dialectics*. – Amsterdam: Sic Sat, 2002. – P. 93–105.
178. Goffman E. *Frame Analysis: An Essay on the Organization of Experience*. – Cambridge: Harvard University Press, 1974. – 568 p.
179. Goffman E. *Relations in Public: Microstudies of the Public Order*. – Harmondsworth: Penguin, 1972. – 460 p.
180. Goodwin G., Heritage J. *Conversational Analysis* // *Annual Review of Anthropology*, 1990. – Vol.19. – PP. 283–307.
181. Grice H. *Logic and Conversation* // *Syntax and Semantics*. – New York, ets., 1975. – Vol. 3. – PP. 41–58.
182. Gumperz J.J. *Discourse Strategies*. – Cambridge: Cambridge University Press, 1982. – 225 p.
183. Gumperz J.J. *Language in Social Groups*. – Stanford: Stanford University Press, 1971. – 350 p.
184. Hall E.T. *The Hidden Dimension*. – New York: Anchor, 1969. – 256 p.
185. Halliday M.A.K. (1978). *Language as Social Semiotic The Social Interpretation of Language and Meaning*. – London Edward Arnold, 1978. – 256 p. – Volume 9 Issue 1.

186. Hymes D. Foundations in sociolinguistics: An ethnographic approach. – London: Tavistok, 1977. – 248 p.
187. Kelly B. An Advanced English Course for Foreign Students Text. /th. 172. B. Kelly. 5 ed. – London: Longmans, Green and Co., 1977. – 434 p.
188. Lakoff G. Hedges: Study in Meaning Criteria and the Logic of Fuzzy Concepts. In papers from the Eighth Regional Meeting of the Chicago linguistic Society. – Chicago, 1972. – P. 183–278.
189. Leech G.N. Principles of Pragmatics. – London, New York: Longman, 1983. – 250 p.
190. Leech G.N. Semantics: The Study of Meaning. – Harmondsworth: penguin books, 1983. – XII. – 383 p.
191. Levinson S.C. Pragmatics. – Cambridge: Cambridge University Press, 1983. – 420 p.
192. Perelman Ch. The New Rhetoric. A Treatise on Argumentation / Ch. Perelman, L. Olbrechts-Tyteca. – Notre Dame, London: University of Notre Dame Press, 1969. – 566 p.
193. Searle J.R. A classification of illocutionary acts. – Cambridge University Press, London, 1976. – Vol.5. – PP. 1–23.
194. Thomas J. Meaning in interaction; An Introduction to Pragmatics. – London, New York: Longman, 1995. – 224 p.
195. Toulmin, S.E. The Uses of Argument / S.E. Toulmin. – Cambridge: Cambridge University Press, 1958. – 272 p.
196. Vanderveken D. Meaning and speech acts: Principles of Language use. – Cambridge: Cambridge University Press, 1990. – Vol. 1. – 237 p.
197. Wise D. The Politics of Lying: Government Deception, Secrecy and Power. – New York, Random House, 1973. – 310 p.
198. Woods J. Fallacies: Selected Papers, 1972–1982 / J. Woods, D.N. Walton. – Dordrecht: Foris, 1989. – 267 p.

Список источников

1. Советский Союз на международных конференциях периода Великой Отечественной войны 1941 – 1945 гг. / Гл. ред. А. А. Громыко. – М.: Политиздат. Т. I. Московская конференция министров иностранных дел СССР, США и Великобритании (19–30 октября 1943 г.): Сб. док. / М-во иностр. дел СССР. — М.: Политиздат, 1978. — 434 с.
2. Советский Союз на международных конференциях периода Великой Отечественной войны 1941 – 1945 гг. / Гл. ред. А. А. Громыко. – М.: Политиздат. Т. II. Тегеранская конференция руководителей трех союзных держав – СССР, США и Великобритании (28 ноября–1 декабря 1943 г.): Сб. док. / М-во иностр. дел СССР. — М.: Политиздат, 1978. — 206 с.
3. Советский Союз на международных конференциях периода Великой Отечественной войны 1941 – 1945 гг. / Гл. ред. А. А. Громыко. – М.: Политиздат. Т. VI: Берлинская (Потсдамская) конференция руководителей трех союзных держав – СССР, США и Великобритании (17 июля – 2 августа 1945 г.). – 1980. – 551 с.

Приложение 1

Примеры:

1.

Молотов. (1) Нельзя ли, если это возможно, пояснить, о чем идет речь?

Дин. (2) Я затрудняюсь нарисовать более ясную картину, (3) так как эти действия являются действиями пассивного характера и зависят от обстоятельств. (4) Но офицеры нашей оперативной службы отлично снабжены и обучены для осуществления подобных операций и уже проделали большую работу в других странах [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 145].

2.

«Иден. <...> (1) Мнение Швеции до некоторой степени имеет отношение к тому, что думает Советское правительство о Финляндии. (2) Если бы вы в той форме, в какой это будет возможно, говоря о предоставлении баз, сделали бы шведам какое-либо заявление относительно вашего желания видеть Финляндию независимой — (3) а я не сомневаюсь в том, что это действительно является вашим желанием,— (2) это значительно облегчило бы решение вопроса <...>

Молотов. (4) В нашем предложении вопрос ставится в отношении Швеции с точки зрения борьбы против Германии. (5) Я опасаясь, что добавление вопроса о Финляндии и других на данном этапе не поможет нам более внимательно отнестись к вопросу о Швеции, (6) который только поставлен, но еще не выяснен» [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 104–105].

3.

Иден. (1) Я возвращаюсь теперь к Военно-политической комиссии. (2) Остается вопрос о членстве в этой комиссии.

Молотов. (3) О членстве в какой комиссии?

Иден. (4) Военно-политической комиссии с более широкими функциями.

Молотов. (5) Но о Военно-политической комиссии г-н Иден пока не говорил. (6а) Может быть, г-н Иден дал другое название Военно-политической комиссии? (7) Вы говорили о совете верховных комиссаров. (6б) Имели ли Вы при этом в виду Военно-политическую комиссию? [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 127]

4.

Молотов. (1) У меня имеется предварительный вопрос — относительно состава Военно-политической комиссии. (2) Принимаем ли мы предложение г-на президента об особом положении французского представителя в этой комиссии? <...>

Хэлл. (3) Мне кажется, что президент имел в виду французское членство в комиссии по делам Италии, как она намечалась раньше.

Молотов. (4) Речь идет о той же Военно-политической комиссии по вопросам Италии.

Хэлл. (5) Я вижу здесь некоторое различие между Военно-политической комиссией, которая первоначально должна была быть создана в Алжире, и настоящей комиссией, которая сейчас образуется. <...> [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 218].

5.

Иден. (1) Я предложил бы внести во вторую часть этого пункта следующую поправку: перед словом «наций» вставить слово «миролюбивых». <...> (2) Включая слово «миролюбивых», я хотел бы исключить бывших врагов. (3) Кроме того, это нужно понимать так, что некоторые нации могли бы сыграть большую роль, чем другие.

Молотов. (1) Я в общем присоединяюсь к мысли, высказанной г-ном Иденом, (2) но формулировку предлагаю несколько иную (3): после слов «суверенного равенства» сказать «всех миролюбивых государств», а все остальное оставить без изменения. (4) Это, мне кажется, будет в духе того, что предложил г-н Иден, но формулировка здесь проще.

Иден. Я не имею возражений [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 118]

6.

Молотов <...> Какие имеются замечания или поправки по 2-му пункту?

Иден. (1) У меня имеются в этом отношении тоже некоторые сомнения. (2) Я хотел бы внести после слов «территории противника» слова «и освобожденной территории». (3) Если мы не внесем эти слова, то можно будет понять этот пункт таким образом, будто мы намерены оккупировать территории наших союзников вместо того, чтобы освободить эти территории.

Молотов. (4) Я бы предложил поправку к этому пункту, (5) которая исключила бы необходимость принятия поправки г-на Идена. <...> [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 115]

7.

Молотов. <...> (1) Что касается ответов на вопрос о Турции и Швеции, то мы подождем сообщений из Лондона и Вашингтона и тогда вернемся к ним.

Иден. (2) Мне непонятно, (3) какие требуются дополнения. (4) Я не считаю нужным обращаться к своему правительству за какими-либо дополнениями <...> [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 109].

8.

Хэлл. (1) Я уже говорил г-ну Молотову, (2) что я займусь этим вопросом по возвращении в Вашингтон.

Молотов. (3) Почему мы должны откладывать такой вопрос? [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 230].

9.

Черчилль. Я не думаю, что со стороны Советского Союза было бы целесообразно требовать репараций с Финляндии.

Сталин. (1) Мы намерены потребовать от Финляндии возмещения причиненного нам ущерба. <...>

Черчилль. (2) Я думаю, что ущерб, причиненный финнами России во время войны Финляндии в союзе с Германией, превосходит все, что эта бедная страна в состоянии возместить. (3) Когда я об этом говорю, в моих ушах звучит советский лозунг: "Мир без аннексий и контрибуций". (4) Он, Черчилль, помнит этот лозунг со времени революции в России [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 159].

10.

Иден. Я больше ничего не имею сказать об Италии, но могу ответить на вопросы.

Молотов. (1) Вопрос об Италии был включен в повестку дня по предложению британской стороны, (2) причем в английском проекте повестки дня он был первым. (3) Мне кажется, что этот вопрос заслуживает того, чтобы на нем остановиться [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 131].

11.

Хэлл. Я считаю, что можно исключить слова «и соглашения».

Молотов. (1) Нет возражений против того, чтобы исключить слова «и соглашения»? (2) Г-н Иден согласен с этим?

Иден. (3) Это значит, что мы должны совещаться, консультироваться?

Молотов. (4) Да, консультироваться. (5) Я не возражаю против того, чтобы исключить весь пункт.

Иден. (6) Мы еще подумаем об этом [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 120].

12.

Иден. <...> (1) Я предлагаю сейчас поправку для того, чтобы ответить на вопрос о новых членах,— в пятом пункте сказать: вопрос о компетенции будет пересмотрен тремя правительствами, если возникнут обстоятельства, которые потребуют расширения состава и компетенции комиссии.

Молотов. (2) Я думаю, что надо обдумать эти предложения и (3) завтра снова обсудить их на конференции [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 222].

13.

Молотов. <...> (1) Тогда давайте договоримся на завтра в 4 часа дня.

Иден. (2) Это будет длинное заседание.

Молотов. Тогда назначим на 3 часа [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 91].

14.

Трумэн. Как вы знаете, мы назначили в качестве нашего представителя в лондонской комиссии судью Джексона. Он является выдающимся судьей и очень опытным юристом. Он хорошо знаком с юридической процедурой. (1) Джексон выступает против упоминания имен военных преступников, заявляя, что это помешает их работе. <...>

Сталин. (2) Может быть, назвать меньшее количество лиц, скажем, трех?

Бевин. (3) Наши юристы придерживаются такого же взгляда, как и американские [Советский Союз на международных конференциях... 1980: 263].

15.

Иден. <...> (1) Может быть, лучше сказать «против других территорий» вместо «на территории других государств»?

Молотов. (2) Это имеет уже другой смысл. (3) Что Вы имеете в виду?

Иден. (4) Например, если бы Германия нарушила какие-либо условия, то мы могли бы употребить наши военные силы против ее территории.

Молотов. (5) Об этом сказано в другом месте — в 3-м пункте. <...> [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 120].

16.

Молотов. <...> (1) Я бы предложил рассматривать сейчас эту декларацию как декларацию трех. Не обязательно добиваться того, чтобы она стала декларацией четырех. <...>

Хэлл. (2) Мне кажется, мы должны помнить о психологической важности участия четвертой державы в этой декларации. (3) Мы представляем четыре самых главных народа из участвующих в войне, и если мы исключим в нашем документе одну из этих четырех держав, то это может повлечь за собой непонимание в остальном мире и может быть чревато большими недоразумениями. (4) Я этого опасаюсь [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 114].

17.

Иден. (1) Я думаю, что в Москве было бы лучше, чем в Тегеране. (2) Здесь можно было бы привлечь и иранского представителя.

Молотов. (3) Это можно сделать и в Тегеране.

<...>

Хэлл. (4) Американское правительство ведет сейчас в Тегеране переговоры с иранским правительством, и наши представители располагают там значительными материалами.

Иден. (5) Я предлагаю в Москве потому, что наши люди в Тегеране не имеют тех возможностей, которыми они располагают здесь.

Молотов. (6) С точки зрения более конкретного обсуждения дел в Тегеране, по-видимому, можно было бы сделать больше [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 244].

18.

Молотов. <...> (1) Принимаем ли мы предложение г-на президента об особом положении французского представителя в этой комиссии? <...>

<...>

Хэлл. <...> (2) Я так же думаю, что было бы лучше, если бы решающие голоса остались за тремя правительствами — Советского Союза, США и Англии, так как иначе это будет только мешать работе комиссии, если мы уже сейчас, на этом этапе будем включать сюда представителей различных групп или различных комитетов.

Иден. <...> (3) Я нахожу, что это вообще хороший план для решения стоящих перед нами задач. <...> [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 218–219]

19.

Эттли. (1) Я не думаю, что перечисление имен усилит наш документ. (2) Например, я считаю, что Гитлер жив, а его нет в нашем списке.

Сталин. (3) Но его нет в наших руках.

Эттли. (4) Но вы даете фамилии главных преступников в качестве примера.

<...>

Эттли. (5) Я считаю, что миру известно, кто является главными преступниками.

Сталин. (6) Но, видите ли, наше молчание в этом вопросе расценивается так, что мы собираемся спасти главных преступников, что мы отыграемся на мелких преступниках, а крупным дали возможность спастись [Советский Союз на международных конференциях... 1980: 248].

20.

Молотов. ... Если г-н Хэлл считает приемлемым для себя принять за основу английский проект от 1 июля, с тем чтобы внести в этот проект необходимые коррективы, то, мне кажется, мы облегчили бы нашу работу и

вместе с тем нашли бы хорошую базу для обсуждения весьма сложных и важных вопросов <...> (a)

Иден. Я очень Вам благодарен, г-н Молотов, за то, что Вы сказали относительно меморандума от 1 июля. Но недостаток его заключается в том, что там говорится только о введении перемирия (b).

Молотов. В нем говорится не только об этом, но и о контроле за выполнением условий перемирия. Мы его внимательно читали и хорошо помним его содержание (c) [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 148].

21.

Иден. К 9-му пункту мы еще не совсем готовы. Может быть, завтра обсудим 10-й пункт? (a)

Молотов. Можно и 10-й, но по этому пункту нет никаких предложений. Конечно, было бы очень желательно, чтобы по вопросам, включенным в повестку дня нашей конференции, были представлены письменные документы, которые пока не поступили. Это ускорило бы работу нашего совещания (b).

Иден. В тех случаях, где имеются письменные предложения. В некоторых случаях письменных предложений нет (c) Советский Союз на международных конференциях... 1978: 150].

22.

Молотов. Президент Чехословакии г-н Бенеш намеревался для подписания договора приехать в Москву. <...> Но, как известно, поездка г-на Бенеша в Москву пока не состоялась, и отнюдь не потому, что он не хотел ехать, а потому, что это встретило возражения со стороны британского правительства (a).

Иден. У меня нет возражений против его путешествия (b).

Молотов. Речь идет не о путешествии, а о поездке г-на Бенеша в Москву для подписания договора. Ведь г-н Бенеш не частное лицо, а президент

Чехословацкой Республики (с) [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 154].

23.

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 (а).

<...>

Черчилль. Я считаю это нежелательным потому, что здесь вопрос в принципе, а именно: вмешательство во внутренние дела других стран (b).

Сталин. Это не внутреннее дело, режим Франко представляет международную опасность (с).

Черчилль. Это всякий может сказать о режиме любой другой страны (d).

Сталин. Нет, такого режима, как в Испании, не существует в любой другой стране, не осталось больше такого режима ни в одной стране Европы (e).

Черчилль. Португалию можно было бы осудить за диктаторский режим (f).

Сталин. Режим Франко создан извне, в результате вмешательства Гитлера и Муссолини. Ведет себя Франко очень вызывающе, он укрывает у себя нацистов (g). Я не ставлю вопроса о Португалии (h) [Советский Союз на международных конференциях... 1980: 79].

24.

Трумэн. Последний вопрос – о военных преступниках. (a)

Молотов. Советская делегация готова принять за основу проект британской делегации по этому вопросу с одной небольшой поправкой. Она предлагает, чтобы в последней фразе этого проекта, где говорится о том, что три правительства считают делом огромной важности, чтобы суд над

главными преступниками начался как можно скорее, после слов "главные преступники" были добавлены слова: «такие, как Геринг, Гесс, Риббентроп, Розенберг, Кейтель и др.» (b)

<...>

Эттли. Я не думаю, что перечисление имен усилит наш документ. Например, я считаю, что Гитлер жив, а его нет в нашем списке. (c)

Сталин. Но его нет в наших руках. (d)

Эттли. Но вы даете фамилии главных преступников в качестве примера. (e)

<...>

Эттли. Я считаю, что миру известно, кто является главными преступниками. (f)

Сталин. Но, видите ли, наше молчание в этом вопросе расценивается так, что мы собираемся спасти главных преступников, что мы отыграемся на мелких преступниках, а крупным дали возможность спастись. (g)

<...>

Сталин. Без названия некоторых лиц, особо одиозных, из числа немецких военных преступников наше заявление не будет политически эффективным. Я совещался с русскими юристами, они думают, что лучше было бы назвать некоторых лиц для ориентировки. (h) [Советский Союз на международных конференциях... 1980: 248–249].

25.

Молотов. <...> (1) Мы теперь должны будем обсудить пункт 7 — о Германии. (2) Но мы только недавно получили меморандум от г-на Хэлла и еще не успели с ним ознакомиться. <...>

<...>

(3) В таком случае, мне кажется, мы могли бы отложить обсуждение пункта 7 до следующего заседания, а теперь перейти к обсуждению 8-го пункта. (4) Что думают об этом г-н Хэлл и г-н Иден?

Иден. (5) У меня нет с собой необходимых материалов. (6) Я думал, что мы будем обсуждать пункт 7.

Молотов. (7) Мы получили меморандум о Германии только недавно, (8) и сейчас невозможно обсуждать этот пункт.

Иден. (9) Может быть, можно этот меморандум прочесть здесь?

Молотов. (10) Его нужно сначала перевести на русский язык. (11) В конце концов, мы можем сейчас закрыть заседание и назначить другой час или другой день для обсуждения этого вопроса. Может быть, лучше так и сделать? [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 149].

26.

Черчилль. <...> (1) Что означает теперь "Германия"? <...>

Трумэн. (2) Как понимает этот вопрос советская делегация?

Сталин. (3) Германия есть то, чем она стала после войны. Никакой другой Германии сейчас нет. Я так понимаю этот вопрос.

Трумэн. (4) Можно ли говорить о Германии, как она была до войны, в 1937 году?

Сталин. (5) Как она есть в 1945 году.

Трумэн. (6) Она все потеряла в 1945 году, Германии сейчас не существует фактически [Советский Союз на международных конференциях... 1980: 57].

27.

Эттли. (1) Наше затруднение в отношении выбора военных преступников заключается в том, что мы представили проект соглашения прокурору и, возможно, он включит туда целый ряд других лиц. (2) Поэтому мы считаем, что лучше ограничиться нашим прежним предложением, не называя фамилий главных преступников.

Сталин. (3) В своей поправке мы не предлагаем обязательно только этих людей судить, но мы предлагаем судить людей вроде Риббентропа и других. <...>

Бирнс. (4) Когда мы обсуждали этот вопрос вчера, я считал нецелесообразным называть определенных лиц или пытаться определить здесь их виновность. (5) Каждая страна имеет среди нацистских преступников своих "любимцев", и (6) если мы не включим этих преступников в список, то нам трудно будет объяснить, почему они не включены.

Сталин. (7) Но в предложении так и сказано: «такие, как... и др.» (8) Это не ограничивает количество, но создает ясность [Советский Союз на международных конференциях... 1980: 248]

28.

Иден. (1) Я имел в виду следующее. (2) Мы в прошлом встречали критику АМГОТа со стороны наших советских друзей. (3) Я считаю, что мы должны проводить общую политику в отношении вопросов оккупации вражеской территории, которая будет предотвращать такого рода недоразумения. (4) Я предлагаю следующую поправку: <...>

Молотов. (5) Это неясно. (6) Как известно, советских представителей в составе АМГОТа нет. (7) Мы не посвящены в то, как будут работать соответствующие организации.

Иден. (8) Наша цель — создать такую организацию, которая соответствовала бы нашим общим потребностям. (9) Мы не хотим создания нового АМГОТа. (10) Мы предполагаем обсудить вопрос о мерах, которые мы должны принять, чтобы создать орган, обеспечивающий наши интересы [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 117].

29.

Сталин. <...> (1) 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. (2) Я был бы против этого. (3) Мне кажется, что это такой вопрос, который должен быть решен в этом зале.

<...>

Трумэн. (4) Я также не возражаю передать этот вопрос для предварительного рассмотрения нашим министрам иностранных дел.

<...>

Черчилль. (5) Я не могу советовать парламенту вмешиваться во внутренние дела Испании. <...>

Трумэн. (6) Я буду очень рад, если мы договоримся о том, чтобы передать этот вопрос на предварительное рассмотрение министров иностранных дел, чтобы они нашли подходящую формулу по этому поводу.

<...>

Черчилль. <...> (7) Я не вижу, чем могли бы заниматься министры иностранных дел по этому вопросу. (8) Мне кажется, что это доставило бы им много очень трудной работы, а обсуждение этого вопроса оказалось бы бесполезным.

<...>

Сталин. (9) А может быть, все-таки передать это дело министрам иностранных дел, чтобы они постарались найти подходящую формулу? [Советский Союз на международных конференциях... 1980: 79–80]

30.

Иден. (1) Я не имею намерения делать подробное сообщение относительно Италии, так как по этому вопросу, мне кажется, между нами достигнута договоренность. (2) Я поэтому хотел бы сейчас ограничиться вопросом о Балканах.

Молотов. (3) Только о Балканах? (4) А когда итальянский вопрос? [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 130–131].

31.

Молотов. (1) Какая-то необъятная комиссия.

Иден. (2) Ее задачи будут ограничены тем, что мы здесь решим.

Молотов. (3) Я понимаю так, что, либо это останется на бумаге, (4) либо это будет самая умная комиссия в мире [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 220].

32.

Черчилль. <...> (1) Наша миссия в Бухаресте была поставлена в условия изоляции, напоминающей интернирование.

<...>

Черчилль. (2) Это мы знаем от нашего собственного представителя там. (3) Я уверен, что генералиссимус был бы удивлен, узнав о ряде фактов, которые имели место в отношении нашей миссии в Бухаресте.

Сталин. (4) Сказки! [Советский Союз на международных конференциях... 1980: 172].

33.

Сталин. <...> (1) Нельзя больше избегать имен некоторых лиц, известных в качестве главных преступников войны. (2) Много говорилось о военных преступниках, и народы ждут, что мы назовем какие-то имена.

<...>

Эттли. (3) Я считаю, что миру известно, кто является главными преступниками [Советский Союз на международных конференциях... 1980: 248].

34.

Молотов. (1) Может быть, предложить редакционной комиссии с учетом замечания г-на Хэлла еще раз рассмотреть этот проект?

Иден. (2) По правде сказать, я не вижу, что еще редакционная комиссия может сделать [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 218].

35.

Молотов. (1) Я хотел бы добавить следующее. Я считаю, (2) что все мы должны полностью согласиться с высказанными г-ном Хэллом соображениями о том, чтобы считаться с важностью указанного им психологического аспекта этого вопроса. (3) С другой стороны, нам необходимо иметь в виду и то обстоятельство, чтобы этот документ не находился у нас слишком долго в процессе обсуждения, иначе может получиться большая задержка с приведением его в действие в интересах всех Объединенных Наций. (4) Поэтому наше пожелание должно быть направлено на то, чтобы ни в коей мере не затруднить действия Объединенных Наций и не противопоставить одну часть Объединенных Наций другой [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 114].

36.

Молотов. <...> (1) Если же мы превратим эту декларацию в декларацию трех государств, мы сможем выработать окончательный текст документа, не дожидаясь решения четвертого государства.

<...>

Иден. <...> (2) Г-н Хэлл сейчас говорил о присоединении к этой декларации других наций. <...> (3) Присоединение к декларации других наций создаст ряд серьезных трудностей. <...> (4) Я сомневаюсь в желательности привлечения представителей других наций в эту комиссию. (5) По-моему, следовало бы ограничиться тем, чтобы эта декларация была подписана только представителями четырех государств.

Молотов. (6) Я разделяю предложение г-на Идена полностью, (7) но с одним добавлением. Я бы предложил рассматривать сейчас эту декларацию как декларацию трех [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 113–114].

37.

Сталин. <...> (1) Только один вопрос: почему г-н Черчилль отказывается русским в получении их доли германского флота?

Черчилль. (2) Я не против. (3) Но раз вы задаете мне вопрос, вот мой ответ: этот флот должен быть потоплен или разделен [Советский Союз на международных конференциях... 1980: 51].

38.

Иден. (1) К 9-му пункту мы еще не совсем готовы. (2) Может быть, завтра обсудим 10-й пункт?

Молотов. (3) Можно и 10-й, (4) но по этому пункту нет никаких предложений. (5) Конечно, было бы очень желательно, чтобы по вопросам, включенным в повестку дня нашей конференции, были представлены письменные документы, которые пока не поступили. (6) Это ускорило бы работу нашего совещания [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 150].

39.

Молотов. <...> (1) Я предложил бы и в этот пункт внести такую же поправку, какую сделал сегодня г-н Хэлл. (2) Вместо слов «после поражения противника» я предлагаю сказать «в послевоенный период». <...>

<...>

Молотов. <...> (3) Мне казалось, что эта формулировка будет лучше.

<...>

Хэлл. (4) Я думаю, что этот вопрос следует изучить подробнее, так как будет все-таки известный период между перемирием и заключением мира. (5) Мы постараемся найти более подходящую формулу.

<...>

Молотов. (6) Нет возражений против того, чтобы исключить слова «и соглашения»? (7) Г-н Иден согласен с этим?

<...>

Иден. (8) Мы еще подумаем об этом [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 120].

40.

Сталин. <...> (1) Например, поражает, почему Гесс до сих пор сидит в Англии на всем готовом и не привлекается к ответственности? <...>

Бевин. (2) О Гессе вам не следует беспокоиться.

Сталин. (3) Дело не в моем мнении, а в общественном мнении, во мнении народов всех стран, которые были оккупированы немцами.

Бевин. (4) Если у вас имеются какие-либо сомнения относительно Гесса, то я могу дать обязательство, что он будет предан суду [Советский Союз на международных конференциях... 1980: 262].

41.

Молотов. (1) Означают ли слова г-на Хэлла, что вопрос о декларации четырех или трех государств передается нами на редактирование в редакционную комиссию?

Хэлл. (2) Я не совсем уверен в этом [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 141].

42.

Черчилль. <...> (1) Я должен сказать, что относительно Румынии и тем более относительно Болгарии мы ничего не знаем. (2) Наша миссия в Бухаресте была поставлена в условия изоляции, напоминающей интернирование.

Сталин. Разве можно такие вещи говорить, не проверив? [Советский Союз на международных конференциях... 1980: 172]

43.

Молотов. (1) Но решение этого вопроса затянется, если мы передадим его на совещание глав трех правительств, относительно которого еще не достигнута договоренность.

Хэлл. (2) Я имею в виду два возможных решения. (3) Первое — передать этот вопрос главам трех правительств.

Молотов. (4) Но никто не знает, состоится ли эта встреча.

Хэлл. (5) И второе — я готов вновь изучить этот вопрос, когда вернусь в Вашингтон.

Молотов. (6) Разрешите на этом сегодняшнее заседание закрыть [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 231].

44.

Молотов. (1) Но о Военно-политической комиссии г-н Иден пока не говорил. (2) Может быть, г-н Иден дал другое название Военно-политической комиссии? (3) Вы говорили о совете верховных комиссаров. (4) Имели ли Вы при этом в виду Военно-политическую комиссию?

Иден. (5) Моя мысль состоит в том, чтобы Военно-политическая комиссия получила более широкие полномочия и находилась в Лондоне [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 127].

45.

Сталин. (1) Имена, по-моему, нужны. (2) Это нужно сделать для общественного мнения. Надо, чтобы люди это знали. (3) Будем ли мы привлекать к суду каких-либо немецких промышленников? (4) Я думаю, что будем. (5) Мы называем Крупна. (6) Если Крупн не годится, давайте назовем других.

Трумэн. (7) Все они мне не нравятся. (Смех.) (8) Я думаю, что если мы упомянем некоторые имена и оставим в стороне других, то будут думать, что этих других мы не собираемся привлекать [Советский Союз на международных конференциях... 1980: 262].

46.

Молотов. (1) Как г-н Хэлл думает — имеется ли в виду превратить это соглашение из соглашения двух государств в соглашение трех государств?

Хэлл. (2) Во-первых, мне кажется, что это дело касается двух государств, состоявших в длительной переписке, о которой я не имею полного представления. (3) Во-вторых, я думал, что если г-н Молотов и г-н Иден не смогли достигнуть в течение продолжительного времени соглашения по

этому вопросу, то мое участие вряд ли окажется полезным. (4) Может быть, передать это дело на рассмотрение глав трех правительств? [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 153]

47.

(a) Молотов. <...> Со своей стороны я вношу предложение, чтобы мы председательствовали поочередно.

(b) Иден. Мы были бы очень рады, если бы Вы председательствовали все время.

(c) Молотов. Я считаю, что нужно распределить трудности этого дела между нами.

(d) Хэлл. Если бы председатель каждый день менялся, то это было бы равносильно тому, как если бы каждый день менялось командование армии.

(e) Молотов. В данном случае на этом фронте такой порядок не изменил бы результатов. Я думаю, вышло бы даже лучше. Но мне бы не хотелось начинать наше совещание с разногласий.

(f) Хэлл. Средства в Ваших руках.

(g) Молотов. Я все же просил бы принять мое предложение, если это нетрудно.

(h) Хэлл. Я считаю, что если бы у нас был один председатель, то это содействовало бы ведению нашего совещания.

(i) Молотов. Нельзя ли принять компромиссное решение?

(j) Литвинов. Не стоит спорить.

(k) Молотов. Я принимаю совет г-на Литвинова, но в дальнейшем мы можем внести поправку [Советский Союз на международных конференциях... 1978: 85–86].

48.

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

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

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

Черчилль. *Все средства войны – ужасные вещи. (e)*

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)*

Трумэн. *Завтра заседание в 4 часа. [Советский Союз на международных конференциях... 1980: 51].*

49.

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 претензия русских на получение части немецкого флота. (j)*

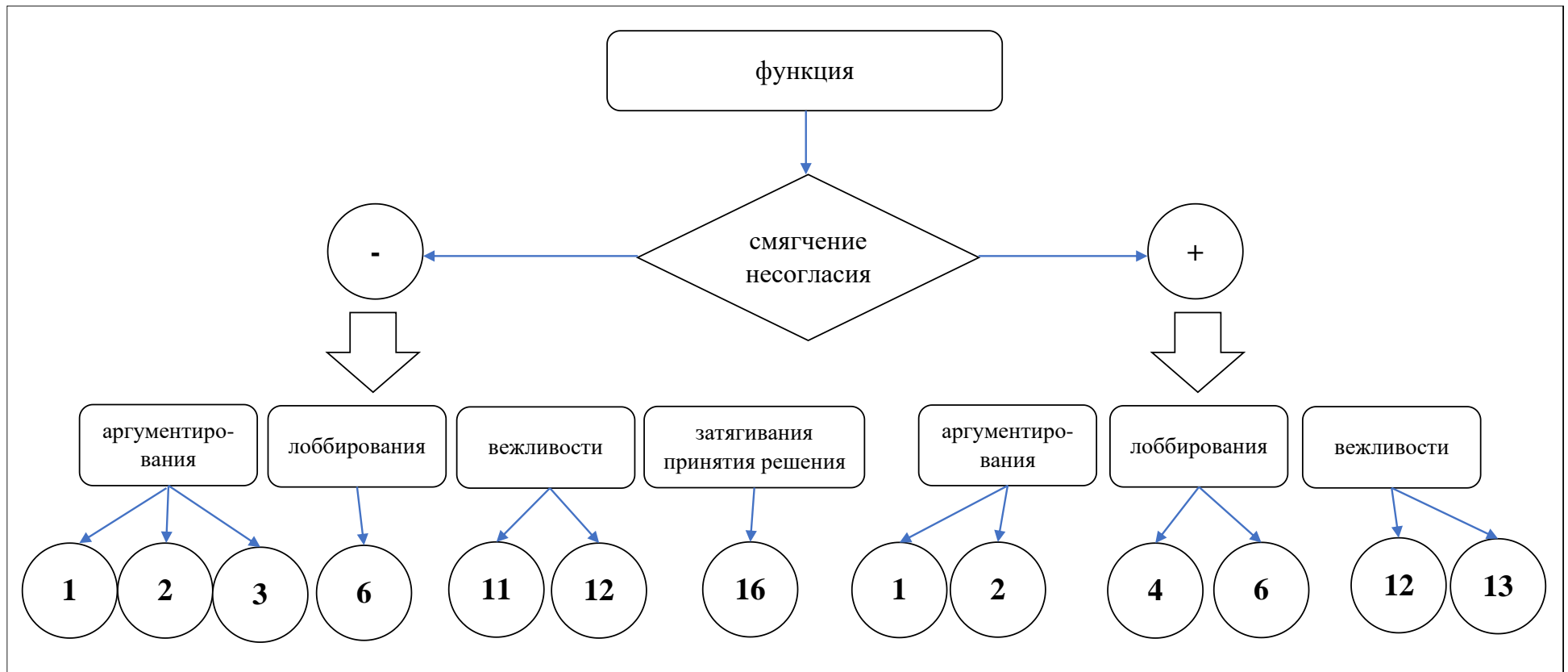
Черчилль. *Я не говорил о подарке. (k)*

Сталин. Я не сказал, что вы это говорили. (1)

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)
[Советский Союз на международных конференциях... 1980: 74].

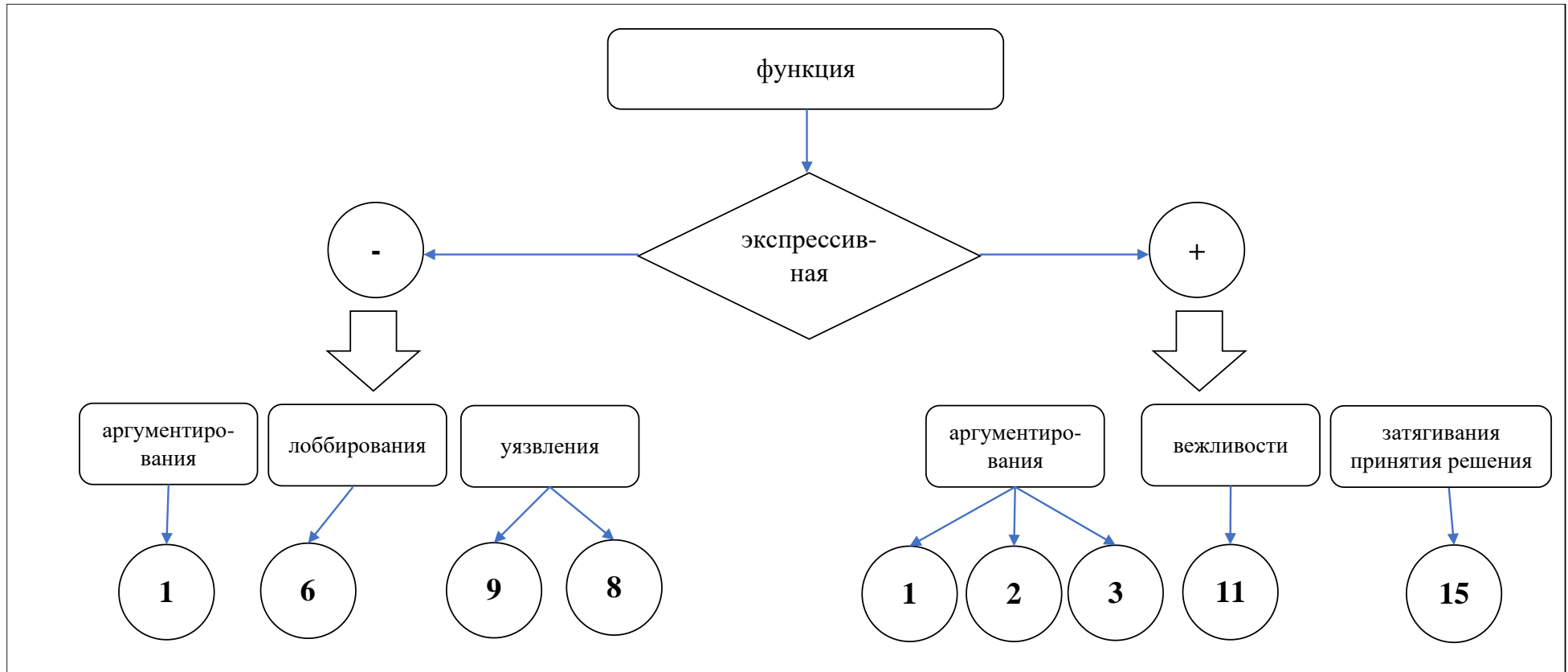
Приложение 2

Реализация функции смягчения несогласия



- 1- Оперирования объективными доводами
- 2- Оперирования субъективными доводами
- 3- Переубеждения
- 4- Предложения альтернативы
- 5- Разъяснения
- 6- Настаивания на своем мнении
- 7- Переспроса
- 8- Скрытой насмешки

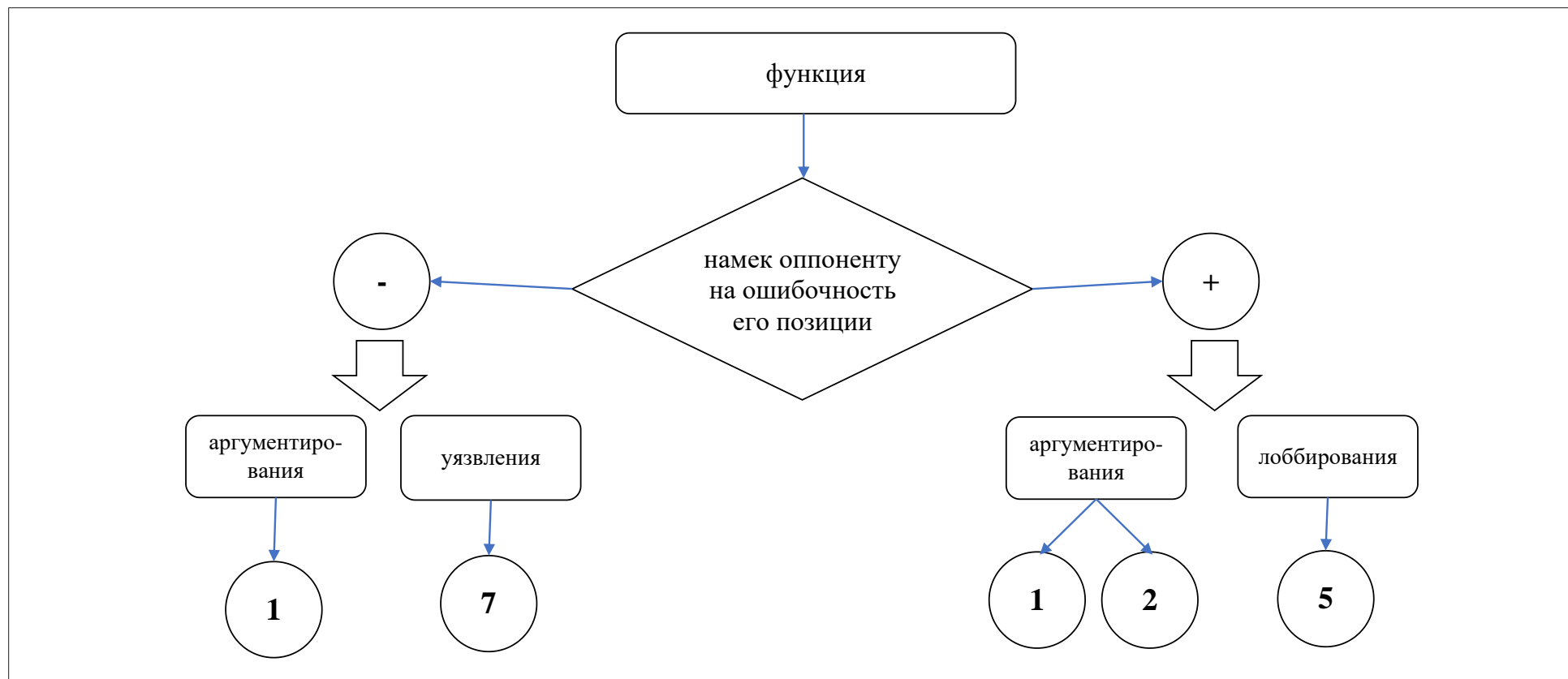
- 9- Указаний на избыточность предлагаемых оппонентом действий
- 10- Выражения сомнения
- 11- Частичного согласия с последующим переубеждением
- 12- Частичного согласия с последующим настаиванием на своем мнении
- 13- Частичного согласия с последующим предложением альтернативы
- 14- Мнимого согласия
- 15- Обещания
- 16- Смены или свертывания темы



- 1- Оперирования объективными доводами
- 2- Оперирования субъективными доводами
- 3- Переубеждения
- 4- Предложения альтернативы
- 5- Разъяснения
- 6- Настаивания на своем мнении
- 7- Переспроса
- 8- Скрытой насмешки
- 9- Указаний на избыточность предлагаемых оппонентом действий
- 10- Выражения сомнения

- 11- Частичного согласия с последующим переубеждением
- 12- Частичного согласия с последующим настаиваем на своем мнении
- 13- Частичного согласия с последующим предложением альтернативы
- 14- Мнимого согласия
- 15- Обещания
- 16- Смены или свертывания темы

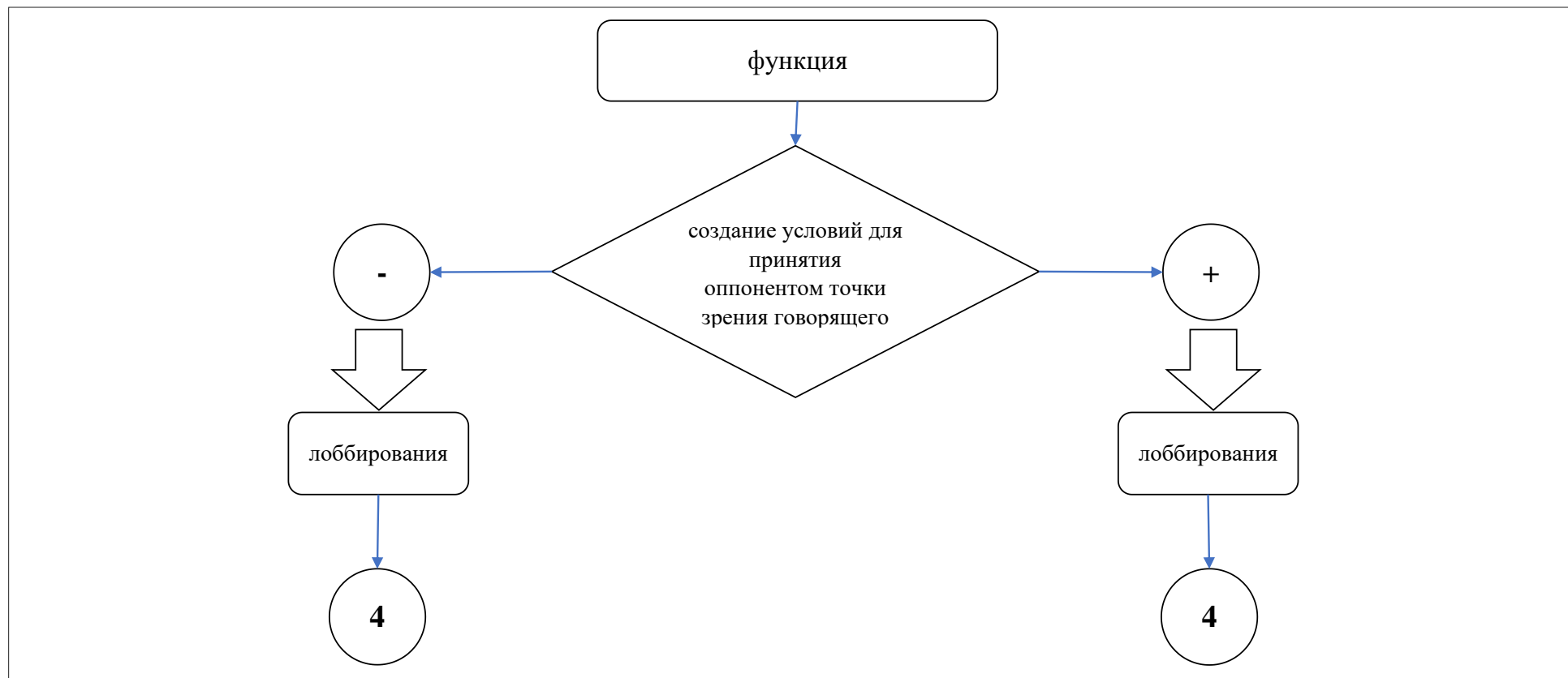
Реализация функции намека оппоненту на ошибочность его позиции



- 1- Оперирования объективными доводами
- 2- Оперирования субъективными доводами
- 3- Переубеждения
- 4- Предложения альтернативы
- 5- Разъяснения
- 6- Настаивания на своем мнении
- 7- Переспроса
- 8- Скрытой насмешки
- 9- Указаний на избыточность предлагаемых оппонентом действий
- 10- Выражения сомнения

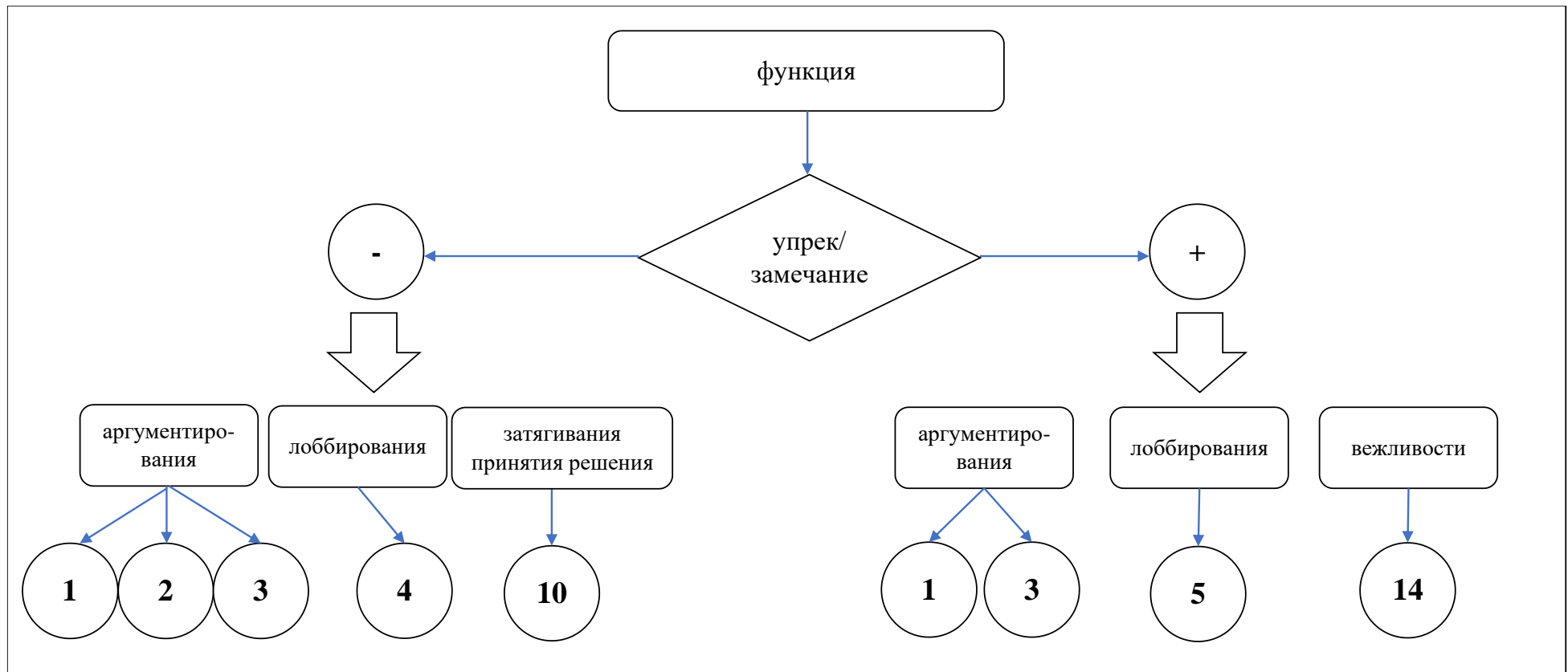
- 11- Частичного согласия с последующим переубеждением
- 12- Частичного согласия с последующим настаиваем на своем мнении
- 13- Частичного согласия с последующим предложением альтернативы
- 14- Мнимого согласия
- 15- Обещания
- 16- Смены или свертывания темы

Реализация функции создания условий для принятия оппонентом точки зрения говорящего



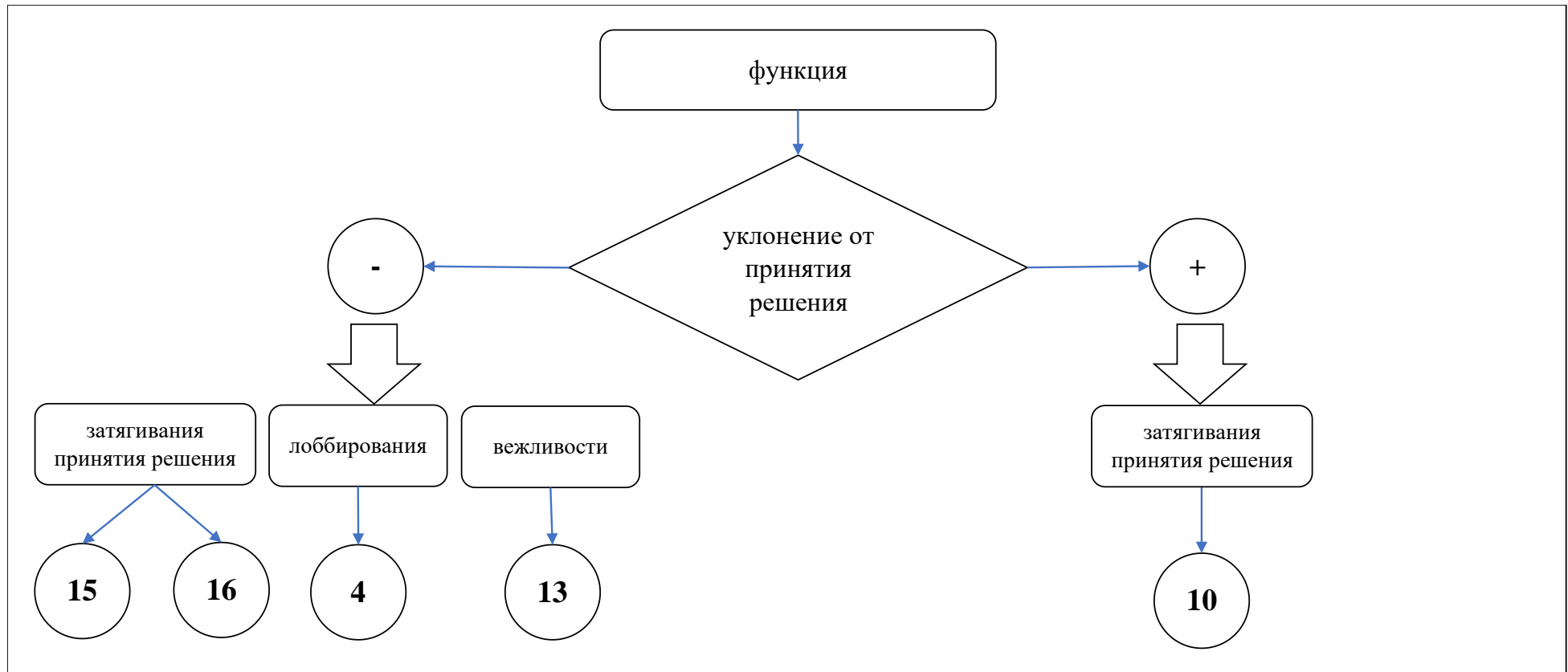
- 1- Оперирования объективными доводами
- 2- Оперирования субъективными доводами
- 3- Переубеждения
- 4- Предложения альтернативы
- 5- Разъяснения
- 6- Настаивания на своем мнении
- 7- Переспроса
- 8- Скрытой насмешки
- 9- Указаний на избыточность предлагаемых оппонентом действий
- 10- Выражения сомнения

- 11- Частичного согласия с последующим переубеждением
- 12- Частичного согласия с последующим настаиваем на своем мнении
- 13- Частичного согласия с последующим предложением альтернативы
- 14- Мнимого согласия
- 15- Обещания
- 16- Смены или свертывания темы



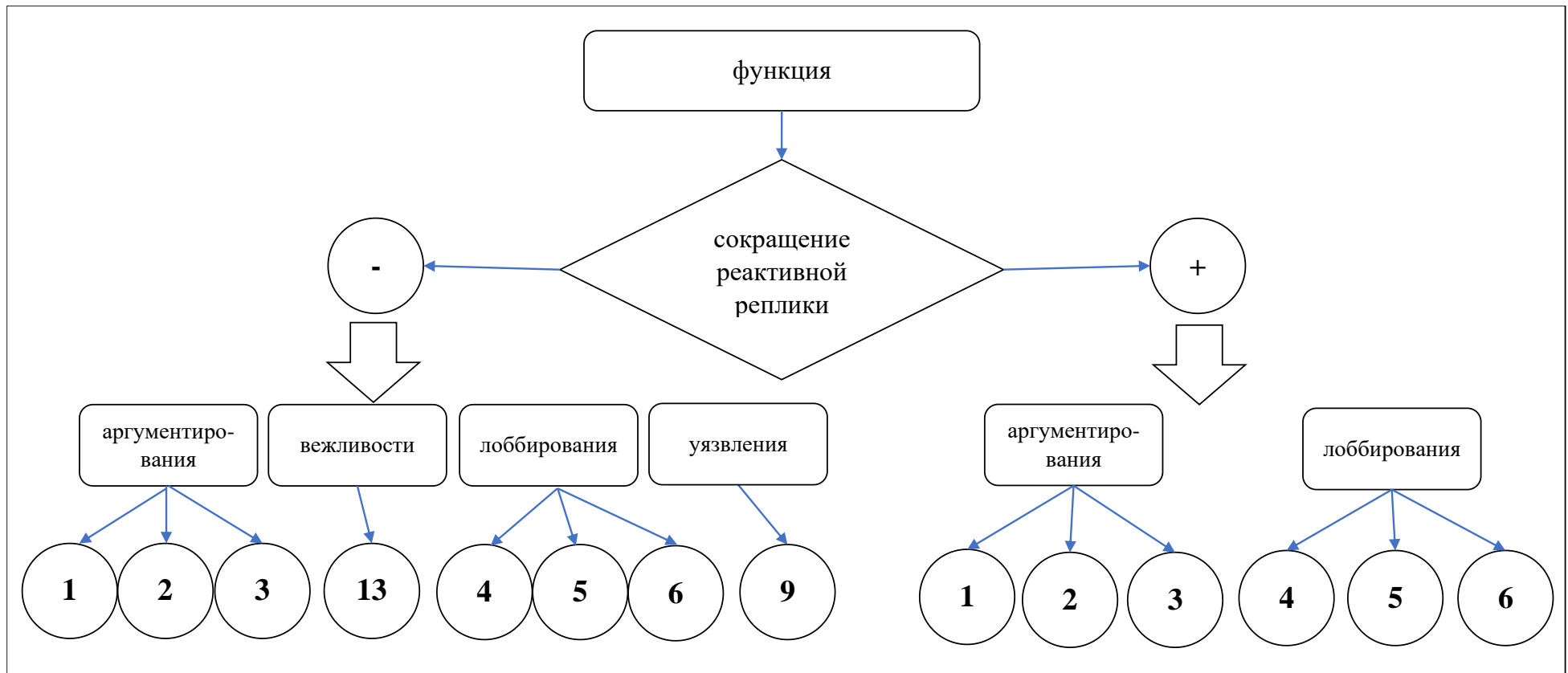
- 1- Оперирования объективными доводами
- 2- Оперирования субъективными доводами
- 3- Переубеждения
- 4- Предложения альтернативы
- 5- Разъяснения
- 6- Настаивания на своем мнении
- 7- Переспроса
- 8- Скрытой насмешки
- 9- Указаний на избыточность предлагаемых оппонентом действий
- 10- Выражения сомнения

- 11- Частичного согласия с последующим переубеждением
- 12- Частичного согласия с последующим настаиваем на своем мнении
- 13- Частичного согласия с последующим предложением альтернативы
- 14- Мнимого согласия
- 15- Обещания
- 16- Смены или свертывания темы



- 1- Оперирования объективными доводами
- 2- Оперирования субъективными доводами
- 3- Переубеждения
- 4- Предложения альтернативы
- 5- Разъяснения
- 6- Настаивания на своем мнении
- 7- Переспроса
- 8- Скрытой насмешки
- 9- Указаний на избыточность предлагаемых оппонентом действий
- 10- Выражения сомнения

- 11- Частичного согласия с последующим переубеждением
- 12- Частичного согласия с последующим настаиваем на своем мнении
- 13- Частичного согласия с последующим предложением альтернативы
- 14- Мнимого согласия
- 15- Обещания
- 16- Смены или свертывания темы



- 1- Оперирования объективными доводами
- 2- Оперирования субъективными доводами
- 3- Переубеждения
- 4- Предложения альтернативы
- 5- Разъяснения
- 6- Настаивания на своем мнении
- 7- Переспроса
- 8- Скрытой насмешки
- 9- Указаний на избыточность предлагаемых оппонентом действий
- 10- Выражения сомнения

- 11- Частичного согласия с последующим переубеждением
- 12- Частичного согласия с последующим настаиваем на своем мнении
- 13- Частичного согласия с последующим предложением альтернативы
- 14- Мнимого согласия
- 15- Обещания
- 16- Смены или свертывания темы