

На правах рукописи



ТКАЧЕВА Юлия Сергеевна

**НЕБУКВАЛЬНОЕ ВЫРАЖЕНИЕ НЕСОГЛАСИЯ В
ДИПЛОМАТИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ**

5.9.8 – теоретическая, прикладная и
сравнительно-сопоставительная лингвистика

АВТОРЕФЕРАТ
диссертации на соискание ученой степени
кандидата филологических наук

Тверь 2023

Работа выполнена на кафедре лингвистики и иностранных языков ФГБОУ ВО «Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского»

Научный руководитель:

Васильев Лев Геннадьевич – доктор филологических наук, профессор, заведующий кафедрой лингвистики и иностранных языков ФГБОУ ВО «Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского»

Официальные оппоненты:

Копылова Татьяна Рудольфовна – доктор филологических наук, доцент, заведующая кафедрой русского языка, теоретической, прикладной лингвистики и русского языка как иностранного ФГБОУ ВО «Удмуртский государственный университет»

Крестинский Станислав Владимирович – кандидат филологических наук, доцент, заведующий кафедрой иностранных языков естественных факультетов ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет»

Ведущая организация:

ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный социально-педагогический университет»

Защита состоится «__» _____ 2024 г. в 12 часов 30 минут на заседании диссертационного совета Д.24.2.411.05 в Тверском государственном университете по адресу: Россия, 170100, г. Тверь, ул. Желябова, 33, ауд. 206.

С диссертацией можно ознакомиться в научной библиотеке Тверского государственного университета по адресу: Россия, г. Тверь, ул. Трёхсвятская, д. 16/31.

Отзывы можно направлять по адресу: Россия, 170100, г. Тверь, ул. Желябова, 33, учёному секретарю диссертационного совета Д. 24.2.411.05.

Автореферат разослан «__» _____ 20__ г.

Учёный секретарь
диссертационного совета Д 24.2.411.05.
кандидат филологических наук, доцент

Карташова П.Е.

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Настоящее диссертационное исследование посвящено комплексному анализу выражения непрямого несогласия в рамках дипломатического дискурса с позиций функционального, тактико-стратегического и аргументативного подходов и его влияния на исход коммуникативного взаимодействия между дипломатами на официальных переговорах.

Актуальность данного исследования определяется требованиями современной политической обстановки на мировой арене, когда решение конфликтных ситуаций между странами путем переговоров представляется наиболее важным и единственно приемлемым способом урегулирования конфликтов. Несогласие часто является причиной возникновения конфликтных ситуаций, если коммуниканты прибегают к прямой демонстрации своей негативной ответной реакции. 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.

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 стратегии и тактики речевого поведения, используемые 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 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, тактико-стратегический анализ, аргументативно-функциональный анализ.

Теоретико-методологической базой исследования послужили труды ученых, занимавшихся изучением негативной реакции, конфликтов, ситуаций согласия/несогласия и аргументации в коммуникации (Н.Д. Арутюнова, Л.Г. Васильев, Р. Гроотендорст, Т.А. ван Дейк, В.В. Дементьев, Ф. ван Еемерен, О.С. Иссерс, В.И. Карасик, Т.Р. Копылова, В.В. Красных, Р. Лакофф, Дж. Лич, Дж. Сёрл, С. Тулмин и др.). Весомый вклад в получение результатов настоящей диссертации внесло обращение к трудам исследователей дискурса, в частности, дипломатического (Е.В. Бобырева, В.А. Буряковская, Е.А. Вебер, Т.А. Волкова, Д.А. Голованова, А.С. Кожетева, Т.Н. Кравец, М.Л. Макаров, Н.В. Новиков, Л.М. Терентий, Х. Трабелси).

Научная новизна диссертации заключается в том, что в ней впервые: установлены содержательные стороны актов 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 общему и прикладному языкознанию, по прагмалингвистике, интерпретации иноязычного текста, дискурсивному анализу, в практике консультирования по эффективному проведению переговоров, в исследовательской практике по теории речевого воздействия.

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, необходимый для подготовки аргументированной реакции на коммуникативный ход оппонента.

2. Для реализации своих намерений участники дипломатического дискурса применяют следующие коммуникативные стратегии непрямого несогласия: стратегию аргументирования; стратегию лоббирования; стратегию уязвления; стратегию вежливости; стратегию 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 с их обоснованием. Дипломаты, обосновывая свое несогласие, апеллируют к причинно-следственным связям между явлениями, к авторитету, приводят примеры, 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 ситуации и задач, преследуемых субъектами общения.

5. Небуквальное несогласие является важным инструментом дипломатической коммуникации, поскольку реализуемый с его помощью отказ от сотрудничества, временный или долгосрочный, в дипломатической практике может являться основной целью.

Апробация работы. Апробация описанных в работе теоретических положений и полученных 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 публикаций по теме исследования составляет около 4,7 п.л.

Объём и структура работы. Общий объём диссертации составляет 187 страниц. Работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка литературы, содержащего 201 источник, и приложений.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

Во **Введении** обосновывается выбор темы исследования, ее актуальность и научная новизна, формулируется основная цель и конкретные задачи, определяются материал и методы исследования, указывается теоретическая и практическая значимость исследования, излагаются основные положения, выносимые на защиту.

В **Главе первой** «Теоретические основы исследования небуквального несогласия в пространстве дипломатического дискурса» проводится обзор подходов к трактовке ключевых для исследования понятий несогласия, непрямой коммуникации, коммуникативных стратегий и тактик. Уточняется содержание понятия «дипломатический дискурс» и устанавливаются его конститутивные признаки. Отдельно характеризуется Гарвардский метод как один из наиболее продуктивных вариантов ведения переговоров.

Акт несогласия считается одним из центральных в дипломатическом дискурсе с точки зрения роли в состязательном взаимодействии коммуникантов. В ходе исследования были рассмотрены различные подходы к определению понятия 'несогласие' и предпринята попытка уточнения его значения. Для решения этой задачи использовалась модель минимального компонентного анализа, предложенного З.Д. Поповой и И.А. Стерниным, цель которого – разграничить значения небольшой группы семантически близких слов [Попова, Стернин 2009: 128]. В свой анализ мы включили следующие понятия: *отказ, отрицание, опровержение, возражение, расхождение, противоречие, спор, протест и, соответственно, несогласие*. 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. 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 [Дементьев 2003]. 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. Влияние на собеседника как в эмоциональном, так и в рациональном плане осуществляется с помощью языковых средств,

соответствующих цели и ситуации общения [Дементьев 2006]. Таким образом, подбор средств непрямого коммуникации связан с определенными намерениями говорящих, которые могут варьироваться от смягчения акта негативной реакции до манипулирования действиями собеседника.

Использование непрямого коммуникации особо значимо в дипломатическом типе дискурса. Рассматриваемый в настоящей диссертации тип дискурса по параметрам, которые выделил В.И. Карасик ((А) тематический; (Б) субъектный; (В) инструментальный; (Г) режимный; (Д) акциональный), можно охарактеризовать так.

(А) Это дипломатический дискурс в варианте межгосударственного состязательного дискурса военного периода.

(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.

(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 скрываемая интенция получить выгоду за счет собеседников; элементы имитации непонимания подтекста.

Основной целью дипломатического дискурса (далее – ДД) является защита интересов своей страны на международной арене. 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. Адресатом ДД являются представители любого социального института (экономического, политического, духовного), в том числе и сами представители института дипломатии [Терентий 2017]. Жанр переговоров, чья цель – достижение согласия по рассматриваемым вопросам, предполагает прямое и косвенное общение диалогового типа.

Один из наиболее продуктивных вариантов ведения переговоров (Гарвардский метод) был разработан в 70-х годах прошлого века Р. Фишером, У. Юри и Б. Патеном и опубликован в виде книги в 1981 г. 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 выдвигается гипотеза, что принципы Гарвардского метода сопоставимы со средствами не прямой коммуникации, применяемыми дипломатами в анализируемых переговорах для достижения согласия.

В Главе второй «Средства не прямой коммуникации при выражении несогласия в дипломатическом дискурсе» проводится разбор ряда диалогов, содержащих акты небуквального несогласия, в частности, дан анализ коммуникативных стратегий и тактик речевого поведения адресата, а также аргументативного наполнения комплексных реплик; выделены функции акта непрямого несогласия. На основании количественных данных устанавливается степень эффективности использования прагматических средств для изучаемых дипломатических переговоров. Исследуется языковой инвентарь средств выражения небуквального несогласия в дипломатическом дискурсе.

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 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.

В процессе анализа ставилась задача выявить намерения дипломатов при выборе именно непрямого способа выражения своей негативной реакции. В ходе исследования выявлены инициативные эксплицированные иллокуции, на которые возникала негативная реакция коммуникантов.

Иницилирующая реплика взаимодействия может содержать запрос информации, запрос мнения собеседника, возражение на затекстовую беседу и т. п. В диссертации выделены три типа диалогового взаимодействия.

Таблица 1. Типы диалогового взаимодействия

Тип	Иницилирующий Текст	Реагирующий Текст
1	Текст без несогласия	Текст с небуквальным несогласием
2	Текст с прямым несогласием	Текст с небуквальным несогласием
3	Текст с небуквальным несогласием	Текст с небуквальным несогласием

Материал исследования позволил выделить семь функций небуквального несогласия в дипломатическом дискурсе.

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. Чаще всего сокращение реплики, содержащей небуквальное несогласие, происходит с помощью экспликатора объяснения причин, но возможны и иные экспликации.

Еще одной функцией при использовании непрямого способа выражения несогласия является *смягчение*. Данная функция 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. В рамках данной функции можно выделить подвиды: *функция намека оппоненту на ошибочность его позиции*, *функция создания условий для принятия оппонентом точки зрения говорящего*. Анализ материала показал, что для смягчения несогласия дипломаты в основном использовали следующие экспликативы: пояснение; обоснование; выражение сомнения; выражение согласия; устранение возможных сомнений у собеседника; коррекцию, уточнение; намек на ошибочность.

Реализация *функции упрёка/замечания* при выражении небуквальной негативной реакции предполагает желание адресанта понизить поведенческий статус собеседника. Для выражения упрёка при несогласии с собеседником дипломаты задействуют различные экспликативы, такие как оценка; отсылка; замечание; причина; напоминание.

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 свое отношение к делу, однако он не отказывает оппоненту напрямую. Эмоции в рамках выражения небуквального несогласия не всегда были сильными, во многих ситуациях наблюдались случаи негативной эмоциональной окраски без ярко выраженной экспрессии. Основными экспликативами, которые встречались при демонстрации коммуникантами эмоций при выражении несогласия, являются экспликативы недоумения; отказа удовлетворить запрос.

Еще одна функция – *функция уклонения от принятия решения или предмета обсуждения*. Участники использовали экспликатив необходимости обдумывания вопроса, чтобы уклониться от выражения своего мнения и принятия решения в данный момент времени.

Реализация представленных функций осуществляется с помощью определенных речевых стратегий, которые в свою очередь конкретизируются тактиками. Анализ акта непрямого несогласия в диалогах переговоров позволил нам выделить пять стратегий, задействуемых дипломатами.

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. Данная стратегия реализуется посредством следующих тактик: тактики оперирования объективными доводами; тактики оперирования субъективными доводами; тактики переубеждения.

Тактика оперирования объективными доводами подразумевает, что коммуникант выражает 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.

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.

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 точкой зрения оппонента, а выступает и выдвигает аргументы против позиции «соперника». Он объясняет, почему мнение другой стороны неверно и должно быть пересмотрено. Говорящий стремится к тому, чтобы адресат изменил вследствие этого свое намерение, отказался от своей идеи.

Анализ приведенной дипломатами в рамках переговоров аргументации проводился по модели аргументативных функций С. Тулмина и свидетельствует о том, что помимо несогласия с Тезисами, коммуниканты выражают негативную реакцию по отношению к представленным Доводам, а также могут отказаться обсуждать вопрос. В своем обосновании дипломаты большей частью ориентируются на рассуждения на основе причины, авторитета и аналогии.

Стратегия лоббирования – вторая по частотности использования в рамках переговоров. В данном типе дискурса эта стратегия подразумевает процесс защиты своих ценностей дипломатами и направлена на принятие выгодного для их страны решения. Лоббирование во время переговоров осуществлялось при помощи трех тактик – тактики предложения альтернативы; тактики разъяснения; тактики настаивания на своем мнении.

Тактика предложения альтернативы 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.

Тактика разъяснения 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.

Тактика настаивания на своем мнении 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.

Одна из стратегий, которой придерживались дипломаты во время общения, подразумевает то, что они сводят к минимуму выражение невежливых убеждений. Случаи использования *стратегии проявления 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; тактика мнимого согласия.

Тактика частичного согласия с последующим уточнением позиции 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.

В рамках данной тактики 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 мнимого согласия 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.

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

Переспрос может служить сигналом несогласия коммуниканта с поступившим предложением. Тактика скрытой насмешки реализуется в эмоционально-экспрессивных высказываниях. Как правило, ее целью является

унижение собеседника. В рамках тактики указания на избыточность предлагаемых оппонентом действий говорящий делает собеседнику неявное замечание.

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. Реализуемые на переговорах в рамках данной стратегии тактики: тактика выражения сомнения; тактика обещания; тактика смены или свертывания темы.

Тактика обещания 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».

Тактика выражения сомнения рассматривается в рамках стратегии затягивания принятия решения, так как в ходе переговоров она была задействована в основном, чтобы избежать принятия решения или оттянуть его.

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.

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.

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

В настоящем исследовании положительным или благоприятным исходом считается завершение обсуждения и принятие какого-либо решения по определенному вопросу (16 случаев). 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. Если ни одна сторона не принимает точку зрения других участников, стороны не идут на компромисс,

дипломаты предпринимают попытки затянуть принятие решения и отложить обсуждение вопроса на другое время, исход диалогового взаимодействия расценивается как отрицательный (неудача) (16 случаев).

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 58%.

Самой распространенной функцией небуквального несогласия в обеих коммуникативных ситуациях (с положительным и с отрицательным исходом) было сокращение реактивной реплики (56% и 34%). 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. В ситуациях с разрешенным вопросом дипломаты также имели тенденцию смягчать свое несогласие, что, возможно, сыграло роль в достижении положительного результата. Такой функции небуквального несогласия, как избегать принятия решения или уклоняться от предмета обсуждения, у коммуникантов данных диалогов практически не встречалось, что также может объяснить такой исход.

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 были задействованы и другие функции. Результаты анализа диалогов с отрицательным исходом показывают достаточно высокую частотность случаев, когда намерением говорящих было упрекнуть собеседника или сделать ему замечание (20%). А такая функция непрямого несогласия, как намек оппоненту на ошибочность его позиции, практически не встречалась. Также в диалогах с отрицательным результатом можно заметить больше случаев уклонения от принятия решения по поставленному вопросу или попыток избежать обсуждения определенной темы в разговоре.

Также было рассмотрено, каким образом были задействованы стратегии в обоих типах ситуаций (ситуациях с успешным исходом и ситуациях с отрицательным исходом).

Количественные данные выбора стратегий в диалогах, где было достигнуто согласие / принято решение по вопросу, показали, что стратегия уязвления не была задействована дипломатами в диалогических взаимодействиях. Стратегия затягивания процесса тоже практически не применялась участниками переговоров в данных диалогах (2%). Роль стратегии вежливости в достижении благоприятного исхода, очевидно, была небольшой –

всего лишь 9%. В рамках же реализации функции сделать собеседнику замечание она оказалась весьма эффективна. Эта стратегия, вероятно, помогла привести участников к решению обсуждаемого вопроса, несмотря на реализацию коммуникантами негативных намерений. В диалогах, исход которых оказался успешным, был задействован тандем стратегий аргументирования (57%) и лоббирования (32%). Когда говорящий хотел осуществить смягчение несогласия, намек оппоненту на ошибочность его позиции, хотел сделать замечание собеседнику или выразить ему свое 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.

Анализ задействованных дипломатами тактик показал следующие результаты. 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.

В диалогах, приведших в итоге к неблагоприятному результату, участники дипломатического дискурса обращались ко всем видам стратегий. Частотность использования стратегий лоббирования и аргументирования также достаточно высока (26% и 45%). Стратегия затягивания принятия решения (8%) 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 (9%). 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 (12%) 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 частоте применения (23%), а тактика оперирования субъективными доводами выбиралась дипломатами в анализируемых диалогах реже, чем в диалогах с положительным результатом (12%).

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 процесса, 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 негативных интенций (выражение недовольства или раздражения, упрек или замечание, намек оппоненту на ошибку). Стратегия 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. 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, как показывает анализ, 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 проявления вежливости представляется малоэффективной. Данные показывают, что применение ее в диалоге не всегда помогало избежать отрицательного результата диалогического взаимодействия.

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 проанализированных в диссертации международных конференций выстраивали свое взаимодействие, основываясь на подходах, схожих с Гарвардским. 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). Выявленные расхождения в линиях поведения, выбранных дипломатами анализируемых переговоров, и предлагаемых Р. Фишером и У. Юри моделях поведения позволили дополнить основные положения и рекомендации упомянутого метода.

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.

Чтобы диалогическое 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. Необходимо отметить те средства, которых лучше избегать при выражении небуквального несогласия, и те, которые, скорее всего, безопасно использовать.

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 в качестве рекомендации надо дать те, что помогут добиться этого негативного завершения. В случаях реализации намерения создать условия 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.

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	<ul style="list-style-type: none">• тактика предложения альтернативы;• тактика частичного согласия с последующим предложением

Избегать использования	Безопасно использовать
темы.	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 разъяснения.
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 разъяснения; • 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.

Для более успешного осуществления своих намерений дипломаты прибегали к различным лексико-грамматическим средствам, в числе которых: 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, это: конструкции с сослагательным наклонением; ментальные глаголы; модальные глаголы; неопределённые местоимения; вводные слова. Выбор языковых средств дипломатами определялся коммуникативной ситуацией и влияния на исход коммуникации не имел.

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.

В **Заключении** подводятся итоги работы и намечаются перспективы дальнейших исследований.

Последние заключаются в анализе более обширного языкового материала дипломатического дискурса; в более глубоком изучении функций небуквального несогласия в дипломатическом дискурсе, в выявлении других значимых аспектов данного акта и способов его выражения.

Основные положения диссертации отражены в следующих публикациях.

Статьи, опубликованные в научных изданиях, рекомендованных ВАК РФ:

1. Ткачева Ю.С., Васильев Л.Г. Дипломатический дискурс: смысловые аспекты расхождения во мнениях / Ю.С. Ткачева, Л.Г. Васильев // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Филология. – 2021. – № 2. С. 157-165 (0,54 п.л.).
2. Ткачева Ю.С. Некоторые особенности риторики дипломатического дискурса // Филологические науки. Вопросы теории и практики. Philology. Theory & Practice. – 2021. – Том 14. Вып. 9. С. 2843-2848 (0,52 п.л.).
3. Ткачева Ю.С. Реализация непрямого несогласия в дипломатическом дискурсе // Филологические науки. Вопросы теории и практики. Philology. Theory & Practice. – 2022. – Том 15. Вып. 2. С. 564-568 (0,55 п.л.).

Статьи, опубликованные в других изданиях:

4. Ткачева Ю.С. Уточнение понятия «несогласие» с целью определения намерений коммуникантов // Языковой дискурс в социальной практике: материалы междунар. научно-практ. конф. – Тверь: Тверской государственный университет, 2020. С. 247-252 (0,31 п.л.).
5. Ткачева Ю.С. Дифференциация понятий, выражающих негативную реакцию на акт речевого воздействия // Филологический аспект: международный научно-практический журнал. 2020. № 04 (60). С. 92-98 (0,34 п.л.).
6. Ткачева Ю.С. Непрямое выражение несогласия в педагогическом дискурсе // Филологический аспект: международный научно-практический журнал. 2020. № 07 (63). С. 97-102 (0,34 п.л.).

7. Ткачева Ю.С. Функциональные возможности имплицитного несогласия в дипломатическом дискурсе // Филологический аспект: международный научно-практический журнал. 2021. №09 (77). С. 36-42 (0,4 п.л.).
8. Ткачева Ю.С. Несогласие в аргументативных ситуациях дипломатического дискурса // Филологический аспект: международный научно-практический журнал. 2022. № 03 (83). С. 73-78 (0,33 п.л.).
9. Ткачева Ю.С. Некоторые аспекты небуквального выражения несогласия в дипломатическом дискурсе // Филологический аспект: международный научно-практический журнал. 2022. № 04 (84). С. 61-65 (0,23 п.л.).
10. Ткачева Ю.С. Некоторые способы предотвращения конфликтов в дипломатическом дискурсе // Языковой дискурс в социальной практике: материалы междунар. научно-практ. конф. – Тверь: Тверской государственный университет, 2023. С. 276-281 (0,4 п.л.).
11. Ткачева Ю.С., Васильев Л.Г. Некоторые способы выражения непрямого несогласия в дипломатическом дискурсе: стратегия аргументирования и стратегия лоббирования // Вестник Калужского университета. Серия 2. Исследования по филологии. 2023. Выпуск 1. С. 52-59 (0,74 п.л.).