

ДИПЛОМАТИЧНІ ПЕРЕГОВОРИ: ЛІНГВОПРАГМАТИЧНИЙ АСПЕКТ І СТРАТЕГІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ

DIPLOMATIC NEGOTIATIONS: LINGUO-PRAGMATIC ASPECT AND STRATEGIC POTENTIAL

Кашишин Н.С.,

orcid.org/0000-0003-0005-4685

кандидат філологічних наук, доцент,

доцент кафедри іноземних мов

факультету міжнародних відносин

Львівського національного університету імені Івана Франка

Стаття присвячена аналізу дипломатичних переговорів як зразка англомовного дипломатичного дискурсу. Зроблено спробу виявити та охарактеризувати вербальні та невербальні компоненти в сучасному дискурсі дипломатичних переговорів. Здійснено критичний аналіз поняття дипломатичних переговорів як взірця дипломатичного дискурсу і як середовища, де найчастіше спостерігаємо його мультимодальну природу. Охарактеризовано етапи дипломатичних переговорів, їх усну і письмову форми. Уточнено розуміння етапів переговорів з урахування лінгвопрагматичного підходу. Запропоновано, що головним для перебігу і результативності переговорів є вибір комунікативної стратегії. З'ясовано, що задля досягнення цілей дипломати використовують три комунікативні стратегії: паритетну, конкурентно-домінуючу і змішану. Ці стратегії знаходять своє втілення завдяки комунікативним тактикам, серед яких у цій роботі увага була присвячена тактиці аргументування і тактиці обіцянок. Наявність згаданих вище стратегій і тактик підтверджує мультимодальну природу дипломатичного дискурсу, адже важливим складником кожної з них є невербальний компонент. Особливу увагу в дослідженні присвячено аналізу невербальних засобів, які застосовують дипломати під час переговорів. Наголошено, що поряд із власне повідомленням, тобто звуковою передачею інформації і писемним варіантом (тези переговорів, угода, договір) невербальні засоби (жести, міміка, мовчання, зовнішній вигляд) мають не менший вплив на перебіг переговорів. Запропоновано огляд двозначності/нечіткості як окремої стратегічно спрямованої комунікативної поведінки дипломатів. Підкреслено, що нечіткість сприяє досягненню цілей переговорників і має вербальні та невербальні прояви. З огляду на це автор пропонує диференціювати нечіткість за двома типами: структурну нечіткість та нечіткість «запитання/відповідь». Своєю чергою, здійснено огляд варіативності структурної нечіткості, яка притаманна дипломатичним переговорам і виокремлено три її види: нечіткість щодо якісних характеристик, темпоральна нечіткість, позиційна нечіткість. Окреслено переваги використання двозначності у процесі переговорів.

Ключові слова: двозначність, дипломатичний дискурс, дипломатичні переговори, комунікативна стратегія, мультимодальність.

The article is devoted to the analysis of diplomatic negotiations as a sample of English diplomatic discourse. An attempt has been made to identify and characterize verbal and nonverbal components in the current discourse of diplomatic negotiations. A critical analysis of the notion of diplomatic negotiations as a sample of diplomatic discourse and as an environment where we often observe its multimodal nature is carried out. Stages of diplomatic negotiations, their oral and written forms are described. The understanding of the stages of the negotiations taking into consideration the linguo-pragmatic approach is specified. It is suggested that the choice of a communicative strategy is the key to the course and effectiveness of the negotiations. It is revealed that for the achievement of goals diplomats use three communicative strategies: strategy of parity, competitive-dominant strategy and mixed strategy. These strategies are realized through communicative tactics, among which in this work attention is devoted to the tactics of argumentation and the acts of promises. The presence of the above-mentioned strategies and tactics confirms the multimodal nature of diplomatic discourse, since non-verbal elements are an important component of each of them. Special attention in the study is devoted to the analysis of non-verbal means used by diplomats during the negotiations. It is emphasized that besides the actual message, that is, the audio transmission of information and the written version (negotiation theses, agreement, contract), nonverbal means (gestures, facial expressions, silence, physical appearance) have no lesser influence on the course of negotiations. A review of ambiguity/fuzziness as a separate strategically directed communicative behavior of diplomats is proposed. It is emphasized that fuzziness contributes to the achievement of the objectives of the negotiators and has verbal and nonverbal manifestations. In view of this, the author offers to differentiate ambiguity into two types: structural ambiguity and "question/answer" ambiguity. In its turn, an overview of the variability of structural ambiguity which is inherent to diplomatic negotiations is carried out and three of its types, ambiguity regarding qualitative characteristics, temporal ambiguity, positional ambiguity are distinguished. The advantages of using ambiguity during the negotiations are outlined.

Key words: ambiguity, diplomatic discourse, diplomatic negotiations, communicative strategy, multimodality.

Постановка проблеми. Переговори стають дедалі більш значущою складовою частиною життя сучасної людини. Вони виникають як відповідь на необхідність досягти згоди двох або

більше сторін. Крім того, переговори – це комбінація двох однаково важливих факторів – власних інтересів і залежності їхнього втілення від іншої сторони. Рух у бік демократичного суспільства

вимагає дедалі більшого вміння узгоджувати інтереси різних соціальних верств, організацій, держав. Як показує історія, єдиним методом досягнення порозуміння та уникнення конфліктів були і залишаються переговори.

Для розуміння процесу дипломатичних переговорів (ДП), необхідним є аналіз цього явища з багатьох сторін. Мультидисциплінарний підхід може надати глобальне уявлення про переговори як комунікативний феномен, що сприяє мирному співіснуванню суспільства в умовах сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення переговорів нині представлено розвідками, що пропонують соціальний, соціопсихологічний, стратегічний підходи [5–7; 11], які не можуть забезпечити аналіз переговорів у повній мірі. Фокусуючись на переговорах як на цілісному процесі, який має стадії, цілі і результати, науковці (Р. Коен, Д. Дешнер, Ф. Ленг, Ф. Бодендорф, А. Файзулаєв, П. Міртс та ін.) намагаються представити це явище як діяльність у сфері дипломатичних відносин, не розкриваючи його повного потенціалу. Натомість лінгвістичний підхід, що дає змогу поєднати елементи дискурс-аналізу та теорії дипломатичних переговорів, дає змогу розширити розуміння не лише про ДП, але й про дипломатичний процес загалом.

Ми підтримуємо традиційний підхід до розуміння переговорів як до поступового, сегментованого процесу досягнення згоди, який розглядаємо як макрорівень аналізу. Однак, послуговуючись ним та базуючись на дослідженнях мови дипломатії [2; 9; 10] беремо за основу лінгвістичний підхід, що дасть нам змогу проаналізувати це явище на мікрорівні, надаючи достатню увагу вивченню природи процесу ДП. Дискурс- та лінгвопрагматичний аналіз ДП дає змогу виявити логічні зв'язки між цілями і результатами переговорів через комунікативні стратегії, а також через ролі, які відводять на невербальні засоби (здебільшого жести і мовчання) поруч із вербальними.

Постановка завдання. Мета дослідження – проаналізувати переговорний процес із лінгвістичної точки зору і виявити вербальні та невербальні складники, які забезпечують результативність переговорного процесу, а також визначити роль двозначності як невід'ємного елемента ДП.

У нашому дослідженні ставимо завдання проаналізувати етапи переговорного процесу і визначити роль вербальних і невербальних елементів у побудові комунікативних тактик і стратегій, які сприяють результативному перебігу ДП.

Виклад основного матеріалу. Як погоджується більшість дослідників, ДП є процесом

обміну. Цей процес включає обмін інформацією, компромісами, перевагами і здобутками. Обмін, своєю чергою, означає передачу бажань і вимог, збір інформації, вплив, переконання тощо. У ширшому сенсі, маючи на увазі ДП, під обміном вбачаємо комунікацію, яка поєднує вербальний та невербальний коди і саме від її побудови та способу ведення залежить результат дипломатичного переговорного процесу. Отже, ДП – це комунікативна діяльність у сфері дипломатичних відносин, яка спрямована на вирішення проблеми, запобігання конфліктів, встановлення взаємовигідного партнерства тощо і володіє визначеним стратегічно спрямованим мовним ресурсом.

Дослідник Р. Коен [4] виділяє чотири етапи переговорів: стадія приготування, початкова, основна і заключна фази. Такий поділ видається логічним з огляду на мовні засоби, які використовуються і перебіг процесу. Дослідник зауважує, що виділені ним етапи не залежать від регіону і не зазнають культурних чи етнічних обмежень.

Проаналізувавши низку досліджень переговорів та беручи за основу лінгвістичний підхід, вважаємо за доцільне виділяти 1) підготовчий етап переговорів; 2) етап власне переговорів та 3) завершальний етап. Етап підготовки ДП має особливу складність і може займати значно більше часу, ніж самі переговори. Він включає вивчення проблеми та особистостей переговорників, передбачення можливих проблем, побудову стратегій і тактик ведення переговорів. Завершальну стадію переговорів, здебільшого прийняття взаємовигідного рішення, фіксує дипломатичний документ і нерідко цей етап є початком нових відносин і партнерства.

Із лінгвістичної точки зору значущим для аналізу є етап власне переговорів та завершальний етап. Головними документами, які відображають переговорний процес є тези переговорів, де викладено основні положення, які можуть бути винесені на обговорення; коротка біографічна довідка про учасників переговорного процесу; документ, що містить результат переговорів (угода, договір тощо). Отже, дипломатичний дискурс переговорів представлено усним та письмовим варіантами, а тому мультимодальний підхід до вивчення ДП дасть змогу здійснити більш детальний аналіз цього явища.

Головним у підготовці переговорів є вибір стратегії. Зазвичай це відбувається заздалегідь з огляду на проблему, яку необхідно обговорити. Нерідко сторони вдаються до *паритетної стратегії*, оскільки вона передбачає рівність усіх учасників процесу переговорів. Така страте-

гія є виправданою і результативною, якщо обидві сторони (у разі двосторонніх переговорів) її використовують. Вона передбачає застосування лексичних засобів із семантикою справедливості, консенсусу, взаємності, неконфліктності: *to facilitate, to enhance, to promote, credible strategies, international community, close coordination, domestic consensus, collective response, fiscal consolidation, integrated economies, etc.*

Конкурентно-домінуюча стратегія зустрічається в дипломатичній сфері набагато частіше, бо торкається гострих питань, в яких досягти компромісу без поступок важко, або неможливо. Бажання зробити якомога менше поступок і домогтися якомога більше їх від протилежної сторони зумовлює вибір відповідної лексики, яка включає аргументативні (*to rebalance, to resolve to authorize, to decide to establish, to recommend to consider, etc.*), ультимативні (*strictly confidential, terms and conditions, null and void, any and all, right away, etc.*) та експресивні (*to rock the global economy, to navigate the storm, to operate in shadows, stabilizing anchor, financial giants, investment vehicle, etc.*) елементи. Стимул, переконання і навіть примус становлять основу цієї стратегії.

Змішана комунікативна стратегія включає елементи і тактики згаданих вище стратегій і дає змогу вирішити багатоаспектні питання, які становлять різний рівень важливості для сторін. Нерідко вибір цієї стратегії продиктований необхідністю залучати до переговорного процесу великі групи дипломатів. Більша кількість особистостей, як і аспектів питання, створює потребу у гнучкості стратегій.

Розглянемо лінгвопрагматичні аспекти двох головних комунікативних тактик, які використовують дипломати в конструюванні згаданих вище стратегій.

Основою здійснення переговорів і складовою частиною кожної з тактик є аргумент. Аргументом у ДП вважаємо беззаперечний факт або явище, яке здатне впливати на хід переговорів і створювати об'єктивні передумови для прийняття рішення. Аргумент висловлюють за допомогою термінологічної лексики, сталих виразів і кліше, чітких і коротких синтаксичних конструкцій: *not to meddle any further with that question, to assure somebody in the word of somebody, to suggest, to consider, excessively, widely, completely, recognizing... desiring... intending, etc.*

Аргумент становить основу *тактики аргументування*, яка, своєю чергою, дає змогу конструювати згадані вище стратегії і є запорукою результативності переговорів. Висловлення аргументу

відбувається двома способами. Перший спосіб полягає у подачі усієї інформації швидко, одразу. Так, за допомогою ефекту несподіванки та підсилення відповідною невербальною поведінкою можна швидко дійти консенсусу. Інший спосіб передбачає подання інформації крок за кроком, від менш важливої до більш вирішальної та проблематичної. Домагаючись згоди в менш важливих питаннях, переговорник психологічно готує протилежну сторону до необхідного консенсусу у ключовому питанні. Як показує практика, вирішальною для сприйняття аргументів є невербальна поведінка дипломатів, зокрема їхній зовнішній вигляд, жести, міміка.

На противагу тактиці аргументування, що передбачає певний тиск, який можемо простежити на вербальному і невербальному рівнях, існує також *тактика обіцянок*, яка пропонує м'яку імперативність і стимулювання, а не примус. Обіцянка як тактичний прийом дає змогу значно швидше дійти консенсусу. Ця тактика послуговується визначеним набором термінологічного дипломатичного вокабуляру, основу якого становлять дієслівні конструкції: *to promise, give one's word, to pledge, to vow, to undertake, to guarantee, to assure, to contract, to engage, to give an undertaking, to give an assurance, to commit oneself, etc.*

Застосування відповідних тактик і стратегій зумовлене не лише зовнішніми обставинами, але й значною мірою особистістю дипломата. У будь-якому разі, переговори – це не лише наука, але й мистецтво.

Зауважимо, що складовою частиною переговорів поряд із власне повідомленням, тобто звуковою передачею інформації і писемним варіантом (документи, як уже згадувалося вище) є невербальні засоби (жести, а також мовчання). Дослідники невербального мовлення Т.О. Антохіна [1], Л.В. Солощук [3], В. Річмонд, Дж. Маккроскі [13] стверджують, що невербальні послання мають більше впливу, ніж вербальні. Це особливо характерно для дипломатів, адже особистість переговорника, його зовнішній вигляд мають не менший вплив на перебіг переговорів, ніж його стиль спілкування і обізнаність у справі. Впевнена поведінка мовців та їхній бездоганий вигляд створюють передумови для порозуміння, а достовірність фактів сприймається як очевидна.

Дипломатична невербальна мова включає широкий спектр елементів: від жестів до маніпулювання військовими силами. Для прикладу, особливості потискання руки під час привітання є метафорою, що допомагає визначити рівень

міждержавної зустрічі, виносячи мову особистих стосунків на міжнародну арену. Місце і формат зустрічі, навіть форма і дизайн столу для переговорів демонструють престиж, а склад і рівень делегації може значною мірою впливати на результат домовленостей. Ніщо не є витонченішим і детальніше продуманим, аніж мова дипломатії, вербальна чи невербальна. Активність чи її відсутність, слова чи тиша – тут усе має зміст і мету. У дипломатії «робити означає казати» і «казати означає робити». Відбір делегатів для переговорів, подарунки, відсутність відповіді, тобто мовчання, нерідко бувають красномовнішими, ніж найгучніші заяви.

Мова дипломата, його стратегії комунікативної інтеракції відіграють головну роль у переговорах. Як стверджує дослідник дипломатичної мови Н. Скот, успішний дипломат, що має справу з текстами, завжди намагається переконати співрозмовників і досягти згоди шляхом поєднання точності і нечіткості. Ці два складових елементи можуть знаходитись в одному абзаці або й навіть в одному реченні. Н. Скот підкреслює, що межі між чіткістю висловлювання і нечіткістю в дипломатії розмиті. Дослідник розуміє дипломатичну нечіткість як змогу інтерпретувати повідомлення у принаймні два різних способи [14, с. 154–156].

Нечіткість/двозначність у діловій комунікації уже ставала об'єктом досліджень [8], однак її роль у дипломатичному спілкуванні залишається недостатньо вивченою. Незважаючи на те, що дослідники вважають нечіткість недоліком ділового мовлення, в дипломатії вона часто є окремою комунікативною стратегією, адже допомагає дипломатам уникати конфліктів і прямих відповідей. Причини використання двозначності/нечіткості під час дипломатичних переговорів численні – від небажання виявляти усі наміри одразу до прагнення перевірити наміри іншої сторони. Розуміючи нечіткість як стратегічну комунікативну поведінку дипломата, що включає вербальні і невербальні форми, ми пропонуємо диференціювати її за двома типами: структурна нечіткість, яку ототожнюємо з комунікативною стратегією і визначаємо як глобальну комунікативну поведінку, спрямовану на приховування інформації або відкладення її надання; а також нечіткість «запитання-відповідь», яка є ситуативною і потребує миттєвого реагування і тлумачення. Зауважимо, що аналіз нечіткості в дипломатії включає також дослідження її співвідношення із ввічливістю, про що ми згадували у попередніх розвідках [2].

Структурна нечіткість вимагає подальшої класифікації і, з огляду на її прояви у дипломатич-

ному спілкуванні під час переговорів, виділяємо такі види вербальної нечіткості:

1) нечіткість щодо якісних характеристик.

Найчастіше стосується опису речей, явищ, проблем і виражається переважно прикметниками або ідіоматичними словосполученнями: *attractive, reasonable, superior, good, high, favourable, competitive, up to one's standard, reliable, excellent, satisfactory, etc.*;

2) темпоральна нечіткість.

Застосовується для надання термінів виконання домовленостей, призначення зустрічей тощо, коли точна дата/час не є пріоритетом у переговорах. Ця нечіткість знаходить своє вираження за допомогою наступних прислівників та виразів: *in a few days, in the near future, immediately, as soon as possible, in recent years, etc.*;

3) позиційна нечіткість.

Така нечіткість є однією з найчастіших у побудові комунікативних стратегій дипломатами. Вона робить можливим не давати прямої відповіді на запитання, залишати можливості для ухиляння та затягувати час. З іншого боку, за її допомогою можна досягати більш конкретних дій і поступок від протилежної сторони. Її проявами є вживання особових займенників 1-ї і 3-ї особи, пасивних конструкцій та виразів на кшталт: *as far as I know, to tell the truth, I assume, I suppose, as I understand, as they promise*, тощо.

Можемо підсумувати, що у ДП двозначність не є недоліком. Вона дає змогу уникати прямих відповідей, які могли б спровокувати конфлікт, і уможливлює підтримання комунікації, навіть якщо немає негайного вирішення проблеми. Окрім побудови стратегій із застосуванням нечіткості, дипломати змушені «розгадувати» двозначність висловлювань іншої сторони. У цьому й полягає мистецтво ведення ДП.

Висновки. Це дослідження підтверджує, що ДП становлять значний інтерес не лише для соціально спрямованих, але й для лінгвістичних досліджень. Аналіз розвідок про ДП, а також зразки спілкування дипломатів під час переговорів дали змогу виділити та охарактеризувати три їх етапи: етап підготовки ДП, власне переговори, завершальна стадія. Кожен етап має усний і письмовий варіант.

Етап власне переговорів є фактичним проявом дипломатичної мови і включає вербальні і невербальні форми, серед яких на особливу увагу заслуговує двозначність/нечіткість. Мова, яку застосовують дипломати, є стратегічно спрямованою і дозволяє досягти мети завдяки комунікативним тактикам і стратегіям. Розгляд стратегічності ДП дав змогу виявити, що дипломати вдаються до

однієї з трьох стратегій залежно від мети і обставин. Дві головні тактики (тактика аргументування і тактика обіцянок) підтверджують думку про те, що ДП – це наука і мистецтво, а їх результат значною мірою залежить не лише від мови, але й від особистостей мовців. Двозначність/нечіткість відіграють ключову роль у ДП і можуть вважатися окремою комунікативною тактикою під час ДП.

Загалом інституційний характер, ригідність і клішованість дипломатичної мови дипломати

сьогодення, як і раніше, уміло поєднують з емоційністю висловлювань, попри постійний пошук нових способів впливу і протистояння, ДП залишаються головним засобом співіснування народів і держав.

Перспективами дослідження є аналіз дипломатичного дискурсу з урахуванням мультимодального підходу, аналіз мовних засобів на різних етапах ДП та ролі мовчання і двозначності для перебігу та результативності ДП.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Антохіна Т.О. Комунікативно-прагматичні аспекти силенціального ефекту. *Вісник СумДУ*. 2006. № 3(87). С. 175–179.
2. Кащишин Н. Ввічливість як лінгвістичний феномен у контексті дипломатичної комунікації. *Соціолінгвістичне знання як засіб формування нової культури безпеки: Україна і світ*. Львів : ЛНУ ім. І. Франка, 2018. С. 53–54.
3. Солощук Л.В. Вербальні і невербальні компоненти комунікації в англійському дискурсі. Харків : Константа, 2006. 300 с.
4. Cohen R. *Negotiating Across Cultures: Communication Obstacles in International Diplomacy*. Washington D.C. : United States Institute of Peace Press, 1997. 268 p.
5. Deschner D., Lang F., Bodendorf F. Strategies for Software Agent Based Multiple Issue Negotiations. *International Conference on Electronic Commerce and Web Technologies* / eds. Bauknecht K., Madria S.K., Pernul G. Berlin : Springer, 2001. P. 206–215.
6. Dupont C., Faure G. The Negotiation Process. *International Negotiations: Analysis, Approaches, Issues* / ed. Kremenjuk. San Francisco, Jossey-Bass, 1991. P. 40–57.
7. Faizullaev A. Diplomatic Interactions and Negotiations. *Negotiation Journal*. 2014. Vol. 30. № 3. P. 275–299.
8. Gan Changyin Fussy Language in Business Negotiation. *Journal of Southwest University For Nationalities*. 2005. № 9. P. 305–307.
9. Kashchyshyn N. Ritualy in Diplomacy. Terminological Embodiment. *Science and Education a New Dimension : Philology*, I(2). 2013. Issue 11. P. 116–120.
10. Kashchyshyn N. Discourse and Sublanguage: A Case of Diplomatic Communication. *European Transfer of Culture in Literature Language and Foreign Language Teaching: A Monograph Celebrating Academic Cooperation Between Nysa and Lviv*, 2015. P. 134–143.
11. Meerts P. Diplomatic Negotiations : Essence and Evaluation. The Hague : Clingendael, 2015. 377 p.
12. Neumann I. Returning Practice To the Linguistic Turn : The Case of Diplomacy. *Millennium-Journal of International Studies*. 2002. № 3. P. 627–651.
13. Richmond V.P., McCroskey J.C. *Nonverbal Behavior in Interpersonal Relations*. Boston Pearson Education, Inc, 2004. 350 p.
14. Scott N. Ambiguity Versus Precision : The Changing Role of Terminology in Conference Diplomacy. *Language and Diplomacy* / ed. J. Kurbalija J., H. Slavik H. Malta : DiploProjects, 2001. P. 153–162.