

Каццишин Н. Є.

Львівський національний університет імені Івана Франка

Іваццишин О. М.

Львівський національний університет імені Івана Франка

РЕАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЙ ВВІЧЛИВОСТІ В АНГЛОМОВНОМУ ДИПЛОМАТИЧНОМУ ДИСКУРСІ

Стаття присвячена аналізу прагматико-комунікативних характеристик сучасного англomовного дипломатичного дискурсу. Дослідження ґрунтується на детальному вивченні особливостей дипломатичної комунікації та сфокусоване на мовних засобах, які використовують під час продукування «дипломатичної ввічливості» як стратегічно маркованого психо-лінгвального та соціокультурного симбіозу вербальних і невербальних засобів, покликаних реалізувати комплекс комунікативних цілей дипломатів сьогодення.

У статті детально досліджено поняття «ввічливість» у контексті дипломатичного дискурсу. З метою аналізу стратегічності ввічливості переосмислено ідею «позитивного» і «негативного» обличчя та виявлено, що у дипломатії мета спілкування є важливішою, ніж соціальні обставини, які генерують відповідну комунікативну ситуацію. На основі аналізу зразків вербального та невербального дипломатичного спілкування виокремлено дві прагматико-комунікативні стратегії «дипломатичної ввічливості»: стратегії позитивної та негативної ввічливості. Перша стратегія спрямована на підтримання позитивного іміджу дипломата і країни, яку він представляє, та реалізується за допомогою шести тактик, аналіз яких було проведено у цій роботі. Стратегія «негативної ввічливості» дозволяє реалізувати численні завдання дипломатів. Послугуючись нею, дипломат використовує широкий спектр інструментів, що є структурними складниками дев'яти тактик. Особливу увагу у дослідженні звернено на аналіз тактики свідомої нечіткості, яка завжди була ключовою для дипломатичної комунікації, віддзеркалюючи складні стосунки між дипломатами. Вербальні та невербальні інструменти, підпорядковані тактиці мовчання і тактиці натяку, уможливають розв'язання важливих проблем у міжнародній сфері та сприяють уникненню конфлікту, що є головним завданням дипломатії.

Ключові слова: вербальні засоби, дипломатичний дискурс, дипломатична ввічливість, інституційна комунікація, консенсус, невербальні засоби.

Постановка проблеми. Дипломатія сьогодні, як і багато століть поспіль, – це значною мірою мистецтво слова. Процес комунікації між державами припиняється найчастіше через конфлікт, до якого призводять хибні слова або їхнє неправильне тлумачення. Аналіз численних зразків письмового й усного дипломатичного спілкування (промов дипломатів, заяв представників дипломатичного корпусу, публікацій дипломатів у соціальних мережах, записів зустрічей і переговорів та ін.) підтверджує думку про те, що на усіх етапах розвитку дипломатія була б неможливою без *ввічливості*, яку ми можемо окреслити як стратегічно зумовлену форму взаємодії, що охоплює вербальні й невербальні засоби і має на меті підтримувати діалог, стримувати потенційну агресію та запобігати конфліктам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми функціонування вербальних і невербальних одиниць англomовного дипломатичного дискурсу (далі – ДД), їх прагматичного взаємозв'язку та використання з метою продукування ввічливості ще не ставали предметом окремого дослідження. Однак зауважимо, що окремі питання невербальної семіотики, психолінгвальне та соціальне трактування невербальних засобів спілкування висвітлювали у своїх працях В. А. Лабунська, Н. Д. Арутюнова, Л. Л. Макарук та ін. Поняття ввічливості представлено у роботах П. Брауна, С. Левінсона, Б. Фрейзера, П. Грайса та ін.

Постановка завдання. У фокусі нашого дослідження – ввічливість як когнітивно-комунікативна категорія, з'ясування сутності та специфіки стратегічності якої є головною *метою* праці.

Психолінгвістичний аспект дослідження ввічливості, якому ми приділяємо значну увагу, полягає у виявленні ролі вербальних і невербальних засобів у конструюванні та реалізації стратегій ввічливості, притаманних дипломатичній комунікації. Основні *завдання* дослідження: 1) окреслити поняття ввічливості у дипломатії та диференціювати його серед інших суміжних понять; 2) визначити та проаналізувати стратегії та тактики ввічливості, якими послуговуються дипломати сьогодення.

Виклад основного матеріалу. Ввічливість є особливим мовним феноменом, визначальною категорією англomовного ДД, у фокусі якої – ефективність та успіх комунікації на міжнародному рівні.

Дипломатичні відносини між народами – передумова мирного співіснування. Необхідність консенсусу змушувала спільноти шукати найоптимальніші шляхи ведення спілкування, а отже, і компромісу. Консенсус здавна був метою «дипломатії», а ввічливість як його головний інструмент була однією із причин виникнення та розвитку дипломатії. Однак сьогодні вона трансформувалася від засобу, який дозволяє уникати конфліктів та агресії, до ефективного способу балансування між об'єктивною правдою та вимушеними поступками.

Беручи до уваги праці, сфокусовані на вивченні дипломатичної мови [8] та теорії ввічливості [4; 5], вважаємо, що поняття ввічливості потребує глибокого наукового переосмислення у контексті його ролі в побудові ефективної дипломатичної комунікації та встановленні консенсусу. Одним із вагомих аспектів вивчення категорії ввічливості у дипломатії є визначення її найригідніших стратегій, якими послуговуються для досягнення консенсусу та реалізації діалогу між народами впродовж століть.

Існує кілька визначень поняття ввічливості та моделей ввічливості, завдяки яким зроблено спробу пояснити цей феномен. За допомогою теорій ввічливості, що існують сьогодні, намагаються пояснити її універсальні характеристики, притаманні людям із різних культур. З іншого боку, для теорії ввічливості важливо надати критерії, за якими можна було б відрізнити ввічливу та неввічливу мовленнєву поведінку, а також визначити функції ввічливості у певній сфері спілкування та такі, які можна було б вважати універсальними.

Як наголошують деякі дослідники, зокрема П. Браун і С. Левінсон [4, с. 32], існує певна склад-

ність у визначенні суті ввічливості та диференціації цього та суміжних понять. Зауважимо, що ввічливість, невідвертість і бажання «не втратити обличчя» дуже часто послуговуються одними й тими ж засобами, а отже, можуть мати схожі тлумачення. Актуальним для нашого дослідження є і «дипломатична» або «політично-коректна» поведінка, дотримуючись якої, мовець може приховати власні емоції та не «втратити обличчя», що означає не виявити своїх негативних намірів і думок чи емоцій. Таку поведінку ми розуміємо як сукупність вербальних і невербальних засобів, яку застосовують учасники комунікації, аби соціальна інтеракція відбувалася на належному рівні відповідно до прийнятих норм та етикету. Тому вважаємо, що загальноприйняте дотримання норм етикету не є стратегією ввічливості, а лише відповідною і необхідною нормою соціальної взаємодії. Однак повсякденні ввічливі фрази можуть ставати засобами ввічливості за певних умов. Різниця між ввічливою і соціально прийнятною чи «політично коректною» поведінкою полягає не лише у присутності стратегічності у разі ввічливості, але й у її більш всеохоплюючому характері. Ввічлива поведінка – це зазвичай більше, ніж вимагають норми. Для прикладу, відповідь на пропозицію попити каву “*Yes, please!*” можна трактувати як соціально прийнятну поведінку, тоді як відповідь “*Oh yes, please! Coffee would be wonderful. That is very kind of you!*” є значно наповненішою, стратегічно організованою й очевидно викликаною певною метою.

У дипломатичній сфері сучасності особливого значення набуває також диференціація понять ввічливості й ухильності (*indirection*). Деякі дослідники вважають, що ухильність є основою або навіть першопричиною ввічливості. Спираючись на теоретичні розвідки В. Лабунської [3], В. Річмонд [10], Б. Фрейзера [6] та матеріал дослідження, пропонуємо розглядати ввічливість як мовну поведінку, яка балансує між двома потребами: залишатися максимально відвертим і чітким, з одного боку, й уникати конфлікту, з іншого.

Дотримуючись думки Б. Фрейзера про те, що «кожне суспільство має певний набір соціальних норм, які приписують певну поведінку, спосіб ведення справ, спосіб мислення» [6, с. 221], вважаємо, що ввічливість у дипломатії має, безумовно, універсальний характер, який притаманний спілкуванню в усіх соціальних сферах, однак володіє значною специфікою у певних ситуаціях, що дозволяє дипломатам досягати поставлених цілей.

Ще один дослідник ввічливості, П. Грайс, запровадив принцип, який пояснює природу ввічливості та є особливо актуальним. Так званий «принцип співпраці», котрий, на думку П. Грайса, лежить в основі ввічливості, полягає у тому, що «необхідно будувати своє висловлювання так, як цього вимагають, відповідно до місця, де відбувається подія, та згідно із заявленою метою та спрямуванням певної комунікації» [7, с. 46]. Іншими словами, згідно із «принципом співпраці» П. Грайса необхідно казати те, що необхідно, тоді, коли це необхідно, у тому місці, де це необхідно, у той спосіб, як це необхідно. Лише за цих умов, як стверджує дослідник, можлива ввічлива комунікація у будь-якій сфері. Цей принцип дозволяє описати кожне висловлювання як ввічливе або неввічливе, значною мірою виходячи із соціальних обставин і враховуючи соціальний контекст, однак опускає міжкультурний аспект і норми соціальної поведінки у кожній окремій культурі. Більше того, він не може також пояснити однієї з головних проблем у теорії ввічливості: чому мовці нерідко є непрямими у вираженні своїх думок.

Незважаючи на те, що принцип співпраці критикується науковою спільнотою, він дав поштовх до нових пошуків і результатів. Зокрема, у «правилах ввічливості», запропонованих Р. Лакоф, базою для яких були принципи П. Грайса, наголошено на необхідності бути «чітким і ввічливим». Щоб поєднати ці дві, іноді взаємовиключні характеристики, дослідник пропонує: 1) не нав'язувати свою думку; 2) давати вибір; 3) створювати дружню атмосферу [9, с. 296].

Теорія ввічливості П. Браун і С. Левінсона, яка описує «позитивне» і «негативне» обличчя, дозволила впорядкувати тактики ввічливості у дипломатії та лягла в основу виділення її ключових стратегій.

Згідно з цією теорією, яка з'явилася у 70–80-х рр. минулого століття, вибір певної соціальної комунікативної поведінки залежить від соціальних обставин. Досліджуючи ввічливість у контексті дипломатичного спілкування, можна припустити, що соціальні обставини все ж меншою мірою впливають на рівень ввічливості, ніж мета спілкування й особистість мовців. Можна погодитися із загальноприйнятими твердженнями про те, що, як заявлено у теорії ввічливості, існує «позитивне обличчя» та «негативне обличчя», до якого вдається мовець, намагаючись досягти своєї мети у спілкуванні.

На прикладі дипломатичної комунікації пропонуємо виділяти 2 головні прагматичні стратегії комунікативної ввічливості: стратегію позитивної ввічливості та стратегію негативної ввічливості.

Ввічливість, що має «позитивне обличчя», відображає потребу мовця бути прийнятним у суспільстві. Значною мірою йдеться про підтримання позитивного іміджу дипломата і країни, яку він представляє. **Стратегія «позитивної ввічливості»** має на меті підкреслити дружнє ставлення між мовцем і слухачем. Найчастіше цього досягають шляхом використання спеціальної лексики, яка підкреслює спільні інтереси, вподобання, погляди. Для прикладу, мовець вживає лексеми, що виражають схвалення і симпатію. Ще однією ефективною тактикою може бути вибір «безпечної» або нейтральної теми для розмови, використання лексичних повторів. Нерідко досвідчені дипломати вдаються також і до тактики жартів, щоб налаштувати співрозмовника на необхідний позитивний настрій. Щодо невербальних засобів, то для налагодження «позитивної ввічливості» однією з найефективніших тактик є символічні подарунки, а також повторення та віддзеркалення жестів співрозмовника.

Приклади тактик позитивної ввічливості включають завуальовані чи непрямі компліменти на кшталт: *“I really like the way you approach this matter here”*, *“I really like the way you have done this”*, *“It is always important for me to do the best job I can, and I know the same is true for you”* та ін.

Якщо «позитивна ввічливість» апелює до особистості дипломата, його бажань, потреб і соціального визнання, то **«негативна ввічливість»** стосується потреби у свободі дій та у прийнятті рішень. Стратегія «негативної ввічливості» володіє широким арсеналом тактик у дипломатії. Це можна пояснити бажанням дипломатів відстоювати власну думку й інтереси, а також намаганням укріпити власні позиції на міжнародній арені.

Найбільш ефективною тактикою цієї стратегії є тактика «пом'якшення» заяви чи твердження, яка досягається завдяки використанню значної кількості модальних дієслів. Іншою не менш важливою тактикою є «навмисний песимізм» (*“I am sure you will not be very much in favour of doing this”*) і навмисне применшення важливості прохання (*“It is a very small thing we would very much appreciate from your government”*), інструментами яких є лексичні засоби та синтаксичні конструкції.

Навмисна нечіткість і двозначність як одна із тактик стратегії «негативної ввічливості» застосовується для того, щоб виграти час під час переговорів або не допустити обговорення небажаних для певної сторони питань. Створення «негативного обличчя» передбачає можливість виражати власну позицію і мати свободу дій, незважаючи на або й усупереч соціальним обставинам.

Тактика навмисної нечіткості завжди характеризує дипломатичне спілкування. Не є таємницею те, що сторони завжди приховують певну інформацію під час переговорів до настання необхідного моменту. Двозначність і нечіткість дозволяє певною мірою зберігати гнучкість і створювати шляхи для відходу у разі необхідності. Ще у часи Стародавньої Греції дипломати вважалися не лише майстрами слова, але й умілими й хитрими брехунами. Бог посланців Гермес, для прикладу, теж володів шармом, умів хитрувати й обманювати та «передав» ці риси подальшим поколінням посланців. У Західному світі нерідко чуємо про дипломатів афоризми на кшталт *“an honest man sent abroad to lie for his country”*.

Нечіткість і хитрість, які часто ототожнюються з дипломатичним хистом, викликані ще й необхідністю враховувати численну аудиторію, часто з різними поглядами та міркуваннями. Дипломату потрібно виграти якомога більше часу, щоб сформулювати або інтерпретувати сигнали / повідомлення.

Серед інших не менш важливих тактик цієї стратегії виокремлюємо:

- висловлення небажання для позначення фактичного бажання: *“I would hate to ask this but...”*;

- використання пасивного стану з метою уникнення особистісного ставлення: *“It is generally done according to the agenda”*, *“It seems to us that this approach might be reasonable in this circumstances”*;

- заміна займенників *“I”* і *“you”* на вирази із семантикою узагальнення (*“people think that...”*) або вживання цих займенників у формі множини (*we, you*). Мета цієї тактики – розділити відповідальність чи уникнути її або ж зменшити особистісний вплив дипломатів на певне питання (*“We do not always know what we are up against”*).

Тактика натяку становить найбільшу складність для вивчення, адже її важко виявити. Дослідник, як і самі учасники діалогу, повинен бути достатньо обізнаним із обставинами питання. Головна мета цієї тактики – провокувати здатність розшифрувати та тлумачити інформацію, змусувати слухача шукати висновки та спонукати його до прийняття певних рішень.

Варіантами тактики натяку у дипломатії є: власне натяк, недооцінювання, переоцінювання, вживання тавтології, метафори, риторичних запитань, іронії. Для виявлення цієї тактики нерідко необхідний контекст не лише розмови, а, можливо, і контекст певного питання чи проблеми загалом (*“Yes, a little violent aggression is a good way to delay the meeting”*).

Тактика мовчання – одна із найвпливовіших тактик мовної взаємодії у дипломатії, яка дозволяє реалізувати не лише ввічливість. Як стверджує С. В. Крестінській, відмова від звукового мовлення може бути навмисною чи ненавмисною, викликаною різними факторами, умовами і нормами відповідного оточення [2, с. 77]. Існує думка, і для дипломатії вона особливо актуальна, що відсутність мовленнєвої поведінки має таку ж роль, як і її наявність, можливо ще більш виразну.

Під мовчанням у дипломатії розуміємо навмисну стратегічну комунікативно-значиму поведінку дипломатів із метою затягування перемовин, дотримання етикету, уникнення конфлікту, небажання підтримувати відносини, серйозність позиції, вичікування, двозначність, ігнорування, протест, захист, покору, приховування, згоду та багато іншої інформації, яку виразити вербально набагато важче або й неможливо. В усіх випадках вдавання до мовчання є стратегічно зумовленою ввічливою комунікацією. Мовчання як невід’ємний компонент спілкування має денотативно-конотативне значення і здатне реалізувати прагматичну мету мовця. Усі згадані вище тактики та стратегії ввічливості дозволяють будувати дипломатичне спілкування з урахуванням усіх потреб сучасної міжнародної політики.

Висновки і пропозиції. Дипломатичне спілкування – це особлива форма мовної взаємодії, яка сформувалася з метою забезпечення миру. Визначальною для ефективності дипломатичного спілкування є ввічливість – складна стратегічно зумовлена форма комунікативної взаємодії, що залучає вербальні та невербальні засоби з метою підтримання діалогу, стримування потенційної агресії та запобігання конфліктам. Виокремлені прагматико-комунікативні стратегії «дипломатичної ввічливості»: стратегія позитивної ввічливості та стратегія негативної ввічливості доповнюють одна одну і дозволяють реалізувати численні та багатоаспектні завдання дипломатів сьогодення.

Перспективами подальшого дослідження ввічливості є проблема міжкультурної комунікації та пов’язане з нею виявлення універсальних норм комунікативної поведінки, яку можна класифікувати як ввічливу. Щодо «дипломатичної ввічливості», то наступним кроком дослідження вважаємо поглиблення аналізу її прагматичних стратегій. Дослідження стратегій та інструментів ввічливості дозволить виявити специфічні особливості англомовного ДД як різновиду інституційного й у широкому сенсі сприятиме результативному діалогу у міждержавних відносинах.

Список літератури:

1. Арутюнова Н. Д. Молчание: контексты употребления. *Логический анализ языка. Язык речевых действий* : сборник статей. Москва : Наука, 1994. С. 106–117.
2. Крестинский С. В. Молчание в системе невербальных средств коммуникации. *Тверской лингвистический меридиан*. 1998. Вып. 1. С. 74–79.
3. Лабунская В.А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание. Ростов-на-Дону : Феникс, 1999. 608 с.
4. Brown, P., Levinson, S. Politeness: Some Language Universals in Language Usage. Cambridge : Cambridge University Press, 1987. 345 p.
5. Eelen G. A Critique of Politeness Theories. Manchester : St. Jerome Publishing 2001. 280 p.
6. Fraser B. Perspectives on politeness. *Journal of Pragmatics*. 1990. № 14 (2). P. 219–236.
7. Grice P. Logic and conversation. *Syntax and Semantics: Speech Acts*. New York : Academic Press, 1975. P. 41–58.
8. Kashchyshyn N. Rituality in Diplomacy. Terminological Embodiment. *Science and Education a New Dimension : Philology*. I (2). 2013. Issue 11. P. 116–120.
9. Lakoff R. The Logic of Politeness: Or minding your p's and q's. *Papers from the 9th Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society*. Chicago : Chicago Linguistic Society, 1973. P. 292–305.
10. Richmond V., McCroskey J. Nonverbal Behavior in Interpersonal Relations. Boston : Pearson Education, 2008. 366 p.

Kashchyshyn N. Ye., Ivashchyshyn O. M. REALIZATION OF THE STRATEGIES OF POLITENESS IN THE ANGLOPHONE DIPLOMATIC DISCOURSE

The article is devoted to the analysis of pragmatic and communicative characteristics of modern Anglophone diplomatic discourse. The research is based on a detailed study of the peculiarities of diplomatic communication and focuses on language means, used for producing “diplomatic politeness” as a strategically marked psycho-lingual and sociocultural symbiosis of verbal and non-verbal means meant to realize a set of communicative aims in diplomacy.

In the context of modern diplomatic discourse, the notion “politeness” is researched in detail. With the aim to analyze the strategic issues of politeness, we reassess the idea of a “positive” and a “negative face”. It was revealed that in diplomacy the aim of communication is more important than social circumstances that generate certain communicative situation. On the basis of the analysis of verbal and non-verbal samples of diplomatic communication, the two pragmatic and communicative strategies of “diplomatic politeness” are differentiated: the strategy of positive politeness and the strategy of negative politeness. The first strategy is aimed at maintaining a positive image of the diplomat and the country he represents. This strategy is realized through six tactics, the analysis of which we endeavor to represent in detail in this work.

The strategy of negative politeness allows realizing numerous tasks of diplomats. Having this strategy at disposal a diplomat makes use of a wide range of instruments which are structural components of nine tactics. Special attention in this work is paid to the analysis of the tactics of intentional inaccuracy which has always been key to diplomatic communication, reflecting complicated relationships between the diplomats. Verbal and non-verbal instruments help to produce the tactics of silence and the tactics of innuendo making it possible to solve important problems in the international sphere and assist in avoiding conflicts which is one of the focal missions of modern diplomacy.

Key words: verbal means, diplomatic discourse, diplomatic politeness, institutional communication, consensus, non-verbal means.