

Єременко Т. Є., Юмрукуз А. А.,

Державний заклад «Південноукраїнський національний педагогічний університет ім. К.Д. Ушинського», м. Одеса

РЕАЛІЗАЦІЯ КАТЕГОРІЇ ЗГОДИ/НЕЗГОДИ В АНГЛОМОВНОМУ ДИСКУРСІ ДІЛОВИХ ПЕРЕГОВОРІВ

У статті викладені результати дослідження способів реалізації категорії згоди/незгоди на матеріалі дискурсу ділових переговорів. Аналізуються лінгвістична сутність поняття згоди/незгоди, функціонування згоди/незгоди як лінії поведінки в діловому дискурсі, а також особливості мовленнєвого акту згоди/незгоди.

Ключові слова: згода/незгода, дискурс ділових переговорів

В статье изложены результаты исследования способов реализации категории согласия/несогласия на материале дискурса деловых переговоров. Анализируются лингвистическая сущность понятия согласия/несогласия, функционирование согласия/несогласия как линии поведения в деловом дискурсе, а также особенности речевого акта согласия/несогласия.

Ключевые слова: согласие/несогласие, дискурс деловых переговоров

The article presents the results of investigating realization of the category of agreement/disagreement in English discourse of business negotiations. Under analysis are linguistic interpretation of agreement/disagreement, functioning of agreement and disagreement as a tonality of the business discourse, peculiarities of the speech act of agreement/disagreement.

Key words: agreement/disagreement, the discourse of business negotiations

Категорія згоди/незгоди відноситься до числа фундаментальних комунікативних категорій, які відіграють значну роль в організації мовленнєвої взаємодії. В комунікативному процесі за допомогою категорії згоди/незгоди встановлюються та коректуються комунікативно-прагматичні відношення між учасниками, передається авторська позиція мовця, його мовна та комунікативна компетентність. Репрезентація категорії згоди/незгоди досліджувалася вченими-лінгвістами на матеріалі різних мов: російської (О.В. Озаровський, Т.М. Свиридова), французької (Є.М. Андрієвська), англійської (А.Д. Зербіно, О.М. Ружникова, Є.О. Ускова). Серед загальних питань, пов'язаних з реалізацією категорії згоди/незгоди є визначення місця категорії згоди/незгоди серед інших категорій мовленнєвого спілкування, визначення семантики емоційно-модальних відтінків згоди/незгоди; розробка інтеракціональної типології діалогічних єдностей, що виражають згоду, в залежності від ініціальної репліки, класифікація інтенціональних смислів згоди/незгоди тощо. Реалізація категорії згоди/незгоди в конкретному типі дискурсу була предметом фундаментальних досліджень таких вчених як М.К. Любимова (російсько- та німецькомовний дискурс ділових нарад), К.А. Оразолінова (російсько-, англійсько-, татарськомовний художній дискурс), Т.Б. Троїцька (публіцистичний дискурс). Велика кількість наукових доробок щодо загальних питань реалізації категорії згоди/незгоди та відсутність базових праць з проблеми реалізації цієї категорії в англійському дискурсі ділових переговорів зумовлює актуальність проведення досліджень в цій галузі.

Метою даної роботи було визначення способів реалізації категорії згоди/незгоди в англійському дискурсі ділових переговорів.

Згода та незгода є видами таких мовних універсалій як ствердження та заперечення відповідно. Специфіка згоди/незгоди як виду ствердження/заперечення полягає в тому, що в них «вираження судження або думки переважає над твердженням факту» [6, с.106].

Узагальнено згода/незгода визначається як тотожність/нетотожність позицій суб'єкта мовлення з точкою зору, висловленою іншим суб'єктом мовлення.

Хоча деякі вчені (Т.Н. Колокольцева, А.Паславська) вважають поєднання комунікативних значень згоди і незгоди в єдину категорію неправомірним, посилаючись на те, що вони є діаметрально протилежними як за своєю комунікативною спрямованістю, так і за прагматичними результатами, що досягаються, більшість лінгвістів (О.В. Озаровський, М.К. Любимова, Т.М. Свиридова, Є.О. Ускова, А.Д. Зербіно) погоджуються щодо віднесення згоди/незгоди до однієї категорії.

Згода та незгода вважаються центральними поняттями в загальнолюдському мовленнєвому контакті між комунікатором та комунікантом та в мовленнєвому контакті особистості зі своїм світосприйняттям. Спілкування, побудоване на відношенні позиція-згода та позиція – незгода є інтелектуальним та емоційним явищем, що відображає процес пізнання оточуючої дійсності [5, с.129].

Згода/незгода є бінарною опозицією, де власне згода та незгода – це полярні точки однієї категорії, між якими, як зазначають дослідники (Т.Н. Колокольцева, М.К. Любимова), існує певна зона перехідності. Так, згода/незгода може бути представленою у вигляді «шкали континууму», де полярні точки – це категоричне вираження згоди/незгоди, а зона переходу – інтенціональні смисли, де згода/незгода мають мінімальні розбіжності, що уможливило існування повної/часткової незгоди. Таким чином, згода/незгода за своїм інтенціональним смислом є сукупністю інтенцій мовця, які знаходяться на периферії поля, ядром якого є категорична згода чи незгода.

Розглядаючи згоду/незгоду як лінію поведінки в діалогічному дискурсі, необхідно звернутися до сформульованого П.Грайсом принципу Кооперації, сутність якого полягає в тому, що твій внесок на даному етапі діалогу повинен бути таким, якого вимагає сумісно прийнята мета цього діалогу. Таким чином, метою будь-якого діалогічного дискурсу є прагнення до кооперації, унісону, згоди. Аналогічні ідеї знаходимо в постула-

тах принципу Ввічливості Дж.Ліча, до якого поряд з максимами такту, великодушності, схвалення, скромності, симпатії входить максима згоди. Її сутність полягає в тому, щоб зробити мінімальною незгоду між собою та іншим та досягти максимальної згоди між собою та іншим. Тобто діалогічний дискурс характеризується загальною тональністю згоди, а незгода за своєю природою суперечить принципам Кооперації та Ввічливості. Необхідність дотримання принципу Ввічливості, прагнення до згоди та максимальної елімінації негативного ефекту незгоди є, за Дж.Сьорлем, головною мотивацією для використання чисельних непрямих мовленнєвих актів. Цей факт пояснює те, що в опозиції згода-незгода саме незгода є маркованим членом, що виявляється і в плані структурної репрезентації – у вигляді складніших лексичних та граматичних конструкцій, і в плані семантично більш насиченої інтерпретації та процесу сприйняття слухачем заперечних структур.

Особливого значення актуалізація категорії незгоди набуває в діловому дискурсі та в дискурсі ділових переговорів зокрема, адже головною метою цього виду дискурсу є як раз досягнення згоди, а вираження незгоди порушує як зазначені принципи Кооперації та Ввічливості, так і основне інтенційне спрямування дискурсу.

Категорія згоди/незгоди реалізується в мовленні у мовленнєвих актах згоди/незгоди. За різними класифікаціями мовленнєвих актів, згоду/незгоду відносять до перформативу (Остін), комісиву (Сьорль), констативу (Бах).

Висловлення згоди/незгоди належать до респонсивних реплік, тобто в діалогічному мовленні вони є репліками-реакціями на відповідні репліки-стимули. Таким чином, репліка згоди/незгоди може бути зрозумілою лише в співвіднесеності із ініціальною реплікою.

Узагальнюючи викладене вище, ми визначаємо висловлення згоди/незгоди як такі, що являють собою позитивну/негативну відповідь-реакцію на репліку-стимул, метою яких є вираження позитивного або негативного відношення до висловлення співрозмовника.

Згода/незгода, на думку вчених, актуалізується в мовленні різними засобами. Так, Н.І. Поройкова виділяє два структурно-семантичних типи вираження згоди/незгоди – синтаксичний та лексичний. До першого відносяться конструкції з експліцитним або імпліцитним повтором, до другого – коло лексики, яке утворює лексико-семантичну групу із значенням підтвердження/спростування [4, с.112].

Користуючись розробленою О.В. Озаровським класифікацією способів вираження згоди/незгоди, нами було проаналізовано висловлення згоди/незгоди та виокремлено засоби реалізації даної категорії в дискурсі ділових переговорів. Матеріалом дослідження слугували 120 діалогічних єдностей з висловленнями згоди-незгоди, а саме – 65 висловлень незгоди та 55 висловлень згоди, взяті з практичних англомовних курсів ведення переговорів, автентичних текстів та відео переговорів.

Розглянемо способи вираження згоди у бізнес-дискурсі. Так, найчастіше згода виражалася у відносно вільній формі через конструкції з маркером *Yes*, а також без нього. Наприклад: *We could consider hedging in currency. – Yes, that would be acceptable.*

Ще одним способом вираження згоди в досліджуваному дискурсі був повтор рематичної частини репліки-стимулу, наприклад: *So, we could arrange it this June. – We could arrange it even this May.*

Крім того, для висловлення згоди з думкою, що виражена в репліці-стимулі через заперечну конструкцію, було зафіксовано вживання повтору рематичної частини із маркером *No*, наприклад: *...but we don't expect fees decreasing so rapidly. – No, we don't.*

У матеріалі дослідження у дискурсі ділових переговорів згода часто виражалася через використання неділимих речень, наприклад: *If you finish in June, we could negotiate the price. – Ok.*

Висловлення незгоди мали найчастіше вільну форму, що зумовлено власне «неввічливим» характером незгоди та бажанням пом'якшити її негативний вплив. Наприклад, *It's absolutely impossible to reduce the investments this decade. – But next decade is also out of the question.*

Другим за частотою способом вираження незгоди в діловому дискурсі був повтор рематичної частини репліки-стимулу, як то: *So can we start already next week? – I'm afraid, we can't. This should be done immediately. – This should be done today.*

В рідких випадках для вираження незгоди в дискурсі, що досліджується, було відмічено використання неділимих речень, таких як *No, Not a bit.*

Отже, за результатами аналізу, як видно із наведеної нижче таблиці, найчастіше для вираження як згоди, так і незгоди в експериментальному матеріалі використовувався рематичний повтор або висловлення побудовані у відносно вільній формі. Неділими ж речення були властиві в основному висловленням згоди.

Таблиця 1.

Частотність вживання способів реалізації згоди та незгоди в дискурсі ділових переговорів (%)

Категорія \ Спосіб	Згода	Незгода
Рематичний повтор	23,4	21,2
Вільна форма	56,6	77,9
Неділимі речення	20	0,9

Також нами було проаналізовано висловлення згоди/незгоди в дискурсі ділових переговорів за такими параметрами як об'єм згоди/незгоди та манера вираження.

Відповідно до об'єму, в дискурсі ділових переговорів була відмічена опозиція повна – часткова згода/незгода. Як показали результати дослідження, в досліджуваному дискурсі згода була частіше повною, в той час як незгода – частковою. Так, сигналом часткової згоди виступала, в основному, конструкція із позитивним маркером *Yes* та негативним *but*, наприклад:

Why don't we stop thinking in limited horizons...? – Right, that is what we all think (повна згода).

We can't afford waiting for 45 days for the material. – You are right, Mrs Ivy, but you've asked for special design modification. (часткова згода).

Let's do this: give me a rate of \$2000 and I'll sign the contract. – I don't think we can afford it. (повна незгода)

So, we could start the project this month. – Yes, we could, but we should sleep on the terms. (часткова незгода)

Таблиця 2.

Частотність використання висловлень згоди та незгоди за параметром об'єму (%)

Категорія \ Об'єм	Згода	Незгода
Повна	65,5	23,4
Часткова	34,5	76,6

За манерою вираження згода/незгода в дискурсі ділових переговорів реалізувалася експліцитно або імпліцитно. При цьому, імпліцитно згода/незгода виражалася, як правило, самостійною реплікою із новим лексичним та граматичним навантаженням, а експліцитно – через використання неділимих речень та повторів. Як показав аналіз висловлень з інтенціями згоди/незгоди, згода частіше має експліцитне вираження, тоді як незгода виражається, як правило, імпліцитним шляхом. Наприклад,

If we reduce sales volume this month it will certainly increase next decade. – And we both definitely will have profit. – імпліцитне вираження згоди

Buying these products we contribute to our future. – But the future of our department won't get any profit of it. – імпліцитне вираження незгоди

We must think about it already now. – Yes, later may be too late. – експліцитне вираження згоди.

This time it's your turn to invest. – We definitely can't agree on that. – експліцитне вираження незгоди.

Таблиця 3.

Частотність використання висловлень згоди та незгоди за параметром манери вираження (%)

Категорія \ Манера вираження	Згода	Незгода
Імпліцитне вираження	26,7	54,6
Експліцитне вираження	73,3	55,4

Отже, на основі аналізу висловлень згоди та незгоди в межах дискурсів ділових переговорів ми визначили, що засоби вираження незгоди більш варіативні, ніж засоби вираження згоди, що пояснюється головною метою цього типу дискурсу – досягненням згоди та потребою «пом'якшити» негативний вплив мовленнєвого акту незгоди. Подальшого дослідження потребує проблема функціонування висловлень згоди/незгоди у дискурсі ділових переговорів з позицій їх інтенціонального спрямування.

Література:

1. Озаровский О.В. Парадигма согласия-несогласия / О.В. Озаровский // Русское предложение: исследование и преподавание в школе и в вузе: Сб. науч. тр. – Воронеж, 1986. – С. 57-66

2. Озаровский О.В. Согласие-несогласие как категория коммуникативного синтаксиса (в грамматике русского языка для иностранцев) / О.В. Озаровский // Проблемы учебника русского языка как иностранного. Синтаксис: Сб. науч. тр. -М., 1980. – С. 109-120

3. Паславська А. Й. Заперечня як мовна універсалія: принципи, параметри, функціонування: Моногр. / А. Й. Паславська; Львів. нац. ун-т ім. І.Франка. – Л., 2005. – 289 с.

4. Поройкова Н.И. Функционирование средств выражения согласия-несогласия в диалоге / Н.И. Поройкова // Функциональный анализ грамматических категорий и единиц: Сб. науч. тр. Л., 1976. – С. 102-11.

5. Свиридова Т.М. Категория согласия/несогласия в русском языке: дисс... док. филол. н.: 10.02.01 / Свиридова Тамара Михайловна. – Елец, 2008. – 481 с.

6. G. Leech, J. Svartvik. A communicative Grammar of English / Leech G., J. Svartvik: Пособие для учителя. На англ. яз. – М.: Просвещение, 1983. – 304 с.

7. Джерела ілюстративного матеріалу:

8. Day J. International negotiations / J. Day // London: Cambridge University Press. – 2012. – 234 p.

9. Diyetmeyer B. Selling Power [Електронний ресурс]: <http://www.youtube.com/watch?v=kK-aQisdJ30>