А.С. Стрельникова, Е.В. Иванова
БГПУ им. М.Акумулы, Уфа, Россия
arinastrelnikova1@gmail.com,
lenaoff2009@yandex.ru

ЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

Аннотация. В данной статье рассматриваются лингвистические особенности международных переговоров. Изучаемый вопрос заинтересует специалистов в области международных отношений, политологии, лингвистики. В статье анализируются наиболее частотные выражения английского языка, применяемые в ходе деловых переговоров.

Ключевые слова: переговоры, международные отношения, лингвистика, английский язык, коммуникация.

LINGUISTIC FEATURES OF INTERNATIONAL NEGOTIATIONS

Abstract. This article is an attempt to analyze the linguistic characteristics of international negotiations. The issue under study will be of interest to specialists in the field of international relations, political science, linguistics. The most frequently used expressions in the process of business communication are analyzed in the article.

Key words: negotiations, international relations, linguistics, English, communication.

В последнее время возрастает интерес к теме лингвистических особенностей международных переговоров, так как благодаря правильному использованию языковых норм можно не только облегчить общение между представителями разных государств, но и правильно выразить свою позицию и уметь качественно ее аргументировать.

Большая часть международного делового общения строится на деловых беседах и переговорах. Здесь важную роль иг-

рает впечатление, которое каждый из коммуникантов производит друг на друга. Впечатление строится не только на внешнем виде участников общения, но и включает в себя речь. Для этого партнеры используют разные лексические средства выражения.

Американские ученые Харнетт и Каммингс отмечают, что коммуникация в переговорах включает различные способы обмена информацией, такие как: невербальные сигналы, вербальные сообщения, голосовой подтекст, символы (метафоры, мифы и образы) и смыслы [1, с.132-135].

Профессор Гарвардского университета Г. Райффа считает переговоры особой отраслью человеческих знаний и человеческой деятельности. Его положение о том, что каждый здравомыслящий человек должен обладать умением эффективно улаживать споры и разногласия, чтобы ткань общественной жизни не рвалась с каждым конфликтом, а, наоборот, крепла вследствие роста умения находить и развивать общие интересы, получило большое признание [1, с.253-256].

Речевые тактики и стратегии необходимы для удачного результата переговоров. Со временем строгий порядок проведения переговоров и рамки делового общения привели к клишированной речи участников делового процесса. Эти фразы успешно могут использовать переводчики в своей работе. Приведем ряд примеров:

As I see it – Насколько я понимаю;

As far as I can tell – Насколько я могу судить;

In my opinion – С моей точки зрения;

It seems to me that – Мне кажется, что;

If you ask me (on this issue) – Если Вы спросите меня по этому вопросу;

Perhaps we could/should – Видимо, мы могли бы/нам стоило бы;

Would you consider – Не считаете ли Вы;

Why not try – Почему бы нам не;

For one thing – Во-первых;

What I wanted to say was – Я хотел сказать, что;

To start with/to begin with – Начнем с того, что;

The first/second/next thing is – Первое/второе/следующее это;

The other issue we need to clarify is – Следующий вопрос, который нам необходимо обсудить;

Lastly/finally/overall – Наконец/В итоге;

Would you mind repeating that? – Не могли бы Вы повторить это?;

Now if I have understood you correctly – Если я Вас правильно понял;

In other words/To put it in other way – Иными словами;

В начале переговорного процесса участникам необходимо создать атмосферу уважения. Продемонстрировать уважение на английском языке можно с помощью следующих фраз:

1. *I would like to hear you talk about that first point again – Вы можете повторить первый пункт?*

Использование сослагательной формы вместо want значительно смягчает звучание просьбы.

2. Для подачи информации в более вежливой форме следует использовать модальные глаголы такие, как: «*should*», «*would*», «*could*» или *might*. Без них речь будет звучать агрессивно.

Вводные слова участники переговорного процесса могут использовать для корректного формулирования предложения. Например, «*I think*», «*maybe*» и «*perhaps*».

Внося предложения, коммуниканты также могут использовать вопросительные формы.

I just want to be sure I've got this straight. Do you mean... – Я хочу удостовериться, что все правильно понял. Вы имеете в виду...;

Can I just ask you – Могу я спросить вас;

Roughly how much ... do you ... order? – Примерно сколько ... вы заказываете?;

Does that mean – Значит ли это;

Can I just move on to another question? – Могу я перейти к другому вопросу?;

How important is ... to you? – Насколько ... важно для вас?;

When you say ..., do you mean that ...? – Когда вы говорите ..., вы имеете в виду ...?;

Can you give me an idea ...? – Вы можете дать мне представление?;

Is that an accurate summary of where you stand? - Это точная информация о том, где вы находитесь?;

Supposing that - Если предположить, что;

Excuse me, could you explain that? – Извините, не могли бы вы мне объяснить?;

Could you clarify one point for me, please? - Не могли бы вы прояснить мне один момент, пожалуйста?

What exactly do you mean by ...? - Что именно вы имеете в виду под? [2, с.192].

Вопросы и предложения могут помочь не только управлять процессом переговоров, но и ускорить его. Например, *«Let's summarize our discussion to see if we're on the same page...»* - «Давайте подведем итоги нашего обсуждения, чтобы увидеть, мыслим ли мы одинаково».

Для выражения положительного отношения к объекту переговоров используются часто прилагательные и глаголы с положительной оценочной коннотацией: *to achieve* (достигать), *to benefit* (приносить пользу), *to establish* (установить), *to guarantee* (гарантировать), *to promote* (продвигать), *the attraction of this* (привлекательность этого), *broad agreement* (общая договоренность), *clear understanding* (ясное понимание), *common interest* (всеобщий интерес), *creative* (творческий), *dynamic* (динамичный), *long-term* (долгосрочный), *the major benefit* (главное преимущество), *on the positive side* (с положительной стороны).

Негативное отношение может быть мягко выражено с помощью следующих фраз:

I think the main weakness – Полагаю, что основной недостаток;

I'd say... the least favourable option for us – Считаю, что... является для нас наименее привлекательным вариантом;

I have some doubts about that option – Я сомневаюсь насчет этого;

I would rank... as... unattractive option – Я расцениваю... как неподходящий вариант [4, с.48].

В рамках международного сотрудничества и переговоров используется нейтральная и формальная лексика. Но стоит учи-

тивать, что речь коммуникантов трудно назвать совсем не эмоциональной. Как правило, собеседники могут использовать разговорные выражения. Например, «*apple of discord*» (яблоко раздора), «*beat around the bush*» (ходить вокруг да около), «*break the ice*» (разбить лед), «*not to mention*» (*not to mention*) и т.д.

Участники переговорного процесса должны также выдвигать новые предложения и стараться находить выход из самых трудных ситуаций. Все это объясняет наличие в тексте таких клишированных фраз, как:

We are now ready to outline our position with regard to your initial proposals – Теперь мы готовы изложить нашу позицию в отношении ваших первоначальных предложений;

We are in favour of collaboration, but – Мы за сотрудничество, но;

As far as the scope of collaboration is concerned – Что касается масштабов сотрудничества;

As I said, we see these as separate issues – Как я уже сказал, мы рассматриваем это как отдельные вопросы;

We're very interested to hear what you have to say – Нам очень интересно услышать, что вы хотите сказать;

One problem is this. How do we control costs if – Одна проблема заключается в следующем. Как контролировать затраты, если;

We'll be willing to offer safeguards – Мы будем готовы предложить гарантии;

We couldn't fund... unless there was – Мы не могли финансировать ... пока не было;

If you accepted... we would cover – Если вы согласитесь... мы покроем [3, с.202].

Особого внимания заслуживают стереотипные словосочетания и выражения, указывающие на этап подведения итогов:

Perhaps, I could just summarise our conclusions so far – Возможно, я мог бы резюмировать наши выводы до сих пор.

You've agreed to... - Вы согласились на...;

Fine. And from our side, we've agreed to... - Отлично. А со своей стороны мы согласились;

As we agreed, we'll take care of... - Как мы договорились, мы позаботимся о;

We're also pleased to note that you've reached a separate agreement with... - Нам также приятно отметить, что вы достигли отдельной договоренности с;

Yes, we're very satisfied with the result of that negotiation - Да, мы очень довольны результатом переговоров;

There are a couple of outstanding points... - Есть пара нерешенных вопросов;

The question of... remains to be clarified. In order to do this, we'll... - Вопрос о... еще предстоит прояснить. Для этого мы...;

Yes, that seems to be all - Да, кажется, это все;

We'll discuss...at our next meeting... - Обсудим ... на следующей встрече;

Have I covered everything? Is there anything else you'd like to add? - Я все рассказал? Хотите ли вы что-нибудь еще добавить? [3, с.202]

Таким образом, лингвистические особенности международных переговоров играют важную роль в процессе коммуникации. Речь участников переговорного процесса содержит в себе речевые штампы, клишированные фразы и особую лексику. Важно отметить, что хотя общение собеседников является формальным, в нем могут быть использованы разговорные, неформальные выражения.

Литература

1. Raiffa H. The Art and Science of Negotiation. — Cambridge: Harvard University Press, 1982
2. Баландина, Н.А. Дискурс переговоров в англоязычной деловой коммуникации: дис. канд. филол. наук / Н.А. Баландина. — 10.02.04. — Волгоград, 2004.
3. Дебрян Е.А., Данилина Ю.С. Лингвистические особенности дискурса переговоров в англоязычной деловой коммуникации/Наука о человеке: гуманитарные исследования, 2014.
4. Кузьменкова, Ю.Б. Стратегии речевого поведения в англоязычной среде. Лекции 1-4/Ю.Б. Кузьменкова. — М.: Педагогический университет «Первое сентября», 2006.

© А.С. Стрельникова, Е.В. Иванова 2021