

разования Республики Беларусь на этапе обучения в высших учебных заведениях возможность применения элементов тьюторской деятельности видится целесообразной при руководстве курсовыми и дипломными проектами студентов. Как правило, именно индивидуальные консультации здесь являются ведущей формой работы, что характерно для тьюторства. Помимо этого, отдельные характеристики тьюторства (к примеру, вариативность в использовании учебных материалов в зависимости от уровня владения предметом обучающимися) могут внедряться при реализации принципа индивидуализации на занятиях по иностранному языку в микрогруппах, как это и происходит в рамках факультета международных отношений.

Литература

1. Tutor, tutorial system [Электронный ресурс] // Электронный он-лайн словарь ABBY Lingvo.Pro. — Режим доступа: <http://lingvopro.abbyyonline.com/ru>. — Дата доступа: 15.11.2012.
2. Андреева, Е. А. Сравнительный анализ моделей тьюторства (на примере Англии, Германии, Объединенных Арабских Эмиратов и России): автореф. дис. ... канд. пед. наук: 13.00.01 / Е. А. Андреева; Саратовский гос. ун-т. им. Н. Г. Чернышевского. — М., 2012.
3. Куратору языкового вуза [текст]: сб. метод. материалов / сост. С. В. Крикунов; БарГУ. — Барановичи, 2010.
4. Современное состояние тьюторской системы обучения в Англии [Электронный ресурс] // Журнал *Alma Mater: вестник высшей школы*. — Режим доступа: <http://www.almavest.ru/ru/favorite/2012/08/30/327/>. — Дата доступа: 15.11.2012.

ЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ И ЭКСТРАЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ИНОЯЗЫЧНЫХ ДЕЛОВЫХ И ДИПЛОМАТИЧЕСКИХ ПЕРЕГОВОРОВ

Тарасенко М. А., старший преподаватель кафедры английского языка гуманитарных специальностей

Проанализировав вербальное поведение участников деловых переговоров, можно сделать вывод о том, что основными лингвистическими характеристиками данного вида дискурса будут следующие:

- 1) наличие профессиональной лексики и терминологии официально-делового общения наряду с нейтральной лексикой;
- 2) наличие этикетных формул на начальном и завершающем этапе переговоров;
- 3) использование модальных глаголов *could, would, might, should* на этапе обсуждения процедурных вопросов для того, чтобы предложения и утверждения звучали менее категорично;
- 4) преимущественное использование вопросов открытого типа (т. е. таких, на которые нельзя ответить «да» или «нет») с целью помочь собеседнику максимально раскрыть свою позицию на переговорах;
- 5) использование вводных слов и конструкций, поддерживающих структуризацию и логичность изложения позиций сторон;
- 6) использование парафраза, для того, чтобы убедиться в правильности восприятия информации;
- 7) использование повторов в процессе аргументирования сторонами своих позиций, чтобы подчеркнуть наиболее важную информацию;
- 8) использование условных предложений 1 и 2 типа на этапе позиционного торга с целью обмена уступками.

Выделив основные лингвистические характеристики дискурса деловых переговоров на английском языке, перейдем к анализу экстралингвистических факторов, которые включают в себя социокультурные, интерактивные и когнитивные аспекты. В ходе международных деловых переговоров участникам необходимо обращать особое внимание на различие в ценностных установках представителей других культур и на индивидуальные характеристики ка-

ждого отдельного переговорщика. Например, слово «контракт» легко переводится с одного языка на другой, но его смысл имеет множество толкований. Для жителя Швейцарии, Германии, Скандинавских стран, США или Великобритании — это некий документ, который подписан сторонами для того, чтобы затем соблюдать его условия. Подписи сторон придают ему смысл окончательного и бесповоротного решения. Но японец смотрит на контракт как на предварительный документ, который может быть изменен или написан заново в зависимости от изменившихся обстоятельств. Южноамериканец убежден, что договор — это недостижимый идеал, который принимается сторонами, чтобы избежать лишних споров. Для греков договор является лишь ступенью к важным переговорам. Для арабов слово, сказанное определенным образом, значительнее всех письменных заверений, которые оскорбляют честь мусульманина. Даже молчание в ходе переговоров можно интерпретировать по-разному. Американскому, французскому, немецкому, североевропейскому и арабскому менеджерам молчание в ответ на деловое предложение покажется формой отказа. Пауза между высказываниями в Британии и Германии длится две-три секунды, в Греции — еще меньше, а во Франции, Италии и Америке паузы почти незаметны. Тем не менее, для культур Восточной Азии молчание в ответ не означает ничего предосудительного. Японцы и финны также считают молчание необходимой частью социального взаимодействия. Важным считается то, что не высказано, и паузы в разговоре воспринимаются дружелюбно и с пониманием.

Очевидно, что национальный менталитет накладывает отпечаток на социальное и психолингвистическое поведение участников переговоров, формируя экстралингвистический фактор общения:

- стиль обсуждения (агрессивный, вежливый, бесстрастный и т. д.),
- тип аргументации (дедуктивный, индуктивный, свободный и т. д.),
- невербальное поведение (мимику, жестикуляцию, эмоциональность, язык телодвижений и поз),
- характер принятия решений (коллегиальность, временные затраты на принятие решений, степень окончательности и т. д.),
- видение своей роли в переговорах,
- готовность сделать первый шаг,
- допустимость юмора и шуток,
- терпимость к критике и т. д.

Выбор языковых средств в рамках дипломатического дискурса в значительной мере обусловлен стратегией, использовавшейся дипломатами в ходе переговоров. Ключевыми коммуникативными стратегиями в дипломатическом дискурсе являются:

- стратегия создания двусмысленности,
- стратегия создания намеренной неопределенности,
- стратегия эвфемизации,
- стратегия смены коммуникативного фокуса.

В ситуации, когда противоречие интересов и нежелание ущемлять интересы каждого из участников заводит переговоры «в тупик», обычно прибегают к стратегии *двусмысленности*, т. е. принимают формулировку, устраивающую обе стороны и открытую для нескольких интерпретаций, каждая из которых удовлетворяет ту или иную сторону-участника. Пример двусмысленности находим и в материалах одной из международных конференций по демографическим проблемам, состоявшейся в 1994 г. в Каире. Формулировка звучит следующим образом: «*In those circumstances where abortion is not against the law, such abortion should be safe*» («*В тех условиях, где аборт не является противозаконным, они должны быть безопасными*»). Таким образом, обеим позициям (за и против абортов) дается равное право на существование.

Эффекта, подобного создаваемому двусмысленностью, можно достичь использованием средств создания *намеренной неопределенности*. Так, лексическими средствами создания неопределенности, в частности, является использование слов-определителей с диффузной семантикой (some, particular и т. д.), имен существительных широкой семантики для обозначе-

ния вполне конкретных предметов и действий (*action, thing, object* вместо, например, *war, aggression, scandal* и т. д.), неопределенных или указательных местоимений *everybody, someone, one, anybody*, размывание смыслового содержания посредством генерализации (*most people, the majority* вместо единичного субъекта) и т. д.

Стратегия *использования эвфемизмов* считается одним из наиболее распространенных приемов в дипломатическом дискурсе. Основная цель, которую преследует говорящий при использовании эвфемизмов, состоит в стремлении избегать коммуникативных конфликтов, не создавать у собеседника ощущение коммуникативного дискомфорта. Примеры использования эвфемизмов в дипломатическом дискурсе: «*air support*» вместо «*bombing*», «*period of accelerated negative growth*» вместо «*economic recession*», «*unlawful or arbitrary deprivation of life*» вместо «*killing*» и т. д.

Стратегия *смены коммуникативного фокуса* означает перевод разговора в другое русло в тех случаях, когда он принимает нежелательный оборот. Осознавая, что отсутствие ответа ставит под угрозу развитие речевого взаимодействия, коммуникант вместо ответа на поставленный вопрос предлагает для развития другую тему, более удовлетворяющую его коммуникативным интересам. Примером применения стратегии смены коммуникативного фокуса является также ответ вопросом на вопрос или откладывание ответа.

Экстралингвистический фактор дискурса дипломатических переговоров, также как и дискурса деловых переговоров, во многом определяется национальным менталитетом, ценностными установками и личностными характеристиками участников. Основными экстралингвистическими характеристиками дипломатического дискурса являются:

- тактичность и деликатность в решении проблем,
- отсутствие проявления враждебности,
- стремление сгладить сложности в общении,
- стремление к компромиссу и мирному разрешению конфликта,
- некатегоричность и сдержанность высказываний,
- стремление не навредить процессу переговоров и не усугубить существующее между участниками взаимодействия противоречие,
- стремление к поддержанию положительного имиджа своей страны;
- воздержание дипломата от порождения высказываний с заведомо ложной пропозицией.

Наличие данной характеристики продиктовано, прежде всего, прагматическими факторами: разоблачение ложной пропозиции грозит дипломату потерей доверия со стороны партнера по коммуникации, что, вероятнее всего, окажет негативный эффект на весь процесс общения в конкретной ситуации и на общение в будущем. Способность находить эффективные лингвистические средства в процессе реализации иноязычного дипломатического дискурса, грамотное планирование речевых и неречевых действий лежит в основе коммуникативной компетенции дипломата.

ЯЗЫКОВАЯ ПАРАДИГМА В ОБУЧЕНИИ СТУДЕНТОВ-МЕЖДУНАРОДНИКОВ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ

Туркина О. А., старший преподаватель кафедры английского языка гуманитарных специальностей

Язык — это один из основных компонентов, из которых мы строим наши внутренние модели мира. Он способен оказывать огромное влияние на то, как мы воспринимаем реальность и реагируем на нее. Дар речи — уникальное достояние человека. Выдающийся психиатр Зигмунд Фрейд полагал, что язык является базовым инструментом человеческого сознания и, будучи таковым, наделен особой силой. Он писал: «Слова и магия были изначально едины, и даже в наши дни большая часть магической силы слов не утрачена. С помощью слов человек