

Skulska I. O.
*Teacher of the department
of Pedagogy and Foreign Languages
Simon Kuznets Kharkiv National
University of Economics*

ЛІНГВОКОМУНІКАТИВНІ ОСОБЛИВОСТІ ОФІЦІЙНИХ ПЕРЕГОВОРІВ В КОНТЕКСТІ МИРОТВОРЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ООН (ПЕРЕКЛАДАЦЬКИЙ АСПЕКТ)

Ключові слова: лінгвокомунікативні особливості, миротворча діяльність, офіційні переговори.

Key words: linguo-communicative features, peacemaking activity, formal negotiations.

Сучасні проблеми перекладознавства тісно пов'язані із міжкультурною комунікацією і відбивають динаміку соціального життя людини. Розвиток та глобалізація суспільства зумовлюють актуальність лінгвістичних досліджень жанрів офіційного спілкування для з'ясування умов ефективності останнього. У наш час швидкого розвитку ділових стосунків з різними державами, дослідження переговорів набуває особливої актуальності.

“Уміння спілкуватися з людьми – це товар, і я заплачу за нього більше ніж за що-небудь інше на світі” (Джон Д. Рокфеллер) [13, с. 17]. Все наше життя ми постійно спілкуємось, домовляємось про щось – ведемо переговори навіть тоді, коли й не здогадуємося про те, що робимо це. У практичній діяльності існують різноманітні форми ділового спілкування, наприклад, різні види ділових бесід, переговори, наради, збори, прес-конференції, тощо. Структурними одиницями англійських ділових переговорів, що характеризуються діалогічністю [7, с. 24], доцільно виділити прості інтеракції, які складаються з мовленнєвих актів [3, с. 26; 13, с. 5].

Ведення переговорів супроводжує будь-яку спільну діяльність. Метою переговорів є досягнення домовленості про участь сторін у діяльності, результати якої будуть використані для спільної вигоди [11, с. 7-9].

Незалежно від характеру й типу переговорів, інформаційно-комунікативна функція завжди присутня на переговорах. Функції регулювання, контролю та координації дій реалізуються, як правило, при

наявності добре налагоджених відносин між партнерами, у тих випадках, коли вже існують домовленості, і переговори ведуться із приводу виконання досягнутих раніше спільних рішень. Аргументативна функція є основною функцією мовленнєвих спілкувань у діловій комунікації.

У ділових переговорах сторони часто мають прямо протилежні цілі, у цьому випадку завданням кожного з співрозмовників у тому, щоб завершити переговори домовленістю [14, с. 2]. Проявляти твердість у головному, і бути гнучким, обговорюючи другорядні питання – мабуть, головне завдання переговорів [11, с. 10]. Поступитися в незначному й наполягти на основному, піти на компроміс в одному питанні в обмін на поступку в іншому: дуже схоже на гру в шахи, так адже переговори і є гра, у якій перемагає найбільш підготовлений і майстерний. Мистецтво ведення ділових переговорів полягає в тому, щоб показати своєму опоненту шлях до рішення його завдання через здійснення дій, які вигідні вам. Це вимагає глибоких знань в області комунікації, компетентності в застосуванні техніки ділового спілкування, уміння управляти своїм емоційним станом [4, с. 24].

Основний спосіб викладу для ділового мовлення - опис, іншостилеві включення в її складі недопустимі.

Мовлення на офіційних переговорах може містити одиниці нейтральних і книжкових слів. Але в основі лексики ділового спілкування - терміни, до складу яких входять:

- загальнолітературні слова, що набули значень найменування осіб по дії, стану (свідок, вкладник);
- назви документів (акт, протокол, довідка);
- позначення обов'язкових елементів документа, дій офіційних осіб, службових процедур (порядок денний узгоджений);
- слова - канцеляризми, які за межами ділового стилю не уживаються (що підписався нижче);
- архаїчна малочастотна лексика загальнолітературної мови, активна в дипломатичному стилі (найменування глав держав, офіційних представників);
- складноскорочені слова при строго встановлених правилах їх скорочення (Держплан);
- уніфіковані графічні скорочення (і так далі, обл);

– емоційно-забарвлена лексика загальнонаціональної мови, яка при використанні у формулах етикеток, втрачає свою оцінність (шановний колега) [9, с. 77; 10, с. 46].

Особливості фразеологізмів ділового мовлення відбиваються в прагненні до стандарту, мова позбавлена образності і емоційності.

Морфологічні особливості складаються з частотності вжитку окремих розрядів слів. Так найчастіше вживається іменник, особливо складні. У діловому мовленні дуже активні віддієслівні іменники і як наслідок неминуча активність родового відмінка залежних іменників. Найвживаніші розряди слів в діловому мовленні – особисті форми дієслів і междомеття. З дієслів в діловому стилі найчастіше споживемо інфінітив в значенні імперативу (звільнити, захувати).

Для ділового спілкування також характерні:

- заміна простих приводів складними (у зв'язку);
- часте використання прийменник по;
- використання форми чоловічого роду при найменуванні жінок по професії;
- використання прописної букви в особистих і присвійних займенниках (ви, ваш).

Труднощі на переговорах частіше обумовлюються розходженням національних культур. Прийнято розрізняти культури, у яких вимовлені слова сприймаються практично без можливого схованого змісту. Це так звані культури з низьким рівнем контексту. До них відносяться американська й німецька. В інших культурах, зокрема, перській, французькій чи японській, значення контексту дуже велике. Іноді схований у словах зміст здатний змінювати сказане на протилежне [2, с. 37; 12, с. 51].

Будь-який текст і будь-яке висловлення спроможне чинити певний прагматичний вплив (іншими словами – комунікативний ефект) на читача чи слухача. Характер такого впливу визначається трьома основними факторами. По-перше, це – зміст висловлення. По-друге, сприйняття повідомлення залежить від характеру знаків, які складають висловлення, оскільки одне і те саме висловлення може бути по-різному оформлено, і тому по-різному сприйнято. По-третє, прагматичний вплив висловлення залежить від сприймаючого його рецептора [1; 2; 4, с. 138].

Будь-яке висловлення створюється з метою одержати якийсь комунікативний ефект, тому прагматичний потенціал становить найважливішу частину змісту висловлення. Звідси можна зробити висновок, що у тексті перекладу важливу роль відіграє його прагматика. А, отже, перекладачеві необхідно піклуватися про досягнення бажаного впливу на реципієнта залежно від мети перекладу, відтворюючи прагматичний потенціал оригіналу, або видозмінюючи його.

Переклад призначається для повноправної заміни оригіналу й обґрунтованість такої заміни досягається на одному з рівнів еквівалентності. У ряді випадків еквівалентне відтворення змісту оригіналу забезпечує й передачу в перекладі прагматичного потенціалу. Однак, належність реципієнта перекладу до іншого мовного колективу, до іншої культури нерідко призводить до того, що еквівалентний переклад виявляється прагматично неадекватним. Наприклад, на переговорах, коли реципієнт перекладу дійсно належить до іншої культури, і еквівалентний переклад буде прагматично неадекватним, то перекладачеві доводиться запобігати до прагматичної адаптації перекладу, вносячи у свій текст необхідні зміни. У перекладацькій практиці найбільше часто використовуються чотири види подібної адаптації [4, с. 139-148; 5].

Перший вид прагматичної адаптації має за мету забезпечити адекватне розуміння повідомлення реципієнтами перекладу, перекладач враховує, що повідомлення, цілком зрозуміле читачам оригіналу, може бути незрозумілим читачами перекладу, внаслідок відсутності в них необхідних фонових знань. У таких випадках перекладач найчастіше вводить у текст перекладу додаткову інформацію, заповнюючи відсутні знання. Аналогічні додавання забезпечують розуміння назв всіляких реалій, пов'язаних з особливостями життя й побуту представників іншої культури. Прагматична адаптація тексту перекладу з метою зробити його гранично зрозумілим не повинна призводити до “надперекладу”, коли ледь не весь текст замінюється поясненнями.

Другий вид прагматичної адаптації має на меті домогтися правильного сприйняття змісту оригіналу, донести до реципієнта перекладу емоційний вплив вихідного тексту. Необхідність такої адаптації виникає тому, що в кожній мові існують назви якихось об'єктів і ситуацій, з якими в

представників даного мовного колективу пов'язані особливі асоціації. Якщо подібні асоціації не передаються або спотворюються у перекладі, то прагматичні потенціали текстів перекладу й оригіналу не збігаються навіть при еквівалентному відтворенні змісту.

На відміну від двох попередніх, у випадку третього виду прагматичної адаптації, перекладач орієнтується на конкретного реципієнта й на конкретну ситуацію спілкування, прагнучи забезпечити бажаний вплив. Тому подібна адаптація звичайно зв'язана зі значним відхиленням від вихідного повідомлення.

Четвертий вид прагматичної адаптації можна охарактеризувати як рішення “екстраперекладацької надзадачі”. Перекладач може змінювати й навіть спотворювати оригінал, порушуючи головні принципи своєї професійної діяльності. Зрозуміло, що подібна практика носить винятковий характер і дії перекладача не є перекладом, у звичайному змісті цього слова.

Переклад переговорів у контексті миротворчої діяльності ООН має спільну специфіку з діловими переговорами. Якщо переговори носять офіційний характер, то існують певні правила розміщення учасників, і для перекладача дуже важливо не порушити ділового етикету і в той же час знайти для себе таке місце, з якого йому буде найзручніше перекладати. При офіційному перекладі важливо не лише «що», але і «як» сказати. Тому пред'являються особливі вимоги до культури мови, стилю і коректності інтонацій у перекладі. Для перекладача недопустима ні різка жестикуляція, ні прояв якихось сильних емоцій. Переклад має бути лаконічним і чітким [8, с. 200; 6, с. 75].

Дослідження миротворчого дискурсу показали, що текст оригіналу належить до офіційно-ділового стилю, який обслуговує сферу офіційних відносин. Миротворчому контексту функціонування мовних жанрів властиві такі риси як офіційність, об'єктивність, доказовість (достовірні факти), інформативність, логічність і пов'язаний з ними неособистий характер спілкування.

Серед труднощів, з якими може зіткнутися перекладач у перекладі, особливо слід зазначити дві. Перша пов'язана з тим, що українська мова активно запозичує англійські слова – але, як це завжди буває із запозиченнями, вони мають в українській мові вужчий спектр значень, ніж в

англійській. Тобто, зустрівши, наприклад, в англійському тексті слово *voucher*, не слід відразу згадувати про приватизаційні чеки, оскільки в цьому значенні слово «ваучер» в англійському вживається вкрай рідко, зате має безліч інших значень – гарант, поручитель, свідок, гарантійний лист, розписка і тому подібне.

А друга пов'язана із складними і заплутаними правилами читання в англійському, що утрудняє транслітерацію і транскрипцію імен власних і англійських слів, що залишаються без перекладу.

Нерідко англійські слова, які транскрибуються кирилицею по всіх правилах читання і вимови, набувають в українському тексті поганого звучання. І якщо ці слова закріплюються в українській мові, то вони нерідко адаптуються до української фонетики і української вимовної традиції. Так, наприклад, сталося із словом *component*. Його потрібно виголошувати, як «кемпОунент», але воно все ж увійшло до української мови у формі «компонЕнт».

На лексичному рівні особливістю є використання миротворчої лексики, лексики, притаманної офіційно-діловому та дипломатичному стилю, наприклад, назви посад:

Squad leader – командир відділення, *Company leader* – командир роти, *Staff commandment* – Командування штабу, *High Commissioner* – Вищий Уповноважений Комісар, *Secretary-General* – Генеральний Секретар.

Використання фразеологізмів на переговорах як виду офіційно-ділового спілкування у миротворчому контексті має свої особливості. Досить складним є переклад фразеологізмів, що походять з античної культури і отримали різне трактування і емоційну забарвленість і навіть різну форму в різних культурах. Але, як правило, вони не відрізняються високим рівнем образності та часто наближаються до кліше. В цілому, маючи справу з фразеологічними одиницями, перекладач повинен володіти не лише знаннями обох мов, але і уміти аналізувати стилістичні і культурно-історичні аспекти вихідного тексту в зіставленні з можливостями мови і культури на яку перекладається. Основною особливістю фразеологізмів є невідповідність плану змісту плану вираження, що додає глибину і гнучкість його значенню.

Найбільш переконливим доказом багатих можливостей одиниць фразеологізмів є те, що їх охоче не лише вживають, але творчо

перетворюють письменники, журналісти та інші творчі особи. Фразеологізми та ідіоми вживають, щоб привернути увагу, посилити зміст, активізувати аудиторію, сфокусувати увагу на певному елементі змісту, або в концентрованій формі передати зміст окремих моментів переговорів.

Наприклад : *liquidise smb`s assets* (розпродати майно), *call the meeting* (скликати зустріч), *drop in income* (зниження доходу), *reach the target* (досягти цілі).

Ще однією особливістю є те, що слова вживаються тільки в прямому значенні, також вживаються кліше, скорочення, штампи, терміни, аббревіатури, (наприклад *SFOR* – стабілізаційні сили (Боснія і Герцеговіна), *MI* (*military intelligence*) *department* – відділення військової розвідки, *party to the conflict* – сторона конфлікту, *AF* – *Air Forces* – повітряні сили).

На граматичному рівні особливістю є вживання інфінітивів та прямий порядок слів. Також присутній антонімічний переклад: *I see no evidence that we will achieve positive results next year* - Я не бачу ніякого доказу того, що ми здобудемо позитивних результатів наступного року. Але у перекладі прямий порядок слів не завжди зберігається, і у перекладі перекладачеві доводиться перекладати таким чином, щоб переклад не втратив відтінок офіційності, точності і об'єктивності.

Будь-який текст включає ті або інші засоби, які додають виразність вислову. Вони складають особливу функцію мовних одиниць - стилістичну. Найбільш характерною стилістичною одиницею є метафора. В деяких випадках у перекладі метафори слід мати на увазі розбіжність в традиційних асоціаціях, пов'язаних з тією або іншою уявою.

Серед стилістичних засобів синтаксичного рівня можна виділити вживання :

- метафори - *in the eyes of the soldiers* – в очах солдатів.
- конкретизації (або уточнення) - *...deploy in Afganistan with its dangerous highlands and hostile people.* – висаджуватися в Афганістані - країні з небезпечним високогір'ям та ворожим народом. Відсутність мовної одиниці *країна* і її поява в мові перекладу не порушує цілісну структуру речення, оскільки лексична одиниця виявляється з контексту – зрозуміло що *Afganistan* це країна, але для наголошення на певній ознаці, у перекладі використовується уточнення.

Також особливістю є вживання емпатичних конструкцій, екскламаційних речень. Наприклад : *That's ridiculous! We had no problems with disarmament during the cease-fire. Це смішно! У нас не було ніяких проблем з обезбросням у період припинення вогню.*

У перекладі на переговорах перед перекладачем постає завдання збереження прагматичного навантаження. Будь-яке висловлення створюється з метою одержати певний комунікативний ефект, тому прагматичний потенціал становить найважливішу частину змісту висловлення. Прагматика перекладу має дуже важливе значення для перекладача, зокрема у перекладі на ділових переговорах, оскільки кожне висловлення справляє певний прагматичний вплив на слухача. І тому перекладачеві, а особливо на переговорах, слід враховувати це. Реципієнт перекладу може належати до іншої культури, і тому, щоб досягти бажаного результату, перекладачеві слід використовувати один із видів прагматичної адаптації, щоб доповнити, трохи змінити переклад, настільки, щоб реципієнт перекладу зрозумів його.

Часто при усному перекладі перекладач вдається до компресії тексту перекладу, тим самим роблячи опущення деяких елементів тексту. Важливим питанням в цьому сенсі постає влучна компресія з метою передачі головної інформації у тексті. Необхідність компресії визначається тим, що умови усного (особливо синхронного) перекладу не завжди дозволяють передавати зміст оригінала так само повно, як при письмовому перекладі.

У миротворчому контексті метою переговорів є досягнення домовленості про участь сторін у діяльності, результати якої будуть використані для вирішення конфлікту. Можна виокремити такі види переговорів:

- переговори, метою яких є продовження раніше досягнутих мирних угод;
- переговори про нормалізацію взаємовідносин між конфліктуючими сторонами;
- переговори, метою яких є перегляд раніше досягнутих угод на користь однієї зі сторін;
- переговори про досягнення нових угод;
- переговори з метою досягнення опосередкованих результатів (у таких випадках сторони не намагаються досягнути остаточного рішення, а

з'ясовують для себе позиції та наміри партнерів.

Як логіко-психологічне явище переговори будуються за законами логіки, мають чітку логічну структуру й ведуться з метою справити вплив на свідомість та емоції опонента.

У процесі переговорів можна виділити три основні етапи:

- підготовка до переговорів;
- процес їхнього ведення;
- аналіз результатів переговорів і виконання досягнутих домовленостей.

Переклад переговорів у контексті миротворчої діяльності ООН має спільну специфіку з діловими переговорами. Йому властиві такі риси як офіційність, об'єктивність, доказовість (достовірні факти), інформативність, логічність і пов'язаний з ними неособистий характер спілкування. Мовною специфікою переговорів є використання миротворчої лексики, фразеологізмів, кліше, професіоналізмів, аббревіатур та власних назв.

Труднощі, які виникають у процесі ведення переговорів у контексті миротворчої діяльності, можна виокремити на всіх мовних рівнях. Лексичні труднощі становить використання термінів, аббревіатур, діалектних слів, розмовної лексики, неологізмів та фразеологізмів, що ускладнює процес перекладу. Синтаксично-граматичні труднощі зумовлені впливом емоційного стану учасників, в наслідок чого вони роблять помилки у мові, що також ускладнює роботу перекладача. Стилiстичні труднощі виникають коли учасники використовують у спілкуванні розмовний стиль, чи специфічні культурні реалії. Прагматичні пов'язані з маніпуляцією адресанта з метою вплинути на співрозмовника, або вкладають прихований зміст у речення.

Таким чином, розглянуті особливості перекладу миротворчих переговорів дозволяють дійти висновку, що переговорам як виду спілкування у контексті миротворчої діяльності ООН властива певна структурна та жанрова своєрідність, зумовлені необхідністю впливу на опонента з метою досягти вирішення конфлікту. Встановлення жанрової своєрідності переговорів в міжкультурному контексті миротворчої діяльності ООН вважається перспективою подальших наукових розвідок в обраному напрямку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бархударов Л.С. Язык и перевод. – М.: Международные отношения, 1974. – 230 с.
2. Губарева О.С. Ведення переговорів та пов'язані з ними проблеми міжкультурної комунікації // Матеріали Четвертої Всеукраїнської наукової конференції “Актуальні проблеми перекладознавства та методики навчання перекладу”. – Харків: НТМТ, 2007. – С. 37-38.
3. Дейк Т.А. ван. Язык. Познание. Коммуникация. – Благовещенск: Благовещенск. гуманит. колледж им. И.А. Бодуэна де Куртенэ, 2000. – 310 с.
4. Котельников В. К. Эффективное ведение переговоров. – М.: Знание, 2005. – 123 с.
5. Коултер Д. Культурные различия и управление // Проблемы теории и практики управления. – М.: Знание, 1997. – 145 с.
6. Кубрак О.В. Етика ділового та повсякденного спілкування. – Суми: Університетська книга, 2003. – 222 с.
7. Кусько К.Я. Дискурс іноземномовної комунікації: концептуальні питання теорії і практики // Дискурс іноземномовної комунікації. – Львів: Вид-во Львівськ. нац. ун-ту ім. Івана Франка, 2001. – С. 23-48.
8. Литвин, А.Н. Деловой этикет. – Ростов н/Д: Феникс, 2003. – 224 с.
9. Романов М. В. Справочник по этикету для бизнесменов, туристов и отправляющихся в гости за рубеж. – К.: Знание, 1992. – 144 с.
10. Серебренников Б.А. Роль человеческого фактора в языке. – М.: Язык и мышление, 1999. – 125 с.
11. Фишер Р. Эртель Д. Подготовка к переговорам. – М.: Филинь, 1996. – 174 с.
12. Шпранц-Фогаша Тарг. Противоречие.– Тюбинген: Деловой мир, 1986. – 268 с.
13. Discourse of Negotiations. - Oxford, OX, UK; Tarrytown, N.Y., U.S.A.: Pergamon, 1995. – 436 p.
14. Mancini-Griffoli, Deborah and André Picot. Humanitarian Negotiation: A Handbook for Securing Access, Assistance and Protection for Civilians in Armed Conflict. Centre for Humanitarian Dialogue, 8 December 2004. – Режим доступу: <http://www.hdcentre.org/datastore/hnn/HMNprels.pdf>