

УДК 81'27.930.22

ББК 81.2-5

Е.Ю. Оберемченко

**ИССЛЕДОВАНИЕ
ОСНОВНЫХ АСПЕКТОВ
РЕЧЕВОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ
В СИТУАЦИИ
ДИПЛОМАТИЧЕСКИХ
ПЕРЕГОВОРОВ**

Статья посвящена изучению коммуникативного аспекта дипломатических переговоров. В работе раскрывается понятие ситуации «дипломатические переговоры» и освещаются реализуемые при этом такие формы речевого воздействия, как аргументация, убеждение, уговаривание, актуализирующие основную коммуникативную стратегию дипломатических переговоров – аргументирование.

Ключевые слова: дипломатические переговоры, коммуникативная стратегия, речевые маркеры, аргументация, убеждение, уговаривание.

Оберемченко Елена Юрьевна – ассистент кафедры лингвистики Педагогического института Южного федерального университета
Тел.: 8 (863) 246-79-25
E-mail: oberemtschenko@yandex.ru

В условиях становления новых формирующихся условий жизни современного общества повышается значимость роли дипломатии. Дипломатия понимается как средство осуществления внешней политики государства, защиты прав и интересов государства, его учреждений и граждан за границей. Основным инструментом дипломатии являются переговоры, определяющие задачу дипломатии, а именно, поддержание связи между двумя суверенными государствами [Мусский, 2004, с. 5].

Цели переговоров бывают разные: предотвращение или урегулирование международных конфликтов, поиск компромиссов и взаимоприемлемых решений, а также расширение сотрудничества между государствами [Дипломатический..., 1985, с. 33; Тураев, 2001, с. 174–176]. Достижение цели переговоров обусловлено рядом факторов, определяющихся, главным образом, их правильной соотносительностью с тематикой и содержанием переговоров, с учетом индивидуально-личностных параметров участников и т.д. В связи с этим дипломатические переговоры классифицируются по следующим критериям [Венская..., 1997, с. 65–74; Вуд, Серре, 2003, с. 24–25, 188–189; Международные..., 2005, с. 144]:

- 1) уровень представительства: различаются саммиты (переговоры между главами государств), а также дипломатические переговоры, участники которых – дипломаты;

- 2) обсуждаемые проблемы: экономические, военно-политические, экологические и др.;
- 3) число участников: двусторонние, многосторонние переговоры;
- 4) форма переговоров: прямые и непрямые с участием посредников;
- 5) степень регулярности переговоров.

В социально-политической жизни общества дипломатические переговоры становятся все более актуальными и значимыми. Объясняется это тем, что переговоры не только инструмент для укрепления взаимоотношений государств, но и гуманное, цивилизованное средство решения многих проблем: межнациональных и межконфессиональных противоречий, интеграционных вопросов, проблем экологии, экономических трудностей и перспектив развития. Единственный путь к решению этих вопросов – переговорная дипломатия, которую можно определить как обмен мнениями с целью достижения взаимоприемлемого соглашения. На дипломатических переговорах важно достичь поставленной информационно-коммуникативной цели при решении следующих задач:

- информировать о собственных интересах;
- получить дополнительную информацию об интересах партнера по различным проблемам, в том числе и тем, которые не имеют отношения к обсуждаемой проблеме, но проясняют позиции партнеров [Международные..., 2005, с. 146];
- убедить партнера принять ваши конкретные предложения;
- побудить его предпринять конкретные действия в ваших интересах, дать вам необходимую информацию, учесть в своих действиях ваши интересы [Стернин, 2002];
- внести коррективы в действующие договоренности [Ковалев, 1977, с. 240–241];
- воздействовать на общественное мнение в ходе переговоров, чтобы, например, успокоить мировое сообщество и тем самым урегулировать конфликт или продемонстрировать несогласие своего государства по данной проблеме и переломить ход переговоров.

Для оптимизации процесса переговоров и достижения желаемого результата большое значение имеют способности участников переговоров к коммуникативному общению, которые проявляются в умении общаться, вступать в контакт и вести разговор. Эти способности определяют успех общения на переговорах в целом [Звозников: электрон. ресурс]. Коммуникативный аспект переговоров является определяющим, и потому переговорный процесс рассматривается с двух взаимосвязанных сторон, отличающих его от других видов общения. Во-первых, это то, что процесс общения на переговорах осуществляется в форме диалога, в котором, как следствие, реализуются намерения и цели говорящих через постепенное взаимное понимание и осмысление мнений и интересов партнеров по диалогу, а также особенностей этнического поведения

и индивидуально-личностных характеристик участников данного ситуационного речевого акта. Поэтому, во-вторых, на переговорах актуальными моментами являются владение коммуникативной компетентностью и умение коммуникантов эффективно использовать в диалоге речевое воздействие на партнеров для достижения собственных поставленных целей.

Диалог в рамках дипломатии – это непосредственное речевое общение двух или нескольких официальных представителей государств. Каждое высказывание непосредственно обращено к собеседнику/ собеседникам, т.е. имеет отправителя и получателя/получателей. Диалог связан непосредственно с ситуацией общения и получает собственную динамику развития в ситуации в зависимости от обсуждаемой проблемы, так как переговоры – это сложный процесс, который может растянуться во времени, иногда на годы.

По типу отношений между участниками общения диалог на переговорах может быть «кооперативным» или «конфликтным», когда обе стороны переговоров имеют совпадающие либо противоположные интересы [Агапова, 2002, с. 29–30; Майерс, 1998, с. 664]. Структура диалога представлена единством реплик, когда высказывание одного речевого партнера продолжается до высказывания другого партнера. В составе реплик различаются исходная реплика – стимул (речевая инициатива говорящего) и ответная реплика – реакция (ответ другого собеседника на инициативу отправителя текста), обнаруживающих имплицативную связь [Берн, 1992, с. 21]. Исходная реплика инициирует ответную реплику, структура и семантика первой реплики обуславливает форму и содержание второй [Агапова, 2002, с. 27]. Например:

А: – Вы хотите сказать, что в таком случае Турция пойдет на уступки Берлину?

Б: – Я этого не говорил. Мы не хотим ни с кем ссориться. Англичане – наши друзья, немцы – наши друзья. Англичане говорят, что ради захвата Ирака немцы готовы потребовать у вас согласия на их проход через Кавказ... [Бережков, 1987, с. 37].

В данном примере обмен репликами автора текста А и коммуниканта Б представляет собой единую структуру диалога. Обе реплики тесно связаны между собой ситуацией общения и создают, таким образом, общее для партнеров речевое произведение, в котором осуществляются их коммуникативные цели и намерения.

Переговорный процесс характеризуется диалогичностью общения. Как процесс и продукт речевой деятельности коммуникантов он реализует, прежде всего, умение участников данного речевого акта эффективно использовать речевое воздействие для достижения своих поставленных целей. Под речевым воздействием понимается воздействие вербальными средствами на психику человека или общества в целом, с целью повли-

ять на его сознание, мнение и смоделировать его поведение [Матвеева, 2006, с. 151]. При этом успеху дипломатических переговоров способствует знание и умелое владение коммуникативными стратегиями, реализуемых в речевых тактиках. Коммуникативная стратегия включает в себя совокупность запланированных и реализуемых говорящим в процессе коммуникативного акта теоретических ходов, направленных на достижение коммуникативной цели [Клюев, 2002, с. 18, 56]. Речевые тактики представляют собой выбор и последовательность выстроенных в ходе диалога речевых действий, обусловленных задачами в рамках данной коммуникативной стратегии.

На дипломатических переговорах выявляются такие стратегии, как аргументативная, информационно-интерпретационная, манипулятивная, стратегии нападения и самозащиты, формирования эмоционального настроения адресата и др. [Паршина, 2005, с. 26; Международные..., 2005, с. 146; Звозников: Электрон. ресурс].

Аргументация на дипломатических переговорах представляет собой наиболее часто реализуемую коммуникативную стратегию речевого воздействия, а также оказывающую (как способ воздействия на получателя текста) наибольшее влияние [Бороздина: Электрон. ресурс]. Аргументация – это способ убеждения кого-либо посредством совокупности логических доводов. Она требует больших знаний, сосредоточенности, настойчивости и корректности высказываний, при этом ее результат во многом зависит от собеседника [там же]. Коммуникативная задача аргументативного языкового корпуса состоит в обосновании взглядов и представлений, убеждении или разубеждении партнера по коммуникации в истине, либо в прагматической приемлемости определенных высказываний [Калашникова, 2007, с. 6].

Для того чтобы аргументация была удачной, нужно войти в положение партнера, т.е. понять его стремления и склонить его на свою сторону. Основная цель аргументативного дискурса – преодоление расхождения во мнениях при помощи правильно выбранных тактик аргументации [там же]. Аргументативная стратегия на дипломатических переговорах реализуется, прежде всего, в тактиках доказательной аргументации, контраргументации, интеграционного убеждения, уговаривания с помощью компромиссов и уступок посредством многократного повтора аргумента или довода. Речевые маркеры тактик проявляются не только на лексическом уровне, но и на уровне высказывания и текстовом уровне [Паршина, 2005, с. 36].

Первая и основная тактика, формирующая сущность аргументативной коммуникативной стратегии, – это *доказательная аргументация*. Она заключается в том, что один собеседник в ходе переговоров доказывает другому и обосновывает с помощью доводов целесообразность принятия своего предложения. В риторике доказательная аргументация на-

ходит свое отражение в стадийном методе изложения материала, предполагающим линейность в развертывании мысли [Клюев, 2005, с. 80–81]. В речи аргументация представлена речевыми маркерами, выражающими аргументативную логику движения мысли говорящего. Речевыми маркерами тактики являются, например, дискурсивные слова: «*поэтому*», «*конечно*», «*видимо*», «*во-первых*», «*во-вторых*», предложенческие модели в форме метатекстовых вводных элементов, выполняющих композиционно-строевую функцию: «*думаю, что ...*», «*я ожидаю, что ...*». Приведем пример, из речевого события ситуации Саммита Россия – ЕС 21 мая 2004 г.:

Р. Проди, премьер-министр Италии: «...*Достигнут большой прогресс в отношениях между Европейским Союзом и Россией. Мы стремимся **поэтому** к дальнейшим и даже более глубоким отношениям между нами. **Я думаю, что** это позволяет нам оказывать друг другу помощь в нашем экономическом, социальном, культурном развитии. Общее пространство, которое мы обсуждаем, – это тот инструмент, который позволит нам достичь наиболее прочного сотрудничества между Россией и Европейским Союзом. ... И прежде чем мы обратимся к общему пространству, **я хотел бы сделать несколько замечаний** в продолжение совместного заявления о расширении Европейского Союза и отношениях между Россией и Европейским Союзом, принятого нами в апреле.*

***Во-первых**, я ожидаю, **что** российское правительство поддержит ратификацию Думой этого партнерского соглашения, протокола о расширении как можно скорее. **Во-вторых**, **я думаю, что** это очень важно, это символ нашей дружбы. До сих пор мы делали большой упор на транзите в Калининград и из Калининграда – сейчас важно сконцентрировать внимание на развитии этого региона. Это отвечает нашим общим интересам.» [Саммит..., 2004: Электрон. ресурс].*

В данном примере переговоров Р. Проди, премьер-министр Италии, высказывает свои надежды на укрепление международных отношений между Россией и Европейским Союзом, и что Дума одобрит в скором времени утверждение партнерского соглашения. При этом он аргументирует это тем, что это «символ дружбы», а также что Европейский Союз сможет помочь в развитии Калининградской области. Речевые маркеры «*поэтому*», «*во-первых*», «*во-вторых*», «*я думаю, что*», «*я ожидаю, что*», «*я хотел бы сделать несколько замечаний*» реализуются как модели тактики доказательной аргументации в данном примере.

Вторая конструкция – это *контраргументация*: отправитель должен опровергнуть тезисы партнера по диалогу; при этом необходимо проявить терпение и умение поколебать мнение собеседника с помощью новых аргументов, используя все вытекающие из переговоров возможности [Майерс, 1996, с. 349; Международные..., 2005, с. 152]. Контраргументация рассматривается (также как и доказательная аргументация) в рам-

ках стадияльного метода изложения материала, но сочетается при этом с аспектом «опровержения» точки зрения противника [Клюев, 2005, с. 85]. Поэтому в наборе ее речевых маркеров встречаются речевые маркеры тактики доказательной аргументации в дополнение к ее речевым маркерам тактики опровержения и усиления. Например, противительным союзом «но», усилительной отрицательной частицей «не», отрицательным местоимением «ничем», модальным словом долженствования «должно», вариантом сложноподчиненного предложения с придаточным условия: А: «– *Конфликт в районе Балтийского моря, – заявил он (Гитлер А. – Е.О.), – осложнил бы германо-русское сотрудничество...».*

Б: «– *Но ведь Советский Союз вовсе не собирается нарушать мир в этом районе и ничем не угрожает Финляндии, – возразил советский представитель (В.М. Молотов – Е.О.). – Мы заинтересованы в том, чтобы обеспечить мир и подлинную безопасность в данном районе. Германское правительство должно учесть это обстоятельство, если оно заинтересовано в нормальном развитии советско-германских отношений» [Бережков, 1987, с. 25–26].*

Данное диалогическое единство представляет фрагмент переговоров Гитлера и Молотова 14 ноября 1939 г., где Гитлер высказывает свое предположение о том, что Советский Союз будто бы угрожает Финляндии. Молотов же опровергает данное мнение и приводит свои контрдоводы, которые выражаются в речевом событии переговоров речевыми маркерами «но», «ничем», «не», «должно», придаточным предложением условия с союзом «если».

Помимо аргументации на дипломатических переговорах используются также *способ интеграционного убеждения и уговаривание* с помощью компромиссов и уступок. Интеграция понимается как нечто цельное, рассматриваемая как совокупность малых частей. Отдельные части интегрированного целого могут обладать различной степенью автономии, в ходе процессов интеграции увеличивается объем и интенсивность взаимосвязей и взаимодействий между частями целого [Философский..., 1989, с. 215].

Интеграционное убеждение – это последовательное изложение партнеру своих позиций, привлечение доводов и аргументов с целью убедить его оценивать проблематику переговоров, учитывая общественные взаимосвязи, а также добиться тем самым понимания партнера о необходимости кооперативного вида работы, чтобы было принято общее решение.

Убеждение и уговаривание осуществляются в соответствии с концентрическим методом изложения материала, представленном в риторике. Он основывается на практике постоянного возврата к проблеме, дополняя ее новыми аргументирующими подробностями [Клюев, 2005, с. 81–82]. В данной тактике чаще всего реализуются варианты речевых

маркеров, выражающие уверенность / неуверенность автора высказывания, варианты речевых маркеров акцентирования мысли или мнения автора. К ним относятся: дискурсивные слова «*несомненно*», «*конечно*», «*вероятно*», «*наверное*», «*не уверен*»; модальные слова возможности, например, «*мочь*»; формы сослагательного наклонения глаголов, например, «*были бы*», «*могли бы*»; сравнительные степени прилагательных и наречий «*меньше / больше*»; противительные союзы «*но*», «*однако*». Для возврата к проблеме и ее акцентирования, с целью убеждения партнера в правильности своих позиций могут реализовываться модели сложноподчиненных предложений с придаточными условия «*если ... , то/тогда ...*», модели сложноподчиненных предложений с придаточными, указывающими на причину с помощью союзов «*из-за того, что*», «*потому что*» и др.; модели сложноподчиненных предложений с придаточными, выражающими логическое обоснование вывода с помощью, например, союза «*так как*».

Примером интеграционного убеждения может быть диалог Сталина Рузвельта и Черчилля на конференции 1 декабря 1943 г. в Тегеране, где одной из тем обсуждения была проблема Польши и ее границ. Черчилль выразил надежду, что Советский Союз сможет начать переговоры и восстановить свои отношения с польским эмигрантским правительством, находившимся в Лондоне. Сталин обращает внимание на то, что агенты этого правительства связаны с немцами.

Сталин: «Они убивают партизан. Вы **не можете** себе представить, что они там делают»

Черчилль: «Это большой вопрос. Мы объявили войну Германии **из-за того, что** она напала на Польшу. ...**Я понимаю историческую разницу между нашей и русской точками зрения в отношении Польши. Но у нас Польше уделяется большое внимание, так как нападение на Польшу заставило нас предпринять нынешние усилия...**»

Сталин: «Я должен **сказать, что Россия не меньше, а больше** других держав, заинтересована в хороших отношениях с Польшей, так как Польша является соседом России. ...**Однако я не уверен, что** нынешнее эмигрантское правительство в Лондоне является таким, каким оно должно быть. Если оно солидаризируется с партизанами, и **если** мы будем иметь гарантию, что его агенты не будут иметь связей с немцами в Польше, **тогда** мы будем готовы начать с ними переговоры».

Черчилль: «Мы полагаем, что Польшу следует удовлетворить, **несомненно**, за счет Германии. Мы **были бы** готовы сказать полякам, что это хороший план и что лучшего плана они **не могут** ожидать. После этого мы **могли бы** поставить вопрос о восстановлении отношений...» [Бережков, 1987, с. 286–287].

Данный фрагмент диалога содержит в себе последовательное изложение своих позиций одного собеседника (Черчилля) другому (Сталину).

В процессе беседы Сталин оценивает политическую проблематику переговоров и затем выдвигает условие («Если оно солидаризируется с партизанами...»). Данное условие Черчилль принимает («Мы были бы готовы сказать полякам, что это хороший план и что лучшего плана они не могут ожидать»), и, таким образом, стороны приходят затем к общему (кооперативному) решению. При этом в тексте реализуются различные речевые маркеры тактики интеграционного убеждения.

Уговаривание с помощью *компромиссов и уступок* – способ воздействия, когда уговаривание осуществляется многократным повтором аргументов, просьб, доводов или предложений, выдвигаются новые соображения, но при этом от чего-то отказываются. Набор речевых маркеров данной тактики базируются на совокупности маркеров тактики убеждения. Дополняется, однако, набор в тактике уговаривания употреблением моделей вопросительного предложения, а также лингвистических единиц «тактичного», «осторожного» косвенного характера, например, «но должно же быть», «давайте определим», «я вполне согласен с этим, но все-таки». Результат уговаривания – компромиссное решение.

Так, например, на Берлинской (Потсдамской) конференции руководителей трех союзных держав – СССР, США и Великобритании в 1945 г. обсуждался большой круг политических и экономических вопросов, касающихся жизни Европы в послевоенное время. В ходе переговоров была поднята также проблема территориальных границ Германии:

Черчилль: Я хочу *поставить только один вопрос... Что означает термин «Германия»? Можно ли ее понимать в том же смысле, как это было до войны?*

Сталин: Германия есть *то, чем она стала после войны. Никакой другой Германии сейчас нет. Я так понимаю этот вопрос.*

Трумэн: *Можно ли говорить о Германии, как она была до войны, в 1937 году?*

Сталин: Как она *есть в 1945 году.*

Трумэн: Она все *потеряла в 1945 году, Германии сейчас не существует фактически.*

Сталин: Германия представляет, *как у нас говорят, географическое понятие. Будем понимать так. Нельзя абстрагироваться от результатов войны.*

Трумэн: *Да, но должно же быть дано какое-то определение понятия «Германия». Я полагаю, что Германия 1886 года или 1937 года – это не то, что Германия сейчас, в 1945 году.*

Сталин: Она изменилась *в результате войны, так мы ее и принимаем.*

Трумэн: *Я вполне согласен с этим, но все-таки должно быть дано какое-то определение понятия «Германия».*

Сталин: *Давайте определим западные границы Польши, и тогда яснее станет вопрос о Германии.*

Трумэн: *Может быть, мы примем в качестве исходного пункта границы Германии 1937 года?*

Сталин: Да, **можно** взять Германию 1937 года, но только как исходный пункт. Это просто рабочая гипотеза для удобства нашей работы [Берлинская, 1984, с. 57–58].

В данном фрагменте диалога мы видим, как Трумэн, президент США, путем многократного повтора своего предложения пытается воздействовать на мнение Сталина о территориальных границах Германии, а именно уговаривает рассмотреть этот вопрос. При этом воздействие – уговаривание коммуникаторов на переговорах Трумэна и Черчилля на партнера по диалогу Сталина представлено в тексте речевыми маркерами тактики убеждения и уговаривания («должно же быть», «давайте определим», «может быть» и др.). Во время дискуссии выдвигается соображение – «в качестве исходного пункта взять границы Германии 1937 года». Данное предложение становится на переговорах компромиссным решением.

Данные виды воздействия как аргументация, убеждение, уговаривание на дипломатических переговорах являются основными средствами позитивного влияния на мнение и сознание партнеров по диалогу. Существуют также и другие виды воздействия – внушение, манипуляция, угрозы. Они характеризуются, возможно, негативной окраской, но имеют право на использование, в зависимости от поставленной проблематики на переговорах. Основная же цель дипломатических переговоров – разрешить проблемы и вопросы, добиться поставленной цели, что позволит развить и укрепить взаимоотношения между государствами. Достижению поставленных целей и намерений на переговорах в немалой степени способствует знание и умелое владение коммуникативными стратегиями партнеров по диалогу.

Литература

1. Агапова С.Г. Прагматические особенности диалогической речи. Ростов н/Д, 2002.
2. Бережков В.М. Страницы дипломатической истории. М., 1987.
3. Берлинская (Потсдамская) конференция руководителей трех союзных держав – СССР, США и Великобритании (17 июля – 2 авг. 1945 г.) // Советский Союз на международных конференциях периода Отечественной войны, 1941–1945 гг.: сборник документов. Т. 6. М., 1984.
4. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений; Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы. СПб., 1992.
5. Бороздина Г.В. Психология делового общения [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.h2h.ru/index.php?page=publication&actio...>

6. Венская конвенция о дипломатических сношениях // Некоторые вопросы протокольной практики. кол. авт. под рук. В.Н. Шевченко, главы протокола Президента Российской Федерации. М., 1997.
7. Вуд Дж., Серре Ж. Дипломатический церемониал и протокол. М., 2003.
8. Дипломатический словарь. Т. 1 / под ред. А.А. Громыко и др. М., 1985.
9. Звозников А.А. Деловые переговоры [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ffsn.bsu.by/infocom/zvoznikov/barganings/lectures.html>
10. Калашикова С.В. Лингвистические аспекты стилей мышления в аргументативном дискурсе: автореф. дис. ... канд. филол. наук. Тверь, 2007.
11. Ковалев Ан. Азбука дипломатии. М., 1977.
12. Клюев Е.В. Речевая коммуникация. М., 2002.
13. Клюев Е.В. Риторика. М., 2005.
14. Майерс Д. Социальная психология. СПб., 1996
15. Матвеева Г.Г. Способы выявления «образа» отправителя текста в рамках прагмалингвистики // Личность, речь и юридическая практика. Вып. 9. Ростов н/Д, 2006.
16. Международные деловые переговоры. Ставрополь, 2005.
17. Мусский И.А. 100 великих дипломатов. М., 2004.
18. Саммит Россия – ЕС, 21 мая 2004 г., Москва – Архив – власть – Россия – Русская община. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://russian.org.ua/archives/2004/0405/040524gru...>
19. Стернин И.А. Речевое воздействие как интегральная наука, 2002 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.comch.ru/~rpr/sternin/articles_rus.html
20. Тураев В.А. Концепция национальной безопасности Российской Федерации // В.А. Тураев. Глобальные проблемы современности. М., 2001.
21. Философский энциклопедический словарь. М., 1989.