

СТРАТАГЕМЫ КАК ВАЖНАЯ ЧАСТЬ РЕГУЛИРОВАНИЯ КИТАЙСКО-АМЕРИКАНСКИХ ОТНОШЕНИЙ

А. А. Пискун

*Филиал ДВФУ в г. Уссурийске (Школа педагогики),
ул. Некрасова, 35, 692508, г. Уссурийск, Российская Федерация, iskander-ll@mail.ru*

О. П. Шевчук

*Филиал ДВФУ в г. Уссурийске (Школа педагогики),
ул. Некрасова, 35, 692508, г. Уссурийск, Российская Федерация, kitaist.uspi@mail.ru*

В данной статье проводится психолингвистический анализ речи лидера КНР Си Цзиньпина во время переговоров с государственными деятелями США времен президентства Барака Обамы. Авторами статьи впервые используется анализ стратагем как основы китайского алгоритма речевого и неречевого поведения для выявления того, каким образом китайские дипломаты достигают своих политических целей. Проведенный анализ показывает, что стратагемы являются мощнейшим фактором продвижения политических инициатив с китайской стороны.

Ключевые слова: стратагемы; внешняя политика КНР; Си Цзиньпин; китайско-американские переговоры; психолингвистическое влияние.

STRATAGEMS AS THE IMPORTANT PART OF THE REGULATION OF SINO-AMERICAN RELATIONS

A. A. Piskun

*Branch of FEFU in Ussuriysk (School of Pedagogy),
Nekrasova St., 35, 692508, Ussuriysk, Russian Federation, iskander-ll@mail.ru*

O. P. Shevchuk

*Branch of FEFU in Ussuriysk (School of Pedagogy),
Nekrasova St., 35, 692508, Ussuriysk, Russian Federation, kitaist.uspi@mail.ru*

This article provides a psycholinguistic speech analysis of the People's Republic of China leader Xi Jinping during negotiations with US statesmen when Barack Obama was a president. For the first time, the authors of the article use the analysis of stratagems as the basis of the Chinese algorithm of speech and non-speech behavior to identify how Chinese diplomats achieve their political goals. The analysis shows stratagems are the powerful factor in promoting political initiatives on the Chinese side.

Keywords: stratagems; foreign policy of the PRC; Xi Jinping; Sino-American negotiations; psycholinguistic influence.

На данный момент Китай является одной из мощнейших держав двадцать первого века, о чем свидетельствуют ее экономические показатели, и все эти изменения не произошли бы без особого китайского менталитета, без желания самого китайского народа изменить свою страну во благо будущих поколений. Конечно же, стоит отдать должное и экономическим стратегам из числа коммунистической партии Китая, которые смогли создать сам прецедент «китайского экономического чуда двадцатого века», когда аграрная страна, переживавшая серьезный упадок во всех аспектах производства, превратилась в серьезную передовую страну, чье номинальное значение ВВП по данным Международного Валютного Фонда за 2019-ый год составило 14402 млрд. долларов США [1]. Таким образом, в рейтинге всех стран по номинальному значению ВВП КНР занимает второе место, ускоренными темпами догоняя Соединенные Штаты.

США, как было отмечено ранее, так же является серьезным экономическим гигантом, а значит, и потенциальным экономическим соперником Китая в борьбе за реализацию национальных товаров, продвижение и выполнение экономических инициатив, воздействие на экономические рычаги влияния на другие страны. США во главе с президентом Трампом даже развязала некую «торговую войну» с Китаем в 2018-ом году в виде ввода ряда пошлин для китайской стороны с целью поддержания американской экономики [2]. По мнению экономиста Владислава Иноземцева, Китаю пока что не удалось «победить» в такой войне, поскольку «американская экономика гораздо более к ней подготовлена» [3].

Однако большой интерес вызывает не то, какими экономическими действиями Китай ведет политическую игру с США, а то, как китайские лидеры влияют на американскую сторону своим поведением. Поскольку при правительстве Трампа с Китаем наблюдалась серьезная конфронтация, такое взаимодействие двух стран нельзя проанализировать с точки зрения взаимного выигрыша. Для анализа китайских отношений с США при президенте Байдене пока недостаточно данных. Однако остается эпоха президентства Барака Обамы, при котором Китай вел активную внешнюю политику с Соединенными Штатами на основе договоренностей и официальных встреч.

Есть еще одна важная составляющая, которая уже была затронута выше – поведение политических лидеров КНР. Китайский народ в экономических и политических вопросах очень часто придерживается правил под названием «36 стратагем» [4]. Эти правила сами по себе

содержатся в одноименном китайском военном трактате, но описанные в нем алгоритмы поведения используются китайцами и по сей день.

Целью данной работы является выявление и анализ используемых в китайско-американских переговорах стратагем для выяснения того, каких именно целей добивается китайская сторона в отношениях между этими двумя сверхдержавами, и как стратагемы помогают китайским дипломатам влиять на мнение американской стороны.

Рассмотреть данный вопрос стоит с двух сторон – поведенческой и лингвистической. Работа над поведенческим аспектом переговоров выражается в психологическом анализе поведения китайской стороны во время них, а также в рассмотрении условий проведения различных политических встреч представителей двух государств. Лингвистический аспект выражается в анализе лексических и синтаксических конструкций, которые используются в речи главы китайского государства. На основе результатов можно будет выяснить, действительно ли в деловой обстановке уровня международных переговоров проявляются особенности китайского менталитета, или же во время них делегация Китая старается вести себя нейтрально по отношению к американской стороне.

В качестве основы анализа поведенческого аспекта необходимо разобрать видео, где фигурируют переговоры между китайской и американской сторонами. Для этого рассмотрим некоторые политические встречи, проходившие в Китае, которые были засняты каналом CCTV под репортажем 《解读习近平主席关于中美关系讲话》 («Трактовка выступлений Си Цзиньпина по вопросам китайско-американских отношений») [5]. На видео запечатлено, как китайская сторона принимает американцев в столице Китая городе Пекине, и каждый раз место проведения переговоров схоже друг с другом. Переговоры проходят в традиционном китайском стиле: перед каждым участником конференции стоит чашка с чаем, стол для переговоров украшен корзинами с цветами, в самом кабинете на заднем фоне можно увидеть национальные китайские картины с изображением лона природы, а также написанные тушью китайские изречения. Здесь ясно прослеживается стратагема 《笑里藏刀》 («За улыбкой прятать нож»), суть которой заключается в том, что воздействие на чувства противника ослабляет его бдительность. При таком гостеприимстве китайской стороны явно наблюдается цель ослабить напряжение представителей делегации США, а значит с ними будет куда легче идти на контакт и предлагать свою точку зрения решения ситуации [4].

Также на видео фигурирует мнение американского политолога Роберта Кеохейта, который положительно отзываясь об инициативе

сближения двух народов, отделенных Тихим океаном, ведь «...это играет на руку двум сторонам, это взаимовыигрышная ситуация» [5]. Здесь можно проследить влияние китайской стратегии 《借刀杀人》 («Убивать взятым взаймы ножом») [4]. Суть заключается в том, что китайские интересы продвигаются за счет других людей, и, если с мнением Китая согласны именитые политологи США, это только играет КНР на руку, поскольку таким образом американская сторона вынуждена более серьезно рассматривать китайские инициативы, даже если сами американцы не хотят поддерживать их.

Стоит также учитывать тот факт, что при всех попытках китайской стороны «задобрить США», они также следуют некой цели не показывать свою реальную силу. По мнению У До, «существенные различия ... в стратегических интересах Пекина и Вашингтона вызывают взаимное недоверие». [6] Китайская сторона понимает, что они не смогут иметь схожие цели с США во всем, поэтому занижают свою позицию во время переговоров за счет того, что именно они предлагают Соединенным Штатам сотрудничество как гарант более выгодного развития двух стран. Америка в ответ подстраивается под идеи китайцев, но не является их инициатором. Такой политический ход можно причислить к стратегии 《假痴不癫》 («Симулировать сумасшествие») [4].

Для лингвистического анализа речи китайских лидеров необходимо воспользоваться базой данных 《学习路上》 («Дорога познания») [7]. Данный архив хранит в себе множество выдержек речей Си Цзиньпина по поводу различных аспектов китайской политики и экономики. В базе данных также есть и высказывания председателя Коммунистической партии Китая (КПК) по поводу развития китайско-американских отношений, и именно они позволяют нам судить не только о целях и задачах китайской нации в плане международных договоренностей с США, но и о личном отношении Си Цзиньпина к этим вопросам.

В июне 2013-ого года при встрече с Баракком Обамой в поместье Анненберг Си Цзиньпин произнес следующие слова: «Китайская мечта связана с прекрасными мечтами людей со всего мира, включая американскую мечту». Как сказал сам председатель КПК, цель китайской мечты – достичь государственного процветания и национального возрождения. Однако определение «американской мечты» следующее – это вера в то, что любой человек, независимо от происхождения, за счет труда, а не за счет случайных стечений обстоятельств, может добиться высокого положения в обществе [8]. Мечта выражается в двух разных значениях, не тождественных друг

другу, но подается в речи Си Цзиньпина как что-то едино значимое. Здесь наблюдается страгегема 《瞒天过海》 («скрытно переплыть море»), суть которой заключается в искажении настоящей цели перед собеседником за счет подмены интерпретации [4]. Конечно же, Си Цзиньпин не занимается подменой понятий, однако он отождествляет немного разные друг другу вещи, делая упор на том, что все эти действия идут во благо «мирного сосуществования и развития человечества» [8]. Все же, у США и Китая разные цели, и даже при условии поддержания отношений этих двух стран на партнерском уровне, нельзя сказать, что они смело откажутся от своих личных интересов ради сохранения паритета, как нам потом покажет «торговая война» между США и Китаем при президенте Д. Трампе.

На том же собрании председатель Си Цзиньпин сказал следующее: «Китай будет ... неизменно углублять реформы, расширять политику открытости» [8]. Китай не является политически открытой страной, этого граждане КНР никогда и не требовали, ведь, как пишет А.К. Галимзянова, «...стоит особо отметить традиции авторитарного восприятия власти» [9, с. 92]. Такие реформы были для всего Китая в новинку, однако подобную политику уже проводил в свое время М.С. Горбачев, первый президент СССР, используя в политическом поле понятие «гласности» – политики открытости политических органов. СССР так же был довольно закрытой для Западного блока страной, но политика «гласности» перевернула саму концепцию авторитарности советского правления тех лет. Китай не стремится к полной демократизации политической сферы, однако берет сами идеи из успешного опыта открытых европейских стран и неудачного опыта СССР. Такая страгегема тоже присутствует в китайском менталитете под названием 《借尸还魂》 («Вернуться к жизни, воплотившись в чужой труп») [4].

Одним из важнейших высказываний Си Цзиньпина во время встреч с Барак Обама было следующее: «Обе стороны должны решительно отказаться от мыслей о холодной войне» [8]. Необходимо обратить внимание на то, что главным участником холодной войны в XX в. был вовсе не Китай, а именно США. Так Си Цзиньпин использует в своих формулировках еще одну важную страгегему – 《指桑骂槐》 («Указывать на тутовник, а бранить акацию») [4]. Лидер КНР намеками демонстрирует американской стороне, что тактика холодной войны со странами, полярными по политическим взглядам с США, не работает на благо, а больше приносит вред. Такая формулировка не задает

американцев, но ссылается на их не самый лучший опыт отношений с другими странами, что и хотел сказать Си Цзиньпин.

Конференция 2013-го года не единственная, на которую хотелось бы обратить внимание. В июле 2014-го года проходили консультации на высшем уровне по вопросам культурных обменов между КНР и США, где председатель КПК произнес следующие слова: «Соперничество [между Китаем и Соединенными Штатами] нанесет им ущерб» [8]. Нельзя сказать с уверенностью, выгодно ли соперничество с Китаем самим Соединенным Штатам, но стоит учесть тот факт, что по сути своей КНР является прямым конкурентом США на политическом поле. Как было отмечено ранее, каждая страна имеет свои интересы, поэтому соперничество между этими двумя супердержавами будет происходить в любом случае, пускай даже оно не будет направлено на прямую конфронтацию. Си Цзиньпин прибегает еще к одной важной уловке, описанной в стратагеме 《空城计》 («Маневр пустого города») [4]. Китай не обрел к тому времени достаточной силы, чтобы он мог напрямую конкурировать со Штатами, как в итоге покажет «торговая война» [3], поэтому сотрудничество этих двух стран полезно больше для Китая, чем для США. Конечно, нельзя отрицать тот факт, что сотрудничество государств всегда приносило куда больше пользы, чем конфронтация, но слова Си Цзиньпина о том, что противоборство Китая и США «является катастрофой для обеих стран и всего мира» [8] до сих пор остаются под сомнением, ведь, как показала практика «торговой войны», экономической катастрофы не произошло, хотя и была прямая конфронтация через таможенные пошлины и налоги между двумя странами. Подобную тактику сложно назвать блефом, поскольку под словами Си Цзиньпина все же есть вес, но реальное положение дел было немного приукрашено.

В результате, все вышеуказанные стратагемы образуют собой последовательность действий, направленных на психологическое воздействие на политического оппонента. Китайские лидеры не используют лишь одну стратагему в отдельных случаях, а выстраивают из них некую цепочку, показывая положительные стороны Китая и влияя на намерения США. Все подобные стратагемы идут в комбинации, также образуя финальную, самую важную стратагему всех политических переговоров – 《连环计》 («Звенья уловок»), смысл которой заключается в последовательном использовании различных стратагем для внушения противнику его проигрышного положения по сравнению с положением использующего «звенья» [4]. Все уловки должны следовать

друг за другом, и ни одна из них не должна быть парирована, иначе цепь «разорвется».

Данные стратагемы уже заложены в китайском характере, они также присутствуют в политике, облегчая китайским дипломатам работу по улучшению отношений с прямым конкурентом и допуская навязывание собственного мнения. Как результат, правительство США во главе с Баракком Обамой активно шло на контакт с китайским правительством. Однако президент Дональд Трамп оказался неподвержен психологическому влиянию, что заставило китайскую сторону заново создавать «цепь стратагем».

Таким образом, мы отчетливо видим, что стратагемы в Китае являются важной частью речевого и неречевого поведения и используются не только в бытовой, военной или бизнес-среде, но и в политической жизни. Си Цзиньпин мастерски применяет их по отношению к своему главному оппоненту на политической карте – к США, и такие стратагемы позволяют ему более успешно влиять на ход переговоров с американской стороной. В то же время, как показывает практика, цепь таких стратагем не работает долгое время и направлена лишь на определенный круг лиц при определенном правительстве. Если во главу иной страны становится другой человек, китайским политикам приходится заново строить эту цепь, подыскивая для нее новые комбинации стратагем.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ССЫЛКИ

1. World Economic Outlook Database // International Monetary Fund. 2019. URL: <https://cutt.ly/uc8RzbT> (дата обращения: 03.04.2021).
2. President Trump Announces Strong Actions to Address China's Unfair Trade // United States Trade Representative. URL: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2018/march/president-trump-announces-strong#> (дата обращения: 04.04.2021).
3. Иноземцев В. Л. Брестский мир по-китайски // Новостной портал «Газета.Ру». URL: https://www.gazeta.ru/column/vladislav_inozemcev/12914516.shtml (дата обращения: 03.04.2021).
4. Сانشилю цзи (36 стратагем). 三十六计 // 百度百科. URL: <https://cutt.ly/lc8OEsh> (дата обращения: 28.03.2021).
5. Цзеду Си Цзиньпин чжуси гуаньюй чжунмэй гуаньси цзянхуа (Трактовка выступлений Си Цзиньпина по вопросам китайско-американских отношений). 解读习近平主席关于中美关系讲话 // CCTV 节目官网. URL: <https://tv.cctv.com/2015/09/21/VIDE1442844716774232.shtml> (дата обращения: 01.04.2021).
6. У До. Особенности внешнеполитической стратегии Си Цзиньпина // Научная электронная библиотека «КиберЛенинка». URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-vneshnepoliticheskoy-strategii-si-tszinpinga> (дата обращения: 30.03.2021).
7. Сюэси лушан (Дорога познания). 学习路上 // 人民网. URL: <http://cpc.people.com.cn/xuexi/GB/398892/> (дата обращения: 28.03.2021).

8. Гуаньюй чжунэй гуаньси, Си Цзиньпин ю насе чжуняо луньшу? (О китайско-американских отношениях: какие важные заявления сделал Си Цзиньпин?) 关于中美关系, 习近平有哪些重要论述? // 新华网. URL: http://www.xinhuanet.com/world/2015-09/17/c_128240531.htm (дата обращения: 01.04.2021).

9. Галимзянова А. К. Особенности политического лидерства: Си Цзиньпин и Ангела Меркель // Проблемы Дальнего Востока. 2019. №1.

ENHANCING REGIONAL COOPERATION: EXPLORING GROUNDS FOR JOINT VENTURES AND ACADEMIC GROWTH

Khalid Taimur Akram

Center for Global and Strategic Studies (CGSS)

5th Floor Khyber 4 plaza, G-15 Markaz, Islamabad, Pakistan, infocgss@yahoo.com

The article deals with the prospects of regional cooperation among the countries of the Eurasian region and Pakistan. The research is based on prospects of connectivity and joint ventures that can enhance people-to-people contacts and academic institutional growth. The research approach used in this article is deductive (top-down approach). The research is analytical and exploratory. In the study, the author elaborated the prospects of regional cooperation via joint ventures that would enhance intellectual and academic growth in the wider region.

Keywords: cooperation; regional alignment; economic connectivity; diplomatic ties; intellectual-institutional collaboration.

In today's political and economic discourse, regional connectivity is a key catchword. It is significant for the socio-economic development of any state. The changing dynamics of regional and international political discourse allows nations to enhance cooperation in multiple fields. The world is no longer unipolar, and it has become multipolar. The multiplex civilizational patterns have encouraged countries to find common grounds for joint projects. The constructive engagement would lead nations to shared prosperity. It will help them to devise strong policies in order to tackle the common global challenges. The complex nature of regional networks requires Governments to reach across sectoral boundaries to develop cross-sectoral policies, both at the national and regional levels. To achieve this, they will need to strengthen institutional mechanisms and make better use of existing regional forums. In this regard, international academic networks can play a significant role in enhancing intellectual collaboration, cultural exchanges, and educational opportunities.

Pakistan is located at a geo-strategically important place. It lies at the interface of South Asia, Central Asia, and the Middle East. Therefore,