

РЕЧЕВОЕ ОБЩЕНИЕ ВОЕННОГО ДИПЛОМАТА

Н. Н. Бурханская, Военная академия Республики Беларусь

Дипломатическая риторика своим предметом изучения избирает общение государств через своих специальных представителей. В настоящее время в международном общении участвуют более 300 стран. Каждая из них имеет свой общественно-политический строй, историю, традиции, военную организацию, культуру, язык. Нетрудно представить, и об этом говорит опыт прошлого, что нормальное общение государств было бы немыслимо, если бы они придерживались общих взаимополагающих принципов взаимоотношений, и в первую очередь таких, как уважение суверенитета, равенства, территориальной целостности, невмешательства во внутренние дела.

Профессия дипломата является одной из старейших. Дипломат (от греческого слова “diplōma” – лист, документ) является сотрудником иностранного ведомства, который добивается своей цели тонким и умелым обращением с людьми, знаток языка, высокообразованный и эрудированный человек.

..

Фундаментальной, категориальной основой речевого общения дипломата является этика речевой культуры.

Военный дипломат часто имеет ранг «атташе» (от франц. *attaché* – «привязь», «скрепка»). Он как бы «скрепляет, сцепливает» официальные дела между правительствами. Дипломатия и дипломаты менялись в ходе общественного развития. Однако при этом неизменной оставалась сущность дипломатии как отражения природы данного общества и государства. Дипломатическая служба всегда была и остается привилегией руководящих структур той или иной страны. Это определяет требования, предъявляющиеся к дипломатам.

Военный дипломат должен знать многие греческие и латинские словообразования (*de facto, de jure, persona (non) grata, a priori, tabula rasa, forse majeur, in statu quo, nota bene, post factum*).

Знать слова иноязычного происхождения и правильно их произносить (*диверсификация, брифинг, инаугурация, иго, плебисцит*) является одним из главных требований к языку дипломата.

Дипломат должен давать толкование известным фразеологизмам, афоризмам, крылатым выражениям и метафорам (*Пиррова победа, кануть в Лету, перейти Рубикон, Дамоклов меч, отделять плевелы от зерен пшеницы, камень преткновения, огнем и мечом, бородинский хлеб, холодная война, заварить кашу*).

Военный дипломат знакомится с этимологией военной лексики, которая имеет интернациональные корни (*авангард, армия, курсант, дисциплина, казарма, знамя, пакт, оружие, фашизм, ура*). В речевом общении дипломата встречаются слова, которые ранее имели исключительно военное значение, а потом приобрели совершенно новое толкование (*майонез, амазонка, Реглан, Кардиган, Галифе*).

Слово в дипломатическом общении может быть и союзником, и врагом. Умело подобранное и к месту сказанное, оно будет убеждать сомневающихся и укреплять убежденность сочувствующих. Дипломату необходимо, во-первых, завоевать внимание слушателей, а, во-вторых, удержать внимание до конца. К. Д. Ушинский образно сравнивал внимание с дверью, через которую проходит все, что только входит в душу человека из внешнего мира.

В речевом общении дипломата эффективным приемом поддержания внимания аудитории (партнеров по переговорам) является «*квантовый выброс информации*». Он выступает в виде заранее продуманного распределения по всему пространству речи новых мыслей и аргументов, периодическая интерпретация ранее сказанного, логических обобщений. *Квантовый выброс информации* в речевой коммуникации имеет и другое риторическое значение. С его помощью можно обеспечить последовательность изложения замысла речи, ступенчатость подведения слушателей к ее конечной цели. В условиях дефицита времени речь

военного дипломата максимально информативна, сжата и точна по смысловому содержанию. Военный дипломат должен помнить, что в зависимости от функционального, стилевого и целевого предназначения речевых контактов меняется интонационная, звуковая окраска речи. Там, где необходимо убедить оппонентов, речь обычно бывает размеренной и спокойной, рассуждающей. В информационной речи темп произнесения слов увеличивается. В побудительной, призывающей к действию речи она становится отрывистой, краткой, не терпящей никаких возражений.

Лучше всего слушать тех, кто размышляет в присутствии аудитории и делится с нею своими мыслями. Это не значит, что речевое общение дипломатов должно быть импровизированным. Все идеи продуманы, зачастую прописаны, а факты сообщаются только те, которые заранее обсуждены. Когда же появляется что-то новое в речевом общении на дипломатическом уровне, то оно вытекает из прошлого опыта выступающего. Дипломат должен помнить о зависимости непосредственного влияния на слушающих свободного изложения речи. Кто не способен обойтись без листа – тот никогда не достигнет слияния с публикой.

Весьма доступным и продуктивным по результату риторическим инструментом дипломата является *эффект интонации и паузы*. Интонированные речи и паузация способствует 10 – 15%-ному приращению информации. Уинстон Черчилль любил делать простые пометы в своих речах – тише, громче, быстрее. Придание слову или фразе определенной голосовой тональности, как правило, вызывает у слушающих определенные ассоциации и предложения. Обычно тот, кто хочет уговорить или убедить, говорит быстро. Медленная речь свидетельствует о высокомерии, усталости или угнетенном состоянии.

В речевой деятельности дипломата огромное значение имеет *ассоциативная память*. Услышав какое-то слово, иногда не имеющее никакого отношения к теме, говорящий может вспомнить другое слово или фразу, позволяющие коренным образом изменить высказывание. Особо полезны такие ассоциации в ходе переговоров, бесед, дискуссий.

Для дипломата важно знать, что представляет собой партнер по общению, что от него можно ожидать. От выступающего требуется большая выдержка и умение владеть собой. Никакие отвлекающие причины не должны на него действовать (усмешка, смех, слишком пристальный взгляд, отворачивание, шорох), гримаса «протеста», когда губы сложены подобно плюющим людям, широко открыты глаза, а также наморщивание носа). Знание дипломатом кинетических средств выражения эмоций в речевом общении и сознательное управление ими позволяет возбуждать эстетическое восприятие получателя информации и, таким образом, формировать у слушателей стойкий интерес к себе и своему вопросу.

Дипломату нужно многое знать о стране пребывания. Беседы с послами и иностранными коллегами вызывают повышенный интерес общественности и в дипломатических кругах. В этих случаях нужно быть весьма компетентным собеседником. Иначе можно попасть в затруднительное положение.

Военный атташе в рамках своих полномочий обязан досконально знать все о вопросе, по которому ведется беседа. Не каждый контакт перерастает в беседу. Нетактично и даже неприлично «выуживать» какие-то сведения у собеседника. Более того, назойливость людей негативно отразится на дальнейшей деятельности дипломата. Искусство ведения беседы в конечном счете проявляет себя через язык дипломата. Особую весомость слова приобретают при возникновении конфликтных ситуаций. Нечаянно оброненное, необдуманное слово может быть использовано для того, чтобы осложнить отношения между государствами и скомпрометировать сказавшего его.

Таким образом, речевое общение на дипломатическом уровне должно придерживаться критериев ясности, однозначности и лаконичности. Ответ должен формулироваться на языке вопроса и даваться по существу.

1. Данцев, А. А., Нефедов, Н. В. Русский язык и культура речи для технических вузов / А. А. Данцев. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2001.
2. Далецкий, Ч. Б. Военная риторика России / Ч. Б. Далецкий. – М. : МГИ, 2000.
3. Лебедев, К. А. Примеры военного красноречия / К. А. Лебедев. – М., 1907.
4. Толмачев, Я. В. Военное красноречие, основанное на общих началах словесности с присовокуплением примеров в разных родах оного / Я. В. Толмачев. – Ч. 1 – 3. – Санкт-Петербург, 1825.
5. Этимологический словарь / составитель Г. А. Крылова. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2008.