

Секция «Иностранные языки и регионоведение»

Способы аргументации в дипломатическом дискурсе

Сухани Лариса Евгеньевна

Студент

*Московский государственный областной университет, Романо-германских языков,
Москва, Россия*

E-mail: lora.suhani@yahoo.com

Под термином «дипломатический дискурс» понимается совокупность всех речевых актов, используемых в дипломатических дискуссиях.

С позиций дипломатического права под институтом дипломатии, определяющим характеристики дипломатического дискурса, понимается совокупность норм, направленных на регламентацию внешних сношений государств, форм их представительства за границей, вопросов дипломатического этикета, подготовки и создания дипломатических актов [1, Соловьев А.И.].

Специфика данного дискурса состоит в области его использования – в ходе переговоров и определяется, прежде всего, особенностями его агента. Речь идёт о публичных фигурах – руководителях государств и дипломатах высшего ранга (министрах, послах, специальных представителях и т.д.), выражающих в своих выступлениях, предназначенных для широкой аудитории, позицию своей страны. В силу того, что предметом таких выступлений являются те же события, темы и люди, которые обсуждаются политиками и освещаются в СМИ, их часто относят к политическому либо дискурсу масс медиа. Однако анализ показывает, что стиль этих документов значительно отличается от политического и медийного стилей, а поэтому выступления такого рода относятся к полю дипломатического дискурса.

Как отмечалось ранее, основу дипломатического дискурса составляют переговоры, под которыми в общем смысле понимается «обмен мнениями с какой-то деловой целью» [2, с. 405]. В дипломатии переговоры определяются как особый вид взаимодействия, характеризующийся рядом специфических черт. Как отмечает М.М. Лебедева [2, с. 184 – 188], к важнейшим особенностям переговоров относятся:

1. Наличие у участников переговоров как единых интересов, так и их одновременного конфликта. Степень расхождения либо совпадения интересов определяет тип взаимодействия – сотрудничество (при полном совпадении интересов), переговоры (при частичном их совпадении) и конфликт (при полном расхождении). Цель переговоров – изменение оценки соотношения интересов и достижение договоренностей по рассматриваемой проблеме.

2. Взаимозависимость участников переговоров, которая может быть усилена за счет предварительных соглашений.

3. Неоднородность процесса переговоров, его стадийность. Стадии переговорного процесса включают в себя: а) подготовку к переговорам; б) процесс ведения переговоров и достижение договоренностей; в) анализ результатов. Другими словами, переговоры начинаются с поиска возможных решений, затем переходят в стадию выработки программы действия и завершаются подписанием договоренностей и их выполнением.

4. Неотъемлемой частью переговорного процесса является общение сторон, предполагающее обсуждение проблемы. Переговоры – это обязательно коммуникация, тре-

бующая специальной организации, что помогает формированию у участников более адекватного восприятия как предмета конфликта, так и друг друга .

5. Переговоры – это коммуникация, направленная на совместное решение существующей проблемы и подразумевающая (хотя бы отчасти) соглашение участников данного процесса.

Цель данного аспекта дипломатического дискурса – достижение соглашения в процессе обсуждения имеющейся проблемы. Соглашение должно быть представлено в письменной форме по соответствующим канонам дипломатического общения.

Стратегии дипломатического дискурса в этой его разновидности определяются его целями:

- 1) выделить проблему, требующую решения;
- 2) выработать совместное переговорное решение;
- 3) выяснить точку зрения противоположной стороны, дать информацию о своих интересах, подходах к решению, опасениях; 4) установить постоянные каналы коммуникации, обменяться точками зрения, сформулировать и обсудить подходы к решению проблемы;
- 5) проконтролировать и скоординировать действия участников переговоров;
- 6) активно воздействовать на общественное мнение, изложив свои взгляды и прояснив свою позицию.

На основании поставленных целей можно выделить несколько основных стратегий дипломатического дискурса :

1. Стратегия дискредитации
2. Стратегия самопрезентации
3. Стратегия неискренности

Данные стратегии группируются по стадиям переговорного процесса в следующие классы: подготовка, выполнение, экспертиза и внедрение. Они реализуются как в наиболее традиционных устных – речь, заявление, выступление, так и в письменных жанрах – нота, меморандум, заявление. Несмотря на то, что тональность выступлений в разных жанрах может изменяться в зависимости от обстоятельств, существенным признаком всей жанровой системы дипломатического дискурса является тщательная подготовка, которая осуществляется, прежде всего, в процессе бесед, являющихся основой всех традиционных жанров дипломатической коммуникации.

Литература

1. Соловьев А.И. Психология власти: противоречия переходных процессов. // Власть многолика. М., 1992.
2. Лебедева М. М. Мировая политика. М., 2003.