Л.Н. Каримова, О.А. Ямалеева
БГПУ им. М.Акмиллы, Уфа, Россия
olga_uf@list.ru

РЕЧЕВОЙ ИМИДЖ ДИПЛОМАТА

Аннотация. Речевая культура дипломата является важной составляющей его имиджа. В зависимости от того, каким предстанет дипломат в глазах мирового сообщества, формируется мнение и о стране, которую он представляет. Поэтому повышение культуры речи работников дипломатического протокола является важной актуальной задачей современности.

Ключевые слова: имидж, речевой этикет, речевая культура, дипломатический протокол, межкультурная коммуникация, переговоры.

SPEECH IMAGE OF A DIPLOMAT

Abstract. The speech culture of a diplomat is an important component of his image. Representing himself in the world community, a diplomat has a direct influence on shaping a public opinion about his country. Therefore, improving the speech culture of diplomatic protocol representatives is an important priority in our times.

Key words: image, speech etiquette, speech culture, diplomatic protocol, intercultural communication, negotiations

Изучением проблемы формирования имиджа наука занимается сравнительно недавно. Имидж – это «сложившийся в массовом сознании и имеющий характер стереотипа эмоционально окрашенный образ кого-либо или чего-либо» [12, с.134].

В настоящее время все большую роль в нашей жизни играют намеренно и искусно создаваемые специалистами имиджи. Важнейшей составляющей этих имиджей является речевая составляющая. Речь каждого отдельного представителя организации, партии или представителя страны можно, по словам О.Б. Сиротининой, сравнить с визитной карточкой его самого и этой организации, партии или страны, которую он представляет [11, с.25].

«Высокая культура речи, – писал С.И. Ожегов, – это умение правильно, точно и выразительно передать свои мысли средствами языка. Правильной речью называется та, в которой соблюдаются нормы современного литературного языка... Но культура речи заключается не только в следовании нормам языка. Она заключается еще и в умении найти точное средство для выражения своей мысли, наиболее доходчивое (то есть наиболее выразительное) и наиболее уместное (то есть самое подходящее для данного случая) и, следовательно, стилистически оправданное» [9, с.288].

Речевой этикет – система устойчивых формул общения, предписываемых обществом как правила речевого поведения для установления речевого контакта собеседников, поддержания общения в избранной тональности соответственно их социальным ролям и ролевым позициям относительно друг друга, взаимным отношениям в официальной и неофициальной обстановке [10, с.415].

Виртуозное владение речевым этикетом, умение применять на практике его правила в различных ситуациях, высокий уровень речевой компетенции и глубокие знания риторики способствуют формированию положительного речевого имиджа. Речевая компетенция особенно важна в области международного дипломатического протокола, в которой даже одно неверное слово может оказать колоссальное влияние.

Специалисты в области переговоров рекомендуют строго придерживаться базовых правил для участников беседы, соблюдение которых является необходимым условием ее благоприятного течения:

- доброжелательное, уважительное, отношение к собеседнику: избегание оскорблений, прямых негативных оценок его предложений, обидных высказываний;
- проявление уместной (соразмерной, но не преувеличенной) вежливости, с учетом возраста, пола, социального и служебного статуса партнера;
- смягчение своей речи, избавление от излишней категоричности;
- избегание навязывания личных взглядов и мнений

- демонстрацию заинтересованности в собеседнике, а также намерения понять его точку зрения;
- использование языковых средств внимания, интереса к собеседнику, добавляя к словам в этих же целях невербальные средства общения
- следование логике разворачивающейся беседы, поддержание сохранности причинно-следственных связей и т.п.;
- во время рассказа о чем-то предоставление собеседнику возможности периодически отдохнуть, помня об ограниченной способности людей концентрировать внимание. Фразы не должны быть длинными и перегруженными словами.
- постоянное ведение отбора языковых средств в соответствии с уровнем официальности ситуации, профиля мероприятия и т.п.;
- активное слушание партнера, при котором нельзя перебивать, пытаться сбить его с мысли или вставлять неуместные замечаний,
- подтверждение контакта, внимания и понимания
- своевременная оценка речи собеседника, ответ на поставленный вопрос, согласие или несогласие, поддержка предлагаемого диалога, без попыток перехвата инициативы
- выбор темы разговора, предшествующего деловой части переговоров, в зависимости от национальной принадлежности собеседника.

Рассмотрим последний пункт более детально в рамках межкультурной коммуникации и дипломатического протокола. Для выбора удачной темы приветственной беседы с представителями разных стран необходимо учитывать соответствующий национальный менталитет.

В начале разговора с англичанином будет уместен деловой комплимент, тема спорта, искусства и культуры. Д. Коллинз рекомендует подчеркивать уважение к королевской семье, к британскому народу и его идеалам [4, с.128-129]. В Англии возведена в культ легкая беседа, способствующая расслаблению ума, а отнюдь не глубокомысленный диалог и тем более не столкновение противоположных взглядов, отмечает В.В. Овчинников, сравнивая английский менталитет с японским [8, с.267]. С этим утверждением сложно спорить. Но позволим себе не согласиться с данным автором в его утверждении, что с англича-

нином невозможно разговаривать на улице. Опыт общения автора статьи с англичанами во время проживания в Великобритании показывает, что с незнакомцем в Англии гораздо проще завести беседу, нежели в России. Возможно, дело в привычном нам недоверии к чужакам и исторически сформировавшемся опасении быть обманутым.

Британцы известны своей способностью сглаживать острые углы путем смягчения выбираемых выражений. Им присущи такие черты как деловитость, сдержанность. Англичане умеют слушать, однако отсутствие возражений с их стороны отнюдь не означает согласия. Они любят говорить о погоде, это не только самая предпочтительная тема для разговора, она служит еще и для того, чтобы заполнить паузы в беседе. Д.С. Лихачев отмечает, что англичане говорить о погоде могут так интересно, как у нас не говорят [5, с.360]. Э. Майол и Д. Милстед отмечают лицемерие англичан, говорящих вещи порой противоположные собственному мнению [6, с.67-68].

Визитная карточка американца – широкая улыбка. Жалобы, и выставленные напоказ проблемы не в их стиле. Имейте в виду, что вопрос «Как дела?» не подразумевает ответа, зачастую он играет роль приветственной структуры “Hello, how’re you doing?”.

Приоритетной ценностью для немцев является семья и домашний уют [2, с.23]. Они высоко ценят образованность, подразумевая под ней образование и общую культуру. Демонстрировать свою начитанность и свои знания не считается дурным тоном. Если собеседник не афиширует свою образованность, немцы воспринимают это не как проявление скромности, а как признание в собственном невежестве [Там же, с.17].

Немца не оставит равнодушным вопрос экологии, забота об окружающей среде может стать неплохой темой для разговора. Как, в принципе, и автомобили. Можно поговорить о преимуществах немецких машин, отметить их высокое качество. А вот комплименты морально-этического характера неуместны, по словам А. Янеля, и воспринимаются как «подхалимаж» [13, с.57]. Темы, запрещенные в беседах с представителями Германии: Вторая мировая война и ее последствия, Гитлер, фашисты, свастика, Холокост.

В Австрии при общении важно держать т. н. «социальную дистанцию», равняющуюся расстоянию вытянутой руки. При разговоре нужно избегать ничего не значащих вопросов и шаблонных форм, вроде «Wie geht's?» («Как дела?»).

На переговорах с представителями Франции следует учитывать, что француз «учтив, вежлив, любезен...склонен к шутке и непринужден в общении», как отмечал еще немецкий философ И. Кант [3, с.90]. Осторожность – вот слово, которым можно описать поведение француза в делах. На переговорах с представителями Франции ожидаемо, что они будут говорить на французском. Приемлемы темы культуры, спорта, последних технологий. И наоборот, лучше избегать разговоры о религии, здоровье, вопросах расы. Французы ценят юмор и любят шутить сами, не преминут украсить свою речь образными выражениями, метафорами, пословицами. Не следует в разговоре с французом обсуждать отсутствующих.

С бельгийцами можно поговорить о садоводстве, езде на велосипеде и автомобиле, компьютерах, футболе, коллекционировании марок, и т.д., т.е. об их увлечениях. Расспросите бельгийца о том, где он живет, кто его окружает. Отличительной чертой бельгийской семьи является наличие живущих по соседству многочисленных родственников [7, с.23, 33–34]. Также можно обсудить шоссе и железные дороги. Освещенная в ночное время дорожная сеть Бельгии – одна из немногих, полностью видимых из космоса [7, с.76]. Бельгийцы очень заботятся о здоровье, состояние чужого их тоже искренне волнует. Не стоит говорить о деньгах.

Голландцам свойственны чувство меры и хорошее самообладание. Они достаточно свободолюбивы. В беседе голландцы могут упомянуть «о своей бережливости, осмотрительности в коммерческих делах, удивительной способности к языкам, умению ладить друг с другом и с иностранцами, а также о своем бесподобном обаянии» [1, с.6]. Беспроигрышными темами для беседы являются «Погода» и «Футбол». Питая глубокое уважение к образованию, голландцы никогда не будут хвастать, что имеют университетский диплом. По мнению Р. Боулта, «стоит завести с голландцами разговор о Т.С. Элиоте, Ницше или Прусте, и, скорее всего, выяснится, что они многое читали на языке

оригинала» [1, с.78]. Не стоит упоминать сходство голландского языка с немецким, но можно поговорить о погибших на мировых войнах. На вопрос «Как поживаете?» не стоит вдаваться в подробности, ожидается краткий формальный ответ.

Итальянцы отличаются определенной сдержанностью, они достаточно чопорны. Представляясь в деловой обстановке, необходимо называть только фамилию. Большинство итальянцев – образованные люди и будут рады поговорить на такие темы, как «Искусство», «Живопись», «Музыка», «Балет», «Архитектура», «Исторические достопримечательности и памятники культуры». Популярны разговоры о кухне, особенно местной кухне и винах. Другие подходящие темы для беседы – семья, местные пейзажи, праздники и кинофильмы, а также спорт, особенно футбол. Итальянцы очень любят футбол, поэтому нельзя говорить и высказываться негативно или небрежно. Семейные отношения или политика – это запретные темы в общении. Запрещены разговоры о религии и Второй мировой войне.

С испанцами лучше не говорить о корриде, гражданской войне, спрашивать чей-либо возраст, пытаться обсудить футбол. Нежелательно обсуждать уровень дохода, жаловаться на недостаток денег.

В странах Ближнего Востока во время беседы иногда принято вставлять вопросы: «Как дела?», «Как здоровье?», но это совсем не означает, что следует рассказывать о своих делах, самочувствии и здоровье. Не рекомендуются шутки и веселые замечания до тех пор, пока не узнают партнеров по общению поближе. Категорически нельзя затрагивать религиозные темы, а также интересоваться здоровьем супруги [4, с.127-128]. Для арабов беседа – это игра, они жестикулируют, кивают. Основой этикета и культуры являются расспросы о здоровье и успехах собеседника.

Египтянам присуще чувство национальной гордости, вследствие чего они очень чувствительны в вопросах, касающихся национальной независимости.

В Турции любые переговоры начинаются с вопроса о здоровье и делах собеседника, в то время как вопрос о здоровье жены – это верх бестактности.

При общении с африканцами нельзя забывать, что слово «негр» (исп. «негро» – черный) считается оскорбительным. При общении можно поинтересоваться их бытом, семейном положением, т.к. семья – это их любимая тема для разговоров.

Проанализировав эти данные, мы пришли к выводу, что знание особенностей менталитета представителей разных стран могут помочь в улучшении навыков проведения переговоров, способствуют повышению речевой компетенции работника дипломатического протокола. Работая над своим имиджем, дипломату необходимо самосовершенствоваться не только в своей специальности, но и в речевой культуре.

Литература

1. Боулт Р. Эти странные голландцы. М.: Эгмонт Россия Лтд, 2004. – 96с.
2. Зайдениц Ш., Баркоу Б. Эти странные немцы. М.: Эгмонт Россия Лтд, 2001. – 72 с.
3. Кант И. Собр. Соч. в 6-ти томах. М.: Мысль, 1964. Т.2. – 511 с.
4. Коллинз Д. 2 Э: этика и этикет в бизнесе. Ростов н/Д: Феникс, 2006. – 160 с
5. Лихачев Д.С. Воспоминания. Раздумья. Работы разных лет. В 3-х т. Т. III.СПб.: АРС, 2006. – 511 с.
6. Майол Э., Милстед Д. Эти странные англичане. М.: Эгмонт Россия Лтд, 2001. – 72 с.
7. Мейсон Э. Эти странные бельгийцы. М.: Эгмонт Россия Лтд, 2004. – 64с
8. Овчинников В.В. Сакура и дуб: Ветка сакуры; Корни дуба. М.: Дрофа, 2004. – 512 с.
9. Ожегов С.И. Лексикология. Лексикография. Культура речи / С.И. Ожегов. – М., 1974. – 352с.
10. Русский язык: Энциклопедия/Под ред. Ю.Н.Караулова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Большая Российская энциклопедия; Дрофа, 1997. – 703с.
11. Сиротинина О.Б. Авторитет власти и речь // Проблемы речевой коммуникации. – Саратов, 2004. – Вып. 4.
12. Трубецкой А.Ю. Психология репутации. – М.: Наука, 2005. – 291с.
13. Jähnel A. Argumentation in interkulturellen Fernsehdiskussionen. München: Iudicum, 2000. – 407 p.

© Л.Н. Каримова, О.А. Ямалеева, 2021