

**Чжан Сьюй**

аспирант

Минский государственный  
лингвистический университет  
г. Минск, Беларусь

**Zhang Siyu**

Postgraduate Student

Minsk State Linguistic University  
Minsk, Belarus  
siyuzhang53@gmail.com

## СТРАТЕГИЯ УБЕЖДЕНИЯ И ТАКТИКИ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ В ДИПЛОМАТИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ

### STRATEGY OF PERSUASION AND TACTICS OF ITS IMPLEMENTATION IN DIPLOMATIC DISCOURSE

В статье осуществлен научный анализ лингвопрагматического знания о стратегии убеждения и тактиках ее реализации в дипломатическом дискурсе. По результатам контрастивного анализа установлены сходства и различия в реализации коммуникативной стратегии убеждения в дипломатических текстах вербальных нот Российской Федерации, Республики Беларусь и Китайской Народной Республики.

*Ключевые слова: дипломатический дискурс; убеждение; персуазивное воздействие; стратегия убеждения; тактики убеждения; вербальные ноты Российской Федерации, Республики Беларусь и Китайской Народной Республики.*

The article provides a scientific analysis of linguopragmatic knowledge about the strategy of persuasion and tactics of its implementation in diplomatic discourse. Based on the results of contrastive analysis, similarities and differences in the implementation of the communicative strategy of persuasion in diplomatic texts of verbal notes of the Russian Federation, the Republic of Belarus and China were established.

*Key words: diplomatic discourse; persuasion; persuasion strategy; tactics of persuasion; verbal notes of the Russian Federation, the Republic of Belarus and China.*

Современный мировой политический контекст актуализирует необходимость поиска эффективных дипломатических способов коммуникации для достижения мира, безопасности и равноправного сотрудничества. В данной связи коммуникативная стратегия убеждения в дипломатическом дискурсе выступает оптимальным инструментом, который позволяет достигать поставленных целей наиболее действенным образом. В дипломатическом дискурсе коммуникативная стратегия убеждения занимает особое место. Она предоставляет возможность не только донести позицию дипломата до оппонента, но и аргументированно ее обосновать посредством четко выверенных рациональных доводов [1].

Данная стратегия в дипломатическом дискурсе получает рассмотрение в работах Е. А. Вебер, М. В. Белякова, А. С. Кожетевой, Л. М. Терентия, В. Е. Чернявской и др. В политическом контексте стратегии убеждения уделяется внимание в трудах Д. А. Бокмельдера, С. Г. Мамайко,

Е. И. Шейгал и др. Авторы единодушны в том, что стратегия убеждения представляет собой особое рациональное речевое воздействие на собеседника, обусловленное прагматическими дипломатическими намерениями и культурными ценностями говорящего.

Стратегия убеждения реализует персуазивную сущностную характеристику дипломатического дискурса, которая в прагмалингвистике понимается как вид речевой деятельности, связанной с убеждением оппонента. А. В. Голоднов определяет персуазивность как «способ воздействия адресанта на ментальную сферу реципиента (его мнения и оценки) с целью регулирования поведения реципиента в интересах адресанта» [2, с. 8]. По мнению ученого, прототипическая персуазивная ситуация имеет ряд измерений: социальное, психологическое, физическое, информационное. Автор акцентирует внимание на психологическом измерении. Суть данного измерения заключается в том, что убеждение отлично от иных актов воздействия на сознание оппонента (внушение, приказ, угроза и др.), т. к. оно учитывает свободную волю оппонента и апеллирует к рациональным и волевым качествам, предполагая его активную роль в выработке консенсуса [2]. Подобной идеи также придерживается Е. В. Бочаров, который отмечает, что убеждение в дипломатическом дискурсе требует определенного способа мышления, предполагающего равноправную активную и творческую позицию адресата в отличие, скажем, от речевого воздействия угрозы, которая менее аргументативна и более экспрессивна [3]. Вместе с тем, по мнению Т. А. ван Дейка, убеждение как рациональный феномен также не исключает эмоционально-оценочного влияния. Ученый рассматривает убеждение как элемент целостного эмоционально-логического речевого воздействия, балансирующий полюса (манипуляция и аргументация) центр [4].

Цель стратегии убеждения в дипломатическом дискурсе – трансформировать либо модифицировать мнение оппонента, аргументированно поставить под вопрос его суждения, которые являются препятствием для решения дипломатических задач [5]. Убеждающие речевые акты востребованы, когда существует оппозиция в «картинах мира» коммуницирующих стран.

Специфика реализации коммуникативной стратегии убеждения и ее тактик в дипломатических вербальных нотах и письмах обусловлена 1) заданной трехкомпонентной структурой речевого акта убеждения, когда эксплицированы *тезис – аргумент – инференция*, где основанием для инференции служит принятое в высших политических кругах мнение по определенному вопросу с учетом ценностей, разделяемых в обществе, представителем которого является дипломат; 2) ярко выраженным интер-

текстуальным характером коммуникации, проявленным через наличие многочисленных взаимосвязей в определенном смысловом поле заявленной проблематики [6].

Предметом нашего исследования являлась реализация стратегии и тактик убеждения в дипломатической переписке Российской Федерации (РФ), Республики Беларусь (РБ) и Китайской Народной Республики (КНР) на материале вербальных нот и писем современного периода (XXI в.). Использовались тексты документов, представленные в цифровом формате в библиотеке ООН [7]. Для исследования методом случайной выборки было отобрано 150 русскоязычных (РФ, РБ) и 150 китайскоязычных вербальных нот. В результате контент-анализа было выявлено, что стратегия убеждения и реализующие ее тактики встретились в 88 русскоязычных (58,6 %) и 83 (55,3 %) китайскоязычных документах.

Анализ фактического материала позволил констатировать, что коммуникативная стратегия убеждения достаточно широко применяется в текстах вербальных нот и писем РФ, РБ и КНР. По результатам контент-анализа установлен ряд коммуникативных тактик убеждения, встречающихся в дипломатической переписке обеих стран. Количественная обработка данных представлена в таблице 1.

Т а б л и ц а 1

Количество случаев употребления коммуникативных тактик убеждения в русскоязычных и китайскоязычных вербальных нотах

Коммуникативные тактики убеждения	Вербальные ноты РФ и РБ, %	Вербальные ноты Китая, %
Тактика демонстрации фактов	77,3	75,9
Тактика указания на негативную перспективу	64,8	60,8
Тактика указания на положительные последствия действий	51,1	49,5
Тактика разъяснения причины	35,9	32,7
Тактика смещения прагматического фокуса	33,1	32,3
Тактика эмотивной оценки	32,4	11,8
Тактика опоры на экспертное мнение	30,6	29,7
Тактика самопрезентации авторитета	27,3	31,1
Тактика указания на путь решения проблемы	20,2	23,1
Тактика идентификации проблемы	16,7	18,3
Тактика апелляции к авторитетным источникам	9,4	11,4
Тактика апелляции к вечным ценностям	9,3	10,6

Согласно данным табл. 1, наиболее частотными тактиками убеждения в дипломатической переписке РФ, РБ и Китая являются: тактика демонстрации фактов (77,3 % и 75,9 %); тактика указания на негативную перспективу (64,8 % и 60,8 %); тактика указания на положительные последствия действий (51,1 % и 49,5 %); тактика разъяснения причины (35,9 % и 32,7 %); тактика смещения прагматического фокуса (33,1 % и 32,3 %); тактика эмотивной оценки (32,4 % и 11,8 %); тактика опоры на экспертное мнение (30,6 % и 29,7 %). Меньшая частотность выявлена в применении таких тактик, как самопрезентация авторитета (27,3 % и 31,1 %), тактика указания на путь решения проблемы (20,2 % и 23,1 %), тактика идентификации проблемы (16,7 % и 18,3 %), тактика апелляции к авторитетным источникам (9,4 % и 11,4 %) и тактика апелляции к вечным ценностям (9,3 % и 10,6 %).

Представленные данные позволяют констатировать, что частотность использования тактик в среднем равнозначна в русскоязычных и китайскоязычных вербальных нотах. Исключение составляет только тактика эмотивной оценки, которая значительно представлена в дипломатической переписке РФ и РБ (32,4 %) и слабо выражена в вербальных нотах КНР (11,8 %), что обусловлено ментальностью и культурой этих народов.

Рассмотрим наиболее частотные тактики убеждения, используемые в русскоязычных и китайскоязычных вербальных нотах. **Тактика демонстрации фактов** в рамках персуазивного воздействия позволяет адресанту иллюстрировать выдвигаемый тезис или аргумент, посредством указания на объективно существующее наблюдаемое событие, которое может быть подтверждено и проверено. Факты достоверны и не зависят от субъективных оценок и интерпретаций. Достижению максимальной объективности и фактологичности способствуют языковые средства, передающие хронотоп события (даты, названия мест и организаций), указывающие на участников, детали и последствия. Приведем примеры экспликации этой тактики. *На следующий день после определения результатов выборов Президента Российской Федерации в концертном зале «Крокус Сити Холл» (город Красногорск, Московская область) иностранными гражданами совершен кровавый террористический акт, повлекший гибель более ста сорока человек (A/78/863). 为推动防扩散领域国际与区域合作, 2019年10月, 中方与委员会在华联合举办第三期亚太地区执行第1540(2004)号决议协调人培训班* 'В целях содействия международному и региональному сотрудничеству в области нераспространения в октябре 2019 года Китай и Комитет провели в Китае совместно организованный третий учебный курс для контактных центров по вопросам осуществления резолюции 1540 (2004) в Азиатско-Тихоокеанском регионе' (S/2020/365). В указанных речевых

актах используются темпоральные конструкции, различные виды топонимов: ойконимы (*город Красногорск*), хоронимы (*Московская область, Российская Федерация, Китай*), эргонимы («*Крокус Сити Холл*»), квантитивы (*сто сорок человек*). Кроме этого, фактологичность достигается применением клишированных субстантивных (*по вопросам осуществления резолюции, в целях содействия, в области нераспространения*), адъективных (*международное и региональное сотрудничество*) и глагольных (*совершен террористический акт*) словосочетаний, а также экспрессивно-оценочных атрибутов (*кровавый террористический акт*).

**Тактика указания на негативную перспективу** направлена на побуждение (либо предостережение) адресата не предпринимать нежелательных для адресанта действий посредством демонстрации возможных неблагоприятных последствий, которые могут наступить в случае сохранения предлагаемой адресатом стратегии поведения. И. Н. Волкова отмечает, что данная тактика принадлежит к средствам «мягкой силы», т. к. имплицитно реализует угрозу [6]. Поэтому дипломаты во избежание конфликта используют митигативные средства, снижающие уровень категоричности и сохраняющие в переписке коммуникативный баланс.

В иллюстрирующих данную тактику речевых актах дипломатические пропозиции репрезентируются условными конструкциями, где в придаточном предложении называется условие, а в главном – негативная перспектива как следствие при невыполнении требований. *Если грузинское руководство не сможет создать зону безопасности в районе грузино-российской границы, будет и дальше игнорировать резолюцию СБ ООН 1373 от 28 сентября 2001 года, не положит конец бандитским вылазкам и нападениям на сопредельные регионы России, мы оставляем за собой право действовать в соответствии со статьей 51 Устава ООН, закрепляющей за каждым государством, членом ООН неотъемлемое право на индивидуальную или коллективную самооборону (S/2002/1012)*. Семантическое ядро условия репрезентируется такими лексическими единицами (*зона безопасности, игнорировать, положить конец, бандитские вылазки и нападения*), которые в данном контексте свидетельствуют о негативной оценке адресантом происходящего и намерениях предпринять решительные действия по защите своей территории. Использование будущего времени глаголов и модальных конструкций говорит о сформированной иллокутивной составляющей речевого акта. Следствие, заключающееся в неизбежности негативных для адресата ответных действий, выражено имплицитно с использованием дипломатических клише (*оставляем за собой право действовать, закрепляющей неотъемлемое право*) с опорой на авторитетный источник, которым является Устав ООН.

В китайском примере тактика указания на негативную перспективу выражена посредством эвфемистических замен. *将放射性核种污染的水排放到海洋中所造成的环境后果很难预测, 并且具有很大的不确定性* 'Экологические последствия от сброса загрязненной радионуклидами воды в океан труднопредсказуемы и характеризуются значительной неопределенностью' (SPLOS/33/14). Для выражения очевидного риска в сфере экологии дипломат-адресант использует в письме такие митигаторы (приемы), как *труднопредсказуемы* и *значительная неопределенность*, что смягчает экспликацию отрицательно оцениваемых последствий.

**Тактика указания на положительные последствия действий** обеспечивает демонстрацию образа благоприятной перспективы в случае реализации предлагаемых адресантом действий. Подобная апелляция к общим прагматическим интересам с акцентом на потенциальных преимуществах позволяет стимулировать желаемое для адресанта решение проблемы. Пример такой коммуникативной тактики реализуется в речевом акте белорусского дипломата по вопросу снятия санкций с белорусского калия. *Половина населения планеты получает продовольствие благодаря удобрениям, и восполнение дефицита удобрений на полях приведет к значительному повышению урожайности, при этом урожайность некоторых культур вырастет на 50 процентов* (A/77/809). Для этого используются отглагольные субстантивы и глаголы с семантикой достижения результативности (*восполнение, повышение, вырастет*), атрибутив в элятивном значении (*значительное повышение*), квантитатив (*на 50 процентов*), указывающий на степень эффективности такого действия. За счет лексического повтора субстантивов *удобрения* и *урожайность* происходит смысловое усиление, где адресант акцентирует внимание на семантическом ядре предложения, отражающем каузальную взаимосвязь данных лексических единиц.

Реализация данной тактики прослеживается также в китайских дипломатических речевых актах. *随着冲突钻石非法贸易的结束, 合法贸易产生的收入已被用于资助政府项目, 使钻石生产国能够更好地减少贫困和实现千年发展目标* 'После того, как незаконной торговле алмазами из зон конфликтов был положен конец, доходы, получаемые от законной торговли, начали использоваться для финансирования государственных программ, что обеспечивает алмазодобывающим странам благоприятные условия для снижения уровня нищеты и достижения целей в области развития' (A/57/298). В этом речевом акте персуазивный эффект достигается применением клишированной лексики с положительной коннотацией (*благоприятные условия, достижение целей, область развития*), противопоставленной негативной (*незаконная торговля, зона конфликтов*).

**Тактика разьяснения причины** направлена либо на аргументацию мотивов и логики предпринимаемых дипломатом действий, либо на разьяснение и обоснование демонстрируемой адресантом оценки ситуации. Проиллюстрируем данную тактику примерами из белорусских и китайских вербальных нот: 1) *Однако из-за незаконных запретов и ограничений (инициаторы которых называют их «санкциями»), наложенных на белорусский калий и его единственного производителя – ОАО «Беларуськалий» – Соединенными Штатами, Европейским союзом доля продукции ОАО «Беларуськалий» в мировом производстве и экспорте к концу первой половины 2022 года снизилась до 10 процентов (A/77/809);* 2) *海啸期间海水淹没了核电厂，地下水和雨水流经受损的反应炉核心，产生了大量含有放射性核种的污水* 'Ввиду того, что морская вода затопила электростанцию при цунами, и грунтовая и дождевая вода протекали через поврежденные активные зоны реакторов, в результате образовалось большое количество зараженной воды, содержащей радионуклиды' (SPLOS/33/14). В данных примерах персуазивное воздействие тактики реализуется использованием обстоятельства причины с союзом *из-за*, а также придаточного причины с союзными словами *ввиду того, что*, указывающими на причинно-следственные связи описываемых адресантом событий. Кроме того, в русскоязычном примере используется речевая тактика идентификации проблемы, реализуемая через эксплицитную негативную оценку санкций (*незаконные запреты и ограничения*). Также адресант заключает лексему «санкции» в кавычки (паравербальное средство), что передает саркастическое отношение дипломата и выступает дополнительным аргументом. При упоминании инициаторов «санкций» белорусский дипломат не пользуется аббревиатурами, а приводит названия полностью (*Соединенные Штаты, Европейский союз*), подчеркивая масштабность таких необоснованных запретов.

**Тактика смещения прагматического фокуса** заключается в изменении точки зрения адресата посредством переключения его внимания с одного аспекта ситуации на другой, реализующий прагматическую интенцию адресанта. В представленных примерах русский и китайский дипломаты смещают фокус внимания от проблем, требующих вуалирования в прагматических целях, на вопрос первостепенной важности для каждого государства – собственную безопасность. *Реальную озабоченность у государств-членов Организации Объединенных Наций должны вызывать не очередные фантазии киевских властей о «происках России», а сложившаяся вследствие политики Киева чрезвычайно тревожная ситуация в области безопасности на самой Украине (A/70/871–S2016/434).*

*新疆问题本质上不在于民族、宗教、人权层面，而在于反恐怖主义、反分裂、干涉内政层面* ‘Синьцзянский вопрос по сути своей лежит не в этнической, религиозной или правозащитной плоскости, а скорее в плоскости противодействия терроризму, сепаратизму и вмешательству во внутренние дела’ (A/78/509). В частности, китайский дипломат указывает на приоритетность вопросов безопасности и суверенитета, затрагивающих интересы государства, в противовес этническим, религиозным и правозащитным вопросам, которые в большей степени связаны с правами личности и меньшинств. Прагматическая цель дипломатов реализуется через использование синтаксических конструкций с противопоставлением (*не фантазии, а безопасность; не этнические вопросы, а противодействие терроризму*). Само противопоставление построено на контрасте эмотивной оценки действий оппонента и собственной рациональной (прагматически обусловленной) оценки ситуации. Персуазивное воздействие достигается за счет применения лексической единицы *фантазии*, которая в данном контексте имеет экспрессивный оценочный характер и дискредитирует политику Киева как абсурдную, не заслуживающую серьезного внимания. Усиливает критику украинских властей устойчивое клише с имплицитной отрицательной оценкой (*«происки России»*), которое является производным от устойчивого *«происки врагов»*. Также репрезентации данной тактики служат клишированное субстантивное словосочетание с негативной коннотацией (*тревожная ситуация*) и адвербиальная лексема в элятивном значении (*чрезвычайно*).

Как показали результаты исследования, специфической особенностью реализации стратегии убеждения в вербальных нотах РФ и РБ, является выраженность эмоционального компонента. Суть **тактики эмотивной оценки** заключается в эмоциональном воздействии на оппонента с целью формирования определенного восприятия событий, политически выгодного адресанту. Данное воздействие достигается за счет использования слов с эмотивной оценочной семантикой. Приведем примеры таких речевых актов. *Содержащиеся в упомянутых документах антироссийские выпады носят голословный и надуманный характер. Они представляют собой попытки перевалить существующие проблемы «с больной головы на здоровую»* (E/2018/74). *所谓新疆存在著“强迫劳动”和“种族清洗”，完全是一个荒谬的谎言* ‘Существование так называемого «принудительного труда» и «этнических чисток» в Синьцзяне – это совершенно абсурдная ложь’ (A/78/509). В данных речевых актах дипломаты используют субстантивные словосочетания с эмоционально-оценочными эпитетами негативной коннотации (*голословный и надуманный характер, антироссийские выпады, совершенно абсурдная ложь*). Наречие *совершенно* придает высказыванию кате-



горичность, убежденность в ложности обвинений. Фразеологизм *перевалить с больной головы на здоровую* используется для того, чтобы обвинить другую сторону в попытках снять с себя ответственность за существующие проблемы и переадресовать их оппоненту. Придание фразеологической образности служит для усиления экспрессивности, демонстрации несогласия по поводу несправедливых, с точки зрения адресанта, обвинений. Кавычки, в которые заключены словосочетания *принудительный труд* и *этнические чистки*, указывают на то, что данные термины не являются общепринятыми, а используются оппонентами, чью позицию не приемлет адресант. Употребление китайским дипломатом словосочетания *так называемые* свидетельствует об иронии по отношению к этим формулировкам. Вместе с тем эмотивные оценочные суждения в китайских вербальных нотах имеют низкую частотность (11,8 %).

**Тактика опоры на экспертное мнение** способствует обоснованию позиции дипломата через привлечение сторонних авторитетных источников, специалистов и организаций, что позволяет адресанту повысить убедительность своих аргументов, сделать их более весомыми. Приведем примеры таких речевых актов из русской и китайской дипломатической переписки. *Сегодня никто не может отрицать, а нам это известно абсолютно точно и подтверждается многими иностранными источниками информации, что на территории Грузии окопались и те, кто причастен к подготовке терактов в США год назад (S/2002/1012). 许多专家提出了其他合适的处置计划, 例如建造新的长期储存罐, 这将完全避免海洋释放放射性物质跨境流动的风险* 'Многими экспертами предлагались другие подходящие планы утилизации, например, строительство новых долговременных резервуаров-хранилищ, которые позволили бы полностью избежать риска трансграничного перемещения радиоактивных материалов, возникающего при сбросе в океан' (SPLOS/33/14). В этих примерах дипломаты намеренно используют речевые конструкции с указанием на неперсонифицированные источники, что демонстрирует широкий охват экспертов-практиков (*многие иностранные источники, многие эксперты*). В первом примере опора на экспертное мнение усиливается источниками адресанта, глагольной конструкцией с двойным отрицанием и предикатом с семантикой отрицательной оценки (*никто не может отрицать*), что придает характер абсолютизации транслируемому мнению.

Таким образом, убеждение выступает востребованной в дипломатическом дискурсе коммуникативной стратегией, минимизирующей и предупреждающей коммуникативные риски во внешнеполитической прагматической интеракции. Основным способом реализации данной стратегии является аргументация. Результаты анализа текстов вербальных нот

Российской Федерации, Республики Беларусь и Китая позволили констатировать, что дипломатами этих стран коммуникативная стратегия убеждения реализуется преимущественно посредством следующих тактик: тактики демонстрации фактов, тактики указания на негативную перспективу, тактики указания на положительные последствия действий, тактики разъяснения причины, тактики смещения прагматического фокуса, тактики эмотивной оценки, тактики опоры на экспертное мнение. Отличительной особенностью русскоязычной дипломатической риторики является применение тактики обращения к эмоциям, тогда как китайские персуазивные воздействия реализуются преимущественно рационально. В исследованных русскоязычных и китайскоязычных дипломатических документах стратегия убеждения репрезентируется с помощью определенных лексических, синтаксических и стилистических языковых средств.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Иссерс, О. С.* Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О. С. Иссерс. – М. : ЛЕНАНД, 2017. – 308 с.
2. *Голоднов, А. В.* Лингвопрагматические особенности персуазивной коммуникации: На примере современной немецкоязычной рекламы : автореф. дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / Антон Владимирович Голоднов ; Рос. гос. пед. ун-т им. А. И. Герцена. – СПб., 2003. – 24 с.
3. *Бочаров, Е. В.* Лингвопрагматическая стратегия персуазивности в выступлениях латиноамериканских политиков на 73-й сессии ГА ООН / Е. В. Бочаров // *Вопр. прикладной лингвистики.* – 2022. – № 47. – С. 7–40.
4. *Дейк, Т. А. ван.* Дискурс и власть: Репрезентация доминирования в языке и коммуникации / Т. А. ван Дейк ; пер. с англ. Е. А. Кожемякина. – М. : ЛИБРОКОМ, 2013. – 344 с.
5. *Кожетева, А. С.* Лингвопрагматические характеристики дипломатического дискурса (на материале вербальных нот) : автореф. дис. ... канд. филол. наук : 10.02.19 / Анна Сергеевна Кожетева ; Моск. гор. пед. ун-т. – Москва, 2012. – 23 с.
6. *Волкова, Т. А.* Дипломатический дискурс в аспекте стратегичности перевода и коммуникации: на материале английского и русского языков : автореф. дис... канд. филол. наук : 10.02.20 / Татьяна Александровна Волкова ; Челяб. гос. ун-т. – Челябинск, 2008. – 23 с.
7. United Nations Digital Library System. – URL: <https://digitallibrary.un.org/> (дата обращения: 20.03.2024).

*Поступила в редакцию 06.11.2024*