министерство общего и профессионального образования

Ростовской области

государственное бюджетное профессиональное

образовательное учреждение Ростовской области

«Шахтинский педагогический колледж»

Практическая квалификационная работа

«Роль ораторского искусства в дипломатии»

Слушателя по должности

секретарь-администратор

Толстоногов Максим Андреевич

Руководитель работы

Преподаватель профессионального обучения

Вагина Оксана Александровна

Шахты 2023**ОГЛАВЛЕНИЕ**

**[ВВЕДЕНИЕ](#_Toc102672211)** [3](#_Toc102672211)

**[1 Ораторское искусство в дипломатии](#_Toc102672212)** [5](#_Toc102672212)

**[1.1 История развития ораторского искусства](#_Toc102672213)** [5](#_Toc102672213)

**[1.2 История и современность русской дипломатической ораторики](#_Toc102672214)** [9](#_Toc102672214)

**[2 Особенности дипломатической ораторики как вербальной коммуникации](#_Toc102672215)** [14](#_Toc102672215)

**[2.1 Вербальные средства воздействия на аудиторию](#_Toc102672216)** [14](#_Toc102672216)

**[2.2 Особенности дипломатического подстиля как официально-делового стиля речи](#_Toc102672217)** [19](#_Toc102672217)

**[3 Невербальная коммуникация в дипломатической ораторике](#_Toc102672218)** [23](#_Toc102672218)

**[3.1 Невербальная коммуникация и её виды](#_Toc102672219)** [23](#_Toc102672219)

**[3.2 Роль невербальной коммуникации в дипломатии](#_Toc102672220)** [27](#_Toc102672220)

# **ВВЕДЕНИЕ**

Каждый человек попадает в такие ситуации, когда ему требуется что-то публично высказать, объяснить какое-либо явление, иначе, построить развёрнутую речь. В таких ситуациях проверяются знания, образованность, воля, инициативность, умение подобрать нужные слова. Ораторика не только помогает развить важные качества, но и способствует оказанию влияния на публику. Имея такие знания и умения, можно смело вступать в любую полемику и спор, не беспокоясь о том, что собеседник может подумать об отсутствии красноречия – для этого просто не будет предпосылок.

Для достойного и красивого выступления нужно не только обладать теоретическими знаниями, но и практиковаться. Именно на практике познаются все тонкости этого ремесла. К тому же, можно оценить насколько эмоциональное состояние влияет на речь. Речь оратора – это, зачастую, монолог. Поэтому
в любых ситуациях нужно контролировать себя. Ведь страх, волнение и стресс могут помешать даже очень опытному оратору. Актуальность данной работы обусловлена тем, что в современном обществе важно владеть искусством слова. Во многих сферах жизни необходимо умение излагать свои мысли красиво. Люди разных профессий должны обладать подобными умениями, будь то психологи, преподаватели или политики. Роль ораторского искусства в дипломатии – грамотная агитация, умение донести мысль и убеждать словом.

Цель работы – исследование особенностей дипломатической ораторики
c точки зрения вербальной и невербальной коммуникаций.

Для достижения данной цели необходимо решить следующие задачи

* проследить историю развития ораторики;
* рассмотреть становление дипломатической ораторики;
* проанализировать особенности ораторского искусства в дипломатической речи с точки зрения вербальной и невербальной коммуникации;
* проанализировать речевое поведение автора дипломата во время его выступлений.

Объектом данной работы является ораторское искусство, а предметом – особенности дипломатической ораторики.

Данная работа состоит из введения, в котором показана актуальность
работы, целей, задач, предмета и объекта.

В теоретической части, в которой изложены история развития ораторского искусства и его особенности в дипломатии рассмотрены следующие вопросы: проанализирована история развития ораторского искусства, в том числе в России, а также становление дипломатической ораторики. В том числе, рассмотрены особенности ораторики как вербальной и невербальной коммуникации.

В данной работе применялись методы анализа, классификации и сравнения.

В заключении сформулированы выводы по исследуемой теме и приложения.

# **Ораторское искусство в дипломатии**

# **История развития ораторского искусства**

Зародилась ораторика в античной Греции, в школе софистов. Для данной школы были важны риторика, навык ведения переговоров, умение убеждать
и влиять на публику, способность доказать свою правоту.

Софисты говорили, что «истина» не абсолютна. Готовность отстаивать прямо противоположные позиции принесла данной школе плохую славу. Представители данного течения могли превратить сильный аргумент в слабый
и наоборот. Они отрицали абсолюты и авторитеты, неоднозначно и даже скептически относились к богам, критиковали традиции и религию, политические воззрения. Софистов считали дерзкими и беспринципными.

Несмотря на то что софистам была важна не столько правдивость своих высказываний, сколько степень их убеждения, именно благодаря этому направлению появился сам термин «ораторика».

Ораторика –литературная форма устной неспонтанной речи, где контакт между аудиторией и ритором – разовый. В ораторике все задуманное оратором должно быть высказано в одной речи, и результат её сказывается сразу[[1]](#footnote-2).

Как известно, в Древней Греции было много выдающихся личностей. Нельзя не признать их вклад во многие сферы, потому что именно их открытия и знания послужили фундаментом для многих наук. Несомненно, их мысли
порой были неточными, но они подтолкнули человечество на путь просветления. Не зря у великих деятелей было много учеников, последователей, подражателей.

Среди софистов можно выделить старших и младших. К старшим можно отнести Протагора, Горгия, Продика и др., а к младшим Исократа, Ликофрона
и Калликла.

Греки начали с практики и позже поняли, что любую практику нужно
закрепить в теоретическом плане. Это привело к тому, что риторика начинает складываться как наука, создаются учебники и целые школы, посвящённые
данной науке.

Горгий является одним из древнейших софистов, произведения которого дошли до нас. Он превзошёл своего учителя, Коракса из Сицилии, в следствии чего его стали называть «отцом риторики». Горгий систематически применял
риторические тропы, фигуры и обороты, которые в итоге стали называться горгиевыми. Софист также практиковал теорию аргументации и утверждал, что цель красноречия – «внушать веру», то есть манипулировать адресатом[[2]](#footnote-3).

Ученик Горгия, Исократ, был одним из самых знаменитых практиков, теоретиков и являлся преподавателем риторики в Афинах. Первый, кто публиковал свои речи, которые в итоге превратились в политические памфлеты. До нашего времени сохранились 21 речь и 9 писем выдающегося софиста[[3]](#footnote-4).

Следующие шаги в развитии риторики и становлении государства совершил Сократ. Известный мыслитель считал, что править должны знающие. Он критиковал софистов и утверждал, что они учат людей несерьёзным вещам, не одобрял и то, что софисты оказывали свои услуги платно, но к его сожалению, их течение становилось всё популярнее среди юных аристократов. Также мыслитель не признавал риторику как что-то хорошее, а видел в ней коварный навык услаждения души, один из видов подлого по своей сути угодничества, которое поощряет безрассудство и стремится к удовольствию, а не высшему благу[[4]](#footnote-5).

Сократ считал, что его идеал на практике должен обосновывать принцип компетентности правления, а в плане теории – сформулировать нравственно-
разумную основу и сущность государства[[5]](#footnote-6).

Против софистов выступал не только Сократ. Его поддержал Платон и его ученик Аристотель.

Произведения Платона описаны в весьма обширной литературе. Его творчество, которое сохранилось до наших дней, представляет собой в основном диалоги, где участвующие лица – исторические личности. Интересный художественный стиль, добавление драматичности и реалистичность придали диалогам Платона красочности и живости. Техника аргументации, которую использует мыслитель в своих произведениях, доказывает, что диалоги представляют собой риторические произведения.

Платон воспитал великих людей, в числе которых есть Аристотель.

Юный философ смотрел на познание и поведение более практично, нежели учитель. Современников удивляли его интересы, которые можно назвать энциклопедическими. Аристотель в своих работах охватывал не только сферу риторики, но и естественно-научные сферы, а также политические и этические[[6]](#footnote-7).

Можно выделить несколько важных положений, которые повлияли на взгляды политологов прошлого и современности.

Аристотель писал о понятии государства, о политической науке и дал само понятие термину «политика», о совершенствовании государственного строя
и других аспектах политической жизни общества[[7]](#footnote-8).

Не только в Древней Греции люди способствовали развитию ораторики, но и в других государствах, к примеру, Марк Туллий Цицерон из Рима.

Цицерон – блестящий древнеримский оратор, адвокат, политический деятель. Самые известные его труды это «О государстве», «О законах» и «Об обязательствах». Всего сохранилось 19 трактатов по риторике, политике и философии. Римский оратор хотел, чтобы пришедший в упадок Рим снова занял лидирующую позицию в мире. Цицерон изучал основы права, писал о таком понятии как государство и развивал право[[8]](#footnote-9).

В эпоху Средневековья важную роль в мировоззрении человечества играла религия и искусство. Своё понимание и осознание этого мира человек стремился осуществить в форме мифа, выступающим способом осмысления мира. Через мифы люди объясняли непонятные для них явления. На основе мифологии возникли философия, религия и искусство, которое оказывают огромное влияние на общество[[9]](#footnote-10).

Таким образом, риторика уже тогда играла огромную роль в отношениях между людьми: споры, диалоги, рассказы и истории – всё это помогало людям находить общие точки зрения, выяснять истинность высказываний и писать произведения, которые и сейчас продолжают изучаться.

* 1. **История и современность русской дипломатической ораторики**

В России ораторское искусство появилось гораздо позже. Но несмотря на это переговоры на протяжении ряда столетий остаются важнейшим инструментом дипломатии. При этом, отвечая современным реалиям, они, как и дипломатия в целом, приобретают новые черты. Для того, чтобы рассмотреть их, стоит выделить несколько важнейших этапов развития дипломатической службы
в России.

* централизованное русское государство;
* период царствования Петра I и период правления Екатерины II;
* появление министерства.

В ораторской прозе Древней Руси можно выделить два типа красноречия: учительское и торжественное. Данные разновидности имеют свою тематику, подход, языковые особенности и художественные средства[[10]](#footnote-11).

Первый тип был направлен на моральное наставление, объяснение новых понятий. Ораторы хотели раскрыть темы скромности, трудолюбия, заботы
о близких, стремления к знаниям, отречения от пьянства и безделья. Они ставили перед собой цель воспитать моральные качества и рассказать об идеалах хорошего человека. Тем самым, ораторы того времени хотели создать новое сильное и грамотное население, которое будет способно думать самостоятельно и, самое главное, правильно.

Второй тип относился к церковной истории или государственной и военной сферам. Ораторы данного течения рассказывали об успехах в военных походах, раскрывали тему внутренней и внешней политики, государственного устройства, церковной и светской власти. Творчество торжественного, или, как его ещё называют, панегирического, красноречия было ориентированно больше на образованных людей, которые имели понятие о духовной жизни общества, культуре
и ценностях военного искусства, ведении государственной политики и устройстве государства в мире. Данный вид красноречия был предназначен для более просвещённых людей, нежели первый вид. Здесь ораторам не нужно было объяснять, почему плохо быть безграмотным и вести распутный образ жизни. Они рассчитывали на сознательность высшего слоя общества.

Если рассматривать период централизованного русского государства на исторической шкале, то очень сильная потребность в дипломатическом искусстве возникла в России в XV веке. Вопросами внешних отношений занимались непосредственно члены Боярской думы и сам князь.

Наиболее известным дипломатом той эпохи является Иван III, повлиявший на внешнюю политику. Однако профессиональный подход в дипломатии возобладал только в период правления Ивана IV Грозного. Сразу же после венчания на престол, юный князь начал активную реформаторскую деятельность. 10 февраля 1549 г. он учредил Посольский приказ – исполнительный орган, отвечавший за внешние сношения Москвы.

После централизованного государства стоит также рассмотреть Петровский период. Подлинный прорыв российской дипломатии был совершён
в период царствования Петра I. В это время в развитие ораторики внёс огромный вклад Усачев М.И., который в 1699 г. написал «Риторику»[[11]](#footnote-12), опираясь на риторику епископа Макария и учебник немецкого гуманиста Ф. Меланхтона. Усачев в своём пособии раскрывает в более широком смысле то, о чём писали его предшественники. Его подход оригинальнее, интереснее и свежее. На фоне развития филологии в России и возросшей роли письменного и устного слова в XVII веке это было очень удачным временем для данного произведения. Особенно, учитывая подъём издательского дела, появления новых образовательных заведений и развития связей с Европой.

В декабре 1718 г. Посольский приказ был преобразован в Коллегию иностранных дел (КИД). Создавая новую систему управления, Пётр I ликвидировал систему Приказов, которая была ранее.

Чуть позже Ломоносов М.В. также внесёт огромный вклад в русскую науку. Считается, что именно он дал начало научной русской риторике, написав книгу под названием «Краткое руководство к красноречию» в 1748 г. Её издавали, как минимум, три раза ещё при жизни самого учёного. Именно поэтому его называют «отцом российского красноречия» [[12]](#footnote-13).

Особенностью данной книги является не только светский характер, но
и то, о чём писал автор. Из этой же книги можно узнать о теории трёх стилей, которые в будущем стали основой русской литературы. Ломоносов привёл много цитат философов Древней Греции, которые сам же перевёл. Но стоит отметить
и то, что автор привёл достаточное количество собственных примеров по этой теме.

В своём руководстве Ломоносов выдвигает ряд требований к ораторам, рассказывает о принципах грамотной устной речи и даёт советы будущим деятелям. Помимо врождённых качеств, таких как: острый ум, громкий голос, хорошая
память – важно знание элементов и закономерностей публичной речи. Так,
Ломоносов пишет, что существует определённая структура ораторской речи,
которая помогает понять, как правильно нужно выступать перед публикой. Он предлагает разделить выступление на четыре элемента, а именно: вступление, пояснение, утверждение, заключение[[13]](#footnote-14).

Своими произведениями в области ораторики прославился не только М.В. Ломоносов. Для того, чтобы разобраться в более поздних работах российских деятелей, для начала стоит разобрать время правления Екатерины II.

Во время правления Екатерины II преобладала политика просвещения – приглашалось огромное количество иностранных специалистов, реформировалась система образования, создание институтов, куда допускались женщины. Примерно в это же время свои идеи начинает развивать Сперанский М.М.

Сперанский М.М. тоже активно изучал область риторики и дипломатии. Он описал зачем нужна аргументация, как правильно составить композицию своего рассказа и как сделать свою речь достаточно выразительной, чтобы окружающие слушали с интересом. Но в отличие от своего предшественника, его труды были опубликованы только после смерти своего создателя.

Сперанский в своём курсе «Правила высшего красноречия» (1792 г.) отметил два главных элемента речи – это склонить ум, тронуть сердце[[14]](#footnote-15). Автор также выделил правила, которым, по его мнению, должны следовать все ораторы.

1. Мысли должны быть связаны.

Сперанский утверждал, что если из одной мысли будет вытекать последующая, то это позволит не только удержать внимание слушателя и не утомить их, но и самому выступающему будет проще переходить от одного предмета
к другому.

1. Все мысли в подчинении у одной.

Автор также писал, что у всего монолога должна быть главная, основная идея, от которой будут исходить все остальные. Всё должно быть структурированно и объединено в своеобразную систему. Наверху он располагал главную идею, от которой будут идти другие, детально отвечающие на вопросы и помогающие сложить идеальную ораторскую задумку, которая перейдёт в речь.

Стоит также упомянуть Рижского И.С., который в 1796 г. написал на тот период времени самый разработанный и обширный курс риторики. Своему произведению ректор Харьковского университета даёт название «Опыт риторики». В ней автор говорит о важности наличия адресата у речи, того, кто будет слушать, раскрывает правила, которые помогут студентам понять саму суть такой науки как риторика[[15]](#footnote-16).

«Опыт риторики» переиздавался трижды, и по этой книге училось
несколько поколений. Это доказывает, что Рижский внёс огромнейший вклад
в развитие российского ораторского искусства, а его труд воспитал не одно
поколение выдающихся деятелей.

После 1-й половины XIX в. словесность рассматривается как художественная литература и фольклор. Связано это с тем, что с начала XIX века предмет риторики становился всё уже и уже, поэтому риторику убирают из системы преподавания. Она изучается теперь только в виде теории или отдельных жанров.

Проследив историю ораторского искусства можно сделать вывод, что это древнее направление красноречия, в определённый период использовавшееся очень активно, а в другой – почти невостребованное. Сейчас умение владения словом играет огромную роль в сфере дипломатии, педагогики и др.

# **Особенности дипломатической ораторики как вербальной коммуникации**

* 1. **Вербальные средства воздействия на аудиторию в ораторской речи**

В последние два десятилетия всё большее внимание уделяется политике
и языку в ней. Теперь она рассматривается не только как совокупность институтов или сферой общества, но и как деятельность, направленная на государство
и общество.

Коммуникативная форма общения является сложным социально-психологическим процессом взаимодействия между людьми. Вербальная коммуникация – это процесс общения с помощью речи. Средствами вербальной коммуникации являются слова с закреплёнными за ними в общественном опыте значениями. Слова могут быть произнесены вслух, про себя, написаны или же заменены
у глухих людей особыми жестами, выступающими носителями значений[[16]](#footnote-17).

Вербальную коммуникацию также принято делить на внутреннюю, письменную и устную (внешнюю). Внешняя адресована другим, а внутренняя на
самого себя. И если внешняя требует чёткости, ясности и аргументации, то внутренняя в этом не нуждается – человек прекрасно понимает собственные мысли[[17]](#footnote-18). Основные отличия письменной речи от устной связаны с тем, что устная речь предполагает непосредственный контакт межу говорящим и слушающим, наличие обратной связи, возможность видеть реакции слушателя и, если потребуется, устранить недопонимание между собеседниками. Письменная же речь отличается необратимостью. Для письменного вида коммуникации нужно исключать двусмысленность и всё, что может помешать верному истолкнованию позиции. Однако автор может воспользоваться временем, чтобы обдумать композицию своего текста и выразительные средства, которые будут использоваться.

У вербальной коммуникации выделяю три функции: информационная, выразительная и волеизъявление[[18]](#footnote-19). Первая помогает в передаче знаний и умений. Тесная связь с функциями обозначения, например, отнесение того или иного случая к определённому явлению характеризуется громким голосом, доходчивостью и грамотной речью с акцентами.

Выразительная функция помогает передать чувства и отношение говорящего к тому, о чём он говорит. Благодаря этому, говорящему проще выразить свои мысли и объяснить свою позицию по отношению к некоторым явлениям или высказываниям.

Заключительная функция, волеизъявление, определяется влиянием на мысли, эмоции, поведение слушателя. Она тесно связана с убеждением и внушением.

Для грамотной речи используются различные средства вербальной коммуникации. Стоит их рассмотреть: для говорящего и слушателя они разные.

В первую очередь, для передачи информации используют устную речь.
Исследования учёных показали, что общение между людьми на одну треть
состоит из речевого взаимодействия. Её быстрее и проще воспринимать.

Язык – это инструмент коммуникации.

Устную речь можно разделить на внешнюю и внутреннюю:

* Внутренняя речь – это общение человека самим с собой. Но такое
общение не является коммуникацией, так как обмена информации не происходит.
* Внешняя речь включает в себя полилог, диалог, монолог.

Монолог является продуманной и подготовленной речью с учётом специфики аудитории. Часть имеет императивный характер, то есть оказывает авторитарное воздействие на слушающего и как цель подразумевает получение контроля над поведение или внутренними установками собеседника. Монолог также можно рассмотреть в трёх видах[[19]](#footnote-20):

* доклад, лекция, отчёт, сообщение, презентация;
* приказ, распоряжение, требование и др.;
* ультиматум, наказание, поощрение, угроза, похвала.

Диалог – процесс создания непосредственного речевого общения, для
которого характерна поочерёдная смена реплик двух лиц, сложная форма взаимодействия[[20]](#footnote-21).

Стоит отметить, что в диалоге участники активны в равной степени, нежели в монологе. Речь строится по принципу ответа на предыдущее высказывание собеседника, то есть имеет два направления.

Полилог же подразумевает собой разговор многих участников. Право
голоса переход от одного человека, к другому. На таком принципе строится один из вариантов внешней речи.

В речи существует такое понятие, как «начальная пауза». Она нужна, чтобы сконцентрировать внимание аудитории на ораторе, а ему, в свою очередь, успокоится и сосредоточиться. Паузы помогают раздробить речь, сделать
акценты и помочь слушателю в усвоении материала.

Речевыми средствами являются цитаты, экспрессивная лексика, интонационная выразительность (темп речи, высота голоса, паузы, тембр)[[21]](#footnote-22).

Для обеспечения эффективности вербальной коммуникации важно учитывать основные её составляющие[[22]](#footnote-23):

* Эмотивная функция – коммуникатор непосредственно выражает своё отношение к теме и ситуации, высказывает свои мысли и догадки. Выражается такими оборотами, как «по моему мнению», «я считаю, что», «мне кажется» и др.
* Конативная функция – стремление коммуникатора достигнуть поставленной цели, сформировать определённый характер взаимоотношений. Обычно это обращения, привлечение внимания, побуждение к чему-либо.
* Рефентивная функция – сосредоточение на смысле сообщения, фактической стороне разговора. Пр.: «Из-за луны происходят приливы и отливы».
* Эстетическая функция – сосредоточение на форме сообщения, то есть использование изобразительных языковых средств, таких как метафора, олицетворение, эпитеты и др.
* Фактическая функция – начало, поддержание и окончание разговора. Сосредоточение на контакте между партнёрами. Например, приветствие при разговоре по телефону, выражение согласия.
* Метакоммуникативная функция – сосредоточение на правилах языка как средствах вербальной коммуникации.

Таким образом, вербальные средства позволяют оратору доносить свою речь до слушателей, не терять их интерес и общаться с аудиторией. Но стоит помнить о правилах, которые используются в официально-деловом стиле. Это является важной
частью делового общения в дипломатии.

# **Особенности дипломатического подстиля как официально-делового стиля речи**

Основная сфера, где применяется дипломатический подстиль, – это
область международных отношений в сфере права и политики. Чаще всего этот стиль реализуется в письменной форме документов. Их основными видами являются конвенция, коммюнике, меморандум, декларация, нота, заявление, договор и соглашение. Также официально-деловой стиль используют в официально-
деловых отношениях, делопроизводстве (справки, протоколы, инструкции и др.) и административно-правовой деятельности.

Главными особенностями данного стиля являются чёткость формулировок (документы не могут быть истолкованы по-разному), языковая однородность, простота и краткость. Деловые тексты отличает высокий уровень стандартизации и унификации языковых средств[[23]](#footnote-24).

Спецификой дипломатического подстиля является особая важность этикетного аспекта культуры речи и использование невербальных средств общения, причём учитываются не только традиции российской дипломатической переписки, но и культурные особенности страны пребывания.

Имеет важность любая деталь: даже если не будет ответа – это отразиться на отношениях стран. Отсутствие ответа информативно значимо – ответ определённого характера. Этикетные формулы, используемые в тексте, их место в композиции письма, точность написания имён, особенности оформления, бумага, на которой напечатан текст, конверт в некоторых случаях оказываются важнее
сообщения, сформулированного вербально.

Можно выделить три подстиля в зависимости от области применения[[24]](#footnote-25):

* административно-канцелярский (канцелярский) – используется при
обслуживании сферы официально-деловых отношений между различными учреждениями, организациями, внутри этих организаций, между организациями
и частными лицами в процессе их производственной или хозяйственной деятельности;
* законодательный – представлен в текстах законов, указов, распоряжений высших должностных лиц государства, в текстах гражданских и уголовных процессуальных актов;
* дипломатический – реализуется в сфере дипломатических отношений, в текстах ноты, петиции, коммюнике, конвенции, меморандума, различных международных договоров и соглашений.

В дипломатическом подстиле используют официально-деловую лексику
и лексику из области права, сложные слова в составе терминов, стандартизированные обороты речи, дипломатическая терминология и фразеология, латинские выражения, формулы вежливости, принятые в международной дипломатии.

В официально-деловом стиле исключены эмоциональность, образность,
в то время как в дипломатическом подстиле это очень даже приветствуется.

На лексическом уровне стандартизации деловой документации проявляется в деловых текстах стилистически нейтральных и книжных языковых элементов[[25]](#footnote-26). Присутствует использование языковых штампов, например, *ставить вопрос*, *по истечении срока*, *на основании решения*; отглагольных существительных *заявление*, *уведомление*, *приказ*; отымённых глаголов *в отношении*, *в течение*, *на основании*, *в связи с тем, что*; аббревиатур *ЮНЕСКО*, *ООН*, *НАТО*, *МИД[[26]](#footnote-27)*.

Из грамматических особенностей можно выделить употребление модальных слов, восклицательных предложений, риторических вопросов и сложный синтаксис.

К грамматике дипломатического подстиля можно отнести использование отглагольных существительных на -ие, -ние, -ия, -ция *устранение*, *подписание*, *компенсация*, *пролонгация*; кратких форм прилагательных *малоэффективен*, *обоснован*, *изучен*; конструкции глагол (причастие, деепричастие) + существительное *осуществить контроль*, *нанеся вред*.

В официально-деловой речи наблюдается самый высокий среди всех функциональных стилей процент инфинитива от других глагольных форм. Такое
количественное возрастание доли инфинитива связано с целевой установкой большинства официально-деловых документов – выразить волю законодателя. Используются такие слова, например, *постановить*, *выяснить*, *учредить* и др.

К морфологическим признакам можно отнести многократное использование определённых частей речи, в том числе существительных *свидетель*, *арендатор*, *гражданин*, отглагольных существительных *лишение*, *несоблюдение*, *непризнание*, производных предлогов *в силу*, *в отношении*, *на основании*, *по мере*, сложносочинённых слов *вышеуказанный*, *работодатель*.

Из синтаксических конструкций, имеющих окраску официально-делового стиля, стоит отметить словосочетания, включающие сложные отымённые предлоги *в части*, *на предмет*, *во избежание*, а также сочетание с предлогом *по*,
выражающим временное значение *по возвращении*, *по достижении*.

Стоит отметить использование латинских слов *де-факто* **(de facto)**, *априори* (**a priōri)**, *постфактум* (**post factum**), *алиби* (alibi).

Таким образом, знание языковых особенностей дипломатического подстиля необходимо для того, чтобы правильно строить речь. Для этого нужно знать все тонкости дипломатического подстиля и изучать его структуру.

# **Невербальная коммуникация в дипломатической ораторике**

# **Невербальная коммуникация и её виды**

Психология человека устроена так, что иногда он не замечает за собой
некоторые действия. Именно такие жесты могут выдать настроение человека, нервничает ли он или спокоен, рад видеть и общаться со своим собеседником или напротив – испытывает к нему неприязнь. Чтобы не выдать свои истинные намерения, каждый оратор должен знать, как правильно вести себя в обществе.

Невербальные коммуникации изучают профессиональные следователи, бизнесмены и дипломаты. Лишь очень немногие люди могут в совершенстве контролировать свои невербальные реакции. Соотношение значимости вербального и невербального способов получения знаний говорит о преимуществе второго: 35 к 65 %[[27]](#footnote-28).

Считать человека легко: выражение лица, взгляд, мимика, как он держит руки, как стоит, его поза в целом. Стоит обратить внимание и на внешний вид человека, ведь подбор одежды тоже отражает характер и эмоции человека.

Невербальная коммуникация в большей степени имеет бессознательную основу и свидетельствует о действительных эмоциях. Манипулировать и скрывать свои эмоции довольно сложно. Но если суметь подчинить свои действия, научиться управлять невербальным общением, то можно стать очень приятным собеседником со спокойной и сдержанной мимикой и жестами. Изучением этого вида коммуникации занимается кинесика.

Кинесика[[28]](#footnote-29) – раздел паралингвистики, изучающий коммуникативные функции движения тела.

Функциями невербальной коммуникации является индикация эмоциональных состояний личности, экономия речевого сообщения, отражение статусно-ролевых отношений и установление оптимального уровня психологической близости между собеседниками.

Существует известная классификация невербальных средств общения, предложенная В.А. Лабунской[[29]](#footnote-30). Так, к оптической системе средств, относятся мимика (выражение лица), пантомимика (статические позы и движения тела), одежда (форма силуэта, цвет, ткань), косметика и контакт глаз.

В акустическую систему входят темп речи, тембр голоса, его высота
и громкость, пауза и интонации. Тактильно-кинестезическая система средств
состоит из прикосновений и рукопожатий. Пространственно-временная – расстояние при разговоре между говорящими, длительность контакта и положения
 в пространстве. Самая последняя, ольфакторная система – это запахи, парфюм.

Поза – вид проявления кинестетики человека. Учёные и психологи установили, что главное смысловое содержание положения тела состоит в размещении его таким образом, чтобы дать понять собеседнику, кто перед ним находится. Фактически, поза выражает статус человека и его роль. Тем самым, распознав
в какой позе находится собеседник (открытой или закрытой) можно понять его истинное отношение к разговору.

Если позу контролировать возможно, то с пантомимикой возникают некоторые сложности. Дело в том, что пантомимические изменения обычно возникают невольно, как внешнее выражение эмоционального состояния. Пантомимика[[30]](#footnote-31) – один из видов выразительных движений человека, охватывающий изменения в походке, осанке, жестах (психического состояния) и отношении к тем или иным явлениям.

*Жестикуляция*[[31]](#footnote-32) – неизбежный, «говорящий» компонент общения, который классифицируется в соответствии с ролью, функцией в процессе коммуникации. Жесты могут быть непроизвольными и искусственными, созданными специально или обусловлены социальными, культурными, национальными, гендерными факторами.

Важным в общении условием является *визуальный контакт*. Взгляд на
собеседника может как расположить его, так и оттолкнуть в равной степени. Но постоянный взгляд мешает сосредоточиться, если он длится больше 10 секунд. Для того, чтобы не происходили неловкие ситуации, говорящие то смотрят друг на друга, то отворачиваются.

Человек устанавливает визуальный контакт в зависимости от содержания и предмета общения: если общение интересно и приятно, то собеседник с охотой идёт на него, а если тема разговора является проблемной, то старается избегать.

*Мимика* является главным показателем чувств. Проще всего понять хорошие, положительные эмоции – счастье, радость, любовь, труднее для восприятия будут отрицательные эмоции – печаль, тоска, гнев или отвращение. Каждая эмоция выражается на лице по-своему. Счастье – приподнятые уголки губ, спокойные глаза, печаль – сведённые брови, опущенные уголки губ, отвращение – сморщенный нос, опущенные брови.

Таким образом, познания невербальной коммуникации могут помочь в любой деятельности человека. Если изучить значения положения рук, позу в целом, выражения лица и другие аспекты поведения человека, то будет гораздо проще найти подход к такому человеку и расположить его к себе.

# **Роль невербальной коммуникации в дипломатии**

В работе дипломата есть много нюансов, которые могут повлиять на отношения между странами. Он должен уметь сравнивать разные культуры и ясно видеть связь между ними, их особенности. Это поможет ему в выполнении
поставленных перед ним задач.

Роль невербальной коммуникации в современном деловом общении состоит в том, что она увеличивает эффективность ведения переговоров. У людей, знающих средства невербалики появляется определённый набор инструментов, которыми можно регулировать сам процесс коммуникации. Важно не только умело пользоваться жестами и мимикой, но есть необходимость в навыке «чтения» собеседника. Ведь некоторые жесты могут быть сымитированы специально, чтобы ввести в заблуждение. Именно поэтому, многие политики знают базу невербальной коммуникации, использующуюся в деловом общении.

Деловое общение[[32]](#footnote-33) – особая формы общения, направленная на организацию и оптимизацию сотрудничества людей в трудовом процессе.

Межкультурная коммуникация включает в себя не только сбор и передачу информации для своего правительства, но и разработку конкретных соглашений и развитие отношений за пределами конкретных договорённостей.

Межкультурные различия оказывают значительное влияние на дипломатические переговоры, поэтому важно изучать культуру других стран, их традиции и обычаи. Неаккуратный жест может повлечь серьёзные проблемы и недопонимания в отношениях стран.

Рукопожатия играют огромную роль в международных отношениях. По положению рук можно понять, кто является гостем, а кто принимающей стороной. В зависимости от вида рукопожатий, легко понять, кто уважает своего
собеседника, уступает ему лидирующее место, а кто является господствующей стороной.

Было доказано, что культурная специфика оказывает огромное влияние на эффективность коммуникации. Различия в мировоззрениях, нормах поведения усложняют межкультурные контакты. Поэтому изучение невербальных средств, этикета и культурных особенностей стран и народов является такой же необходимостью, как и изучение самого языка для представителей многих профессий, связанных с международными контактами, и в первую очередь дипломатов.

Понимание невербального языка чрезвычайно важно. Не всегда словами можно выразить весь спектр своих эмоций. Глубокие и яркие переживания очень часто проявляются в жестах и мимике. Тем самым, если человек хочет подчеркнуть эмоциональность своего выступления, он задействует крупные, выделяющиеся элементы, чтобы привлечь слушателя. К тому же умение пользоваться невербаликой является показателем насколько хорошо человек владеет собой.

Улыбка – один из факторов расположения к себе людей. Улыбка может служить одобрением, сочувствием, гордостью или превосходством. Не стоит
забывать, что позитивный настрой передаётся и другим людям, с которыми вы общаетесь. По мнению специалистов, успех в деловом общении зависит на 80 % от убедительности и лишь на 20 % – от профессиональной составляющей[[33]](#footnote-34). Если говорящий настраивает себя на хороший исход событий, уверен в себе, сдержан и приветлив, то его успехи на достижении поставленных целей намного больше, чем у неуверенного себе человека.

Существуют различные методы оказания психологического влияния[[34]](#footnote-35) на собеседника.

* заражение – это бессознательное, стихийное принятие личностью определённого психологического состояния;
* внушение – активное воздействие одного субъекта на другого;
* подражание – воспроизводство одним человеком определённых образцов поведения, манеры говорить, взятые у другого человека;
* убеждение – целенаправленное воздействие, оказываемое с целью трансформировать взгляды другого человека в систему воззрений другого, является главным методом воздействия на сознательную сферу личности.

Если рассматривать выступления некоторых политиков, то можно заметить какие позы они выбирают себе в определённых ситуациях. Например,
Дональд Трамп, бывший Президент США, зачастую занимает позу с руками
в центре. Это обоснованно тем, что так ему проще себя контролировать. Но всё-таки заметить его напряжение и стресс можно: это проявляется похлопыванием и постукиванием пальцами и стоп. В остальном заметить, что ему некомфортно из-за какого-то вопроса невозможно.

Владимир Путин, Президент РФ, часто выбирает для себя открытую позу, располагающую к себе. Его мышцы расслаблены, лицо спокойно. Во время того, как журналисты задают ему вопросы, он внимательно слушает, сохраняет визуальный контакт, а при ответе его жестикуляция также является открытой: руки повёрнуты к нам ладонями. Такой жест помогает расположить, довериться
и поверить в правдивость собеседника.

Однако, если человек испытывает стресс, это проявляется в виде быстрого моргания или закрывания глаз. Если собеседник чувствует себя некомфортно, он будет максимально стараться закрыть лицо: потереть нос, глаза, коснуться ушей, подпереть подбородок и др.

Неважно, что испытывает сам дипломат: он представляет интересы страны и должен контролировать свои внутренние переживания, от этого напрямую зависит успех переговоров и будущего сотрудничества между государствами. На плечах политиков лежит огромная ответственность. И именно поэтому они должны знать все тонкости психологии общения и коммуникаций.

Вышеперечисленные факторы вынуждают политических деятелей изучать невербальные коммуникации на таком же уровне, как и мастерство слова. Это неудивительно, потому что главная задача дипломатов – это предотвращение конфликтов и обеспечение мирного существования, поиск компромиссов и устранение недопонимания между странами.

**Заключение**

В заключении стоит сказать, что ораторское искусство, как вербальное так и невербальное, имеет немаловажную роль в дипломатии.

1. Месеняшина, Л. А., Кусяев А. Р., Шарафутдинова О. И. Риторика русского делового и политического дискурса: Монография // Электронно-библиотечная система ZNANIUM. [Электронный ресурс]. – Москва, 2018. – URL: https://znanium.com/read?id=393890 (дата обращения:26.12.2021) – С. 12. [↑](#footnote-ref-2)
2. Михальская, А. К. Сравнительно-историческая риторика: Учебник // Электронно-библиотечная система ZNANIUM. [Электронный ресурс]. – Москва, 2019. – URL: https://znanium.com/read?id=340810 (дата обращения:29.12.2021) – С. 16. [↑](#footnote-ref-3)
3. Волков, А. А. Курс русской риторики: Учебное пособие// Электронно-библиотечная система ZNANIUM. [Электронный ресурс]. – Москва, 2021. – URL: https://znanium.com/read?id=398279 (дата обращения:29.12.2021) – С. 41. [↑](#footnote-ref-4)
4. Проблемы современного образования: Всероссийский междисциплинарный журнал // Электронно-библиотечная система ZNANIUM. [Электронный ресурс]. – Москва, 2018. – URL: https://znanium.com/read?id=338153 (дата обращения 05.01.2022) – С. 11. [↑](#footnote-ref-5)
5. Крылов, М. Э. История политических и правовых учений: Учебное пособие // Электронно-библиотечная система ZNANIUM. [Электронный ресурс]. – Москва, 2018. – URL: https://znanium.com/read?id=372723 (дата обращения 05.01.2022) – С. 16. [↑](#footnote-ref-6)
6. Мартин, Т. Древняя Греция: от доисторических времён до эпохи эллинизма // Электронно-библиотечная система ZNANIUM. [Электронный ресурс]. – Москва, 2020. – URL: https://znanium.com/read?id=368543 (дата обращения 05.01.2022) – С. 26. [↑](#footnote-ref-7)
7. Дробышевский, С. А. История политических и правовых учений: основные классические идеи: Учебное пособие // Электронно-библиотечная система ZNANIUM. [Электронный ресурс]. – Москва, 2018. – URL: https://znanium.com/read?id=297424 (дата обращения 05.01.2022) – С. 51. [↑](#footnote-ref-8)
8. Крылов, М. Э. История политических и правовых учений: Учебное пособие // Электронно-библиотечная система ZNANIUM. [Электронный ресурс]. – Москва, 2018. – URL: https://znanium.com/read?id=372723 (дата обращения 05.01.2022) – С. 20. [↑](#footnote-ref-9)
9. Толстикова, И. И. Мировая культура и искусство: учебное пособие// Электронно-библиотечная система ZNANIUM. [Электронный ресурс]. – Москва, 2018. – URL: https://znanium.com/catalog/product/1176303 (дата
обращения 05.01.2022) – С. 11. [↑](#footnote-ref-10)
10. Ваджибов, М. Д. Риторика: учебное пособие для студентов-бакалавров гуманитарных специальностей: Учебное пособие // Электронно-библиотечная система ZNANIUM. [Электронный ресурс]. – Москва, 2018. – URL: https://znanium.com/read?id=329685 (дата обращения 12.01.2022) – С. 36. [↑](#footnote-ref-11)
11. Ваджибов, М. Д. Риторика: учебное пособие для студентов-бакалавров гуманитарных специальностей: Учебное пособие // Электронно-библиотечная система ZNANIUM. [Электронный ресурс]. – Москва, 2018. – URL: https://znanium.com/read?id=329685 (дата обращения 12.01.2022) – С. 36. [↑](#footnote-ref-12)
12. Ваджибов, М. Д. Риторика: учебное пособие для студентов-бакалавров гуманитарных специальностей: Учебное пособие // Электронно-библиотечная система ZNANIUM. [Электронный ресурс]. – Москва, 2018. – URL: https://znanium.com/read?id=329685 (дата обращения 22.02.2022) – С. 36. [↑](#footnote-ref-13)
13. Аннушкин, В. И. Основы русской филологии: курс лекций // Электронно-библиотечная система ZNANIUM. [Электронный ресурс]. – Москва, 2019. – URL: https://znanium.com/read?id=345550 (дата обращения 23.02.2022) – С. 52. [↑](#footnote-ref-14)
14. Ваджибов, М. Д. Риторика: учебное пособие для студентов-бакалавров гуманитарных специальностей: Учебное пособие // Электронно-библиотечная система ZNANIUM. [Электронный ресурс]. – Москва, 2018. – URL: https://znanium.com/read?id=329685 (дата обращения 22.02.2022) – С. 37. [↑](#footnote-ref-15)
15. Ваджибов, М. Д. Риторика: учебное пособие для студентов-бакалавров гуманитарных специальностей: Учебное пособие // Электронно-библиотечная система ZNANIUM. [Электронный ресурс]. – Москва, 2018. – URL: https://znanium.com/read?id=329685 (дата обращения 22.02.2022) – С. 39. [↑](#footnote-ref-16)
16. Истратова, О. Н., Эксакусто, Т. В. Психология эффективного общения и группового взаимодействия // Электронно-библиотечная система ZNANIUM. [Электронный ресурс]. – Ростов-на-Дону, 2018. – URL: https://znanium.com/read?id=343839 (дата обращения: 10.02.2022) – С. 20. [↑](#footnote-ref-17)
17. Кузнецова, М. А. Психология общения// Электронно-библиотечная система ZNANIUM. [Электронный ресурс]. – Москва, 2019. – URL: https://znanium.com/read?id=364706 (дата обращения: 27.03.2022) – С. 82. [↑](#footnote-ref-18)
18. Кузнецова, М. А. Психология общения// Электронно-библиотечная система ZNANIUM. [Электронный ресурс]. – Москва, 2019. – URL: https://znanium.com/read?id=364706 (дата обращения: 27.03.2022) – С. 82. [↑](#footnote-ref-19)
19. Истратова, О. Н., Эксакусто, Т. В. Психология эффективного общения и группового взаимодействия // Электронно-библиотечная система ZNANIUM. [Электронный ресурс]. – Ростов-на-Дону, 2018. – URL: https://znanium.com/read?id=343839 (дата обращения: 10.02.2022) – С. 21. [↑](#footnote-ref-20)
20. Паудяль, Н. Ю., Филиндаш, Л. В. Культура речи и деловое общение: Учебное пособие // Электронно-библиотечная система ZNANIUM. [Электронный ресурс]. – Москва, 2022. – URL: https://znanium.com/read?id=398361 (дата обращения: 08.03.2022) – С. 163. [↑](#footnote-ref-21)
21. Ракитская, О. Н., Лобанова, Е. С. Психология общения и ведения переговоров: Учебное пособие // Электронно-библиотечная система ZNANIUM. [Электронный ресурс]. – Москва, 2019. – URL: https://znanium.com/read?id=370456 (дата обращения: 20.03.2022) – С. 29. [↑](#footnote-ref-22)
22. Истратова О. Н., Эксакусто Т. В. Психология эффективного общения и группового взаимодействия // Электронно-библиотечная система ZNANIUM. [Электронный ресурс]. – Ростов-на-Дону, 2018.. – URL: https://znanium.com/read?id=343839 (дата обращения: 20.03.2022) – С. 20. [↑](#footnote-ref-23)
23. Грибанская, Е. Э. Русский язык и культура речи: Учебно-практическое пособие // Электронно-библиотечная система ZNANIUM. [Электронный ресурс]. – Москва, 2018. – URL: https://znanium.com/read?id=365160 (дата обращения: 04.04.2022) – С. 92. [↑](#footnote-ref-24)
24. Грибанская, Е. Э. Русский язык и культура речи: Учебно-практическое пособие // Электронно-библиотечная система ZNANIUM. [Электронный ресурс]. – Москва, 2018. – URL: https://znanium.com/read?id=365160 (дата обращения: 04.04.2022) – С. 92. [↑](#footnote-ref-25)
25. Булгакова, И. В., Булынина, М. М. Русский язык в деловой документации: Учебно-методическое пособие // Электронно-библиотечная система ZNANIUM. [Электронный ресурс]. – Воронеж, 2019. – URL: https://znanium.com/read?id=357045 (дата обращения: 08.04.2022) – С. 15. [↑](#footnote-ref-26)
26. Анохина, Т. Я. Стилистика и культура русской речи : учебник// Электронно-библиотечная система ZNANIUM. [Электронный ресурс]. – Москва, 2019. – URL: https://znanium.com/catalog/product/1010803 (дата обращения: 24.04.2022) – С. 146. [↑](#footnote-ref-27)
27. Паудяль, Н. Ю., Филиндаш, Л. В. Культура речи и деловое общение: Учебное пособие // Электронно-библиотечная система ZNANIUM. [Электронный ресурс]. – Москва, 2022. – URL: https://znanium.com/read?id=398361 (дата обращения: 08.03.2022) – С. 165. [↑](#footnote-ref-28)
28. Кузнецова, М. А. Психология общения// Электронно-библиотечная система ZNANIUM. [Электронный ресурс]. – Москва, 2019. – URL: https://znanium.com/read?id=364706 (дата обращения: 27.03.2022) – С. 83. [↑](#footnote-ref-29)
29. Ракитская, О. Н., Лобанова, Е. С. Психология общения и ведения переговоров: Учебное пособие // Электронно-библиотечная система ZNANIUM. [Электронный ресурс]. – Москва, 2019. – URL: https://znanium.com/read?id=370456 (дата обращения: 27.03.2022) – С. 28. [↑](#footnote-ref-30)
30. Кузнецова, М. А. Психология общения// Электронно-библиотечная система ZNANIUM. [Электронный ресурс]. – Москва, 2019. – URL: https://znanium.com/read?id=364706 (дата обращения: 08.04.2022) – С. 87. [↑](#footnote-ref-31)
31. Паудяль, Н. Ю., Филиндаш, Л. В. Культура речи и деловое общение: Учебное пособие // Электронно-библиотечная система ZNANIUM. [Электронный ресурс]. – Москва, 2022. – URL: https://znanium.com/read?id=398361 (дата обращения: 08.04.2022) – С. 167. [↑](#footnote-ref-32)
32. Кузнецова, М. А. Психология общения// Электронно-библиотечная система ZNANIUM. [Электронный ресурс]. – Москва, 2019. – URL: https://znanium.com/read?id=364706 (дата обращения: 08.04.2022) – С. 125. [↑](#footnote-ref-33)
33. Паудяль, Н. Ю., Филиндаш, Л. В. Культура речи и деловое общение: Учебное пособие // Электронно-библиотечная система ZNANIUM. [Электронный ресурс]. – Москва, 2022. – URL: https://znanium.com/read?id=398361 (дата обращения: 08.04.2022) – С. 257. [↑](#footnote-ref-34)
34. Кузнецов, И. Н. Деловой этикет: Учебное пособие // Электронно-библиотечная система ZNANIUM. [Электронный ресурс]. – Москва, 2021. – URL: https://znanium.com/read?id=374954 (дата обращения: 08.04.2022) – С. 227. [↑](#footnote-ref-35)