

ИМИДЖ И ЭТИКЕТ: ПРАВА И ПРАВИЛА

Имидж (от англ. Image – образ), в теории и практике массовой коммуникации целостный, эмоционально нагруженный образ презентуемого или рекламируемого человека, товара, бренда (торговой марки) и др. объектов, к которым ставится задача сформировать определённое (как правило, позитивное) отношение¹.

Термин «имидж» появился в 50-е годы прошлого столетия и вошел в языки практически всех стран. Первоначально используемый в рекламе, этот термин становится популярным и в других сферах деятельности. Однако его содержание – средство психологического воздействия на контрагента остается неизменным. В современном понимании это английское слово обозначает информацию о человеке, передаваемую окружающим посредством искусственно созданного образа.

Слово «имидж» вошло в нашу жизнь в эпоху перестройки. Составляющие имиджа – внешний облик (манера одеваться), тактика общения (ориентация в конкретной ситуации), следование этикету и деловому протоколу формируют впечатление, которое производит человек на собеседников. Считается, что формирование первого впечатления от собеседника находится в прямой зависимости его внешнего вида (одежды). Именно одежда воспринимается как своеобразный код, содержащий информацию о надежности, уважительности, лояльности контрагента, его готовности к диалогу и конструктивному сотрудничеству.

В современном мире такая информационная структура как имидж стала доминантой в работе по преднамеренному созданию образа.

¹Большая российская энциклопедия 2004-2017
<https://old.bigenc.ru/psychology/text/2005842> (дата обращения 25.04.2025)

Именно поэтому с точки зрения ряда исследователей имидж рассматривается как некая фикция, которая с успехом используется для эффекта личной презентации¹.

Поскольку имидж – это внешний облик в понимании других, то, как результат, деловой имидж демонстрирует некий созданный индивидом образ, представляющий внешнее отражение его личности, показывающий его деловые и человеческие качества. Однако имидж – это не только искусственно и искусно созданный образ, это и определенное социальное явление: социальный статус человека базируется на представлении общества об определенном внешнем облике участника социальной группы или профессии.

Таким образом феномен имиджа базируется на подчинении человека социальному влиянию, которое оказывается мощным регулятором поведения, заставляя в зависимости от обстоятельств менять стиль общения и поведения, активность и способы взаимодействия. Несмотря на то, что имидж уникален за счет комбинации индивидуальных особенностей личности, успех и признание его обладателя напрямую зависят от того, насколько его имидж (внешний вид и манеры) согласуется с правилами, которые в данный момент и в данном месте определяют поведение всех присутствующих лиц. Речь идет об ориентации личности на внешнее признание, получении внешнего одобрения и поддержки.

Несмотря на то, что свобода самовыражения рассматривается как одно из личных прав и свобод, что законодательно закреплено в нормах конституционного права стран, провозгласивших свободу слова, а внешний облик человека квалифицируется как одно из личных неимущественных прав, практика свидетельствует о том, что при его формировании как основополагающего элемента имиджа игнорирование

¹ Ангел.О.Ю. Деловой и социальный имидж – фиктивный атрибут успешной профессиональной карьеры. // Философия права, 2015, № 5 (72)

общественных регуляторов может иметь отрицательные последствия для его создателя.

Помимо внешнего облика (манеры одеваться) в расчет принимаются этика и тактика общения (ориентация в конкретной ситуации, психологическое воздействие на собеседника и др.), деловой этикет и протокол. Совокупность всех этих элементов нередко именуется «деловой репутацией» индивида, что, на наш взгляд, приводит к смешению понятий: «имидж» создается искусственным путем, что позволяет при его использовании выдавать желаемое за действительное, в то время как «деловая репутация» складывается независимо от желания индивида и на практике отражает реальное положение дел, сложившееся в отношении конкретного лица. Совпадение позитивного имиджа и деловой репутации рассматривается как залог финансового и социального успеха.

Феномен имиджа интерпретируется в настоящее время не только в аспекте подверженности индивида социальному влиянию, но и его способности доминировать в сложившихся обстоятельствах, заслуживать признание и уважение окружающих. На первый план выступает потребность создания имиджа лидера, способного выдвигать и отстаивать свою позицию, противостоять контрагенту и добиваться поставленной цели. Актуальность проблемы определяется сложной политической и экономической ситуацией в современном мире.

С незапамятных времен общение деловых кругов принято регламентировать сводами правил, в соответствии с которыми происходят разного рода церемонии, официальные встречи, переписка и т.д. Соблюдение этих правил, а это четко продуманный церемониал и протокол, становится основой реализации механизма деловых отношений. Благодаря точному соблюдению церемониала и протокола создаются благоприятствующая переговорам обстановка, рабочее

настроение должностных лиц, содействующие решению больших и малых внешнеполитических вопросов¹.

Современные контакты деловых и особенно официальных лиц государства происходят в заранее определенных условиях и установленном порядке. Особенно иллюстративно это проявляется в международных отношениях, где протокольные нормы, основанные на принципах «международной вежливости», тесно переплетаются с нормами правовыми, которыми регулируются международные отношения. По общему правилу основу протокола составляют исторически сложившиеся международные стандарты, приобретшие общепризнанный характер, охватывающие все сферы международного общения и соблюдаемые относительно единообразно во всех странах. В этой сфере нарушение правил дипломатического протокола, особенно преднамеренное, рассматривается не только как нарушение международной вежливости, но и как неуважение авторитета и престижа принимающего государства.

Составной частью дипломатического протокола является этикет – особая система межличностных отношений, свод правил поведения, принятых в определенных кругах. Соблюдение этикета обеспечивает иерархию и субординацию, стабильность и эффективность взаимодействия, элиминирование конфликтных ситуаций.

Важно подчеркнуть, что на сегодня некоторые правила протокола стали международными нормами, установленными конвенционально. Так, Венская конвенция о дипломатических сношениях (18 апреля 1961 года) – это документ, определяющий ранг дипломатических представителей, порядок определения их ранга, привилегии и иммунитеты дипломатов, их статус, права и обязанности, а также другие аспекты дипломатической миссии государства и его агентов.

¹ Вуд Дж., Серре Ж. Дипломатический церемониал и протокол. 2024. С. 5

Участниками Конвенции являются более 160 государств. Однако и официальные лица государств, не присоединившихся к Конвенции, соблюдают установленные в ней правила на добровольной основе. По мнению значительной части исследователей в данном случае следует говорить о приверженности стран к соблюдению международной вежливости как основе дипломатического этикета и гарантии поддержания доверительного межгосударственного диалога. В этом аспекте вывод о том, что правила дипломатического этикета приобретают характер международного обычая по форме закрепления и соблюдения заслуживает внимания¹.

Иные протокольные правила определены в таких документах как «Венская конвенция о консульских сношениях» (1963 г.), «Конвенция об иммунитетах и привилегиях Объединенных Наций» (1946 г.), «Конвенция о дипломатическом убежище Организации американских государств» (Каракас, 1954 г.).

Следует иметь в виду, что применение дипломатического этикета рассматривается как необходимость в силу укоренившихся традиций в межгосударственных отношениях.

Что же происходит в случае, если имеет место нарушение протокола (этикета), в частности, в силу нежелания лица отойти от созданного и неукоснительно соблюдаемого в любых ситуациях личного имиджа?

Преднамеренное нарушение этикета – это демонстрация недоверия и неуважения к собеседникам. При этом допущенное нарушение персонифицировано: это действие конкретного официального лица. Персона, допустившая нарушение в рамках коммуникативного взаимодействия, а этикет всегда реализуется в форме диалога, попадает в

¹ Черняк Л.Ю. К вопросу о природе дипломатического этикета // Сибирский юридический вестник. 2013. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-prirode-diplomaticheskogo-etiketa> (дата обращения: 25.04.2025).

сложное положение: контакты с ней прекращаются до принесения официальных извинений. Это означает, что нарушение норм дипломатического этикета вызывает ответные санкции в форме дипломатической или политической реакции со стороны другого государства на поведение конкретного лица. Более того, нарушение правил дипломатического этикета может вызывать реакцию и со стороны третьих государств, которые в том или ином виде выражают свое отношение к произошедшему.

Подобная реакция дает основания для официального признания обязательности соблюдения дипломатического этикета в международных отношениях. Фактически, устои дипломатического этикета приобретают нормативное значение. Однако установление санкций за их нарушение представляется излишним. Нарушая правила этикета, лицо само подвергает себя суровому наказанию в виде невозможности достижения позитивного результата состоявшейся встречи.

Таким образом несоблюдение этикета в угоду сохранения созданного имиджа имеет отрицательные последствия для нарушителя, при том что имидж – это законодательно установленное право индивида, а этикет – сложившаяся в определенной среде социальная норма.

Ярким примером такого нарушения может служить встреча в Овальном кабинете Белого дома (Вашингтон, США) президента США Дональда Трампа и президента Украины Владимира Зеленского 28 февраля 2025 года.

Несмотря на согласованный протокол встречи, Зеленский не сменил свое традиционное поло с длинными рукавами и вышитым тризубом на деловой костюм. На вопрос репортера, почему он не надел костюм на встречу в «самом высоком» офисе США последовал вопрос Зеленского: «У вас проблемы?». «У многих американцев возникают проблемы с теми, кто не соблюдает дресс-код Овального кабинета», —

ответил репортер. Затем Зеленский заявил, что наденет костюм после окончания российско-украинской войны, которая началась в 2022 году¹.

Как пояснила дизайнер Эльвира Гасанова, которая создавала образ президенту Украины Владимиру Зеленскому для переговоров с американским коллегой Дональдом Трампом, «в военное время политикам не нужны костюмы»².

Помимо ненадлежащего выбора костюма для официальной встречи Зеленскому было вменено в вину некорректное поведение. Трамп и его команда были оскорблены риторикой и поведением Зеленского в Белом доме, который во время разговора «пожимал плечами и закатывал глаза».

Результатом вольной интерпретации согласованного протокола стал срыв переговоров. Пресс-конференция президентов США и Украины в Белом доме была отменена после перепалки на их встрече в Овальном кабинете Белого дома. Американский лидер подчеркнул, что Зеленский проявил неуважение к Соединенным Штатам Америки в Овальном кабинете и сможет вернуться, «когда будет готов к миру»³.

¹ Before Trump Spat, Zelensky Was Asked Why He's Not Wearing Suit. His Reply URL: <https://www.ndtv.com/world-news/before-spat-with-donald-trump-jd-vance-zelensky-was-asked-why-he-was-not-wearing-suit-to-white-house-his-reply-on-russia-ukraine-war-7821164> (дата обращения 25 апреля 2025)

² Дизайнер Зеленского объяснила его образ на встрече с Трампом. URL: <https://www.rbc.ru/politics/06/03/2025/67c9cf979a794734361075c1> (дата обращения 25 апреля 2025)

³ Трамп словом «приделся» оценил внешний вид Зеленского при встрече. URL: <https://www.rbc.ru/politics/06/03/2025/67c9cf979a794734361075c1> (дата обращения 17 апреля 2025)