

ДИПЛОМАТИЯ: КОММУНИКАЦИЯ И ОСНОВЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ПОРЯДКА

Дипломатия





Первоначально рождение дипломатии связывалось с деятельностью богов. Так было в Греции и Риме, в Средние века, в XVI веке считалось, что первыми дипломатами были ангелы – они вели переговоры между небом и землей. Если говорить серьезно, то следует отметить, что дипломатия появилась с возникновением родового общества, появлением племен, первого обмена продуктами, товарами, первыми проблемами, связанными с территориями для охоты, земледелия, рыболовства и их границами. Там, где появились первые группы людей, возникли и проблемы взаимоотношений между ними, разгорались споры, даже конфликты. На первых порах они разрешались силой, но очень быстро люди пришли к выводу, что часто разногласия выгоднее разрешать не силой, не дракой, не сражениями, а договоренностью. Тем более что урегулирование споров кто силен, тот и прав – приводило не к урегулированию, а к ожесточению и новым, более глубоким конфликтам. Споры возникали часто и внутри одного племени, внутри семьи, и люди постепенно научились их разрешать не оружием, а словом старейшего, который и выступал в роли своеобразного дипломата. Конечно, это были лишь первые несовершенные, примитивные зачатки будущей дипломатии. При урегулировании споров появились и зародыши соглашений. Эта «дипломатия» не опиралась еще на науку и искусство. Она была сугубо дипломатией практики, «дипломатией здравого смысла». Она в значительной степени диктовалась вынужденным стремлением избежать племенных войн, исход которых – победу или поражение – далеко не всегда можно было предугадать. Это была еще «примитивная дипломатия». Дипломатия в том смысле, в каком мы понимаем ее сейчас, появилась лишь с развитием производительных сил, с появлением общественного сознания и первых, сначала зачаточных, юридических норм.

Честность и еще раз честность – только она может быть залогом успеха дипломатии. Сказанное, конечно, не означает, что дипломат должен раскрывать все свои карты, говорить (отвечая на вопросы) все, что он знает. Он должен говорить правду, только правду, но не всю правду. Он не свидетель на суде, он представитель государства, которое может иметь секреты, не подлежащие оглашению. Если он не хочет чего-то сказать, он должен уклониться от ответа (дипломатический язык дает для этого огромные возможности), но не нужно говорить неправду и отказываться от своих слов.

При этом честность в дипломатии предусматривает и точность, и правильность в изложении позиции своего правительства и правительственных доводов, которые приводятся дипломатами, и аккуратность в формулировках. Дипломатия – это по существу постоянное кредитование: сообщение другому дипломату определенной доверительной информации и получение от него аналогичных сведений.

Дипломат представляет не себя, отстаивает не свои личные взгляды, а интересы своего правительства. Это – его главная обязанность, сущность его работы. Для него нет ничего дороже, чем защищать интересы страны в строгом соответствии с полученными инструкциями.

Одной из главных задач дипломатии является анализ положения в стране пребывания, ее политики, прежде всего в области международных отношений. Он должен строиться не на идеологических или религиозных догмах (они мешают объективности), а опираться на научные оценки ситуаций, на умение точно определить, что происходит в стране сегодня и что может случиться в ней завтра. Вторая задача, конечно, наиболее трудная, она может быть выполнена с учетом всех данных, которыми располагает посольство, и прежде всего на основе деловых контактов с правительственными кругами, знающими состояние дел в стране, парламентариями, лидерами оппозиции, бизнесменами, представителями науки и культуры.

Международные отношения предполагают взаимодействие людей, народов и т. д. Как лидеры одних стран, делают выводы о намерениях, будущих действиях других стран? Как возникают, или наоборот разрешаются кризисы?

Чтобы ответить на все эти вопросы, нужно понять систему международных отношений и мирового порядка.



Коммуникационное намерение

Социальная жизнь предполагает сотрудничество внутри групп и конкуренцию между ними. Тем не менее, человеческие отношения меняются. Партнеры могут стать противниками или наоборот союзниками. Для развития, а иногда и для выживания очень важно уметь оценивать намерения потенциальных противников или партнеров.

Дипломат, представляя свою страну, имеет свои намерения и представляет интересы своего государства. Поэтому не стоит принимать все заявления за чистую монету. Например, страна, которая намеревается проявить агрессию против другой страны, чаще проявляет спокойствие для того, чтобы вторая сторона не успела подготовиться к конфликту.

Известный французский дипломат Франсуа де Калиерс, в 1716 году утверждал, что угроза должна быть сделана непосредственно перед ударом, чтобы противник «не имел времени для защиты и для вступления в другие союзы». История знает немало событий, которые использовали данную стратегию, примером может стать Япония атака на Перл-Харбор, или Израиль, когда он атаковал Ирак в Осираке.

Еще один важный момент, государство, которое намерено проводить агрессивную политику против другого государства, может скрывать этот факт от третьих сторон или даже от своих союзников. Одна из таких причин, заключается в том, что конфликт является утечкой ресурсов государства и это делает государство уязвимым для противоборствующих коалиций.

Как распознать намерения одной страны в отношении другой?

Как показывает практика, на протяжении тысячелетий, дипломаты и лидеры стран делали выводы о намерениях других стран с помощью коммуникации. Здесь возникает вопрос, а каким способом? Посредством, обсуждения далее реагирования, кодификации каждого слова или контента сообщения.

Известно, что коммуникационная деятельность, переписки между государствами велись с древних времен. В письмах Амарны содержались записи дипломатической переписки между египетскими фараонами и другими «великими царями» четырнадцатого века до нашей эры. Другие переписки содержали записи договоров, заключенных между египетской и хеттской империями около тысячи двести пятьдесят девятого года до нашей эры. Подобные свидетельства важных дипломатических переписок найдены в отчетах многих других древних культур, включая китайскую, индийскую, а также майя.

Поразительный объем дипломатического обмена в виде переговоров и дипломатической переписки продолжается и сегодня. В 1817 году в зарубежных странах насчитывалось менее двухсот дипломатических миссий, а сегодня их насчитывается более 8 000.

В прошлом если послу требовалось несколько месяцев для того, чтобы он мог приехать в принимающую страну, сегодня государственный секретарь, министр иностранных дел, премьер-министр, имеют возможность неоднократно встречаться на площадках принимающей стороны или даже обсудить насущные вопросы по телефону.

Приведем пример о переговорах «по выводу советских ядерных ракет из Украины после распада Советского Союза», за одну неделю президент США Бил Клинтон посетил 6 стран. Сначала остановился в Брюсселе, затем в Праге, где встретился с лидерами Центральной Европы, а затем в Киеве, прежде чем подписать соглашение с экс-президентами России Ельциным и Украины Кравчуком в Москве.

Дипломатическая деятельность и ее постоянно расширяющаяся природа сегодня предполагает, что она играет фундаментальную роль в отношениях между государствами. Дипломатические обмены, миссии определяют важные внешнеполитические решения.

Слово «дипломат» происходит от древнегреческого слова «диплома» и означает официальные документы (в том числе, употребляя современную терминологию, такие понятия, как: удостоверение, инструкция, сегодняшние «верительные грамоты»). Буквально оно означало «удваиваю», от способа, которым они складывались. В Древней Греции послы, направлявшиеся



на переговоры, получали инструкции, грамоты, удостоверяющие их полномочия. Последние предъявлялись должностному лицу города, ведавшему дипломатическими делами. Они представляли собой дощечки, сложенные вместе. Их называли «диплома». Отсюда происходит и сам термин «дипломатия». Впрочем, само это слово стали употреблять позднее, в начале XVII века в Англии, например, первый случай употребления понятия «дипломатия» относится к 1645 году.

Данная книга представляет собой попытку дать обзор дипломатии посредством многочисленных примеров из истории. В ней дается характеристика дипломатии разных стран, их стилей, плюсов и минусов национальных дипломатий ряда государств планеты. Она, как увидит читатель, написана на основе многочисленных исследований, в том числе иностранных, опубликованных мемуаров дипломатов. Используются материалы из базы данных британской дипломатической корреспонденции, содержащейся в архиве как «Конфиденциальная печать». основополагающая концепция данной книги состоит в том, что, несмотря на множество причин искажения информации в ходе переговоров, встреч дипломатов, именно разговоры (коммуникация) позволяют сторонам сделать выводы о планах и намерениях друг друга.

В целом, в краткосрочной перспективе дипломатия служит миру, однако в некоторых случаях, дипломатические представительства могут также спровоцировать конфликты. Исходя из этого, дипломатия не всегда является инструментом мирового порядка.

Итак, далее мы проанализируем о том, каким должен быть дипломат? Пожалуй, это самый главный вопрос, который волнует не только дипломатов, но и всех тех, кто связан с данной деятельностью.

Ясно, что дипломат не должен быть болтливым, нетерпеливым, мрачным. Иногда, описывая характер и качества дипломата, ссылаются на мнение многих работников ЦРУ, каким должен быть разведчик: «Он должен восприниматься людьми, понимать их, уметь работать с ними даже при трудных и сложных обстоятельствах, уметь видеть разницу между фактом и вымыслом, быть изобретательным, внимательным к деталям, уметь ясно, четко и кратко выражать свои мысли, уметь быть интересным собеседником и уметь молчать».

Можно согласиться с тем, что эти качества, необходимые для разведки, не лишние и для дипломата. Идеальный дипломат тот, кто рассматривает все кризисы и препятствия, подобно доктору, который не стремится сразу с порога излечить все недуги пациента, а вскрывает проблему, которая должна быть разрешена его холодным и трезвым умом.

Английский дипломат Макдермот добавляет: необходимо уметь забывать в будущем английские традиции и концентрировать свое внимание не на прошлом, а на будущем развитии мира. Хороший дипломат, пишет Макдермот, должен иметь несколько способа разрешения возникшей ситуации:

- предпринять какие-то позитивные меры;
- предпринять шаги негативного характера.

Его первая обязанность добывать информацию, затем проверять и смягчать ее, если для этого есть основания, рекомендовать соответствующие действия.

Во многих зарубежных точках характер и персональные качества английских послов, – пишет он, – могут быть решающими. И их задача двойная – они должны быть твердыми, представляя сообщения одного правительства другому, быть способными убедить обе стороны.

Говоря о том, каким должен быть характер дипломата, нелишне посоветоваться и с психологами. Они обычно подразделяют темпераменты человека на четыре типа.

Два из них – сангвинический и меланхолический, – по-видимому, не очень подходят дипломату.

Так, сангвинический темперамент характеризуется быстрым протеканием психических процессов, живой мимикой и богатой жестикой, быстрой и легкой сменой настроений (нами подчеркнуты в этом определении те черты, которые, вероятно, не помогут дипломату в его деятельности).

Меланхолический темперамент характеризуется медленным, но интенсивным протеканием психических процессов, слабыми и медленными движениями, повышенной эмоциональной возбудимостью, большой устойчивостью настроений.



В большей степени профессии подходят два других темперамента – холерический и флегматический (в их характеристике мы подчеркнули как раз те черты, которые более близки дипломатической деятельности.)

Холерический темперамент характеризуется быстрым и интенсивным протеканием психических процессов, энергичными и быстрыми движениями, выразительной мимикой и жестиком, резкими перепадами от одного настроения к другому.

Флегматический темперамент отличается медленным и спокойным протеканием психических процессов, маловыразительной мимикой, пониженной эмоциональной возбудимостью, устойчивостью настроений при постепенной и спокойной их смене. Вероятно, для дипломатической деятельности больше всего подходит тип человека с флегматическим темпераментом.

Правда, описание типов является научной абстракцией, так как в жизни у одних лиц преобладают черты одного типа в сочетании с другим, то есть прибавляется еще один – пятый – смешанный тип. Он является, наверное, наиболее подходящим для дипломатов.

Рождается ли человек с определенным характером, или он является результатом воспитания? Единой точки зрения у психологов нет. Наиболее распространено мнение, что на характер человека оказывают влияние различные факторы – наследственность, воспитание и, наконец, его деятельность, когда сама профессия заставляет вырабатывать те или иные черты характера.

Так, например, сдержанность и умение владеть собой, не проявлять свое плохое настроение или раздражение, если даже вы не обладаете этими качествами, постепенно вырабатываются. Сдержанность – это обязательное качество дипломатов.

Американские дипломаты, обучающие студентов в Джорджтаунском университете, подчеркивают, что успех зависит от личных черт дипломата, над выработкой которых он и должен работать.

Продолжая эту лекцию, надо сказать о такой черте характера, как тщеславие. Никольсон писал, что: «Тщеславие способствует выработке слишком субъективных взглядов. Оно побуждает (дипломата) хвастать победами и этим вызывает ненависть побежденных».

Тщеславие – корень неосторожных поступков и бестактности. Из всех недостатков дипломатов, а их много, тщеславие – наиболее распространенный и наиболее вредный недостаток.

И, пожалуй, еще одно добавление, но очень важное. Дипломатам особенно важно знать меру, меру во всем: в речах, обращениях, документах, в поступках. Дипломату чужды крайности в характере, в темпераменте, словах. «Семь раз отмерь, один раз отрежь», – эта пословица больше всего подходит дипломату.