



# ДИПЛОМАТИЯ: КОММУНИКАЦИЯ И ОСНОВЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ПОРЯДКА

Дипломатия, связь и происхождение  
международного порядка  
Часть 1



Как мы уже отмечали, она состоит из теоретической эмпирической части. Выводы, сделанные дипломатами, имеют особое место в международных процессах. Существует многочисленные источники, из которых были сделаны выводы – включая военные возможности государства, внутреннюю политику страны, общественные настроения, экономические возможности государства, изменения руководства и другие факторы, но, среди прочего, выводы, сделанные из дипломатических встреч, играют особенно важную роль.

В каждой главе данной книги есть свой аналитический дискурс событиям, которые произошли в тот промежуток времени. С третьего по – шестую главы анализируются четыре механизма дипломатической коммуникации. Седьмая глава описывает основную гипотезу исследования и трактуется она посредством эмпирического анализа. В главах 8-9 анализируются, события Второй мировой войны. Девятая глава синтезирует и систематизирует гипотезы, архивными материалами, которые произошли с 1900 по 1914 годы. В 10 главе обсуждаются последствия выводов, которые повлияли для установления международного порядка.

### **Немного о исследовании дипломатии**

В двадцатом веке дипломатическая история изучалась в рамках международной историей. Изучались теории реалистов затем неореалистов, которые определили характер, тип и структуру взаимоотношения между государствами.

Известный английский дипломат Пол Шредел отмечает, что «дипломатическую историю следует всегда рассматривать и писать как часть общей политической истории, или как часть социально-экономической или интеллектуальной, или даже психологической истории», если целью является «анализ внешней политики».

Один из основоположников школы реализма Джон Мирсхаймер утверждает, что центральные движения системы государств и даже действия отдельных государств могут быть поняты таким образом: «Он описывает свою теорию как мощный фонарик в темной комнате: хотя он не может осветить каждый уголок этой комнаты, тем не менее, это отличный инструмент для навигации по темноте».

Для неореалистов, как Кеннет Вальц, распределение ресурсов в анархической системе рассматривается как структура, которая формирует, но не определяет выбор внешней политики. Поэтому Вальс считает, что дипломатические процессы, также систематически влияют на выбор внешней политики. Хотя некоторые исследователи в неореалистической традиции изучали влияние внутренней политики, однако немногие теоретизировали дипломатический обмен как важное независимое влияние на мировые события.

Сторонниками Кеннета Вальца являются Guisinger, Alexandra and Alastair Smith, они продолжили и дали теоретическое обоснование ранним исследованиям своим предшественникам в своей статье «Honest Threats: The Interaction of Reputation and Political Institutions in International Crises», Kurizaki, Shuhei. В 2007 опубликовал статью «Efficient Secrecy: Public Versus Private Threats in Crisis Diplomacy». Сам автор Роберт Трэгер, ссылаясь на собственную статью «Diplomatic Calculus in Anarchy: How Communication Matters», объясняет, как бескомпромиссные угрозы могут передавать информацию.

Среди механизмов передачи частной информации наибольшее внимание привлекла репутация на переговорах. Открытый характер переговоров противоречит самой идее переговоров, когда компромисс достигался путем уступок и контруступок.

Еще Кальер подметил склонность дипломатии к эволюции в зависимости от изменения общественных отношений и международных связей. Он был категорически против теории, господствовавшей в то время, что основным методом дипломатии были хитрость и обман. Кальер считал, что дипломатия должна строиться на основе доверия партнеров и быть солидной, а не базарной, мелкоторгашеской. Дипломат должен помнить, что доверие строится на откровенности вашей и вашего партнера. Если раньше дипломаты пытались скрыть информацию друг от друга, то Кальер провозглашал другой принцип: «Дипломат должен делиться информацией, за исключением той, которую он должен держать при себе в силу своей должности, то есть секретных сведений». Кальер советовал не уподобляться тому дипломату,



который из всего делает секрет. В свою очередь, определился способ получения информации: ее не следует красть, ее надо добывать не подпольно, как раньше, а получать от партнеров, на основе доверия.

Более раннее исследование Шеллинга (1966, 1980 годы) описывает несколько другие механизмы частной дипломатии. Он утверждает, что угрозы почти всегда приводят к нежелательному событию. Суть этой формы переговоров, которую Шеллинг называл «бринк-манизмом», можно увидеть по аналогии с двумя альпинистами, связанными на краю скалы. Ничто не может угрожать выбросить другого с горы, потому что оба погибнут, но, если кто-то приблизится к краю скалы, обе могут проскользнуть. Показывая готовность рисковать, они передают информацию о своей решимости в обсуждаемом вопросе.

Одним из главных представителей конструктивистской теории дипломатических процессов считается Alexander Wendt. Автор монографии «Social Theory of International Politics». Толкования Вендта заключается в том, что нормативные структуры не существовали бы, если бы они не воспроизводились и не опирались на социальные процессы.

Еще одним не менее важным представителем конструктивистского направления считался Der Derian. Он исследовал различные аспекты сотрудничества между государствами и как она влияет на переговорный процесс, а также предварительные условия для различных форм дипломатии.

По утверждениям Risse и Mitzena – ложь в дипломатии, в переговорах, на самом деле приносит больше вреда, чем пользы: она создает атмосферу подозрительности, которая делает невозможным добиваться репутации честного дипломата, положиться на его информацию, на его советы и обещания. Ложь в действительности свидетельствует о недостатке ума человека, говорящего неправду. Несомненно, ложь применялась в дипломатии и иногда имела успех, но так как она зарождалась на непрочном фундаменте, то всегда, в конечном счете, отравляла атмосферу отношений. По мнению Мицена, даже неискренние дипломатические оправдания могут иметь важный социализирующий эффект, который Элстер называет «цивилизационной силой лицемерия».

Таким образом, при рассмотрении теоретической и эмпирической основы данной книги, противники или союзники не могут узнать о намерениях на частных дипломатических встречах, однако, можно определить важные моменты будущих действий посредством анализа и выводов. И самое главное, что дипломатия оказывает лишь незначительное влияние на события в международной системе, являются необоснованными.

Практикующие дипломаты продолжали развивать свои собственные теории о том, как функционирует дипломатия. Часто они были сосредоточены на среднесрочном и конкретном контексте дипломатических сообщений. Иногда полагали, что доверие зависит, например, от наличия подписанного письма от главы государства или должностного лица более высокого уровня. Однако способность практикующего дипломата понимать влияние и функционирование дипломатической практики ограничивается тем фактом, что он может понять только одну сторону дипломатической встречи. Таким образом, дипломаты часто не уверены, в том, повлияли ли их действия на мысли собеседников и на ход событий.

## **Перейдем к пояснению о пяти механизмов частной дипломатии**

Дипломатия – это искусство продвижения ряда международных политических интересов посредством речи. Среди самых сложных дипломатических искусств – это искусство создания обязательств – то есть, создавая восприятие в сознании собеседника, государство стремится определенным курсам действий в конкретных обстоятельствах. Предложения о сотрудничестве, угрозы и заверения все попытки являются созданием обязательства.

В дипломатических дискуссиях всегда идет обмен информацией, когда одна из сторон не пытается убедить другую в приверженности курсу действий в таких случаях фактически, всегда обмен информацией идет легко. По словам Макиавелли, «тот, кто хочет, чтобы кто-то сказал ему все, что он знает, должен взамен сказать другим некоторые вещи, которые он знает, поскольку наилучшим способом получения информации от других является передача некоторой информации от себя».



Есть и другие механизмы, которые встречаются при переговорах, однако чаще всего пять механизмов используются регулярно. Индивидуальность каждого посла отличается от другого и понимание одного контекста, является для другого индивида своеобразным. Следующие механизмы часто употреблялись для составления анализа в рамках дипломатических встреч.

### **Объем запросов**

Когда государство предъявляет большой запрос другому государству, то государство часто снижает свои шансы на достижение благоприятного ответа. Примером является настойчивость американской администрации по ядерному вопросу Ирана или Северной Кореи. В этом случае США потеряют возможность получить другие уступки, такие как сокращение масштабов этих программ. Таким образом, когда государства предъявляют более высокие требования, они подвергаются риску добиться нулевого результата.

### **Риск осложнения отношений**

Очень часто, когда государства ведут переговоры по важным проблемам безопасности, существует опасность того, что угроза, или некоторые другие действия, противоречащие интересам государства с кем ведутся переговоры, приведут к нарушению отношений. Мирное урегулирование любой проблемы – считается выгодным и приемлемым.

### **Поддержание репутации на переговорах**

Сартори ставил на первое место в дипломатическом искусстве «ум, гибкость, доверие». Он сравнивал дипломатию с бизнесом, который основывается на честности. «Хороший дипломат должен обладать проницательностью, которая поможет ему разгадывать мысли собеседника».

Например, кардинал Ришелье, считал, что «хорошая репутация настолько важна для великого императора, что никакой выигрыш не может компенсировать его потерю».

### **Как формируется представление о намерениях**

Для достижения своих целей, государства пытаются выяснить планы и намерения других государств. Как мы видели, вопрос о войне или мире часто считается зависящим от того, как формируются эти восприятия.

Анализ данных Конфиденциальной печати Британской империи в промежутке времени с 1855 и 1914 годы показали частоты выводов из разных источников и позволили сравнить, как различные типы выводов рисуются в разных международных политических контекстах. Анализ этих данных обеспечил всеобъемлющее представление о том, как формируются представления руководителей государств. Несмотря на признанную важность темы, ни одно исследование не проводило систематического изучения того, как выводы из разных источников используются во внешней политике стран.

«Конфиденциальная печать» – это архив документов, министерства иностранных дел Великобритании, короля и королевы. Министерство иностранных дел Великобритании несло основную ответственность за разработку британской внешней политики с 1782 года, по 1850-е годы. Документы представляют собой анализ, сообщения послов, комментарии других британских правительственных чиновников, и даже частную переписку.

Документы включают множество разнообразных международных событий, начиная с Крымской войны, объединения Италии и Германии, Франко-Прусская война, систему альянса Бисмарка, борьбу за Африку, балканские конфликты начала двадцатого века и т. д.



В этот исторический период, наблюдался рост анархистских, панславистских, коммунистических и демократических движений. Европейские страны участвовали в сто сорока пяти международных кризисных ситуациях. Все эти события оставили около трех сот тысяч британских выводов в документальном отчете о намерениях других европейских держав. Данные представляют собой суждения сотен людей, дипломатов. При создании этих данных исследователи изучили более 136 000 страниц дипломатических документов. Все эти данные, которые хранятся в архиве «Конфиденциальная печать» были использованы автором данной книги.

Большинство выводов, около девяноста процентов, ссылаются на конкретную причину события. Чтобы понять причины данных выводов, приведем пример меморандум, составленный военным атташе в 1887 году. Он писал, что Франция наращивает свои силы на немецкой границе, а также полагает, что Германия заказала оружие из Америки в противовес. Это заставило его сделать вывод о том, что «они движутся медленно, серьезность последствий нельзя недооценивать». Иными словами, он считал, что война между Германией и Францией стала более чем вероятной.

Есть несколько факторов, которые влияют на составление правильного вывода для внешнеполитических решений.

### **Военный фактор**

Многие ученые утверждают, что внешнеполитические действия часто обусловлены пределами возможностей. Большинство дипломатов признают материальные факторы международной политики, и поэтому восприятие лидерами намерений акторов, также обусловлено главным образом военными возможностями государства.

В качестве примера, рассмотрим вывод, сделанный сэром Джорджем Бьюкененом, британским послом в России. 1 января 1913 года в письме к Грейю Бьюкенен он утверждал, что реорганизация российской армии заставит Францию положиться на Россию как к союзнику, так как он имеет военный потенциал. Причина вывода была закодирована как военный вопрос. Вывод был закодирован как «государство [Франция] более вероятно будет сотрудничать [с Россией]». Таким образом, очевидно, что военный фактор играет свою роль, только наряду со многими другими факторами при формировании суждений и намерении.

### **Внутренняя политика**

Существует много теории, что внутривнутриполитическая ситуация в одном государстве будет влиять на внешнюю политику этого государства и что третьи государства будут иметь дело, исходя из внутренней политики. Считается, что самодержавный или демократический характер внутренних институтов, расположение конкурирующих политических партий и личные интересы лидеров имеют существенное влияние на безопасность государства.

### **Экономические отношения**

Экономические отношения это одна из главных столп межгосударственных отношений. В 1909 году Британский дипломат сделал вывод, что отношения между Великобританией и Россией улучшатся в результате недавно созданной Русско-Британской торговой палаты, основанные в Санкт-Петербурге. Экономические концессии часто рассматривались как признак стремления к лучшим отношениям, некоторые дипломаты пришли к выводу, что коммерческие производство в одной стране, которая была продана другому, был признаком все более тесного отношения между ними.



## Расчеты дипломатии и альянсов

Выводы, сделанные из дипломатии – публичные и частные, устные речи, а также в письменной форме – составляют примерно половину всех выводов за 60-летний временной период. Частная дипломатия составляет 35 процентов выводов о намерениях в кризисных ситуациях. Существуют сотни важных примеров дипломатических обменов, которые фундаментально определили, как акторы понимают международные порядки своего времени. Например, в конце девятнадцатого века англичане составили многочисленные выводы в результате бесед с министром иностранных дел Пруссии, а затем с первым канцлером Германии Отто фон Бисмарком. Когда он сказал британцам в 1867 году, что он предпочитает «покинуть Бельгию, чтобы предотвратить ее аннексию во Францию», тем самым, британцы пришли к выводу, что это точное представление о прусских предпочтениях и намерениях.

Формирование союза между двумя силами также часто упоминалось как причина повышенной напряженности между одной из этих держав и другой силой. Например, считалось само собой разумеющимся, что британский союз с Германией в начале двадцатого века будет зависеть от отношений между Великобританией и Францией, а это означает, что Франция прекратит сотрудничество с Великобританией и будет искать более тесные связи с другими странами.

Когда государства участвуют в вооруженных конфликтах, военные факторы являются основными источниками выводов о поведении и намерения друг друга. Дипломатические встречи предоставляют большое количество выводов, однако, встречи/переговоры, которые проводились не публично, иными словами, дипломатия, проведенная за закрытыми дверями, является источником более глубоких выводов.

Мир не стоит на месте, все меняется, вместе с ним и дипломатия. Бесспорно, характерной чертой современной дипломатии являются встречи на высоком и самом высоком уровне. Если раньше они были скорее исключением, то теперь они стали постоянным фактором дипломатической жизни. Появился персональный, прямой, регулярный дипломатический диалог руководителей, их участия в многосторонних переговорах и т.д.

Существуют три вида саммитов:

- 1) серийные встречи саммитов в верхах
- 2) ad hoc саммит – как правило, одна-другая встреча, но иногда она открывает серию встреч;
- 3) встреча на высшем уровне для обмена мнениями

Этот род переговоров имеет целью получение информации, а иногда дает толчок к переговорам на более низком уровне. Часто эти встречи превращаются в двусторонние переговоры (иногда секретные).

В общем все эти встречи имеют определенные цели:

- развитие дружественных отношений,
- выяснение намерений сторон,
- получение новой информации,
- решение дипломатических и консульских вопросов

Надо сказать о встречах семерки, в первый раз они встретились в Рамбуйе, с включением России стала восьмеркой. Несколько слов о том, как протекали последующие саммиты. Первоначально они назывались западные экономические саммиты; только на Лондонском саммите было решено, что такие встречи будут регулярными и ежегодными. Потом договорились пригласить и Европейское сообщество.

После Рамбуйе было решено включить в повестку дня такие вопросы, как международная экономическая ситуация, проблемы торговли, торговля между Востоком и Западом, энергия и проблемы финансов.

Токийский саммит (1979 г.) принял политическое решение о беженцах из Вьетнама и Кампучии, Венецианский саммит (1980 г.) – о кризисе, связанном с захватом заложников



в Иране. Таким образом, уже в течение 20 лет семерка, а потом и восьмерка обсуждают и экономические, и политические проблемы.

Встреча serial представляет собой наиболее подходящую форму переговоров (на встрече присутствуют представители крупнейших индустриальных держав – руководители четырех из пяти ядерных государств). Встречи регулярны и продолжительны.

Встречи в верхах Содружества продолжаются от пяти до семи дней. Они уже имеют выработанные правила. Наиболее результативными считаются франко-германские встречи.

В чем заключаются преимущества серийных встреч?

1. Они предоставляют возможность получать необходимую информацию из первых рук, не только от своих послов и министров.

2. Они позволяют решать некоторые вопросы в пакете (package), особенно когда дело касается ряда министерств.

3. Руководители вообще смелее решают сложные вопросы и легче идут на компромисс.

### **В чем состоят недостатки этих переговоров?**

1. Серьезные переговоры – это обычно напряженные дискуссии. Участники, на более низком уровне, не смогли решить вопросы, и их должны решать лидеры.

К примеру, М. Тэтчер сама о себе говорила: «Мне нравится спорить». Она не верила в политику соглашения, компромиссы. Она рассматривала людей, которые верят в компромисс, как квислингов, как предателей. Недаром ее называли железной леди, и она гордилась этим титулом.

2. Когда существует реальное разделение властей, как, скажем, в США, руководителю страны надо иметь в виду, каким будет отношение оппозиции в конгрессе (сенате).

Наоборот, в тех странах, в которых сильный кабинет (в Нидерландах, сейчас в Англии), руководитель, ведущий переговоры, имеет определенное преимущество, большую свободу. Это касается и лидеров авторитарных государств.

3. Если лидер не уверен, что его предложения будут приняты, то он должен найти союзников, которые могли бы в той или другой степени поддержать его в процессе переговоров.

При любых переговорах один из секретов успеха – это подготовка. Для встречи в верхах она особенно важна, Киссинджер даже говорил, что наиболее успешными саммиты были тогда, когда документы или совместные коммюнике были обсуждены до начала саммита.

Это особенно важно тогда, когда переговоры имеют целью установление дружественных отношений между прежними врагами.