

ДИПЛОМАТИЯ: КОММУНИКАЦИЯ И ОСНОВЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ПОРЯДКА

Цель, функции ведения переговоров





Чтобы понять теоретическую часть, для начала ознакомимся инструментами ведения переговоров. Из данных наборов инструментов выстраиваются или портятся отношения, и именно они зачастую приводят к конфликтным ситуациям. В связи с этим важно ознакомиться с Целью, Функцией и структурой дипломатических бесед.

Значительная часть работы дипломата за границей посвящена встречам с иностранцами, беседам с ними, записям бесед и, наконец, если это необходимо, выработке соответствующих предложений и рекомендаций.

Беседа часто является подготовкой к переговорам. Каждая беседа требует от дипломата высокого профессионализма, тщательной подготовки, ни одна беседа не повторяет другую по своим целям и формам.

Каждая беседа по существу уникальна. Обратимся к тому, какими бывают эти беседы. Категории могут преследовать следующие цели:

- а) первое знакомство, будь это вручение верительных грамот послом, первая встреча с министром иностранных дел, вообще знакомство с политическими, деловыми, кругами страны;
- б) закрепление установленных контактов, более подробные беседы уже установленных связей;
- в) сообщение какой-то информации и получение необходимых сведений;
- г) убеждение собеседника в правоте своей позиции;
- д) обсуждение и разрешение практических вопросов двусторонних отношений и международных проблем;
- е) подготовка к открытию и ведению переговоров – часто полуофициальные встречи.

Любые дипломатические отношения, и прежде всего, обмен мнениями, беседы, основываются на том, что вы сообщаете партнеру – на информации. Быть дипломатом, значит распознавать где ложь, а где правда.

Почти всегда происходит так, что вы верите собеседнику, он верит вам. Зачастую обывательское мнение о дипломатах заключается в том, что ложь и обман являются составной частью этой профессии, что лгать для них так же естественно, как для человека есть, пить, дышать.

Приведем некоторые из тех определений дипломатии, которые даются видными учеными-международниками.

Дипломатия – искусство согласовывать интересы народов (согласовывать, а не обманывать), целью дипломатии является доброе согласие между народами.

Известные английские авторы Гамильтон и Лэнгхорн пишут по поводу доверия: «Успешная дипломатия должна в конечном счете зависеть от признания определенных общих стандартных подходов поведения (в том числе возможности положиться на дипломата)». В подтверждение данной мысли приведем пример.

1958 год. первая встреча канцлера ФРГ Конарда Аденауэра с Шарлем де Голлем. В прошлом они представляли враждующие государства. Но они хотели коренным образом изменить отношения между двумя странами: оба они поняли, что прежние враждебные отношения двух государств на протяжении почти ста лет не принесли пользы ни одной стране, и решили установить добрые отношения сотрудничества.

Что мешало этому? Враждебное, недоверчивое, подозрительное отношение к намерениям другой стороны. Именно поэтому Аденауэр поставил в повестку дня не проблему урегулирования политических разногласий, а тему доверия двух стран и их лидеров друг другу.

Он сказал де Голлю, что настало время двум народам построить взаимоотношения на совершенно новой основе – на более сердечном сотрудничестве. Доверие, которым я пользуюсь, позволяет мне ориентировать в желательном направлении политику Германии.

«А Вы? Куда Вы намерены направить политику Франции?», – спрашивал Аденауэр, Шарль де Голь отвечал: «Мы встретились в моем доме именно потому, что для Франции настало время проводить новую политику (в отношении Германии). Я полагаю, что стоит опрокинуть ход истории». Всего они встречались 15 раз, провели в беседах более 100 ста часов, в том числе много времени наедине. Сотрудничество двух стран благодаря политике их лидеров, основанной на доверии, стало фактом на данном этапе. Это интеграция Европейского Союза.



Давайте теперь поговорим о роли эмпатии в международных отношениях.

Говоря о способностях, уме и талантливости дипломатов, Г. Никольсон в один ряд ставит умение приспосабливаться. От способности приспосабливаться, считает он, зависит успех дипломатов. Никольсон в термин приспосабливаться придает следующее значение – ставить себя в положение другого, это имеет большое значение для переговоров.

В общих чертах, эмпатия – это такая способность личности, с помощью которой в ходе непосредственного контакта с другим человеком, можно вжиться в его душевное состояние.

Термин эмпатия – новый, но само понятие и его значение для дипломата отмечалось еще Ф. Кальером.

Среди требований, которым должен удовлетворять дипломат, он отмечает наблюдательность, умение разгадать мысли собеседника и точно ответить ему. Он рекомендует в ходе переговоров не позволять себе расслабляться, ясно понимать вещи такими, как они есть.

Люди часто видят то, что хотят увидеть, из массы информации, они нередко используют только те факты, которые подтверждают их предварительное представление, и недостаточно серьезно воспринимают доводы собеседника, пытаясь не столько всесторонне оценить их, сколько отстоять свою позицию. Поэтому способность поставить себя на место партнера и оценить его позицию как бы изнутри представляется особенно важной для проводящего беседу.

Некоторые дополнительные советы помогут в любых переговорах. Проявляйте уважение к мнению вашего собеседника и с самого начала придерживайтесь дружелюбного тона в разговоре. Следите за тем, чтобы ваша предвзятость или неблагоприятность к партнеру не вылились наружу. Исправить ошибку труднее, чем не допустить ее. А вообще постарайтесь как можно лучше понять собеседника и что стоит за его рассуждениями.

Все сказанное не означает, что вы не должны отстаивать свою точку зрения, но вы можете просто обозначить ее, не вступая без нужды в полемику, спокойно, доказательно аргументировать ее, и если все же придется вступить в спор, то делайте это без нажима, без желания обязательно взять верх над собеседником. Чтобы проникнуться точкой зрения партнера и лучше понять, его надо внимательно выслушать.

Следующее умение, также имеет особую важную роль в дипломатии. Это-умение слушать. И еще один совет: когда вы слушаете, поставьте перед собой задачу уяснить, как думает ваш собеседник, и покажите партнеру, что вы полностью понимаете его. Американский ученый, специалист по переговорам говорит, что самая дешевая уступка, которую вы можете сделать другой стороне, – это дать осознать, что вы его услышали.

Иствуд Атватер, в книге «Я вас Слушаю», рекомендует прежде всего без нужды не прерывать говорящего, вопросы задавать только тогда, когда ваш собеседник полностью изложит свою мысль, не сбить его с толку, спрашивать с целью уточнить сказанное, побудить его подробнее раскрыть высказанные мысли.

Он рекомендует целый набор дополнительных, стандартных вопросов типа:

- уточните, пожалуйста, вот это ваше положение;
- не поясните ли Вы, что имели в виду, когда сказали;
- не объясните ли Вы подробнее это ваше и т.д.

Можно также перефразировать сказанное собеседником и тем самым дать ему возможность расширить его мысль. Хорошим примером является подытоживание того, что сказал вам собеседник. И для переговорного процесса, очень важна подготовка к самой беседе.

К каждой беседе, какой бы она ни казалась, вам следует тщательно готовиться. Некоторое исключение составляют только случаи, когда вас приглашают в официальные органы, к премьеру, министру, спикеру и вы не знаете темы беседы. Но и в этом случае, вам следует продумать предполагаемые вопросы, исходя из состояния двусторонних отношений, положения в стране и других факторов.

Проведение беседы требует искусства, и, как всякое искусство, оно подчинено определенным правилам, законам, учету предыдущего опыта, и допущенных ошибок.

Очень важно заранее рассчитать время, чтобы у вас была возможность обсудить основные вопросы (при этом ни в коем случае нельзя смотреть на часы. Дипломат должен выработать в себе чувство времени, а сверка времени по часам во время беседы – неприличный жест).



Если вы поставили перед собой цель получить у собеседника интересующую вас информацию, то следует иметь в виду простую истину: собеседник не обязан снабжать вас информацией, не для этого, он идет на встречу с вами.

Беседа не игра в одни ворота, и ее цель не получение одним из собеседников информации, а обмен информацией. Поэтому вы должны заранее обдумать, какую информацию вы дадите вашему партнеру, чтобы развернуть обмен мнениями.

Первый вопрос сводится к тому, с чего начинать дискуссию. Специалисты обычно советуют: если вы хотите получить положительный ответ, то лучше всего не начинать разговор с того, что вас разъединяет. Это сразу может направить беседу в русло конфронтации, лучше всего сначала выявить те аспекты, где вы сходитесь с собеседником.

Опытные дипломаты рекомендуют: добейтесь, чтобы ваш партнер говорил «да». Создайте с самого начала приятную атмосферу.

Второй этап такого рода беседы – вопросы. Надо иметь в виду, что многие люди неохотно отвечают на прямые вопросы, и поэтому следует сначала хорошо объяснить, почему вас этот вопрос интересует.

Существует правило: по возможности избегать закрытых вопросов, то есть таких, когда ваш собеседник должен ответить совершенно определенно – да или нет. Наоборот, открытые вопросы облегчат партнеру ответы на них. К открытым вопросам относятся такие: каково ваше мнение, не правда ли, что и т. п.

При формулировке вопроса следует избегать негативных вопросов, когда фраза начинается словами «хотя это Вам неизвестно», «Вы, конечно, об этом не слышали» и т. п. Лучше сказать: «как Вы, наверное, знаете или Вы, вероятно, слышали и тому подобное». В первом случае вы заставляете собеседника опровергать, во втором – соглашаться.

Постановка вопроса – это большое искусство. Он имеет такое же значение в дипломатии, как и в профессии следователя. Ведь не даром говорят: Какой вопрос – такой ответ. Гёте, говорил: «Хочешь получить умный ответ – спрашивай умно».

Целью беседы может быть убеждение партнера, представителя правящих кругов, в правильности политики вашего правительства.

Известный физик и философ Б. Паскаль в работе «Искусство убеждать» писал: «Если желаешь убедить в чем-нибудь, надо считаться с человеком, которого хочешь убедить». Комментируя эту мысль Паскаля, Ж. Камбон отмечал, что основным качеством дипломата, который в чем-то хочет убедить своего собеседника, является рассудительность. Поменьше учености, но побольше знания людей.

Желая убедить партнера, надо не только хорошо знать и понимать его, но и отдавать себе отчет в том, какие точки соприкосновения у вас с ним в той области, которая является предметом вашего разговора.

Убедить не значит сломать партнера. Тому, кто хочет убедить другого, надо всегда оставаться на почве реальности и доказывать выгодность того или другого положения не только для своей страны, но и насколько оно отвечает интересам другой страны или, по крайней мере, не наносит ей вреда.

А. Иден, английский премьер и министр иностранных дел, говорил, что наилучшей дипломатией является такая, которая, достигая своих целей, оставляет и другую сторону удовлетворенной.

Вы, конечно, можете возразить: ведь партнер понимает, что коль вы отстаиваете данное положение, то оно выгодно вам. Вы правы, но в этом случае вам надлежит показать, что другую позицию вы и не можете занимать, что всякая иная позиция будет наносить ущерб вашим интересам. Доказательства, которые вы приводите, должны быть всегда объективны, приводимые данные – проверены.

Если они будут поставлены под сомнение партнером, то убедить его будет трудно или невозможно.

Объяснить мотивы действия вашего правительства, – писал американский посол А. Уотсон, – это наиболее очевидная функция посла. Здесь убедительность особенно важна. Она максимально должна быть соединена с хладнокровной оценкой приемлемости вашей позиции для другого правительства.



Ошибкой многих дипломатов является то, что они сразу пускают в ход все виды своего оружия. Как и в военных действиях, надо в каждом отдельном случае выбирать наиболее эффективный вид оружия. Может быть, сначала следует использовать оружие малого калибра, а наиболее убедительные доводы вашего арсенала оставить под конец беседы. Особенно важно обнаружить слабые доводы партнера, не критиковать их прямо, а выдвинуть свои контраргументы.

Однако для решения любой проблемы, кризиса, надо установить дружеские отношения, а они устанавливаются путем переговоров. И надо уметь вести любые виды бесед. В беседе вы должны постараться убедить партнера, но не выйти из нее победителем. Как сказал один дипломат, убедить – да, победить – нет!

Победив, вы можете порвать дипломатическую нить, которая связывала вас. Г. Никольсон подчеркивал, что переговоры (беседы) никогда не должны превращаться в спор, они должны быть на уровне дискуссии, диалога.

Вопрос о том, что есть беседа, каковы ее законы и правила, был предметом рассмотрения ученых на протяжении многих столетий. Еще в Древней Греции и Риме вопросы ведения беседы, спора, полемики занимали большое место в речах философов и ораторов.

Но современное учение о беседе сложилось во Франции в XVII веке и связано, прежде всего, с именем великого ученого, философа, математика и физика Б. Паскаля. Оно было изложено в основном труде Паскаля, который стали называть «Мыслями о религии».

Б. Паскаль в своих Мыслях пишет, что ум и чувства формируются и портятся от хороших или плохих бесед, очень важно уметь выбирать собеседников. На что же обращает внимание Паскаль, характеризуя беседы? Прежде всего на искусство нравиться и искусство доказывать.

Строгие правила существуют только для последнего, но искусство нравиться – более сложно, тонко и полезно. Одной из составных частей этого искусства является ораторский талант.

После этой краткой исторической справки о дипломатических беседах перейдем к вопросам и беседам сегодняшнего дня.

Один из основных вопросов – чем отличается беседа дипломатов от деловых бесед других профессий. Прежде всего в отношении к спору. Бизнесмены, могут спорить, торговаться до победы – продать по выгодной цене или вообще перестать беседовать.

Правило дипломатической беседы – без нужды не спорить. Дипломат предпочтет спокойно, убедительно доказывать свою правоту, а не неправоту собеседника. Когда вы начинаете спорить, горячитесь, чувство ответственности за высказывание ослабляется, вы – дипломат, за вашей спиной стоит государство, ваши слова – это мнение вашего правительства.

С вами считаются, пока вы представляете свое правительство. Если можно, если это прямо не предусмотрено вашими инструкциями, лучше уклониться от спора. Ответьте оппоненту: «Ваша точка зрения любопытна, но, к сожалению, я не могу с ней согласиться или – Я не могу вполне с ней согласиться, Я уважаю Ваше право не согласиться со мной, но я надеюсь, что и Вы не откажете мне в праве иметь другую точку зрения».

Позитивное изложение ваших взглядов будет ничуть не менее убедительным, чем критика позиции собеседника, когда вы намереваетесь раскритиковать собеседника, помните, что ваша цель не ссориться с партнером, а найти обоюдно выгодное решение вопроса.

Беседа должна вестись по возможности простым языком, без следует избегать превосходной степени, излишне метафорических сравнений.

Как отмечал Кальер, для дипломата в беседе важны находчивость, необходимая для того, чтобы дать удачные ответы на неожиданно возникшие вопросы и с помощью обдуманых реплик уклониться от рискованного шага, и всегда держать ровное настроение, спокойствие и терпение.

Дипломатические беседы, как правило, являются целенаправленными, имеющими задачей решить или обсудить тот или другой вопрос или группу вопросов.

Важной является и манера ответа на вопросы. При любой реплике партнера и вопросе не следует спешить с ответом. Вас никто не торопит и не гонит. Вы можете на несколько секунд задуматься, продумать варианты ответов, проверить про себя, выбрали ли вы наилучший вариант объяснения, то есть, как советуют учебники, «не говорите прежде, чем обдумали



то, что собираетесь сказать». Дипломат не должен ставить себе в заслугу, что он тут же, без предварительного обдумывания ответил на сделанные ему предложения и заданные вопросы. Говорят, что один известный дипломат был таким горячим спорщиком, что, когда его нервировали, он в пылу раздражения нередко выдавал важные тайны только для того, чтобы отстоять свое мнение.

Дипломат, который привык противоречить, да еще делать это сходу, лишь отталкивает партнера по беседе. Соблюдайте тактичность в отношении собеседника, не будьте назойливы, если собеседник не желает комментировать ваши слова и предложения. Оставьте его в покое, это не последняя ваша беседа с ним, и вы, вероятно, сможете вернуться к обсуждаемому вопросу. Если вы не согласны с мнением собеседника или он не разделяет вашу позицию, то это не основание для обострения отношений с ним. Создавшееся в ходе беседы положение означает только, что у вас разные подходы к одной и той же проблеме, что ваш собеседник серьезный человек, со своим мнением и тем более заслуживает уважения. Не поддавайтесь искушению подумать: какой он или она непонятливый и упрямый, наоборот, еще раз вспомните, что перед вами не менее умный и знающий коллега, чем вы, и что убедить его вы сможете только, уважая его мнение, найдя убедительные для него аргументы, новые доводы и факты. И даже если вы не сможете убедить его, но вам удалось в какой-то степени поколебать его позиции или породить сомнения, можете считать это своей удачей. Весьма вероятно, что, расставшись с вами, он оценит ваши доводы.

Беседуя, помните, что политики, как и дипломаты, не склонны сразу менять свою точку зрения. Заранее наметьте для себя в случае несогласия собеседника промежуточные договоренности, более компромиссные решения, которыми вы могли бы и закончить обсуждение, типа: «Я рад, что Вы меня внимательно выслушали», «Я понимаю, что Вы нашли в моей точке зрения и убедительные стороны», «Если я Вас правильно понял, Вы согласились подумать над моими предложениями и затем вернуться к их обсуждению».

Может случиться, что какие-то моменты в словах собеседника вам показались не совсем ясными, в этом случае вы не должны стесняться переспросить его, попросить повторить или уточнить сказанное. Может быть, положение, выдвинутое вашим партнером, было очень важным и даже центральным в разговоре. И если вы не выясните, что хотел вам сообщить собеседник, то, передавая информацию, можете исказить его мысль. Если это высказывание принадлежало представителю правительства или МИД, то неправильная запись беседы может вызвать серьезные осложнения. Если вы хотите проверить, правильно ли вы поняли говорившего, или, наоборот, хотите, чтобы он сказал вам больше и подробнее, тогда применяется прием, который называется «перефразирование». Вы повторяете то, что сказал вам собеседник, но не слово в слово, не совсем точно, а с другим оттенком. Обычно перефразирование начинается словами:

- «как я понял Вас»;
- «по вашему мнению, значит»;
- «другими словами, Вы считаете»;
- «Вы можете поправить меня, если я ошибаюсь» и т. д.

Другим приемом, имеющим ту же цель, а также функцию закрепления договоренности, является «резюмирование», «подведение итогов». Оно должно быть совершенно точным изложением того, что сказал ваш коллега. В этом случае вы можете быть точно уверены в том, что сказал вам ваш визави. Если вы (случайно или намеренно) подвели итог сказанному, раскрыли подтекст его заявления, то собеседник может опровергнуть его, уточнить или оставить без внимания, подтвердив тем самым, что вы правильно поняли и скрытый смысл сказанного.

Резюмирование особенно полезно при серьезных разговорах, когда для вас позиция партнера была новой и неожиданной, а также при телефонных разговорах, чтобы не осталось какого-то непонимания (из-за помех, непонятной тональности и т. д.). Бывают случаи, когда беседа резко обостряется, ваш оппонент прибегает к недопустимым выражениям, выпадам в адрес вашей страны, вам хочется так же резко ответить, остановитесь на минуту, подумайте, с какой тональностью реагировать. Дипломат не может дать волю своим чувствам, если не будет абсолютной необходимости в резком ответе. Он имеет право на резкость лишь в крайнем случае и, давая отпор, должен быть абсолютно хладнокровным.



В истории не раз бывали случаи, когда дипломаты и политические деятели теряли над собой контроль и делали грубые, даже непоправимые ошибки. Германский посол в Петербурге граф Пуртелес накануне объявления Германией войны в 1914 г. во время своей беседы с Николаем II имел у себя в кармане две различные ноты, одну из которых в зависимости от ответа царя он должен был ему вручить. Но он так разволновался, что вручил сразу две различные ноты. Еще более трагический случай произошел с императором Наполеоном I во время его разговора с канцлером Австрийской империи К. Меттернихом в одном из дворцов Дрездена 26 июня 1813 года. Последний потребовал от Наполеона уступок при сохранении им титула императора Франции. В противном случае Австрия вступила бы в войну и бросила бы против французов 150-тысячную армию. Наполеон не желал ничего слышать об уступках. Топая ногами на Меттерниха, он кричал, что «не может показаться униженным перед своим народом». «Вы хотите все-таки диктовать мне законы! Хорошо, пусть будет война. Но до свидания – увидимся в Вене», – закричал он, рассчитывая на вступление французских войск в Вену.

Но после битвы 16-19 октября того же года под Лейпцигом наполеоновские войска были разбиты, и 31 марта 1814 года войска союзников вошли в Париж. Раздражительность и вспыльчивость – огромный профессиональный недостаток дипломатов и политиков. И у кого он есть, тот должен быть вдвойне сдержанным и терпеливым. Недаром легенда об известном римском политике Гае Гракхе гласит, что он, зная о своей горячности, перед тем как обратиться к римлянам с речью, прятал под кафедрой своего раба-флейтиста, заставляя его играть нежную мелодию, если он заметит, что хозяин его чересчур распалился.

Обычно же дипломаты в критических ситуациях часто намеренно холодны. Отвергая, скажем, ноту протеста, объявляя о каких-то суровых решениях своего правительства в отношении страны пребывания, они это делают демонстративно едким тоном, всем своим видом показывая неодобрение позиции собеседника.

Беседы дипломата имеют еще одну очень важную особенность. Скажем, ведет беседу бизнесмен, член парламента, деятель культуры. Они высказывают или свою личную точку зрения (что чаще), или по поручению своей фирмы, своего непосредственного руководителя, и даже если они сделают ошибку, большой беды не будет. Бизнесмен исправит потом свою ошибку. За дипломатом, его словами всегда стоит государство, он представляет свою страну, его слова – это официальная позиция правительства (даже когда вы говорите, что это личная точка зрения, собеседник понимает это так: это точка зрения не противоречит правительственной, но считать ее таковой нельзя и в любой момент дипломат может ее скорректировать). Поэтому все сообщенные дипломатом сведения должны быть абсолютно точны, обоснованы источниками.