



ДИПЛОМАТИЯ: КОММУНИКАЦИЯ И ОСНОВЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ПОРЯДКА

Дипломатические подходы





В сфере мировой политики развиваются и набирают силу противоположные тенденции – хаотизация и упорядочение глобального социума. Первая связана с общей нестабильностью международной финансовой и политической системы. Вторая порождается усилением взаимозависимости народов и государств, интенсивным развитием наднациональных институтов, становлением глобального гражданского общества. От целенаправленных усилий народов и государств по формированию стабильной международной среды во многом зависит будущее человечества.

Одно из важных мест в теории международных отношений занимает проблематика мирового порядка. В ней фокусируются представления о содержании и принципах взаимодействия субъектов мировой политики. Как отметил один из ведущих исследователей данной проблематики Дж. Айкенберри: «центральной проблемой международных отношений является проблема порядка – как он устроен, как он разрушается и как восстанавливается».

Согласно условно расширительной интерпретации феномена, «мировой порядок» – это принципы, нормы и институты, регулирующие поведение международных акторов (государств, межгосударственных объединений, международных организаций, транснациональных корпораций и т. д.). Устройство международных отношений определяет форму организации, протекания и воспроизводства политического процесса.

Для начала, чтобы войти в дискурс понятия дипломатического подхода, давайте приведем примеры из исторических событий.

В конце русско-японской войны, Япония заявила Британии, что она не желает регулирования разногласий с Россией, тогда британские государственные деятели успокоились. Они пришли к выводу, что они могли бы занять более твердую переговорную позицию в сотрудничестве с Японией. Почему англичане сделали такой вывод и почему японцы послали сигнал?

В этой главе рассматривается простой механизм, который позволяет делать выводы в государственной системе. Кроме того, многие выводы, которые могут показаться противоречивыми, на самом деле аналогичны и могут быть истолкованы как результаты идентичных процессов рассуждений участвующих субъектов.

Когда одно государство предлагает формировать более тесные связи с другим государством, делаются три частых вывода:

- (1) что государство хочет установить более тесные отношения, по крайней мере, в краткосрочной перспективе, и готово на уступки, чтобы достигать их;
- (2) что государство планирует или ожидает иную форму конфликта с третьими государствами;
- (3) государство, которому предложено сотрудничество, добивается дистанции от другого государства, или государств.

Когда государство признает, что оно имеет плохие отношения с третьим государством и может оказаться в конфликте с этим государством, логика выводов практически идентична.

Государство может дать сигнал другому государству о том, что оно желает установить отношения на «прочной основе, которые выгодны обеим сторонам. «Или он может прямо сказать, что» поведение третьего государства неприемлемо, и в результате они могут быть вовлечены в конфликт». В обоих случаях, когда существует вероятность конфликта с третьим государством, выводы государства, к которому направляется сигнал, будут в основном одинаковыми.

Как дипломаты думают о дипломатических подходах

Дипломаты понимают, что отношения в одной проблемной области влияют на отношения в других областях; угрозы могут порождать общую враждебность, а уступки побуждают к расширению сотрудничества.

Как отметил Эйр Кроу в своем знаменитом меморандуме «вполне обоснованно можно ожидать вероятности того, что другие державы, активно участвующие в конфликте, которая не касается их непосредственно, как показывает опыт, весьма сильно зависят, помимо существа



спора, от общей тенденции отношений, существующих между несколькими сторонами». Тем самым автор интерпретирует это как попытку одного государства начать переговоры по улучшению и укреплению отношений с другим государством в качестве дипломатического подхода.

Такие подходы часто считаются разумными, поскольку невозможно знать, какие ситуации могут возникнуть, в которых союзники окажутся полезными или даже необходимыми для выживания.

По этой причине, в первые годы двадцатого века несколько британских государственных деятелей рекомендовали укрепить связи между Великобританией и Францией. По словам Лорда Ландсдауна, «всестороннее урегулирование с Францией на основе предложенных линий, я считаю, было бы чрезвычайно полезно для нас. Стоило бы чем-то пожертвовать, чтобы минимизировать шансы будущих неприятностей с этой страной. Улучшение отношений с Францией потребует уступки, и это, как правило, верный шаг, когда одно государство подходит к другому с предложением улучшения отношений». Таким образом, рекомендации для укрепления связей со вторым государством часто приходят, когда государство считает, что оно может оказаться в конфликте с третьим государством, либо потому, что третье государство считается враждебным или потому, что первое государство планирует агрессивные действия против третьего государства.

Так было, например, когда Германия добивалась соглашения с Россией до Второй мировой войны. Представитель Германии в Москве предложил «нейтралитет [для России] и неучастие в европейском конфликте и, если Москва пожелает, германо-российское взаимоотношение, которое, как и в прежние времена, будет работать в интересах обеих стран. В течение месяца после этих предложений был подписан пакт Молотова-Риббентропа, а через неделю началось немецкое вторжение в Польшу.

Модель трех государств показывает, что в результате предложения о концессии предполагаются враждебные намерения по отношению к третьим сторонам. Эта динамика обусловлена стратегическим контекстом, в котором существует неопределенность в отношении того, желает ли одно государство идти на компромисс или бороться с другими государствами. Существуют равновесия, в которых государство будет сигнализировать о своей частной информации потенциальному союзнику. Даже если в результате государство получает рычаги для ведения переговоров – только при следующих условиях.

Во-первых, статус-кво в отношениях между сигналом и одним из других государств (целью) должно в достаточной степени благоприятствовать этому государству.

Во-вторых, ставки должны быть такими, чтобы игроки находили издержки конфликта достаточно низкими.

В-третьих, государство, которому посылается сигнал (потенциальный союзник), должен быть в достаточной степени удовлетворен статусом-кво в своих отношениях с государством, с которым сигнализатор может иметь намерение вступить в конфликт. Если эти условия выполняются, то государство, по сигналу сигнализатора, может узнать о намерениях сигнализатора.

В некоторых контекстах это будет пониматься как военная угроза. Однако в других случаях можно ожидать, что конфликтные отношения примут иную форму, включая торговый спор, решение о создании противоречивого оружия или внешняя политика, которая в меньшей степени учитывает интересы объекта. Из дипломатического подхода потенциальный союзник также узнает от сигнализатора о его предпочтениях в отношении двух государств, которые ведут противоречивые переговоры. Логика представленной здесь модели согласуется с выводом Лидса (Leeds, Brett Ashley. 2003. «Do Alliances Deter Aggression? The Influence of Military Alliances on the Initiation of Militarized Interstate Disputes». *American Journal of Political Science*), который утверждает о том, что государства проявляют большую агрессивность, когда у них есть партнер или союзник, который обязался сохранять нейтралитет или поддержать в конфликте.

Часто вводы делаются с момента подхода. Именно в этот момент иногда начинается динамика «дилеммы безопасности Союзничества».

Дипломатический подход одного государства угрожает безопасности третьих сторон, который затем дает о себе знать по дипломатическому подходу в отношении другого государства.



Поскольку число потенциальных партнеров по альянсу невелико, конкуренция может быстро обостриться. Schorske (Щорск) (1994) описывает дипломатические подходы Великобритании, Франции, Германии и России перед Второй мировой войной как дипломатическую игру музыкальных инструментов. Германия решила пойти на дальнейшие уступки, чтобы достичь соглашения с Россией 25 июля 1939 года, потому что Германия узнала в тот день, что Франция и Великобритания направляют военные миссии в Москву.

Таким образом, модель демонстрирует, что публичные заявления о приверженности не являются необходимыми для создания надежных обязательств или ускорения динамики дилеммы безопасности. Данные о выводах, обсуждаемые далее ниже, показывают, что наблюдатели делают выводы задолго до подписания договора об альянсе, просто исходя из готовности к такому подходу. Достаточно просто говорить о координации политики, и государства внимательно наблюдают за действиями политических лидеров и дипломатических представителей друг друга.

Репутация на переговорах не должна ставиться на карту, чтобы обязательства считались подлинными. Когда третье государство слышит о подобном дипломатическом подходе или становится свидетелем последствий более тесного сотрудничества между двумя другими государствами, третье государство часто рассматривает эти события как признаки враждебных намерений со стороны государства, применяющего такой подход.

Ярким примером такой динамики является критический момент в начале «холодной войны», когда Германия и Франция вели переговоры о более тесном сотрудничестве, особенно по ядерным вопросам, в ущерб интересам США. В 1962 году администрация США узнала, что правительство Германии «предложило понести часть расходов» на развитие французского ядерного потенциала. Американская администрация, и президент Кеннеди, в частности, это поняли. Это рассматривалось, как попытка Германии установить внешнюю политику независимо от американских интересов. Германия также стремилась приобрести собственный ядерный потенциал, и существовала реальная возможность того, что ось Париж-Бонн исключит США из ключевых европейских решений. Таким образом, дипломатические подходы Германии к Франции указывали на вероятность более конфликтных отношений между Германией и США. Ответом США стала угроза вывода своих войск из Западной Европы, что фактически положило конец этому этапу Франко-германского сотрудничества.

Следуя логике, наблюдатели поймут, что подход к одному государству может быть явно направлен на ухудшение отношений между этим государством и третьим государством. Когда Бисмарк управлял немецкой внешней политикой, англичане увидели в этом немецкие подходы к России. На этот счет Эйр Кроу был недвусмысленным, сохранение состояния напряженности и антагонизма между третьими державами было одним из главных элементов в политических комбинациях Бисмарка. Точно так же несколько лет спустя, другой британский дипломат понял, что само существование переговоров между Россией и Германией будет беспокоить Францию. В результате, по его словам, французы «сомневаются в приверженности России [двойному альянсу]».

Вообще от подхода любого государства можно сделать выводы, однако, чтобы сделать свой подход менее распознаваемым нужно познать искусство вести переговоры.

В 1716 г. выходит в свет книга французского политического деятеля, дипломата Франсуа де Кальера «О способах ведения переговоров с государями». Автору удалось обобщить опыт европейской дипломатии вообще и французской, в частности, подробно описав институты дипломатической службы XVII–начала XVIII вв. и исторически сложившиеся нормы дипломатического протокола. Впервые в истории дипломатии был проанализирован переговорный процесс, что естественно обусловлено той ролью, которую он приобрел в рассматриваемый период. Определяя дипломатию как искусство переговоров, французский дипломат заострил внимание на методах и технологии ведения переговоров. Он явился продолжателем идей Ришелье, заявлявшего в свое время, что главное в дипломатии – это ведение переговоров, считавшего, что их не следует прерывать ни в мирное время, ни в период военных действий: «Следует вести переговоры непрерывно, открыто и повсюду», что договоры должны уважаться как религия. Более того, даже не успешные переговоры в целом являются значимыми и полезными, как источник информации. Ришелье интуитивно



угадал информационную функцию, которая присутствует практически во всех переговорах, и преимущества продолжительных переговоров.

Каждый монарх должен принять «в качестве главного принципа неприменение оружия для защиты или отстаивания своих прав, пока он не задействовал и не исчерпал доводы разума и убеждения», – подчеркивает де Кальер. Из набора дипломатических методов он отдает предпочтение переговорам, отвергая войну как средство разрешения споров и конфликтов между государствами, и настаивает на пользе ведения перманентных «открытых и тайных переговоров».

Идеи де Кальера были продиктованы французской дипломатической практикой, возросшей ролью переговоров, которые велись неустанно и во время войн. Естественно, крупнейшим событием в дипломатии того периода, как уже сказано, является Вестфальский мир и предшествовавшая ему серия переговоров в Мюнстере и Оснабрюке, которая подготовила заключительные договоры между ведущими европейскими странами. Эти переговоры явились значимыми в установлении новых правил и политических принципов взаимодействия государств. Вестфальские договоры сформулировали основные идеи, которые впоследствии были использованы в решениях Лиги Наций, ООН, в частности, идея пагубности войны и настоятельные потребности в новом и лучшем миропорядке. Иное дело, что эти декларированные принципы не были полностью достигнуты.

Для Кальера переговоры – это сложный процесс борьбы, взаимного зондажа, поисков сближения «интересов», уступок, компромиссов. Можно с определенностью сказать, что некоторые его идеи воплощены в стратегии переговоров, называемой в современной дипломатии как «совместный с партнером поиск решения проблемы» (joint problem-solving). Он первый из практических политиков заявил о доверительной, изысканной манере поведения, что свидетельствует о внесении им позитивного вклада в теорию переговорного процесса.

Перейдем к ознакомлению с дипломатическими техниками ведения переговоров.

Сегодня известно множество методов ведения переговоров. Однако наиболее эффективная база переговорного опыта накоплена в сфере политической дипломатии. Это связано с несколькими причинами.

Во-первых, ставки в политических переговорах очень высоки. Неудачный политический переговорный процесс может ввергнуть жизнь десятков, а то и сотен миллионов людей в воронку жесточайшего кризиса.

Во-вторых, люди, которые профессионально занимаются проведением политических переговоров, работают в ситуациях пикового психологического стресса. Это приводит к тому, что их подходы к сложным переговорным ситуациям, как правило, отшлифованы и проработаны.

В-третьих, дипломаты работают в командах. Причём команды, формируются из разных специалистов и экспертов под конкретный переговорный проект. Дипломатические подходы к переговорам – это системно проработанные методы.

У дипломатов есть эффективные техники ведения переговоров.

1. Последовательная цепочка решаемых проблем

Данный метод основан на здравом смысле и помогает структурировать хаос, состоящий из проблемных вопросов в стройную систему последовательных шагов для достижения результата переговоров. Часто бывает так, что переговоры отклоняются от основного заявленного тезиса.

Стороны начинают выдвигать ряд мелких, и, казалось бы, не значимых промежуточных требований. Масло в огонь подливают эмоции. Такой коктейль из эмоций и требований может взорвать любую договорённость и свести на нет многомесячные усилия сторон по поиску разумных компромиссов и решений.

На помощь в данной ситуации приходит техника последовательной цепочки решаемых проблем и обсуждаемых вопросов. Для её реализации необходимо на отдельном листе выписать в столбик все внезапно возникшие вопросы, в произвольной последовательности, так, как они возникли.



Далее нужно закрыть список, расспросив стороны о возможных скрытых или ещё невыясненных дополнительных вопросах. Если таковые имеются, то нужно просто их записать, дополнив список ранее зафиксированных проблем.

После этого необходимо совместно со всеми участвующими в переговорах сторонами расставить приоритеты выписанных вопросов. Самые важные – менее важные – совсем не важные.

Затем, начинается обсуждение самых важных вопросов, последовательно переходя от одного пункта к другому. Может возникнуть ситуация, когда стороны не могут быстро прийти к какому-либо взаимовыгодному соглашению по какому-нибудь одному вопросу.

В таком случае, работа над таким вопросом или проблемой временно «замораживается». Нет нужды прерывать или откладывать переговоры из-за невозможности достичь быстрого результата по одному из вопросов. Необходимо переходить к следующему вопросу и поработать над его решением, которое бы удовлетворило обе стороны.

Цикл повторяется, пока весь список вопросов-проблем не будет полностью проработан сторонами. В результате получается картина, когда стороны по ряду проблем продвинулись вперёд, несмотря на то, что по некоторым вопросам остались «замороженные» темы для следующего переговорного раунда.

Такой метод помогает развить динамику переговоров и позволяет вести диалог в позитивном, конструктивном ключе.

Лучше договориться по восьми мелким вопросам и отложить переговоры по двум крупным проблемам, чем не договориться. Обычно данный метод используют примерно равные по силам и политическому влиянию противники.

2. Пакетное решение вопросов

Такой метод применяется, когда необходимо достичь договорённости по нескольким спорным проблемам. Пакет обычно содержит сочетание привлекательных и не очень для каждой стороны решений.

Эта техника также применяется дипломатами, когда одной из переговорных сторон необходимо помочь сохранить лицо после принятия не совсем выгодных для неё соглашений. Пакетный подход позволяет скрыть размер уступок сторон и акцентирует внимание общественности на самом факте достигнутых договорённостей сразу по целому ряду вопросов.

Для реализации данного метода стороны заранее составляют списки сходных по тематике вопросов, по которым нужно прийти к соглашению сторон. На предварительных встречах проводится отбор вопросов для создания конкретного целостного пакета.

Затем начинаются собственно переговоры, где и происходит комплексная договорённость по ряду проблем. Обычно данный подход используется, когда одна из сторон намного слабее своего оппонента. По сути, в таком пакете всегда есть ключевой, главный вопрос, который интересует сильную сторону больше всего.

Под этот вопрос и строится весь пакет, вся игра. Слабая сторона соглашается по основному вопросу, делая значительные уступки по большому счёту. Сильная сторона соглашается по ряду мелких вопросов, идя на серию незначительных уступок.

Так, экс-президент Южной Кореи Ким Дэ Чжун предложил «пакетный разовый подход» к решению всех проблем КНДР: «Давайте дадим Северной Корее все, что она хочет, и получим от нее все то, что необходимо нам».

Ким Дэ Чжун заявил, что США должны нормализовать отношения с Северной Кореей, дать последней гарантии безопасности и гарантировать полное вхождение Севера в систему международных экономических отношений. Взамен этого Вашингтон должен получить от Пхеньяна полный и бесповоротный отказ от ядерного оружия, ракетного арсенала большой дальности, а также создать на Корейском полуострове постоянную систему мира, которая подразумевает официальное окончание Корейской войны, «временно приостановленной», контроль за вооружениями и мирный договор между всеми участниками конфликта.



3. Разделение глобальной проблемы на ряд мелких пакетов. Распечатывание пакета

Такой подход применяется в ситуациях противоположных предыдущему пункту. Здесь ведут переговоры примерно равные по силам стороны. Чтобы хоть как-то начать двигаться с непримиримых позиций в сторону соглашения, глобальная проблема расчленяется на целый ряд мелких и, казалось бы, незначительных вопросов.

Вопросы могут объединяться по сходным признакам в микропакеты. По каждому такому пакету проводятся отдельные переговоры. Приверженцем такого подхода маленьких шагов был четвёртый федеральный канцлер ФРГ Вилли Брандт (Willy Brandt). Его «Восточная политика» маленьких шагов, привела к реальному смягчению отношений между странами восточной и западной Европы.

Разделяй и властвуй — этот принцип относится не только к внешней политике. Он прекрасно работает и по отношению к любым крупным или тяжело решаемым проблемам. Всегда, когда лидер государства чувствует, что он в тупике, когда соглашение кажется почти невозможным, он старается разбить проблемный вопрос на три-четыре более мелких.

Такой шаг позволит вашему оппоненту иначе взглянуть на не решаемую проблему. В результате, позиции сторон, их видение переговорного процесса, становится более гибким.

4. Решение вопросов путём системы встречных уступок

Такой подход применяется, когда глобальную проблему тяжело разделить на составляющие части. Стороны составляют некоторую систему встречных уступок. Причём уступки могут относиться к разным отраслям, которые могут быть не связаны между собой.

Данная техника похожа на систему продаж с большим количеством бонусов. Бонусы покупатель может получить только при условии оплаты основного продукта. Часто покупатель приобретает товар только для возможности получить весь пакет бонусов.

Бизнес, политика. Разные сферы человеческой жизни. Однако все они подчиняются базовым принципам и законам эффективной коммуникации. Законам профессиональных переговоров.

Для реализации этой техники, необходимо заранее тщательно собрать информацию об оппонентах. Сформулировать список их ожиданий и потребностей. Проработать систему уступок по вопросам, где такие уступки возможны и обходятся вам не дорого. Подготовить встречный пакет уступок, на которые могут пойти ваши оппоненты.

Выявить главный, ключевой пункт, по которому вам необходимо получить их согласие. При проведении переговоров обсудите с вашими оппонентами оба пакета. Придите к обмену взаимовыгодными соглашениями. Настаивайте на пакетном, целостном принятии комплексов уступок в обмен на ратификацию основного договора.

В целом, анализ сигнализации в этой главе можно рассматривать как дополнение к анализу в главе 4 Риск разрыва отношений. В этой главе можно узнать намерение агрессивно настроенного государства по отношению к другому государству.