



ДИПЛОМАТИЯ: КОММУНИКАЦИЯ И ОСНОВЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ПОРЯДКА

«Национальный стиль в зеркале
политических переговоров» и
«Будущее дипломатии»



Когда за стол переговоров садятся представители разных культур и цивилизаций, огромное значение приобретает верная интерпретация особенностей национальных стилей ведения переговоров. Если европейцы и американцы предпочитают сидеть, закинув ногу на ногу во время неформальных встреч, то необходимо помнить о том, что арабов глубоко оскорбляет вид подошвы ботинок собеседника. Необходимо помнить о том, что на персидском языке слово «посредник» звучит оскорбительно: это наглый человек, который вмешивается в переговоры двух сторон, поэтому следует избегать этого термина в переговорной лексике.

Еще большее значение имеет понимание значения религиозных праздников у ваших партнеров по переговорам: например, правоверные мусульмане, как известно, не принимают днем никакой пищи во время Рамадана.

Национальный стиль можно определить как приверженность определенным культурным ценностям, традициям и обычаям, ориентацию на специфические механизмы принятия решений, а также соблюдение определенных правил поведения во время политических переговоров, глубоко укорененных в национальной культуре.

Таким образом, при анализе национального стиля на переговорах следует обращать внимание на несколько ключевых параметров:

- ценностные ориентации, религиозные обычаи и правила, идеологические установки;
- ментальные особенности, связанные со спецификой человеческого восприятия и мышления;
- механизмы выработки политических решений (индивидуальные и коллективные, степень свободы и самостоятельности при принятии решений и пр.);
- особенности поведения на переговорах и наиболее характерные тактические приемы.

В наиболее общем плане национальные стили ведения политических переговоров можно разделить на восточные и западные. Этот критерий, несомненно, идет от разделения современных политических культур, поскольку национальный стиль является отражением национальной политической культуры в личностных особенностях поведения ее представителей. Можно провести следующий сравнительный анализ западных и восточных стилей ведения переговоров по выделенным четырем критериям.

1. Доминирующие ценностные ориентации личности. Запад: материальные ценности являются приоритетными, частная собственность – священна, независимость политической сферы от нравственно-религиозной традиции обусловлены отделением церкви от государства, поэтому политика в представлении западного человека отделена от морали.

Восток: сакрализация политической власти, религия в большинстве случаев является государственной, освящая политическую традицию, доминирует власть-собственность, при которой функции собственника опосредованы причастностью к власти (должности), политика и мораль не отделены друг от друга.

2. Ментальные особенности. Запад: антропоцентричный принцип аргументации, в центр мироздания поставлен сам человек, который дерзает стать властелином мира, подчинить себе силы природы и общества. Ориентация на рациональный путь постижения истины. Человек признает истинным лишь то, что подвластно его уму и воле. Восток: теоцентричный принцип аргументации. В основе мироздания находится некая трансцендентная воля, которой человек должен подчиниться. Задача человека – распознать эту волю и действовать в соответствии с ее принципами. Ориентация на интуитивный путь постижения истины. Человек полагает, что истина – само бытие, само сущее, она не зависит от ума и воли индивида. Человек нуждается в истине, которой мог бы служить и подчинить свою жизнь.

4. Доминанты политического поведения. Запад: ориентация на использование жестких преобразовательно-модернизаторских технологий в политике. Ощущение линейного типа политического времени, непрерывно наращивающего свой ритм. Ориентация на будущее (свое личное, своих детей, своего народа, человечества).

Восток: ориентация на использование в политике мягких технологий, не нарушающих гармонии с природой и нравственными законами. Ощущение циклического типа политического времени, подразумевающего возможную вариативность каждого нового цикла. Ориентация на эталоны прошлого политического времени (своего народа, человечества).



Таким образом, можно говорить о западной и восточной культуре политических переговоров. Например, по первому ценностному критерию, влияние религиозных и культурных установок на ход переговорного процесса на Востоке особенно заметно в мусульманских странах и японском национальном стиле ведения переговоров. Особенно строго соблюдают религиозные традиции переговорщики из арабских стран, что, впрочем, объясняется их религиозными канонами и культурой. Они весьма чувствительны также к вопросам, связанным с национальной независимостью и преисполнены национальной гордости.

В свою очередь японцы, следуя этике и традиции своей культуры, усиленно избегают конфликтных ситуаций на переговорах. Поэтому от них невозможно услышать четкое «нет» в ответ на сделанные предложения, даже когда обсуждаемый вариант соглашения для них заведомо неприемлем. Ответ: «Я сделаю все от меня зависящее», – в устах японского политика будет означать не согласие, а вежливый отказ.

Западноевропейским и американским дипломатам не свойственна такая степень приверженности религии, моральным или этическим принципам. Соблюдая деловой этикет, они смело устремляются вперед, предпочитают не затягивать переговоры обсуждением малозначительных тем и стараются сразу переходить к сути вопроса. Западная культура мышления, основанная на рациональности, прежде всего апеллирует к рассудочности переговорного процесса, его упорядочению, для того чтобы как можно быстрее достичь конкретного, как правило, заранее продуманного, определенного результата. Именно поэтому для западной культуры переговоров такое значение имеют четкость формулировок и предложений в ходе переговорного процесса, верность данному слову, последовательное исполнение достигнутых договоренностей. Восточная культура переговоров гораздо меньше формализована, главное здесь – ориентация на завязывание личных контактов, поскольку присутствует уверенность в том, что межличностные отношения гораздо важнее конкретных отдельных договоренностей. Кроме того, для восточной переговорной культуры в гораздо большей степени важен ритуал, некая регламентированная церемония, которая имеет почти сакральный смысл и не всегда логически объяснима. По степени свободы и самостоятельности поведения участников, западная культура переговоров предоставляет намного больше возможностей, чем традиции восточных стран, где не разделяют установок индивидуализма и морали успеха. Восточная культура переговоров наполнена духом коллективизма, поэтому участники переговоров предпочитают непременно посоветоваться, прежде чем принять какое-либо решение. Однако национальные стили переговоров существенно различаются не только по базовому критерию Восток–Запад, но и с точки зрения цивилизационной специфики.

А теперь, когда мы подходим к финалу, наверное, у вас появилась мысль о будущем дипломатии? Как будут происходить мировые глобальные процессы и как они повлияют на будущее дипломатии. Давайте рассмотрим данную тематику.

Будущее наступило уже сегодня. Дипломатия радикально трансформируется у нас на глазах. Перед лицом новых вызовов меняются ее структуры, методы, новые модели предлагают дипломатия интеграционная и парадипломатия. Возможно, в XXII веке существующие сегодня дипломатические модели исчезнут, но дипломатия как искусство решать конфликты мирным способом продолжит свое существование.

Заявления о дипломатической поддержке, например, были центральным элементом международных отношений с самого начала истории и до наших дней. В некоторых из самых ранних известных дипломатических обменов более 3000 лет назад, в переписке между египетскими фараонами и другими «великими королями» найдены переписки о призыве в поддержку той или иной стороны. Сегодня тайваньские лидеры призывают США поддержать Китай. США, со своей стороны, проявляют осторожность, чтобы однозначная поддержка не подбодрила Тайвань.

Но есть аспекты моделей, которые могут казаться менее совместимыми с некоторыми международными системами. Предположим такую модель, например, что государства рассчитывают на возможность конфликта с одним или несколькими соперниками. На протяжении большей части истории человечества это было разумным предположением, но может оказаться, что среди крупных групп государств, в современном мире, вооруженные конфликты становятся все более маловероятными. В Западной Европе, где в настоящее



время существует сообщество по вопросам безопасности, политика в области безопасности не разрабатывается с целью защиты от других западноевропейских государств, поскольку возможность вооруженных конфликтов между этими государствами считается отдаленной.

Несмотря на эти изменения в международной системе, дипломатия будет продолжать действовать по той же логике, что и в прошлые эпохи. Одна из причин заключается в том, что дипломатия между государствами и группами государств, которые являются потенциальными вооруженными соперниками, продолжается и сегодня. Во-вторых, даже если вооруженный конфликт между некоторыми государствами маловероятен, эти государства по-прежнему имеют много противоречивых интересов. Поэтому до тех пор, пока у них нет общего независимого гарантированного соглашения, существуют аналоги вооруженных конфликтов, которые подразумевают аналогичные способы связи и разрешения этих конфликтов.

Торговые войны, например, имеют некоторые общие аспекты. И то, и другое, как правило, сопряжено с расходами для каждой стороны, и в обоих случаях результат зачастую является неопределенным. Страны по-прежнему формируются в коалиции и поддерживают других членов коалиции, выступая против соперничающих коалиций.

Хотя существует неопределенность в отношении того, будут ли субъекты участвовать в конфликте, все понимают, что подразумевает такой конфликт – будет ли возникший конфликт ограничиваться торговой войной или распространяться на военную конфронтацию. Модель риска нарушения, допускает неопределенность в отношении того, будет ли противник готовиться к конфликту, но эффект таких приготовлений известен всем. По сути, нет никакой неопределенности в отношении того, будет ли противник готовиться к конфликту путем формирования враждебного альянса, создания вооружений, нанесения первого удара или принятия политики по сокращению имеющихся у государства ресурсов. Включение пространственных типов в сигнальные модели и интеграция рационалистических и психологических теорий, обучения международной политике будут плодотворными областями для продолжения исследований.

Еще в 1925 г. известный французский дипломат Жюль Камбон высказывал сомнения: демократия всегда будет нуждаться в президентах и министрах, но будет ли она нуждаться в дипломатах? Теснят профессионалов и неправительственные организации. Они все настойчивее заявляют о себе в мировой политике, участвуют в переговорах, иногда ставят палки в колеса государственным деятелям и дипломатам. Но главным вызовом для дипломатии стали высокие технологии. Дипломаты любят рассказывать, как пару веков назад от американского посла в Испании почти два года в Вашингтон не поступало никаких сведений. Подождем еще годик, предложил Томас Джефферсон, но, если посол так и не даст о себе знать, напишем ему письмо. Несколько десятилетий спустя появление телеграфа произвело революцию. Впервые получив телеграмму, английский премьер лорд Генри Палмерстон воскликнул: «Все, это конец дипломатии». Это, безусловно, повлияет на дипломатическую практику в будущем, как повлияло в прошлом. За последние полтора столетия технологические изменения привели к процессу еще большей централизации управления дипломатической сигнализацией. Когда иностранные ведомства использовали телеграфные технологии в девятнадцатом веке, это означало, что важные вопросы могли обсуждаться на высшем уровне правительства, что позволяло меньше автономии представителям отдаленных государств. Авиаперелеты и телефон продвинули этот процесс дальше. Более 60 лет назад, Nicolson отметил в своей книге, цитирую: «кто мог поверить, что с утра министр иностранных дел смог позвонить 6-ти послам, или даже, если это необходимо прилететь на другой конец света в течении дня», это и есть процесс технологий и глобализации.

Другой аспект глобализации, продолжающееся распространение демократической практики по всему миру, может иметь обратный эффект. Демократические институты в силу своей транспарентности и конкуренции между группами за власть могут повысить доверие к публичным заявлениям. Демократические ограничения власти также могут быть использованы в качестве рычага в переговорах, поскольку переговорщик может утверждать, что только благоприятное соглашение будет принято другими внутренними субъектами. Тем не менее, проверки исполнительной власти могут также ограничивать способность руководителя эффективно общаться. Демократические институты позволяют и тормозят проведение



эффективной внешней политики, это будет предметом постоянного изучения, но мы не должны отвергать мнение древних писателей, таких как Демосфен, что демократические ограничения могут замедлить эффективную частную дипломатию, которую Николсон соединяет с поражением афинян в Херонии.

По мере того как новые технологии позволяют более мелким группам причинять разрушения, в стратегиях безопасности государств все больше учитывается опасность терроризма. Это, в свою очередь, привело к расширению сферы взаимодействия между государствами и негосударственными субъектами. Несмотря на частые протесты государства о том, что они не ведут переговоры с террористами, такие переговоры являются обычным явлением. В разгар попытки США победить Аль-Каиду в Ираке и суннитского мятежа в 2007 году, например, генерал-лейтенант США Рэй Одиерно удивил многих, когда он сказал, что полностью 80 процентов повстанческих групп в Ираке, были «примирительными».

Во многом, поэтому, будущее будет похоже на прошлое. В кризисных ситуациях, между государствами и негосударственными субъектами принципы дипломатического обучения схожи. Убеждение противника пойти на уступку с помощью дорогостоящей частной дипломатии будет сопряжено с определенными формами риска и наиболее вытекающими из этого переговорными рисками. Древний Рим, несмотря на все свои достижения, мало способствовал развитию дипломатической практики, вероятно, отчасти потому, что его подавляющая сила означала, что ему вообще не нужно было заниматься дипломатией. Подчинение окружающих земель, а не переговоры и компромиссы были более характерны для Римского подхода к международным делам.

Итак, модели дипломатии могут меняться, но дипломатия как непреходящее искусство мирно разрешать возникающие конфликты, видимо, будет существовать вечно, а талантливые аналитики и умелые переговорщики будут всегда востребованы.

Когда в мире растет напряженность (а она растет), дипломатия становится главным инструментом не допустить войну. И я даже называю профессию дипломата вот в такие периоды более важной, с точки зрения гуманитарных соображений, чем доктора. Потому что они должны все человечество спасти от катастрофы. Потому что любой конфликт, даже самый мелкий, как мы с вами понимаем, может вырасти в глобальную катастрофу. Взять корейскую ядерную проблему – маленькая страна вроде, и из-за этого может начаться глобальный конфликт. Поэтому роль очень велика. И, безусловно, я как лектор хочу выразить свою позицию по поводу будущего дипломатии, когда столько конфликтов, когда такой хаос в мире, и ситуация во многом гораздо сложнее, чем в 20-м веке, когда мир был разделен на две системы: два лидера, двухполюсный мир, две идеологии, паритет, признание этого паритета и Америкой, и СССР – двумя лидерами, блоковая дисциплина, и так далее, и так далее. Сейчас все это рассыпалось на десятки центров силы, причем не только государства, а негосударственные образования, религиозные течения, общественные организации, и все претендуют на собственную роль, имеют собственные позиции. И все тенденции, мировые проблемы не дадут уйти дипломатии на второстепенный план. И поэтому роль дипломатов – это знаете, когда нет больных, то врачу делать нечего, а когда полно больных, нельзя говорить, что роль доктора Патрика наоборот усиливается. Вот то, что сейчас происходит, на мой взгляд.

Таким образом, дипломатия между многочисленными центрами силы будет определять международные порядки будущего, и представители государств будут продолжать играть ведущую роль в их построении. Лояльность, сферы влияния, красные линии и другие общие ожидания, характеризующие порядок, будут продолжать развиваться через дипломатию.