



ДИПЛОМАТИЯ: КОММУНИКАЦИЯ ЖӘНЕ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ТӘРТІП НЕГІЗДЕРІ

Дипломатиялық келіссөздердің
мақсаты, құрылымы, функциясы



Дипломат уақытының едәуір бөлігі шетелдіктермен кездесулерге арналған, оған талқылаулардан, отырыстардан талдаулар жасау, қажет болған жағдайда, ұсыныстар мен ұсынымдар мемлекет басшылығына әзірлеу жатады. Келіссөздер дайындықты талап етеді. Дипломаттың дайындық деңгейі жоғары кәсібилік пен мұқияттылықты алғышарт ретінде негіз етеді. Бір келіссөз немесе отырыс екіншісін ешқашан қайталамайды, олар әрқелкі және өзінің мақсаттары мен нысандарына байланысты әртүрлі өтеді. Әрбір әңгіме мәні бойынша бірегей. Одан әрі, талқылаулар немесе келіссөздердің түрлілігін оқып үйренейік.

Дипломатиялық әңгімелесулер қандай болады дегенге келсек, олар төмендегі мақсаттарды талап етуі мүмкін:

Әңгімелесудің мақсаты:

- бірінші танысу, мейлі ол елшілерге сенім грамоталарын табыстау, сыртқы істер министрімен жалпы танысу, саяси отырыстар, т.б.;
- алғашқы кездесуден байланыстарды ары қарай дамыту;
- қандай да бір ақпарат және қажетті мәліметтер беру немесе алу;
- сіздің үкіметіңіздің сыртқы саясат аспектілерінің дұрыс екендігін екінші тарапқа жеткізу немесе өзінің позицияларын түсіндіру;
- екіжақты қарым-қатынастар пен халықаралық проблемаларды, сонымен қатар, практикалық мәселелерді талқылау және шешу;
- келіссөздер жүргізуге дайындық және оны өткізу т.с.с. жағдайлар жатады.

Әрбір дипломатиялық қарым-қатынас ол бірінші кезекте пікірталастармен алмасулар болып саналады. Дипломат болу үшін ең алдымен жалған мен шындықты айыра білу керек. Көп жағдайда дипломат мамандығында жалған мен шындық бірге жүреді, демек, дипломат өтірік айтып, өз мүддесіне жетуді қалайды және ол күнделікті нәрселердің қатарында деп айтып жатады. Осыған байланысты дипломатияға қатысты халықаралық ғалымдардың анықтауларын атап өтейін: Дипломатия халықтың мүддесін ескере отырып келісімдерге келу, дипломатияның мақсаты болып халықтар арасында келісім орнату, ол шынайылықты талап етеді. Гамильтон және Лэнгхорн атты әйгілі ағылшын авторлар былай дейді: сәтті дипломатия, сайып келгенде, белгілі бір стандарттық тәлім-тәртіп тәсілдерін меңгеріп, қолданылуына байланысты. Осыған сайып мысал келтірейік: 1958 ж. ГФР бірінші канцлері Конрад Аденауэр Шарль де Гольмен кездесуі. Ерте кезде олар дұшпан мемлекеттер болған. Алайда өздерінің болашағын түбегейлі өзгертуді қалаған. Еуропаның екі алып мемлекетінің дұшпандылық қатынасы ешқашан жақсылыққа апармады, оны білген олар екі мемлекеттің ықпалдастығын жаңа деңгейге көтеруге тырысты. Сонымен келіссөздер барысында Аденауэр күнтізбеге екі мемлекеттің саяси ахуалын шешуді емес, олардың арасындағы сенім мәселесінен бастады. Ол: екі елге бір-бірін қолдауды ұсынып, ынтымақтастықтың жаңа түрін, бірігіп ортақ жарқын болашақ үшін жұмыс жасауды ұсынды, яғни «Маған арттырған сенімділік менің мемлекетімнің ілгері қарай бағытталуға жол ашады, ал сіз қай жаққа қарай Францияның сыртқы саясатын бағыттайсыз?» Шарль де Гольдің жауабы: Біз бүгін менің үйімде тарихтың жаңа сахнасын бастаймыз, ендігі кезекте Германия мен Франция бір бағытта жүру керек деп жауап берді. Олар 15 рет кездесіп, 100 сағат аясында талқылаулар жүргізіп, оның нәтижесі ретінде бүгін екі мемлекеттің ынтымақтастығын тамашалап отырмыз.

Келесіде эмпатияның рөлі туралы талқылайық.

Г. Никольсон дипломаттың ақылы мен жігерінен басқа қырларды белгілейді, оның ішінде ең керегі және ең маңызды деп бейімделуді атап өтеді.

Бейімделу термині – өзін басқа адамның орнына қою дегенді білдіреді, осы қырдан дипломаттың мінсіз келешегі айқындалады.

Эмпатия – ол адамның ішкі дүниесіне мән беріп сол адамның ой түйісін қабылдау, сезіну. Эмпатия термині – жаңа ал бұл терминге қатысты түсіндірілімді Ф. Кальермен өмірде қолданылған.

Дипломат талаптардың ішінен бағалау мен екінші тараптың нені ойлап жатқанын табу, сезіну, сол арқылы оған жауап қайтару. Келіссөздер кезінде тапжылмай үдерісте болу, әр нәрсені өзінің бабымен қабылдау. Адамдар көп жағдайда өздерінің нені ойлап жатқанын немесе алдын ала болатын жағдайды ақпараттардан оқиды және екінші адамның ойын ескермейді, ол қалыпты



жағдай десек қателеспейміз. Сондықтан да екінші тараптың позициясын айқындап, оның ойымен келісуге алғышарттарды жасау дипломат үшін бағалы.

Келесі кеңестер дипломат үшін ғана емес сол сияқты әрбір қызметте құнды болып саналады. О бастан сөз мәнері байсалды әрі жылылықты таныту керек. Серіктесіңіздің ойын бағалау да құнды. Егер екінші тарапқа деген сезіміңіз оңтайлы болмаса, оны білдірмеген жөн. Тараптың сөздері арқылы оның ойының астарында не жатқанын түсіну керек. Алайда барлық айтылғандар, сіздің позицияңыздан шегіну дегенді білдірмейді, дегенмен келіспеушілік пайда болған жағдайда қызбалыққа салынбай аргументті түрде нақты фактілер арқылы жауап беру қажет.

Дипломатия саласында бағалы және көптен қолданылатын қырлардың келесі бір түрі – есту қабілеті. Тыңдау алдында, ең алдымен серіктесіңіздің қалай ойлайтыны туралы пікірін біліп, содан кейін, сіз оны толықтай бағалайтыныңызды көрсетіп, оны естіп тұрғаныңызды білдіруіңіз керек.

Кеңес: екінші тарапты тыңдап жатқанда, сұхбаттасушының қалай ойлайтынын түсініп, оны толық түсінгеніңізді көрсету керек. Американдық ғалым, келіссөз өнері маманының ойынша, «екінші жаққа жасай алатын ең арзан жеңілдік – сіздің екінші тарапты естіп тұрғаныңызды көрсету».

Иствуд Атватер, «Я вас Слушаю» атты кітабында, сөз сөйлеп жатқан адамды еш бөлмеуді, керек болған жағдайда, ол ойын тәмамдап болғаннан кейін бөлуді ұсынады, сұраған кезде алдында айтып кеткенді нақтырақ айтқызу есебімен сұрақты қою керек.

Ол келесі стандартты сұрақ қою типтерін ұсынады:

- ережеңіздің осы жағын нақтырақ айтсаңыз;
- мына мәселе нені білдіреді;
- осыны айтқыңыз келді ғой, әлде басқаша түсініп қалдым ба? т.б. жатады.

Тараптың айтылған сөздерін басқа сөзбен жеткізу арқылы айтылған сөзге нақты жауаптар алуға болады. Ең жақсы көмекші құрал – айтылған сөздерге қорытынды жасау. Келіссөздер жүргізу барысында дайындық үлкен маңыздылыққа ие. Әрбір келіссөзге дайындықпен барған абзал, ал кейбір жағдайларда дайындық болмай қалуы да мүмкін – ол министрлік кездесулер, спикермен, басты органдармен кездескен жағдайда орын алады, алайда екі жақты қарым-қатынастар аясында алдын ала сұрақтарға жауап тауып, дайындықпен барған жөн.

Келіссөздер жүргізу белгілі талаптарды қажет етеді: Дипломат уақыт шегін білу қажет, алайда сағатқа қарау керек дегенді білдірмейді. Ол алдымен ең қажетті сұрақтардан талқылауларды бастап, кейінге қалған сұрақтарға көшу керек. Егер мақсат екінші тараптан ақпарат алу болса, естеріңізде сақтаңыздар, ақпарат беру – ол оның міндеті емес. Келіссөз екі жақты процесс, екі жақта ақпарат беру арқылы бір-біріне деген сеніммен айырбас жасай алады. Пікірталасты неден бастау керек деген сұрақ туындауы мүмкін. Ең алдымен бастар алдында конфронтацияға әкелетін сұрақтардан емес, ортақ мәмілеге келетін сұрақтардан бастаған абзал. Кәсіпті дипломаттар келіссөздерді жүргізер алдында, келісім беретін сұрақтардан бастап, дос сияпаттық орта қамтамасыз етуі тиіс. Иә немесе жоқ деген сұрақтардан бас тарту керек. Керісінше ашық сұрақтар тараптың жай-күйіне жақсы әсер беріп, жауап қайтарғанға оңай жол ашады. Оларға: Сіздің ойыңызша? Солай емес пе? секілді жауаптар кіреді.

Сұрақ қояр алында негативті мәнге ие сұрақтардан аулақ болу қажет. Оларға: «Бәлкім Сізге ол белгісіз шығар?», «Сіз оны естімеген шығарсыз?» деген сұрақтар жатады. Керісінше «Сіз естіген боларсыз», «Сіздің білуіңізше» деген бастаудан алғышарт жасаған абзал. Біріншісінде оппоненттің келіспеушілігіне тап болсаңыз, екіншісінде келісімін аласыз.

Сұрақты құрастыру үлкен өнер, сұрақ қою дипломатия саласында, тергеуші саласы сияқты үлкен орынға ие. Гете осы мәселелерге байланысты, «қандай сұрақ болса, сондай жауап алады немесе ақылды жауап алғың келсе, ақылды сұрақ қой» деген пайымға келеді.

Келіссөздің мақсаты – серіктесті сендіру болуы мүмкін. Танымал физик Паскаль «сендіруде тараппен келісу керек» дейді. Ж. Камбонның пікірінше, «ең алдымен пікірталаста дипломаттың парасаттылығы болу керек». Ғылымилықты азайтып, адамдарды тануды (психологияны) көптеп қолданған жөн. Тарапты сендіру барысында мақсат, сендіру ғана емес, онымен бірге келетін ортақ шешімдерге келу және екі жаққа да тиімді жағын көздеу. Басты мақсат – сендіріп,



оның есесінен тарапты мойындату емес. Ең алдымен ешқандай тарапқа зиян келтірмеу, содан кейін өз тарапына пайда әкелу.

Антони Иден, ағылшын премьер министрінің пайымдауынша, «ең қолайлы дипломатиялық ұтыс екі жақты да ренжітіп алмау».

Сіздерге мынадай ойлар келуі мүмкін, егер келіссөздер мақсаты сендіру болса, онда бұдан алатын пайданың мәні де маңызды шығар? Онда бұл жағдайда сіздің тарапыңыз екінші тарапқа одан басқа бағыт сіз үшін кері әсер тигізетінін атап өтіп, сіздің қоғамыңыз оны қабылдамайтынын айтқан жөн. Сіздің тарапыңыздан келтірген дәлелдемелер тура болып, жан-жақты тексерілген болуы керек. Егер сіздің дәлелдемелеріңіз екінші тараптың күмәнін тудырса, онда сенімділікті қайта орнату қиындыққа соғады. Басыннан шынайылықты басты мәнге қою керек.

Дипломаттардың басты қателіктерінің бірі – барлық қаруларының арналған нысанын көрсетуінде. Әскери шабуылдағыдай, әрбір қару сол бір әскери шабуылдың түріне арналған, сол секілді дипломаттар бастапқы кезде кіші калибр қолданып, келіссөздердің соңына қарай, ықпалды дәлелдерді қалдырған жөн. Бастысы тараптың әлсіз дәлелдерін тауып, ол дәлелдерді сынамай, оған қарсы контраргументтерді келтіру. Әрбір мәселе келіссөздер арқылы шешіледі. Ежелгі Рим, Грекия империялары кезінде келіссөздер жүргізу барысында сұрақтар, пікірталастар маңызды орынға ие болды. Ал қазіргі таңдағы келіссөздер жүргізу барысы Францияда XVII ғасырда басталып, танымал ғалым, философ, математик, физик Паскальдың есімімен байланысты. Ол «Дін туралы ойлар» атты кітабында келіссөздерді жүргізу туралы ойларын баяндаған. Б. Паскальдың ойынша «жақсы сезім, ой түйсік, жақсы және жаман пікірталастардың пайда болуы әңгімелерден туындайды».

Келіссөздердегі басты қасиеттердің бірі жақсы көріну және дәлелдеу өнері. Дәлелдеу оңай болса, ұнамды жақсы көріну қиындыққа соғады. Дипломаттар келіссөздерінің кәсіптік келіссөздерден айырмашылығы дәлелдерді ашық көрсетпеуінде. Бизнесмендер өзінің пайдасын алу үшін қызба пікірталастарға бара алады, ал дипломат ешқашан ондайға бара алмайды. Дипломатиялық келіссөздердің қағидасы – еш уақытта дауласпау. Дипломат байсалды, кемеңгерлік таныта отырып, аргументтер келтіру арқылы өзінің позициясының дұрыстығын дәлелдейді, бірақ ешқашан екінші тараптың дәлелін ашық табаламайды. Әрдайым жадыңызда дипломат екеніңізді ұстау керек, сіздің артыңызда мемлекетіңіз тұр, сіздің сөзіңіз – сіздің үкіметіңіздің пікірі болып саналады. Сондықтан әрбір сөзге баса назар аударып, мұқият болған жөн. Қолайлы жағдайларда пікірталастан айналып өткен жөн және ол келесі сөз тіркестерінің қолданылуы арқылы жүзеге асырылады:

- «Сіздің пікіріңіз қызықты, алайда дәл қазір мен онымен келісе алмаймын»;
- «Мен бұл мәселемен толықтай келісе аламын деп айта алмаймын»;
- «Сіздің менің пікіріммен келіспеуіңізді сыйлаймын, сол секілді мен де егер сіздің ойыңызбен келіспесем, сіздікіндей құқығым бар деп ойлаймын».

Дипломатиялық кездесу, әдетте бір немесе екі, кей жағдайларда одан да көп мәселелерді шешуге арналған.