

Международный дипломатический торг*

Галина Дробот

Главной функцией дипломатии, независимо от ее многочисленных форм является торг. Торг – средство преодоления различий в приоритетах участников отношений посредством обмена предложениями до достижения взаимоприемлемого решения¹. Торг можно определить также как вид дипломатических отношений (чаще всего – переговоры), имеющий следующие особенности:

- между сторонами имеется конфликт интересов;
- задача каждой из сторон – уйти как можно дальше от своего “минимума” к своему “максимуму” и вынудить оппонента проделать обратное;
- оппоненты в позиционировании своих интересов мыслят рационально, то есть способны к компромиссам (невозможен торг с фанатиками).

В ходе торга важно сопоставлять собственные интересы и интересы противоположной стороны. Если они совместимы, проблем не возникает. Если – нет, необходимо оценить, основные или второстепенные интересы собственного государства затронуты.

Если не основные, ими можно жертвовать. Если же речь идет об основных интересах, то надо с этой точки зрения оценить интересы противоположной стороны. Если там дело касается второстепенных интересов, надо убеждать государство-оппонента от них отказаться. Если же у оппонента затронуты основные интересы, то, во-первых, ситуация грозит серьезным конфликтом (возможно, с применением вооружений), во-вторых, худшего исхода можно все же избежать через переформулировку целей².

Торг представляет собой одновременно и искусство, и науку.

В трактовке американского исследователя А.Рапопорта, торг – это сочетание “дебатов” и “игры”:

ДРОБОТ Галина Анатольевна – доктор политических наук, профессор кафедры социологии международных отношений социологического факультета МГУ им. М.В.Ломоносова.

Ключевые слова: дипломатия, международный торг, “игра с нулевой суммой”, средства обеспечения торга.

* Окончание. Начало см. “Обозреватель–Observer”. 2008. № 12.

– В первом случае имеется в виду искусство убеждения, способность заставить оппонента видеть ситуацию вашими глазами. Важнейшую роль в данном случае играет психологическое обеспечение торга с каждой из сторон.

– Во втором – речь идет о “игре интересов”, то есть “покупке” и “продаже” реальных интересов сторон вследствие угроз или обещаний предпочтений со стороны противоположной стороны. В этом случае имеется в виду торг в прямом смысле этого слова.

В литературе применительно к этой ситуации используются такие термины, как “кнуты” (угрозы и наказания) и “пряники” (обещания и поощрения)*. Как правило, эти действия параллельны, только сначала обещают и угрожают, а потом наказывают и поощряют. В зависимости от ситуации, степени угрозы национальным интересам и других сопутствующих обстоятельств наиболее значимые средства ведения торга подразделяются на военные и экономические.

Военные средства обеспечения торга

Военные ресурсы государства могут использоваться и в качестве поощрения (“пряника”), и в качестве угрозы (“кнута”) в международном торге.

Например, в период холодной войны и СССР, и США “ухаживали” за странами “третьего” мира в погоне за их политической лояльностью, голосами на Генеральной Ассамблее ООН, снабжая их вооружением.

Страны “третьего” мира также использовали этот прием – давали согласие на размещение военных баз на своей территории в обмен на экономическую помощь.

К средствам поощрения военного характера может быть отнесено также заключение формальных и неформальных оборонительных союзов, иных договоренностей в сфере военных взаимоотношений.

Так, средством “успокоить” Россию в связи с расширением НАТО на Восток можно считать создание Совета Россия – НАТО как средства привлечения нашей страны к участию в обсуждении вопросов, рассматриваемых в рамках этого военно-политического альянса.

Сложнее обстоит дело с военными угрозами. К ним относятся демонстрация военной силы, угроза применения военной силы и т.д.

На протяжении многих веков общим правилом было положение о том, что хорошая дипломатия – это дипломатия, за которой стоят пушки.

Известен случай, когда Сталин на вопрос о том, насколько внимательно он относится к позиции Ватикана, ответил вопросом на вопрос: “А сколько дивизий есть у Папы?”.

В наше время это правило подвергается сомнению в силу нескольких причин:

– *Во-первых*, оружие как обеспечение торга не всегда возможно реально использовать, например, в отношениях с дружественным государством или если речь идет об оружии массового уничтожения.

– *Во-вторых*, в соответствии с правилом образов в политике, чем сильнее оппонент, тем большее чувство угрозы он вызывает у противоположной стороны и тем менее уступчивой она становится.

– *В-третьих*, “военное сдерживание”, как правило, неэффективно в случае гражданских войн или в отноше-

* В англоязычной традиции это звучит как “морковки” (*carrots*) и “палки” (*sticks*).

нии государств, которые не доверяют благожелательным намерениям сильного государства – своего оппонента.

В современном мире много примеров подобных случаев.

Это – ядерная программа Северной Кореи и Ирана, войны в бывшей Югославии.

В этих конфликтах политические лидеры не считаются с внешними уг-

розами ради достижения своих целей. Между тем, именно конфликты подобного рода преобладают в современной мировой политике.

Таким образом, можно заключить, что в современном мире в большинстве случаев оружие как средство обеспечения торга более эффективно в качестве поддержки, чем в качестве наказания.

Экономические средства обеспечения торга

По мере того, как военные средства обеспечения торга становятся все проблематичнее использовать, большее значения приобретают экономические средства.

Среди экономических поощрений (“пряников”): льготные кредиты, снижение таможенных пошлин, предоставление режима наиболее благоприятствуемой нации и др.

Экономическое давление (“кнуты”) – эмбарго (отказ импортировать нужные другой стране товары), бойкот (отказ покупать у другой страны товары ее производства), “замораживание” финансовых вкладов другой страны в своих банках и др.

Эмпирические исследования показывают не очень высокий эффект экономических санкций. Они достигают желаемой цели приблизительно в одной трети случаев. Отсюда возникает вопрос: каковы условия успеха экономических санкций?

Условия принудительного экономического воздействия страны “А” на страну “Б” состоят в следующем:

- “А” имеет высокую степень контроля над какими-то видами поставок в страну “Б”;
- потребность страны “Б” в этих поставках высока;
- для страны “Б” цена отказа от этих поставок выше, чем цена компромисса со страной “А”;
- для страны “А” цена экономических санкций против страны “Б” ниже, чем бла-

га, полученные от компромисса с этой страной¹.

Главная причина неудачи экономических санкций состоит в доступности альтернативных покупателей или продавцов товаров наказываемой страны или стран, включая использование “черного рынка”.

Приведем несколько примеров из истории мировой политики.

В целом успешным эмбарго на поставку нефти в страны Запада можно считать демарш стран ОПЕК в 1973 г. в связи с войной на Ближнем Востоке между Израилем и арабскими странами.

Страны ОПЕК отказались поставлять нефть Западу в связи с его поддержкой Израиля в войне.

Поскольку основным поставщиком энергоносителей для Европы являлись ближневосточные страны, их действия возымели успех – ряд стран Европы отказались от своих политических позиций. Правда, это практически не коснулось США, более независимых от ближневосточной нефти, чем их европейские союзники.

Примером неудачных экономических санкций явился бойкот США основного экспортного продукта Кубы – сахара, а также эмбарго на поставку в эту страну нефти в связи с революцией 1959 г. на “острове свободы”. Альтернативный поставщик нефти и одновременно покупатель сахара быстро нашелся. Им стал СССР, что было естественно в условиях холодной войны. В результате Куба выжила.

Другим примером неудавшихся экономических санкций являются требования ООН жестких ограничений на экспорт и импорт ЮАР в качестве принуждения ее к отказу от внутренней политики апартеида в 80-е годы XX в.

Однако многие страны были заинтересованы в южноафриканских ресурсах, таких как золото, алмазы, платина. В результате торговля шла через негосударственных посредников.

В итоге режим апартеида был демонтирован в ЮАР в начале 90-х годов не столько из-за экономических санкций, сколько из-за потребности высокоразвитой страны во внутренней политической стабильности.

Побочными недостатками экономических санкций является то, что от них страдает гражданское население, хотя санкции направлены против политического режима в стране (например, в

случае бойкота иракской нефти в 90-е годы), а также несут убытки соседние страны, с которыми у “наказываемой” страны имеются экономические отношения (например, жалобы предъявляли Румыния и Болгария в связи с санкциями против Сербии в 90-е годы).

В результате можно сделать вывод, что в современном взаимозависимом мире, где экономические связи достигли высокого уровня, экономические санкции эффективны лишь в отдельных, специфических случаях. Как и в отношении военных средств обеспечения торгова, в экономике более эффективными оказываются средства поощрения.

Примером, подтверждающим этот вывод, служит сегодняшняя политика Северной Кореи, которая фактически отказалась от своей ядерной программы в ответ на экономическую помощь США.

Психологические средства обеспечения торгова

Здесь мы возвращаемся к определению международного торгова как искусства.

В литературе описывается ряд психологических правил, следование которым обеспечивает успех в торгове. Вот некоторые из этих правил:

Не ведите позиционный торгова, то есть торгова по поводу сформулированных позиций, а не основополагающих интересов.

Тот факт, что позиционный торгова сильно мешает в переговорах, был хорошо проиллюстрирован провалом переговоров о всеобъемлющем запрете на ядерные испытания при президенте Кеннеди.

Тогда возник решающий вопрос: какое число решающих инспекций на местах должно быть разрешено Советскому Союзу и Соединенным Штатам на территории друг друга при расследовании случаев подозрительной сейсмической активности?

Советский Союз в конце концов согласился на проведение трех проверок. Соединенные Штаты настаивали на проведении не менее 10.

И здесь переговоры были прерваны – из-за позиций, – несмотря на тот факт, что никто не понимал, будет ли “инспекция” представлять собой проверку одним лицом в течение дня или сотней людей, разбирающихся в проблеме в течение месяца.

Стороны предприняли минимум усилий для определения процедуры проверки, которая могла бы совместить интерес Соединенных Штатов относительно проверки со стремлением обеих сторон к минимальному вторжению в дела друг друга³.

Еще более убедительным является классический (в данном случае абстрактный, но многократно подтверждаемый практикой) пример, связанный с делением апельсина между двумя сестрами.

Обе претендовали на целый апельсин, не соглашаясь довольствоваться половиной.

Посредник в споре попытался выяснить причины упорства каждой из сестер. Выяснилось, что одна из них хочет приготовить пирог и для цукатов ей необходим целый апельсин. Другая хотела получить свежий апельсиновый сок, для которого также требовался целый фрукт.

В итоге спор был разрешен: одна сестра получила всю кожуру от апельсина, другая – всю его мякоть.

Прекрасной иллюстрацией данной ситуации из реальной мировой политики является спор между Израилем и Египтом по поводу Синайского полуострова – египетской территории, захваченной Израилем в ходе шестидневной войны 1967 г.

Первоначальная неудача египетско-израильского мирного договора в 1978 г. в Кэмп-Дэвиде демонстрирует полезность стремления разобраться в том, что стоит за той или иной позицией. Когда Египет и Израиль сели за стол переговоров, их позиции были несовместимы. Израиль настаивал на части Синая. Египет со своей стороны настаивал на том, чтобы весь Синай до последнего дюйма был возвращен под суверенитет Египта. Компромисс, казалось, был невозможен.

Обращение к их интересам, а не позициям сделало возможным достижение решения.

Интерес израильтян состоял в обеспечении безопасности, они не хотели, чтобы египетские танки стояли на их границе в готовности в любой момент их пересечь. Интерес Египта заключался в суверенитете: Синай был частью Египта со времен фараонов. После веков подавления со стороны греков, римлян, турок, французов и британцев Египет только недавно завоевал полный суверенитет и не желал уступать свою территорию новоявленному иностранному завоевателю.

В Кэмп-Дэвиде президент Египта Садат и премьер-министр Израиля Бегин при по-

средничестве американского дипломата и видного государственного деятеля Г.Киссинджера согласились с планом, по которому Синай вернется под полный суверенитет Египта, а путем демилитаризации его территории будет гарантирована безопасность Израилю.

Везде будет развиваться флаг Египта, однако вблизи границ Израиля не будет египетских танков³.

Другое правило успешной дипломатии состоит в том, чтобы угрозы и обещания выгод, обозначенные во время переговоров, выглядели убедительно.

По словам Г.Киссинджера, “блеф, поданный в серьезной форме, более действителен, чем серьезная угроза (или обещание), воспринимаемая как блеф”⁴.

Для тех, кто считает, что сутью дипломатических переговоров является обман, главной “добродетелью” хорошего дипломата является способность уверенно говорить неправду.

Действительно, дипломата часто определяют как “честного человека, посланного за границу, чтобы лгать в интересах своей страны”.

Этому требованию блестяще отвечал советский дипломат сталинских времен А.Вышинский, о котором один польский государственный деятель говорил в 40-х годах: “В определенном смысле Вышинский был совершенным дипломатом. Он был способен говорить очевидную неправду вам в лицо; вы знали, что это ложь и он знал, что вы знаете, что это ложь, но он твердо стоял на своем. Ни один другой дипломат не был способен делать это с такой легкостью”⁵.

Однако, если иметь в виду фактор надежности как необходимое условие доверия к дипломату, то ему необходимо качество, которое Г.Никольсон ставит на первое место среди пяти качеств идеального дипломата. Это – правдивость.

Впрочем, в дипломатии многое носителем. Большое значение имеет

характер дипломатической ситуации. В случае обещания поощрений убедительность дипломата возрастает, если он имеет репутацию надежного и последовательного в поступках политического деятеля.

В случае угроз, наоборот, он более убедителен, если у него репутация непредсказуемого политика.

Так, непредсказуемостью отличался советский лидер Н.Хрущев, что сыграло свою роль в появлении Берлинской стены.

В 1955 г. ГДР стала членом Организации Варшавского Договора (ОВД), но в Берлине в соответствии с Потсдамскими договоренностями оставались войска теперь уже враждебных Советскому Союзу стран – США, Франции, Великобритании.

В 1958 г. Хрущев потребовал от западных стран превратить Берлин в свободный город, то есть вывести оттуда как войска НАТО, так и советские войска.

Это был ультиматум.

В противном случае Хрущев угрожал оккупацией Берлина войсками ОВД. Кризис длился до 1961 г., когда был найден компромисс – построена Берлинская стена.

Это решение более или менее устраивало всех. Запад уберег Западный Берлин от угроз Хрущева, СССР сохранил свои войска на территории ГДР, а сама ГДР обрела препятствие для физической утечки квалифицированного персонала в Западный Берлин.

Этот пример показывает также, что результат торга часто не является победой или поражением какой-то из сторон.

Стена в Берлине была “очевидным решением”. Такое решение подразумевает, что, даже не будучи оптимальным, оно признается всеми участниками спора как неизбежное условие его разрешения.

В наше время, например, большинство политиков мира считает, что таким

решением ближневосточного конфликта является создание в той или иной форме палестинского государства на Западном берегу Иордана и в секторе Газа.

Еще одно правило общения в процессе торга – учет стиля переговоров, свойственной другой стороне.

В случае недоучета этого обстоятельства, то, что говорит один, другой может просто не так понять.

Р.Фишер и У.Юри приводят такой пример.

На дари слово “компромисс” не обладает тем позитивным значением, которое оно имеет в английском языке, но имеет лишь отрицательный смысл, типа “ее добродетель скомпрометирована” или “наше единство было скомпрометировано”.

Подобным же образом слово “посредник” на дари означает “непрощенный и назойливый человек”.

В начале 1980 г. Генеральный секретарь ООН Вальдхайм прилетел в Иран для урегулирования вопроса о заложниках*. Его усилия были серьезным образом подорваны, когда иранское национальное радио и телевидение передали на дари высказывание, которое он якобы сделал по приезде в Тегеран: “Я приехал в качестве посредника для выработки компромисса”. Примерно через час после передачи его машину забросали камнями разгневанные иранцы¹³.

В работах многих аналитиков международного торга приводятся “правила хорошей дипломатии”:

1. Определите степень заинтересованности другой стороны в переговорах. Даже если вы сели за стол переговоров, это может быть только способом сбора информации о сопернике. В таком случае полезно просто обменяться информацией о ситуации.

2. Не пренебрегайте процедурной символикой, на которой настаивает другая сторона. Символика – важная функция дипломатии.

* В ноябре 1979 г. иранские студенты захватили в качестве заложников сотрудников американского посольства в Тегеране. В январе 1981 г. заложники были освобождены.

3. Покажите, что сочувствуете другой стороне и с пониманием относитесь к ее позиции. Это психологически расположит к вам другую сторону.

Знаменитый французский дипломат Талейран говорил, что в течение каждого часа переговоров на десять минут ставьте себя в положение вашего визави.

4. Выдвигайте конкретные, с точки зрения другой стороны, предложения. Это повышает убедительность ваших угроз или обещаний.

По словам Р.Фишера, выдвигайте такие предложения, на которые достаточно ответить "да".

5. Если всеобъемлющее решение проблемы невозможно, разделите ее на

части, по которым можно вести переговоры.

Так, Г.Киссинджер, увидев, что всеобъемлющее решение ближневосточной ситуации невозможно, прибег к "тактике салями", то есть начал вести переговоры с отдельными арабскими странами, начав с Египта.

6. Не унижайте другую сторону, следуйте правилу "сохранения лица". Сделайте принятие ваших условий для другой стороны как можно менее болезненным. В противном случае только по причине собственного унижения даже разумные предложения будут отвергаться. Покажите, что вы уважаете соперника.

Международный торг может быть описан и проанализирован в терминах двух типов взаимодействий: "игра с нулевой суммой", в ходе которой одна сторона выигрывает, а другая проигрывает; и "игра со смешанной суммой", в ходе которой обе стороны торга могут одновременно получить какие-то дивиденды.

Большинство ситуаций в международных отношениях относятся ко второму типу взаимодействий – "игре со смешанной суммой" в том или ином виде.

Можно предполагать, что со временем – по мере повышения "цены" военного противоборства – и в зависимости от получаемых результатов, участники дипломатических торгов смогут научиться большему искусству взаимопонимания и достижению совместных выгод.

Примечания

¹ *Pearson F.S., Rochester M.J.* International Relations: the Global Conditions in the Twenty-First Century. N.Y., 1998. P. 267, 280, 272, 283.

² *Morgenthau H.J.* Politics Among Nations. The Struggle for Power and Peace. N.Y., 1978. Ch. 31.

³ *Фишер Р., Юри У.* Путь к согласию. Или переговоры без поражения. М., 1990. С. 22–23, 57, 50.